

أصول الاقتصاد السياسى

نقد الاقتصاد السياسى فى القرن الحادى والعشرين

دكتور صلاح زين الدين

Dr. rer. pol. FU Berlin

استاذ ورئيس قسم التشريعات الاقتصادية والمالية

كلية الحقوق – جامعة طنطا

الاهداء
الى
القارىء العزيز
الذى يجد فى هذا الكتاب
علما ينتفع به

اهداء واجب

الى أستاذى

البروفسور هايو ريزه

فى جامعة برلين

Prof. Dr. Hajo Riese

FU Berlin

عرفانا بفضلہ وعبقريته

تقديم الكتاب

الاقتصاد والسياسة وجهين لعملة واحدة، يتداولها الناس فى ادارة شئون حياتهم اليومية: فى الأسرة وبين الأصدقاء وفى العمل، وفى كافة شئون الحياة، حتى ادارة شئون الدولة والمجتمع. يشتمل الكتاب على تبسيط وشرح مبادئ علم الاقتصاد السياسى، بأسلوب السهل الممتنع. فقد أصبحت دراسة علم الاقتصاد السياسى وفهمه ضرورة كالماء والهواء، حتى نفهم التغييرات السريعة والمتلاحقة التى نعيشها يوميا على المستويين القومى والدولى. وفى عالمنا المعاصر الذى يموج بتغييرات عميقة، يجب علينا فهم أوضاع الاقتصاد العالمى وكيفية التعامل مع التحديات والفرص التى تفرضها العولمة الاقتصادية. ولذلك تسعى كل دولة الى رفع قدراتها التنافسية فى الاقتصاد العالمى بفضل قدرات مواطنيها وكفاءة مؤسساتها والاهتمام بالتعليم والتكنولوجيا، فى مناخ من الحرية وسيادة القانون.

لقد توصلت الى قناعة لاتقبل الشك بأهمية علم الاقتصاد السياسى فى حياتنا المعاصرة، وذلك بعد نحو ثلاثين عاما مرت سريعا مع أحداث عالمية وقومية متلاحقة مارست فيها تدريس العلوم الاقتصادية بكلية الحقوق جامعة طنطا، وتراكم لدى قدر من المعرفة فى مصر والخارج.

وقد عهدت فى نفسى تطلع واشتياق للمعرفة وتحصيلها ببذل الجهد وارتياح الصعاب واقتحام المجهول، والمواجهة عند اللزوم وليس التراجع. فبعد ان انهيت دراسة دكتوراه الاقتصاد فى جامعة برلين FU Berlin فى نهاية سنة ١٩٨٥ وقبل رأس السنة الجديدة بأسبوعين جلست الى البروفسور ديتير فايس Prof. Dieter Weiss فى مكتبه المطل على حديقة هادئة غناء وشارع واسع يماثلها فى الهدوء. وسألنى: ماذا ستفعل بعد ذلك ؟ شرد تفكيرى الى الانسان المصرى المناضل للتفاعل والفهم لمتغيرات الاقتصاد العالمى وصراع الحضارات والعولمة، وقلت: سأواصل حياتى، وسأعمل فى مجال يناسب ماحصلته من معرفة. وأضاف: هذا اختيار جيد، ولكن كيف تتواصل بمعرفتك الى الآخرين، وأشار للسائرين فى الشارع الهادئ، وأضاف: انهم أناس عاديون يمارسون الاقتصاد فى حياتهم اليومية ويمشون فى الأسواق، ويحتاجون الى ماحصلته من معرفة، فلا تحبسه فى الأدراج. المهم توصيل المعلومات والمعرفة وماحصلته من دراسات أكاديمية بأسلوب السهل الممتنع. قلت: نعم فهمت. وبعدها عاهدت نفسى أن أعمل بهذه النصيحة الغالية. ودارت الأيام وعدت الى مصر لأعين عن طريق مسابقة مدرسا للاقتصاد فى كلية الحقوق، جامعة طنطا، تاركا ثلاث فرص للعمل خارج مصر، انها ربما طبيعة الفلاح القرارى أحد خصائص الحضارة المصرية الزراعية.

وبعد سنوات قابلت فى واحة سيوة أحد أبنائها ليدلنى على الطريق الى معبد آمون أو معبد النبوة الذى زاره الاسكندر الأكبر، وربما يشبه فى وظيفته معبد دلفى فى اليونان، وسبق أن زرته أيضا. وبعدها سألنى عن مهنتى قلت أستاذ للاقتصاد، فسألنى وماذا يعنى الاقتصاد ؟. فتذكرت نصيحة البروفسور فايس، وأجبتة بتبسيط ما أقصده بالتطبيق على حياته كمواطن يعمل ليحصل على دخل ليعول أسرته، وكمستهلك يوزع دخله لاشباع حاجاته وحاجات أسرته.. الخ.

أصبحت دراسة علم الاقتصاد السياسى وفهمه ضرورة كالماء والهواء، وذلك من أجل فهم التغييرات العنيفة والمتلاحقة التى يعيشها العالم المعاصر، وتعود جذورها فى الغالب الى أسباب اقتصادية. كما أن المنافسة بين الدول تدفعها الى التكيف مع أوضاع الاقتصاد العالمى ومواجهة

تحدياته التى تفرضها "العولمة" Globalization بما تعنيه من تدويل عمليات الانتاج والاستهلاك بشكل غير مسبوق فى التاريخ الاقتصادى، مما أثر على المفهوم التقليدى للدولة القومية، وسرعة انتقال الأزمات فى الاقتصاد العالمى.

وللصمود أمام هذه التحديات يجب على كل دولة أن تعمل جاهدة من أجل النهوض بقدرات وكفاءة مؤسساتها ومواطنيها والاهتمام بنظم التعليم والبحث العلمى والتطوير التكنولوجى، وذلك من أجل رفع قدراتها التنافسية فى الاقتصاد العالمى. وقبل كل شىء يحتاج الأمر الى صياغة وتنفيذ سياسة اقتصادية رشيدة من أجل رفع كفاءة الاستثمار، واعطاء الأولوية لرأس المال البشرى بالاهتمام بالتعليم والصحة، واتباع أساليب الادارة الحديثة، وذلك من أجل رفع مستوى الأداء لمؤسسات المجتمع فى مجالات انتاج السلع والخدمات. ومن جهة أخرى توجد مشكلات اقتصادية مازالت تواجه الكثير من بلاد العالم مثل التضخم والبطالة وانخفاض معدلات النمو. وعلاوة على ذلك تبرز فى الدول النامية بصفة خاصة مشكلات الانفجار السكاني وانتشار الفقر والجهل والمرض.

يضم هذا الكتاب ثلاثة أبواب تشمل عرضا مبسطا لأصول علم الاقتصاد السياسى، وذلك من أجل فهم القضايا الأساسية لعلم الاقتصاد:

يتناول الباب الأول شرح طبيعة علم الاقتصاد السياسى والنظم الاقتصادية فى أربعة فصول: يتناول الفصل الأول طبيعة علم الاقتصاد السياسى كأحد العلوم الاجتماعية، والفصل الثانى يتناول عرض وشرح نظريات القيمة، والفصل الثالث يتناول عرض المشكلة الاقتصادية، أما الفصل الرابع فيتناول موضوع النظم الاقتصادية.

الباب الثانى مكرس لشرح موضوعات الاقتصاد الجزئى Microeconomics، وذلك فى أربعة فصول: يتناول الفصل الأول نظرية الاستهلاك أو الطلب، والفصل الثانى يتناول نظرية الانتاج أو العرض، ويتناول الفصل الثالث بالدراسة نظرية الأسواق، أما الفصل الرابع فيتناول عرض نظرية التوزيع.

الباب الثالث مكرس لدراسة الاقتصاد الكلى Macroeconomics، ويتكون من ثلاثة فصول، حيث نشرح فى الفصل الأول نظرية الدخل القومى، ونعرض فى الفصل الثانى تبسيطا غير محل للنظريات الاقتصادية الحديثة، أما الفصل الثالث فيتناول شرح للسياسة الاقتصادية وعلاج مشكلات الاقتصاد الكلى، خاصة مشكلات البطالة والتضخم والنمو الاقتصادى.

ونأمل أن نكون قد ساهمنا فى عرض قضايا اقتصادية شائكة ومعقدة بأسلوب مبسط يتيح للمتخصصين فى الاقتصاد والادارة والقانون متابعة القضايا الاقتصادية المعاصرة برؤية علمية واضحة، كما يتيح لغير المتخصصين والمبتدئين فى دراسة علم الاقتصاد اتقان المعارف الأساسية لعلم الاقتصاد الذى تعتبر دراسته هى مفتاح لفهم عالمنا المعاصر.

وفى فصل ختامى نقدم عرضا لنقد الاقتصاد السياسى الرأسمالى: مساهمة ماركس فى نقد الاقتصاد السياسى فى القرن التاسع عشر، ودراسة الدكتور فؤاد مرسى لقدرة الرأسمالية أن تجدد نفسها فى القرن العشرين، وأخيرا دراسة أستاذ الاقتصاد الفرنسى توماس بيكتى حول رأس المال وتفاوت الدخل والثروة فى القرن الحادى والعشرين.

ويأمل المؤلف أن يكون كتابه فى الاقتصاد السياسى اضافة جديدة الى المكتبة العربية، وأن يكون علما ينتفع به. والله الموفق.

الباب الأول

طبيعة علم الاقتصاد السياسى

والنظم الاقتصادية

الفصل الأول: طبيعة علم الاقتصاد السياسى

الفصل الثانى: نظريات القيمة

الفصل الثالث: المشكلة الاقتصادية

الفصل الرابع: النظم الاقتصادية

الفصل الأول

طبيعة علم الاقتصاد السياسى

المبحث الأول: تعريف علم الاقتصاد السياسى وموضوعه

المبحث الثانى: مناهج البحث فى علم الاقتصاد السياسى

وعلاقته بالعلوم الاجتماعية الأخرى

المبحث الثالث: الحاجات والمنفعة

المبحث الأول

تعريف علم الاقتصاد السياسي وموضوعه

مقدمة:

الاقتصاد السياسي هو أحد العلوم الاجتماعية التي تدرس التفاعل والتأثير المتبادل بين الاقتصاد والسياسة. ومبدئياً قبل الدخول في الشرح والتفصيل يمكن الإشارة إلى الاقتصاد السياسي بأنه العلم الذي يدرس أسس تطور المجتمع، حيث يدرس عملية إنتاج السلع والخدمات لاشباع حاجات الانسان، ويركز على الانتاج والوضع الطبقي والاجتماعي في العملية الإنتاجية. وما العلاقات الاجتماعية الا انعكاس للنشاط الاقتصادي الذي يشمل الانتاج والاستهلاك والتوزيع.

الاقتصاد السياسي اذن هو علم القوانين التي تحكم العلاقات الاقتصادية، أى العلاقات الاجتماعية التي تنشأ بين أفراد المجتمع بواسطة الأشياء المادية والخدمات، أى العلاقات التي تخص إنتاج وتوزيع الأشياء العادية والخدمات بغية تلبية إحتياجات أفراد المجتمع. فالاقتصاد السياسي هو أحد العلوم الاجتماعية التي تتناول بالدراسة حالة الإنسان في المجتمع وتحلل الظروف التي يعيش فيها وتبني القوى الفعالة التي تؤدي دورها في الحياة الاجتماعية. ويهتم علم الاقتصاد السياسي بدراسة نشاط الإنسان في المجتمع في انتاج السلع والخدمات بقصد اشباع الحاجات الانسانية.

يتناول هذا المبحث تعريف علم الاقتصاد السياسي وتقسيمه في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: تعريف علم الاقتصاد السياسي

المطلب الثاني: موضوع علم الاقتصاد السياسي وأهميته

المطلب الأول: تعريف علم الاقتصاد السياسي:

مقدمة:

كثيراً ما يستخدم عامة الناس كلمة اقتصاد في أحاديثهم أو مقالاتهم إلى الحد الذي يوحي بأن لهذه الكلمة مفهوماً واضحاً، ولكن ليس هذا هو المعنى الذي تحمله كلمة "اقتصاد" في جميع الأحوال. ورغم أن التعريف ضروري لأي علم، إلا أن تعريف علم الاقتصاد السياسي أكثر صعوبة من سواه، لأن كثيراً من أوجه الاختلاف بين الاقتصاديين في اتجاهاتهم الفكرية ينشأ من اختلافهم حول تعريف علم الاقتصاد السياسي، وقد يرجع هذا إلى مايلي:

١- اختلاف مناهج الاقتصاديين في التحليل، واختلافهم حول طبيعة علم الاقتصاد من جهة ثانية.

٢- ان علم الاقتصاد السياسي علم حديث النشأة فهو من أحد العلوم الاجتماعية التي استقلت عن غيرها منذ أكثر من قرنين من الزمن، وهو من العلوم الحديثة التي ما تزال توسع آفاقها وتحدد معالمها، إلا أن البحث فيه قد جرى قبل ذلك بكثير.

وترجع كلمة "الاقتصاد السياسي" *Economie politique* "تاريخيا إلى أرسطو وتعني " علم قوانين الاقتصاد المنزلي" أو "علم مبادئ تدبير شئون المنزل"، حيث يوجد الأصل اللغوي لاصطلاح الاقتصاد السياسي في الكلمات الإغريقية *Oikos - Nomos - Politikos* والتي تعني على التوالي "منزل"، "قانون"، "اجتماعي". ولقد استخدم تعبير الاقتصاد السياسي *Economie politique* لأول مرة عام ١٦١٥ من قبل الكاتب الفرنسي أنطوان دي مونتكريستيان (١٥٧٥-١٦٢١) *Antoine de Montchrestien*، في كتابه "بحث في الاقتصاد السياسي" *Traite d'économie politique* قاصدا بصفة "السياسي" أن الأمر يتعلق "بقوانين اقتصاد الدولة"، وهو بذلك يدخل في نطاق علم المالية العامة أكثر من الاقتصاد السياسي حيث كان يقصد به البحث في الإجراءات السياسية المختلفة التي من شأنها توفير الرفاهية المادية للمجتمع، ومهمة الاقتصاد كانت النصح للحاكم في إدارة الأموال العامة بما يتفق وتحقيق الرفاه المذكور.

وبذلك فإن السياسة الاقتصادية قد سبقت في نشأتها علم الاقتصاد. ويمكن إرجاع تسمية "سياسي" لدى مونتكريستيان إلى الأمرين التاليين:

١- أنه أراد أن يميزه عن البحوث التي كان يطلق عليها قدماء الإغريق اسم "الاقتصاد" مجردا من كل وصف، والتي كان موضوعها قواعد التدبير المنزلي واقتصاديات الأسرة. ففي وصف الاقتصاد بالسياسي إشارة إلى أن موضوعه دراسة الظواهر الاقتصادية المتعلقة بثروات الدول لاثروات الأسر ولابتدبير شئون المنزل.

٢- أن معظم مواضيع كتابه تدور حول البحث عن الوسائل التي تستطيع بفضلها الدول المحرومة من مناجم الذهب والفضة أن تحصل على كميات وفيرة من هذين المعدنين، فتحفظ بذلك منزلتها في ميدان السياسة الدولية. فالغرض الذي قصد إليه من وراء بحوثه كان إذن سياسيا، وقد وصف الاقتصاد بالسياسي في عنوان كتابه لتوضيح هذا الغرض. الآن تشير كلمة اقتصاد إلى أية صورة تنظيمية معينة لإدارة عمليات إنتاج وتوزيع واستهلاك السلع والخدمات بغية تحقيق مستوى معيشي معين.

ونظرا لتعدد تعاريف الاقتصاد السياسي مما يتعذر علينا جمعها وتبويبها، فسوف نستعرض مجموعة من التعاريف لبيان مضمون الأفكار التي تقوم عليها، وما يوجه لها من انتقادات.

أولا: تعريف الاقتصاد السياسي على أساس فكري إشباع الحاجات وتكوين الثروات:

أ- فكرة إشباع الحاجات:

يحدد أصحاب هذا الرأي موضوع الاقتصاد السياسي بالنظر إلى الغاية التي يستهدفها الإنسان من مزاوله نشاطه الاقتصادي، وبالتالي فإنهم يرون أن إشباع الحاجات على أنه الغاية الأساسية المحددة لما يدخل في نطاق الاقتصاد.

ويؤخذ على هذا التعريف بأنه يعطي للاقتصاد نطاقا أوسع من حقيقته، إذ أن كل نشاط إنساني يهدف إلى إشباع حاجة أو رغبة، فزيارة متحف أو قراءة صحيفة لا يمكن القول بأن هذه التصرفات تدخل في نطاق الاقتصاد. ولذا فإن أصحاب هذا الرأي يقصدون بأن الحاجة هي من الحاجات المادية حتى يصبح النشاط الإنساني المتعلق بإشباعها داخلا في حيز الاقتصاد. إلا أن هذا

التعريف السابق يعتبر أيضا تعريف ضيق النطاق باعتبار أننا نتطلع في الواقع إلى تعريف شامل لكل ما هو مادي أو غير مادي من الأشياء التي يتعلق بها النشاط الاقتصادي، تعريف يفسح مجالا لكل الدوافع التي يمكن أن توحى بهذا النشاط. كما يمكننا القول بأن تعريف الاقتصاد بإشباع الحاجات هو تعريف واسع إذا أخذنا في الاعتبار جميع الحاجات، وهو ضيق جدا إذا حددنا الحاجات في الحاجات المادية فقط دون سواها.

ب- فكرة تكوين الثروة:

يرى أصحاب هذا الرأي ومنهم آدم سميث Adam Smith وجون ستيوارت ميل J. S. Mill بأن علم الاقتصاد "هو العلم الذي يدرس قوانين زيادة الثروة". أما الاقتصادي الإنجليزي ألفريد مارشال Alfred Marshall فيعرف الاقتصاد السياسي بأنه "دراسة للبشرية في شؤون حياتها العادية"، حيث يرى بأن الاقتصاد يدرس ذلك الجزء من النشاط الفردي والاجتماعي، الذي يكرس لتحقيق واستخدام الشروط المادية للرفاهية. فالإقتصاد لدى مارشال هو من ناحية دراسة للثروة ومن ناحية أخرى هو جزء من دراسات الإنسان.

أما ساي J. P. Say فيعرف الاقتصاد "بأنه مجرد معرفة بالقوانين المتعلقة بإنتاج الثروة وتوزيعها واستهلاكها". إلا أن هذا التعريف وجه له نقد على أساس أن الثروة تعني الأموال المادية فقط، في حين أنه توجد الى جانب هذه الأموال الخدمات التي لا تتسجم في شيء مادي، ولها مع ذلك منفعتها وقيمتها كالخدمات التي يقدمها الأساتذة والأطباء وغيرهم، فمن غير المعقول ألا تدخل هذه الخدمات في دائرة اهتمامات الاقتصاد.

إن التعاريف السابقة اعتمدت المعيار المادي كأساس لها، وهنا يبدو تأثير أنصار مدرسة الفيزيوقراط أو الطبيعيين على الاقتصاديين الكلاسيك مثال آدم سميث، حيث أن الفيزيوقراط حددوا النشاط الاقتصادي على خلق المادة وليس خلق المنفعة، في حين أن الإنتاج حاليا وكما هو متعارف عليه يعني خلق المنفعة وليس خلق المادة. من هذا كان النقاش حول تحديد مفهوم الثروة وهل هو محدد في الثروة المادية أم يشمل الخدمات أي الثروة الغير مادية. فالتركيز على الإنتاج ووسائله ثم طرق زيادة الإنتاج وتوزيعه من شأنه أن يضيف الى مجال الاقتصاد أو يخرج منه موضوعات استقر الرأي على إعطائها الصفة الاقتصادية، لأن لهذه الخدمات دور فعال في حياة الإنسان ورفاهيته وعلى علم الاقتصاد الاهتمام بها إذا أريد لهذا العلم أن لا يكون منقوصا ويشمل الفعاليات البشرية المتداخلة في نشاطه الاقتصادي.

ثانيا: تعريف الاقتصاد السياسي على أساس فكرة التبادل:

لقد تزعم ج. بيرو G. Pirou هذا التيار الذي مفاده أن غرض علم الإقتصاد هو فعل التبادل القائم بين الأفراد في المجتمعات، لذلك فإنه يعرف الإقتصاد السياسي بأنه "دراسة عمليات التبادل التي يتخلل الفرد بموجبها عن ما هو في حوزته ليحصل بالمقابل ومن فرد آخر على ما يحتاجه، وأن عمليات التبادل هذه هي التي تسمح بقيام جسر بين إنتاج الأموال والسلع وسداد الحاجات".

ومن هذا التعريف نستخلص بعض النتائج التي تدلنا على طبيعة الإقتصاد السياسي:

١. أن الإقتصاد السياسي هو علم خاص بالمجتمعات البشرية.
٢. أن الإقتصاد السياسي هو علم إجتماعي، حيث لا يوجد اقتصاد فردي فالعلاقة التي تتشكل بين الفرد والسلع المادية ليست بعلاقة اقتصادية حسب أصحاب هذه النظرة. ففعل المبادلة لا يتم الا في المجتمع وبين الوحدات في هذا المجتمع، فأثناء تخلي الفرد عن حاجة ما للحصول على حاجة أخرى لا يملكها تتجلى العلاقة الاقتصادية ويبرز الفعل الإقتصادي.
٣. أن قيمة السلع والخدمات لا يمكن لها أن تحدد الا أثناء عملية التبادل، فقيمة السلعة تبقى كامنة داخلها الى أن تتم عليها عملية التبادل فتنتقل القيمة من الصعيد الكامن الى الموضوعي والواقعي. ان "الفعل الاقتصادي" يختلف عن الفعل المجاني، أى أن العملية الاقتصادية تتعلق وترتبط بالأخذ والعطاء بالمقابل بينما الفعل المجاني يتم دون مقابل، علما بأنه يمكن القول بأن الواهب لشيء ما ينتظر الاعتراف بالجميل. الا أن هذا التعويض معنوي لا مادي.
٤. ان عملية التبادل تتم بواسطة النقد الذي هو مقياس الأسعار، لذلك فهناك من عرف الاقتصاد بأنه العلم الذي يبحث في الظواهر الاجتماعية من وجهة نظر الأسعار. ولهذا الرأي أهمية كبيرة من حيث إدخال النقود في الدراسة الاقتصادية لما لها من دور كبير في الحياة الاقتصادية، إلا أن التبادل يمكن أن يتم بشكل عيني كما فى نظام المقايضة بدون حاجة الى النقود.
- الا أن هذا التعريف وجهت له عدة انتقادات ناتجة عن عدم شمول علم الاقتصاد للعديد من التصرفات الاقتصادية والتي لا تأخذ شكل المبادلة مثل:
١. الاقتصاد المعيشي للفلاح الذي ينتج لاستهلاكه الشخصي دون المبادلة، فهو يزاول نشاطا زراعيا وعلى علم الاقتصاد الاهتمام به.
٢. الأخذ بهذا التعريف يستبعد الاقتصاد العائلي من الدورة الاقتصادية، حيث أن النشاط في العائلة يتم بين الأفراد دون مقابل أو مبادلة.
٣. استبعاد نشاط المرافق العامة التي تقدم خدماتها مجانا للمجتمع.

ثالثا: تعريف الاقتصاد السياسي على أساس الندرة:

إن الغرض الأساسي لعلم الاقتصاد برأي أصحاب هذا الاتجاه هو علاج مشكلة الندرة Scarcity. ويعتبر تعريف الاقتصادى روبنز Robins لعلم الاقتصاد من أكثر التعريفات المتداولة حاليا ويقول أن علم الاقتصاد يعنى بدراسة نشاط الانسان فى سعيه لاشباع حاجاته الكثيرة المتزايدة بواسطة الموارد المحدودة. ويعتبر هذا التعريف من أكثر تعريفات علم الاقتصاد انتشارا، لأنه يبرز بوضوح مايسمى بالمشكلة الاقتصادية.

ويوضح هذا التعريف أن علم الاقتصاد هو علم اجتماعي وليس من العلوم الطبيعية، وأنه يهتم بدراسة السلوك الانساني ولايهتم بدراسة المادة أو الظواهر الطبيعية. ومن هنا تنشأ صعوبة علم الاقتصاد بقدر تنوع الأفراد وسلوكهم، وبالتالي خضوعهم جميعا لنظرية عامة أو قاعدة تفسر هذا السلوك. ويدرس علم الاقتصاد حاجات الانسان وهى متعددة ومتزايدة دائما وأبدا ولابد من اشباعها من

الموارد المحدودة، وبالتالي فإن المشكلة الاقتصادية تهتم ببيان القاعدة أو النظرية أو الأسلوب الذي يمكن به استخدام هذه الموارد لتلبية الحاجات الانسانية المتزايدة.

حيث يبين أن علم الاقتصاد السياسى هو "العلم الذي يدرس سلوك الانسان كعلاقة بين غايات ووسائل نادرة ذات استعمالات متعددة". وحسب هذا التعريف فإن علم الاقتصاد يقوم بدراسة نشاط الأفراد الناتج عن ندرة الوسائل التي تضعها الطبيعة تحت تصرفهم لتحقيق الغايات التي يسعون اليها، مع الإشارة الى أن حاجات الانسان متعددة وتحدها ندرة الأشياء وعدم كفايتها لاشباع حاجاته وتحقيق غاياته، اضافة الى القيود الثلاثة التالية:

- ١- القيود أو الحدود العضوية والنفسية، اذ لا يمكن للانسان أن يستفيد من كل شيء في أن واحد.
 - ٢- الحدود التي تقيدها في وجه الانسان الوسائل القليلة التي يملكها، فهو غالبا لا يملك كافة الوسائل التي تسهل له عملية سد احتياجاته.
 - ٣- حدود الزمن، فالحياة قصيرة نسبيا والوقت سلعة ثمينة لأنه نادر، فعلى الانسان أن يكيف احتياجاته بحدود الزمن الضيق الذي يعيشه.
- من خلال هذا التحليل يمكننا الإشارة الى أنه لا يمكن للأفراد أن يشبعوا كامل حاجاتهم وذلك نظرا للقيود الثلاث التالية:

- ١- ندرة الوسائل لتحقيق كامل الغايات.
 - ٢- الاختيار بين بدائل عديدة لأهداف كثيرة.
 - ٣- التكلفة التي على الفرد أن يدفعها لتحقيق غاية واحدة من غاياته.
- إن هذه القيود هي التي تفرض على الفرد أن يقوم بعملية المفاضلة بين الغايات المتعددة والقيام بالتقديرات التي توصله لاستخدام الموارد المتاحة بطريقة مثالية ليتمكن من تحقيق أكبر اشباع.
- وفى نفس اتجاه الندرة تأتى أفكار عالم الاقتصاد الأمريكى المعاصر سامولسون Samuelson، والحاصل على جائزة نوبل فى علم الاقتصاد، حيث يركز على ادارة الموارد الاقتصادية النادرة. وفى كتابه حول مبادئ علم الاقتصاد يعرف سامولسون الاقتصاد بأنه "دراسة كيفية اختيار الأفراد والمجتمع لغاياتهم وتحقيقها باستخدام النقود أو بدونها، وذلك من أجل تشغيل الموارد الاقتصادية النادرة التى تتميز باستخدامات بديلة، ولانتاج سلع مختلفة وتوزيعها من أجل الاستهلاك فى الحاضر أو المستقبل على مختلف أفراد المجتمع".

وبامعان النظر فى هذا التعريف لعلم الاقتصاد السياسى نجد أنه يهتم أيضا بدراسة علاقات الأفراد بعضهم ببعض وعلاقاتهم بالأشياء فى سعيهم إلى تحقيق الرفاهية المادية. وهذا التعريف يمكن تطبيقه فقط على المجتمعات العصرية، لأن المجتمعات البدائية لم يكن لها وعي بضرورة تحقيق التقدم المادي ولم تكن تسعى بشكل كبير إلى تحقيق الرفاهية المادية.

وتجدر الإشارة الى أن هنري جيتون H. Guitton يضيف الى عامل الندرة عاملا آخر هو عامل عدم التلاؤم. فقد توجد السلع والحاجات بكثرة فى مكان معين فتفيض عن الحاجة مما يستوجب

نقلها الى مكان آخر بحيث نتمكن من سد احتياجات غير مشبعة. أن هذه العملية تدعى "بتكييف" توزيع السلع حسب الحاجة اليها في المكان والزمان. ثم أن الندرة في السلع تفرض على الانسان نوعا من الاختيار، فهو كي يحصل على هدف معين واحد عليه أن يضحي بأهداف أخرى، فالاختيار يوجب التضحية، والتضحية ثمن وتكلفة.

رابعا: تعريف ماركس للاقتصاد السياسي:

لقد طور كارل ماركس Karl Marx مفهوم الاقتصاد السياسي Die Politische Oekonomie في كتابه "رأس المال، نقد الاقتصاد السياسي" Das Kapital. Kritik der politischen Oekonomie، ليحوله الى علم يهتم بدراسة قوانين تطور المجتمع، ذلك أنه بتطبيق قوانين المادية الديالكتيكية أو المادية الجدلية على حركة التاريخ صاغ ماركس قانون تطور المجتمعات من نظام اقتصادي الى آخر. فيكون علم الاقتصاد السياسي قد انتقل على يدي ماركس الى علم القوانين الاجتماعية التي تحكم انتاج السلع والخدمات وتوزيعها على المستهلكين أى أولئك الذين يستخدمون السلع لإشباع حاجاتهم الفردية أو الجماعية.

أما أوسكار لانجه O. Lange فإنه يعرف الاقتصاد السياسي عن طريق توضيح غرضه فيقول: "يعنى الاقتصاد السياسي بقوانين الانتاج والاستهلاك الاجتماعية، فيعالج القوانين الاجتماعية التي تحكم انتاج السلع وتوزيعها على المستهلكين، أى على الذين يستخدمون السلع لإشباع حاجاتهم الفردية والجماعية، وإذا أطلقنا على انتاج السلع وتوزيعها تعبير النشاط الاقتصادي لأمكننا القول بأن الاقتصاد السياسي هو علم قوانين النشاط الاقتصادي الاجتماعية".

بعد أن تعرضنا للتعريف السابقة نورد تعريف للاقتصادي الفرنسي باري R. Barre باعتباره تعريفا فيه نوع من الشمولية، حيث يعرف الاقتصاد بأنه "هو علم ادارة الموارد النادرة في المجتمع البشري ودراسة طرق التكيف التي على البشر اتباعها لكي يعادلوا بين رغباتهم غير المحدودة وبين الوسائل المحدودة والنادرة لتحقيق هذه الحاجات".

من التعريف السابق يمكننا استنتاج مايلي:

- ١- الاقتصاد هو تصوير لطرق ادارة وتنظيم الموارد النادرة التي تظهر للواقع الاقتصادي.
- ٢- البحث في فكرة الانسجام في ادارة الموارد النادرة هذه، فالوقائع الاقتصادية تبدو أثناء التدقيق وكأن فيها بعض النمطية والتشابه والتكرار الذي يغلب على سلوك البشر، فمهمة الاقتصاد هي البحث عن قوانين دائمة وصحيحة لتصرفات البشر.
- ٣- يتضمن الاقتصاد توجيهها للسياسة الاقتصادية التي يجب أن تتبع وفقا لبعض الأهداف السياسية والاجتماعية، فالاقتصاد يقوم باقتراح سياسة اقتصادية تكون الرابطة بين الوسائل الموجودة والاهداف المرجوة.
- ٤- الاقتصادي يقوم بوضع قواعد الاستعمال الامثل للموارد المتاحة في البلد.

خامسا: تعريف فالتر أويكن لعلم الاقتصاد:

يعتبر الاقتصادي الألماني فالتر أويكن Walter Eucken (١٨٩١ - ١٩٥٠) أحد مؤسسي المدرسة الليبرالية الحديثة، ومن أهم منظري نظام اقتصاد السوق الاجتماعي Die soziale Marktwirtschaft، وهو النظام الاقتصادي المتبع في ألمانيا الاتحادية بعد الحرب العالمية الثانية، وحقق ما يسمى المعجزة الاقتصادية الألمانية في عهد المستشار الألماني وأستاذ الاقتصاد لودفيج إيرهارد Ludwig Erhard.

ويرى فالتر أويكن ضرورة تبسيط الأمور للمبتدئين في دراسة علم الاقتصاد السياسي، والقول بأن هناك طريقتان لتحديد الموضوعات التي يهتم بها علم الاقتصاد، فيمكن ذلك أولا عن طريق تعريف الموضوعات التي يهتم بها علم الاقتصاد، وثانيا عن طريق وصف وشرح وتحليل هذه الموضوعات.

ويقول أويكن أن الاقتصاد هو كل ما يفعله علماء الاقتصاد، وبذلك يمكن من السهل وصف الموضوعات التي يهتم بدراستها علم الاقتصاد، وذلك بطرح سؤال هام وهو كيف يتم توجيه الاقتصاد الحديث الذي يتميز بدرجة عالية من التعقد والتخصص وتقسيم العمل، ويؤثر في حياة كل انسان ؟ ويحلل أويكن اجابته على هذا السؤال في طرح خمسة أسئلة فرعية، وهي ماهي السلعة الواجب انتاجها؟ ولمن يتم انتاجها؟ ومتى يتم انتاجها؟ وكيف يتم انتاجها ؟ وأين يتم انتاجها ؟

ان طرح هذه القضايا الأساسية يعتبر مدخلا جيدا لفهم علم الاقتصاد، ويمكن في الجدول لتالى توضيح أهم المشكلات الاقتصادية وذلك الجزء من النظرية الاقتصادية الذي يتناول دراسته.

جدول (١) : المشكلات الاقتصادية وعلاقتها بالنظرية الاقتصادية

النظريات الاقتصادية	المشكلات الاقتصادية
نظرية الاستهلاك أو الطلب	(١) لماذا تطلب كمية معينة من السلعة ؟
نظرية الانتاج أو العرض	(٢) ما القواعد التي تحكم انتاج السلع واختيار طرق الانتاج ؟
نظرية الثمن	(٣) ما كمية السلع الواجب انتاجها عند مستوى ثمن معين، ولماذا ؟
نظرية التوزيع	(٤) ما هي محددات توزيع عوائد عناصر الانتاج ؟
نظرية النقود	(٥) ماوظائف النقود وآثارها الاقتصادية ؟
نظرية المالية العامة	(٦) ما الآثار الاقتصادية للايرادات والنفقات الحكومية ؟
نظرية التوظيف	(٧) كيف يمكن تحقيق التوظيف الكامل لعنصر العمل وتجنب البطالة؟
نظرية الدورات الاقتصادية	(٨) ما المتغيرات المؤثرة فى الحالة الاقتصادية من رواج وكساد؟
نظرية النمو الاقتصادى والتنمية	(٩) ما هى أسباب وشروط التنمية والنمو الاقتصادى ؟
نظرية الاقتصاد الدولى	(١٠) ما هى محددات انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال بين الدول؟

وحتى يكتمل تعريفنا لعلم الاقتصاد السياسي ويصبح واضحا يتعين علينا عمل الآتى:

١- تحديد موضوع الاقتصاد السياسي، أى مجموع الظواهر التي يمكن ملاحظتها والتي تمثل المعرفة المتعلقة بها وموضوع البحث الاقتصادي.

٢- ابراز العلاقة بين علم الاقتصاد السياسي والعلوم الأخرى.

فتعريف علم الاقتصاد السياسي لا يكتمل الا بمعالجة هذه الموضوعات وهذا ماسنقوم به في الأجزاء التالية:

المطلب الثانى: موضوع الإقتصاد السياسي وأهميته:

انتضح لنا أن علم الإقتصاد السياسي هو علم متفرع من العلوم الإجتماعية بما بينها من علاقات تفاعلية واعتماد متبادل Interdependence. ويمكن القول أن تكوين وتطور ونضج علم الإقتصاد

السياسي لم يتم بين عشية وضحاها، وإنما من خلال عملية تاريخية دارت وتدور بين إستمرار وانقطاع، وتقدم صاعد من خلال صراع التناقضات الاجتماعية، وهذا التقدم لا يجري على نحو خطى متواصل، ولذلك فإن التعرف على الملامح العريضة لهذه العملية التاريخية يزيد من دقة تحديدنا لآفاق هذا العلم الهام، ويعود الى جوهره وحقيقته كعلم ينتفع به في كافة مجالات حياتنا العامة والخاصة.

ان موضوع الإقتصاد السياسي هو المعرفة المتعلقة بمجموع الظواهر المكونة للنشاط الاقتصادي للانسان في المجتمع، أى إنتاج وتوزيع المنتجات والخدمات التي يتطلبها أفراد المجتمع، وهذا النشاط الاقتصادي يتمثل في علاقة مزدوجة: علاقة بين الإنسان والطبيعة، وعلاقة بين الإنسان والمجتمع.

أولاً: عملية الإنتاج كعلاقة بين الإنسان والطبيعة:

بينما الكائنات الأخرى تعتبر جزء من الطبيعة مستسلمة لقوانينها، نجد أن الإنسان كائن مقاوم للطبيعة ومضاد لها، لا يستسلم لقيودها بل يبحث دوماً على إمكانية التغلب على الطبيعة والتكيف معها، وذلك لإشباع حاجاته العديدة، ويتجه الإنسان إلى الطبيعة لأن له حاجات، ومن أجل إشباع هذه الحاجات يتحرك الإنسان في بيئته ومحيط حياته، فيعمل ويبدل جهداً بغية الحصول على الشيء أو على الخدمة التي يتطلبها وجوده. ويدخل الانسان فى صراع مع الطبيعة من أجل البقاء واستمرار الحياة.

ومجهود الإنسان يختلف عن مجهود الكائنات الأخرى، لكونه مجهود واع ذا هدف وهو العمل، وهو يعي مسبقاً النتيجة التي يوكله إليها جهده والأسلوب الذي يبذل به هذا الجهد عندما يصير الإنسان له هدف، فينتصر الوسائل اللازمة لتحقيق الهدف، فمثلاً اذا أراد الإنسان أن يستغل الأرض من أجل إشباع حاجته للغذاء، فانه يقوم بعدد من الأنشطة لتحقيق هذا المراد: مثل تحديد مساحة الأرض واعداد وسائل الحرث وتحضير البذور، ثم القيام بعملية الحرث في مواعيد محددة حسب الموسم وزرع الأرض وريها وتسميدها ووقاية الزرع من الآفات والأعشاب الضارة، ثم القيام بالحصاد في الوقت المناسب، ثم جمع الحبوب وطحنها لحصوله فيما بعد عن الخبز.

إذا الهدف المسطر في البداية كان الحصول مثلاً على الخبز وجميع الوسائل والأنشطة السابقة كانت تهدف كلها إلى بلوغ هذا الهدف المتمثل في إشباع حاجة الانسان للغذاء.

إذا لكى يشبع الانسان حاجاته فانه مجبر على القيام بالعمل أى أن يحقق إنتاج موجه لتلبية حاجاته، والانسان بذلك يعتبر الكائن الوحيد الذي ينتج ما يحتاجه من أجل الإستمرار في الحياة، وبالتالي يتعلق الأمر بعملية إنتاج مستمر عبر الزمن، عندما لا تكفي قواه البدنية لإشباع حاجاته المتجددة والمتغيرة والمتطورة مع تطور المجتمع.

ويستخدم الإنسان فى العمل أشياء مكملة لأطرافه، يصممها من الطبيعة وهي تعتبر الأدوات التي يستعملها في نشاطه بغية تحقيق إشباع الحاجة، وهي أدوات العمل، مثل المحراث الذي يصنعه من خشب شجرة لحرث الأرض وزرعها كي ينتج ما يشبع حاجته من الخبز كما فى المثال المبسط السابق ذكره.

ثانيا: عملية الإنتاج كعلاقة بين الإنسان والمجتمع:

فى شرحنا لعملية الإنتاج كعلاقة بين الإنسان والطبيعة رأينا أن جوهر هذه العملية هو علاقة الإنسان بالطبيعة، أى السيطرة على قوى الطبيعة من أجل إشباع حاجاته، هذه العملية هي عملية تفاعل نشط ذو تأثير متبادل بين الإنسان والطبيعة.

ان العلاقة بين الإنسان والطبيعة مثيرة للتغير والحركة، غير أن الإنسان لا يعيش هذا التفاعل المتبادل وحده، بل في جماعة، في مجتمع، لأن الإنسان " حيوان إجتماعي"، بمعنى أنه لا يستطيع أن يحفظ وجوده إلاّ من خلال عمل الآخرين أى عملية الإنتاج هي عملية إجتماعية، فعملية العمل الإجتماعي هي محاولة مستمرة للحصول على الموارد اللازمة من الطبيعة لإشباع حاجات الجماعة وأفرادها وعمل أفراد الجماعة كل مع الآخر يمثل لتعاون بينهم، وعمل كل منهم للآخر يتم في صورة تقسيم العمل، أى أن كل فرد يصبح متخصصا في انجاز جزء من عملية الإنتاج.

إنّ تقسيم العمل رهن بتحقيق مستوى معين عن تطور القوى الإنتاجية، أى مستوى معين من إنتاجية العمل يمكنه من خلق فائض في المواد الإستهلاكية يصبح بالتالي عمل الفرد جزء من فائض في المواد العمل الإجتماعي، ومع نمو إقتصاد الجماعة الذي يصاحب الإتساع المستمر في حجم الجماعة فى شكل العائلة، والعشيرة والقبيلة والأمة، ومع تعقد تركيب هذا الإقتصاد تزيد درجة تقسيم العمل بين أفراد المجتمع، وهذا ما يحدث فى المجتمع المعاصر.

على هذا النحو يتبين أن الإنتاج لا يتمثل فقط في العلاقة بين الإنسان والطبيعة وإنما هو في الوقت نفسه علاقة بين الإنسان والإنسان، الأمر هنا يتعلق بمجموعة العلاقات بين أفراد المجتمع في صراعهم مع الطبيعة وفي مقاومتهم للطبيعة، وأيضا في العلاقات المتعددة التي تنشأ بينهم ممثلة للعلاقات الإقتصادية، أى العلاقات الإجتماعية التي تتم بواسطة الأشياء المادية والخدمات.

ومن ثم يمكن القول أن العملية الإقتصادية هي عملية إنتاج وتوزيع الناتج الإجتماعي، الغاية النهائية في هذه العملية هو إشباع الحاجات عن طريق بذل المجهود الذي يتبلور في منتجات قابلة لإشباع تلك الحاجات.

إنّ علاقات الإنتاج هي روابط إجتماعية لأنها تتكون بين أفراد المجتمع أو فئاته أو طبقاته. وأنها إقتصادية لكونها تتم بواسطة الأشياء المادية والخدمات، وتتم في عملية الإنتاج بواسطة وسائل الإنتاج، فهي الروابط التي تحدد موقف كل فرد أو فئة أو طبقة في مواجهة الآخر إزاء ملكية وسائل الإنتاج، وإذا ما كان مسيطرا عليها بفضل الملكية أو مبعدا عنها. هذه العلاقات تتوافق هي الأخرى مع مستوى تطور قوى الإنتاج الموجودة في المجتمع، التي تكوّن معها شكلا إجتماعيا لعملية الإنتاج والتوزيع، ويميز مرحلة معينة من مراحل تطور المجتمع الإنساني.

بتعريفنا للعملية الإقتصادية أى عملية النشاط الإقتصادي فى الإنتاج والتوزيع وفي أشكالها الإجتماعية المختلفة، يتحدد لنا موضوع علم الإقتصاد السياسي، هذا الموضوع هو الأفكار المتعلقة بالقوانين الإجتماعية التي تحكم مجموع الظواهر التي يمكن ملاحظتها والتي تكون النشاط الإقتصادي

في المجتمع، وهو نشاط يأخذ شكل عملية ذات بعد زمني ومتكررة عبر الزمن. هذه هي القوانين الاقتصادية أى العلاقات التي تتكرر باستمرار بين عناصر العملية الاقتصادية، وهى القوانين الاجتماعية الخاصة بإنتاج المنتجات بالكيفية التي تجد بها هذه المنتجات سبيلها الى الأفراد ويستخدمونها لتلبية حاجاتهم، وهو ما يحدث بأشكال تختلف من مرحلة إلى أخرى من مراحل تطور المجتمع.

المبحث الثانى

مناهج البحث فى علم الاقتصاد السياسي

وعلاقته بالعلوم الاجتماعية الأخرى

يتناول هذا المبحث مناهج البحث فى علم الاقتصاد السياسي وعلاقته بالعلوم الاجتماعية الأخرى.

المطلب الأول: المنهج العلمى وطرق البحث فى علم الاقتصاد السياسي:

أولاً: المنهج العلمى واختبار صحة النظرية الاقتصادية:

يستخدم علم الاقتصاد السياسى مناهج وأدوات البحث العلمى فى دراسة المشكلات الاقتصادية. والمقولات العلمية يمكن اختبار صحتها، فإذا تناولنا دراسة الظواهر الاجتماعية والاقتصادية كما تحدث فى الواقع الاجتماعى فاننا نصل الى حكم تقريرى Positive أى موضوعى، يمثل مقولة علمية يستند اليها علم الاقتصاد كغيره من العلوم الاجتماعية. أما الحكم التقديرى Normative فيصدر عن ميول وتقديرات فردية تنتم بالذاتية والميل الشخصية وبعيدة عن الموضوعية. وفى حالات معينة بصعب الفصل بين الحكم التقريرى أى المقولة العلمية والحكم التقديرى أو الذاتى، ذلك لأن التعامل اليومى مشحون بالعواطف والانفعالات. ويمكن التمييز بين الحكم التقريرى والحكم التقديرى بالرجوع الى الحقائق التى تعبر عنها هذه الأحكام أو المقولات، فالعبارات التقريرية تقرر ما هو كائن أو بما سيكون موجوداً، أما العبارات التقديرية فانها تهتم بما يجب أن يكون.

ان نشأة واختبار صحة النظرية الاقتصادية تتضمن مايلى:

(١) طبيعة النظريات الاقتصادية:

النظريات أو المبادئ التى تنتج عن استخدام الطريقة الاستنباطية أو الطريقة الاستقرائية تسمى عادة القوانين الاقتصادية. وبفضل هذه القوانين يمكننا فهم حركة النظام الاقتصادى على نحو أفضل، كما نستطيع التنبؤ بالنتائج التى ستنتهى اليها بعض المواقف المعينة. لكن القوانين الاقتصادية لاتعنى أننا أمام حقائق مطلقة وغير قابلة للتغيير، فهى ليست مثل القوانين التى تنتهى الى تقريرها العلوم الطبيعية كقانون الجاذبية مثلاً. فالواقع أن علم الاقتصاد يهتم بنشاط الانسان فى حياته اليومية، وهذا الانسان على العكس من المادة غير الحية الصماء، له تفكيره المستقل وارادته الخاصة مما ينتج

عنه استحالة التأكد من ردود أفعاله في موقف معين في كل زمان ومكان. إذن فلا تعدو القوانين الاقتصادية أن تكون تقريراً للاتجاهات التي يغلب أو يحتمل أن تنتج إذا ما توافرت أسباب معينة.

(٢) اختبار صحة النظرية الاقتصادية:

طالما أن علم الاقتصاد السياسي علم اجتماعي يعتمد على الخبرة الانسانية المتراكمة، فإنه بعد تكوين النظرية الاقتصادية بناء على الملاحظة ووضع الفروض والوصول الى استنتاجات، يجرى الفحص والاختبار للتأكد مما اذا كانت الفروض منطقية أو لا تتفق مع الحقائق الملموسة، أى ما يسمى اختبار عملي أو أمبيرى Imperical.

ثانياً: طرق البحث العلمى فى الاقتصاد:

نهتم عند اتباعنا الأسلوب العلمى بملاحظة الظاهرة محل الدراسة، ثم نضع الفروض عن هذه الظاهرة وسلوكها، ثم بعد ذلك نختبر مدى صحة هذه الفروض لنصل فى النهاية الى النظرية أو التعميم عن الظاهرة موضع البحث. والبيانات الاقتصادية تعبر عن رغبات الأفراد وتظهر فى صورة أرقام من أسعار السلع والخدمات وبيان الإيرادات والنفقات وغيرها.

ويثير الحديث عن طرق البحث فى الإقتصاد السياسي عموماً مشكلة المنهج فى العلوم الطبيعية والاجتماعية باعتبارها من المسائل التى تهم الباحثين فى جميع فروع المعرفة الإنسانية الداخلة فى نطاق كل منهما، وذلك بسبب الارتباط الوثيق بين منهج البحث وتقدم المعرفة.

ولما كان الإقتصاد السياسي يهتم بدراسة العلاقات الاقتصادية فى اطارها الاجتماعى فإنه بهذا الوصف لا يمكن أن يتجنب المشكلات المنهجية التى تشهدها العلوم الاجتماعية باعتباره أحد فروع المعرفة الداخلة فيها. وبما أن الخلاف موجود بين الاقتصاديين حول تعريف وحدود علم الاقتصاد فلا غرابة أن اختلفوا على طريقة البحث والتحليل الاقتصادى. فالتفكير والتأمل فى محاسن ومساوئ كل من المناهج المختلفة المتبعة فى الاقتصاد السياسي يكفي للاقتناع بضرورة استخدام كافة هذه المناهج مع وبصورة متكاملة. ان هذا التأمل يظهر لنا أيضاً الى أى مدى كانت المنازعات حول طريقة البحث متطرفة ومغالية.

(١) :التنازع التقليدي بين المناهج:

يرتكز المنهج العلمى لدراسة الاقتصاد السياسى على المنطق بشقيه الاستنباط والاستقراء، بالإضافة الى الاستعانة بطرق البحث المستخدمة فى العلوم الأخرى وخاصة أساليب التحليل الرياضى والاحصائى، ونتناولها فيما يلى:

أ - الطريقة الاستنباطية أو الاستنتاجية:

وهي عملية استخلاص منطقي بمقتضاها ينتقل الباحث من العام الى الخاص، اذ يبدأ بوضع مقدمات عامة ويهبط منها متدرجاً الى افراد تدرج تحت هذه المقدمات، أى أن النتيجة متضمنة فى المقدمات. فنتائج الاستنباط تستخلص من مقدماته ومعيار الصدق فيه هو انسجام نتائجه مع مقدماته. والمعروف أن الرياضيات تكون العلم الذي يعتمد بالأساس على الطريقة الاستنباطية مثال أن تبدأ من

المقدمة بالحكم العام: كما فى مبادئ المنطق الشكلى الذى ابتدعه الفيلسوف اليونانى سقراط: " أن كل انسان فان، وبما أن سقراط انسان، اذن فهو فان بالحكم الخاص.

وتستخدم الطريقة الاستنباطية فى وضع النموذج الاقتصادى لتبسيط الواقع الاقتصادى الحقيقى وليس وصفه وصفا كاملا ودقيقا. وتتخذ الخطوات التالية:

١. تحديد المشكلة: وذلك بملاحظة أمور واقعية تستحق مزيد من الدراسة والتحليل.

٢. وضع الفروض: المشكلات الاقتصادية بالغة التعقيد لذا يجب وضع افتراضات عن الظاهرة موضع البحث واستبعاد بعض المؤثرات أو افتراضها ساكنة دون تأثير، وذلك لتكون الدراسة مبسطة وواضحة.

٣. اختبار صحة الفروض: وذلك باستخدام المنطق أو التجربة أو غيرها من الأساليب العلمية.

٤. استخلاص النتائج: وتتطوى هذه الخطوة على استخلاص النتائج ووضع تعميم لهذه العلاقة وذلك باستخدام التحليل المنطقى للعلاقات بين الظواهر وبحيث أن النتائج تتناسب مع الفرض ولا تتعارض مع المنطق. وفى هذا الأسلوب نبدأ بالعلاقات الكلية لنصل الى حكم جزئى خاص بالظاهرة موضع البحث على أساس أن ما ينطبق على الكل ينطبق على الجزء. وكمثال فاننا نبني نموذجا ونحن بصدد تحليل طلب المستهلك بفرض أن هذا المستهلك يهدف الى تعظيم اشباعه من انفاقه لدخله، وأنه كلما زاد ما يستهلكه من سلعة ما قل ما يستمد منه منفعة من الوحدات الاضافية التالية من هذه السلعة. ومن هذا النموذج نصل الى نتائج تتعلق بالطلب على هذه السلعة.

ب - الطريقة الاستقرائية:

ويطلق عليها أحيانا الطريقة التطبيقية Imperical. وتبدأ بدراسة بيانات واقعية جزئية ونحاول أن نصل منه الى تعميمات، فهي عكس الطريقة الاستنباطية، لاتبدأ بالكل لتصل الى الجزء، وانما تبدأ بالجزء لتصل الى الكل. لكن فى الحقيقة أن الاستنباط والاستقراء ليستا طريقتين متعارضتين بل كلاهما مترابطتان وتستلزم كل منهما الأخرى فى كثير من الأحيان.

وهي تعتبر بمثابة استدلال صاعد الذي يرتقي فيه الباحث من الحالات الجزئية الى القواعد العامة، فهو انتقال من جزئيات الى حكم عام فنتائج الاستقراء أهم من مقدماته ومعيار الصدق فى الاستقراء هو اتساق نتائجه مع خبرتنا فى العالم الحسى.

(٢) : موقف المدارس الاقتصادية من مناهج البحث العلمى:

أ - المدرسة الكلاسيكية:

لقد كانت المدرسة الكلاسيكية ومن اعلامها آدم سميث، دافيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، مالتوس، وكذلك المدرسة الحديثة تمضي فى بحثها الاقتصادى على أساس الطريقة الاستنباطية. فالمدرسة الكلاسيكية تعيد بناء وفهم الاقتصاد بكامله وجزئياته الصغيرة على أساس قانونين عامين يقودان "الانسان الاقتصادى" Homo-Ekumomus وهما قانون المنفعة الشخصية وقانون حرية المنافسة، فمن غير الضرورى لدى اتباع هذه المدرسة العودة الى ملاحظة الواقع أولا لتحليل التصرفات

الاقتصادية للفرد. فهم يكتفون بالتطبيق المجرد لهذين المبدأين على كل تصرف فردي للوصول الى تحليل وفهم آلية الحياة الاقتصادية العامة.

الا أن هذه الطريقة لم تسلم من النقد والجدل حول مدى امكانية الوثوق بها لاعطاء نتائج صحيحة في مجال البحث الاقتصادي، كان أهمها مايلي:

١- أنها تأخذ كمسلمة أن الفرد لا يعمل ولا يتصرف الا بدافع منفعته الشخصية فقط.

٢- أنها تأخذ كمسلمة الاطار الذي تجري فيه الفعاليات الاقتصادية بدون اعطاء أهمية للتطور والتغير الذي قد يطرأ على العلاقات بين الأفراد بحكم تغير المؤسسات التي تحكم هذه العلاقات أو بحكم التغير الذي يطرأ على خصوصية المجتمع ذاته. فسلوك الأفراد يتأثر بما يوجد من مؤسسات في المجتمع الذي يعيش فيه سواء كانت اجتماعية أو اقتصادية أو سياسية كالدولة. ولقد تم توضيح أثر هذه المنظمات مفكرون اطلق عليهم "المؤسساتيين" Institutionalists الذين نادوا بوجوب دراستها في واقع النظم التي يوجد فيها الانسان وذلك حتى تصبح دراسة الاقتصاد دراسة واقعية.

٣- أنها تهمل الدور الذي تلعبه الدولة أو الوحدات الاقتصادية الكبرى خاصة الشركات الاحتكارية الاقتصادية للحد من نتائج هذين المبدأين العامين.

ب - المدرسة التاريخية الألمانية:

يرجع الفضل في استخدام الطريقة الاستقرائية للمدرسة التاريخية الألمانية وبعض المدارس الحديثة كالمدرسة الاحصائية، حيث حاولت المدرسة التاريخية عن طريق تجميعها وتبويبها للحوادث والوقائع التاريخية أن تثبت بأن هناك اختلاف بين النظرية والواقع. وهي تعترض على فكرة "الانسان الاقتصادي" الذي يجري وراء منفعته الشخصية فقط، وتبين عن طريق دراسة الوقائع التاريخية أن الشكل الواقعي للانسان بكامل عيوبه وقوته يتمرد على الحصر في قانون المنفعة الشخصية، وهي ترفض أن تجعل من الاقتصاد السياسي "التاريخ الطبيعي للانانية الفردية".

فالتاريخيون يروا أن كل مرحلة من مراحل التطور الاقتصادي للدول تخضع لقوانين خاصة بها وحدها ومختلفة عن القوانين التي تخضع لها مراحل أخرى، ولما كانت المجتمعات في تغير مستمر فان القوانين الاقتصادية تتغير هي أيضا بالضرورة تبعا للمراحل التي تمر بها المجتمعات، لذلك فانه لا يمكن الاعتماد في البحث على المنهج الذي اتبعه الكلاسيك، فلكي نتمكن من الكشف عن القوانين الاقتصادية المتغيرة يجب أن نبدأ بدراسة التاريخ الاقتصادي للامم، وأن نستنتج من ذلك القوانين الاقتصادية التي تحكم التطور، والتي يخضع لها الاقتصاد في كل مرحلة.

ولقد وجه لهذه الطريقة عدة انتقادات اهمها:

١- اذا كانت هذه الطريقة تفيد في تفسير ما هو كائن، وتتوقع ما سيكون على أساس من الحقيقة الواقعية، الا أنها تؤدي في بعض الأحيان الى نتائج غير سليمة نتيجة الاعتقاد بوجود ارتباط بين وضعين تاريخيين متغايرين لم يجمع بينهما سوى التلاحق الزمني، ولذا فان الباحثين التاريخيين يترحجون كثيرا من تقرير أو استخلاص أحكام وقواعد من الوقائع والوثائق التاريخية التي يحققونها.

٢- ان تفسير الوقائع التاريخية كثيرا ما يخضع للحكام والاعتبارات التقديرية الخاصة الذي يشكك في صفة الموضوعية الواجب توافرها في البحث وينتهي بالباحث في كثير من الأحيان الى نتائج غير سليمة.

٣- كان من نتيجة انتشار هذه الطريقة، في ألمانيا على وجه الخصوص، أن نسي أو تناسي الذين أخذوا بها هدف علم الاقتصاد السياسي وراحوا ينقبون عن الحوادث التاريخية الاقتصادية ويجمعونها دون نظرية مسبقة أو فكرة مهيمنة أو يحاولون اثباته.

٤- ان معظم الذين اتبعوا هذه الطريقة تحولوا الى متخصصين بعلم التاريخ وحوادثه وأهملوا الدراسات الاقتصادية البحتة، لذلك لم تستطع المدرسة التاريخية أن تفيد أصحابها من ضخامة الوقائع والأحداث التاريخية والاقتصادية التي جمعتها.

(٣) : استعانة علم الاقتصاد السياسي بطرق البحث في العلوم الأخرى:

هناك العديد من الأسباب التي أدت بالاقتصاديين للتوجه نحو العلوم الأخرى محاولين الاقتباس من طريقتها لتطبيقها على علم الاقتصاد ومن أهم هذه الأسباب مايلي:

١- علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الاجتماعية وحادثة استقلاله عنها.

٢- ان الهدف الأساسي لعلم الاقتصاد هو الانسان والمجتمع مما دفع بهذا العلم الى الاتصال الوثيق بالعلوم الأخرى التي تبحث في أمر الانسان والمجتمع بغرض التوصل الى الفهم الكامل والمتعدد الجوانب للهدف المدروس.

أ - الطريقة الاحصائية:

وهي تعتمد أساسا على الدراسات العددية للظواهر العلمية والاجتماعية القابلة للعد والترقيم، وترتكز هذه الدراسات أساسا على عدد من العمليات أهمها اثبات الوقائع المتعلقة بالظواهر التي تكون محلا للبحث واستخراج النتائج وتدوينها في جداول ورسوم بيانية بطريقة تسهل تتبع سيرها ومعرفة العلاقات القائمة فيما بينها. وتتصف هذه الطريقة عن غيرها بالواقعية بالنظر الى أنها تحصل على بياناتها من واقع المجتمع دون الاعتماد على فروض تبعد الباحث عن الحقيقة بتأثير المؤثرات القيمة التي يخضع لها. كما أنها تفيد في تسهيل الدراسات الاقتصادية المتعلقة بالمجاميع الكلية كالدخل والاستثمار والاستهلاك.

أسلوب التحليل الاحصائي يعتبر في الأصل طريقة كمية مع استخدام البيانات الوصفية، وهي الوسيلة الوحيدة لمعالجة كميات كبيرة من البيانات، فاذا كانت البيانات المتعلقة بمشكلة معينة من الكبر بحيث يصعب جمعها فمن الممكن اختيار عينة من هذه البيانات، كما يمكن اختبار مدى تمثيل العينة لمجتمع البيانات. وبدراسة هذه العينة فان البيانات التي تتوصل اليها يمكن تطبيقها بالنسبة للمجتمع الكلي للبيانات. ويستخدم في ذلك أدوات علم الاحصاء مثل المتوسطات والاحتمالات والارتباط وتحليل الانحدار.

ويستخدم التحليل الاحصائي في المجالات التالية:

١. القياس الكمي للظواهر الاقتصادية والعلاقات بينها، فيمكن مثلا جمع البيانات الاحصائية عن الطلب على سلعة معينة عند الأسعار المختلفة لهذه السلعة، ثم محاولة قياس دالة الطلب أى طبيعة العلاقة بين الطلب والثمن.

٢. يفيد أسلوب التحليل الاحصائي فى التحليل أثناء البناء النظرى، فاذا لاحظنا وجود علاقة معينة بين الاستهلاك ومستوى الدخل فانه يمكن جمع البيانات اللازمة عن استهلاك الأفراد أو الوحدات الاستهلاكية فى فئات الدخل المختلفة، ثم محاولة قياس العلاقة بين الدخل والاستهلاك، حتى يمكن استنتاج صياغة دقيقة لهذه العلاقة تمكنا من تقديم تنبؤات علمية على درجة عالية من الدقة.

٣. يفيد أسلوب التحليل الاحصائي فى اختبار فروض ونتائج النظريات الاقتصادية. فالتنبؤات العلمية القائمة على مجموعة من الفروض يمكن التأكد من صحتها بالرجوع الى الواقع ممثلا فى البيانات الاحصائية التى تمكنا من اختبار صحة هذه النتائج.

وأهم ما يوجه الى الطريقة الاحصائية من نقد ما يلي:

١. بالرغم من عدم انكار ما للاحصاء من دور كبير فى تطوير وتوضيح الرؤية الى الأمور الاقتصادية فانه يستحيل علينا القول بأن الاقتصاد هو الاحصاء أو العكس.

٢. ان القوانين التى يتوصل اليها الاحصاء لا تتميز بالتعميم، لأن المجموعات والأرقام الاحصائية تخضع لقانون المحيط والمجتمع الذى أخذت منه ولا تتمتع بالديمومة، لأنه ما من شيء يسمح لنا بالتأكد بأن العلاقة الإحصائية التى ظهرت لنا نتيجة دراستنا لمتغيرين اقتصاديين سوف تعود الى الظهور فى فترة زمنية أخرى. والإحصاء بمفرده عاجز عن اظهار العلاقة بين السبب والمسبب فهو أداه فقط للاقتصادي الذى يطمح الى اكتشاف القوانين المنظمة للنشاطات الاقتصادية.

ب- الطريقة النفسانية والطريقة الرياضية:

لقد رأى البعض أن ممثلي الطريقة الأولى هم أنصار مدرسة فيينا فى فرعها النفساني (بوهم - بافرك - ماير - هايك) والثانية هم أنصار مدرسة لوزان فى التوازن العام (فالراس - باريتو) فالمدرسة النفسانية تتجاهل الانسان الحقيقي ولا تعترف الا بالانسان الاقتصادي الذى اقامته فرضياتها المبدئية. وهى لم تتوصل الى نتائجها عن طريق التحليل النفساني للدوافع الاقتصادية انما اكتفت باعتبار فرضيتها الأساسية صحيحة وراحت تحلل كامل آلية الحياة الاقتصادية على ضوءها. وهكذا فعلت المدرسة الرياضية ولكن بفرضية أساسية مغايرة. فالواحدة اعتبرت أن المنفعة الهامشية هي محور الحياة الاقتصادية والثانية اعتبرت أن مبدأ التوازن العام هو أساس تحليل الفعالية الاقتصادية.

أما أسلوب التحليل الرياضى فهو نوع من التحليل المنطقى، وقد يلجأ اليه الباحث أحيانا حينما لايسعه المنطق المجرد فى الوصول الى أحكامه، وذلك لأن عدد المتغيرات التى تؤثر فى الظاهرة موضوع البحث قد تكون كثيرة فيعجز الباحث عن استيعابها، كذلك قد تنتعقد العلاقات وتتشابك بين هذه المتغيرات بحيث يعجز الأسلوب اللفظى عن التعبير عن هذه العلاقات. وقد ازداد استخدام أسلوب التحليل الرياضى فى البحث الاقتصادي فى العصر الحديث تبعا لدرجة تطور علم الاقتصاد، ومحاولة

الوصول الى نتائج على درجة عالية من الدقة. وهكذا أصبح الاقتصاد الرياضى فرعاً مستقلاً من فروع الدراسات الاقتصادية يهدف الى اثبات النظرية الاقتصادية باستخدام أسلوب التحليل الرياضى.

وتستخدم الرياضيات كشكل للاستدلال الاقتصادي، وبما أن هذه هي أداة التعبير الكمي، فإن الاستعانة بالتقنيات الرياضية في التحليل الاقتصادي لا يكون الا بالنسبة للتعرف على المظاهر الكمية للظاهرة الاقتصادية، وبما أن دراسة الظواهر لا تكون ممكنة الا على أساس المعرفة الكيفية للظاهرة فإنه يجب أن يكون التحليل الكمي الذي تستخدم فيه التقنيات أو الأدوات الرياضية مسبقاً بتحليل كمي للظاهرة الاقتصادية. ومهما كان الأمر فإنه يتعين علينا الا ننسى باننا نهتم باستدلال اقتصادي في شكل رياضي، اذ يتعين ألا يحل الاستدلال الرياضي محل الاستدلال الاقتصادي، وإلا أدى الى خطأ في التحليل وعرقلة في تطور المعرفة الاقتصادية، وتظهر فائدة الأدوات الرياضية بالخصوص عند استخدام النماذج الاقتصادية.

ويرى البعض أنه لا يجب المبالغة في استخدام التحليل الرياضي، وذلك للآتي:

- ١- لأن ذلك يؤدي الى نسيان العنصر الأساسي للحياة الاقتصادية وهو الانسان ذلك العنصر المعقد والمتاثر بعدة عوامل اجتماعية بحيث يصعب كثيراً ادخال نشاطه باستمرار في قوانين فكرية ثابتة.
- ٢- لأن ذلك من شأنه أن يبعد الاقتصادي عن الواقع الذي كان عليه أن يدرسه، حيث يبقى في اطار مدرسي بحت وبعيدا عن النشاط اليومي للعناصر الاقتصادية.

ثالثاً: تطور طرق البحث في علم الاقتصاد السياسي:

ان طرق البحث في علم الاقتصاد السياسي لم تقف عند حد التنازع التقليدي بين مختلف الطرق المنتمية الى الطريقتين الاستنباطية والاستقرائية بقصد بيان مزايا وعيوب كل طريقة، تمهيداً للاخذ بها أو التخلي عنها. فقد شهدت هذه الطرق تطوراً كبيراً بفضل التطورات المتلاحقة التي طرأت على معظم الأوضاع الاقتصادية في مختلف دول العالم وأدت الى ضرورة اعادة النظر في أساليب البحث في الاقتصاد مما يتفق وطبيعة التحولات التي طرأت على دور الدولة ونقلت هذا الدور من الحياد الى التدخل في كثير من المجالات الحياة الاقتصادية. ان هذه النظرة الجديدة للاقتصاد نقلت جو النزاع والمناقشة من صعيد اختيار طريقة من طرق العلوم الأخرى الى صعيد جديد، فلقد راح علم الاقتصاد الحديث يحاول ايجاد نظريات لا تكتفي بفهم وشرح الواقع فحسب انما يسعى لاقتراح سياسة اقتصادية عملية، التي تواجه الظواهر الكلية اضافة الى الظواهر الجزئية.

(أ) : التحليل الجزئي والتحليل الكلي:

بعكس العلوم الطبيعية التي تطورت من الكلي في دراسة وتحليل المادة، الى الجزئي في دراسة وتحليل الذرة، فإن علم الاقتصاد السياسي قد تطور من دراسة وتحليل الجزئي أى الفرد، الى دراسة وتحليل الكلي أى المجتمع والأمة والعالم. فالنظرة التي كانت تعتمد حتى عهد قريب على التحليل الجزئي أو الوحدى Microeconomics أصبحت تقسح مجالا متزايداً للتحليل الكلي Macroeconomics للفعالية الاقتصادية، ولم يعد الفرد كما كان محور الحياة الاقتصادية.

وفيما يتعلق بالتحليل الاقتصادي الجزئي أو الوحدى فإن موضوع البحث هو التصرف الاقتصادي للأفراد وتأثيره على الواقع الاقتصادي، بمعنى أن السلوك الفردي يكون مهيمنا على طريقة التحليل، باعتبار أن الحياة الاقتصادية هي مجموعة من التصرفات الفردية على الصعيد الاقتصادي.

ولقد كانت هذه نظرة الاقتصاديين قبل سنة ١٩٣٦ إذ كانوا ينطلقون من المصلحة الشخصية للأفراد في تحليلهم للنشاط الاقتصادي، وكانت اهتماماتهم مقتصرة على مشاكل محدودة كمشكلة القيمة وتحديد الأسعار، وكانت هذه الطريقة تطابق الواقع الاقتصادي والذي كان من صفاته صغر حجم المؤسسات وعدم وجود منظمات وهيكل اجتماعية كبيرة وانعدام تدخل الدولة، فلم تكن هناك عناصر قادرة على التأثير بفعل مبادراتها على التوازن العام، الناتج عن مجموع تصرفات الأفراد.

فكل الدراسات المرتبطة بالسلوك الفردي انطلاقا من المصلحة الفردية كدراسة تسيير المشاريع وتحديد الأسعار في السوق هي من اختصاص الاقتصاد الجزئي وانتشار هذه الدراسات الكلاسيكية القديمة. أما التحليل الكلي أى المتعلق بالاقتصاد التجميعي فيعتمد على نظرة جديدة للأشياء فهو يهتم بالجماعة أكثر من الأفراد، والبحث يركز على الأمة ككل بدلا من أن يتعلق بالمؤسسات الفردية فقط. والمصلحة العامة لا تعتبر مجموعة من المصالح الخاصة بقدر ما هي مفهوم جديد يستمد معناه من نظرة شاملة ولقد بدأت هذه النظرة على أثر أزمة الكساد العالمى الكبير فى الثلاثينيات على صعيد الاقتصاد التطبيقي، وصدر كتاب كينز Keynes سنة ١٩٣٦ حول النظرية العامة للتوظيف والأجور وسعر الفائدة، وانتشار أتباع المدرسة الكينزية فيما بعد فترة الثلاثينيات من القرن العشرين على صعيد الاقتصاد النظري.

وهذا الاتجاه يطابق الواقع التاريخي الذي نعيشه، والذي يتسم بتزايد تدخل الدولة وكبر حجم الوحدات الاقتصادية والتأثير الفعلي للنقابات والجماعات، الشيء الذي أدى بالاقتصاديين لتغيير رؤيتهم للأحداث وتغيير تفسيرهم كذلك لها، فأخذ يهتم بالمجاميع الكلية من دخل قومى واستهلاك قومى واستثمار قومى وادخار قومى، على أساس أن هذه الكميات هي قاعدة التوازن الاقتصادي العام. ولقد كانت النتائج المباشرة لهذه الطريقة في البحث أن انتشرت في أغلب البلدان طرق المحاسبة القومية التي تختلف عن المحاسبة الخاصة وعن الميزانية المعروفة للدولة.

كما أن أغلب الدول قامت بوضع حسابات لمعرفة دخلها القومى وثروتها القومية ومنها من قام بإنشاء ميزانيات اقتصادية قومية عامة هدفها تحقيق التوازن أو القضاء على الخلل بين الناتج القومى الكلي المتوقع من جهة وبين طريقة إنفاقه المتوقعة من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة هنا الى أن تطور طريقة التحليل الاقتصادي على النحو السابق الذكر لم يمر دون أن يترك آثارا ويخلق مشاكل، لعل أهمها قضية الانتقال من التحليل الجزئي الى التحليل الكلي، إلا أن نتيجة الأبحاث في هذا المجال لا تزال أدنى من أن تصل الى اقامة الجسر الذي يعبر عليه التحليل الاقتصادي من الجزئي الى الكلي، فتصرف الجماعة لا يمكن أن يكون أبدا جمعا لتصرفات الأفراد الذين يشكلونها كما تصور ذلك الاقتصادي السويدي ليندال Lindahl، وأن الكلي في الاقتصاد ليس معادلا لمجموع الجزئيات كما اقترح ذلك الاقتصادي النمساوى فالراس Walras. وهذه هي إحدى المشكلات النظرية الكبرى التي يواجهها اليوم علم الاقتصاد.

(ب) : التحليل الاستاتيكي أو الساكن، والتحليل الديناميكي أو الحركي:

ان الدراسات والأبحاث التي قام بها الفرد مارشال A. Marshall لم تدع مجالاً للشك في ضرورة ربط الإقتصاد كعلم بالواقع الحي والمتطور، وبأن هذا الربط لا يمكن الاستغناء عنه لاقتراح سياسة اقتصادية للدولة التي اتسع دورها ليشمل معظم جوانب الحياة الاقتصادية. من خلال هذا التطور لدور الاقتصاد في الحياة العملية ولدور الدولة في الحياة الاقتصادية أخذت طرق البحث الاقتصادي تعرف تنازعا جديدا بين نوعين من التحليل الاقتصادي، التحليل الساكن Statique والتحليل الحركي Dynamique للفعالية الاقتصادية.

١- التحليل الساكن: هو التحليل الذي يقترح نماذج نظرية تخرج عامل الزمن والتطور من حسابها، فهو اشبه ما يكون بالتصوير الفوتوغرافي الذي يعطينا صورة من وضع معين في لحظة معينة من زمن محدد ولذلك فهذا النوع من التحليل يعتبر تحليلا ساكنا.

٢- التحليل الحركي: وهو عكس سابقه يحاول، رغبة منه في فهم الواقع الملموس، ادخال عامل الزمن وعنصر النقد الى التحليل الاقتصادي وهو الأقرب الى الحقيقة، ولكنه الأصعب مثالا وتحقيقا. وأن هذه الصعوبة منعت الاقتصاد من الوصول الى نظرية ديناميكية متكاملة لتحليل الحياة الاقتصادية رغم انشغال البحث العلمي بهذا الهدف.

والتحليل الديناميكي كما يقول " فريش " Frisch أن تاخذ بعين الاعتبار الأحجام والقيم المختلفة للتحويلات الاقتصادية في فترات مختلفة من الزمن وذلك عن طريق استخدام بعض المعادلات التي تضم في طياتها في وقت واحد، قيما واحجاما تعود الى فترات زمنية مختلفة".

غير أن وضوح المنطلقات لا يعني قيام التحليل وصحة نتائجه، فما زال التحليل الديناميكي لم يعط الثمار المرجوة منه.

(ج) : تطوير طريقة النماذج الاقتصادية:

بعد الحرب العالمية الثانية تطورت طريق جديدة للتحليل الاقتصادي تدعى طريقة "النموذج" Model وهي تسعى لتحقيق ارتباط اقوى وامتن بين النظرية الاقتصادية بشكلها الحديث، أى النظرية الكمية الكلية والديناميكية، وبين الاحصاء بطرقه المختلفة وذلك عن طريق استخدام اللغة الرياضية، وهي تسعى أيضا لتسجيل التطور المستمر الذي يلحق بالمؤسسات الاقتصادية والاجتماعية وبالمحيط العام من جهة وبين آلية الحياة الاقتصادية من جهة أخرى. ان هذه الطريقة الجديدة تفسح المجال لالتقاء الباحث الاقتصادي والاحصائي مع رجل الدولة أو المسؤول عن السياسة الاقتصادية فيها. وبهذه الطريقة يخرج الاقتصاد السياسي عن كونه مجرد علم نظري ليلتقي بالحياة العملية، حيث الفكر البحث يلتحم بالعمل والسياسة الاقتصادية.

١- ما هو النموذج؟

النموذج بحسب التعريف التقليدي لفانسان Vincent هو "الشكل المبسط ولكن الكامل للتطور الاقتصادي لمجتمع ما خلال فترة معينة بمظهره الكمي والرقمي، فالنموذج هو مخطط مبسط يقصد به شرح الواقع أو التأثير عليه، على أن يستخدم الباحث في ذلك المعطيات والمتحولات الكمية أو القابلة

لأن تحول الى كمية". فكل نموذج اذن يفترض التبسيط، ومن وجهة النظر التقنية يرسم لنا سير نظام اقتصادي معين بمساعدة مجموعة من المعادلات الرياضية التي توضح العلاقة القائمة بين احجام وكميات اقتصادية يستطيع قياسها وتأخذ كمعبرة ودالة على خط سير هذا النظام الاقتصادي.

٢ - النموذج والنظرية الاقتصادية:

ان المبدأ الأساسي في بناء النموذج هو الاعتماد على نظرية اقتصادية حديثة. بمعنى أن تدخل في صلبها وكمطلق أساسي لها قضية المرور من الفكر البحث الى الملاحظة والعمل، فالنظرية التي يعتمدها النموذج كأساس له يجب أن تجمع التجربة الى الواقع وأن تكون كلية وديناميكية معاً.

أ- ان المرور من المجرد الى الواقع يعتبر من أبرز أعمال المدرسة التاريخية الألمانية ومدرسة المؤسسات الأمريكية، فهاتين المدرستين بيننا اختلاف البنية الاقتصادية بين الأنظمة المتعددة، مما يجعل إطلاق التعميمات والقوانين العامة شيئاً صعباً. لذلك اقترحت تخصيص نموذج لكل مجتمع أو شريحة اجتماعية فيه. ومن دراسة مجموعة هذه النماذج ومقارنتها ببعضها البعض يمكن التوصل حسب رأي هاتان المدرستان الى أحسن المعلومات عن تطور البنية الاقتصادية للمجتمع بأكمله.

ب- يرجع الفضل الى كينز في قضية المرور من الجزئي الى الكلي، مما أدى بأغلب الاقتصاديين الى الاعتماد على الأسلوب الكلي للتحليل، وكذلك فان النماذج تعتمد من الأساس على المجاميع الكلية والعامة.

ج - ان محاولة المرور من التحليل الساكن (الاستاتيكي) الى التحليل الحركي (الديناميكي) تعتبر من أهم أعمال المدرسة السويدية المعاصرة التي سعت الى ادخال عنصري الزمن والنقد في التحليل الاقتصادي وذلك باعتبارهما يدخلان في صلب الحياة الاقتصادية.

٣ - انواع النماذج:

جرت العادة بالتمييز بين نوعين من النماذج: النماذج النظرية والنماذج الاحصائية، مع أن النموذج الكامل هو النموذج النظري والاحصائي معاً، فلا معنى للواحد دون الآخر.

أ- النموذج النظري: يعتمد هذا النموذج على علاقات رياضية يفترض أنها تصور تصرفات الأفراد والعلاقات القائمة في المجتمعات الاقتصادية. ولا مجال لحصر هذه النماذج النظرية لانها تخضع لرغبة الباحث وما يعتبره صحيحاً. لهذا فان مقارنة هذه النماذج المتعددة بالواقع الاحصائي هو وحدة الذي يبرهن أما عن صحتها أو خطئها.

ب- النموذج الاحصائي: وهو النموذج الذي يعتمد على المجموعات الاحصائية الرقمية في محاولة الوصول الى شرح وتفسير الواقع دون الاستعانة بنموذج مسبق.

٤ - مراحل تكوين النموذج:

ان وضع أى نموذج يتطلب من الباحث القيام بعمليات متعاقبة ومتتالية حتى يصل الى تكوين النموذج المراد بحثه ويمكن تلخيص هذه العمليات المتتابة كما يلي: اختيار المتغيرات والثوابت ثم دراسة العلاقات بين المتغيرات وصولاً الى الصيغة النهائية للنموذج المقترح.

(أ) : اختيار المتغيرات والثوابت: في بداية عملية انشاء النموذج يجب على الباحث أن يقوم بتحديد شروط بحثه وهدف هذه الشروط، حيث يقوم بحصر النظام التطبيقي للنموذج وتبسيطه للدرجة التي يراها أكثر ملائمة للغاية المتبناة من وضعه. وهذه الشروط تتعلق بأحد أمرين أو كلاهما:

١- يتعلق بالبنية الاقتصادية للمجتمع، حيث بإمكان الباحث أن يفترض بأن البنية الاقتصادية للمجتمع هي بنية مغلقة، أى اقتصاد مغلق يفترض ليس له علاقة بالعالم الخارجى فى شكل تجارة دولية، أو أن يفترض مجتمع يتصف بعدم تدخل الدولة فيه بالحياة الاقتصادية.

٢- يتعلق بآلية الحياة الاقتصادية، حيث بإمكان الباحث أن يفترض عدم وجود خلل في ميزانية الدولة، وبالتالي عدم اصدار أوراق نقدية اضافية من قبل الدولة لتغطية هذا العجز، أو أن يفترض أن التغيرات في معدل الفائدة لا أثر لها على الفعالية الاقتصادية.

(ب) : العلاقات بين المتغيرات: بعد الانتهاء من عملية اختيار المتغيرات نوعا وكما يتعين على الباحث دراسة العلاقات التي تربط حاليا أو بإمكانها أن تربط هذه المتغيرات بعضها مع بعض وغالبا ما تكون هذه العلاقات على الشكل التالي:

١- العلاقات المحاسبية: وهي علاقات اجبارية لاعتمادها على المنطق الحسابي والرياضي. فعلى سبيل المثال اذا اخترنا لنموذج معين المتغيرات التالية: رقم الأعمال لقطاع صناعي معين، وكمية السلع المباعة في هذا القطاع، فانه لا مجال للتردد في القول بأن قيمة رقم الأعمال يجب أن يساوي بالتأكيد حاصل ضرب كمية السلع المباعة بالسعر المتوسطي للسلعة، الأمر الذي يدلنا على أن العلاقة القائمة بين هذه المتغيرات المختارة هي علاقة اجبارية ومنطقية.

ب- العلاقات التنظيمية: أن هذا النوع من العلاقات يعتمد في آخر المطاف على العوامل النفسية الفردية والعامة التي تسود المجتمع وهي مهمة غاية في الصعوبة والدقة وتحتاج الى فهم عميق للدوافع الاقتصادية. فاذا اعتبرنا أن العلاقة التي تم اثباتها في السابق سوف يتم اثباتها في اللاحق لامكننا أن نقول مثلا بأن هناك علاقة بين زيادة الاستثمارات من جهة وزيادة الانفاق من جهة ثانية.

ج- العلاقات التقنية: وبرز مثال لها هو العلاقات الفنية القائمة بين كمية عناصر الانتاج وانواعها من جهة وبين كميات السلع المنتجة من جهة ثانية.

د- العلاقات السلوكية: وهي تشير الى ردود فعل المجموعات البشرية على بعض المحرضات الاقتصادية كأن نقول مثلا بأن الادخار (S) تابع للدخل y ولمعدل الفائدة (i) ولمتحول آخر هو عامل الصدفة (H) فيمكننا صياغة العلاقة على الشكل التالي: $S = f(y, i, H)$ أى أن الادخار دالة لكل من الدخل وسعر الفائدة وعامل الصدفة.

٥- حدود استعمال طريقة النموذج:

يرجع الفضل في انتشار طريقة النموذج الى ابحاث كينز وعلى الأخص كتابه الأساسي "النظرية العامة" الذي اعتمد فيه طريقة التحليل الكلي وعلى التفرقة بين المتغيرات الاقتصادية التابعة والمستقلة وكذلك على بعض العلاقات الشبه رياضية كالميل نحو الاستهلاك وتفضيل السيولة. .. الخ. ويمكن أن نفرق بين شكلين من النماذج:

أ- النماذج الشارحة: وتستخدم في تحليل سير وعمل المجموعات الاقتصادية ومن أهم أمثلتها النموذج الذي وضعه الاقتصادي الأمريكي فاسيلي ليونتييف Wassily. Leontief وهو خاص بتحليل الترابط بين القطاعات والذي يعرف بتحليل المدخلات - المخرجات Input-Output ولقد توسع في استخدام هذا النموذج منذ الخمسينيات من القرن العشرين في مختلف النظم الاقتصادية.

ب- نماذج السياسة الاقتصادية: وهي تلك التي تهدف الى تبيان الآثار المختلفة لسياسة اقتصادية معينة وفي فترة زمنية معينة. وبرز مثال لهذا النوع من النماذج هو النموذج الذي وضعه الاقتصادي السويدي تينبرجن J. Tinbergen لدراسة آثار السياسات الاقتصادية في هولندا فيبين فيه ما هو أثر سياسة الأجور والضرائب والأسعار والانتاجية على العمالة وعلى ميزان المدفوعات وتسمى أيضا علاقات التصرف.

وتعتبر طريقة النماذج أكثر فعالية بالمقارنة مع غيرها من الطرق السابقة عليها وذلك بالنظر الى أنها تجمع بين الطريقتين الاستنباطية والاستقرائية في البحث، كما أنها تهتم بالتحليل الكلي واعتمادها على البيانات الاحصائية. وتتبع آثار الظواهر المختلفة في الفترات المختلفة الزمنية المتتالية أى أنها تقوم بتحليل ديناميكي.

الا أنه رغم أهمية طريقة النموذج فانها تعترضها حدود ثلاثة:

١- عدم اجماع الباحثين واختلافهم واختيار نوعية وعدد المتغيرات التي تكون محلا للبحث، وهذا اختلاف راجع الى أن هذه الطريقة تترك للباحث حرية اختيار المتغيرات والتصرف فيها.

٢- صعوبة الاتفاق مسبقا على مدلول الأرقام الاحصائية العامة. فهل نأخذ بالاحصاءات السنوية أم الشهرية.. الخ.

٣- أن معظم الاقتصاديين يعتبرون العلاقات القائمة بين العناصر الاقتصادية وكأنها ثابتة بينما نجد بأن الواقع يخالف غالبا هذه الفرضية.

(د): طرق البحث في الفكر الاقتصادي المعاصر بين الاتجاه التجريدي والاتجاه التجريبي:

يسود الفكر الاقتصادي المعاصر حول طرق البحث في علم الاقتصاد اتجاهان رئيسيان هما الاتجاه التجريدي والاتجاه التجريبي، ونتاولهما بالشرح فيما يلي:

١- الاتجاه التجريدي:

ومن أبرز مؤيدي هذا الاتجاه الاقتصادي "ليونيل روبنز" Lionel Robbins " حيث يرى أن النظريات والقضايا التي يتضمنها الفكر الاقتصادي ليست سوى استدلالات واستنتاجات من مجموعة من المسلمات، وأن أهم هذه المسلمات ليست سوى مجموعة من الفروض التي تتضمن حقائق لا خلاف عليها، وأن هذه الحقائق تتعلق بالكيفية التي تعكس مشكلة الندرة وهي الموضوع الأساسي لعلم الاقتصاد واثرها في الواقع الاقتصادي.

ومن أمثلة ذلك حسب روبنز أن أهم المسلمات في نظرية القيمة هي أنه باستطاعة الفرد أن يقوم بترتيب تفضيلاته حسب نظام معين وانه يقوم بذلك فعلا. وأن أهم المسلمات في نظرية الانتاج

وجود أكثر من عنصر واحد من عناصر الانتاج، وأن أهم المسلمات في نظرية الحركة أنه لا يمكن التيقن من درجة الندرة في المستقبل. وأحيانا تدخل عوامل عرضية كحالة الحرب مثلا "في زيادة الطلب على السلعة" ففي هذه الحالة يصبح التجريد أكثر ضرورة لأن العوامل العرضية لا تتكرر وبالتالي ينبغي عزلها حتى لا تقع في أخطاء التحليل. ويعتقد روبنز أن صحة النظريات تتوقف على مدى الالتزام بقواعد المنطق الشكلي في استنتاجها من الفروض العامة التي تقوم عليها أو على المسلمات التي تستنبط هذه النظريات منها. كما يعتقد أيضا أنه لا بد حتى يكون في استطاعة الاقتصاديين أن يقدموا تفسيراً سليماً للمسائل التي تدخل في نطاق علمهم، أن يراعوا الاعتبارات النفسية في هذه التفسيرات.

٢- الاتجاه التجريبي:

ومن أبرز مؤيدي هذا الاتجاه الأستاذ فريدمان Friedman حيث يرى بأن علم الاقتصاد علماً وضعياً، أو أنه يمكن أن يكون كذلك، كما أنه يرى أنه مستقل من حيث المبدأ عن الاحكام التقديرية للباحث، ويمكن القول أن منهج فريدمان يعتبر امتداداً منطقياً لرأيه في طبيعة هذا العلم، فهو يهدف الى تطبيق منهج العلوم الطبيعية في دراسة الظواهر الاقتصادية وذلك بقصد الوصول الى نظريات أو افتراضات تتميز بقدرتها على اعطاء تنبؤات صحيحة عن ظاهرة موضوع البحث. ولما كان من المتعذر اجراء التجارب في معامل الاختبار في دراسة الظواهر الاقتصادية، فلا بد من الاعتماد على الأدلة والحقائق التي يتصادف حدوثها في دنيا الواقع في اختيار النظريات الاقتصادية. ويعتقد فريدمان أن تعذر اجراء التجارب العملية في الدراسات الاقتصادية لا يترتب عليه اختلافاً جوهرياً بين علم الاقتصاد من ناحية والعلوم الطبيعية من ناحية أخرى. ويرى فريدمان أن انتقاد النظرية الاقتصادية الحديثة على أساس عدم واقعية فروضها إنما كان نتيجة الربط الخاطئ بين دقة النظرية في وصف الظاهرة وصفاً واقعياً أميناً وبين القوة التحليلية لهذه النظرية أي قدرتها على تفسير وفهم الظاهرة. وقد ترتب على هذا الخلط اضرار كثيرة من الجهد في محاولة بناء نظريات تهتم أساساً بالدقة في وصف الواقع دون أن تهتم بالهدف الأساسي للنظرية، أي قدرتها على تحليل الظاهرة واعطاء تنبؤات صادقة.

المطلب الثاني: علاقة علم الاقتصاد السياسي بالعلوم الاجتماعية الأخرى:

إن العلوم الاجتماعية التي تعتبر الإنسان موضوعاً لها تتقارب فيما بينها سواء بالنسبة لمحتواها أو بالنسبة لطرق البحث التي تتبعها. وهذا لا ينفي أن لكل علم خاصيته ومهامه. والنشاط الاقتصادي لا يكون مستقلاً تماماً عن الجوانب الاجتماعية الأخرى، فالاقتصادي يجمع بين التجريد النظري الذي تقوم عليه الدراسة الاقتصادية كأداة فكرية وبين المعرفة بالسلوكات الإنسانية الأخرى، فيجمع بذلك بين دوره كعالم اقتصادي وبين دوره كباحث اجتماعي. وحيث أن الاقتصاد السياسي علم حديث نسبياً وفي تطور مستمر فإن حدوده ما تزال غير واضحة وهو يسعى دائماً الى توسيع دائرة موضوعاته، وهذا يستدعي منا البحث في حقيقة علاقته بالعلوم الاجتماعية الأخرى.

فعلم الاقتصاد السياسي لا يمكن فصله أو عزله عن بقية العلوم الاجتماعية الأخرى كالقانون والتاريخ والاجتماع والسياسة، ذلك لأن السلوك الإنساني في المجتمع إنما يكون وحدة واحدة مركبة ومتنوعة الموضوعات، وما الاقتصاد سوى أحد هذه الموضوعات، وبالتالي فلا يمكن للاقتصاد أن

يتجاهل الموضوعات غير الاقتصادية للمشكلات التي يدرسها. ولهذا فانه بينما يحتفظ علم الاقتصاد السياسى بذاتيته الخاصة به، باعتبار أن محله هو موضوع قائم بذاته من الموضوعات المتعددة للسلوك الانسانى فى المجتمع، فانه لايمكن اعتباره علما مستقلا تمام الاستقلال عن باقى العلوم الاجتماعية الأخرى.

ونوضح علاقة علم الاقتصاد السياسى ببعض العلوم الاجتماعية فيما يلى:

أولاً: علاقة علم الاقتصاد السياسى بالعلوم القانونية:

تتضح العلاقة الوطيدة بين القانون والاقتصاد اذ أن علم القانون يدرس القوانين التي اختارها مجتمع ما لنفسه، وهذه القوانين ما هي الا ترجمة لواقع البنيات الاقتصادية التي تفرضها على المجتمع. والعلاقة بين القانون والاقتصاد لاتجري في كافة المجتمعات على وتيرة واحدة، فكل مجتمع تنظيمه الخاص به والذي يعكس الى حد معين الضرورات الاقتصادية والاجتماعية السائدة فيه، بغرض الوصول الى تحقيق أهداف النظام الاقتصادي الذي يأخذ به، ومن هنا يعتبر القانون عنصرا من العناصر المكونة للنظام الاقتصادي.

ونشير الى أن هناك منهجان لمعالجة العلاقة بين القانون والاقتصاد السياسى: المنهج الأول يرى اخضاع الظواهر الاقتصادية للحقوق، فحسب البعض فان تعديل النظام الحقوقي للملكية والميراث والأحوال الشخصية مثل الزواج والطلاق، يمكن أن يجر وراءه تعديلات واسعة على النشاط الاقتصادي مثل الانتاج وتكوين أو تراكم رأس المال، وحتى التأثير في السكان. أما أصحاب المنهج الثاني فانهم يروا أن القانون والمؤسسات الحقوقية ما هي الا انتاج التطور الاقتصادي ولكنهم لا ينكرون التأثير العكسي للمؤسسات الحقوقية على النشاط الاقتصادي.

والحقيقة أن التشريع يعكس مصلحة الطبقة السائدة في المجتمع، وبالتالي فانه يأتي انعكاسا لمستوى وتطور طبيعة النشاط الاقتصادي من حيث حماية الملكية، نظام الارث،..الخ، ولكنه في نفس الوقت يؤثر في تطور ومستوى هذا النشاط.

ولايمكن أن نتصور اليوم رجال القانون يقومون بمهامهم دون الاستعانة بالمعلومات الاقتصادية، كما أنه من غير المعقول التعرض الى الحياة الاقتصادية بدون تحديد الاطار القانوني، كما أن هناك مواد قانونية متعلقة بالتصرفات الاقتصادية كالقانون التجاري وتسيير المشاريع وقانون النقد والائتمان والاستثمار..الخ.

ويعتبر علم الاقتصاد السياسى وثيق الصلة بالعلوم القانونية، فمثلا القانون الخاص الذى ينظم العلاقات التى تدور بين الأشخاص فى معاملاتهم المالية من بيع وشراء يفيد رجل الاقتصاد فى معرفة بعض ظروف الاستهلاك والانتاج ودراسة العرض والطلب. كما أن فروع القانون العام التى تنظم العلاقات التى تنشأ بين الشخصيات العامة، وخاصة علم المالية العامة الذى يهتم بدراسة إيرادات ونفقات الدولة والموازنة العامة للدولة، تستعين بالتحليل الاقتصادى الكلى أو الجزئى فى دراسة النشاط المالى للدولة. كما أن القانون التجارى ينظم المعاملات التجارية التى هى موضوع دراسة علم الاقتصاد.

ويتدخل القانون لتنظيم عملية المنافسة الاقتصادية ومنع الاحتكار، كما قد يتدخل القانون لتحديد أسعار بعض السلع لاعتبارات اجتماعية نتيجة لعدم كفاءة جهاز السوق، وتحديد الأثمان انما هو أساس دراسة الاقتصاد الجزئي. فهناك اذن تأثير متبادل بين القوانين الاقتصادية والأنشطة الاقتصادية.

ثانيا: علاقة علم الاقتصاد السياسي بالعلوم السياسية:

تبحث العلوم السياسية في طبيعة السلطات العامة ووظائفها والعلاقات بينها وطرق الحكم المختلفة، ورغم هذا الاختلاف الظاهر بين الموضوعات التي تدرسها هذه العلوم والموضوعات التي يدرسها الاقتصاد، الا أن الواقع والتاريخ يوضحان لنا مدى ارتباط السياسة بالاقتصاد، لأن كل قرار سياسي يحمل في طياته نتائج اقتصادية معينة بل أن القرار السياسي ليس الا تركيزا لمصالح اقتصادية معينة. فقرار الحرب والسلم لهما حساباتهما الاقتصادية واقامة علاقة خارجية مع دولة أجنبية لها حساباتها الاقتصادية أيضا.

ويتأثر النشاط الاقتصادي بنظام الحكم وشكل الحكومات، فتميل الحكومات الديمقراطية الى اطلاق الحرية الاقتصادية ومحاربة الاحتكار وتشجيع القطاع الخاص، بينما الحكومات التي تميل الى الاتجاهات الاشتراكية تتجه الى تأميم وسائل الانتاج وتعمل على زيادة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي. كما أن الأحزاب السياسية في نظام الاقتصاد الحر تطرح برامجها السياسية مع أولوية للنواحي الاقتصادية وتحقيق الرفاهية الاقتصادية ورفع مستوى التشغيل ومكافحة البطالة والتضخم.

ثالثا: علاقة علم الاقتصاد السياسي بعلم الاجتماع وعلم النفس:

العلاقات الاجتماعية كأحد عناصر البناء الفوقي للمجتمع Ueberbau هي بدرجة ما انعكاس للوضع الاقتصادي وعلاقات الملكية في المجتمع، أي البناء التحتي Basis. والمجتمع البشري سواء في الريف أو الحضر هو صورة للعلاقات الاقتصادية التي تنشأ بين أفراد. والعلاقة بين علم الاقتصاد السياسي وعلم الاجتماع هي علاقة تبادلية، فيهتم رجل الاقتصاد بدراسة الظواهر الاجتماعية التي تؤثر في المتغيرات الاقتصادية، كما يهتم رجل الاجتماع بفهم القوانين الاقتصادية التي تساعده على تفسير حركة المجتمع وتطوره.

وفي علاقة الاقتصاد السياسي بعلم الاجتماع يوضح شومبيتر J. Schumpeter العلاقة القائمة بينهما فيقول: "ان التحليل الاقتصادي يهتم بمعرفة كيفية تصرف البشر وما هي الآثار المترتبة على تصرفهم هذا، بينما يهتم علم الاجتماع بمعرفة السبب الذي يدفع الأفراد الى التصرف على الشكل الذي اختارونه". فالإقتصاد يتولى دراسة الناس كجماعات ولهذا يهتم عالم الاقتصاد بمعرفة انماط التجمعات البشرية، مهن وطبقات وأمم، لأن الظواهر الاقتصادية تنشأ وتتطور في أوساط اجتماعية محددة.

وتتجلى العلاقة بين النواحي الاقتصادية والاجتماعية أكثر في "علم الاجتماع الاقتصادي" وهو فرع خاص من علم الاجتماع، فاذا كان التحليل الاقتصادي ينشغل بمعرفة الكيفية التي يسلك بها الأفراد والطبقات في كل لحظة والآثار التي تترتب على هذا السلوك، فان علم الاجتماع الاقتصادي

يحاول الاجابة على السؤال الخاص بمعرفة كيف انتهى هؤلاء الأفراد الى أن يسلكوا على النحو الذي اختارونه. وتجدر الإشارة الى أنه نشأ علم جديد وهو "علم القياس الاجتماعي" Sociometrics "مهمته قياس ظواهر كانت تبدو غير قابلة للقياس الكلي مثل تأثير العلاقات الانسانية على انتاجية العمل، أو تأثير العلاقات الموضوعية على زيادة فعالية العمل بالنسبة للشخص.

وتتجلى علاقة الاقتصاد السياسي بعلم النفس في أن علم النفس يهتم بالدوافع التي تحدد سلوك الأشخاص وتدفعهم الى تصرف معين. وهناك علاقة وثيقة بين علم الاقتصاد وعلم النفس، فالاقتصاديون الكلاسيك يعتمدون على التحليل النفسي بشكل أساسي في فهم التصرفات الاقتصادية وفهم سلوك الأفراد، لأنهم يعتقدون أن المنفعة الشخصية هي الدافع والمحرك الأساسي لسلوك الفرد. كما أن لعدة ظواهر اقتصادية خلفية نفسية، مثل الظواهر النقدية أو ظاهرة القيمة أو ظواهر التقلبات الاقتصادية. يضاف الى ذلك تأثير الدعاية ووسائل الاعلام في توجيه المستهلكين، وهكذا نشأ علم خاص هو علم التسويق يقوم أساسا على التحليل النفسي.

رابعا: علاقة علم الاقتصاد السياسي بالفلسفة والمنطق:

الاقتصاد السياسي هو علم فلسفي لأن مناهج التحليل التي يعتمد عليها تخضع لقواعد المنطق والاستنباط والاستقراء كما اشرنا سابقا وكلها مناهج فلسفية يعتمد عليها الاقتصاديون لأن الخيارات الاقتصادية على الرغم من كونها مادية في غالبيتها فانها تعتمد أيضا على عوامل فكرية ونفسية.

يهتم الاقتصاد السياسي بسلوك الانسان، والسلوك الانساني وثيق الصلة بالأخلاقيات التي هي فرع من الفلسفة، ويجب أن يكون واضحا أن الاقتصاد لا يتعارض مع علم الأخلاق. وللاقتصاد أيضا علاقة وثيقة بعلم المنطق فليس من المعقول القيام بأى دراسة دون الاعتماد على قواعد المنطق واتباع طرق الاستنباط والاستقراء فى التحليل.

خامسا: علاقة علم الاقتصاد السياسي بالجغرافيا والتاريخ:

ان النقطة التي يلتقي عندها الاقتصاد السياسي بالجغرافيا هي تلك الخاصة بتوطن النشاط الاقتصادي حيث يزودنا علم الجغرافيا بالمعلومات المتعلقة بالشروط الطبيعية مثل مصادر الطاقة، ومصادر المواد الأولية، والشروط البشرية مثل التجمعات السكانية كمصدر اليد العاملة وللنشاط الاقتصادي. ويمكن للجغرافي أن يهتم بالحياة الاقتصادية من خلال ما يسمى "بالجغرافيا الاقتصادية" ولكن يبقى في مستوى وصف الأحجام والواقع ولا يهتم بدراسة أسرار التطور الاقتصادي. كما أن للاقتصاد السياسي علاقة بـعلم الديموغرافيا، وهو فرع من فروع المعرفة يهتم بدراسة السكان حالتها وحركتها عبر الزمن.

وتقدم البحوث التاريخية خدمات هامة للاقتصادي، لأنها تساعد على معرفة الوقائع والفعاليات الاقتصادية، فلا يمكن للاقتصادي أن يستغنى عن التاريخ الذي يعينه في فهم التطور وتعاقب الأنظمة الاقتصادية المختلفة وبالتالي تساعد في فهم الحاضر. فبالعودة الى التاريخ يمكننا معرفة عوامل ولادة ونمو وتطور وفناء الأنظمة الاقتصادية المتعاقبة.

ويمكننا ربط تطور الأفكار الاقتصادية مع تطور الوقائع وتجدر الإشارة هنا الى أن أهمية علم التاريخ هي التي أدت بالمدرسة التاريخية الألمانية الى بناء كامل نظريتها على تاريخ الوقائع

الاقتصادية، ويعملها هذا بينت مدى العلاقة القائمة بين التاريخ والاقتصاد. والتحليل الاقتصادي لعصر من العصور يستوجب العودة الى ذلك العصر لدراسة مؤسساته السياسية وتاريخه الاجتماعي.

سادسا: علم الاقتصاد السياسي وعلاقته بالتقنيات الكمية:

١ - علاقة علم الاقتصاد السياسي بالرياضيات والاحصاء:

لقد شاع استخدام الرياضيات في التحليل الاقتصادي، حيث أنها تزود الاقتصادي بطريقة استنتاجية للمحاكمة العقلانية منذ القرن التاسع عشر على يدي كورنو وفالراس واتخذت أهمية كبرى في أبحاث الاقتصاد الرياضي، حيث أصبحت الدراسات الاقتصادية غير ممكنة بدون حسابات التفاضل والتكامل والمحاسبة بكل أنواعها. والرياضيات طريقة هامة من طرق البحث والبرهنة على صحة الفرضيات الأساسية التي يختارها الباحث الاقتصادي، ويحتاجها الاقتصادي عند وضع وتحليل النماذج الرياضية وبالأخص عند دخول التخطيط والبرمجة في الدراسات الاقتصادية الجزئية والكلية. فالاقتصادي يمكنه أن يساير التطور الحديث الذي طرأ على علم الاقتصاد، خاصة وأن معظم فروع الاقتصاد التطبيقي أصبحت تعتمد على الرياضيات.

كما أن الدراسات الإحصائية لا غنى عنها للاقتصادي، لأنها تزوده بالمعلومات الرقمية التي يحتاجها الى حين مقارنة النظريات التي توصل اليها بالواقع العملي، فدراسة أى ظاهرة اقتصادية يتطلب جمع المعلومات عنها وتبويبها في شكل جداول ومنحنيات بيانية بصورة تمكن الاقتصادي أن يستقرىء النتائج من ذلك ويحلل الظاهرة بشكل علمي ودقيق يقوم على مدى تكرارها والعلاقة بين النتائج والأسباب، فالاقتصادي المعاصر لا يمكنه الاستغناء عن الاحصاء والرياضيات باعتبارها أدوات ضرورية لاتخاذ القرار الاقتصادي العقلاني.

٢ - علاقة علم الاقتصاد السياسي بتكنولوجيا المعلومات وتكنولوجيا الإنتاج:

لقد أدى ظهور الحاسوب بعد الحرب العالمية الثانية الى تطور معالجة المعلومات باستخدام الحاسوب ونظام البرامج المتعددة أحدث تغييرا فعليا في إدارة المؤسسات الاقتصادية، كما زود الاقتصادي بإمكانيات هائلة على التنبؤ من خلال توفير المعلومات، وكذلك توفير قوة العمل باستخدام البرامج المعلوماتية في المحاسبة وتسيير المخزون وتسيير الأفراد. إن استخدام الحاسوب ساعد على تطوير الاقتصاد النظري والتطبيقي على حد سواء.

وللاقتصاد علاقة بعلوم تكنولوجيا الإنتاج، حيث يدرس علاقة الإنسان بالمادة وتحويلها بعملية الإنتاج الى سلعة قابلة لاشباع الحاجات، فالتكنولوجيا تهتم بالمادة بينما الاقتصاد يدرس العلاقة بين البشر والمادة من جهة وبين البشر بعضهم مع بعض، بينما تكون المادة وسيطة بينهم من جهة ثانية. فرجل التكنولوجيا يدلنا على المردود الكمي الذي بإمكاننا أن نحصل عليه من تطبيقنا لفن انتاجي معين في قطاع اقتصادي معين، أما الاقتصادي فليس مختصا بالنواحي الهندسية والفنية وتركيب الآلة، وانما يدلنا على مردودية هذا التطبيق وتكلفة الانتاج ومقدار الانتاجية. والاقتصادي لا يمكن أن يدرس تكاليف الآلات وإنتاجها اذا ما أهمل التعرف على دور هذه الآلات وخصائصها التكنولوجية.

٣ - علاقة الاقتصاد السياسي بالعلوم البيولوجية والطب:

الاقتصاد السياسى يهتم بإشباع الحاجات المتعددة بواسطة السلع النادرة ذات الاستعمالات البديلة، من هنا تظهر أهمية العلوم البيولوجية بالنسبة للاقتصادي حيث تعرفه بالقوانين الفيسيولوجية التي تحدد حاجات الإنسان، وهذه المعرفة ضرورية وخاصة من أجل حساب الحد الأدنى لمستوى المعيشة للاستهلاك الذي لا يمكن تقليصه، وكذلك لحساب تكاليف تكوين الرأسمال البشري والثروة البشرية وكذلك لحساب تكاليف التغيرات الإنسانية مثل مستوى الخصوبة ومعدل الوفيات.

ان المعلومات الخاصة بالعلوم البيولوجية تعتبر ضرورة لكل اقتصادي وذلك من أجل إجراء الحسابات على المستوى الجزئي فى الأسرة أو المؤسسة لتقدير الطلب، أو على مستوى الاقتصاد الكلي من أجل تحديد المجاميع الكلية اللازمة للتوازن الاقتصادي الكلي على المستوى القومى.

ولقد اعتمد الاقتصاد على بعض مناهج البحث فى العلوم الطبية، ويذكر فى هذا المجال أن الدكتور كيسناي Quesney أحد رواد مدرسة الطبيعيين أو الفيزيوقراط فى القرن الثامن عشر فى فرنسا كان طبيبا، وهو مؤلف كتاب "الجدول الاقتصادية" سنة ١٧١٥ "Tableau Economique" وقد شبه توزيع الدخل فى المجتمع الاقتصادي بتوزيع الدم بين أعضاء الجسم البشري، وهى الفكرة الأصلية للتدفق الدائرى للدخل فى الأدبيات الاقتصادية الحديثة.

رابعا: علم الاقتصاد السياسى بين التخصص والشمولية:

لقد تعرفنا الى أهمية العلاقة بين الاقتصاد السياسى والعلوم الأخرى، وهذا ما يؤكد الاقتصادى الانجليزى جون ستيوارت ميل بأنه من العسير أن يكون الانسان اقتصاديا جيدا اذا لم يكن منفتحا على العلوم الأخرى.

وانطلاقا من التعاريف السابقة لعلم الاقتصاد السياسى رأينا أن الانسان هو العامل الأساسى فى النشاط الاقتصادى، فالعوامل الديموجرافية تؤثر على النشاط الاقتصادى اذ هي تحدد له شروطه الأساسية مثل اليد العاملة كما وكيفا وكذلك مدى الحاجات التي يمثل اشباعها الهدف النهائي للنشاط الاقتصادى. كذلك فان العوامل الاقتصادية تؤثر هي الأخرى على كيفية التوزيع الجغرافى للسكان كميا وكيفيا سواء بالنسبة للكثافة السكانية أو على أشكال التجمعات البشرية. وهى تؤثر كذلك على معدلات الانجاب وتحديد الشروط المادية للحياة بالنسبة للمواليد والوفيات ومتوسط العمر.

ويتضح من علاقة الاقتصاد السياسى بالعلوم الأخرى بأن تطور علم الاقتصاد يتنازعه اتجاهان، التخصص والشمولية:

١- تخصص علم الاقتصاد:

ان مبررات تخصص علم الاقتصاد نلخصها فيما يلي:

أ- تعقد مجال علم الاقتصاد مع تطوره: أن التعقيد هي صفة كل العلوم فى الوقت الحاضر، فالباحث لا يستطيع الإلمام بكل جوانبها وبالتالي يصبح من الضرورة تطور فروع داخل كل علم وفي ميدان علم الاقتصاد تصبح بروز اختصاصات ضرورية جدا مثل الاقتصاد القياسى والإدارة والبنوك والمحاسبة. وكذلك التعمق فى بعض جوانب الاختصاص الواحد كالمحاسبة التحليلية أو المالية أو الادارية.

ب- التخصص أحد مستلزمات زيادة الإنتاجية: ان التعمق في التخصص يسمح للاقتصادي بمعرفة دقائق الأشياء واكتشاف العلاقات بين الظواهر فالتقدم العلمي يرتبط كأى انتاج آخر بتوزيع الأنشطة والمهارات بين عدد متزايد من الفنيين ذوي التخصص الضيق.

٢- شمولية الاقتصاد: يرى البعض بأن شمولية علم الاقتصاد تعطي مردودا أكبر للآتى:

أ- النظرة العامة للظاهرة من كل جوانبها هي النظرة الصحيحة ذلك أن النظرة الضيقة ومن جانب واحد فقط قد تخفي على الباحث حقائق كثيرة. وباعتبار أن علم الاقتصاد من العلوم الاجتماعية المهمة بالإنسان بكامل سلوكه وأحاسيسه فمن غير المعقول التوصل الى استنتاجات كلية وصحيحة بالنظر إليه من جانب واحد. ولهذا يرى البعض ضرورة توسيع أفق علم الاقتصاد وعدم التشدد في التخصص.

ب- تقدم علم الاقتصاد مرتبط بتقدم العلوم الأخرى، فتطور التكنولوجيا وعلم النفس ينعكس بدوره على تطور علم الاقتصاد. فلا يمكن عزل السلوك الاقتصادي للإنسان عن جوانب سلوكه الأخرى ومحاولة كهذه تعني بالضرورة الحكم على الاقتصاد السياسي بقصوره عن الإحاطة بحقائق سلوك الإنسان ذلك أن العمل الاقتصادي ما هو الا نشاط الانسان في ظل الجماعة. والخلاصة هو أن الباحث الاقتصادي يحتاج الى مجال واسع وإلمام كبير بمدي تقدم العلوم الأخرى وهو بالضرورة بحاجة الى الاستفادة من مجهودات كل الاختصاصيين في المجالات المختلفة. أنه منسق لجهود كبيرة يقوم بها المحاسبون والاحصائيون وغيرهم من ذوى الخبرة والتخصص. وعليه أن يستفيد من كل العلوم الأخرى حتى يستطيع الإلمام بكل جوانب الظاهرة الاقتصادية ويتمكن من ايجاد حلول واقتراحات رشيدة.

المبحث الثالث

الحاجات والمنفعة

لكل إنسان حاجاته ورغباته التى يجب إشباعها، مثل هذه الرغبة الإنسانية تسمى بالحاجات، فى الواقع مشاعر بالنقص لحاجات يسعى الإنسان لإشباعها، ووسائل إشباع هذه الحاجات يمكن أن تكون منتجات مادية والتى يسميها الإنسان سلع أو منتجات غير مادية وهى الخدمات، ان السلع والخدمات يضمها مفهوم شامل وهو المنتجات. وإذا نظرنا الى خواص السلع بالمعنى الاقتصادي للكلمة لانجد دائما الموارد تصلح بحالتها الراهنة فى الطبيعة لإشباع مباشر للحاجات.

يتناول المبحث الثالث شرح موضوع الحاجات والمنفعة فى ثلاثة مطالب كما يلى:

المطلب الأول: تعدد الحاجات الإنسانية.

المطلب الثانى: تعريف المنفعة وأنواعها.

المطلب الثالث: السلع والخدمات ووسائل إشباع الحاجات.

المطلب الأول: تعدد الحاجات الإنسانية:

لكل إنسان احتياجاته من السلع والخدمات. وتتحدد أنواع السلع والخدمات التي يطلبها الإنسان بعوامل عديدة منها مثلا الطبيعة أو الغريزة البشرية، كالرغبة في الغذاء والشراب لكي يحافظ الإنسان على بقائه أو للمتعة أو الرغبة في الكساء لكي يستر نفسه ويتقى شر التقلبات الجوية. ومنها أيضا المرحلة الحضارية التي يعاصرها الإنسان، فمثلا من البديهي أن احتياجات إنسان القرن الواحد والعشرين تختلف اختلافا كبيرا ولا شك عن احتياجات إنسان القرن التاسع عشر. مثلا الإنسان يرغب الآن في الحصول على أنواع ارقى من الأقمشة أو مسكن أكبر أو مجهز بوسائل احدث أو يرغب في الانتقال من مكان إلى آخر بالسيارة أو القطار أو الطائرة بدلا من استخدام العربات التي تقطرها الحيوانات أو السفن الشراعية.

مثل هذه التغيرات في الاحتياجات تنشأ بسبب التقدم العلمي الذي هو وليد رغبة الإنسان في الاكتشاف والخلق ثم تنتشر آثارها بسبب رغبة الإنسان في تقليد أقرانه. فالتقدم العلمي على يد الإنسان يأتي بأنواع جديدة من السلع أو الخدمات ويبدأ بعض أفراد المجتمع في التمتع بهذه المستحدثات، ثم يبدأ أثر التقليد الغريزي في الإنسان في نشر الرغبة تدريجيا في التمتع بها.

هناك العديد من العوامل الأخرى التي تتدخل أيضا في تحديد الاحتياجات البشرية من السلع والخدمات. على سبيل المثال الدين أو الفلسفة السائدة أو التقاليد الاجتماعية المتبعة أو المناخ، كل هذه العوامل لها أهميتها في تحديد الاحتياجات. من ناحية الدين أو الفلسفة نجد أن المسلم لا يأكل لحم الخنزير بينما الهندوسي لا يأكل لحم البقر.

والتقاليد الاجتماعية تسبب أحيانا اختلافات كبيرة في نوعية أو شكل الملابس أو في أنواع الطعام المطلوبة أو وسائل التسلية واللهو. ولا يخفى أيضا تأثير المناخ على مواصفات المسكن ونوع الملابس والمأكل. إلا أنه يمكن القول في النهاية أن التقدم الحضارى والاتصال عبر البلدان والقارات المختلفة قد قلل كثيرا من الاختلافات في الأذواق.

إن أسباب نشأة الحاجات موضوع خارج عن مجالات علم الاقتصاد، وفي تحليل الحاجات نستخدم فروعاً أخرى مثل علم النفس وعلم الاجتماع. وفي علم الاقتصاد في الغالب ما تكون الحاجات موجودة أو يمكن استثارها. ولذلك فانه من الضروري التمييز بين أنواع الحاجات ودرجة إلحاحها. وإذا ما كان على الإنسان أن يحافظ على وجوده الإنسانى فمن الضروري على أية حال من إشباع حاجات أساسية، ولعل أهمها الحاجات إلى الغذاء والكساء والمسكن، بالإضافة إلى أنه توجد حالات أقل إلحاحاً والتي يكون لها وزناً خاصاً تبعا للحالة الاقتصادية من رواج أو كساد، مثلا في حالة الكساد فان الناس يكونوا مجبرين على الاستغناء عن بعض السلع، ومن جهة أخرى لو كانت هناك حالة رواج فانه توجد وفرة نسبية في السلع، لذلك المشروعات الاقتصادية تواجه في الغالب مشكلات نتيجة الحالة الاقتصادية وتأثر المشتغلين بها.

وإذا تصورنا أن جميع السلع والخدمات متوفرة بلا حدود فان ذلك سيكون محض خيال ولا يحتاج الإنسان أن يشغل باله بمشكلة الندرة. وفي العالم الحقيقى توجد ندرة للسلع، وندرة السلع نسبية ولا تعنى أبدا ندرة مطلقة كما هو الحال مثلا في عنصر اليورانيوم المشع، ولكن يقصد بها أنه يوجد

فرق ما بين كمية السلع اللازمة لتلبية حاجات الإنسان وتلك السلع فعلا. أن ندرة السلع هي تعبير عن توتر بين الحاجات والسلع، وهذا هو المفهوم الأساسي لما نقصده بأن جميع السلع نادرة. فإذا كان الاحتياطي المخزون لسلع معينة لا ينفد ولا ينتهي، فإن إنتاجها متجدد وسهل كما هو حال الهواء الضروري جدا للحياة، فلا يوجد حديث هنا عن الندرة، وفي هذه الحالة يدور الحديث حول السلع الحرة، وعددها ليس كبيرا جدا، فإذا ما كانت السلع حرة فمعنى ذلك بالنسبة إلى الحاجات قد تكون موجودة بوفرة، ولذلك لا تحتاج لأي جهد اقتصادي لإنتاجها، وهذا سؤال موضوعي، والذي نجد عليه إجابات متعددة في مختلف الأماكن والعصور. أن الهواء بالنسبة للغواصين في قاع البحر أو لعمال المناجم في باطن الأرض لا يعتبر سلعة حرة، ذلك لأنه يجب إنتاج الهواء أي الأكسجين الذي يستخدم في هذه الظروف كما أن المياه التي يستخدمها الإنسان مباشرة وبسهولة من الأنهار والبحار دون جهد اقتصادي لا تعتبر مثل مياه الشرب في المدن، فهي سلعة اقتصادية لها تكلفة في تنقيتها وتوزيعها مثلا. أما السلع الحرة فهي سلع غير اقتصادية، وفي الحقيقة أن إنتاج السلع والخدمات يتطلب تكلفة معينة ويجب أن يكون سلوك الإنسان اقتصاديا وذلك يعني أن يكون سلوكه تجاه هذه السلع سلوكا رشيدا لتقليل التكلفة وتعظيم المنفعة منها، ولذلك يستطيع الإنسان القول بأن علم الاقتصاد يهتم بالأشياء التي تنتج بتكلفة معينة ويكون لها ثمن. أن تعريفات مثل التكلفة والثن يجب صياغتها بدقة علمية. والمستهلك الفرد قد لا يحتاج للانتفاع بسلع معينة أن يدفع شيئا، غير أنه يستطيع تحمل تكلفة معينة كما هو في حالة التعليم المجاني مثلا. بالنسبة للسلع الاقتصادية فهي تنقسم إلى سلع خاصة يكون لها منفعة خاصة مثل الطعام والملابس، وسلع عامة يكون لها منفعة عامة مثل خدمات التعليم والصحة التي تشبع حاجات عامة.

تحدث مشكلة في حالة ندرة السلعة عندما تكون حاجات الإنسان كثيرة بلا نهاية وأنه لا يمكن إشباعها، فتوجد الندرة إذا كانت الرغبات أو الحاجات بصفة عامة أكثر من وسائل إشباعها. فإذا ما قمنا بعمل استقصاء لدى المستهلكين عن رغباتهم ستكون النتيجة بالتأكيد أن هذه الحاجات أكبر كثيرا من الحجم المعروض للسلع. أيضا نجد أن أوضاعا معينة للدخل وللثمن لا تستطيع تطوير وتحديث هذا الاتجاه، ذلك أنه طبقا للفروض التي جرى اختبارها عمليا أن رغبات الإنسان تتزايد بتطور المدنية والرفاهية. والإنسان في الحقيقة، على مستوى العالم وعلى مستوى كل بلد على حده، لا يستطيع أن يتصور حالة تختفي فيها الندرة بوجه عام.

في الخمسينيات من القرن العشرين قام بعض علماء الاقتصاد والاجتماع مثل كينيث جالبريث Galbreth يدعون أن مجتمعات بعض البلاد مثل الولايات المتحدة الأمريكية تعيش في طوفان من السلع ويفيض منها ضياع كبير، بينما ملايين من البشر في بقية العالم يعيشون في فقر مدقع، ذلك لأن الإنفاق العام في الدول الفقيرة لا يكفي لإنتاج كثير من السلع الاستهلاكية.

غالبا ما نجد أن تغيير الموضة، وتأثير الإعلان وطرق البيع الذكية تؤثر على المستهلكين وتجعل سلعا معينة مرغوبة لديهم رغم عدم حاجاتهم إليها، ومع ذلك يشترونها تحت إغراء وسائل الإعلان والتسويق الجذابة التي تزيّف حاجات المستهلكين وتثير رغبات استهلاكية زائفة. وهذا النقود الاجتماعي للمجتمع الاستهلاكي يجب تقديره أيضا، ذلك لأن معظم القضايا المطروحة يكون لها أهمية علمية، وأيضا لا يمكن عمل مقولات علمية تتمشى مع هذا الاستهلاك البذخي إذا كان الطلب على سلع

معينة يعتبر ترفيها. وهذا النقود الاجتماعى يركز على حكم قيمي أو أخلاقى ينتقد ما يفعله المستهلك ؟ وماذا ينبغى أن يسمح له ؟ ان علم الاقتصاد يهتم بإشباع حاجات الإنسان كما هى وليس كما ينبغى أن تكون، أما تحديد حاجات الإنسان وإلى أى مدى يجرى إيقاظها أو حتى كيف يمكن توجيهها فى اتجاه معين، فذلك يصعب قوله وتحديدده، ذلك أنه لا توجد علميا نظريات حول هذه المشكلة. ان الاقتصادى الإنجليزى الفريد مارشال (١٨٦٤ - ١٩٢٤) وجه النظر فى نهاية القرن التاسع عشر إلى أن حاجات الإنسان غالبا ما تكون نتيجة أكثر مما تكون سببا للنشاط الاقتصادى. ان الحاجات الإنسانية كما سبق أن أشرنا ينظر إليها على أنها موجودة فعلا وكحقيقة يجب التعامل معها فى ظل النظرية الاقتصادية السائدة، والعلاقات بين الحاجات والقوى الشرائية والنواحي الاجتماعية ونشاط أصحاب الأعمال يجب مراعاتها بدقة. فتوزيع الدخل على المستوى القومى يختلف عن المستوى الدولى، غير أن هناك مطالب بإعادة توزيع الدخل والثروة توزيعا عادلا يحقق حقوق الانسان فى التنمية والعدالة الاجتماعية. وهذا النقد الاجتماعى لايمس توزيع القوى الشرائية وما ينتج عنها من طلب فعال، وإنما يستهجن أساليب الدعاية والإعلان لإيقاظ حاجات قد تكون غير ضرورية.

ولكن هل إشباع الحاجات يولد رغبات جديدة ؟ ان بعض الناس لايتحدثون فقط عن إشباع حاجاتهم وإنما عن صلاحية السلع لإشباع حاجاتهم بمرور الوقت. ان مشكلة الندرة تختلف من وقت لآخر، وعند وجود نقص فى السلع اللازمة لإشباع حاجات الانسان، سواء على المستوى القومى أو على المستوى العالمى، فاننا نستفيد من علم الاقتصاد فى ادارة المشكلة الاقتصادية وعلاجها.

المطلب الثانى: تعريف المنفعة وأنواعها:

نظرا لتعدد الحاجات وعدم إمكان الإنسان القيام بإشباع حاجاته كلها فانه يقوم بترتيب هذه الحاجات على حسب أهميتها فى سلم أو قائمة تفضيل بحيث يأتى فى رأس هذه القائمة الأشياء الأهم فالمهمة وهكذا. ويقوم الإنسان بإشباع حاجاته وفقاً لترتيب هذه القائمة. ولكن ما هى هذه الحاجات ؟ ان الحاجات هى تلك الأشياء التى تتخذ صورة سلع وخدمات والتى يكون الإنسان فى احتياج لها. وبطبيعة الحال لابد وأن تكون هذه الحاجات نافعة، فما يحتاج الإنسان إلى إشباعه هو الحاجات النافعة. وهذا يقودنا إلى الكلام عن المنفعة.

أولاً: تعريف المنفعة:

الشيء النافع هو الشيء الذى يشبع رغبة لدى الإنسان. أما عملية خلق المنفعة أو زيادة منفعة شئ موجود فهى تعتبر إنتاجا Production. والمنفعة من الوجهة الاقتصادية قد تختلف عن المنفعة من الوجهة الصحية أو الوجهة الاجتماعية والمقصود بالمنفعة هنا المنفعة الاقتصادية.

ثانياً: أنواع المنفعة:

المنفعة هى مقدرة السلعة أو الخدمة على إشباع الرغبة. وهناك أربع أنواع من المنافع كما يلى:

١ - المنفعة الشكلية Form utility:

تحدث المنفعة الشكلية عندما ندخل تحسينات أو نزيد من فائدة سلعة عن طريق تغيير فى شكلها. فلا شك أن الصلب فى شكله الأخير كجسم سيارة مثلاً يكون أكثر نفعاً مما لو كان فى شكل

ألواح. ولا شك أن مصانعنا تضيف منافع شكلية وذلك بإنتاجها سلعا مثل الملابس والأثاث والسجاد. والزراعة أيضا بإنتاجها الحبوب والفواكه والخضروات وتربية الماشية إنما تضيف منفعة شكلية.

٢ - المنفعة المكانية Place utility:

المنفعة المكانية تحدث عندما تكون السلعة أو الخدمة أكثر نفعا فى مكان عن آخر. فانتقال السلعة إلى مكان تكون فيه أكثر نفعا إنما يخلق منفعة مكانية. فأى سلعة تكون بعيدة عن يد المستهلك، كالسيارة فى مكان تصنيعها، تكون ذات منفعة أقل بالنسبة له. ويكون المستهلك على استعداد لأن يدفع بعض النقود الإضافية حتى تكون السلعة تحت يده. فالمستهلك يدفع هذا القدر الإضافى من النقود وذلك فى مقابل الإشباع الذى يحصل عليه من المنفعة المكانية، بمعنى نقل السيارة لتكون بالقرب منه.

٣ - المنفعة الزمنية Time utility:

تحدث المنفعة الزمنية عندما تكون السلعة أو الخدمة أكثر نفعا فى زمن عنها فى زمن آخر. فجهاز الإضاءة يكون أكثر نفعا فى وقت الظلام عنه فى ضوء النهار. وهناك بعض السلع التى تنتج فى فترة زمنية معينة ولكنها تستهلك على مدار السنة. فحفظ السلع من تاريخ إنتاجها إلى تاريخ طلبها يضيف إلى منفعة السلعة منفعة زمنية. فالقمح يحصد فى مايو ويونيه ولكنه يستهلك على مدار السنة. ولذلك فإن تخزين القمح يعتبر عملية نافعة. فعملية التخزين تضيف إلى القمح منفعة زمنية. فالقمح وقت استهلاكه تكون منفعته أكبر من منفعته وقت الحصاد.

٤ - منفعة الملكية Possession utility:

وهذا النوع من المنفعة يحدث عندما تنتقل ملكية السلعة أو الخدمة من شخص إلى آخر. فأدوات البناء الموجودة فى متاجر البيع لأفائدة منها بالنسبة لعامل البناء فهو فى حاجة للحصول عليها. ويتحقق نفع عامل البناء من هذه الأدوات عندما تصبح هذه الأدوات فى متناول يده. فبمجرد أن يمتلك عامل البناء هذه الأدوات فإنه يستطيع استخدامها لكسب عيشه. فعامل البيع الذى يتفاوض مع العميل لنقل ملكية أدوات البناء من محل البيع إلى عامل البناء يخلق منفعة الملكية. وهذا صحيح بالنسبة لنقل ملكية الملابس والسيارات والمواد الغذائية وغيرها من السلع. فعمال البيع فى المجتمع الاقتصادى إنما يخلقون منفعة الملكية بالإضافة إلى المنفعة المكانية والمنفعة الزمنية.

المطلب الثالث: السلع والخدمات وسائل لإشباع الحاجات:

تعتبر السلع والخدمات وسائل لإشباع الحاجات الإنسانية، ويمكن تقسيم السلع والخدمات إلى الأقسام الآتية:

أولاً: السلع والخدمات الاقتصادية والسلع والخدمات الحرة:

السلع والخدمات الحرة هى السلع والخدمات غير الاقتصادية، وهى سلع وخدمات ذات منفعة فهى تشبع رغبات لدى الأفراد ولكنها متوفرة بكميات غير محدودة نسبيا مثل الهواء وأشعة الشمس. ويحصل الأفراد على السلع الحرة بدون أى مجهود وبدون أى مقابل نقدى أو عيني. ونظرا لأن هذه

السلع متوافرة بكميات غير محددة لذلك فانه لا يتعامل بها فى الأسواق. فهي بالرغم من أنها ذات منفعة إلا أنها ليس لها قيمة سوقية أى قيمة فى التبادل. ولذلك فان هذا النوع من السلع لا يمثل مشكلة بالنسبة للأفراد وهو يخرج عن نطاق علم الاقتصاد التقليدى أو الكلاسيكى.

أما السلع والخدمات الاقتصادية فهي سلع نافعة ولكنها سلع تنصف بالندرة فهي نادرة بالنسبة للطلب عليها. ومن ثم فهي سلع يتطلب الحصول عليها جهداً ودفع مقابل نقدى أو عينى، وبالتالي فهي سلع يتم التعامل بها فى الأسواق، ويكون لها قيمة سوقية أى قيمة فى التبادل. والندرة التى تنصف بها هذه السلع قد تكون من فعل الطبيعة كالفحم والبتترول والذهب، فهي منتجات محدودة بفعل الطبيعة، ولكن بعض السلع تكون محدودة بسبب اصطناعى كالسلع الخاضعة للاحتكار. كما أن السلع قد تكون محدودة أو مقيدة فى الاستهلاك بسبب اجتماعى أو دينى، كتحريم أكل لحم الخنزير لدى المسلمين، أو تحريم كل لحم البقر لدى الهندوس، أو عدم استهلاك النباتيين اللحوم بأنواعها.

ثانياً: السلع والخدمات الخاصة والسلع والخدمات العامة:

السلع والخدمات الخاصة هي السلع والخدمات التى يستعملها الأفراد اقتصادياً. فالحصول عليها يتطلب بعض المجهود الفردى أو تضحية فردية مثل الطعام والغذاء والملبس والسيارات والاستشارات الإدارية والمحاسبية. أما السلع والخدمات العامة فهي التى تكون لاستعمال الأفراد بالمجان كلياً أو جزئياً. ولكن يتطلب الحصول عليها مجهوداً وتضحية من جانب المجتمع - مثال ذلك الحدائق والمتاحف والطرق وخدمات الصحة العامة وخدمات رجال الشرطة ورجال الجيش وخدمات القضاء وأيضا التعليم فى كثير من بلدان العالم.

ثالثاً: السلع النهائية والسلع الوسيطة:

السلع النهائية هي السلع التى تكون معدة لاستهلاك الفرد أو استخدامه. فهي سلع تكون قد وصلت إلى المرحلة النهائية من التصنيع ومعدّة لاستهلاك الفرد أو استخدامه بهذه الصورة. مثال ذلك جميع أنواع الأطعمة المعدة للاستهلاك. وجميع أنواع الملابس أيضاً المعدة للاستخدام. أما السلع الوسيطة فهي تلك السلع التى توسط لإنتاج سلع أخرى. فالدقيق يعتبر سلعة وسيطة لصناعة الخبز، والقمع يعتبر سلعة وسيطة لعمل الدقيق. كما أن اللبن يعتبر سلعة وسيطة لعمل الكاكو. فالسلع الوسيطة إنما تستخدم فى صناعة السلع النهائية وهى عادة ما تكون مادة خام للسلع النهائية. ومع ذلك فان السلع الوسيطة التى تستخدم فى صناعة سلع أخرى قد ينظر إليها على أنها سلعة نهائية. فاللبن المعد للشرب يعتبر سلعة نهائية، أما اذا استخدم اللبن فى صناعة الكاكو فعتبر سلعة وسيطة.

رابعا: السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية أو الرأسمالية:

السلع والخدمات الاستهلاكية هي سلع وخدمات نهائية قادرة على أن تشبع مباشرة حاجات الأفراد التى فى حوزتهم. فهي سلع نجدها على أرفف تجار التجزئة مثل محلات البقالة. فجميع المواد الغذائية التى تعرضها محلات البقالة تعتبر سلعا استهلاكية. كذلك جميع أنواع الملابس إنما تعتبر سلعا استهلاكية ذلك أنها تشبع رغبة مباشرة للأفراد. وإشباع هذه الرغبة يتحقق عن طريق استهلاك هذه السلع. فالاستهلاك هو إجراءات استخدام هذه السلع للإشباع المباشر لحاجات الأفراد. فهي عملية

إنقاص تدريجى للمنفعة بواسطة الأفراد أو تدمير لهذه المنفعة. والسلع الاستهلاكية بدورها يمكن تقسيمها إلى سلع استهلاكية معمرة durable goods و سلع استهلاكية غير معمرة nondurable goods فالسلع الاستهلاكية المعمرة هي سلع لا تستهلك في التو واللحظة بل أن استهلاكها يكون على مدار فترة طويلة نسبيا مثل ذلك الثلاجات والأفران والسيارات. أما السلع غير المعمرة فهي السلع التي تستهلك خلال فترة وجيزة. والسلع القابلة للتلف Perishable goods فهي نوع من السلع الاستهلاكية غير المعمرة التي يتطلب استهلاكها فترة قصيرة جداً فهي سلع غير قابلة للتخزين.

أما السلع الإنتاجية والتي تسمى أيضا بالسلع الرأسمالية فهي من صنع الإنسان وتستخدم في إنتاج سلع أخرى. فالمعدات والآلات والمباني والمواد الخام إنما هي سلع قام بتصنيعها الإنسان بغرض استخدامها في إنتاج سلع أخرى. فهي تشبع رغبات الأفراد بطريق غير مباشر. وبعض السلع قد ينظر إليها على أنها سلع استهلاكية في بعض الأوقات كما ينظر إليها على أساس أنها سلع رأسمالية في أوقات أخرى، وذلك طبقاً لطريقة الاستخدام. فالتيار الكهربائي يعتبر سلعة استهلاكية إذا استخدم في الإضاءة بواسطة المستهلكين ولكنه يعد سلعة إنتاجية إذا استخدم في إدارة الآلات التي تستخدم في إنتاج سلعة أخرى.

خامساً: سلع عادية و سلع رديئة:

هناك علاقة بين مقدار دخول الأفراد وبين مقدار إنفاقهم على السلع المختلفة. فالأفراد عندما تزيد دخولهم تزيد القوة الشرائية لديهم، وبالتالي يزيد مقدار إنفاقهم على السلع والخدمات. والعكس أيضاً صحيح إذا نقصت دخول الأفراد، فإن مقدار مالمديهم من قوة شرائية ستخف، وبالتالي ينخفض مقدار إنفاقهم على السلع والخدمات.

السلع والخدمات العادية هي تلك السلع والخدمات التي يزيد استهلاك الأفراد منها بزيادة الدخل، ويقل استهلاكهم منها إذا نقص الدخل. أما السلع الرديئة، وهي أصناف رديئة من السلع مثل الدرجة الثانية في القطار، أو الأصناف الرخيصة من الأطعمة مثل الخبز مثلاً إذا زاد دخل الفرد فإن الفرد ينتقل إلى استهلاك الأصناف الأجود فيستخدم الدرجة الأولى أو يأكل أنواع الطعام الأفضل من الخبز.

فالعلاقة بين دخل الفرد وبين مقدار الإنفاق على السلع الرديئة علاقة عكسية، بمعنى أنه إذا زاد دخل الفرد قلل الفرد استهلاكه من السلع الرديئة، وإذا نقص الدخل زاد الفرد من استهلاكه من السلع الرديئة. فزيادة دخول الطبقات الفقيرة تؤدي إلى انخفاض طلب هذه الطبقات على الخبز وذلك بسبب انتقالهم إلى استهلاك أنواع من الأطعمة أفضل من الخبز مثل «الأرز» أو المكرونة والتي مكنتهم زيادة الدخل من شرائها. كما أن انخفاض دخول هذه الطبقات يجبر هذه الطبقات على إنقاص استهلاكها من أنواع الطعام الجيدة، وبالتالي زيادة طلبهم من الخبز ليحل محل أنواع الأطعمة الأخرى.

سادساً: السلع الضرورية والسلع الكمالية:

السلع الضرورية هي السلع اللازمة لمقومات الحياة الأساسية والتي لا يستطيع أو، على الأقل، يصعب على الإنسان الاستغناء عنها. ولذلك فإن الإنسان يضطر إلى الاستهلاك منها حتى ولو كان دخله

صفراً، ذلك أنه لا يستطيع الاستغناء عن مقومات الحياة الأساسية فيضطر مثلاً إلى الاقتراض. ويستمر الشخص في زيادة مقدار ما يحصل عليه من السلع الضرورية كلما زاد دخله إلى أن يحصل على كفايته منها وبعد ذلك فإن أى زيادة فى الدخل بعد ذلك لن تؤثر فى الكمية المطلوبة من هذا النوع من السلع.

أما السلع الكمالية فهى السلع الترفيهية التى يمكن للأفراد الاستغناء عنها، فهى لاتشبع حاجات ضرورية للإنسان، مثال لذلك أنواع العطور الخاصة بالسيدات وتبلوهات الزينة والأنواع الفاخرة من الأقمشة والحرير. والسلع الكمالية يمكن أن يستغنى الفرد عن استهلاكها حتى مستوى معين من الدخل، فاستهلاك هذا النوع من السلع يتطلب حد أدنى من الدخل يستطيع بعده استهلاك وحدات من السلعة. وبعد ذلك يزداد استهلاك الفرد منها بزيادة الدخل.

إلا أننا يجب أن نكون حذرين فى تقسيم السلع إلى سلع ضرورية و سلع كمالية. فالسلع قد تختلف من كونها كمالية إلى ضرورية وذلك تبعاً للانتقال من مكان إلى مكان آخر أو من شخص إلى شخص آخر. فتدفئة المنازل فى الشتاء تعتبر خدمة كمالية فى جمهورية مصر العربية، ولكنها تعتبر خدمة ضرورية فى البلاد الشديدة البرودة فى شمال أوربا مثلاً. كذلك قد تعتبر السيارة بالنسبة لبعض الأفراد كمالية وبالنسبة للبعض الآخر، كالطبيب ورجل الأعمال، تعتبر السيارة من الضروريات.

سابعاً: السلع البديلة أو المتنافسة، والسلع المتكاملة:

السلع البديلة هى السلع التى يمكن أن تحل محل بعضها البعض. وكلما اقتربت السلعة من أن تكون بديل تام للسلعة الأخرى كلما اشتدت المنافسة بين السلعتين. «فالتوبيس» «والقطار» يقدمان خدمتين درجة الاختلاف بينهما كبيرة، ولذلك فإن درجة المنافسة بينهما عالية. أما إذا كانت درجة الإحلال بين سلعتين منخفضة، مثل الأقمشة القطنية والأقمشة الصوفية، فإن درجة المنافسة بينهما تكون منخفضة. وإذا كان لدينا سلعتين بديلتين، مثل الدجاج واللحم، فإن رفع سعر أحدهما يؤدي إلى زيادة الطلب على الأخرى كما أن انخفاض سعر أحدهما يؤدي إلى نقص الطلب على الأخرى.

وتعتبر السلعة (أ) والسلعة (ب) سلعتين متكاملتين إذا كان استهلاك وحدات من السلعة (أ) يتطلب استهلاك وحدات من السلعة (ب). ومن الأمثلة الواضحة على التكامل بين سلعتين هو التكامل بين السيارة والبنزين، فاستخدام السيارة يتطلب استهلاك البنزين بل أن هناك نسبة بين مسافة تشغيل السيارة وبين مقدار البنزين المطلوب لتسيير السيارة هذه المسافة. ومن أمثلة السلع المتكاملة قلم الحبر والحبر والشاي أو القهوة والسكر والكهرباء والأدوات الكهربائية. والتكامل لا يقتصر على السلع الاستهلاكية بل أن هناك تكاملاً بين السلع الرأسمالية، مثال ذلك التكامل بين التيار الكهربائي والآلات التى تدار بالكهرباء. وفى حالة السلع المتكاملة فإن ارتفاع سعر أحد السلع المتكاملة يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة المتكاملة معها، كما أن انخفاض سعر أحد السلع يؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة المتكاملة معها.

الفصل الثانى

نظريات القيمة

المبحث الأول: نظرية العمل أساس للقيمة

المبحث الثانى: نظرية تكاليف الإنتاج

المبحث الثالث: نظرية المنفعة الحدية

تقديم:

تساعدنا دراسة مبادئ علم الاقتصاد السياسى فى فهم وتحليل الواقع الاقتصادي والسياسى والاجتماعى والقانونى، وتحديد الخصائص الأساسية للنظم الاقتصادية وأساليب الإنتاج المختلفة، وكذلك تحديد المشكلات الاقتصادية بكافة إبعادها وكيفية مواجهتها.

ولما كانت نظرية القيمة هي أساس النظرية الاقتصادية، وتعد بمثابة قانون الحركة الأساسى فى التطور الاقتصادي بصفة عامة والتطور الرأسمالي بصفة خاصة، فسوف نعطي لها فى هذا الكتاب القدر الأكبر من الاهتمام والتحليل. والأثمان هي المقولة الأساسية التي توجد في واقع الحياة الاقتصادية، أى أنها التعبير المجسد والفعلى الذي يواجهنا في الواقع الاقتصادي عند القيام بالتصرفات الاقتصادية المختلفة من شراء أو بيع لمختلف السلع والخدمات المتداولة في اقتصاد ما في فترة زمنية معينة. وبناء على هذه الأثمان تتخذ كافة القرارات الاقتصادية سواء في مجال الإنتاج أو الاستثمار أو الإنفاق والاستهلاك أو التوزيع، لذلك يتعين التعرف على أهمية الأثمان في الواقع الاقتصادي وعلى مستوى النظرية والسياسة الاقتصادية.

لغز القيمة والصياغة النظرية للقيمة:

شغلت ظاهرة القيمة أو الأثمان أفكار الفلاسفة والمفكرين منذ قديم الزمان، ففي عصر الدولة اليونانية القديمة، نجد أن أرسطو يتحدث عن العوامل التي تحدد قيم الأشياء أو قدرتها على التبادل مع غيرها، كما نجد اهتماماً كبيراً من جانب المفكرين والفلاسفة في العصور الوسطى لتحديد العوامل التي تحدد قيم الأشياء، حيث نجد الكثير من النقاش يدور حول ما يسمى بالسعر العادل للسلع.

والصياغة الحديثة لنظرية القيمة تأتي مع الثورة الصناعية وظهور النظام الرأسمالي، فقد أدي تشابك النظام الاقتصادي وكثافة التبادل وتوسع النظام الرأسمالي إلى البحث وسيلة يمكن بها تحديد أثمان السلع لإمكان المبادلة. ومن هنا كان من الضروري البحث عن وسيلة لتقرير قيم الأشياء. والتفكير في هذه النظريات جاء وليد الظروف عاش فيها هؤلاء الاقتصاديون، بل أن الظروف نفسها التي أدت إلى التسلسل في التفكير، حيث بدأوا بنسبة القيمة إلى العمل ثم إلى تكاليف الإنتاج ثم إلى المنفعة. والدراسات المتعلقة بالقيمة لم تأخذ شكل الدراسة المستقلة والتي تصل إلى حد الصياغة النظرية إلا في نهاية القرن الثامن عشر، حين بدأ آدم سميث مناقشته لظاهرة القيمة، في كتابه الشهير عن ثروة الأمم.

فكر آدم سميث في كيفية تقرير القيمة وما اذا كانت تتقرر قيمة السلعة بمنفعتها أم بنفقات إنتاجها. وقد بدى له هذا الأمر غامضاً عندما وجد الماء وهو ذو نفع كبير أقل في القيمة من الماس وهو ذو نفع قليل بالنسبة للإنسان، وإزاء هذه الحيرة رأى آدم سميث أن يميز بين قيمة السلعة في الاستعمال Value in use وبين قيمتها في الاستبدال Value in exchange. فالقيمة الاستعمالية في نظر آدم سميث تعني المنفعة الكلية للسلعة، في حين أن القيمة التبادلية تعبر عن القوة الشرائية للسلعة. وقد أراد آدم سميث بهذا التمييز بين القيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية أن يخرج من المأزق الذي وضع نفسه فيه، والذي سمي بلغز القيمة Paradox of Value. لقد كان التفسير الذي وجده آدم سميث لهذا

اللغز هو أن لأي سلعة من السلع قيمتان: أحدهما قيمة السلع في الاستعمال وهي التي تبين قدرة السلعة علي إشباع الحاجات، أو بمعنى آخر منفعة السلعة، ومثل هذا النوع من القيمة تحدده عناصر شخصية تختلف من شخص لآخر. أما النوع الثاني من القيمة فهو القيمة التبادلية للسلعة وهي التي تبين قدرة السلعة علي التبادل مع غيرها من السلع، ومثل هذا النوع من القيمة تحدده عناصر موضوعية خاصة بالسوق.

وبتقسيم القيمة إلي نوعين منفصلين لا توجد علاقة بينهما، تمكن آدم سميث من تفسير لغز القيمة. فالذهب والماس قدرتهما علي إشباع الحاجات البشرية محدودة، أو بتعبير آخر، يشبعان حاجات غير ملحة، لذلك فإن قيمتهما الاستعمالية منخفضة، في حين أن الماء والخبز يشبعان حاجات أكثر إلحاحاً، وبالتالي تكون قيمتهما الاستعمالية مرتفعة. وحيث أن الماء والخبز سلعتان متوافرتان، لا تحتاجان إلا لمجهود بسيط للحصول عليهما، لذلك فإن قيمتهما التبادلية في السوق تكون منخفضة، بينما يعتبر الذهب والماس من السلع النادرة ويتطلبان مجهوداً كبيراً للحصول عليهما، ولذلك فإن قيمتهما التبادلية تكون مرتفعة.

ولقد ارتضي آدم سميث هذا التفسير للغز القيمة، وركز اهتمامه علي العوامل التي تحدد القيمة التبادلية للسلع المختلفة. وفي هذا المجال، وجد أن الطريقة التي تتحدد بها قيم السلع إنما تتوقف علي طبيعة المجتمع. ففي ظل مجتمع بدائي، تتوافر فيه الموارد الطبيعية بالدرجة التي لاتدعو أحداً لامتلاكها، ويكون رأس المال فيه علي شكل معدات وأدوات بسيطة يسهل علي كل فرد امتلاكها، في مثل هذا المجتمع يكون العمل هو الوسيلة الأساسية للحصول علي السلع، ولذلك فإن قيمة السلع تتحدد بناء علي مقدار ما بذل في إنتاجها من جهد. أما في المجتمعات المتقدمة، حيث يساهم رأس المال مساهمة فعالة في العملية الإنتاجية ويأخذ أشكالاً أكثر تعقيداً ولايسهل علي أى فرد امتلاكه، وحيث تؤدي ندرة الموارد الطبيعية إلي ضرورة حصول حائزيها علي عائد مقابل إسهامها في الإنتاج، في مثل هذه المجتمعات تتحدد قيم السلع علي أساس مقدار ما دفع لإنتاجها من أجور للعمال وربح لأصحاب رأس المال وربح لأصحاب الموارد الطبيعية النادرة.

من ذلك نري أن آدم سميث قد خرج من مناقشته لظاهرة القيمة بنظريتين أساسيتين سادتا الفكر الاقتصادي في الربع الأخير من القرن الثامن عشر والنصف الأول للقرن التاسع عشر وهما نظرية العمل للقيمة ونظرية تكاليف الإنتاج.

المبحث الأول

نظرية العمل أساس للقيمة

يتناول المبحث الأول شرح نظرية العمل أساس للقيمة في ثلاثة مطالب كمايلي:

المطلب الأول: مضمون نظرية العمل أساس للقيمة.

المطلب الثاني: نظرية فائض القيمة.

المطلب الثالث: نقد نظرية العمل أساس للقيمة.

المطلب الأول: مضمون نظرية العمل أساس للقيمة:

يعتبر آدم سميث هو أول من تعرض لهذه النظرية، ووضع البذور الأولى لها، لكن الاقتصادي الإنجليزي دافيد ريكاردو بلورها وصاغها في كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي" عام ١٨١٧. وقد زاد من أهمية هذه النظرية اعتماد كارل ماركس عليها في تحليله للنظام الرأسمالي، وإظهار ما يحتويه من تناقضات طبقية.

طبقا لهذه النظرية تنقرر القيمة علي أساس ما أنفق في إنتاج السلعة من عمل. فالقيمة الطبيعية للسلعة تتوقف علي مقدار ما بذل فيها من جهد أو عمل أثناء إنتاجها. ومعني هذا أن السلعة التي ينفق في إنتاجها ساعتان من العمل تساوي في قيمتها ضعف قيمة السلعة التي أنفق في إنتاجها ساعة واحدة من العمل. وكان ريكاردو يشترط لكي يكون العمل أساس لتقدير القيمة أن تكون السلعة نادرة، وأن تكون المنافسة كاملة.

والسبب في نسبة القيمة إلي العمل هو حاجة أصحاب هذه النظرية إلي مقياس عام غير قابل للتغير تقاس به السلع. فالنقود لاتصلح في نظرهم لأن تستخدم كمقياس عام، لأنها في ذاتها في تغير مستمر، ومن ثم لايمكن استخدام مقياس هو نفسه في حاجة إلي مقياس لاستعماله كأداة لتقرير قيم الأشياء المختلفة.

ولقد كان ريكاردو، وماركس من بعده، علي علم بالتفاوت الكبير في المهارات والقدرات التي يتمتع بها الأشخاص المختلفون، سواء في داخل المهنة الواحدة أو فيما بين المهن المختلفة، فكانوا علي علم بأن العمل عنصر غير متجانس، فهناك من أنواع العمل ما يتباين في نوعه، كعمل الطبيب وعمل المحامي وعمل المزارع وعمل المصانع، وما يتفاوت من كفاءته من حيث القدرة والذكاء والنشاط،

ولم تهمل نظرية العمل للقيمة عناصر الإنتاج الأخرى، وبصفة خاصة رأس المال، بل أنها اعتبرت أن رأس المال والخامات ما هي إلا عمل بذل واختزن، وأن استخدامها في الإنتاج مرة أخرى ما هو إلا استخدام لعمل سبق بذله في الماضي.

كارل ماركس استفاد من تحليل ريكاردو للقيمة واتخذها سلاحاً يهاجم به الرأسمالية، وحيث أن النظرية تقول أن العمل وحدة هو أساس القيمة وهو الذي يخلق القيمة فإن حصول طبقة الرأسماليين علي الفرق بين القيمة السوقية للسلعة، وما يدفع للعمال من أجر في إنتاجها إنما هو بمثابة استغلال للعمال، فالفرق بين الناتج الحقيقي للعمل، وبين الأجور التي تعطي عن هذا العمل هو فائض القيمة، يحصل عليه الرأسماليون علي شكل فوائد وأرباح وربح دون مقابل، فهم لا يحصلون علي هذا الفائض في مقابل خدمات، وإنما لمجرد أنهم يملكون دون غيرهم عناصر الإنتاج الأخرى.

المطلب الثاني: نظرية فائض القيمة:

تناول كارل ماركس نظرية العمل وجعلها الأساس الذي ينفذ منه إلي تفويض النظام الرأسمالي، فقال أن العمل ليس هو الذي يقرر القيمة فحسب بل هو المادة التي تتكون القيمة منها. إلا أنه وهو يجعل العمل كأساس لتقرير القيمة لا يتردد في الاعتراف بها للمنفعة من أثر في تقرير القيمة وخاصة فيما يتصل بالقيمة الاستعمالية، ولكنه يستدرك فيقول أن المنفعة تقصر عن تفسير أو تحديد القيمة التبادلية، لأن طبيعة التبادل تقتضي وجود شيء مشترك متجانس بين السلعتين المتبادلتين، وإذا أمكن وجود الاشتراك في الأشياء فإنه من الصعب وجود التجانس بينها لأن منفعة سلعة ما تختلف عن منفعة سلعة أخرى، وحتى بالنسبة للشخص الواحد فإننا نجد اختلافاً في المنفعة بالنسبة للسلعة الواحدة باختلاف الأوقات. ومن هنا يجئ التبادل، ولكن ثمة شيء مشترك متجانس لاختلاف عليه، هو كمية العمل المبذول في إنتاج السلعة.

ويستطرد ماركس قائلاً أن القيمة التي تمثلها السلعة ليست إلا عملاً مدخراً، وبقدر ما تحويه السلعة من كمية العمل الاجتماعي تكون قيمتها. ويقصد ماركس بالعمل الاجتماعي ساعات العمل التي يقضيها عامل متوسط المهارة في إنتاج سلعة ما ويعمل في ظروف إنتاجية واجتماعية متوسطة. أي أنه يأخذ بالوسط الحسابي العام لعدد ساعات العمل التي تبذل في إنتاج سلعة ما لعامل متوسط المهارة من طبقة اجتماعية متوسطة لتقرير قيمة هذه السلعة.

ومما تجب ملاحظته أن ماركس يختلف عن علماء آخرين في أنه يعتبر العمل الذهني كالعمل اليدوي كلاهما ينتج القيمة، ومن ثم فيجب حساب عمل المنظم ضمن تكاليف الإنتاج، ويختلف أيضاً عن ريكاردو لأن ريكاردو كان يعارض في جعل الأرباح ضمن تكاليف الإنتاج.

ويقول ماركس بما أن العامل هو الذي ينتج القيمة فإنه يكون بذلك الشخص الذي أسهم إسهاماً إيجابياً في وجودها، ومن ثم فإنه يكون له الحق في ملكية ما ينتج بقدر إسهامه في هذا الإنتاج، وعلي هذا فإن قيمة عمله أي أجره يجب أن تتعادل مع قيمة السلعة المنتجة، ولكن الذي يحدث أنه وفقاً للنظام الرأسمالي يتحدد الأجر سلفاً ويقوم تعاقد بين العامل وصاحب العمل يحصل العامل بمقتضاه علي أجره ولا تكون له علاقة بالسلعة التي ينتجها. ونظراً لظروف المنافسة وازدياد العرض من العمل يتقاضى العامل أجراً يكاد يصل إلي حد الكفاف، أي بمقدار ما يكفي لأود حياته هو وأسرته فقط، في حين أن السلعة عندما تباع يتوقف ثمنها علي ظروف العرض والطلب. ولكن نظراً لأن الرأسمالي يكون سيداً للموقف فإن عقد العمل دائماً ما يكون في صالحه، أي أنه إذا كان إنتاج السلع الضرورية اللازمة لبقاء العامل حياً ليعيش عيشة الكفاف تتراوح بين ٥ أو ٦ ساعات في اليوم يعطيه أجراً بقدر هذه

الساعات ويجعله يشتغل في اليوم ما يتراوح بين ١٠ و ١٢ ساعة. وقد اعتبر ماركس هذا الفرق استغلالاً ووجد الفرصة سانحة لكي يقوض النظام الرأسمالي عن طريق وصفه بالاستغلال. فقال أن العامل يعمل في اليوم ١٢ ساعة ولا يحصل إلا عي أجر ٦ ساعات، فأين مصير الست ساعات الباقية. أن الست ساعات الباقية يحصل عليها الرأسمالي بما له من نفوذ، إذن فهو مستغل.

وقد سمي ماركس الفرق بين كمية العمل الاجتماعي اللازم لإبقاء العامل حياً ليعيش عيشة الكفاف وبين كمية العمل الاجتماعي الذي تنقرر علي أساسه القيمة " بفائض القيمة " *Mehrwert* وكان ماركس يري أن الرأسمالي إنما يحصل علي هذا الفائض تحت ستار الفائدة أو الربح وبسبب احتكاره وملكيته لأدوات الإنتاج. ومن ثم فمن الضروري أن يعود هذا الفائض للعمال لأن أصحاب رؤوس الأموال إنما يحصلون عليه بدون وجه حق فهو من حق العمال ومن ثم يجب أن يعود إليهم.

المطلب الثالث: نقد نظرية العمل أساس القيمة:

تعرضت نظرية العمل أساس القيمة لمجموعة من الانتقادات يمكن إيجاز أهمها فيما يلي:

أولاً: تفشل هذه النظرية في تفسير أسعار الكثير من السلع التي لها قيمة تبادلية مرتفعة علي الرغم من أنه لم يبذل جهد في إنتاجها، أو أن الجهد الذي بذل لا يتناسب مع هذه القيمة المرتفعة، وكمثال علي ذلك المعادن النفيسة التي يكون لها ثمن مرتفع مستمد من ندرتها وليس من جهد كبير بذل في إنتاجها. كما تفشل هذه النظرية في تفسير قيمة بعض الموارد الطبيعية التي تستمد قيمتها من ندرتها من ناحية، ومن زيادة طلب الأفراد علي خدماتها من ناحية أخرى.

ثانياً: تفشل هذه النظرية في تفسير التغير في قيم بعض السلع، التي تزداد قيمتها نتيجة لمرور الوقت وليس نتيجة لجهد إضافي بذل في إنتاجها، كالزيادة في قيم اللوحات الفنية بعد موت منتجيها، وكالزيادة في قيم الخمور نتيجة لتقادمها.

ثالثاً: لا يمكن أن نتصور، أن سلعة ما، يمكن أن يكون لها قيمة في السوق، ما لم تكن لها منفعة، مهما بذل في إنتاجها من مجهود. وعلي الرغم من أن ريكاردو، شأنه شأن آدم سميث، قد بين أن وجود المنفعة يعتبر شرط أساسي يجب أن يتوفر في السلعة، حتي يكون لها قيمة، إلا أنه لم يبين أن هذه المنفعة تعتبر إحدى العوامل المحددة للقيمة، بمعنى أنه لم يشترط وجود علاقة طردية بين منفعة السلعة وبين قيمتها.

رابعاً: نظرية العمل أساس القيمة قد أهملت جانب المستهلكين أو جانب الطلب واكتفت بجانب المنتجين أو جانب العرض.

المبحث الثانى

نظرية تكاليف الإنتاج

كانت الانتقادات التي وجهت إلى نظرية العمل أساس القيمة سبباً في تفكير بعض الاقتصاديين أمثال جون ستيوارت ميل في البحث عن أساس آخر للقيمة. وقد انتهت النظرية إلى أن قيمة السلعة تتحدد في الفترة الطويلة في حالة المنافسة الكاملة وفي غيبة الاحتكار علي أساس النفقة التي تتفق علي جميع عناصر الإنتاج. ومعني هذا أن النظرية قد انتهت إلي أن العبرة ليست بعدد الساعات أو الجهد المبذول في العمل مجرداً عن أى شيء آخر، وإنما يجب أن نأخذ في الاعتبار العناصر التي تكون الإنتاج وما أنفق عليها. والثن سياتسوي في النهاية مع تكاليف أو تكلفة الإنتاج، أى أن قيمة الشيء تتحدد في النهاية مع تكاليف الإنتاج، فكأن هذه النظرية ماهي إلا امتداد لنظرية العمل ذلك لأنهم اعتبروا رأس المال عمل مدخر.

يتناول المبحث الثانى شرح نظرية تكاليف الإنتاج فى مطلبين كما يلى:

المطلب الأول: مضمون نظرية تكاليف الانتاج.

المطلب الثانى: نقد نظرية تكاليف الإنتاج.

المطلب الأول: مضمون نظرية تكاليف الانتاج:

تعتمد هذه النظرية أساسا علي أن إنتاج أى سلعة من السلع، في أى مجتمع، لايمكن أن يتم عن طريق عنصر واحد من عناصر الإنتاج بل لابد لذلك من تضافر عناصر الإنتاج جميعها من عمل ورأسمال ومواد طبيعية. وحيث أن الموارد الطبيعية في مثل هذا المجتمع لن تكون من الوفرة بحيث يمكن الحصول عليها بدون مقابل، لذلك فإن الأمر يتطلب أن يدفع لحائزي هذه الموارد عائداً مقابل الاستفادة من قدراتها الإنتاجية، ويمثل هذا العائد فيما يحصل عليه مالكي هذه الموارد من ريع أو إيجار مقابل مساهمة مواردهم في العملية الإنتاجية.

كذلك نجد أنه في المجتمعات المتحضرة، يتطلب بناء رأس المال أن يقوم بعض أفراد المجتمع، أو كلهم، بنسب متفاوتة، بالادخار، أى بالتضحية بجزء من استهلاكهم الحاضر. كذلك يتطلب بناء رأس المال بقيام هؤلاء الأفراد، أو غيرهم، بتحمل مخاطر تجميد هذه المدخرات علي شكل رأس مال عيني، يخصص للقيام بنشاط إنتاجي معين، ولا شك أن هؤلاء الأفراد لابد وأن يحصلوا علي عائد مقابل قيامهم بالتضحية، ومقابل تحملهم المخاطر ويتمثل هذا العائد فيما يحصل عليه هؤلاء الأفراد من فوائد وأرباح.

هذا بالإضافة إلي ما يدفع للعمال من أجور مقابل ما يبذلونه في العملية الإنتاجية من جهد، سواء كان هذا الجهد عضلياً أو ذهنياً. لذلك فإن نظرية تكاليف الإنتاج تقول بأن ثمن السلعة لابد وأن

يكون من الارتفاع بحيث يغطي كل مادفع لإنتاجها من ربح وأجور، أو بمعنى آخر، تقول بأن ما يدفع لإنتاج سلعة ما من نفقات إنتاج هو الذي يحدد قيمة هذه السلعة.

المطلب الثاني: نقد نظرية تكاليف الإنتاج:

تعرضت هذه النظرية لانتقادين علي جانب كبير من الأهمية، وهما:

أولاً: أن هذه النظرية قد أخذت في الاعتبار جانب المنتج فقط، أى جانب العرض وما يحدده من نفقات إنتاج، دون أن تتعرض لجانب المستهلكين أى جانب الطلب والذي يحدده منفعة السلعة وقدرتها علي إشباع الحاجات. وبالتالي فإن هذه النظرية تعجز عن تفسير قيم السلع التي يتم تبادلها بسعر يقل عن تكلفة إنتاجها، لعدم إقبال المستهلكين علي شرائها نتيجة لانخفاض منفعتها، أو تلك التي يتم تبادلها بسعر يزيد عن تكلفة إنتاجها بسبب زيادة إقبال المستهلكين علي شرائها.

ثانياً: أن تكاليف الإنتاج لا تعتبر، في أى وقت من الأوقات، كم ثابتة، ولكنها تختلف من منتج إلي آخر، فالمنتج الكفاء يستطيع أن ينتج السلعة بتكلفة منخفضة، في حين أن المنتج الأقل كفاءة ينتج نفس السلعة بتكلفة أعلى، علماً بأن ثمن السلعة في السوق يكون واحداً. وليس الاختلاف في تكلفة الإنتاج قاصراً علي المنتجين المختلفين فحسب، ولكننا نلاحظ، حتي بالنسبة للمنتج الواحد، أن تكلفة الإنتاج تتغير من وحدة إلي وحدة أخرى، فمن المعروف أن النفقة المتوسطة تتوقف علي كمية الإنتاج بالنسبة للحجم الواحد للمشروع، كما تتوقف علي حجم المشروع بالنسبة للأحجام المختلفة. وعلي ذلك، فإذا ما أخذنا بنظرية تكلفة الإنتاج كمحدد للقيمة، فإن العديد من الأسئلة يمكن أن تثار دون أن تجد إجابة لها، فمثلاً، أى النفقات تحدد القيمة؟ هل هي تكلفة المنتج الأكثر كفاءة؟ هل هي تكلفة الإنتاج بالنسبة للمشروع الصغير أم بالنسبة للمشروع الكبير؟ كل هذه الأسئلة لاتجد إجابة لها في ظل نظرية تكلفة الإنتاج.

المبحث الثالث

نظرية المنفعة الحدية

استمرت نظرية تكاليف الإنتاج كأساس للقيمة تسود الفكر الاقتصادي حتي العقد الثامن من القرن التاسع عشر، حينما ظهرت نظرية المنفعة الحدية علي يد زعماء مدرسة التحليل الحدي سانكلي جيفونز Jevons و كارل مينجر Menger وليون فالراس Walras. فقد توصل هؤلاء إلي نتيجة واحدة، متبعين في ذلك طرقاً مختلفة، من مقتضاها أن قيمة الأشياء تتحدد بمنفعتها. ولكن ليس بمنفعتها الكلية مثل منفعة الماء أو الماس، وإنما بالمنفعة النهائية المستمدة من الوحدات الأخير منها أى أنه اتخذت جانب الطلب وأهملت جانب العرض. وفي هذا يقول جيفونز أن القيمة تعتمد كلية علي الدرجة النهائية للمنفعة، وقد أطلق علي المنفعة المستمدة من الوحدة الأخيرة من السلعة اسم المنفعة الحدية Marginal Utility، وهي عبارة عن المنفعة الشخصية التي يعلقها المشتري علي هذه بالوحدة من السلعة. وقد اهتدي المفكرون إلي أن المنفعة الحدية تتناقص باستمرار بزيادة وحدات السلعة المستهلكة مستثنين في ذلك إلي أساس منطقي مؤداه أن الإنسان لا يمكنه أن يستمر في استهلاك السلعة إلي ما

لأنها، بل أن هناك حد يصل فيه المستهلك إلى حالة من الإشباع الكامل، وذلك بعد حصوله على كمية معينة من السلعة.

وهنا نجد أن " لغز القيمة" الذي وقع فيه آدم سميث قد حل بطريقة مرضية. فصحيح أن منفعة الماء الكلية أكبر من منفعة الماس الكلية، ولكن الوحدات المتتالية من الماء تقدر بقيمة الاستعمال تظل تتناقص، بحيث أنه متى حصل الفرد على كميات كبيرة منه، فإن المنفعة الحدية للماء تكون قد تناقصت إلى مستوى منخفض يساوي الثمن المدفوع فيه. فثمن الماء منخفض، لأن منفعته الحدية صغيرة بعد أن حصل المستهلك على كمية كبيرة منه. أما الماس فقيمه كبيرة لأن ما يحصل عليه الفرد منه هو كمية صغيرة، ومنفعته الحدية، وأن كانت هي الأخرى تتناقص، إلا أنها مازالت كبيرة، أي أن المنفعة الحدية للماء أصغر من المنفعة الحدية للماس.

وعلى ذلك نجد أن هذه النظرية ترى أن العلاقة الحقيقية بين قيمة الشيء ومنفعته لا توجد مباشرة بين القيمة والمنفعة الكلية للشيء، وإنما توجد بين قيمة الشيء ومنفعته الحدية. وهذه النظرية بالرغم من سلامة الأسس التي بنيت عليها، وبالرغم من أنها استطاعت أن تحل لغز القيمة، فإنها مع ذلك لم تسلم من النقد.

ويتناول هذا المبحث شرح نظرية المنفعة الحدية في مطلبين كما يلي:

المطلب الأول: مضمون النظرية الحدية.

المطلب الثاني: نقد النظرية الحدية.

المطلب الأول: مضمون النظرية الحدية:

لدراسة مضمون النظرية الحدية سوف نتعرض لمعرفة كيف نشأ الفكر الحدي وتطوره ومدارسه المختلفة، والفروض الأساسية للتحليل الحدي وأساسه الفلسفي والمبدأ العام في تحديد الأثمان.

أولاً: نشأة وتطور النظرية الحدية:

بدأت طلائع الفكر الحدي مع أحد تلاميذ آدم سميث وأكثرهم إخلاصاً له والذي كان يعتبر نفسه دائماً المفسر لآراء آدم سميث وهو جون باتسيت ساي J. B. Say، في كتابه بحث في الاقتصاد السياسي الذي نشره في عام ١٨٠٣، وإسهامه ينحصر في وضعه التأكيد على المنفعة بوصفها العامل الذي يعين القيمة. وسبقه في ذلك الإقتصادي الإيطالي كوندياك والذي نشر في عام ١٧٧٦ كتاباً بعنوان " التجارة والحكومة ". ويعتبر أن القيمة هي المشكلة الرئيسية في الاقتصاد السياسي، وأن مصدرها هو المنفعة، ولا تعود المنفعة إلى صفة مادية في السلعة، ولكن ترجع إلى ال أهمية التي يعلقها الفرد على سلعة بقصد إشباع حاجته، أي أن المنفعة علاقة تزيد وتنقص تبعاً للحاجة، وأن القيمة تزيد أو تنقص تبعاً للندرة أو الوفرة.

ونجد أن التطور الذي طرأ بعد ذلك على التحليل القائم على فكرة المنفعة راجع إلى عدد من الاقتصاديين ظلوا موضع الإهمال وقتاً طويلاً، ومنهم ريتشارد هوثلي والذي نشر عام ١٨٣١ محاضرات تمهيدية في الاقتصاد السياسي، وعنده أن أفضل اسم يطلق على علم الاقتصاد هو علم " المبادلات " وتأكيداً على المنفعة. وكذا مونتيفورت لونجفيلد في كتابه " محاضرات في الاقتصاد

السياسي " والذي يقول فيه أن القيمة تتضمن المنفعة. ومن هؤلاء الاقتصاديين أيضا جوسن Gossen الذي كان موضع جهل تام إلى أن أشار إلى كتاباته كل من جيفونز وفالراس، وتحليله للقوانين التي تحكم السلوك البشرى يتميز بارتكازه على المنفعة، وينطلق من الاستهلاك ويستخدم منهج رياضي، ويقرر أن الهدف من كل سلوك بشرى هو تحقيق الحد الأعلى من المنفعة ويستخلص قوانين معينة للاستمتاع البشرى أهمها إثنان: الأول أن مقدار نفس المتعة يتناقص باستمرار كلما سرنا بهذا الاستمتاع دون انقطاع إلى أن نصل إلى حد التشبع أو مبدأ تناقص المنفعة، والثاني: يجب أن تكون العلاقة بين المتع المختلفة بحيث أنه في اللحظة التي تتوقف فيها المتع، تكون جميعها متساوية، وعنده أن قيمة الشيء تحسب تماماً على أساس المتعة التي تستطيع أن تحققها.

أهم مفكري المدرسة الحدية:

في عام ١٨٧٩ نشر إقتصادي إنجليزي هو ويليام ستانلي جيفونز W، S Jevons (١٨٣٥ - ١٨٨٢) كتابه " نظرية عن الاقتصاد السياسي " Theory about political economy، والذي حاول فيه التجديد الكامل لعلم الاقتصاد السياسي بالالتجاء إلى الرياضيات والاستناد على " المبدأ الحدي " أو " التحليل عند الحد " والارتكاز على المنفعة الحدية. وفي نفس السنة فان كارل منجر Carl Menger النمساوي (١٨٤٠ - ١٩٢١) يحلل الظواهر الاقتصادية على أساس نفس المبدأ في كتابه " أصول الاقتصاد السياسي ".

وفي عام ١٨٧٤ فان ليون فالراس L، Walras الفرنسي (١٨٣٤ - ١٩١٠) سار في نفس الطريق في كتابه " عناصر الاقتصاد السياسي البحث"، والذي يحتوى على آراء مطابقة لكل من منجر وجيفونز بالنسبة لنوع التحليل ومشكلة القيمة.

وبعد انتهاء عهد مؤسسى تحليل المنفعة الحدية، يمكن أن نميز ثلاث مجموعات عريضة من بين ما قد نطلق عليهم اسم الجيل الثاني لهذه المدرسة وهى: المجموعة الإنجليزية وعلى رأسها الفريد مارشال (١٨٤٢ - ١٩٢٤) ومؤلفه الرئيسى مبادئ الاقتصاد ١٨٩٠، والمجموعة النمساوية وعلى رأسها كل من فون ميزيس (١٨٥١ - ١٩٢٦)، يوجين فون بوهام بافاراك (١٨٥١ - ١٩١٤) ومجموعة لوزان وعلى رأسها باريتو (١٨٤٨ - ١٩٢٣) وتعتبر الفوارق بينها غير ذات شأن.

وأهم خصائص تحليل المدرسة الحدية مايلى:

١- استمر فكر هذه المدرسة في التأثير والسيطرة في مجالات الفكر الأكاديمي حتى الآن، ويجب أن نبقى الذهن دائماً تصور اتجاه المدرسة الحدية لموضوع الاقتصاد، حيث أن ذلك يترك انعكاساته على كل البناء النظرى ونتاج هذه المدرسة وخاصة نظرية القيمة والتمن.

٢- هذا الاتجاه لايعرف إلا الوقائع القابلة للقياس، ومن ثم يضحى بالمظاهر الكيفية للظواهر التي يقوم بدراستها، ثم أنه يرى الوقائع الاقتصادية في جوهرها كوقائع نجد أساسها في أفراد تمتلكهم الحاجات، أى أفراد من قبيل الانسان الإقتصادي Homo-Economos الذي تأخذه النظرية هو الآخر كشيء مسلم به، هذا التحليل يميل إذن الى تغليب أوضاع قيم المبادلة على قيم الاستعمال،

وإرجاع هذه الأخيرة إلى حاجات الأفراد، فالطبيعة الاقتصادية للظواهر تتحدد في نظرهم باعتبارها آثار مباشرة لحاجات الأفراد، بمعنى آخر فالحاجة هي التي تحدد ما هو إقتصادي.

٣- وعلى أساس هذا التصور لموضوع الاقتصاد تقوم المدرسة الحدية بتحليلها وهو تحليل يهتم بسلوك الفرد الإقتصادي كمستهلك أو كمنتج للوصول إلى نظرية تفسر ثمن السوق في تكوينه وتغيره عن طريق الاهتمام بثمن سلعة واحدة. هذا التحليل ليس إذن تحليلا لأداء العملية الاقتصادية الرأسمالية، كما أنه ليس تحليلا لهذا الأداء في علاقتهما الجدلية بالهيكل الإقتصادي العام.

ثانيا: فروض النظرية الحدية وأساسها الفلسفي:

ان المبدأ العام في تحديد الأثمان على أساس الحساب الحدي يعتمد على مجموعه من الفروض والمعطيات الأساسية، كما يجد أصله في أساس فلسفي وتصور منهجي ونعرض لذلك بإيجاز شديد فيما يلي:

(١) الفروض الأساسية للنظرية الحدية:

تتمثل هذه الفروض فيما يلي:

١. سيادة المنافسة الكاملة حيث يفترض هذا التصور في دراسته لكيفية تكون الثمن وجود نوع معين من السوق، وهو السوق الذي تسوده المنافسة الكاملة، ويمثل ذلك الأساس وخصوصا في مرحلة تاريخية أولى، الفرد هو المنطلق الأساسي للتحليل ويفترض في هذا الفرد قدرته الكاملة على الاختيار الحر واتخاذ القرارات، ومعرفة حاجاته وأهدافه ومساواته مع الأفراد الآخرين سواء كانوا مستهلكين أو منظمين، وتقوم الأثمان بالدور الأساسي في تحقيق التوفيق بين الأهداف.

٢. تطبيق قانون تساوى المنافع الحدية للسلع منسوبة إلى أثمانها أى أن الفرد عندما يتوجه إلى السوق من أجل إنفاق جزء من دخله في شراء سلع معينة فإنه يقوم بذلك طبقا لهذا القانون أى يشتري الكمية من كل سلعة التي يتحقق عندها تساوى المنفعة الحقيقية مع ثمن هذه السلعة ونفس الأمر بالنسبة للسلع الأخرى.

٣. افتراض أن الاقتصاد مغلق، أى أن الاقتصاد محل الاعتبار والذي يحدث فيه النشاط الإقتصادي، الاستهلاك والإنتاج هو اقتصاد مغلق، أى لا توجد بينه وبين الاقتصاديات الأخرى أى علاقات اقتصادية، أى نقوم باستبعاد التجارة الخارجية.

٤. افتراض عدم وجود بعد زمني عند دراسة سلوك الأفراد، أى يتم التحليل بافتراض أن السبب والنتيجة يحدثان سويا دون فارق زمني، أى أن التحليل ساكن أو إستاتيكي.

٥. افتراض حيادية الدور الذي تلعبه النقود في التحليل، أى أن التحليل يتم أصلا في صورة عينية معبرا عنه في صورة سلع وخدمات، ولا تدخل النقود إلا في مرحلة تالية، وكمجرد وسيلة فقط لتسهيل المبادلات، وأنها لا تؤثر على سلوك المستهلك أو سلوك المنتج " المنظم " وفى هذا التحليل تتمثل الأثمان وهى أثمان نسبية في علاقات مبادلة تترجمها النقود إلى أرقام مطلقة دون أى تأثير من جانب النقود على هذه الأثمان.

(٢) الأساس الفلسفي للنظرية الحدية:

يمكن لنا بسهولة أن نتعرف على أساس وفلسفة التحليل الحدي ابتداء من فروضه الأساسية، فالنظرية الحدية تركز على الفرد واختياراته وقراراته، فمن جهة فإن الفرد المستهلك يعرف حاجاته وهدفه ويسعى للحصول على أكبر قدر ممكن من اشباع حاجاته. وبالنسبة للمنظم أو المنتج فانه يهدف الى تحقيق الربح. ومن الجهة الأخرى فإن الأثمان ودخل الفرد يمثلان أشياء معطاة أو محددة، ويفترض أن الفرد سواء مستهلك أو منتج يختار بطريقة مثالية، أى اختيار الطريق الذي يحقق له أقصى قدر ممكن من الأشياء أو المنفعة أو الربح، وعندما يصل الفرد إلى هذا الوضع يقال أنه في حالة توازن، أى أنه استقر على وضع ليس هناك ما يدفعه إلى تغييره.

منهج التحليل عند الحديين إستتباطى بالدرجة الأولى دون استخدام المنهج الرياضي عند منجر وباستخدام هذا المنهج عند جيفونز وفالراس، وعند مارشال يتمثل عمل الباحث الإقتصادي في تجميع الوقائع وترتيبها وتفسيرها والقيام بإستخلاصات منطقية بشأنها.

ولاستخلاص الفكرة العلمية تظهر ضرورة الاستقراء والاستنباط معا، ومن المفيد استخدام منهج تاريخي في البحث الإقتصادي، أما باريتو فيستخدم طريقة في الاستقصاء عن طريق التجريد يسميها طريقة التقريبات المتتالية وتتمثل في البدء ببناء نظرية عامة مبسطة نعرفنا بالخطوط الجوهرية للمادة محل الدراسة مع التجريد فى التفاصيل، وفى مرحلة ثانية نستطيع أن نقرب تدريجياً عن طريق سلسلة من التقريبات من الواقع الملموس بالتوصل إلى تصور نظرية تكون أكثر دقة وأكثر تعقيداً، دون أن نصل إلى الواقع بكل تفاصيله، إذ أن تفاصيل هذا الواقع وتعقيد أكبر من أن تمكن العلم في التوغل إليها جميعاً وتحليلها في كل أبعادها.

والفرد أساس التحليل الحدى لا يكون إلا جزء لانهاى من المجتمع وهذا الأخير مكون من مجموع الأفراد، ويتم يناولهم فردا فردا. وهؤلاء الأفراد جميعاً متساوون وراشدون سواء كانوا مستهلكين أو منظمين، وينظر الى الفرد من قبيل الرجل الإقتصادي الرشيد.

والمجتمع عند الحديين هو مجموع الأفراد ولا شيء غير ذلك، أى ليس مجموع الأفراد ومجموع العلاقات التي تقوم بين الأفراد. ويجد الفرد نفسه أمام سلسلة من السلع، وهذه الأخيرة توجد بكميات محدودة، نادرة نسبياً بدرجة أكثر أو أقل، ولهذا الفرد حاجات، وهذه الحاجات طبيعية. كل هذا قبل أن يعرف أثمان السلع، ويتساءل هذا الفرد عن الإشباع الذي يمكن أن يحصل عليه من استهلاك هذه السلعة أو تلك، وأنه يستطيع القيام بتقديراته بمعزل عن الأثمان ودخله، وهنا يقارن المستهلك بين كمية معينة من السلعة وبين المنفعة التي تعود عليه، والمنفعة الكلية المحققة تتزايد مع تزايد الكمية التي تستهلك من السلعة ويستمر هذا التزايد حتى تصل المنفعة الكلية إلى أقصى حد لها. وليست المنفعة الكلية هي التي تؤدى بالمستهلك إلى استهلاك كمية معينة من سلعة ما، ولكن الذي يؤدى إلى ذلك هو الزيادة في الإشباع الذي يقارنه بزيادة الإشباع الذي يعود عليه من استهلاك وحدة إضافية من سلعة أخرى أى المنفعة الحدية. وهكذا فإن الفرد يقيم تحليله في النظرية الحدية على أساس الحد، فإنه يقارن بين المنافع الحدية التي يحصل عليها من استهلاك هذه السلعة أو تلك، ويعتبر ذلك أحد العناصر الأساسية التي توجه اختياره.

والفرد كمنظم له نفس سلوك الفرد كمستهلك حيث يقوم المنظم باستخدام عناصر الإنتاج التي تقدم له، ولديه أيضاً قدره على الاختيار بين استخدام هذه الكمية أو تلك من العمل أو رأس المال، ونفس الأمر فكما أن معرفة المنافع الحدية لسلع الاستهلاك أو معدلات الإحلال مهمة للمستهلك، فإن المنفعة الحدية التي تتحقق من استخدام تلك الكمية من عنصر الإنتاج ويطلق عليها الإنتاجية الحدية، أى الناتج المترتب على استخدام وحدة إضافية من عنصر إنتاج معين مهمة للمنظم وعن طريق المقارنة وبناء منحنيات الناتج والتي تبين التوافق المختلفة من عناصر الإنتاج التي تحقق له نفس الكمية من الناتج أى الإشباع، ويكون سواء بالنسبة للمنظم أن يختار هذه المجموعة من التوافق أو غيرها، كما هو الأمر بالنسبة للمستهلك، أى أنه يخضع لنفس القواعد التي يخضع لها المستهلك،

وبالنسبة للتصوير المنهجي للنظرية الحدية فإن العلاقات الاقتصادية تعتبر علاقات بين الأفراد والأشياء النادرة، وليس كعلاقات بين الأفراد والأفراد بوساطة الأشياء المادية، ويصبح الاقتصاد بالتالي علم الندرة، الأمر الذي يعنى أن العلاقات الاقتصادية ليست علاقات اجتماعية، وينعكس ذلك التصور على رؤيتهم للأثمان حيث تعتبر مؤشراً عند الحد، ويرتكز البناء النظري للتحليل الحدي على المنفعة المرتكزة على الندرة، والمنفعة يعتبرونها ظاهرة ذاتية أو شخصية وهى أساس الأثمان.

وهكذا نجد أنه لا يدخل في أساس تحليلات هذا التصور للنظرية الحدية أى اعتبار أو علاقات لأثمان السلع حيث تعتبر معطاة، وللدخل المستهلك. ونفس الأمر بالنسبة للمنظم، فالأمر يتعلق إذن بمجرد فرضية تتعلق بالسلوك والاختيار، والإشباع القائم على الحد أى المنفعة الحدية والإنتاجية الحدية.

ثالثاً: تحديد الثمن فى النظرية الحدية:

إذا ما أخذنا في الاعتبار الفروض الأساسية والأساس الفلسفي والمنهجي للتصور الحدي فإنه يمكن التعرف على طريقة التحليل وكيفية تحديد الثمن. والتحليل الحدي يستخدم كل من القيمة والثمن كمترادفين. وتتركز جهود النظرية الحدية في تحديد الثمن، لذلك علينا أن نبقي في ذهن أن الأثمان عندهم تعتبر مؤشرات للندرة، وأنها تتحدد بالمنفعة الحدية أو الإنتاجية الحدية، وبصفة عامة بالنسبة لسوق السلع الاستهلاكية أو النهائية، حيث يوجد مشتري وبائع فإن الثمن ينتج من تلاقى أو تقابل قوى العرض وقوى الطلب، ممثلة فى منحنيات العرض ومنحنيات الطلب. ويهدف الأفراد إلى الحصول على أقصى إشباع ممكن، ويعملون على توزيع الوحدات النقدية التي يملكونها بين الاستخدامات المختلفة الممكنة بالطريقة التي تحقق تساوى المنافع الحدية.

وطبقاً لهذا التصور فإن الطلب على السلع الاستهلاكية يظهر كنتيجة لاختيار المستهلك الذي يقوم به في علاقته بتفضيلاته الفردية، وهذا الطلب نفسه يعد دالة للمنفعة الحدية للسلع، وهذه المنفعة يتم تقديرها شخصياً بواسطة كل فرد. وبالنسبة لعرض السلع الاستهلاكية في السوق فإن المنظم يأخذ في اعتباره نفقته الحدية ويحاول الحصول على ثمن يسمح له بتغطية نفقاته للحصول على الوحدات الأخيرة للمنتجات، تلك التي تقع على الحد طالما أنه يعرف إنتاجه.

وبالنسبة لسوق عناصر الإنتاج الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم، فإن أثمانها تتحدد بنفس الطريقة التي تتحدد بها أثمان السلع النهائية الاستهلاكية، غير أن الطلب عليها يعتبر طلب مشتق

لأنها تستخدم في إنتاج السلع التي يتم إنتاجها طبقاً للطلب المتوقع من جانب المستهلكين، وعليه تكون الإنتاجية الحدية المحققة أساس تحليل أثمان هذه العناصر. وأثمان عناصر الإنتاج تحدد مقادير الدخل التي يحصل عليها مالكي هذه العناصر، أي تحدد الربح والأجور والربح والفائدة، وعلى ذلك فإن تحديد أثمان عناصر الإنتاج يحدد كيفية ونمط توزيع الدخل بين مالكي هذه العناصر.

ويمكن أن يتم تحليل كيفية تحديد الثمن على ثلاثة مراحل كما يلي:

المرحلة الأولى: نبقى على مستوى الفرد ونقيم العلاقة بين ثمن السلعة وطلب المستهلك، وبعبارة أخرى نقيم منحني الطلب نظرياً وهنا فإن الثمن يكون معطى محدد.

المرحلة الثانية: ننقل إلى مستوى المجتمع أي مجموع الأفراد ونقيم إذن العلاقة بين الطلب الكلي وثمان السلعة. والطلب الكلي يساوي مجموع طلب الأفراد. وعند هذا المستوى وحدة فإن الثمن يتحدد، ولكن بالاعتماد على المرحلة الأولى. وهنا تبدأ نظرية المنفعة ويتحدد الثمن ولكن كدالة للمنفعة الحدية وك مؤشر للندرة. ويمكن إقامة علاقة من نفس النوع السابق بين الثمن والعرض مع الأخذ في الاعتبار أن دالة ومنحني العرض لم يصبح لها دور كامل في تحديد ثمن السلعة إلا مع الفريد مارشال حيث يربط داله العرض بنفقة الإنتاج.

المرحلة الثالثة: حيث يتم تعميم النتائج المحققة من المرحلتين الأولى والثانية لاستخدامها في تحديد أثمان عناصر الإنتاج، والتي تتحدد بالإنتاجية الحدية، فوجود نشاط الإنتاج يدخل المنظم والذي يعتبر كأى فرد لديه سلوك يهدف إلى مضاعفة المنفعة التي يحصل عليها من نشاطه أى الربح، وبالتالي يخضع لنفس القواعد التي يخضع لها المستهلك بالنسبة لتحديد الثمن والواقعة الجديدة هي وجود منحني للعرض ينتج عن نشاط الإنتاج.

وعلى ذلك يتحدد الثمن بتلاقي قوى الطلب وقوى العرض ويستلزم ذلك دراسة وتحليل تكلفة الإنتاج والتي تحدد دالة العرض. كما توجد علاقة بين الكميات والأثمان ولكن كل عنصر منهما يخضع لمبدأ مختلف، فالكميات تتحدد ابتداءً عن تكلفة الإنتاج، أما الأثمان فتتحدد بالمنفعة الحدية، وإذا كان ذلك هو المبدأ العام في تحديد الثمن فيلزم علينا أن نتعرف بدرجة أكثر تفصيلاً عن كيفية تحديد هذا الثمن وذلك من خلال تحليل التوازن الجزئي والتعرف على علاقات أو قوى الطلب وعلى علاقات أو قوى العرض.

المطلب الثاني: نقد النظرية الحدية:

لاشك أن المدرسة الحدية قد أعطت أبعاداً جديدة للفكر الاقتصادي في ذلك الوقت. ولكن يعاب علي نظريتها في القيمة أنها لم تأخذ في حسابها جانب تكلفة الإنتاج، بل اكتفت بجانب المنفعة، وأظهرت السعر الذي يكون المستهلك علي استعداد لدفعه للحصول علي وحدة معينة من سلعة وليس السعر الذي يدفعه فعلاً. وعلى ذلك، تعتبر نظريتها هذه نظرية في تحديد طلب المستهلكين أكثر منها لتحديد القيمة.

كان للاقتصادي الإنجليزي الفريد مارشال الفضل في الجمع بين ما توصلت إليه المدرسة الحدية، وبين نظرية تكلفة الإنتاج، والخروج منهما بنظرية جديدة تفسر لنا الطريقة التي تتحدد بها أسعار السلع المختلفة في السوق.

فمن الواضح إذن أن تفسير القيمة لن يحقق أهدافه، إلا إذا أخذت نظرية المنفعة في اعتبارها جانب العرض أيضاً؛ ومعني ذلك أن أى نظرية تعتمد علي جانب الطلب فقط تكون نظرية قاصرة، ولهذا بنيت النظرية الحديثة في القيمة، علي أساس الجمع بين كل من الطلب والعرض في نظرية واحدة. والفضل في ذلك يرجع إلي الفريد مارشال الذي جمع بين الأفكار المختلفة عن القيمة وأوضح أنها لا تتناقض فيما بينها. فقد نجح بلا شك في إيضاح أن الطلب، الذي يستند إلي المنفعة، وأن العرض، الذي يستند إلي نفقات الإنتاج، يقرران القيمة فيما بينهما، مثلها في ذلك مثل حدا المقص اللذان يقطعان الورقة لا يمكن تحديد أى منهما هو الذي قطع الورقة.

وقد بين مارشال أن سعر أى سلعة من السلع إنما يتحدد بناء علي التفاعل بين قوتين أساسيتين، الأولى هي طلب المستهلكين ويحدده منفعة السلعة، وعلي وجه التحديد المنفعة الحدية لها، والثانية هي عرض المنتجين ويحدده تكلفة إنتاج السلعة، وعلي وجه التحديد النفقة الحدية لها. فالمستهلك من ناحية يكون علي استعداد لدفع سعر يتناسب مع المنفعة الحدية للسلعة، والتي تتناقص مع تزايد الكمية المستهلكة منها، بمعنى أنه يكون علي استعداد لدفع مبلغ كبير مقابل الحصول علي الوحدة الأولى من السلعة، ولكن ما أن يحصل علي هذه الوحدة الأولى، ويشبع جزء من حاجته إليها، وبالتالي تقل درجة إلحاح هذه الحاجة لديه، حتي لا يكون علي استعداد إلا لدفع مبلغ أقل للحصول علي الوحدة الثانية، ولن يشتري الوحدة الثالثة إلا اذا انخفض سعرها أكثر فأكثر. وهكذا نجد أن المستهلك لن يطلب المزيد من السلعة إلا اذا انخفض السعر ليناسب مع منفعتها الحدية.

هذا من ناحية المستهلك، أما من ناحية المنتج، فإنه يكون علي استعداد لبيع السلعة بسعر يتناسب مع تكلفة إنتاج الوحدة الأخيرة منها، بمعنى أنه حتي يمكن خلق الحافز لدي المنتج لكي يزيد إنتاجه من السلعة بمقدار وحدة إضافية فلا بد أن يكون السعر الموجود في السوق من الارتفاع بحيث يغطي تكلفة إنتاج هذه الوحدة. وحيث أن المنتجين يتفاوتون فيما بينهم من حيث درجة كفاءتهم وبالتالي من حيث تكلفة إنتاجها، لذلك نري أنه كلما كان السعر الموجود في السوق مرتفعاً، كلما سمح ذلك للمنتجين الأقل كفاءة بالاستمرار في الإنتاج، بحيث تكون الكمية المعروضة في السوق كبيرة، في حين أن انخفاض السعر يؤدي إلي خروج المنتجين الأقل كفاءة من مجال الإنتاج، مما يؤدي إلي نقص الكمية المعروضة.

من ذلك نري أن ارتفاع السعر يؤدي إلي نقص الكمية المطلوبة من جانب المستهلكين، وإلي زيادة الكمية المعروضة من جانب المنتجين، والعكس صحيح. وهذا التعارض بين رغبات المستهلكين من ناحية، وبين ميول المنتجين ومصالحهم من ناحية أخرى، هو في الواقع الذي يؤدي إلي خلق نوع من الاستقرار في السوق، بحيث يكون هناك سعر واحد يتم عنده التعامل، وهو السعر الذي تتساوي عنده الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة، وهو ما يسمى بالسعر التوازني.

الفصل الثالث

المشكلة الاقتصادية

المبحث الأول: طبيعة المشكلة الاقتصادية

المبحث الثاني: أركان المشكلة الاقتصادية

المبحث الأول

طبيعة المشكلة الاقتصادية

يتناول المبحث الأول شرح طبيعة المشكلة الاقتصادية في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: تعريف المشكلة الاقتصادية.

المطلب الثانى: أسباب المشكلة الاقتصادية.

المطلب الأول: تعريف المشكلة الاقتصادية:

علم الاقتصاد السياسى يهتم بمعالجة المشكلة الاقتصادية، ولماذا نقول معالجتها وليس حلها؟ لأن العلاج مؤقت ومرتبط بظروف اجتماعية وتاريخية معينة، فإذا تغيرت حاجات الإنسان وتعددت، وفى نفس الوقت زادت ندرة موارده فإنه يسعى إلى علاج المشكلة الاقتصادية فى ظل مستحدثات وظروف جديدة. ومن الخطأ القول أن هناك حلاً للمشكلة الاقتصادية، فذلك معناه أننا نعيش فى ظل الوفرة وليس الندرة، والندرة أيضاً نسبية. ولن يكون هناك حاجة إلى علم اقتصاد وعلماء اقتصاد ورجال للسياسة الاقتصادية إذا تحقق هذا المجتمع الخيالى مجتمع الوفرة، إذن لنعش الواقع الذى يتميز بالندرة ونفهمه جيداً من أجل إشباع حاجات الإنسان المتعددة واللائهائية فى ظل ندرته نسبية للموارد. ان السلع والخدمات هى أدوات إشباع حاجات الإنسان، ويقوم الإنسان بإنتاجها بتضافر عناصر إنتاج معينة، الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم، وتتطور عملية الإنتاج بتطور درجة رقى عملية التقسيم الاجتماعى للعمل.

وعندما ننقل من مشكلة اقتصادية تواجه الفرد، ممثلاً فى روبنسون كروزو أو حتى بن يقظان، إلى إطار يواجهه فيه المجتمع أيضاً مشكلة اقتصادية، فإننا ننقل من تحليل تعظيم الفائدة الفردية إلى اهتمام مباشر بتعظيم القيمة للمجتمع. وأكثر من هذا العرض الأكاديمى المبسط لعلاقات اجتماعية معقدة، علينا دراسة التفاعل بين أشخاص مختلفين يتألف منهم المجتمع. فالأفراد يواجهون خيارات فى إطار اجتماعى، يكون فيه وجود وسلوك الأشخاص الآخرين، جنباً إلى جنب مع القوانين والمؤسسات التى توجه سلوكهم. فعلم الاقتصاد السياسى كما سبق أن أشرنا هو علم اجتماعى، يهتم بسلوك الأفراد كمستهلكين ومنتجين، فى إطار من القوانين والمؤسسات والعلاقات الاجتماعية. ومنذ القرن الثامن عشر، وبالأخص منذ آدم سميث، فإن نفوذ القوانين والمؤسسات على النتائج الاجتماعية كانت مفهومة، وهذه العلاقة كانت الأساس لمفهوم مركزى فى علم الاقتصاد والاقتصاد السياسى، وبالأخص كما استنبط من جذوره الكلاسيكية.

إذا كانت القوانين تؤثر على النتائج، وإذا كانت بعض النتائج أفضل من غيرها، فإن مما يتبع ذلك القول أن دراسة وتحليل القوانين ومؤسسات المجتمع تصبح موضوعاً يستحق منا كل الاهتمام. فبدون فهم كيف أن الأفراد الذين يشكلون النظام الاجتماعى يتفاعلون، وكيف أن مجاميع قوانين مختلفة تؤثر على تلك التفاعلات، فإنه من المستحيل على المشاركين إحداث تغييرات ذات قيمة فى القوانين

القائمة حاليًا، أو حتى أن تسلك بحكمة فيما يتعلق بالحفاظ على تلك القوانين التي أثبتت حيويتها في تفعيل المجتمع تفعيلًا جيدًا ومقبولًا.

المطلب الثاني: أسباب المشكلة الاقتصادية:

ترجع المشكلة الاقتصادية إلى تعدد حاجات الإنسان وندرة الموارد اللازمة لإشباع هذه الحاجات التي تتميز بالدورية والتعدد والتجدد، وبأنها لانهائية. والموارد تتكون مما تجود به الطبيعة من أرض وما عليها من غابات وبحار وأنهار وما في باطنها من معادن، وما يصنعه الإنسان من آلات ومعدات للمساعدة في عملية الإنتاج.

خلال عملية الإنتاج ينتج الإنسان سلع وخدمات، والسلع هي منتجات ملموسة مثل الأغذية والملابس، والخدمات هي منتجات معنوية مثل التعليم والصحة، فالسلع والخدمات هي وسائل لإشباع حاجات الإنسان. والفعل الذي يترتب عليه عمل السلع والخدمات يسمى إنتاجًا، وعملية استخدام هذه السلع والخدمات تسمى استهلاكًا. ولاتطلب السلع والخدمات لذاتها وإنما بغرض الاستفادة من استهلاكها، ولذلك يعرف بعض الاقتصاديين الاقتصاد بأنه العلم الذي يهتم بإنتاج السلع والخدمات وتوزيعها على الأفراد بغرض استهلاكها.

المبحث الثاني **أركان المشكلة الاقتصادية**

إن تحليل المشكلة الاقتصادية بصورة أكثر تعمقًا يوضح لنا أن هناك عدة أسئلة محددة يلزم على كل مجتمع اقتصادي مهما اختلفت صورة أو أنظمتها أن يجيب عن هذه الأسئلة. لقد شاهدنا أن أبعاد المشكلة الاقتصادية هي الحاجات المتعددة والموارد المحدودة وضرورة الاختيار في استخدام هذه الموارد لإشباع تلك الحاجات. وقرر سامولسون Samuelson أن أي نظام اقتصادي يواجه المشكلة الاقتصادية معبرا عنها في الأسئلة التالية:

١ - ماذا يتم إنتاجه من سلع وخدمات لتنتمشي مع رغبات وحاجات المجتمع التي يسعى لإشباعها ؟ وكذلك ما هي الكمية من تلك السلع والخدمات التي يحتاجها المجتمع ؟ هل تنتج الكثير من تلك السلع أم القليل وعلى وجه التحديد ما هي الكمية المطلوبة إنتاجها؟

٢ - كيف يمكن إنتاج السلع والخدمات، بمعنى ما هي الطريقة التي سوف تتبع للإنتاج ؟ فهناك عنصر العمل والأرض ورأس المال والتنظيم وغيرها من الموارد فكيف يجمع الاقتصاديون هذه العناصر لتحقيق الإنتاج المطلوب.

٣ - لمن يكون هذا الإنتاج ؟ أي من الذي سوف يتمتع باستخدام هذه السلع والخدمات دون غيره من الأفراد أو بصورة أخرى يجب توضيح الأسلوب أو الأجر الذي سوف يتم على أساسه توزيع الدخل بين مختلف الأفراد والأسر.

هذه الأسئلة الثلاثة هي أساسية وعادية بالنسبة لكافة المجتمعات الاقتصادية سواء كان المجتمع بدائيًا، ناميًا، أو غاية في التقدم فانه لا بد أن يكون لديه مقياسا وأسلوبا للإجابة على هذه

الأسئلة. أن النظم الاقتصادية مهما كانت درجة تطورها لا تختلف عن بعضها البعض في مقدرا احتياجها لعلاج هذه المشاكل الأساسية وأن كانت تختلف فيما بينها في كيفية علاج هذه المشاكل.

يتناول هذا المبحث شرح عناصر أو أركان المشكلة الاقتصادية في ستة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: تحديد احتياجات المجتمع من السلع والخدمات وترتيبها وفقا لأهميتها النسبية.

المطلب الثاني: تنظيم عملية الإنتاج.

المطلب الثالث: توزيع الإنتاج.

المطلب الرابع: مشكلة البطالة.

المطلب الخامس: مشكلة التضخم.

المطلب السادس: مشكلة النمو الاقتصادي.

المطلب الأول: تحديد احتياجات المجتمع من السلع والخدمات وترتيبها وفقا لأهميتها النسبية:

لو أن كافة السلع والخدمات متوفرة داخل المجتمع بالكميات التي تشبع احتياجات كل فرد من الأفراد لما كانت هناك مشكلة اقتصادية، أن ظروف الندرة النسبية هي التي تحت الاختيار بين السلع والخدمات التي تشبع الحاجات المختلفة لدى الأفراد وترتيب هذه السلع والخدمات وفقا لأهميتها النسبية، وبحيث هذه المسألة على المستوى الجزئي Microlevel أو مستوى الفرد يستلزم منا أن نبحث سلوك الفرد الذي يواجه المشكلة الاقتصادية فحيث يعلم الفرد أنه لا يستطيع أن يحصل على كل شيء يريد فلا بد أن يقوم بتحديد السلع والخدمات التي يريدها وتلك التي لا يريدها أو يستطيع تأجيل احتياجاته منها، ولا تقتصر عملية الاختيار على هذا فقط بل على الفرد أن يقوم بترتيب الأشياء المختلفة التي يريدها وفقا لأهميتها النسبية عنده، فهناك بعض السلع التي تعطيه إشباع أو منفعة تفوق السلع الأخرى فيجب أن توضع أولا في ميزان تفضيله، وهكذا يتم ترتيب السلع والخدمات التي يختارها الفرد وفقا لمنافعها أو الإشباع الذي تعطيه له بالنسبة لبعضها البعض، وثمة قاعدة عامة تحكم عملية الاختيار وهي أنه إذا رغب الفرد في الحصول على كم أكبر من سلعة ما فإنه لابد أن يقلل الكم الذي يريده من سلعة أخرى أو بالعكس، ولولا مشكلة الندرة النسبية التي يواجهها الفرد ما اضطر إلى التمسك بهذه القاعدة.

السؤال يتعلق بتوزيع الموارد النادرة على الاستخدامات المختلفة. فأى اقتصاد تكون فيه الموارد نادرة بالنسبة لرغبات أفرادها لابد وأن تكون لديه طريقة معينة يتم على أساسها اتخاذ قرار فيما يتعلق بمشكلة توزيع الموارد. ففي النظام الاقتصادي الرأسمالي يسود ما يسمى بالسوق الحرة Free market فان معظم القرارات المتعلقة بتوزيع الموارد إنما تتم بواسطة « جهاز الأثمان » Price System. أما في ظل النظام الاقتصادي الاشتراكي فان عددا كبيرا من هذه القرارات إنما يتم عن طريق التخطيط المركزي. واهتمام الاقتصاديين لا ينحصر فقط في كيفية اتخاذ هذه القرارات في ظل النظم الاقتصادية المختلفة وإنما أيضا في معرفة الآثار التي ترتبت على تدخل الحكومة لتغيير القرارات التي لولا هذا التدخل لاتخذت.

المطلب الثانى: تنظيم عملية الإنتاج:

بعد أن تتحدد احتياجات المجتمع من مختلف السلع والخدمات ويتم ترتيبها وفقا لأهميتها النسبة فلا بد أن نتساءل عن الكيفية التى تتم بها عملية الإنتاج لهذه الاحتياجات والمشاكل التى تحيط بهذه العملية فى ظروف الندرة النسبية لعناصر الإنتاج.

السؤال الأول فى مشكلة تنظيم الإنتاج هو: من الذى ستولى عملية الإنتاج ؟ هل يقع على كل فرد عبء إنتاج ما يحتاجه من السلع والخدمات ؟ لقد كان هذا ما يحدث بالفعل فى العصور البدائية، ثم تطورت الأمور فأصبحت العائلة أو المنزل تمثل وحدة الإنتاج داخل المجتمع فيتم تقسيم الأعمال بين أفرادها فى سبيل إنتاج الاحتياجات. وتدرجيا على مر الزمن عرفت المجتمعات أشكالا عديدة متطورة للوحدات الإنتاجية ثم أخيرا ظهرت المشروعات الخاصة التى يتخصص كل منها فى ناحية معينة من نواحي الإنتاج، والمشروع الخاص يتحرك بدافع تحقيق الربح ويقود نشاطه الإنتاجى من نطلق عليه « المنظم » Entrepreneur وهو الذى يتحمل عبء عملية تجميع عناصر الإنتاج: العمل ورأس المال والأرض وذلك لإنتاج ما يحتاجه المجتمع.

يلى ذلك سؤال حول ما هى الطريقة التى يتم بها إنتاج هذه السلع والخدمات ؟ عادة ما يكون هناك أكثر من طريقة فنية يمكن بواسطتها إنتاج السلعة فالمحاصيل الزراعية مثلا يمكن إنتاجها باستخدام مساحات أصغر نسبيا من الأراضى على أن تستخدم معها كميات كبيرة نسبيا من السماد والعمل والآلات كما يمكن إنتاجها باستخدام مساحات كبيرة نسبيا من الأراضى على أن تستخدم معها كميات صغيرة نسبيا من السماد والعمل والآلات. فأى الطريقتين يمكن استخدامها لإنتاج نفس الكمية من السلع؟ عادة ما يكون هناك وسائل إنتاج بديلة ممكنة لإنتاج أى سلعة. والسؤال هنا هو أى من هذه الطرق البديلة يجب إتباعها ؟ والمعيار هنا هو تجنب الطرق التى لا تتصف بالكفاءة. ونعتبر أن الطريقة لا تتصف بالكفاءة اذا كان من الممكن أن نعيد توزيع الموارد أن نغير طريقة الإنتاج ويترتب على ذلك زيادة ما ننتجه على الأقل من سلعة واحدة دون أن ينقص الإنتاج من أى سلعة أخرى.

المطلب الثالث: توزيع الإنتاج:

بعد أن يتم إنتاج السلع والخدمات لابد أن تكون هناك طريقة ما لتوزيع هذا الإنتاج على أفراد المجتمع. وفى المجتمعات البدائية حيث كانت عملية الإنتاج تتم داخل العائلة أو فى المنزل كان رب العائلة يقوم بتوزيع الناتج بين أفراد عائلته. وكذلك أيضا كان الأمر فى ظل النظام القبلى حيث كان رئيس القبيلة يقوم بعملية توزيع الإنتاج وفقا لحكمته أو وفقا للتقاليد المرعية. ولكن مع تطور المجتمعات وخروج الفرد من إطار العائلة والقبيلة وتكون القرى ثم ظهور المدن الكبيرة ازدادت حدة مشكلة التوزيع عن ذلك الشكل البدائى القديم. فلقد نشأت تدريجيا أشكالا جديدة من التنظيمات الإنتاجية المستقلة واستدعت استنباط وسائل جديدة لتوزيع الإنتاج بين المساهمين فى عملية الإنتاج. وحدثت أشكال التنظيمات الإنتاجية التى نعرفها الآن هو المشروع المتخصص الذى يقوم بعملية الإنتاج فى ناحية معينة ويضم أفراداً مستقلين لايجمع بينهم إلا النشاط الإنتاجى فى حد ذاته والبعض من هؤلاء الأفراد يساهم بعمله والبعض الآخر يساهم برأسماله أو بما يمتلكه من أرض أو موارد طبيعية أخرى بينما يساهم آخرون بقدراتهم الذهنية والتنظيمية والمشكلة التى نواجهها هى مشكلة تحديد مساهمة كل عنصر من هذه

العناصر فى عملية الإنتاج. ويهتم الاقتصاديون بمعرفة العوامل التى تحدد الكيفية التى يتم بها توزيع الدخل القومى للدولة بين الجماعات المختلفة مثل أصحاب الأراضى والعمال وأصحاب رؤوس الأموال أو بين فئات معينة مثل الفلاحين أو سائقى السيارات أو الفقراء. كما أن اهتمام الاقتصاديين يمتد لمعرفة الآثار المترتبة على تدخل الحكومة من خلال وسائل معينة لتغيير توزيع الدخل كفرض ضريبة تصاعدية أو تحديد حد أدنى للأجر أو قيام الحكومة بمكافحة الفقر.

المشاكل الثلاث السابقة إنما تقع دراستها فيما يسميه الاقتصاديون بالاقتصاد الجزئى microeconomics فالإقتصاد الجزئى إنما يعنى بدراسة الكيفية التى يتم بها التوزيع الأمثل للموارد وتوزيع الدخل بين أفراد المجتمع. ويهتم الاقتصاد الجزئى بدراسة إنتاج السلع والخدمات بواسطة منشآت أو صناعات، كما يهتم بدراسة إنفاق المستهلكين على سلع وخدمات معينة بواسطة مستهلكين فى سوق واحد أو أسواق متعددة. فوحدة الدراسة فى الاقتصاد الجزئى هى الجزء وليس الكل.

المطلب الرابع: مشكلة البطالة:

إذا كانت الموارد تتصف بأنها نادرة وأنواعها غير كافية لإنتاج السلع والخدمات التى تفى برغبات أفراد المجتمع فلا محل لتترك بعض الموارد عاطلة بدون توظيف. إلا أن إحدى خصائص اقتصاديات السوق الحرة أن مثل هذا الضياع يحدث أحياناً. فالعمال العاطلون يرغبون فى الحصول على عمل والمصانع التى يمكن أن يعمل فيها هؤلاء العمال موجودة ومديرو وملاك هذه المصانع يرغبون فى تشغيل مصانعهم والمواد الخام اللازمة متوفرة والأفراد فى ميسر الحاجة إلى السلع التى يمكن أن تنتجها هذه المصانع. ومع كل ذلك، فانه لأسباب معينة، لا يحدث شئ، ومشاكل البطالة على نطاق كبير كانت واضحة للعالم فى الثلاثينيات. ففي الولايات المتحدة الأمريكية بلغت البطالة فيها فى هذه الفترة ٢٥% من قوتها العاملة. ولو أن مثل هذه الفترة من البطالة لم تتكرر مرة ثانية إلى أن المشكلة لاتزال تهدد الدول التى تتبع نظام السوق وأن كان ذلك ليس بنفس الحدة.

المطلب الخامس: مشكلة التضخم:

لقد واجهت اقتصاديات العالم فترات طويلة من التغيرات السريعة فى مستويات الأسعار، وخلال التاريخ الطويل فان مستويات الأسعار قد ارتفعت أحياناً وانخفضت أحياناً أخرى. وفى الأزمنة الحديثة كان اتجاه الأسعار دائماً نحو الارتفاع، ولكنه فى بعض الأحيان كان أسرع وفى أحيان أخرى كان أبطأ ولكنه عموماً كان نحو الارتفاع. ولذلك فقد كان اهتمام الاقتصاديين بدراسة التضخم وانخفاض القوة الشرائية للنقود. والتضخم إنما يرجع إلى الزيادة فى كمية النقود فى الاقتصاد القومى. فالنقود هى إحدى اختراعات البشر وليس الطبيعة. والكمية المتداولة من النقود يمكن تحديدها بواسطة الإنسان. ويثير الاقتصاديون الكثير من الأسئلة حول أسباب تغير كمية النقود المتداولة والآثار المترتبة على هذا التغير على مستوى الأسعار العام.

المطلب السادس: مشكلة النمو الاقتصادى:

إن فهم هذا العنصر يقتضى منا النظر إلى سبب المشكلة الاقتصادية فى الأجل الطويل. فمع مرور السنوات تتم احتياجات المجتمع من السلع والخدمات نمواً مستمراً بسبب النمو فى الأعداد السكانية

وكذلك بسبب التقدم الحضارى الذى يؤدى فى حد ذاته إلى طلب السلع والخدمات بكميات أكبر أو بجودة أفضل أو إلى طلب سلع وخدمات جديدة لم تكن معروفة من اقبل، لذلك ان لم يتزايد إنتاج المجتمع من السلع والخدمات بما يفى بالاحتياجات المتزايدة منها فان المشكلة الاقتصادية سوف تزداد حدة فى الأجل الطويل، أما اذا تمكن المجتمع من زيادة الإنتاج الكلى من السلع والخدمات بمعدلات تفوق الزيادة فى الاحتياجات منها فان حدة المشكلة الاقتصادية سوف تخف ويصير المجتمع أكثر تقدما تدريجيا. وكما فهمنا من قبل فى عنصر تنظيم الإنتاج أن إنتاج المجتمع فى أى فترة زمنية يتوقف على ما لديه من كميات عناصر الإنتاج وطريقة استخدام هذه العناصر، فاذا كان المجتمع مثلا وقد استخدم العناصر الإنتاجية التى يملكها فى أفضل الاستخدامات لها وبأكفأ الفنون الإنتاجية واستغل طاقتها استغلال كاملا فانه لاسبيل إلى زيادة الإنتاج فى الأجل الطويل إلا بزيادة كميات عناصر الإنتاج وارتفاع كفاءتها بتطوير الفنون الإنتاجية المستخدمة.

هذا هو الموقف تقريبا بالنسبة لمشكلة النمو الاقتصادى فى البلدان المعروفة بانها متقدمة اقتصاديا. وعلى ذلك فان مشكلة النمو الاقتصادى فى هذه البلدان تتلخص فى كيفية زيادة كميات عناصر الإنتاج وتطوير الفنون الإنتاجية المستخدمة مع المحافظة على وضع الاستخدام أو التوظيف الكامل لهذه العناصر وتوزيعها فى أفضل الاستخدامات الممكنة.

أما المشكلة فى البلدان التى تعرف بأنها متخلفة اقتصاديا فالأمر أكثر تعقيدا من هذا بكثير، فالاحتياجات من السلع والخدمات فى هذه البلدان تنمو بمعدلات مرتفعة للغاية بينما ينمو انتاجها الكلى من السلع والخدمات بمعدلات بطيئة. ومعنى هذا أن المشكلة الاقتصادية تزداد حدة فى البلدان المتخلفة. وأحد الأسباب الهامة وراء نمو الاحتياجات الكلية من السلع والخدمات بمعدلات مرتفعة هو النمو السكانى الهائل.

المشكلات الثلاث الأولى وهى الاستهلاك والإنتاج والتوزيع تدخل فى دراسة الاقتصاد الجزئى أو الـ *Microeconomics*، بينما المشكلات الثلاث الأخيرة تدخل فى دراسة ما يسمى بالاقتصاد الكلى *Macroeconomics* أو التجميعى وهى التضخم والبطالة والنمو الاقتصادى.

الفصل الرابع

النظم الاقتصادية

المبحث الأول: مفهوم وطبيعة النظام الاقتصادي

المبحث الثانى: النظم الاقتصادية السابقة على الرأسمالية

المبحث الثالث: النظم الاقتصادية المعاصرة

المبحث الأول

مفهوم وطبيعة النظام الاقتصادي

يتناول هذا المبحث شرح مفهوم وطبيعة النظام الاقتصادي في أربعة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: تعريف النظام الاقتصادي وتمييزه عن التنظيم الاقتصادي.

المطلب الثاني: وظيفة النظام الاقتصادي.

المطلب الثالث: وحدات النشاط الاقتصادي وأهدافها.

المطلب الرابع: تطور النظم الاقتصادية وخصائصها.

المطلب الأول: تعريف النظام الاقتصادي وتمييزه عن التنظيم الاقتصادي:

أولاً: تعريف النظام الاقتصادي:

يقصد بمصطلح النظام عموماً أنه مجموعة من الأشياء متصلة بعضها البعض، بحيث تتكون منها وحدة مركبة، فالنظام نسق يتكون من أجزاء متعددة تتأثر وتؤثر في بعضها البعض. أما النظام الاقتصادي فهو مجموعة متفاعلة من العناصر القانونية والاجتماعية والسياسية، كنظام الاقتصاد القومي والاقتصاد الدولي والنظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي والنظام التعاوني وغيرها.

وقد عرفت المجتمعات الإنسانية في مراحل تطورها المختلفة عدة أنظمة اقتصادية واجتماعية تتباين في طبيعتها وخصائصها. فمنذ أن وجد الإنسان على سطح الأرض وهو يعيش في مجموعات يرتبط فيها مع غيره بعلاقات اجتماعية واقتصادية، وقد تشكلت العلاقات بين الأفراد في المجتمع، سواء داخل المجموعة الواحدة أو بين المجموعات وبعضها، بأشكال مختلفة على مر العصور، كل شكل من هذه العلاقات اتخذ قواعد معينة للملكية وطرق الإنتاج وكيفية توزيع الناتج على أفراد المجتمع، ويطلق على الشكل الذي تتخذه هذه العلاقات لفظ "النظام الاقتصادي".

ويلاحظ أن تطبيق المجتمعات لأي نظام اقتصادي لم يحدث في وقت واحد في كل بقاع الأرض، ففي بعضها ساد نظام الإقطاع مدة أطول من المدة التي سادها في غيره، كما أن الشكل الذي اتخذه النظام لم يسر على نهج واحد طول مدة سيادته، فالإقطاع الأوربي يختلف في شكله عن الإقطاع في دول الشرق. فالنظام الرأسمالي تغير مثلاً من رأسمالية تجارية إلى رأسمالية صناعية إلى رأسمالية مالية ثم إلى رأسمالية احتكارية في عدد كبير من البلاد التي طبقت، وفي حالات كثيرة اضطر المجتمع إلى الخروج على المبادئ الأساسية للنظام الرأسمالي والسماح بتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي بدرجة تميل دائماً إلى الزيادة. وبالمثل فإننا نشاهد تبايناً في السياسات الاقتصادية للدول التي اتبعت النظام الاشتراكي وخصوصاً فيما يتعلق بالمدى الذي يسمح به لحرية القطاع الخاص. ويمكن القول أن التطور من نظام اقتصادي معين إلى نظام آخر حدث تدريجياً بحيث أننا

نلاحظ ظهور بؤادر للنظام اللاحق فى أواخر عصر النظام المنصرم، وكذلك نلاحظ بقايا للنظام السابق فى بداية تطبيق أى نظام آخر.

ويركز النظام الاقتصادى على مجموعة العلاقات والقواعد والأسس التى تحكم التفاعل والتأثير المتبادل بين الحاجات البشرية من جهة والموارد المتاحة من طبيعية وبشرية ومعرفية وتقدم تكنولوجيا من جهة أخرى. ويعد النظام الاقتصادى جزءا لا يتجزأ من النظام الاجتماعى العام يتأثر به ويؤثر فيه.

ولو استعرضنا مثلا ما للنظام الاقتصادى من تعريفات مختلفة، نجد أنها تختلف باختلاف رؤية الباحث وخلفيته الفكرية. فيعرف البعض النظام الاقتصادى بأنه اطار شامل تتفاعل أجزاؤه الفلسفية والمنهجية والتنظيمية التى تحدد وتنفذ موضوعات الإنتاج والاستهلاك والتوزيع. وقد عرف الاقتصادى الايطالى انتونيللي Antonelli النظام الاقتصادى على أنه مجموعة من العلاقات والمؤسسات التى تميز الحياة الاقتصادية لجماعة محددة فى الزمان والمكان.

كما عرف الاقتصادى الألمانى سومبارت Sompart النظام الاقتصادى بأنه الكيان الذى يجمع بين العناصر الثلاثة التالية:

١. الجوهر: أى مجموعة الدوافع والبواعث التى تحرك الفعاليات الاقتصادية.
٢. الشكل: أى مجموعة العوامل الاجتماعية والقانونية والمؤسسية التى تحدد إطار النشاط الاقتصادى والعلاقات بين جميع المساهمين فى النشاط الاقتصادى، كنوع الملكية سواء عامة أو خاصة أو تعاونية، ونظام العمل ودور الدولة فى الحياة الاقتصادية للمجتمع.
٣. المحتوى المادى: أى المستوى التقنى للإنتاج المتمثل بمستوى تطور وسائل الإنتاج التى ينتج بواسطتها السلع والخدمات.

وتتحدد طبيعة النظام الاقتصادى من خلال التداخل المنطقى بين العناصر الثلاثة المذكورة، فى حين يرى سومبارت أن عنصر الشكل هو المحدد الرئيسى لطبيعة النظام، لأن هذا الشكل هو تعبير عن الجوهر الذى يتجسد فى النهاية بالخلفية الفكرية أو الأيدولوجية التى يقوم عليها النظام. كما أن الجوهر يتوافق مع مستوى معين من تطور وسائل الإنتاج.

أما النظرية الماركسية فقد اعتمدت على المعايير الاقتصادية للتفريق بين الأنظمة الاقتصادية، إذ تعدها، مع البنى الاجتماعية والقانونية المتوافقة معها، البنية الفوقية Überbau التى تتولد عن البنية الاقتصادية الأساسية Basis للمجتمع أى أسلوب الإنتاج السائد، والمكون من قوى الإنتاج الاجتماعية وعلاقات الإنتاج، ويفرق بين الأنظمة الاقتصادية على أساس ملكية وسائل الإنتاج والطبقة التى تتحكم فيها. وبناء على ذلك يمكن تصنيف النظم الاقتصادية حسب تطور قوى الإنتاج أى قوة العمل ووسائل الإنتاج، وعلاقات الإنتاج أى شكل الملكية لوسائل الإنتاج. ويوجد هذا التصنيف بين مفهوم النظام الاقتصادى الاجتماعى ومفهوم البنية الاقتصادية الاجتماعية. وقد طورت النظرية الماركسية مفهوم النظام الاقتصادى حتى صار يعنى بنية اقتصادية اجتماعية يحددها أسلوب الإنتاج الذى يتحدد فى نوع ملكية وسائل الإنتاج وعلاقات الإنتاج. وبذلك يكون مفهوم النظام الاقتصادى قد تأثر مباشرة بمفهوم أسلوب الإنتاج والبنية الاقتصادية الاجتماعية. وقد فرقت النظرية الماركسية استنادا إلى هذا

التصنيف بين خمسة أنظمة اقتصادية اجتماعية تتوافق تقريبا مع مراحل تطور تاريخ البشرية الاقتصادي. ولكن في مرحلة الانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام آخر لابد من مرحلة انتقالية يتعايش فيها أكثر من نمط اقتصادي اجتماعي. وهذه الأنظمة هي حسب تعاقبها: المشاعية البدائية ونظام الرق والنظام الإقطاعي والنظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي. ويسود العالم في بداية القرن ٢١ بأشكال مختلفة النظام الرأسمالي، الذي نشأ مع الثورة الصناعية الأولى في القرن الثامن عشر، ومازال يتجدد ويتطور.

من استعراض التعريفات السابقة للنظام الاقتصادي، وبرغم أنه لا يوجد تعريف شامل جامع مانع كما يقول علماء المنطق، إلا أنه يمكن تبسيط الموضوع للمبتدئ في دراسة علم الاقتصاد السياسي، والقول بأن النظام الاقتصادي هو مجموعة قوى الانتاج وعلاقات الانتاج (علاقات الملكية)، والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية لمجتمع معين في زمان ومكان معينين، من أجل علاج المشكلة الاقتصادية، المتمثلة في الندرة النسبية للموارد اللازمة لاشباع حاجات الانسان المتزايدة.

ثانيا: التمييز بين النظام الاقتصادي والتنظيم الاقتصادي:

لابد من التفريق بين مفهوم النظام الاقتصادي ومفهوم التنظيم الاقتصادي بتعريف كل منهما، فالنظام الاقتصادي كما سلف القول هو مجموعة العلاقات والمؤسسات التي تميز الحياة الاقتصادية للمجتمع بهدف علاج المشكلة الاقتصادية المتمثلة في الندرة النسبية للموارد اللازمة لاشباع حاجات الانسان المتزايدة. أما التنظيم الاقتصادي فهو وسيلة يستخدمها النظام الاقتصادي لتسيير النشاط الاقتصادي. وتختلف طبيعة التنظيم الاقتصادي من نظام اقتصادي إلى آخر، ويمكن على سبيل المثال ذكر نوعين من التنظيمات الاقتصادية:

(١) : التنظيم الاقتصادي الحر باستخدام آليات السوق :

وهو وسيلة النظام الاقتصادي الرأسمالي في تنظيم فعاليات النشاط الاقتصادي التي تقوم على حرية النشاط الاقتصادي. ويتصف هذا التنظيم باللامركزية، ومن أهم خصائصه أنه اقتصاد يقوم التوازن فيه على آليات السوق، أي العرض والطلب، ويعتمد على المشروع الخاص والملكية الخاصة لوسائل الانتاج، ولا تتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي إلا تدخلا غير مباشر.

(٢) : التنظيم الاقتصادي الموجه باستخدام التخطيط المركزي :

وهو وسيلة النظام الاقتصادي الاشتراكي لتحقيق أهدافه الاقتصادية، حيث يحقق التخطيط الإلزامي والمركزي الشامل التوازن في النظام الاقتصادي وفعالياته. ومن أهم خصائص هذا التنظيم وجود خطة مركزية شاملة تتصف بالإلزامية تُوجه مجمل الأنشطة والفعاليات الاقتصادية لتحقيق أهداف النظام الاقتصادي الاشتراكي. وتفقد آلية السوق فاعليتها في هذا التنظيم الاقتصادي لتحل محلها الخطة الاقتصادية، وتتدخل الدولة في النشاط الاقتصادي عن طريق الملكية العامة لوسائل الإنتاج. ويصبح المشروع هنا وحدة اقتصادية في جسم اقتصادي متناسق، فالمشروع وحدة اقتصادية منفصلة من الناحية القانونية فقط.

المطلب الثانى: وظيفة النظام الاقتصادي:

إن وظيفة أى نظام اقتصادي هي العمل على علاج المشكلة الاقتصادية، التى تتمثل فى ندرة الموارد نسبيا وتعدد الحاجات الواجب اشباعها. والنظام الاقتصادي كما أسلفنا القول هو مجموعة من المؤسسات الاقتصادية التى يتم من خلالها توظيف الموارد الاقتصادية المختلفة واستغلالها من أجل إشباع الحاجات الإنسانية. ويتم تخصيص أو توزيع الموارد Allokation عن طريق آليات السوق عبر الملكية الخاصة، أو أسلوب التخطيط عبر الملكية العامة، أو عن طريق نظام مختلط من آليات السوق والتخطيط.

وتقوم الوسائل الاقتصادية التى يحقق بها النظام الاقتصادي أهدافه على القانون، الذى يعبر عنها ويجسد التقاليد والإرث الحضاري والتطور الفكري والتطلع الفلسفي وتوزيع القوى السياسية في المجتمع. ولهذا فإن النظام الاقتصادي هو ليس اقتصاديا صرفا، وإنما هناك أيضا قوى غير اقتصادية موجودة دائما وقوية ويجب أن تؤخذ بعين الاعتبار.

وترجع أهمية هذه الوسائل الاقتصادية الى الآتى:

١ - أنها تساعد على تحديد مكان السلطة التى تتخذ القرارات والتى تمثل مكان الاختيار الفعال، أى أنها تساعد على تحديد من بين متخذي القرارات المحتملين سيتخذ فعلا قرارات فعالة وحاسمة بشأن حركة الموارد.

٢ - أنها تتسق ما بين نشاطات الوحدات الاقتصادية الفردية، وتعمل بطريقة تضمن التوافق الداخلي بين القرارات المختلفة لتوزيع الموارد.

٣ - أنها تساعد على تحديد أى من القرارات سيتخذ فعلا.

وقد أشار بعض الاقتصاديين إلى أن أهم الوظائف التى يؤديها النظام الاقتصادي تتخلص فيما يلي:

١- وظيفة تحديد المعايير والكفاءة الاقتصادية Economic Efficiency:

فحين يصبح إنتاج الثروة اجتماعيا يجب أن يكون هناك قرار اجتماعي حول ال أهمية النسبية للاستعمالات البديلة المختلفة لقوى الإنتاج، وحول الحاجات التى يجب إشباعها أولا.

٢- وظيفة تنظيم الإنتاج:

فبعد تقويم الاستعمالات البديلة للقوة الإنتاجية يجب أن توضع هذه الاستعمالات في إطار من التدرج حسب أهميتها النسبية وأسبقياتها. ومن وجهة النظر الاجتماعية ترتكز هذه العملية على توزيع أفضل للموارد المتاحة بين النشاطات الاقتصادية المختلفة، والتنسيق الفعال بين مختلف عناصر الإنتاج المستعملة في كل صناعة.

٣ - وظيفة التوزيع:

أي توزيع الناتج القومي بين أعضاء المجتمع. وهو أمر يتصل بشكل وثيق بوظيفة التحكم بالإنتاج. فالقرار الخاص بماذا سينتج مرتبط أساساً بقرار آخر يتعلق بالجهة التي ستحصل على الإنتاج.

٤ - وظيفة الاستقرار والتقدم الاقتصادي:

ويقصد بالتقدم الاقتصادي الارتفاع بمستوى معيشة السكان بالاهتمام بالانفاق على التعليم والصحة والبحث والتطوير، مما يؤثر على تطور القوى الإنتاجية وعلى حاجات المجتمع.

٥ - وظيفة الملاءمة بين الاستهلاك والإنتاج:

وذلك بصفة خاصة في الآماد القصيرة جداً، كما في حالة الزراعة، ويستوجب ذلك الرقابة على الاستهلاك في الوقت الذي تجري فيه عملية ملاءمة الإنتاج معه بالسرعة الممكنة.

هذه هي الوظائف الأساسية التي يتوجب على النظام الاقتصادي القيام بها بسبب ندرة الموارد ويمكن تفعيلها من خلال آليات السوق أو التخطيط أو كلاهما، ولذا يجب دراسة وفهم كيفية تأدية النظام الاقتصادي لوظائفه، وهذا يتطلب معرفة ودراسة الأنماط المختلفة لعلاج المشكلة الاقتصادية.

المطلب الثالث: وحدات النشاط الاقتصادي وأهدافها:

أولاً: وحدات النشاط الاقتصادي:

بدراسة النظام الاقتصادي يتبين لنا وجود ثلاث أنواع من الوحدات التي تقوم باتخاذ القرارات في هذا النظام لتسيير عجلة النشاط الاقتصادي فيه وهي:

(١) الوحدات التي تقوم بالنشاط الاستهلاكي:

وهذه الوحدات من الأسر يضمها قطاع العائلات، وتشتمل على الأفراد أو الأسر التي تستخدم الأرصدة المتاحة من الدخل للحصول على السلع الاستهلاكية لإشباع حاجتهم الشخصية، وما ينفقه هؤلاء على السلع يسمى بالنفقات الاستهلاكية.

(٢) ملاك عناصر الإنتاج:

هذه الوحدات تمثل الشخص الطبيعي أو الاعتباري الخاص أو العام الذي يملك عناصر أو عناصر الإنتاج. وهو يقدم هذه العوامل للغير لاستخدامها في العملية الإنتاجية. ووحدات عناصر الإنتاج أما أنها تمثل خدمات العمل أو الأرض أو رأس المال. وهذه العوامل قد تؤجر للغير لاستخدامها في الإنتاج، أو تستخدم بواسطة المالك نفسه أو كرأس مال يقرض للغير.

(٣) وحدات إنتاج السلع والخدمات:

وهذه الوحدات تتكون إما من فرد واحد كطبيب أو محام مثلاً، أو تكون على شكل منشآت أعمال ذات أشكال قانونية مختلفة كشركات الأشخاص وشركات الأموال. وإنفاق الأموال بواسطة الوحدات الإنتاجية يكون لنا في النهاية ما يسمى بالتكلفة، وهذا بعكس الحال بالنسبة للنفقات التي تقوم بها الوحدات الاستهلاكية. ومن المرغوب فيه من الناحية التحليلية أن نجمع الوحدات الاقتصادية في

صناعات معينة هي مجموعة المؤسسات التي تنتج سلعاً متشابهة أو مرونة الإحلال بين بعضها قريب جداً. فصناعة الصلب مثلاً تشتمل علي المؤسسات التي تنتج منتجات الصلب.

(٤) المؤسسات الاجتماعية وغيرها:

هناك وحدات يمكن تمييزها عن الوحدات السابقة، وهذه الوحدات تستطيع اتخاذ قرارات معينة، ومن أمثلتها الجمعيات التعاونية، ونقابات العمال، والمؤسسات الاجتماعية الخيرية، والأجهزة الحكومية وغيرها. فهذه المؤسسات تلعب دوراً هاماً في النشاط الاقتصادي بتقديم خدمات هامة أو تقوم بنشاط استهلاكي، ولكنها لا تدخل بسهولة في إحدى الأنواع الثلاثة السابقة.

ثانياً: وظائف الوحدات الاقتصادية:

الوحدات الاقتصادية متميزة عن الأفراد الذين يمتلكونها ويديرونها، فليها ملكية عناصر الإنتاج وتملك المنتجات التي تنتجها حتي تعرض في السوق، أما فيما يتعلق بالعمال فإنها تمتلك خدماتهم دون أنفسهم. أما العوامل الأخرى كالأرض، رأس المال فغالباً ما تمتلكها كما أنه لا بد من وجود رأس مال نقدي لكي تحصل علي خدمات عناصر الإنتاج.

وتقوم الوحدات والمؤسسات الاقتصادية بوظائف عديدة، أهمها مايلي:

(١) وظائف الادارة:

تقوم الوحدات والمؤسسات الاقتصادية بوظائف الإدارة عن طريق تنسيق الأنشطة المختلفة لعوامل الإنتاج. ففي النظام الرأسمالي تقوم الوحدات الاقتصادية بالتخطيط واتخاذ قرارات تتعلق بشكل الإنتاج ونوعه، وطرق الإنتاج، وأثمان المنتجات وفي أغلب الأحيان تستطيع بدء عملية الإنتاج وإنهاؤها.

(٢) وظيفة التنبؤ:

قيام الوحدات والمؤسسات الاقتصادية بوظيفة التنبؤ في الاقتصاد المتحرك يقصد به تقدير الظروف المستقبلية، أما في المجتمع الساكن فتكون قراراتها مجرد قرارات روتينية، ويجب عليها وضع برنامج مناسب لمزج عناصر الإنتاج، وكذلك تكوين الأثمان. أما في الاقتصاد المتحرك فيجب علي الوحدات والمؤسسات الاقتصادية أن تقوم بوظيفة التنبؤ، وبسبب هذا الدور تتحمل نصيباً أكبر من المخاطر والخسائر المالية، نظراً لأنها تقوم بدفع المدفوعات قبل الإنتاج، ومن ثم فإنها تتعرض لخسائر جسيمة اذا لم تنجح في أعمالها. ولاشك أن فشل المشروع الواحد يعود بأضرار علي الملتحقين بالمشروع والمساهمين فيه.

ثالثاً: أهداف الوحدات الاقتصادية:

يمكن شرح الأهداف التي تبتغيها الوحدات الاقتصادية في ظل أى نظام اقتصادي في ما يلي:

(١) تحقيق أقصى إشباع ممكن للمستهلك:

عندما نطبق هذا المبدأ علي قطاع العائلات المكون من الأسرة والأفراد، نجد أن هذا الفرض يتضمن ضمناً أن كل وحدة استهلاكية تحاول تحقيق أقصى إشباع ممكن باستخدام ما لديها من الدخل

المتاح وتوزيعه بين الادخار والاستهلاك. أى أنه يوازن نفسه بين الادخار والاستهلاك بقدر ما يمكن. ولو أخذنا فترة معينة فإننا نجد أن كل فرد له مقدار معين من النقود يعتبر رصيماً بالنسبة له، حصل عليه من عمله في الماضي، أو كنتيجة لميراث حصل عليه بطريقة شرعية.

(٢) تحقيق أقصى دخل ممكن لأصحاب عناصر الإنتاج:

وكما هو الشأن بالنسبة للمستهلك فإن أصحاب عناصر الإنتاج يحاولون أيضاً الحصول علي أقصى دخل ممكن إلا أنه من المهم أن نلاحظ أن كبر حجم الدخل النقدي لا يعني بالضرورة كبر حجم المكاسب الصافية. أى أنه ليس من الضروري أن يكون حجم الدخل النقدي كبيراً لكي تكون المكاسب الصافية أكبر مما يمكن، بل من الممكن أن تحصل عناصر الإنتاج علي أكبر دخل صافي لها من دخل نقدي أقل حجماً مما يتصور، فالعامل لا يبحث في مجرد زيادة دخله إلي أقصى حد ممكن فحسب، وإنما يعمل عدداً من الساعات لزيادة مكسبه الإجمالي من كل من العمل والفراغ معاً.

وبالنسبة لرأس المال فإن فرض تحقيق أقصى دخل ممكن يقتضي أن يخصص أصحاب الثروة هذا العنصر من عناصر الإنتاج بين الأصول السائلة والأنواع الأخرى التي تحقق له مكاسب أكثر. ومعني ذلك أنه يفضل بين الدخل الذي يحصل عليه من إبقائه الثروة كامنة في شكل أصل نقدي سائل والعائد الذي يحصل عليه من تحويله إلي أشكال أخرى. أى أن النقود ستقرض لمن يدفع أكبر عائد ممكن مع الأخذ في الاعتبار احتمالات المخاطرة وضياع رأس المال نفسه.

وبالنسبة لملاك الأراضي وأصحاب الأصول الرأسمالية، فإن هذا الفرض يقتضي أيضاً لامجرد زيادة الدخل النقدي الذي يحصلون عليه فحسب، وإنما هو الحصول علي هذا الدخل بأقل عدد من الوحدات التي يقدمونها للغير، ولذلك فإنهم يقدمون خدمات ممتلكاتهم للمؤسسات التي تدفع عائداً أعلى. وعلي هذا الأساس يعمل أصحاب المشروع علي تحقيق أقصى دخل ممكن من مزج العوامل الإنتاجية بنسب معينة بحيث تحقق لهم في النهاية دخلاً صافياً نتيجة تحملهم لأعباء المخاطرة يطلق عليه الأرباح وهذا هو دخل التنظيم.

(٣) أهمية هدف تحقيق أقصى ربح ممكن:

من المعتقد بشكل واسع أن تحقيق أقصى ربح ممكن مازال هدفاً رئيسياً في المؤسسات الاقتصادية، والمكاسب المحققة بواسطة المؤسسة ينظر إليها علي أنها أحسن مقياس لمدي نجاحهم في أعمالهم، وتمثل الأرباح الإثبات الموضوعي الغير قابل للجدل علي مدي كفاءة الإدارة مما يحفظ عليهم مراكزهم، بينما فشل المؤسسة في تحقيق مستوي معين من الأرباح قد يؤدي إلي ثورة المساهمين، وربما أدي كذلك إلي فصل الإدارة العليا أو تغيير الموظفين. كما أن الفشل في الحصول علي الأرباح المناسبة قد يزيد من مخاطر المؤسسة، أو قد يؤدي بها إلي الإفلاس، فضلاً عن أن وجود معدل مناسب من الأرباح يعتبر ضرورياً لاستمرار توسع المؤسسة. فوجد الأرباح المتراكمة يسهل للمؤسسة مهمة التمويل والحصول علي رأس مال إضافي.

المطلب الرابع: تطور النظم الاقتصادية وخصائصها:

لا يوجد أى نظام اقتصادي الا لاستجابة لطبيعة الإنسان واشباع حاجاته المادية والمعنوية، ولكي يتمشى مع روح العصر الذى يعيشه تطراً عليه تغييرات وتطورات في الأصول والفروع. ومعظم النظم الاقتصادية التي عاشت طويلاً استطاعت أن تتجاوز العقبات وتتحدى الصعاب عبر الزمان والمكان بفضل خضوعها للتقنيح والمراجعة والتغيير المستمر، وقدرتها على الأخذ ببعض مميزات الأنظمة الأخرى سواء كانت قبلها أو ظهرت بعدها. وفي هذا المضمون يمكن القول بأن أى نظام اقتصادي سياسي لا يستطيع البقاء طويلاً إلا اذا اتسم بالمرونة وكفاءة الأداء، وباستعداد للتعديل والتسوية والملاءمة بينه وبين الظروف المتغيرة من حوله. وهذه المرونة قد تكون متعارضة أو متناقضة مع ركائز النظام، لكنها تبقى هي الوسيلة الفعالة لإدارة التغيير، لاسيما في فترات التحول والانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام آخر، أو في مرحلة التحول من سمة اقتصادية إلى سمة أخرى مع البقاء في النظام نفسه، كالأخذ بمبدأ التخطيط التأشيرى في نظام اقتصادي رأسمالي، والذي يتمثل في تدخل الحكومة في النشاط الاقتصادي وتحويل بعض المنشآت من الملكية الخاصة إلى ملكية الدولة، وهذه من سمات النظام الاشتراكي.

ان السمتين الرئيسيتين للنظام الاقتصادي هما ضرورة توافقه ودوامه النسبي، وتنتج هاتان السمتان من الميزتين الرئيسيتين لمكونات النظام، وهما مرونة البنية الفوقية والبنية الأساسية ومقدرتها على التكيف والتوافق مع مقتضيات التغيير والتطور، ومن هنا يمكن للنظام الاقتصادي أن يتطور فعلاً ويتحول. وبذلك يحدث الانتقال من نظام اقتصادي إلى نظام اقتصادي آخر. ومن هنا تظل الأنظمة الاقتصادية دائماً في حركة تطور، والعوامل المسؤولة عن هذا التطور تنقسم إلى عناصر ذاتية ترتبط ارتباطاً عضوياً بالمتغيرات الاقتصادية، كازدياد الإنتاجية وتطور مستوى وسائل الإنتاج والتكنولوجيا، والمتغيرات غير الاقتصادية مثل العادات الاجتماعية والهوية الحضارية Kulturidentitaet، وعوامل خارجية لا تتصل اتصالاً مباشراً بالظواهر الاقتصادية مثل ثورة المعلومات والاتصالات والاكتشافات الجغرافية والعلمية والحروب والنزاعات السياسية بين الأنظمة المعاصرة.

وفى عرضنا لتطور النظم الاقتصادية وخصائص كل منها سنقسمها الى مجموعتين من النظم، المجموعة الأولى تتضمن نظم اقتصادية سابقة على الرأسمالية، وهى المشاعية البدائية والرق والاقطاع، والمجموعة الثانية تتضمن النظم الاقتصادية المعاصرة، وهى النظام الرأسمالى والنظام الاشتراكى والنظام المختلط.

المبحث الثانى

النظم الاقتصادية السابقة على الرأسمالية

يتناول المبحث الثانى شرح النظم الاقتصادية السابقة على الرأسمالية فى ثلاثة مطالب كما يلى:

المطلب الأول: المشاعية البدائية.

المطلب الثانى: نظام الرق أو العبودية.

المطلب الثالث: النظام الإقطاعي.

المطلب الأول: المشاعية البدائية:

عاشت البشرية مئات الألوف من السنين فى تشكيل اجتماعى واقتصادى أساسه الملكية الجماعية لأدوات العمل البدائية التى استخدمت كوسائل إنتاج. وتعد المشاعية البدائية أول نظام اقتصادى اجتماعى فى التاريخ، وكانت وسائل الإنتاج التى استخدمها الإنسان بسيطة وبدائية، كما كانت مهارات العمل وخبرة الأفراد ومعرفتهم قليلة جداً. لذلك لم يكن فى مقدور الأفراد مواجهة الطبيعة إلا بتجميع جهودهم وتضافرها.

أولاً: خصائص مراحل نظام المشاعية البدائية:

وقد عاش الأفراد فى مشاعات قبلية متوحدين على أساس قرابة الدم، تسيطر عليهم عادات وتقاليد بسيطة. وكانت المحاصيل القليلة التى لاتكاد تفي بحاجة الإنسان توزع بين أفراد المشاعة توزيعاً متساوياً، لذلك لم يكن هناك فائض من المحاصيل يمكن انتزاعه من الآخرين، ولا تفاوت اقتصادي أو علاقات استغلال فى المجتمع. فكانت وسيلة الإنتاج الرئيسة هي الأرض، وسيطر الاقتصاد الطبيعي فى هذه التشكيلة الاجتماعية الاقتصادية، حيث كان تتم عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك بشكل مباشر دون استخدام النقود، وكان نمط الإنتاج تعاونياً وجماعياً.

ومن أهم مراحل تطور نظام المشاعية البدائية تطور المشاعية العشائرية من الأمومية Matriarchat الى الأبوية Patriarchat. ففي المشاعية العشائرية الأمومية كانت تتركز السلطة والقيادة بشكل طبيعى فى يد الأم، وكانت الأنثى هي أصل النظام الاجتماعى البدائى واليه ينسب أبناؤها. وقد اختفى هذا النظام تقريباً من الوجود الا فى بعض الشعوب البدائية فى آسيا وأفريقيا. أما المشاعية العشائرية الأبوية فقد توالى فى مرحلة لاحقة، عندما فقدت الأنثى كل المزايا والحقوق الأمومية لتخضع للرجل فى ظل مجتمع ذكوري أبوى، مازال يشكل الثقافة الغالبة حتى اليوم فى العالم.

وفى مرحلة المشاعية الزراعية بدأ الإنسان مرحلة الاستقرار على ضفاف الأنهار وزراعة الأرض وتربية الماشية، وظهرت الحضارات القديمة على ضفاف الأنهار، مثل حضارة الصين ومصر وبلاد الرافدين. وقد توالى الاكتشافات الإنسانية وعملت على تحسين أدوات العمل وطرق الإنتاج،

ففى أول الأمر كانت الأدوات من الحجارة والعصى يستخدمها الإنسان فى الضرب والقطع والحفر، ثم حدث اكتشاف النار الذى مكن الانسان من إدخال أنواع جديدة من الغذاء فى طعامه، وابتكر القوس والسهم الذى ساعد على تحسين جديد لأدوات العمل وتطوير القوى الإنتاجية للمجتمع البدائى.

ثانياً: تطور نظام المشاعية البدائية:

يمثل ظهور الزراعة خطوة عظيمة أثرت فى تطور القوى الإنتاجية، لكنها ظلت بدائية أمداً طويلاً إلى أن استخدمت الماشية فى الأعمال الزراعية، فزاد الاتجاه نحو العمل الزراعى بدلاً من الرعى، وبدأ الناس فى تبنى طراز مستقل من الحياة، وكان النظام السائد هو الملكية الجماعية واشترك الجميع فى اقتصادهم القائم على صيد الحيوانات والأسماك وإعداد الطعام، وكان معظم الناس يقومون بأعمال مشابهة فى شكل تعاون، ولم يكن ثمة أى استغلال من الإنسان للإنسان، وكان توزيع الغذاء على أعضاء المجتمع البدائى يتم على أساس التكافؤ. وقد نظمت العشائر بصورة متدرجة، ثم حدث تقسيم للعمل بشكل طبيعى بين أفراد العشيرة، بين الرجال والنساء، وبين الراشدين والأطفال والشيوخ، فقد بدأ الرجال يشغلون أنفسهم فى أعمال الصيد، فيما راحت النسوة تعلمن فى جمع الأغذية النباتية، ثم تطورت هذه التجزئة للعمل عقب ظهور تربية الماشية والزراعة، إذ شرعت مجموعة من الناس فى التخصص فى الزراعة، بينما تخصص مجموعة أخرى فى تربية الماشية، وقد ترتب على تقسيم العمل هذا إلى ظهور طاقة إنتاجية عالية، وسرعان ما وجدت المجتمعات البدائية أن لديها وفرة من بعض المنتجات، وندرة فى منتجات أخرى، فظهر التبادل بين القبائل التى تعمل فى تربية الماشية، وتلك التى تعمل فى الزراعة.

ثم اكتشف الناس مع مرور الزمن سر صهر المعادن كالنحاس والحديد، وعملوا منها الأدوات وأدوات العمل والسلاح، وأمكن باختراع المغزل اليدوى إنتاج الملابس، وبدأ بعض الأفراد تبعاً لذلك فى التركيز على الحرف التى أتقنوها، يبادلونها فى سبيل الحصول على المنتجات اللازمة لغذائهم. وهكذا ازدادت طاقة الإنسان الإنتاجية وسيطرته على الطبيعة، وأصبح قادراً على سد متطلباته بصورة أكبر.

ثالثاً: تلاشى نظام المشاعية البدائية:

لم يكن فى وسع قوى الإنتاج الجديدة للمجتمع أن تنمو وتتطور بسهولة ويسر ضمن الإطار المشاعية البدائية لملكية وسائل الإنتاج، فلم يعد العمل المشترك ضرورياً، وظهرت الحاجة إلى العمل الفردى الذى يتطلب ملكية خاصة، وهكذا ظهرت الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج، وظهر معها اللاتكافؤ فى الملكية بين الناس، بين العشائر أولاً ثم بين أفراد العشيرة ثانياً وأصبح هناك أغنياء وفقراء.

المطلب الثانى: نظام الرق أو العبودية:

يعد نظام الرق أو العبودية Slavery، الذى حل محل النظام المشاعى البدائى، أول نظام فى التاريخ يقوم على استغلال الإنسان لأخيه الإنسان، وعلى التناحر الطبقي. وكانت العبودية فى أولى مراحلها تسمى «العبودية الأبوية» أو العبودية البيئية، وكان عدد الأرقاء قليلاً، وكان السيد مالك الرقيق

يشتغل في الأرض مع أرقائه، ولم يقتصر العمل في هذه المرحلة على الرقيق وحدهم كما حدث في المرحلة اللاحقة.

ثالثاً: خصائص نظام الرق:

وقد استهل أسلوب الإنتاج في نظام الرق تاريخه حين صار استغلال الرقيق هو السائد في عملية الإنتاج، وحين انقسم المجتمع إلى طبقتين متناحرتين: المُسْتَعْلَيْنَ «الأسياء» والمُسْتَعْلَيْنَ «الرقيق». ويضمُّ مجتمع الرق إلى هاتين الطبقتين فئة الأحرار كالجُرفيين والفلاحين الصغار والتجار والمرايين. وتكون في ظل هذا النظام المجتمع الطبقي، وأضحت السيطرة السياسية مقصورة على طبقة الأسياء في المجتمع.

وظهر التناقض بين العمل الجسدي والعمل الذهني، فالعمل الجسدي تخصص له الأرقاء للإنتاج المادي، في حين كان العمل الذهني من نصيب الأسياء الذين اختصوا بالإدارة الحكومية والسياسة والفلسفة والشعر والأدب والفن. ان التفرغ للقيام بهذه الأعمال كان له أثر إيجابي في تطور المعارف والعلوم الإنسانية وتقدم المجتمع البشري.

وفي نهاية النظام البدائي وعن طريق تنمية القوى الإنتاجية في الرعي والزراعة وبالتالي زيادة الإنتاجية في العمل، تمكن الإنسان من أن يتعدى المرحلة التي كان إنتاجه فيها كافياً بالكاد لسد رمقه إلى مرحلة جديدة أصبح فيها إنتاج الفرد أكبر من القدر اللازم لحفظ حياته، وبهذا ظهر لأول مرة فائض اقتصادي في يد الإنسان، وقد ترتب على ظهور هذا الفائض اختصاص الفرد المنتج به وحدة دون غيره، وبالتالي ظهور الملكية الفردية.

ومن ناحية أخرى فقد أدى هذا الفائض إلى امتناع الإنسان عن قتل ما يقع في يده من أسرى الحرب من الأعداء كما كان يفعل من قبل واستخدامهم بدلاً من ذلك في عملية الإنتاج للحصول على فائض إنتاجهم، وهكذا ظهر الرق لأول مرة ونقل الإنسانية إلى مرحلة أرقى بكثير من تلك التي كان فيها الأسرى من الذكور يقتلوا بمجرد وقوعهم في الأسر لعدم إمكان استفادة المنتصر منهم، لكن الأفراد الأقوياء في الجماعة لم يكتفوا باسترقاق أسرى الحرب من الجماعات المعادية بل عمدوا بعد ذلك، وقد رأوا فائدة عمل الرقيق، إلى استرقاق الأفراد في جماعتهم ذاتها إما بسبب عجزهم عن سداد ديونهم وإما لمجرد فقرهم وضعفهم، وقد كان هذا الاسترقاق بمختلف أسبابه سبباً وإيذاناً بانتهاء النظام الاقتصادي البدائي وبداية نظام اقتصادي آخر في أماكن متعددة من العالم هو نظام الرق أو العبودية.

مما لا شك فيه أن ظهور الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج أدى إلى زيادة ثراء الأفراد الذين يتوصلوا إلى حمل الآخرين على العمل في ممتلكاتهم، وقد مكنت الحروب من الحصول على هؤلاء العمال، إذا أصبح أسرى الحرب رقيقاً. ولكن زيادة الثراء التي صاحبت استخدام الرقيق جعلت الأغنياء لا يشرعون في استعباد الأسرى فحسب، بل وفي استبعاد أي من أبناء القبيلة تلحقه الفاقة أو يسقط تحت وطأة المدين، وهكذا ظهرت طبقتان هما طبقة الرقيق وطبقة السادة، وابتدأت صورة من صور استغلال الإنسان لأخيه الإنسان. وكانت العلاقات الاقتصادية في مجتمع الرقيق تعتمد على أن الأغنياء يملكون الرقيق الذي يعمل في الإنتاج تماماً كما يملكون وسائل الإنتاج الأخرى

كالأرض، فالعبد كان يعد من الممتلكات المنقولة، فهو تحت تصرف مالكة تماماً، ودون غيره. ومن الطبيعي أن العبيد كانوا يثرون على هذه الأشكال القاسية من الاستغلال، ولعل ثورة العبيد بقيادة سبارتاكوس ضد الرومان أحد الثورات التي ذكرها لنا التاريخ.

ثانياً: تطور نظام الرق وظهور النقود:

ظهر في ظل نظام الرق تبادل المنتجات الذي تحوّل تدريجياً إلى تجارة منظمة، ونشأت الأسواق التي تجاوزت حدود الدولة الواحدة، وظهر ما يسمى بالتجارة الخارجية. وقد أدى تزايد كميات الإنتاج من السلع المخصصة للسوق وتوسيع التبادل التجاري إلى تزايد التفاوت في الملكية والثروة على حساب عمل الرقيق، وظل الاقتصاد الطبيعي سائداً إلى حد ما، وظهر إلى جانبه الاقتصاد التبادلي، حيث تسود عمليات الإنتاج والتبادل والتوزيع والاستهلاك في شكل أكثر رقياً وتعقيداً. وظلت الأرض وسيلة الإنتاج الرئيسة. واعتمد النشاط الاقتصادي على الزراعة وتربية الماشية مع ظهور الإنتاج الحرفي. ومع تطور التجارة المنظمة ظهرت النقود التي بدأت تحتل مكانة مهمة في اقتصاديات مجتمع الرق.

ثالثاً: تلاشي نظام الرق:

نمت وتطورت قوى الإنتاج وعلاقات الإنتاج في أحشاء نظام الرق وعملت على تقويضه. فيلاحظ أن الدول التي قامت على اقتصاد الرقيق لم تتحقق انتصارات مستمرة في حروبها، لأن الفلاحين وأرباب الحرف كانوا دعامة جهاز الحرب، إذ كانوا يؤدون دور الجنود، ويحملون العبء الأكبر من الضرائب اللازمة لإدارة دفة الحرب، ولكن الإنتاج الواسع النطاق المملوك للسلادة والمرتكز على عمل الرقيق الرخيص كان ينافس إنتاجهم وادى إلى خرابهم الاقتصادي، فضعفت القوة الاقتصادية والسياسية والعسكرية للدول التي تملك الرقيق، وحلت الهزائم محل الانتصارات، ونضب المعين اللامنتقطع لتوريد الرقيق، مما أسفر عن هبوط عام في الإنتاج. وسرعان ما أصبحت الملكيات الصغيرة بعد ضعف الإقطاعيات الكبيرة التي تعتمد على عمل الرقيق أكثر فائدة، فتغير الحال رويداً وارتفع عدد العبيد المحررين، كما تجزأت الإقطاعيات الكبيرة في الوقت نفسه إلى مساحات أصغر يزرعها هؤلاء العبيد المحررين بشروط العمل قوامها أن هذا المزارع لا يعد عبداً، وإنما فالحاً للأرض، له حق العمل في قطعة منها طيلة حياته، شريطة أن يدفع لمالكها مقابل ذلك مبلغاً من المال أو شطراً من الإنتاج أو الاثنين، ولكن هذا المستأجر لم تكن له حرية كبيرة، بل كان مرتبطاً بأرضه، ولا يستطيع مغادرتها، يباع معها إذا شاء مالكاها بيعها، وهكذا بدأ الطراز الإقطاعي للإنتاج في الظهور.

المطلب الثالث: النظام الإقطاعي:

حل النظام الإقطاعي محل نظام الرق. ويقوم هذا النظام على ملكية طبقة الإقطاعيين لوسائل الإنتاج «الأرض» واستغلال الفلاحين. وظلت الأرض وسيلة الإنتاج الرئيسة. وكانت الملكية الإقطاعية على منطقة معينة، تشمل المدن والقرى وما فيها ومن فيها من أقنان. ولم تكن هذه الملكية مجرد شكل قانوني، وإنما كانت علاقة اقتصادية مضمونها استغلال الإقطاعيين للأرض والسكان المحرومين مما يضمن بقاءهم. وقد كان هذا الشكل للملكية يحدد وضع الناس في عملية الإنتاج الاجتماعي ويحدد

البنية الطبقة للمجتمع الإقطاعي كما يحدد طريقة توزيع المنتجات. إلى جانب ذلك وجدت في النظام الإقطاعي أنواع أخرى للملكية ولكنها محدودة جداً مثل ملكية الفلاحين الصغار والحرفيين لاستثماراتهم الخاصة.

أولاً: خصائص النظام الإقطاعي:

في مرحلة تكوّن النظام الإقطاعي بدأت تتحدد السمات الرئيسة لأسلوب الإنتاج الإقطاعي، وخاصة ظهور الملكية العقارية الإقطاعية، وظهور أنواع من الربح العقاري الإقطاعي بوصفه نوعاً اقتصادياً مميزاً لعلاقات الإنتاج في هذا النظام. وكانت تبعية الفلاحين الأحرار للإقطاعيين تتم بأساليب مختلفة على اختلاف في درجتها. وبدأت التناقضات بين الإقطاعيين والفلاحين تتضح أكثر فأكثر. وكان عمل الفلاحين الأساس في قيام المجتمع الإقطاعي واستمراره، كانوا ينتجون تلبية للحاجات الضرورية لأنفسهم، وللسيد الإقطاعي وحاشيته، ولجهاز الدولة.

وقد ساد النظام الإقطاعي في جميع بلاد العالم تقريباً، لمدة قرون عديدة، فقد ظل هذا العهد باقياً في الصين مثلاً أكثر من ألفي عام، واستمر الإقطاع الذي انتشر في بلاد أوروبا الغربية قروناً طويلة، بدأت بانتهاء الإمبراطورية الرومانية في القرن الخامس للميلاد وانتهت بقيام الثورات البورجوازية في إنجلترا في القرن السابع عشر، وفي فرنسا في القرن الثامن عشر، أما في روسيا فقد استمر من القرن التاسع إلى أواخر القرن التاسع عشر.

وكان أساس النظام الاقتصادي في المجتمع الإقطاعي هو الملكية الخاصة للأرض للإقطاعيين، وكانت الملكيات الزراعية الإقطاعية الواسعة هي أساس استغلال السادة الإقطاعيين للفلاحين، فقد كانت الأراضي توزع على الفلاحين وفق شروط ابتزازية، فالفلاح يلتزم بالعمل أما في فلاحه الأرض أو في استعمال الأدوات والحيوانات ويدفع مقابل ذلك مبلغاً نقدياً أو جزءاً من المحصول، أو مقابل الأمرين معاً. وهكذا أدى هذا النظام إلى اعتماد الفلاح اعتماداً شخصياً وحتماً على السيد الإقطاعي، فعلى الرغم من أن الفلاح لم يكن عبداً ولم يكن في وسع السيد أن يقتل فلاحه كما كان في نظام الرق، فقد كان هناك نوعاً آخر من التبعية تتلخص في أنه كان في وسع الإقطاع أن يبيع فلاحه مع الأرض، وهكذا كان أجير الأرض مضطراً إلى أن يعمل فيها لإنتاج الضرورات اللازمة لمعيشته ومعيشة أسرته بالإضافة إلى تحقيق فائض يأخذه السيد الإقطاعي مقابل ملكيته للأرض.

ثانياً: تطور قوى الإنتاج وعلاقات الإنتاج في النظام الإقطاعي:

ووصل الإنتاج الزراعي في ظل الإقطاع إلى مستوى أعلى مما كان عليه في نظام الرقيق، وتحسنت أساليب الإنتاج في الزراعة واستخدم المحراث الحديدي وغيره من أدوات العمل الحديدية على نطاق واسع، وظهرت فروع جديدة من الإنتاج الزراعي كزراعة الكروم وصناعة الخمر، وفي الإنتاج الحيواني كالزبدة والجبن، وتوسعت المراعي والمروج. وبالإضافة إلى سكان القرى، كانت المدن تضم أرباب الحرف والتجار، وتحسنت أدوات العمل عند هؤلاء وأصبحت قائمة على التخصص، كما ظهرت مع مضي الزمن حرف جديدة، مثل صناعة السلاح، والمسامير والأمواس والأقفال الحديدية والأحذية وسروج الركوب وغيرها، وظهرت تحسينات في عمليات صهر الحديد

وتتقيته من الشوائب، وظهرت الأفران الأولى لصهر الحديد فى القرن الخامس عشر، الذى وقعت فيه أعظم الكشوف الجغرافية.

ومع تطور أسلوب الإنتاج الإقطاعي تحول، على نحو متدرج، من نظام الريع بالسخرة إلى نظام الريع العيني، ثم إلى الريع النقدي. وكان الإقطاعي وفقا لنظام السخرة يستولي على العمل بشكله الطبيعي لذلك لم يُعَنَّ الفلاح بالعمل أو بنتائجه. ومع ظهور الريع بنوعيه العيني والنقدي، صار الإقطاعي يحصل على نتيجة العمل ممثلا بقسم من المُنْتَج وهو المُنْتَج الفائض. وصار الفلاح أكثر اهتماماً بنتائج العمل. وحققت القوى المنتجة في النظام الإقطاعي مستوى تطور عاليا مقارنة مع مستواها في نظام الرق.

لكن النظام الإقطاعي بشكله الذى كان سائداً فى أوربا كإقتصاد مغلق، يعتمد على الاكتفاء الذاتى وعدم قيام التبادل خارج حدود الاقطاعية، لم يكن يسمح بالتطور الاقتصادي الكبير، فلم يكن فى وسع طبقة الفلاحين العاملة تحت نير الاستغلال الإقطاعي أن تزيد كميات الإنتاج الزراعى لعدم وجود ما يشجعها على ذلك، إذ كان الإقطاعي يحصل على هذه الزيادة ولا يترك لهم إلا ما يبقئهم فى معيشة الكفاف. كما واجهت الطاقة الإنتاجية المتزايدة لأرباب الحرف فى المدن عقبات إقامتها الأنظمة والقواعد التى وضعت لتنظيم العمل فى نقابات حرفية، وتطلبت هذه التطورات كلها التحرر من أغلال الإقطاع.

ثالثاً: نمو الرأسمالية الصناعية وتقويض النظام الإقطاعي:

مع تزايد العلاقات السلعية النقدية ونموها، أخذت النقود شيئاً فشيئاً تسهم إسهاماً فعالاً بوصفها مقياساً للقيمة، كما اتسعت علاقات التبادل والعلاقات السلعية النقدية من التطور فى أدوات العمل ووسائل الانتاج وتقسيم العمل الاجتماعي. وكان هذا التطور فى علاقات الانتاج، أى قوى الانتاج ووسائل الانتاج بفضل قيام الثورة الصناعية والكشوف العلمية والجغرافية، وتراكم الثروة لدى التجار وتحولهم الى الاستثمار فى الصناعة، فولدت طبقة البرجوازية الرأسمالية الصناعية، وانقسم المجتمع الى طبقة البرجوازية أو الرأسمالية الصناعية، التى تمتلك المصانع والآلات ملكية خاصة، وطبقة العمال التى لا تملك الا قوة عملها تبيعها كسلعة مقابل الأجر، الذى يكاد يقترب من حد الكفاف للبقاء على حياة العمال. لقد ولدت الرأسمالية الصناعية كنظام اقتصادى اجتماعى جديد على أنقاض نظام الاقطاع، عندما أصبح عقبة أمام تطور قوى الانتاج وعلاقات الانتاج الجديدة. وزادت التناقضات فى بنية النظام الاقطاعي مما ساهم فى انهياره، وذلك بمساعدة عناصر أخرى مثل انتشار مبادئ الحرية الفكرية والسياسية، مما قوض سلطة الاقطاع، وبداية عصر التنوير والحرية الدينية أدى الى فقدان رجال الكنيسة فى أوربا السلطة الدنيوية، حيث قامت حركات الإصلاح الدينى، مثل البروتستانتية فى ألمانيا، عندما ثار راهب يدعى مارتين لوثر على فساد الكنيسة الكاثوليكية وسلطة بابا روما والكرادلة، وبيعهم صكوك الغفران.

المبحث الثالث

النظم الاقتصادية المعاصرة

يشهد عالمنا المعاصر انقسام دول العالم الى دول غنية متقدمة صناعياً أو دول الشمال، حيث يعيش فيها نحو ١٥% من سكان العالم يتمتعون بنحو ٨٥% من الناتج العالمى للسلع والخدمات، ودول متخلفة فقيرة هي شعوب العالم الثالث أو دول الجنوب، يعيش فيها نحو ٨٥% من سكان العالم ويتمتعون بنحو ١٥% من الناتج العالمى للسلع والخدمات، ويسودها مؤشرات التخلف مثل الفقر والجهل والمرض وضعف المؤسسات الاقتصادية والسياسية والنكد العام.^١

ويمكن القول أن أهم الأنظمة الاقتصادية المعاصرة يمكن ايجازها فيما يلى:

١. النظام الاقتصادي الرأسمالي.

٢. النظام الاقتصادي الاشتراكي.

٣. النظام الاقتصادي المختلط، الذى يحاول التوفيق بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي وتجنب عيوبهما البارزة والتركيز على جوانبهما الإيجابية.

والجدير بالذكر أن جميع النظم الاقتصادية الحديثة تشترك في السعى الى تحقيق ثلاث أهداف رئيسية، وهي: التشغيل الكامل والفعال للموارد النادرة، والتوزيع المتساوي للدخل، ونمو الإنتاج على مر الزمن. ومن هنا تقوم الدولة الحديثة بوظائف مهمة وتؤثر في مختلف جوانب النشاط الاقتصادي بوساطة السياسات المالية والنقدية والتجارية التي تمارسها. وقد تقوم الدولة ذاتها بالنشاط الاقتصادي في حدود معينة اذا ما استدعت المصلحة العامة ذلك.

ويمكن القول أن النظام الاقتصادي الأمريكى أو الألمانى أو الفرنسى أو الصينى أو الروسى على سبيل المثال تختلط فيه عناصر الاقتصاد الحر والتخطيط بدرجات متفاوتة. ولذلك أصبحت دراسة الأنظمة الاقتصادية المقارنة أسلوباً يستخدمه علم الاقتصاد بتطبيق أساليب التحليل المقارن فى دراسة موضوعات اقتصادية مثل الانتاج والاستهلاك والضرائب والدخل القومى والاستثمار.

كذلك تلجأ الدول النامية إلى التدخل في قطاعات النشاط الاقتصادي عن طريق التخطيط الاقتصادي بهدف تحقيق التنمية، وتتيح للقطاع الخاص المشاركة فى عملية التنمية. وترغب الدول النامية في استخدام السياسات الاقتصادية في توجيه النشاط الاقتصادي وإدارته بهدف تحقيق العدالة

^١ فى رأينا أن النكد العام يعبر عن حالة الشقاوة والاكتئاب التى تصيب المواطنين فى الدول النامية بالاحباط، عندما تفشل السياسة العامة فى توفير سبل السعادة للمواطنين، وتولد لديهم مشاعر سلبية وسلوكيات عدائية ضد المجتمع. ويجب أن تستهدف استراتيجية التنمية الاقتصادية تحقيق السعادة، ورفع مؤشر السعادة القومية، حسب تقرير السعادة فى العالم الذى تصدره الأمم المتحدة سنوياً. راجع فى ذلك نظريتنا فى التنمية، المتضمنة فى الدراسة التالية: صلاح زين الدين: التنمية الاقتصادية، مدخل جديد للقضاء على النكد العام وتحسين مؤشر السعادة القومية، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩١٦.

ص ٢٠٠ وما بعدها.

الاجتماعية وتشجيع المبادرة الفردية واحترام حق الملكية وتعاون القطاعات المختلفة لتسهم جميعها في عملية التنمية الشاملة.

يتناول هذا المبحث شرح النظم الاقتصادية المعاصرة فى أربعة مطالب، كما يلى:

المطلب الأول: النظام الاقتصادي الرأسمالي.

المطلب الثانى: النظام الاقتصادي الاشتراكي.

المطلب الثالث: النظام الاقتصادي المختلط.

المطلب الرابع: النظام الاقتصادي العالمي.

المطلب الأول: النظام الاقتصادي الرأسمالي:

مقدمة:

أعطيت للرأسمالية أو النظام الرأسمالي تعريفات كثيرة بعضها علمي بحث ومن ثم موضوعي، وبعضها متأثر بالتفضيل الشخصي لكل كاتب، وبعضها يخفى حكماً قيمياً فيما يتعلق بالنظام، ما له أو ما عليه، دون أن يصرح بهذا، وبعضها أخيراً يصدر عن انحياز أو موقف متخذ سلفاً. فقد ذهب الاقتصادي الألماني سومبارت Sombart إلى تعريف الرأسمالية بأنها تتركز فى أن جمع رؤوس الأموال وتحقيق الأرباح هو الباعث المسيطر للنشاط الاقتصادي ويخضع بالتالى كل شئ فى الحياة لهذه الغاية.

يرى ماركس أن جوهر الرأسمالية إنما يكمن فى أسلوب الإنتاج الرأسمالي الذى يتكون من:

(أ) : قوى الإنتاج، وهى مجموعة الوسائل التى يستخدمها المجتمع لإنتاج السلع المادية، وتشمل أدوات الإنتاج من عدد وآلات، وقوة العمل أى الأفراد أنفسهم بإمكانياتهم الفنية وخبراتهم بالعمل والتى تساعدهم على تشغيل أدوات الإنتاج هذه وفقاً لفن إنتاجي معين.

(ب) : علاقات الإنتاج أو علاقات الملكية، وهى العلاقات الاقتصادية أو الروابط التى تقوم بين الأفراد خلال عملية الإنتاج وعمليات المبادلة وتوزيع السلع المادية.

وهدف الإنتاج فى النظام الرأسمالي يكون من أجل التبادل وتحقيق الربح. وتعود ملكية وسائل الإنتاج فيه إلى فئة قليلة من المجتمع هم الرأسماليون، أما باقي أعضاء المجتمع وهم الأكثرية، فلا تملك سوى قوة عملها وأفرادها يشتغلون عمالاً أجراً يُشغّلون وسائل الإنتاج التى يملكها الرأسماليون. ويمتاز هذا النظام بحرية النشاط الاقتصادي. ويتم تخصيص Allokation أو توزيع الموارد الاقتصادية فى النظام الرأسمالي عن طريق آلية السوق Marketmechanismus، وتتخذ القرارات الاقتصادية فى إطار من اللامركزية. ولا تتدخل الدولة فى النشاط الاقتصادي، الذى تقوم به المؤسسات والأفراد، تدخلاً مباشراً.

كما يفترض النظام الرأسمالي أن الوحدات الاقتصادية تسعى دائماً لزيادة كمية الربح للمنتج وزيادة المنفعة للمستهلك. فالفرد هنا يقوم بوظيفة مزدوجة فى النظام الاقتصادي مرة بصفته منتجاً ومرة بصفته مستهلكاً، ولكنه دائماً مدفوع بالدافع الاقتصادي أى تحقيق مصلحته الشخصية. ويقوم النظام

الاقتصادي الرأسمالي على آلية السوق التي لا يمكن أن تؤدي وظائفها بكفاية إلا إذا اتصفت بالحرية والمنافسة التامة وعدم تدخل الحكومة، عندئذ لا يكون في مقدور أى من المنتجين أو المستهلكين بصفته المنفردة التأثير في الأسعار السائدة في السوق.

إن قيام التوازن التلقائي في الحياة الاقتصادية في ظل النظام الرأسمالي يتطلب احتراماً لمبدأ المنافسة الحرة؛ فآلية السوق قادرة على تحقيق هذا التوازن بتفاعل عناصر العرض والطلب في السوق. ويوضح آدم سميث آلية حدوث التوازن التلقائي على أساس التفريق بين نوعين من الأسعار: السعر الطبيعي، وهو مساوٍ لكلفة إنتاج البضاعة أو مساوٍ لقيمة البضاعة، والسعر الجاري وهو السعر الذي يتكون بفعل العرض والطلب في السوق. ويظل السعر الجاري يحوم حول السعر الطبيعي ويقترب منه ليساويه في أغلب الأحيان عن طريق اليد الخفية *invisible hand* التوازن التلقائي الذي يجري في السوق بين قوى العرض والطلب، وإذا كان هناك أى اختلال فإنه زائل لامحالة لتعود حالة التوازن من دون شك في ذلك. أن هذا التوازن العفوي لا يخلخله إلا عدم تطبيق مبدأ المنافسة الحرة.

أولاً: نشأة وتطور النظام الرأسمالي:

يقوم النظام الرأسمالي على الملكية الفردية لوسائل الإنتاج والحرية الاقتصادية للأفراد في إدارة وتسيير وممارسة النشاط الاقتصادي والتنافس فيما بينهم بهدف تحقيق المكسب المادي. ويتمتع النظام الرأسمالي بقدرته على التجديد والاستمرار وقابليته للإصلاح، الأمر الذي جعل أغلب دول العالم تتوجه نحو الاتجاه الرأسمالي. والنشأة المبكرة للنظام الرأسمالي كانت في إنجلترا أثناء الثورة الصناعية، وانتشر منها إلى الدول الأوروبية وبقية دول العالم.

النموذج الرأسمالي فكرة إنسانية قبل أن يكون مجرد نظرية اقتصادية، وكان محور هذا النموذج هو الإيمان بالفرد والإيمان بقدراته وإمكانياته. وقد كان لهذه الفكرة الإنسانية صداها في الفكر الديني فكانت حركة الإصلاح البروتستانتي التي تضع الخلاص في يد الإنسان بعد أن كانت الكنيسة الكاثوليكية تحتكره، وتجعل العلاقة بين الإنسان وربه علاقة مباشرة، بعد أن كان رجل الدين المسيحي يتوسط تلك العلاقة لدرجة بيع البابوات لصكوك الغفران ودخول الجنة. وكان لهذا النموذج الإنساني صداها في الفكر الاقتصادي، فكانت الحرية الاقتصادية، وكانت المنافسة، وكان الصراع بين الأفراد والهيئات، بعيداً عن تدخل الدولة، إلا في صورة قوانين تسنها لتنظيم العلاقة بين المتنافسين.

وحيثما اتجهت دول الغرب إلى الاستعمار في القرن التاسع عشر، صار تدخل الدولة ضرورياً من ناحية الأمن القومي لأن الأمر ارتبط بفكرة القومية، وصراع الدول الأوروبية القومية للحصول على المستعمرات، تحصل منها على المواد الخام، وتستعملها كأسواق لمنتجاتها. ومنذ القرن التاسع عشر يوجد تدخل للدولة في المجتمعات الرأسمالية في الشؤون الاقتصادية، بدأ محدوداً في الوظائف السيادية للدولة مثل الأمن والدفاع والدبلوماسية والعدالة، وتزايد تدخل الدولة في القرن العشرين، ولكن بدرجات تختلف من مجتمع رأسمالي إلى آخر، حسب ظروف كل مجتمع وما تفرضه هذه الظروف من تحديد حجم هذا التدخل. ورغم هذا التدخل، ظل الأساس كما كان هو حرية الفرد، وتشجيع الابتكار والمبادرة الفردية، والدولة لا تتدخل إلا للضرورة وبمقدار.

وكان لهذه الفكرة الإنسانية صداها في الفكر الاجتماعي، وفي الفكر الأخلاقي، وقد انتشر روح الإصلاح في كل مجال. لقد وجدت روح جديدة في السياسة وفي المجتمع، وفي العلم والفلسفة والدين، وفي الأدب والفن. وبدأ الجانب الاقتصادي في الحرية يطغى على بقية الجوانب في الأيديولوجيا الرأسمالية، بعد أن كان مجرد جانب واحد من هذه الحرية، التي حققتها ثورة الإصلاح الديني في أوروبا، بحيث صارت الرأسمالية لاتوحي في الذهن إلا هذا الجانب الاقتصادي، وما يؤدي إليه من صراع على الكسب والربح، ومن تنافس في الحصول على المواد الخام والأسواق والخبرات الفنية، ومن حروب لحماية المصالح الرأسمالية في خارج الحدود، ومن صراع بين العمال وأصحاب الأعمال، ومن مكتشفات علمية لزيادة الإنتاج وخفض تكلفته، ومن بحوث علمية للوصول إلى هذه المكتشفات، وغير ذلك مما يعتبر هذا الجانب الاقتصادي مداره ومحوره.

وفي إطار هذه الحرية الاقتصادية التي طغت على سائر الحريات في الأيديولوجيا الرأسمالية، انطلقت الحرية السياسية والحرية الدينية والحرية الأكاديمية، وسائر الحريات الأخرى. واقترب الاستعمار بالرأسمالية التجارية والرأسمالية الصناعية. والرأسمالية التجارية هي التي سادت أوروبا في القرنين السادس عشر والسابع عشر، وكانت فيها التجارة هي محور النشاط الاقتصادي، وفي مرحلة الرأسمالية الصناعية، ظهرت تنظيمات إنتاجية جديدة، وعلى رأسها الشركات المساهمة، وانتقلت الرأسمالية من رأسمالية الوحدات الصغيرة أو رأسمالية المنافسة، إلى رأسمالية الوحدات الكبيرة، أو رأسمالية الاحتكارات، وبظهور الاحتكارات اتسع نطاق الاستعمار، وتطورت الرأسمالية الأوروبية إلى الإمبريالية وهي أعلى مراحل الاستعمار.

ثانياً: شروط وجود النظام الرأسمالي:

هناك خمسة شروط أساسية لوجود النظام الرأسمالي وهي:

(أ) أن يكون هناك إنتاج للثروة لا يقصد به فقط إشباع الحاجات الجارية، وإنما أيضاً رفع معدلات الاستهلاك والادخار وبالتالي رفع القدرة على الاستثمار.

(ب) أن توجد طبقة عاملة تباع قوة عملها ولا تكسب دخلها بصفة مستقلة، بأن تضيف قوة عملها الإنتاجية إلى المواد الأولية، وتحصل فقط على جزء من قيمة العمل المبذول، ويذهب الباقي في شكل فائض القيمة إلى طبقة الرأسماليين ووملاك خدمات عناصر الامناج.

(ج) نمو وتطور التكنولوجيا وأسلوب الانتاج، بحيث يتاح لجماعات عمالية منظمة أن تستخدم الآلات وأدوات الانتاج.

(د) وجود أسواق واسعة يمكن الوصول إليها أهلة بالسكان الراغبين والقادرين اقتصادياً على استهلاك منتجات الصناعة الرأسمالية.

(هـ) وجود الروح الرأسمالية في مناخ من الحرية يفجر طاقات الابداع والتجديد والابتكار، وتخلق الرغبة والمقدرة على استخدام الثروة المتراكمة لتحقيق الأرباح وذلك بواسطة تنظيم المشروع الصناعي.

الرأسمالية تعنى اذن تنظيم النشاط الاقتصادى فى المجتمع على أساس قيام فرد، هو الرأسمالى، أو مجموعة من الأفراد مجتمعين، هى الشركات الرأسمالية، بالتأليف بين رؤوس الأموال الإنتاجية المملوكة لهم والمواد الأولية التى يشترونها وقوة العمل المستأجرة فى شكل مشروع صناعى يستخدم الآلات كأساس للفن الإنتاجى، وذلك من أجل تحقيق مقدار متزايد دائماً من الثروة يمكنهم من الحصول على الأرباح وزيادة تراكم رأس المال.

ثالثاً: النظام الرأسمالى وعلاج المشكلة الاقتصادية:

يجد النظام الرأسمالى أساس تصوره فى حل المشكلة الاقتصادية فى فكرة السلوك الرشيد، وهى فكرة فلسفية استمدتها أساساً من المذهب الحر. وتتلخص هذه الفكرة فى أنه إذا ترك الشخص حراً فى تصرفاته فإنه يسعى إلى تحقيق مصلحته الشخصية، وهى تتمثل فى تحقيق القدر الأعظم Optimum من شئ ما، قد يكون منفعة، أم فائدة أم ربحاً... إلخ، بحسب صفته فى التصرف الاقتصادى مستهلكاً كان، أم رأسمالياً، أم منظماً... إلخ. وبعبارة أخرى فإن كل فرد إذا ترك حراً فإنه يسعى، وبشكل غريزى، إلى تحقيق فكرة تعظيم منفعته، أى تحقيق أكبر قدر من مصلحته الشخصية، ولما كان المجتمع يتكون من مجموعة أفراد فإن المصلحة العامة سوف تتحقق من مجموع المصالح الفردية الخاصة، ويترتب على ذلك ضرورة تحقيق الحرية التامة للفرد فى تملك الأموال والتصرف فيها.

والسلوك الرشيد بالمعنى السابق، يفترض اختيار طريق معين يحقق القدر الأعظم من شئ معين، دون طرق أخرى لا تحقق هذا القدر الأعظم. وعندما يصل الإنسان إلى الوضع الذى يحقق له القدر الأعظم من شئ معين، يقال أنه فى حالة توازن. بمعنى أنه استقر على وضع ليس هناك ما يدفعه إلى تغييره. فالمستهلك يكون فى حالة توازن عندما يستقر على اختيار تلك السلع التى ينفق عليها دخله والكميات التى يشتريها من كل سلعة، بحيث يمكن أن يحقق أكبر قدر ممكن من المنفعة من هذا الدخل، والمنتج يكون فى حالة توازن عندما يستقر على تحديد تلك الكمية التى ينتجها من السلعة بحيث تحقق له أكبر قدر من الربح. والتوازن يتحقق نتيجة للتوفيق بين قوى متعارضة، تدفع فى اتجاهات مختلفة.

وفى الميدان الاقتصادى يجب فرض الحرية الاقتصادية والمنافسة الكاملة، وترك كل شئ يتقرر عن طريق آليات السوق، أى العرض والطلب. وبذلك وحسب التصور الكلاسيكى فى القرن التاسع عشر يتمتع على الدولة التدخل فى الحياة الاقتصادية، وتصدر القوانين لتدعيم المنافسة وعدم قيام احتكارات Monopoly أو أشباه احتكارات Oligopoly.

ومن أشكال الاحتكار الكارتل Cartel والترست Trust، ونميز بين هذين المصطلحين فيما يلى:

أ (الكارتل مصطلح يعنى اتفاق يكون مكتوب غالباً بين عدد من المشاريع التى تنتمى إلى فرع محدد من فروع الإنتاج، وذلك لتنظيم المنافسة بينهم وتقسيم الأسواق بطريقة أو بأخرى، مع الإبقاء فى الوقت نفسه على شخصية كل مشروع من تلك المشاريع سواء كان ذلك من الناحية الاقتصادية أو حتى القانونية، وذلك بحيث لا تندمج تلك المشاريع مع بعضها البعض.

ب) الترسـت يقصد به نوع من الاحتكار يتم في شكل اتفاقيات من نوع آخر تسمى اتفاقيات الترسـت أو الثقة، وهي التي تختلف تماما عن اتفاقيات كارتل في جزئية أن اتفاقيات الثقة أو ترست تتنازل فيها المشاريع عن استقلاليتها تماما.

وكما تختلف اتفاقيات الكارتل عن اتفاقيات الترسـت أو الثقة، فإنها أيضا تختلف تماما عن مصطلح ومعنى الشركة القابضة Holding Company، فالشركات القابضة أساسا تقوم على قاعدة من التعاون بين الشركات الأعضاء في مجموعة، والمساهمة الفعلية في رؤوس الأموال للشركات التابعة دون أى احتكار مخفي أو حتى معلن.

رابعاً: ماهية الليبرالية الكلاسيكية وأعمدتها الخمسة:

الليبرالية الكلاسيكية هي فلسفة سياسية واقتصادية، تعتمد تراث عصر النهضة والتنوير Renicance (الرينيسانس) فى أوربا، وتهتم بالتعريف بحدود السلطة السياسية، ونشر ودعم مبدأ الحرية الشخصية والملكية الخاصة. وتُعرف الليبرالية الكلاسيكية بأنها فلسفة نجمت عن أفكار شعوب وثقافات وأديان مختلفة، تدعو إلى مجتمع مفتوح مبني على التعددية، وعلى حرية التجارة، ومفهوم الحكومة المقيدة للصلاحيات، بالإضافة إلى مبدأ احترام حرية الفرد. ضمن هذا المفهوم ينحصر دور الحكومة في تأمين المناخ المناسب للفرد ليتمكن من ممارسة حرياته دون أى تعسف.

أن التركيز على الحرية الفردية وتقييد دور السلطة التدخلية في الفكر الليبرالي، يعززان من قوة وفاعلية المجتمع المدني كما يوفران الجو الملائم لإقامة مجموعة من العلاقات السلمية والطوعية بين كافة مكونات ومفردات المجتمع المدني، الأمر الذي يعكس أثرا إيجابيا على صعيد المجتمع. ترتبط كل من الحرية السياسية والاقتصادية بعلاقة جدلية متبادلة، إذ أن دور أي منهما مرتبط بتواجد الأخرى، فمن غير الممكن الدعوة إلى مجتمع ديمقراطي مع غياب بعض المقومات الاقتصادية الأساسية كالملكية الخاصة.

وعلى الصعيد الثقافي، تحترم الليبرالية الكلاسيكية التنوع الديني، فمن حيث المبدأ ليس هناك من سبب يمنع أن يتعايش أبناء الديانات المختلفة بسلام. إلا أنه وفي أحيان كثيرة يكون التدخل السياسي التعسفي للحكومات سبباً في إعاقة إمكانية التعايش تلك. إذا تمت ممارسة السلطة السياسية بشكل تعسفي فقد تؤدي إلى تهديد العقد الاجتماعي لأي مجتمع ما.

كل هذا لايعني بطبيعة الحال عدم الاعتراف بمكان للحكومة، فالليبرالية الكلاسيكية تدرك الدور الهام للحكومة في حماية النظام والعدالة. ولكن بما أن الحكومة تملك السلطة والقوة فمن الواجب والمفيد أن تكون هذه السلطة مقيدة ومراقبة. في هذا المجال يدعم الليبراليون الكلاسيكيون حكم القانون والمؤسسات الدستورية، الأمر الذي يحد من الاستعمال التعسفي للسلطة من قبل المسؤولين الحكوميين. وفق هذا المفهوم لليبرالية الكلاسيكية تصبح هذه الفلسفة مناسبة وضرورية للعديد من المجتمعات الطامحة الى العيش بحرية.

والليبرالية اذن هي مذهب مؤيدي مبادئ الحرية، وهي فلسفة تحررية مرتكزة على الفرد ومؤيدة للحقوق الفردية للمواطن وداعية لتقييد سلطة الدولة. إنها تؤمن بأنه يجب أن تكون لدى جميع الأفراد

الحرية لفعل ما يريدون بأنفسهم وممتلكاتهم، طالما أن هذه الأفعال لا تنتهك حرية الآخرين. بناءً على ذلك، فإن الحرية متساوية بين الأفراد دون أن يكون لأي فرد حرية تزيد عن أي شخص آخر. ويؤمن الليبراليون بأنه لا يجوز لأي شخص أو حكومة ممارسة الإكراه. ويصفون "الإكراه" بأنه استخدام القوة البدنية، أو التهديد باستخدامها، أو الخداع الاحتيال المراد منه تغيير طريقة تمتع الأفراد بممتلكاتهم.

يجب على الحكومات أن تتمسك بنفس المعايير الأخلاقية كالأفراد. لذلك، فإنهم يعارضون معظم الممارسات الحكومية أو جميعها، حتى ولو كانت تلك الحكومة منتخبة بأغلبية ديمقراطية. وعليه فطالما أن الأفراد لا يمارسون أي إكراه فإنه لا يتوجب على الحكومة التدخل. هذا الموقف من الإكراه ينطبق أيضاً على المجال الاقتصادي. فمؤيدو هذا المذهب يعارضون تدخل الحكومة في الاقتصاد عدا التدخل لمنع قيام بعض المنظمات الاقتصادية بالإجبار أو الاحتيال ويذهبون إلى أبعد من ذلك حين يعارضون معظم أنواع الضرائب عدا ما يعتقدون أنه يكفي لتلبية وظيفة حماية الحرية الفردية والملكية الخاصة والسوق الحرة. إذا من خلال هذه الوظائف، يرى الليبراليون دور الدولة وحجمها.

وفيما يلي عرض سريع لخمس أعمدة تقوم عليها الليبرالية الكلاسيكية:

١ - الديمقراطية:

كلمة الديمقراطية مشتقة من الكلمة اليونانية "ديموس" الشعب و"كراتوس" أي الحكم. كان حكماء اليونان الأقدمون يقارنون هذا الحكم من قبل الناس أو الأكثرية بالحكم الملكي حكم الفرد، والأرستقراطية حكم الصفوة الرشيدة، والأوليغارشية حكم القلة.

لقد انتقد كل من أفلاطون وأرسطو نظام الحكم الديمقراطي. واستمرت هذه الانتقادات لقرون عديدة بعدهما. فبالنسبة لأفلاطون، فإن الحكم هو عملية معقدة صعبة، عملية تتطلب درجة عالية من المعرفة والتخصص والفضيلة وهي صفات نادرة وغير موجودة بين عامة الناس. فإذا أسندت السلطة السياسية إلى الجماهير، فإنها سوف تستخدمها لتحقيق مصالحها الأنانية قصيرة النظر، وسوف تكون النتيجة اضطراب ونزاع اجتماعيين. وفي هذا الصدد يتفق كل من أفلاطون وأرسطو بأن الديمقراطية الصرفة، من شأنها أن تتحول إلى حكم الرعاع، وأن الديماجوجيين أو المضللين سوف يستغلون الفوضى الاجتماعية لكسب سلطات استبدادية. وعندما تحدث الفلاسفة الأقدمون عن الديمقراطية، فقد كانوا غالباً ما يعنون بها الديمقراطية الصرفة أو المباشرة، من النوع الذي كان موجوداً في اليونان القديمة. وعندما نتحدث عن الديمقراطية في يومنا هذا، فإننا لانعني الديمقراطية الصرفة التي قامت في عهود سابقة، بل "الديمقراطية التمثيلية" التي قامت في الأزمنة الأخيرة.

ومع أن الليبراليين الكلاسيكيين بشكل عام، أيدوا الديمقراطية التمثيلية كأفضل نظام للحكم، فإن كثيراً منهم ظلوا قلقين من المخاطر التي قد تفرزها "الاستبدادية الديمقراطية". وكما أوضح هيربرت سبنسر، فإن الاهتمام الأساسي "لليبراليين الحقيقيين"، كان حول مدى السلطة السياسية، وليس حول شكل الحكم الذي مارس تلك السلطة. يمكن للديمقراطية أن تنتهك حقوق الإنسان تماماً كما يمكن للملكية أو الأرستقراطية أن تنتهكها، وليس مهماً على الإطلاق ما إذا كانت حرية الفرد تلك قد انتهكت بإرادة ملك أو بإرادة الشعب. كان ذلك القلق من "استبداد الأغلبية" هو الذي حدا بالليبراليين إلى

المناداة بقيود دستورية على سلطات الحكومة، ونظام من الرقابة والرقابة الموازية التي تمنع أى فرع من فروع الحكومة من تجاوز حدوده الدستورية.

٢- الدستورية وفصل السلطات وحكم القانون:

الدستورية من المنظور التاريخي كانت تمثل جهوداً للحد من سلطات الحكام السياسيين. وقد وصفها البعض بأنها "أعظم منافس نظري للاستبداد". وقد ارتبطت الدستورية ارتباطاً وثيقاً بفكرة حكم القانون، وهي نظرية تجعل الدستور أساس السيادة، أو القانون الأساسي للدولة وليس للملك. هذا القانون الأساسي بدوره كان يستمد سلطته من الشعب. ومبدأ الدستورية يقضي بوجود قانون أعلى يتوجب على الحكام التقيد به وإلا سيحاسبون عند الإخلال به.

أما فصل السلطات فيتجسد مثلاً في الدستور الأمريكي: السلطة التنفيذية والسلطة التشريعية والسلطة القضائية، ويطلق عليه نظام "المراقبة والموازنة". ويتقسيم السلطة بين ثلاث مؤسسات مختلفة ضمن الحكومة، وبالسماح لكل منها بمراقبة سلطة المؤسسات الأخرتين، يُعتقد بأن ذلك سوف يُحقق التوازن المطلوب في ممارسة السلطة بحيث تنتج التوازن المأمول فيما بينها، علماً بأن كل واحدة من مؤسسات الحكومة سوف تعمل على تقييد سلطة المؤسسات الأخرين، للحفاظ على سلطتها المنصوص عليها بالدستور. أما حكم القانون فهو مبدأ يجوز بمقتضاه ممارسة السلطة الحكومية فقط طبقاً للقوانين المعروفة، والتي تم تبنيها من خلال إجراءات راسخة. ويُقصد من هذا المبدأ بأن يكون إجراءً وقائياً ضد الأحكام التعسفية في الحالات الفردية.

٣- الملكية، أخلاقياً ومادياً:

لقد أُستعمل تعبير "الملكية" بمعنيين مختلفين في تاريخ الفلسفة السياسية. ففي المعنى الأقدم والأوسع، كان تعبير الملكية يشير إلى التسلط الأخلاقي أى حق الاستخدام والتخلي عن شيء ما، بينما في المعنى الحديث، فإن التعبير عادة ما يشير إلى موضوع هذا الحق أو الشيء الذي يجرى امتلاكه، سواء نادى كالألات أو معنوى كالملكية الفكرية. يقول جون لوك بأن لكل شخص ملكية في شخصه، وهذا المبدأ يعني أن لكل إنسان السلطة الأخلاقية النهائية على جسمه ومواهبه وعمله وثمار أعماله. ويجب أن لا يغيب عن ذهننا ذلك المعنى بأن الوظيفة الهامة للحكومة هي حماية الملكية. وقد أعطى لوك تفسيراً لمعنى "الملكية"، بأنه لا ينحصر فقط بالمقتنيات المادية، بل هو الحق الجوهري المتصل بالحياة، والحرية والملكية.

٤- المنهج الفردي بدلاً من الشمولية الاجتماعية:

يعتبر المنهج الفردي من النظريات المفسرة في العلوم الاجتماعية، والتي يتم بموجبها تفسير مجموع العلاقات وكافة الظواهر الاجتماعية من منظور الفعل البشري الفردي وما ينجم عنه. وكما أوضح كارل بوبر ذلك بقوله: "يجب أن تُفهم الظواهر الاجتماعية دائماً كنتيجة للقرارات وأفعال ومواقف الأفراد، ويجب أن لا نكتفي أبداً بالتفسير الذي يتم من منظور مُسميات جماعية مثل الدول، الأمم، الأجناس.. إلخ."

عادة ما يقارن المنهج الفردي بما يسمى الشمولية الاجتماعية. وهي النظرية القائلة بأن المؤسسات تتسم بخصائص فردية ناشئة لا يمكن فهمها فهماً كلياً من خلال الاكتفاء بالرجوع فقط إلى الأفراد الذين تتألف منهم تلك المؤسسات. وفي علم الاجتماع، كان ماكس فيبر وغيره من دعاة المدرسة التفسيرية للنظرية الاجتماعية، الأطول باعاً في الدعوة للمنهج الفردي. وهذه النظرية تستخدم على نطاق واسع من قبل علماء الاقتصاد المحدثين، من أمثال النمساويين فريدرك هايك، ولودفيغ فون ميزس؛ ومن أعضاء مدرسة شيكاغو أمثال ميلتون فريدمان؛ كما دافع عن المنهج الفردي كارل بوبر وأتباعه.

٥- التسامح الديني والحرية الدينية:

لقد أحتلت حرية الدين أو "حرية المعتقد" مركز الصدارة في التصنيف الليبرالي للحريات. ووصف جيمس ماديسون هذه الحرية بقوله: "هذا الحق الطبيعي وغير القابل للتصرف هو أكثر الحقوق قدسية" وهو شعور عبّر عن مثله جون ستوارت ميل، بعد عقود لاحقة عندما قال إن حرية المعتقد هي "أسمى عنصر من عناصر العقيدة الليبرالية."

وبالإضافة إلى الحجة الأخلاقية بأن حرية الضمير هي حق غير قابل للتصرف، فقد قدم المدافعون عن الحرية الدينية، عدداً من الحجج العملية دفاعاً عنها. وأهم تلك الحجج تلك التي أشارت إلى القلق من أن يؤدي تعدد المعتقدات الدينية وممارساتها في الأمة الواحدة، إلى إنكفاء النزاعات المدنية، حيث أن ممارسي كل دين من تلك الأديان سوف يسعون إلى تحقيق السيطرة السياسية على منافسيهم. وقد وجد الليبراليون الحل لهذه المعضلة في علمانية السلطة السياسية أو فصل الكنيسة والدين عن الدولة-، وبالتالي فقد قال الليبراليون بأن الحرية تخدم مصلحة كل دين حقيقي.

خامساً: خصائص النظام الرأسمالي وتقديره:

قام النظام الرأسمالي على أنقاض المجتمع الاقطاعي في أوروبا، وتجددت روافده لتنتمشى مع التطور التكنولوجي، وتحولت الرأسمالية من المنافسة الكاملة الى المنافسة الاحتكارية الى العولمة الاقتصادية بفضل التحام الأسواق المالية العالمية وانطلاق الثورة المعرفية التي سبقتها ثورة المعلومات والاتصالات.

ولتقدير النظام الرأسمالي نعرض فيما يلي أهم خصائصه وعيوبه:

(أ) : خصائص النظام الرأسمالي:

أهم خصائص النظام الرأسمالي نذكرها فيما يلي:

(١) : الحرية الاقتصادية: ومظاهر الحرية الاقتصادية تتجلى في المجالات الآتية:

١- حرية الملكية الفردية وحرية العمل:

يقوم النظام الرأسمالي على حرية ملكية الأفراد لوسائل الإنتاج، ويعترف القانون بهذه الملكية ويحميها، فالمالك له مطلق الحرية في التصرف فيما يملك بالبيع وخلافه، وله الحق في استغلاله في

أى مجال طالما لا يتعارض مع القانون. فيمكن أن يوظف أمواله وما لديه في النشاط الزراعي أو الصناعي، فهو له مطلق الحرية فيما يملك.

وتشمل الملكية الفردية كل أنواع الثروة المادية كالأرض والمباني والآلات... إلخ. ويتبع هذه الملكية حرية الفرد في التصرف في ممتلكاته واستغلالها كيفما يشاء. أى أن الفرد حرّ في اكتساب الملكية الخاصة والعمل والانتاج والاستهلاك، وامتلاك كل شيء مادام تحصل عليه بالطرق القانونية. ويقصد بحرية العمل أن لكل فرد الحرية في اختيار المهنة التي يريد، حسب إمكانياته الذهنية والجسمانية، ولصاحب رأس المال حرية الاستثمار في أى نوع من النشاط الاقتصادي.

ومن أهم الوظائف التي يؤديها حق الملكية الخاصة لعناصر الإنتاج أنه يوفر الباعث على الادخار، فمن يملك يستهلك جزءاً مما يملكه ويدخر الباقي، وبذلك يكون هناك مدخرات لأغراض الاستثمار وزيادة الدخل، فبدون الباعث على الادخار الذي يتيح نظام الملكية الخاصة لانتوافر الأموال التي توجه إلى الاستثمار. ويمتد تمتع الفرد بحقوق الملكية الخاصة إلى المستقبل أو ليعتد بها أبنائه وبقية ورثته، وبذلك يتوفر دافع الادخار، ومن ثم المزيد من حوافز الاستثمار. وبالطبع فهذه الحرية الاقتصادية المتاحة للأفراد ليست حرية مطلقة تماماً، بل في داخل الإطار القانوني والاجتماعي للمجتمع، فالحرية الاقتصادية في النظام الرأسمالي مكفولة لكل الأنشطة المشروعة فقط.

٢- سيادة المستهلك:

لما كان المنتج يسعى إلى تحقيق أقصى ربح، فإن رغبات المستهلكين هي التي تحدد مجالات الإنتاج التي فيها ربح أكبر، ولذلك حين تزداد رغبات المستهلكين في منتج معين يزداد طلبهم عليها، وبالتالي يتجه المنتجون إلى إنتاج هذا المنتج ليربحوا أكثر، إذن رغبات المستهلكين الزائدة هي التي تقرر ما ينتجه المنتجون، هذا ما يعرف بسيادة المستهلك، أن كمية إنتاج سلعة معينة تتحدد حسب درجة رغبة المستهلك فيها. فالمقصود بسيادة المستهلك هو أن "حريته" في اختيار ما يروقه من سلع وخدمات. تمثل العامل الأساسي في نوع، وكمية ما ينتجه المجتمع من السلع والخدمات المختلفة. وهي التي تحدد في النهاية شكل التوزيع النهائي للإنتاج بين الاستخدامات المختلفة، ودوره هنا له النطاق الواسع الذي يبرر القول بأن المستهلك "ذو سيادة".

٣- حافز الربح:

يعد حافز الربح في النظام الرأسمالي هو الدافع الأساسي لزيادة الإنتاج، وهو المحرك الرئيس لأي قرار يتخذه المنتجون، فكل فرد في هذا النظام إنما يتصرف بما تمليه عليه مصلحته الشخصية بما يتفق مع تحقيق أهدافه الخاصة، وبما أن الربح هو الفرق بين الإيرادات والتكاليف، فإن المنتجين في النظام الرأسمالي يختارون النشاط الاقتصادي الملائم لاستغلال الموارد بأفضل طريقة ممكنة، وحين يحدث ذلك في جميع الأنشطة الاقتصادية فإن كل الموارد الاقتصادية تكون قد استخدمت ونظمت بحيث تعطي أقصى أرباح ممكنة، وبالتالي يحصل المجتمع على أقصى دخل ممكن من موارده.

وهذا الربح في النظام الرأسمالي يسمى عائد المخاطرة؛ لأن الشخص صاحب المشروع يخاطر ويغامر؛ فقد يربح أو يخسر، وقد أشار آدم سميث إلى وجود يد خفية توقف بين المصلحة الخاصة

للفرد وبين المصلحة العامة للمجتمع، فالفرد الذي يسعى لتحقيق أقصى ربح ممكن إنما يقوم بإنتاج السلع التي يزداد الطلب عليها، وبذلك فهو يلبي حاجة المجتمع لهذه السلعة. كما أنه يحقق المزيد من الأرباح، وهكذا نجد أن الربح في النظام الرأسمالي ليس مجرد عائد يحصل عليه المنظّمون فحسب، ولكنه يعتبر أيضا أحد العناصر الأساسية المسيرة للنظام الاقتصادي وتعمل دائماً على تنميته؛ حيث أن مزيداً من الأرباح يعني في النهاية مزيداً من الإنتاج.

٤ - المنافسة الحرة:

وهي من أهم خصائص النظام الرأسمالي، حيث تعتبر من العوامل التي تعمل على زيادة الكفاءة الاقتصادية والإنتاجية، فالمنتجون يتنافسون فيما بينهم لاجتذاب أكبر عدد من المستهلكين، والنتيجة هي اتجاه الأسعار للانخفاض وخروج المنتجين ذوي الكفاءة المنخفضة، ولا يتبقى في السوق إلا الأكفاء، ومن ثم يؤدي ذلك إلى الاستخدام الأفضل للموارد ومن ثم التخصيص الكفء للموارد.

ومن ناحية أخرى توجد المنافسة على مستوى المستهلكين الذين يتنافسون فيما بينهم للحصول على السلع والخدمات التي يحتاجونها؛ ما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، بحيث يخرج المستهلكون الذين لا تمثل لهم السلع ضرورة قصوى، أو الذين لا تتناسب المنفعة التي يحصلون عليها من السلعة مع ثمن السلعة. ولا يتبقى في السوق إلا الذين تكون حاجتهم للسلعة أكبر. وهكذا يؤدي التنافس بين المنتجين فيما بينهم وبين المستهلكين فيما بينهم إلى الاستغلال الكفء للموارد الاقتصادية؛ حيث أن توفر خاصية المنافسة يؤدي إلى توفير السلع بأحسن جودة وأفضل الأسعار.

والمنافسة الحرة ناتجة عن الحرية الاقتصادية لذا فهي إحدى خصائص النظام الرأسمالي. والهدف منها هو السيطرة على الأسواق لتحقيق أكبر ربح. وهذا التنافس يؤدي إلى بقاء الأقوياء بينما المؤسسات الضعيفة تنهار ولا تستطيع أن تصمد أمام المؤسسات القوية لذا تضطر إلى الذوبان والاندماج في مؤسسات قليلة العدد وضخمة الحجم إحتكرت الإنتاج وفرضت سيطرتها على الأسواق الدولية مثل التروست والكارتل. والتروست هو اندماج عدة مؤسسات وتوحيدها تحت إدارة واحدة بقصد التحكم في السوق أى رفع الأثمان أو تخفيضها. أما الكارتل فهو إتفاق يجمع عدة مؤسسات لها نفس المنتج للحد من المنافسة فيما بينها مع إحتفاظ كل مؤسسة بشخصيتها وإستقلالها المالي والاقتصادي.

(٢) : أهمية السوق في النظام الرأسمالي:

السوق أو جهاز الثمن هو الآلية التي تحدد الأسعار في النظام الرأسمالي، حيث توجد رغبات للمستهلكين في سلع معينة، هذه الرغبات تسمى بقوى الطلب، وتوجد رغبات للمنتجين في عرض منتجاتهم وبيعها لتحقيق أنظم ربح ممكن، ويسمى ذلك بقوى العرض، فنتيجة للتفاعل بين قوى الطلب وقوى العرض تتحدد الأسعار وتتجدد كمية كل منتج في السوق. وهذا التفاعل بين قوى العرض والطلب وما يؤدي إليه من تحديد الثمن والكمية المنتجة للسلع، هذا ما يعرف بجهاز الثمن أو السوق. وبعبارة أخرى أنه في ظل النظام الرأسمالي يكون الإنتاج موجه نحو السوق، أى أن الإنتاج مرتبط بقانون العرض والطلب والدولة لا تتدخل في تحديد الأسعار لأن ارتفاع الأرباح في سلعة معينة يدفع بمنتجين آخرين إلى إنتاج هذه السلعة.

السوق فى علم الاقتصاد يقصد به أى ترتيب يتمكن بمقتضاه البائعون والمشترون من الاتصال بعضهم مع البعض الآخر، بقصد التعامل على نطاق واسع فى سلعة معينة ويكون فيها الثمن هو العنصر الأساسى الذى يحكم الموقف. ويتميز النظام الرأسمالى بأنه جعل كل شئ سلعة، أى شيئاً قابلاً للبيع والشراء، ويجرى التعامل فيه من خلال البيع والشراء، فالأرض مثلاً أصبحت سلعة تباع وتشتري فى السوق ولها ثمن يسمى الريع. ورأس المال أصبح سلعة ويتمثل ثمنه أو عائده فى سعر الفائدة التى تحصلها البنوك على القروض. والعمل أصبح سلعة وله ثمن وهو الأجر.

وهكذا، فالسوق يتسع معناها لتبسيط كل شئ يجرى التعامل فيه بالنقد. ومن ثم فقد أصبحت دراسة الحياة الاقتصادية فى النظام الرأسمالى تتمثل فى دراسة السوق والعوامل التى تؤثر فيه، وهو المدخل إلى دراسة النظام الرأسمالى. ودراسة السوق فى النظام الرأسمالى، تعنى دراسة كيفية تكوين الأثمان فى هذا النظام، كيف يتكون ثمن كل سلعة على حده، وكيف يتأثر ثمن كل سلعة بالتغيرات التى تحدث على أثمان السلع الأخرى، سواء أكانت هذه السلعة بديلة مثل اللحوم والطيور، أم كانت سلعة مكملية مثل السيارات والبنزين، أو كانت سلعة لازمة لإنتاجها مثل القطن وثمان المبيدات والأسمدة وأجور العمال الزراعيين.

وتتلخص أهمية السوق فيما يلى:

١- يقوم السوق فى النظام الرأسمالى بتحقيق التناقص بين قرارات الأفراد كمستهلكين، وقراراتهم كمنتجين بحيث يصبح الإنتاج النهائى محققاً لرغبات المستهلكين. فإذا أقبل المستهلكون إقبالاً كبيراً على سلعة ما أدى ذلك إلى ارتفاع ثمنها ويترتب على ذلك زيادة الإنتاج، مما يؤدى إلى زيادة العرض الإجمالى لهذه السلعة، فينخفض ثمنها حتى يصل إلى الحد الذى يحقق للمنتج "ربحاً عادياً" فقط، أى يصل إلى الحد الذى يغطى بالكاد نفقات الإنتاج. والعكس يحدث فى حالة انصراف المستهلكين عن سلعة ما، إذ يؤدى هذا إلى انخفاض ثمنها، ويترتب على ذلك إلحاق خسارة بالمنتجين، الأمر الذى يؤدى إلى نقص العرض الإجمالى لهذه السلعة فيرتفع ثمنها حتى يصل إلى الحد الذى يحقق للمنتج "ربحاً عادياً". وإلى هنا يكون قد تحقق فى سوق السلعة نوعاً من "التوازن" عند سعر لا يدعو إلى مزيد من التغيرات.

٢- كذلك فإن قوى السوق هى التى تحدد توزيع الناتج الكلى بين القائمين بالعملية الإنتاجية، ذلك أن هذه القوى هى التى تحدد المقابل الذى يأخذه كل عنصر لقاء مساهمته فى الإنتاج. فأصحاب عنصر العمل يتحدد أجورهم، فى ظل هذا النظام، نتيجة للتنافس بين العمال وأصحاب المشروعات من جهة أخرى، ونفس المبدأ نجده بالنسبة لعنصر الأرض. ولما كانت عناصر الإنتاج مملوكة للأفراد، فإن توزيع ملكية هذه العناصر، والأسعار التى تدفع لخدماتها، يحددان سويّاً دخول الأفراد، أى يحددان توزيع الناتج الكلى.

٣- يعطى نظام السوق فى النظام الرأسمالى للأفراد مطلق الحرية، فى حدود دخولهم، فى شراء ما يريدونه من السلع والخدمات، فإنهم بقراراتهم فى هذا الشأن يحددون القدر الذى ينفق على السلع الاستهلاكية والقدر الذى يدخر بغرض الاستثمار فى عمليات إنتاجية. وبذلك فإن مدى تزايد طاقات

المجتمع الإنتاجية في المستقبل أو معدل "النمو الاقتصادي rate of economic growth يتوقف في النهاية على تفضيلات الأفراد بين الاستهلاك والادخار .

٤- في ظل هذا النظام تقوم الدوافع الإنتاجية على أساس رغبة الفرد الفطرية في تحسين مركزه المادي ورفاهته الشخصية، وهو ما يعبر عنه بدافع الربح، أو بمعنى أوسع المصلحة الشخصية .

وعلى ذلك فإننا نجد الفكر الاقتصادي الرأسمالي يركز على أهمية دراسة السوق، ليعرف أولاً كيف تتكون أثمان كل سلعة على حده، ويسمى ذلك بأسلوب التحليل الجزئي أو التوازن الجزئي، وليعرف ثانياً كيف تتأثر أثمان السلع بعضها ببعض الآخر، ويسمى ذلك بأسلوب التحليل الكلي أو التوازن العام .

وبناء عليه، يترك أمر علاج المشكلة الاقتصادية إلى آليات السوق، الذي تحدد قواه توزيع الموارد المحدودة على الحاجات المتعددة وما يستلزم ذلك من إقامة التوازن بين الإنتاج والاستهلاك، وبين العرض والطلب، ففي هذا النظام تتم الملاءمة بين العرض والطب بفعل قوى السوق، أى بفعل التقلبات التي تتعرض لها الأثمان، وبفعل المنافسة بين المنتجين، أى بفعل تغيرات الطلب وتغيرات العرض، وهذه القوى تضمن الملاءمة بين العرض والطلب، واستخدام عوامل الإنتاج، وتضمن من ناحية أخرى الانسجام بين المصلحة الخاصة والمصلحة العامة، فالمنتجات التي تحقق الربح للمنتجين هي تلك التي ترغب فيها الجماعة .

في ظل هذه المبادئ التي يأخذ بها النظام الرأسمالي، يتم اتخاذ القرارات الخاصة بنوع الإنتاج وكميته وطريقة الإنتاج أو أسلوب الإنتاج، على أساس تفاعل القرارات والتفضيلات الشخصية التي يقوم بها الأفراد، وعلى أساس الموازنة بين التكلفة أو الجهد المبذول والعائد .

(ب) : عيوب النظام الرأسمالي :

من عيوب النظام الاقتصادي الرأسمالي أنه يسمح بتفاوت كبير في الدخل والثروة، بل تقود آلية السوق إلى مزيد من تركيز الثروة. وتحت ضغط التطورات التكنولوجية الحديثة وتركز الثروة، تؤدي آلية السوق إلى انحسار المنافسة وانتشار الاحتكار. كذلك يتسم النظام الاقتصادي الرأسمالي بالتقلبات الدورية في النشاط الاقتصادي وحدثت الأزمات الاقتصادية المترافقة بظاهرتي التضخم والبطالة. ولا يحقق النظام الاقتصادي الرأسمالي عادة المستوى الأمثل للادخار كما أنه يعاني صعوبات كثيرة في توجيه الادخار نحو الاستثمار المنتج.

وتظهر هذه العيوب نتيجة لصعوبة توفر الشروط اللازمة لنظام رأسمالي مثالي، بمعنى أنه حتى يتحقق نظام رأسمالي مثالي، يكون فيه جهاز الثمن هو المتحكم في الأسعار وفي الكميات المنتجة لأبد من وجود المنافسة الكاملة التي تتمثل في وجود أعداد كبيرة جداً من البائعين والمشتريين، بحيث لا يكون لأي واحد منهم بمفرده القدرة على التأثير على السعر وظروف السوق، مع وجود حرية الانتقال الكاملة لعناصر الإنتاج، وحرية الدخول والخروج في السوق، والعلم الكامل بأحوال السوق. وقد كشفت التجربة الرأسمالية أن هذه الشروط قل أن تتوافر مجتمعة، وأن تلك الصورة المثلى لم تتحقق في الواقع العملي إلا لفترة وجيزة من الزمن. ولكن يمكن القول بأن النظام الرأسمالي يتمتع بمرونة وقدرة

على التكيف، وقد أضيفت له الكثير من الإصلاحات مع الزمن، مما جعله يستمر حتى الآن، ويحقق نجاحات أكبر من النظام المنافس له وهو النظام الاشتراكي.

ونوجز أبرز عيوب النظام الرأسمالي مايلي:

١. نمو ظاهرة الاحتكار:

يقصد بالاحتكار انفراد مشروع من المشروعات بعمل إنتاج معين يقوم به، بحيث لا يستطيع مشروع آخر منافسته فيه، ويترتب على ذلك أن المحتكر يستطيع السيطرة على السوق من حيث تحديد الأسعار والكميات، ويتعطل جهاز الثمن ويفقد فاعليته في توزيع وتخصيص الموارد بشكل يحقق الكفاءة، ومن مساوئ الاحتكار أن المحتكر يلجأ إلى تحديد حجم الإنتاج، وحرمان السوق من السلعة لرفع أسعارها، وتحقيق أرباحه الاحتكارية، ورغم أن في إمكان المصانع والمزارع أن تنتج المزيد وبأسعار منخفضة، إلا أن المحتكرين يفضلون بقاء آلاتهم عاطلة ومزارعهم يابسة حتى يقل المعروض من السلعة وترتفع أسعارها، وهكذا يؤدي الاحتكار إلى سوء استخدام للموارد الاقتصادية.

وهكذا يؤدي الاحتكار إلى استغلال المستهلكين لصالح أصحاب رؤوس الأموال، ويؤدي أيضا إلى سوء استغلال للموارد، مما جعل كثير من الحكومات الرأسمالية تتدخل لمنع الاحتكار من خلال إصدار تشريعات وسن قوانين لمنع الاحتكار، والتقييد من سلطاته لصالح المستهلك.

٢. سوء توزيع الدخل والثروة:

يرتكز النظام الرأسمالي على عدد من الدائم أهمها الملكية الخاصة لعناصر الإنتاج، ونظراً لندرة عناصر الإنتاج بالنسبة لعدد السكان في كل دولة؛ فإنه من المشاهد أن تتركز عناصر الإنتاج في أيدي فئة قليلة من المجتمع، ويبقى جمهور المجتمع من الطبقة العاملة الكادحة، وهكذا يربح أصحاب رؤوس الأموال من عناصر إنتاجهم مباشرة، كما هو الحال بالنسبة لأصحاب الأراضي مثلاً الذين يحصلون الربع أو الإيجار، أما العمال الذين لا يملكون عناصر الإنتاج؛ فإنهم يحصلون على دخلهم مقابل المجهود الذي يبذلونه، ومن الطبيعي إزاء هذا الوضع أن يزداد أصحاب رؤوس الأموال ثراء نتيجة لارتفاع دخولهم، ومن ثم يمكنهم ادخار جزء من هذا الدخل، وإعادة استثمار مما يؤدي إلى زيادة ملكية عناصر الإنتاج وتراكمها في أيدي عدد قليل من الأفراد، وعلى الجهة الأخرى تظل الطبقة العاملة في مستوى معيشي منخفض؛ لأن العامل الذي يحصل على دخل منخفض لا يتمكن من الادخار، ومن ثم لا يملك عناصر الإنتاج.

ولا يتوقف ذلك على النواحي الاقتصادية والاجتماعية فقط، بل يتعدى إلى النواحي السياسية؛ حيث يسيطر الأغنياء على مقومات الاقتصادية والاجتماعية، وبالتالي يمتد نفوذهم إلى النواحي السياسية؛ فيصل نفوذهم إلى إدارة شؤون الدولة، والحصول على أعلى مراكز فيها، وذلك من خلال السيطرة على الأحزاب، بما يملكون من أموال تتفق على الإعلام والدعاية وشراء الذمم. وبمرور الوقت

تجد الأسر الغنية تزداد قوة وأحكاماً، بفضل ما توفره لأبنائها وأعضائها من فرص الحياة والتعليم والتقدم، وفي الوقت نفسه تتوارث الطبقات الكادحة الفقر.^١

٣. تزايد البطالة ووجود الأزمات الدورية والتقلبات الاقتصادية:

ساد الاعتقاد أن جهاز الثمن في إطار الحرية الاقتصادية كفيل بتحقيق الاستخدام الأمثل والكامل والكفاء للموارد، إلا أن السير الطبيعي للنظام الرأسمالي أدى إلى ظهور البطالة، ودخول الاقتصاد في أزمات دورية متلاحقة، فمع توسع النشاط الاقتصادي في النظام الرأسمالي تزداد أرباح المنتجين؛ مما يؤدي إلى استخدام الأرباح في توسيع وزيادة الطاقة الإنتاجية؛ من معدات ومصانع وآلات بزيادة هائلة، إلا أن هذه الزيادة في الطاقة الإنتاجية لا يقابلها عادة، ولا يصاحبها زيادة مماثلة في دخول العمال؛ ومن ثم لاتزداد قدرة العمال الشرائية بالقدر الكافي لاستيعاب الزيادة في الطاقة الإنتاجية، مما يحدث تكس للمنتجات، ومن ثم يتجه رجال الأعمال إلى تخفيض حجم الإنتاج عن طريق الاستغناء عن أعداد من القوة العاملة؛ وبالتالي تظهر البطالة، والبطالة تؤدي إلى زيادة الأزمة حدة. ومن أسباب الأزمات في النظام الرأسمالي أيضاً أن المنتجين لا يمكن أن يتوقعوا بدقة عالية طلب المستهلكين في الأجل الطويل، وخصوصاً في ظل حدوث تغيرات سياسية واجتماعية متلاحقة، ويترتب على ذلك أن الطلب الفعلي على سلعة معينة قد يزيد وقد ينقص عما كان يتوقعه المنظمون، مما يؤدي إلى اختلال التوازن بين الإنتاج والاستهلاك. ولذلك يمكن القول أن التقلبات الاقتصادية من رواج وكساد، هي في الواقع سمة من سمات النظام الرأسمالي الحر، ففي فترة يزداد حجم النشاط الاقتصادي ويحدث رواج وانتعاش، وفي فترة أخرى يقل حجم النشاط الاقتصادي ويحدث كساد وركود.

والحرية التي افترضها أنصار المذهب الرأسمالي ليست مطلقة، إذ لاتتمتع بها سوى فئة محدودة من الأفراد هي فئة ملاك وسائل الإنتاج، خاصة في المراحل المبكرة لنشأة النظام الرأسمالي عقب الثورة الصناعية في القرن الثامن عشر وحتى أزمة الكساد العالمي الكبير في ثلاثينيات القرن العشرين. فحرية العمل على سبيل المثال، لا يتمتع بها العامل الأجير الذي غالباً ما يعجز عن إيجاد العمل الذي يرغب فيه، وذلك بسبب اشتداد المنافسة بين أفراد الطبقة العاملة، مما يجبرهم على قبول أجور منخفضة؛ حتى لا يتعرضوا للبطالة والتشرد، خاصة في حالة عدم وجود نقابات تنظيمات عمالية قوية تدافع عن حقوق الطبقة العاملة. فأى حرية كان يملكها أكثر من ١٢ مليون عامل في الولايات المتحدة، كانوا في حالة بطالة خلال ثلاثينيات القرن العشرين، حيث سادت أزمة الكساد العالمي الكبير.

^١ في الفصل الختامي في نهاية هذا المرجع عرض لآراء الاقتصادى الفرنسى توماس بكيتى حول اتساع هوة سوء توزيع الدخل والثروة فى البلدان الرأسمالية، فى دراسة حديثة سنة ٢٠١٤ تحت عنوان "رأس المال فى القرن الواحد والعشرين".

المطلب الثاني: النظام الاقتصادي الاشتراكي:

كنتيجة لمساوئ النظام الرأسمالي وما تولد عنه من مآسي إجتماعية ومانتج عنه من أزمات إقتصادية وكبديل لذلك أخذ المفكرون والعلماء يبحثون عن إيجاد مخرج لذلك، فكانت الاشتراكية بديلاً.

أولاً: مفهوم النظام الاشتراكي:

الاشتراكية هي مجموعة من النظريات السياسية والاقتصادية والاجتماعية التي تتركز على الملكية الجماعية لمصادر الثروة ووسائل الإنتاج وتكافؤ الفرص لدى الجميع. وتهدف إلى تحقيق العدالة الاجتماعية بين أفراد المجتمع. ولقد ظهرت الاشتراكية ونمت وتطورت كرد فعل للتناقضات والسلبيات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي أفرزها النظام الرأسمالي كإنعدام المساواة وبروز فئتين متعارضتين متناقضتين وهيمنة المذهب الاقتصادي الحر وسيطرته على مفاهيم السياسة والحكومات.

ثانياً: أسس وأهداف النظام الاشتراكي:

يرتكز النظام الاشتراكي على مجموعة من الأسس نذكر منها ما يلي:

أ- الملكية العامة لوسائل الإنتاج:

في النظام الاشتراكي تعود ملكية وسائل الإنتاج للمجتمع بكامله، وتسود الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج، والهدف الرئيسي من النشاط الاقتصادي هو السعي من أجل تلبية حاجات المواطنين المتنامية. ويترتب على ذلك انعدام التفاوت الكبير في الدخل والثروة بين الأفراد، إذ أن التفاوت الاقتصادي في النظام الاشتراكي يرتبط بتفاوت كمية العمل ونوعيته. وليس بنظام الملكية والإرث. وتعد الاراضي الزراعية والمناجم والمصانع ووسائل النقل الرئيسية وغيرها من وسائل الإنتاج، ملكاً للدولة وعلى ضوء هذا تكون الملكية في المجتمع الاشتراكي تخدم المجتمع ككل مع خضوعها لإطار قانوني تحدد فيه الملكيات الصغيرة التي تحترم كذلك.

ب- التخطيط المركزي للنشاط الاقتصادي:

التخطيط هو أسلوب فني يتم فيه حصر موارد البلاد وتنظيم طرق إستغلالها بكيفية متكاملة منسجمة لتحقيق حاجيات المجتمع، كما يعتبر دراسة مستقبلية لإمكانيات البلاد حيث تعد خطة شاملة لمدة معينة يتم التحديد فيها للإمكانيات التي يجب إستغلالها لتلبية حاجات المجتمع وتطويره، وبهذا يمكن تحقيق تنمية سريعة شاملة ومتوازنة.

ويعتمد النظام الاقتصادي الاشتراكي على أسلوب التخطيط المركزي والشامل في الإدارة الاقتصادية، حيث تُرسم أهداف طموحة ويُسعى لتحقيقها عن طريق حصر الموارد المتاحة وتوجيهها توجيهاً واعياً وكفياً. ويتصف التخطيط في الاشتراكية بالشمول والمركزية والإلزامية. ويتصف النظام الاقتصادي الاشتراكي بهيمنة الدولة على الاقتصاد ويكون لها الإسهام الرئيسي في عمليات الإنتاج

والتوزيع بسيطرتها على وسائل الإنتاج بالملكية العامة. ويستهدف النشاط الاقتصادي عادة السعي إلى تحقيق الأهداف التي تتبناها الدولة.

إن السمة الجوهرية لتطور القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج في النظام الاشتراكي تكمن في التنظيم المنهجي المخطط للاقتصاد الاشتراكي. ويقوم الإنتاج الاشتراكي على أساس تقسيم اجتماعي متطور للعمل، ويؤدي ذلك إلى سيادة علاقات متينة بين مختلف فروع الاقتصاد الوطني، تفترض وجود تناسب كمي صحيح بين هذه الفروع. ولتحديد هذا التناسب يجب أن يحدد مسبقاً حجم الإنتاج الاجتماعي وحجم الإنتاج في مختلف الفروع ومن كل نوع من أنواع المنتجات وفقاً لحاجات الأفراد ومتطلبات المجتمع. وبذلك يستطيع المجتمع أن يخطط ويحدد، تبعاً للموارد المادية والبشرية التي يملكها، كميات الإنتاج من مختلف أنواع المنتجات، من وسائل الإنتاج أو السلع الاستهلاكية، مع المحافظة على التناسب الضروري بين فروع الإنتاج. هذه النسب تسمح بالتطور المنهجي المخطط والمستمر والمتزايد لكل فرع من فروع الإنتاج، وللإنتاج الاجتماعي بمجمله. وبسبب توقف آلية السوق عن العمل في النظام الاشتراكي تغدو عملية تطور الإنتاج بأسلوب منهجي مخطط ضرورة موضوعية في أحوال الاشتراكية.

ج - زوال المنافسة الاقتصادية:

أي القضاء على المنافسة الاقتصادية والعمل بدلا من ذلك على تحفيز الأفراد والمؤسسات من أجل زيادة الانتاج وتحسينه كما ونوعاً. إن الأسس التي بنيت عليها الاشتراكية تخدم المصلحة والمنفعة العامة، عكس ما هو مطبق في النظام الرأسمالي، وأسلوب التخطيط هو الوسيلة الأنجع حيث يجنب الدولة الوقوع في الأزمات الاقتصادية.

ويطمح النظام الاشتراكي الى تحقيق جملة من الأهداف هي:

أ- تحقيق العدالة الاجتماعية: وذلك بتوزيع الدخل الوطني على الأفراد بطريقة عادية كل حسب طاقته ولكل حسب عمله.

ب- القضاء على استغلال الانسان للانسان.

ج- تحقيق مبدأ تكافؤ الفرص، وتطبيق مبدأ الرجل المناسب في المكان المناسب.

د- توفير الخدمات المجانية مثل التعليم والصحة... إلخ.

هـ- القضاء على البطالة، وتوفير أماكن العمل عن طريق انشاء مشاريع جديدة.

ثالثاً: عيوب النظام الاقتصادي الاشتراكي:

من أهم عيوب تطبيق النظام الاقتصادي الاشتراكي في التجربة السوفييتية إهمال الحوافز المادية، إذ من غير المتوقع أن يبذل الفرد الأجير عند الدولة قصارى جهده من أجل زيادة الإنتاج وتخفيض التكاليف إذا لم يُفعل قانون التوزيع بحسب كمية العمل ونوعيته. إن مبدأ المركزية يضيف على عملية التخطيط درجة عالية من عدم المرونة والبيروقراطية. وهذا يؤدي إلى تدني مستويات

الإنتاجية. وتؤدي مركزية التخطيط إلى عدم قدرة الاقتصاد على مواجهة التغيرات الطارئة في الحياة الاقتصادية ولا سيما تلك التي يصعب التنبؤ بها مواجهة سريعة وفاعلة.

وهذا يوضح أن بنى النظام الاقتصادي الكلي ليست بنى متجاوزة أو مضافاً بعضها إلى بعض إضافة عفوية وبسيطة، بل أنها تؤلف ترابطاً عضوياً وتجمعاً متوافقاً يعبر عن علاقات مستقرة. وهذا يعني تطور مفهوم النظام الاقتصادي ليوضح العلاقات الداخلية في المجتمعات الإنسانية. ويكون للبنى التي يتكون منها النظام الاقتصادي طابع عام وعلى عدة مستويات. لهذا فإن النظام الاقتصادي يمثل البنية التحتية، وهذا يستلزم توافقه مع البنية الفوقية، القانونية والسياسية والمعنوية.

المطلب الثالث: النظام الاقتصادي المختلط Mixed Economic System

هذا المزيج من عدة نظم اقتصادية هو ما يسميه بعض الاقتصاديين بالنظام الاقتصادي المختلط Mixed Economy، أو الطريق الثالث بين الرأسمالية والاشتراكية، وبهذا يرويه نظاما اقتصاديا جديدا، مع أن البعض لا يراه نظاما اقتصاديا جديدا بل توليفة من مكونات أشهر نظامين من نتائج الثورة الصناعية الأولى في القرن الثامن عشر.

وفي هذا الجزء دراسة سريعة للتعرف على بعض ملامح النظام الاقتصادي المختلط، والتعرف على سماته وإبراز أهمية دراسته في العصر الحالي؛ لأنه قد يعتبر النظام الواقعي للأنظمة السائدة في دول العالم المعاصر.

أولاً: مفهوم النظام الاقتصادي المختلط وأهمية دراسته:

(أ) : تعريف النظام الاقتصادي المختلط:

النظام الاقتصادي المختلط هو النظام الاقتصادي الذي يجمع بين سمات عدة أنظمة، أي سمات نظامين أو أكثر، ولم تتحدد في إطاره سمات محددة تجعل منه نظاما اقتصاديا محددا بصفاته النقية الأصلية، سواء في جوانبه النظرية أو في جوانبه التطبيقية، أو في الإثنين معاً، وبالشكل الذي يتم فيه اعتباره نظاما اقتصاديا مختلطاً.^١

ويعتمد النظام الاقتصادي المختلط على النشاط الاقتصادي للقطاع الخاص والقطاع العام تبعاً لمرحلة التطور الاقتصادي، حيث لا يلغى الملكية الخاصة لوسائل الإنتاج تماماً وكذلك لا يجعلها في يد القطاع العام كاملة، والهدف ترك الحرية الاقتصادية مع منع الاحتكارات الكبيرة ورقابة الدولة لضمان مصلحة المنتج والمستهلك سواء، وبذلك يمكن التخلص من مساوئ الملكية الخاصة والملكية العامة وتتاح مرونة أكثر للنشاط الاقتصادي.

يربط هذا النظام بين صفات الرأسمالية والاشتراكية، حيث يتسم بوجود قطاع عام تديره الحكومة، بالإضافة لحضور واضح للمستهلكين والمنتجين. أي أن الدولة تمتلك قطاعات اقتصادية أو جزءاً منه، أو أنها تقوم بوضع سياسات اقتصادية لها أثرها في السوق، بينما يكون لقرارات المستهلكين

^١ في رأينا أنه لا يوجد في عالمنا الواقعي نظاماً نقياً حسب نظرية معينة سواء ليبرالية أو اشتراكية أو إسلامية، وعلى ذلك يمكن القول أن جميع النظم الاقتصادية هي نظم مختلطة، وقد تأخذ مسميات مختلفة مثل اقتصاد السوق الاجتماعي في ألمانيا، واقتصاد الرفاهية في إنجلترا وفرنسا، أو نظام الاقتصاد الإسلامي، ونظام الاقتصاد المسيحي... الخ.

والمنتجين أثر مماثل في السوق ذاته أو قطاعات اقتصادية أخرى. وجميع اقتصاديات العالم الحالية تقع وبدرجات متفاوتة في هذا النظام.

يمكن تلخيص آلية عمل هذا النظام في أن المجتمع به مستهلكون ومنتجون ولكل منهم رغباته، كما أن لدى هذا المجتمع موارد اقتصادية محدودة. والسؤال الذي تم طرحه يتمثل في البحث عن أسلوب معين لتلبية رغبات الأفراد في ظل وجود موارد وامكانات اقتصادية محدودة. الإجابة التي يقدمها النظام الاقتصادي المختلط هي أن تقوم الحكومة بالبحث عن تلك الوسيلة التي تمكن المجتمع من التفاعل مع المشكلة الاقتصادية، أما في النظام الاقتصادي الحر، فالأمر متروك للمستهلكين والمنتجين. وتطبيق هذا النظام يستلزم دراسة أسلوب المستهلك والمنتج، والبحث عن العوامل المشتركة التي قد تمكننا من الوصول الى اتفاق شامل بين المستهلكين والمنتجين.

مما سبق يتضح لنا أن النظام الاقتصادي المختلط لم يستوف شروط النظام الاقتصادي المستقل؛ لأنه لم تنطبق عليه تلك الصفات والسمات الواردة في التعريف، ومن خلال تعريفه الخاص يتبين لنا أنه خليط من سمات متعددة لأنظمة مختلفة، ولم تكن له أسس منطقية صارمة، أو أطر فلسفية جامدة، ولم تكن له مرجعية وأصول أيديولوجية بحثه يستمد منها مناهجه لتنفيذ القضايا المتعلقة بالإنتاج والاستهلاك والتوزيع. لذلك يمكن القول بأن النظم الاقتصادية الفعلية التي طبقت ولا تزال تطبق في العالم المعاصر تتطوى تحت النظام الاقتصادي المختلط.

وفيما يلي نتعرف على سمات النظام الاقتصادي المختلط وخصائصه.

(ب) أهمية دراسة النظام الاقتصادي المختلط:

إن دراسة مثل هذا النظام الاقتصادي المختلط من الأهمية بمكان؛ لأنه يعطينا مؤشرات لمعرفة مجرى الاقتصاد الحديث وامكانية التنبؤ بمستقبله، وتبرز اعتبارات تلك الأهمية فيما يلي:

١- أن الدول الرأسمالية اتجهت في حالات كثيرة الى تطبيق هذا النظام في اقتصادياتها، لاسيما بعد الحرب العالمية الثانية، وخاصة بعد أزمة الكساد العالمي الكبير في ثلاثينيات القرن الماضي، حيث أخذت بالعديد من الاجراءات والممارسات المرتبطة بالنظام الاقتصادي الاشتراكي وآليات عمله، كالدور المهم للدولة في الأنشطة الاقتصادية وتحويل بعض المشروعات من الملكية الخاصة إلى ملكية الدولة، واتخاذ طرق للحد من الاحتكار، والعمل على توزيع الدخل بين أفراد المجتمع... الخ.

٢- اتجهت أيضا دول المنظومة الاشتراكية إلى الأخذ بالعديد من سمات الاقتصاد الرأسمالي ومؤشراته، كتقليل درجة المركزية في التخطيط الاقتصادي المتمثل في نقل بعض المشاريع من ملكية الدولة إلى الملكية الخاصة أو إصباغها بشيء من الخصوصية، وكذلك الاعتماد على مؤشرات السوق، والأسعار والربحية المالية... الخ. وهو الأمر الذي لا يتماشى مع طبيعة النظام الاقتصادي الاشتراكي ومبادئه التي تنص على أن المجتمع ينبغي أن يمتلك كافة وسائل الإنتاج، وتمارس كافة الأنشطة الإنتاجية من خلال ملكية الدولة لتلك الوسائل وتستخدمها لتلبية احتياجات المجتمع. وبعد انهيار زتفكك الاتحاد السوفيتي في بداية تسعينيات القرن الماضي تحولت منظومة الدول الاشتراكية الى اتباع آليات اقتصاد السوق.

٣- العديد من الحالات التي تحققت في معظم الدول النامية، والتي لم ترسم طبيعة أنظمتها الاقتصادية والاجتماعية بشكل واضح ونهائي؛ نجد أن واقع اقتصادها يتضمن بعض سمات الاقتصاد الاشتراكي، كدور الدولة الواسع في ممارسة الأنشطة الاقتصادية والتدخل في سنّ القوانين الاقتصادية وغيرها، كما تبرز سمات الاقتصاد الرأسمالي في الوقت نفسه في ممارسة الأنشطة الاقتصادية لتلك الدول، كالاقتصاد على نظام السوق ومؤثراته، وإعطاء شيء من الحرية للقطاع الخاص. وهذا يعني أن واقع اقتصاديات هذه الدول يترنح بين الاشتراكية والرأسمالية، وهو ما يبين أن النظام الاقتصادي الذي تحقق في الواقع لهذه الدول هو النظام الاقتصادي المختلط.

٤- توجهات بعض الجهات في الدول الرأسمالية، وأبرزها التيارات السياسية المختلفة والتي تسمى بتيارات اليسار، وتمثلها أحزاب عمالية ونقابات، وكذلك الأحزاب الاشتراكية في العديد من الدول الأوروبية، كالحزب الاشتراكي الفرنسي والألماني، وحزب العمال البريطاني وغيرها، حيث تؤكد على إقامة نظام يجمع بين بعض سمات النظام الاشتراكي والتي من أهمها العدالة، وبعض سمات النظام الرأسمالي والتي من أهمها الديمقراطية. وهذا الاتجاه هو ما يسمى بالاشتراكية الديمقراطية، وهذا يعني التوجه للأخذ بالنظام الاقتصادي المختلط نظريا، وإلى حد كبير عمليا.

واستنادا إلى ما سبق، فإن الكثير من الآراء والأفكار والاتجاهات ترى أن النظام الاقتصادي المختلط هو النظام الذي تحقق واقعا في كل الأنظمة الاقتصادية المتبعة في دول العالم بشقيه الاشتراكي والرأسمالي، وذلك باعتباره النظام الذي يجمع بين سمات الأنظمة المختلفة، بحيث يتم من خلاله نقادي سلبيات كل نظام، أو بمعنى آخر هو النظام الذي ينتقي إيجابيات الأنظمة المختلفة.

(ج): الآراء والاتجاهات الخاصة بالنظام الاقتصادي المختلط:

هناك آراء ووجهات نظر ترى أن النظم الاقتصادية السائدة في العالم تتجه نحو التقارب فيما بينها، حيث يهيمن عليها النظام الاقتصادي المختلط الذي يأخذ ببعض سمات النظام الاقتصادي الرأسمالي وبعض سمات النظام الاقتصادي الاشتراكي، ومن بين تلك الاتجاهات التي تتضمن تلك الآراء ووجهات النظر ما يلي:

١- الاتجاه العقلاني:

يرى هذا الاتجاه أن النظامين الاقتصادييين الرأسمالي والاشتراكي يقتربان من بعضهما البعض نتيجة للتطور في التفكير والسلوك العقلاني الذي يهدف إلى إيجاد الحل الأمثل اقتصاديا واجتماعيا لتحقيق الرفاهية، والذي يمكن حصوله بانتقاء سمات من الرأسمالية وسمات من الاشتراكية ودمجها في نظام واحد، وهو النظام المختلط. وبحيث أن الأنظمة الاقتصادية الواقعية توشك أن تكون أنظمة اقتصادية مختلطة، ولانكاد نجد نظاما اقتصاديا خالصا نقيا؛ بل أنها خليط من النظامين الرأسمالي والاشتراكي.

٢- الاتجاه التكنولوجي:

يرى هذا الاتجاه أن التطور التكنولوجي الحديث الواسع والمستمر والمتزايد، وشموله لجميع نواحي الحياة، تكون نتيجته أن المجتمعات تخضع في عملها وفي ممارسة نشاطاتها الاقتصادية إلى ما تفرضه عليها طبيعة التطورات التكنولوجية من مبادئ وسلوكيات، وتبتعد عن ما تمليه عليها

الأيدولوجيات والنظريات الاقتصادية في عملها وممارسة أنشطتها، وهذا يؤدي في النهاية إلى تلاشي الفروق والاختلافات بين النظم الاقتصادية، وبهذا يتحقق التقارب المذكور. فالثورة التكنولوجية حقيقة واقعية في عالمنا المعاصر؛ وتؤثر في تطوير العملية الإنتاجية في كل النظم الاقتصادية المعاصرة.

٣- الاتجاه الإداري:

يرى هذا الاتجاه أن المشروعات الحديثة غالباً تكون كبيرة الحجم وتتخذ شكل الشركات المساهمة حيث يقل فيها تأثير أى مساهم على إدارتها، ويصبح المساهمون مجرد مالكيين لا يمارسون مهام إدارية، وإنما تدار من قبل أصحاب الخبرة والمهارات والقدرات الإدارية وهم مجرد موظفين، ولكنهم يسيطرون على هذه المشروعات؛ إذ يقومون بتوجيهها والإشراف عليها وتنظيم عملها بغض النظر عن طبيعة النظام، وهذا يعني انتقال السلطة من طبقة " البرجوازيين، التي يمثلها مالكي المشروعات، إلى طبقة الإداريين التي تعمل على اتباع القواعد العلمية والنظم الإدارية بالشكل الذي يحقق أهداف المشروع، وغالباً ما تكون تلك القواعد خليط من سمات أنظمة اقتصادية مختلفة.

٤- الاتجاه التنموي التطوري:

ويتم الاستناد إليه في تفسير وتوضيح التقارب بين الأنظمة الاقتصادية، ويتحقق كنتيجة لتنمية الاقتصاديات وتطورها وتقدمها، وذلك في إطار تغيرات هيكلية فيها، ما يرافقها من تغيرات في أنماط تخصيص الموارد التي ترافق تطور الاقتصاد وتقدمه بغض النظر إلى النظام الذي يسود في الاقتصاد، سواء أكان رأسمالياً أو اشتراكياً، وهذا ما يؤكد التقارب بين النظم الاقتصادية، ويلاحظ هذا النوع من الاقتصاد في كثير من اقتصاديات الدول النامية.

ثانياً: السمات الأساسية للنظام الاقتصادي المختلط:

إن النظام الاقتصادي المختلط الذي أخذت به معظم دول العالم حالياً، حتى الدول الرأسمالية المتقدمة يتسم بعدد من السمات والخصائص، وقد تختلف من زمان لآخر، ومن مكان لغيره، ومن حالة لأخرى، ونذكر منها مايلي:

١- أهمية وجود الملكية العامة للدولة والمشروعات العامة، كذلك وجود الملكية الخاصة والمشروعات الخاصة في عمل الاقتصاد وأداء نشاطه.

٢- وجود قدر من التخطيط أو التوجيه الحكومي للنشاطات الاقتصادية بمدى معين، مع الاعتماد بحدود معينة على السوق، والحرية في القيام بالنشاطات الاقتصادية رغم الاختلاف في مدى كل منهما.

٣- من أهداف النظام الاقتصادي المختلط تحقيق المصلحة الخاصة، التي تسعى المشروعات الخاصة نحو الوصول إليها ولكن تحت مراقبة الدولة، وذلك بتنظيم عملها بسن القوانين والأنظمة، وتشجيعها وتحفيزها بالمعونات والمنح من أجل أداء دورها الاقتصادي، وكذلك تحقيق المصلحة العامة التي تسعى الدولة للوصول إليها من خلال إدارتها للمشروعات العامة في عمل الاقتصاد، رغم اختلاف المدى الذي يتم فيه تحقيق المصلحتين، وهذا غالباً ينتج صراعاً بين أصحاب المشاريع الخاصة والحكومة؛ لأنهم لا يفضلون التدخل الحكومي، وهذا يعتبر سمة أساسية من سمات النظام الاقتصادي المختلط.

٤ - القيام بالدور المهم في توفير البنية التحتية للاقتصاد، والتي لا تستطيع النشاطات الخاصة القيام بها رغم أهميتها كمشروعات الماء والكهرباء، والطرق والجسور، ووسائل النقل العام، وغيرها، إضافة إلى توفير الخدمات العامة التي تؤمن الدفاع الخارجي وتضمن الأمن الداخلي وتحقيق العدالة.

٥ - من سمات النظام الاقتصادي المختلط، المحافظة على حقوق العمال وتوفير العمل ورعاية عاطلين والعجزة، وذلك بتدخل الدولة في تحسين الظروف العملية ووضع حد للأجور، والتقليل من ساعات العمل، والحد من استغلال العامل، وممارسة الطرد الكيفي، وتوفير التأمين والضمان الاجتماعي للعاطلين عن العمل، والتعويض عن إصابات العمل، والتأمين الاجتماعي وغير ذلك.

٦ - قيام النظام الاقتصادي المختلط ومن خلال الدولة بتوفير الحرية للمستهلك، بحيث يتم الإنتاج طبقاً لرغباته وتفضيلاته، وتوفير الإعانات للمستهلكين غير القادرين على تلبية حاجاتهم الأساسية، وما إلى ذلك. كما يحافظ النظام على حقوق المنتج، من حقوق الملكية، وتوفير القوانين لعمل آلية السوق، وجهاز الأسعار، وحرية التعاقد وغيرها.

ولابد من الأخذ في الاعتبار أن تلك السمات والخصائص تختلف من دولة إلى أخرى ومن وقت لآخر، وربما في البلد الواحد يختلف من منشأة إلى أخرى، فالأمور نسبية، ويأخذ كل واحد ما يتناسب مع طبيعة مشروعه.

ثالثاً: تقدير النظام الاقتصادي المختلط:

من المسلم به أن لكل نظام اقتصادي إيجابيات وسلبيات، أو مميزات وعيوب؛ وكذلك كل النظريات أو القوانين الوضعية. وكذلك لهذا النظام الاقتصادي المختلط مميزات وعيوب، نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر، وهي:

أ- مميزات النظام الاقتصادي المختلط:

١- محاولاته لإيجاد التوافق بين المصلحة العامة والمصلحة الخاصة، وذلك بتقسيم الأدوار بين الجهات الخاصة والحكومة، وكل يقوم بممارسة نشاطه الاقتصادي في حدود استطاعته، مراعيًا للأهداف التي يسعى إلى تحقيقها.

٢ - وجود الرقابة الحكومية على القطاع الخاص، مما يؤدي إلى ضمان الجودة وضبط الأنشطة الاقتصادية، لتحقيق المصالح المشتركة.

٣ - حماية العمال من الاستغلال والمحافظة على حقوقهم، وضمان مستقبلهم بعد التقاعد وذلك من خلال التأمين الاجتماعي والضمان الاجتماعي.

٤ - حماية المنتجين، ورعاية جهاز الأسعار ونظام السوق، والأمن العام، وكذلك توفير الحرية للمستهلك حيث يتم الإنتاج حسب ذوقه، وتوفير الإعانات له.

ب- عيوب النظام الاقتصادي المختلط:

١ - صعوبة وضع حدود واضحة تفصل بين دور الجهات الخاصة وما تؤديه من أنشطة، وبين دور الحكومة وما تقوم به من نشاط اقتصادي.

٢ - صعوبة إيجاد التناسب بين نشاط الجهات الخاصة من خلال المشروعات الخاصة، ونشاط الجهات الحكومية من خلال المشروعات العامة من أجل ضمان عدم سيطرة أحدهما على الآخر، أو إعاقة عمله، وهذا ما يتولد عنه في غالب الأحيان صراع بين الجهات الخاصة والحكومة.

٣ - صعوبة الوصول إلى الإجراءات والأساليب التي يمكن اتباعها من أجل تحقيق التعاون وإلغاء التعارض بين عمل الجهات الخاصة وعمل الحكومة، وكذلك صعوبة التوصل إلى الكيفية التي يمكن أن يتم من خلالها تحقيق العدالة في توزيع الدخل في ظل اقتصاد تعمل فيه الجهات الخاصة لتحقيق أعلى دخل لمالكي هذه المشروعات، مع أقل تكلفة قد يكون المستهلك ضحيتها.

٤ - صعوبة تحديد اتجاهات تطور الاقتصاد اللاحقة، ومدى هذا التطور في النظام الاقتصادي المختلط نتيجة لوجود دور مهم للمشروعات الخاصة التي لا يكون التطور هدف أساسي في ممارستها لعملها، وكذلك وجود الدور المهم للحكومة التي يكون التطور من أبعديات أعمالها الاقتصادية، فهذا التباين في الأهداف له دوره الهام في عدم تحديد الاتجاهات التطورية الاقتصادية.

المطلب الرابع: النظام الاقتصادي العالمي:

في الأول من يولييه ١٩٤٤ وجهت الولايات المتحدة الأمريكية الدعوة إلى عقد مؤتمر، في "بريتون وودز" إحدى مدنها. ضم المؤتمر ٤٤ دولة، استهدفت تكوين نظام اقتصادي عالمي جديد، عماده ثلاثة أركان رئيسية: النظام النقدي الدولي، النظام المالي الدولي، النظام التجاري الدولي. وترعاه ثلاث منظمات عالمية، وذلك من خلال القواعد، التي تحكم سلوك كل دولة تجاه هذا النظام وتجاه أي دولة أخرى عضو في أي منظمة من تلك المنظمات، التي تتبع المنظمة الكبرى الأم وهي منظمة الأمم المتحدة.

في ٢٠ أكتوبر ١٩٤٧، تم التوصل إلى اتفاقية متعددة الأطراف أطلق عليها "الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة GATT General Agreement on Tariffs and Trade"، وأصبحت سارية المفعول منذ الأول من يناير ١٩٤٨. واعتبرت اتفاقية الجات تنظيم دولي مؤقت، وعلى الرغم من أنها ليست منظمة عالمية، من الناحية القانونية مثل صندوق النقد الدولي أو البنك الدولي؛ إلا أنها اكتسبت بقوة الممارسة خلال سنوات عملها الطويلة وضع المنظمة العالمية غير الدائمة، التي تمارس مهامها من خلال سكرتارية دائمة مقرها جنيف في سويسرا. وكان من أهم أعمال سكرتارية الجات إشرافها على جولات المفاوضات في التعريفات الجمركية والقواعد والإجراءات المنظمة للتجارة الدولية بين الدول المنضمة إلى الاتفاقية. واستمرت مضطلة بمهامها إلى أن أعلن في الأول من يناير ١٩٩٥ عن انشاء منظمة التجارة العالمية التي استبدلت بها. وخلاصة ذلك أن اتفاقية الجات نشأت عام ١٩٤٧ بانضمام ٢٣ دولة عضو، وانتهت عام ١٩٩٤ حينما وقعت ١١٧ دولة في مراكش في المغرب اتفاقية إنشاء منظمة التجارة العالمية WTO.

النظام الاقتصادي العالمي هو القواعد والترتيبات، التي وضعت، في أعقاب الحرب العالمية

الثانية، لضبط العلاقات الاقتصادية بين الدول المختلفة، قوامه ثلاثة أركان: أولها، **النظام النقدي الدولي**، وهو الذي يحكم قواعد السلوك في كل ما يتعلق بأسعار الصرف، وموازن المدفوعات، ومصادر تمويل العجز، وسياسات تصحيحية. **وصندوق النقد الدولي** International Monetary Fund هو المرفق الأول، المسؤول عن ذلك النظام. وركنه الثاني هو **النظام المالي الدولي**، وهو الذي يحكم قواعد السلوك في كل ما يتعلق بالانتقالات الدولية لرؤوس الأموال، سواء كانت مساعدات أجنبية، أو قروضا خارجية، أو استثمارات أجنبية مباشرة أو غير مباشرة. ويضطلع **البنك الدولي** للتعمير والتنمية International Bank for Reconstruction and Development بإسهام قيادي في هذا المجال. ويتمثل ثالث أركانه في **النظام التجاري الدولي**، وهو الذي يحكم قواعد السلوك في كل ما يتعلق بتصدير السلع أو استيرادها، وما يجوز وما لا يجوز، من الإجراءات الحمائية أو إعانات التصدير. وقد تولت الجات المسؤولية عنه، إلى أن استبدلت بها **منظمة التجارة العالمية** WTO.

يتميز عالمنا المعاصر باتساع الطابع الدولي في الحياة الاقتصادية وهو ما يسمى «عولمة الاقتصاد»، Globalization وصار للمشكلات الاقتصادية الدولية أثر كبير في جوانب الحياة الاقتصادية في جميع دول العالم، حتى في حياة الفرد الاقتصادية ونشاطه. وفي سياق هذا التطور العالمي ظهر مفهوم جديد يدعى النظام الاقتصادي العالمي World Economic System، وهو يمثل العلاقات الاقتصادية التي تقوم بين الشعوب أو العلاقات الاقتصادية بين الدول بصفتها كيانات سياسية مستقلة. وقد تعاضمت القوة الاقتصادية للشركات الدولية العملاقة متعددة الجنسيات Multinational Corporations والتي تحتكر قدرات هائلة للبحث والتطوير Research and Development (R&D) والادارة الحديثة والتسويق الدولي، وتسيطر على توجهات الاقتصاد العالمي. ان العلاقات الاقتصادية الدولية قد تزايدت وتشابكت بقدر كبير في عالمنا المعاصر؛ بسبب التقدم الكبير في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، ولاسيما بعد توقيع اتفاقيات دورة اورجواي ومنها الاتفاقية العامة للتجارة في الخدمات (الجاتس)، GATS - واتفاقية التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية (التريس) TRIPS، وانشاء منظمة التجارة العالمية WTO التي ترعى حرية التجارة الدولية وعدم الخروج على قواعد المنافسة والاقتصاد الحر. وأصبحت منظمة التجارة العالمية كمنظمة اقتصادية دولية توجه النظام الاقتصاد العالمي بالمشاركة مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي.

ويهيمن على النظام الاقتصادي العالمي عدد قليل من الدول الصناعية المتقدمة، ويتسم بعدم التكافؤ في التبادل التجاري الدولي، كما أنه يضع قواعد للتجارة الخارجية والنظام النقدي العالمي تخدم مصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية. وتجدر الإشارة إلى أن النظام الاقتصادي العالمي قد أخفق في حل المشكلات الأساسية التي تعانيها الدول النامية ولاسيما مشكلة الجوع والفقر والتخلف وعدم القدرة على التنافس مع الدول الغنية المتقدمة.

لقد أصبحت المنظمات الاقتصادية الثلاث صندوق النقد الدولي International Monetary

Fund (IMF) والبنك الدولي World Bank (WB) ومنظمة التجارة العالمية World Trade

Organization (WTO) توجه الاقتصاد العالمى وترعى تطبيق مبادئ اقتصاد السوق والحرية الاقتصادية.

والنظام الاقتصادى العالمى كما يراه راؤل بريش R. Prepisch ، رئيس اللجنة الاقتصادية لأمريكا اللاتينية فى الأمم المتحدة، يشبه المجموعة الشمسية، حيث تدور الكواكب فى مدارها الفلكى المحيط بالشمس. وتسمى نظرية بريش هذه بنظرية المركز - والمحيط Center & Prephery، حيث وفى مركز الاقتصاد العالمى الدول الصناعية الغنية والمتقدمة، أما فى أطراف هذا النظام تدور الدول الفقيرة أو النامية، وتربطها بدول المركز الصناعية علاقة تبعية اقتصادية ومالية وتجارية.

مراجع الباب الأول:

أولاً: مراجع باللغة العربية:

- صندوق النقد العربي: التقرير الاقتصادي العربي الموحد ٢٠١٠.
- عبد الحميد براهيمى: أبعاد الاندماج الاقتصادي العربي واحتمالات المستقبل، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت أبريل ١٩٨٢.
- عبد الفتاح محمد عبد الفتاح: استراتيجية شاملة للعمل العربي المشترك، فى: الأهرام الاقتصادي، العدد ١٣٨٩.
- عبد المنعم سعيد: العرب والنظام العالمى الجديد، الخيارات المطروحة، مركز الأهرام للدراسات الاستراتيجية، كراسات استراتيجية رقم ٣ مايو ١٩٩١.
- على لطفى: مبادئ الاقتصاد، مكتبة عين شمس، القاهرة ١٩٩٠.
- عمرو محيى الدين وعبد الرحمن يسرى: مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٠.
- محمد خليل برعى: مقدمة فى التحليل الاقتصادي مكتبة نهضة الشرق، القاهرة ١٩٨٧.
- محمد لبيب شقير: الوحدة الاقتصادية العربية، تجاربها وتوقعاتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت مايو ١٩٨٥.
- محمود عبد الفضيل: الفكر الاقتصادي العربى وقضايا التحرر والتنمية والوحدة، مركز دراسات الوحدة العربية بيروت أغسطس ١٩٨٢.
- مصطفى رشدى شيحة: علم الإقتصاد من خلال التحليل الجزئى دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية ١٩٨٩.
- نادر فرجاني: هدر الامكانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ١٩٨١.

ثانياً: مراجع بالانجليزية والألمانية:

- Salvatore, D. : Djulio, E. A. : Principles of Economics, Schaum s Outlines Series, Second Edition 1996.
- Samuelson, P. A. : Economics, McGraw-Hill, 2009.
- Stigler: "Notes on the History of the Giffen Paradox in Essays in the History of Economices ,The University of Chicago and London, 1965.
- Stoppe, A. : Volkswirtschaftslehre, Berlin 1985.
- Streeten, P. : The Multinational Enterprise and Theory of Development Policy, in: World Development, Vol. 1, 1973. Pp. 1-14.

Streeten, P. : The Multinational Enterprise and Theory of Development Policy, in: World Development, Vol. 1, 1973.

UNIDO: Industrial Development Strategy and Policies for Developing Countries, Papers from the high-level expert group meeting held at Lima in April 1983, Preparatory to the Fourth General Conference of UNIDO/IS. 431/Add. 1, 29 December 1983.

الباب الثانى

الاقتصاد الجزئى

MICROECONOMICS

الفصل الأول: نظرية الاستهلاك

الفصل الثانى: نظرية الانتاج

الفصل الثالث: نظرية الأسواق

الفصل الرابع: نظرية التوزيع

الفصل الأول

نظرية الاستهلاك

المبحث الأول: علاقات الطلب

المبحث الثاني: سلوك المستهلك

المبحث الأول

علاقات الطلب

تقديم:

النظرية الحديثة فى الثمن تتطلق من دائرة التبادل فقط، وأن الثمن يتحدد نتيجة تلاقى قوى الطلب وقوى العرض، أى طلب المستهلكين لشراء سلعة أو خدمة معينة وعرض المنظمين وأصحاب المشروعات لهذه السلعة أو الخدمة للبيع، ويسمى الثمن الذى يتكون للسلعة أو الخدمة بثمن التوازن ونشير مرة أخرى إلى ضرورة الأخذ فى الاعتبار فروض وأساس وفلسفة ومنهج التحليل الحدى فضلاً عن المبدأ العام فى تحديد الثمن.

وقبل أن نعرض بالتحليل لموضوعات هذا الفصل فإننا نشير أيضاً إلى تفضيل الحديث عن علاقات الطلب وعلاقات العرض فقط، لأن الأمر يتعلق بالعلاقات بين عدد من العناصر أو المتغيرات التى تتفاعل فيما بينها لتكون لنا علاقة مركبة، ويترتب على هذه العلاقات نتائج أو آثار على النشاط الإقتصادى، لذلك سيتوجه تحليلنا الى التركيز على علاقات الطلب وعلاقات العرض وهى أساس علاقات إجتماعية وإقتصادية يؤثر فيها جوانب شخصية وجوانب موضوعية، ومجموعة من العوامل أو المتغيرات التكميلية، وتتمثل فيما يلى:

١- مجموعة عوامل ذات الطابع الكمى، أى يمكن قياسها وتقديرها وتتمثل فى الكميات المطلوبة أو المعروضة من السلع أو الخدمة موضوع التداول، وأثمان هذه الكميات المطلوبة أو المعروضة، وأثمان السلع والخدمات الأخرى المرتبطة بها سواء كانت سلع متبادلة أو سلع متكاملة، وكذا القدرات الشرائية للمستهلكين أى دخولهم، والقدرات الإستثمارية للمنتجين، ونفقة الإنتاج، وحجم الدخل القومى وتوزيعه، وحجم السكان وتوزيعهم بين الفئات العمرية.

٢- مجموعة عوامل أو متغيرات شخصية وسلوكية تعمل على تعميق الرغبة فى الحصول على السلعة بالنسبة للمستهلك، أو الإتجاه إلى إنتاجها أو زيادة الكميات المعروضة بالنسبة للمنتج ويشمل ذلك الأذواق السائدة والموضات، وآثار المحاكاة والتقليد والعادات الإجتماعية السائدة، ورغبات المنتجين.

٣- مجموعة من العوامل أو المتغيرات التكميلية التى تتعلق بالزمان والمكان ودرجة وحجم التغيرات فى كل العوامل.

ويقتضى التعرف على علاقات الطلب رؤية وتحليل طلب المستهلك الفرد والعوامل التى تحدده، ثم طلب السوق أو الطلب الكلى، وبعد ذلك ندرس مرونة الطلب.

وبناء على ذلك سندرس علاقات الطلب فى مطلبين هما:

المطلب الأول: الطلب الفردى والطلب الكلى (دالة الطلب).

المطلب الثانى: مرونة الطلب.

المطلب الأول: الطلب الفردي والطلب الكلى (دالة الطلب):

لكى يتسنى لنا التعرف على دالة الطلب والعوامل التى تحددها نعرض للنقاط التالية، مع محاولة التعبير عنها رقمياً وبيانياً:

١ - تعريف الطلب الفردي والعوامل التى تحدده.

٢ - قانون الطلب وجدول الطلب ومنحنى الطلب.

٣ - الحالات الإستثنائية لقانون الطلب.

٤ - الطلب وظروف الطلب.

٥ - الطلب الكلى أو طلب السوق.

أولاً: تعريف الطلب الفردي والعوامل التى تحدده:

يعرف الطلب بأنه الكمية التى يمكن أن يرغبها ويطلبها ويشتريها المستهلك فعلاً من سلعة أو خدمة معينة خلال فترة زمنية محددة، سواء كان المستهلك فرداً أو وحدة إقتصادية تكون ذات إنفاق مشترك كالعائلة مثلاً. وهنا لا يكفى مجرد الرغبة لوجود الطلب، بل يتعين أن تقتزن هذه الرغبة بالمقدرة النقدية للمستهلك أى القوة الشرائية التى تمكنه من دفع ثمن هذه السلعة أو الخدمة أو الإستعداد الفعلى لذلك. كذلك فإن الطلب لا يقتصر على عملية شراء واحدة منعزلة، بل أن المقصود بالطلب هو الكمية المطلوبة خلال فترة زمنية محددة أياً كانت أسبوع أو شهر أو عام.

وبالنسبة للعوامل التى تحدد هذا الطلب الفردي، أى الكمية التى يكون المستهلك على إستعداد لشرائها من السلعة أو الخدمة المحددة، فهناك عوامل كمية تكون قابلة للقياس، وعوامل كيفية غير قابلة للقياس.

والعوامل الكمية التى تحدد الطلب تتمثل فى ثمن السلعة أو الخدمة موضوع الطلب، وأثمان السلع أو الخدمات الأخرى التى ترتبط بها ويشمل ذلك أثمان السلع البديلة، وأثمان السلع المكملة وحجم دخل المستهلك، وكذلك نمط توزيع هذا الدخل وعدد المستهلكين وحجم السكان والتركيب السكانى، أما العوامل الكيفية والتى يصعب قياسها فتتمثل فى أنماط سلوكية، وتشمل: ذوق المستهلك ورغباته، ونمط الإستهلاك، والعادات السائدة وأثر المحاكاة والتقليد.

ونكون هنا أمام علاقة دالية بين الطلب أو الكمية المطلوبة كمتغير تابع من جهة ومجموعة العوامل السابقة والتى تعتبر متغيرات مستقلة وهى ثمن السلعة محل البحث، والدخل، وأثمان السلع البديلة، وأثمان السلع المكملة... إلخ.

وإذا عبرنا عن الكمية المطلوبة من هذه السلعة أ بالرمز ط أ، وثمان هذه السلعة ث أ، وأثمان السلع البديلة: ث ب_١، ث ب_٢...، وأثمان السلع المكملة: ث م_١، ث م_٢...، ودخل المستهلك ى، وذوق المستهلك ذ، وأثر التقليد ت

فانه يمكن التعبير عن دالة الطلب بما يلى:

$$ط أ = د (ث أ، ث ب (ب، ب (ب، ث م (م، م (م، ى، ذ، ت) .$$

ثانياً: قانون الطلب، وجدول الطلب، ومنحنى الطلب :

رأينا وجود العديد من المتغيرات المستقلة التى تحدد دالة الطلب ومن ثم الطلب كمتغير تابع، ومن ثم نكون بصدد دالة مركبة للطلب تأخذ فى الحسبان كافة المتغيرات المستقلة معاً أى فى نفس

الوقت، مما يجعل من الصعب إستخدامها كأساس للتوصل إلى نظرية مبسطة للطلب أو قانون للطلب، لذلك نلجأ إلى عزل المتغيرات المستقلة عن بعضها البعض بإستخدام أسلوب التجريد فى التحليل الإقتصادى ودراسة الطلب كدالة لكل متغير منها على حدة وإفتراض أن كافة المتغيرات المستقلة الأخرى تظل ثابتة أى بقاء العوامل الأخرى على حالها.

أ - قانون الطلب :

عندما يفترض الباحث أن ثمن السلعة موضوع الطلب أو موضوع البحث تمثل العامل المستقل الأساسى فى تحديد الكمية المطلوبة، وقد يفترض باحث آخر أن الدخل هو العامل المستقل الأساسى، فيمكن بحث العلاقة بين الطلب على هذه السلعة وثنمها عن طريق افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها فى فترة زمنية محددة ونتوصل إلى قانون أساس يحكم هذه العلاقة يسمى قانون الطلب. فقانون الطلب يمثل إذن علاقة توضح الكميات المختلفة من السلعة المحددة التى يرغب ويستطيع المستهلك شرائها عند الأثمان المختلفة لهذه السلعة، وذلك فى خلال فترة زمنية معينة مع بقاء العوامل الأخرى بخلاف الثمن ثابتة.

كما يلاحظ أن قانون الطلب يوضح أن تغير ثمن السلعة موضوع البحث فى اتجاه معين يؤدى إلى تغيير الكمية المطلوبة بواسطة المستهلك فى اتجاه عكسى، أى كلما انخفض ثمن هذه السلعة كلما إزدادت الكمية المطلوبة منها، وكلما ارتفع ثمن هذه السلعة كلما قلت الكمية المطلوبة منها، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، وعلى ذلك تكون العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من هذه السلعة وثنمها هى علاقة عكسية.

ب - جدول الطلب :

يمكن التعبير رقمياً عن قانون الطلب السابق تقديمه فى شكل جدول الطلب، وهو يمثل قائمة توضح وحدات السلعة التى يمكن شرائها من السلعة المحددة عند مختلف الأثمان التى نفترضها فى فترة زمنية محددة، وهو جدول ذو طابع إفتراضى دائماً لأنه يتضمن أكثر من ثمن للسلعة الواحدة وأكثر من كمية مطلوبة منها دفعة واحدة وفى اللحظة نفسها، هذا فى حين أنه لا يوجد فى الواقع فى اللحظة الواحدة سوى ثمن واحد للسلعة وكمية مطلوبة واحدة تقابل هذا الثمن الواقعى. لكن هذا الإفتراض هو بالذات الذى يمكننا من دراسة التغيرات المحتملة فى الكمية المطلوبة من السلعة التى تحدث فى مقابل تغيرات ممكنة فى ثمن هذه السلعة أى بعبارة أخرى دراسة الطلب كدالة للثمن وحده. ويمكن تكوين جدول الطلب الذى يوضح الكميات التى يستطيع المستهلك شرائها من سلعة معينة عند الأثمان المختلفة المفترضة لهذه السلعة كما يلى:

جدول (٢) : الطلب الفردى للبرتقال

الكمية المطلوبة (ك) بالكيلو جرام	الثمن بالقروش (ث) للكيلو من البرتقال	
١	١٠٠	أ
٢	٨٠	ب
٣	٧٠	ج
٤	٦٠	د
٥	٤٠	هـ
٦	٣٠	و

وطبقاً للجدول فإنه إذا افترضنا أن ثمن الكيلو من سلعة البرتقال ١٠٠ قرش فسيكون المستهلك على إستعداد لطلب أو شراء كمية قدرها كيلو جرام واحد فقط، وإذا افترضنا أن الثمن قد انخفض إلى ٨٠ قرشاً فسيكون المستهلك على إستعداد لطلب كمية أكبر أى كيلو جرامين. وهكذا كلما اتجهت الأثمان المفترضة إلى الإنخفاض، كلما كان المستهلك على استعداد لزيادة الكميات المطلوبة، أى التى يشتريها، عندما يصل الثمن إلى (٣٠) قرشاً يكون المستهلك على إستعداد لشراء عدد ٦ كيلو جرام من سلعة البرتقال.

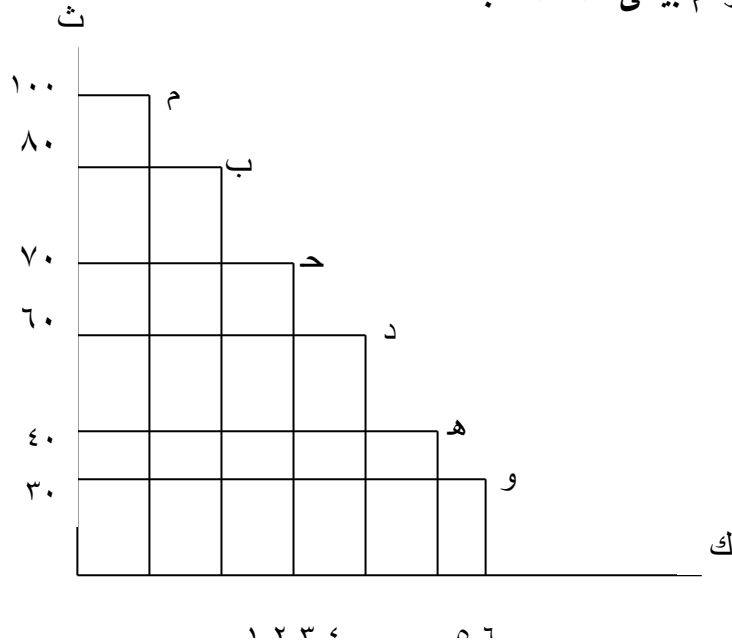
وهكذا يتضح أن جدول الطلب ما هو إلا تعبير حسابى رقمى عن قانون الطلب أى دالة الطلب، أى العلاقة الدالية العكسية بين الكمية المطلوبة كمتغير تابع والثمن، أى ثمن السلعة ذاتها، كمتغير مستقل.

ج - منحنى الطلب :

يمكن كذلك التعبير عن قانون الطلب أو دالة الطلب فى شكل رسم بيانى أى التعبير الهندسى بأن نضع الأثمان المختلفة (ث) على المحور الرأسى (المتغير المستقل) فى شكل تصاعدى أى نبدأ بأقل الأثمان، ونضع الكميات المختلفة (ك) على المحور الأفقى (المتغير التابع).

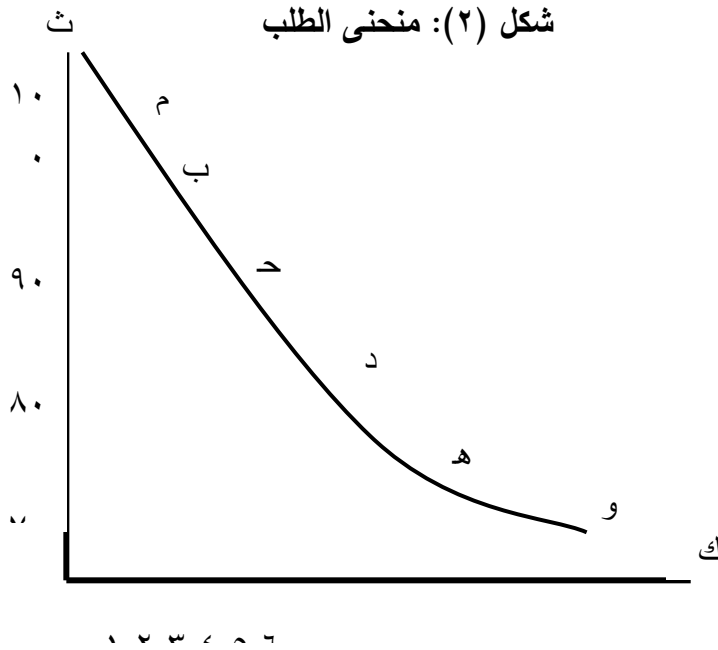
ويمكن ببساطة التعبير عن الجدول السابق بالرسم البيانى عن طريق تكوين النقط الموضحة وهى أ، ب، ج، د، هـ، و، وكما رأينا من قبل فإن كل نقطة منها تمثل الكمية التى يكون المستهلك على إستعداد على شرائها أو طلبها (إفترضاً أو إحتمالاً) عند الثمن الإفتراضى المحدد لها.

شكل (١) : رسم بيانى لدالة الطلب



وبإتصال هذه النقط ببعضها البعض يمكن التعبير عن جدول الطلب فى شكل منحنى متصل. ويكون المنحنى ط ط هو منحنى الطلب والذى يعبر عن الكميات المختلفة التى يكون المستهلك على إستعداد لشرائها عند الأثمان الإفتراضية المختلفة من سلعة البرتقال وذلك فى فترة زمنية محددة. ومع بقاء

العوامل الأخرى على حالها، ويتضح من شكل منحنى الطلب ط ط أن العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من السلعة و ثمن هذه السلعة هي علاقة عكسية وأن منحنى الطلب ما هو إلا تعبير في شكل هندسى بياني عن دالة الطلب أو قانون الطلب. ويتضح ذلك في الشكل التالى:



ثانياً: خصائص منحنى الطلب:

- ١- أن منحنى الطلب بأكمله هو التعبير الهندسى عن دالة الطلب، وعلى ذلك فإن تعبير منحنى الطلب يتعين أن يشمل مجموع النقاط على المنحنى، ولا يمكن التعبير عن المنحنى بنقطة واحدة أو نقطتين، أى أن المنحنى يعبر عن الكميات المختلفة التى يكون المستهلك على إستعداد لشرائها عند الأثمان الافتراضية المختلفة وذلك فى فترة زمنية محددة، أى عندما نعبر عن دالة الطلب فى شكل منحنى للطلب لا يتعين أن تقتصر على مجرد نقطة واحدة، بل يتم التعبير عنها بالمنحنى بأكمله.
- ٢- أن منحنى الطلب يتحدد من أعلى إلى أسفل ويتجه من اليسار إلى اليمين، أى من الشمال الغربى إلى الجنوب الشرقى، ويعبر ذلك عن تغيير الكمية المطلوبة من السلعة فى اتجاه عكسى لاتجاه التغيير فى ثمنها، أى تزايد الكمية المطلوبة من السلعة بإنخفاض ثمنها، وتتناقص هذه الكمية بإرتفاع ثمنها وذلك مع بقاء العوامل الأخرى على حالها. والنتيجة الهندسية المترتبة على هذا الشكل لمنحنى الطلب هو أن دالة الطلب تكون دالة متناقصة للثمن، وأن ميل منحنى الطلب هو ميل سالب.
- ٣- أن منحنى الطلب يكون بمثابة خط فاصل، أى أنه يبين الحد الأقصى للكميات التى يكون المستهلك على إستعداد لشرائها من السلعة عند الأثمان الافتراضية المختلفة لها، فكل نقطة أسفل هذا المنحنى يمكن شرائها فهى ثمن معين وزمن معين، وأى نقطة على هذا المنحنى غير ممكنة فى ظل الظروف السائدة لحظة الطلب.
- ٤- أن منحنى الطلب يتحدد على نحو دقيق تماماً إذ تقابل فيه كل ثمن متصور للسلعة كمية واحدة محددة تماماً يمكن للمستهلك أن يطلبها من هذه السلعة، لكن تصوير منحنى الطلب على هذا النحو

الدقيق يلائم حالة مستهلك رشيد يمثل لأحكام العقل المجرد وحدة ويعرف تماماً وعلى وجه التأكيد الكمية المحددة من السلعة التي يمكن أن يشتريها عند كل ثمن مختلف لها، ولكن إذا لم يكن المستهلك في الواقع كذلك ويؤثر فيه ليس أحكام العقل وحدها ولكن كذلك المحيط الإجتماعى والتقاليد والضغط الإجتماعية المختلفة وبالتالي فإنه لن يعرف تماماً وعلى وجه التأكيد تلك الكمية المحددة من السلعة التي سيكون مستعداً لشرائها عند كل ثمن من الأثمان المختلفة للسلعة، وهنا لن تكون العلاقة الدالية دقيقة ومحددة.

وهكذا فإن دراسة قانون الطلب وجدول الطلب ومنحنى الطلب تؤكد العلاقة الدالية العكسية بين الكمية المطلوبة من سلعة محددة و ثمن هذه السلعة فى فترة زمنية محددة، ومع بقاء العوامل الأخرى على حالها، ولكن ذلك لا يعنى عدم وجود حالات إستثنائية لهذه العلاقة الدالية وهذا ما نذكره فى النقطة التالية:

ثالثاً : الحالات الإستثنائية لقانون الطلب:

رأينا أن قانون الطلب يوضح أن تغير ثمن السلعة موضوع البحث فى اتجاه معين يؤدى إلى تغيير الكمية المطلوبة بواسطة المستهلك فى اتجاه عكسى، أى كلما انخفض ثمن هذه السلعة كلما إزدادت الكمية المطلوبة منها، وكلما ارتفع ثمن هذه السلعة كلما قلت الكمية المطلوبة منها، وذلك مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها. وعلى ذلك تكون العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من هذه السلعة و ثمنها هى علاقة عكسية.

وكما رأينا أن منحنى الطلب انما ينحدر من أعلى إلى أسفل ويتجه من اليسار إلى اليمين، وأن التعبير الهندسى عن ذلك هو أن دالة الطلب تكون دالة متناقصة للثمن، وأن ميل منحنى الطلب هو ميل سالب، أى أن الكمية المطلوبة من السلعة تتغير فى اتجاه عكس لإتجاه التغير فى ثمنها. والتساؤل الآن هو هل يعمل قانون الطلب دائماً وفى جميع الحالات طبقاً للأساس السابق ذكره ؟ وهل يأخذ منحنى الطلب دائماً وفى جميع الحالات الشكل السابق بيانه بخصائصه المحددة ؟ وبعبارة أخرى هل يمكن أن توجد فى الواقع العملى حالات يعمل فيه قانون الطلب بشكل عكسى، ويأخذ منحنى الطلب تبعاً لذلك شكلاً مغايراً، أى تتغير الكمية المطلوبة من السلعة فى اتجاه طردى وليس عكسى لإتجاه التغير فى ثمنها ؟. أى يرتفع من أسفل إلى أعلى ويتجه من اليسار إلى اليمين ويصبح ميله ميل موجب، ومن ثم تصبح دالة الطلب دالة متزايدة للثمن ؟ والإجابة هى أنه يوجد فى الواقع العملى حالات إستثنائية لقانون الطلب يعمل بالنسبة لها بشكل عكسى، أى عكس اتجاه قانون الطلب، وتأخذ دالة الطلب ومنحنى الطلب شكلاً مغايراً لشكله الغالب والمعتاد، ويمكن ذكرها فى الحالات الأربعة التالية:

١ - الحالة الإستثنائية الأولى: السلع الرديئة أو الدنيا (سلع جيفن):

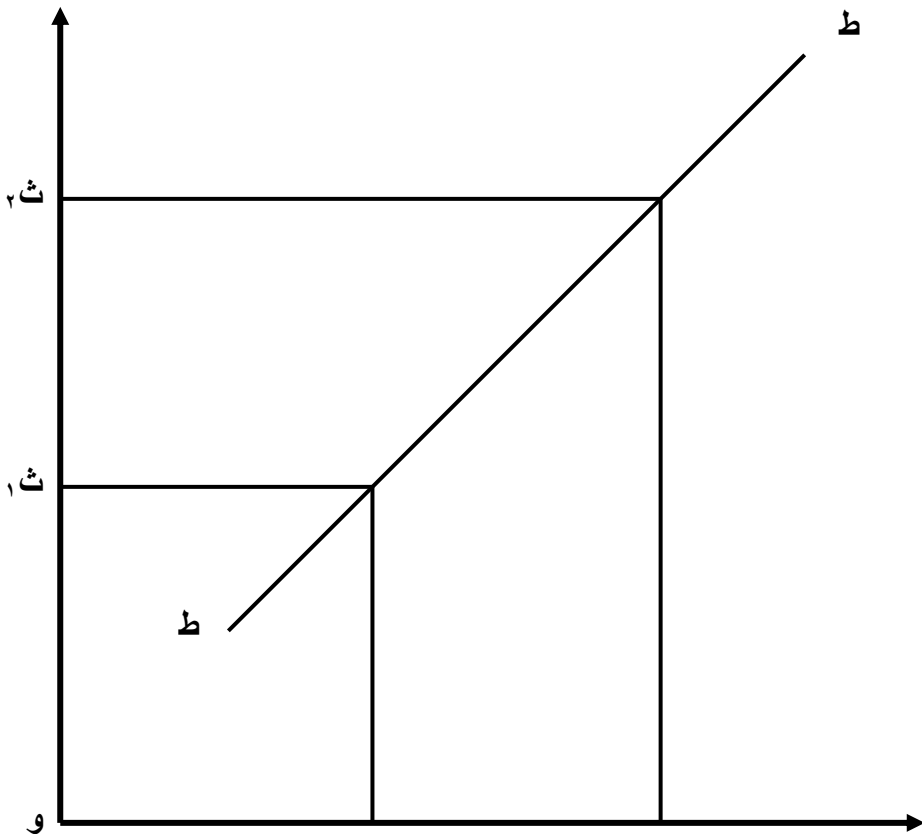
جيفن Gevin إقتصادي إنجليزى (١٨٣٧ - ١٩١٠) قام بدراسة سلوك المستهلك بالنسبة لمجموعة من السلع الدنيا إشتهرت بإسمه. و سلع جيفن أو سلع الفقراء هى تلك المجموعة من السلع الأساسية منخفضة المستوى والقيمة الغذائية، والتي تمثل الإستهلاك الأساسى للفئات الفقيرة أو محدودة الدخل مثل: الخبز والأقمشة الشعبية، والبقوليات رخيصة الثمن مثل الفول والعدس. وقد لاحظ جيفن

خصوصاً أثناء المجاعة في إيرلندا، أن ارتفاع أثمان الخبز والبطاطس والسمن الصناعى فى إنجلترا وإيرلندا ترتب عليه نقص الكميات المطلوبة منها، وأن انخفاض أثمانها ترتب عليه نقص الكميات المطلوبة منها، وذلك خلافاً للقاعدة العامة التى يشير إليها قانون الطلب. وتفسير ذلك أن ارتفاع أثمان هذه السلع الدنيا مع ارتفاع جميع الأثمان، أى ارتفاع أثمان جميع السلع والخدمات يؤدى إلى تدهور فى الدخل الحقيقى أو القوة الشرائية للفئات محدودة الدخل والتى تخصص جزءاً كبيراً من ميزانيتها للحصول على هذه السلع، ويجبرها ذلك على زيادة الكميات المستهلكة من هذه السلع منخفضة الثمن نسبياً، وانقاص الكميات المطلوبة والمستهلكة من السلع الأخرى مرتفعة الثمن وذات القيمة الغذائية المرتفعة مثل اللحوم والأسماك.

ويحدث العكس عندما تنخفض أثمان السلع الدنيا مثل الخبز والسمن الصناعى والبقول والأقمشة الشعبية، مع انخفاض عام فى جميع أثمان السلع والخدمات، حيث يؤدى ذلك إلى ارتفاع الدخل الحقيقى أو القوة الشرائية للفئات محدودة الدخل، ومن ثم تتجه هذه الفئات إلى إنقاص الكميات المطلوبة من السلع الدنيا رغم انخفاض أثمانها لأنها تقوم بإحلال سلع أرقى وأعلى مستوى من القيمة الغذائية مثل اللحوم والأسماك والألبان والأقمشة الأعلى قيمة، محل ذلك النقص فى الكمية المطلوبة، من السلع الدنيا نتيجة زيادة دخولها الحقيقية، وهذا تطبيق واقعى لأثر الإحلال وأثر الدخل.

وبذلك تصبح العلاقة الأساسية بالنسبة لهذا النوع من السلع بين الكمية المطلوبة منها وأثمانها هى علاقة طردية موجبة، حيث تنخفض الكمية المطلوبة منها عندما تنخفض أثمانها فى ظل انخفاض عام لأثمان جميع السلع، وتزيد الكمية المطلوبة منها عند ترتفع أثمانها فى ظل ارتفاع عام الأثمان جميع السلع، وتصبح دالة الطلب على هذه السلع متزايدة، ويتجه منحنى الطلب عليها من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين ويكون الميل موجب خلافاً للقاعدة العامة كما فى الشكل التالى:

شكل (٣) : الطلب على السلع الرديئة



٢ - الحالة الإستثنائية الثانية: " السلع التفاخرية أو المظهرية ":

يتعلق الأمر هنا بنوع من السلع الخاصة والتميزة والتي لا يقبل عليها إلا فئة محدودة جداً لديها دخول وثروات كبيرة وهائلة وتتميز بنمط للإستهلاك والسلوك والحياة تعمل فيه على أن تكون متميزة ومنفردة عن مختلف فئات المجتمع فلا تطلب هذه السلع إلا إذا كانت مرتفعة الثمن، وكلما اتجه الثمن إلى الإرتفاع يزداد الطلب عليها رغبة في اكتساب نوع من النفوذ والهيبة الإجتماعية، ومثال ذلك إقبال هذه الفئة على زيادة طلبها من المجوهرات والأحجار الكريمة كلما إرتفعت أثمانها، وزيادة الطلب على السيارات الفاخرة والحديثة، وذلك رغم الإرتفاعات المتتالية في أثمانها، وكذلك أدوات التجميل والزينة والملابس الراقية والتي يتم استيرادها من الخارج. كذلك اقتناء هذه الفئة لبعض التحف والأعمال الفنية الشهيرة إذا إتجهت أثمانها إلى الإرتفاع، ويقل الطلب عليها إذا انخفضت أثمانها. وهكذا تصبح العلاقة من الكمية المطلوبة من السلع التفاخرية أو المظهرية وثمنها علاقة طردية موجبة خلافاً لقانون الطلب.

٣ - الحالة الإستثنائية الثالثة: " الاعتقاد بجودة السلعة بارتفاع ثمنها ":

إعتقاد بعض الأفراد أن ارتفاع أثمان بعض السلع هو إنعكاس أو ترجمة لزيادة جودة هذه السلع، وعلى ذلك قد تزيد الكمية المطلوبة من السلعة التي يرتفع ثمنها، وتنخفض الكمية المطلوبة إذا انخفض ثمنها إعتقاداً على أن ذلك دليل على ارتفاع جودة السلعة أو انخفاض هذه الجودة، وقد لا يكون هذا الإعتقاد صحيحاً دائماً، ومن ذلك أن بعض المحلات التجارية، وخاصة المشهورة وفي الأحياء الراقية، تعتمد إلى رفع أثمان السلع لكي تتمكن من تصريف الخزون المتراكم لديها بهدف إستغلال الاعتقاد تزيد الكمية التي يطلبها هؤلاء الأفراد من السلعة التي يرتفع ثمنها، والعكس صحيح، وتصبح العلاقة طردية ودالة الطلب متزايدة خلافاً للقاعدة العامة.

٤ - الحالة الإستثنائية الرابعة: " توقعات انخفاض أو ارتفاع الأثمان ":

المتعلقة بتوقعات المستهلك لإنخفاض أو ارتفاع الأثمان في هذه الحالة نجد أنه عندما يحدث انخفاض في ثمن سلعة ما فنجد أن الفرد لا يتجه إلى زيادة الكمية المطلوبة من هذه السلعة طبقاً للقاعدة العامة لقانون الطلب ولكنه على العكس يتجه إلى تقليل الكمية المطلوبة، وذلك لأنه يتوقع أن يكون هذا الإنخفاض في الثمن مجرد مقدمة لإنخفاضات ستلوه، ولهذا فإنه يفضل التقليل من مشترياته من السلعة حتى ينخفض ثمنها بدرجة أكبر، وبالعكس فإنه إذا حدث ارتفاع في ثمن السلعة وكان الفرد يتوقع أن يكون ذلك مجرد مقدمة لإرتفاعات أخرى ستعقبه فإنه سيتجه إلى شراء كميات أكبر من السلعة قبل أن يحدث ارتفاع أكبر في الثمن، وتصبح العلاقة بين الطلب والثمن علاقة طردية موجبة كإستثناء من القاعدة العامة لقانون الطلب.

رابعاً: الطلب وظروف الطلب

رأينا أن هناك مجموعة من المتغيرات أو العوامل المستقلة، مثل ثمن السلعة ذاتها، ودخل المستهلك وأثمان السلع المكملة، والتغير في الدخل، هي عوامل كمية قابلة للقياس، أما عوامل أخرى مثل ذوق المستهلك، ونمط الإستهلاك والعادات والتقاليد وأثر المحاكاة والتقليد فتعتبر عوامل كيفية غير قابلة للقياس. وهذه المتغيرات تؤثر في الكمية المطلوبة أو دالة الطلب، وتكون العلاقة الدالية في هذه

الحالة علاقة مركبة معقدة حيث أن المتغير التابع فيها وهو الطلب لا يتوقف في تغييره على ما يحدث من تغير في متغير مستقل واحد، بل يتوقف على تغييرها جميعاً، لذلك لجأنا إلى إستخدام التجريد وبحث العلاقة الدالية من الطلب وأحد هذه المتغيرات المستقلة فقط وهو ثمن السلعة موضوع البحث، مع افتراض بقاء المتغيرات الأخرى على حالها، أى ثبات العوامل الأخرى، وتوصلنا عن طريق ذلك إلى قانون الطلب وجدول الطلب ومنحنى الطلب الفردي ودالة الطلب البسيطة.

ويتعين في مرحلة ثانية من التحليل أن نبحت أثر العوامل أو المتغيرات الأخرى التي افترضنا ثباتها من قبل على الكمية المطلوبة ويطلق عليها إصطلاحاً ظروف الطلب، والجدير بالذكر أننا من أجل بحث العلاقة بين الكمية المطلوبة وهذه العوامل أو المتغيرات الأخرى بخلاف ثمن السلعة سوف نتبع نفس الافتراض، أى نبحت هذه العلاقة بين الطلب وكل من هذه المتغيرات، كل على حدة مع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى. وبعد ذلك نعرض التفرقة بين التحرك على نفس منحنى الطلب وانتقال منحنى الطلب.

أولاً : العلاقة بين الطلب والمتغيرات الأخرى بخلاف ثمن السلعة:

كما ذكرنا من قبل أن هناك متغيرات مستقلة عديدة كمية وكيفية تؤثر في الكمية المطلوبة ونطلق على العلاقة الدالية من الطلب وهذه المتغيرات " ظروف الطلب "، وسوف نقتصر على بحث العلاقة الدالية بين الطلب وأهم هذه المتغيرات وهي دخل المستهلك، وأثمان السلع البديلة وأثمان السلع المكملة، فضلاً عن الإشارة إلى ذوق المستهلك، وأثر التقليد والمحاكاة، والتغير في توزيع الدخل والتغير في عدد السكان.

ونكرر مرة أخرى أننا سنفتراض عند بحث العلاقة الدالية بين الطلب وأى متغير من هذه المتغيرات، ثبات المتغيرات الأخرى بما فيها ثمن السلعة نفسها، لكي نرى شكل ومحتوى العلاقة بين كل متغير على حدة وبين الكمية المطلوبة.

١ - الطلب كدالة لدخل المستهلك :

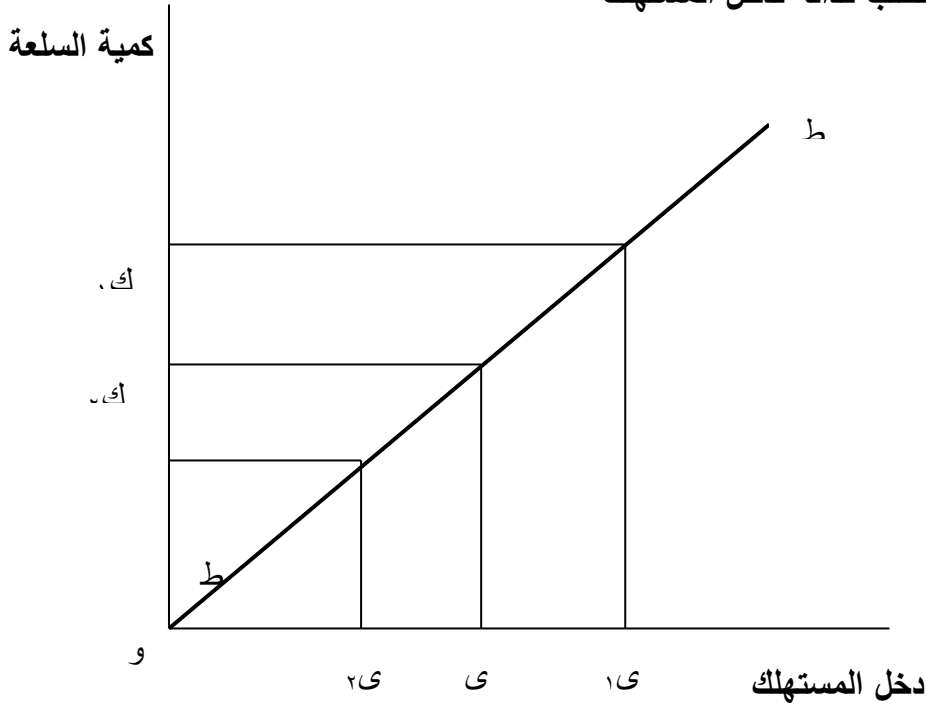
لا شك أن الدخل، أى " القوة الشرائية للمستهلك " بعد أهم المتغيرات التي تؤثر في تحديد الكمية المطلوبة بواسطة مستهلك ما في فترة زمنية محددة، من سلعة ما، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، ومن ثم فإن التغير في هذا الدخل يؤدي إلى تغير في الكمية المطلوبة، أى توجد علاقة دالية بين الطلب ودخل المستهلك يتوقف فيها التغير في الطلب على التغير في الدخل، حيث أن الطلب هو المتغير التابع والدخل هو المتغير المستقل، ويكون الطلب دالة في الدخل.

وبالنسبة لشكل ونوع هذه العلاقة الدالية بين الطلب والدخل، أى هل هي دالة متزايدة ذات ميل موجب، أم هي دالة متناقصة ذات ميل سالب ؟ وهل هذه العلاقة علاقة طردية أم علاقة عكسية ؟. للإجابة على ذلك نجد في الحالات الغالبة وكقاعدة عامة أن تغير دخل المستهلك في اتجاه معين يؤدي إلى تغير الكمية المطلوبة من السلعة المحددة في نفس الاتجاه، مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، أى أن العلاقة الدالية بين الطلب والدخل هي علاقة طردية موجبة، وتكون دالة الطلب في علاقته بالدخل دالة متزايدة ذات ميل موجب، أى لو اتجه دخل المستهلك نحو الارتفاع فإن الكمية المطلوبة من السلعة ستتجه بدورها نحو الارتفاع، ويحدث العكس في حالة انخفاض الدخل حيث سيترتب على ذلك انخفاض الكمية المطلوبة.

ويرى البعض أن تغير دخل المستهلك يؤثر على الكمية التي يقبل على طلبها من سلعة ما عن طريق تأثيره على المنفعة النهائية للنقود التي تحت تصرف المستهلك، حيث أن زيادة الدخل يؤدي إلى انخفاض المنفعة النهائية للنقود مما يؤدي إلى زيادة الكمية التي يطلبها من السلعة المحددة عند كل ثمن، كما أن انخفاض الدخل يؤدي إلى ارتفاع المنفعة النهائية للنقود، مما يؤدي بدوره إلى الإقلال من طلب المستهلك من هذه السلعة.

وعلى ذلك فإن القاعدة العامة أن تغير الدخل بارتفاعه يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة وذلك في خلال فترة زمنية محددة، مع بقاء المتغيرات الأخرى على حالها، ويحدث ذلك التأثير وتلك العلاقة الطردية الموجبة بالنسبة لكل مستويات الدخل المختلفة في تدرجها تصاعداً، حيث يترتب على ذلك تغير الكميات المطلوبة المقابلة لهذه المستويات وتدرجها بالزيادة أيضاً. ويوضح ذلك الشكل البياني التالي:

شكل (٤) : الطلب كدالة لدخل المستهلك



ونعبر عن الكمية المطلوبة في هذا الشكل على المحور الرأسى والدخل على المحور الأفقى، ويعد ذلك إستثناء عن القاعدة العامة حيث يتعين وضع الكمية على المحور الأفقى، وذلك الإستثناء لأغراض التوضيح والتبسيط فقط ولا يغير ذلك من شكل ونوع العلاقة الدالية من الطلب والدخل، وهنا نجد عند كل مستوى من مستويات الدخل وجود كمية مناظرة، وعند تغير مستوى الدخل بالزيادة من Y_1 إلى Y_2 ، تتغير الكمية المطلوبة بالزيادة من K_1 إلى K_2 ، وإذا تغير مستوى الدخل بالإنخفاض من Y_1 إلى Y_2 ، تتغير الكمية المطلوبة أيضاً بالإنخفاض من K_1 إلى K_2 أى أن العلاقة هي علاقة طردية موجبة، حيث تزيد الكمية المطلوبة من السلعة بارتفاع الدخل وتنقل هذه الكمية بإنخفاض هذا الدخل.

٢ - العلاقة بين الطلب وأثمان السلع الأخرى:

نهدف هنا إلى بحث العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة محددة فى فترة زمنية محددة بواسطة مستهلك ما، وأثمان السلع الأخرى التى توجد بينها وبين السلعة موضوع البحث علاقة ارتباط وثيقة ومباشرة، وهذه العلاقة قد تكون علاقة تبادل وإحلال وقد تكون علاقة تكامل، وعلاقات التبادل والإحلال بين السلع عندما تكون هذه السلع بديلة عن بعضها البعض، أى يستطيع الفرد أن يحصل على نفس القدر من الإشباع تقريباً عندما يستهلك أياً من هذه السلع، ومثال ذلك لحوم البقر ولحوم الدجاج والأسماك، والقهوة والشاي، وخدمتى النقل بالقطارات والنقل بالسيارات والأتوبيسات. وعلاقات التكامل بين السلع عندما يلزم على الفرد أن يستخدم سلعتين معاً وبشكل متكامل حتى يحصل على الإشباع المعتاد الذى يسعى إليه، ولن يتحقق له هذا الإشباع المعتاد اذا ما استخدم سلعة واحدة دون الأخرى المتكاملة معها، ومثال ذلك سلعتى السيارة والبنزين، والحذاء والجورب، وسلعتا الشاي والسكر.

وعلى ذلك نقصر هنا على دراسة العلاقة بين الطلب على سلعة محددة وأثمان السلع الأخرى المرتبطة بها، ولايشمل ذلك العلاقة مع أثمان بقية السلع الأخرى التى يطلق عليها المستقلة، أى أثمان السلع البديلة، وأثمان السلع المتكاملة وسنرى كل منهما على حده.

أ - العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثمان السلع البديلة لها:

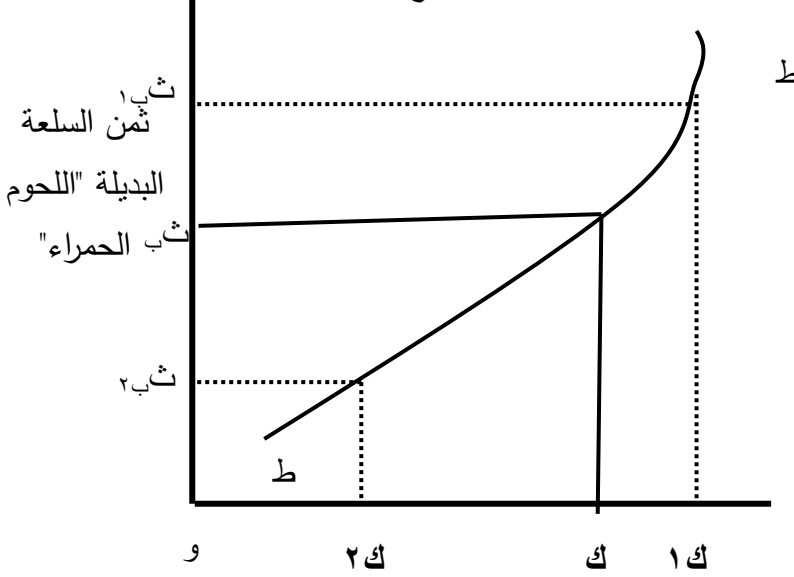
توجد علاقة دالية مباشرة بين الكمية المطلوبة فعلاً من سلعة ما وبين التغير الذى يحدث فى أثمان السلع البديلة لها وذلك فى فترة زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، حيث يترتب على التغير فى أثمان السلع البديلة حدوث تغير فى الكمية المطلوبة من السلعة موضوع البحث ولكن ما شكل هذه العلاقة، وفى أى اتجاه يتم التغير فى الطلب نتيجة تغير أثمان السلع البديلة ؟.

لبيان ذلك سنفترض وجود سلعتين بديلتين مثل اللحوم البيضاء واللحوم الحمراء، وأن السلعة المراد بحث التغير فى الكمية المطلوبة منها هى اللحوم البيضاء "الدجاج" وأن السلعة البديلة لها هى اللحوم الحمراء "لحم البقر"، ونسعى إلى التعرف على أثر تغير ثمن اللحوم الحمراء على الكمية المطلوبة من اللحوم البيضاء "الدجاج".

من الملاحظ أنه لو ارتفع ثمن السلعة البديلة فإن الكمية التى سيطلبها المستهلك من السلعة موضوع البحث ستزيد أيضاً، ولو انخفض ثمن السلعة البديلة فإن الكمية التى سيطلبها من السلعة موضوع البحث ستقل أيضاً، مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، أى أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة وثمان السلعة البديلة لها هى علاقة طردية، وتفسير ذلك هو أن ارتفاع ثمن السلعة البديلة يؤدى إلى خفض الكمية المطلوبة منها حسب قانون الطلب، مما يدفع المستهلك إلى زيادة الكمية التى يطلبها من السلعة موضوع البحث وإحلالها محل السلعة البديلة فى إشباع حاجته، والعكس يحدث تماماً إذ أن انخفاض ثمن السلعة البديلة يؤدى إلى زيادة الكمية المطلوبة منها مما يدفع المستهلك إلى خفض الكمية التى يطلبها من السلعة موضوع البحث وإحلال السلعة البديلة محلها فى إشباع حاجته. ويمكن أن نعبر عن هذه العلاقة الدالية فى الشكل التالى، فالعلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة المحددة وهى اللحوم البيضاء وثمان السلعة البديلة لها وهى اللحوم الحمراء علاقة طردية موجبة، فاذا

ارتفع ثمن السلعة البديلة من ثب إلى ثب^١، زادت الكمية المطلوبة من وك إلى وك^١ والعكس اذا انخفض ثمن السلعة البديلة من ثب إلى ثب^٢ نقصت الكمية المطلوبة من وك إلى وك^٢.

شكل (٥) : العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وأثمان السلع البديلة



ب - العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثمان السلع المتكاملة لها:

كما ذكرنا توجد علاقة دالية مباشرة بين الكمية المطلوبة فعلاً من سلعة ما وبين التغير الذي يحدث في أثمان السلع المتكاملة لها وذلك في فترة زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى على حالها أى ثباتها، حيث يترتب على التغير في أثمان السلع المتكاملة حدوث تغير في الكمية المطلوبة من السلعة موضوع البحث، ولكن ما شكل هذه العلاقة، وفي أى اتجاه يتم التغير في الطلب نتيجة تغير أثمان السلع المتكاملة ؟ لبيان ذلك سنفترض وجود سلعتين متكاملتين وهما الشاي والسكر، وأن السلعة المراد بحث التغير في الكمية المطلوبة منها هي الشاي، وأن السلعة المتكاملة معها هي السكر، ونسعى إلى التعرف على أثر تغير ثمن السكر كسلعة متكاملة على الكمية المطلوبة من الشاي.

من الملاحظ أنه لو ارتفع ثمن السلعة المتكاملة أو المكملة وهي السكر، فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من السلعة موضوع البحث وهي الشاي ستقل، وإذا ما انخفض ثمن السلعة المتكاملة فإن الكمية التي يطلبها المستهلك من سلعة الشاي ستزيد، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى، أى أن العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمان السلعة المتكاملة معها هي علاقة عكسية وتفسير ذلك أن ارتفاع ثمن السلعة المتكاملة " الشاي " حيث يتحتم عليه إستخدامها مع السلعة المتكاملة لإشباع حاجته، والعكس يحدث تماماً إذ أن انخفاض ثمن السلعة المتكاملة "السكر" يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها قانون الطلب وبالتالي يزيد المستهلك من طلبه على السلعة موضوع البحث "الشاي" حيث يتحتم عليه إستخدامها مع السلعة المتكاملة لإشباع حاجته، أى أن العلاقة هي علاقة عكسية.

ويمكن أن نعبر عن هذه العلاقة الدالية في الشكل التالي:

شكل (٦) : العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وأثمان السلع المتكاملة

ص ١٢٣ يرسم

ويتضح من الشكل السابق بيان العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة موضوع البحث وهي "الشاي" وثمان السلعة المتكاملة وهي "السكر" فإنه عندما كان ثمن السلعة المتكاملة ث_١ كانت الكمية المطلوبة ك_١، ولكن عندما ارتفع ثمن السلعة المتكاملة إلى ث_٢، إنخفضت الكمية المطلوبة من سلعة الشاي إلى ك_٢، والعكس عندما انخفض ثمن السلعة المتكاملة إلى ث_٣ زادت الكمية المطلوبة من سلعة الشاي إلى ك_٣. أى أن العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من سلعة وثمان السلعة المتكاملة معها هي علاقة عكسية سالبة.

٣ - العلاقة بين الطلب على السلعة وذوق المستهلك وتفضيله :

من الطبيعي أن توجد علاقة دالية بين الكمية المطلوبة من السلعة موضوع البحث في فترة زمنية محددة وذوق المستهلك وتفضيلاته وميوله، وذلك مع افتراض بقاء المتغيرات الأخرى على حالها إذا ماحدث تغير في ذوق المستهلك كمتغير تابع. وينطبق ذلك أيضا على تغير ذوق المستهلكين في مجموعهم، حيث يؤدي إلى تغير مجموع طلبهم. ويعكس ذوق المستهلك غالبا تفضيلاته وعاداته وميله وتأثره باتجاهات "الموضة"، وهي تتحدد أساسا بعوامل إجتماعية وتتأثر بالدعاية والإعلان والمحاكاة والتقليد. وعموما فإنها تؤثر في طلب المستهلك، فاذا ما إتجه ذوق المستهلك وميله لسلعة ما، فإنه مع ثبات المتغيرات الأخرى سوف يترتب على ذلك زيادة الكمية المطلوبة من هذه السلعة، وبالعكس اذا ما تغير ذوق المستهلك في غير صالح هذه السلعة، أى عدم الإقبال عليها فإنه مع ثبات المتغيرات الأخرى سوف يترتب على ذلك نقص الكمية المطلوبة من هذه السلعة.

وعلى ذلك توجد علاقة دالية طردية موجبة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وذوق المستهلك في فترة زمنية محددة، ويكون التعبير البياني عن ذلك بإنتقال منحنى الطلب بأكمله إلى أعلى المنحنى الأصلي في حالة الإقبال على السلعة كتعبير عن اتجاه الذوق إلى استهلاك السلعة، وإنتقال منحنى الطلب بأكمله إلى أسفل أى يسار المنحنى الأصلي في حالة عدم الإقبال على السلعة وانصراف ذوقه وميله عن استهلاك هذه السلعة.

يبقى لنا من المتغيرات المستقلة التى تؤثر فى الطلب كمتغير تابع، ذلك التغير الذى يحدث فى الكمية المطلوبة من سلعة ما، فى فترة زمنية محددة مع ثبات العوامل الأخرى على حالها، نتيجة عامل أثر التقليد والمحاكاة، حيث يترتب على وجود هذا المتغير دفع المستهلك إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة موضوع البحث، وفى حالة عدم وجوده أو عدم إستعداد المستهلك للتأثر به أو ميله إلى سلوك مخالف نقص الكمية المطلوبة من السلعة، وعلى ذلك يمكن القول بوجود علاقة دالية طردية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثر التقليد، وذلك فى أغلب الحالات. وبالنسبة للآثار التى يحدثها كل من حجم السكان، ونمط توزيع الدخل على الكمية المطلوبة فسوف نرى ذلك عند بحث دالة الطلب الكلى.

ثانيا : التحرك على منحنى الطلب وانتقال منحنى الطلب:

رأينا فيما سبق أن الكمية المطلوبة تتوقف على متغيرات مستقلة عديدة وبحثنا العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمان هذه السلعة وتوصلنا إلى قانون الطلب، ثم بحثنا العلاقة الدالية بين الطلب والمتغيرات الأخرى، مع أخذ كل متغير على حده وإفترض ثبات المتغيرات الأخرى، ورأينا نوع وشكل العلاقة الدالية التى تربط الطلب أى الكمية المطلوبة بهذه المتغيرات وخصوصا الدخل، وأثمان السلع البديلة، وأثمان السلع المتكاملة، وذوق المستهلك، وأثر التقليد والمحاكاة، ويطلق على هذه العلاقات مجتمعة ظروف الطلب أى المتغيرات الأخرى التى تؤثر فى الطلب بخلاف ثمن السلعة.

ويمكن التفرقة بين تأثير الثمن على كمية الطلب، وتأثير ظروف الطلب، أى المتغيرات الأخرى على كمية الطلب، بشكل بيانى هندسى عن طريق التفرقة بين التحرك على منحنى الطلب من نقطة إلى أخرى، وبين إنتقال منحنى الطلب بأكمله إلى أعلى وإلى اليمين، أو إلى أسفل وإلى اليسار.

أ - التحرك على منحنى الطلب:

إذا كان التغير فى الكمية المطلوبة من سلعة ما فى فترة زمنية محددة نتيجة تغير ثمن السلعة ذاتها مع ثبات المتغيرات الأخرى، فإننا نعبر عن ذلك بقانون الطلب، ويكون التعبير البيانى بالتحرك على نفس منحنى الطلب كما فى الشكل التالى:

شكل (٧) : تمدد وانكماش الطلب

فإذا كان المستهلك عند النقطة أ على منحنى الطلب ط ط حيث تكون الكمية المطلوبة ك عند الثمن إذا حدث تغير في الثمن بالارتفاع فإن الكمية السابقة وتصبح ك_١، وتقول إن الطلب قد إنكمش وتكون بصدد التحرك على نفس المنحنى حيث ينتقل المستهلك من النقطة أ إلى النقطة ب، والعكس إذا ما حدث تغير في الثمن بالإنخفاض وأصبح ث_٢ فإن الكمية المطلوبة تزيد وتصبح ك_٢، وهنا نقول أن الطلب قد تمدد ونكون بصدد التحرك على نفس المنحنى حيث ينتقل المستهلك من النقطة أ إلى النقطة ج.

وبذلك يحدث إنكماش في الطلب إذا نقصت الكمية المطلوبة من سلعة ما نتيجة ارتفاع الثمن ويحدث تمدد في الطلب إذا زادت الكمية المطلوبة من هذه السلعة نتيجة انخفاض الثمن، ونكون بصدد التحرك على نفس منحنى الطلب، وذلك مع ثبات المتغيرات الأخرى.

ب - إنتقال منحنى الطلب:

أما إذا كان التغير في الكمية المطلوبة من سلعة ما في فترة زمنية محددة نتيجة تغير أحد المتغيرات أو العوامل الأخرى السابق بيانها بخلاف ثمن السلعة، فإننا نبحث ذلك ونعبر عنه ب: ظروف الطلب وتغيرها، ويؤدي ذلك إلى إنتقال منحنى الطلب بأكمله.

وعلى ذلك ففي حالة تغير ظروف الطلب، فإن قانون الطلب يتغير ونكون بصدد قانون آخر. ويتم التعبير عن ذلك بيانياً بإنتقال منحنى الطلب كلية إلى اليسار وإلى أسفل المنحنى الأصلي ويأخذ الشكل الأصلي ويأخذ الشكل ط_١ ط_٢ إذا ترتب على التغير في ظروف الطلب نقص في الكميات المطلوبة عند كل ثمن، وبإنتقال منحنى الطلب كلية إلى اليمين وإلى أعلى المنحنى الأصلي ويأخذ الشكل ط_٢ ط_١ إذا ترتب على التغير في ظروف الطلب زيادة في الكميات المطلوبة عند كل ثمن.

شكل (٨) : انتقال منحنى الطلب

الشكل ص ١٢٥ يرسم

وهنا نقول فى الحالة الأولى التى يترتب عليها إنتقال منحى الطلب إلى اليسار وأسفل المنحنى الأصلى أن **الطلب قد نقص**، وفى الحالة الثانية التى ترتب عليها إنتقال منحى الطلب إلى اليمين وأعلى المنحنى الأصلى أن **الطلب قد زاد**.

وعلى ذلك يكون نقص الطلب هو ذلك الوضع الذى تكون فيه الكمية المطلوبة التى تم شرائها بثمان محدد أقل مما كانت تشتري به بذات الثمن فى فترة سابقة نتيجة تغير عوامل أخرى بخلاف الثمن هى الدخل، وأثمان السلع الأخرى المرتبطة به وتغير الأذواق. ويكون زيادة الطلب هو ذلك الوضع الذى تكون فيه الكمية المطلوبة التى تم شراؤها بثمان محدد أكبر مما كانت تشتري به بذات الثمن فى فترة سابقة نتيجة تغير عوامل أخرى بخلاف الثمن مثل الدخل والأثمان الأخرى.

ثالثاً: الطلب الكلى أو طلب السوق:

بعد أن انتهينا من دراسة وتحليل الطلب الفردى ومعرفة العلاقات الدالية بين الطلب الفردى ومختلف المتغيرات المستقلة، ورأينا أن الطلب الفردى هو الكمية التى يمكن أن يطلبها ويشتريها فعلاً فرداً ما من سلعة ما خلال فترة زمنية محددة عند الأثمان المختلفة الممكنة لهذه السلعة مع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى.

وحتى تكتمل لنا دراسة نظرية الطلب يتعين التعرف على الطلب الكلى أو طلب السوق، بل أن هذا الأخير موضع الإهتمام الأكبر للتوصل إلى تكون الأثمان فى الأسواق المختلفة، وترى النظرية الحديثة أن الطلب الكلى هو مجموع طلب الأفراد، وهو يعنى مجموع الكميات التى يطلبها ويشتريها فعلاً مجموع الأفراد أى المستهلكين من سلعة ما خلال فترة زمنية محددة عند مختلف الأثمان الممكنة لها، مع افتراض ثبات المتغيرات الأخرى. وعلى ذلك فإن دالة طلب السوق أو دالة الطلب الكلى ما هى إلا مجموع دوال طلب الأفراد للسلعة موضوع البحث.

ومن الطبيعى أن كل ما ذكرناه من تحليل للجوانب المختلفة لدالة الطلب الفردى، والعلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة والثمن بالنسبة لفرد ما فى فترة زمنية محددة يكون صحيحاً بالنسبة لدالة الطلب الكلى أو دالة طلب السوق.

أما بالنسبة لجدول الطلب الكلى على سلعة معينة، وهو كذلك التعبير الرقوى " الحسابى " عن دالة هذا الطلب فإنه يتكون عن طريق جميع الكميات التى من الممكن أن يطلبها جميع المستهلكين من السلعة عند كل ثمن افتراضى.

ولأغراض التبسيط نفترض أن مجموع الأفراد هم ثلاثة فقط أ، ب، ج وأن الطلب الكلى يتمثل فى مجموع الكميات التى يطلبها هؤلاء الأفراد عند كل ثمن معين مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، ويمكن بناء هذا الجدول كما يلى:

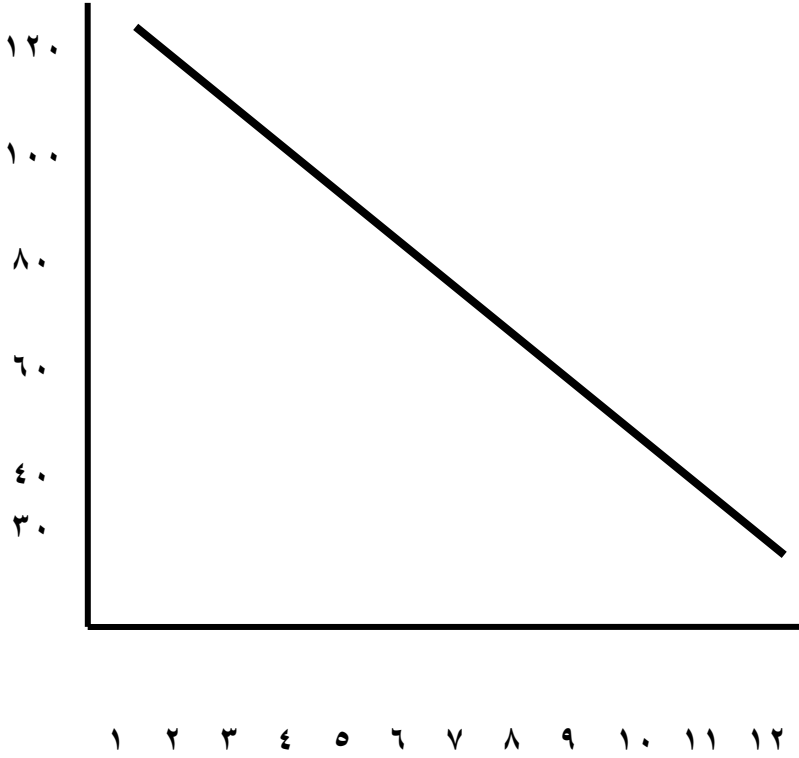
جدول (٣) : الطلب الكلى أو طلب السوق

الطلب الكلى وطلب السوق أ + ب + ج	الكمية التى يطلبها المستهلك ج	الكمية التى يطلبها المستهلك ب	الكمية التى يطلبها المستهلك أ	ثمن السلعة للكيلو جرام البرتنال (بالقروش)
١	—	—	١	١٢٠
٢	—	١	١	١٠٠
٣	—	١	٢	٨٠
٦	١	٢	٣	٦٠
٩	٢	٣	٤	٤٠
١٢	٣	٤	٥	٣٠

ويمكن تكوين منحنى الطلب الكلى أو طلب السوق على سلعة معينة، وهو كما ذكرنا من قبل التعبير البيانى والهندسى عن دالة الطلب عن طريق اشتقاقه من كافة منحنيات طلب الأفراد، وهو بكل بساطة عبارة عن تجميع لكل منحنيات طلب المستهلكين الأفراد، وليبيان ذلك يتم بناء منحنى طلب المستهلك أ، والمستهلك ب، والمستهلك ج وبتجميعهم نصل إلى منحنى الطلب الكلى أو طلب السوق كما فى الشكلين التاليين:

راجع ص ١٢٧ يرسم

شكل (٩) : ثلاثة منحنيات للطلب الفردى



شكل (١٠): منحنى طلب السوق " الطلب الكلى "

ومن الشكل الأخير يتضح أن منحنى طلب السوق ما هو إلا تجميع لمنحنيات الطلب الفردية، وهو يأخذ نفس شكل وإتجاه منحنى الطلب الفردى، أى ينحدر من أعلى إلى أسفل ويتجه من اليسار إلى اليمين، دلالة على أن العلاقة بين الكمية والتمن هي علاقة عكسية وأن الدالة متناقصة والميل سالب.

رابعاً: محددات طلب السوق غير الثمن:

لاشك أن ثمن السلعة هو المحدد الرئيسي للطلب عليها في السوق. ومع ذلك فإن هذا لايعني أنه لاتوجد محددات أخرى. في الحقيقة هناك عدة عناصر أخرى خلاف ثمن السلعة يمكن أن تؤثر أيضاً علي السلعة. من ذلك مثلاً مايلي:

١- حجم السكان:

إذ يتوقف الطلب على سلعة ما على حجم السكان، فهو يزيد بزيادة السكان، ولكن ذلك لا يحدث بطبيعة الحال إلا اذا كانت زيادة السكان مصحوبة بزيادة فى القوة الشرائية، لأن زيادة عدد المحتاجين لا يجعل السوق أكثر إتساعاً، وعموماً يعتبر هذا العامل عند القيام بتحليل الطلب من قبيل العوامل الخارجية، ويمكن أن نضيف إلى ذلك أن التركيب السكانى، والوزن النسبى للفئات العمرية المختلفة يكون له هو الآخر تأثيراً على الكمية المطلوبة، فالدول التى يزداد فيها عدد صغار السن يزيد الطلب فيها على السلع والخدمات الخاصة بهم، فى حين أن الدول التى يمثل فيها كبار السن نسبة كبيرة فإن الطب على السلع والخدمات المخصصة لهم يزيد.

٢- نمط توزيع الدخل:

يتوقف الطلب على سلعة ما على نمط توزيع الدخل بين الفئات المختلفة، حيث أن زيادة التفاوت وعدم العدالة فى توزيع الدخل القومى يؤدى إلى زيادة الطلب على السلع الكمالية ونقص الطلب على

السلع الأساسية، والعكس فإن تحقيق نمط عادل لتوزيع الدخل بين الفئات الإجتماعية يؤدي إلى زيادة الطلب على مختلف السلع وخاصة الأساسية. ومن المتوقع أن زيادة دخول المستهلكين سيؤدي إلى زيادة الطلب بالنسبة لكل السلع عند نفس الأثمان السائدة، وبالرغم من أننا افترضنا أن الكميات المطلوبة من السلع تقريبا ستزداد كلما زادت الدخل، إلا أنها لن تزداد بنفس النسبة. وحسب قانون انجل Engel، فالتغيرات في الدخل من المحتمل أن تسبب تغيرات نسبية مختلفة جدا في الطلب على مختلف السلع. فعندما يكون المجتمع فقيرا فإن كثيرا من دخله يجب أن يوجه إلى الضروريات الأساسية: الطعام، الملابس، المسكن. وكلما أصبح المجتمع أغني فإنه سيشتري مزيد من الملابس والطعام والمسكن، ولكنه سينفق أكثر على البنود الكمالية. ان الانخفاض النسبي للطعام والسلع الأخرى غير المعمرة في النمط العام للاستهلاك، والارتفاع في أهمية السلع المعمرة والإسكان يرجع إلى حد كبير إلى الارتفاع في الدخل.

٣- أثمان السلع الأخرى:

من المتوقع أن يؤدي الانخفاض في أثمان السلع البديلة، وهي سلع تشبع نفس الحاجة كالسلعة الأصلية، إلى نقص في الطلب على السلعة الأصلية. فانخفاض ثمن منسوجات الألياف الصناعية كالنايلون والداكرون قد قلل من الطلب على منسوجات الحرير والقطن. وعندما تكون السلعة مكملية أي عندما تميل لأن تستعمل مع بعضها البعض، فإن انخفاضها في ثمن إحداها من المتوقع أن يؤدي إلى زيادة في الطلب على الآخر. فانخفاض في ثمن السيارات مثلا، سيؤدي إلى ارتفاع في الطلب على البنزين، والسبب هو أن زيادة في استعمال السيارات، وهو ما يتوقع أن ينتج من انخفاض في ثمن السيارات بالنسبة إلى السلع الأخرى، سيؤدي إلى مزيد من استعمال البنزين لأن السيارات لا بد لها من البنزين لكي تسير. هل يؤدي ارتفاع في ثمن البنزين إلى انخفاض في مبيعات السيارات ؟ هل علاقة التكامل تعمل في كلا الاتجاهين ؟ بطبيعة الحال، في الحالات التي تكون فيها ليست بالسلع البديلة وليست بالسلع المكملية، فإننا نتوقع أن يظل الطلب على إحدى السلع ثابت تقريبا عندما يتغير ثمن السلعة الأخرى، على سبيل المثال، الخبز والغسالات.

٤- أذواق المستهلكين:

لاشك أن زيادة تفضيل المستهلكين لسلعة معينة يؤدي إلى زيادة الطلب عليها عند نفس الثمن القائم عند نفس الثمن القائم. فإذا أصبحت الموضة أن يكون لدي المرء جهاز تليفزيون، فإن الطلب على أجهزة التليفزيون في السوق سيزداد عند نفس الأثمان السائدة لأجهزة التليفزيون. هذا لا يعني أن كل إنسان سيشتري جهازا، ولكن بعض الناس ستشتري، والطلب سيزداد. والتغيرات في الأذواق قد تكون نتيجة لنشاطات اقتصادية. فالغرض الأساسي للإعلان، الذي تنفق عليه الصناعة مبالغ طائلة، هو أن يغير أذواق الناس، وليس هناك من شك في أنه كثيرا ما ينجح في ذلك. وعلى أي حال، للناس أذواق وتفضيلات، وهذه التفضيلات تتغير، وعندما تفعل ذلك فإن الطلب على بعض السلع يزداد، والطلب على البعض الآخر ينقص.

خامسا: تفسير دالة الطلب وقانون الطلب:

نشير في نهاية تحليلنا لعلاقات الطلب إلى تفسير دالة الطلب، أي تفسير قانون الطلب، أي لماذا تكون العلاقة الدالية بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وثمان هذه السلعة مع ثبات المتغيرات

الأخرى هي علاقات عكسية، أى عندما يتغير ثمن السلعة المحددة فى فترة زمنية محددة تتغير الكمية المطلوبة فى اتجاه مخالف أو عكسى، ويترتب على ذلك كما رأينا أن منحني الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل ويتجه من اليسار اليمين، وأن دالة الطلب دالة متناقصة وإذا ميل سالب ؟. ان ذلك يرجع إلى سببين أو عاملين:

أ - السبب الأول: أثر الإحلال:

حيث عندما ينخفض ثمن سلعة محددة، وتبقى أثمان السلع الأخرى التى يمكن ان تحل محلها ثابتة أو تنخفض بنسبة أقل، فإن ثمن تلك السلعة يصبح أكثر إنخفاضاً بالنسبة لأثمان هذه السلع الأخرى، وهذا يؤدي بالمستهلك إلى إحلال السلعة التى انخفض ثمنها محل السلع الأخرى التى ظلت أثمانها دون تغيير، فتزيد بذلك الكمية المطلوبة من هذه السلعة، وبالعكس فإن ارتفاع ثمن هذه السلعة مع بقاء أثمان السلع الأخرى التى يمكن أن تحل محلها ثابتة، أو إرتفاعها بنسبة أقل، فإن ثمن هذه السلعة يصبح أكثر إرتفاعاً بالنسبة لأثمان هذه السلع الأخرى، وهذا يؤدي بالمستهلك إلى إحلال تلك السلع التى ظلت أثمانها ثابتة محل السلعة المحددة التى ارتفع ثمنها ومن ثم تنقص الكمية المطلوبة منها، وعلى ذلك فإن أثر الإحلال يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها، وإلى نقص تلك الكمية المطلوبة عندما يرتفع هذا الثمن.

ب - السبب الثانى: أثر الدخل:

حيث أن انخفاض ثمن سلعة ما يعنى مع ثبات الدخل النقدي للمستهلك حدوث تحسن أو زيادة فى الدخل الحقيقى، أى فى القوة الشرائية له تنتج عن إنفاقه مبلغاً أقل على شراء السلعة التى انخفض ثمنها، وأصبح لدى هذا المستهلك ما نطلق عليه فائض من الدخل، ويزيد هذا القدر من الفائض كلما كانت السلعة التى انخفض ثمنها هامة، والزيادة فى الدخل الحقيقى للمستهلك تعنى زيادة القوة الشرائية ومن ثم زيادة الكمية التى يطلبها من هذه السلعة عند انخفاض ثمنها، بالإضافة إلى إمكانية زيادة مقدرته على شراء السلع الأخرى. وعلى ذلك يمكن القول أن انخفاض ثمن السلعة يحدث أثراً يشابه من بعض النواحي أثر زيادة الدخل النقدي، ويؤدي إلى زيادة إقباله على شراء مختلف السلع، ومنها السلعة التى انخفض ثمنها، وبالعكس فإن ارتفاع ثمن سلعة ما يعنى انخفاض فى الدخل الحقيقى للمستهلك يترتب عليه نقص فى الكمية التى يطلبها، بالإضافة إلى إمكانية نقص مقدرته على شراء السلع الأخرى.

ويضيف البعض إلى جانب هذين السببين سبب آخر يفسر دالة الطلب الكلى، وهو أن انخفاض ثمن السلعة يؤدي إلى أن بعض الأفراد من ذوى الدخل المحدودة يصبحون قادرين الآن على طلب السلعة بعد أن كانوا عاجزين عن ذلك من قبل عندما كان ثمنها أكثر إرتفاعاً، وبالعكس فإن ارتفاع ثمن السلعة يؤدي إلى أن يصبح بعض الأفراد من ذوى الدخل المحدودة عاجزين عن شرائها بعد أن كانوا يشترونها من قبل عندما كان ثمنها أكثر إنخفاضاً، وهكذا يؤدي هذا السبب بدوره إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها وإلى نقص تلك الكمية عندما يرتفع هذا الثمن.

والخلاصة أن تفسير العلاقة الدالية العكسية بين الطلب والثمن يرجع إلى كل من أثر الإحلال وأثر الدخل بالنسبة للمستهلك الفرد أى الطلب الفردي، وحيث أن الطلب الكلى هو مجموع طلب

الأفراد، فإنه يمكن كذلك تفسير العلاقة الدالية العكسية بين الطلب والتمن بالنسبة لمجموع الأفراد أى الطلب الكلى أو طلب السوق بكل من أثرى الإحلال والدخل، بالإضافة إلى السبب الثالث الذى ذكرناه.

المطلب الثانى: مرونة الطلب:

مقدمة:

رأينا فى دراسة دالة الطلب الفردى والكلى وجود علاقة دالية بين المتغيرات المستقلة كتمن السلعة، والدخل، وأثمان السلع البديلة، وأثمان السلع المتكاملة، وذوق المستهلك، والكمية المطلوبة كمتغير تابع، ولاحظنا أن هذه العلاقة تكون عكسية بين الكمية المطلوبة والتمن، أى أنه اذا ما حدث تغير فى ثمن سلعة ما، يحدث تغير نتيجة لذلك فى الكمية المطلوبة ولكن فى الإتجاه المعاكس وذلك مع ثبات المتغيرات الأخرى.

فالتساؤل الذى يفرض نفسه هو ما رد الفعل ودرجة الإستجابة بالتغير فى الكمية المطلوبة نتيجة للتغير الذى يحدث فى الثمن؟ فقد يكون التغير الذى يحدث فى الكمية المطلوبة كبيراً، وقد يكون صغيراً محدوداً، وقد لا يحدث على الإطلاق، لذلك يلزم معرفة درجة هذا التغير وقياس مدى إستجابة الكمية المطلوبة بالتغير نتيجة تغير ما فى الثمن ودراسة مقياس مرونة الطلب بالنسبة للتمن.

بالإضافة إلى ذلك فإن درجة إستجابة الكمية المطلوبة لتغير ما يحدث فى الثمن، يتوقف على نوع السلعة وما اذا كانت ضرورية أو كمالية، ومن ثم فإن مقياس المرونة يعتبر هاماً وأساسياً للمقارنة بين السلع والخدمات المختلفة والتى تصل إلى مئات الآلاف. كما أن التغيرات التى تحدث فى الكمية المطلوبة كمتغير تابع قد تتحقق نتيجة التغير الذى قد يحدث فى الدخل، أو التغير الذى يحدث فى أثمان السلع الأخرى تكاملية أو تبادلية، أو التغير الذى يحدث فى أذواق المستهلكين. وهنا يلزم التعرف أيضاً على درجة إستجابة الكمية المطلوبة بالتغير نتيجة التغير الذى يحدث فى كل من هذه العوامل، مع أخذ كل عامل على حده وثبات العوامل الأخرى، ومن ثم نكون أمام أنواع أخرى للمرونة ومنها مرونة الطلب بالنسبة للدخل أو المرونة الدخلية.

سنحاول فى هذا المطلب أن نعرض بالتحليل لأهم النقاط المتعلقة بمرونة الطلب مع التركيز على مرونة الطلب بالنسبة للتمن أو المرونة السعرية، وتتمثل فيما يلى:

- ١- مفهوم المرونة ومعامل المرونة.
- ٢- الحالات المختلفة لمرونة الطلب بالنسبة للتمن.
- ٣- مرونة الطلب بالنسبة للدخل.
- ٤- العوامل المؤثرة فى مرونة الطلب.
- ٥- الاستفادة العملية من مرونة الطلب.

أولاً: مفهوم المرونة ومعامل المرونة:

(أ) : مفهوم المرونة:

تجد النظرية الاقتصادية أنه من المفيد التفرقة بين تلك السلع التى يستجيب الطلب عليها تجاوباً كبيراً وتلك التى يتجاوب الطلب عليها تجاوباً صغيراً مع تغيرات الأثمان. وبالتعبير الفنى يقول

الاقتصاديون أن الطلب علي السلعة الأولى أكثر مرونة من الطلب علي السلع الأخيرة، أو أن مرونة طلبها أكبر. فمرونة الطلب إذن هي تعبير فني يستخدمه الاقتصاديون للتعبير عن مدى استجابة الطلب علي سلعة معينة مع التغير في ثمنها. ويذكر ألفريد مارشال Alfred Marshal، وهو الذي ادخل اصطلاح مرونة الطلب في النظرية الاقتصادية أن مرونة أو مدى تجاوب الطلب في إحدى الأسواق، تكون كبيرة أو صغيرة علي حسب ما اذا كانت الكمية المطلوبة تزيد كثيرا أو قليلا مع انخفاض معين في الثمن، وتتنقص كثيرا أو قليلا مع ارتفاع معين في الثمن.

والمرونة من أهم المقاييس والإصطلاحات التي تستخدم في علم الاقتصاد، وهي أساسا مقياس يستخدم في علوم الرياضيات والفيزياء. وتستخدم المرونة في العلوم الاقتصادية والمالية لقياس التغيرات النسبية التي يمكن أن تحدث نتيجة إرتباط ظاهرتين أو متغيرين بعلاقة معينة. فالمرونة مقياس يبين مدى إستجابة أو درجة تأثر متغير ما، المتغير التابع، للتغيرات التي تحدث في متغير آخر، المتغير المستقل، وتقاس المرونة رياضياً بميل الزاوية المقابلة لمنحنى الطلب، أو مماس هذا المنحنى، حيث ظل الزاوية ظا = المقابل ÷ المجاور، غير أن هذا المقياس الرياضي لايعبر لنا على وجه الدقة عن درجة إستجابة الكمية المطلوبة للمتغيرات التي تحدث في العوامل المستقلة مثل ثمن السلعة ومستوى الدخل وأثمان السلع الأخرى المرتبطة بها، وسوف نرى ذلك عند التعرف على معامل المرونة. هذا وتكون المرونة عدديا تقع بين صفر، في حالة طلب عديم المرونة، وما لانهاية، في حالة طلب لانهاية المرونة.

وإذا كنا بصدد قياس درجة إستجابة أو تأثر الكمية المطلوبة من سلعة ما للتغيرات التي تحدث في ثمن هذه السلعة، مع بقاء المتغيرات الأخرى ثابتة، فإننا نعبر عن ذلك بمرونة الطلب بالنسبة للثمن، أما اذا كنا بصدد قياس درجة إستجابة أو تأثر الكمية المطلوبة من هذه السلعة للتغيرات التي تحدث في دخل المستهلك فإننا نعبر عن ذلك بمرونة الطلب بالنسبة للدخل أو المرونة الدخلية.

(ب) : معامل المرونة :

إذا كانت مرونة الطلب تعد مقياسا هاما، فانه يلزم قياس المرونة عددياً وبدقة، حيث لا يكفي أن نذكر بشكل عام أن الطلب على سلعة ما هو أكثر مرونة من الطلب على سلعة أخرى أو أقل منه، بل يلزم إيجاد معيار كمي دقيق يمكن بواسطته قياس مقدار أو مرونة الطلب، ويقصد بهذا المعامل القيمة العددية التي تحدد درجة مرونة الطلب.

والقياس الرياضي للمرونة يتحدد على أساس إتخاذ ميل منحنى الطلب كمقياس لمدى إستجابة الكمية المطلوبة للتغيرات في الأثمان أو الدخل. وعلى ذلك فإن مرونة الطلب بالنسبة للثمن أو المرونة الثمينة هي درجة أو مقدار أو نسبة التغيرات في الكمية المطلوبة من سلعة معينة نتيجة التغيرات في ثمنها. ومن ثم فإن:

معامل المرونة = النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة ÷ النسبة المئوية للتغير في الثمن
وإذا رمزنا للكمية بالرمز ك، والثمن بالرمز ث، والتغير في الكمية بالرمز Δ ك، والتغير في الثمن بالرمز Δ ث، فان:

$$\text{معامل المرونة } \mu = \frac{\Delta ك}{ك} \div \frac{\Delta ث}{ث} \quad \text{أو} \quad \frac{\Delta ك}{ك} \times \frac{ث}{\Delta ث}$$

إذا $M = \Delta / K \Delta \times \text{ث} / \text{ك}$

وإذا كانت العلاقة بين الكمية المطلوبة والتمن هي في الغالب علاقة عكسية، فإن ذلك يعنى أن معامل مرونة الطلب بالنسبة للتمن يكون ذا قيمة سلبية، أى يلزم أن يكون معامل المرونة مسبقاً بإشارة سالبة " - " .

مثال لحساب معامل المرونة:

يمكن أن نعطي مثالاً توضيحياً بسيطاً لحساب معامل المرونة بأن نفترض بالنسبة لسلعة ما حيث كانت الكمية المطلوبة الأصلية ٥٠ وحدة عند الثمن الأصلي ١٠ وحدات نقدية، وترتب على تغير الثمن بالإنخفاض الى أن أصبح ٨ وحدات نقدية ان زادت الكمية المطلوبة إلى ٥٥ وحدة فما هو معامل المرونة ؟ يمكن استنتاج معامل مرونة الطلب كما يلي:

معامل مرونة الطلب بالنسبة للتمن = التغير النسبى فى الكمية ÷ التغير النسبى فى الثمن
 = التغير فى الكمية ك / الكمية الأصلية ك × ١٠٠ ÷ التغير فى الثمن ث / الثمن الأصلي ث × ١٠٠
 أى أن:

$$M = \frac{55 - 50}{50} \div \frac{10 - 8}{10} \times 100 = 25\%$$

$$= \frac{5}{50} \div \frac{2}{10} \times 100 = 50\%$$

$$= 0,10 \div 0,20 = 0,5 = 50\%$$

وبطريقة أخرى فان:

$$M = \Delta / K \Delta \times \text{ث} / \text{ك}$$

$$M = \frac{5}{50} \div \frac{2}{10} \times 100 = 50\%$$

$$= \frac{100 - 50}{50} = 100\%$$

وهذا طلب قليل المرونة لأنه أقل من الواحد الصحيح. كما سيتضح ذلك فى دراستنا التالية لحالات مرونة الطلب بالنسبة للتمن.

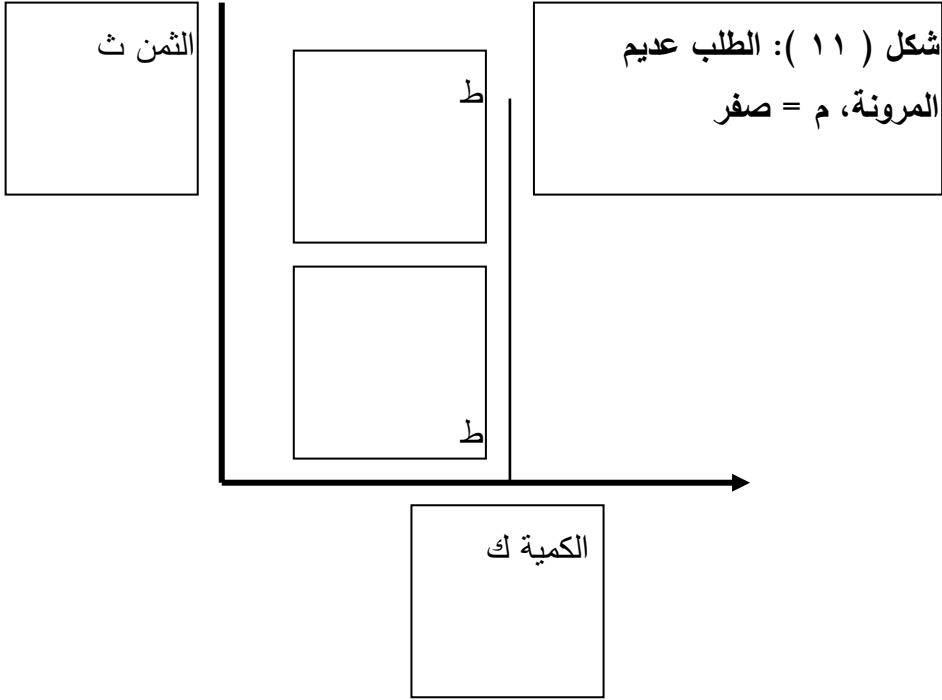
ثانياً: الحالات المختلفة لمرونة الطلب بالنسبة للتمن:

يأخذ معامل مرونة الطلب بالنسبة للتمن أى المرونة السعرية قيم عددية متباينة ومختلفة، وقد ذكرنا من قبل أن هذا المعامل يمكن ان يكون حسابيا أو عدديا بين صفر ومالانهاية. وعلى هذا الأساس توجد خمس حالات مختلفة للمرونة تتدرج فيها ما بين الصفر ومالانهاية، ويمثلان الحدين الأدنى والأقصى، وما بينهما قد تكون المرونة أقل من الواحد الصحيح فيكون الطلب قليل المرونة، وقد تكون المرونة مساوية للواحد الصحيح فيكون الطلب متكافئ المرونة، وقد تكون المرونة أكبر من الواحد الصحيح فيكون الطلب كبير المرونة. وسنرى فيما يلى كل حالة على حده.

١ - الطلب عديم المرونة:

تكون قيمة مرونة الطلب بالنسبة للتمن " المرونة السعرية " مساوية للصفر، اذا ما كانت أى تغيرات فى الثمن لا يترتب عليها أى تغير على الإطلاق فى الكمية المطلوبة من السلع موضوع البحث، أى مهما تغير الثمن بنسبة معينة، بالارتفاع أو الانخفاض، تبقى الكمية المطلوبة ثابتة

ومحددة. والتعبير البياني عن هذه الحالة يتمثل في أن منحنى الطلب يأخذ شكل عمودى على المحور الأفقى أى محور الكمية، ومواز للمحور الرأسى أى محور الثمن. كما يتضح فى الشكل التالى:

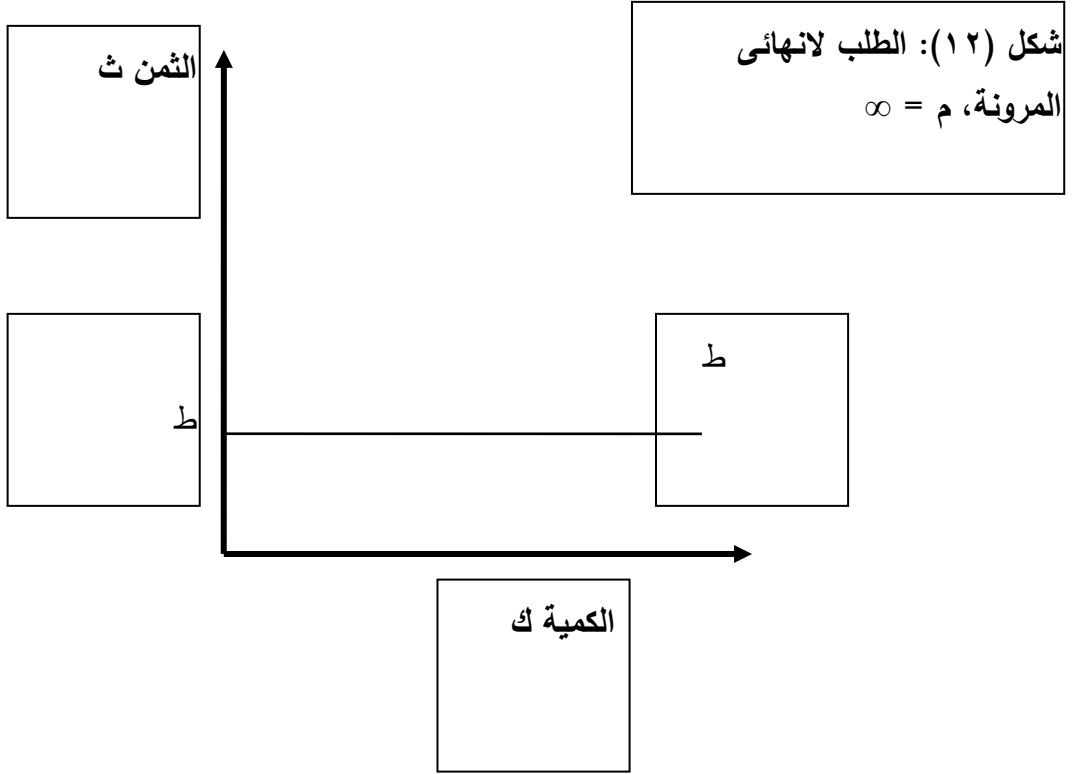


وإذا كانت هذه الحالة تمثل الحد الأدنى لمرونة الطلب وتعتبر نادرة الوقوع فى الحياة العملية، إلا أننا نرى أنها تنطبق فى بعض الحالات، والتي تتعلق ببعض الخدمات مثال ذلك أثمان السلع والخدمات العامة، فثمان المتر المكعب من المياه أو الكيلووات من الكهرباء يختلف من منطقة لأخرى حسب مستوى الدخل، فالمياه سلعة ضرورية عديمة المرونة، ومع ذلك يتم تسعير المياه للقرى السياحية والقصور فى الساحل الشمالى فى مصر، بسعر أعلى منه فى قرى شمال التحرير ومنطقة العامرية. هنا يكون الطلب عديم المرونة وأن مرونة الطلب بالنسبة للثمان أو المرونة السعرية تكون مساوية للصفر. أى أن: $M = 0$ = صفر.

٢ - الطلب لانهاى المرونة:

وفيه تكون مرونة الطلب السعرية مساوية لمانهاية، وتمثل هذه الحالة الحد الأقصى للقيمة العددية لمعامل مرونة الطلب بالنسبة للثمان، وهى تعنى أن أى تغير طفيف، أى بنسبة مئوية صغيرة فى الثمن سوف يترتب عليه تغير لانهاى غير محدود فى الكمية المطلوبة.

والتعبير البياني عن هذه الحالة يتمثل فى أن منحنى الطلب يأخذ شكل خط أفقى مواز للمحور الأفقى، كما فى الشكل التالى:



وهذه الحالة نادرة الوقوع فى الحياة العملية أن لم تكن مستحيلة. ويكون الطلب لا نهائى

المرونة والمرونة = ما لا نهاية أى أن م ط = ∞

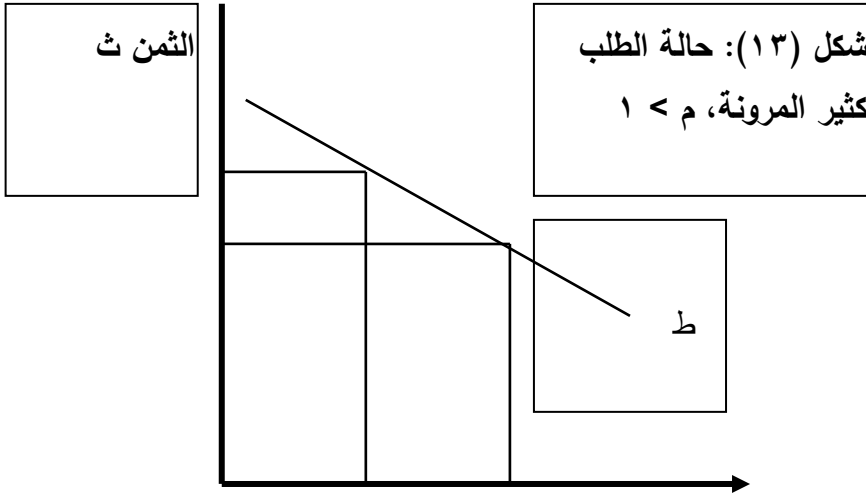
٣ - الطلب كثير المرونة:

وفيه تكون المرونة أكبر من الواحد الصحيح وأقل من ما لا نهاية. وفى هذه الحالة يترتب على

تغير محدد بنسبة مئوية معينة فى الثمن حدوث تغير مقابل فى الكمية المطلوبة ولكن بنسبة مئوية

أكبر من نسبة تغير الثمن، أى تتغير الكمية المطلوبة بنسبة أكبر من التغير الذى حدث فى الثمن،

ونعبر عن هذه الحالة بيانياً فى الشكل التالى:

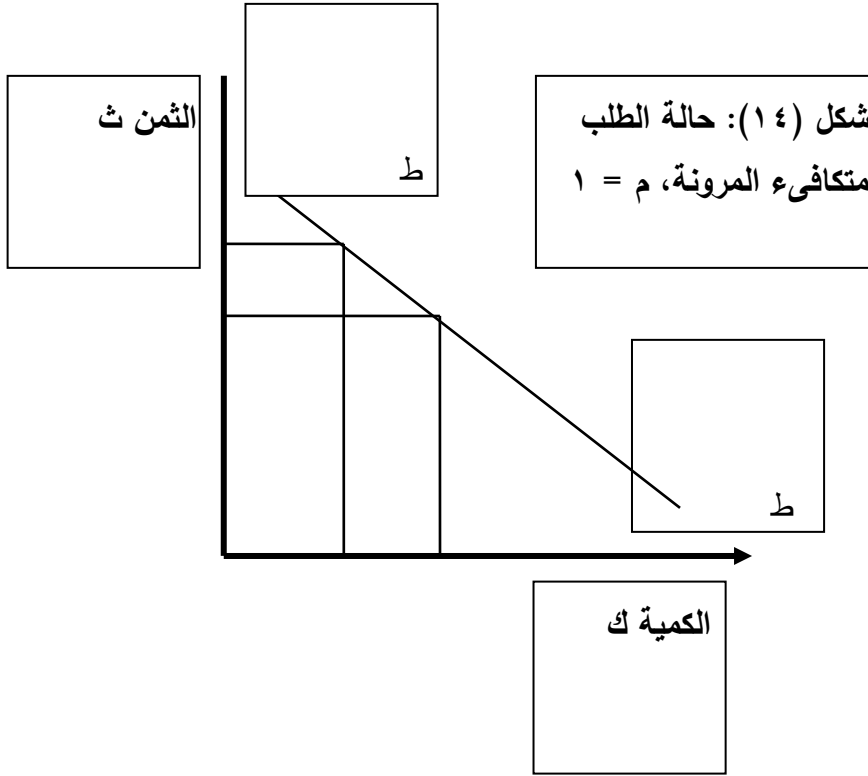


حيث منحني الطلب ط ط، ويكون الطلب مرناً، إذ ترتب على تغير الثمن من ث_١ ث_٢ أن يحدث تغير في الكمية المطلوبة من وك_١ الى وك_٢ بنسبة أكبر من تغير الثمن وتكون: م ط < ١، أى أن مرونة الطلب أكبر من واحد صحيح.

٤ - الطلب متكافئ المرونة:

وتكون مرونة الطلب السعرية مساوية للواحد الصحيح. وفي هذه الحالة يترتب على تغير محدد بنسبة مئوية معينة في الثمن حدوث تغير مقابل في الكمية المطلوبة بنفس النسبة المئوية تماماً لذلك التغير الذى حدث في الثمن، أى النسبة المئوية للتغير في الكمية المطلوبة تعادل النسبة المئوية للتغير الذى حدث في الثمن.

ونعبر عن هذه الحالة في الشكل التالى:

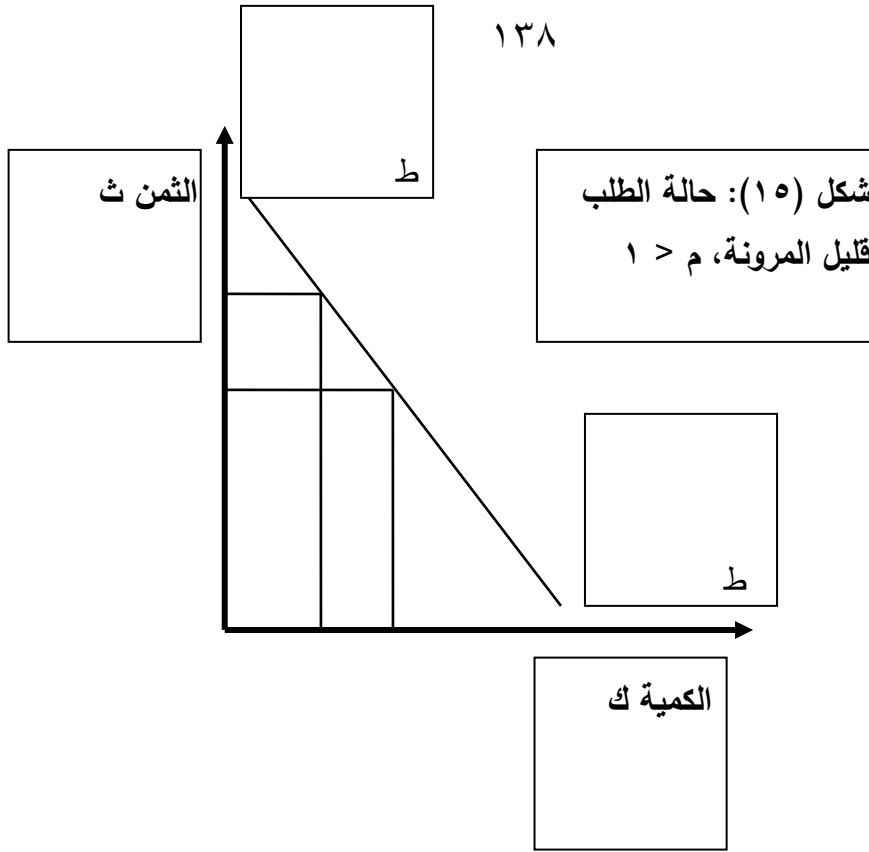


حيث منحنى الطلب ط ط ويكون الطلب متكافئ المرونة وتسمى المرونة هنا بالمرونة المتناسبة، إذ أن التغير الذى حدث فى الكمية المطلوبة نتيجة تغير الثمن، أى من $و_١$ الى $و_٢$ يساوى تماماً التغير فى الثمن، أى من $و_١$ الى $و_٢$. وعليه يكون $م = ١$ ، أى أن معامل مرونة الطلب يساوى واحد صحيح.

٥ - الطلب قليل المرونة:

وفيه تكون مرونة الطلب السعرية أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح. وفى هذه الحالة يترتب على تغير محدد بنسبة مئوية معينة فى الثمن حدوث تغير مقابل فى الكمية المطلوبة ولكن بنسبة مئوية أقل من نسبة تغير الثمن، أى تتغير الكمية المطلوبة بنسبة أقل من التغير الذى حدث فى الثمن.

ونعبر عن هذه الحالة بيانياً فى الشكل التالى:



حيث منحنى الطلب ط ط، ويكون الطلب قليل المرونة، إذ ترتب على تغير الثمن من وث_١ إلى وث_٢ أن يحدث تغير في الكمية المطلوبة من وك_١ إلى وك_٢ وأن التغير في الكمية المطلوبة ك_١ ك_٢ حدث بنسبة أقل من نسبة تغير الثمن ث_١ ث_٢ صفر. وعليه يكون م ط > ١، أى أن معامل مرونة الطلب أقل من واحد صحيح.

ثالثاً: مرونة الطلب بالنسبة للدخل أو المرونة الدخلية:

لا تختلف هذه المرونة في تعريفها وطريقة قياسها عن المرونة الطلب بالنسبة للثمن. ويمكن قياس مرونة الطلب بالنسبة للدخل كما يلي:

مرونة الطلب بالنسبة للدخل = نسبة التغير في الكمية المطلوب الى نسبة التغير في الدخل.

وإذا رمزنا للدخل بالرمز د، والتغير في الدخل بالرمز د، فإن:

$$\text{مرونة الطلب بالنسبة للدخل} = \frac{\Delta د}{د} \div \frac{\Delta د}{د}$$

$$= \frac{\Delta د}{د} \times \frac{د}{\Delta د}$$

$$\text{إذا} = \frac{\Delta د}{د} \times \frac{د}{\Delta د}$$

ولأن كمية استهلاك السلعة يتغير في نفس اتجاه الدخل، فالعلاقة بين الكمية المطلوبة والدخل هي علاقة طردية موجبة غالباً، أى مرونة الدخل تكون أساساً موجبة، وتكون أحياناً مساوية للصفر عندما لا تتأثر الكمية المطلوبة بالتغير في مستوى الدخل وتكون سالبة بالنسبة للسلع الدنيا حيث تنقص الكمية المطلوبة منها مع زيادة الدخل بعد مستوى معين.

أهمية مرونة الطلب بالنسبة للدخل:

ترجع أهمية مرونة الطلب بالنسبة للدخل الى سببين:

السبب الأول أن اختلاف درجات المرونة الدخلية مع اختلاف نوعيات السلع ومستويات الدخل تؤثر في عملية توزيع الموارد الاقتصادية بين فروع النشاط الاقتصادي المختلفة، حيث ستنج هذه الموارد نحو الفروع التي ترتفع فيها درجة المرونة، وتبتعد عن الفروع التي تقل فيها درجة المرونة مع ارتفاع الدخل، فالتأثير هنا على مستوى الاقتصاد القومي في مجموعه.

السبب الثاني أن مرونة الطلب الدخلية تؤثر على سياسة المشروع بالتوسع أو الانكماش، حيث إذا كانت المرونة الدخلية منخفضة فإن زيادة الطلب على السلعة تكون بطيئة، وتعاني الصناعة المنتجة لها من الانكماش أو الركود. أما إذا كانت المرونة الدخلية كبيرة فإن زيادة الطلب على السلعة تكون سريعة، وتكون الصناعة المنتجة لها في حالة من التوسع أو الرواج. ويتضح من ذلك مدى أهمية دراسة مرونة الطلب الدخلية في توزيع الموارد وتوسع المشروعات، وضرورة اجراء دراسات للتنبؤ بتغيرات الدخل والمرونة المرتبطة بها.

رابعاً: العوامل المؤثرة في مرونة الطلب:

ليس من السهل اكتشاف الأسباب التي تجعل مرونة الطلب علي السلع المختلفة أكبر أو أقل من الواحد الصحيح. غير أنه يصح أن نقول أن الأسباب الرئيسية لهذه الاختلافات في المرونة هي كما يلي:

١. مدى ضرورة السلعة:

إذا كانت السلعة ضرورية من ضروريات الى أنها تشبع حاجة أساسية لدي المستهلك، فإن الطلب عليها يميل لأن يكون غير مرن، ومثال ذلك الغذاء أو الدواء، الذي لا تتأثر الكمية المطلوبة منه كثيراً بالتغيرات في ثمنه، أما إذا كانت السلعة كمالية يمكن الاستغناء عنها بسهولة لأنها لا تشبع حاجة أساسية لدي المستهلك، فإن الطلب عليها يميل لأن يكون مرناً، ومثال ذلك مصوغات الذهب والمجوهرات، حيث تتأثر الكمية المطلوبة منها كثيراً بالتغيرات في ثمنها.

٢. مدى توافر بدائل قريبة للسلعة:

فإذا كان يوجد للسلعة بدائل قريبة يمكن أن تحل محلها في الاستعمال فإننا نتوقع أن يكون الطلب عليها مرناً. فأي ارتفاع في ثمن السلعة يؤدي في هذه الحالة إلى التحول عنها إلى السلع البديلة مما يسبب نقص كبير في الكمية المطلوبة منها أما إذا انتقي وجود بدائل قريبة للسلعة يمكن أن تقوم مقامها في إشباع نفس الحاجة لدي المستهلك فإن الطلب عليها يكون غير مرن. فالمح مثلاً يشبع رغبة إنسانية أساسية بطريقة لاتجاريه فيها أي سلعة أخرى، لذلك فإن الطلب علي المح غير مرن. أما ارتفاع ثمن أجهزة التليفزيون، فالغالب أنه سيحفز عدداً كبيراً من الناس علي الامتناع عن شرائها وذلك لوجود بدائل كثيرة للتسلية بالتليفزيون مثل الراديو، والريكورد، والسينما، والمسرح.

٣. درجة تكامل السلعة مع سلعة أخرى في الاستهلاك:

فإذا كانت السلعة تكمل سلعة أخرى في الاستعمال أو الاستهلاك، فإن الطلب عليها يميل لن يكون غير مرن والعكس بالعكس. فمثلاً البنزين هو سلعة مكمل للسيارة في الاستعمال ولذا فإن الكمية المطلوبة من البنزين لا تتأثر كثيراً بالارتفاع في ثمنه لارتباط استعمال السيارة بالبنزين.

٤. حجم دخل المستهلك:

تختلف درجة مرونة الطلب باختلاف حجم دخل المستهلك، ويمكن القول أن طلب الأغنياء ذوى الدخل المرتفع هو أقل مرونة من طلب ذوى الدخل المنخفض، أو المحدود من الفقراء، فالفئات من ذوى الدخل المرتفع لا تتأثر كثيرا بارتفاع أثمان السلع، ومن ثم لا تنقص الكمية التى يطلبونها، لأن ذلك لا يمثل الا نسبة صغيرة من دخولهم الكبيرة، والعكس صحيح فى حالة الفئات ذوى الدخل المنخفض.

٥. التمييز بين السلع الضرورية والسلع الكمالية:

يتم الاستفادة من مقياس المرونة فى التمييز بين السلع الضرورية والسلع الكمالية، فالطلب على السلع الضرورية أو الأساسية التى يلزم توافرها لبقاء الانسان واستمراره فى الحياة، مثل الغذاء والملبس والسكن، يكون غير مرن، أما الطلب على السلع الكمالية التى تشبع حاجات ثانوية مثل التحف والمجوهرات فيكون الطلب عليها مرتفع المرونة.

خامسا: الاستفادة العملية من مرونة الطلب:

كما سبق أن درسنا فمرونة الطلب تشغل مكانة هامة فى النظرية الاقتصادية وأيضا فى التطبيق العملى للسياسة الاقتصادية، وتعد ضرورة لكى تتخذ المشروعات الاقتصادية قراراتها، وتعد اساسا لدراسات التنبؤ وتوقعات المستهلكين وردود أفعالهم لتغيرات الأثمان، كما تعد المرونة أساسية لدراسات الدخل وتوزيعه، فضلا عن أهميتها فى مجال التخطيط واعداد الموازنة العامة للدولة، وتحديد عبء الضرائب المباشرة وتقدير الاعانات والدعم، ومعرفة الآثار الاقتصادية والسياسية للقرارات المختلفة. ونتناول بالشرح فيما يلى بعض الجوانب الاستفادة للتطبيقات العملية لمرونة الطلب:

١ - معرفة مدى قدرة المنتج فى تحديد ثمن السلعة:

نستعين بمرونة الطلب فى معرفة مدى قدرة المنتج فى تحديد ثمن السلعة، فاذا كان الطلب مرنا بمعنى أن أى تغير ولو يسير فى الثمن سيؤدى الى تغير كبير فى الكمية المطلوبة، وبالتالي فى الإيراد الكلى. وهنا تكون سلطة المنتج فى تحديد ثمن السلعة محدودة، ذلك لأن رفع الثمن بمعرفة المنتج فى حالة الطلب المرن سوف يترتب عليه انخفاض الإيراد الكلى، ويكون فى صالحه على عكس ذلك تخفيض الثمن فيزيد الطلب على السلعة، لأن انخفاض الثمن ولو بنسبة يسيرة يؤدى الى زيادة الطلب وبالتالي ارتفاع الإيراد الكلى.

أما اذا كان الطلب غير مرن فلا يكون من صالح المنتج خفض الثمن، لأن خفض الثمن ولو بنسبة كبيرة لن يؤدى الا الى ارتفاع يسير فى الكمية المطلوبة، وبالتالي انخفاض الإيراد الكلى. وعلى العكس من ذلك يكون من صالح المنتج فى حالة الطلب غير المرن رفع الثمن، لأن ارتفاع الثمن ولو بنسبة كبيرة لن يؤدى الا الى انخفاض يسير فى الكمية المطلوبة، مما يؤدى الى ارتفاع الإيراد الكلى.

٢ - الاستعانة بالمرونة فى تقدير حصيلة الضرائب وتحديد من يتحمل عبء الضريبة:

اذا فرضت ضريبة معينة على سلعة ما فان المنتج أو البائع يحاول ان يلقى عبء الضريبة على المستهلك وذلك عن طريق اضافتها الى الثمن، ولكن سلطة المنتج فى ذلك مثل سلطته فى رفع الثمن، لأن تحميل الضريبة على السلعة لا يعدو الا أن يكون رفع الثمن بمقدار الضريبة، وتحدد سلطة المنتج أو البائع فى ذلك بدرجة مرونة الطلب، كما يلى:

أ- اذا فرضت الضريبة على سلعة ذات طلب مرن مرونة لانهائية فان المنتج لا يستطيع رفع الثمن بمقدار الضريبة لأن أى ارتفاع ولو يسير فى الثمن سيؤدى الى انخفاض الكمية المطلوبة انخفاضا كبيرا، وبالتالي ينخفض الايراد الكلى.

ب - فى حالة الطلب عديم المرونة يستطيع المنتج أو البائع رفع الثمن بمقدار الضريبة بالكامل، وينقل عبء الضريبة الى المستهلك بالكامل. ويعنى ذلك أن ارتفاع الثمن بمقدار الضريبة لن يؤدى الى انخفاض الكمية المطلوبة، وبالتالي لا يؤدى الى انخفاض الايراد الكلى للمنتج أو البائع. والواقع أن حالتى الطلب عديم المرونة والطلب لانهاى المرونة هما حالتان استثنائيتان، والغالب أن يكون الطلب مرنا بدرجة ما، وهنا يقسم عبء الضريبة بين كل من المنتج والمستهلك تبعا لدرجة مرونة الطلب، فالمنتج أو البائع لن يستطيع أن يرفع ثمن السلعة الا بمقدار جزء فقط من الضريبة.

ج - فى حالة الطلب كثير المرونة سوف يتحمل المنتج أو البائع الجزء الأكبر من عبء الضريبة ويتحمل المستهلك الجزء الأقل، فلا يستطيع رفع ثمن السلعة الا بمقدار صغير من الضريبة.

د - فى حالة الطلب قليل المرونة سوف يتحمل المنتج أو البائع الجزء الأقل من عبء الضريبة ويتحمل المستهلك الجزء الأكبر، فلا يستطيع المنتج أو البائع رفع ثمن السلعة بمقدار كبير من الضريبة.

وهكذا تلعب الضريبة دورا هاما فى رسم سياسة الضريبة وسياسة الأثمان، فاذا كانت الحكومة تريد أن تلقى بعبء الضريبة على المستهلك فانها تفرض الضرائب غير المباشرة على السلع ذات الطلب قليل المرونة، واذا أرادت أن يتحملها المنتج أو البائع فانها تفرض الضريبة على السلع ذات الطلب كثير المرونة.

كما أن مرونة الطلب تؤثر على حصيله الضريبة، فكلما ارتفعت درجة المرونة بمعنى انخفاض الكمية المطلوبة على أثر ارتفاع الثمن انخفضت حصيله الضريبة، والعكس صحيح، أى أن حصيله الضريبة تتناسب عكسيا مع درجة المرونة، فهى تتخفص بارتفاعها وترتفع بانخفاضها، وعليه يتعين على الحكومة أن تتخير وعاء الضريبة على السلع ذات الطلب غير المرن اذا كان غرضها ماليا بحتا.

٣- مرونة الطلب وتقلبات الأثمان:

تؤثر مرونة الطلب على مدى تقلب الأثمان، فكلما كانت مرونة الطلب كبيرة كانت تقلبات الأثمان محدودة، ويعنى ذلك أن ارتفاع الثمن فى هذه الحالة سيؤدى الى انخفاض الكمية المطلوبة انخفاضا كبيرا، مما يؤدى الى تحديد الارتفاع فى ثمنها. وكلما كانت مرونة الطلب قليلة كلما كانت تقلبات أثمانها كبيرة، ويعنى ذلك أن ارتفاع الثمن فى هذه الحالة لا يؤدى الا الى انخفاض يسير فى الكمية المطلوبة.

٤ - الاستعانة بالمرونة فى تسعير السلع والخدمات العامة:

لمرونة الطلب تأثير كبير عند رسم سياسة تسعير السلع والخدمات العامة، فمثلا الطلب على المياه والغاز والطاقة الكهربائية يتميز بأنه غير مرن بالنسبة لاستهلاك المنازل لصعوبة وجود بديل عنها، فى حين أن هذا الطلب نفسه مرن بالنسبة للمشروعات الانتاجية الكبيرة التى تستطيع استخدام مصادر أخرى للطاقة، ولهذا تجد الجهة المختصة بوضع أسعار الغاز والكهرباء أن من مصلحتها المالية فرض ثمن لوحدة الطاقة التى تستخدمها المشروعات الانتاجية أقل من ثمن الوحدة للاستخدام المنزلى.

ويتصل بذلك أيضا ما لمرونة الطلب من أهمية كبرى فيما يتعلق بسياسة التمييز السعري التي يمارسها المحتكر، والتي يقرر فيها أكثر من ثمن واحد لنفس السلعة التي يبيعها. مثال ذلك تباع شركة الكهرباء وحدات الكهرباء في الريف بأسعار أقل من مثيلتها في الأحياء الراقية بالمدن، وتبيع شركة المياه المتر المكعب من المياه للقرى السياحية والقصور في الساحل الشمالي لمصر بسعر أعلى منه لنفس السلعة لمدن وقرى مجاورة للأسكندرية مثل العامرية والنوبارية الجديدة وقرى شمال التحرير.

٥- أهمية مرونة الطلب في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية:

لمرونة الطلب ومدى درجتها أهمية كبيرة في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية، ويتعين أخذها في الاعتبار عند معالجة مشكلات العلاقات الاقتصادية الدولية، ورسم السياسة الواجبة الاتباع في مجالات التجارة الخارجية مثل الصادرات والواردات ومعدلات التبادل الدولي والرسوم الجمركية وتوازن ميزان المدفوعات الدولية.

المبحث الثاني نظرية سلوك المستهلك

ان " طلب السوق " علي سلعة معينة يساوي في التحليل الأخير مجموع طلبات المستهلكين الأفراد علي تلك السلعة، ومن ثم لكي نفهم طبيعة طلب السوق يجب أن نفهم أولا طبيعة طلب المستهلك الفرد. لذلك سنركز في هذا المبحث علي تحليل طبيعة طلب المستهلك الفرد علي سلعة معينة. الوحدة الاقتصادية الأساسية التي تتخذ قرارات الاستهلاك هي " الأسرة"، ونقصد بالأسرة جميع الأفراد الذين يعيشون تحت سقف واحد والذين يتخذون قرارات مشتركة للاستهلاك. وما يؤول إليه هذا هو افتراض أن الأسرة يمكن أن تعامل كوحدة منفردة، وأنها تتبع مجموعة من القواعد المتألفة لاتخاذ القرارات التي تكون مستقلة عن شخصية من يتخذ القرار فعلا داخل الأسرة.

وفي المناقشة التالية سنستخدم تعبيرات الأسرة والمستهلك كمترادفين. والسؤال الأول الذي نحتاج للإجابة عليه هو: كيف يقرر المستهلك شراء أى من السلع المختلفة الموجودة أمامه في السوق؟ للإجابة علي هذا السؤال سنفترض أن المستهلك، عندما يقوم بمشترياته، يكون له هدف واحد هو الحصول علي أكبر إشباع أو منفعة ممكنة. ويعني هذا أن المستهلك علي درجة معينة من " الرشد الاقتصادي " فهو يتصرف برشد، بمعنى أن قراراته عن الأشياء التي يشتريها تكون قد اتخذت بعد إمعان وتفكير كبيرين: وهذا الفرض قد لايمثل تصرفات الأفراد كمستهلكين تمثيلا دقيقا، غير أنه يمكن أن يعتبر تقريبا لتصرفات المستهلك العادي. ويمكننا الآن أن ندرس الطريقة التي يتبعها المستهلك لتقرير حجم مشترياته من السلعة ليحصل على أكبر إشباع لحاجاته في حدود دخله.

يتناول المبحث الثاني شرح نظرية سلوك المستهلك في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: تحليل سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية.

المطلب الثاني: تحليل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء.

المطلب الأول: تحليل سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية:

أولاً: مدخل المنفعة الحدية:

في خلال القرن العشرين اكتشف علماء الاقتصاد أنصار المرساة الحدية فكرة " المنفعة الحدية " Marginal Utility واستخدموها لتوضيح السلوك الاقتصادي للمستهلك، وفي هذا الاكتشاف شعروا أنهم قادرون لأول مرة علي أن يشتقوا منحنى الطلب وأن يوضحوا خصائصه. وقد عرف الفيلسوف الإنجليزي بنتام المنفعة Utility بأنها قوة خفية في الأشياء تستطيع أن تخلق الإشباع. وسعادة الفرد هي المجموع الكلي للإشباعات المختلفة التي يحصل عليها.

ويمكننا القول بأن المنفعة هي خاصية عامة تشترك فيها جميع السلع التي يمكن شراؤها في حدود ميزانية المستهلك أو دخله. وقد اعتبر الاقتصاديون الذين أسسوا النظرية الحدية أمثال ستانلي جيفونز وكارل منجر، وليون فالراس، والفريد مارشال أن المنفعة يمكن قياسها عددياً بافتراض بعض الوحدات المعنوية مثل " وحدات المنفعة "، وفسروا سلوك المستهلك علي هذا الأساس^١. فالمستهلك الفرد يفترض فيه أنه قادر علي أن يعين لكل سلعة يستهلكها رقم يمثل مقدار المنفعة التي يشتقها من استهلاكها. فعلي سبيل المثال قطعة من الخبز قد تدر علي المستهلك ١٥ وحدة منفعة، وشريحة من اللحم قد تدر عليه ٣ وحدة منفعة وهكذا. والفرق بين أرقام المنفعة يمكن أن يقارن، وقد تقود المقارنة إلى أن نقرر مثلاً أن المستهلك يحصل من شريحة اللحم علي ضعف المنفعة التي يحصل عليها من قطعة الخبز. وفي هذه المرحلة المبكرة من نظرية المنفعة، افترض أيضاً أن المنفعة هي دالة فقط للكمية من السلعة التي ترتبط بها، أي أن المنفعة المكتسبة من استهلاك إحدى السلع يفترض أنها مستقلة عن معدل الاستهلاك من السلع الأخرى فإذا كانت م تمثل المنفعة، س_١، س_٢، س_٣، ... س_ن تمثل السلع فإن المنفعة التي يحصل عليها المستهلك، طبقاً لهذا المدخل المبكر، تعطي ببساطة كالاتي:

$$م = د (س_١) + هـ (س_٢) + ج (س_٣) + ... + ف (س_ن) (١.٣).$$

حيث: س_١، س_٢، ... س_ن هي الكميات المستهلكة من كل سلعة.

أيضاً افترض هؤلاء الاقتصاديون أن كل سلعة إنما تدر منفعة حدية، وهي المنفعة المضافة باستهلاك وحدة أكثر من السلعة، وتتناقص المنفعة الحدية كلما استهلكنا وحدات أكثر فأكثر منها. وهذا هو ما يعرف " بقانون تناقص المنفعة الحدية " الذي يصف مسلك المنفعة الحدية للسلعة عندما تتغير الكمية المستهلكة منها. فطبقاً لهذا القانون كلما استهلك الشخص وحدة إضافية من نفس السلعة، فإن منفعتها الحدية، أي منفعة الوحدة الأخيرة، تتجه إلى النقصان.

^١ لقد كان الاقتصادي الألماني هيرمان جوشن. أول من صاغ صراحة هذه القاعدة الأساسية لنظرية طلب المستهلك

والمنفعة الحدية. انظر في ذلك: Stigler , op. cit. , p. 83

ثانيا: تحليل سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية عند استهلاك سلعة واحدة:

ولفهم فكرة المنفعة الكلية والمنفعة الحدية وتحليل سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية عند استهلاك سلعة واحدة نستعين بالجدول التالي:

جدول (٤) : المنفعة الكلية والمنفعة الحدية

وحدات السلعة	المنفعة الكلية (وحدات المنفعة)	المنفعة الحدية (وحدات المنفعة)
١	٤	٤
٢	٧	٣
٣	٩	٢
٤	١٠	١
٥	١٠	٠
٦	٨	٢ -

هنا نلاحظ أنه عندما يستهلك الفرد وحدة أخرى من السلعة تضعف لهفته علي هذه السلعة، ومن ثم يحصل علي منفعة أقل من الوحدة الثانية. وبنفس المنطق نقول أن المنفعة المستديمة من الوحدات التالية تقل باستمرار حتى تصل إلى النقطة التي تكون فيها حاجة المستهلك من تلك السلعة قد أشبعت تماما وهنا لا يحصل الفرد علي أية منفعة من استهلاك وحدة أكثر من تلك السلعة، فالمنفعة الحدية تصبح صفرا عند استهلاك الوحدة الخامسة من السلعة، وبافتراض تناوله للوحدة السادسة من السلعة تتناقص منفعتها الى ٨ وحدات منفعة، وهذا يعنى أن المنفعة الحدية للوحدة السادسة - ٢، منفعة سلبية لاصابة المستهلك بضرر وتلبك معوى، ولابد من اسعافه ونقله لأقرب مستشفى، لافراطه فى الاستهلاك دون مراعاته للسلوك الاقتصادى الرشيد، ولم يفهم مبادئ علم الاقتصاد السياسى.

هذه الفكرة الأساسية لقانون تناقص المنفعة الحدية تقوم علي اعتبارات نفسية. فبالنسبة لأي شخص طبيعي، يوجد عدد لانهاى من الحاجات، ولكن يوجد حد لكل حاجة علي حدة. هذا الميل المألوف للطبيعة الإنسانية هو ما نص عليه في قانون تناقص المنفعة الحدية، فالمنفعة الكلية لاستهلاك أى سلعة بالنسبة لأي فرد، أى الاستفادة الكلية التي يتيحها له استهلاك هذه السلعة، تتزايد باستمرار بتزايد الكمية المحوزة منه، غير أن هذه المنفعة الكلية تزيد بمعدل متناقص. وبعبارة أخرى فالمنفعة الإضافية المتحصل عليها من الحصول علي زيادات متتالية في الكمية المستهلكة من السلعة تصبح أصغر فأصغر حتى تصل الى الصفر ثم تتقلب الى منفعة حدية سالبة، أى ضرر. ومن هذه الحقيقة النفسية، أعد الاقتصاديون أنصار المدرسة الحدية إثباتهم لقانون تناقص المنفعة الحدية.

ان سلوك المستهلك يمكن استنتاجه من الفروض السابقة، فنفترض أن ثمننا معيناً، وليكن ٤ جنيه مثلاً تدفع في مقابل وحدة من السلعة س. فالفرض الأساسي هو أن المستهلك يتصرف برشد أى بتفكير سليم، فيحاول دائماً أن ينفق نقوده بمثل تلك الطريقة، بحيث تعود عليه بأكبر قدر ممكن من المنفعة. هذا يعني أن المستهلك، مواجه بالسلعة س في السوق، لن يشتري أى وحدة منها اذا كان مقدار المنفعة الذي سيضحي به بدفع ثمنها أكبر من المنفعة التي سيكسبها باستهلاكها.

افترض أن منفعة الجنيه أى المنفعة الحدية للنقود هي وحدتين من وحدات المنفعة، وأنها تظل ثابتة تقريباً بالنسبة للتغيرات الطفيفة في الدخل، وأن المستهلك يشتق الزيادات التالية في المنفعة باستهلاك وحدة إضافية من السلعة س، كما في الجدول التالي:

جدول (٥) : المنفعة الحدية للسلعة س

وحدات السلعة س						
١	٢	٣	٤	٥	٦	٧
٢٠	١٥	١١	٨	٦	٥	٣
المنفعة الحدية للسلعة س						

نستطيع أن نمضي إلى تفسير الكيفية التي يتخذ بها القرار بخصوص الكمية التي ينبغي شراؤها من السلعة س. فعند الثمن السوقي ٤ جنيه للوحدة من س، فإن المشتري الذي يحاول تعظيم منفعته لن يشتري أكثر من ٤ وحدات فقط من س، لأنه عندئذ سيضحي بعدد ٣٢ وحدة منفعة (٤ × ٨) في مقابل اكتساب ٥٤ وحدة منفعة (٢٠ + ١٥ + ١١ + ٨) وبالتالي يكون صافي مكسبة من المنفعة (فائضة) ٢٢ وحدة منفعة. فإذا هو اشترى أكثر، وليكن ٥ وحدات مثلاً، فإنه سيضحي بعدد ٤٠ وحدة منفعة في مقابل اكتساب ٦٠ وحدة منفعة، ولذا فإن صافي مكسبة من المنفعة سيكون أقل من ذلك المتحصل عليه من شراء ٤ وحدات فقط. وعليه فأربع وحدات هي الكمية المثلى، لأنها الوحيدة التي تعظم صافي مكسب المستهلك من المنفعة، أو مايسمى بفائض المستهلك. ويلاحظ أنه عند الكمية المثلى ٤ وحدات من س، المنفعة المكتسبة من الوحدة الأخيرة المشتراة، أى المنفعة الحدية، تكون مساوية للمنفعة المضحي بها بدفع ثمن هذه الوحدة الأخيرة (الثمن مضروباً في المنفعة الحدية للنقود) أى أن: م ح = ث × ن حيث: م ح هي المنفعة الحدية للسلعة س

ث ترمز الى ثمن الوحدة من السلعة س، كما أن ن ترمز الى المنفعة الحدية للنقود

ثالثاً: تحليل سلوك المستهلك باستخدام المنفعة الحدية عند استهلاك أكثر من سلعة واحدة:

بناء على الافتراضات السابقة فإن المستهلك الذي يكون لديه دخل معين مقدراً بالنقود، ويسعى لانفاقة في شراء سلع في سوق تكون فيه أثمان كافة السلع محددة، فإنه سيحقق التوازن كمستهلك، أى أنه سيعظم المنفعة عند المركز الذي تكون فيه المنفعة الحدية لكل سلعة مشتراة مساوية لثمنها مضروباً في مضاعف مشترك أى المنفعة الحدية للنقود.

نفترض الحالة التي تقتصر فيها مشتريات علي سلعتين فقط هما س_١، س_٢.

ففي حالة التوازن ستكون:

م ح س_١ = ث_١ × ن، أى أن المنفعة الحدية للسلعة س_١ يساوى ثمنها مضروباً في منفعة النقود

م ح س_٢ = ث_٢ × ن، أى أن المنفعة الحدية للسلعة س_٢ يساوى ثمنها مضروباً في منفعة النقود

وبالتالى فان: م ح س_١ = ن، م ح س_٢ = ن

ومن ذلك نستنتج أن:

$$\frac{م ح س_١}{ث_١} = \frac{م ح س_٢}{ث_٢}$$

أى أن المنفعة الحدية للسلعة الأولى مقسومة على ثمنها تساوى المنفعة الحدية للسلعة الثانية مقسومة على ثمنها. فالمنفعة الحدية مقسومة علي الثمن يجب أن تكون واحدة بالنسبة للسلعتين. وبتعبير آخر، فالمنفعة التي يعطيها الجنيه الأخير المنفق علي سلعة يجب أن تكون واحدة بالنسبة للسلعتين. وبالتعميم نقول أن المستهلك يعظم منفعته عندما يوزع نقوده المتاحة بين مختلف السلع في ميزانيته، بحيث يحصل علي نفس القدر من المنفعة من الوحدة الأخيرة من النقود المنفقة علي كل سلعة. ومنطق هذا الشرط واضح، لأنه لو كانت المنفعة التي تعطيها الوحدة الأخيرة من النقود المنفقة علي كل سلعة ليست واحدة، فإن المستهلك لن يكون قد عظم المنفعة، انه يستطيع أن يزيد منفعته الكلية بتحويل بعضاً من إنفاقه على إحدى السلع إلى سلعة أخرى. والطريقة التي تنتبأ بها نظرية المنفعة الحدية برد فعل المستهلك لتغيرات الأثمان بسيطة جداً. حيث تعتبر المعادلة الأساسية لتعظيم المنفعة من استهلاك سلعتين أو أكثر كما يلي:

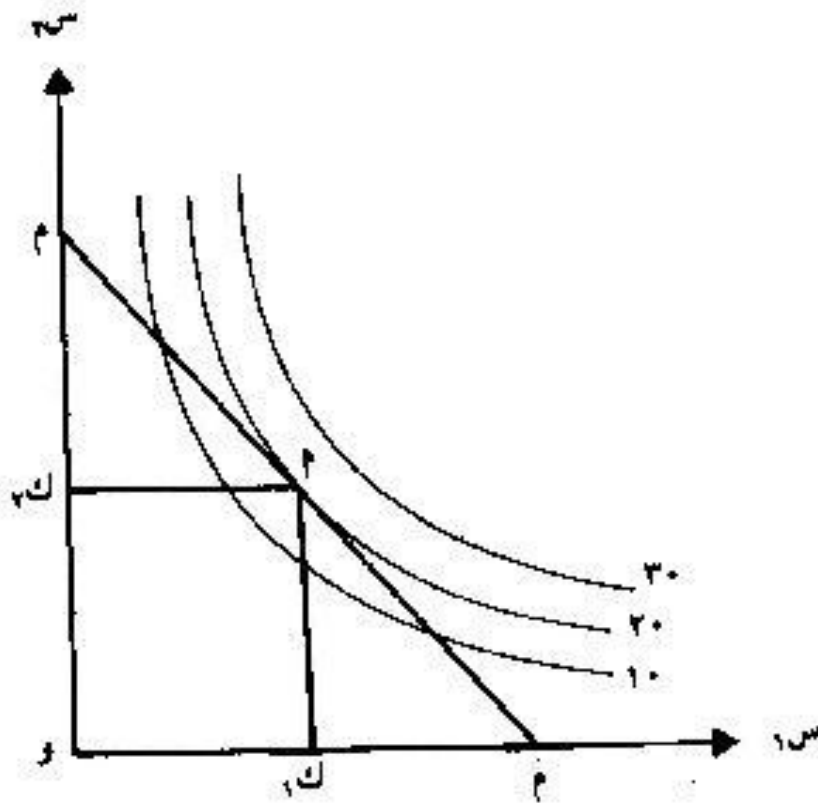
$$\frac{م ح ١}{ث ١} = \frac{م ح ٢}{ث ٢} = \frac{م ح ٣}{ث ٣} = \dots = \frac{م ح ن}{ث ن}$$

والآن نفترض أن ث_٢ ينخفض بمقدار Δ عند الثمن الجديد، (ث_٢ - Δ ث_٢)، المنفعة الحدية للسلعة س_٢ تكون الآن أكبر من ثمنها مضروباً في المنفعة الحدية للنقود. أى أن المستهلك يحصل علي منفعة أكبر من س_٢ عنه من السلع الأخرى. وإذا كان هذا هو الحال، فإن الوضع لن يكون وضع توازن. ولاستعادة التوازن، يتعين علي المستهلك أن يزيد استهلاكه للسلعة س_٢ إلى مثل تلك النقطة بحيث تكون منفعتها الحدية مساوية للثمن الجديد مضروباً في المنفعة الحدية الثابتة للنقود. وعليه فهو سينقل بعضاً من إنفاقه من السلع الأخرى إلى السلعة س_٢. فالمستهلك يشتري بالضرورة أكثر من س_٢ عند ثمن أدنى، ولذا فإن منحني طلبه يجب أن ينحدر إلى أسفل ناحية اليمين.

المطلب الثانى: تحليل سلوك المستهلك باستخدام منحنيات السواء:

الفرض الأساسى هنا مرة أخرى هو أن المستهلك يحاول أن ينفق نقوده بمثل تلك الطريقة بحيث تعود عليه بأقصى قدر ممكن من المنفعة.

شكل (١٦): منحنيات السواء



وكما يوضح الشكل
يمثل المحور
الأفقى الوحدات
الممكن استهلاكها
من السلعة S_1 ،
ويمثل المحور
الرأسي الوحدات
الممكن استهلاكها
من السلعة S_2 ،
وعند أثمان السوق
الموضحة بميل
خط الميزانية M ،
فان المستهلك الذي
يحاول أن يعظم
منفعته سينفق
القدر الثابت من
نقوده علي شراء
الكمية K_1 وحدة

من السلعة S_1 ، والكمية K_2 وحدة من السلعة S_2 ، لأن أي كميات أخرى من السلعة S_1 ، والسلعة S_2 لن تعطي أقصى منفعة كلية. ولكي تري هذا، دع المستهلك يتحرك في حدود دخله علي مدي خط الميزانية M إلى توافق علي يسار ويمين النقطة أ. في أي من الاتجاهين سيقود المستهلك إلى منحنى سواء أدنى، الذي يعطيه منفعة كلية أقل. لذلك فانه لن يستطيع تعظيم منفعته عند أي نقطة أخرى خلاف النقطة أ. بمعنى أنه فقط عندما يمس خط الميزانية M أحد منحنيات السواء ستكون المنفعة قد عظمت بالفعل. لأنه عند نقطة التماس، سيهبط المستهلك إلى المنحنى سواء أدنى اذا هو تحرك في أي من الاتجاهين. وهكذا فالتماس بين خط الميزانية وأحد منحنيات السواء هو التعبير بدلالة القياس الترتيبي للمنفعة، عن التناسب بين المنافع الحدية والأثمان. وكما نرى في الشكل أن ميل منحنى السواء عند نقطة معينة، D_{S_2} ، هو M_1 ، وميل خط الميزانية وم، هو θ_1 .

$D_{S_1} M$ ح ٢

وطالما أن الميلين متطابقين عند نقطة التماس، عندئذ نجد أن:

$$\frac{M_1}{M_2} = \frac{\theta_1}{\theta_2} \quad \text{ولذلك فان:} \quad \frac{M_1}{M_2} = \frac{\theta_1}{\theta_2}$$

المبحث الثالث

ثقافة وظاهرة الاستهلاك في المجتمع الحديث

رؤية نقدية

مقدمة:

المجتمع الاستهلاكي أو مجتمع الاستهلاك هو مجتمع بلد صناعي متقدم، حيث يقوم تشغيل الاقتصاد وتفعيله على الابتكار المتواصل لحاجات جديدة، وذلك انطلاقاً من فرضية أن الإنسان حيوان استهلاكي، حيث تتحول مُتَع الاستهلاك إلى ضرورات على حساب كل مطلب انساني. هذا المجتمع يحركه السوق وفق قاعدة تجديد الاستهلاك في كل حين.

ويمكن الربط بين نشوء المجتمع الاستهلاكي وقيام الثورة الصناعية الأولى مع اكتشاف الطاقة البخارية في أوروبا نهاية القرن السابع عشر، ونشأة المجتمع الصناعي Industrial Society، ومع ثورة المعلومات والاتصالات في القرن العشرين ظهر مجتمع مابعد الصناعة Postindustrial Society بما تضمنته هذه الثورة من إبداعات تكنولوجية غير مسبوقة، وهي التي أتاحت انشاء المصانع الحديثة وفق مخططات انتاجها القادرة على انتاج ملايين السلع المتشابهة، لسد الاحتياجات الأساسية للجماهير العريضة في عملية ترقية الوضع الإنساني بشكل مضطرد ولانهائي.

وهكذا، يمكن القول أن نشوء المجتمع الصناعي ومابعد الصناعي في ظل انجازات الثورة الصناعية يعد نقلة حضارية كبرى في تاريخ الإنسانية، لأنها سمحت لملايين الناس أن تستفيد من ثمار عملية التصنيع وخصوصاً في مجال الوفاء بالاحتياجات الأساسية من الغذاء والملبس والسكن والمواصلات.. الخ. وتعتبر مبادئ الثورة الفرنسية في الحرية والاخاء والمساواة نبراساً هادياً لتطلعات البرجوازية الأوروبية الصاعدة في صراعها ضد الاقطاع وتحالفه مع الكنيسة.

لقد أدى تطور الاقتصاد العالمي الى مرحلة العولمة الاقتصادية، حيث تتلاحم أسواق المال والسلع والخدمات بشدة، في ظل تدويل عمليات الانتاج والاستهلاك، وذلك بتأثير التطور الكبير في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، التي جعلت من العالم مجردة قرية كونية صغيرة تظل لوقت ما بدون عمدة أو عميد. وفي ظل تطور مرحلة العولمة في الاقتصاد العالمي نجد أن ثقافة الاستهلاك ترتكز على قاعدة ثابتة تشير إلى أن الناس في كل مكان قادرين على الاستهلاك، وهي ثقافة خطط لها بوعي وتم دعمها بأساليب متنوعة وبفكر عملي وبعقلانية ربحية ظهرت بوضوح في توسيع دائرة الإنتاج، وتعميم ثقافة التعطش لاقتناء كل ما هو معروض من سلع، وهي ثقافة تحمل رموزاً وأفكاراً

وقيما كفيلة بتبرير وتدعيم النزعة إلى الاستهلاك والرغبة في البحث عن كل ما هو متداول في الأسواق. انه نظام معرفى مخطط يهدف إلى تغيير الفكر لتقبل مخرجات السوق والسلع المتداولة فيه، بالاعتماد على وسائل عدة من أهمها تكنولوجيا المعلومات والاتصالات والوسائط الإعلامية المسموعة والمرئية إلى جانب دراسة الثقافة والشخصية للجمهور المستهلك.

ومن هنا فان المدخل الحقيقى لفهم انتشار ظاهرة وثقافة الاستهلاك فى الدول النامية أن ننظر الى صناعة ثقافة الاستهلاك وحرفية هذه الصناعة وآلياتها الترويجية نظرة أوسع من الاقتصاد السياسى، وهذا يحتم علينا تحليل الأبعاد والعوامل المتداخلة فى الدول النامية، والتي تتأرجح بين التقبل والسيطرة، بين الثقافة الجماهيرية وثقافة النخبة فى ظل العلاقات الدولية، وبخاصة أبعادها التجارية.

ولا شك أن الإشكالية المطروحة وهى الاستهلاك ليست قائمة بنفس الصورة فى كافة الدول، حيث تختفى فى الدول المتقدمة، بسبب قدرتها على المنافسة والامتلاك والسيطرة على الأسواق، وإمكاناتها العظمى فى صياغة ثقافة الاستهلاك وتشكيل شخصية المستهلك وفقا لشخصية السلعة المعروضة. لقد صارت الإشكالية التى تواجه البلدان النامية رغم مواردها المتنوعة، تتمثل فى ضعف قدراتها الإنتاجية وهدر إمكانات تقدمها، هذا بالإضافة إلى ما تتعرض له من إختراق ثقافى بهدف توسيع دائرة الاستهلاك التى تلتهم كافة مقومات التنمية الحضارية، ويظل السؤال محور الاهتمام هو كيف يمكن إقناع النخب الاقتصادية والسياسية فى الدول النامية بأن عصور الضعف والتجزؤ قد ولت، وأن عصر التكتلات الاقتصادية قد بات محتما، وكيف تقتنع شعوب البلدان النامية بأن قدرات البشر بلا حدود، وأن دعم الإنتاج هو المدخل إلى الاستهلاك الرشيد.

نعرض فى هذا المبحث رؤية نقدية لثقافة وظاهرة الاستهلاك التى أدت العولمة الاقتصادية الى انتشارها فى الدول المتقدمة والنامية على السواء. ونتناول فى أربعة مطالب تحليل ونقد لثقافة وظاهرة الاستهلاك: فى **المطلب الأول** نوضح مضمون وأهداف ثقافة وظاهرة الاستهلاك، فنشرح مضمون ودلالة ثقافة الاستهلاك وأهم ملامحها وأهدافها، واعتبارات تحليل ثقافة الاستهلاك من حيث أهمية التحليل الاجتماعى والنفسى، وتدويل ثقافة الاستهلاك ودور الإعلام فى نشر ثقافة الاستهلاك. وفى **المطلب الثانى** نعرض رؤية المدارس الاقتصادية لظاهرة وعملية الاستهلاك، خاصة الاستهلاك من منظور الاقتصاد الكلاسيكى، وتصور ماركس لظاهرة الاستهلاك، والمنظور الوظيفى لعملية الاستهلاك. وفى **المطلب الثالث** ندرس أثر العولمة فى تدويل عملية الاستهلاك وانتشارها فى الدول النامية. وفى **المطلب الرابع** نقد لقيم وسلوكيات المجتمع الاستهلاكى المعاصر، خاصة نقد الفيلسوف الفرنسى بودريار Baudrillard لمجتمع الاستهلاك، فى كتابه الذى يحمل عنوان " مجتمع الاستهلاك " The Consumer Society. لقد تغير الكثير من القيم والمعايير الأساسية لليبرالية فى مجتمع الاستهلاك، مثل تغير مفهوم الفرد ومفهوم الحاجات الانسانية وتغير مفهوم المساواة، وجرى نقل قضايا الحرية من الميدان الاجتماعى والسياسى إلى المجال الاستهلاكى.

المطلب الأول: مضمون وأهداف ثقافة ظاهرة الاستهلاك:

أولاً: مضمون ودلالة ثقافة الاستهلاك:

لعبت المتغيرات الدولية دوراً بارزاً في ترسيخ ثقافة استهلاكية من نوع خاص لدى مجتمعات الدول النامية، ويمكن حصر أهم تلك القضايا في التالي:

١- أدت التطورات العالمية في مجال تكنولوجيا المعلومات والاتصالات إلى تقدم هائل في التقنية الإعلانية، والتي أضحت متحركة في العملية الإنتاجية من حيث أنماط التسويق والعرض والاستهلاك، معتمدة في ذلك على خبراء متخصصين يضعون إستراتيجية قائمة على مبدأ "المتعة في التملك والتعطش إلى التسوق".

٢- التخلي عن القواعد التجارية التقليدية التي كانت تحكم العلاقات التبادلية بين الدول، ففي ظل النظام العالمي الجديد دخلت الشركات متعددة الجنسيات Multinational Corporations بقوة حلبة الصراع والمنافسة بين من يملك مقومات العملية الإنتاجية ومن يفتقد إليها، وهنا تأثرت كافة الشرائح الاجتماعية في الدول المتقدمة للسلع بتنامي الشره الاستهلاكي وسيطرته عليها.

٣- تحول السلوك الاستهلاكي تدريجياً بسبب عوامل خارجية قاهرة وأخرى داخلية متقبلة إلى ثقافة عامة تتحول إلى سلوك جمعي يشمل كافة الطبقات الاجتماعية التي تأثرت بسياسات الإنتاج الجماهيري الواسع mass production التي اتخذتها القوى الاقتصادية العملاقة في العالم كسياسة توسعية تعمل على تعميم وتنويع أنماط السلع، لتشمل كافة الأذواق بهدف نشر ثقافة الاستهلاك، متخذة أساليب مدروسة ومخططة ووسائل تقنية فائقة الدقة تبدأ دائماً بالترغيب وتنتهي عادة بالإجبار.

٤- تحول مضمون الإعلان وهدفه من فكرة خلق الاهتمام لدى المستهلك بفائدة السلعة وجودة مكوناتها وقيمتها الفعلية، كما كان سائداً في الخطاب الإعلاني التقليدي، إلى عملية تسهيل الحصول على السلعة ودعم النزعة الاستهلاكية للجماهير، ودفع المواطن للهولة إليها وامتلاكها بغض النظر عن مبدأ الجودة أو القيمة الحقيقية للسلعة المعلن عنها، ومن هنا كان إصرار أصحاب الشركات والمؤسسات الإنتاجية الكبرى التخطيط لامتلاك المؤسسات الإعلامية والسيطرة على وكالات الإعلان القادرة على القيام بوظائف الترغيب والتشويق والتسويق بل وتحويل النزعة الاستهلاكية إلى أسلوب حياة يقترب من حالة الإدمان.

ثانياً: ملامح وأهداف ثقافة الاستهلاك:

وتتحدد ملامح ثقافة الاستهلاك وأهدافها فيما يلي:

١. ثقافة الاستهلاك هي من صنع قوى اقتصادية تملك الوسائل الدعائية للتأثير والترويج والترغيب، وتخلق جوانب المتعة في الشراء وحب التملك والتعطش للتسوق والبحث عن مكانة اجتماعية مفقودة.

٢. تستخدم المعاني والصور والرموز، كالموسيقى والغناء والفيديو كليب، بهدف نشر ثقافة الاستهلاك وإسباغ أسلوب مميز عليها يرسخ النزعة نحو الاستهلاك والرغبة في الشراء، وهي في ذلك تتجاوز

الدرس الاقتصادي التقليدي الذي كان يركز على معايير الجودة والتمن كشرطين أساسيين في فهم عمليات الإنتاج والتسويق.

٣. ثقافة الاستهلاك تخدم حضارة السوق والقوى الرأسمالية العملاقة، وتشكل تحديات كبرى وتؤثر سلباً على اقتصاديات الدول المعتمدة على استيراد السلع المنتجة في الدول المتقدمة. وتخلق تطلعات ونزعات استهلاكية بلا حدود معتمدة في ذلك على الترويج والتشويق، وكذا الإكبار والقهر كأساليب تستند على مقولة "محاكاة الغير والرغبة في تقليد الآخر"، وتوظيف الخصوصيات الثقافية الكامنة والراسخة في عادات الشعوب وتقاليدها.

٤. ثقافة الاستهلاك تعمل على تقديم نوع من الإحساس بالتميز والتفوق للمستهلك فيصبح الهدف هو امتلاك السلعة بغض النظر عن الحاجة إليها، وتدرجياً يتعود المستهلك على متابعة حركة السوق والرغبة في الشراء ويبحث عن أقصر الطرق للحصول على كل ما هو جديد من سلع معروضة أو ملعن عن طرحها في الأسواق فيهرول إليها، مما يؤدي إلى إصابته بحالة تشبه الإدمان. وتعمل ثقافة الاستهلاك على تسكين وبقاء المستهلك في دائرة الاستهلاك والجوع إلى التسوق، لأنها تملك وسائل عدة للضغط، وأساليب متباينة للقهر، مما يجعل المتطلعين إلى الاستهلاك راغبين فيه وباحثين عنه ومتعطشين إليه.

ثالثاً: اعتبارات أساسية في تحليل ثقافة الاستهلاك:

١ - أهمية التحليل الاجتماعي والنفسي:

لم يعد الاقتصاد السياسي وحده هو المدخل الحقيقي لفهم سلوك المستهلك وزيادة النزعة الاستهلاكية Consumerism بين البشر في عالمنا المعاصر. فلقد صارت النزعة إلى الاستهلاك عنصراً ثقافياً مؤثراً في اقتصاديات الدول، وذلك نتيجة لما تمارسه من تأثيرات قوية على سلوك الإنسان في اتجاه الميل إلى الاستهلاك بل وجعل الاستهلاك هدفاً في حد ذاته.

وبناء عليه يصبح التحليل الاجتماعي النفسي هو الأقدر على فهم شخصية المستهلك وملاحح السلعة وطبيعتها ودرجة التشوق إليها. ويعنى ذلك التركيز على بعدين. أولهما: البعد الثقافي للعملية الاقتصادية والتجارية، أى عملية إضفاء معان رمزية على السلع المادية واستخدامها كوسائط للتواصل Communicators^١، وثانيهما: اقتصاديات السلع الثقافية وفلسفة السوق الخاصة وليس فقط كمنافع مادية، بالإمداد والطلب والتراكم الرأسمالي والتنافسي والاحتكاري، وهى فلسفة فاعلة ومؤثرة في مجال أنماط الحياة وأسلوب المعيشة لدى الجماعات والشرائح الاجتماعية في مختلف المجتمعات والثقافات.

ومن هنا يمكن تحليل ثقافة الاستهلاك في إطار أعمال فلاسفة مدرسة فرانكفورت الألمانية Frankfurter Schule وخاصة هربرت ماركوزا Herbert Markuse، في تحليلاتهم لظاهرة

^١ سبق لماركس أن أوضح في كتاب رأس المال Das Kapital علاقة الإنسان بالسلعة في المجتمع الحديث، بأنها تشبه علاقة الإنسان البدائي الساذج بالأوثان وتقديسه للأوثان، وأن للسلعة شخصية وثنية Fitische Charakter der Ware ، أى أن السلعة تمثل أحد مقدسات المجتمع البرجوازي، الذى تغلب فيه العلاقات السلعية على العلاقات الإنسانية، ويجرى تبادل وقياس القيم الإنسانية كالحب والتراحم والصدقة والخير بمقاييس المصلحة والمنفعة المادية، ويجرى باختصار تسليع وتنمين القيم الإنسانية، التى لا تقدر بثمن.

"السيولة الثقافية" التي تقوم على المنطق السلعي والقيم الاستهلاكية التي تغرى الجماهير وتجذبهم نحو الشراء وبصفة خاصة الاستخدام الأمثل للرأسمالية في اختراق الأدب والفن والأزياء للتقريب بين الثقافة الراقية والثقافة الجماهيرية وهو ما يعرف بـ "صناعة الثقافة الاستهلاكية".

٢ - تدويل ثقافة الاستهلاك:

أدت التطورات التي شهدتها العالم في مجال العلاقات التجارية والاتصال إلى انتقال عناصر ثقافة الاستهلاك إلى كافة أنحاء العالم، وتغيرت أساليب حياة الشعوب وتبدلت الأذواق وظهرت أنماط جديدة من الاستهلاك، وساعد على ذلك دعم صناعة الثقافة وتكنولوجيا الاتصال والإعلام.

٣ - الإعلام وثقافة الاستهلاك:

تؤكد معظم الدراسات والبحوث الإعلامية أن عملية الترويج لثقافة الاستهلاك في عصر العولمة Globalization أصبحت صناعة غاية في الدقة والسهولة في نفس الوقت، فهي تعتمد على وسائل تكنولوجية معقدة لتفتح المجال أمام التدفق الحر للمعرفة وتحويل انتاج المعلومات إلى صناعة تنتج سلعا، وتدعو إلى الانفتاح الحر وطرح كل ما هو سهل وبسيط وسريع الانتشار. لقد قامت فلسفة التأثير في المستهلك على سيادة مفهوم المنافسة كمحرك محوري للعولمة الاستهلاكية. فالمنافسة في السوق العالمي تتطلب التكيف مع ثقافة هذا السوق، ولذلك فهي تؤمن بحرية الإعلام وفتح المجالات الواسعة أمام التقنية الإعلانية، وامتلاك وسائل الإعلام وأساليب الدعاية والتسويق للسلع.

المطلب الثاني: رؤية المدارس الاقتصادية لظاهرة وعملية الاستهلاك:

أولاً: الاستهلاك من منظور الاقتصاد الكلاسيكي:

لقد سيطرت النظرة الاقتصادية في تعريف الاستهلاك إلى حد كبير على التعريفات التي قدمت للمفهوم حتى وقت قريب، وربما يرجع ذلك كما سلف الإشارة إلى أن المفهوم يعبر عن عملية اقتصادية في المقام الأول، ففي الماضي كان ينظر إلى الاستهلاك من الناحية الاقتصادية البحتة، وكانت مسأله في عزلة عن غيرها من المسائل الاجتماعية الأخرى، غير أن علماء الاقتصاد المحدثين يرون أهمية العوامل الاجتماعية في تأثيرها على نمط الاستهلاك، إذ تقوم بدورا مهماً، ومؤثر في تشكيل نمط الاستهلاك على المدى البعيد، وإن كان الدخل هو الذي يؤثر في النمط على المدى القصير.

لقد كان تركيز علماء الاقتصاد في تناولهم لظاهرة الاستهلاك، منصبا على علاقته بعدد من الموضوعات ذات الطابع الاقتصادي البحت، مثل الادخار، والصادرات، والواردات، وميزان المدفوعات، والتضخم وغيرها، حيث يعتبر الهدف النهائي للنشاط الاقتصادي هو إشباع حاجات الفرد من السلع والخدمات، كما ربط آخرون الاستهلاك بالعملية الإنتاجية في حد ذاتها.

ولعل ما قدمه الاقتصادي الكلاسيكي آدم سميث Adam Smith يعد نموذجا واضحا على الصبغة الاقتصادية البحتة، التي تناول من خلالها الاقتصاديون ظاهرة الاستهلاك، فالاستهلاك من وجهة نظره، هو الهدف والغاية الوحيدة لكل انتاج، فالاستهلاك بوجه عام يمثل وزناً كبيراً في إجمالي ميزانية الأسرة وفي إجمالي الإنفاق القومي، كما أن للاستهلاك تأثيراً على كافة المتغيرات الاقتصادية مثل الإنتاج والدخل والادخار والاستثمار ومستوى الأسعار وغيرها من المتغيرات الاقتصادية المهمة،

لذا فإن غرض الإنتاج كله هو الاستهلاك. وهذا ما ذهب إليه سميث عندما قال "إن مصلحة المنتج يجب أن تؤخذ في الاعتبار إذا كانت في مصلحة المستهلك فيما يرى أن هذه المصلحة تقود الفرد وهو يعمل لنفسه إلى خدمة المصالح الجماعية، فالإنسان له مطلق الحرية في أن يعمل ويستغل رأس ماله كيفما شاء بشرط عدم الخروج على القوانين أو التعدي على حرية غيره، بمعنى أن سميث يدعو إلى المنافسة الحرة.

ويري سميث أن هذا النظام يتفق مع مبدأ انسجام المصالح الخاصة مع المصالح العامة، ومع هذا يرى ضرورة تدخل الحكومة بطريقة مشروعة لحماية الأفراد ومساعدتهم على القيام بالمشروعات الاقتصادية. غير أنه اعترف بأن التجارة، والصناعة لهما الأثر في عمليات الإنتاج، وفي زيادة ثروة الأمم والأفراد. إلا أنه ذهب إلى أنهما لا يقلان أهمية في الحياة الاقتصادية عن الزراعة، ونظر إلى العمل على أنه عامل من عوامل الإنتاج.

ومراجعة ما قاله سميث عن الاستهلاك، يظهر أنه قد أدرك أهمية بعض الأبعاد غير الاقتصادية في تحليل الظاهرة، خاصة فيما يتعلق برؤيته للقيمة. لقد تركزت نظرية القيمة عند سميث على التفرقة بين ما سماه قيمة الاستعمال value in use وقيمة المبادلة value in exchange، فالأولى تعبر عن قيمة سلعة معينة في نظر شخص معين، فهي قيمة شخصية تتوقف على تقدير الشخص للسلعة ومدى منفعتها في نظره، أما الثانية فيقصد بها قيمة المبادلة التي تعبر عن قيمة السلعة في السوق. وقد لاحظ سميث أنه كثيراً ما تختلف قيمة الاستعمال عن قيمة المبادلة، بمعنى أن السلعة التي تتمتع بقيمة كبيرة في الاستعمال قد لا تتمتع إلا بقيمة زهيدة في المبادلة فعلى سبيل المثال فإن الماء قيمته في الاستعمال لا تقدر، أما قيمته في المبادلة فإنها تكاد تكون معدومة على ضفاف النهر وفي بعض المجتمعات التي تتمتع بوفرة المياه.

ومن هنا يمكن القول أن سميث يرى أن العمل هو المقياس الصحيح للثمن الحقيقي، أي أن قيمة السلعة بالنسبة للشخص الذي لا يريد استهلاكها، أو استعمالها بنفسه، وإنما يريد مبادلتها، بمعنى أنها تتحدد بكمية العمل الذي تبادل به السلعة، وأن العمل هو المقياس الحقيقي لقيمة المبادلة لكل السلع، وهنا يقول سميث بأن ثروة المجتمع تتكون بالعمل لا بالذهب والفضة، ورغم أن سميث لم يتجاهل العمل من حيث التغير في قيمته ومن وقت إلى آخر، ومن مكان إلى مكان، بمعنى أن العمل هو السلعة الوحيدة التي ينظر فيها إلى قيمة استعمالها وليست إلى قيمة مبادلتها، ولعل في تأكيد على أهمية عنصر العمل إشارة واضحة إلى إدراكه لأهمية الأبعاد غير الاقتصادية في ظاهرة الاستهلاك، وهو ما يمكن اعتباره تمهيدا لأخذ العوامل الاجتماعية والثقافية في الاعتبار عند تحليل ظاهرة الاستهلاك.

لقد بدأ الاتجاه نحو الاعتداد بالعوامل الاجتماعية في تحليل ظاهرة الاستهلاك مع أرنست انجل Ernst Engel فقد كان أول من نبه إلى تأثير العوامل الاجتماعية على الاستهلاك، فهو يعد أول من أشار إلى أهمية أثر الدخل على نمط الاستهلاك، غير أن هناك بعض الدراسات التي لم تشر إلى هذا الأثر، بل تناولت حجم الأسرة وتركيبها على أن هما يلعبان الدور المهم، والفعال في تشكيل نمط الاستهلاك أكثر من الدخل، وبعبارة أخرى أن حجم الأسرة، وتركيبها يتغير في فترة زمنية قصيرة

أسرع من تغير الدخل، حيث وضعت عدة مقاييس استهلاكية لدقة قياس هذا الدخل، وهذا ما أشار إليه فيبلن Veblen من خلال نظريته عن "الطبقة المترفة" حيث أكد على أهمية أثر الطبقة الاجتماعية على ثقافة الاستهلاك، وهذه الطبقة المترفة تعتبر مركزاً للثراء والمكانة الاجتماعية من خلال الاستهلاك المظهري الذي يعبر عن الثراء والمكانة الاجتماعية، بغض النظر عن مدى حاجة المستهلك له.

ومن هنا بدأ الباحثون يأخذون أبعاداً أخرى في معالجتهم لموضوع الاستهلاك، تختلف كثيراً عن الجوانب الاقتصادية البحتة للمفهوم، فهناك دراسات عديدة أصبحت تؤكد على أبعاد اجتماعية ونفسية في تفسير زيادة انتشار ثقافة الاستهلاك بين الأفراد، فالدراسات النفسية ترى أن العوامل النفسية بين الأفراد تلعب دوراً مهماً جداً في تحديد الأنماط الاستهلاكية، وهناك العوامل البيئية أيضاً المحيطة بالأفراد، وكذلك العوامل المهنية التي لا يمكن إغفالها باعتبارها أحد العوامل التي تؤثر في انتشار ثقافة الاستهلاك.

وهذا ما أكدته نظرية كينز Keynes عن الاستهلاك، حيث ترى أن كل العوامل لها تأثيرها على أنماط الاستهلاك، غير أن كينز اعترف بأن هناك عوامل أخرى مؤثرة على المستوى الكلي للاستهلاك، وهي عوامل موضوعية وعوامل شخصية، ونجده يشير إلى العوامل الموضوعية مثل عادات الإنفاق الاستهلاكي، وهيكل توزيع الدخل القومي، ومستويات الأسعار وغيرها، أما العوامل الشخصية فهي تتلخص في الرغبة في حب الظهور والكرم والتبذير، غير أن كينز ومن خلال هذه العوامل أشار إلى أهمية أثر الدخل على الاستهلاك، حيث اعتبره المحدد الأساسي للاستهلاك في الفترة القصيرة، بمعنى أن التغير في الاستهلاك في المدى القصير يرجع إلى تغير في الدخل. إلا أن زيادة الميل للاستهلاك، كما يقول كينز يرجع إلى أن الجماعات الفقيرة تخصص الجزء الأكبر من دخلها للاستهلاك، وذلك لارتفاع الميل للاستهلاك لدى الجماعات الفقيرة عنه لدى الجماعات الغنية.

ثانياً: ماركس والتصور المادي التاريخي لظاهرة الاستهلاك:

يمكن اعتبار التنظير المادي التاريخي، هو البداية الحقيقية في بحث وتحليل ظاهرة الاستهلاك، حيث جمع كارل ماركس Karl Marx في تصوره لتطور المجتمع بين ما هو اجتماعي وما هو اقتصادي، ومن ثم جاء تصوره للتطور التاريخي للمجتمع مؤسس على تصوره لتطور النظام الاقتصادي حسب فلسفة المادية التاريخية، لقد تصور ماركس أن الحياة الاجتماعية والحياة الاقتصادية تسيران جنب إلى جنب في خط واحد مرسوم، خط يتجه من البساطة إلى التعقيد، ومن هنا جاءت تفسيراته لتطور الحياة الإنسانية، تعبر عن وجهة نظره في كون المادة ونظام الملكية أساس النظام الإنساني والسبب في تطوره.

لقد كانت التنظيرات الماركسية حول الاستهلاك بوصفه ظاهرة اقتصادية متميزة لامتثل لها، فقد أظهر ماركس الاستهلاك بوصفه جزء من الثقافة الرأسمالية، أو كوجه آخر ملاصق لعملية الإنتاج الرأسمالية المبني على تدعيم قيمة الاستهلاك، بغرض الحصول على أكبر قدر ممكن من الربح، فتعاضم الاستهلاك يعني في النهاية تعاضم الأرباح.

لقد ركز ماركس في تحليله للاستهلاك على الاستهلاك الضروري، باعتباره شرطاً أساسياً للمحافظة على مستوى الإنتاج القائم، وهو استهلاك يتألف من نمطين: الأول استهلاك شخصي يحافظ

على بقاء المنتجين واستمرارهم في الإنتاج، والثاني استهلاك انتاجي يحافظ على وسائل الإنتاج من حيث صيانتها وتجديدها، كما تتحدد العلاقة بين قيم الإنتاج والاستهلاك بنمط تقسيم العمل الاجتماعي ومستوي تطوره، ففي المجتمعات البسيطة كانت هناك وحدة واتصال بين قيم الإنتاج والاستهلاك في إطار قيم جماعية، غالباً بسبب جماعية الإنتاج والاستهلاك، والاتصال المباشر بين المنتجين والمستهلكين، وفي حالات غير قليلة كان المنتجون هم المستهلكون لما ينتجون، أما في المجتمع البرجوازي، حيث تطور تقسيم العمل، ومن ثم انفصل المنتجون عن المستهلكين، وجري التمييز بين وقت العمل ووقت الفراغ، وتطلب الأمر إحلال علاقات تبادل ووجود سوق للعمل وسوق السلع والخدمات.

هكذا قدم ماركس رؤيته للظاهرة الاستهلاكية، من نفس منظور التفسير المادي للتاريخي، ففي تفسيره لأزمة قصور الاستهلاك، ذهب ماركس إلى أن الاستهلاك يحدث نتيجة لاستحواذ أرباب الأعمال على نصيب متزايد من الدخل القومي واستثمار معظم نصيبهم وما يؤدي إليه هذا من نمو في الناتج من السلع بشكل مستمر وبمعدلات متزايدة، مما يجعل المجتمع يتعرض للاهتزاز والاضطرابات الاجتماعية التي قد تقلب كيان المجتمع، فكيف له أن يستهلك هذا الناتج وليس لدى غالبية أفراد من العمال القدرة على شراء متطلبات الحياة بسبب عدم العدالة في توزيع الدخل.

ومن هنا يرى ماركس أنه لابد من دفع القوة الشرائية للعمال حتى تستطيع أن تزيد من الاستهلاك وحتى لا تحدث أزمات وإفراط في الإنتاج، وأن الاهتمام بالاستهلاك لا يقل أهمية عن الاهتمام بالإنتاج فالحقيقة أنهما متكاملان، فالإنتاج تتمثل مهمته الأساسية في خلق السلع اللازمة لاستهلاك في حين أن الاستهلاك تكون مهمته الأساسية خلق الحاجات بمعنى الغرض من الإنتاج.

ويمكن القول أن الاستهلاك كمتغير اقتصادي قد احتل مكانة هامة في التحليل الماركسي للنظام الرأسمالي، ففائض القيمة ومحاولة زيادته يؤدي إلى نقص الاستهلاك وحدثت أزمات إفراط الإنتاج عامة، والسبب راجع إلى سوء توزيع الناتج على العمال والرأسماليين ويجعل قدرة العمال على الاستهلاك منخفضة، وذلك من خلال انخفاض دخولهم بالإضافة إلى انخفاض طلب الرأسماليين عن الاستهلاك لانخفاض ميلهم إليه.

فالاستهلاك إذن ليس كافياً لمواجهة الإنتاج المتزايد، بل أنه يتناقص بمعدلات سريعة، وذلك كنتيجة لآثار المترتبة على زيادة التراكم الرأسمالي من فائض القيمة، وهو لذلك يعد سبباً لحدوث الأزمات الاقتصادية التي يتعرض لها النظام الرأسمالي والتي تؤدي إلى انهياره في النهاية حسب التحليل الماركسي.

ثالثاً: المنظور الوظيفي لعملية الاستهلاك:

خلافًا لوجهة النظر الماركسية هناك منظور آخر لظاهرة الاستهلاك مخالف لمقولات المادية التاريخية، فلم يركز على التطور في مجال وسائل الإنتاج والانتقال عبر المراحل فحسب، وإنما يركز على وحدة الإنتاج والاستهلاك، باعتبار أن الإنتاج هو الذي يؤدي إلى الاستهلاك. وهذا ما أشار إليه آدم سميث عندما قال أن الاستهلاك هو الهدف الوحيد للإنتاج، وأن رغبة المنتجين يجب أن تكون بالضرورة في خدمة المستهلك.

فإذا كانت الماركسية انطلقت في تفسيرها لظاهرة الاستهلاك من مقولات المادية التاريخية، فإن الوظيفية الوضعية انطلقت من أبعاد أخرى مخالفة تماما، فجد ماكس فيبر Max Weber يؤكد على أن القيم والأفكار تؤثر بشكل أساسي في تشكيل الإنتاج والاستهلاك والسلوك الاقتصادي المترتب عليهما، على أساس أن الأفكار والمعتقدات تلعب دورا فعالا في تاريخ الإنسان وخصوصا تاريخ التطور الاقتصادي، ويرى أن عالم القيم تخلقه الظروف الاجتماعية التاريخية، لأن القيم اختيارات فردية حرة مشروطة بشروط اجتماعية تاريخية تحددها أفكار الجماعات الاجتماعية وتصوراتها المتباينة.

هكذا طرح علماء ومفكري النظرية الاجتماعية، رؤيتهم لظاهرة الاستهلاك، وهو طرح يوضح التحول الذي حل بالتحليل الاقتصادي البحث، حيث التركيز على الأبعاد الاقتصادية فقط في دراسة وتحليل الاستهلاك. وقد حظيت ظاهرة الاستهلاك أيضا باهتمام فيبلن Veblen والذي أكد على أن العوامل الاجتماعية تلعب دور مهم في تحديد نمط الاستهلاك، حيث ركز على مجموعة من العوامل تكمن وراء الحاجات الضرورية وتحديد طبيعة الطلب، فعلى سبيل المثال أغنياء المجتمع ينفقون ثروتهم على الاستهلاك المظهري المبرز لوضعهم الطبقي وتميزهم عن بقية أعضاء المجتمع.

وعلى هذا فإن الاستهلاك المظهري عند فيبلن هو الاستهلاك المفرط للسلع التي تعد دليلاً على انتماء المستهلك للطبقة المترفة في المجتمع الرأسمالي. وقد استخدم هذا المصطلح في الدراسات الأنثروبولوجية لمجتمعات ما قبل الرأسمالية للإشارة إلى التباهي باستهلاك السلع بهدف اكتساب الهيبة، فبعض الناس يشترون بعض السلع غالية الثمن ليس لأنها أجود من غيرها، بل لأنها غالية فحسب، وللتباهي بها أمام الناس، وهذا يوضح لنا اختلاف الوظيفة الظاهرة للاستهلاك الاقتصادي وهي المنفعة واشباع الحاجات، بينما يعد تحقيق الهيبة وتأكيدا بتعبير فيبلن أحد الوظائف الكامنة لهذا الاستهلاك.

المطلب الثالث: أثر العولمة في تدويل عملية الاستهلاك في الدول النامية:

أولاً: تدويل عملية الاستهلاك في ظل العولمة الاقتصادية:

يعرف البعض العولمة على أنها الوصول بالعالم إلى مرحلة السوق الكونية الموحدة، وفيها تدويل عمليتي الإنتاج والاستهلاك، وحلت عبارة السوق الكونية في مجال الاقتصاد محل عبارة القرية الكونية في المجال الثقافي.

من أهم القضايا التي أثارها العولمة، قضية عولمة السوق وما يرتبط بها من أنشطة مثل عولمة سلوك استهلاكى. بمعنى أنها عملية تستهدف تعميم قيم استهلاكية محددة ترتبط بثقافة الاستهلاك الغربي ومجتمع الرفاه الغربي على مختلف الدول العالم، بغض النظر عن الظروف التي تميز تلك الدول، ونظر البعض إلى عملية تنميط السلوك الاستهلاكي وقلوبته على النمط الغربي بوصفه الوجه الاقتصادي للعولمة، وربطوا بين هذا الوجه الاقتصادي وبين الجانب الثقافى من الظاهرة نفسها. وينظر الكثيرون إلى العولمة على أنها تساوي الأمركة، ومن ثم فإن السمة التي تغلب على العولمة ذاتها من وجهة نظرهم، هي عولمة النمط الاستهلاكي الأمريكي والثقافة الاستهلاكية الأمريكية. فمعالم ثقافة الاستهلاك الأمريكي يجري الآن تسويقها على نطاق واسع في مختلف أنحاء العالم، بداية من ملابس الجينز إلى الفن والموسيقى والطعام والكوكاكولا، كل ذلك يتم تسويقه عالميا ليصير النمط

الشائع في مختلف دول العالم بغض النظر عن التباينات والاختلافات التي تميز كل مجتمع عن الآخر. ان ما يحدث لا يخرج عن محاولة قولبة العالم على النمط الغربي الأمريكي، ففي كل مجالات الحياة، من استهلاك الطعام حتي استهلاك الموسيقى والأغاني، كل ذلك يتم وفقاً لطريقة الحياة الأمريكية.

والحقيقة أن الرجوع إلى تاريخ النظام الرأسمالي نفسه، يؤكد على أن عملية الاستهلاك بالمفهوم الغربي وعلى الطريقة الغربية، شكلت بعداً أساسياً في تطور هذا النظام، فالاستهلاك مرتبط في ظل النظام الرأسمالي بالإنتاج، والإنتاج في حد ذاته لا يمكن لعجلته أن تدور بدون وجود استهلاك ضخم، من هنا تشكلت الرأسمالية التجارية ثم الرأسمالية الصناعية، وتطورت في مرحلة الاستعمار أعلى مراحل الرأسمالية، لنصل إلى رأسمالية العولمة. وفي كل مرحلة من مراحل تطور النظام الرأسمالي كانت الآليات تتطور وفقاً لطبيعة وظروف كل مرحلة، ففي الحقبة الاستعمارية كانت الشركات المتعددة الجنسيات هي الآلية الأساسية التي من خلالها يتم تصريف الإنتاج للتسويق والاستهلاك في البلدان المستعمرة، من خلال ذلك دارت عجلة الإنتاج الرأسمالية وأمكن للربح الرأسمالي أن يتضاعف وينمو، وفي مرحلة الاقتصاد المعولم تضخمت هذه الشركات العملاقة وانتشرت لتغطي كافة أرجاء العالم.

لكن ما يحدث في العولمة الاقتصادية يفوق ما مارسه النظام الرأسمالي في مراحل سابقة منذ نشأته حتى الآن، فقد استحدث النظام الرأسمالي آليات جديدة مثل الإعلام والاتصال، وطور آليات قديمة مثل الشركات المتعددة الجنسيات، وأصبحت عبارة القرية الكونية والسوق الكونية الواحدة عبارة مألوفة في مختلف الأدبيات التي تحلل ظاهرة الاستهلاك وغيرها من الظواهر الاقتصادية والاجتماعية.

لقد بدأت العملية الاستهلاكية في ظل العولمة تأخذ أبعاداً جديدة لم تكن تعدها من قبل، فلم يعد الأمر يقتصر على مجرد بعض السلع التي يأتي بها المستوردون من هنا وهناك، ولكن في ظل الآليات الإعلامية الرهيبة التي تملكها العولمة، وفي ظل التنامي الرهيب لقدرة الشركات المتعددة الجنسيات في النفاذ إلى الأسواق الوطنية والسيطرة عليها، أصبح الإنسان محاصر بهالة ضخمة ومتنوعة من الآليات الداعمة لنشر الثقافة الاستهلاكية لنظام العولمة الاقتصادية، وتصبح هذه العملية أكثر خطورة بالنسبة لأوضاع البلدان النامية أو الفقيرة عموماً، تلك التي لم تعد قادرة على الصمود أمام هذا الطوفان الهائل من السلع المدعومة بقوة ونفوذ العولمة.

لذلك فقد انتقل اقتصاد العولمة من الإنتاج الصناعي التقليدي إلى إنتاج السلع والخدمات الاستهلاكية، والتكنولوجيا اللينة وثيقة الصلة بالمعلومات والترفيه وأسلوب الحياة الأمريكية، وهي أمور تفوقت فيها الدول المتقدمة، خاصة الولايات المتحدة الأمريكية صانعة ثقافة العولمة، والمعنية بنشرها في كافة أرجاء العالم، إذ أن العولمة تعني في جانب من جوانبها العديدة تتميط العالم على الشكل الأمريكي ونشر الثقافة الأمريكية، وهي ثقافة يحتل الاستهلاك جزءاً كبيراً من تكوينها.

وعلى ضوء ما تقدم فإن ثقافة الاستهلاك قد ارتبطت برموز وصور ومعانٍ للتفوق والرفاهية والمتعة، وقد لعبت وسائل الإعلام دوراً بالغ الأهمية وخاصة من خلال الإعلانات في نشر وتدوين ثقافة الاستهلاك الغربية، وإعلاء قيم الفردية والبحث عن المتعة من خلال الاستهلاك، وهي القيم التي تؤكد عليها ثقافة الاستهلاك الغربي ذاتها. لقد فرض الإعلام نوعاً من الهيمنة على الأسواق العالمية،

وعلى المستهلكين من خلال توحيد وتنميط الأذواق، وخلق إجماع زائف على استهلاك سلع وخدمات قد لا يكون الفرد أو المجتمع في حاجة إليها، أو قد لا تتفق مع احتياجاته، وأوضاعه المعيشية بل ولا تتفق، وأولويات المجتمع في الوقت نفسه أدت ثقافة الاستهلاك وبريق الإعلانات إلى تسليع القيم والأفكار والمعاني والمشاعر من خلال الاحتفاء المبالغ فيه بأهمية الرموز، والعلامات المادية، وخلق الأشياء الزائفة بين الحصول على سلعة واستهلاك سلعة أو خدمة وبين تحقيق السعادة أو الحرية. فالإعلان وسيلة من وسائل التأثير في السلوك، فهو يقتحم المجال النفسي للإنسان بدون استئذان، فهو عبارة عن نشر معلومات وبيانات عن الأفكار أو السلع أو الخدمات والتعريف بها في وسائل الإعلام المختلفة. لقد أصبح الإعلان الآن وسيلة هامة من وسائل العلاقات العامة من أجل التسويق وترويج المنتجات مثل الرسوم على الجدران واللوحات الإعلانية أو لوحات الدعاية أو الملصقات، أو اللافتات الضوئية والعادية في الطرق أو وسائل المواصلات.

إن انتشار ثقافة الاستهلاك عبر آلية الإعلان وحب التملك والمحاكاة وتقليد الآخرين، تتجسد في الكثير من المجتمعات، وهو الأمر الذي ترتب عليه تشكل منظومة قيم استهلاكية تنمashi وقيم الثقافة الغربية عموماً، حيث تظهر رغبات واحتياجات مصطنعة وغير ضرورية، إلا أنها تتحول عبر آلية الإعلان وتغشى قيم الاستهلاك والرغبة في تقليد الآخرين إلى احتياجات ضرورية. والمشكلة هي أن النهم الاستهلاكي لا نهاية له، وبالتالي فإنه يخلق ضغوطاً اقتصادية مستمرة على الأسرة والمجتمع ككل، وهو الأمر الذي يؤدي في النهاية إلى مزيد من الضغوط على الظروف الاقتصادية لتلك المجتمعات.

وزيادة على ذلك فإن الإعلانات تشغل معظم الناس وخاصة في أوقات فراغهم، مما أدت بطبيعة الحال إلى تزايد القدرة الاستهلاكية من خلال بعث رغبات في منتجات جديدة تخلق باستمرار عن طريق الإعلانات بزيادة الوقت الذي يقضى في مشاهدة برامج التلفزيون، خاصة وأن النساء والأطفال والشباب يقضون وقتاً طويلاً وهم يشاهدون برامج التلفزيون، وبالتالي ينعكس هذا على المجتمع ككل.

إن نمط الاستهلاك الغربي بدأ في الانتشار في مختلف دول العالم وخاصة العالم الثالث، وهذا مرتبط بالتطورات التي طرأت على وسائل الاتصال الجماهيري، أو الثورة في مجال الاتصالات والمعلومات، خاصة فيما يتعلق بالمادة الإعلانية التي تبثها وسائل الإعلام، مما أدت إلى زيادة الاستهلاك بشكل كبير أكثر من انخفاض الأسعار، وبالتالي زاد الإنفاق الاستهلاكي على مختلف السلع والمنتجات عبر البرامج التي تطرحها المؤسسات العالمية من خلال هذه الإعلانات، وخاصة على شبكة الإنترنت التي أدت إلى زيادة الوعي لدى المتصفحين للبرامج عبر الشبكات بشراء المنتجات التي يودون الحصول عليها دون أي عناء.

في إطار كل ذلك يصبح التساؤل حول قيم الاستهلاك في ظل العولمة وثورة تكنولوجيا المعلومات والاتصالات سؤال واقعي تفرضه الظروف التي تمر بها المجتمعات سواء على المستوى الدولي أو المحلي، تلك القيم التي ترتبط بشكل وثيق بالمجتمع الذي تتشكل من خلاله، فإذا كان هذا

المجتمع هو بذاته في حالة تغير وتطور وتحول كبير في ظل التحولات العالمية التي تفرض نفسها وبقوة، فإن البناء القيمي الخاص بالاستهلاك يصبح هو الآخر عرضه للتحويل والتبدل.

ثانيا: أثر العولمة في انتشار ثقافة الاستهلاك في الدول النامية:

لقد تطورت آليات السوق في عصر العولمة وتغيرت قواعد التجارة وتبادل السلع والمنافع وأصبحت ثقافة الاستهلاك آليه من آليات الهيمنة والسيطرة في عالم اليوم حيث يصطنع أصحابها المساواة ويعلنوا شعارا براقا يحلو له تسميته "جيران في عالم واحد". إلا أن الواقع يثبت بما لا يدع مجالا للشك أنه عالم لا يعرف المساواة بين الدول أو الشعوب، عالم تغيرت فيه موازين القوة وقواعد السلطة لصالح أطراف وضد أطراف أخرى. وتشير الوقائع إلى تزايد حدة التباين بين الدول، والتناقضات السائدة بين الأنظمة، والتميزات الواضحة بين الشرائح والطبقات الاجتماعية على الصعيدين العالمي والمحلي.^١

وفي ظل هذا المناخ العالمي غير المتوازن تحولت سلوكيات البشر خاصة في الدول النامية إلى نهم استهلاكي في التعامل مع السلع المعروضة أو المعلن عنها، حيث ينزع المستهلك نحو الرغبة في الامتلاك والارتباط العاطفي بالسلعة دون إدراك أو وعى بمدى حاجته إلى تلك السلعة. وعليه فقد تبدلت قيم العمل والإنتاج وتحولت إلى قيم استهلاكية تنزع نحو الرغبة في التملك أو ما يعرف بالنزعة الاستهلاكية، حيث تخلق رموزا ومعاني تثير التعطش إلى الاستهلاك والجوع إلى المتعة في التملك، وهنا يصبح امتلاك السلعة هو هدف في حد ذاته يضاف على الفرد مكانة ومركزا اجتماعيا يصنعه لنفسه أو يتوقعه من الآخرين داخل الجماعة التي ينتمي إليها.

لقد تشكلت في الدول النامية وبتأثير العولمة نزعات استهلاكية ترفيهية، وأضحى التسوق في حد ذاته هدفا يسعى إليه الأفراد راغبين في الحصول على ما يتم الإعلان عنه، مترقبين بشغف الحصول على السلع التي يعلن عنها، أو ما يسمعون عن طرحها في الأسواق. ولكن كيف تتحول ثقافة الإنتاج في مجتمعات الدول النامية إلى ثقافة استهلاكية تتسم بمتعة التسوق ونزعة الامتلاك، ومن هو المستفيد من نشر ثقافة الاستهلاك في تلك الدول، وكيف نواجه تحديات الاستهلاك الترفي في ظل عالم غير متوازن يدعم من ثقافة الاستهلاك ويعممها على كافة الشرائح الاجتماعية؟

في ظل العولمة وتحدياتها الثقافية تزايدت النزعة الاستهلاكية بصورة واضحة، حيث تتحدد قيمة السلعة لابعقيتها الحقيقية المتمثلة في جودتها، بل بقدرة صانعيها على تحويلها إلى ثقافة ترغب وتسويق لدى المستهلك، فأصبح الإعلان عن السلعة أهم من السلعة ذاتها. وتحول الاستهلاك إلى سلوك مرضى وإلى ظاهرة سلبية تؤثر على حياة الشعوب. وتحول الاستهلاك من عملية ترتبط بالإنتاج ومكملة لها، إلى حالة تشبه الإدمان، حيث أصبحت تعبر عن ثقافة مفروضة على البشر بدلا من ثقافة اختيارية تخضع لمعايير عقلانية من أجل إعادة الإنتاج واستمراره لصالح المجتمع. وتحول الاستهلاك إلى هدف في حد ذاته، حيث أصبح يعبر عن رمز لمكانة الشخص، فكلما زاد الاستهلاك لدى الفرد زادت مكانته بين أبناء جماعته. ومن هنا زاد الطموح الاستهلاكي الذي ارتبط بالتفاخر.

^١ نتناول في الفصل الختامي لهذا الكتاب نقد الاقتصاد السياسي للرأسمالية، وخاصة اتساع هوة سوء توزيع الدخل والثروة في الدول الرأسمالية وعلى مستوى العالم، وهي الفكرة المحورية في دراسة أستاذ الاقتصاد الفرنسي توماس بيكتي Thomas Piketti سنة ٢٠١٤ في كتابه "رأس المال في القرن الحادي والعشرين".

وهناك فارق كبير بين النزعة الاستهلاكية في الدول الصناعية المتقدمة، وبين الاستهلاك في الدول النامية أو المتخلفة، ففي الحالة الأولى تعمل النزعة الاستهلاكية في صالح صنع الحضارة والتنمية، بينما تعمل في الحالة الثانية في صالح التخلف، فالدول المتقدمة تستهلك ما تنتجه فتزيد من عمليات الإنتاج وإعادة الإنتاج، بينما تستهلك في الدول النامية السلع التي ينتجها الآخرون فتسهم في زيادة تخلفها وهدر إمكاناتها وكذا قدرات أبنائها.

ولعل السؤال هنا هو كيف كيف يمكن الحد من انتشار ثقافة الاستهلاك لدى معظم الشرائح الاجتماعية في تلك المجتمعات النامية، وهل يمكن التحكم في تسارع انتشار تلك الثقافة في زمن السماوات المفتوحة وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ؟

إن الإجابة عن تلك التساؤلات المثارة، والإشكاليات المطروحة مرهونة بقدرة شعوب الدول النامية على امتلاك وسائل المعرفة، والوعي بالثقافة الكامنة والظاهرة الموجهة في عصر العولمة، أى الوعي بكل من ثقافة الأنا وثقافة الآخر، بالإضافة إلى العمل على وضع إستراتيجية متكاملة قادرة على مواجهة تحديات العولمة والحد من خطورة الاختراق الثقافي الداعم للاستهلاك الترفي.

المطلب الرابع: نقد قيم وسلوكيات المجتمع الاستهلاكي المعاصر :

أولاً: نقد بودريار Baudrillard لمجتمع الاستهلاك^١

يهتم الفيلسوف الفرنسي المعاصر بودريار بدراسة مجتمع الاستهلاك وكيفية التحول من قيم الليبرالية إلى قيم مجتمع الاستهلاك. فقد تحولت القيم والمثل البورجوازية والأيديولوجيا الليبرالية إلى قيم ومعايير استهلاكية تتحكم بها المؤسسات الكبرى ووسائل الإعلام، وإلى نسق من الرموز والعلامات التي لها منطقتها الخاص وحياتها الخاصة التي تلغي الحياة الواقعية للبشر، وكيف يصنع الإعلام والاتصال عالماً صناعياً افتراضياً يمثل واقعا مركزا Hyperreality أكثر واقعية من الواقع نفسه.

إن جميع قيم ومثل الليبرالية تجد تعبيرها الأكمل والأخير ونهاياتها المنطقية في مجتمع الاستهلاك. فالحرية أصبحت حرية البيع والشراء، والتعددية أصبحت هي تنوع الموضوعات الاستهلاكية، والعدالة أصبحت هي السعر المناسب The Fair Price. فهذا هو مصير الخطاب الليبرالي الذي تم استخدامه منذ بداياته الأولى كأيديولوجيا للرأسمالية وكدعم فكري لاقتصاد السوق. فقد تمت منذ القرن الثامن عشر ترجمة الليبرالية إلى مصطلحات الاقتصاد الرأسمالي، ومن المنطقي أن تترجم مرة ثانية في العصر الحاضر إلى قيم مجتمع الاستهلاك الذي هو التطور الطبيعي التاريخي والاقتصادي للرأسمالية.

^١ يتناول الفيلسوف الفرنسي المعاصر جان بودريار Baudrillard في أعماله نقداً لمجتمع الاستهلاك، ولعل من أهمها كتابه الذي يحمل عنوان "مجتمع الاستهلاك" The Consumer Society، وكتاب "مرآة الإنتاج" The Mirror of Production، وكتاب "نحو نقد للاقتصاد السياسي للعلامة". A Critique of The Political Economy of The Sign، وكتاب "التبادل الرمزي والموت" Symbolic Exchange And Death. يمكن النظر إلى نقد بودريار لمجتمع الاستهلاك على أنه ينتمي إلى تراث فكري كبير ركز على نقد المجتمع الغربي المعاصر، ويشمل هذا التراث أعمال لوكاتش وفلاسفة مدرسة فرانكفورت الألمانية Frankfurt Schule، وبعض البنيويين من أمثال رولان بارت وفوكو، هذا بالإضافة إلى تراث طويل في القرن التاسع عشر يحتوي على أسماء ماركس ونيتشة وفيلن. ونعرض في هذا الجزء بعض أفكار بودريار ونقده لمجتمع الاستهلاك. أما في الفصل الختامي لهذا الكتاب فنعرض نقداً شاملاً للاقتصاد السياسي.

إن المجتمع الاستهلاكي يتقن صناعة الزيف، لافى شكل أفنعة فحسب، وإنما على هيئة أغراض حيّة. لقد بات انسان عصرنا متواطئاً مع مناخ الزيف هذا، وإذا كان الإعلام بأجهزته وآلياته ومؤسساته وإستراتيجياته يسوّق حاجات زائفة، فإنه لم يكن وحيداً في الميدان فنجد أن مؤسسات شتى، سياسية وثقافية وتواطت معه لتكريس العالم الزائف الذي نعيش فيه.

ثانياً: تغير القيم والمعايير الأساسية لليبرالية في مجتمع الاستهلاك:

(أ) : تغير مفهوم الفرد:

يغير مجتمع الاستهلاك التعريفات التقليدية لجميع القيم والمعايير الأساسية لليبرالية وذلك لصالحه. فالفرد يصبح مشاركاً في مجتمعه لا بالعمل الاجتماعي أو السياسي بل باستهلاكه لسلع وبضائع ينتجها هذا المجتمع، فالمشاركة أصبحت مشاركة في نوع من الاستهلاك، والانتماء أصبح انتماء لشريحة استهلاكية معينة تكون علامة على المكانة أو المستوى الاجتماعي.

لم تعد القيم الأخلاقية الغيرية التي تحكم سلوك الفرد مع غيره بقادرة على تحقيق التماسك والاندماج الاجتماعي، تلك القيم في المجتمعات الأوربية والتي كان يرجع مصدرها إلى المسيحية وحركة الإصلاح الديني وعلى رأسها البيوريتانية. ولم يبق إلا القيم الفردية التي يحرص مجتمع الاستهلاك على انتاج المزيد منها، لأن هذه هي القيم القادرة الآن على تحقيق شئ من الاندماج الناتج عن الاشتراك في شئ واحد وهو الاستهلاك بالطبع. فقد غير مجتمع الاستهلاك من معنى الفردية تماماً. فلم يعد الفرد يسعى لأن يحقق ذاته بل أصبح يسعى لنيل موافقة الآخرين وكسب رضاهم والتماهي معهم. لم تعد الفردية قيمة مطلقة بل مجرد توافق وظيفي. وبدلاً من السعي نحو إنجازات يغير بها المرء أوضاعه ويتجاوز بها حاله نحو حال آخر، أصبح يسعى نحو رضا الناس.

يعتقد المستهلك أن سلوكه حر وذلك بناء على أنه حر في اختياره بين كل ما يعرضه عليه مجتمع الاستهلاك، ويعتقد أنه يسعى نحو الاختلاف والتميز عن الآخرين، ولا يجبره أحد على أن يكون كذلك، فذلك نابع من داخله، كما أنه لا يطيع قاعدة أو إلزاماً معيناً يجبره أن يكون مختلفاً ومتميزاً، فهذه هي العلامة الأصلية للتفرد. إلا أن حريته هذه وهمية وسعيه نحو الاختلاف زائف، ذلك لأن تعددية موضوعات الاستهلاك وتعددية المواقف والآراء والأنماط الثقافية التي يختارها ليست إلا نتاج المجتمع الذي يحيط به ولاتكشف إلا عن منطق واحد وهو انسياق الفرد في الأسلوب الوحيد الذي يستطيع أن يعيش به في المجتمع وهو المزيد من الاستهلاك. فالتعددية زائفة لأنها ليست إلا تنوع لموضوعات استهلاكية سواء كانت سلعا أو آراء أو أنماط ثقافية.

كما يغير مجتمع الاستهلاك من معنى الممارسة العملية والنشاط الاجتماعي للفرد. فهو يحول الممارسة الاجتماعية والسياسية Praxis إلى مجرد اهتمام بشئون الحياة اليومية، أي وجوداً زائفاً حسب تعبير فيلسوف الوجودية الألماني هايدجر Heidiger. فالمجالات السياسية والثقافية والاجتماعية

تختفي لتخلي المكان للحياة الخاصة ولكل ما هو خاص مثل العمل والأسرة ووقت الفراغ، والتسليّة والترفيه ودائرة الأصدقاء والمعارف. وبهذه الطريقة تستطيع وسائل الاتصال الجماهيري التدخل في الحياة الخاصة للناس، وذلك بسيطرتها على الترفيه وأوقات الفراغ والتعبئة التجارية للأذواق.

لكن هل لا تؤدي هذه الحالة إلى نوع من تأنيب الضمير والشعور بالذنب الناتج عن تناقض بين السلبية الناتجة عن البعد عن كل ما هو سياسي واجتماعي وبين الإيجابية المتأصلة في التراث الديمقراطي الغربي وتاريخه السياسي؟ يجيب بودريار بأن مجتمع الاستهلاك يعمل كذلك على القضاء على هذا الشعور بالذنب والتقصير، وذلك بأن يجعل الناس يشعرون بالأمان في بعدهم عن ما يسمى بغابة الحياة ومخاطرها. فكلما بثت وسائل الإعلام صورة بائسة ومتوحشة وخطرة عن العالم كلما زاد شعور الناس بالأمان في بعدهم وانعزالهم عنه. ان شعورهم الزائف بالأمان يقضى على أى إحساس بالذنب أو التقصير، كما يعد أحد عوامل قبول الوضع القائم، إذ يجعلهم محايدين وسلبيين أمام كل القضايا والمشاكل الاجتماعية والسياسية. ان علاقة المستهلك بالعالم الحقيقي وبالسياسة والتاريخ والثقافة ليست علاقة اهتمام أو مسئولية ملتزمة بل هي علاقة فضول.

ولم يعد التفرد Singularity هدف الفرد الذي يسعى إليه من خلال الاختلاف عن الآخرين، فالعناصر التي يزود بها المجتمع الفرد لكي يحدث لديه شعور بالتفرد تجعله ينساق في حبال أيديولوجيا الاستهلاك. هذه الأيديولوجيا تثبت في الفرد نرجسية تجعله يرى تفردّه على أنه يتمثل في نوع الملابس أو السيارة التي يستخدمها أو العطر الذي يضعه أو نوعية السلع التي يشتريها أو الطريقة التي يقضى بها وقت فراغه. وبذلك يتحول التفرد إلى مجرد التماهي مع مقاييس عامة يصنعها المجتمع، والاندرج في أنماط Types محددة يمثلها المشاهير ونجوم السينما والإعلام. وينقلب التفرد حينئذ إلى أن يصبح تنميطة Stereotyping وتوحيداً للمقاييس Standardization.

(ب): تغير مفهوم الحاجات الإنسانية:

ساد الليبرالية خطاب حول الحاجات Needs وحول الوسائل التي يسعى المرء لإشباع هذه الحاجات عن طريقها. واعتمد هذا الخطاب على تصور عن الطبيعة الإنسانية وعن الإنسان باعتباره انسانا اقتصاديا Homo Oeconomicus. ظهر هذا الخطاب في علم الاقتصاد السياسي وفي بعض المذاهب الفكرية والفلسفات مثل الفلسفة التجريبية الإنجليزية، وساد الفكر السياسي الغربي طويلا، والآن يعد أحد الدعائم الأساسية لمجتمع الاستهلاك.

تحتوي أعمال بودريار على نقد حاد وعميق لمفهوم الحاجة هذا، فليست الحاجات التي يتكلم عنها الخطاب المدعم لمجتمع الاستهلاك حاجات بشرية صادرة عن الطبيعة الإنسانية، بل هي حاجات من صنع مجتمع الاستهلاك نفسه. انها ليست حاجات أولية، فحاجة الإنسان إلى الطعام مثلا تشبعها كمية محددة من الطعام، إلا أن الطعام في المجتمع الاستهلاكي يتخذ صورا وأشكالا عديدة أخرى ويتحول للمجال الرمزي. فعلى الرغم من أن حاجات الإنسان الأساسية محددة إلا أننا نجد تنوعا هائلا في السلع التي تشبع هذه الحاجات. ويرجع هذا التنوع إلى مجتمع الاستهلاك الذي يخلق حاجات أخرى ثانوية بمجرد انتاجه لكم هائل من السلع التي تشبع حاجة واحدة. للإنسان حد أدنى يكتفي به ويستطيع

عن طريقه إشباع حاجاته الأولية، لكن مجتمع الاستهلاك خلق حاجات أخرى ترفيهية ورمزية لا يمكن إشباعها، ذلك لأنه بمجرد أن يشبع الفرد حاجة منها حتى تؤدي به إلى حاجات أخرى وإلى ما لا نهاية. ويرجع السبب في ذلك إلى أنها ليست حاجات تشبع عن طريق قيم استعمالية بل عن طريق قيم تبادلية. لا يأتي إشباع هذه الحاجات عن طريق امتلاك المرء لقيمة استعمالية لشيء ما بل لقيمة رمزية. فالسلع تستهلك لما تضيفه على المرء من مكانة أو وضع اجتماعي أو قيمة في المجتمع وصورة معينة عند الآخرين، لا بما تشبعه من حاجات أولية لديه.

الحاجات في حقيقتها ليست حاجات أفراد بل هي حاجات لنمو النظام الرأسمالي، فالنمو المتزايد للمجتمع هو الذي يفرض حاجات معينة تخفى نفسها باعتبارها حاجات أفراد. فإذا كان العصر الحالي هو عصر ما بعد الصناعة Post-Industrial يتمثل انتاجه الأساسي في الخدمات والسلع الاستهلاكية وصناعات الإعلام والمعلومات فمن الطبيعي أن تكون القيمة السائدة فيه هي القيمة التبادلية والرمزية لا القيمة الاستعمالية، ومن الطبيعي أيضا أن يعمل هذا المجتمع على خلق الحاجات التي يشبعها انتاجه، وبما أن انتاجه استهلاكي وخدمي وإعلامي فإن الحاجات التي يخلقها يجب أن تكون رمزية ثانوية.

خلق حاجات جديدة باستمرار كان من ضرورات بقاء النظام الرأسمالي، فهذا النظام في حاجة دائمة إلى أسواق لتصرف انتاجه. فكانت الإمبريالية ضرورية بالنسبة لهذا النظام وذلك لفتح مزيد من الأسواق عبر جميع قارات العالم، فإذا لم تجد الرأسمالية أسواقا فسوف تموت. أما بعد استقلال المستعمرات فكان لابد وأن تخلق الرأسمالية سلعا جديدة تشبع حاجات جديدة. وبذلك فتحت أسواقا جديدة تعوضها عن الأسواق التي فقدتها في حركات الاستقلال، فظهرت الأسواق الاستهلاكية والإعلامية والخدمية التي ضخت دماء جديدة للنظام الرأسمالي.

كما يغير المجتمع الاستهلاكي من طبيعة دوران رأس المال ومن إعادة انتاج النظام. فقد كانت علاقات الإنتاج من نظام طبقي وملكية خاصة وما يصحبها من قوانين وتشريعات هي التي تعمل على إعادة انتاج النظام الرأسمالي والحفاظ عليه وعلى تماسكه وذلك في عصر الرأسمالية الصناعية، أما الآن وفي عصر رأسمالية ما بعد الصناعة فقد أصبح الاستهلاك والتبديد والإهدار هو الذي يعمل على إعادة انتاج النظام والحفاظ على تماسكه. لم يعد يستند النظام على تحول فائض القيمة إلى رأسمال جديد يتراكم ويتوسع باستمرار، بل أصبح يعتمد على انتاج صناعات لينة يجب أن تهدر وتنفق لكي يعاد انتاج غيرها باستمرار، وهكذا يتم دوران رأس المال الآن.^١

لقد أصبح إشباع الحاجات يهتم بالتركيز على العلامة التجارية والماركة العالمية، بطريقة فاقت التركيز على صناعة السلعة ذاتها، وتحولت السلع الكمالية فعلا إلى سلع ضرورية، من خلال حرص الشركات الكبرى المنتجة على التنافس وإغراق الأسواق في مجال إبداع النماذج القادرة على جذب أكبر عدد ممكن من المستهلكين، وفي تغيير اتجاهات الناس، وفي الإعلان، وفي خلق العلامات التجارية الجذابة التي لم تعد مجرد عنوان للمنتجات الجيدة بمختلف أنواعها، ولكنها أضحت أيضا أسلوب حياة،

^١ في هذا السياق نعرض في الفصل الختامي لهذا الكتاب حول نقد الاقتصاد السياسي للرأسمالية أفكار الأستاذ الدكتور فؤاد مرسى عن قدرة الرأسمالية على تجديد نفسها واستمرارها بحيوية رغم الأزمات الاقتصادية، والتي تنبأ ماركس بحتمية انهيارها، وهي نبوءة لم تتحقق.

انها لم تتوان في الاستعانة بمشاهير نجوم الرياضة والسينما والفن عموماً في إعلاناتها، مما يزيد عدد المستهلكين للسلع تقليداً لنجومهم المحبوبين وتشبهاً بهم.

لقد كفت الحاجات عن أن يكون لها استقلال ووضع خاص، فهي لم تعد تنسم بأنها أولية وطبيعية وخاصة بالذات الإنسانية بل أصبحت من صنع النظام الرأسمالي، وبالتالي لم تعد تصلح لنقد الرأسمالية كما فعل ماركس ولوكاتش وفلاسفة مدرسة فرانكفورت الألمانية وكثير من التيارات اليسارية. لقد أصبحت الحاجة مشروطة اجتماعياً وتحولت إلى أحد منتجات النظام الرأسمالي، ولذلك لا يمكن نقد هذا النظام الرأسمالي بما ينتجه.

لقد برعت الليبرالية في إيجاد آلية تتمثل في إدخال الأفراد في نظام من التعدد والتنوع الثقافي الذي يسعى فيه الأفراد لأن يكونوا مختلفين عن طريق اختيار موضوعات استهلاكية. كما برعت في إجراء دراسات معمقة عن آلية التحكم في السوق.

(ج): تغير مفهوم المساواة:

تعتبر المساواة أسطورة استخدمتها الأيديولوجيا الليبرالية دائماً لتبرير أسلوب الإنتاج الرأسمالي والحفاظ على الوضع القائم. تحولت كل مساوئ هذه الأيديولوجيا وخبائثها الآن إلى مفهوم السعادة، وأصبحت السعادة هي علامة المساواة ومقياسها. ولكي تكون السعادة حاملة لأسطورة المساواة يجب أن تخضع للقياس، أي قابلة لأن تقاس في صورة موضوعات وعلامات ويجب أن تتحول إلى رفاهية. فقد ورثت دولة الرفاهية في الغرب التراث السياسي الليبرالي بجميع قيمه ومعاييره، ونظرت لنفسها على أنها هي المحققة لهذه القيم والمعايير والتطور الطبيعي لها، فكان من المنطقي أن تترجم المساواة إلى مصطلحات مجتمع الاستهلاك الذي هو نتاج دولة الرفاهية، وتصبح السعادة علامة على الرفاهية والرفاهية علامة على المساواة.

لكن يتم عزل وإبعاد السعادة الأصلية، السعادة التي هي شعور داخلي لدى المرء ومستقل عن أى موضوع خارجي والتي هي رضا وقناعة، تلك السعادة التي ليست بحاجة إلى دليل مادي، وذلك لتخلي مكانها للسعادة باعتبارها رفاهية يجب أن تقاس ويبحث عنها بمحك منظور^١. لا تعد السعادة هي فرحة الجماعة في الأعياد والاحتفالات، لا تعد معنوية ومتجسدة في الحياة الجماعية المشتركة بل تصبح ذات معايير فردية. كما يذهب بودريار إلى أبعد من ذلك ويرى أن تراث الليبرالية منذ بدايته وهو يترجم المساواة إلى هذا المفهوم الضيق عن السعادة. فإعلان حقوق الإنسان والمواطن يعترف وينادي

^١ نختلف مع بودريار حول رؤيته للسعادة كشعور داخلي بالرضا والقناعة، فقد وضع علماء النفس الإيجابي مثل مارتين سليجمان Martin Seligman مقاييس موضوعية لعلم السعادة، ونحن نأيدنا مبكراً بأن تصبح السعادة هدف لبرامج واستراتيجيات التنمية، وهذا مأخذت به الأمم المتحدة حديثاً بصور تقريرها السنوى حول السعادة في العالم World Hapiness Report. أنظر في ذلك دراستنا حول التنمية والسعادة، صلاح زين الدين: التنمية الاقتصادية، مدخل جديد للقضاء على النكد العام وتحسين مؤشر السعادة القومية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٦، ص ٢٠٩ وبعدها.

بحق كل فرد في السعادة، أى ينقل السعادة من معناها الجماعي العام والمعنوي والتسائدي إلى معناها الفردي الذي يتحول إلى رفاهية واستمتاع بموضوعات استهلاكية. لقد تحول مبدأ الديمقراطية من مساواة حقيقية للكفاءات والمسئوليات والفرص المتساوية الى مساواة أمام موضوعات التملك والرموز المادية للنجاح الاجتماعي والسعادة. والظاهر انها مساواة عينية إلا أنها شكلية تخفي وتحجب غياب الديمقراطية الحقيقية واختفاء المساواة.

وإذا كان المجتمع المعاصر يحقق شيئاً من المساواة في الرواتب وأوضاع المعيشة وإشباع الحاجات فإن ذلك يعد نتاجاً زائداً By-Product للوظيفة الأصلية للنظام، والتي تتمثل في زيادة الامتيازات المادية لأصحاب الامتيازات، أى لمن لهم امتيازات أصلاً. فاللامساواة هي هدف النمو وما المساواة إلا نتاجاً زائداً حدث بالصدفة. فبينما كانت الليبرالية تعتقد في أن زيادة النمو سوف تقضي على الندرة وبالتالي على البؤس والشقاء الذي تعاني منه الطبقات الدنيا وبالتالي تقضي على احتمالات الثورة والقلق الاجتماعي وتقلل من حدة التناقضات الطبقيّة والفروق الواسعة بين مستويات المعيشة، فإن النمو لم يؤد واقعياً إلى كل ذلك بل على العكس أدى إلى زيادة الفروق.

وإذا كانت مبادئ الديمقراطية والمساواة تقوم في الخطاب الليبرالي التقليدي بممارسة السيطرة الاجتماعية والتنظيم الأيديولوجي للتناقضات السياسية والاقتصادية، فإنها لم تعد تقوم بمثل هذا الدور الآن. فقد جعل مجتمع الاستهلاك هذه القيم هشة وغير قادرة على أداء وظيفة الاندماج الاجتماعي لمجتمع يتناقض واقعه مع هذه القيم، حتى إذا تم تمثيلها عن طريق التربية والتنشئة الاجتماعية. فما يقوم بهذا الدور الآن عبارة عن آلية لاشعورية في الاندماج والتحكم. تتمثل هذه الآلية في إدخال الأفراد في نسق من الاختلافات، أى في نظام من التعدد والتنوع الثقافي الذي يسعى فيه الأفراد لأن يكونوا مختلفين عن طريق اختيار موضوعات استهلاكية. وبذلك يتم إحلال الاختلاف محل التناقض. فالتناقض لا يحل عن طريق إحلال المساواة والتوازن محله، بل عن طريق إحلال الاختلاف والتمايز، الثقافي والاستهلاكي والإعلامي.

(د): نقل قضايا الحرية من الميدان الاجتماعي والسياسي إلى المجال الاستهلاكي:

يستخدم مجتمع الاستهلاك مفهوم الحرية بنفس الطريقة التي استخدمها بها مجتمع الصناعة. فقد كانت الليبرالية تدعو للحرية في بداية العصر الصناعي، إلا أن هذه الدعوة كانت زائفة وأيديولوجية ويكمن ورائها أهداف أخرى. فقد كان على الفرد أن يتحرر من الإقطاع ومن ارتباطه بكنيسة أو مذهب أو طائفة أو عرق وذلك لكي يصبح عاملاً أجيراً في ظل النظام الرأسمالي. فقد أدى مبدأ الحرية كما استخدمه المجتمع الصناعي مهمة قطع صلة الفرد بكل ما كان يربطه بوحدات اجتماعية سابقة على الرأسمالية وذلك ليتمكن النظام من إدخاله سوق العمل ويصبح فيه سلعة. ونفس هذا التوظيف لمبدأ الحرية يستخدمه مجتمع الاستهلاك الآن ليطبقه على الجسد. يجب على الجسد الآن أن يتحرر، أى أن ينفك ارتباطه بمفاهيم الخطيئة والسقوط والذنب والمعصية، أى بكل المفاهيم الدينية المسيحية والبيوريتانية التي تفرض على الجسد الزهد والتقشف، وذلك لكي يمكن أن يصبح موضوعاً للاستهلاك، أى حاملاً لموضات أزياء وعطور وهدفاً لطرق ممارسة الحمية أو الريجيم وصفحة بيضاء لأدوات التجميل وهدفاً لتسويق الرياضة والأجهزة الرياضية، وسلعة جنسية أيضاً.

كما لا تعد حرية المجتمع الحالية وسهولة الحوار بين كل أطرافه وتبادل الآراء والمواقف فيه نتيجة لتقدم أخلاقي أو لزيادة التحرر أو لفهم أفضل وأعمق للمشاكل الاجتماعية، بل تكشف هذه الحرية عن أن الآراء والأيديولوجيات والفضائل والردائل أصبحت مادة للتبادل والاتصال، وهي متساوية القيمة في لعبة العلامات والرموز التي يمارسها النظام. ولم يعد التسامح في هذا السياق حالة سيكولوجية باطنة أو فضيلة أو قيمة عليا، بل هو شرط من شروط وجود النظام نفسه، لأن هذا النظام يتمثل في انتاج المعلومات وتوصيلها وأداء الخدمات وخلق حاجات تشبعها سلع استهلاكية، فمن الطبيعي أن تكون الحرية والتسامح من بين مقومات وجود النظام وأدائه لوظائفه.

كانت الليبرالية تفهم الحرية على أنها تجد تعبيرها الأكمل والتام في مفهوم الملكية الخاصة وما يشمل من مفاهيم فرعية مثل الحيازة وحق الانتفاع والعقد باعتباره اعتراف الأطراف المشاركة فيه بالملكية لبعضهم البعض، وما يتفرع عن ذلك من حقوق للمشاركين في هذا العقد. ويعد مفهوم الملكية الخاصة مصدر التنظيم القانوني والسياسي الليبرالي للمجتمعات الغربية منذ القرن الثامن عشر، كما يشكل أساس الحقوق والواجبات المدنية والسياسية وكذلك جزءا كبيرا من قانون العقوبات. لم يعد مفهوم الملكية الخاصة يمثل أهميته تلك في مجتمع الاستهلاك. فلم يعد هناك معنى لمفهوم الحيازة أو التملك أو الاقتناء، فقد أخلت هذه القيم مكانها لقيم الاستعمال والاستمتاع والاستهلاك. الحيازة هي الاحتفاظ بشيء معين يبقى ويدوم وتكون الاستفادة منه طويلة الأجل، أما الاستهلاك فهو إشباع لرغبة عن طريق إهلاك وإهدار لموضوع هذه الرغبة. كما أخلى مفهوم العقد مكانه لمفهوم السعر المناسب، فبمجرد شرائك لسلعة فهذا يعني أنك توافق على سعرها، وموافقتك على السعر تعني اتفاقك مع النظام. فبعد أن كان الاتفاق والإجماع والرضا أهداف يتم الوصول إليها عن طريق الحوار السياسي والاجتماعي بين المواطنين حول شئون حياتهم ومستقبلهم هادفين تنظيم التعامل بينهم، أصبح يتم الوصول لهذه الأهداف عن طريق شراء سلعة.

يحول المجتمع الاستهلاكي الديمقراطية إلى شيء يقاس. فالنمو وزيادة الإنتاجية تعني الوفرة، والوفرة تعني الرفاهية، والرفاهية تعني الديمقراطية. وبالتالي فقياس النمو والإنتاجية يعني قياس درجة الديمقراطية القائمة. وتصبح الحقوق الطبيعية للإنسان هي حقوقه في تملك واستهلاك موضوعات إشباع حاجاته. وبذلك لن يكون هناك معنى للتساؤل حول ما إذا كان هذا المجتمع يحقق الحرية والمساواة أم لا، وهل هو ديمقراطي أم لا، وهل قضى على أوجه اللامساواة السابقة أم لا، لأن هذا المجتمع قد أبدل بالفعل قضايا الحرية والمساواة والديمقراطية ونقلها من الميدان الاجتماعي والسياسي إلى المجال المادي الاستهلاكي.

رابعا: الجماهير الصامتة في الديمقراطية النيابية:

يذهب بودريار إلى أنه منذ القرن الثامن عشر وخاصة منذ الثورة الفرنسية أصبح مجال السياسة مجالا للتمثيل النيابي Representation، أي بدأ ما هو اجتماعي يجد التعبير عنه في ما هو سياسي، وأصبح المواطنون يجدون في المجال السياسي تعبيراً عنهم، فقد استندت الممارسة السياسية آنذاك على مفاهيم الديمقراطية النيابية والتمثيلية وعلى الرأي العام وفكرة الإرادة العامة. يترجم بودريار ذلك إلى مصطلحات البنيوية وما بعد البنيوية، فهو يرى أن مجال السياسة أصبح منذ ذلك الوقت مجالا للدلالة

والمعنى، فما يحدث في السياسة هو دال Signifier لمدلول أساسي Fundamental Signified هو الإرادة العامة. ولا يزال الفكر السياسي الليبرالي يلعب على الحنين لهذا العصر الذهبي، الذي كان فيه الاجتماعي مستقلا وممثلا في السياسي.

أما الآن فلم يعد الاجتماعي مجالا مستقلا ولم يعد مصدرا للطاقات والقوى التي تمد السياسي بالدلالة والمعنى. فمع تحول المجتمع المدني Civil Society إلى مجتمع جماهيري Mass Society أصبح مستقبلا لكل ما تفرضه عليه السياسة ولم يعد له الدور الفاعل والمؤثر الذي كان يتمتع به. لم يعد المدلول الذي تشير إليه وتنتهي إليه الدلالات السياسية. فلقد اختفى أى واقع اجتماعي أساسي يكمن تحت معنى العملية السياسية، وانعزلت السياسة أكثر وأكثر عن الجماهير وأصبح لها استقلال وتسيير ذاتي، أى أصبحت لا تشير إلا لذاتها ولا دلالة لها إلا بالنسبة لمجالها فقط. فمع التداخل المتزايد بين الاقتصاد والسياسة، ومع كثرة جماعات الضغط ذات المصالح الجزئية الخاصة وقوة تأثيرها، لم تعد الجماهير مؤثرة في المجال السياسي. لم يعد هناك إلا مدلول واحد أو إحالة واحدة وهي إلى الأغلبية الصامتة التي أصبحت إحصائية.

لا تظهر هذه الأغلبية الصامتة ممثلة في شيء معين أو باعتبارها مصدرا لمعنى ممارسات سياسية معينة، بل باعتبارها عنصرا إحصائيا. ولم يعد من الممكن لأي أحد أو أى منظمة أن تتحدث باسم الجماهير، فقد كفت الجماهير عن أن تكون ذاتا بالمعنى التقليدي ولم يعد يمكنها أن تمر بمرحلة تكوين هويات سياسية. لم يعد هناك كذلك معنى للاغتراب Entfremdung، لأن الاغتراب يحدث لذات في سياق عملية تكوينها الذاتي، ذات لها احتياجات ووعي وخبرة. كما تنتفي كذلك فكرة الثورة، فالثورة يفترض أن تحدث من قبل مضطهدين، ويفترض في المضطهدين أن لهم هوية ووعي بمصالح مشتركة وأهداف واحدة، إلا أن الجمهور ليس له هوية، فهو مجموع إحصائي لا غير، وكتلة كبيرة لا متميزة تم تحييدها.

تتحول الجماهير في المجتمع المعاصر إلى كتلة ضخمة يراد جمع المعلومات عنها بهدف توجيهها والسيطرة عليها. ولم يعد لقياس الرأي العام ولعمليات استطلاع الرأي معنى، فهي تفترض وجود رأي جاهز لدى الجماهير ووجود موقف محدد لديها يتم الكشف عنه، إلا أن ذلك ليس صحيحا، فلا يعمل قياس الرأي العام إلا على الإيحاء بوجود رأي عام، ويقوم في ذلك بوظيفة النبوءة الذاتية التحقيق أى الإشاعة التي تتحول إلى حقيقة بمجرد انتشارها. أما وسائل الإعلام فلا تهتم بالمعنى، فالمعنى هو المحتوى أو المضمون في عملية الاتصال، في حين أن هذه العملية محايدة تجاه المحتوى ولا يهتمها إلا التوصيل. والاتصال يحيد المعنى ويلغيه، ويصبح هدفا في ذاته، فهو اتصال من أجل الاتصال لا من أجل توصيل ونقل المعنى.

(أ): تسليع وتشبؤ العلاقات الاجتماعية بين ماركس وبودريار:

يذكر ماركس في كتابه رأس المال Das Kapital نقد الاقتصاد السياسي، Kritik der politischen Oekonomie، أنه في المجتمع الصناعي تبرز عملية التشبؤ التي تظهر فيها العلاقات الاجتماعية بين الناس على أنها علاقات بين أشياء، كما تبرز عملية تقديس أو صنمية السلع Fitische Charakter der Ware، والتي تشبه تقديس القبائل البدائية للأصنام، وفي هذه العملية

تتحول العلاقات الاقتصادية إلى قوانين حتمية تماثل قوانين الطبيعة وتت عزل عن أساسها الاجتماعي وتصبح علاقات بين سلع أو علاقات سلعية.

لقد حلل ماركس أسلوب الإنتاج الرأسمالي على أنه نظام منتج للسلع. فكل التنظيمات الاقتصادية وكل تفاصيل عملية الإنتاج في هذا النظام تهدف إلى هذه الغاية. وعلى الرغم من أن هذه السلع نتاج العمل البشري إلا أنها بمجرد دخولها في علاقات تبادل في السوق حتى يكون لها حياتها الخاصة وقوانينها الخاصة التي تسمى قوانين السوق، مثل العرض والطلب، وبذلك تستقل عن أصلها البشري والاجتماعي ويصبح لها كيانها الخاص. وليس هذا وحسب، بل أن أنها تصبح هي التي تنظم علاقات الأفراد ببعضهم وتنظم علاقاتهم بالمجتمع. وبذلك تأخذ الطابع الصنمي Fetischismus. كما أن طاقة العمل البشري تقاس بمدى قدرتها على انتاج سلع، وتتحدد قيمة هذا العمل بقيمة ما ينتجه من سلع. وهذا ما يؤدي إلى تشيؤ العلاقات الاجتماعية. فالعلاقات بين المنتجين التي هي في الأصل علاقات اجتماعية تظهر على أنها علاقات بين منتجات عملهم وتحكمها قوانين اقتصادية.

وإذا كان ماركس قد ذهب إلى أن السلع والعلاقات بينها قد حلت محل العلاقات الاجتماعية، فإن بودريار يذهب الآن إلى أن العلامات والرموز قد حلت محل الواقع نفسه، وبذلك أصبح الدال مستقلا عن المدلول وتم تعميم الأيديولوجيا. فالسلع تستهلك لا لما تسده من حاجات بل لما لها من قيمة رمزية، أي تستهلك باعتبارها علامات. كما أن وسائل الإعلام لم تعد تنقل لنا إلا العلامات والرموز، وبذلك صنعت واقعا ثانيا بديلا عن الواقع الحقيقي. فلم يعد الدال يشير إلى مدلول معين، ولم تعد العلامة علامة لشيء واقعي بل أصبحت علامة لعلامة أخرى، وتم إخراج الواقع من هذه العلاقة الجديدة. فلم تعد القيمة التبادلية تشير إلى قيمة استعمالية، إلى حاجة أو هدف أو غاية، بل إلى قيمة تبادلية أخرى وعلامات ورموز أخرى. فإذا كانت الأيديولوجيا هي استبدال الواقع بالعلامة والنظر إلى الدال على أن له الأولوية على المدلول، فإن تحليلات بودريار تكشف عن أن المجتمع الاستهلاكي لا يقوم بعملية الاستبدال هذه وحسب، بل أنه يحل العلامات محل بعضها البعض ويستبدل رموزا برموز وذلك في غياب الواقع أو الشيء الحقيقي. صحيح أن بودريار ينظر إلى هذه العملية الجديدة على أنها نهاية للأيديولوجيا، إلا أنها نهاية لنوع معين من الأيديولوجيا، تلك التي تحل العلامة محل الواقع، وظهر لنوع جديد وهو المتمثل في إخراج الواقع ذاته من لعبة العلامات والرموز.^١

(ب): مدى أهمية الملكية الخاصة في مجتمع الاستهلاك:

لم يعد مفهوم الملكية الخاصة يمثل أهميته تلك في مجتمع الاستهلاك. فلم يعد هناك معنى لمفهوم الحياة أو التملك أو الاقتناء، فقد أخلت هذه القيم مكانها لقيم الاستعمال والاستمتاع والاستهلاك. فالحياة هي الاحتفاظ بشيء معين يبقى ويدوم وتكون الاستفادة منه طويلة الأجل، أما الاستهلاك فه واشباع لرغبة عن طريق إهلاك وإهدار لموضوع هذه الرغبة. كما أخلى مفهوم العقد مكانه لمفهوم السعر المناسب، فبمجرد شرائنا لسلعة ما، هذا يعني أننا نوافق على سعرها، وموافقنا

^١ أنظر:

على السعر تعنى اتفاقنا مع النظام. هذا بعد ما كان الاتفاق والإجماع والرضا أهداف يتم الوصول إليها عن طريق الحوار السياسي الاجتماعي بين المواطنين حول شؤون حياتهم ومستقبلهم هادفين تنظيم التعامل بينهم، أصبح يتم الوصول لهذه الأهداف عن طريق شراء سلعة. إن ما يحدث هو تزييف مطرد للحاجات، فنجد أن آلية التسويق من إعلان ودعاية وإعلام هي التي تقرر للفرد ماذا يختار من سلع وأدوات وألعاب ووسائل لهو وتسلية، وآراء في شؤون الحياة. وما الترويج عن النفس، واللهو، والعمل والاستهلاك حسب إichات الدعاية، وحب ما يحبه الآخرون وبغض ما يبغضونه إلا حاجات كاذبة في غالب الأحيان كما يرى "هربرت ماركوزه" Herbert Markuse.^١

إننا لا تختار بوحى إرادتنا، انه الإعلان والإعلام الذي يوجهنا في ذلك. وإذا ما أدركنا دوافع الإعلان التجارية والسياسية أمكننا الاستنتاج بأن النظام الرأسمالي قادر بإستراتيجياته وآلياته على تسيير الإنسان على وفق مقتضياته وأهدافه البعيدة. كما أن الإغراق الإعلانى الذي يخضع له الناس في المجتمعات المعاصرة يجعلهم يندفعون لشراء السلع حتى تلك التي لا يحتاجونها. وقد نشرت دراسات متعددة عن بروز ظاهرة "إدمان" استخدام بطاقات الائتمان في المجتمع الأميركي. وظهرت "عيادات" يعمل فيها أخصائيو نفسيون واقتصاديون مهمتهم علاج الأفراد من عملية إدمان الشراء بما يفوق الطاقة على الدفع، مماوقعهم في أسر ديون باهظة، لا يعرفون كيفية الخلاص من أعبائها.

وتتأكد هذه المعانى في تقرير "التنمية البشرية" الصادر عن البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة UNDP عام ١٩٩٨، والمتعلق بالتحذير من سلبات الاستهلاك المعاصر. لأن الاستهلاك المعاصر يدمر أساس المصادر البيئية، ويزيد من عدم المساواة بين البشر وتتسارع التفاعلات التي تولدها معادلة الاستهلاك والفقر وعدم المساواة والبيئة. وإذا ظلت اتجاهات الاستهلاك كما هي وبدون تغيير، وإذا لم تنتقل من تكنولوجيات الإنتاج الملوثة للبيئة إلى التكنولوجيات التي تنتج سلعاً أكثر نظافة وأقل تلوثاً، فإن مشكلات الاستهلاك ستتعاظم وستتأثر معدلات التنمية البشرية.

وأخيراً نؤكد أن نقدنا للمجتمع الاستهلاكي ليس موجهاً ضد الاستهلاك في حد ذاته، فالاستهلاك ضروري لدوام الحياة الإنسانية، ولكنه نقد موجه في المقام الأول إلى أنماط معينة من الاستهلاك، وآثارها السلبية على الثقافة والمجتمع على السواء. وإلى فتح النقد إلى تساؤلات أخرى تتعلق بالحياة الإنسانية، مثلاً عن كيفية انتاج المنتجات التي نستهلكها، ومن هي الأطراف التي تؤثر على اختيارات الناس بصدد الاستهلاك؟ وغيرها من التساؤلات التي تثير عديداً من المشكلات لم يجد المجتمع الدولي حلاً لها حتى الآن.

^١ الفيلسوف الألماني هربرت ماركوزه Herbert Markuse يمكن اعتباره أهم قادة الرأى لثورة الطلبة والشباب في أوروبا في ستينيات وسبعينيات القرن العشرين، وهو من أهم أعلام مدرسة فرانكفورت الألمانية. ويرى ماركوزه أن الطبقة العاملة الأوربية فقدت ثورتها وقدرتها على تغيير المجتمع البرجوازي، وأن الطلبة والشباب هم الأمل في الثورة. ومن أهم مؤلفاته المترجمة الى اللغة العربية "الانسان ذو البعد الواحد".

الفصل الثانى

نظرية الانتاج

المبحث الأول: عملية الانتاج وعناصر الانتاج

المبحث الثانى: علاقات العرض ومرونة العرض

المبحث الثالث: توازن المنتج

المبحث الأول

عملية الانتاج وعناصر الانتاج

يتناول المبحث الأول شرح عملية الانتاج وعناصر الانتاج فى ثلاثة مطالب، كما يلى:

المطلب الأول: ماهية الإنتاج وشروط عملية الانتاج.

المطلب الثانى: عناصر الإنتاج.

المطلب الثالث: خصائص العملية الانتاجية فى العصر الحديث.

المطلب الأول: ماهية الإنتاج وشروط عملية الانتاج:

الإنتاج هو النشاط الأساسى الذى يحقق الإشباع والرخاء للمجتمعات والأفراد. ولقد بحث الاقتصاديون منذ فترة طويلة المقصود بعملية الإنتاج وسوف نقوم فيما يلى بالتعرف على هذا النشاط الإنسانى. ويعرف الإنتاج بصورة عامة بأنه تحويل الأشياء من صورتها الحالية إلى صورة أخرى أقرب إلى أو أكثر قدرة على إشباع منفعة. وتتم عملية التحويل هذه بإحدى طرق ثلاث هي: عمليات تحويلية، وزمانية، ومكانية.

وسوف نتناول فى هذا المبحث عملية الانتاج وشروطها وأثر تقسيم العمل فى تطور اقتصاد المبادلة.

أولاً: عملية الإنتاج وشروطها:

لا توجد الموارد الاقتصادية المختلفة دائماً فى الطبيعة بحالة يمكن استخدامها مباشرة لإشباع حاجات الإنسان، فلابد من تدخل المجهود الإنسانى، أى العمل البشرى لكى يجعل تلك الموارد فى حالة صالحة لمقابلة حاجات الأفراد البشرية، وهى تبدأ فى شكل علاقة مزدوجة تتضمن علاقة بين الإنسان والطبيعة وعلاقة بين الإنسان وأخيه الإنسان، فجوهر عملية الإنتاج هو أنها علاقة بين الإنسان والطبيعة لإنتاج السلع اللازمة لإشباع الحاجات، ويتم ذلك باستخدام الإنسان أثناء العمل لادوات عمل صنعها من أجل تحويل الأشياء موضع العمل إلى منتجات صالحة لإشباع الحاجات. هذه العملية هي عملية تفاعل نشط ذو تأثير متبادل بين الإنسان والطبيعة. والإنسان عن طريق عمله يتعامل مع قوى الطبيعة ويخضعها لسيطرته.

غير أن الإنسان لا يقوم بصراعة هذا مع الطبيعة وحدة بمفرده، بل فى جماعة فى مجتمع، فهو لا يستطيع فى الواقع أن يحفظ وجوده إلا من خلال وجود الآخرين، ومن ثم نجد أن عملية الإنتاج هي بطبيعتها عملية اجتماعية. علاقة الإنسان مع أخيه الإنسان تبرز من خلال عملية العمل الاجتماعى فى محاولته المستمرة للحصول من الطبيعة على الموارد اللازمة لإشباع حاجات الجماعة وأفرادها، وعمل كل منهم للآخر يتم ضمن تقسيم العمل الذى يفضل، ويتخصص الأفراد فى أنواع معينة من العمل. وعملية الإنتاج الاجتماعى تستلزم توافر ما يطلق عليه القوى الاجتماعية.

ثانياً: تقسيم العمل وتطور اقتصاد المبادلة:

(أ): تقسيم العمل ودوره فى نشأة اقتصاد المبادلة:

تقسيم العمل يعتبر من أهم الظواهر التي تميز النشاط الاقتصادي ويمكن اعتباره ظاهرة عامة للحياة الاجتماعية، وليس ظاهرة اقتصادية فقط، على أن أهميته تظهر أكثر فى المجالات الاقتصادية.

ورغم أن التخصص وتقسيم العمل كان موضع اهتمام كثير من المفكرين عبر مراحل التطور الاقتصادي الذي عرفته البشرية وخاصة ابن خلدون، فإن آدم سميث أعطى أهمية كبرى لتقسيم العمل.^١ واستهل كتابه الشهير "ثروة الأمم" Wealth of Nations بعبارة يقرر فيها أن العمل السنوي لكل أمة هو المنبع الذي يزودها بكل ضرورات واحتياجات الحياة التي تنفقها سنوياً، وأنة كلما زادت إنتاجية العمل زادت ثروة الأمم، وأن إنتاجية العمل ترجع بصفة أساسية إلى ظاهرة تقسيم العمل، وعليه فإن تقسيم العمل يرجع إلى صفة كامنة فى الطبيعة الإنسانية وهي النزعة نحو المقايضة والتبادل، أى نزعة الإنسان أن يقاضى الشيء الذي يزيد عن حاجته بشيء آخر يحتاج اليه. وهكذا يرى آدم سميث أن تقسيم العمل يستند فى التحليل النهائي إلى نزعة طبيعية لدى الأفراد للتحرك بفعل المصالح الشخصية.

ولكن اذا ما أخذنا فى الاعتبار أن العلاقات التي تنشأ بين الأفراد اثناء عملية الإنتاج أى علاقة الإنتاج فى تشابكها مع مستوى تطور قوى الانتاج يكونان معا طريقة أو أسلوب الإنتاج وان العملية الإنتاجية ترتكز على العمل الاجتماعي عندما نستخدم القوة العاملة أدوات ومواد العمل بغرض إنتاج المنتجات المخصصة لإشباع الحاجات الاجتماعية لإفراد المجتمع، فأننا يمكن أن نتعرف من خلال تحليل علاقات الإنتاج والعملية الانتاجية على عدة مقومات لتقسيم العمل، وتحديد من يعمل ومن لايعمل، ومن يتخذ قرارات الإنتاج ومن يقوم بعملية التنفيذ، وكيفية إدارة وأداء طريقة الإنتاج، وكيفية استعمال وسائل الانتاج، وهنا نجد أن تقسيم العمل هو تقسيم يتحدد اجتماعيا من واقع العملية الإنتاجية ولايستند كما يرى آدم سميث إلى نزعة طبيعية لدى الأفراد بواقع المصلحة الشخصية.

يترتب على ذلك أن تقسيم العمل الاجتماعي يفرض نفسه عندما تتطور قوى الانتاج بزيادة خبرة وتأهيل القوى العاملة، وزيادة أدوات العمل التي تستخدمها بما يمكن لها سيطرة أكبر على القوى الطبيعية ويترتب على ذلك زيادة إنتاج العمل أى إنتاج أكبر مع نفس الكمية من قوى الانتاج المستخدمة أو بالعكس إنتاج نفس الكمية من المنتجات عن طريق استخدام أقل من القوة العاملة ووسائل الإنتاج أى أدوات العمل وموارد العمل، وهذا ما يؤدي إلى تحرير جزء من قوى الانتاج تستخدم لإنتاج منتجات أخرى. والنتيجة أن زيادة الإنتاجية تؤدي إلى وجود فائض يزيد عن حاجات الجماعة، وهذا الفائض هو الذي يؤدي إلى فرض تقسيم العمل الاجتماعي وتخصص بعض أفراد الجماعة فى القيام ببعض الأعمال المنتجة والبعض الآخر فى نشاطات اقتصادية أخرى، وهكذا يتم تقسيم العمل بين أفراد الجماعة ويصبح عمل كل فرد جزء من العمل الاجتماعي.

^١ حول الفكر الاقتصادي لابن خلدون وأسبقية عن آدم سميث فى توضيح أهمية تقسيم العمل، أنظر: صلاح زين الدين: دراسات فى تاريخ الفكر الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٧. ص ١٢١.

ومع التطور الاقتصادي واتساع عملية الانتاج وإعادة الانتاج وأخذها الشكل الموسع من خلال عملية التراكم المستمر، فإن درجة تقسيم العمل تزداد وتشمل مختلف النشاطات الاقتصادية والاجتماعية، على أن زيادة درجة تقسيم العمل وما يترتب عليه من زيادة الانتاج يستلزم من ناحية أخرى ظهور التبادل، فمع ظهور فائض يزيد عن حاجات الجماعة يلزم تبادل هذا الفائض مع الجماعات الأخرى، كما يتضح فى النقطة التالية.

(ب) : إنتاج المبادلة البسيط وإنتاج المبادلة الرأسمالى:

فى المراحل الأولى للتطور الاقتصادي حيث محدودية الحاجات والصغر النسبي للوحدات الاجتماعية مثل القبيلة والعائلة، وبساطة أدوات العمل المستخدمة، كان الانتاج يتم بهدف الإشباع المباشر لحاجات المنتجين وعائلاتهم فى حالة الانتاج الطبيعي، أى يتم الانتاج للمقايضة، أى التبادل الطبيعي، سلعة مقابل سلعة. ونتيجة لعدم وجود فائض يزيد عن حاجات المنتجين فإنه يمكن القول هنا أن مشكلة القيمة غير مطروحة، فرغم أن كل منتج يعيش على ناتج عمله، والذي يعد تجسيدا ماديا لقيمة المنتج أى العمل المبذول فيه، فإن القيمة لا تظهر إلا فى شكل قيمة استعمال، أى صلاحية السلعة لإشباع حاجة معينة، وإن ظروف المجتمع محدودة ونمط العلاقات الاجتماعية بسيط غير معقد. وعدم وجود التبادل الواسع لا يسمح بظهور القيمة التبادلية أو قيمة المبادلة.

وفى مرحلة تالية حدث تطور فى شكل الوحدة الاجتماعية واتسع نطاقها، وحدث تطور فى قوى الانتاج وزيادة إنتاجية العمل، مما ترتب عليه وجود فائض اقتصادي، أى تحقق زيادة فى الانتاج عن حاجات المنتجين، وقد كان من الضروري أن يتبع ذلك نشأة وتوسيع تقسيم العمل الاجتماعي والتخصص فى الانتاج بين الأفراد وإن يؤدى ذلك من ناحية إلى أن ينتج الفرد المنتجات التي تخصص فى إنتاجها بكميات تفوق ما يلزم لإشباع حاجته منها، ومن ناحية أخرى تظهر حاجة الفرد إلى المنتجات الأخرى اللازمة لإشباع حاجاته، ومن هنا يمكن القول أن ظهور الفائض وتقسيم العمل الاجتماعي يترتب عليهما ظهور الانتاج بقصد المبادلة.

وقد عرف المجتمع البشرى فى بداية الأمر نظام المقايضة أى مبادلة السلع والخدمات مباشرة بين الأفراد، ولم يعد الانتاج يتمثل فى الانتاج الزراعي فقط، بل يوجد بجانبه الانتاج الحرفي ويقوم كل منتج بعملية الانتاج ثم يتوجه إلى السوق بغرض مقايضة ما يفيض عن حاجته فى مقابل الحصول على منتجات أخرى لا يقوم بإنتاجها ويستخدمها لإشباع حاجاته النهائية أو فى عملية الانتاج.

ولكن ما إن يتطور الاقتصاد حتى تتضح عيوب المقايضة، وعندئذ يستخدم المجتمع وسيلة أفضل لتداول السلع والخدمات وهى النقود، والنقود تؤدى إلى تسهيل تبادل السلع والخدمات وتوسيع نطاق هذا التبادل، وقد ارتبطت النقود بظاهرة التبادل. وعموما فإن عملية التبادل تقتضى عدة شروط هي أن هناك تقسيما اجتماعيا للعمل، وأن الانتاج يقوم به الأفراد على وجه الاستقلال، وأن الانتاج يتم بقصد المبادلة، وأن الانتاج الذي يصبح سلعة يكون نافعا للآخرين، أى يمثل قيمة استعمال اجتماعية.

هذا وتتم التفرقة فى إطار إنتاج المبادلة بين الانتاج البسيط وإنتاج المبادلة المعمم الرأسمالى كما يلى:

(١) إنتاج المبادلة البسيط:

لما كان المنتجات تعتبر نتاج لعملية العمل الاجتماعي فانها أيضا تأخذ الطابع الاجتماعي، كذلك تعتبر عملية توزيع هذه المنتجات على الذين ساهموا في العملية الإنتاجية ذات طبيعة اجتماعية يحددها شكل وكيفية هذه المساهمة. ويتخذ التوزيع صوراً مختلفة من خلال التطور التاريخي للمجتمعات أهمها تبادل المنتجات، وإذا كان الانتاج والتوزيع مخصصاً لإشباع الحاجات المباشرة أى الاقتصاد الطبيعي، وان هذه الحاجات الملموسة هي التي تحدد أهداف النشاط الاقتصادي، فإننا نكون بصدد نشاط تقليدي لا يظهر فيه التبادل كظاهرة اجتماعية، وهنا تصبح المنتجات التي تتم مبادلتها سلعة أو الانتاج السلعي، وذلك يستلزم توافر ظروف تاريخية خاصة، فلكي يصبح منتج ما سلعة يجب ألا يكون انتاجه بهدف الإشباع المباشر لحاجات من انتاجه كما صاحب ذلك تطور في شكل السلعة التي يتم اختيارها كمقياس تقاس به قيم السلع الأخرى التي يتم مبادلتها من سلعة معينة مثل القمح أو الحديد أو الحرير، إلى سلعة يصبح لها قيمة ذاتية ويقبلها الجميع في المبادلة ويمكن مبادلة كل السلع بالنقد، وهذا ما يترتب عليه تسهيل وتوسيع نطاق عملية التبادل.

وفي إطار إنتاج المبادلة البسيط تتمثل عملية المبادلة في التخلي عن السلعة مقابل النقد، ثم استخدام النقد في شراء سلعة أخرى يستخدمها بائع السلعة الأولى في اغراضه الاستهلاكية أو الانتاجية وتأخذ المبادلة إذن الشكل التالي:

سلعة — نقد — سلعة

والتبادل لا يتم إذن إلا بأن يفسح المجال لتطورين متعارضين يتم احدهما الآخر، تطور أو تحول السلعة الى نقد، ثم تطور النقد مجدداً من نقد الى سلعة، أن هذين التطورين للسلعة يعرضان في أن واحد. من وجهة نظر مالك السلعة عملية البيع أى تبادل السلعة مقابل نقد، والشراء أى تبادل النقد مقابل السلعة ومجموع هاتين العمليتين تؤلف البيع في سبيل الشراء.

(٢) إنتاج المبادلة المعمم الرأسمالي:

عندما يتطور الانتاج السلعي ويتسع نطاق التبادل لمنتجات العمل الاجتماعي يتم تحرير المنتجين من الحدود الضيقة والضرورية الملازمة للتبادل البسيط لمنتجاتهم، ولكن ذلك لا يتم إلا عن طريق سلسلة من التغييرات الجوهرية في قوى الانتاج وعلاقات الانتاج تبلغ ذروتها في ظل الانتاج الرأسمالي، والذي فيه تكون وسائل الانتاج مملوكة ملكية خاصة لطبقة معينة في المجتمع هي فئة الرأسماليين، أما بقية أفراد المجتمع والذين يمثلون الغالبية فلا يملكون سوى قوة عملهم والتي تصبح هي الأخرى سلعة تباع وتشترى. ويتميز هذا النوع من الانتاج بالوحدات الانتاجية الكبرى أى المشروع الرأسمالي، والتي تستخدم أعداد كبيرة من العمال وفنون انتاجية متطورة، كما أن الصناعة تصبح النشاط الاقتصادي الرئيسي للمجتمع، وتتمثل الغاية الرئيسية من الانتاج في تحقيق الربح النقدي، ويصبح السوق وحركات الأثمان هي المنظم والمنسق الرئيسي لهذا الانتاج، ويتم التبادل بصفة أساسية في الحياة الاقتصادية. وفي النظم الاجتماعية السابقة على الرأسمالية يشكل الانتاج السلعي جزءاً من الانتاج، ولكن الانتاج كله في ظل الرأسمالية يصبح إنتاجاً سلعي حيث أن ما يميز طريقة الانتاج الرأسمالية بصفة خاصة هو إنتاج فائض القيمة بوصفه الهدف المباشر لعملية الانتاج ودافعها، وتأخذ المبادلة الشكل التالي:

نقود — سلعة — نقود

وتتمثل المبادلة في تركيز عمليات البيع والشراء، ويكون الهدف هو قيمة المبادلة وليس قيمة الاستعمال، وعن طريق التخلي عن النقود أولاً في سبيل الحصول على السلع في شكل وسائل الإنتاج وقوة العمل، ثم التخلي عن السلع مقابل النقود والتي تزيد عن مقدار النقود الأصلي، وتمثل الزيادة مقدار الربح المحقق، أو فائض القيمة.

وعموماً في هذا النوع من الإنتاج السلعي المتطور في ظل النظام الرأسمالي يتم الإنتاج في أثناء فترة زمنية معينة من خلال دورة رأس المال الاجتماعي والتي تتم على ثلاث مراحل:

في المرحلة الأولى: يظهر الرأسمالي صاحب المشروع الممتلك لرأس المال النقدي كمشتري للسلعة، فهو يشتري وسائل الإنتاج والقدرة على العمل. والنقود التي تحول إلى السلع لاستعمالها في إنتاج السلع، تلك هي مرحلة تحول رأس المال النقدي إلى رأس المال الإنتاجي.

وفي المرحلة الثانية: يمر رأس المال بالمرحلة المنتجة، أي مرحلة استخدام السلع المشتراة واستعمالها استعمالاً منتجاً، وتتم عملية التفاعل في داخل المشروع، ويكون مؤداها إنتاج السلع بقصد طرحها في السوق. في هذه المرحلة يتحول رأس المال المنتج إلى رأس مال سلعي أي يأخذ شكل السلع.

وفي المرحلة الثالثة: يعود صاحب المشروع إلى السوق كبائع يحاول أن يحقق الربح المتجسم في قيمة جزء من الناتج، والذي خلق في أثناء المرحلة الثانية، وذلك عن طريق بيع السلع المنتجة تلك هي مرحلة تحويل رأس المال السلعي إلى رأس مال نقدي.

وفي إطار إنتاج المبادلة المعمم، وحيث يصبح الإنتاج في معظمة إنتاج سلعي، فإن جوهر تبادل السلع يتمثل في تحديد قيمة هذه السلع أي قيمة المبادلة، أي قدرة السلعة على أن تتبادل مع غيرها من السلع. كما يترتب على هذا الإنتاج وجود قوانين اقتصادية تحكم وتحدد مسار العملية الاقتصادية، وهي قوانين موضوعية بمعنى أنها خاصة حقيقية وواقعية تميز العملية الاقتصادية، وذات طابع تاريخي ترتبط بالشكل الاجتماعي للإنتاج. ومن أهمها قانون القيمة وقانون تداول النقود، فحيث يوجد الإنتاج السلعي والذي أخذ شكله المتطور في ظل الرأسمالية يسرى قانون القيمة بل ويصبح هذا القانون الأساسى للعملية الاقتصادية بأكملها، على أساسه تتحدد علاقات التوزيع والتي نجد تعبيراً عنها في قوانين التبادل وقوانين السوق، وقوانين تكون الثمن وقوانين تداول النقود. كما يرتبط هذا القانون، بل ويحدد إلى درجة كبيرة، بقوانين الإنتاج وإعادة الإنتاج، وقوانين تنظم عملية العمل الاجتماعي، والقوانين التي تحدد كيفية توزيع الناتج الاجتماعي بين الطبقات الاجتماعية المختلفة. ويمكن القول أن علاقة الإنتاج في تشابكها مع مستوى تطور قوى الإنتاج في ظل نظام اجتماعي معين تمثل أساس التعرف على مختلف القوانين الاقتصادية التي تحكم العملية الانتاجية والتوزيعية، ومن بينها قانون القيمة الذي يعتبر القانون الأساسى للإنتاج السلعي.

وعلى ذلك يمكن أن نصل إلى نتيجة مؤداها أنه مع تطور الشكل الاجتماعي للإنتاج إلى أن يصل إلى الإنتاج السلعي المتطور في شكل إنتاج المبادلة المعمم أو الرأسمالي تفرض مشكلة القيمة نفسها كمسألة محورية تحدد إلى درجة كبيرة مسار العملية الاقتصادية بأكملها، كما أنها تمثل نقطة

الارتكاز الأساسية بالنسبة لصرح النظرية الاقتصادية عموماً. وقانون القيمة ذو تاريخ يرجع الى الوقت الذى ظهر فيه الانتاج السلعى ومعه القوانين الاقتصادية المرتبطة به.

وبالرغم أن القيمة التاريخية لمقولة القيمة أوسع من مقولة النظام الاجتماعى الرأسمالى، إلا أن هذه المقولة لاغنى عنها لفهم الرأسمالية، نظراً لأن الانتاج كله فى ظل الرأسمالية هو انتاج سلعى، كما أن طرح مشكلة القيمة هو فى الواقع البحث عن أساس تنظيم الانتاج وتوزيع الناتج فى ظل انتاج المبادلة فى تطوره التاريخى، والقيمة إذن هى ظاهرة تنتمي الى الانتاج السلعى، أى انتاج المبادلة، وتعتبر القانون الأساسى والمشكلة المحورية فى ظل اقتصاد المبادلة الرأسمالى، وفى علاقات التبادل تأخذ القيم شكل قيمة المبادلة؛ وإذا ما تم التعبير عن القيمة بوحدات نقدية فإننا نكون بصدد الثمن أى التقدير النقدى لثمن السلعة، وعلى ذلك فان مشكلة الثمن لا تطرح إلا فى ظل اقتصاد المبادلة.

المطلب الثانى: عناصر الإنتاج:

لكي تتم العملية الإنتاجية بالصور المختلفة السابق ذكرها لابد من توافر العناصر التي تمكن من إنجازها. ويطلق الاقتصاديون على هذه العناصر اسم عناصر أو عناصر الإنتاج. وقد قسموها في بعض الحالات إلى أربعة عناصر هي: العمل والأرض ورأس المال والمنظم، وفي حالات أخرى أدمجوا المنظم أو التنظيم مع العمل بحيث أصبح عدد عامل الإنتاج ثلاثة هي: العمل والأرض ورأس المال. وقام فريق ثالث بإضافة الأرض إلى رأس المال بحيث أصبح عدد عناصر الإنتاج في رأيهم اثنين هما العمل ورأس المال. ونقوم فيما يلي بإعطاء نبذة سريعة للتعريف بكل عنصر من عناصر الإنتاج الأربعة: العمل والأرض ورأس المال والتنظيم.

أولاً: عنصر العمل:

إن العمل هو العنصر الأساسي في العملية الإنتاجية إذ بدونهُ يتعذر إيجاد رأس المال من ناحية ولا يتم إنتاج السلع والخدمات من ناحية أخرى. ومصدر الأيدي العاملة هو السكان ويتم تأهيلهم للقيام بالعمليات الإنتاجية عن طريق التعليم والتدريب والتأهيل المهني. وإلى حوالي أواخر القرن الثامن عشر كان العمل هو القوة المستخدمة في الإنتاج دون وجود آلات ومعدات تذكر للمساعدة في العمليات الإنتاجية. ولذلك كانت الأيدي العاملة تعمل لساعات طويلة قد تزيد على ١٢ ساعة في اليوم. وعند بداية الثورة الصناعية في أواخر القرن الثامن عشر احتاجت العملية الإنتاجية إلى المزيد من العمال مما دفع إلى توظيف النساء والأطفال الذين يقل أعمارهم عن ١٤ سنة. وكانت ظروف العمل قاسية وغير صحية. إلا أنه مع تقدم المجتمعات البشرية وانتشار اعتبارات العدالة الاجتماعية زاد الاهتمام بظروف العمل وإتاحة الأحوال الملائمة للعمال. ولذلك فإن دراسة العمل كعنصر من عناصر الإنتاج يشتمل على عدة اعتبارات إلى جانب الاعتبارات الاقتصادية. ومن هذه الاعتبارات جوانب قانونية واجتماعية ونفسية. وهذه الاعتبارات هامة ورئيسية ولا تقل حيوية عن الجوانب الاقتصادية. إلا أنه نظراً لما يتسم به العصر من تخصص وأننا نقوم بدراسة الاقتصاد فإننا نعالج أساساً الاعتبارات الاقتصادية، ولكن يجب التنبيه إلى أهمية الجوانب الأخرى.

وعند دراسة العمل كعنصر من عناصر الإنتاج فإنه يراد معرفة الجوانب التي تحدد عرض العمل والطلب عليه وكيفية تحديد الأجور واختلافها من مهنة إلى أخرى، والتنظيمات التي تحكم

علاقات العمل مثل نقابات العمال وغيرها وسنكتفي بالإشارة إلي بعض هذه الجوانب حيث أن دراسة اقتصاديات العمل تشكل موضوعاً متكاملاً يستغرق مقررًا بأكمله.

ومن المعروف أن العمالة في الماضي كانت تتم عن طريق العبيد والرق إلي أن تم القضاء علي نظام الرق واعتباره أحد الأنظمة غير الخلقية التي دعا المفكرون إلي القضاء عليه. وكان إلغاء الرق والعبودية أحد العناصر الأساسية التي أدت إلي ظهور سوق العمل بصورته الحديثة.

أما العنصر الثاني الرئيسي الذي ساهم في تكوين هذه السوق فهو زيادة عدد الأشخاص العاملين في مقابل أجر. فبعد أن كان الأفراد يعملون في أعمال يمتلكونها ويديرونها لحسابهم زاد عدد العاملين بمرتبات وأجور ومن ثم ظهرت الحاجة إلي توافر سوق منظمة للعمل. وغني عن القول أن عدد من يعمل في مقابل الأجر في الوقت الحاضر يفوق كثيراً عدد الذين يعملون لحسابهم الخاص. ويكفي أن تدلل علي هذا بالنظر إلي عدد العاملين بالحكومة والمصانع والشركات.

ولعل أحد الأسباب التي أدت إلي تزايد عدد العاملين في مقابل أجر هو زيادة التخصص وتقسيم العمل. فقد أصبح الإنسان لا ينتج إلا عدداً قليلاً جداً من السلع التي يستهلكها. بل أنه في كثير من الأحيان ينتج سلعا لا يستهلكها علي الإطلاق. وإذا شئنا الدقة فيجب القول بأن الفرد لا ينتج إلا جزءاً صغيراً من الأجزاء الداخلة في إنتاج سلعة واحدة. وأدي ذلك إلي طول الفترة التي تمضيها المواد الخام في هذه الصورة إلي أن تتخذ شكل السلع النهائية. كما أن أحد أسباب ذلك هو زيادة حجم الوحدات الإنتاجية زيادة كبيرة بالمقارنة بما كانت عليه في الماضي. أو بمعنى آخر أن ظهور شركات المساهمة وما تحتاج إليهِ من رأس مال كبير يعجز فرد أو عدد قليل من الأفراد عن توفيره دفع إلي زيادة عدد العاملين بأجر، أي أن انفصال الملكية عن العمل حدثت جزئياً بسبب كبر حجم الأموال المستثمرة في الوحدات الإنتاجية في الوقت الحاضر.

ثانياً: عنصر الأرض:

والعنصر الثاني من عناصر الإنتاج هو الأرض أو الطبيعة. ومن الاقتصاديين الذين اهتموا بهذا العنصر اهتماماً كبيراً الاقتصادي الانجليزي ريكاردو الذي نشر كتاباً شهيراً في عام ١٨١٥. ولقد عرف الأرض علي أنها "قوة الطبيعة غير القابلة للتدمير". ويقصد بذلك أن الأرض قد خلقها الله تعالى وأن عرضها معروف ويمكن استغلالها لأي عدد من السنوات المقبلة.

وكما نعلم فإن الأرض ضرورية لأي نشاط من الأنشطة الإنتاجية. فهي تستخدم في مجال الزراعة ولا يمكن إنتاج المحاصيل بدونها إلا علي نطاق ضيق جداً فيما يعرف باسم الزراعة بدون تربة. ولا تحتاج أهمية الأرض للزراعة إلي تفصيل أكبر. وفي مجال الصناعة والخدمات لابد من الأرض لإقامة المشروعات والتسهيلات المختلفة.

وإذا رجعنا إلي تعريف ريكاردو للأرض نجد أن التقدم العلمي قد أدخل تعديلات جوهرية عليه بحيث تحتاج إلي تعريف جديد كلية. فمن المعروف أن الإنسان يستطيع تدمير الأرض الزراعية وذلك عن طريق إهمال الصرف فتزداد درجة ملوحة التربة بحيث يتعذر استخدامها في الزراعة. كذلك من الممكن أن يضيف الإنسان إلي الأراضي الزراعية المتاحة أراضي جديدة عن طريق الاستصلاح

والتسميد مما يزيد من مساحة الأراضي أفقياً، أى عن طريق زيادة الرقعة القابلة للزراعة، أو رأسياً عن طريق رفع إنتاجية الأرض المنزرعة فعلاً.

وعلاوة على ما سبق تشتمل الأرض كعنصر من عناصر الإنتاج على ما يوجد في باطن الأرض من ثروات معدنية وتعدينية. وفي هذا الصدد نستطيع التمييز بين الموارد المتجددة والموارد القابلة للنفاذ. والموارد المتجددة هي التي تتجدد باستمرار فالأرض الزراعية على سبيل المثال تعتبر مورداً متجدداً يمكن استخدامه آلاف السنين طالما أحسن العناية بها. أما البترول الموجود في باطن الأرض فهو مورد قابل للنفاذ حيث أن الكمية الموجودة منه في بئر تم اكتشافه تكون معروفة ومحددة. وإذا تم استخراجها فإنه لا يمكن أن يوجد غيرها في ذات البشر.

ويشغل هذا الموضوع أذهان الاقتصاديين والسياسيين في الوقت الحاضر ويرى البعض، ويطلق عليهم اسم أنصار حدود النمو، أن الموارد الطبيعية سينتهي بها الأمر إلى النفاذ، ومن ثم سيكون مصير العالم هو الدمار. ويطالبون بوقف النمو الاقتصادي القائم على استنزاف الموارد الطبيعية وتلويث البيئة، ومضاعفة الجهود المبذولة من أجل المحافظة على الرصيد الموجود حالياً من الثروات الطبيعية، وخاصة المعادن كالحاس والقصدير والبترول وغيرها.

أما البعض الآخر فيعارض الآراء السابقة ويرى أنه بالرغم من زيادة استهلاك هذه الموارد إلا أن الاحتياجات المؤكدة الموجودة في العالم في تزايد مستمر عن طريق الاكتشافات الجديدة. هذا فضلاً عن الأماكن التي لم تمس إلى الآن ومنها على سبيل المثال قاع المحيطات والبحار والذي يعتقد أنها غنية جداً بهذه الموارد.

ولعل وجهة النظر الأقرب للصحة هي أن العالم وخاصة العالم الصناعي يبذر في استخدام الموارد بطريقة غير اقتصادية. ومن ثم فإن عليه أن يحسن استعمال هذه المواد الخام. ومن الناحية الأخرى نرى أن التقدم التكنولوجي والاختراعات العلمية تعمل على إيجاد مواد بديلة بالإضافة إلى الاقتصاد في استخدام الموارد الطبيعية في كل وحدة منتجة من السلع عن القدر الذي كان يستخدم في الماضي. وهذا كفيل بزيادة المعروض من هذه الموارد على مر العصور. ولهذا فمن الأفضل بدلاً من توقف العالم عن السعي نحو التقدم أن يكون هناك جهد نحو الرقي والازدهار بدون تبذير أو إسراف في استخدام الموارد.

وإذا تحدثنا عن الأرض الزراعية فإننا نستطيع القول بأنه يوجد اختلاف بين الأراضي المختلفة من ناحية درجة الخصوبة، وهذا مما يؤثر على عائد الأرض الزراعية أو الربح الذي نتحصل عليه، وذلك على النحو الذي سنبينه عند الحديث عن نظرية التوزيع.

ثالثاً: عنصر رأس المال:

المقصود برأس المال كعنصر من عناصر الإنتاج هو الأشياء التي تشترك في العملية الإنتاجية مع العناصر الأخرى بحيث تجعل الناتج أكبر حجماً مما كان سينتج بدونها. ومن أمثلة ذلك الفأس التي يستعملها الفلاح، إذا زرع بدونها فلا شك أنه لن يستطيع زراعة ذات القدر من الأرض، وإذا استخدم الآلات الزراعية ستزيد الانتاجية الزراعية بحجم ومعدلات أكبر. وينطبق ذلك على الكثير

من مجالات الإنتاج، كما أنه في بعض المجالات قد يتعذر الإنتاج كلية بدون هذه الأشياء مثل المولدات في حالة إنتاج الكهرباء.

ويمكن تقسيم رأس المال إلي قسمين رئيسيين هما: رأس المال الثابت ورأس المال العامل، ويشتمل النوع الأول من رأس المال علي المباني والمعدات والآلات ووسائل النقل وما شابه ذلك. أما رأس المال العامل فهو عبارة عن مستلزمات الإنتاج اللازمة لتشغيل الوحدات الإنتاجية مثل المواد الخام والوقود.

ونستطيع أن نري دور رأس المال في الإنتاج بالإشارة إلي قصة روبنسون كروزو كفرد يعيش منعزلاً في جزيرة، أو قصة حي بن يقظان، حالة مجتمع يتكون من فرد واحد. فإذا كان يعيش علي الصيد وكان يصيد السمك بيديه، فإن حصيلته من السمك ستكون محدودة. أما إذا توقف عن الصيد بعض الوقت كيوم أو نحوه واستغل هذا الوقت لنسج شبكة، وهي رأس المال في هذه الحالة، فإن حصيلته من الصيد لابد وأن تزيد. وامتناع حي بن يقظان عن الصيد من أجل نسج الشبكة عبارة عن الادخار اللازم لتكوين رأس المال. ويتضح من هذا المثال أن تكوين رأس المال يقتضي الادخار أولاً. ومن هنا تظهر أهمية الادخار لدول العالم الثالث حتي تستطيع زيادة رأس مالها وإنتاجها.

ونجد في الوقت الحاضر أن عنصراً رئيسياً لبناء رأس المال المناسب وتكنولوجيا الإنتاج الملائمة هو الإنفاق علي البحوث والتطوير Research and Development ويشار إليها اختصاراً بالحرطين R & D، والتي تعتبر مصدراً أساسياً لضغط التكاليف عن طريق إيجاد الاكتشافات الجديدة سواء بالنسبة لطرق إنتاج السلع بآلات جديدة أو إنتاج السلع بمستلزمات إنتاج أرخص، أو الاقتصاد في المواد الأولية، أو غير ذلك من الوسائل التي تعمل علي زيادة الإنتاج وخفض التكاليف.

ويرتفع بشكل كبير انفاق الدول الصناعية علي جهود البحوث والتطوير، ولذلك تبقى في حلبة المنافسة العالمية كمصدر لمعظم الابتكارات والاختراعات الصناعية الجديدة، ولعل هذا هو أحد أهم أسباب تقدمها. ولذلك يجب أن تهتم الدول النامية بجدية الإنفاق علي البحوث والتطوير، حتي تعمل علي إيجاد التكنولوجيا الملائمة لها في العملية الإنتاجية.

ويدخل رأس المال في العمليات الإنتاجية في كافة الأنشطة الزراعية والصناعية وغيرها. ومن أمثلة رأس المال في الزراعة الجرار وآلات الري. وفي الصناعة الآلات ومعدات النقل، وهكذا.

رابعاً: عنصر التنظيم:

وقد اقترح ألفريد مارشال اضافة هذا العنصر الرابع. ويقوم المنظم بتجميع وتنسيق خدمات العناصر الثلاثة الأخرى التي تتم بها العملية الإنتاجية، وهو العقل المفكر وراءها. وأهم وظائفه هي تحمل المخاطر وفي ظل المشروع الفردي يكون هو أيضاً صاحب رأس المال. أما في الوقت الحاضر، وبعد انفصال الملكية عن الإدارة فليس من الضروري أن يمتلك المنظم رأس المال، وفي هذه الحالة يسهم هذا العنصر بتنظيم العملية الإنتاجية.

وقد أسند شومبيتر إلي هؤلاء المنظمين دوراً رئيسياً في احداث التنمية الاقتصادية، حيث أنهم مصدر التجديد والاختراع ويقوم علي أكتافهم التقدم الاقتصادي في المجتمع. وسنري عند الحديث عن

التوزيع أن هذا العنصر يحصل علي عائد إلا أن الاقتصاديين اختلفوا في تفسير الأسس التي يستند إليها في إعطاء المنظم نصيب من الناتج.

المطلب الثالث: خصائص العملية الإنتاجية في العصر الحديث:

أولاً: التخصص وتقسيم العمل:

تتميز العملية الإنتاجية في الوقت الحاضر بالتخصص وتقسيم العمل. ويسمح التخصص بقيام كل فرد باستخدام قدراته وميوله أفضل استخدام. ومن المعروف أن الأفراد يختلفون فيما بينهم لأسباب اما وراثية وإما مكتسبة. ويقتضي حسن استخدام وقتهم والإفادة بهم في المجتمع أن يعملوا في مهن ووظائف مختلفة. وإذا لم يكن هناك هذا التخصص تقسيم العمل فإنهم جميعاً سيقومون بذات الأعمال وبالتالي لا يحصل المجتمع علي أقصى ما يمكن من الإنتاج. ومن الناحية الأخرى أن هؤلاء الأفراد لن يشعروا بميولهم بالعمل في المجالات التي تلائمهم بدرجة أكبر.

وعلاوة علي ذلك يؤدي التخصص وتقسيم العمل إلي زيادة الإنتاج زيادة كبيرة. وقد أشار إلي ذلك آدم سميث بمثال تقليدي يتعلق بصناعة الدبابيس. فبدلاً من أن يقوم العامل بكافة العمليات الإنتاجية فإنه يتخصص في جزء فقط من العملية الإنتاجية. ويؤدي هذا إلي زيادة الإنتاج عن طريق: أولاً: إقلال الوقت الضائع في الحركة نتيجة للانتقال من مكان إلي آخر. وثانياً: أن العامل يتقن العمليات التي يقوم بها بدرجة تمكنه من إنتاج كمية أكبر.

ثانياً: الإنتاج الكبير:

يتسم الإنتاج الحديث بكبر الحجم وكبر الوحدات الإنتاجية التي تقم به. ويرتبط هذا بالتخصص وتقسيم العمل إذ يصاحب هذا انخفاض في تكاليف الإنتاج فضلاً عن عدم إمكان إنتاج بعض أنواع من السلع بدون هذا الحجم الكبير من المشروعات.

وتتحقق الوفورات في الحجم الكبير نتيجة للاقتصاد في استخدام مستلزمات الإنتاج وهذه تسمى بالوفورات الفنية. كما تنخفض تكاليف الإنتاج نتيجة إمكان الحصول علي الخامات بسعر أقل للوحدة عند شراء كميات كبيرة منها وهو ما يعرف بالوفورات التجارية وكذلك قد تنخفض تكاليف إنتاج الوحدات الكبيرة بسبب زيادة قدرتها علي المقامة في تسويق منتجاتها وهيما تعرف باسم الوفورات التسويقية. كما قد تحصل الوحدة الكبيرة علي وفورات تمويلية، أي أنها تحصل علي تمويل لأنشطتها المختلفة بتكلفة أقل من تكاليف المنشآت الصغيرة. هذا بالإضافة إلي حصول الوحدات الكبيرة علي أحدث الأساليب في الإنتاج وقدرتها علي الإنفاق علي البحث والتطوير التي تعود عليها بالنفع الوفير.

المبحث الثاني علاقات العرض ومرونة العرض

بعد أن رأينا علاقات الطلب في دراستنا لدالة الطلب الفردي الكلي ومرونة الطلب، يتعين رؤية وتحليل علاقات العرض باعتبار أن دالة العرض هي الجانب المقابل والثاني الذي يلزم التعرف عليه بغرض التوصل إلى تكون أثمان السوق طبقاً لمنطق النظرية الحدية. ويتعلق مفهوم العرض بالموارد الاقتصادية الموجودة والتكنولوجيا المطبقة، أى بكل ما يتعلق بالعملية الإنتاجية من كافة النواحي وخاصة الفنية وهذا يخرج عن إطار اهتمامات النظرية الاقتصادية، ولذا نعتبرها من قبيل المعطيات.

وفي دراسة علاقات العرض سوف نحاول إتباع نفس طريقة التحليل التي درسنا من خلالها علاقات الطلب، وذلك حرصاً على إبراز مدى التقابل بين علاقات الطلب وعلاقات العرض، من حيث التقسيم، والاصطلاحات الفنية المستخدمة، والعوامل المحددة والمؤثرة.

وعلى ذلك فإن التعرف على علاقات العرض يقتضى رؤية وتحليل العرض الفردي ثم عرض السوق أو العرض الكلي، وبعد ذلك مرونة العرض، لذلك سنبحث علاقات العرض في مطلبين:

المطلب الأول: العرض الفردي والعرض الكلي أو دالة العرض.

المطلب الثاني: مرونة العرض.

المطلب الأول: العرض الفردي والعرض الكلي (دالة العرض):

لكي يتسنى لنا التعرف على دالة العرض والعوامل التي تحددها بمحاولة التعبير عنها رقمياً وبيانياً.

١. تعريف العرض الفردي وعلاقته بالفترة الزمنية، العوامل التي تحدده.

٢. العرض والتمن (قانون العرض، جدول العرض، منحني العرض).

٣. العرض وظروف العرض.

٤. العرض الكلي أو عرض السوق.

أولاً: تعريف العرض الفردي وعلاقته بالفترة الزمنية والعوامل التي تحدده:

(أ) : تعريف العرض الفردي:

العرض الفردي هو الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة ما، والتي يرغب ويستطيع المنتج أو المنظم أو المشروع عرضها للبيع، أى يكون على استعداد لطرحها في السوق عند الأثمان المختلفة خلال فترة زمنية محددة.

من الواضح أن العرض يبين العلاقة بين كل ثمن وبين الكمية التي يستعد المنتجون لبيعها عند هذا الثمن، فالعرض هو نوع من العلاقة الدالية بين الثمن والكمية التي يتم بيعها، أى الكمية

المعروضة، فالعرض عند ثمن معين يختلف عن العرض عند ثمن آخر، كما أن العرض في وقت ما يختلف عن العرض في وقت آخر. ولاشك في أهمية عنصر الزمن في تحديد العرض، ذلك أن العرض يتوقف على الإنتاج، والإنتاج يحتاج إلى فترة قد تقصر وقد تطول، ولذا فإن قدرة المنتجين على زيادة العرض تتوقف على طول المدة أو الفترة الزمنية.

(ب) : علاقة العرض بالفترة الزمنية:

يعتبر الزمن من أهم العوامل التي تؤثر في العرض، ونقس الفترة الزمنية من حيث تأثيرها على العرض إلى الفترة القصيرة جداً، والفترة القصيرة، والفترة الطويلة.

١ - الفترة القصيرة جداً: هي تلك التي لا تسمح بإجراء أى تغيير في الإنتاج، ومن ثم التعبير في الكمية المعروضة يتوقف على التغير في المخزون.

٢ - الفترة القصيرة: هي التي تسمح بإجراء تعديلات في الإنتاج عن طريق تغيير العناصر الصغيرة للإنتاج وعدم إمكانية تغيير العناصر الثابتة، أى زيادة الإنتاج أو إنقاصه دون تغيير في الطاقة الإنتاجية.

٣ - الفترة الطويلة: وهي التي تسمح بإجراء كافة التغييرات بتغيير عناصر الإنتاج المتغيرة، والثابتة بما في ذلك التغيير في الطاقة الإنتاجية، وانتقال عناصر الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة.

والفترة الزمنية لاتعنى تحديد زمني بالمعنى المعروف سنة أو عدة شهور أو أسابيع وإنما تعنى مجموعة من الاعتبارات والظروف التي تبين مدى قدرة المنتج أو المشروع محدودة مما يجعل إمكانية التغيير محدودة جداً، نقول أننا في الفترة القصيرة جداً حتى لو استمرت هذه الاعتبارات والظروف سنوات. أما اذا كانت قدرة المنتج كبيرة وغير محدودة مما يجعل إمكانية التغيير يسيرة نقول أننا في الفترة الطويلة حتى ولو تم ذلك في أسابيع، فالفترة الزمنية تعنى هنا إطار وأداة للتحليل، أكثر منها واقعة زمنية.

ثالثاً: العوامل التي تحدد العرض الفردي:

يتحدد العرض الفردي أى الكمية المعروضة من سلعة ما في فترة زمنية محددة بمجموعة من العوامل تؤثر عليه مجتمعة، وان كان كل عامل يؤثر على العرض بطريقة ما وفى اتجاه معين. وتتمثل هذه العوامل المحددة للعرض في ثمن السلعة المعروضة موضوع البحث وأثمان السلع الأخرى، وأثمان عناصر الإنتاج، وهدف المشروع أو أهداف المنتجين وحالة الفن الإنتاجي أو التكنولوجيا. وهكذا تكون الكمية المعروضة أو العرض هو المتغير التابع، وتكون العوامل السابق تحديدها هي المتغيرات المستقلة.

وإذا كانت السلعة موضوع البحث هي السلعة أ وعبرنا عن عرض هذه السلعة بالرمز ع أ، وثمان هذه السلعة ث أ، فانه مع افتراض بقاء العوامل الأخرى على حالها، فان الدالة البسيطة تعبر عن العلاقة بين الكمية المعروضة ومتغير واحد فقط هو ثمن السلعة كما يلي: ع أ = د (ث أ)

ثانياً: العرض الفردي، وقانون العرض، وجدول العرض، ومنحنى العرض:

رأينا دالة العرض الفردي، وكيف أنها دالة مركبة، أى تعبر عن علاقة دالية مركبة بين العرض أو الكمية المعروضة كمتغير تابع ومجموعة من المتغيرات المستقلة التي تعمل جميعها لتحديد هذا العرض، ومن ثم يتعين أخذها جميعاً في الاعتبار في نفس الوقت.

غير أننا نصل إلى قانون مبسط للعرض مثلاً طبقناه بالنسبة لقانون الطلب سنلجأ إلى عزل المتغيرات المستقلة عن بعضها البعض باستخدام أسلوب التجريد في التحليل الإقتصادي ودراسة العرض أو الكمية المعروضة كدالة لكل متغير منها على حدة وافترض أن كافة المتغيرات المستقلة الأخرى تظل ثابتة، أى بقاء العوامل الأخرى على حالها، وإذا كنا نبحث العلاقة بين العرض وثمان السلعة فقط نكون بصدد دراسة قانون العرض أى عرض السلعة وعلاقته بالثمان، كما يلي:

(أ) : قانون العرض :

ان العرض كالطلب عبارة عن بناء نظري لعلاقات ممكنة، وليس تعبيراً عن واقعة متحققة بالفعل، فالعرض مجموعة من الفروض لأثمان وما يقابلها من الكميات التي تعرض عند هذه الأثمان، أما الكمية المعروضة فهي تمثل كمية حقيقية عرضت في ظل ظروف معينة، وإذا كان العرض يمثل علاقة بين أثمان افتراضية والكميات المقابلة لها، فإن شكل هذه العلاقة يتضمن مضموناً علمياً محدداً وموضوعياً، ودراسة العرض نقصد بها معرفة مدى التأثير الذي يباشره الثمن كمتغير مستقل على الكمية المعروضة، ونعبر عن ذلك بقانون العرض أو جدول العرض أو منحني العرض.

وعلى ذلك عندما يفترض الباحث أن ثمن السلعة المعروضة تمثل العامل الأساسي المستقل في تحديد الكمية المعروضة، وذلك مع افتراض ثبات العوامل الأخرى في فترة زمنية محددة بالنسبة لمنتج أو مشروع ما، فنجد أن هناك علاقة ارتباط دالية بين الكمية المعروضة وثمان هذه السلعة المعروضة، ونتوصل من ذلك إلى قانون أساسي يحكم هذه العلاقة يسمى قانون العرض. فقانون العرض يمثل إذن علاقة توضح الكميات المختلفة من السلعة المحددة التي يكون المنتج أو المشروع على استعداد لعرضها وبيعها عند الأثمان المختلفة لهذه السلعة، وذلك في خلال فترة زمنية محددة مع بقاء العوامل الأخرى بخلاف الثمن ثابتة. ونجد أن مؤدى هذه العلاقة أو القانون توضح أن تغير ثمن السلعة في اتجاه معين يؤدي إلى تغير الكمية المعروضة بواسطة المنتج في نفس الاتجاه، أى كلما ارتفع ثمن السلعة المعروضة ازدادت الكمية المعروضة منها، والعكس كلما انخفض ثمن هذه السلعة قلت الكمية المعروضة منها مع ثبات العوامل الأخرى. وعلى ذلك العرض: علاقة الدالية بين الكمية المعروضة من هذه السلعة وثمانها هي علاقة طردية.

(ب) : جدول العرض :

يمكن التعبير رقمياً عن قانون العرض السابق تقديمه في شكل جدول العرض وهو يمثل قائمة توضح الكميات المختلفة التي يكون المنتجون أو البائعون على استعداد لعرضها أو بيعها عند مختلف الأثمان التي نفترضها في فترة زمنية محددة، وهو كما الشأن بالنسبة لجدول الطلب يعتبر جدول ذو

طابع افتراضى من أجل دراسة التغيرات المحتملة في الكمية المعروضة من السلعة التي تحدث في مقابل تغييرات ممكنة في ثمن هذه السلعة، أى بعبارة أخرى دراسة العرض كدالة للثمن وحدة.

ويمكن تكوين جدول العرض الذي يوضح الكميات التي يكون المنتج على استعداد لعرضها وبيعها عند الأثمان المختلفة المفترضة لهذه السلعة كما يلي:

جدول (٦) : جدول العرض

الكمية المعروضة (ك) بالطن	الثمن (ث) بوحدة النقود (بالجنيه) للطن الواحد	
٥	٥٠	أ
١٠	١٠٠	ب
٢٠	١٥٠	ج
٢٥	٢٠٠	د
٣٠	٢٥٠	هـ
٣٥	٣٠٠	و
٤٠	٤٠٠	ل

وطبقاً للجدول فإنه إذا فترضنا أن ثمن الطن من السلعة المحددة ٥٠ جنيهًا، فإن المنتج يكون على استعداد لعرض كمية قليلة هي ٥ طن فقط، وإذا فترضنا أن الثمن ارتفع إلى ١٠٠ جنيه فسيكون المنتج على استعداد لعرض وبيع كمية أكبر أى ١٠ طن.

وهكذا كلما اتجهت الأثمان المفترضة إلى الارتفاع، كلما كان المنتج على استعداد لزيادة الكميات المعروضة للبيع، فعندما يصل الثمن إلى ٤٠٠ جنيه للطن من السلعة يكون المنتج على استعداد لعرض ٤٠ طن، أى أن العلاقة طردية موجبة بين الثمن والكمية المعروضة.

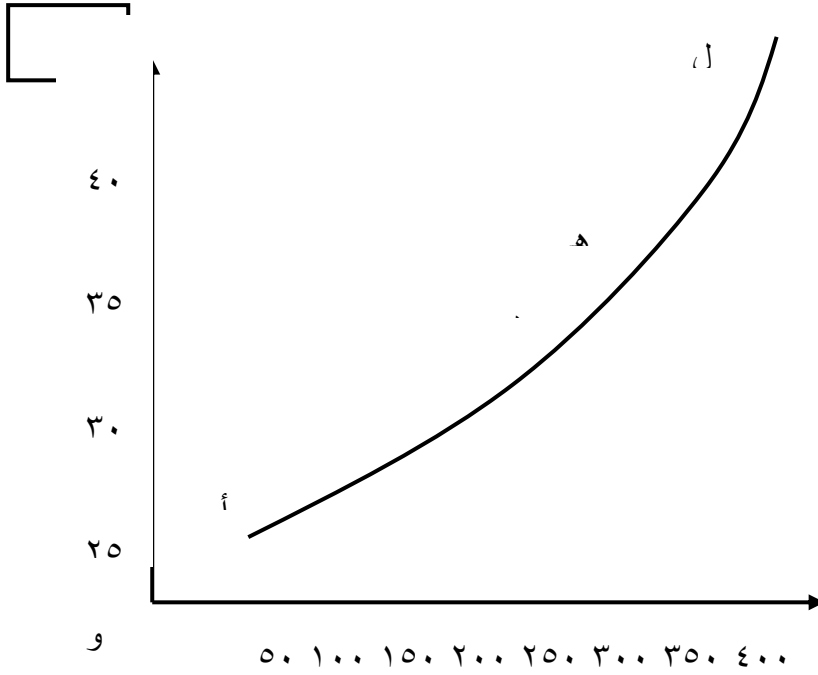
وهكذا يتضح أن العرض ما هو إلا تعبير حسابي رقمي عن قانون العرض، ويوضح أيضا وجود علاقة دالية طردية بين الكمية المعروضة و ثمن السلعة، حيث كلما ارتفع ثمن هذه السلعة كلما زادت الكمية المعروضة، والعكس كلما انخفض نقصت الكمية المعروضة، وذلك مع افتراض ثبات العوامل الأخرى.

(ج) : منحني العرض :

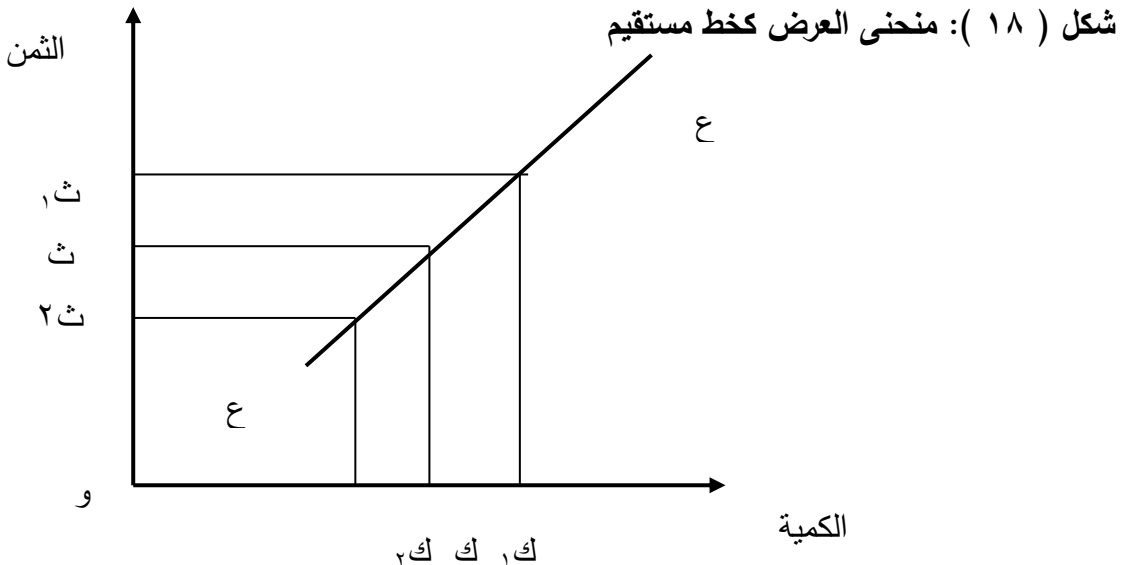
يمكن كذلك التعبير عن قانون العرض ودالة العرض الفردي في شكل بياني، وذلك عن طريق التعبير البياني عن جدول العرض السابق بيانه، بأن نضح الأثمان (ث) على المحور الرأسي ونضح الكميات المختلفة (ك) على المحور الأفقي، ونتوصل إلى النقاط الموضحة في الجدول وهى

أ، ب، ج، د، هـ، و، ل، وأن كل نقطة كما رأينا تمثل الكمية التي يكون المنتج على استعداد لعرضها وبيعها عند الثمن الإفتراضى المحدد لها كما في الشكل التالى:

شكل (١٧) : منحنى العرض



وباتصال هذه النقط ببعضها البعض يمكن التعبير عن جدول العرض في شكل منحنى متصل هـ ع، وهو يتجه من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين، ولأغراض التسهيل والتبسيط عادة ما نعتبر أن منحنى العرض يأخذ شكل الخط المستقيم، كما في الشكل ومن الواضح أن الكمية المعروضة تتغير في نفس اتجاه تغير الثمن ن بحيث تزيد إلى ك_١ إذا ارتفع الثمن إل ث_١، والعكس تقل هذه الكمية إلى ك_٢ إذا انخفض الثمن إلى ث_٢.



ومن ثم فإن منحني العرض: ع ع يعبر عن الكميات المختلفة التي يكون المنتج أو البائع على استعداد لعرضها وبيعها عند الأثمان الافتراضية المختلفة من السلعة المحددة، وذلك في فترة زمنية محددة ومع بقاء العوامل أى المتغيرات الأخرى على حالها أى ثباتها، ويتضح من شكل المنحنى أن العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة من السلعة و ثمن هذه السلعة هي علاقة طردية، وأن منحني العرض ما هو إلا تعبير في شكل هندسي بياني عن قانون العرض.

(د): خصائص منحني العرض:

تتمثل خصائص منحني العرض فيما يلي:

١ - يتجه منحني العرض من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين وتفسير ذلك ينتج عن العلاقة الدالية الطردية بين التغير في الثمن والتغير في الكمية المعروضة حيث أن ارتفاع الثمن يؤدي إلى زيادة " تمدد " الكمية المعروضة، وانخفاض الثمن يؤدي إلى نقص انكماش الكمية المعروضة، فالعلاقة طردية وموجبة، والدالة متزايدة ذات ميل موجب، مع افتراض ثبات العوامل الأخرى.

٢ - لا يمكن التعبير عن منحني العرض بنقطة أو بنقطتين على هذا اعرضها، وإنما منحني العرض بأكمله هو التعبير الهندسي عن دالة العرض، ومن ثم يتعين أن يشمل أو يتم التعبير عنه بمجموع النقاط على المنحنى، وهذا يؤكد ما سبق ذكره من أن العرض يمثل علاقة بين أثمان افتراضية وكميات مقابلة لها، ولا يمثل كمية واحدة عند ثمن معين، فالعرض ومنحنى العرض يمثل كل الكميات المعروضة عند كل الأثمان الممكنة

٣ - أن منحني العرض يكون بمثابة خط فاصل بين الكميات التي يمكن عرضها، والكميات التي لا يمكن عرضها، فهو يبين الحد الأدنى لما يقبل المنتجون عرضه عند ثمن معين أى أن كافة الكميات التي تقع تحت المنحنى تكون كميات لا يقبل المنتجون عرضها، وعلى العكس فإن الكميات المعروضة الواقعة فوق المنحنى يمكن عرضها عند أثمانها.

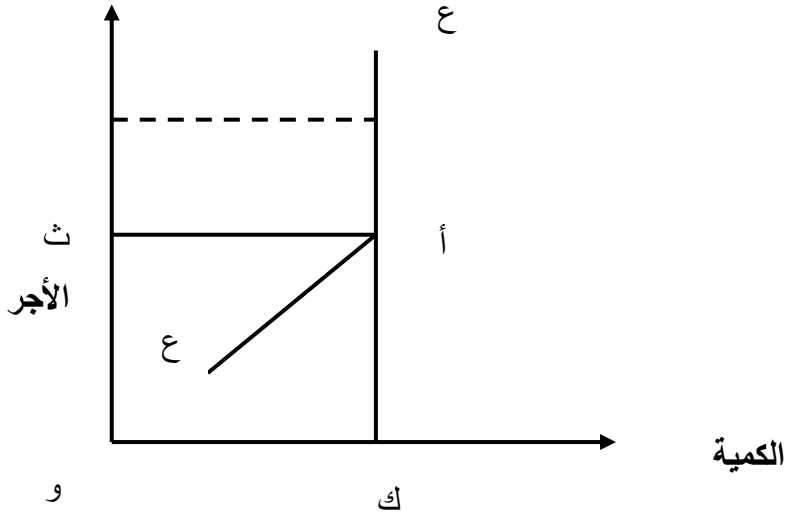
٤ - منحني العرض لا يمكن أن يعبر عن أكثر من متغيرين هما ثمن السلعة المحددة والكمية التي يكون المنتج على استعداد لعرضها عند الثمن المقابل، ولكن كما رأينا فإن الكمية المعروضة لا تتوقف على الثمن فقط وإنما تتوقف على عناصر أخرى وهى أثمان عناصر الإنتاج وأثمان السلع الأخرى والفن الإنتاجي وهدف المنتجين. وهذه جميعاً نفترض ثباتها، ونركز فقط على العلاقة بين تغيرات الأثمان وتغيرات الكميات المعروضة.

(هـ): الحالات الاستثنائية لقانون العرض:

رأينا أن العلاقة بين ثمن السلعة والكميات المعروضة هي علاقة دالية طردية موجبة وذلك يمثل القاعدة العامة والحالات الغالبة ومع ذلك، كما فى قانون الطلب، توجد استثناءات لهذه القاعدة العامة ولشكل منحني العرض السابق بيانه يمكن بيانها فيما يلي:

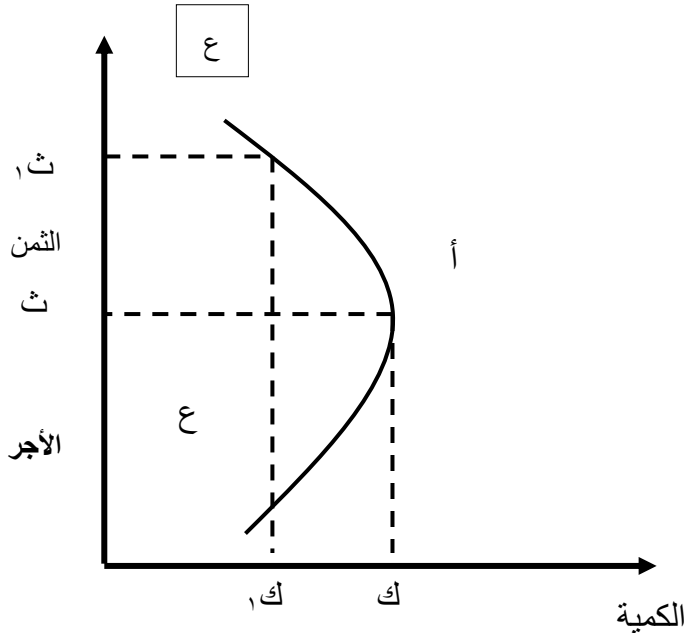
١ - حالة العرض الثابت: وهى تلك التي يمكن فيها زيادة الكمية المعروضة رغم ارتفاع الثمن، ويمكن أن نجد ذلك بالنسبة لعناصر الإنتاج اذا نظرنا إليها في مجموعها، فحجم العمل، أو مساحة الأراضي الزراعية، أو أراضي البناء في داخل مدينة أو قرية محددة لا يمكن زيادتها بعد حد معين رغم ارتفاع أثمانها، ولكن ذلك لا يكون صحيحاً اذا نظرنا إلى عرض نوع معين منها لاستخدام معين كعمال الزراعة أو البناء. إذ يمكن أن يزيد عدد القوى العاملة المعروضة منهم مع ارتفاع أجورهم. ويمكن بيان العرض الثابت في الشكل حتى النقطة أ، وبعدها لا يمكن زيادة الكمية رغم ارتفاع الثمن وبأخذ منحنى العرض من النقطة أ شكل خط مستقيم، وينطبق ذلك في الفترة القصيرة حيث لا يمكن تغير الإنتاج.

شكل (١٩) : حالة العرض الثابت



٢ - حالة العرض الملتوي: وهى تلك الحالة التي نجد فيها أن الكمية المعروضة تنقص بعد حد معين مع ارتفاع الثمن ويكون منحنى العرض في هذه الحالة متراجعاً أو ملتوياً، كما في الشكل التالي:

شكل (٢٠) : حالة منحنى العرض الملتوى أو المنعكس



وكمثال على ذلك العامل الذي يكون على استعداد لزيادة عرضه من ساعات العمل حتى يحصل على القدر من الدخل الذي يكفيه وذلك حتى يصل إلى النقطة أ، وعندما يكون ثمن قوة العمل الأجر، ث ولكنه بعد ذلك يعمل على إنقاص عرضه من ساعات العمل إذا ما ارتفع أجره، فإذا ما وصل إلى ث، يكون على استعداد لإنقاص الكمية المعروضة من عمله إلى ك، لأنه يكون قد حصل على المقدار من الدخل الذي يكفيه، وأصبح يوازن بين زيادة الأجر وما قد يترتب على ذلك من تعب نتيجة زيادة ساعات العمل، ويفضل زيادة ساعات الراحة، أى يعمل أقل من ارتفاع الأجر ويتعلق هذا الاستثناء بحالات فردية أى العرض الفردي، ولا يصدق على مجموع العارضين أو المنتجين أى العرض الكلى.

وبالنسبة للتوقعات فمن المتصور كاستثناء في بعض الحالات أن يتم عرض كميات متزايدة من السلعة أو الخدمة عند نفس الثمن أو حتى ثمن أقل، أى تكون العلاقة عكسية بين الكمية المعروضة والثمن، ويتحقق ذلك عندما يرغب المنتج أو البائع أن يحصل على دخل معين نتيجة لبيعه سلعة في السوق، فإذا كان ثمنها منخفضاً عما كان يتوقعه فإنه يزيد الكمية المعروضة بالقدر الذي يحقق له الدخل الذي يريده وهكذا تكون العلاقة بين الكمية المعروضة وثمن هذه السلعة هي علاقة عكسية خلافاً للقاعدة العامة الذي تكون فيه طردية.

٣ - **حالة التوقعات:** حيث قد يؤدي ارتفاع الأثمان إلى توقع المزيد من الارتفاع في الأثمان إلى توقع المزيد من الارتفاع في الأثمان ومن ثم تنقص الكمية المعروضة، وعلى العكس قد يؤدي انخفاض الأثمان إلى توقع المزيد من الانخفاض ومن ثم تزيد الكمية المعروضة، وهذه هي أحوال المضاربة. والتي قد تكون لها أهمية خاصة في بعض الظروف غير الطبيعية كالحروب والأزمات، غير أنها لا تعتبر استثناء حقيقي حيث أن الأثمان المؤثرة في سلوك العارضين ليست الأثمان الجارية وإنما الأثمان المتوقعة ويأخذ بالنسبة لها منحى العرض شكله العادي، كذلك ينبغي ملاحظة أنه لا يمكن الاستمرار إلى ما لانهاية في هذا السلوك، فالمضاربة بطبيعتها مؤقتة.

ثالثاً: العرض وظروف العرض:

رأينا أن الكمية المعروضة من سلعة محددة في فترة زمنية محددة لا تتوقف على ثمن السلعة فقط وإنما تتوقف أيضاً على عديد من المتغيرات الأخرى المستقلة، كأثمان عناصر الإنتاج أو ما يطلق عليه نقطة الإنتاج، وأثمان السلع الأخرى، وحالة التكنولوجيا أو الفن الإنتاجي وأهداف المنتجين ورغباتهم، وقمنا برؤية وتحليل قانون العرض وبحث العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة وثمن السلعة مع افتراض ثبات المتغيرات والعوامل الأخرى.

ونهدف هنا إلى دراسة أثر هذه العوامل الأخرى على الكمية المعروضة والتي إصطلح على أن نطلق عليها اسم ظروف العرض، ثم نرى التفرقة بين التحرك على منحى العرض وانتقال منحى العرض بأكمله.

(أ): أثر العوامل الأخرى بخلاف ثمن السلعة على الكمية المعروضة:

لا شك أن الكمية المعروضة يتوقف على الكمية المنتج، ومن ثم فإن العرض يرتبط بالإنتاج ويتوقف بالتالي على قرارات المنتجين والتي تعتمد على المقارنة بين النفقات والأثمان من ناحية، وعلى المقارنة بين الإنتاج في هذا الفرع أو غيره من ناحية أخرى، ولذلك فإن كافة الأمور التي تؤثر في قرارات المنتجين تؤثر بالضرورة في العرض وسنبحث أثر العوامل الآتية: تكلفة الإنتاج، مدى التقدم الفني، أثمان السلع المنافسة، عرض السلع المتكاملة، أهداف ورغبات المنتجين، وسنأخذ كل عامل على حدة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى بما فيها ثمن السلعة نفسه، وذلك كما يلي:

١ - هدف المشروع ورغبة المنتجين:

إذا كان الإنتاج يتم من أجل تحقيق الهدف الأساسي للمشروع في إطار التحليل الجزئي وفي ظل الاقتصاد الرأسمالي وهو تحقيق أقصى ربح نقدي، فعليه يكون من المنطقي أن يتوقف العرض على العوامل التي تحدد الربح، أي الفرق بين إجمالي إيرادات المشروع وإجمالي نفقات المشروع، ومن ثم فإن كل العوامل المتعلقة بالإيرادات، وكذلك تلك المتعلقة بالنفقات تؤثر في الكمية المعروضة من سلعة ما، كما أن رغبة المنتجين والعادات السائدة يكون لها دور في التأثير على الكمية المعروضة، فإذا اتجهت رغبة المنتجين في الاحتفاظ بسلعة ما سواء لأغراض الاستهلاك الذاتي وذلك فيما يتعلق بالسلع الزراعية كالحبوب ولخضراوات، أو لأغراض التخزين فيترتب على ذلك نقص الكمية المعروضة من السلعة، وعلى العكس إذا لم تتوافر أية رغبة للمنتجين في الاحتفاظ بالسلعة فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من السلعة.

٢ - تكلفة الإنتاج:

أهم العوامل التي تؤثر في العرض هي تكلفة الإنتاج، حيث أن استعداد المنتجين أو البائعين أو المشروعات لعرض كميات معينة عند أثمان معينة يتوقف على تكلفة الإنتاج التي يتحملونها، فكلما نقصت تكلفة الإنتاج زادت الكمية التي يقبلون على عرضها عند هذا الثمن، وكلما زادت هذه النفقة نقصت الكمية التي يقبلون عرضها عند هذا الثمن. وتتأثر نفقات الإنتاج بأثمان عناصر الإنتاج المكونة لها، فتزيد هذه النفقات مع ارتفاع أثمان عناصر الإنتاج المستخدمة في العملية الإنتاجية، عمل وأرض ورأس المال، ويفرض ضرائب ورسوم جديدة على الإنتاج، أو زيادة قيمة الضرائب المفروضة، كما تقل نفقات الإنتاج بانخفاض أثمان عناصر الإنتاج وبتخفيف عبء الضرائب أو منح إعانات للمنتجين.

٣ - مدى التقدم الفني وحالة التكنولوجيا:

تؤثر الفنون الإنتاجية والتكنولوجيا المطبقة بدرجة كبيرة على تكلفة الإنتاج، ومن ثم على الربح المتحقق، وتتغير بالتالي الكميات المعروضة من السلع المختلفة، فإذا تحدث تقدم فني ترتب عليه زيادة كفاءة عناصر الإنتاج المستخدمة كم أن معنى ذلك انخفاض نفقات الإنتاج من ثم يكون المنتجون على

استعداد لزيادة الكميات المعروضة من السلعة عند كل ثمن، والعكس يحدث في حالة استخدام فنون إنتاجية يترتب عليها زيادة نفقات الإنتاج.

٤ - أثمان السلع المتنافسة:

لا يقتصر قرار المنتج في مشروع معين على المقارنة بين تكلفة إنتاج السلعة وثمان البيع، أو الفرق بين النفقات والإيرادات، بل يأخذ في الاعتبار أيضا أثمان السلع الأخرى التي يستطيع إنتاجها بنفس القدر من وسائل ومستلزمات الإنتاج المتوفرة لديه ويطلق عليها السلع المتنافسة والبديلة، فالأرض الزراعية يمكن زراعتها بالخضراوات أو الفواكه، فإذا افترضنا أن نفقات الإنتاج واحدة أو متقاربة بالنسبة للمحاصيل التقليدية من جهة أو الخضراوات والفواكه من جهة أخرى، فإن الفلاح سوف يتجه إلى إنتاج المحصول ذا الثمن الأكثر ارتفاعا في كل مجموعة، ولذلك فإن ارتفاع أثمان السلع المتنافسة يؤدي إلى نقص الكميات المعروضة من ارتفاع أثمان السلع المتنافسة يؤدي إلى نقص الكميات المعروضة من السلعة المحددة والعكس صحيح بفرض ثبات العوامل الأخرى.

٥ - عرض السلع المتكاملة:

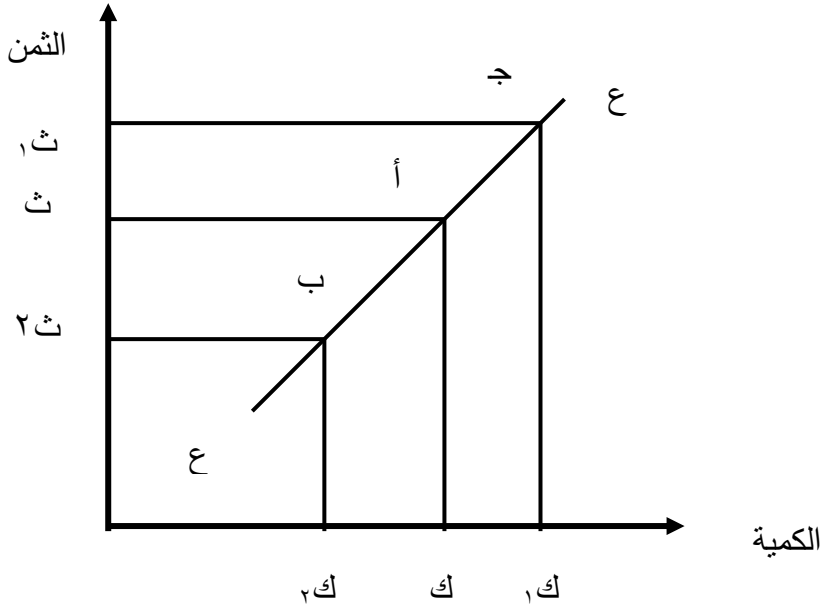
ويعنى ذلك السلع التي تنتج بالضرورة في نفس العملية الإنتاجية كإنتاج القطن وبذرة القطن ولحوم الأغنام والصوف، القمح والتبن، ونقول أن هذه السلع متكاملة لذلك فإن زيادة الكمية المعروضة من إحدى هذه السلع يؤدي إلى زيادة عرض السلع المتكاملة أو المرتبطة بها، والعكس صحيح، فعلى سبيل المثال فإن انخفاض الكميات المنتجة أو المعروض من القطن في محصول سنة معينة مثلا بنسبة ٥٠% يترتب عليه انخفاض في الكميات المنتجة والمعرضة من بذرة القطن وتأثير ذلك على صناعة الزيوت.

(ب) : التحرك على منحنى العرض وانتقال منحنى العرض:

رأينا كيف أن الكمية المعروضة كمتغير تابع تتوقف على عديد من العوامل الأخرى كمتغيرات مستقلة وهي ثمن السلعة نفسها، ونفقة الإنتاج، وأثمان السلع الأخرى، وأثمان عناصر الإنتاج، وهدف وإرادة المنتجين، ودرسنا أثر كل عامل على حده مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وقلنا إذا كنا بصدد دراسة العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة وثمان السلعة فقط نكون بصدد قانون العرض، وإذا كنا بصدد دراسة العلاقة الدالية بين الكمية المعروضة والعوامل الأخرى بخلاف ثمن السلعة المعروضة، كنا بصدد ظروف العرض.

هذا ويمكن القول أنه في حالة دراسة العلاقة بين الكمية المعروضة وثمان السلعة فقط مع ثبات العوامل الأخرى، كما أسلفنا شرحه في قانون العرض، فإنه يمكن التعبير عن ذلك بالتحرك على نفس منحنى العرض كما في الشكل التالي فالانتقال من النقطة أ إلى النقطة ب نتيجة ارتفاع الثمن إلى ث^١ والذي ترتب عليه تمدد الكمية المعروضة إلى ك^١ والانتقال إلى النقطة ب نتيجة انخفاض الثمن إلى ث^٢ ترتب عليه تقلص وانكماش الكمية المعروضة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى.

شكل (٢١) : التحرك على منحنى العرض



في حالة دراسة العلاقة بين الكمية المعروضة والعوامل الأخرى المؤثرة بخلاف ثمن السلعة فإنه يمكن التعبير عن ذلك بانتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليمين (ع ١ ع ١) إذا ترتب على ظروف العرض زيادة في الكميات المعروضة عند كل ثمن، وبانتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار (ع ٢ ع ٢) إذا ترتب على ذلك ظروف العروض نقص في الكميات المعروضة عند كل ثمن، وبانتقال منحنى العرض بأكمله إلى اليسار (ع ٢ ع ٢) إذا ترتب على ذلك ظروف العرض نقص في الكميات المعروضة عند كل ثمن.

ثالثاً: العرض الكلي أو عرض السوق:

يتم التوصل إلى العرض الكلي أو عرض السوق بنفس الطريقة التي تم بها التوصل من الطلب الفردي إلى الطلب الكلي أو طلب السوق. فالعرض الكلي أو عرض السوق ما هو إلا مجموع عرض المنتجين الأفراد الذين يعرضون السلعة في السوق، ويمكن تعريفه إذن بأنه مجموع الكميات المختلفة من سلعة أو خدمة ما والتي يرغب ويستطيع هؤلاء المنتجين أو البائعين، أي يكونوا على استعداد لطرحها في السوق عند الأثمان المختلفة خلال فترة زمنية محددة مع ثبات العوامل الأخرى.

هذا ويمكن التوصل إلى العرض الكلي عن طريق بناء جدول العرض الكلي من جداول عرض المنتجين الأفراد، ثم يتم التعبير البياني عن هذا الجدول للتوصل إلى منحنى العرض الكلي والذي هو عبارة عن تجميع أفقي لمحنيات عرض المنتجين الأفراد.

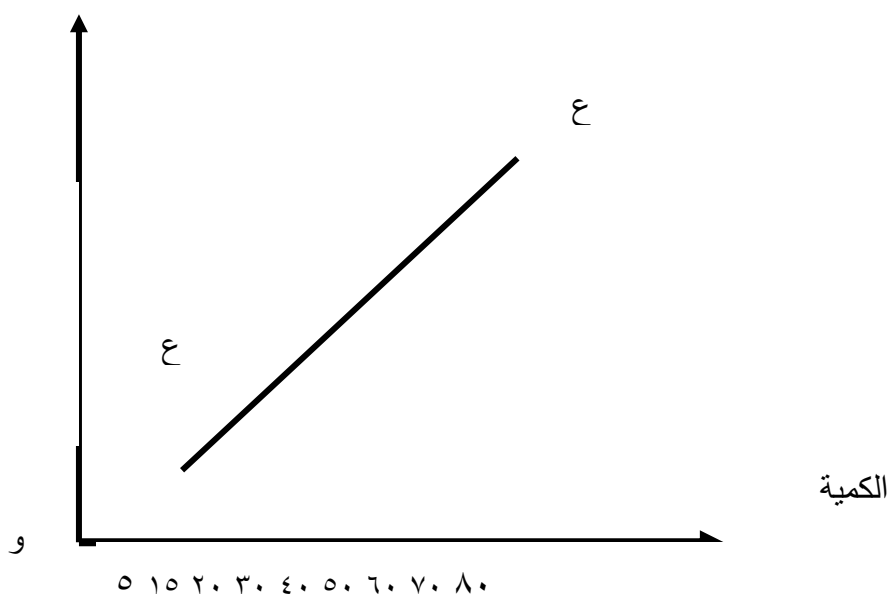
وبافتراض أن مجموع المنتجين أو البائعين هو ثلاثة فقط، ومن ثم يكون العرض الكلي أو عرض السوق هو مجموع عرض هؤلاء المنتجين في فترة زمنية محددة وعند الأثمان المختلفة، ومن ثم يمكن بناء جدول العرض الكلي كما يلي:

جدول (٧) : العرض الكلي أو عرض السوق

الكمية المعروضة في السوق أو العرض الكلي (أ + ب + ج)	الكمية التي يعرضها المنتج ج	الكمية التي يعرضها المنتج ب	الكمية التي يعرضها المنتج أ	الثمن بالجنيه للوحدة
٥	—	—	٥	٥٠
١٨	٣	٥	١٠	١٠٠
٣٠	٥	١٠	١٥	١٥٠
٤٥	١٠	١٥	٢٠	٢٠٠
٦٠	١٥	٢٠	٢٥	٢٥٠
٧٥	٢٠	٢٥	٣٠	٣٠٠

ويمكن بناء منحنى العرض الكلي أو عرض السوق طبقاً للجدول السابق، كما أنه عبارة عن تجميع منحنيات عرض المنتجين الأفراد كما في الشكل التالي:

شكل (٢٢) : العرض الكلي أو عرض السوق



ونجد أن منحنى العرض الكلي أو عرض السوق يأخذ نفس شكل منحنى العرض الفردي أى ينتجه من أسفل إلى أعلى ومن اليسار إلى اليمين وهذا يعنى أن الكميات التي يكون المنتجون على

استعداد لعرضها في السوق تزيد مع ارتفاع الثمن السلعة والعكس تقل اذا انخفض ثمن السلعة وذلك مع ثبات العوامل الأخرى، أى أن العلاقة بين العرض الكلى و ثمن السلعة علاقة طردية موجبة.

المطلب الثانى: مرونة العرض:

سوف نقوم بتقديم ودراسة مرونة العرض بنفس الطريقة التي تم تقديم مرونة الطلب بها مع ملاحظة أساسية هي التقديم المختصر لمرونة العرض اعتمادا على الدراسة التفصيلية لمرونة الطلب، وعلى ذلك سوف نقدم مرونة العرض في النقاط الآتية:

١. تعريف مرونة العرض ومعامل مرونة العرض.

٢. الحالات المختلفة لمرونة العرض.

أولاً: مرونة العرض:

(أ) : تعريف مرونة العرض ومعامل مرونة العرض:

مرونة العرض هي درجة استجابة الكمية المعروضة من سلعة ما بالتغير نتيجة لتغيرات ثمن هذه السلعة وذلك في فترة زمنية محددة مع ثبات العوامل الأخرى. ومن ثم تعد مرونة العرض أحد المؤشرات التي توضح إمكانيات زيادة إنتاج السلعة وعرضها كنتيجة لزيادة في الثمن أو العكس إنقاص هذا الإنتاج والعرض كنتيجة لانخفاض الثمن.

(ب) : معامل مرونة العرض:

ويقصد به القيمة الحسابية أو العددية لمرونة العرض، وكما رأينا بالنسبة لمرونة الطلب، فإنه يتعين لقياس مرونة العرض أن نستخدم التغير النسبي وليس التغير المطلق، ومن ثم تكون مرونة العرض هي درجة التغير النسبي، أو نسبة التغير المئوية، الذي يحدث في الكمية المعروضة، والمتربط على التغير النسبي في الثمن. وعليه يكون:

معامل مرونة العرض = التغير النسبي في الكمية المعروضة / التغير النسبي في ثمن السلعة

= (التغير في الكمية المعروضة / الكمية الأصلية) ÷ (التغير في الثمن / الثمن الأصلي)

= (التغير في الكمية بالرموز، / الكمية الأصلية) ÷ (الثمن الأصلي / التغير في الثمن)

= (التغير في الكمية المعروضة / التغير في الثمن) × (الثمن / الكمية)

ويمكن التعبير عن ذلك بالرموز، فإذا رمزنا إلى معامل العرض م، ونفس الرموز السابقة فإن:

مع = ($\Delta ك / ك$) ÷ ($\Delta ث / ث$) = ($\Delta ك / ك$) × ($ث / \Delta ث$)

= ($\Delta ك / ك$) × ($\Delta ث / ث$)

وكمثال عددي اذا كانت الكمية المعروضة ١٠٠ وحدة عندما كان الثمن ٢٠ جنيه، وعندما

تغير الثمن بالارتفاع فأصبح ٢٥ جنيه ترتب على ذلك أن زادت الكمية المعروضة وأصبحت ١٢٠

وحدة، فما هو معامل مرونة للعرض في هذه الحالة ؟

حيث أن ك = ١٠٠، ث = ٢٠، ك = ١٢٠، ث = ٢٥

$$\text{وأن } م ع = (\Delta ك / \Delta ث) \times (ث / ك) = (١٠٠ / ٢٠) \times (٥ / ٢٠) = (٥ / ٤) = ٨ . ٠$$

وحيث أن العلاقة أساساً بين الكمية المعروضة وثمان السلعة هي علاقة طردية موجبة ومن ثم فإنه من الطبيعي أن تكون مرونة العرض موجبة، أى معامل مرونة العرض تكون موجبة.

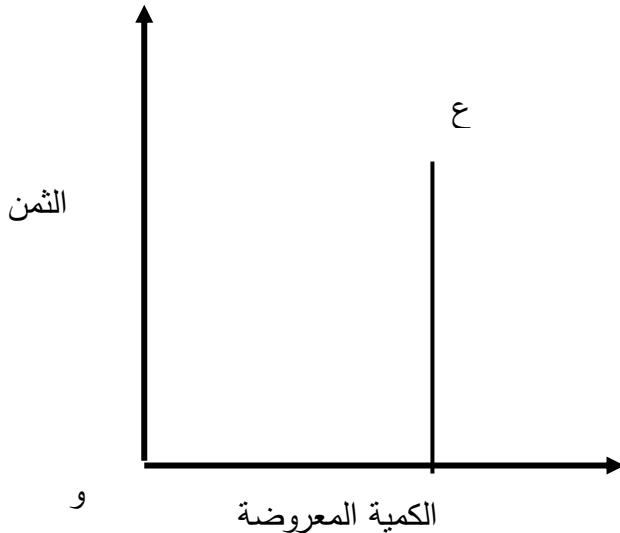
ثانياً: الحالات المختلفة لمرونة العرض:

كما رأينا في مرونة الطلب هناك حالات كذلك لمرونة العرض وهي: حالة العرض عديم المرونة، وحالة العرض كثير المرونة، وحالة العرض المتكافئ المرونة، وحالة العرض قليل المرونة وأخيراً حالة العرض لانهاى المرونة، وسنرى كل حالة على حدة والتعبير البياني لها:

(أ) : العرض عديم المرونة:

حيث تكون مرونة العرض مساوية للصفر وفى هذه الحالة فإنه لا يترتب على أى تغير فى الثمن مهما كانت نسبته، أحداث أى تغيير فى الكمية المعروضة من السلعة، أى أن التغير فى الثمن لا يؤدي إلى أى تغيير على الإطلاق فى الكمية المعروضة. ويأخذ منحنى العرض شكل الخط العمودي على المحور الأفقي والموازى للمحور الرأسى كما فى الشكل التالى وتكون م ع = صفر

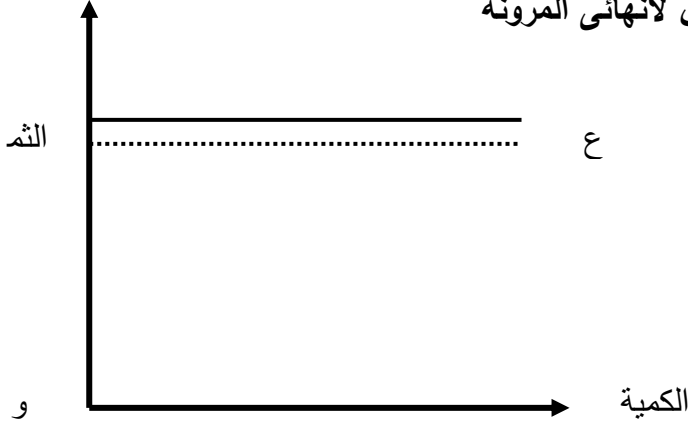
شكل (٢٢) مكرر: حالة العرض عديم المرونة



(ب) : العرض لانهاى المرونة:

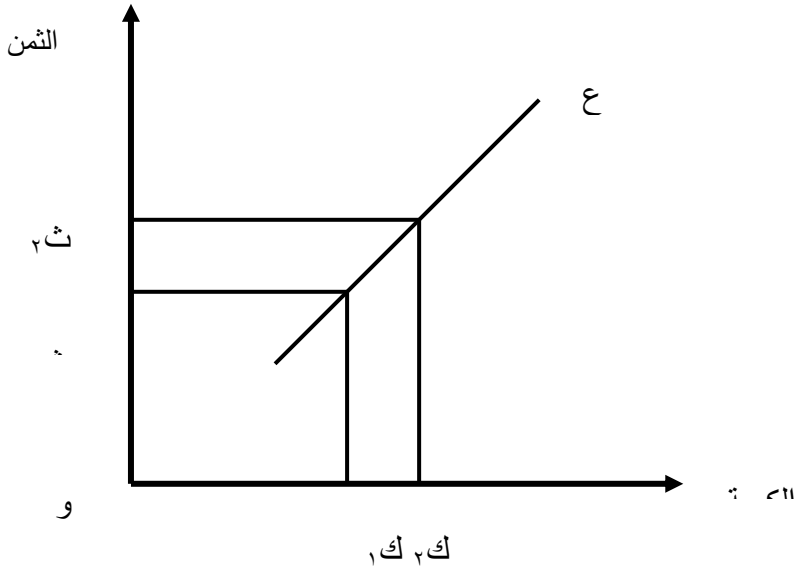
حيث تكون مرونة العرض مساوية لما لانهاية أى أن م ع = ∞ وفى هذه الحالة فإن تغير ما طفيف جداً فى الثمن سوف يؤدي إلى تغير غير محدود ولا نهائى فى الكمية المعروضة، ويعنى العرض لانهاى المرونة استعداد المنتجين أو البائعين لبيع كل ما يطلبه السوق من السلعة عند ثمن معين ن وعدم استعدادهم لبيع أى كمية من السلعة عندما ينخفض الثمن ولو بنسبة صغيرة، ويأخذ منحنى العرض فى هذه الحالة شكل الخط المستقيم الموازى للمحور الأفقي كما فى الشكل التالى:

شكل (٢٣) : حالة العرض لانهاى المرونة



(ج) : العرض متكافىء المرونة:

فى حالة العرض متكافىء المرونة تكون مرونة العرض مساوية للواحد الصحيح، أى أن:
 $m_E = 1$ ، وفى هذه الحالة فإن تغير الثمن بنسبة محددة يؤدى إلى تغير فى الكمية المعروضة بنفس النسبة تماماً، أى تغير مناسب فى الكمية ومساو تماماً للتغير فى الثمن، ويمكن التعبير البياني عن ذلك كما فى الشكل التالى:

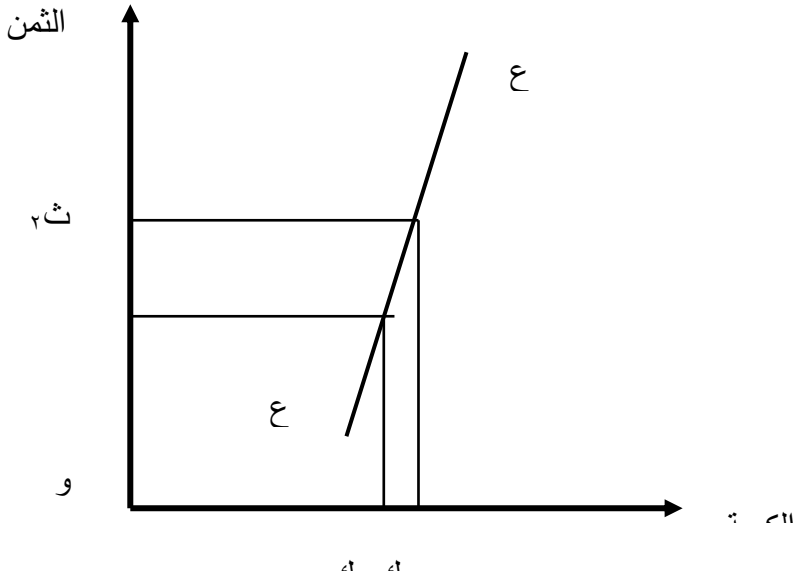


شكل (٢٤) : عرض متكافىء المرونة

(د) : العرض قليل المرونة:

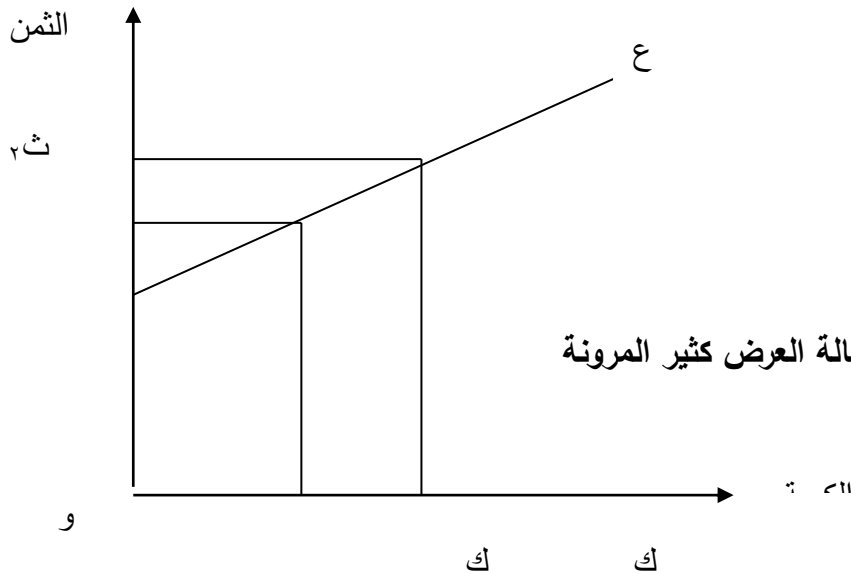
حيث تكون مرونة العرض أكبر من الصفر وأقل من الواحد الصحيح، أى أن $٠ < m_E < ١$ ، وفى هذه الحالة فإن تغير الثمن بنسبة محددة يؤدى إلى تغير مقابل فى الكمية المعروضة بنسبة أقل من نسبة تغير الثمن، ويمكن التعبير عن ذلك كما فى الشكل التالى:

شكل (٢٥) : حالة العرض قليل المرونة



(هـ) : حالة العرض كثير المرونة:

حيث تكون مرونة العرض أكبر من الواحد الصحيح وأقل من مالاً نهائية، أى أن $\infty > م > ١$ وفى هذه الحالة فإن تغير الثمن بنسبة محدودة يؤدي إلى تغير مقابل في الكمية المعروضة بنسبة أكبر من نسبة تغير الثمن. ويمكن التعبير البياني عن ذلك في كما في الشكل، كما ذكرنا بالنسبة لمرونة الطلب، فإن الحالتين الأولى والثانية (م = صفر، م = ∞)



شكل (٢٦) : حالة العرض كثير المرونة

ويلاحظ أن حالتى العرض عديم المرونة والعرض لانهاى المرونة تعدان حالتين استثنائيتين، أما الحالات الأخرى أى الثالثة والرابعة والخامسة، متكافىء المرونة وقليل المرونة وكثير المرونة، فتمثل الحالات الأساسية والغالبة في مجال الواقع العملي لمرونة العرض.

ثالثاً: العوامل المحددة لمرونة العرض:

ما هي العوامل المؤثرة والمحددة لمرونة العرض، ومن ثم تجعل مرونة العرض لبعض السلع كبيرة، وللبعض الآخر قليلة، وما هو تأثير الفترة الزمنية على عملية الإنتاج والعرض، وقد رأينا من قبل التقسيمات المختلفة لهذه الفترة الزمنية وتأثيرها على الكميات المعروضة، والفرق بين هذه الأخيرة والكميات المنتجة طبقاً لطبيعة السلع المنتجة والتغيرات في المخزن، والتساؤل الآن هو مدى تأثير ذلك كله على مرونة العرض، ويمكن تحديد أهم العوامل المحددة لهذه المرونة فيما يلي:

١ - أن عامل الفترة الزمنية يلعب دوراً هاماً في تحديد مرونة العرض، فهذه المرونة تزيد باستمرار مع طول الفترة الزمنية، وقد يصل الأمر إلى أن تكون مرونة العرض في الغالب منعدمة أى مساوية للصفر في الفترة القصيرة جداً، وتصبح هذه المرونة أكبر في الفترة القصيرة وبطبيعة الحال تصبح مرونة العرض أكبر كثيراً في الفترة القصيرة، ويرجع ذلك إلى إمكانيات إدخال تعديلات في الإنتاج ومن ثم في الكميات المعروضة تبعاً لطول الفترة الزمنية.

٢ - يمكن القول بصفة عامة أن مرونة العرض تتوقف بصفة عامة من ناحية على مدى السهولة التي يستطيع بها كل مشروع أن يزيد من عرضه الفردي، ومن ناحية أخرى على مدى السهولة التي تتمكن بها عناصر الإنتاج من الانتقال بين الفروع الإنتاجية المختلفة، وهذا بدوره يتوقف على مدى مرونة عرض عناصر الإنتاج النادرة ومدى إمكانية الإحلال بين العناصر النادرة والعناصر الأقل ندرة في الإنتاج، وهذه الأمور تختلف بحسب الفترة الزمنية المأخوذة في الاعتبار:

أ - في الفترة القصيرة جداً:

حيث لا يمكن زيادة الإنتاج، فإن التغير في عرض السلعة يتوقف على تغيرات المخزون، ولذلك تتوقف مرونة العرض في هذه الفترة على مدى إمكان تخزين السلعة فلا شك أن هذه المرونة تكون أكبر بالنسبة للسلع القابلة للتخزين عنها بالنسبة للسلع غير القابلة للتخزين حيث يمكن زيادة الكميات المعروضة من الأولى، عند ارتفاع الأثمان والعكس عند الانخفاض، أما بالنسبة للثانية فلا يمكن تغيير الكميات المعروضة منها ومن ثم تكون مرونة عرضها قليلة أو منعدمة، كما يتوقف الأمر على حجم المخزون من السلعة، ومن الطبيعي أن إمكانية التخزين ترتبط بخصائص السلعة من ناحية ونفقات التخزين من ناحية أخرى.

ب - في الفترة القصيرة والفترة الطويلة:

حيث يمكن تغيير الكميات المعروضة عن طريق تغيير حجم الإنتاج من ناحية، وحجم الطاقة الإنتاجية ذاتها من عناصر ثابتة وعناصر متغيرة في الفترة الطويلة من ناحية أخرى وذلك عن طريق انتقال عناصر الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة، ولا شك أنه كلما طالت الفترة الزمنية كلما أمكن التحكم

أكثر في الكميات المعروضة من السلعة ولذلك تزيد مرونة العرض مع طول الفترة الزمنية، حيث يمكن تعديل الطاقة الإنتاجية وتوفير عناصر الإنتاج اللازمة.

ومن الطبيعي أن هناك حدود على مرونة العرض، وهي ترجع في نهاية الأمر إلى القيود المتعلقة بحجم الموارد المتاحة من ناحية، والفن الإنتاجي والتكنولوجيا من ناحية أخرى، ونلاحظ انتقال عناصر الإنتاج بين الفروع الإنتاجية المختلفة يعنى من زاوية العرض وبالنسبة بهذه السلعة أو تلك، وهذا يعنى أن مرونة العرض تتوقف في نهاية الأمر على مدى توافر بدائل لعناصر الإنتاج المتغيرة والثابتة بحيث تنتقل بينها أى بين الفروع الإنتاجية بسهولة، وفى هذه الحدود يمكن أن نرى وجهاً للتشابه بين العوامل المحددة لمرونة الطلب، ولمرونة العرض.

رابعا: أهمية مرونة العرض:

لمرونة العرض كما لمرونة الطلب أهمية اقتصادية، إذا أنها تحدد سلطة البائعين في تحديد الثمن كما أنها تحدد مدى تقلبات الأثمان، وكذلك من يتحمل عبء الضريبة وحصيلتها.

أ - مرونة العرض وتحديد الثمن:

إذا كان عرض السلعة مرناً أمكن للبائعين التحكم في الثمن عن طريق التحكم في الكميات المعروضة من السلعة، فيستطيعون التقليل من الكميات المعروضة في حالة العرض المرن فيرتفع الثمن، ولذا ففي حالة العرض المرن تكون سلطة البائعين كبيرة في تحديد الثمن، أما إذا كان العرض غير مرن فإن سلطتهم في التحكم في الكميات المعروضة وبالتالي في تحديد الثمن تكون محدودة.

ب - مرونة العرض وتقلبات الأثمان:

تلعب مرونة العرض دوراً مماثلاً لمرونة الطلب في تحديد مدى تقلبات الأثمان، ذلك أن هذه التقلبات تكون محدودة في حالة العرض المرن، وتكون كبيرة في حالة العرض غير المرن، فإذا كان العرض مرناً فإن المنتج أو البائع يستطيع التحكم بقدر أكبر في الكمية المعروضة، وبالتالي يعمل على الحد من انخفاض أو ارتفاع لأثمان كما يتفق ومصلحته أما إذا كان العرض غير مرن فإن التغير في الثمن ولو كان كبيراً ليقابله إلا تغير يسير في الكمية المعروضة، ومن ثم لا يوجد من جانب العرض ما يحد من ارتفاع أو انخفاض الثمن، ولهذا تكون تقلبات الأثمان كبيرة في هذه الحالة.

ج- مرونة العرض وعبء الضريبة:

يتوقف تحديد من يتحمل عبء الضريبة على مدى مرونة عرض السلعة، ففي حالة فرض الضريبة على سلعة عرضها مرن مرونة لانهاية، فإن البائعين يستطيعون أن ينقلوا عبء الضريبة كله على المشتري، إذ يلجأون إلى تخفيض الكميات المعروضة وبالتالي رفع الثمن بما يتضمن عبء الضريبة كله، أما إذا كان عرض السلعة عديم المرونة، فإن البائعين أو المنتجين يكونوا غير قادرين على التحكم في العرض، ومن ثم لا يستطيعون أن ينقلوا جزء من الضريبة إلى المشتري. وقد رأينا أن هاتين الحالتين تعتبران استثنائيتين بالنسبة لمرونة الطلب وكذلك بالنسبة لمرونة العرض، فالغالب أن يكون العرض مرناً أو غير مرن، فإذا كان العرض مرن قل نصيب المنتج أو البائع من عبء الضريبة وزاد

نصيب المشتري، أما إذا كان العرض غير مرن أو قليل المرونة ارتفع نصيب البائع من عبء الضريبة وقل نصيب المشتري منها.

ويمكن القول بصفة عامة أن عرض السلع الزراعية يتميز بقلّة المرونة عن عرض السلع الصناعية، وعليه فإن قدرة المنتج الصناعي على نقل الضريبة إلى المستهلك أى المشتري أكبر من قدرة المنتج الزراعي على ذلك، كذلك لما كانت درجة مرونة العرض تتجه إلى التزايد في الفترة الطويلة، فإن قدرة على نقل عبء الضريبة إلى المستهلكين تزيد في الفترة الطويلة.

ويجب أن نأخذ في الاعتبار أن مسألة توزيع عبء الضريبة بين المنتج والمستهلك أو البائع والمشتري تتوقف بالإضافة إلى درجة مرونة العرض على درجة مرونة الطلب، ومن ثم فإن تقسيم عبء الضريبة بين البائع أو المنتج والمشتري أو المستهلك يتوقف على مدى مرونة كل من العرض والطلب، فإذا كانت مرونة العرض أكبر من مرونة الطلب تحمل المشتري قدراً أكبر مما يتحمله البائع، أو إذا كانت مرونة الطلب أكبر من مرونة العرض تحمل المشتري قدراً أقل مما يتحمله البائع.

المبحث الثالث

توازن المنتج

يتناول المبحث الثالث شرح توازن المنتج في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: علاقات الانتاج.

المطلب الثاني: توازن المنتج.

المطلب الأول: علاقات الانتاج:

نتناول في هذا المبحث العلاقات التي تربط بين مستلزمات الإنتاج والكمية المنتجة من السلع المختلفة. ونتناول موضوعات دالة الإنتاج وقوانين الإنتاجية وقوانين الغلة بالنسبة للحجم.

أولاً: دالة الإنتاج:

تعرف دالة الإنتاج علي أنها تلك العلاقة الفنية التي تربط بين كمية الإنتاج التي تحصل عليها وكمية عناصر الإنتاج المستخدمة في ظل التكنولوجيا المعروفة. بمعنى أنه إذا كان لدينا مساحة من الأرض ولتكن فداناً، وكمية من المعدات الزراعية والبذور وعدد محدد من ساعات العمل، وقمنا بزراعة هذه الأرض بالقمح مثلاً، فإن دالة الإنتاج تبين لنا الكمية التي نتوقع الحصول عليها من هذا القمح. وإذا غيرنا هذه الكميات المستخدمة من مستلزمات الإنتاج، فإن دالة الإنتاج تحدد لنا الكمية الجديدة من القمح التي يحتمل الحصول عليها وهكذا.

ومن الممكن أن تتغير العلاقة القائمة بين مستلزمات الإنتاج والكمية المنتجة وفي هذه الحالة نقول أنه قد حدث انتقال في دالة الإنتاج. ويحدث هذا الانتقال نتيجة للتقدم التكنولوجي. ومظهر هذا التقدم أننا ننتج ذات المستوي من الإنتاج بقدر أقل من مستلزمات الإنتاج. أو أننا نقوم بإنتاج كمية أكبر باستخدام ذات القدر من عناصر الإنتاج.

وسنقوم فيما يلي ببيان ما يحدث لمستوي الإنتاج عندما نثبت جميع عناصر الإنتاج باستثناء عنصر واحد، وهو ما يطلق عليه اسم قوانين الإنتاجية. كما أننا سوف نقوم بتتبع تغيرات حجم الإنتاج عندما تتغير كميات جميع عناصر الإنتاج، أو ما يطلق عليه اسم قوانين الغلة بالنسبة للحجم.

ثانياً: قوانين الإنتاجية:

من أجل التبسيط نتبع هنا التقسيم الثنائي لعناصر الإنتاج أى أننا نفترض أن عناصر الإنتاج اثنان فقط هما العمل ورأس المال. ولنفترض أننا نقوم بإنتاج سلعة ما، وأن كمية رأس المال ثابتة. فماذا يحدث عندما نوظف وحدات متتالية من العمل؟ وقبل بيان النتيجة يجب أن نذكر أن الاقتصاديين يفترضون أن وحدات العمل المتتالية متجانسة بمعنى أن كفاءة كل عامل متعادلة مع كفاءة العمال الآخرين وهذا الافتراض غير واقعي حيث أن وحدات العنصر الإنتاجي ليست جميعها متساوية في الكفاءة وإنما نفترض ذلك من أجل التبسيط وتسهيل استخلاص النتائج.

(أ) : الإنتاجية الكلية:

وهي عبارة عن إجمالي الإنتاج المتحصل عليه عند مستويات مختلفة من أحد عناصر الإنتاج علي افتراض ثبات الكمية المستخدمة من العناصر الأخرى. وإذا افترضنا أن كمية رأس المال المتاحة هي ١٠٠ وحدة، ويطلق علي رأس المال في هذه الحالة اسم العنصر الثابت، وأن وحدات العمل هي التي ستغير كما هو مبين في العمود رقم ٢ من الجدول التالي، ومن الواضح أنه إذا لم يوجد عمل فإنه لن يكون هناك إنتاج. وكلما زاد عدد وحدات العمل المستخدمة زاد حجم الإنتاج بوجه عام، كما هو موضح في العمود رقم ٣ من الجدول السابق. فعندما استخدمنا ٤ وحدات من العمل بلغ الإنتاج الكلي ٤٧ وحدة من السلعة المنتجة. وإذا زاد عدد العمال إلي ٧ وحدات وصل الناتج الكلي إلي ٦٨ وحدة من وحدات السلعة المنتجة.

وبالرجوع إلي الجدول نجد أن مستوي الإنتاج وصل إلي أقصاه عند حجم قدره ٧٢ وحدة وذلك عندما استخدمنا ٨ عمال. كما أنه بزيادة عدد العمال إلي ٩ عمال لم يحدث أى تغيير في الإنتاج وظل عند مستواه السابق والأكثر من هذا أن الإنتاج أخذ في التناقص المطلق بعد العامل التاسع.

جدول (٨) : الإنتاجية الكلية والحدية والمتوسطة

كمية رأس المال	وحدات العمل	الإنتاج الكلي	الإنتاجية المتوسطة	الإنتاجية الحدية
(١)	(٢)	(٣)	(٤)	(٥)
١٠٠	صفر	صفر	-	-
١٠٠	١	١٠	١٠	١٠
١٠٠	٢	٢٢	١١	١٢
١٠٠	٣	٣٦	١٢	١٤
١٠٠	٤	٤٧	١١,٧٥	١١
١٠٠	٥	٥١	١٠,٢٥	٨
١٠٠	٦	٦٣	١٠,٥	٧
١٠٠	٧	٦٨	٩,٧	٥
١٠٠	٨	٧٢	٩	٤
١٠٠	٩	٧٢	٨	صفر
١٠٠	١٠	٧٠	٧	٢-

ومعني ذلك أن زيادة عدد العمال أدت إلى تكديس مكان العمل مما تسبب في تعطيل بعضهم البعض انخفاض حجم الإنتاج. وهذا ما يطلق عليه اسم " البطالة المقنعة ". وهي ظاهرة توجد كثيراً في الدول النامية المكتظة بالسكان، خاصة في قطاع الزراعة، حيث يتم تشغيل عدد كبير من العمال في الوحدات الإنتاجية، وتكون النتيجة هي إعاقة بعضهم البعض عن العمل وبالتالي انخفاض مستوى الإنتاج والانتاجية.^١

قانون الإنتاجية الكلية:

ينص قانون الإنتاجية الكلية على أن الإنتاجية الكلية لأحد عناصر الإنتاج تزيد بزيادة الكمية المستخدمة من هذا العنصر مع ثبات العناصر الأخرى، ثم تصل إلى أقصى حد ممكن، وقد تتخفض بعد حد معين إذا زاد العنصر المتغير زيادة كبيرة.

(ب) : الإنتاجية المتوسطة:

والآن نريد أن نعرف ما هو متوسط ما يضيفه كل عامل إلى الناتج الكلي. يتم ذلك عن طريق قسمة الإنتاج الكلي علي عدد العمال الذين ساهموا في الإنتاج. أي أن:

$$\frac{\text{الإنتاجية الكلية}}{\text{عدد العمال}} = \text{الإنتاجية المتوسطة للعمل}$$

أي بقسمة العمود رقم ٣ علي العمود رقم ٢ في الجدول السابق نحصل علي الإنتاجية المتوسطة للعمل. ونلاحظ أن الإنتاجية المتوسطة للعامل الأول هي ١٠ وحدات من السلعة. والإنتاجية المتوسطة للعامل رقم ٣ تساوي ١٢ وحدة وهي عبارة عن خارج قسمة ٣٦ علي ٣ وهكذا. ونلاحظ من العمود رقم ٤ أن الإنتاجية المتوسطة أخذت في التزايد إلي أن وصل عدد العمال إلي ثلاثة ثم بعد ذلك تناقصت باستمرار إلا أنها موجبة ومن الطبيعي أن الإنتاجية المتوسطة ستظل موجبة طالما ظل الناتج الكلي موجباً.

^١ تتجلى ظاهرة البطالة المقنعة أيضاً في الجهاز الإداري الحكومي، حيث تتخفيض انتاجية موظفي الحكومة طبقاً للمعايير الاقتصادية للإنتاجية، فنلاحظ تكديس المكاتب الحكومية بموظفين لا يجدون عملاً ينجزونه، أو حتى كرسى للجلوس عليه، فيضطر البعض منهم إلى التوقيع بالحضور صباحاً ويغادر العمل إلى مكان آخر قد يكون المقهى أو البيت أو الغيط أو العمل على تاكسي، ويعود في نهاية يوم العمل للتوقيع على الانصراف. وهذا حل عبثي من ابتكار البيروقراطية المصرية، أقدم بيروقراطية في أقدم دولة مركزية في العالم، لأن العمالة الزائدة في الجهاز الإداري الحكومي، بمعنى البطالة المقنعة هي قوة عمل بلا عمل منتج، تسبب ازعاجاً لموظفين آخرين يعملون، أو يعرقلون انجاز مصالح الجمهور بمقولة "عدى علينا بكرة". ولتوضيح مفهوم البطالة المقنعة في الجهاز الإداري الحكومي، وبمثال مبسط افترض أنك يامواطن ذهبت إلى مصلحة حكومية لانجاز خدمة ما، وأقبلت بوجه بشوش على أحد المكاتب الحكومية وفي يدك طلب على عرضحال دمغة، وبافتراض وجود عشر موظفين في هذا المكتب، وبافتراض أنه ينهك في العمل ستة موظفين، وأربعة موظفين بلا عمل منتج، فيلجأ هؤلاء الأربعة بعد افطار الصباح المعتاد من فول وفلافل وبصل وطرشي، إلى تصفح الجرائد والحديث عن رفع المرتبات والعلاوة، ويمتد الحديث إلى أخبار العائلة والسياسة والمجتمع، وتظهر مهارة الموظفين في تفسير الخضار وتجهيز حلة محشى بأحدث وصفة. وفي هذا المناخ الإداري يرسل كل موظف إلى زميله حتى آخرهم، الذي يخبرك بالحقيقة أن طلبك عند فلان في الدور الثالث، فتخرج نكداً بعد أن كنت بوجه بشوش، وشاهدت أحد فصول مسرحية يومية عبثية، وقد ضاع وقتك الثمين الذي كان يمكنك استثماره في تعلم درس مفيد في الاقتصاد السياسي. خلاصة هذا المثال الافتراضي والمبسط أن نسبة البطالة المقنعة ٤٠%.

(ج): الإنتاجية الحدية:

تعرف الإنتاجية الحدية علي أنها إنتاج الوحدة الأخيرة من وحدات العنصر المتغير. أو بمعنى آخر هي عبارة عن الإضافة إلي الناتج التي تنجم عن زيادة عنصر الإنتاج المتغير بوحدة واحدة. وتقاس كما يلي:

$$\text{الإنتاجية الحدية للعمل} = \frac{\text{التغير في الإنتاجية الكلية}}{\text{التغير في عدد العمال}}$$

ونستطيع الحصول علي الإنتاجية الحدية في الجدول عن طريق طرح مستويين متتاليين من الناتج ثم قسمته علي ناتج طرح المستويين المناظرين من وحدات العنصر المتغير. وحيث أن وحدات العنصر المتغير في مثالنا السابق تتغير بوحدة واحدة فإن ناتج طرح كل مستويين من مستويات الإنتاج تعبر عن الإنتاجية الحدية للعنصر. وتظهر هذه الأرقام في العمود رقم ٥ من الجدول السابق، ومنه يتضح أن الإنتاجية الحدية للعامل الثاني ١٢ والإنتاجية الحدية للعامل السادس ٧ وحدات من وحدات السلعة وهكذا.

ويلاحظ أن الإنتاجية الحدية قد تزايدت إلي أن بلغت أقصاها باستخدام ثلاث عمال ثم أخذت بعد ذلك في التناقص، إلي أن وصلت إلي الصفر عند العامل رقم ٩ وأصبح مستواها بعد ذلك سالباً. أى أن الإنتاجية الحدية للعامل العاشر كانت بالسالب -٢، ويطلق علي ظاهرة تناقص الإنتاجية الحدية اسم قانون تناقص الإنتاجية الحدية.

قانون تناقص الإنتاجية الحدية:

يعرف قانون تناقص الإنتاجية الحدية علي أنه اذا أضفنا وحدات متتالية من العنصر المتغير مع ثبات كمية عناصر الإنتاج الأخرى فإن الإضافات المتتالية للناتج ستأخذ بعد حد معين في التناقص. وتوجد عدة تفسيرات لتناقص الإنتاجية الحدية للعنصر المتغير لعل أهمها هو اختلاف النسب التي تمزج بها عناصر الإنتاج. بمعنى أن هناك نسب مثلي لعناصر الإنتاج عند مستويات الإنتاج المختلفة، فإذا تخطينا هذه النسب فيكون ذلك معوقاً للعملية الإنتاجية وبالتالي لايزيد الناتج بذات القدر الذي كان يزيد به سابقاً.

العلاقة بين الناتج الحدي والناتج المتوسط:

إذا أمعنا النظر في العمودين رقم ٤ ورقم ٥ من الجدول السابق فسوف نلاحظ التالي:

أ- أن الإنتاجية الحدية للوحدة الأولى تساوي الإنتاجية المتوسطة لهذه الوحدة.

ب- أنه عندما تزايدت الإنتاجية الحدية، أى من ١٠ إلي ١٢ ثم إلي ١٤، كانت الإنتاجية المتوسطة في تزايد أيضاً، أى من ١٠ إلي ١١,٥ فالإي ١٢. ولكن الإنتاجية الحدية تكون أكبر من الإنتاجية المتوسطة عند كل مستوي من مستويات العمل أو العنصر المتغير.

ج- عندما أخذت الإنتاجية الحدية في التناقص - أى من ١٤ إلي ١١ إلي ٩ فالإي ٧ ثم ٥ وبعد ذلك ٤، كانت الإنتاجية المتوسطة المناظرة في تناقص أيضاً، أى من ١٢ إلي ١١,٧٥ إلي ١٠,٢٥ ثم

١٠,٥ و ٩,٧ وأخيراً ٩ على التوالي. ولكن يلاحظ أن مستوى الإنتاجية المتوسطة يكون أعلى من مستوى الإنتاجية الحدية المناظرة له.

د- من "ب" و"ج" نستنتج أن الإنتاجية المتوسطة تساوي الإنتاجية الحدية عندما تكون الأولى عند أعلى مستوى لها. فمن المعروف أنه إذا كان لدين متغيرين تزايد قيمة كل منهما ولكن أحدهما باستمرار أكبر من الآخر. ثم يأخذ الاثنان في التناقص، وفي هذه المرحلة يكون الأصغر هو المتغير الذي كان يفوق الآخر في القيمة في مرحلة التزايد. فإذا حدث هذا فلا بد أن يتعادل المتغيران عندما يكون المتغير الذي كانت قيمته أصغر في منطقة التزايد عند أقصى قيمة له.

هـ- يلاحظ أن الإنتاجية الحدية وصلت إلى الصفر عندما كان الناتج الكلي أكبر ما يمكن وأنها أصبحت سالبة بعد ذلك في حين ظلت الإنتاجية المتوسطة موجبة.

المطلب الثاني: توازن المنتج:

أولاً: توازن المنتج في حالة المنافسة الكاملة:

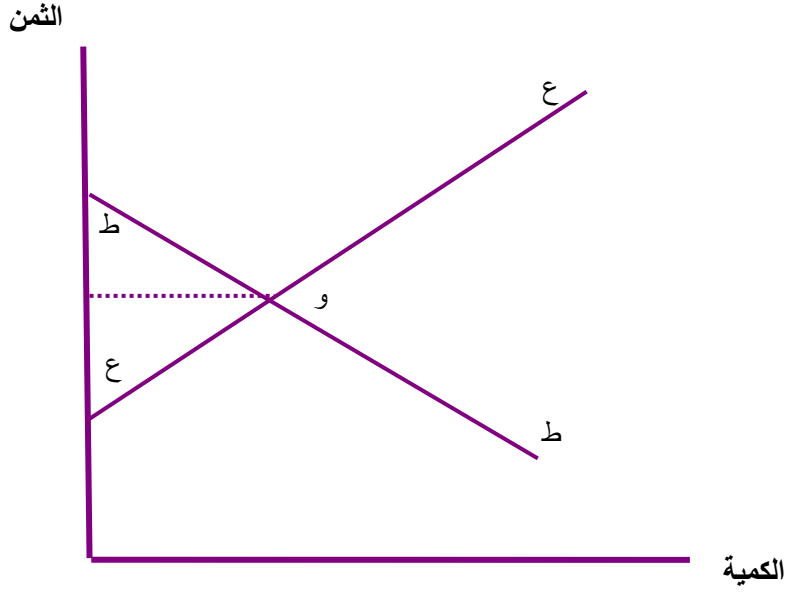
يعرف توازن المنتج بأنه الحالة التي يكون فيها في وضع تتعدم فيه الرغبة للتغيير، أو بمعنى آخر في وضع ينتج فيه من السلعة تلك الكمية التي تحقق له أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة، وتسمى هذه الكمية بالكمية التوازنية.

والمنتج في تحديده لهذه الكمية إنما يقارن بين ما يتحمله لإنتاج وحدة إضافية من السلعة، وبين ما تحققه له هذه الوحدة الإضافية من إيرادات، وهو يتوسع دائماً في الإنتاج مادامت الوحدة الإضافية التي ينتجها تعطي له إيراداً أعلى مما تحمله من نفقات، ويتوقف المنتج عن التوسع عند النقطة التي تتساوى فيها النفقة الحدية مع الإيراد الحدي.

من ذلك نرى أن الكمية التوازنية لأي منتج من المنتجين، وفي ظل أي نوع من أنواع الأسواق، إنما تتحدد عند نقطة تقاطع منحني النفقة الحدية والإيراد الحدي. ولأن كان هذا الشرط لازماً لتحقيقه حتي يكون المنتج في حالة توازن، إلا أن شكل منحنى الإيراد الحدي يختلف من منتج إلي آخر حسب نوع السوق التي يعمل في ظلها، وبالتالي فإن مقدار ما يحققه من أرباح أو ما يتحمله من خسائر إنما يتوقف بالتالي علي نوع السوق.

تحديد الثمن أو السعر في حالة المنافسة الكاملة:

يتحدد السعر في سوق المنافسة الكاملة عن طريق قوتي العرض والطلب. عرض جميع المنتجين، وطلب جميع المشترين، فإذا كان الطلب الكلي للسلعة يمثل الخطوط، في الشكل الموضح، كان العرض الكلي لها يمثل الخط ع، فإن سعر السلعة في السوق سوف يتحدد عند المستوي س، وهذا السعر س لن يتأثر بدخول أو خروج أي من المشترين، حيث أننا سبق أن افترضنا أن الطلب الفردي لأي مشتري يكون نسبة صغيرة جداً من الطلب الكلي للسلعة. كما أن هذا السعر لن يتأثر بخروج أو دخول أي من المنتجين نتيجة لافتراضنا أن العرض الفردي لأي منتج لا يكون سوي نسبة صغيرة جداً من العرض الكلي للسلعة.



شكل (٢٧) : تكوين الثمن في حالة المنافسة الكاملة

من ذلك نري أن الثمن الذي يتحدد في السوق يكون مفروضاً علي كل منتج فيها، وعليه أن يتقبله كما هو أو يتوقف عن الإنتاج، إذ ليس في استطاعة أى منتج بمفرده أن يغير من سعر السوق بالزيادة أو النقصان. وهذا يعني أن منحنى الطلب علي منتجات أى منتج يأخذ شكل خط أفقي بقطع محور الأسعار عند السعر الذي يتحدد في السوق. كالخط وس في الشكل السابق وعند هذا السعر يستطيع المنتج أن يبيع أى كمية ينتجها.

وحيث أن ما يحققه أى منتج من إيرادات، إنما يتوقف أساساً علي السعر الذي يبيع به سلعته، علي الكمية التي ينتجها، لذلك فإن الأمر يتطلب منا هنا أن نتطرق إلي موضوع الإيرادات. وسوف نقوم هنا بالفرقة بين ثلاث صور للإيرادات وهي:

أولاً: الإيراد الكلي، ويتمثل فيما يحصل عليه أى منتج من بيع كمية معينة من السلعة، ويساوي حاصل ضرب السعر في الكمية.

ثانياً: الإيراد المتوسط، ويتمثل فيما يحصل عليه أى منتج من إيراد بالنسبة لكل وحدة في المتوسط، وهو يساوي خارج قسمة الإيراد الكلي علي السعر.

وبما أن الإيراد الكلي = السعر × الكمية.

$$\text{إذن الإيراد المتوسط} = \frac{\text{السعر} \times \text{الكمية}}{\text{الكمية}}$$

ثالثاً: الإيراد الحدي، ويتمثل فيما يحصل عليه المنتج من إيراد من الوحدة الأخيرة أو بمعنى آخر يمثل الزيادة في الإيراد الكلي نتيجة لزيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة. وبذلك يكون:

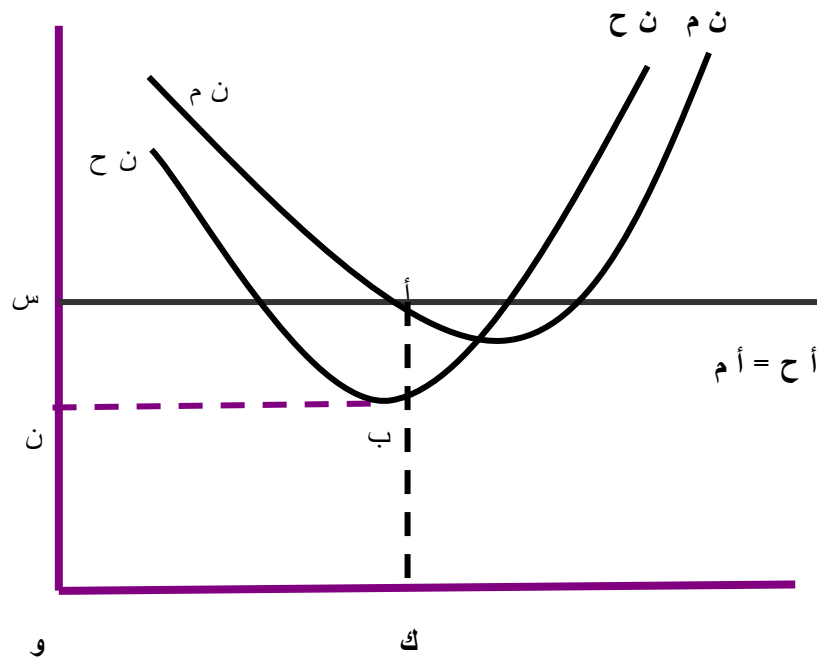
$$\text{الإيراد الحدي للكمية ك} = \text{الإيراد الكلي للكمية ك} - \text{الإيراد الكلي للكمية ك} - ١$$

من ذلك نري أنه اذا ما قمنا بدراسة لإيراد المنتج الذي يعمل في ظل المنافسة الكاملة، والذي يتميز بأن الطلب علي منتجه كامل المرنة، أن يكون السعر الذي يبيع به ثابت، بغض النظر عن حجم إنتاجه. لوجدنا أن الإيراد الكلي الذي يحصل عليه هذا المنتج = السعر × الكمية. وبما أن السعر ثابت فإننا نستنتج من ذلك أن الإيراد الكلي يتناسب مع الكمية المنتجة.

أما عن الإيراد المتوسط فهو كما سبق أو أوضحنا يساوي السعر، وحيث أن السعر ثابت، فإننا نستنتج من ذلك أن الإيراد المتوسط يكون ثابتاً ويمثله بيانياً خطاً أفقياً يقطع المحور الرأسي عند السعر السائد في السوق. وبالرجوع إلي الشكل السابق فإننا نجد أن الخط الأفقي وس. يمثل في نفس الوقت خط الإيراد المتوسط. أما عن الإيراد الحدي، فإننا نجد أنه نتيجة لثبات السعر، فإن أى وحدة جديدة ينتجها المنتج سوف يبيعها عند السعر السائد في السوق س، بمعنى أن إيراده الكلي سوف يزداد بمقدار هذا السعر. وهذا يدل أيضاً علي أن إيراده الحدي سيكون ثابتاً، ومساوياً للسعر، ويمثله بيانياً الخط وس في الشكل السابق. والخلاصة أنه في ظل المنافسة الكاملة يتساوي الإيراد المتوسط مع الإيراد الحدي، ويمثلهما منحنى الطلب علي المنتج الذي يأخذ شكل خطاً أفقياً.

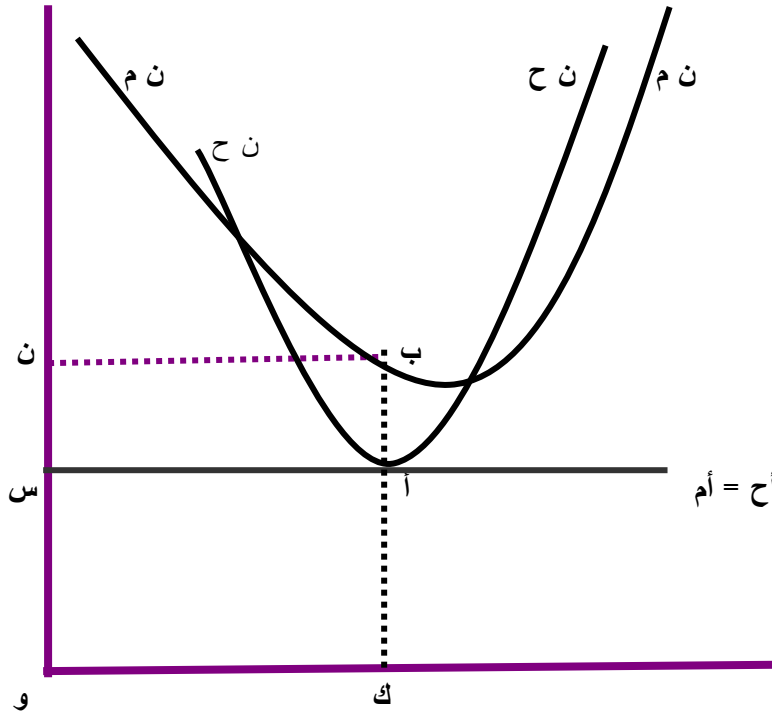
توازن المنتج في الأجل القصير:

حتي يمكننا أن نتعرف علي الشروط التي تحقق التوازن للمنتج الذي يعمل في ظل المنافسة الكاملة في الأجل القصير، وحتي نستطيع أن نتعرف علي الكمية التوازنية ومقدار ما يحققه المنتج من أرباح أو ما يتحملة من خسائر، علينا أن نقوم بعمل مقارنة بين نفقاته، سواء المتوسطة أو الحدية، وبين إيراداته، سواء المتوسطة أو الحدية. وهذه المتغيرات يمكن تمثيلها بيانياً بخطوط كالمبينة في الشكل التالي:



شكل (٢٨): توازن المنتج في الأجل القصير وتحقيق ربح (المستطيل أ ب ن س)

وفي هذا الشكل نجد أن: النفقة الحدية يمثلها المنحني ن ح، النفقة المتوسطة يمثلها المنحني ن م، في حين أن أ ح يشير إلى الإيراد الحدي، أ م يشير إلى الإيراد المتوسط. وكما سبق أن بينا، فإن وضع التوازن بالنسبة لأي منتج، بغض النظر عن السوق التي يعمل في ظلها، يتحدد عندما تتساوي نفقته الحدية مع إيراده الحدي. ويلاحظ من الشكل السابق أن منحني النفقة الحدية يقطع منحني الإيراد الحدي عند النقطة أ، ومن ثم فإنه إذا ما أسقطنا من هذه النقطة عموداً علي محور الكميات، تتحدد الكمية التوازنية التي يجب علي المنتج أن ينتجها وهي الكمية وك. ولمعرفة ما يحققه المنتج من أرباح، إذا ما أنتج هذه الكمية، فيجب حساب كل من الإيراد الكلي والتكلفة الكلية، والفرق بينهما إنما يمثل إجمالي الربح. فإذا ما علمنا من واقع الشكل السابق أن المنتج ينتج الكمية وك، ويبيعها بالسعر وس، فإن الإيراد الكلي في هذه الحالة يتمثل في حاصل ضرب وك $\times$ وس، ويمثله هنا مساحة المستطيل أ ك وس، وإذا ما علمنا أيضاً أن تكلفة إنتاج الوحدة في المتوسط لهذه الكمية هي ون فإن تكلفة الإنتاج الإجمالية تكون هي حاصل ضرب الكمية المنتجة وك $\times$ النفقة المتوسطة ون، ويمثلها هنا مساحة المستطيل ب ك ون. فإذا ما عرفنا أن الربح الكلي = الإيراد الكلي - النفقة الكلية، لاتضح لنا أن الربح الكلي الذي يحققه المنتج في مثالنا هذا، هو الفرق بين المستطيلين أ ك وس، وهو ما يمثل المستطيل المحصور أ ب ن س. أما إذا ما افترضنا أن السعر في السوق كان قد تحدد عند مستوي أقل من المستوي س، أو أن تكلفة إنتاج أحد المنتجين كانت أعلى مما تعبر عنه منحنيات النفقة في الشكل التالي، فإن وضع التوازن بالنسبة لهذا المنتج سوف يكون مختلفاً. فإذا ما تصورنا مثلاً أن منتج ما يعمل في ظل ظروف مثل تلك المبينة في الشكل فإننا نلاحظ أن الكمية التوازنية ك، سوف تتحدد أيضاً كما في الشكل السابق، عند نقطة تقاطع الإيراد الحدي مع النفقة الحدية، ولكن يلاحظ هنا أن النفقة المتوسطة ون تكون أعلى من الإيراد المتوسط أ م.



شكل (٢٩): توازن المنتج في الأجل القصير وتحقيق خسارة (المستطيل ب أ س ن)

وبذلك فإن المنتج يكون بذلك متحماً خسائر قدرها س ن بالنسبة لكل وحدة منتجة، أي خسائر إجمالية يمثلها في الشكل هنا مساحة المستطيل ب أ س ن. وفي مثل هذه الحالة، علي المنتج أن يتخذ قراراً، أما بالاستمرار في الإنتاج أو وقف نشاطه الإنتاجي إلي حين تحسن ظروف السوق، وحتى يستطيع المنتج أن يتخذ القرار المناسب فإنه عادة ما يفرق بين نفقات الإنتاج الثابتة ونفقات الإنتاج المتغيرة. ويتوقف قراره علي المقارنة بين جملة إيراداته ونفقة الإنتاج المتغيرة، أو علي المقارنة بين ما يتحمله من خسائر وبين تكلفة الإنتاج الثابتة. فإذا كانت إيراداته تغطي نفقات إنتاجه المتغيرة، أو بمعنى آخر اذا كانت خسائره أقل من نفقات إنتاجه الثابتة، فإنه من الأفضل له أن يستمر في الإنتاج في الأجل القصير، وذلك لأن استمراره في الإنتاج سوف يحمله خسائر أقل من تلك التي يتحملها لو أنه تقف عن الإنتاج، والتي تتمثل فيما يجب عليه أن يتحمله من نفقات ثابتة. ولتوضيح هذه النقطة نسوق المثال التالي:

مثال: اذا افترضنا أن تكلفة إنتاج الكمية التوازنية بالنسبة لمنتج معين هي ١٠٠٠ جنيه، مقسمة إلي ٨٠٠ جنيه نفقات متغيرة، ٢٠٠ جنيه نفقات ثابتة. وإذا افترضنا أن إيراده الكلي من هذه الكمية هو ٩٠٠ جنيه. في هذه الحالة، نجد أن إيراده الكلي (٩٠٠) يغطي نفقاته المتغيرة (٨٠٠)، أو بمعنى آخر تكون خسائره (١٠٠) أقل من نفقاته الثابتة (٢٠٠). إذن من مصلحته أن يستمر في الإنتاج في الأجل القصير متحماً خسائر قدرها ١٠٠ جنيه، إذ أن توقفه عن الإنتاج سوف يحمله خسائر قدرها ٢٠٠ جنيه وهي النفقات الثابتة التي يجب عليه أن يتحملها سواء أنتج أم لم ينتج. أما في الأجل الطويل حيث يكون في استطاعته أن يغير من عناصر الإنتاج الثابتة، فعليه أن يخرج من الصناعة اذا ما استمرت هذه الخسائر. أما اذا كانت إيراداته الكلية هي ٧٥٠ جنيه فقط بمعنى أنها لاتغطي تكلفة إنتاجه المتغيرة، أو أن خسائره تفوق تكلفة إنتاجه الثابتة، فإن من مصلحة المنتج في هذه الحالة يتوقف عن الإنتاج، حتي في الأجل القصير، حيث أن استمراره سوف يحمله خسائر قدرها ٢٥٠ جنيه، في حين أن توقفه لن يحمله سوي قيمة النفقات الثابتة وهي ٢٠٠ جنيه.

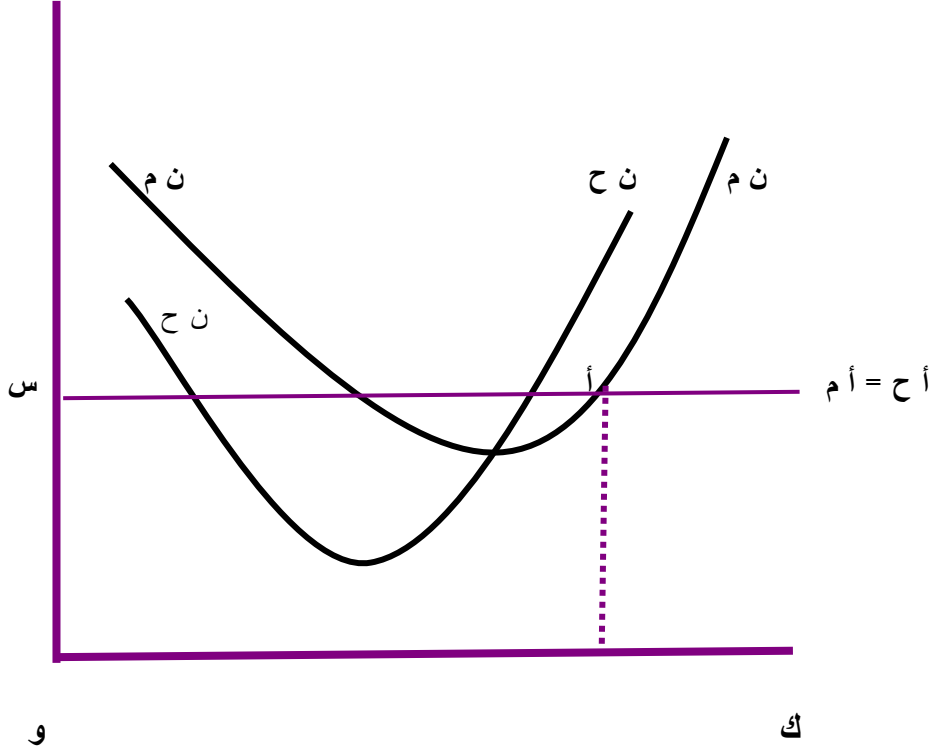
من كل ما سبق نخرج بأن المنتج الفرد، في حالة المنافسة الكاملة، يكون في حالة توازن في الأجل القصير عند النقطة التي يتساوي فيها الإيراد الحدي مع النقطة الحدية، بشرط ألا يقل الإيراد الكلي عن النفقة المتغيرة.

توازن المنتج في الأجل الطويل:

في الجزء السابق درسنا توازن المنتج الفرد، الذي يعمل في ظل سوق المنافسة الكاملة، وذلك في الأجل القصير. ووجدنا أن المنتج يكون في حالة توازن اذا ما تساوي الإيراد الحدي مع النفقة الحدية، وقد قمنا باستعراض حالتين لهذا التوازن: الأولى وهي التي يكون فيها الإيراد المتوسط أو السعر أعلي من النفقة المتوسطة، وفي مثل هذه الحالة يحقق المنتج أرباحاً إجمالية. والحالة الثانية وهي التي يكون الإيراد المتوسط أقل من النفقة المتوسطة الكلية وأعلي من النفقة المتوسطة المتغيرة، وفي مثل هذه الحالة يتحمل المنتج خسائر كما أوضحنا.

أما في الأجل الطويل، حيث يكون هناك من الوقت ما يكفي لدخول منتجين جدد للاستفادة من الأرباح، اذا ما تحققت مثل هذه الأرباح. أو خروج منتجين قدامي هرباً من الخسائر، اذا كان لابد من

تحملهم مثل هذه الخسائر في الأجل القصير. ويؤدي دخول أو خروج المنتجين إلى إحداث تغيرات في العرض الكلي للسلعة بالزيادة أو النقصان، بحيث يؤثر ذلك على السعر السائد في السوق انخفاضاً أو ارتفاعاً، وبالتالي يؤدي إلى التأثير على الأرباح أو الخسائر بحيث تتلاشي في الأجل الطويل، وبذلك يحصل كل منتج على أرباحه العادية فقط، ومن ثم ينعقد الدافع لدخول منتج جديد أو خروج منتج قديم. وهنا تصبح الصناعة كلها في حالة توازن.



شكل (٣٠) : توازن المنتج في الأجل الطويل

فإذا ما عدنا إلى حالة المنتج الممثلة في الشكل الموضح، حيث حصل على ربح قدره $س ن$ عن كل وحدة من الوحدات المنتجة، ولو افترضنا نتيجة لتوفر المعرفة الكاملة بأحوال السوق أن كل المنتجين يحصلون على أرباح غير عادية، فإن هذه الأرباح سوف تغري منتجين جدد للدخول في هذه الصناعة للاستفادة من معدل الربح المرتفع، وبالرغم من افتراضنا السابق من أن دخول منتج واحد لن يؤثر على العرض الكلي للسلعة في السوق، إلا أن دخول أعداد كبيرة من المنتجين من شأنه أن يزيد هذا العرض للدرجة التي تخفض من السعر إلى مستوى أقل من المستوي $س$. ومن شأن هذا الانخفاض في السعر، مع بقاء منحنيات النفقة على ما هي عليه، أن يؤدي إلى انخفاض معدل الربح. وهكذا نجد أن دخول أي عدد من المنتجين، يؤدي إلى انخفاض الخط $أ ح = أ م$ إلى المستوي الذي يمس فيه منحنى النفقة المتوسطة عند أدنى نقطة له، وهي النقطة $أ$ في الشكل الموضح. وعند هذه النقطة يكون الإيراد المتوسط وس مساوياً للنفقة المتوسطة، ومن ثم تتلاشي الأرباح التي كان يحصل عليها المنتجون، وينعقد الدافع لدخول منتج جديد وتصبح الصناعة كلها في حالة توازن.

أما إذا ما عدنا إلى حالة المنتج والتي كان يتحمل فيها خسائر قدرها $ن س$ عن كل وحدة منتجة، فإنه وإن كان يتحمل هذه الخسائر في الأجل القصير إذا كانت أقل من نفقاته الثابتة، إلا أنه

في الأجل بالطويل سوف يخرج هو ومن في مثل وضعه من مجال الصناعة، مما يؤدي إلي نقص العرض الكلي للسلعة في السوق، وبالتالي يرتفع السعر إلي مستوى أعلي من المستوي س، ويتمثل ذلك بيانياً في ارتفاع الخط $ا ح = ا م$ ، ويستمر هذا الخط في الارتفاع، مع خروج أى مجموعة من المنتجين، إلي الحد الذي يمس فيه منحنى النفقة المتوسطة. وهنا تتساوي النفقة المتوسطة مع الإيراد المتوسط، وتتلاشي الخسائر التي كان يتحملها المنتجون، وينعدم الدافع لخروج المنتجين من هذه الصناعة، وهنا تصبح الصناعة كلها في حالة توازن. ومن ذلك نري أن شروط التوازن بالنسبة للمنتج وبالنسبة للصناعة في الأجل الطويل هي:

$$\text{الإيراد الحدي} = \text{النفقة الحدية، وأن: الإيراد المتوسط} = \text{النفقة المتوسطة.}$$

ثانياً: توازن المنتج في حالة احتكار البيع:

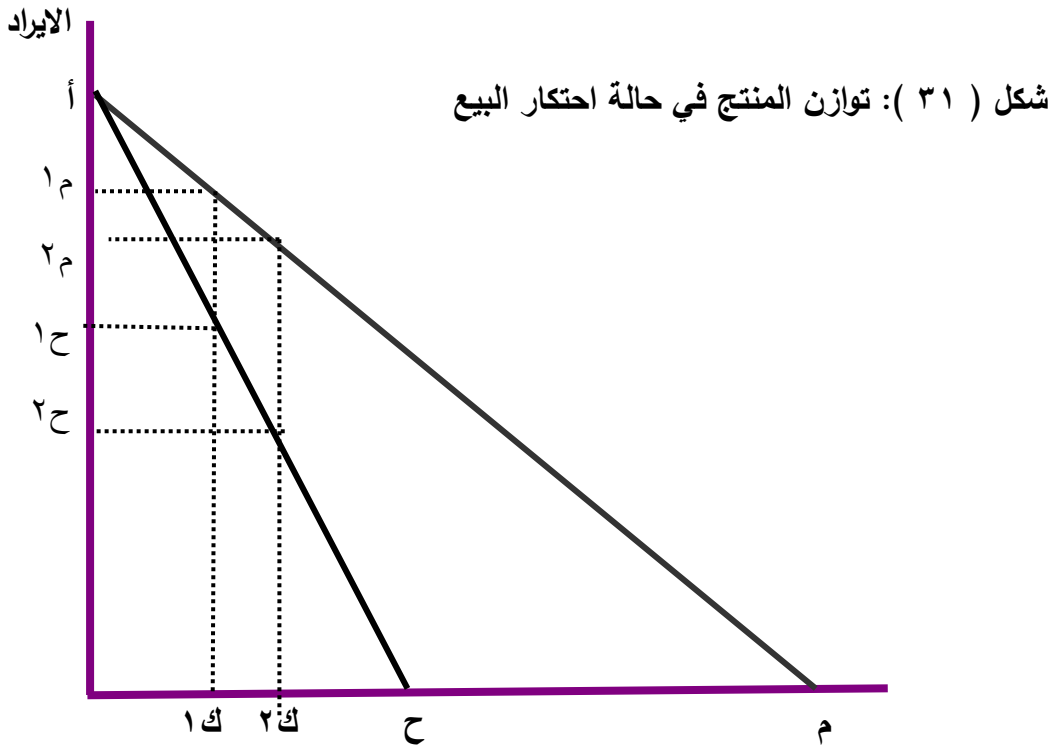
يتميز هذا النوع من الأسواق بوجود منتج واحد يقوم بإنتاج السلعة، ولا يشاركه في إنتاجها أحد. ومن ثم فإن العرض الفردي لهذا المنتج يكون هو العرض الكلي للسلعة في السوق. وليس معني وجود منتج محتكر أن يكون في استطاعته التحكم التام في أحوال السوق، إذ أن طلب المستهلكين، بالإضافة إلي عرض المنتجين، يمثل عنصراً فعالاً في تحديد السعر، فلا يستطيع المحتكر مثلاً أن ينتج أى كمية يشاء ويبيعها بأي سعر يريد، ولكنه يستطيع فقط أن يتحكم أما في السعر الذي يبيع به وإما في الكمية التي يعرضها للبيع. فإذا ما حدد المنتج سعراً محدداً يبيع به السلعة، فإن المستهلكين هم الذين يحددون الكمية التي يطلبونها عند هذا السعر. وإذا ما حدد المنتج الكمية التي يبيعها، فإن المستهلكين هم الذين يحددون السعر الذي يشترون به هذه الكمية.

من ذلك نري أنه اذا ما أراد المنتج المحتكر أن يبيع كميات إضافية من السلعة التي ينتجها، فإنه لا يستطيع ذلك إلا اذا قام بتخفيض السعر للحد الذي يجعل المستهلكين يشترون هذه الكمية، وهذا يعني أن الزيادة في الكمية المنتجة لابد وأن تكون مصحوبة بانخفاض في السعر. وبذلك نستنتج أن منحنى الطلب علي المنتج المحتكر إنما يأخذ الشكل المألوف لمنحنى الطلب ذو الميل السالب، والجدول التالي يعطي مثلاً لجدول الطلب والإيراد الحدي لأحد المنتجين.

جدول (٩) : الإيراد الكلي والإيراد الحدي

الكمية	الثمن	الإيراد الكلي	الإيراد الحدي
١	٢٠	٢٠	٢٠
٢	١٩	٣٨	١٨
٣	١٨	٥٤	١٦
٤	١٧	٦٨	١٤
٥	١٦	٨٠	١٢
٦	١٥	٩٠	١٠
٧	١٤	٩٨	٨
٨	١٣	١٠٤	٦
٩	١٢	١٠٨	٤
١٠	١١	١١٠	٢

وبلاحظ من الجدول أنه علي خلاف الحال بالنسبة للمنتج الفرد في ظل المنافسة الكاملة، نجد أن الإيراد الحدي الذي يواجه المنتج المحتكر يختلف عن الإيراد المتوسط. كما أن معدل الانخفاض في الإيراد الحدي، يكون أكبر من معدل الانخفاض في الإيراد المتوسط، ويمكن القول أنه اذا كان الإيراد المتوسط، أى الطلب، يأخذ شكل خط مستقيم، فإن الإيراد الحدي يأخذ أيضا شكل خط مستقيم يقع إلي يسار أدني خط الطلب، ويكون معدل تغيره ضعف معدل تغير خط الطلب. والشكل التالي يمثل العلاقة بين هذين المتغيرين بالنسبة للمنتج المحتكر، حيث نجد أن: الخط أ م يمثل خط الإيراد المتوسط أو خط الطلب. الخط أ ح يمثل خط الإيراد الحدي.



ومن هذا الشكل نري أن المنتج اذا ما قام بإنتاج الكمية ك١ إلي ك٢ أى بمقدار ك١ ك٢، فان ذلك سوف يؤدي الى انخفاض الثمن من م١م ٢م أى بمقدار المسافة م١م ٢م. وسوف يؤدي ذلك أيضا الى انخفاض الإيراد الحدي من ح١ ح ٢ أى بمقدار المسافة ح ١ ح ٢.

ثانيا: توازن المنتج المحتكر:

يكون المنتج المحتكر في حالة توازن اذا ما أنتج تلك الكمية التي تعطى أكبر ربح ممكن، وبالتالي فان المنتج يستمر في الانتاج ما دامت كل وحدة جديدة يقوم بإنتاجها تحقق له ربحاً صافياً يضاف إلي جملة الأرباح التي سبق تحقيقها من الكميات السابقة، وهذا معناه أنه، علي الرغم من أن أى وحدة جديدة ينتجها، ستؤدي إلي خفض الإيراد الحدي الذي يحصل عليه، كما تؤدي أيضا إلي

زيادة النفقة الحدية، بحيث تحقق ربحاً حدياً موجباً. ويتوقف المنتج عن التوسع في الإنتاج، عند النقطة التي تتساوى فيها النفقة الحدية (المتزايدة) مع الإيراد الحدي (المتناقص)، إذ أن إنتاج أى وحدة إضافية بعد هذه النقطة من شأنه أن يجعل الإيراد الحدي لها أقل من نفقتها الحدية، وبالتالي تحقق له ربحاً حدياً سالباً (خسارة) يخفض من جملة الأرباح التي يحققها من جميع الوحدات السابقة. والجدول التالي يمثل تكلفة الإنتاج الحدية والإيراد الحدي لأحد المنتجين.

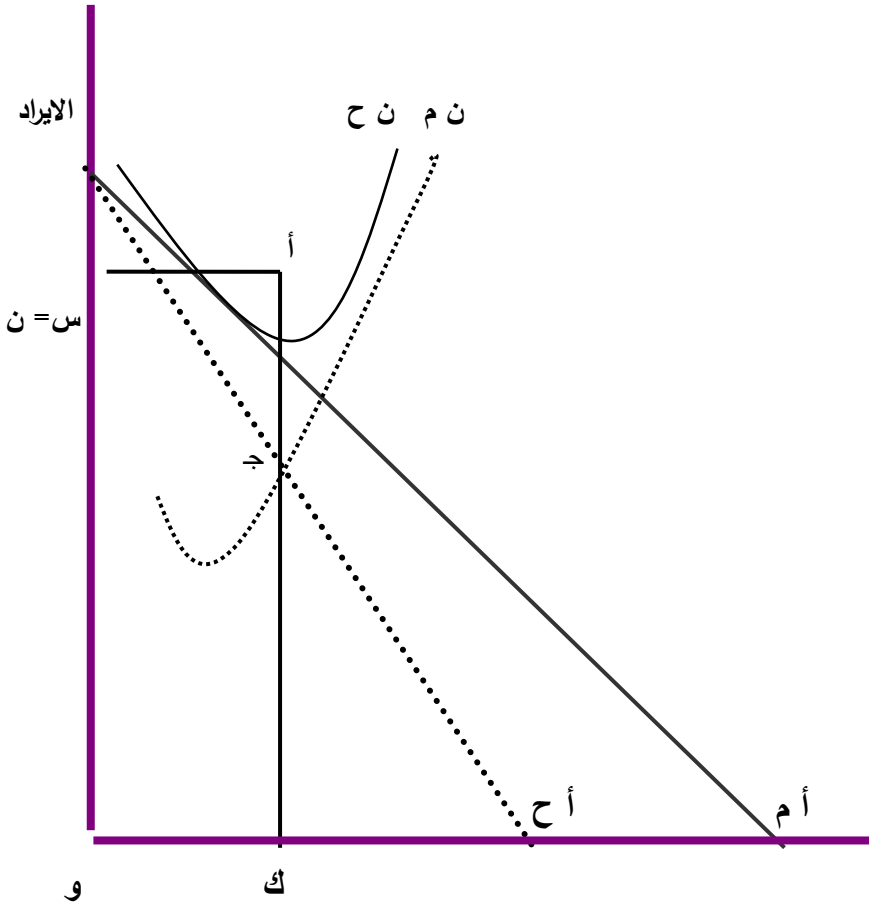
جدول (١٠) : الإيراد الحدي والنفقة الحدية والربح الحدي

الكمية	الإيراد الحدي	النفقة الحدية	الربح الحدي	الربح الإجمالي
١	٢٠	٥	١٥	١٥
٢	١٨	٦	١٢	٢٧
٣	١٦	٧	٩	٣٦
٤	١٤	٨	٦	٤٢
٥	١٢	٩	٣	٤٥
٦	١٠	١٠	٠	٤٠
٧	٨	١١	-٣	٤٢
٨	٦	١٢	-٦	٣٦

ويلاحظ من هذا الجدول، أنه علي الرغم من أن الإيراد الحدي يتناقص مع زيادة الإنتاج، ومن أن النفقة الحدية تتزايد، إلا أن مستوي النفقة الحدية يكون أقل من مستوي الإيراد الحدي في المراحل الأولى من الإنتاج، بحيث يؤدي التوسع في الإنتاج في هذه المرحلة إلي تزايد الأرباح الإجمالية فالوحدة الأولى مثلاً تكلف المنتج ٥، وتعطي له إيراداً قدره ٢٠، وبذلك تحقق له ربحاً قدره ١٥. والوحدة الثانية تكلف المنتج تكلفة ٦، أى أكثر من الوحدة الأولى وإيراداً قدره ٢٨، أى أقل من الوحدة الأولى، وبذلك تحقق له ربحاً حدياً قدره ١٢ فقط، يضاف إلي الربح الناشئ عن الوحدة الأولى، ليصبح الربح الإجمالي للوحدتين ٢٧. وهكذا الحال بالنسبة للوحدات التالية، حيث نجد أن كل وحدة إضافية تكلف المنتج تكلفة أعلى من الوحدة السابقة، في حين تعطي له إيراداً أقل، وبذلك تحقق له ربحاً حدياً أقل، يضاف إلي الربح الإجمالي المتحقق عن الوحدات السابقة. حتي اذا ما وصلنا إلي الوحدة السادسة فإننا نجد أن الإيراد الحدي يتساوي مع النفقة الحدية، وبذلك يكون الربح الحدي صفراً، ويبلغ الربح الإجمالي أقصى قيمة له وهي ٤٥، وهنا يكون المنتج في حالة توازن. وذلك لأن أى زيادة في الإنتاج بعد ذلك ستحقق له ربحاً حدياً سالباً أى خسائر، تخفض من أرباحه الإجمالية، فمثلاً نجد أن الوحدة السابعة تكلف المنتج ١١، وتعطي له إيراداً قدره ٨، وبذلك تحقق له خسارة قدرها ٣، تخصم من الربح السابق ليصبح ٤٢.

التوازن في الأجل الطويل:

إذا ما حقق المنتج المحتكر أرباحاً غير عادية في الأجل القصير، فإنه سيحتفظ بهذه الأرباح في الأجل الطويل حيث أنه لا يوجد ما يحول دون احتفاظه بهذه الأرباح إلا إذا ما حدث تغير في طلب المستهلكين أو في نفقات الإنتاج، وهذا طبعاً علي افتراض أن المنتج سوف يتمكن من إغلاق السوق علي نفس، ويمنع دخول منتجين آخرين من الدخول للاستفادة من الأرباح المالية. أما إذا كان المنتج يتحمل خسائر في الأجل القصير واستمرت هذه الخسائر في الأجل الطويل، فإنه لابد له أن يتوقف عن الإنتاج نهائياً أو يغير من حجم مشروعه، أي نفقاته الثابتة والمتغيرة، حتي تتلاشي هذه الخسائر. ويكون المنتج في حالة توازن، عند النقطة التي يمس فيها خط الإيراد المتوسط منحنى النفقة المتوسطة، كما في الشكل التالي:



شكل (٣١ مكرر): حالة توازن المنتج المحتكر في الأجل الطويل

وفي هذا الشكل نري أن المنتج ينتج الكمية وك، ويبيعها عند السعر وس، وتكون نفقته المتوسطة هي ون = وس، أي أن النفقة المتوسطة = الإيراد المتوسط، وبذلك لا يحقق المنتج أى أرباح غير عادية كما لا يتحمل أى خسائر.

الفصل الثالث

نظرية الأسواق

المبحث الأول: مفهوم السوق وأشكاله

المبحث الثاني: توازن السوق

تقديم:

سبق أن درسنا أثر كل من الطلب وعلاقات الطلب على الثمن، وكذلك أثر العرض وعلاقات العرض على الثمن، وتم دراسة كل قوى على حده، وحيث أن الواقع العملي يشهد تفاعلها معاً أى تفاعل قوى الطلب وقوى العرض في السوق من أجل تكون الأثمان. وحيث أن العوامل التي تؤثر فيهما تختلف من حالة إلى أخرى، ومن ثم يترتب على اختلاف القوى التي تتحكم في الطلب وفي العرض أن نفرق بين الأنواع المختلفة من الأسواق، وكيفية تكون الأثمان فيها، بأخذ قوى الطلب وقوى العرض معاً من خلال السوق.

المبحث الأول

مفهوم السوق وأشكاله

إذا كانت الوحدات الانتاجية تعتبر ركيزة من ركائز النظام الاقتصادي، فإنها إطار معين يمارس فيه المنظم نشاطه الاقتصادي بالمزج بين عناصر الإنتاج بالنسب الفنية المثالية. وهى لابد وأن تكون موجودة في إطار أشمل هي الدائرة التي تتعامل فيها والتي تعرض فيها إنتاجها وتشتري منها ما يلزمها من خدمات عناصر الإنتاج، وهذا الإطار العام الأشمل هو السوق.

وتحديد أثمان السلع والخدمات وأثمان خدمات عناصر الإنتاج تتأثر كلها بشكل السوق، فأثمان السلع تختلف في وضع يكون فيه منتج واحد متحكماً في العرض الكلي عن حالة أخرى يوجد فيها عدد كبير من المنتجين كل منهم يعمل مستقلاً عن الآخر. وطبيعة أسواق عناصر الإنتاج تؤثر في الأثمان التي تدفع لهذه العناصر، وكذلك بالنسبة لتكاليف الإنتاج وتوزيع الدخل الناشئ من الناتج الكلي بين أصحاب عناصر الإنتاج. أن بحث طريقة أداء الاقتصاد القومي لوظائفه الأساسية من خلال التحليل الجزئي الجزئي يتطلب إقامة نموذج نحاول من خلاله أن نرى كيف تتكون الأثمان، وكيف يتم تخصيص وتوزيع اموار بين مختلف الاستعمالات الإنتاجية والاستهلاكية، وكيف يتحقق التبادل والتداول. وإذا كان من المسلم به أن هناك ارتباط وتفاعل بين تلك العمليات وأن السوق هو الذي يقوم بعملية الربط بينها جميعاً، فإن التساؤل الذي يفرض نفسه هو عن معنى السوق وموضوعه، والأطراف المتعاملة في السوق، ووظائف السوق، وأشكال السوق، وسنرى ذلك باختصار.

ويتناول هذا المبحث شرح مفهوم السوق وأشكاله في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: مفهوم السوق وموضوعه.

المطلب الثاني: أشكال السوق.

المطلب الأول: مفهوم السوق وموضوعه:

أولاً: مفهوم السوق:

يعنى السوق تقليدياً المكان الذي يلتقي فيه كل من البائعين والمشتريين لتبادل السلع والخدمات من خلال عمليات البيع والشراء، ولكن هذه النظرة تغيرت حديثاً بعد تقدم وسائل الاتصال فالحدود

المكانية لم تصبح لها تلك ال أهمية المميزة، حيث يمكن لكل من المشتريين والبائعين إتمام صفقاتهم ومبادلتهم دون شرط التواجد معاً في نفس المكان.

ولذلك فإن السوق أصبح في المفهوم الحديث ينصرف إلى مفهوم التنظيم أكثر منه إلى مفهوم الحيز المكاني والمادي، فهو تنظيم لشبكة من المبادلات، أو شبكة تبادلية من العلاقات، تحدث من خلاله توافق وتعارض الرغبات ممثلة في العرض والطلب والتوازن والاحلال، ووجود زمان ومكان لوقوع الحدث، وسلعة أو سلع موضوعاً للتبادل، وثن أو أثمان لقياس قيم المبادلة. وتتم العمليات في السوق في شكل تدفقات أو تيارات للمتغيرات الاقتصادية موضوع العلاقة، سواء ما تعلق منها بكمية السلع المباعة أو المشتراة، والأثمان المقابلة، وعلى أساس أن عمليات البيع والشراء هي عمليات مستمرة خلال فترات زمنية معينة، ولأن تتحول تلك التدفقات إلى رصيد إلا عند تحديد مركز التوازن أو الثمن النهائي الذي يسود السوق.

أما موضوع السوق فهو تداول السلع والخدمات، وهنا يلزم التفرقة بين السوق العيني أو الحقيقي والسوق النقدية، فهذه الأخيرة تتعلق بطلب وعرض النقود. أما موضوع السوق هنا فهي السلع والخدمات، ويقصد بذلك سوق المنتجات أو المواد والتي تحولت من صورة غير قابلة للإشباع إلى صورة قابلة للإشباع المباشر في شكل سلع وخدمات قابلة للمبادلة والتداول.

ويتعين التفرقة بين السلع والخدمات الخاصة مثل الملابس المواد الغذائية، الأجهزة الكهربائية، الآلات، والسلع والخدمات الاجتماعية مثل الصحة في المستشفيات العامة، والتعليم العام، وخدمات الأمن والعدالة. فموضوع السوق أساساً هو السلع والخدمات الخاصة: فهذه السلع هي التي تخضع للتداول والتبادل وتعمل على إشباع الحاجات الفردية وتتحدد أثمانها طبقاً لقوى العرض والطلب، والتفرقة بني السلع الخاصة والسلع الاجتماعية لا تؤسس فقط على مجرد طبيعة ونوعية الحاجة التي تشبعها أو الشعور بها فليس كافياً أن ننظر إلى السلع الاجتماعية باعتبارها تلك السلع التي تكون الحاجة إليها أو الشعور بها جماعياً، وأن نعتبر السلع الخاصة هي تلك التي يكون الشعور بها والحاجة إليها فردياً ن فكل من السلع الخاصة والسع الاجتماعية تدخل في نطاق احتياجات الأفراد وخريطتهم التفضيلية. كما أن احتياجات الأفراد تتأثر أيضاً بالبيئة الاجتماعية، ولكن التفرقة بينهما تؤسس على النتيجة أو كيفية الاستفادة من العائد والمنافع المحققة من استخدام السلعة، ومن ثم يكون المعيار أساسه عدم المزاحمة والاستثناء، فالسلع الاجتماعية استخدامها ومنافعها متاحة للجميع مثل الطرق والمدارس، أما السلع الخاصة فإن تخصيصها لمستهلك ما بعد دفع الثمن من خلال السوق يمنع الآخرين من الاستفادة منها في اقتصاد المبادلة النقدية حيث يحصل المستهلك على السلعة ويحصل المنتج على الثمن بالنقود.

وفى إطار السلع الخاصة نفرق بين السلع المادية والخدمات فالسلع المادية هي التي لها حيز أو نطاق مادي من حيث الشكل أو الوزن أو الحجم أو غيرها مثل الملابس والمواد الغذائية والآلات، أما الخدمات فهي تعتمد على عمل الإنسان أصلاً وتحقق إشباعاً معيناً مثل خدمات الطبيب والحقاق والمحامي والميكانيكي والمدرس.. أسبوع الخ. وفى الحالتين فالسلع الاقتصادية الخاصة التي لها ثمن تشتمل على كافة الأشياء المتاحة والتي يتصور الإنسان قدرتها على إشباع حاجاته مباشرة أو بطريقة

غير مباشرة، وهذا يعنى توافر عدة شروط وهى: وجود رغبة إنسانية، الإدراك ب أهمية ذلك، وأخيراً وجود ثمن يتيح لنا الحصول على السلعة وتحقيق الإشباع.

كما يمكن أخيراً أن نفرق بين السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية، وهذه التفرقة تؤسس على معيار مدى الإنجاز في إشباع الحاجات، فالسلع الاستهلاكية هي تلك التي تحقق الإشباع المباشر للحاجات الإنسانية حيث تستهلك بمجرد استخدامها، وأن كانت فترة الاستهلاك قد تطور أو تقتصر، ولذلك فهي تنقسم إلى سلع معمرة أى يتم استهلاكها خلال فترات زمنية طويلة مثل الثلاجة والسيارة، وسلع فورية أى يتم استهلاكها بمجرد استخدامها مثل المواد الغذائية.

وعلى ذلك فالسلع الاستهلاكية هي التي تكون قادرة وبطريقة مباشرة على إشباع احتياجات الإنسان، أما السلع الإنتاجية فهي تلك التي تستخدم في إنتاج السلع الاستهلاكية أو السلع الإنتاجية الأخرى مثل الماكينات والعدد والآلات، وهى تساعد على تحقيق الإشباع بطريقة غير مباشرة، ورغم ذلك فهي أكثر أهمية في التنمية من السلع الاستهلاكية، ويتوقف حجم إنتاج السلع الاستهلاكية على الطاقة الإنتاجية للاقتصاد، أى حجم ما يحوزه من سلع إنتاجية في لحظة معينة. فالسلع الإنتاجية تنصرف إلى أى عنصر إنتاجي اقتصادي يقوم بوظائف متجددة، ويحقق دخلاً أو عملاً دورياً خلال فترات زمنية متتالية، وهى بذلك تنقسم إلى أجهزة وآلات، أى سلع رأسمالية، ومكونات الإنتاج أى سلع وسيطة، وموارد تندمج في الناتج وتتحول إلى شكل آخر وهى مواد الإنتاج أو المواد الخام.

ثانياً: الأطراف المتعاملة في السوق:

كما رأينا من قبل فإن الاقتصاد القومي يتكون قطاعات رئيسية ثلاث وهى القطاع الأول ويشمل الزراعة والرعي والصيد والنشاط الإخراجى، والقطاع الثانوى ويشمل الصناعة، والقطاع الثالث ويشمل التجارة والخدمات. وكل قطاع يتكون من مجموعة من الفروع وهذه الأخيرة تتكون من عديد من الهيئات والمؤسسات والمشروعات والوحدات الإنتاجية، وقد أطلقنا على ذلك الهيكل الاقتصادي.

غير أنه من وجهة نظر التعامل في السوق والأطراف المتعاملة في السوق يمكن القول أن الاقتصاد القومي يتكون من عدة قطاعات أو وحدات اجتماعية تتمثل في المنتجين والبائعين وأصحاب المشروعات، والمستهلكين، والحكومة، وكل وحدة لها وظائفها ومهامها وذلك من خلال عملية التبادل في السوق، ومن خلال تلك العملية أيضاً تتفاعل وتتشابك القرارات التي تتخذ على أساس أثمان السوق، والتي على أساسها تتحدد العلاقات بين هذه الوحدات أى أن السوق هو ملتقى للعلاقات بين القطاعات والوحدات المختلفة وأساس لاتخاذ القرارات وذلك في اقتصاد رأسمالي، ونرى هذه الأطراف بالتفصيل:

١ - الطرف الأول: المنتجين أو أصحاب المشروعات والبائعين:

يقوم هذا الطرف مع افتراض أن المنتجين بائعين أيضاً بمعرفة اتجاهات الطلب وحجمه من السوق، ثم يحدد حجم الإنتاج بناء على ذلك، وهذا يستلزم بالطبع حصوله على عناصر الإنتاج اللازمة من حيث الكم والكيف، وبذلك يتحدد موقفه في السوق كطالب لعناصر الإنتاج، ثم يقوم بعملية التجميع

والتوفيق بين عناصر الإنتاج من الموارد الطبيعية والعمل ورأس المال والمعرفة الفنية والآلات، بهدف إنتاج السلع والخدمات وتقديمها للمستهلكين، وهو بذلك يعمل كعارض للمنتجات، ومن ثم فإن المنتج أو صاحب المشروع يطلب ويشترى أولاً عناصر الإنتاج من السوق، ثم بعد عملية الإنتاج يطرح المنتجات أى السلع والخدمات للتداول وتقديمها للأطراف المقابلة في السوق في مقابل الحصول على أثمان أو دخول نتيجة هذا التقديم.

٢ - الطرف الثاني: المستهلكين:

ونقصد بالمستهلك هنا وحدة اجتماعية قد تتمثل في الفرد أو العائلة أو مجموعة من الأفراد يجمعها تنظيم فى شكل مشروع أو هيئة مستهلكة للسلع، وهذه الوحدة لا تهدف إلى تحقيق الربح كالمشروع المنتج، إنما الهدف هو تحقيق أقصى إشباع لحاجتها بسلطة السلع والخدمات التي تحصل عليها من السوق مقابل إنفاق دخلها أو جزء منه، وهى تحصل على هذا الدخل عن طريق السوق أيضاً عندما تعرض خدماتها للمشروعات المختلفة سواء تمثلت هذه الخدمات في تقديم قوى العمل أو المواد الإنتاجية اللازمة لعملية الإنتاج، وفى هذه المرحلة تعمل تلك الوحدات، أى جميع أفراد المجتمع العاملين تقريبا، كعارض في مقابل عوائد هي دخول أو أثمان عناصر الإنتاج والتي تتمثل في الأجور كدخل للقوة العاملة، والفائدة كدخل لرأس المال، والربح كدخل للتنظيم وصاحب المشروع، والريع كعائد للموارد الطبيعية. فضلاً عن ثمن المواد الأولية، ويستخدم أصحاب هذه الدخل تلك الدخل في الحصول على السلع والخدمات التي تنتجها المشروعات وبذلك تتحول هذه الوحدات في مرحلة ثانية لتمثل جانب الطلب.

٣ - الطرف الثالث في السوق: الحكومة أو الدولة:

وقد أصبحت الدولة شخصية اقتصادية كاملة ومزدوجة، فهي تقوم في بعض الحالات بدور المنتج، فتنتج وتقدم السلع والخدمات للأفراد والمشروعات، كما تقوم بدور المستهلك فتحصل على السلع والخدمات من المنتجين وقد أضيفت وظيفة جديدة لها حيث يرتبط دورها الأساسي بإقامة التوازن، وتصحيح آثار السوق فيما يتعلق بالعلاقات بين المنتجين والمستهلكين مثل التسعير الجبري، ونظام الدعم، والحصص والإعانات، فضلاً عن الوظائف الاقتصادية الأخرى في الدخل أو مع الخارج، وهى تتصل بدرجة أو أخرى بالسوق الداخلي أو السوق الخارجي.

وهكذا تصبح كل وحدة اجتماعية، أيا كانت مسمياتها، مرة عارضة، ومرة أخرى طالبة حسب موقعها من السوق والمبادلة، وهذا يعنى أن تدخل هذه الوحدات في علاقات، وتتبادل فيما بينها السلع والخدمات التي تشبع احتياجاتهم وذلك من خلال السوق، فكل وحدة اجتماعية تنتج أو تستهلك، ففي نفس الوقت هي منتج للسلع والخدمات، ومستهلك للسلع والخدمات، وكلما تقدم المجتمع وزاد التخصص وتقسيم العمل، كلما اتسعت وتعددت القرارات في المجتمع وتحددت وظائف كل عنصر، وأصبح هناك احتياج واعتماد متبادل، وبالطبع فإن استخدام النقود في المبادلة يسهل ويبسر من أداء الاقتصاد لوظائفه التبادلية والتي يلعب السوق دوراً رئيسياً فيها.

ثالثاً: وظائف السوق:

يعد السوق الأداة الرئيسية في التحليل الاقتصادي الرأسمالي بصفة عامة، حيث كما رأينا يتم سير وأداة وإدارة هذا الاقتصاد بواسطة جهاز السوق، أى من خلال ميكانيزم السوق، كما يتم الاعتماد عليه في بلورة وصياغة العديد من النظريات الاقتصادية بالنسبة للنظرية الحدية، وذلك كما رأينا في أساسها الفلسفي، والمبادئ العامة التي تحكمها، ويمكن أن نذكر وظائف السوق باختصار فيما يلي:

الوظيفة الأولى: تحديد أثمان السوق:

كما رأينا فإن الأثمان هي أساس اتخاذ القرارات من جانب العناصر المتقابلة في السوق، صحيح أن المبادلة بين المنتجين تتم في السوق من خلال تقديم سلع وخدمات مقابل نقود، ولكن النقود هنا هي التعبير النقدي " الخارجي " لقياس قيم المبادلة، أى أن النقود أو الدخل يقدر على أساس الأثمان وتقاس كفاءة السوق بمدى التعادل بين الأثمان أو القيم النسبية، أى قيم مبادلة عناصر الإنتاج وخاصة العمل وقيم السلع والخدمات وخاصة السلع الاستهلاكية والتي يقدمها المنتجون مقابل حصولهم على خدمات عناصر الإنتاج، ويترتب على عدم التعادل الاختلال في الأثمان النسبية ومن ثم عدم تناسب القدرات أو الدخول الفردية مع أثمان السلع الاستهلاكية التي يحتاجها الفرد، فإذا كان عدم التعادل يعود لصالح المنتج على حساب المستهلك فسوف ترتفع أثمان السلع والخدمات المنتجة دون أن ترتفع بنفس النسبة أثمان أو دخول عناصر الإنتاج وخاصة العمل.

الوظيفة الثانية: تخصيص وتوزيع الموارد:

ويقصد بذلك توزيع الموارد الاقتصادية على الفروع الإنتاجية المختلفة من خلال آليات السوق، وكذلك كيفية استخدام الموارد بطريقة تحقق أحسن نتيجة ممكنة بواسطة جهاز السوق أيضاً.

ويترتب على هذه الوظيفة وطبقاً للتصور النظري، والذي قد لا يتحقق عملاً إلا مع سيادة المنافسة الكاملة، عدة خطوات:

أ - الخطوة الأولى: تتعلق بتحديد حجم الإنتاج كما ونوعاً، وهو يتحدد من خلال السوق وعلى أساس دراسة الاحتياجات والطلب الحالي والمتوقع لرغبات المستهلكين، أو ما يعرف بمبدأ سيادة المستهلك.

ب - الخطوة الثانية: تتعلق بتقدير وتوفير الموارد وعناصر الإنتاج اللازمة لهذا الإنتاج، وهذا يتحقق أيضاً من خلال السوق والعلاقة بين المنتجين وأصحاب عناصر الإنتاج.

ج - الخطوة الثالثة: تتعلق بالاختيار الفني، واختيار طريقة الإنتاج المثلى التي تحقق الحصول على أحسن نتيجة ممكنة بأقل جهد ونفقة ممكنة، وهذا يتحقق أيضاً من خلال السوق بالمقارنة بين التكاليف النسبية، أى المقارنة بين أثمان عناصر الإنتاج وكمياتها في كل طريقة لإنتاج حجم معين من الناتج.

د - الخطوة الرابعة: طرح المنتجات في التداول وتحديد أثمانها، وهذا يتحدد أيضاً من خلال السوق.

وفى جميع الحالات فإن زاوية المعالجة في اتخاذ القرارات الخاصة بالتخصيص في كافة المراحل تتم بصورة جزئية ووحيدة على مستوى المشروع الفردي وليس على مستوى الاقتصاد القومي من

خلال الوحدات الفردية الممارسة للنشاط الإنتاجي وطبقاً لمصالحها الذاتية، والذي تحكمه الربحية التجارية وتعظيم الأرباح، والذي يقوم بعملية التنسيق بين تلك القرارات هو السوق.

الوظيفة الثالثة للسوق: التوزيع:

يتعلق ذلك بتوزيع الناتج أو المنتجات التي أصبحت سلعاً وخدمات بين المستهلكين، فالإنتاج الرأسمالي إذا كان يتحدد على أساس رغبات المستهلكين، فلا بد أن يتوجه عند إتمامه عند إتمامه إلى هؤلاء المستهلكين، فالتوزيع يتم هنا من خلال السوق ويرتبط بأثمان السلع وبقدرات المستهلكين أى قوتهم الشرائية، وبمدى العلاقة بين لاستهلاك ولاذخار، ومدى قدرة السلع والخدمات على إشباع احتياجاتهم، وإذا كانت قدرة المنتج على تصريف منتجاته تتوقف على القدرات الشرائية للمستهلكين، فإن هذه الأخيرة تتحدد على أساس ما تلقوه مسبقاً من المنتج من دخول مقابل مساهمتهم أو مشاركتهم في العملية الإنتاجية، وهنا ننقل إلى الوجه الثاني والهام من المشكلة وهي مشكلة توزيع الدخل بين العناصر المشاركة في الإنتاج بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وهذا يتوقف على أثمان عناصر الإنتاج، وتلك الأثمان تتحدد أيضاً في السوق من حيث الكم والقيمة طبقاً لقوى العرض وقوى الطلب، وفي بعض الأحيان لا يحقق هذا التوزيع دخولاً كافية لإشباع احتياجات الأفراد، أو يؤدي إلى التفاوت في توزيع الدخل مما يؤدي إلى الاختلال بين العرض والطلب كارتفاع في الأثمان مثلاً، أو وجود فائض في المعروض، وكذلك الكميات التي يمكن إنتاجها واستهلاكها، وترتبط هذه الوظيفة للسوق بكفاءة أدائه للوظائف الثلاث السابقة.

الوظيفة الرابعة للسوق: التنبؤ المستقبلي:

وهي تتعلق بقدرة السوق على مواجهة المستقبل، ففي السوق يتحدد الاستهلاك، كما يتحدد الاستثمار والفائض، أى احتياجات التجديد والتوسع في الطاقة الإنتاجية لمواجهة زيادة الطلب المتوقعة، أى أن وظيفة السوق هي هنا التوفيق بين الطلب والعرض بالرغم من اختلاف المراحل الزمنية بينهما. وإن كان من المشكوك قيام السوق بوظيفة التنبؤ المستقبلي بدقة حيث أنه يعكس الوضع كما هو عليه، لاكما يجب أن يكون.

المطلب الثاني: أشكال السوق:

يرفض الاقتصاديون حالياً تعريف السوق بأنه المكان الذي يتقابل فيه عدد من البائعين وعدد من المشترين لتبادل سلعة معينة، إذ يغلب علي هذا التعريف أنه يربط السوق بمكان معين لا يتعداه، وبأسلوب معين للتعامل وهو المقابلة المباشرة بين البائعين والمشترين، بينما نجد أن معظم السلع التي نعرفها في الوقت الحاضر، يتم تبادلها في أسواق غير محددة بمكان معين، إذ قد تشمل العالم كله، فسوق نوع معين من السجائر المصرية قد تشمل كل مكان في الجمهورية، وقد تتعداها إلى دول أخرى. كذلك نجد أن سوق سلعة أخرى كالسيارات مثلاً لا تحددها الحدود السياسية أو الجغرافية للدولة المنتجة لها، بل قد تتعداها إلى كل مكان في العالم يوجد به أشخاص علي استعداد لشرائها، وهكذا الحال بالنسبة للكثير من السلع، أو بالأحرى بالنسبة للغالبية العظمى من السلع، فقد يتم تبادلها في أماكن قد تكون بعيدة، كل البعد عن مكان إنتاجه، وتكون منتشرة جغرافياً للدرجة التي لا يمكن أن نضع لها

حدود. كذلك يلاحظ أنه لا يشترط لقيام السوق أن يتم التقاء مباشر بين البائعين والمشتريين، إذ قد يتم الالتقاء بينهم بأي وسيلة من وسائل الاتصال كالمراسلة أو البرق أو أى طريقة أخرى.

قلنا أن الاقتصاديين المحدثين يعتبرون أن السوق قائمة اذا كان هناك وسيلة للاتصال بين مجموعة من البائعين والمشتريين لتبادل سلعة معينة بسعر معين وفي ظل ظروف معينة. وباختلاف هذه العناصر من سوق إلي أخرى، فإننا نفرق بين أربعة أنواع من الأسواق وهي سوق المنافسة الكاملة وسوق المنافسة الاحتكارية وسوق احتكار القلة وسوق الاحتكار الكامل. وسنتاولها بالشرح فيما يلي:

أولاً: سوق المنافسة الكاملة: Perfect Competition

عندما يتعلق الأمر بوجود عدد كبير من المنتجين أو البائعين وكذلك عدد كبير من المشتريين، والتجانس التام بين وحدات السلعة لا يستطيع منتج بمفرده أو مستهلك بمفرده أن يؤثر في السوق بل ويكون الثمن السائد في السوق كمعطى، أى كطرف محدد في السوق تحديداً لإرادة للمشروع فيه، ويمثل هذا الشكل للسوق النموذج المثالي للرأسمالية كما تصورها الاقتصاديون الكلاسيك، كما أنها أساس تطبيق غالبية التحليل الاقتصادي الوحدى، ومن ثم فتوافرها هو الشرط الأساسي لصحة هذا التحليل، غير أن الواقع العملي لم يشهد تطبيق ووجود المنافسة الكاملة على الإطلاق، أو وجودها في إطار تاريخي محدود جداً.

تعتبر السوق تنافسية كاملة اذا ما توافرت فيها مجموعة من الشروط تبين الظروف العامة التي تسودها، سواء من حيث طبيعة السلعة، أو من حيث طبيعة المتعاملين وعددهم، ويمكن إيجاز هذه الشروط فيما يلي:

١- كبر عدد المتعاملين:

يشترط أن يكون في السوق عدد كبير جداً من البائعين والمشتريين، وكبر العدد هنا لا يحدده رقم معين بقدر ما تحدده الأهمية النسبية للفرد في هذه السوق. فيعتبر عدد المنتجين كبيراً اذا كان العرض الفردي لأي منتج من المنتجين من الصفر بحيث لا يستطيع أن يؤثر علي العرض الكلي للسلعة، أو للدرجة التي يمكننا فيها القول بأن دخول منتج جديد في مجال إنتاج هذه السلعة لن يؤدي إلي زيادة العرض الكلي لها بدرجة تؤثر علي السعر، وبأن خروج منتج من القائمين بالإنتاج، لن يؤدي إلي نقص العرض الكلي بدرجة تؤثر علي السعر. وبنفس الطريقة، يمكننا القول بأن عدد المشتريين يكون كبيراً، اذا كان الطلب الفردي لأي مشتري من الصفر بحيث لا يؤثر علي الطلب الكلي للسلعة.

٢- عدم وجود اتفاق بين المتعاملين:

يشترط لتوافر حالة المنافسة الكاملة، إلا يكون هناك أى نوع من الاتفاقات المعقودة، بين مجموعتين من المتعاملين في السوق، سواء كان هذا الاتفاق بين مجموعة من المنتجين وبعضهم البعض لإتباع سياسة إنتاجية معينة، أو تحديد سعر معين، أو للوقوف ضد مجموعات أو أفراد أخرى من المنتجين. أو كان هذا الاتفاق بين مجموعة من المشتريين وبعضهم البعض لأحداث تأثير معين علي أحوال السوق، أو كان هذا الاتفاق بين مجموعة من المنتجين ومجموعة من المشتريين علي تبادل كمية معينة من السلعة بشروط خاصة خارج تلك التي تحددها قوي السوق. ويعتبر شرط عدم وجود اتفاق بين

المتعاملين في السوق مكملاً لشرط كبير عدد المتعاملين، إذ أن الغرض من كلا الشرطين هو عدم وجود عناصر احتكارية تؤثر علي السوق.

٣- المعرفة الكاملة بأحوال السوق:

يشترط أيضاً في سوق المنافسة الكاملة أن يكون جميع المتعاملين علي معرفة كاملة بأحوال السوق السائدة فعلاً، وعلي علم دائم بأي تغيرات تحدث فيها، بحيث لا يستطيع أى منتج رفع سعره مدعياً أن السلعة التي يعرضها تفضل غيرها مما يعرضه بقية المنتجين، أو مدعياً حدوث تغيرات في أحوال السوق تستوجب رفع السعر. ويفترض من جانب المنتجين أنهم علي معرفة تامة بفنون الإنتاج لدرجة لا تمكن أحد المنتجين الانفراد بفن إنتاجي يمكن إنتاج السلعة بتكلفة أقل من غيره، وإلا أدى ذلك إلي تمتعه بقوة احتكارية تميزه عن غيره من المنتجين.

٤- حرية الدخول والخروج:

وتعني حرية الخروج أن أى منتج من المنتجين يستطيع أن يتوقف عن الإنتاج سواء بصفة مؤقتة أو بصفة دائمة في أى وقت يشاء، دون وجود أى مانع يحول دون توقفه. كما تعني حرية الدخول أن أى فرد أو شركة تستطيع أن تدخل مجال الإنتاج، دون أن تقابل بمعارضة من جانب المنتجين القائمين متمثلة في شكل تكتل لإغلاق السوق عليهم، أى دون الحاجة إلي الحصول علي تصريح خاص أو امتياز معين من جانب الحكومة.

٥- تماثل وحدات السلعة:

يعني هذا الشرط أن تكون وحدات السلعة التي ينتجها كل منتج متماثلة أو متجانسة تماماً مع الوحدات التي ينتجها، بحيث لا يوجد أى نوع من الاختلاف بين هذه الوحدات، سواء كان هذا الاختلاف حقيقياً أو وهمياً، حيث أن وجود اختلاف، حتي وإن كان وهمياً، كأن يكون قاصراً علي اسم السلعة أو لونها أو الطريقة التي تغلف بها، قد يكون من شأنه أن يخلق اختلافاً في الأسعار بين المنتجين لا يتفق أو لا يتناسب مع اختلاف النوعية.

٦- ضرورة وجود سعر واحد:

إذا ما توافرت جميع الشروط السابقة، فإنه بناء علي ذلك سوف يسود السوق سعر واحد تتم عنده جميع المبادلات. وأي منتج يحاول أن يرفع سعره عن هذا السعر سيكون من نتيجته أعراض جميع المشتريين عنه وتحولهم إلي غيره من المنتجين، وخصوصاً أننا نفترض أن المشتريين علي معرفة كاملة بأحوال السوق، وأن بالسوق عدد كبير من المنتجين قادرين علي مواجهة تحول طلب المشتريين من هذا المنتج إليهم، وأن السلعة التي يتم التعامل فيها ذات وحدات متماثلة بحيث لا يستطيع هذا المنتج أن يبرر سعره المرتفع باختلاف النوعية. كما أن خفض السعر عن طريق أحد المنتجين سيؤدي إلي تحول جميع المشتريين إليه، ولكنه بناء علي افتراضنا السابق فإن هذا المنتج سوف يبيع كل ما لديه من السلعة عند السعر المنخفض، في حين يظل الطلب الكلي علي السلعة كما هو، بحيث يستمر التعامل في السوق بالسعر السائد.

ثانياً: سوق المنافسة غير الكاملة أو المنافسة الاحتكارية: Monopolistic Competition

فى نهاية العشرينات وبداية الثلاثينيات من القرن العشرين أوضحت الجهود التحليلية لبعض علماء الاقتصاد أنه لم يعد من المستساغ إزاء التغييرات التي تمت في واقع الاقتصاد الرأسمالي واتجاهه نحو سيطرة الشكل الاحتكاري على الأسواق، أن نفترض أن الشكل العام للمشروع يتمثل في المشروع الذي ينتج في ظل المنافسة الكاملة، وأن الاحتكار لا يمثل إلا حالة استثنائية، وإنما يتجه الشكل العام نحو مشروع ينتج في سوق يوجد فيه عدد من المشروعات من الكبر بحيث يمكن القول بوجود المنافسة، ولكنه ينتج وحدات من السلعة غير متجانسة مع وحدات السلعة التي تنتجها المشروعات الأخرى الموجودة في هذا الفرع من فروع الإنتاج، وهذا ما يعبر عنه بالقول بأن المشروع يبدأ في تمييز وحدات سلعته عن المشروعات الأخرى الموجودة في هذا الفرع من فروع الإنتاج، وهذا ما يعبر عنه بالقول بأن المشروع يبدأ في تمييز وحدات سلعته تمييزاً يعطيه نوعاً من الاحتكار بالنسبة للوحدات التي ينتجها. وهنا يتعلق الأمر بشكل من أشكال السوق يسمى بسوق المنافسة الاحتكارية، أو سوق المنافسة غير الكاملة بصفة عامة هذا، وقد تكون المنافسة الاحتكارية من جانب العرض كما رأينا، أى تعدد المشروعات أو المنتجين، ولكن العدد هنا وسط بين القلة وبين الكثرة في مواجهة الكثرة من الطالبين، وقد تكون المنافسة الاحتكارية من جانب الطلب حيث عدد الطالبين هنا ليس كثيراً وليس قليلاً، ولكن يقابلهم عدد كبير من العارضين.

إذا ما حاولنا تقييم شروط سوق المنافسة الكاملة ومدي واقعيته، لوجدنا أنه قلما تتوافر مثل هذه الشروط مجتمعة إلا بالنسبة للنذر القليل من الأسواق، وبصفة خاصة تلك التي يتم فيها تبادل المواد الخام، وخصوصاً على المستوى الدولي. في حين أن معظم السلع الأخرى، يتم تبادلها في أسواق لا تتوافر فيها كل أو بعض هذه الشروط. فنجد مثلاً أنه بالنسبة للشروط الخاصة بكبر عدد المتعاملين فإن معظم السلع يتم إنتاجها عن طريق عدد من المنتجين، ليس من الكبر بحيث تصبح الأهمية النسبية لكل منهم من الصفر للدرجة التي لا يستطيع أن يؤثر فيها على السوق، كذلك نجد أنه قد يسود السوق بعض الاتفاقات بين المتعاملين، سواء كانت هذه الاتفاقات صحيحة أو ضمنية، بمعنى أن كل منتج قد يجد أن عليه مراعاة بعض القواعد العامة، وعدم اتباع سياسة قد تضر غيره من المنتجين، ليس حرصاً عليهم ولكن خوفاً من ردود فعلهم وما قد يقابل به من سياسات مضادة.

هذا بالإضافة إلى أن توافر المعرفة الكاملة بأحوال السوق شرط قد يصعب تحقيقه، إذ نجد أن المنتجين يتفاوتون فيما بينهم من حيث كفاءتهم ومعرفتهم بظروف السوق وأحوالها، فالبعض قد يعرف بعض فنون الإنتاج لا يعرفها غيره، والبعض قد يكون على دراية بمصادر الخامات الرخيصة قد لا يعرفها غيره.

كذلك نجد أن شرط توافر حرية الدخول والخروج غير موجود بصفة عملية إلا في حالات قليلة، إذ أن أى فرد يحاول دخول مجال إنتاج سلعة معينة لابد وأن يقابل بنوع من القيود، التي قد تتمثل في شكل صفات خاصة قد تحددها الحكومة، أو التزامات معينة يتعهد بها المنتج، أو تتمثل في شكل معارضة من جانب المنتجين القائمين بالإنتاج.

ومن النادر أن نجد سلعة معينة تتماثل فيها الوحدات المنتجة عن طريق مختلف المنتجين، إذ أن كل منتج يحاول بقدر الإمكان أن يميز سلعته عن سلعة غيره، سواء كان هذا التمييز متمثلاً في نوعية أفضل للسلعة، أو شكل مميز لها أو إلحاق السلعة بمجموعة من الخدمات التي قد تجذب نحوه فئة من المشترين. وأخيراً فإنه نتيجة لكل هذه الأسباب، فإننا نجد أن السوق لايسودها سعر واحد، بل تتفاوت فيها الأسعار وتختلف من فرد إلى آخر ومن مكان إلى آخر.

لكل الأسباب السابقة، فإنه يمكننا القول أن سوق المنافسة الكاملة تعتبر من الأنواع النادرة الوجود في الحياة العملية. في حين أن ما يسمى بسوق المنافسة الاحتكارية هو ذلك النوع الشائع الوجود بالنسبة للغالبية العظمى من السلع. وفي ظل هذه السوق نجد أن هناك عدد كبير من البائعين، كل منهم ينتج سلعة، وإن كانت متشابهة مع ما ينتجه الآخرون، إلا أن المنتج يحاول أن يضيف إليها مجموعة من الصفات تميزها عن غيرها، للدرجة التي يستطيع بها أن يقنع المشترين أن ما ينتجه يعتبر مخالفاً لما ينتجه الآخرون، وبذلك يحاول أن يخلق لنفسه سوقاً خاصة به.

ثالثاً: سوق منافسة القلة أو احتكار القلة: Oligopoly

في نهاية الثلاثينيات من القرن الماضي تركز الاهتمام في مجال دراسة سلوك المشروع على المشروع الذي يعمل في ظل شكل آخر من أشكال السوق، ويتم ذلك بفضل الدراسات التي قام بها بول سويسزى، وهتش وهول، ويتعلق الأمر بالمشروع الذي يعمل في ظل منافسة القلة أو ما يطلق عليها احتكار القلة، وذلك عندما توجد مجموعة قليلة العدد من المشروعات أو المنتجين تنتج كل أو الجزء الأكبر من الكمية المنتجة في فرع من فروع الإنتاج، وقد يتم الإنتاج دون تمييز في السلعة أو الإنتاج، وقد يلجأ البعض إلى تمييز إنتاجهم مثلاً بالعلامة التجارية والعلامة المميزة أو بنوع محدد، وهذا هو الغالب في هذا الشكل من السوق، والذي أصبح له وجود كبير في كثير من المجالات، ويسود غالبية الاقتصاديات الرأسمالية الآن، وخصوصاً في مجال الشركات متعددة الجنسيات.

وتنشأ في هذا الشكل علاقات وروابط متبادلة بين المشروعات بشأن السياسات المتبعة خصوصاً فيما يتعلق بالسيطرة على الأسواق وتقسيمها، وإستراتيجية تحديد الأثمان والتسويق والمبيعات، فضلاً عن أن كل مشروع يراقب جيداً المشروعات الأخرى المنافسة له. وغالباً ما يصعب الدخول في مجالات إنتاج احتكار القلة بسبب سيطرة الموجودين فعلاً، وضرورة توافر استثمارات كبيرة جداً، والحاجة إلى تكنولوجيا متقدمة، وأحياناً توجد سيطرة تجارية محددة لشركات الأدوية العالمية وشركات أدوات التجميل العالمية.

ويتشابه هذا النوع من الأسواق مع سوق المنافسة الاحتكارية من حيث وجود اختلافات بين وحدات السلعة المنتجة، وبالتالي وجود أسعار مختلفة لكل منهم. ولكن تختلف عنها من حيث عدد البائعين، إذ قد يكون هذا العدد من الصفر بحيث أن أى فرد منهم يستطيع أن يؤثر تأثيراً مباشراً وفعالاً علي أحوال السوق من ناحية، وعلي غيره من المنتجين من ناحية أخرى، ولذلك تتسم قرارات المتعاملين في مثل هذه السوق بنوع من الحذر الشديد، بل يمكن القول أن المنافسة بين هذه القلة عادة ما تبتعد تماماً عن الأسعار فلا يحاول أى منتج أن يخفض من سعر سلعته خوفاً من أن يحذوا الآخرون حذوه، ومن ثم يضيعوا عليه فرصة الاستفادة من تخفيض السعر، وعادة ما يسود سوق احتكار القلة نوع من

الاتفاق بين جميع المنتجين علي إتباع سياسة سعرية واحدة، بل قد يصل الأمر بهم إلي تخصيص حصة إنتاجية لكل منهم.

أما اذا شعر أحد المنتجين أنه علي درجة من الكفاءة أعلي من بقية المنتجين وبأنه يستطيع أن ينتج السلعة بتكلفة أقل، فإنه في هذه الحالة لن يتردد في خفض السعر بصورة ملحوظة، يكون من نتيجتها إحراج بقية المنتجين من الصناعة وانفراده بها، ليكون هو المنتج الوحيد. وفي هذه الحالة نكون قد خرجنا عن نطاق سوق احتكار القلة ودخلنا في نطاق نوع آخر من الأسواق يسمى سوق الاحتكار.

رابعاً: سوق احتكار البائع أو المشتري Monopoly، والاحتكار الثنائي Duopoly:

الاحتكار الكامل يعنى أن هناك منتج واحد للسلعة، وليس لهذه السلعة بديل قريب يمكن أن يحل محلها، ولايستطيع المحتكر التحكم في ثمن هذه السلعة والتحكم في كميتها في السوق، وهذه حالة افتراضية نادرة الوقوع في الحياة العملية. والشائع في الحياة العملية هو احتكار البائع أو المشتري والاحتكار الثنائي، كما يلي:

(١) احتكار البائع:

إذا كان هناك منتج أو مشروع واحد يقوم بإنتاج السلعة ولكن يوجد لهذه السلعة بديل غير كامل أو غير جيد، مما يترتب عليه إمكانية منافسة ومزاحمة المشروع من بعض المشروعات الأخرى التي تنتج هذه السلعة البديلة غير الكاملة، وهذه الحالة أكثر وجوداً في الحياة العملية، ومن الطبيعي أن تكون سلطته أقل ولكن تظل كبيرة في تحديد الثمن، كما قد يلجأ إلى التمييز في الثمن للحفاظ على وضعه الاحتكاري، فقد يكون التمييز على أساس اختلاف الأسواق، وقد يكون على أساس اختلاف فئات المستهلكين.

(٢) احتكار المشتري:

إذا كان السوق يتكون من عديد من المنتجين أو المشروعات، الذين ينتجون السلعة، ولكنهم عند عرض وبيع السلعة يواجهون بمشتري وحيد فقط، وتطبق هذه الحالة كثيراً بالنسبة للسلع الزراعية، فعندما تحتكر الدولة شراء سلعة أو محصول معين، كالقطن مثلاً، فإنها تستطيع تحديد ثمن احتكار شركة أو مشروع وحيد لشراء بعض المواد الخام الزراعية كالجوت والكتان، والدخان، وقصب السكر. ويستطيع هذا المشروع الوحيد أما تحديد الثمن، أو التأثير على هذا الثمن عن طريق تحديد الكمية المطلوبة.

(٣) الاحتكار الثنائي: يتعلق الأمر هنا باحتكار من ناحية المنتج أو البائع، ويقابله أيضاً وضع

احتكاري من جانب المشتري أو الطلب، كما في حالة مشروع واحد في مواجهة مشتري واحد، وهو ما قد يحدث عملاً على سبيل المثال في تفاوض نقابة العمال مع جمعيات رجال الأعمال أو الحكومة بشأن تحديد الأجور أى أثمان قوة العمل، كما يمكن أن تحدث في مفاوضات التجارة الدولية حول تبادل مواد خام مقابل منتجات صناعية، ويمكن القول أن الثمن يتحدد على أساس التفاوض والقوة التفاوضية لكل طرف، وغالباً ما يكون وسطاً بين حد أدنى وحد أقصى.

موجز لأشكال السوق:

رأينا أن السوق يتكون من عديد من الأطراف، ولكن هذه الأطراف تتخذ في الواقع موقعين رئيسيين، أما كطالبيين أى كمشتريين أو مستهلكين، أو كعارضين أى كبائعين أو منتجين. وكما رأينا فإن العلاقات بين هذه الأطراف سوف تتوقف على قدرة كل طرف في التأثير في الطرف الآخر. ومن المتصور تبادل المواقع بين الطرفين، فقد يكون الطالب " المشتري " عارضاً في ظروف أخرى عندما يقدم عمله والعكس صحيح. إذ بناء على هذا التأثير سوف تتحدد كمية المنتجات وعناصر الإنتاج المقدمة في السوق من جهة وأثمانها من جهة أخرى، وترتبط تلك القدرة على عدد كل طرف من أطراف العلاقة في السوق، وهذه التعددية هي التي تحدد في النهاية شكل السوق.

ويمكن ايجاز أشكال السوق كما في الجدول التالي:

جدول (١١) : أشكال السوق

شكل السوق	نوع وحدات السلعة	عدد المنتجين العارضين والطلبين
المنافسة الكاملة	متجانسة (كل منها بديل كامل للوحدات الأخرى)	كبير
المنافسة الاحتكارية أو غير الكاملة	غير متجانسة (كل منها بديل غير كامل للوحدات الأخرى)	كبير
منافسة القلة دون تمييز (احتكار القلة)	متجانسة	محدود (قليل)
منافسة القلة مع التمييز (احتكار القلة)	غير متجانسة	
الاحتكار الثنائي		اثنان
الاحتكار التام		واحد

الأجل الطويل والأجل القصير:

بعد التفرقة بين الأنواع المختلفة من الأسواق، علينا أن نفرق أيضاً بين نوعين أساسيين من الآجال، يختلف في كل منها سلوك المنتج عن النوع الآخر.

وقد جري العرف الاقتصادي إلي تقسيم الآجال إلي مايلي:

١- الأجل القصير: وهو تلك الفترة التي يستطيع فيها المنتج أن يغير من حجم إنتاجه عن طريق تغيير عناصر الإنتاج المتغيرة فقط، كأن يغير من كمية الخامات التي يستخدمها أو كمية العمل التي يؤجرها، إلي آخر ذلك من عناصر يمكن تغييرها في فترة قصيرة، ولا يحتاج إلي ترتيبات خاصة. ويلاحظ أن الأجل القصير غير مرتبط بفترة زمنية محددة، إذ يختلف من صناعة لأخرى، فقد يكون الأجل القصير لصناعة معينة هو بضعة أيام وقد يصل بالنسبة لصناعة أخرى إلي بضعة شهور.

٢- الأجل الطويل: وهو تلك الفترة التي يستطيع فيها المنتج أن يغير من حجم إنتاجه عن طريق تغيير عناصر الإنتاج جميعها، المتغير منها والثابت، كأن يغير من كمية الآلات التي يستخدمها أو يغير من حجم مشروعه. ويلاحظ هنا أيضا أن الأجل الطويل يختلف من صناعة إلى أخرى حسب الفترة اللازمة لبناء رأس المال الثابت للصناعة.

٣- الفترة السوقية: بالإضافة إلى هذين النوعين من الآجال، يفضل الكثير من الاقتصاديين التمييز بينهما وبين نوع ثالث تكون فيه الفترة من القصر بحيث لا يستطيع فيها المنتج أن يغير من حجم إنتاجه، وبالتالي يكون عرض السلع فيها ثابتاً إلا من التغيرات التي قد تنشأ نتيجة لتغير المخزون منها، وتسمى هذه الفترة بالفترة السوقية.

المبحث الثانى توازن السوق

يتناول المبحث الثانى شرح توازن السوق فى مطلبين، كما يلى:

المطلب الأول: أهمية الأثمان وكيفية تكونها.

المطلب الثانى: التغيرات فى ثمن التوازن.

المطلب الأول: أهمية الأثمان وكيفية تكونها:

أولاً: أهمية الأثمان فى الواقع الاقتصادى:

ان مشكلة الأثمان لا تطرح نفسها إلا فى ظل اقتصاد المبادلة وتصبح القانون الأساسى لحركة اقتصاد المبادلة أو الإنتاج السلعى الرأسمالى، ويظهر ذلك جلياً من خلال تحليل الوضع على صعيد الواقع الذى تشهد العملية الاقتصادية أياً كان نوع النظام الاقتصادى.

عندما نحاول الاقتراب من الواقع الاقتصادى بغرض معرفته وتحليله واكتشاف القوانين التى تحدد كيفية أدائه فإننا سوف نجد مئات الألوف من السلع والخدمات التى يتم انتاجها وتبادلها، كما أن الفرد العادي فى حياته اليومية يستخدم ويستهلك العشرات من السلع والخدمات، أى أن هناك آلاف القرارات التى تتخذ يومياً فيما يتعلق يومياً بعملية الانتاج والاستثمار والمعايير التى تحدد ذلك، وفيما يتعلق بعملية تبادل وتوزيع واستهلاك السلع والخدمات المنتجة، وكذلك تلك القرارات المتعلقة بكيفية توزيع فائض العملية الانتاجية والدخول على مختلف الطبقات والفئات التى ساهمت فى تلك العملية.

ويثور التساؤل على أى أساس تتخذ هذه القرارات؟ وماهى المؤثرات التى تحدد اتخاذ قرارات معينة فى مجالات الاستثمار والإنتاج والتبادل والتوزيع؟ وكيف تتم المفاضلة بين مختلف السلع والخدمات؟ الى غير ذلك من التساؤلات سوف نجد أن الأثمان تمثل المحور الرئيسى الذى تتخذ هذه القرارات على أساسها، وذلك فى مختلف جوانب العملية الاقتصادية، فالأثمان هى المقياس أو المؤشر الذى تقاس به كافة الظواهر الاقتصادية، فالاقتصاد الحديث وخاصة الرأسمالى هو بالدرجة الأولى اقتصاد سلعى تتسع فيه عملية البيع والشراء لتشمل كل شيء ابتداءً من الحاجات الأساسية، ثم مختلف السلع والخدمات ووسائل الانتاج، مواد وأدوات العمل، الى أن تصل الى قوة العقل نفسه

والأصول المعنوية أى الملكية الفكرية التى أصبحت سلعة تباع وتشتري، فكافة الأطراف تتجه الى السوق وتتخذ قراراتها بالبيع والشراء على أساس الأثمان التى تلقاها.

وإذا كان الثمن ليس سوى التعبير النقدي عن القيمة، فإن الأفراد يعتبرون الثمن هو ذلك المقدار من النقود التى يدفعونها فى سبيل الحصول على سلعة أو خدمة يتم اتخاذها سواء فى مجال الانتاج أو الاستهلاك.

ان الأثمان تفرض نفسها على صعيد الواقع الاقتصادى العالمى والذي يسوده أسلوب الانتاج الرأسمالى. ففي الجزء المتعلق بالاقتصاد الرأسمالى المتقدم أى الدول الصناعية، وكذلك الجزء المتعلق بالاقتصاد الرأسمالى المتخلف أى الدول النامية، فإن الانتاج يتم فيه بقصد المبادلة وبهدف أساسى يتمثل فى تحقيق الربح النقدي، ويتم سير وأداء هذا الاقتصاد عن طريق آليات السوق أى جهاز السوق أوجهاز الثمن. وعندما نتكلم على السوق أو مجموعة الأسواق التى يتكون منها النظام الاقتصادى الرأسمالى فأنا نعنى بذلك التبادل وآلياته، وأداته الرئيسية هى الأثمان.

ويجدر بنا معرفة كيف يتكون ثمن كل سلعة على حدة وكيف يتأثر ثمن كل سلعة بالتغيرات التى تطرأ على أثمان السلع الأخرى انتاجية كانت أو استهلاكية، بديلة كانت أو مكملية؟ وكذلك التعرف على العلاقات الأخرى التى تؤثر فى تكوين الأثمان مثل دخول المستهلكين وأذواقهم والمحاكاة أو التقليد والسياسة الاقتصادية المتبعة وتدخل الدولة.

لذلك فانه للتعرف على الواقع الاقتصادى فى النظام الرأسمالى يلزم دراسة السوق وتحليل العلاقات التى توجد فيه، والعلاقة الرئيسية المحددة تتمثل فى الأثمان وكيف تتكون فى داخل هذا الاقتصاد على المستوى الداخلى، باعتبارها أداء رئيسية لمعرفة علاقات التشابك والاعتماد المتبادل بين فروع الاقتصاد المختلفة باعتبارها وسيلة من وسائل تعبئة وتوجيه الفائض الاقتصادى، وكذا دورها فى اعادة توزيع الدخل القومى، الى غير ذلك من المهام والوظائف التى تقوم بها. ولا يقتصر دور الأثمان فى داخل الاقتصاد القومى، بل أنها تلعب دورا كبيرا على الصعيد العالمى، ومن ثم الوسيلة الرئيسية لنقل القيم والفوائض الاقتصادية بين الأجزاء المختلفة للاقتصاد العالمى.

إذا كانت القرارات الاقتصادية تتخذ على أساس الأثمان، وما يترتب على هذه القرارات من توزيع معين لقوى الإنتاج يترتب عليه نمط معين لاستخدامها يؤدى إلى توصيل المجتمع إلى حل معين للمشكلة الاقتصادية، فإنه يمكن القول أن أداء الاقتصاد القومى الذي ينجم عن هذه القرارات يتم من خلال الأثمان لذلك يلزم فهم كيفية تكون هذه الأثمان.

وترتكز النظرية الحديثة فى محاولتها لشرح الأثمان على فروض أساسية كما تنطلق من فلسفة محددة وتستند على عدة أفكار أبرزها فكرتي المنفعة والندرة، وينهج الحديون منهجا بمقتضاه تؤخذ سلعة واحدة تمثل ناتج نوع واحد من النشاط الإقتصادى يطلق عليه اسم "صناعة" ويتم البحث عن الكيفية التى يتكون منها ثمن هذه السلعة مع التفرقة بين تحليل جزئي وتحليل وحدي عام.

والأساس الذي يركز عليه البناء النظري للمدرسة الحديثة بالنسبة لمسألة تحديد ثمن السلعة هو التفاعل بين قوى الطلب على السلعة، وقوى العرض لهذه السلعة، وأن ذلك يمكن التوصل إليه على

أساس معرفة سلوك المستهلك في السوق. وبعبارة أخرى فإن التصور الحدي يبدأ من المنفعة إلى الطلب الذي يتحدد بسلوك المستهلك في السوق، ومن الطلب إلى العرض الذي يتحدد بسلوك المنظم في ظل ظروف السوق بأشكاله المختلفة، وعلى أساس الاثنين، سلوك المستهلك وسلوك المنظم، يقدم لنا التصور الحدي نظرية في تحديد أثمان السلع والخدمات التي تخصص لإشباع الحاجات النهائية وكذلك أثمان السلع والخدمات التي تستخدم في الإنتاج، أو ما يطلقون عليه عناصر الإنتاج، والأمر يتعلق في كلتا الحالتين بسلوك في إطار التداول. وسندرس فيما يلي كيفية تكوين الثمن.

ثانياً: تكوين ثمن التوازن:

ثمن التوازن أو ثمن السوق هو الثمن الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة من السلعة أو الخدمة التي يكون المشتريين أو الطالبين على استعداد لشراؤها أو يتم شراؤها فعلاً مع الكمية المعروضة التي يكون البائعون أو العارضين على استعداد لبيعها أو بيعها فعلاً، ويتم التوصل إلى هذا الثمن بالأخذ في الاعتبار وفي نفس الوقت دالة الطلب وقوى الطلب من جهة، ودالة العرض وقوى العرض من جهة أخرى، كما أن الأمر يتعلق بتكون الثمن في الفترة الزمنية الطويلة.

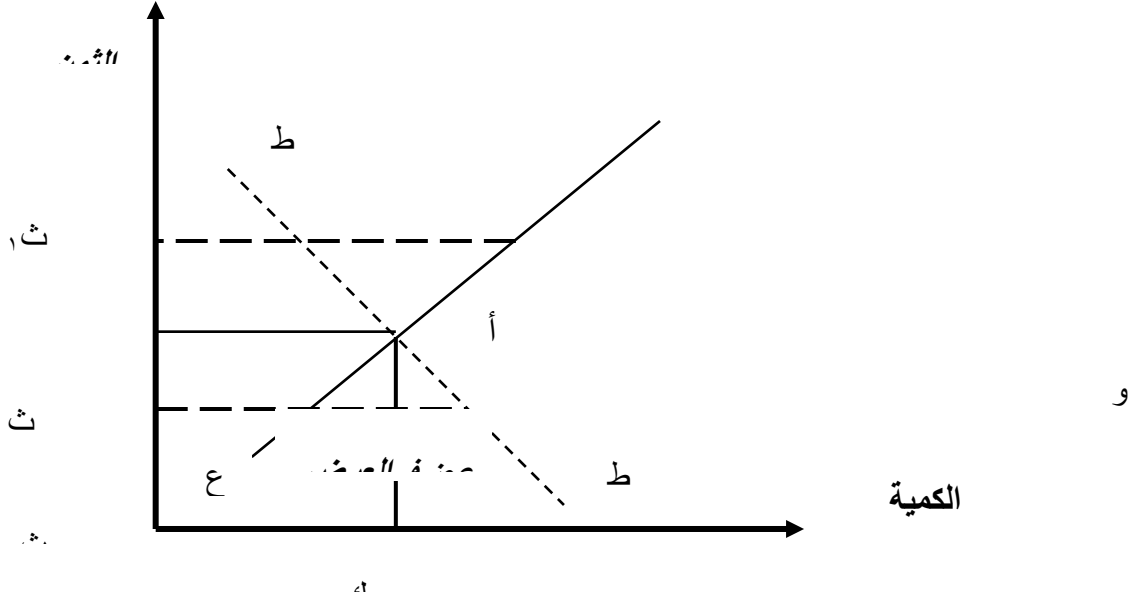
ويمكن التوصل إلى ثمن التوازن وكمية التوازن رقمياً عن طريق جدول السوق، وهو ينتج عن تقابل كل من جدولي الطلب والعرض السابق بيانهما، وكما نعلم فإن العلاقة تكون عكسية بين الكمية المطلوبة والثمن، وطردية بين الكمية المعروضة والثمن، لذلك يترتب على تقابل الجدولين وجود ثمن واحد فقط للتوازن تتساوى عنده الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة وذلك مع افتراض ثبات كل من ظروف الطلب وظروف العرض كما في الجدول التالي:

جدول (١٢) : الكميات المطلوبة والمعرضة من السلعة

الكمية المطلوبة من السلعة (بالوحدات)	الكمية المعروضة من السلعة (بالوحدات)	ثمن السلعة بالوحدات النقدية (الجنيه)
٢٥	٢٠٠	٣
٥٠	١٥٠	٥
٧٥	١٢٥	٧
١٠٠	١٠٠	١٠
١٥٠	٥٠	١٥
٢٠٠	٢٥	٢٠

يتضح من الجدول السابق أنه عندما أصبح الثمن ١٠ جنيه فقط تحقق لتساوى بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة وهي ١٠٠ وحدة، وعند أى ثمن أعلى فإن الكمية المعروضة تزيد عن الكمية المطلوبة ويتحقق فائض في الكمية المعروضة أى العرض، وعلى العكس عند أى ثمن أقل فإن

الكمية المعروضة تقل عن الكمية المطلوبة ويتحقق عجز في الكمية المعروضة، وعلى ذلك يكون الثمن ١٠ جنيه هو ثمن التوازن، وتكون كمية ١٠٠ هي كمية التوازن.



شكل (٣٢) : توازن العرض والطلب

الشكل السابق يعبر عن توازن العرض والطلب بيانياً أو هندسياً بالجمع بين منحنى الطلب ومنحنى العرض. وفي هذا الشكل يلتقي منحنى الطلب ط ط مع منحنى العرض ع ع عند النقطة أ، ويتحقق عند هذه النقطة فقط تساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة، ونكون بصدد ثمن التوازن وكمية التوازن (١٠ ، ١٠٠ أو ث ن وك)، وعند ثمن أعلى منه (ث ١) يوجد فائض عرض أو عجز في الطلب، وعند ثمن أقل منه (ث ٢) يوجد عجز في العرض أو فائض طلب.

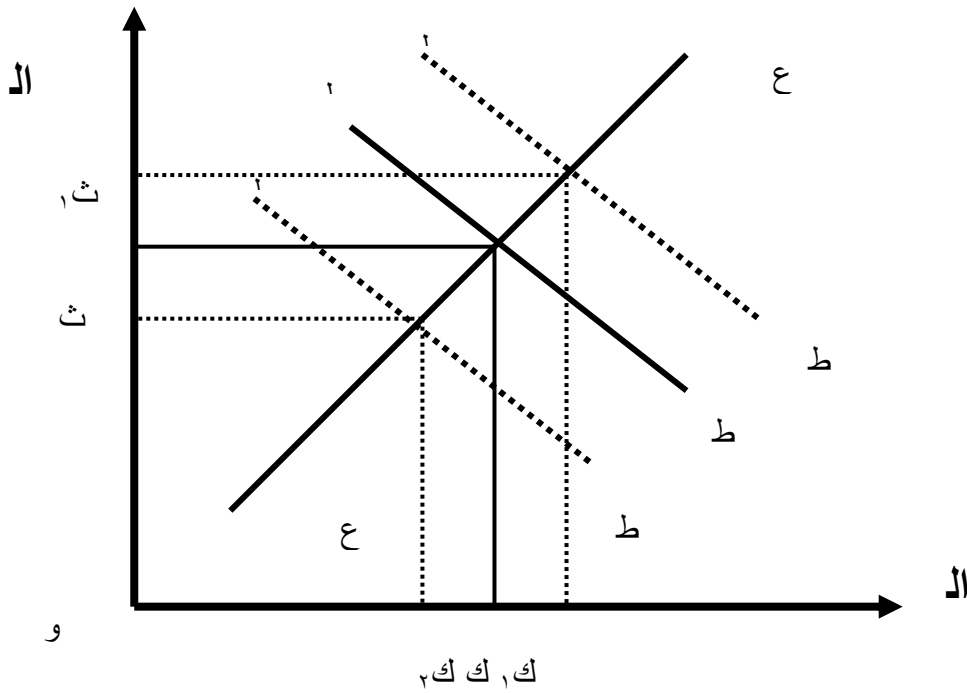
وطبقاً للشروط الواجب توافرها في سوق المنافسة الكاملة فإن أى تغيير في ثمن التوازن فسوف ينشأ عن ذلك عدم التساوى بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة ويترتب على ذلك وجود فائض أو عجز، وتنشأ قوى تؤدي إلى العودة إلى التوازن أى ثمن التوازن وهو وحدة الذي يتحقق فعلاً في السوق ويستمر في التواجد طالما لم يحدث تغير في كل من دالة الطلب ودالة العرض.

المطلب الثاني: التغيرات في ثمن التوازن:

قد يتغير ثمن التوازن نتيجة تغير الأوضاع التي تكون في ظلها، وبهذا نصل إلى ثمن توازن جديد نتيجة تلاقي منحنى طلب ومنحنى عرض جديد في السوق، وبصفة عامة فإن تغير ثمن التوازن يتم نتيجة طغي ظروف الطلب أو ظروف العرض، أو تغيرهما معاً، وسنرى هذه الحالات باختصار بالنسبة للفترة الطويلة.

أولاً: تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض:

ان تغير ظروف الطلب مثل دخل المستهلكين وأثمان السلع الأخرى وذوق المستهلك، مع ثبات ظروف العرض يعنى تغيير دالة الطلب على السلعة، وبتغير جدول الطلب على السلعة وينتقل منحنى الطلب إلى موقع جديد خلاف موقعه الأصلي ويترتب على ذلك أنه اذا حدث تغير في ظروف الطلب في اتجاه معين فإن ثمن التوازن وكمية التوازن يتغيران في نفس الاتجاه، فلو تغيرت ظروف الطلب بالزيادة، بزيادة الدخل مثلاً، فإن منحنى الطلب ينتقل إلى موقع جديد هو P_1 T_1 أعلى المنحنى الأصلي P T وإلى يمينه، وستزيد الكمية المشتراة والمباعة وتصبح K_1 ، ويرتفع الثمن يصبح T_1 ، أما اذا تغيرت ظروف الطلب بالنقص لانخفاض الدخل مثلاً، فإن منحنى الطلب سيأخذ الشكل P_2 T_2 أسفل المنحنى الأصلي P T وإلى يساره، وسينخفض الثمن ويصبح T_2 ، وتنقص الكمية وتصبح K_2 مع ثبات ظروف العرض، وذلك كما في الشكل التالي:



شكل (٣٣) : تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض

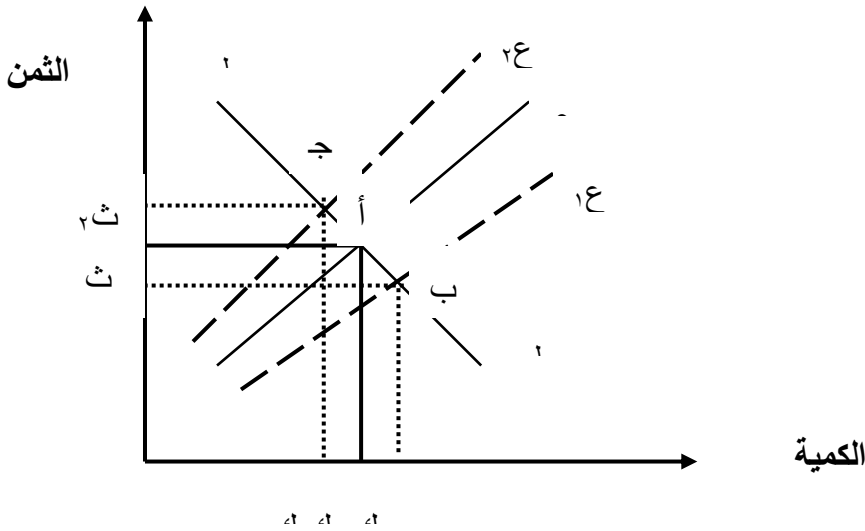
ثانياً: تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب:

ان تغيير ظروف العرض مثل أثمان عناصر الإنتاج ونفقة الإنتاج والتكنولوجيا وأثمان السلع الأخرى، مع ثبات ظروف الطلب، يعنى تغيير دالة العرض للسلعة. وبتغير جدول العرض وينتقل منحنى العرض إلى موقع جديد خلاف موقعه الأصلي. ويترتب على تغير ظروف العرض في اتجاه معين إلى تغير ثمن التوازن في اتجاه عكسي لهذا الاتجاه، وتغير كمية التوازن في نفس هذا الاتجاه،

فإذا ما تغيرت ظروف العرض بالزيادة فإن منحنى العرض سينتقل إلى موقع جديد هو المنحنى $١ع$ أسفل المنحنى الأصلي $ع$ وإلى يمينه، ونجد أن الثمن انخفض وأصبح $١ث$ ، ولكن الكمية المشتراة والمباعة قد زادت وأصبحت بمقدار $١ك$.

أما إذا تغيرت ظروف العرض بالنقص فإن منحنى العرض سينتقل إلى موقع جديد هو المنحنى $٢ع$ أعلى المنحنى الأصلي $ع$ وإلى يساره، ونجد أن الثمن ارتفع وأصبح $٢ث$ ، ولكن الكمية المشتراة والمباعة قد نقصت وأصبحت $٢ك$.

شكل (٣٤) : تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب



ثالثاً: تغير ظروف العرض وظروف الطلب معاً:

يختلف تأثير تغير ظروف العرض وظروف الطلب معاً وفي نفس الوقت على ثمن التوازن طبقاً لما إذا كان تغيرهما في اتجاه واحد، أى يتغيرا معاً بالزيادة أو النقصان، أو في اتجاهين متعاكسين كأن يتغير الطلب بالزيادة والعرض بالنقص، أو بتغير الطلب بالنقص والعرض بالزيادة، وعلى ذلك سوف نرى أربعة حالات أو افتراضات لتغير ظروف الطلب وظروف العرض معاً، وذلك في اتجاه واحد، ثم في اتجاه متعاكس.

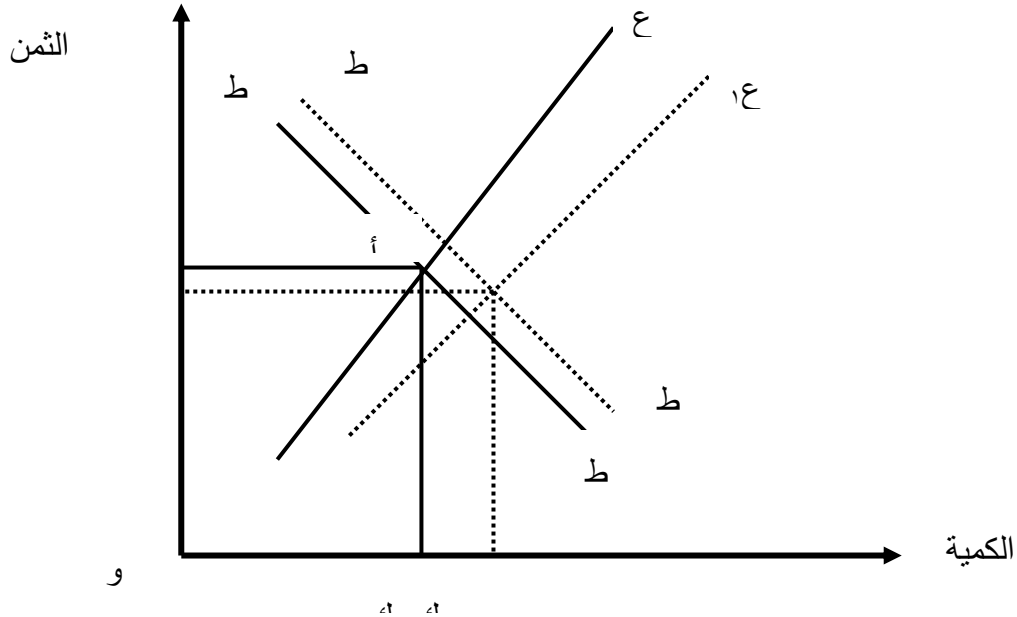
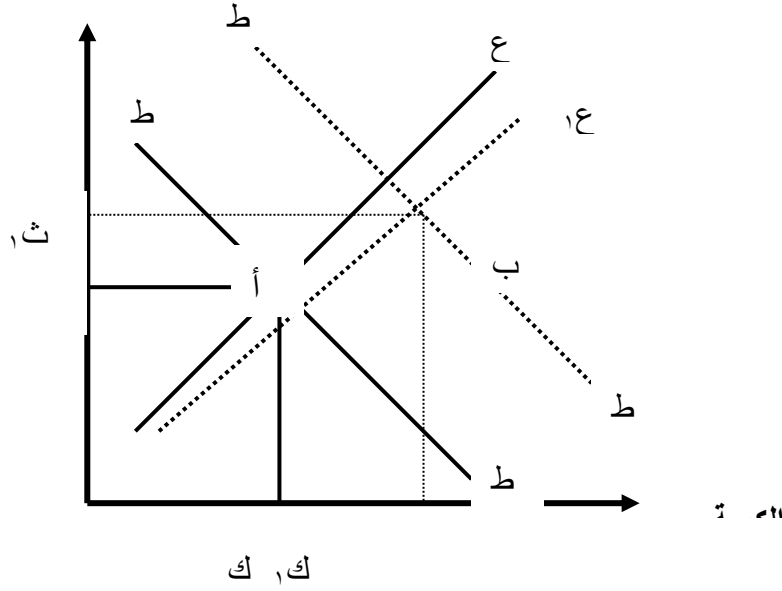
١ - زيادة الطلب وزيادة العرض معاً في نفس الوقت:

ان تغير الطلب بالزيادة تبعاً لظروف الطلب سيؤدي إلى زيادة الكمية المشتراة والمباعة، وكذلك فإن تغير العرض بالزيادة سيؤدي أيضاً إلى زيادة الكمية، أما بالنسبة للثمن فإن زيادة الطلب يؤدي إلى ارتفاع الثمن، ولكن زيادة العرض تؤدي بالعكس إلى انخفاض الثمن. على أن اتجاه التغير في الثمن في النهاية، من ارتفاع أو انخفاض، يتوقف على درجة ونسبة التغير الذي حدث في الطلب والتغير الذي حدث في العرض، فلو كان تغير الطلب بالزيادة بدرجة ونسبة أكبر من تغير العرض

بالزيادة فسيغير الثمن بالارتفاع حيث في الشكل يكون وث_١، وك_١ نتيجة تقابل المنحنيين بعد التغير ط_١، ط_١، ع_١، ع، ولو كان تغير العرض بالزيادة بدرجة ونسبة أكبر من تغير الطلب بالزيادة فسيغير الثمن بالانخفاض.

الشكل التالي يوضح زيادة الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض (ارتفاع ثمن التوازن)

شكل (٣٥) : زيادة الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض (ارتفاع ثمن التوازن)

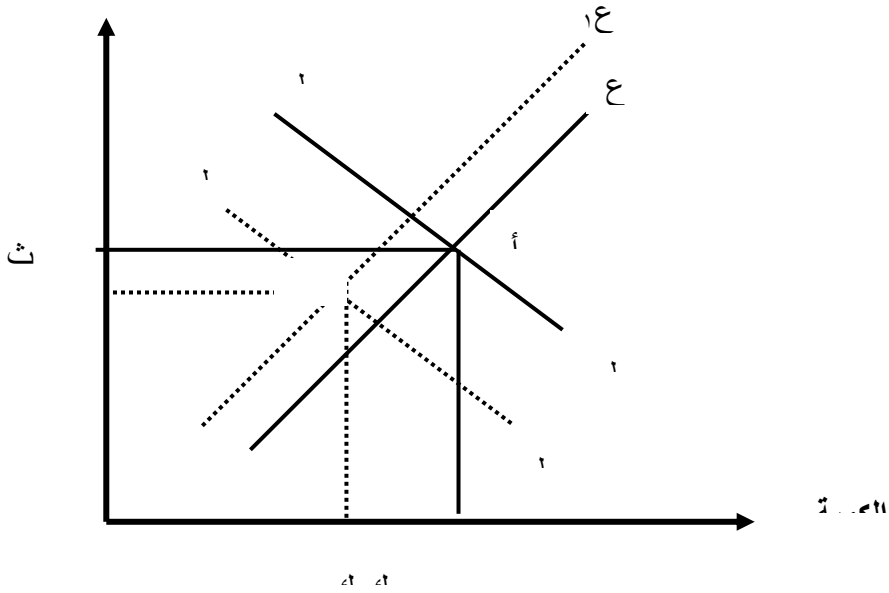


شكل (٣٦) : زيادة العرض بدرجة أكبر من زيادة الطلب (انخفاض ثمن التوازن)

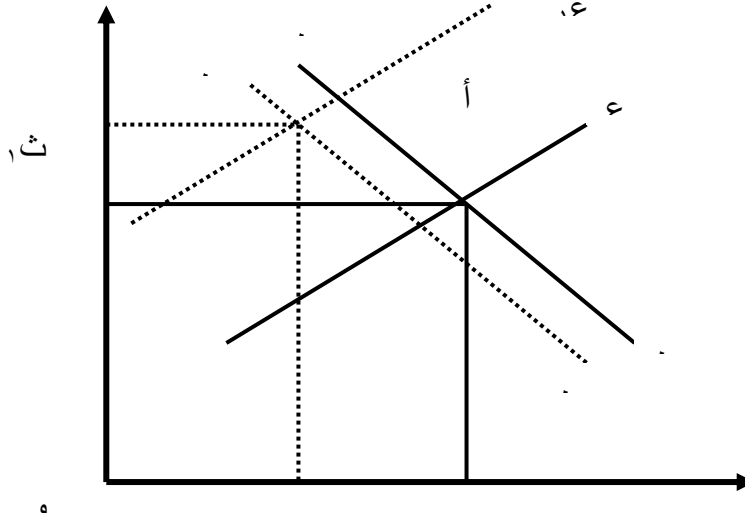
٢ - نقص الطلب ونقص العرض معا في نفس الوقت:

نجد أن تغير الطلب بالنقص نتيجة لظروف الطلب سيؤدي إلى نقص الكمية المشتراة والمباعة، كذلك فإن تغير العرض بالنقص سيؤدي أيضا إلى نقص الكمية، أما بالنسبة للثمن فإن نقص الطلب يؤدي أيضا إلى نقص الكمية، أما بالنسبة للثمن فإن نقص الطلب يؤدي إلى انخفاض الثمن، ولكن نقص العرض يؤدي بالعكس إلى ارتفاع الثمن، على أن اتجاه التغير في الثمن في النهاية من انخفاض أو ارتفاع يتوقف على درجة ونسبة التغير الذي حدث في الطلب والتغير الذي حدث في العرض، فلو كان تغير الطلب بالنقص بدرجة ونسبة أكبر من تغير العرض بالنقص فسيتم تغير الثمن بالانخفاض. ولو كان تغير العرض بالنقص بدرجة ونسبة أكبر من تغير الطلب بالنقص فسيتم تغير الثمن بالارتفاع.

شكل (٣٧) : نقص الطلب بدرجة أكبر من نقص العرض (انخفاض ثمن التوازن ونقص الكمية)



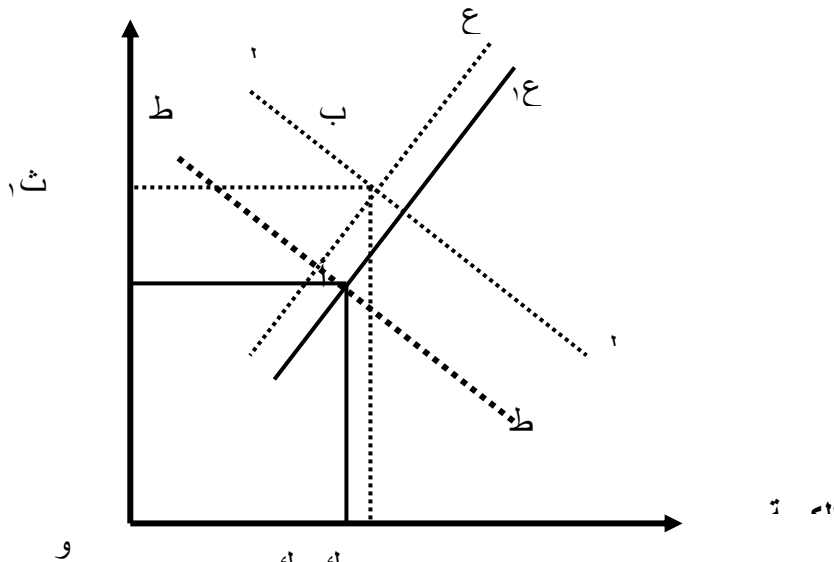
شكل (٣٨) : نقص العرض بدرجة أكبر من نقص الطلب (ارتفاع ثمن التوازن ونقص الكمية)



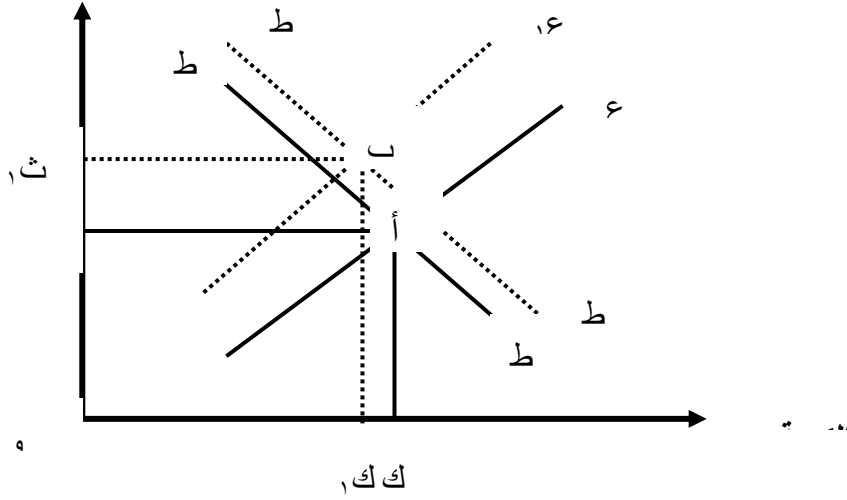
٣ - زيادة الطلب ونقص العرض معاً في نفس الوقت:

في هذه الحالة فإن التأثير على الثمن هو الارتفاع في الحالتين أى في زيادة الطلب، ونقص العرض ولكن التأثير على الكمية لا يكون في نفس الاتجاه حيث أن تغير الطلب بالزيادة يؤدي إلى زيادة الكمية، أما تغير العرض بالنقص فيؤدي إلى نقص هذه الكمية، ويتوقف اتجاه التغير في الكمية على درجة ونسبة التغير الذي حدث في الطلب والتغير الذي حدث في العرض، فلو كان تغير الطلب بالزيادة بدرجة أكبر من تغير العرض بالنقص فستتغير الكمية بالزيادة. ولو كان تغير العرض بالنقص بدرجة أكبر من تغير الطلب بالزيادة فستتغير الكمية بالنقص.

شكل (٣٩) : زيادة الطلب بدرجة أكبر من نقص العرض (زيادة الكمية وارتفاع الثمن)



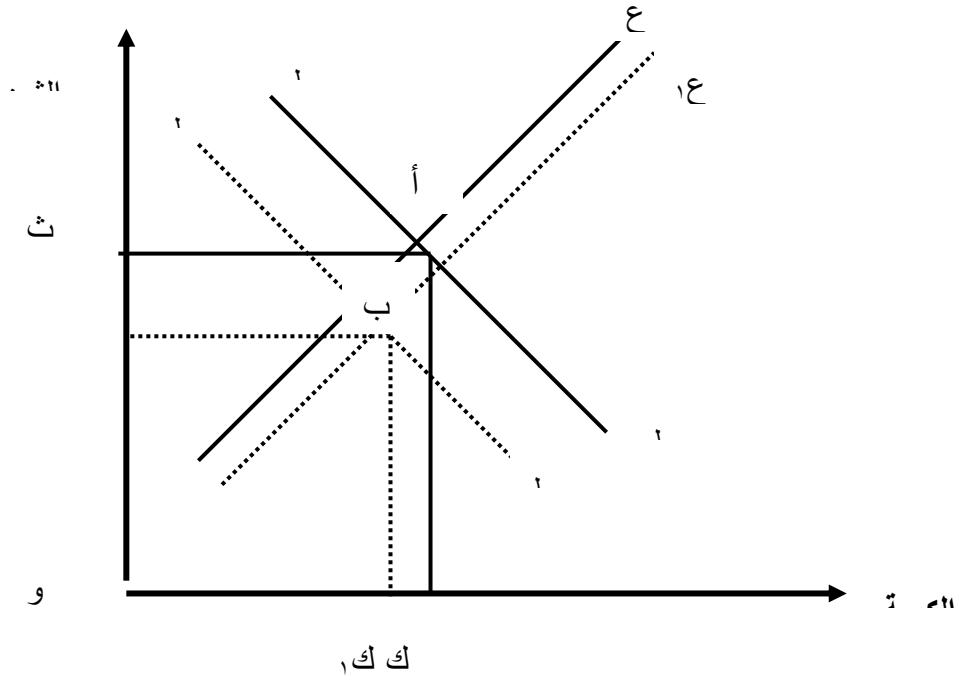
شكل (٤٠) : نقص العرض بدرجة أكبر من زيادة الطلب (نقص الكمية وإرتفاع الثمن)



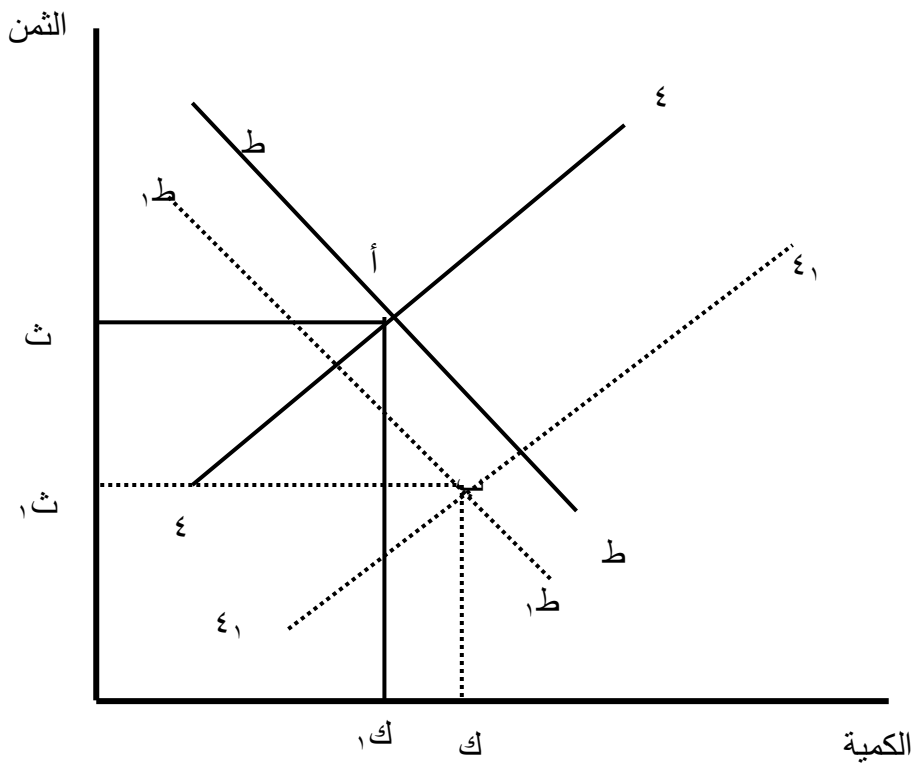
٤ - نقص الطلب وزيادة العرض معاً في نفس الوقت:

في هذه الحالة فإن التأثير على الثمن هو الانخفاض في الحالتين أى في نقص الطلب وزيادة العرض، ولكن التأثير على الكمية لا يكون في نفس الاتجاه حيث أن تغير الطلب بالنقص يؤدي إلى نقص الكمية، أما تغير العرض بالزيادة فيؤدي إلى زيادة الكمية، ويتوقف اتجاه التغير في الكمية على درجة ونسبة التغير الذي حدث في الطلب، والتغير الذي حدث في العرض، فلو تغير الطلب بالنقص بدرجة أكبر من تغير العرض بالزيادة فستتغير الكمية بالنقص. ولو كان تغير العرض بالزيادة بدرجة أكبر من تغير الطلب بالنقص فستتغير الكمية بالزيادة.

شكل (٤١) : نقص الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض (نقص الكمية وانخفاض الثمن)



شكل (٤٢) : زيادة العرض بدرجة أكبر من نقص الطلب (زيادة الكمية وانخفاض الثمن)



نكون بذلك قد انتهينا من دراسة كيفية تكوين الثمن، ولكن في سوق المنافسة الكاملة فقط، وحتى يكتمل التحليل الخاص بالأثمان في إطار النظرية الحديثة، يلزم رؤية تكون الثمن في الأسواق الأخرى وخاصة في ظل الاحتكار والمنافسة الاحتكارية، ومنافسة القلة أو احتكار القلة، وذلك لأهميتها البالغة حيث هي فعلاً الأشكال السائدة والغالبة في الاقتصاد الرأسمالي، ولاوجود على الإطلاق لسوق المنافسة الكاملة. وهذا ماسنشير اليه في الأجزاء التالية، حيث نتولى بسهولة ممتعة وبساطة ممتعة فتح الأفهام وانتقاد الأذهان لفهم موضوعات في غاية التشابك والتعقيد.

كذلك يلزم تحليل بعض التطبيقات العملية لتكوين الأثمان التي تنشأ عن التدخل الحكومي في تحديد الأثمان بالتسعير الجبري، وسياسة التمييز في تحديد الأثمان، وتحديد أثمان المنتجات الزراعية، وأثمان السلع والخدمات العامة، وتحديد الأثمان المدعومة في حالات منح دعم أو إعانة، وآثار فرض الضرائب غير المباشرة على تحديد الأثمان. لكن هذه الموضوعات ليس مكانها الأصلي هذا الكتاب لمبادئ علم الاقتصاد السياسي وإنما علم المالية العامة الحديثة مابعد كينز. حتى اذا ماأشرنا الى بعض موضوعات المالية العامة الحديثة في سياق عرضنا لمنهج الاقتصاد، فذلك مقصدنا أن يستوعب المبتدئ في دراسة علم الاقتصاد السياسي، أصول هذا العلم الهام، مما يساعدنا على فهم قضايا اقتصادية معاصرة ومنها علم المالية العامة الحديثة. ومقصدنا أيضا أن نوضح للقارئ جدوى وأهمية دراسة أصول علم الاقتصاد السياسي، ذلك العلم الذي ينتفع به والذي ظلله الأقدمون بتسميته بالعلم الكئيب Odd Science، فدراستنا لعلم الاقتصاد السياسي في رأيي أفضل مانواجه به النكد العام، لأنها تفتح أمامنا آفاقا رحبة لفهم الحياه وتغييرها الى الأفضل.

الفصل الرابع

نظرية التوزيع

المبحث الأول: نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج
المبحث الثانى: أثمان خدمات عناصر الإنتاج

المبحث الأول

نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج

يتناول المبحث الأول شرح نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج فى مطلبين، كما يلى:

المطلب الأول: التوزيع الشخصى والتوزيع الوظيفى للدخل.

المطلب الثانى: نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج.

المطلب الأول: التوزيع الشخصى والتوزيع الوظيفى للدخل:

المفهوم الاقتصادى للتوزيع يقصد به توزيع الناتج على عناصر الانتاج التى تضافرت جهودها فى انتاجه. أما الثروة فهى عبارة عن دخل لم ينفق عبر الزمن. ونقصد فى دراستنا توزيع الدخل وينقسم الى توزيع شخصى وتوزيع وظيفى. التوزيع الشخصى للدخل هو بيان مدى التباين فى الدخول التى يحصل عليها الأشخاص بغض النظر عن مصدر هذا الدخل، مثلاً شخص دخله من عمله ١٠٠ جنيهاً شهرياً فيكون دخله الشخصى ١٠٠ جنية، وشخص آخر راتبه ١٠٠ جنية ويحصل على ايجار منزل قدره ٢٠٠ جنية فيكون دخل الشخص ٣٠٠ جنية وتوجد طريقتان للتعبير عن توزيع الدخل الشخصى فى المجتمع الأولى بحسب فئات الدخل والثانية بحسب النسبة المئوية للسكان. وفى الطريقة الأولى كما يوضحها الجدول الأول يعبر عن التوزيع الشخصى للدخل وفقاً لفئات الدخل المختلفة، فى الجدول نجد أن ٤٠% من سكان هذا المجتمع يحصلون على دخل يقل عن ٢٥٠ جنية فى السنة، وأن من يحصل على ٣٠٠٠ جنية وأكثر فى السنة عبارة عن ١% من سكان هذا المجتمع. وهذا دليل عدم عدالة توزيع الدخل.

جدول (١٣) : التوزيع الشخصى للدخل حسب فئات الدخل

فئة الدخل فى السنة	النسبة المئوية للسكان	فئة الدخل فى السنة	النسبة المئوية للسكان
اقل من ٢٥٠	٤٠	٦٠٠ -	٨
٢٥٠ -	٢٠	١٠٠٠ -	٦
٣٥٠ -	١٢	٢٠٠٠ -	٣
٤٥٠ -	١٠	٣٠٠٠ فأكثر	١

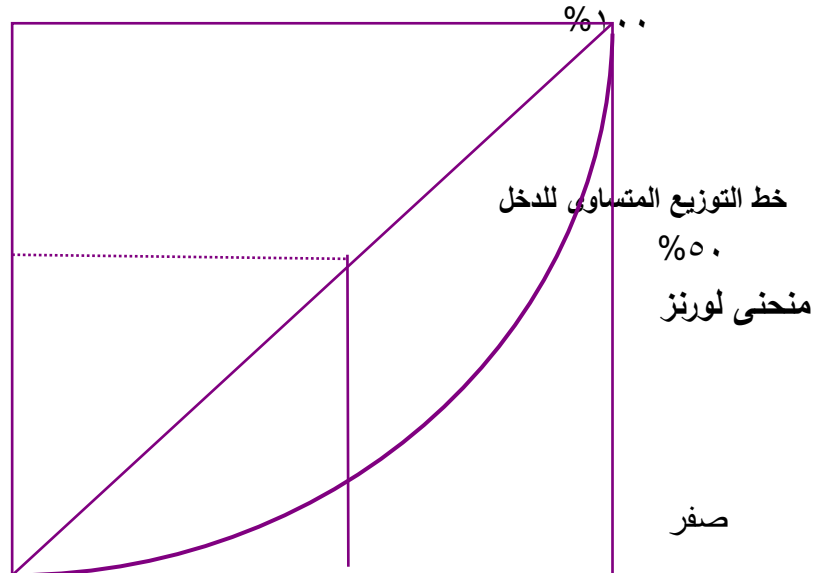
وفى الطريقة الثانية يقسم المجتمع الى عشرة مجموعات كل مجموعة منها تشمل على ١٠% من مجموع السكان ويتم ترتيبهم تنازلياً بحسب مستوى الدخل وتحسب النسبة التى تحصل عليها كل مجموعة من دخل المجتمع. فى الجدول المقابل نجد أن ١٠% من أصحاب الدخول العليا يحصلون على ٣٩% من دخل المجتمع بينما لا يحصل ذوى الدخول القليلة وهم نصف المجتمع فقط على ١٥% من هذا الدخل.

جدول (١٤) : التوزيع الشخصى للدخل حسب نسب السكان

النسبة المئوية للسكان	نسبة مئوية من الدخل	النسبة المئوية للسكان	نسبة مئوية من الدخل
أعلى ١٠	٣٩	١٠ السادسة	٦
١٠ الثانية	١٥	١٠ السابعة	٤
١٠ الثالثة	١٣	١٠ الثامنة	٣
١٠ الرابعة	١١	١٠ التاسعة	١,٥
١٠ الخامسة	٧	١٠ العاشرة	٠,٥

ويستخدم منحنى لورنز لقياس درجة التفاوت فى توزيع الدخل فى المجتمع وذلك بقياس المسافة المحصورة بين منحنى لورنز وبين القطر الرئيسى فى شكل يجمع بين التوزيع المتجمع الصاعد لكل من الدخل والسكان. وهو ما يعرف باسم نسبة التركيز.

شكل (٤٣) : منحنى لورنز



التوزيع الوظيفى للدخل يقصد به كيفية توزيع الدخل على عناصر الانتاج كالاتى: عنصر العمل عائد الأجر، عنصر الأرض عائد الربح، عنصر رأس المال عائد الفائدة وعنصر التنظيم عائد الربح. ويمكن تقسيم عناصر الانتاج الى عنصرين هما العمل وحقوق التملك، ويوزع الناتج الى عائدين هما عائد العمل وعوائد حقوق الملكية. وعادة تكون نسبة من يحصل على دخله من العمل فى مجتمع ما أكبر عادة من حقوق التملك.

محددات توزيع الدخل:

يتحدد توزيع الدخل بعدة عناصر من أهمها مايلي:

أ. كيفية توزيع الموارد فى المجتمع.

ب. قدرات ومهارات الافراد.

ج. القوانين السائدة خاصة المتعلقة بالضرائب والوراثة والملكية.

المطلب الثانى: نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج:

يتم توزيع الناتج بين عناصر الانتاج المشتركة فى العملية الانتاجية بأن يحصل العنصر الانتاجى على عائد مساو لقيمة ناتجه الحدى. والناتج الحدى للعنصر عبارة عن الناتج الحدى العيى له مضروباً فى ثمن السلعة المنتجة. كلما كان الناتج الحدى العيى يتناقص بزيادة عدد الوحدات المستخدمة، وثمن السلعة ثابت فى ظل المنافسة الكاملة فإن قيمة الناتج الحدى تتناقص بزيادة الوحدات المستخدمه من عنصر الانتاج. ويسعى المنتج الى الحصول على أقصى ربح بتوظيف وحدات اضافية من عناصر الانتاج طالما كان الايراد الاضافى الناشئ عن تشغيل أية وحدة جديدة من العنصر أكبر من التكلفة الاضافية التى يتحملها المنتج أى طالما كانت قيمة الناتج الحدى لها أكبر من ثمن خدمات العنصر.

فمثلاً بفرض أن الناتج الحدى العيى للوحدة رقم ٥ من أحد عناصر الانتاج هو ٤ وحدات سلعة، ثمن الوحدة المنتجة يساوى ١٠ جنيه فتكون قيمة الناتج الحدى للعنصر ٤٠ جنيهاً فاذا كان أجر الوحدة من خدمات العنصر الانتاجى ٣٠ جنيهاً فمن صالح المنتج الذى يسعى الى تعظيم ارباحه أن يوظف هذه الوحدة وهكذا. ونظراً لانطباق قانون تناقص الانتاجية الحدية نفرض أن الناتج الحدى العيى للوحدة رقم ٨ هو ٢,٥ وحدة من وحدات السلعة فان قيمته تساوى ٢٥ جنيهاً فيحقق المنتج خسارة قدرها ٥ جنيه اذا وظف هذه الوحدة.

أولاً: مثال لنظرية الناتج الحدى فى التوزيع:

منتج يزرع القمح، وسعر الكيلو جرام منه ٢٠ جنيهاً، بفرض أن مساحة الأرض ثابتة ويريد تحديد عدد العمال الذى سيوظفه على افتراض أن سوق العمل خاضعه لظروف المنافسة الكاملة وكان أجر العامل ٤٠ جنيهاً. فنقوم بتحديد الناتج الحدى لخدمات وحدات العمل المتتالية كما يلى:

جدول (١٥) : نظرية الناتج الحدى فى التوزيع

وحدات العمل (١)	الكمية المنتجة (٢)	الناتج الحدى العيى للعمل (٣)	سعر القمح (٤)	قيمة الناتج الحدى (٥)	اجر العامل (٦)
٣	١٢	—	٢٠	—	٤٠
٤	٢٢	١٠	٢٠	٢٠٠	٤٠
٥	٣٠	٨	٢٠	١٦٠	٤٠
٦	٣٦	٦	٢٠	١٢٠	٤٠
٧	٤٠	٤	٢٠	٨٠	٤٠
٨	٤٢	٢	٢٠	٤٠	٤٠
٩	٤٣	١	٢٠	٢٠	٤٠

العمود رقم ١ يمثل الوحدات المستخدمة من عنصر العمل. عمود رقم ٢ عبارته عن الناتج الكلى من القمح باستخدام وحدات العمل الموضحة بالعمود الأول. عمود رقم ٣ يمثل الناتج الحدى للعمل أو الانتاجية الحدية له. عمود رقم ٤ يوضح سعر القمح الثابت عند ٢٠ جنيها، عمود رقم ٥ يمثل قيمة الناتج الحدى وهو حاصل ضرب عمود ٣ فى عمود ٤. عمود رقم ٦ يوضح أجر العامل وهو ثابت عند ٤٠ جنيها ووحداته المتتالية متماثلة.

إذا قام المزارع بتوظيف ٥ عمال يكون انتاجهم الكلى ٣٠ كيلو جراما من القمح، ويعادل الناتج الحدى لعنصر العمل ٨ كيلو جراما وبالتالي تبلغ قيمة الناتج الحدى للعامل الخامس ١٦٠ جنيها لكنه يحصل على أجر يعادل ٤٠ جنيها فيكون من صالح هذا المزارع توظيف العمال الخمسة وهكذا الى العامل رقم ٨ حيث يكون قيمة الناتج الحدى = أجر العامل = ٤٠ جنيها ويتوقف عند ذلك لأن عند الوحدة رقم ٩ يعادل انتاجها الحدى ٢٠ جنيها بينما تكلفتها لدى المنتج ٤٠ جنيها فلا يوظفها المنتج.

قاعدة: فى ظل المنافسة الكاملة يتم توظيف كل عنصر من عناصر الانتاج الى الحد الذى يتعادل عنده سعر هذا العنصر مع قيمة ناتجة الحدى، أى أن:

الأجر = عائد عنصر العمل = قيمة الناتج الحدى لعنصر العمل

الريع = عائد عنصر الأرض = قيمة الناتج الحدى لعنصر الأرض

الفائدة = عائد عنصر رأس المال = قيمة الناتج الحدى لعنصر رأس المال

الريح = عائد عنصر التنظيم = قيمة الناتج الحدى لعنصر التنظيم

ولبيان كيفية توزيع الناتج بين عناصر الانتاج الأرض (عنصر ثابت) والعمل (عنصر متغير) عند تشغيل المزارع ٨ عمال نجرى الخطوات التالية:

$$\text{قيمة الانتاج} = \text{كمية الانتاج} \times \text{السعر} = ٢٠ \times ٤٢ = ٨٤٠ \text{ جنيها}$$

$$\text{مخصص الأجور} = \text{وحدات العمل} \times \text{أجر العامل} = ٤٠ \times ٨ = ٣٢٠ \text{ جنيها}$$

$$\text{نصيب الأرض} = \text{الربح} = \text{قيمة الانتاج} - \text{مخصص الأجور}$$

$$= ٨٤٠ - ٣٢٠ = ٥٢٠ \text{ جنيها}$$

$$\text{إذا نصيب الأجور الى اجمالي الناتج} = \frac{٣٢٠}{٨٤٠} \times ١٠٠ = ٣٨\%$$

$$٨٤٠$$

$$\text{نصيب الربح الى اجمالي الناتج} = \frac{٥٢٠}{٨٤٠} \times ١٠٠ = ٦٢\%$$

$$٨٤٠$$

ثانياً: أثر ارتفاع سعر عنصر الانتاج:

ارتفاع سعر العنصر المتغير، العمل مثلاً، يؤدي الى نقص الكمية الموظفه منه ويرجع السبب فى ذلك الى تناقص الناتج الحدى للعمل، لذلك يقلل المنتج من الكمية المستخدمة من العمل حتى يتحقق التعادل بين قيمة الناتج الحدى للعمل وأجره الذى ارتفع. فمثلاً بفرض أن أجر العامل فى المثال السابق ارتفع الى ٨٠ جنيها فما أثر ذلك على الكمية الموظفه من العمال وعلى الأنصبه الموزعه على كل من العمل والارض ؟

فى الجدول السابق نغير مكونات العمود رقم ٦ لتصبح جميعها ٨٠ جنيها، ويتحقق التوازن فى هذه الحالة عند تشغيل العامل رقم ٧ ونجد أن:

$$\text{قيمة الانتاج} = ٢٠ \times ٤٠ = ٨٠٠ \text{ جنيها}$$

$$\text{مخصص الأجور} = ٨٠ \times ٧ = ٥٦٠ \text{ جنيها}$$

$$\text{الربح} = ٥٦٠ - ٨٠٠ = ٢٤٠ \text{ جنيها}$$

يلاحظ أن ارتفاع أجر العامل مع بقاء الظروف الأخرى على ماهى عليه قد أدى الى زيادة نصيب الأجور فى الناتج إذا ارتفع الى ٧٠% (٨٠٠/٥٦٠ × ١٠٠) بعد أن كان ٣٨%، وهذا يشير الى أن الطلب على العمل قليل المرونة، أى أن ارتفاع الأجر أدى الى نقص عدد العاملين ولكن بنسبة أقل من نسبة زيادة الأجر، وبالتالي زاد مخصص الأجور، لذلك تطالب نقابات العمال برفع الأجور ليزيد نصيب اعضائها فى الناتج اعتقاداً منها أن الطلب على العمل عند مستويات الأجور السائد قليل المرونة.

ويجب التأكيد على أن الشرط الأساسى الواجب توافره حتى تتساوى التكلفة الحدية لخدمات العنصر مع قيمة ناتجة الحدى هو افتراض سيادة المنافسة الكاملة حيث تميل أثمان السلع والخدمات الى الثبات النسبى. أما فى حالة الاحتكار، مثلاً المنتج يحتكر شراء خدمات عنصر العمل أو تكون

هناك نقابات عمال، فان السعر لن يكون ثابتاً فعلى المنتج أن يعرض سعراً أعلى اذا أراد توظيف عدد أكبر من العمال وعليه أن يخفض الثمن للسلعه اذا أراد بيع كميته أكبر منها.

والخلاصة أن لتوزيع الدخل في المجتمع أهمية كبيرة في النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. وتحدد أسعار عناصر الانتاج بتساوى قيمة عائد العنصر الانتاجي المتغير مع قيمة انتاجه الحدى.

المبحث الثانى

أثمان خدمات عناصر الإنتاج

بعد أن ناقشنا المبادئ العامة التي تحكم أثمان خدمات العوامل الإنتاجية وبعد إلقاء الضوء على نظرية الإنتاجية الحدية في تحديد أثمان هذه الخدمات، نقوم الآن بدراسة مختصرة للعوامل التي تحدد أثمان خدمات عناصر الإنتاج الأربعة كل على حدة، فنتناول أولاً الأجر وهو عائد عنصر العمل ثم الربح وهو عائد عنصر الأرض، ثم الفائدة عائد عنصر رأس المال وأخيراً الربح وهو عائد عنصر التنظيم.

وبناء على ذلك يتناول هذا المبحث شرح أثمان خدمات عناصر الإنتاج فى أربعة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: نظرية الأجر.

المطلب الثانى: نظرية الربح.

المطلب الثالث: نظرية الربح.

المطلب الرابع: نظرية الفائدة.

المطلب الأول: نظرية الأجر:

أولاً: تعريف الأجر وأسباب تفاوت الأجور:

(أ): تعريف الأجر:

الأجر هو ثمن خدمات عنصر العمل، أى المقدار من النقود الذي يدفعه صاحب العمل إلى العامل نظير خدمات يؤديها هذا الأخير، ومن وجهة نظر أخرى نجد أن الأجر هو الدخل الذي يحصل عليه العامل في مقابل ما يبذله من مجهود في فترة معينة لحساب صاحب العمل.

والعمل في المعنى الاقتصادي يشمل جميع المجهودات الإنسانية التي تبذل لخلق المنافع أو زيادتها، سواء أكانت هذه المجهودات عضلية أم ذهنية. والعمل كعنصر من عناصر الإنتاج يتميز عن العناصر الأخرى بميزة أساسية وهي أن له دور مزدوج يتمثل في كونه عنصراً إنتاجياً يسهم في العمليات الإنتاجية إلى جانب كونه مستهلكاً، وأن هدف العمليات الإنتاجية هو في النهاية إنتاج سلع وخدمات لإشباع حاجاته.

العامل في المعنى الاقتصادي اما أن يعمل لحسابه الخاص وفي هذه الحالة يسمى العمال الذين من هذا النوع بالعمال المستقلين، وهم أولئك الذين لا يخضعون في علاقاتهم لرب عمل ويتصلون بالمستهلك مباشرة، أما الذين يبيعون خدماتهم نظير أجر يتسلمونه من أرباب الأعمال فيطلق عليهم العمال غير المستقلين. ومن أهم ما يميز العمال المستقلون هو أن دخول الطائفة الأولى في أغلب

الأحوال معرضة لتقلبات كبيرة، بينما تتميز دخول الطائفة الثانية بثبات نسبي. والسبب في ذلك أن العمال المستقلين يبيعون ناتجهم إلى المستهلكين مباشرة، ومن ثم فهم معرضون لتقلبات في الدخل نتيجة لتغير أثمان منتجاتهم، بينما العمال غير المستقلين يبيعون خدماتهم إلى أرباب الأعمال لقاء أجر ثابت متعاقد عليه مسبقاً، وليس لهم صلة مباشرة بالمستهلكين، وبالتالي ليس لهم علاقة مباشرة بحركات أثمان المنتجات فإذا ما انخفضت أثمان المنتجات التي يقوم العمال بإنتاجها، وكان هؤلاء العمال مستقلين فإن النتيجة أن دخلهم لا بد أن ينخفض دون أن ينخفض عددهم في السوق بعكس الحال بالنسبة للعمال غير المستقلين.

(ب) : أسباب تفاوت الأجور بين الحرف المختلفة :

الأجور النقدية والأجور الحقيقية :

الأجر النقدي هو ما يحصل عليه العامل من نقود لقاء قيامه بالعمل في يم معين، أو في فترة زمنية معينة. أما الأجر الحقيقي فهو عبارة عن كمية السلع والخدمات التي يستطيع العامل أن يحصل عليها بواسطة هذا الأجر النقدي. والأجر الحقيقي علي هذا الأساس يتوقف علي مستويات الأسعار السائدة، فإذا ارتفع الرقم القياسي للأسعار في بلد ما، قلت كمية السلع التي يمكن أن يحصل عليها الفرد وبالتالي قل الأجر الحقيقي، وإذا انخفضت مستويات الأسعار السائدة زادت كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها بوحدة النقود وبالتالي زاد الأجر الحقيقي.

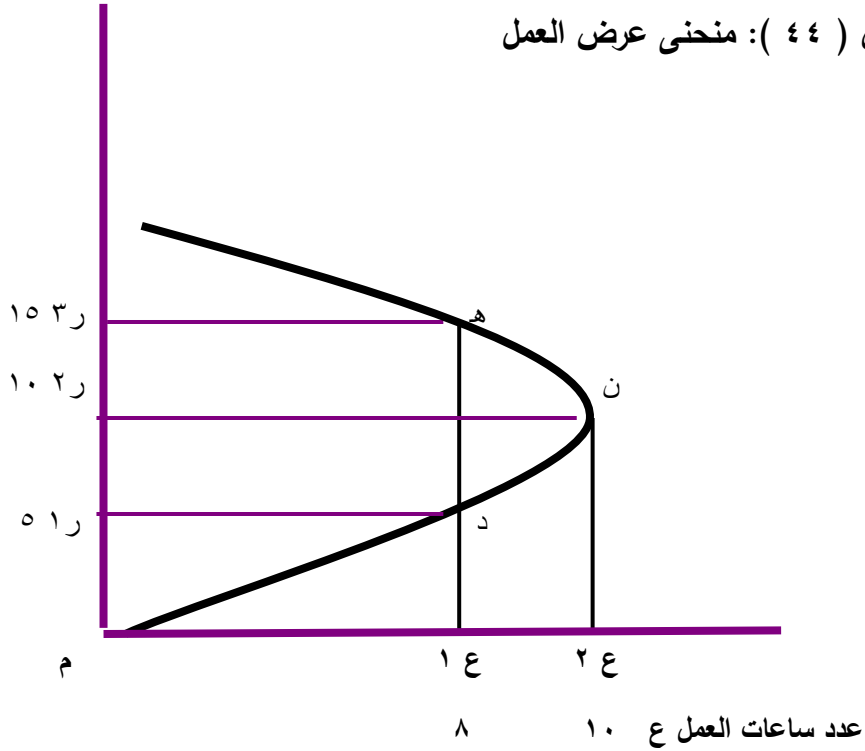
ولكن ما هي الأسباب التي تجعل دخل الطبيب أو المهندس يزيد كثيراً عن دخل عامل البناء أو عامل النظافة ؟ نجد الإجابة علي هذا السؤال في اختلاف ظروف الطلب وظروف العرض من حرفة إلي أخرى. فكلما زادت شدة حاجة المجتمع إلي خدمات مهن معينة وقلت الكميات المعروضة من تلك الخدمات، بسبب فترة التعليم أو التدريب وتكاليفها، كلما زادت أجور هذه المهن، والعكس في حالة الحاجة لخدمات هذه المهن وزيادة الكمية المعروضة من خدماتها.

(ج) : كيف تتحدد الأجور ؟

الأجر باعتباره ثمناً يخضع مثل غيره من الأثمان لتفاعل في العرض والطلب. والطلب علي العمل يأخذ شكل منحني ينحدر من أعلي إلي أسفل ناحية اليمين، معبراً بذلك عن زيادة الكمية المطلوبة كلما انخفض الأجر، وبنقص الكمية المطلوبة كلما ارتفع الأجر، وهو لا يختلف عن منحني الطلب العام. أما فيما يختص بمنحني عرض العمل فإنه يرتفع ناحية اليمين كلما ارتفع الأجر دلالة علي أن العمال يعملون ساعات أكثر عدداً كلما دفع لهم أجر أكبر، إلا أن منحني عرض العمل يمتاز بخاصية عن سائر منحنيات العرض الأخرى من أنه يرتد بعد حد معين، بمعنى أنه اذا ارتفع الأجر بعد حد معين نقصت الكمية المعروضة من العمل بدلاً من أن تزيد، أي أنه يأخذ في الانحراف جهة اليسار بعد أن يصل الأجر إلي حد معين وهو المستوي الذي يرغبه العامل كما يتضح من الشكل الآتي :

الأجر في الساعة ر

شكل (٤٤) : منحنى عرض العمل



يوضح هذا الشكل ساعات العمل على المحور الأفقي، وأجر الساعة على المحور الرأسي. ومن هذا الشكل يتضح أنه إلى أن يرتفع أجر الساعة من صفر إلى ٥ جنيهات في الساعة فإن العامل يكون مستعداً لعمل عدد أكبر من الساعات، وعلى هذا فإن منحنى عرض العمل يرتفع تدريجياً من أسفل إلى أعلى، دلالة على أن عدد الساعات التي يعملها العامل يزيد كلما ارتفع الأجر ر.

وعندما وصل أجر العامل إلى ٥ جنيهات في الساعة فإنه يعمل ٨ ساعات، ويحصل على أجر عمل ثمانية ساعات ٤٠ جنيه، وهذا الدخل تمثله المساحة م ع ١٤ د ر ١، ويرغب في العمل ساعات أكثر، وعندما وصل أجر العامل إلى ١٠ جنيهات في الساعة فإنه يعمل ١٠ ساعات، ويحصل على أجر عمل ١٠ ساعات وقدره ١٠٠ جنيه، ويعتبر أنه قد وصل إلى الدخل المرغوب فيه بالنسبة له وتمثله المساحة م ع ٢٠ ن ر ٢.

ولذلك فإذا ما حدث وأن ارتفع أجر الساعة إلى ١٥ جنيه عند مستوى ر ٣، فإن العامل يقلل عدد ساعات عمله إلى ثمانية ساعات، لأنه يشعر بأنه في حاجة إلى فراغ أكثر من حاجته إلى العمل أي أن دخله الجديد يمثل بالمساحة م ع ١٦ هـ ر ٣. أي أن وقت العمل ينخفض إلى ٨ ساعات تقريباً، ويزيد مجموع دخله يصل إلى ١٢٠ جنيه بدلاً من ١٠٠ جنيه.

ويمكن تفسير ذلك السلوك بأن ارتفاع الأجر الناشئ عن زيادة الطلب يتولد عنه أثران: الأول أثر الإحلال، والثاني أثر الدخل. ففي المرحلة الأولى كان أثر الإحلال يبدو واضحاً وقوياً، لأن ارتفاع أجر الساعة من العمل يعني أيضاً في نفس الوقت ارتفاع تكلفة الساعة من الفراغ، ولذلك فإنه كان يحل العمل محل الفراغ. ولكن ارتفاع الأجر يعني من ناحية أخرى زيادة الدخل، أي زيادة إمكانيات

الشراء بما يمكنه من شراء كميات أكبر من السلع والخدمات بما في ذلك وقت الفراغ. هذه الزيادة في الطلب علي وقت الفراغ الناشئة عن زيادة الدخل هي نتيجة لأثر الدخل. وعندما يصل العامل إلي الدخل المرغوب فيه، يزداد أثر الدخل ويفوق أثر الإحلال فتزيد عدد الساعات المطلوبة كفراغ. وبما أن عدد ساعات اليوم محدودة تقل تبعاً لذلك ساعات العمل مع كل زيادة في الأجر بعد الحد المرغوب فيه، بما يجعل منحنى العرض يرتد ثانياً نحو اليسار آخذاً الشكل السابق.

هذا الشكل وان كان يمثل عرض العمل بالنسبة للعامل الفرد، فإن منحنى عرض العمل وهو مجموع منحنيات عرض الأفراد، يأخذ نفس الشكل السابق، أى أنه يرتفع إلي أعلي جهة اليمين ثم ينحرف إلي اليسار بعد حد معين إذا ما وصل الأجر إلي المستوى المرغوب فيه بالنسبة لجميع العمال، غير أن هذا لا يكون في الفترة القصيرة حيث يكون العدد الإجمالي للعمال ثابتاً. وفي هذه الحالة فإن منحنى عرض العمل يظهر فقط عدد الساعات التي يعرضها العمال عند كل أجر معين. أما في الفترة الطويلة فإن عدد العمال يتغير، وتتغير الميول بحيث نجد أن ارتفاع الأجر يغري عمال آخرين للدخول في هذه الصناعة، وبهذا يزداد العدد الكلي لساعات العمل المعروضة. هذه الزيادة من جانب البعض قد تعوض النقص الذي بسببه ارتد منحنى العرض، بحيث يعود منحنى العرض إلي شكله الأصلي.

وعلي ضوء العرض من خدمات العمل والطلب عليه يتحدد أجر الساعة في سوق العمل علي فرض أنها سوق تسودها المنافسة الكاملة بما يحقق التوافق بين العمال، وهم يمثلون بائعي خدمات العمل، وأصحاب الأعمال، وهم يمثلون مشتري هذه الخدمات. وهذا هو أجر التوازن.

ثالثاً: نظريات الأجور:

يجب أن تفسر أية نظرية للأجور ثلاثة أمور أساسية وهى:

أ. السبب في حصول كل فرد من أفراد مجموعة متجانسه من العمال على أجر متساوى مع الآخرين.
ب. اختلاف أجور فئات العمل بحسب المهن.

ج. العوامل التى تحدد نسبة الأجر من الدخل القومى.

وفيما يلي تطبيق هذه المعايير على نظريات الأجور:

(أ) : نظريات الأجور التى تفسر تساوى الأجر بين العمال المتساوين فى الكفاءة:

(١) مدرسة الطبيعيين (الفزيوقراط):

هم مجموعه من اقتصاديين الفرنسيين فى القرنين السابع عشر والثامن عشر اعتقدوا أن الزراعة هى النشاط المنتج الوحيد واهتموا بدراسة التوزيع وخاصة بتفسير تساوى الأجر بين العمال المتساوين فى الكفاءة.

(٢) نظرية حد الكفاف:

تبنى هذه النظرية الاقتصاديون التقليديون آدم سميث وريكاردو وجون ستيوارت مل. تقول النظرية أن أجر العامل يميل فى الأجل الطويل الى التعادل مع ذلك القدر من الامكانيات اللازمه للحفاظ على حياة العامل وأسرته عند حد الكفاف.

وهذه تعتبر نظريه طويلة الأجل تتحدث عن الأجر الطبيعي الذى يحصل عليه العامل ولكنها لتفسر لنا ما يحدث من تطورات فى الفترة القصيرة.

(٣) قانون الأجر الحديدى لماركس:

يرى ماركس أن الرأسماليه تخلق جيشاً احيائياً من المتعطلين يؤدى الى خفض معدلات الأجور الى حد الكفاف فى المدى الطويل وأيضاً فى المدى القصير. ولكن نظرية ماركس هذه ليست صحيحه، فاذا كانت سوق العمل خاضعه للمنافسه الكامله فلا ينخفض الأجر بالضروره الى حد الكفاف.

(٤) نظرية مخصص الأجور:

فى القرن التاسع عشر حلت هذه النظرية محل نظرية حد الكفاف. وتقول هذه النظرية أن الأجور فى فترة زمنيه معينه تتحدد بالقوه النسبية لكل من قوة العمل ورأس المال المتاح فى المجتمع. وتقتضى هذه النظرية أن الرصيد المخصص للانفاق على الأجور محدد وثابت طالما كان رأس المال ثابتاً، وأن أية محاوله من جانب العمال لزيادة نصيبهم سيكون مصيرها الفشل. ويظهر خطأ هذه النظرية فى أنها اعتبرت أن السلع المتاحه للاستهلاك رصيد ثابت عبر الزمن، الا أنها اشارت الى جانب صحيح وهو أن زيادة رأس المال تعمل على زيادة الأجور. فاذا اردنا زيادة الأجور يجب العمل على رفع مستوى الدخل القومى عن طريق الانتاج وتراكم رأس المال.

(٥) نظرية الانتاجية الحديه:

تقول هذه النظرية أن أجر العامل يتحدد بمقدار انتاجيته الحديه وبمعنى آخر أن أجر العامل يساوى الاضافه الى الايراد التى تتحصل عليها المنشأه نتيجة لتوظيف آخر وحده من العمال. ومن انصار هذه النظرية فالراس وجون كلارك.

(ب) : النظريات الاقتصادية التى تفسر اختلاف الأجور حسب المهن:

(١) يرى آدم سميث أن الاختلاف فى مستويات الأجور يرجع الى المزايا والمآخذ التى ترتبط بكل مهنه والى اختلاف تكاليف التدريب والتأهيل من مهنه الى أخرى.

(٢) ريكاردو وماركس قاما بالتفرقه بين العمل الماهر والعمل الغير ماهر.

(٣) مالتس أشار الى أن عناصر الاحتكار التى يتمتع بها الفنانون تفسر سبب ارتفاع ما يحصلون عليه من دخول.

(٤) جون ستيوارت ميل أشار الى وجود العوائق الاقتصادية والاجتماعية التى تحول دون دخول غالبية السكان فى سوق المهن والوظائف ذات المرتبات المرتفعه.

(ج) : نظريات الأجور التى تحدد نسبة الأجور فى الدخل القومى:

(١) ذكر ريكاردو أن تحديد القوانين التى تنظم توزيع الناتج على كل من الأرض والعمل ورأس المال يعتبر المشكله الاساسيه للاقتصاد السياسى. غير أنه لم يذكر كيفية حل هذه المشكله.

(٢) لم يهتم كينز كثيراً بقضايا توزيع الدخل غير أن عالم الاقتصاد كالدور Kaldor استعمل أسلوب التحليل الكينزى وقسم المجتمع الى فئتين تحصل الأولى على أجور والثانية على أرباح.

(٣) الأجر فى ظل المنافسة الكاملة:

إذا سادت ظروف المنافسة الكاملة سوق العمل، فإن الأجر يتحدد بناء على تفاعل قوى العرض والطلب. ويتضح ذلك فيما يلى:

أ. الطلب على العمال: ينبع من رغبة المنشآت فى زيادة الانتاج وهو يتحدد وفقاً للانتاجية الحدية للعمل. وتتوقف مرونة الطلب على العمال على الظروف الفنية ومرونة الطلب على السلع النهائية.

ب. جانب عرض العمل: يتوقف على عناصر اقتصادية الى جانب الأجر الذى يحصل عليها العامل وكذلك عناصر ثقافية وحضارية والعادات والتقاليد. ويتغير عرض العمل بتغير عدد ساعات العمل أو كثافة العمل بتغير المهارات عن طريق التدريب. كما يتغير عدد العمال تبعاً لحجم سكان المجتمع.

ج. منحى عرض العمل للفرد: يعرف بأنه عدد ساعات العمل التى يكون الفرد مستعداً لادائها عند معدلات الأجور المختلفة مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

رابعاً: الأجور فى الحياه العمليه:

الحياه الواقعيه تختلف تماماً عن ظروف المنافسة الكاملة ومن أهم العوامل المؤثرة على مستوى الأجور فى الحياه العمليه نجد عوائق ضد المنافسة الكاملة، والظروف الاحتكاريه فى جانبى العرض والطلب، والتقدم الفنى.

(أ) : العوائق أمام تحقيق المنافسة الكاملة:

هناك بعض العوائق التى تمنع تحقق ظروف المنافسة الكاملة وتوحيد مستوى الأجر فى ظلها منها عدم حرية حركه الأيدى العامله من مكان لآخر، واختلاف الاوضاع الاقتصادية والاجتماعية، وعدم مساواة أجر المرأه لأجر الرجل فى بعض الدول.

الا أنه من أكبر العوائق أمام تحقيق المنافسة الكاملة فى سوق العمل هو الاحتكار سواء فى جانب العرض أو فى جانب الطلب. فقد تسود عناصر الاحتكار فى سوق بيع السلعة، ويتوقف سعر السلعه على الكميه التى يعرضها المنتج المحتكر فى السوق. وفى هذه الحاله توظف المنشأه العمال الى القدر الذى يتعادل عنده الأجر مع الايراد الحدى للنتاج وهو مفهوم آخر غير قيمة الناتج الحدى الذى يسود فى ظل المنافسة الكاملة. وقد توجد بعض العناصر الاحتكاريه فى جانب عرض العمال فتعمل على حصول العمال على أكبر قدر ممكن من الناتج.

(١) الظروف الاحتكاريه فى جانب الطلب على خدمات عنصر العمل:

الاحتكار فى جانب الشراء أو الطلب معناه وجود مشترى واحد فقط فى سوق العمل. والمنتج المحتكر بجانب الشراء يطلب عدد أقل من الأيدى العامله حتى يحصل على أكبر قدر ممكن من الارباح، وهذا الربح ينتج عن استعداد بعض العمال قبول العمل بأجر أقل من غيرهم. وتواجه هذه الاوضاع فى سوق

العمل عن طريق فرض حد أدنى موحد للأجر وهذا ما تفعله نقابات العمال عادة، كما سعى لرفع الأجور.

(٢) احتكار جانب العرض ودور نقابات العمال في المساومة الجماعية:

الأجر كما قلنا هو المقابل المدفوع لخدمات عنصر العمل. وفي مجال نظرية الأجور تتميز خدمات عنصر العمل بالخصائص التالية:

١. خدمات العمل بصفه عامه تطلب بسبب قدرتها على الانتاج والطلب على عنصر العمل هو طلب مشتق لذا يجب معاملته معامله خاصه.

٢. سوق العمل لها اعتبارات انسانيه تجعل هذه السوق مختلفه عن أسواق السلع الماديه.

٣. تؤثر العوامل السلوكيه والتنظيميه بطريقة جوهريه على كيفية تحديد الأجور والمفاوضات التى تتم بشأنها.

والأجور تؤثر على كافة المتغيرات الاقتصادية، فهى أهم عناصر تكلفة السلعه، ويتوقف المستوى العان للأسعار على مستوى الأجور كذلك فان الأجر يحدد مستوى المعيشه الذى يتمتع به أصحاب الأجور.

(٣) مفهوم استغلال العمال:

يعرف استغلال العمال فى النظرية الاقتصادية بأكثر من طريقه، فنجد أن بيجو وروبينسون يعرفان استغلال العمال بأنه انحراف ما يحصل عليه العمال عن قيمة الناتج الحدى العينى الذى يحصلون عليه فى ظل المنافسة الكامله، ويحدث هذا مثلاً عندما تتفق المنشآت التى تطلب العمل فيما بينها على عدم زيادة أجر العمل عند حد معين.

بينما تشمبرلين يعرف الاستغلال بأنه حالة الاحتكار التى يحصل العمال فيها على الايراد الحدى وليس قيمة الناتج الحدى كما فى حالة المنافسة الكامله. أما ماركس فيرى أن الاستغلال يعود الى عدم تكافؤ قوة المساومة بين العمال وصاحب العمل من اقتطاع جزء من الناتج العائد الى العمل واحتجازه لأنفسهم كفائض قيمه.

(ب) : نقابات العمال:

من الموضوعات الرئيسيه فى دراسة اقتصاديات العمل موضوع نقابات العمال. وتقوم نقابات العمال فى الوقت الحاضر بالدفاع عن مصالح أعضائها من العمال. وتحاول هذه النقابات زيادة القوة التنافسيه للعمال والحصول على شروط أفضل للعمال من أصحاب الأعمال.

وزادت قوة نقابات العمال فى الحياة السياسيه والاقتصاديه فى الدول الصناعيه زيادة كبيره وذلك بسبب زيادة مواردها وقدرتها على الضغط عن طريق الإضرابات أو التهديد بالقيام بها. إلا أننا نلاحظ أن بعض هذه النقابات تغالى فى مطالبتها دون الاهتمام بالصالح العام، بحيث يرجع كثير من الاقتصاديين التضخم المشاهد حالياً فى الدول الغربيه إلى الممارسات التى تقوم بها هذه النقابات.

ولا شك أن وجود النقابات ضروري للحفاظ علي حقوق العمال. كما أنها تستطيع القيام بوظيفة اجتماعية هامة من ناحية زيادة عدالة توزيع الدخل ومنع استغلال الطبقة العمالية. إلا أنها يجب أن تدخل في اعتبارها المصلحة الاجتماعية إلي جانب مصالح الأفراد المنتمين إليها وخاصة في الدول النامية التي تحتاج إلي بذل المزيد من العمل والجهد.

(ج): المساومة الجماعية:

قوة المساومة بين أصحاب العمل والعمال في سوق العمل ليست متكافئة، لأن عدد أصحاب العمل عادة أقل من عدد العمال فيستطيعون تنسيق سياستهم. كما أن أصحاب العمل تكون لديهم معلومات فضل عن احوال السوق عن جانب العمل. والعمال أكثر تعرضاً للتقلبات في سوق العمل عن أصحاب الأعمال. وأهم اعتبار في عدم تكافؤ القدرة على المساومة هو التباين في ملكية كل من الفئتين. ولهذه الاسباب ولكي يستطيع العمال التغلب على ضعف اوضاعهم في المساومة قاموا بتشكيل نقابات العمال التي تعمل على الحد من التفاوت في القدره على المساومة بين العمال واصحاب العمل وزيادة قدرة العمال على الانتظار.

افتراضنا السابق أن سوق العمل تسودها المنافسة هو افتراض غير واقعي، اذ أن الأكثر احتمالاً في الواقع وهو أن تسود هذه السوق بعض عناصر احتكارية سواء من جانب العمال أو من جانب أصحاب الأعمال، أى من الممكن أن يكون كليهما أو أحدهما في حالة احتكار نتيجة لانتظام العمال في شكل نقابة عامة أو تعاملهم مع رب عمل واحد أو مجموعة متحدة من أرباب الأعمال. في هذه الحالة يتحدد الأجر وسائر شروط العمل الأخرى بناء علي ما يسمى بالمساومة الجماعية التي تؤدي إلي الاتفاق بين الطرفين في شكل عقد عمل جماعي يحدد هذه الشروط وتنتهي المساومة الجماعية عادة برفع الأجور، غير أن أثر رفع الأجور يختلف بحسب ما اذا كانت سوق العمل خاضعة ابتداء لظروف المنافسة أم أن السوق تشوبها بعض العناصر الاحتكارية.

ويختلف هذا الأثر علي النحو الآتي:

(١) إذا كانت سوق العمل خاضعة للمنافسة قبل نشوء المساومة الجماعية:

إذا كانت المنافسة تسود سوق العمل وإذا تركت الأجور في السوق، فإن الأجر يميل لأن يتعادل مع قيمة الناتج الحدي للعمل، وفي هذه الحالة اذا تكثرت العمال وواجهوا أرباب الأعمال ودخلوا في مساومة جماعية ترتب عليها ارتفاع الأجر عن ذلك الأجر الذي يتحدد في ظل المنافسة، فإن القوي الاقتصادية في سوق العمل المفترض سوف تميل إلي تعطيل عدد من العمال، وذلك لأن الأجر أصبح أعلي من قيمة الناتج الحدي مما يخلق وضعاً متعارضاً بين مصلحة العمال ومصلحة أرباب الأعمال.

(٢) إذا كانت سوق العمل خاضعة لعناصر احتكارية وخاصة في جانب الشراء:

في هذه الحالة يزيد الأجر المتوسط بزيادة الطلب علي العمال ويترتب عليه أن يرتفع كلاً من منحني الأجر المتوسط والأجر الحدي إلي اعلي مع كل زيادة في الطلب علي العمال. ومن هنا يتبين

أن المساومة الجماعية لن تؤتي ثمارها ما لم يكن هناك اتفاق تام بين مصلحة المنتج والعمال. مصلحة المنتج في أن يستمر في الإنتاج ومصلحة العمال في قبول الأجر المعروض.

إن ما سبق كان خاصاً بشرح العوامل الاقتصادية التي تتحكم في تحديد أجر طائفة معينة من العمال وذلك علي افتراض أن العمال أما متنافسين أو متكثلين يحاولون أن يحققوا أكبر أجر للساعة وكذلك علي افتراض أن أصحاب الأعمال إنما يديرون مشروعات إنتاجية خاصة تسعى إلي تحقيق أقصى فائض منتج ممكن، وهنا يحاول كل من هؤلاء المنظمين دفع أقل أجر ممكن، أو يسعى عن وعي لأن يستخدم ذلك العدد من العمال الذي يتعادل عند أجر العامل الحدي مع الإيراد الحدي للإنتاجية، أي منحني طلب العمل.

(د): أثر التكنولوجيا في البطالة:

يؤدي التقدم التكنولوجي الى زيادة الانتاج مع استخدام نفس القدر من مستلزمات الانتاج. والتقدم التكنولوجي ثلاثة انواع:

أ. اكتشاف أو اختراع يقتصد في توزيع العمال فيحل رأس المال محل العمل.

ب. تقدم يقتصد في استخدام رأس المال فيحل العمل محل رأس المال.

ج. تقدم فني محايد لا يغير النسبة المستخدمه من العمل ورأس المال.

ويؤدي التقدم الفني الى ظهور نوعين من البطالة:

أ. بطاله وقتيه بسبب الاقتصاد في استخدام العمال مع زيادة الانتاج.

ب. بطاله احتكاكيه أى أنها تحتاج الى اعاده تدريب حتى يستطيع العامل الحصول على وظيفه جديده.

(هـ): الأجور والإنتاجية في الدول النامية:

يتسم هيكل الأجور والإنتاجية في الدول النامية بما يلي:

١. انخفاض في مستوى الدخل يترتب عليه أن جانباً كبيراً من الأيدي العاملة تعاني من سوء التغذية وبالتالي تنخفض إنتاجيتها.

٢. معظم الأجور تتفق على اغراض الاستهلاك فيقل الادخار والاستثمار.

٣. يعاني هيكل العماله في الدول النامية من نقص المعروض من بعض المهن والمهارات الفنيه.

٤. تعاني الدول النامية من هجرة الخبرات منها الى الدول الأخرى فيما يعرف باسم "استنزاف العقول" Brain Drain بسبب انخفاض الأجور وعدم توافر المناخ الملائم لعمل هذه الكفاءات.

٥. تعاني الدول النامية من ظاهرة هجرة أهل الريف الى المدينة لارتفاع الأجور في المدينة مما يسبب مشكلة ازدياد المدن بالسكان.

٦. تواجه صناعات الدول النامية بمنافسة شديدة من الدول التي سبقتها في عملية التصنيع ويتوقف نجاحها في هذه المنافسة على ارتفاع كفاءة الأيدي العاملة بها وانخفاض تكلفة العمل.

المطلب الثانى: نظرية الربح:

العنصر الثانى فى العملية الانتاجية هو الأرض أو الطبيعه، ويحصل هذا العنصر على عائد هو الربح. ويعتبر الاقتصادى ريكاردو من اشهر الكتاب الذين تناولوا هذا الموضوع.

أولاً: ماهية الربح وكيف ينشأ:

(أ) : تعريف الربح:

الربح هو العائد الذى تحصل عليه الموارد الطبيعه مقابل مساهمتها فى العملية الانتاجية. وقد عرف ريكاردو الطبيعه أو الأرض بأنها هبة الطبيعه غير القابلة للتدمير. وتشمل موارد طبيعه مثل الأراضى الزراعيه وأراضى البناء واحتياطيات البترول والمعادن، وهى موارد محدودة العرض. ويستخدم بعض الاقتصاديين لفظ الربح للتعبير عن الفائض الذى يذهب الى أى عنصر من عناصر الانتاج، ويطلق عليه شبه الربح أو الربح الاقتصادى لتمييزه عن ربح الأرض الزراعيه. مثال ذلك العامل الذى له قدرات طبيعه ومواهب موروثه ينتج عادة كميه أكبر من زميله الذى ليس لديه هذه المواهب وعادة ما يكون أجر العامل الأول أعلى من الأخير ويتضمن أجره عنصراً من الربح. كذلك يعتبر الفائض من إيرادات المنشأ بعد دفع التكاليف المتغيره شبه ربح.

تعتبر ظاهره شبه الربح قصيره الأجل لعدم قابليه جميع عناصر الانتاج للانتقال بحريه بين استخداماتها البديله فى الأجل القصير. أما ظاهرة الربح فهى قصيرة الأجل وطويلة الأجل على حد سواء. ويختلف الربح عن الايجار، فالإيجار يدفع فى مقابل استخدام قطعة ارض أو مبنى ويشتمل على عناصر يكون احداها الربح فى حالة وجوده.

ولكن هل يدخل الربح ضمن عناصر التكلفة التى تحدد أسعار السلع والخدمات أم أنه ينشأ نتيجة لارتفاع الاسعار ؟ نتوقف النتيجة على الزاويه التى ننظر من خلالها الى الربح، وتوجد ثلاث وجهات نظر هى: الاقتصاد القومى والصناعه والمشروع.

أ. من وجهة نظر الاقتصاد القومى ككل يعتبر الربح أحد النتائج التى تنترب على ارتفاع الاسعار التى تتحدد فى الأسواق التنافسيه، وبالتالي لايعتبر الربح كأحد عناصر تكلفة السلع المنتجه من الأرض.

ب. من وجهة نظر الصناعه ككل يعتبر الربح الذى تحصل عليه الأرض فى صناعة ما تكلفه أو ثمن عرض الأرض. فقطعة الأرض يمكن زراعتها أو اقامة مدرسه أو مصنع عليها.

ج. من وجهة نظر المنشأ يعتبر الربح تكلفه مثل التكاليف الأخرى التى تتحملها المنشأ.

(ب) : الحفاظ على الاراضى الزراعيه والموارد الطبيعه:

تعتبر مشكلة المحافظه على الأراضى الزراعيه ذات أهمية كبرى لتوفير الامن الغذائى للسكان. وفى المدن المكتظه بالسكان تزحف المدن على الاراضى الزراعيه وهذا الاتجاه خطير يجب الحد منه.

كذلك يجب المحافظة على الموارد الطبيعية غير المتجددة والقباله للنفاد مثل البترول. كما تؤدي الاستخدامات الصناعية الى تلوث الأنهار والهواء مما يهدد الموارد الطبيعية.

(ج): كيف ينشأ الربيع ؟

طالما أن هناك ندرة في الكمية المعروضة من الأراضي الزراعية بالنسبة للطلب عليها فإنها تحصل علي ريع، حتي اذا ما تجانست وحداتها المختلفة من حيث الخصوبة والمواقع. حتي يمكن أن نتبين كيف ينشأ الربيع في حالة الندرة نفترض أن خدمات الأرض متجانسة تباع وتشتري في ظروف المنافسة الكاملة. في هذه الحالة سيوجد طلب علي هذه الخدمات يأخذ شكل المنحني الذي ينحدر من أعلي إلي أسفل ناحية اليمين، أي أنه يأخذ الصورة العادية لمنحنيات الطلب.

أما من ناحية عرض خدمات الأرض فيمكن تصوره علي اعتبار أنه عرض عديم المرونة نظراً لأن الكمية المعروضة من خدمات الأرض في أي لحظة معينة كمية محدودة وغير قابلة للزيادة في الفترة القصيرة. فاذا فرضنا ابتداء أن المساحة المطلوبة لزراعتها قمحاً مثلاً أقل من المساحة الكمية المعروضة من الأرض فإن الزراع سيزرعون جزءاً ويتركون الباقي، وطالما كان هناك فائض من الأرض غير مزروع فلن يكون هناك ريع أي أن ريع الأرض في هذه الحالة سيكون صفراً.

وكلما زاد الطلب علي الأرض توسع الأفراد في الزراعة حتي يصبح الناتج الحدي للأرض صفراً وعندما يكون قد تم التعادل بين قيمة الناتج من الأرض وثمان الخدمات المطلوبة لزراعة هذه الأرض. ولكن عندما يزيد الطلب عن ذي قبل كنتيجة لتزايد السكان، فإن نصيب كل مزارع من الأرض سيقبل عن ذي قبل ويترتب علي نقص نصيب الفرد من المساحة المزروعة ارتفاع الإنتاجية الحدية للأرض المزروعة عن الصفر، ويصبح ريع الأرض في هذه الحالة موجباً. وبهذا الشكل كلما زاد عدد السكان وأصبحت الأرض نادرة نسبياً كلما زاد الربيع، وهو في هذه الحالة كما نري لا يتوقف علي وجود فوارق طبيعية من ناحية الخصوبة أو الموقع وإنما منشؤه الندرة النسبية لهذا العامل.

ثانياً: نظرية ريكاردو في الربيع ونقدها:

(أ): نظرية ريكاردو في الربيع:

عرف ريكاردو الربيع بأنه ذلك الجزء الذي يدفع للمالك مقابل استعمال قوي الأرض الذاتية الأصلية التي لاتهلك ". وأن السبب الوحيد الذي من أجله ينشأ الربيع هو اختلاف الأرض من حيث الخصوبة والموقع.

١ - الاختلاف في الخصوبة:

الأراضي ليست علي درجة واحدة من الخصوبة، أي أنها لاتدر كمية واحدة من الناتج باستخدام حجم معين من عناصر الإنتاج الأخرى. فهناك أراضي خصبة يعود استغلالها بناتج كبير، وأراضي أقل خصوبة يعود استغلالها بناتج أقل.

ولتوضيح ذلك نفرض أن الأراضي الزراعية في بلد معين تنقسم من حيث الخصوبة إلى مراتب ثلاثة: أراضي المرتبة الأولى أكثر خصوبة من أراضي المرتبة الثانية، وأراضي المرتبة الثانية أكثر خصوبة من أراضي المرتبة الثالثة.

جدول (١٦) : الربيع حسب اختلاف خصوبة الأرض

مرتبة الأرض	الناتج من كل وحدة		الربيع
	الكمية (أردب)	القيمة (جنيه)	التكاليف بالجنيه
المرتبة الأولى	٢	١٢	٦
المرتبة الثانية	١,٥	٩	٦
المرتبة الثالثة	١	٦	٩

في الجدول السابق افترضنا أن إنفاق مبلغ معين، وليكن ٦ جنيهات علي كل وحدة من وحدات الأرض يعود في أراضي المرتبة الأولى بوحدين من الناتج (أى أردبين) قيمتها في السوق ١٢ جنيها علي أن سعر الأردب من الناتج ثابت وقدره ٦ جنيها. أما أراضي المرتبة الثانية فتأتي بأردب ونصف قيمتها ٩ جنيها وأراضي المرتبة الثالثة لاتدر إلا أردباً واحداً قيمته في السوق ٦ جنيهات. وبمقارنة أرقام الإيراد بأرقام التكاليف نجد أن أراضي المرتبة الأولى والثانية قد حصلت كل منها علي فائض قدره ٦ ، ٣ جنيهات علي التوالي وهو الفرق بين الإيراد الناتج عن بيع المحصول بالثمن السائد في السوق وبين التكاليف التي أنفقت علي زراعة الفدان الواحد، ولذلك سمي هذا الفائض بالربيع الفرقي أو الربيع التفاضلي Differential Rent حيث ترجع نشأته إلي وجود فروق في خصوبة الأرض. أما أراضي المرتبة الثالثة أو الأراضي الحدية، التي تنتج في أسوأ الظروف فلا تحصل علي ربيع، فقيمة إنتاجها يغطي فقط التكاليف الضرورية لهذا الإنتاج.

يتضح مما تقدم أن الربيع هو الفائض فوق التكاليف الضرورية لإنتاج المحصول، أى أنه لايعتبر عنصراً من عناصر تكاليف الإنتاج، وبالتالي لايشترك في تحديد الثمن بل بالعكس أن ارتفاعه أو انخفاضه يرجع إلي ارتفاع أو انخفاض الثمن الذي تباع به الوحدة من السلعة أو الخدمة المنتجة.

هذا الربيع الفرقي والذي يحصل عليه زارع الأرض لن يلبث أن يتحول في النهاية إلي مالك الأرض، حيث أن وجود مثل هذا الفائض من شأنه أن يحرك الرغبة عند الزارع لاستغلال هذه الأراضي، وكنتيجة لاستمرار هذا التنافس بينهم يتمكن مالكوها من المطالبة بثمن أعلى لخدماتها كلما انتهى عقد الإيجار، وبهذا الشكل يؤدي كل ارتفاع في إيجار الأرض إلي اقتطاع هذا الفائض من المزارع، وفي النهاية كلما زادت المنافسة بين المزارعين للحصول علي الأرض يتمكن المالك من الحصول علي كل الفائض. أى أن هذا الفائض الذي حصل عليه الزارع نتيجة لاختلاف الخصوبة يتحول في النهاية وفي الفترة الطويلة إلي ربيع لمالك الأرض، ولا يبقى للزارع إلا الربح العادي. وهو الربح الذي يكفي فرضاً ليقوم الزارع باستغلال مواردهم في الزراعة.

٢- الاختلاف في الموقع:

لا تختلف الأراضي فيما بينها من حيث الخصوبة فحسب، بل من حيث الموقع أيضاً، فالأراضي القريبة من المواصلات مثلاً، ليست كالأراضي البعيدة عنها، والأراضي المحيطة بالمواني ليست كالأراضي النائية. وهذا الاختلاف في الموقع يهيئ لبعض الأراضي الحصول على ريع يزيد عن ذلك الذي تحصل عليه سواها. وريع الموقع هذا ريع فرقي أيضاً إذ مصدره اختلاف المسافات أي اختلاف أو فرق بين الأراضي في مواقعها.

ولتوضيح ذلك نفرض أن الأراضي المحيطة بمدينة معينة تسوق فيها منتجات هذه الأراضي متساوية جميعاً من حيث الخصوبة، ولكنها تختلف من حيث القرب من المدينة، أي تختلف من حيث التكاليف التي يتحملها الزراع لنقل منتجاتهم إلى السوق كما يتضح من الجدول الآتي:

جدول (١٧) : الريع في أراضي متساوية الخصوبة ومختلفة الموقع

الريع	التكاليف		الناتج من كل وحدة		مرتبة الأرض
	للتنقل	للزراعة	القيمة (جنيه)	الكمية (أردب)	
٢	٢	٦	١٠	٢	أراضي قريبة
١	٣	٦	١٠	٢	أراضي بعيدة
صفر	٤	٩	١٠	٢	أراضي نائية

فإذا فرضنا أن ثمن الأردب ٥ جنيه فإن الأرض الحدية تصبح الأرض النائية حيث القيمة الناتجة من بيع إنتاجها ١٠ جنيهات وتكاليف الزراعة والنقل ١٠، وبهذا لا يحصل مستغل الأرض إلا على الربح العادي. أما الأراضي غير الحدية فهي الأراضي الأقرب من المدينة وهي في مثالنا الأراضي القريبة والأراضي البعيدة وهذه الأراضي تمكن لمستغليها من الحصول على ريع فرقي قدره جنيهان وجنيه على التوالي.

(ب) : النقد الموجه إلى نظرية ريكاردو في الريع :

تقرر نظرية ريكاردو في الريع حقيقة واقعة هي أن الأراضي الأكثر خصوبة تحصل على ريع أكبر من الأراضي الأقل خصوبة، وهذا أمر بديهي لاسبيل إلى توجيه انتقاد إليه، غير أن الانتقاد ينصب على مايلي:

١- وصف ريكاردو الأرض بأنها قوي أصلية لاتهلك وصف غير دقيق حيث أنه من الممكن بسهولة أن نتصور أن يؤدي الإهمال في صيانة الأرض إلى تدمير قدرتها على الإنتاج، كما أن الاكتشافات العلمية ساعدت إلى حد كبير في زيادة القدرة الإنتاجية.

٢- أن الربيع الفرقي لا يقتصر فقط على الأرض، وإنما يمتد إلى عناصر الإنتاج الأخرى التي توجد فيما بين وحداتها المختلفة فروق طبيعية في الكفاية الإنتاجية، كعنصر العمل مثلاً. فالأفراد ذوي المواهب الممتازة يحصلون على مكاسب أكبر من مكاسب الأفراد العاديين. والفرق بين مكاسب الفئة الأولى والفئة الثانية يمثل بلا شك ريعاً شأنه في ذلك شأن الربيع الذي تحصل عليه الأرض الأكثر خصوبة بالمقارنة مع الأرض الأقل خصوبة والربيع في هذه الحالة يسمى ربيع المقدرة $Rent of Ability$.

٣- أن وجود الفروق بين خصوبة الأراضي الزراعية ليست كافية في حد ذاتها لكي تحصل الأراضي المختلفة على ربيع، فإذا ما توافرت الأراضي وأصبحت غير نادرة فإنها لا يمكن أن تحصل على ربيع مهما كانت درجة خصوبتها. إذن فليس مجرد اختلاف الخصوبة هو السبب في نشأة الربيع إنما الندرة هي في الحقيقة السبب الأول في الحصول على الربيع.

ثالثاً: أنواع الربيع:

(أ) : الربيع الزراعي :

تحصل أراضي الدرجة الأولى ذات الكميه المحدوده على ربيع عندما يزيد الطلب على المنتجات الزراعيه ويزيد مقدار هذا الربيع كلما زاد الطلب ولجأ المجتمع الى زراعة أراضى أقل جوده. ويطلق اسم الأراضي الحديه على آخر الاراضى المزروعه.

ويحسب الربيع الزراعى باحدى طريقتين:

الطريقة الاولى: انتاجيه اراضى الدرجة الأولى المحدوده يطرح منها انتاجية اراضى الدرجة الثانيه فمثلا لو كانت انتاجية الفدان فى اراضى الدرجة الأولى ١٠ اردب وفى الدرجة الثانيه ٩ اردب يكون الربيع الزراعى لأراضى الدرجة الأولى $10 - 9 = 1$ اردب.

الطريقه الثانيه: الربيع = (الناتج المتوسط - الناتج الحدى) $\times$ عدد وحدات الموارد المتغيره. حيث أن الناتج المتوسط يمثل العائد على الأرض، والناتج الحدى هو المكافأه المدفوعه للعناصر المتغيره. وبسبب قانون تناقص الغله يكون الناتج الحدى أقل من الناتج المتوسط.

(ب) : الربيع الحضرى :

يقصد به الربيع الذى يدفع فى اراضى المدن المستخدمه فى الاغراض المتعدده مثل الاسكان والمصانع. وقد تتضمن القيمه الايجاريه للمباني بالاضافه الى الربيع اهلاك المباني وأجور الحراسه وأرباح المالك.

(ج) : شبه الربيع :

في الفترة القصيرة يكون عرض جميع عناصر الإنتاج غير تام المرونة بالنسبة للتغيرات في أثمانها، غير أن الآلات مثلاً تختلف في الفترة الطويلة عن الأرض في أنه يمكن زيادة المعروض منها بنسبة كبيرة، وعلى ذلك فإن الأرض في الفترة الطويلة تكسب ريعاً أما الآلات فلأنه يمكن زيادة العرض منها في ظل المنافسة فإنها لا تكسب فقط إلا ما يكفي لاستمرار وجودها. ولكن في الفترة القصيرة

لا يوجد فرق بين مكاسب الأرض ومكاسب الآلات، لأن زيادة الطلب علي أيهما لن يقابله تجاوب سهل من جانب العرض، ومن هنا تتشابه الآلات مع الأرض في الفترة القصيرة.

وحتى يميز مارشال الأرض عن الآلات أطلق علي مكاسب الأرض ريعاً وأطلق علي المكاسب الوقتية للآلات شبه الريع، وذلك دلالة علي أنها مكاسب مؤقتة في الفترة الطويلة. ويأخذ حكم الآلات المنازل أثناء الحرب، وفي فترات التنمية وإعادة التعمير وكذلك الطلب المفاجئ علي خدمات النقل بالسفن التجارية والخبرات الفنية. وعلي هذا الأساس يمكن أن نعرف شبه الريع بأنه العائد الذي تكسبه الآلات وما في حكمها في الفترة القصيرة مطروحاً منه تكلفة بقائها صالحة للاستمرار في العمل، علي أن هذا العائد يتحول في الفترة الطويلة إلي أن يصبح عنصراً من عناصر التكاليف.

المطلب الثالث: نظرية الفائدة علي رأس المال:

التمييز الأساسي لرأس المال عن عنصري الأرض والعمل أنه من صنع الإنسان بالتعاون مع الطبيعة. ويستخدم تعبير رأس المال لوصف تلك الوسائل الإنتاجية التي يقوم الإنسان بصنعها بمحض إرادته لاستخدامها في الإنتاج في المستقبل. وأهم أنواع الأصول الرأسمالية الآلات والمصانع والسكك الحديدية وغيرها. فرأس المال إذن ينفرد بين جميع العوامل الإنتاجية من حيث أن الإنسان يتحكم تحكماً كاملاً في صنعه.

أولاً: تعريف الفائدة وأسباب تعدد أسعار الفائدة:

(أ) : تعريف الفائدة:

بعد أن عرضنا لتعريف رأس المال يمكن أن نعرف الفائدة بأنها المبلغ المستحق علي مبلغ معين أقرض لفترة معينة، هي سنة عادة. وسعر الفائدة هي النسبة المئوية لمقدار الفائدة منسوباً إلي المبلغ الأصلي كأساس. فإذا كان مبلغ القرض ١٠٠ جنيه مثلاً وفي نهاية العام الأول أصبح ١٠٣ جنيه بإضافة الفائدة إليه فإن سعر الفائدة يكون معادلاً ٣%.

ولم يحظ موضوع اقتصادي بكثير من الجدل والنقاش مثلما حظي موضوع الفائدة ومشروعيتها منذ أقدم العصور. فالربا والفائدة مترادفان في أفكار القدامى منذ عصر اليونان. فأرسطو قد هاجم الربا في كتابه " السياسة " لأن النقود في رأيه لاتلد فهي عقيمة فكيف يأتي للمقرض أن يحظى بالمزيد علي ما أقرض. وكان ضيق فرص الاستثمار في ذلك الوقت يمد هذا الرأي بشئ من القوة، فالاقتراض كان لسد الرمق، أي لشراء سلع استهلاكية هم في أشد الحاجة إليها.

علي أن الحياة العادية في تطورها المستمر رفعت من قيمة الماديات، فأصبح النظر إلي تقاضي الفائدة أمراً ممكناً في أحوال كثيرة. وتطورت الأفكار بخصوص الفائدة علي اعتبار أن المقترضين في النظام الحالي هم المستثمرون ومن ثم فقد تغير غرض القرض فأصبح للإنتاج بدلاً من أن يكون قاصراً علي الاستهلاك.

مبررات الفائدة:

أخذ المحدثون من الكتاب الاقتصاديين في إيجاد تبرير جديد لتقاضي الفائدة علي المال المقرض وهو أن فرص الاستثمار المربحة كثيرة في عصرنا الحالي، مما يعطي للمقرض الحق في أن يأخذ ولو قليلاً من الأرباح التي شاركت أمواله التي أقرضها في الحصول عليها وهنا بدأ الفكر الاقتصادي المجرد يري أن تقاضي الفائدة علي رأس المال يعتبر مشروعاً طالما أن المال المقرض يستغل في عمليات إنتاجية تدر ربحاً، وبنوا مشروعية تقاضي الفائدة علي تخريجات كثيرة منها أنه ثمن عادل لحرمان صاحب رأس المال من استعماله الحاضر وعلي أساس عنصر المخاطرة الذي يلزم الإقراض من احتمال عجز المدين عن الوفاء، أو لتغير قيمة النقود مما قد يؤدي إلي هبوط القوة الشرائية لها.

(ب) : أسباب تعدد أسعار الفائدة في وقت واحد:

لا يوجد سعر فائدة واحد يسود سوق رأس المال بل أن هناك عدداً كبيراً من أسعار الفائدة. فهناك مثلاً سعر الفائدة علي القروض الحكومية وهناك سعر الفائدة علي خصم الكمبيالات، وسعر الفائدة علي السندات وسعر الفائدة الذي يدفعه المزارع الصغير للمرابي في القرية.

كما تختلف أسعار الفائدة علي القروض قصيرة الأجل عن طويلة الاجل، وهناك سعر الفائدة البسيط وسعر الفائدة المركب.

ويرجع الاختلاف بين هذه الأسعار إلي الأسباب التالية:

(١) المخاطرة:

حيث توجد اصول ماليه مضمونه واخرى تتعرض للضياع، لذلك تكون السندات التي بها درجة مخاطره أكبر تتمتع بسعر فائده أعلى. ومقدرة المدين علي السداد تؤثر في عنصر المخاطرة، فكلما كان المدين ذا مركز مالي متين، أو كلما قدم للدائن ضماناً كافياً للدائن، انخفض بذلك سعر الفائدة الذي يتقاضاه الدائن من المدين، وكلما ضعف المركز المالي للمدين أو اذا تعذر تقديم الضمانات الكافية إزداد بذلك عنصر الخطر في عملية الإقراض وازداد تبعاً لذلك معدل الفائدة.

(٢) فترة القرض:

يتناسب سعر الفائدة عكسياً مع تاريخ استحقاق القرض، فكلما قصرت فترة القرض كلما قل احتمال الخطر، وبالتالي ينخفض سعر الفائدة، وبالعكس اذا طالت فترة القرض ارتفع سعر الفائدة لازدياد عنصر المخاطرة.

(٣) السيولة:

ويقصد بها تحويل أصل من الأصول الى صوره نقديه، وتختلف الأصول فيما بينها من حيث درجة السيولة، وعادة مايكون سعر الفائدة منخفضاً كلما زادت درجة سيولة الأصل.

(٤) عناصر الاحتكار:

إذا كان عدد البنوك قليلاً وكانت تحتكر سوق الاقراض يكون سعر الفائدة أعلى منه في سوق المال التي يكثر فيها عدد البنوك وتزداد المنافسة فيما بينها.

ثانياً: نظريات الفائدة على رأس المال:

الفائدة كما قلنا هي العائد الذي يحصل عليه عنصر رأس المال. وتوجد ثلاث نظريات لتفسير الفائدة وهي التفضيل الزمني وتفضيل السيولة والأرصدة القابلة للاقراض.

(أ) : نظرية التفضيل الزمني:

يعتبر سينيور Senior أول من قدم نظرية تقوم على تفسير سعر الفائدة على أساس العرض والطلب في القرن التاسع عشر. وقد قال بأن العرض من رأس المال يتوقف على امتناع الأفراد أو الحرمان من الاستهلاك الحاضر، حتي يمكن تخصيص جزء من موارد المجتمع لإنتاج السلع الرأسمالية، أما الطلب على رأس المال فهو يتوقف بطبيعة الحال على إنتاجيته.

وتعتمد هذه النظرية على فكرتي الانتاجية والادخار. فاستخدام رأس المال يؤدي الى زيادة الانتاج، ويلزم للحصول على السلع الرأسمالية اقتطاع جزء من الدخل الجارى وادخاره. وسعر الفائدة هو ثمن الانتظار، ويتحدد سعر الفائدة بناء على عرض وطلب رأس المال.

(ب) : نظرية الأرصدة القابلة للاقراض:

قال بهذه النظرية الاقتصاديون النيوكلاسيك Newoclassic، وتتلخص في أن سعر الفائدة يتحدد في السوق الحرة بتفاعل قوي الطلب والعرض على الأرصدة القابلة للإقراض Loanable Funds. أما الطلب على الأرصدة القابلة للإقراض فهو يصدر بطبيعة الحال من المنتجين بغية استعمالها في النشاط الإنتاجي رغبة في تحقيق الربح وأن كان هذا لا يمنع أن هناك طالباً على هذه الأموال من جانب الأفراد المستهلكين أو الحكومة، ولكن ما يعيننا في هذا الصدد طلب المنتجين فقط على هذه الأموال باعتباره طلباً متعلقاً بالإنتاج.

ويتوقف طلب هؤلاء المنتجين على هذه الأموال الإنتاجية التي تدرها الوحدات المتتالية منها. وكلما كانت الإنتاجية الحدية لرأس المال مرتفعة أو كلما توقع رجال الأعمال الحصول على مكاسب كبيرة نتيجة قيامهم بالاستثمار زاد الطلب على الاقتراض. وهم يستثمرون في طلبهم على رأس المال حتي تتعادل قيمة الإنتاجية الحدية، أى إنتاج الوحدة الأخيرة من رأس المال، مع سعر الفائدة السائد في السوق وهو يمثل ثمن الاقتراض. أى أنهم يطلبون رأس المال ويستثمرون في طلب الميز من موازين بين إنتاجية رأس المال وسعر الفائدة الواجب دفعه للحصول على هذه الوحدات المتتالية من رأس المال، فكلما انخفض سعر الفائدة مع بقاء إنتاجية رأس المال على حالها زاد طلب المنتجين على رأس المال والعكس صحيح، ولا يتوقفون في طلبهم إلا عند الحد الذي تتساوى عنده قيمة الإنتاجية الحدية لرأس المال مع مبلغ الفائدة الواجب دفعه. هذا ويتخذ طلب المنتجين على الأموال القابلة للإقراض شكل منحني طلب عادي ينحدر من أعلي إلي أسفل ناحية اليمين معبراً بذلك عن تناقص الإنتاجية الحدية لرأس المال بزيادة الكمية المطلوبة منه.

أما عرض الأموال القابلة للإقراض فيتكون من الآتي:

١. المدخرات التي يقوم بها الأفراد والمنشآت في الدولة عند كل سعر فائدة.
٢. المكتنزات المحررة التي تأخذ سبيلها إلى الإقراض.
٣. النقود الجديدة التي يخلقها الجهاز المصرفي.

وكلما زاد سعر الفائدة كلما زادت الكمية من الأموال التي يقبل الأفراد أن يقوموا بعرضها للإقراض من مدخراتهم ومن مكتنزا تهم المحررة. إذن يتحدد سعر الفائدة طبقاً لهذه النظرية بناء على تفاعل العرض والطلب على الأرصدة المقابلة للإقراض والاقتراض. الطلب على الاقتراض يزيد كلما انخفض سعر الفائدة في علاقه عكسيه. ويكون المعروض من الاموال للاقتراض في تزايد كلما ارتفع سعر الفائدة في علاقه طرديه.

(ج): نظرية تفضيل السيولة:

وهي النظرية التي جاء بها الاقتصادي الإنجليزي اللورد كينز Keynes والتي هاجم فيها أصول التفكير الكلاسيكي، ونادي بأن سعر الفائدة ليس هو العامل الأساسي الذي يحدد عرض الأموال القابلة للإقراض، أي مقدار الادخار في الدولة، كما قال الاقتصاديون الكلاسيك وإنما العامل الأساسي والأهم هو مقدار الدخل القومي، وأن دور سعر الفائدة ينحصر في تحديد ذلك القدر من الأصول الذي يخصه الأفراد في الدولة للاحتفاظ به في شكل سائل كالنقود، والقدر الذي يقررون الاحتفاظ به في شكل أموال غير سائلة كالسندات مثلاً.

وقد قال كينز بأن سعر الفائدة وإن كان ثمناً يتحدد بتوازن الطلب والعرض، فإن الطلب ليس طلباً على رأس المال والعرض ليس عرضاً للمدخرات، وإنما الطلب هو طلب على النقود للاحتفاظ بها والعرض هو عرض النقود كما تحدده السلطات النقدية. أما الطلب على النقود أو تفضيل السيولة كما أسماه كينز فيتكون من طلب الأفراد والمؤسسات على النقود للاحتفاظ بها على شكل نقود.^١ ويتوقف الطلب على النقود أو تفضيل السيولة على ثلاثة دوافع، وهذه الدوافع هي:

(١): دافع المعاملات Transaction Motive :

فيحتفظ الأفراد بنقود سائلة يدفعون منها أثمان مشترياتهم ويغطون بها مطالبهم الجارية في الفترة التي مضت بين تسلمهم لدخولهم وبين تسلمهم للدفعة التالية من الدخل.

(٢): دافع الاحتياط Precautionary Motive :

فالأفراد يحتفظون بمقدار معين من النقود جانباً خوفاً من خطر البطالة أو المرض أو الحوادث أو غيرها من المخاطر المحتملة الوقوع.

^١ سنعرض في الباب الثالث من هذا الكتاب شرحاً مفصلاً لنظرية كينز في النقود.

(٣) : دافع المضاربة Speculative Motive :

ويعني دافع المضاربة أن يحتفظ الأفراد بالنقد من أجل المضاربة في بورصة الأوراق المالية، وذلك للاستفادة من التقلبات المتوقعة في أسعار هذه الأوراق المالية، فإذا توقع الأفراد أن أسعار الأسهم أو السندات ستخضع لارتفاع أو انخفاض على النقد للاحتفاظ بها بدافع المضاربة إذا توقعوا ارتفاع أسعارها قل طلبهم على النقد واشتروا بها أوراق مالية استهدافاً للكسب عندما ترتفع أسعارها. ويعتبر هذا الدافع أهم الدوافع الثلاث لما له من علاقة مباشرة بتحديد سعر الفائدة.

ويتخذ الطلب على النقد في هذه الحالة شكل منحني طلب عادي ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين معبراً بذلك عن زيادة الكمية المطلوبة من النقد كلما انخفض سعر الفائدة والعكس صحيح. أما العرض من النقد فهو عادة ثابت نسبياً في الفترة القصيرة وتحدده السلطات النقدية، وهي أولاً البنك المركزي وهو مؤسسة إصدار النقد القانونية، وثانياً البنوك التجارية حيث تخلق النقد المصرفية. ويتحدد سعر الفائدة في السوق طبقاً للنظرية الكينزية لسعر الفائدة عند النقطة التي يتلاقى عندها منحني العرض المذكور مع منحني الطلب على النقد أو منحني تفضيل السيولة. أي يتحدد عند المستوي الذي يحقق التساوي بين الكمية المطلوبة من النقد مع الكمية المعروضة منها.

المطلب الرابع: نظرية الربح:

الربح هو العائد الذي يحصل عليه المنظم في مقابل ما يقوم به من جهود لاتمام العملية الانتاجية. ويكون الربح هو ذلك الجزء المتبقى من الإيراد الناتج عن بيع السلعة المنتجة بعد استبعاد الأجور والفوائد المدفوعة فعلاً. والحصول على الربح هو أحد الأهداف الأساسية للمشروع في ظل النظام الرأسمالي. ويؤثر الربح على نمو المشروعات واندثارها. لذا يجدر بنا في البداية معرفة من هو المنظم وماهية الربح.

أولاً: تعريف الربح ومن هو المنظم ؟

قسم الاقتصاديون عناصر الإنتاج إلى أربعة منها المنظم، واعتبر الربح مكافأة لعنصر التنظيم. وفيما يلي نتعرف على الربح والدور الذي يقوم به المنظم.

(أ) : تعريف الربح وخصائصه:

(١) تعريف الربح:

يعرف الربح profit بأنه عائد لعنصر التنظيم باعتباره عاملاً إنتاجياً وهو عبارة عن الفرق بين تكاليف الإنتاج بما في ذلك تكلفة الأجور والمواد الخام والإيجار وفائدة رأس المال واستهلاك الأصول، وبين ثمن البيع. ومن هذا يتضح أن عائد التنظيم أن هو إلا "عائد متبقي" وليس عائداً وظيفياً كالأجور والربح والفائدة.

(٢) خصائص الربح:

ما يميز الربح أنه يختلف عن الأنواع الأخرى من عوائد الإنتاج من وجهات ثلاث:

١. لا يمكن أن يصبح الأجر أو الربح أو سعر الفائدة قيمة سالبة، بينما تقابلنا الأرباح السالبة أى الخسارة.

٢. تتقلب الأرباح علي نطاق كبير اذا ما قورنت بالأنواع الأخرى من الدخول. فالأجور أو سعر الفائدة أو الربح تتغير تغيرات طفيفة بالقياس إلي الأرباح.

٣. الربح ليس دخلاً تعاقدياً، وليس دخلاً مؤكداً متفق عليه مقدماً، ولكن هو فائض غير مؤكد يعتمد علي الظروف الحسنة التي قد يواجهها مشروع ما أحسن التقدير من جانب المنظمين لما يخبئه لهم المستقبل.

(ب) : نظرية شومبيتر ودور المنظم:

(١) تعريف المنظم:

تقتضي دراسة الربح أن نقوم بتعريف المنظم، فالمنظم هو الهيئة أو الشخص الذي يقوم باتخاذ قرارات ذات طبيعة عامة بالنسبة لسياسة المشروع في الإنتاج والأسعار وتشغيل خدمات ومستلزمات الإنتاج، وهدفه تحقيق أقصى ربح في حالة المشروع الخاص، أو قد تكون له أهداف أخرى كما في حالة المشروع العام. لذلك يتضح جلياً أن المنظم هو عامل إنتاجي من نوع خاص فهو العامل الإنتاجي الوحيد الذي يكون من واجبه مزج عناصر الإنتاج وتنظيمها. وقد أكد شومبيتر في نظريته حول التنمية الاقتصادية على أهمية الدور الذي يقوم به المنظمون، ويعتبر شومبيتر أن الربح هو العائد الذي يحققه المنظمون مقابل ادخالهم التجديدات الناجحة.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن من هو المنظم ؟ وتتوقف الاجابه على طبيعة المنشآت: ففي المشروع الفردى أو شركه التضامن المنظم هو صاحب هذه الشركه. أما فى الشركات المساهمه يكون المنظم هو القائمين على ادارة الشركه أو بعض كبار حملة الاسهم. وفى الشركات متعددة الجنسية يظهر انفصال الملكية عن الادارة ويمثل المنظم فئة المديرين المحترفين المؤهلين تأهيلا عاليا.

(٢) الفرق بين المنظم والمدير:

إذا كان واجب المدير هو أن ينسق بين جهود العوامل الإنتاجية المستأجرة علي أحسن وجه ممكن فإن هذه ليست هي الوظيفة الحقيقية للمنظم. فالمنظم بالمعني الصحيح والذي يقوم بتحديد الإنتاج والأثمان هو الشخص الذي يخاطر بالخسارة ويحقق الأرباح. ولا يلزم أن يقوم بتنسيق جهود عناصر الإنتاج وإدارتها علي الإطلاق حيث أنه من السهل أن يستأجر مديراً لعمل ذلك مقابل أجر يدفع له. ويبرز الاقتصاديون أهمية المنظم كمنسق، إلا أن التنسيق ليس جزءاً حيوياً من واجب المنظم فهو صاحب الاختيار في قيامه أو عدم قيامه لوظيفة المدير بالمعني الذي حددناه، غير أنه لا يستطيع أبداً أن يتهرب من أخطار الخسارة اذا اتخذ قرارات خاطئة بصدد الأثمان والإنتاج.

(٣) لماذا يكسب المنظمون أرباحاً ؟

فشل الاقتصاديون القدامي في الإجابة علي هذا السؤال ويرجع فشلهم في إيجاد نظرية مرضية عن الربح إنهم لم يميزوا بين الأرباح والفائدة. فنظراً لأن الشكل المتكرر للمنظم في القرن التاسع عشر

كان المنظم الذي يملك أيضا رأس مال مؤسسته، فإن الاقتصاديين قد خلطوا المكاسب التي كان يحصل عليها بوصفه منظماً، بالمكاسب التي كان يحققها بوصفه رأسمالياً.

ثانياً: نظريات الربح:

تتحدد الأرباح التي تتحقق في المجتمع بناء على تفاعل قوى عرض وطلب خدمات التنظيم. ولكن يصعب تحديد منحني الطلب على خدمات المنظمين أو منحني عرض المنظمين، ولكن توجد علاقة ما بين حجم الربح المتوقع والاستعداد لتحمل المخاطر.

(أ): نظرية الربح ثمن للمخاطرة:

النظرية الحديثة للربح تعتبر أن المنظم يستحق عائداً في عملية الإنتاج بسبب تحمله للأخطار غير القابلة للتأمين ضدها وعدم اليقين. ويقصد بالمخاطرة عدم التأكد بالنسبة للمستقبل، ولكن تخضع المخاطر لحسابات الاحتمالات ويمكن التأمين ضدها بناء على الجداول الاكتوارية. أما عدم اليقين فهو عدم المعرفة بالمستقبل الذي لا يمكن حساب احتمالات نتائجه المستقبلية وبالتالي لا تقبل شركات التأمين حمايته ضده. وعندما تدخل المنشأة مجال إنتاج سلعه معينه فانها تقبل تحمل المخاطر وعدم اليقين. فنتخذ عده قرارات بشأن المواد الخام مصادرها وكميتها، وأنواع المنتجات وتحديد أسعار السلع وكذلك قرارات خاصه بالتمويل والتسويق وخلافه، والمنظم يتخذ هذه القرارات وبالتالي فانه يتحمل نتائجها. ومن ثم فالربح الذي يحصل عليه المنظم يمثل مقابل المخاطرة وعدم التيقن المصاحب للعملية الانتاجية.

والتمييز بين الأخطار التي يمكن التأمين ضدها، وتلك التي لايمكن التأمين ضدها، مهم كما يلي:

١ - الأخطار التي يمكن التأمين ضدها:

وهي تلك التي يمكن حساب احتمال وقوعها. ومثالها أخطار الحريق والسرقة وإصابات العمال. فشركة التأمين تستطيع أن تقدر مقدماً عدد حوادث الحريق مثلاً التي ستقع في خلال فترة معينة بين عدد من المصانع الموجودة في بلد ما، لذلك تستطيع أن تدبر أمورها اذا كانت تباشر نشاطها في هذا البلد بما يمكنها من مواجهة الالتزام بدفع التعويضات المتفق عليها علي أساس تحدي قيمة الأقساط التي يدفعها المستأمن. هذا النوع من الأخطار يستطيع المنظم أن ينقله إلي شركات التأمين لقاء أقساط تحمل علي تكاليف الإنتاج.

٢ - الأخطار التي لايمكن التأمين ضدها:

وهي تلك التي لايمكن حساب احتمال وقوعها أي أنها أخطار غير قابلة للحساب، ويضطر المنظمون إلي تحملها حيث لاتجرو أي شركة من شركات التأمين علي التأمين ضدها. هذه الأخطار هي الخسائر التي يمكن أن تلحق المؤسسة من جراء اتخاذ قرارات بشأن تحديد الثمن وكمية الإنتاج. فاذا كان من الممكن أن تقدر شركة التأمين بدقة أن ١% مثلاً من جميع المؤسسات سينالها الحريق كل عام، فمن غير الممكن أنتعرف بنفس الدقة ما اذا كنت ٥% أو ٢٥% أو ٥٠% من المؤسسات في إحدى الصناعات ستلحقها الخسارة، وكم يكون مقدار الخسارة. ويتضح من ذلك أن هذا النوع من الأخطار حتي لو فرض إمكان حساب احتمال وقوعه فإنه يصيب عدداً كبيراً من المؤسسات الأمر الذي يتعذر معه التأمين ضده.

نستطيع الآن بعد أن ميزنا بين هذين النوعين من الأخطار أن نفسر السبب الذي من أجله يكسب المنظمون أرباحاً، وهو أنه لابد لهم أن يلجأوا إلي حكمته في تقدير الأمور بشأن احتمال النجاح أو الفشل فيما لو قاموا بتوسيع إنتاجهم أو تضيق نطاقه، أو برفع أثمانهم أو تخفيضها. وأسباب عدم اليقين يمكن أن ترجع إلى سببين:

أ- التجديدات:

يسعى المنظمون إلى زيادة أرباحهم عن طريق طرح منتجات جديدة أو تجديد أساليب الإنتاج لخفض التكاليف ويتعرض المنظمون بادخال هذه التجديدات لدرجة من عدم التيقن.

ب- التغيرات الخارجية:

قد يتعرض المنظم لمخاطر وعدم تيقن نتيجة لتغيرات خارج نطاق عمله مثلاً حدوث تقلبات اقتصادية في المجتمع، من حالات الكساد أو الراج.

لا وجود للأرباح إلا في اقتصاد متحرك:

رأينا أن الأرباح إنما تكتسب كمكافأة لتحمل الأخطار، بحيث أنه إذا لم توجد أخطار فلا يمكن أن توجد أرباح في الأجل الطويل، وذلك بشرط أن تكون المنافسة كاملة. ويترتب علي هذا أنه لا يمكن أن تكون هناك أرباح في اقتصاد ساكن لا يتغير فيه شيء ففي هذه الحالة ينتفي وجود عنصر " عدم التأكد " بشأن المستقبل وعلي ذلك تتعدم المخاطر وتختفي الأرباح. كذلك إذا وجدت تغيرات ولكن كانت هذه التغيرات قابلة للتنبؤ بها تنبؤاً صحيحاً، فهنا أيضاً لا يمكن أن توجد أرباح ذلك لأن كل فرد في الأجل الطويل سيكون قادراً علي أن يكيف نفسه تكيفاً كاملاً مع هذه التغيرات المتوقعة، وبذلك لن يكسب أحد أرباحاً في الأجل الطويل طالما كانت هناك منافسة كاملة. ولا شك أن هذا يثير الاهتمام، إذ أنها توحى بأن الأرباح في الأجل الطويل في عالم ساكن لا يمكن أن توجد إلا إذا حال عدم كمال المنافسة دون أن تتلاشي الأرباح غير العادية عن طريق التنافس. وبعبارة أخرى من الجائز أن تنشأ "أرباح احتكارية" أما "الأرباح الصافية" وهي مكافأة تحمل المخاطر فلا يمكن أن توجد. أي أن الأرباح في الفترة الطويلة الأجل لا تتحقق إلا لأننا نعيش في عالم متغير، يتميز دائماً بوجود عدم التأكد بصدد المستقبل.

(ب) : **نظرية مزايا الأوضاع الخاصة:** قد يحقق المنظم ربحاً رغم سكون الأوضاع الاقتصادية وقد يحقق خساره رغم عدم مواجهة مخاطر كبيره. ومن أهم الحالات التي تؤثر في حجم الربح ما يلي:

١- الاحتكار:

يحاول المنتج المحتكر الاحتفاظ بأكبر قدر من الأرباح أكبر فترة ممكنه قبل دخول منتجين آخرين في مجال الإنتاج.

٢- الأرباح والمكاسب الطارئه:

قد يكون مستوى الربح الذي يحصل عليه المنظم أكبر من القدر الذي يتكافأ مع المخاطره فمثلاً إذا أدت ظروف معينه إلى عدم استطاعة استيراد الاسمنت لظروف ما فان منتجي الاسمنت المحليين سيحصلون على ارباح طارئه نتيجة ارتفاع السعر.

مراجع الباب الثانى:

أولاً: مراجع باللغة العربية:

١. أحمد مجدي حجازي وآخرون: المجتمع الاستهلاكي ومستقبل التنمية فى مصر، مركز البحوث والدراسات الاجتماعية، كلية الآداب، جامعة القاهرة، ٢٠٠١.
٢. جلال أمين: العولمة والتنمية العربية من حملة نابليون إلى جولة الأرعونى، ١٧٨٩، ١٩٩٨ بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية ١٩٩٩.
٣. جلال أمين: العولمة والدولة، المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد ٢٢٨، فبراير، ١٩٩٨.
٤. رأفت شفيق: دور القطاع الخاص فى تنمية الصناعات التحويلية فى مصر، فى: بحوث المؤتمر الخامس للاقتصاديين العرب، القاهرة ١٩٨٠.
٥. رفعت المحجوب: الاقتصاد السياسى، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٦.
٦. روبرت مابرو: الاقتصاد المصرى من ١٩٥٢-١٩٧٢، ترجمة صليب بطرس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة ١٩٨١.
٧. سعيد النجار: نحو استراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادى، دار الشروق، القاهرة ١٩٩١.
٨. سمير أمين: الرأسمالية، الامبريالية، العولمة، ندوة الآثار الاقتصادية للعولمة فى العالم الثالث وأوروبا الغربية: يا رأسمالى العالم اتحدوا، القاهرة، دار الطباعة المتميزة، ١٩٩٩.
٩. شارل عيسوى: التاريخ الاقتصادى للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ترجمة سعد رحى، دار الحداثة، بيروت ١٩٨٥.
١٠. صلاح زين الدين: مبادئ علم الاقتصاد، القاهرة ٢٠١٢.
١١. عزت البرعى: مبادئ الاقتصاد السياسى، شبين الكوم، ١٩٩٧.
١٢. ماكس فيبر: الأخلاق البروتستنتية وروح الرأسمالية، ترجمة محمد علي مقلد، مركز الأتحاد العربى، بيروت، (بدون تاريخ)
١٣. محمد دويدار الاقتصاد السياسى، الاسكندرية ١٩٩٠.
١٤. محمد دويدار: الاقتصاد المصرى بين التخلف والتطوير، دار الجامعات المصرية، الاسكندرية ١٩٧٨.
١٥. هانس بيرمارتن وهارل وشومان: فخ العولمة - الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية، عالم المعرفة (٣٣٨) الكويت، المجلس الوطنى للثقافة والفنون والآداب، ١٩٩٨.

ثانياً: مراجع بالانجليزية والألمانية:

1. Japelli, T. , and M. Pagano. Saving, growth, and liquidity constraints. The Quarterly Journal of Economics, 109, 83-109. 1994.
2. K. Boulding: Economic Analysis, Volume I: Microeconomics, Harper & Row, New York 4Th edition, 1966.

3. King & Levine, Finance and Growth : Schumpeter Might be Right, Quarterly Journal of Economics, 108 : 717-738, 1993
4. King, R. , and R. Levine. Finance and growth: Schumpeter might be right. The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 108 (3), pp. 717-37. 1993.
5. Kleinert, Joern: Globalization of the World Economy: What happened in Kiel Working Papers No. 969. Institute of World Economics, Kiel March 2000.
6. Levine, R, Financial Development and Economic Growth : Views and Agenda, Journal of Economic Literature, 34 : 688-726, 1996.
7. Marshall , Alfred , principles of Economics , 8th ed. , London , Macmillan and Co. , Ltd. , 1947.
8. Marvel, H. P & E. J. Rey, The Kennedy Round : Evidence on the Regulation on International Trade in the United States, American Economic Review, 73 : 190-197, 1983.
9. Moser, The Political Economy of the GATT, Gruesch, Rueegger, 1990.
10. Nashashibi, K. , M. El Hage, and A. Fedelino. Financial Liberalization in Arab Countries. Edited by Zubair Iqbal. , Macroeconomic Issues and Policies in the Middle East and North Africa. International Monetary Fund, Washington D. C. 2001.
11. Petersmann, E. U, the GATT-WTO Dispute Settlement System, Londres : Kluwer, 1997.
12. Sachs, I. , Laski, K. : International Development Strategy.

الباب الثالث

الاقتصاد الكلى

MACROECONOMICS

الفصل الأول: نظرية الدخل القومى

الفصل الثانى: النظريات الاقتصادية الحديثة

الفصل الثالث: السياسة الاقتصادية وعلاج

مشكلات الاقتصاد الكلى

تقديم لمبادئ الاقتصاد الكلى:

يبحث التحليل الاقتصادى الكلى في المتغيرات الاقتصادية للمجتمع ككل حيث يتعامل مع الاقتصاد القومي في مجموعه. مثل الناتج الكلى والدخل القومي والعمالة والمستوى العام للأسعار والعلاقة بين الدخل والاستهلاك والادخار والاستثمار والتضخم والبطالة. ولعل أهم المتغيرات الاقتصادية التى يتناولها التحليل الاقتصادى الكلى: الطلب الكلى المتمثل في الإنفاق الكلى، والعرض الكلى المتمثل في الناتج الكلى من مختلف السلع والخدمات.

النظرية التقليدية أو الكلاسيكية فى التوظيف ثبت عدم صحتها عندما ظهر الكساد العالمى الكبير فى ثلاثينيات القرن العشرين، مما أدى إلى ظهور النظرية الحديثة أو النظرية الكينزية والتي كان لها أهمية كبرى. ففي عام ١٩٣٧ م قدم الاقتصادي الإنجليزي جون مينارد كينز تفسيراً جديداً للكيفية التي يتم بها تحديد مستوى التوظيف الكامل، وذلك في كتابه "النظرية العامة للتوظيف والنقود وسعر الفائدة، والذي أحدث به ثورة كبيرة في الفكر الاقتصادي فيما يتعلق بمشكلة البطالة، إلى أن ظهرت مشكلة التضخم الركودي Deflation فى النصف الأول من القرن العشرين، والتضخم الركودي هو عبارة عن ارتفاع في المستوى العام للأسعار والمصحوب بمعدلات من البطالة.

وقد سبق الإشارة إلى التفرقة بين مفهومي التحليل الاقتصادي الجزئي والتحليل الاقتصادي الكلى، حيث يبحث الأول في سلوك الوحدات الاقتصادية الفردية في المجتمع كالمستهلك الفرد والمنتج أو المنشأة الفردية والآثار المترتبة على ذلك. ويبحث التحليل الكلى في المتغيرات الاقتصادية للمجتمع ككل حيث يتعامل مع الاقتصاد القومي في مجموعه. مثل الناتج الكلى والدخل القومي والعمالة والمستوى العام للأسعار والعلاقة بين الدخل والاستهلاك والادخار والاستثمار والتضخم والبطالة.

ويتكون هذا الباب حول مبادئ التحليل الاقتصادى الكلى ثلاثة فصول:

يتناول الفصل الأول شرح نظرية الدخل القومي، أما الفصل الثانى فيعرض تبسيطاً لأهم النظريات الاقتصادية الحديثة، ويتناول الفصل الثالث شرح السياسات الاقتصادية.

الفصل الأول

نظرية الدخل القومي

المبحث الأول: ندرة الموارد الاقتصادية

وضرورة اتخاذ قرارات اقتصادية سليمة

المبحث الثاني: التبادل ودورة الدخل القومي

المبحث الثالث: نظرية التشغيل أو التوظيف

المبحث الأول

ندرة الموارد الاقتصادية

وضرورة اتخاذ قرارات اقتصادية سليمة

يتناول المبحث الأول شرح موضوع ندرة الموارد الاقتصادية وضرورة اتخاذ قرارات اقتصادية سليمة في مطلبين، كما يلي:

المطلب الأول: الموارد والرفاهة الاقتصادية.

المطلب الثانى: ندرة الموارد وترشيد اتخاذ القرارات الاقتصادية.

المطلب الأول: الموارد والرفاهة الاقتصادية:

أولاً: الموارد الاقتصادية:

ان التزايد المستمر فى الحاجات الإنسانية يعد من السمات الرئيسية الكبرى للمجتمعات الحديثة حيث يكاد لا يمر يوم دون ظهور حاجات جديدة لعدد كبير من الأفراد يرغبون فى إشباعها. وهكذا أصبحت حاجات الإنسان فى المجتمعات الحديثة بصفة خاصة لانتهائية أو غير محدودة.

ويتوصل الإنسان إلى إشباع حاجاته عن طريق مختلف المنتجات من السلع والخدمات القابلة لإشباع هذه الحاجات، فهذه المنتجات هى الوسائل الضرورية لإشباع الحاجات الإنسانية لكن الإنسان لا يمكنه الحصول على هذه المنتجات إلا باستخدام موارد مختلفة قادرة على إنتاجها مثل العمل والأرض والآلات والمواد الأولية والطاقة المحركة وغيرها. وتتميز هذه الموارد بالخصائص التالية:

١- أنها محدودة الكمية أو المقدار بالنسبة لكافة المنتجات التى يحتاجها جميع أفراد المجتمع. ولهذا فإنها تعتبر نادرة نسبياً، أى بالنسبة إلى الحاجات التى يمكنها أن تسهم فى إشباعها. ولو لم تكن هذه الموارد نادرة بالنسبة إلى الحاجات التى يحس بها الإنسان لما كان لتعدد الحاجات أى مغزى اقتصادى. كذلك لو لم تكن الحاجات الإنسانية متعددة وغير محدودة لما كان لندرة الموارد بدورها أية أهمية اقتصادية. ويترتب على هذه الندرة النسبية للموارد وهى تسمى بالموارد الاقتصادية. عدم إمكان إشباع كافة الحاجات الإنسانية منها وبالتالي حتمية اختيار أنواع الحاجات التى ستستخدم الموارد المتاحة لإشباعها وكذلك مدى أو درجة هذا الإشباع مما يعنى التضحية بإشباع كافة الحاجات الأخرى غير المختارة. أيضاً فانه يترتب على هذه الندرة النسبية فى الموارد وجوب الاقتصاد فى استعمالها، ومن هنا كان وصفها بالاقتصادية تمييزاً لها عن الموارد غير المحدودة الكمية أو المقدار مثل الهواء.

٢ - الموارد الاقتصادية قابلة للاستخدام فى وجوه مختلفة، فالعمل قادر على إنتاج منتجات لاحصر لها والأرض يمكنها أن تنتج العديد من المحاصيل الزراعية وأن تقام عليها شتى أنواع المباني وهكذا بالنسبة إلى باقى الموارد. ولهذا فانه يتحتم اختيار ذلك الوجه المحدد من وجوه الاستخدام الذى يوجه إليه كل مورد من الموارد الاقتصادية وكذلك تحديد مدى هذا التوجيه، أى اختيار أنواع المنتجات وكمياتها التى ستخصص هذه الموارد لإنتاجها بعبارة أخرى.

٣ - قابلية الموارد وفى حدود معينة للإحلال محل بعضها فى عملية إنتاج المنتجات، فمن الممكن فى كثير من الحالات إحلال العمل محل الآلات أو العكس. ومن الضرورى إذن أن نختار تلك النسب التى تستخدم الموارد الاقتصادية وفقا لها فى إنتاج منتج معين.

ومن طبيعة الأمور أن تنشأ علاقات محدودة ما بين أفراد المجتمع، أى علاقات اجتماعية، وهم بصدد سعيهم لاستخدام الموارد الاقتصادية المحدودة من أجل تحقيق أقصى إشباع ممكن لحاجاتهم.

ثانياً: عناصر الإنتاج:

حتى يمكننا إشباع حاجتنا مباشرة من الطبيعة فإننا نحتاج لبعض العمليات لإعداد طبيبات الطبيعة لتكون جاهزة للاستهلاك، فمثلاً الثمار فى الغابات يجب قطفها وتنظيفها وإعدادها للاستهلاك، والأسماك فى البحار والأنهار يجب صيدها وحفظها وإعدادها للاستهلاك، وأيضاً مياه النيل يجب تنقيتها وتطهيرها من الملوثات لتكون صحية ومعدة للشرب. وذلك يحتاج إلى جهد وعمل والاستعانة بأدوات معينة، ذلك كله يحتاج إذا إلى العمل وأدوات العمل. عادة ما نجد أن الموارد فى الطبيعة تحتاج إلى عملية تحويل لتكون صالحة لإشباع حاجات الإنسان، وعملية التحويل هذه تسمى عملية الإنتاج بمعناه الضيق، أما إعدادها للاستهلاك عن طريق أجهزة وحفظها ونقلها فنسميه إنتاج بالمعنى الواسع.

وحتى مع قليل من الاستثناءات يمكن القول أنه يلزم لعملية الإنتاج توفر ثلاثة عناصر رئيسية وهى العمل والأرض ورأس المال. ان عملية إنتاج السلع هى عملية تضافر عناصر الإنتاج وينتج فى نهايتها كمية من السلع، وتضافر كميات معينة من عناصر الإنتاج وخدمات عناصر الإنتاج التى تمثل مدخلات للعملية الإنتاجية، فانه ينتج على المستوى الاقتصادى الجزئى والكلية منتجات معينة وهى مخرجات العملية الإنتاجية.

أما عن مفاهيم عناصر الإنتاج، فانه يقصد بعنصر العمل كل أنواع العمل اليدوى والعمل الذهنى الذى يلزم للإنتاج ويستهدف تحقيق دخل. أن النشاط الأساسى لرجل الأعمال هو إصدار التعليمات وتنظيم العملية الإنتاجية والعمل على تضافر عناصر الإنتاج، وهذه التفرقة بين العمل اليدوى والعمل الذهنى تؤدى إلى تفرقة فى تسمية الدخل فنجد أن العامل يحصل على أجر بينما صاحب العمل المستقل فى اتخاذ قراراته يحصل على ربح.

أما الأرض فتمثل مصدراً طبيعياً للمواد الخام، والغابات والحقول والمياه. وتخدم هذا العنصر الإنتاجى فى شكل تقديم أرض أو مادة خام.

ويفهم رأس المال على أنه جميع أدوات الإنتاج اللازمة للعملية الإنتاجية مثل أدوات العمل والإنتاج والآلات.. أسبوع. الخ. ورأس المال يتكون من مجموعة من السلع التي يتم إنتاجها في عمليات إنتاجية سابقة، رأس المال ليس سلعة للاستهلاك المباشر أى أدوات إنتاج وبيع رأسمالية، أدوات إنتاجية تستخدم في إنتاج السلع الاستهلاكية في المستقبل، ولكن هل تعتبر النقود رأس مال ؟ أن رأس المال النقدي لا يمثل عنصر إنتاجياً بهذا المفهوم للكلمة، ذلك لأن النقود وسيط للتبادل ومع ذلك فإن تعبير رأس المال غالبا ما يطلق على وسائل الإنتاج وأيضا النقود.

ويجب ملاحظة أن كمية ونوعية خدمات عناصر الإنتاج التي تؤدي للعملية الإنتاجية ذات أهمية كبيرة. ان كمية عنصر العمل تنتج من النمو السكاني أى زيادة عدد السكان وذلك يعنى زيادة عدد المشتغلين والقادرين على العمل والذين هم جزء من الزيادة السكانية. ذلك بالقياس إلى إجمالي عدد السكان. أن نوعية العمل تتحدد من خلال المواهب والتعليم. ولهذا السبب فإن نوعيات ودرجة مهارة عنصر العمل اللازمة للعملية الإنتاجية تختلف من فرع اقتصادى إلى آخر. كما أن إنجاز عنصر العمل يكون متميزا ومختلفا.

ان كمية الأراضي المتاحة للاستخدام تعتبر ثابتة، وبالنسبة لاستخدامنا الاقتصادي لها فإنه يكون لها استخدامات متعددة سواء لمجالات الإنتاج الزراعى والصناعى والخدمات، حيث أن أهميتها للصناعة تتزايد. ولا يمكن اعتبار الأرض سلعة حرة أو غير اقتصادية ذلك لأن الأسباب الهامة لذلك تتمثل فى النمو السكاني السريع والذي يزيد حاجة الإنسان لبناء المساكن والمنشآت، أن نوعية الأرض تختلف تبعاً للاستخدام الاقتصادي لها. والثروات المعدنية فى باطن الأرض تعتبر من أهم مميزات هذه الثروة الأرض، كما يميزها أيضا خصوبتها والمناخ السائد فيها.

ولكن إلى أى مدى يتوفر عنصر رأس المال فذلك يتوقف إلى أى مدى لم تستهلك السلعة السابق إنتاجها، كما أن نوعية السلع الإنتاجية تتوقف على مستوى المعرفة الفنية والتكنولوجية، والتي لا تؤثر فقط على أسلوب الإنتاج وإنما أيضا على نوع المنتج وجودته، أن التحول فى الطرق الفنية للإنتاج يمكن أن يؤدي إلى تغيير فى طرق الإنتاج وذلك يعنى أن السلعة الرأسمالية الجيدة أو طرق الإنتاج الجيد يجب توفيرها.

ويفهم من التقدم الفنى ذلك التطور التكنولوجى الذى يسمح بوجود مزايا اقتصادية كبيرة، أما جدوى أسلوب إنتاجى فنى له منافع اقتصادية بالنسبة للوضع الحالى للمعرفة فإنه يعتبر سؤالاً مفتوحاً، ومن وجهة النظر الاقتصادية فإنه توجد عدة إمكانيات بديلة لإنتاج سلعة معينة لأداء إنتاج والتي تكون مخرجاتها بأقل قدر من المدخلات وأن تكون مدخلاتها بأقل تكلفة ممكنة تطبيقاً لمبدأ الرشيد الاقتصادى.

ثالثاً: تقسيم العمل:

تتضافر عناصر الإنتاج لتحقيق أفضل النتائج الاقتصادية، كما توجد إمكانيات لإحداث تغيير فى كمية عناصر الإنتاج ونوعياتها على المستوى الاقتصادى الكلى ونقوم بتحليلها، ويهتم بذلك نظرية النمو، كما أن النمو السكاني وتراكم رأس المال يتعلق أيضا بنظرية النمو، وتوجد إمكانيات أخرى طبقاً للمبدأ العام لدراسة الرفاهية، وهذا موضوع يرتبط بفكرة التخصص وتقسيم العمل الذى يكتسب أهمية

كبيرة اليوم، وقد ابتدعها آدم سميث (١٧٢٣ - ١٧٩٠) وهو فيلسوف اسكتلندي الذى وضع كتابه المشهور دراسة فى طبيعة وأسباب ثروة الأمم، وقد شرح فيه نظرية التخصص وتقسيم العمل، وتطور نظرية آدم سميث أنه اذا كان على الإنسان أن ينتج السلع اللازمة لإشباع حاجاته مثلما فعل «روبينسون كروزو» فى جزيرته المنعزلة، فانه يصعب لمعظم الناس توفير ذلك ببسر وسهولة، أما فى الاقتصاد الذى يتميز بالتخصص وتقسيم العمل، فلا ينتج الإنسان كل ما يحتاجه لإشباع حاجته الذاتية بل يتنازل عن ذلك ويدخل فى عملية التخصص فى الإنتاج وتقسيم العمل.

ان آثار تقسيم العمل تظهر فى أن إنتاج كمية من السلع يحتاج إلى توظيف قوة عمل معينة بأفضل شكل اقتصادى، وبغض النظر عن أى شئ، يجب توفيرها. وعند تكرار هذا النشاط الاقتصادى تتضح مواهب وقدرات الفرد وتزيد مهارته وقدرته لإتقان هذا العمل. وطبقا لتمييز اختلاف نوعية العمل فان كمية العمل تتزايد، أى تشغيل قوى العمل طبقا لكفاءتها وقدرتها الحقيقية، ومن خلال تقسيم عملية العمل فى خطوات تفصيلية فان إنجاز عنصر العمل سيكون متناسق ومتناغم نسبيا حتى أنه من خلال القدرات والتدريب يكتسب مهارات فائقة، ومن خلال التقيد بإنجاز معين فان الوقت اللازم للتأهيل المهنى سيكون قصيرا نسبيا، كما أن التقدم الفنى من وجهة نظر تقسيم العمل يشمل آلات سيجرى تطويرها والتى ستساهم فى زيادة التخصص وتقسيم العمل وتسمح بإنشاء فروع إنتاج جديدة وعمليات إنتاج أكثر.

وبصفة عامة فان زيادة كمية رأس المال ستؤدى إلى تخفيض نسبى فى العمل اليدوى. وعند إنتاج سلع مادية فان الاقتصاد يتميز بتقسيم متقدم للعمل، كما نجد أن كثيرا من الناس سيعملون فى مجال الخدمات بشكل متزايد نسبيا مثل البنوك والتجارة والتأمين والخدمات العامة.

وتقسيم العمل يجبر فى النهاية على نظام صارم فى العمل خاصة وأنه عندما يجب أن تتدفق مواد الإنتاج بحيث تسير سرعة دوران الآلة وإيقاع العمل، هذه الآثار يمكن فقط أن تظهر اذا ما كان تقسيم العمل يؤدى إلى تحول الإنتاج من الورش الصغيرة والإنتاج المنزلى إلى المصانع الكبيرة، أن الاقتصاد الذى يتميز بالتخصص وتقسيم العمل يعنى أن جزء كبير من الإنتاج سيتم إنتاجه بصفة خاصة فى مصانع كبيرة.

ان تزايد الإنتاج وارتفاع مستوى المعيشة يتوقف بصفة جوهرية على المقياس الذى يمكننا من تحقيق آثار ونتائج تقسيم العمل. لقد أشار آدم سميث إلى أن آثار تقسيم العمل بسبب اختلاف نوعيات العمل ودرجاته، يتزايد باستمرار. وبصفة خاصة فان تقسيم العمل على المستوى العالمى يتحقق من خلال قيام التجارة الدولية التى تحقق مكاسب للبلدان المشاركة فيها، وبذلك يمكن أن تصبح التجارة الدولية أساسا لثروة الأمم. أما انعزال الدول عن بعضها وسعيها لتحقيق الاكتفاء الذاتى Autarki وعدم اتباع التخصص وتقسيم العمل وعدم قيام التجارة فيما بينها، فإنها تؤدى إلى انخفاض مستوى المعيشة. وتوجد حدود لكفاءة وفعالية التجارة الخارجية لرفع مستوى المعيشة بسبب تكاليف الشحن والنقل المرتفعة. وبالإضافة إلى حجم السوق، فان حرية الحركة لعنصر العمل لها أهمية كبيرة، كيف يمكننا مثلا الوصول إلى أن قوى العمل سيجرى توظيفها حيث يمكنها أن تنتج وتنتج كأحسن ما يكون ؟ وفى اقتصاد المنافسة أو اقتصاد السوق يجرى حل هذه المشكلة خلال نظام من الحوافز المادية والثواب

والعقاب، والذي ينطلق من مكافأة عناصر الإنتاج طبقاً لإنتاجيتها، ويسمى هذا النظام بآلية تخصيص عناصر الإنتاج وتوزيعها بكفاءة على الفروع الإنتاجية Allocation Mechanism.

ومقولة أن الإنسان في نشاطه الاقتصادي يتعامل مع السلع التي تتميز بأن لها تكلفة تنطبق تماماً على مفهوم تقسيم العمل والذي يمكن الاستفادة من مزاياه التي تفوق عيوبه. ومن المشاكل التي تطرأ في المجال الاجتماعي خاصة في حالة التقسيم الاجتماعي للعمل بشكل متقدم جداً، نذكر مثلاً نظام العمل بالمصنع على السير المتحرك، وفيه نجد أن قوى العمل المشتركة في العملية الإنتاجية تتخصص في عملية إنتاجية صغيرة ويرتفع إيقاع العمل مما يؤدي إلى إجهاد شديد للعامل، خاصة إذا كانت معاملته على أساس أجر مقابل عدد القطع المنتجة، وقد لوحظ أن إيقاع العمل الرتيب يقلل من الرغبة في العمل، كما أن هناك آثار نفسية من جراء ذلك، والسبب في عيوب عملية تقسيم العمل أن أجزاء من السلعة سيتم التخصص في إنتاجها، وبذلك يفتقد العامل العلاقة بناتج العمل ويشعر بالاغتراب.

إن مجالات النشاط ستكون أكثر ضيقاً، ونوعية العمل ستكون أكثر تميزاً واختلافاً وتنتهي الأعمال الإنتاجية التقليدية، وسيكون الحديث فقط عن تشغيل أو توظيف للإنسان في عمل معين، وهناك أيضاً مخاطر جديدة تنشأ من التحول المهني المطلوب في تقسيم العمل، إن تقسيم العمل ينتج عنه أيضاً أنشطة جديدة ورائعة، والتي تتأثر بدرجة كبيرة بالتطور التكنولوجي وكثيراً ما نلاحظ أن العلاقة بين التطور التكنولوجي وتقسيم العمل وبين التدريب والتعليم تعتبر مجالات متشابكة ومتكاملة أيضاً.

إن التخصص وتقسيم العمل يفتح مجالات جديدة للتجديد والابتكار، والتي لا تزدهر إلا في مجال من الحرية الاقتصادية والسياسية والاجتماعية. أما مضار تقسيم العمل فإنه يجري تناولها من وجهة نظر النقد الاجتماعي والثقافي، إلا أن الموازنة بين مزايا وعيوب تقسيم العمل يسمح لنا بإصدار حكم على هذه القضية. إن مزايا تقسيم العمل ستكون الغالبة ويجري تقديرها بدرجة أكبر، حتى أن قليل من الناس سيكونون مستعدين للاستغناء عن المزايا المتولدة عن تقسيم العمل، وأيضاً يمكن تخفيف أو تقليل مثالب وعيوب التخصص وتقسيم العمل.

مما سبق يتضح لنا أن الموارد وعوامل الإنتاج اللازمة لتوفير وتحقيق رغبات الإنسان المتعددة هي موارد نادرة ومحدودة، والندرة هنا هي المسألة المهمة التي تسبب وجود المشكلة الاقتصادية. وفي لغة الاقتصاد نقصد بندرة عناصر الإنتاج والموارد ليس أن كمياتها محدودة وغير متوفرة بصورة مطلقة، وإنما نقصد بذلك بأن كمياتها لا تتناسب مع الحاجة المتعددة لهذه الموارد، فالندرة المقصودة هي الندرة النسبية للموارد وبالنسبة إلى الحاجة إليها.

وتنشأ ندرة عناصر الإنتاج أما بسبب النقص المطلق للمادة أو بسبب اختلاف المكان والزمان. فهناك عناصر للإنتاج أو موارد طبيعية معينة نادرة بطبيعتها، فعنصر اليورانيوم نادر بطبيعته ويحتاج إلى جهد وتكلفة مضيئة للحصول على كميات صغيرة منه. وقد تتوفر المادة أو الطبيعة أو الأرض أو رأس المال في مكان معين، ولكن يكون الأمر نادراً وغير متوفر في مكان آخر. فمثلاً الأرض الصالحة للزراعة لا توجد في مكان على نفس الدرجة من الوفرة والجودة. والزمن يصنع مشكلة الندرة،

لأن أكثر المواد التى نحتاجها لاتوجد فى صورة صالحة للاستعمال فوراً. ان حاجتنا إلى السلع استهلاكية ذات جودة وذوق معين، يجعل من الضرورى تحويل المادة الخام من شكلها الطبيعى إلى الصورة التى نود أن تكون عليها لغرض الاستهلاك. هذه الفترة الزمنية اللازمة لتحويل الأشياء إلى صورة أكثر قبولاً من المجتمع تجعل هذا الشيء نادر الوجود طوال هذه الفترة، فعنصر الزمن يسهم اذا فى الإضافة إلى مسألة الندرة النسبية.

خلاصة القول أن وجود الحاجات المتعددة للإنسان فى نفس الوقت مع الموارد المحدودة والندرة نسبياً يخلق المشكلة الاقتصادية، فانه فى هذه الحالة يلزمنا أن نختار بين الاستعمالات المختلفة للموارد المحدودة بحيث نوجه هذه الموارد لإشباع أكبر قدر ممكن من الحاجات الإنسانية ومسألة الاختيار هذه تكون المحور الأساسى للمشكلة الاقتصادية.

ان المشكلة الاقتصادية تتكون اذا من حاجات متعددة ومن موارد محدودة، وأيضاً وهذا هو الجوهر من اختيار بين هذه الموارد لاستخدامها فى إنتاج أو تحقيق الإشباعات المختلفة للأفراد. وللعلم فان مشكلة الاختيار تتعدى فى حالتين. والحالة الأولى هى الوفرة التامة فى موارد الإنتاج بحيث أنه لاداعى لتخصيص جزء منهما لإنتاج سلع معينة والباقى لإنتاج سلع أخرى. ان وفرة عناصر الإنتاج تبقى فكرة الاختيار لأنها بطبيعتها أى الموارد متوفرة ولا داعى لإزعاج أنفسنا بالاقتصاد فى استعمالنا لسلعة دون أخرى. والحالة الثانية قد تتفق فيها مشكلة الاختيار أيضاً هى أن يكون المورد غير صالح إلا لإنتاج منتج معين دون غيره. فى هذه الحالة يصبح من غير المنطقى أن نفكر فى استخدام بديل للمورد والأمور هناك تصبح فنية بحتة وهى الاهتمام برفع إنتاجية الموارد فى إنتاج السلعة ولكن ليس فى استخدام هذا المورد لإنتاج سلعة بديلة.

المطلب الثانى: ندرة الموارد وترشيد اتخاذ القرارات الاقتصادية:

يواجه علم الاقتصاد الندرة النسبية للموارد بضرورة ترشيد اتخاذ القرارات الاقتصادية من أجل علاج المشكلة الاقتصادية للمجتمع وأطراف النشاط الاقتصادى يتخذون هذه القرارات فى حياتهم اليومية، فنجد المستهلكون يسعون للحصول على أقصى إشباع ممكن لحاجاتهم فى ظل مواردهم المالية، كما يقدم المنتجون فى المشروعات الاقتصادية بتنظيم الربح وإنتاج السلع بأقل تكلفة ممكنة، وذلك يعنى ترشيد القرار الاقتصادى، كما تقدم الدولة ممثلة فى السلطات المركزية والمحلية بتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية معينة وعليها ترشيد قراراتها.

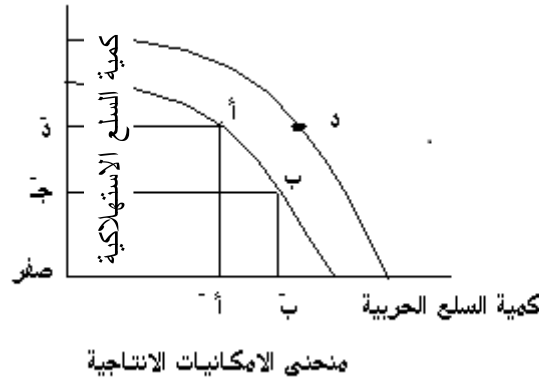
وتتمثل عناصر المشكلة الاقتصادية فى تحديد احتياجات المجتمع من السلع والخدمات وترتيبها حسب أهميتها النسبية، ثم تنظيم عملية الإنتاج بأسلوب تكنولوجى معين، وتوزيع الإنتاج وهذه المشكلات يهتم بها الاقتصاد الجزئى، ثم مشكلات البطالة والتضخم، والنمو ويهتم بدراستها فرع آخر لعلم الاقتصاد السياسى وهو الاقتصاد الكلى أو التجميعى.

يهتم علم الاقتصاد السياسى بترشيد عملية الاختيار واتخاذ القرار. والإنسان يسعى لإشباع جميع حاجاته ولكن عليه أن يختار بين البدائل، ولكن لأن موارده محدودة فانه يتنازل عند اتخاذ قرار معين لإشباع حاجته أ باستهلاك السلعة أ١، فانه يتنازل عن إشباع حاجته ورغبته ب فى استهلاك

السلعة ب ١ مثلا، والإنسان فى سلوكه الاقتصادى عليه أن يقرر عن أى شئ يتنازل. فعلى سبيل المثال اذا كان طالبا يتاح له مبلغ ١٠ جنيهات وعليه تلبية حاجات مثل المأكل والملبس، فانه يمكنه شراء قميصا بعشرة جنيهات أو يأكل فى مطعم بالجنيهات العشرة، فلو أشبع حاجته للغذاء فانه يتنازل عن شراء القميص والعكس صحيح، ان تكلفة الطعام هنا هى التنازل عن شراء القميص، وهذا التنازل يعنى تماما تكلفة الفرصة البديلة أو التكلفة الضائعة Opportunity Cost. وإذا كان ثمن القميص ٣٠ جنيها، فان تكلفة الفرصة البديلة تعتبر ثلاثة أضعاف ثلاث وجبات، هذا بالنسبة لطالب ذو دخل متواضع، أما بالنسبة إلى رجل غنى يفكر كثيرا فيما اذا كان مبلغ مليون جنيه تكفى للإنفاق على سلعة معينة لإشباع حاجاته، فحينما يفكر فى شراء فيلا فخمه أو شراء لوحة فنية لفنان مشهور، هذه التحفة الفنية يكون ثمنها هو التنازل عن شراء الفيلا، ويكون الاختيار فى هذه الحالة هو التنازل عن شراء سلعة أخرى كما فى المثالين السابقين.

ان مفهوم الفرصة البديلة لايسرى فقط على سلوك الأفراد وإنما على الاقتصاد القومى ككل، فلو أن جميع وسائل الإنتاج فى حالة تشغيل كامل فان الإنتاج الكلى فى الزمن القصير لايمكن زيادة، ولذلك يجب اتخاذ قرار للاختيار ما بين السلع الواجب إنتاجها.

وإذا اقتصر ذلك على مجموعتين من السلع فقط، فان مشكلة الاختيار يمكن التعبير عنها فى الشكل التالى:



شكل (٤٥) : منحنى الامكانيات الانتاجية

ويفترض أنه يجب اتخاذ قرار على مستوى الاقتصاد القومى بين السلع الاستهلاكية والسلع الحربية كالأسلحة وبأنواعها، لذلك نجد أن هناك إمكانيات مختلفة لاستخدام هذه المواد المتاحة وأيضا الجهاز الإنتاجى حيث توجد توليفات لكميات معينة ومختلفة للسلع، فنجد عندما نقرر إنتاج توليفة من السلع عند النقطة ب وتتكون من كمية من ب/، ج/ بدلا من توليفة من السلع عند النقطة أ والتي تشمل أ/، د/، فان ذلك يشمل نموا فى كمية السلع الحربية بمقدار ب / أ / والذي يمثل خسارة أو نقصا

فى السلع الاستهلاكية بمقدار ج/ د/. ويمكن لنا فى نفس الوقت، فى ظل التشغيل الكامل لجميع عناصر الإنتاج ألا نستطيع إنتاج كمية السلع الاستهلاكية فى النقطة أ، وفى نفس الوقت ننتج كمية السلع الحربية عند النقطة ب. أن جميع توليفات كمية السلع على هذا المنحنى، أو تحته مثل النقطة ج يمكن إنتاجها، أما إنتاج توليفة من السلع خارج هذا المنحنى وليكن فى نقطة د فانه لايمكن فى ظل الظروف الاقتصادية التى يعبر عنها هذا المنحنى.

ان تواجد النقط على هذا المنحنى تكون متماثلة وتكون ما يسمى منحنى إمكانيات الإنتاج ويسمى أيضا منحنى التحويل. أما اذا كان الإنتاج الفعلى يكون تحت هذا المنحنى فى النقطة ج فانه لم يستغل جميع الإمكانيات المتاحة للإنتاج، وذلك يعود ربما إلى أنه لم يتم تشغيل جميع عناصر الإنتاج بكفاءة تامة لوجود حالة كساد اقتصادى مثلا، أو أن المشتغلين تكون إنتاجيتهم منخفضة ومثل هذه المشكلة هى محور نظرية الثمن، وكفاءة تخصيص أو توزيع الموارد الاقتصادية Allokationstheorie، أما النقطة د فإنها تكون فى المدى الطويل يمكن تحقيقها مع تحقق حالة من التقدم الفنى وتوفر كفاءة فى تشغيل عناصر الإنتاج، أما فى المدى القصير فلا يمكن تحقيق ذلك، وفى المدى الطويل يزاح منحنى إمكانيات الإنتاج لأعلى جهة اليمين وذلك يعنى أن إمكانيات الإنتاج قد تزايدت ويتعلق بذلك أن قضايا تمثل فى إجمالها نظرية النمو الاقتصادى، والتى ترشدنا إلى الوضع الذى يمكن فيه توزيع أفضل للموارد للحصول على أفضل نتائج اقتصادية.

والشكل السابق لا يوضح لنا فقط أمثلة فى مجال الإنتاج وإنما يوضح لنا أيضا عملية النمو الاقتصادى، وإذا أمكن لنا أن ننظر إلى الوقت كسلعة اقتصادية، فانه يمكننا لذلك أيضا استخدام هذا العرض السابق لتوضيح مشكلات اتخاذ القرار على المستوى القومى، والتى تعنى مثلا مشكلة الاختيار بين وقت العمل والفراغ، وبمعنى آخر كيف يمكن للإنسان أن يقوم بتوزيع وقته الثمين بين العمل المنتج وقضاء وقت فراغ لتجديد نشاطه وحيويته ؟ أن منحنى إمكانيات الإنتاج يوضح لنا بعض القضايا العامة والتى تتمثل فى توزيع الموارد النادرة فى المجتمع لإشباع حاجاته المختلفة، وأيضا لتوزيع وتخصيص الموارد وعناصر الإنتاج لتكون أكثر إنتاجية وتحقيق أعلى نمو اقتصادى. أن المشكلة تتمثل فى تحديد مسار منحنى إمكانيات الإنتاج، وبمعنى آخر كم عدد الوحدات التى يمكن إنتاجها اذا ما كانت كمية السلع البديلة ينبغى زيادتها أو خفضها، وذلك ما يسمى بمعدل التحويل الحدى Marginal Transformationsrate. فى هذا الشكل نجد أن عند نمو وحدات السلع المنتجة بوحدة واحدة أى تزايد المعدل الحدى للإنتاج. لهذا يتحقق قانون تناقص الغلة الحدية والذى يمكن تناوله بتفصيل أكبر عند الحديث عن نشرية الإنتاج.

ان منحنى إمكانيات الإنتاج يتضمن حرية اتخاذ القرار عند الاختيار بين توليفات لمجموعات معينة للسلع فى ظل ظروف إنتاجية وفنية معينة، وبفرض أنه لكى يمكن تحقيق أفضل للأهداف

الاقتصادية باستخدام أقل قدر ممكن من الموارد، أو بمعنى آخر تعظيم استخدام الموارد، فإن السلوك الاقتصادي في هذا النموذج يتمشى مع سلوك الإنسان الاقتصادي Homoeconomicus. أى أنه سلوك اقتصادى رشيد، واتخاذ القرار طبقاً لهذا المبدأ يعتبر رشيداً.

إن السلوك الاقتصادي الرشيد يتخذه الإنسان عند تقريره تحقيق أهدافه بموارده الموجودة فعلاً، وفي ذلك تعظيم للأهداف، هذان المفهومان للمبدأ الاقتصادي صحيحان على مستوى الفرد وأيضاً مستوى الاقتصاد القومي ككل، على مستوى المستهلكين وأيضاً على مستوى المنتجين. أن السلوك الاقتصادي الرشيد يعنى على سبيل المثال اختيار إنتاج سيارة معينة مثلاً في ظل وسائل إنتاج مختلفة بحيث تكون تكلفة الوحدة المنتجة أقل ما يمكن، والأمر يكون أكثر تعقيداً في حالات الترشيح الاقتصادي على المستوى الفردي عند إشباع الحاجات الفردية، مثلاً لماذا يشرب الإنسان الظمآن الشاي بدلاً من الماء ؟ ربما كان استهلاك الماء أقل تكلفة من استهلاك الشاي، وبذلك فإن استهلاك الشاي يكون اقتصادياً غير رشيد، إذا ما كان الهدف هو إطفاء عطشه، في الحقيقة أن الشخص الذي يشرب الشاي في هذه الحالة لا يكون فقط لإرواء ظمئه وإنما أيضاً لإشباع حاجته لتذوق الشاي والاستمتاع به، وإذا نظرنا في هذه الحالة إلى الشاي كسلعة غذائية فإن ذلك يمكن أن يكون أيضاً سلوكاً رشيداً إذا ما تم استهلاكه لإرواء العطش. ويتشابه مع ذلك أيضاً ما نجده من السلع، فإن السيارة لا ينظر إليها فقط كمجرد وسيلة للانتقال، أو أن الجامعة ليست فقط مؤسسة للتثقيف والبحث العلمي، وذلك طالما أنه لا يوجد مقياس موضوعي لإشباع الحاجات، فإن الموضوع يكون في حالة مبدأ الترشيح الاقتصادي مجرد مقولة لسلوك المستهلكين.

وفي حالة تحليل نموذج نظري معين، فإنه توجد فرضية سلوكية كقاعدة تتبع من مبدأ السلوك الاقتصادي الرشيد، ويتبع ذلك أن المنتجين يسعون لتحقيق أكبر ربح ممكن، بينما يسعى المستهلكون إلى تحقيق أقصى منفعة وأكبر إشباع ممكن لحاجاتهم. وهناك نماذج أخرى للسلوك، والتي تعتبر حجة أو برهان ضد فرضية سلوك المنتجين طبقاً لمبدأ الرشيد الاقتصادي، ففي الحقيقة أنهما شئ واحد، وأن الذي يطمح كمنتج معين إلى الحصول على جزء كبير أو ثابت من السوق فإنه يحتاج إلى الاسترشاد بمبدأ الرشيد الاقتصادي مثل أى إنسان يريد بلوغ هدفه. وقد جرى انتقاد مبدأ الرشيد الاقتصادي أو مبدأ الإنسان الاقتصادي، بحجة أنه بالنسبة لكثير من الناس يكون إنتاج السلع مرتبطاً ببذل جهد كبير من العمل. والرد على ذلك أن الجهد المبذول في العمل يقابله دفع مبلغ معين يستطيع به إشباع حاجاته الاستهلاكية، وبذلك يكون مبدأ الرشيد الاقتصادي سليماً.

المبحث الثانى

التبادل ودورة الدخل القومى

مقدمة:

تناولنا سابقا طبيعة علم الاقتصاد السياسى كعلم اجتماعى يهتم بدراسة النشاط الإنسانى فى سبيل علاج المشكلة الاقتصادية المتمثلة فى كثرة الحاجات الإنسانية وندرة الموارد اللازمة لإشباعها، ويدور موضوع هذا الجزء حول قيام عملية التبادل السلعى فى اقتصاد يتميز بدرجة عالية من التخصص وتقسيم العمل وتستخدم فيه النقود كوسيط للتبادل، ويتميز التبادل بالاتساع فى أسواق السلع والخدمات التى لم تعد تقتصر فقط على مكان ثابت بل أن بعضها مثل أسواق الصرف الأجنبى التى تشمل العالم بأكمله. وينتج عن التبادل علاقة للقيمة والثمن، فيجرى على المستوى الجزئى أى مستوى الوحدات الاستهلاكية والإنتاجية تحديد أثمان سلع معينة، ويتم على المستوى الكلى التجميعى، أى حيث تتكون على المستوى القومى دورة سلعية ودورة نقدية.

يتناول هذا المبحث شرح موضوع التبادل ودورة الدخل القومى فى أربعة مطالب، كما يلى:

المطلب الأول: التبادل الطبيعى والاقتصاد النقدى.

المطلب الثانى: الأسواق والمنافسة.

المطلب الثالث: نموذج التدفق الدائري للدخل.

المطلب الرابع: طرق قياس الناتج القومى.

المطلب الأول: التبادل الطبيعى والاقتصاد النقدى:

ان تقسيم العمل يخلق وضعاً يتميز باعتماد الناس بعضهم على بعض. وإذا كان روبنسون كروزو يعيش مستقلاً، فانه فى ظل اقتصاد يتميز بالتخصص وتقسيم العمل فان كل إنسان يعتمد على الآخرين، والفرد ينتج فى هذا النظام أكثر مما يحتاجه بصفة فردية، أيضاً يحتاج إلى سلع لم يشترك هو فى إنتاجها. أن تزويد الإنسان بهذه السلع يتطلب قيام عملية التبادل السلعى.

وبالنسبة لتقسيم العمل الراقى فى الاقتصاديات الحديثة، فان هناك إمداداً لآلاف الملايين من البشر بالسلع سواء بطريقة مباشرة أو غير مباشرة من جميع أنحاء العالم، هذه الشبكة من العلاقات المتبادلة والمتشابكة نسميها فى علم الاقتصاد بالاعتماد المتبادل Interdependence. ان الحالة الراهنة فى الاقتصاد العالمى والتى تتميز بالاعتماد المتبادل لاتؤدى أبداً إلى حالة من الفوضى أو كارثة للوجود الإنسانى، ذلك لأن النظام الاقتصادى الحديث يعتمد على تكامل وتعاون بين العمليات

الاقتصادية، وذلك من أجل إشباع حاجات الإنسان من السلع والخدمات، أن تنظيم حركة التبادل فى المجتمع تصبح لذلك الواجب الأساسى لكل اقتصاد قومى.

ان تبادل سلعة مقابل سلعة، أو ما يسمى بنظام المقايضة أو التبادل الطبيعى عادة ما تشوبه بعض الصعوبات، فمثلا منتج سلعة معينة يجب عليه أن يجد شخصا آخر فى حاجة إلى هذه السلعة، وأن المنتج الأول قد لا تتوافق رغباته مع المنتج الثانى، ومن المهم فى عملية التبادل أن يتم توافق بين رغبات المتعاملين فى السلعة المتبادلة وعلاقات المتبادل. ان الشرط الهام للتبادل الطبيعى هو التطابق الزمنى للرغبات، فمن ينتج مثلا منسوجات ويحتاج إلى الخبز يجب عليه أن يجد منتجا للخبز يحتاج فى نفس الوقت إلى المنسوجات، وأيضا بنفس القدر والكمية المقبولة كنسبة تبادل بين الخبز والمنسوجات. فمثلا لو كان مترا من القماش يستغرق صنعه خمس ساعات، بينما رغيف من الخبز يستغرق صنعه ساعة واحدة، فان مترا من القماش يستغرق صنعه خمس أضعاف وقت العمل المبذول فى صناعة رغيف من الخبز، لذلك فان مترا من القماش يساوى خمسة أرغفة من الخبز. أو أن نسبة تبادل القماش إلى خبز تساوى ١ : ٥.

والواقع أن هناك مشكلات إضافية يمكن أن تنتج من نقل السلع وعدم القدرة على تخزينها، كما أن بعض الخدمات تكون مرتبطة بمنطقة معينة ولا يمكن نقلها إلى منطقة أخرى. ان الاقتصاد الذى يتميز بدرجة عالية من تقسيم العمل لا يمكن تصور وجوده فى حالة الاقتصاد الطبيعى الذى ينظر إليه على أنه ظاهرة تاريخية مضت أو أنها مرحلة بدائية فى التاريخ الاقتصادى للبشرية، ويكاد ينعدم فى عالمنا المعاصر، وربما يوجد فى حياة القبائل البدائية التى لم تتصل بالمدينة الحديثة أبدا، وتعتبر حالة نادرة تلك التى أذاعتها وكالات الأنباء العالمية فى شهر يوليه سنة ١٩٩٤ من أنه قد اكتشفت قبائل تعيش فى إحدى الجزر المنعزلة بإندونيسيا، ويرجح علماء الأنثروبولوجيا أنها تعيش بأدوات عمل ترجع إلى العصر الحجري، ويتم نظام التبادل الطبيعى أو المقايضة فيما بين أفرادها.

ان مشكلات عملية التبادل غير المباشر أمكن تجنبها باستخدام النقود كمعادل عام لقيم السلع، وذلك يحدث عندما تقوم سلعة معينة بوظيفة المعادل العام للتبادل، كما أنه يكون لها أيضا منفعة ذاتية أى يستطيع الإنسان استخدامها كسلعة أى أن لها منفعة كسلعة. وحول ذلك توجد أيضا أمثلة فى الماضى والحاضر، فمثلاً استخدم الإنسان قديما القواقع والمعادن كوسيط للتبادل وأدت وظائف النقود، وحتى اليوم يستخدم الإنسان الذهب والفضة كوسيط نقدي. ومن خلال استخدام معادل عام للتبادل فانه ينشأ من خلال عملية التبادل غير المباشر عمليتان للتبادل، وهما عملية الشراء أى نقود مقابل سلع، وعملية البيع أى سلع مقابل نقود، وبدلا من تطابق زمنى مزدوج يكفى فى التبادل النقدي عملية تبادل بسيطة ذات اتجاه واحد.

إن الشخص الذى ينتج ويمتلك المنسوجات يجب عليه أن يجد من يطلب سلعته، وهذا لا يلزم أبدا أن يكون مالكا لسلعة معينة سواء خبز أو غيره ليقوم بمقايضتها، أى تبادلها مقابل السلعة التى يرغب فى شرائها. ذلك لأن المشتري يفضل أن يدفع نقودا كمقابل للسلعة المشتراه، والبائع يقبل ذلك. وذلك لأنه فى ظل نظام نقدي فعال توجد الثقة فى أن النقود يمكن فى كل وقت تبادلها مع السلع المرغوب شرائها أو بيعها. ويمكن أن توجد منافع كثيرة للتبادل غير المباشر أى باستخدام النقود. وقد

وجدت عيوب ومخاطر يتعرض لها النظام النقدي، خاصة أنه تنتج النقود في المجتمعات الحديثة من مادة تكون رخيصة جداً. وأيضاً حيث يسود في العصر الحديث احتكار الدولة لعملية إصدار النقد، فإن الخبرة العملية توضح لنا أنه من الصعب أن يتحرك المحتكر مركزه الاحتكاري والذي يستفيد منه، حيث أنه يتمكن من إصدار النقود وتزويده بها وامتلاك النقود كوسيط للتبادل، كل ذلك دون أن يقدم مقابلاً لكل هذا.

إن وظائف النقود لا تقوم بها فقط النقود التي تصدرها الدولة وهي أوراق البنكنوت، ولكن أيضاً هناك النقود المصرفية وهي نقود الحسابات الجارية، والتي تؤثر في كمية النقود بالمجتمع وتكون أحد أسباب حدوث التضخم. ولا توجد فقط مشكلة الرقابة الحكومية على الإصدار النقدي وإنما أيضاً توجيه السياسة النقدية بحيث تعمل على ضبط كمية النقود وتقييد الائتمان حتى لا يحدث توسع نقدي وزيادة في كمية النقود مما يساهم في حدوث التضخم.

المطلب الثاني: الأسواق والمنافسة:

أولاً: تعريف السوق Market:

يعرف السوق بأنه بقعة جغرافية معينة يتم فيها شراء وبيع السلع حيث تلعب القوى المحددة للسعر دورها. فجزء هام من النظرية الاقتصادية يدور حول شرح تحديد الأسعار في السوق. وعندما اكتملت نظرية السوق وجدنا أنها امتدت لتشمل سلعاً كالقطن والقمح. وامتدت نظرية السوق لتشمل الأسواق المستقبلية لسلع لم تنتج بعد ولم تشتري أو تباع، فيما يسمى سوق الاختيارات Options وسوق المستقبلات Futures. المفهوم التقليدي للسوق أنه المكان أو المجال الذي يتم فيه تفاوض البائعين والمشتريين لمبادلة سلعة ذات خصائص محددة والتي يتحقق فيه نقل ملكية السلعة. ولا يشترط التواجد المادي للسلع في السوق إلا أنه عادة ما تتجه السلع إلى مراكز الاتجار فيها.

وبهنا هنا أن نميز بين نوعين من الأسواق:

- ١ - سوق السلع والخدمات التي تباع فيها المنشآت منتجاتها من السلع والخدمات.
- ٢ - سوق خدمات عناصر الإنتاج، حيث يقوم القطاع العائلي ببيع خدمات عناصر الإنتاج التي يسيطرون عليها.

ومن خلال تفاعل آليات السوق يتم توزيع الموارد بواسطة قرارات الإنتاج والبيع والشراء التي تتخذ بواسطة المنشآت والمستهلكين والسلطات المركزية. واقتصاديات السوق الحرة Free-market economy إنما هي تلك الاقتصاديات التي تلعب فيها قرارات الأفراد والمنشآت، دون السلطة المركزية، الدور الرئيسي فيما يتعلق بتوزيع الموارد. واقتصاديات السوق الحرة إنما تعرف بأنها الاقتصاديات الرأسمالية، وتتحدد فيها الأثمان طبقاً لتفاعل قوى العرض والطلب أي آليات السوق.

ثانياً: أطراف النشاط الاقتصادي واتخاذ القرارات:

تدور اقتصاديات السوق حول دراسة سلوك كل من الأفراد والجماعة والسلوك إنما يتضمن اتخاذ قرارات عن طريق الاختيار بين البدائل. فمن الذي يتخذ هذه القرارات ؟

(أ) : القطاع العائلي Household Sector :

كما يسمى بقطاع المستهلكين. والوحدة في هذا القطاع هي الأسرة أو العائلة، وفي نظرية الطلب تعتبر الأسرة أنها الوحدة الأساسية وتفترض نظرية الطلب أن الأسرة تتخذ قرارات متسقة وأن سلوكها في السوق كما لو كانت الأسرة تتكون من فرد واحد. ويقوم القطاع العائلي باتخاذ نوعين من القرارات الهامة: أولها كيف تقوم الأسرة بإنفاق دخلها ؟ أو بعبارة أخرى ما هي السلع والخدمات التي تقوم الأسرة بشرائها وبأى الكميات. وثانيها أن يقوم القطاع العائلي ببيع الموارد التي يملكها أو بعرض خدمات هذه الموارد. إن قطاع المستهلكين في اتخاذه لجميع القرارات يكون هدفه تحقيق أكبر قدر من الإشباع.

(ب) : قطاع الأعمال :

والوحدة في هذا القطاع هي المنشأة الاقتصادية، وهي التي تتخذ القرارات فيما يتعلق بتوظيف الموارد وإنتاج السلع والخدمات، وهي التي تقوم ببيع السلع والخدمات التي تنتجها إلى المنشآت الأخرى أو إلى المستهلكين. والمنشأة الاقتصادية تعتبر أنها وحدة السلوك في جانب العرض مثلها في ذلك مثل المستهلك الذي يعتبر وحدة السلوك في جانب الطلب. ويفترض عادة في مثل هذه الظروف أن المنشأة تهدف إلى تحقيق أكبر قدر من الربح.

(ج) : الدولة :

وهي السلطة المركزية بما فيها الأجهزة والمصالح والهيئات الحكومية التي تخضع لسلطات الحكومة المحلية أو المركزية. فهي المؤسسات التي تتمتع بسلطات قانونية وسياسية في فرض رقابة على متخذى القرارات من الأفراد والمنشآت وكذلك على الأسواق. وليس هناك هدف واحد تتصرف على أساسه هذه الأجهزة الحكومية، وتدفع في سياستها بمجموعة من الأهداف التي يمكن تحديدها ومن الممكن استخدامها كأساس لتقييم كفاءة تصرفات السلطة المركزية.

المطلب الثالث: نموذج التدفق الدائري للدخل:**أولاً: ماهية الدخل والنواتج القومي:**

يعد الناتج القومي الإجمالي من أكثر المقاييس شيوعاً واستخداماً لقياس الأداء الاقتصادي، ومقدرة الاقتصاد الوطني على إنتاج مختلف السلع والخدمات. فأى اقتصاد في العالم إنما يقوم بإنتاج العديد من السلع والخدمات. وبإعطاء قيمة نقدية للسلع والخدمات المنتجة من قبل اقتصاد معين خلال فترة زمنية معينة، فإن مجموع تلك القيم هو ما يعبر عنه بالناتج القومي. ولكي نتوصل إلى مفهوم الدخل والناتج القومي ينبغي لنا أن نستعرض ما يعرف بنموذج حلقة التدفق الدائري للدخل، والذي يوضح العلاقات المتشابكة بين القطاعات الاقتصادية، وتشمل القطاع العائلي أو المستهلكين والقطاع الإنتاجي أو رجال الأعمال والحكومي والعالم الخارجي.

الناتج القومي هو القيمة السوقية لجميع السلع النهائية والخدمات التي ينتجها المجتمع خلال فترة زمنية معينة هي في الغالب سنة. أما الدخل القومي فهو مجموع دخول عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية خلال فترة زمنية معينة. علماً بأن الدخل القومي هو نفسه الناتج القومي معبراً عنه بوحدات نقدية، فالراتب الذي يتسلمه الموظف هو عبارة عن إنتاجه في عمله معبراً عنه في صورة نقود.

وقبل أن نتناول بالتفصيل شرح نموذج حلقة التدفق الدائري للدخل يجدر بنا أن نعرض بعض التعريفات الهامة فيما يلي:

(١) الطلب الكلي والعرض الكلي:

الطلب الكلي يشمل إجمالي الإنفاق المخطط لكافة المشتريين في اقتصاد معين. أما العرض الكلي فهو مجموعة السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع في فترة زمنية معينة. ويتحقق التوازن بتساوي الطلب الكلي مع العرض الكلي فإذا زاد الطلب الكلي عن العرض الكلي عند مستوى التوظيف الكامل فسيؤدي ذلك إلى ظهور التضخم وإذا حدث العكس فسوف يظهر ما يعرف بالركود.

(٢) التفرقة بين التدفق والرصيد:

التدفق هو تغير خلال فترة زمنية معينة أما الرصيد فهو كمية ثابتة في لحظة معينة. فمستوى التوظيف ورأس المال والنقود والثروة تعتبر أرصدة حيث يمكن تحديدها في لحظة معينة من الزمن. أما الدخل، الاستهلاك، الاستثمار، الإنفاق الحكومي كلها تيارات أو تدفقات.

(٣) التفرقة بين الدخل والثروة:

الدخل هو تدفق نقدي يخلق قوة شرائية لدى الفرد، أما الثروة فهي رصيد الفرد في لحظة معينة. والعلاقة بينهما هي أن الثروة تعمل على تدفق الدخل، كما أن تراكم الدخل بعد خصم الاستهلاك يؤدي إلى زيادة الثروة.

(٤) الإنفاق الكلي:

الإنفاق الكلي هو الطلب الكلي في المجتمع والمتمثل في إنفاق القطاعات الأربعة.

ثانيا: التدفق الدائري للدخل القومي:

يرتكز بنموذج حلقة التدفق الدائري للدخل على اعتبار أن كل جنه ينفق من قبل شخص معين يمثل في الوقت نفسه دخلا لشخص آخر. ولتوضيح ذلك نفترض ابتداءً أننا نواجه اقتصاد بسيط مغلق لا يتعامل مع العالم الخارجي ولا دور للحكومة فيه مكون فقط من قطاعين العائلي والمنتجين مع افتراض أن الدخل الذي يحصل عليه القطاع العائلي ينفق بأكمله على السلع الاستهلاكية والخدمات.

ويتلخص هذا النموذج في التدفقات التالية:

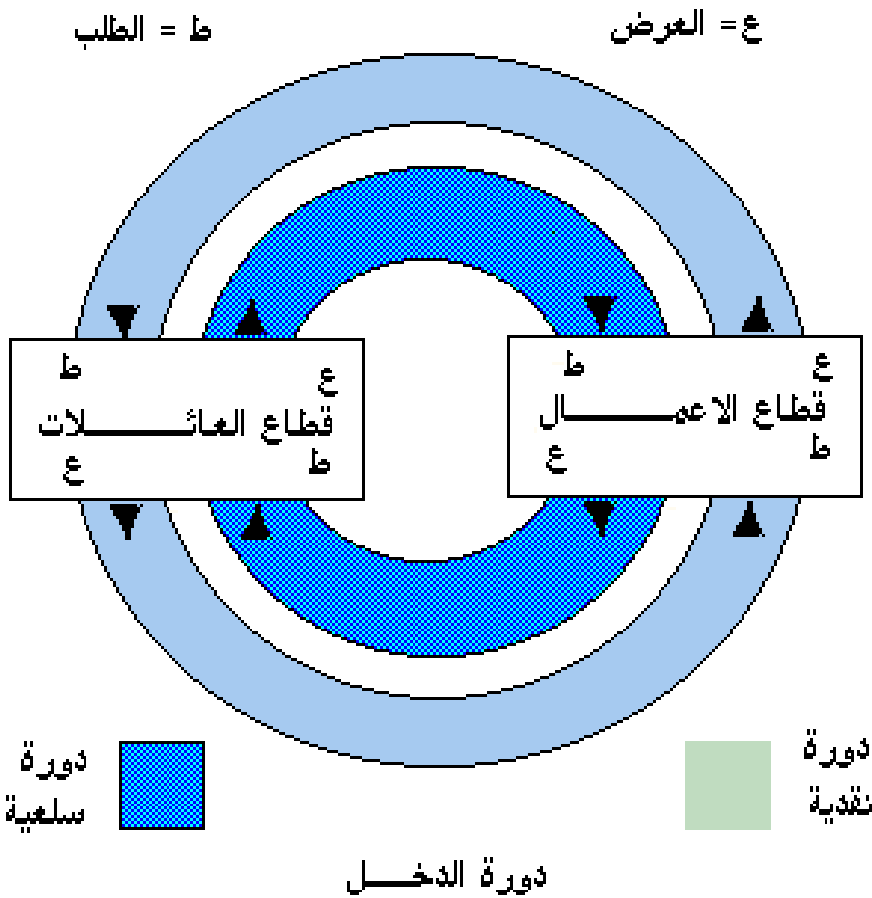
١. يقدم القطاع العائلي خدمات عناصر الإنتاج من عمل وارض ورأس مال وتنظيم للقطاع الإنتاجي.
٢. يحصل القطاع العائلي في مقابل خدماته من القطاع الإنتاجي على عوائد ودخول خدمات عناصر الإنتاج والممثلة في الأجور والمرتبات لعنصر العمل والريع لعنصر الأرض والفائدة لرأس المال والربح للتنظيم. ومجموع هذه الدخول نطلق عليها الدخل القومي.
٣. يستخدم القطاع الإنتاجي عناصر الإنتاج المقدمة من القطاع العائلي في إنتاج سلع نهائية وخدمات يقدمها للقطاع العائلي.
٤. يقوم القطاع العائلي بشراء السلع النهائية والخدمات من القطاع الإنتاجي مقابل دفع قيمة هذه المنتجات. ويطلق على قيمة إجمالي السلع والخدمات المنتجة تعبير الناتج القومي.

والشكل الموضح لاحقا هو ملخص للتدفقات الدائرية السابقة، ومنه يتضح أن الناتج القومي يولد دخلا والدخل يتم إنفاقه على الناتج القومي وهكذا. وتشكل عملية التبادل علاقات للقيمة يطلق عليها الثمن. وإذا ما كانت عمليات التبادل تتم باستخدام النقود، فإن علاقات القيمة يعبر عنها بالنقود أى بالثمن النقدي، وفي حالة التبادل الحر فإن الثمن يكون نتيجة لتصورات كلا من طرفي التبادل في

السوق. أن جانب الطلب يقابله الجانب الآخر في السوق وهو جانب العرض في درجات مختلفة لإنتاج السلع طبقاً لتقسيم العمل، وتتم عمليات الشراء والبيع للسلع النصف مصنعة والنهائية. وعلى درجة عالية من التجريد يمكن التمييز بين طرفين متعاملين في السوق، وذلك باستثناء الدولة في نشاطها الاقتصادي، وتتمثل عمليات التبادل الهامة فيما بين قطاع العائلات وقطاع الأعمال. فقطاع العائلات يعتبر مصدراً لخدمات عناصر الإنتاج وأوجه الطلب على السلع الاستهلاكية. ويحتاج قطاع الأعمال إلى إنتاج السلع، ويطلب خدمات عناصر الإنتاج من قطاع العائلات، ويقدم لقطاع العائلات السلع الاستهلاكية. ونشرح ذلك فيما يلي:

(١) دورة السلع والخدمات:

ان المنتجين أو قطاع الأعمال، والمستهلكين أو القطاع العائلي، يتخذون القرارات فيما يتعلق بشراء وبيع السلع وخدمات عناصر الإنتاج. ويمكن تلخيص ذلك في الشكل التالي الذي يوضح كل من قطاع الإنتاج وقطاع الاستهلاك وكل من سوق السلع والخدمات وسوق خدمات عناصر الإنتاج.



شكل (٤٦): التدفق الدائري للدخل

ولإيضاح كيف يتم التفاعل بين المنتجين والمستهلكين في كل من السوقين لنتصور أولاً أن المستهلكين يرغبون في الحصول على السلع والخدمات التي تشبع رغباتهم فيما يتعلق بالغذاء والسكن والتسلية

والصحة والأمن والتعليم والرياضة، ولدى المستهلكين مواردهم من دخل وأصول مختلفة ووقت وجهد التى بواسطتها يستطيعون إشباع حاجاتهم. ولكن مواردهم غير كافية لتسمح لهم بإشباع جميع رغباتهم، فان الشراء والبيع يتم بواسطة النقود، فيدفع المستهلكون النقود للمنتجين مقابل ما يحصلون عليه منهم من سلع وخدمات وبذلك يمدونهم بالدخل. ويدفع المنتجون النقود للمستهلكين مقابل خدمات عناصر الإنتاج المملوكة لهم وبالتالي فهم يمدونهم بالدخل. ويلاحظ أن التيارين تيار السلع والخدمات وتيار النقود يتحركان فى اتجاهين متضادين، وكل تيار إنما يمثل دورة كاملة.

(٢) دورة تيار الدخل:

والدورة الموضحة فى الشكل السابق والتى تمثل تيار النقود، كدخول ومدفوعات، تعتبر أساسية فى تفهم عمل اقتصاديات المجتمعات القائمة على أساس السوق. وفى الحقيقة فان هناك ثلاثة تيارات مختلفة وأن كانت متصلة ببعضها:

أ - تيار النقود من المشتريين إلى البائعين.

ب - تيار السلع والخدمات من البائعين إلى المشتريين.

ج - تيار الدخل الذى يتولد من الأنشطة الاقتصادية فى المجتمع.

والتيار الأخير هو التيار الهام فى الاقتصاد الكلى، وهذا التيار له علاقة بتيار النقود ومن الواجب تفهم هذه العلاقة. فالنقود التى تنفقها المنشآت للحصول على خدمات عناصر الإنتاج إنما تصبح دخولا للمستهلكين أصحاب عناصر الإنتاج وبالمثل فان النقود التى ينفقها المستهلكون للحصول على السلع والخدمات إنما تعتبر دخولا للمنشآت.

والتيار الدائرى للنقود الموضح فى الشكل السابق يتولد تياراً للدخل من المستهلكين إلى المنتجين ويعود ثانية إلى المستهلكين. فلو أن المستهلكين ينفقون كل دخولهم التى يحصلون عليها على شراء السلع والخدمات التى تنتج بواسطة المنشآت. ولو أن المنشآت بدورها توزع على الدخول التى تحصل على المستهلكين سواء عن طريق شراء خدمات عناصر الإنتاج أو عن طريق توزيع الأرباح لأصحابها لأصبحت دوره تيار الدخل بسيطة حقاً، وكل شئ يحصل عليه المستهلكون يرد ثانية إلى المنتجين ولذلك فانهم سيضطرون للاختيار. فعلى المستهلكين أن يتخذوا قراراً فيما يتعلق باختيار السلع والخدمات التى يشترونها فى سوق السلع والخدمات.

والإشارة التى يستجيب لها المستهلكون هى أسعار السلع والخدمات فكل مجموعة من الأسعار يقوم المستهلكون بعمل مجموعة من الاختيارات. وهم بهذا التصرف يؤثرون كمجموعة فى هذه الأسعار. وتستخدم الأسعار كإشارة للمنتجين لإيضاح أى السلع والخدمات أكثر بحية فى إنتاجها وتقديمها فى السوق. وعلى المنتجين أن يختاروا السلع التى ينتجونها ويبيعونها. كما عليهم أن يختاروا

بين وسائل الإنتاج المختلفة لإنتاج هذه السلع وأن يحددوا الكمية التي يعرضونها من كل سلعة من السلع المختارة. وبهذه الطريقة فإن المنتجين أيضا يؤثروا فى السعر.

ويقوم المنتجون بشراء عناصر الإنتاج أو خدمات عناصر الإنتاج ويتوقف الكمية التي يشترونها على قراراتهم فيما يتعلق بالإنتاج التي تتوقف بدورها على طلبات المستهلكين. والطلب على الموارد اللازمة للإنتاج تؤثر بدورها على أسعار العمل والمواد الخام والمباني والآلات واستخدام رأس المال والأرض وجميع الوارد الأخرى اللازمة للإنتاج. والمستهلكون الذين يمتلكون عناصر الإنتاج إنما يستجيبون لأسعار عناصر الإنتاج ويحددون اختيارهم فيما يتعلق باستخدامات موارد الإنتاج، وهذه الاختيارات تحدد عرض عناصر الإنتاج وتؤثر على أسعار المنتجات. وقيام المنتجون بدفع أجور عناصر الإنتاج إنما يمد أصحاب عناصر الإنتاج بالدخل. ومستلمى هذا الدخل هم المستهلكون الذين هم فى حاجة إلى السلع والخدمات لإشباع حاجاتهم، وبهذا تكون الدورة قد اكتملت.

هذا التفاعل بين المنتجين والمستهلكين يمكن تمثيله بتيارين: الأول وهو تيار السلع والخدمات. فتيار السلع والخدمات كما هو موضح بالشكل السابق يتدفق من قطاع الإنتاج إلى القطاع العائلى. وبذلك يحصل المستهلكون على ما يشبع حاجاتهم. وخدمات عناصر الإنتاج تتدفق من القطاع العائلى إلى قطاع الإنتاج، وبذلك يحصل قطاع الإنتاج على ما يحتاج إليه من وسائل الإنتاج. ثانيا: ودورة تيار النقود تمثل التيار الثانى. ففى ظل اقتصاديات السوق فإن كل شئ يحصل عليه المستهلكون يرد ثانية إلى المنتجين وكل شئ يحصل عليه المنتجون يرد ثانية إلى المستهلكين ففى مثل هذه الحالة فإن دورة تيار الدخل تصبح مغلقة.

ولكن فى واقع الأمر أن المستهلكين لا ينفقوا كل دخولهم، التي يحصلون عليها من بيع خدمات عناصر الإنتاج، على ما تنتجه منشآت قطاع الأعمال، فجزء من الدخل الذى يحصل عليه المستهلكون لا يعاد إلى المنشآت، وكذلك جزء الدخل الذى تحصل عليه المنشآت لا يعاد مرة ثانية إلى المستهلكين، ويمثلان بذلك انسحابا أو تسربا Leakage من دورة تيار الدخل. ويحدث هذا التسرب لأن الحكومة مثلا تقطع جزءا من دخول المستهلكين فى صورة ضرائب أو لأن المستهلكين يفضلون الاحتفاظ بجزء من دخلهم فى صورة مدخرات لا ينفقونها.

والاعتبارات الأخرى التي تمنع من جعل دورة تيار الدخل دورة مغلقة هى أن هناك حقنا injection. ويقصد بالحقن كل إنفاق يترتب عليه توليد دخل للمنشآت أو المستهلكين. ومن أمثلة الحقن شراء الحكومة للسلع والخدمات أو الاستثمارات التي تقوم بها الحكومة.

مما سبق يتضح لنا أن قطاع العائلات وقطاع الأعمال من الممكن أن يمثل كل منهما طلبا من جهة، وعرضا من جهة أخرى. وهذه الخاصية تتوقف على نوع السلعة. ومن المفيد عمليا أيضا استخدام تعريفات العرض والطلب بالنسبة للدورة النقدية. أن الذى يقدم خدمات عنصر العمل يمثل فى نفس الوقت طلبا على النقود فى شكل أجر.

كما أن دراسة دورة الدخل القومى يمكن أن تقودنا إلى استنتاج أن قطاع العائلات وقطاع الأعمال يكونان وحدة ذات مرتبة واحدة، ذلك لأنهما يظهران فى جانبى عرض وطلب، وينبغى مع ذلك عدم نسيان أن مراكز الإنتاج أى قطاع الأعمال تعتبر مندمجة فى إنتاج القطاع العائلى. وطالما أن

قطاع العائلات يرى أنه يستطيع إنتاج السلع بطريقة أفضل وبأقل تكلفة عن قطاع الأعمال، فانه يمكنه القيام بذلك تطبيقاً لمبدأ اصنعها بنفسك do it yourself. كما يقوم قطاع العائلات بإنتاج جزء ضئيل من حاجياته مثل إعداد وجبات الطعام، وذلك يعد سبباً للعقلانية والرشد الاقتصادي. وهناك أعمال أخرى كما في غسيل وتنظيف الملابس، كانت إحدى وظائف قطاع العائلات ثم انتقلت إلى قطاع الأعمال لتصبح وظيفة مستقلة ولها وحدات مجهزة بآلات غسيل حديثة تقوم بغسل الملابس وتجفيفها أيضاً، وفي نفس الوقت أيضاً وجدت هذه الآلات الحديثة في قطاع العائلات، أن الوحدات الإنتاجية في الاقتصاد الحديث لاتعبر بالضرورة عن الرفاهية والرقى الإنسانى، ذلك لأنها تمثل مرحلة راقية لتقسيم العمل. والاختيار التكنولوجى فى أحيان كثيرة لا يترك الكثير لقطاع العائلات لإنتاجه. ويتبع ذلك أن ما ينتجه قطاع الأعمال من سلع وخدمات من احتياجات قطاع العائلات.

وبمرور الوقت فان تقدم المشروعات الاقتصادية يتوقف على ما اذا كانت هذه السلعة يمكن إنتاجها، وفي نفس الوقت تكون مطلوبة من قطاع العائلات، فالاستهلاك كما يقول آدم سميث هو غاية وهدف للإنتاج، وذلك لايبنى مع ذلك أن قطاع العائلات يستطيع أن يحدد شروط التبادل مثل كمية السلع وأثمانها.

ان تقسيم العمل لا يؤدي فقط إلى نقل الإنتاج من القطاع العائلى أى الإنتاج المنزلى إلى وحدات إنتاجية كبيرة، ولكن أيضاً يؤدي إلى زيادة التخصص وإنشاء فروع إنتاجية للوحدات الاقتصادية المختلفة. وفي الاقتصاد القومى الحديث نجد كقاعدة أن الوحدات الإنتاجية تطلب عناصر الإنتاج من قطاع العائلات وتقدم لها السلع الاستهلاكية.

(٣) التدفقات الدائرية للدخل في حالة القطاعات الاقتصادية الأربعة:

ماسبق شرحه هو تدفقات الدخل في حالة وجود قطاعين فقط، لكن الواقع أن القطاع العائلى لا ينفق دخله بأكمله على استهلاك ما ينتج من السلع والخدمات، إنما أيضاً يقتطع جزء من الدخل لأجل الادخار، وهو عبارة عن الجزء المخصص للإنفاق المستقبلي أو الموجه للاستثمار. إضافة إلى الادخار يوجد ما يقتطع من الدخل في صورة ضرائب تفرضها الحكومة لتمويل إنفاقها.

ولو أضفنا الى النموذج السابق معاملات قطاع التجارة الخارجية من صادرات وواردت، ومعاملات القطاع الحكومى، فاننا نكون أمام التدفقات الدائرية للدخل في حالة القطاعات الأربعة، وتجري فيع المعاملات الاقتصادية كما يلي:

١. ينفق القطاع العائلى جزء من دخله الذي يحصل عليه على استهلاك السلع والخدمات المنتجة، هذا الجزء يذهب مباشرة إلى قطاع المنتجين.

٢. يدخر القطاع العائلى جزء من دخله ويوجهه إلى السوق المالى كالبانوك والتي من وظيفتها إمداد المستثمرين بالقروض التي يستخدمونها في شراء سلع استثمارية من القطاع الإنتاجي.

٣. يدفع القطاع العائلى صافي الضرائب للقطاع الحكومى والذي يستخدمها بدوره في تمويل إنفاقه على ما يشتره من سلع نهائية وخدمات من قطاع المنتجين. هذا علماً بأن صافي الضرائب هو عبارة

عن إجمالي الضرائب التي يدفعها القطاع العائلي مطروحاً منها ما يتسلمه هذا القطاع من مدفوعات الضمان الاجتماعي.

٤. يقوم القطاع العائلي بدفع قيمة وارداته من السلع والخدمات الغير متوفرة محلياً للعالم الخارجي، ومقابل ذلك نجد المنتجين يحصلون على قيمة السلع والخدمات المنتجة محلياً من قطاع العالم الخارجي.

المطلب الرابع: طرق قياس الناتج القومي:

الناتج القومي يمكن قياسه بثلاث طرق وهي طريقة الناتج وطريقة الإنفاق وطريقة الدخل، ونوجز الحديث عنها فيما يلي:

أولاً: طريقة الناتج:

تقوم هذه الطريقة على أساس جمع القيم السوقية لجميع السلع والخدمات النهائية المنتجة خلال العام. وتقديراً للازدواج الحسابي والتكرار فإن الأرقام تتضمن فقط السلع النهائية دون الأولية أو الوسيطة على أن يكون ذلك على أساس قيم السلع وليس كمياتها، وقيمة السلعة (ك × ث) تعني أن كمية السلعة مضروبة في ثمنها.

ونشير هنا إلى أن هناك فرق بين الناتج المحلي والناتج القومي فالأول أساسه جغرافي أما الآخر فأساسه الجنسية. كما تجب الإشارة إلى أن هناك عمليات غير سوقية وهي العمليات التي تتضمن سلع وخدمات لاترد إلى الأسواق ولا تتم مبادلتها بالنقد، فحساب السلع السوقية سهل على عكس الغير سوقية وسوف نرى لاحقاً هل يتم إضافتها إلى الناتج القومي الإجمالي أم لا، وذلك في حالتى أسلوب المنتج النهائي، وأسلوب القيمة المضافة.

ثانياً: طريقة الإنفاق:

تقوم هذه الطريقة بجمع كافة أنواع الإنفاق للقطاعات الاقتصادية الأربعة، اللازم للحصول على السلع والخدمات النهائية أو تامة الصنع. أى أن:

الإنفاق الكلي الفعلي = الناتج القومي الإجمالي

= الإنفاق الاستهلاكي + الإنفاق الاستثماري + الإنفاق الحكومي + إنفاق العالم الخارجي (ص - و).

(أ) الإنفاق الاستهلاكي:

ويشمل إنفاق القطاع العائلي على السلع والخدمات كما يلي:

١. السلع المعمرة كسيارة أو أثاث أو ثلاجة.

٢. السلع الغير معمرة مثل المواد غذائية.

٣. الخدمات مثل الخدمات الطبية وخدمات المهندس والمحامي وعامل الصيانة.

ونشير إلى استبعاد الخدمات الشخصية المجانية التي يقدمها الأفراد لأنفسهم ولأسرهم دون مقابل كخدمات ربات البيوت أو إصلاح الرجل لسيارته بنفسه وذلك لصعوبة تحديدها وعدم إمكانية حصرها.

(ب) الإنفاق الاستثماري:

وهو الإنفاق الذي يتم بواسطة منشآت الأعمال ويؤدي إلى زيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الوطني، ويتضمن مايلي:

١. الشراء النهائي للعدد والآلات والأدوات.

٢. جميع الإنشاءات كالمباني السكنية والمصانع والمراكز التجارية. ونسأل هنا لماذا يعتبر إنشاء المباني السكنية استثمارا وليس استهلاكاً ؟ لأن المباني السكنية عبارة عن سلع رأسمالية تدر عائداً بتأجيرها أو بيعها.

٣. التغير في المخزون، والذي يقصد به التغير في المخزون السلعي من مواد أولية ووسيلة وسلع نهائية. فالإضافة إلى المخزون جزء من الناتج القومي لابد من إضافته، في حين أن السحب من المخزون جزء لابد وأن يطرح.

ونشير هنا إلى أن الإنفاق الاستثماري لايشمل تحويل الأصول الورقية مثل الأسهم والسندات، لأنة مجرد تحويل لأصل موجود، أو الأصول الملموسة المستعملة. وكذلك الحال بالنسبة لإعادة بيع أى أصل مستعمل حيث أن الاستثمار هو تشييد وتصنيع أصل رأسمالي جديد يدر عائداً.

والإنفاق الاستثماري يقصد به الاستثمار الإجمالي وليس الصافي حيث أن:

الاستثمار الإجمالي = الاستثمار الصافي + الاستثمار الإجمالي (إهلاك رأس المال) حيث أن الاستثمار الإجمالي هو قيمة رأس المال الهالك والذي حل محله سلع استثمارية جديدة.

(ج) الإنفاق الحكومي:

يشتمل على مشتريات الحكومة من سلع مختلفة وخدمات وهي في ذلك تشبه القطاع العائلي كبناء المدارس والمستشفيات، وتوظيف الطبيب والمدرس والمهندس، كما يشمل الخدمات الحكومية كحفظ الأمن الداخلي والدفاع، وتحسب طبقاً لتكلفتها، لأن أغلبها ليس له مثل في السوق. ولكننا نشير هنا إلى مدفوعات التحويلات، وهي التي تتفقها الحكومة دون الحصول على مقابل لها، فهي مدفوعات لاتعكس أى إنتاج جاري، مثل تعويضات الضمان الاجتماعي وتعويضات البطالة ومعونات الشيخوخة والحرب، فهي لاتدخل ضمن الإنفاق الحكومي، لكونها نفقات لاتعكس أى إنتاج جاري.

(د) إنفاق قطاع العالم الخارجي (صافي التجارة الخارجية):

الواردات جزء يجب أن يطرح من الناتج القومي لكونه إنفاق لايقابله إنتاج محلي، في حين تضاف قيمة الصادرات عند حساب الناتج القومي. ويكون الفرق بينهما هو ما يعرف بصافي التجارة الخارجية (الصادرات - الواردات). وأخيراً فإن:

الناتج القومي الإجمالي بطريقة الإنفاق =

الإنفاق الاستهلاكي + الإنفاق الاستثماري الإجمالي + الإنفاق الحكومي + صافي التجارة الخارجية (ص - و).

ثالثاً: طريقة الدخل:

عبارة عن مجموع دخول عناصر الإنتاج نتيجة مساهمتها في تحقيق الناتج القومي خلال فترة زمنية معينة غالباً سنة، أى عبارة عن مجموع الربح والأجور والفوائد والأرباح.

وسوف نتطرق إلى كلا منها بالتفصيل كالتالي:

١- الأجور والمرتبات: تعتبر الأجور دخل عنصر العمل، وتمثل جميع ما يحصل عليه عنصر العمل مقابل خدماته الذهنية أو البدنية، من حوافز الإنتاج والمكافآت التشجيعية والبدلات وخلافة والعمولات والهبات والمزايا المادية والعينية.

٢- الربح أو الإيجار: الربح أو الإيجار هو العائد الذي يحصل عليه ملاك الأراضي أو الموارد الطبيعية، ويشمل إيجار الأراضي أو المزارع أو المساكن أو المحلات التجارية. إضافة إلى قيمة تقديرية للمساكن التي يقطنها أصحابها، كأنهم مستأجرين. أما السلع التي يمكن استهلاكها ذاتياً، كاستهلاك المزارع لما في مزرعته أو الصياد لما اصطاد، فتحسب على أساس مثيلاتها في السوق.

أما المبالغ التي يحصل عليها أصحاب براءة الاختراع أو حقوق التأليف فتعتبر ربحاً، ولا توضع ضمن الأجور والمرتبات، لأنها عائد الأصول المعنوية أى حقوق الملكية الفكرية. وكان من أهم الاتفاقيات الدولية الناتجة عن دورة أوروغواي تلك اتفاقية التجارة المتعلقة بحقوق الملكية الفكرية (تريس) Trade Related Intellectual Property Rights (TRIPS).

٣- الفائدة: الفائدة عبارة عن الدخل النقدي الذي يحصل عليه أصحاب رأس المال من منشآت الأعمال أو البنوك نتيجة عملية الإقراض، ولا يدخل ضمنها مدفوعات الفائدة التي تدفع بواسطة المستهلكين.

٤- الأرباح: تعتبر الأرباح دخل عنصر التنظيم وتتمثل في أرباح الشركات والمؤسسات والجمعيات التعاونية، وتنقسم إلى:

أ- دخل الملاك: أى الدخل من نشاط الشركات الفردية والبسيطة.

ب - أرباح الشركات: أى أرباح شركات المساهمة، والتي يتم توزيعها على النحو التالي:

١. ضرائب دخل الشركات: وهي جزء من الأرباح يذهب إلى الحكومة في صورة ضرائب.

٢. أرباح الأسهم: وهي الأرباح التي توزع على المساهمين وهم الملاك الأصليين للشركة.

الأرباح المحتجزة أو الغير موزعة: وهي جزء من الأرباح لا يوزع على المساهمين، وإنما يحتجز في خزانة الشركة لمواجهة أى التزامات.

وبجمع الدخول السابقة نحصل على:

الدخل القومي = الأجور والمرتبات + الربح + الفوائد + الأرباح.

أما الناتج القومي الإجمالي فهو اجمالي السلع والخدمات التي ينتجها اقتصاد دولة ما خلال فترة زمنية معينة، وهي غالباً سنة.

أما العوامل المحددة لحجم الناتج القومي الإجمالي فيمكن عرضها كما يلي:

١. الظروف الطبيعية التي لا يستطيع الإنسان السيطرة عليها أو التنبؤ بها كالزلازل والفيضانات والظروف الجوية المختلفة.
 ٢. الاستقرار السياسي للدولة والذي يؤثر على كمية وقيمة ما ينتج من سلع وخدمات، حيث أن الحرب تدمر مختلف الممتلكات والمصانع.
 ٣. كمية ونوعية الموارد الاقتصادية والتي تحدد كمية ونوعية المنتجات، ولعل أهمها الموارد البشرية.
 ٤. علاقة عناصر الإنتاج بالبيئة المحيطة، ومدى تطبيق الدولة لمبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي والاستخدام الأمثل للموارد، من سكان واستثمارات وتقدم تكنولوجيا.
- وهناك بعض الأمور التي يجب مراعاتها عند المقارنة بين الناتج القومي لفترتين زمنيتين مختلفتين أو لدولتين مختلفتين، ونوجزها فيما يلي:
١. توحيد أساس الحساب وطريقته، فلا بد من التأكد أن تقديرات الناتج ومكوناته قد تمت بنفس الأسلوب في الدولتين أو الفترتين.
 ٢. الأخذ بنصيب الفرد من الناتج القومي لكونه من أكثر المقاييس دلالة على الرفاهية والمستوى المعيشي، ونصيب الفرد من الناتج يساوي قيمة الناتج القومي الإجمالي مقسوماً على عدد السكان.
 ٣. التحسن في نوعية المنتجات لابد وأن يؤخذ أيضاً في الاعتبار، فالناتج القومي مقياس كمي وليس نوعي، ولا يعكس التحسينات التي قد تطرأ على نوعية السلع والخدمات المقدمة، خاصة إذا ما جرت المقارنة لسنوات متباعدة.
 ٤. هيكل الإنتاج وتوزيعه، فالناتج القومي مقياس كمي وليس نوعي، وبدون شك فإن توزيع الإنتاج يؤثر على الرفاهية الاقتصادية التي يتمتع بها أفراد المجتمع.
 ٥. تعديل الناتج القومي الإجمالي وفق تغيرات الأسعار، وذلك من أجل التعرف على التغير الحقيقي الذي طرأ على الإنتاج.

المبحث الثالث

نظرية التشغيل أو التوظيف

إن الدخل القومي والناتج القومي يمثلان وجهين لعملة واحدة، وفي الاقتصاد الكلي يتحقق التوازن الاقتصادي عندما يتعادل الطلب الكلي مع العرض الكلي، أي عندما تتعادل قيمة النقود التي يدفعها المشتريين مع قيمة ما يقدمه البائعون من سلع وخدمات منتجة. ونشير هنا إلى الفرق بين الاقتصاد المغلق والاقتصاد المفتوح، فالاقتصاد المغلق لا تدخل فيه أي معاملات مع العالم الخارجي، وهو اقتصاد بسيط لا دور للحكومة فيه، وذلك على عكس الاقتصاد المفتوح. وحالة التشغيل التوظيف الكامل Full Employment تعني أن جميع الموارد الاقتصادية، الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم المتاحة في المجتمع تكون مستغلة بالكامل.

وسوف ندرس في هذا الجزء نظريتين للتوظيف، وهما النظرية التقليدية أو الكلاسيكية، والتي أثبتت الأيام عدم صحتها عندما ظهر الكساد العالمي الكبير في ١٩٢٩، مما أدى إلى ظهور النظرية الثانية وهي النظرية الحديثة أو نظرية كينز، والتي حظيت بأهمية كبرى، ففي عام ١٩٣٧ قدم الاقتصادي الإنجليزي جون مينارد كينز John Mynard Keynes تفسيراً جديداً للكيفية التي يتم بها تحديد مستوى التوظيف الكامل، وذلك في كتابه " النظرية العامة للتوظيف والنقود وسعر الفائدة"، والذي أحدث به ثورة كبيرة في الفكر الاقتصادي فيما يتعلق بعلاج مشكلة البطالة، إلى أن ظهرت مشكلة التضخم الركودي، عبارة عن ارتفاع في المستوى العام للأسعار والمصحوب بمعدلات من البطالة.

ويتناول هذا المبحث شرح نظرية التشغيل أو التوظيف في ثلاثة مطالب، كما يلي:
المطلب الأول: النظرية التقليدية أو الكلاسيكية للتوظيف.

المطلب الثاني: النظرية الكينزية للتوظيف.

المطلب الثالث: نظرية تفضيل السيولة لكينز.

المطلب الأول: النظرية التقليدية أو الكلاسيكية للتوظيف:

تقوم النظرية التقليدية أو الكلاسيكية للتوظيف على مجموعة من الافتراضات، لعل أهمها مايلي:

أولاً: مرونة الأسعار والأجور:

تفترض تقوم النظرية التقليدية أو الكلاسيكية للتوظيف أن النظام الرأسمالي قادر على تحقيق التوازن عند مستوى التوظيف الكامل، حيث أن السوق يتميز بأنه سوق منافسة كاملة. وحدث عدم التوازن أو أي انحرافات بسبب حوادث كارثية كالحروب والزلازل سرعان ما تختفي تلقائياً من خلال مرونة الأسعار والأجور، فانخفاض الطلب يؤدي على انخفاض الأسعار مما يؤدي إلى زيادة الطلب مرة أخرى.

ثانياً: قانون ساي للأسواق:

ويقرر هذا القانون أن العرض يخلق الطلب الخاص به. وحيث أن القطاع العائلي يعرض موارده في السوق لإنتاج سلع وخدمات يرغب في شرائها، فما على المنتجين إلا عرض ما ينتجون، وقانون ساي للأسواق يضمن وجود قوة شرائية كافية لامتصاص هذا الناتج، حيث يقرر أن كل انتاج يجد طلباً عليه، وحسب مايقوله ساي أن الانتاج يفتح أعناق الزجاجات.

ثالثاً: مرونة أسعار الفائدة:

يرى التقليديون أن كل جنيه يدخر بواسطة القطاع العائلي يستثمر بواسطة القطاع الإنتاجي، فانخفاض سعر الفائدة يقلل رغبة القطاع العائلي في الادخار، ومن ثم زيادة رغبة قطاع المنتجين في الاستثمار.

رابعا: نظرية كمية النقود:

(أ) : نظرية كمية النقود أو معادلة فيشر :

ترى هذه النظرية أن التغير في عرض كمية النقود سيؤدي الى تغير مماثل في مستوى الأسعار، وأن الطلب على النقود هو أساسا بهدف القيام بعمليات التبادل، وبذلك يكون الطلب على النقود طلب

مشتق من الطلب على السلع. وتناول إيرفينج فيشر النظرية الكلاسيكية لكمية النقود وعرضها بشكل رياضي في كتابه "القوة الشرائية" سنة ١٩١١.

ومعادلة التبادل أو معادلة فيشر تشمل أربعة متغيرات كما يلي: $ك \times ع = أ \times س$ ، أو:

كمية النقود $\times$ سرعة تداولها = حجم المبادلات من المنتجات $\times$ مستوى الأسعار، حيث:

ك تعنى كمية النقود، ع تعنى سرعة تداول النقود، أ تعنى حجم المبادلات، س تعنى مستوى الأسعار

ويطرح هنا سؤالين: السؤال الأول مآثر عرض كمية النقود على مستوى الناتج ؟ والاجابة أن الاقتصاديون الكلاسيك يرون أن التغير في عرض كمية النقود ليس له أثر على مستوى الناتج، لأن في رأيهم أن مستوى الناتج يتحدد بطروف سوق العمل ودالة الانتاج. والسؤال الثانى: ماهو أثر التغير في عرض كمية النقود على سرعة تداول النقود أى معدل دورانها ؟ والاجابة أن الاقتصاديون الكلاسيك يرون أن الهدف من حيازة النقود تجنب عمليات المقايضة فى وسط للتبادل، مثل عربة لنقل القيم بين المتعاملين، ولايوجد حافز آخر فى الفكر الكلاسيكى لحيازة النقود. ويتدفق عرض النقود فى الاقتصاد القومى من قطاع الأعمال الى قطاع ملاك خدمات عناصر الانتاج فى شكل أجور وريع وفائدة وأرباح، ثم يتدفق عرض النقود مرة أخرى تدريجيا الى قطاع الأعمال فى شكل شراء للمنتجات، فمن المفروض اذن ألا يحوز أى من قطاع الأعمال أو قطاع العائلات نقد عاطل دون تشغيل. وبالتالي فان معدل دوران القود يعتبر دالة فى طول الفترة بين الحصول على الدخل واستحقاقه مرة أخرى. ويفرض أن عناصر الانتاج تستحق الدخل المقرر لها مرة فى الشهر، وينفق الدخل كذلك خلال الشهر، فى هذه الحالة سينفق الجنيه فى المتوسط ١٢ مرة فى السنة للحصول على المنتجات، ونجد فى ذات الوقت أن الوحدة النقدية الجنيه سوف تنتقل حيازتها ٢٤ مرة، بمعنى ١٢ مرة كدخل لعناصر الانتاج، ١٢ كمدفوعات لشراء المنتجات.

(ب) : نظرية الأرصدة النقدية أو معادلة كامبردج:

نظرية الأرصدة النقدية أو معادلة كامبردج حولت نظرية النقود الى نظرية الطلب على النقود، وتظهر

معادلة كامبردج كما يلي: $ك = ن (س أ)$ ، حيث:

ك ترمز الى كمية النقود، ن ترمز الى ماسيحتفظ به المستهلكون والمنتجون فى صورة نقد حاضر، س ترمز الى حجم المبادلات، أ ترمز الى مقدار ثابت لايتغير.

ويمكن القول أن النقد الحاضر ن هى مقلوب قيمة الصفقات أو المبادلات، فاذا افترضنا أنه يوجد رغبة فى الاحتفاظ بنسبة معينة من النقد ن من القيمة الكلية للناتج فى سنة معينة فان زيادة كمية النقود سوف تؤدى الى زيادة الأسعار مع بقاء كل من ن، أ ثابتا دون تغيير.

المطلب الثانى: النظرية الكينزية للتوظيف:

تهتم النظرية الكينزية للتوظيف بموضوع الانفاق الكلى أو الطلب الكلى الفعال والعوامل التى تحدد هذا الانفاق، بعكس النظرية الكلاسيكية التى تلقى أهمية كبيرة على جانب العرض. ولشرح هذه النظرية نعرض انتقادات كينز للفكر الاقتصادى الكلاسيكى، ثم عناصر نموذج التحليل الكينزى.

أولاً: انتقادات كينز للفكر الإقتصادي الكلاسيكي:

وجه كينز انتقاده للنظرية الكلاسيكية خاصة قانون ساي للأسواق ونظرية كمية النقود، وتتمثل انتقاداته فيما يلي:

(أ) : نقد كينز لقانون ساي للأسواق:

١- يرى كينز أنه من المحتمل أن ينفق القطاع العائلي جزء من دخله ويدخر الجزء الآخر، مما يعني قصور الطلب، وهذا يجعل المنتجون يخفضون استثماراتهم وإنتاجهم وتحدث البطالة وتتنخفض الدخل، مما يعني عدم انطباق قانون ساي للأسواق في الواقع العملي، ويبقى مجرد افتراض نظري.

٢- انتقد كينز افتراض أن التوازن يحدث فقط عند مستوى العمالة الكاملة غير واقعي، ويرى أن الاقتصاد القومي يمكن أن يصبح في حالة توازن اقتصادي عند أي مستوى أقل من العمالة الكاملة، لأن الانتاج في الدول الصناعية يحقق دخلاً مناسباً من الناحية الحسابية كافياً لشراء السلع المنتجة، ولكن لا يوجد ضمان لتحقيق حجم انتاج يحقق مستوى العمالة الكاملة.

٣- ان مجرد اطلاق حرية آليات السوق في النظام الرأسمالي لا يحقق التوظيف الكامل، إنما يتوقف ذلك مباشرة على مستوى الإنفاق، أي الطلب الكلي الفعال، وهنا أكد كينز دور الحكومة وتدخلها في الاقتصاد من أجل زيادة مستوى الناتج والعمالة، وهذا ما كان يرفضه الفكر الكلاسيكي.

٤- عارض كينز لفكرة خفض الأسعار والأجور، ويرى أن هذا النظام غير قادر على تحقيق التوازن الاقتصادي، بل ومن الممكن أن يكون هناك توازن مع وجود تضخم شديد أو بطالة مرتفعة. فحالة التوازن عند مستوى التوظيف الكامل حالة مستحيلة كما أنه لا توجد سوق منافسة كاملة في الواقع فهناك منتجون يتمتعون بسيطرة احتكارية فلا يخفضون الأسعار عندما ينخفض الطلب، كما توجد نقابات العمال في سوق العمل والتي تعارض فكرة انخفاض الأجور.

٥- يرى كينز عدم ارتباط خطط الادخار بخطط الاستثمار، فالادخار والاستثمار يتمان بواسطة فريقين مختلفين ولدوافع مختلفة وفي أزمان مختلفة، كما أن ادخار كثير يعني استهلاك أو طلب أقل، مما يدفع المستثمرين إلى تكميش استثماراتهم. كما أن سعر الفائدة ليس العامل الوحيد المؤثر في الاستثمار، فنجد أن الاستثمار يتأثر بالأرباح والتوقعات، فقد تكون أسعار الفائدة منخفضة ولا يعمل رجال الأعمال على زيادة استثماراتهم بسبب التشاؤم حول المبيعات في المستقبل أو في حالات الركود أو لغير ذلك من الأسباب.

٦- انتقد كينز رأى ساي بأن البطالة هي في طبيعتها اختيارية وتتولد نتيجة عدم رغبة العمال في العمل بمعدلات الأجور الحقيقية السائدة، ويرى أنها بطالة اجبارية، لأن النقص في الطلب الكلي يؤدي الى خفض الطلب على عنصر العمل، مما يؤدي الى عدم تشغيل كل القوى العاملة المتاحة بأجور حقيقية منخفضة.

(ب) : نقد كينز لنظرية كمية النقود:

- ١- تفترض نظرية كمية النقود ثبات مستوى المبادلات وهذا محل تساؤل، فإذا تم الاحتفاظ بالنقود لدافع آخر غير دافع المبادلات فإن معدل دوران النقود سوف يتأثر بسعر الفائدة.
- ٢- تفترض نظرية كمية النقود أن الاحتفاظ بالنقود يكون فقط كأداة أو وسيط للتبادل، ويرى كينز أن هناك أسباب أخرى للاحتفاظ بالنقود، نشرحها بالتفصيل فيما بعد.
- ٣- تفترض نظرية كمية النقود أن مستويات الأسعار تتأثر بالتغيير في كمية النقود وأن الأسعار لا تتأثر في عناصر معادلة التبادل، ولكن الواقع أن التغيير في الأسعار يمكن أن يؤثر على عناصر معادلة التبادل، فزيادة الأسعار تؤدي الى توقع زيادة أخرى مماثلة في السعار مما يؤدي الى تغيير في العناصر الأخرى لمعادلة التبادل.

ثانياً: عناصر النموذج الكينزي البسيط:

(أ) الدخل يتوزع بين الاستهلاك والادخار (الانفاق الاستهلاكي والانفاق الاستثماري):

يعد الدخل الصافي أو المتاح، أى مجموع عوائد عناصر الانتاج بعد استقطاع الضرائب، المحدد الرئيسي لكل من الاستهلاك والادخار، حيث توجد علاقة مباشرة بين الدخل والاستهلاك من جهة وبين الدخل والادخار الذى يوجه الى الاستثمار من جهة أخرى. فالدخل إنما يقسم عادة بين الاستهلاك والادخار، وإذا زاد الدخل فإن هذه الزيادة تتوزع بينهما.

وعلى مستوى الاقتصاد القومى يمكن عرض معادلة الدخل كما يلي:

$$\text{الدخل} = \text{الاستهلاك} + \text{الادخار. أو أن:}$$

$$ل = س + خ \dots\dots\dots \text{معادلة ١.}$$

حيث: ل ترمز الى الدخل، س ترمز الى الاستهلاك، خ ترمز الى الادخار. ولأن الادخار يتجه نحو الاستثمار فيمكن اعادة كتابة المعادلة كما يلي:

$$ل = س + ث \dots\dots\dots \text{معادلة ٢. حيث: ث ترمز الى الاستثمار.}$$

وفى حالة التوازن الاقتصادى يتساوى الادخار مع الاستثمار. أى أن: $خ = ث$

ويتكون الانفاق الاستهلاكي من انفاق استهلاكي خاص وحكومى، وأيضاً يتكون الانفاق الاستثمارى انفاق استثمارى خاص وحكومى.

مما سبق يمكننا تعريف الادخار بأنه ذلك الجزء من الدخل المتاح الذى يتبقى بعد الإنفاق الاستهلاكي حيث أن:

$$\text{الادخار} = \text{الدخل المتاح} - \text{الإنفاق الاستهلاكي، أو أن:}$$

$$خ = ل - س$$

والاستثمار يأخذ نفس التعريف، وبالتالي فإن:

الاستثمار = الدخل المتاح - الإنفاق الاستهلاكي، أو أن:

$$ث = ل - س$$

وذلك بشرط توجيه جميع المدخرات نحو الاستثمار، وألا تتجه الى الاكتناز أو تعطيل استثمارها، وذلك يحدث في حالة التوازن الاقتصادي وأن تكون جميع عناصر الانتاج في حالة تشغيل، وعدم وجود عناصر انتاج عاطلة.

وعلى ذلك يكون الاستثمار المحقق الفعلي يعبر عن الادخار المحقق الفعلي. أما الادخار المخطط فليس من الضروري أن يعبر عن الاستثمار المخطط لكونهما يتمان بواسطة فريقين مختلفين ولدوافع مختلفة.

والادخار يتم بواسطة الأفراد والعائلات من المستهلكين، وذلك لأسباب عديدة كأن يدخر الفرد بغرض تدبير الأموال اللازمة لمشروع معين أو لقضاء إجازة أو لعدم شعوره بالأمان ولرغبته في تأمين مستقبله عن طريق الادخار أو بسبب الرغبة في ترك ثروة لأبنائه من بعده، كما قد يكون الادخار حباً في المال فقط كما يلاحظ لدى البخلاء.

ومهما كانت دوافع الادخار فإنها تختلف عن دوافع الاستثمار في المجتمع والذي يتم بواسطة المنتجين، ولذلك فإن ما يعتزم الأفراد ادخاره ليس بالضرورة أن يكون مساوياً لما تعتزم مشروعات الأعمال استثماره، لكون هذه المشروعات تتطلب إتباع سياسات معينة تضمن توافر الاستثمارات اللازمة لتحقيق التوظيف الكامل، حيث أن الاستثمار يتوقف على عناصر عديدة كالنقد التكنولوجي، وحالات التفاؤل والتشاؤم الخاصة برجال الأعمال، والضرائب والسياسات المالية والنقدية للدولة. هذا وتتضح الأهمية الكبرى للاستثمار في كونه يمثل حقناً في تيار الدخل والإنفاق، وعلية فالاستثمار هو العامل الرئيسي في تحديد المركز الاقتصادي للدولة على المدى القصير، وهو السبب الرئيسي للنمو الاقتصادي على المدى الطويل.

(ب) دالة الاستهلاك ودالة الادخار:

سبق أن أوضحنا أن الدخل إنما يقسم عادة بين الاستهلاك والادخار، وإذا زاد الدخل فإن هذه الزيادة تنوزع بينهما. ونعمل على توضيح هذه العلاقة من خلال ما يعرف بدالة الاستهلاك، وهي العلاقة الرياضية التي تربط الاستهلاك بالدخل. وينقسم الاستهلاك تبعاً للفكر الكينزي إلى استهلاك تلقائي، أي مستقل عن الدخل، واستهلاك تابع لمستوى الدخل.

وعلية تكون دالة الاستهلاك على النحو التالي:

$$س = س_1 + س_2، حيث أن:$$

س. الاستهلاك المستقل أو التلقائي، وهو جزء من الاستهلاك لا يتأثر بالدخل، ويسمى حد الكفاف.

س₁ ل = الاستهلاك التابع، وهو جزء من الاستهلاك مرتبط بعلاقة طردية مع الدخل

وتكون دالة الادخار على النحو التالي:

$$خ = خ_1 + ل$$

١ - الميل المتوسط للاستهلاك والميل المتوسط للادخار:

الميل المتوسط للاستهلاك م م س = س / ل، وهو مقدار ما ينفق من الدخل على الاستهلاك
الادخار خ = س + (١ - س) ل، حيث أن: س = الادخار المستقل وهو سالب لأن وجود
استهلاك عند الدخل صفر يعني ادخار سالب، أى الاقتراض من أجل الاستهلاك.
الميل المتوسط للادخار م م خ = خ / ل، أى مقدار ما يدخر من الدخل مقسوماً على الدخل. كما أن:
الميل المتوسط للاستهلاك + الميل المتوسط للادخار = ١ صحيح، أو:

$$م م س + م م خ = ١$$

$$س / ل + ل / خ = س + س / خ = ل / ل = ١$$

٢ - الميل الحدى للاستهلاك والميل الحدى للادخار:

الميل الحدى للاستهلاك هو معدل التغير في الاستهلاك الى معدل التغير في الدخل، وهو ثابت لأنه
دالة خطية.

الميل الحدى للاستهلاك م ح س = Δ س / Δ ل (ونقرأ دلتا س على دلتا ل).

الميل الحدى للادخار م ح خ، هو مقدار التغير في الادخار عندما يتغير الدخل بوحدة واحدة، وهو
ثابت لأنه داله خطية.

وأن: الميل الحدى للاستهلاك + الميل الحدى للادخار = ١، أو:

$$م ح س + م ح خ = ١$$

$$\Delta س / \Delta ل + \Delta خ / \Delta ل = ١$$

$$\text{أى أن: م ح س} = ١ - \text{م ح خ}$$

$$\text{م ح خ} = ١ - \text{م ح س}$$

وأن: شرط التوازن في حالة قطاع واحد كالتالي: ل = س، خ = ٠

٣ - العوامل المحددة للاستهلاك والادخار:

ذكرنا فيما سبق أن الدخل المتاح هو العامل الأساسي المحدد للاستهلاك والادخار، وأن تغيره
يؤدي إلى تغيرهما في نفس الاتجاه، وأن كل التغيرات تنقلنا من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى دالة
الاستهلاك أو الادخار.

والعوامل التالية تعمل على زيادة الاستهلاك أو نقصه عند كل مستوى من مستويات الدخل،
فيؤدي إلى انتقال دالة الاستهلاك بأكملها إلى أعلى في حالة الزيادة وإلى أسفل في حالة النقصان، كما
تؤثر في الادخار:

١. التقليد والمحاكاة: فقد يلجأ البعض إلى شراء سلع لا يحتاج إليها كثيراً وليس لرغبة لدية، إنما فقط ليحاكي بها صديق له، حتى ولو اضطره ذلك إلى إنفاق معظم دخله على هذا الاستهلاك المظهري.

٢. النظرة إلى الادخار: لو كان المجتمع ينظر إلى الادخار على أنه أمر مهم فإنه سوف يدخر أكثر ويستهلك أقل، أما إذا كان أفراد المجتمع لا يولون الادخار أهمية تذكر أو أنهم مستهلكون بطبعهم فسيحدث العكس، أي يزيد الاستهلاك فينخفض الادخار.

٣. نمط توزيع الدخل بين أفراد المجتمع: الطبقات الفقيرة هي بطبعها مستهلكة للجزء الأكبر من دخلها، وبالتالي فإن مستوى ادخارها غالباً ما يكون قليل بسبب انخفاض دخلها أساساً، وذلك مصداقاً لقانون انجل الذي يقرر أن نسبة الانفاق على استهلاك الغذاء يقل بارتفاع مستوى الدخل. أما الطبقات الغنية فارتفاع دخولها يسمح لها باستهلاك نسبة أقل من الدخل وادخار جزء أكبر من دخولها. فالميل الحدي للاستهلاك يرتفع لدى الفقراء عنه لدى الأغنياء، ولذلك فكلما كان توزيع الدخل في صالح الفقراء بمعنى ارتفاع دخلهم كلما زادت نسبة ما يوجهه للاستهلاك وانخفضت نسبة ما يوجهه للادخار من الدخل، والعكس صحيح.

٤. توقعات الأسعار: إن توقع ارتفاع الأسعار في المستقبل يؤدي إلى زيادة الاستهلاك الجاري، والعكس صحيح.

٥. الانتماء الاستهلاكي ورصيد الأصول المالية السائلة:

كلما توسعت امكانيات الائتمان الاستهلاكي، مثلاً في شكل قروض تسدد على شكل أقساط أو البيع بالتقسيط، كلما زادت إمكانية التوسع أكثر في الاستهلاك. كما أن زيادة الأصول والأرصدة السائلة كالسندات والأسهم والودائع البنكية لدى أفراد المجتمع تؤدي إلى زيادة رغبتهم في الاستهلاك عند كل مستوى من مستويات الدخل.

٦. رصيد السلع المعمرة: إن اقتناء أفراد المجتمع للسلع المعمرة مثل السيارات، الثلاجات، الغسالات، كفيلة بتحقيق احتياجاتهم منها لفترة زمنية معينة، أي اكتفائهم منها لفترة من الوقت ويقل ميلهم لاستهلاكها عند مختلف مستويات الدخل.

٧. الضرائب: تؤثر الضرائب على الاستهلاك ومن ثم على الادخار، حيث تعتبر ادخار عام أو حكومي، إذ أن زيادتها تؤدي زيادة الأسعار، مما يؤدي إلى تخفيض الاستهلاك وزيادة الادخار والعكس يحدث عندما تنخفض الضرائب. ونشير هنا إلى أن انتقال دالتي الادخار والاستهلاك وتحركهما يكون دائماً في اتجاهين متضادين إذا ماحدث وتغير أحد العوامل السابقة، فلو زادت الضريبة مثلاً فإن دالة الاستهلاك تتجه إلى أسفل بينما تنتقل دالة الادخار إلى أعلى والعكس صحيح.

(ج) أنواع الاستثمار والعوامل المؤثرة في الاستثمار:

(١) أنواع الاستثمار:

١- الاستثمار في المخزون: يعتبر من أصغر أجزاء الاستثمار، إلا أن له أهمية خاصة مع التقلبات الحادة في الأسعار، فالمنشآت تحتفظ عادة بمخزونها السلعي سواء من مواد أولية أو سلع نصف

مصنعة أو تامة الصنع لمواجهة أى تقلبات في الطلب على منتجاتها. ورغم وجود تكلفة للاحتفاظ بالمخزون والمتمثلة في تكلفة النقود المتعطلة فيه إلا أن هذه التكلفة يكون لها ما يبررها كتجنب تكاليف أخرى مثل تكاليف التوسع في الإنتاج.

٢- الاستثمار العقاري في تشييد المساكن: هذا الاستثمار يمثل جزءاً هاماً من الاستثمارات الكلية، ويتوقف على العديد من العوامل كتكوين أسر جديدة وزيادة السكانية وتغيير سن الزواج، إضافة إلى التوزيع العمري والنوعي للسكان.

٣- الاستثمار الصناعي في إنشاء المصانع وشراء الآلات: هذا النوع من الاستثمار له اهتمام خاص من قبل الاقتصاديين وله آثار متفرعة على النشاط الاقتصادي لما يحققه من إشباع للأفراد في المجتمع وفي مجالات مختلفة. والمشروعات الناجحة عادة ما هي إلا استثمارات في المصانع والعدد والآلات بهدف تحقيق الربح.

٤- الاستثمار في تكوين رأس المال البشري: ويقصد برأس المال البشري ما يتمتع به المجتمع من العلماء والباحثين وذوى المهارات العاملين في مجالات التكنولوجيا الرقمية. وتحقق ذلك بزيادة الانفاق على التعليم والبحث العلمى والبحث والتطوير والخدمات الصحية. وتعمل النظريات والاستراتيجيات الحديثة للتنمية على أهمية الاستثمار في رأس المال البشري أو التنمية الانسانية، والذي يفوق في أهميته الاستثمار في رأس المال العيني كما في الأمثلة السابقة.

(٢) محددات الاستثمار والعوامل المؤثرة في الاستثمار :

فيما يلي أهم العوامل المؤثرة في الاستثمار والمحددة له:

١- التقدم التكنولوجي: التقدم التكنولوجي مسألة مهمة لكافة المشروعات التي ترى ضرورة المحافظة على مراكزها التنافسية داخل الأسواق لأنه يعمل على زيادة الأرباح وانخفاض التكاليف مما يؤدي إلى زيادة الاستثمارات.

٢- سعر الفائدة: يعتبر سعر الفائدة نوع خاص من التكاليف التي تدخل في تكلفة الحصول على رأس المال أو السلع الرأسمالية، فالفائدة هي التكلفة التي يتحملها المستثمر للحصول على رأس المال النقدي اللازم لشراء رأس المال الحقيقي، وبالتالي كلما كان سعر الفائدة كبير كلما انخفضت الأرباح المتوقعة الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض الاستثمار، والعكس بالعكس.

٣- السياسات الاقتصادية: يصعب تقرير أثر الإنفاق الحكومي على توقعات الأرباح في المنشآت الخاصة، فقد يكون الإنفاق الحكومي في صالحها حيث تخفض الظروف السيئة لنشاطاتها فتزيد الأرباح المتوقعة وتزيد الاستثمارات وقد يكون العكس حيث تكون السياسات الحكومية ضد الاستثمارات الخاصة فتكون منافسة لأنشطتها فتتخفف الأرباح المتوقعة وبالتالي تتخفف الاستثمارات.

٤- رصيد السلع الرأسمالية: إن توافر رصيد كبير من السلع الرأسمالية يجعل المنشآت تملك رصيماً أكبر من الطاقة الإنتاجية والسلع النهائية ويؤدي ذلك إلى انخفاض الاستثمارات الجديدة لتلك المنشآت.

٥- **التوقعات:** فلو كان النشاط الاقتصادي في حالة جيدة يؤدي ذلك إلى تفاؤل رجال الأعمال حول المستقبل فيزيدوا من استثماراتهم الجديدة، والعكس صحيح.

(د) التغيرات في مستوى الناتج أو الدخل ونظرية المضاعف:

تناولنا فيما سبق الكيفية التي يتحدد بها مستوى التوازن في الدخل ولكن هناك عناصر تؤدي إلى تغييره فمستوى التوازن يتغير استجابة لتغيرات الاستهلاك أو الاستثمار.

(١) مضاعف الاستثمار:

تبين لنا مما سبق أن زيادة الاستثمار أدت إلى زيادة الطلب الكلى، مما أدى إلى انتقال منحنى الطلب الكلى لأعلى وبالتالي زيادة الدخل التوازني أو الناتج، وذلك بمقدار مضاعف لمقدار الزيادة في الاستثمار، والعكس صحيح وهذا التغير هو ما نطلق عليه أثر المضاعف والمضاعف هو معامل عددي يوضح مقدار تغير الدخل عندما يتغير الاستثمار بوحدة واحدة " أى أن:

$$\text{مضاعف الاستثمار} = \frac{\text{الزيادة في الدخل}}{\text{الزيادة في الاستثمار}} \quad \text{م ث} = \Delta L / \Delta S$$

ويمكن الحصول على الزيادة في الدخل بضرب الزيادة في الاستثمار في مقلوب الميل الحدي للدخار، حيث أن الأخير هو المضاعف ويمكن إثبات ذلك رياضياً كالتالي:

$$\begin{aligned} \text{المستوى التوازني للدخل: } L^* &= (S + 0. \text{ ث}) \div (1 - S) \\ \text{المستوى التوازني الجديد للدخل: } L^{*-} &= (S + 0. \text{ ث}^-) \div (1 - S) \\ L^* - L^{*-} &= (S + 0. \text{ ث} / 1 - S) - (S + 0. \text{ ث}^- / 1 - S) \\ \Delta L &= \text{ث} - 0. \text{ ث}^- / 1 - S \\ \Delta L &= \Delta \text{ ث} / 1 - S \\ \text{وعليه فإن المضاعف } \Delta L / \Delta \text{ ث} &= 1 / 1 - S \end{aligned}$$

أي أن التغير في الدخل نتيجة تغير الاستثمار يساوي مقلوب الميل الحدي للدخار، وهو عبارة عن مضاعف الاستثمار والذي هو أكبر من الواحد الصحيح دائماً، لأن الميل الحدي أقل من الواحد الصحيح وبقسمة الواحد الصحيح على الكسر يعطينا مقدار أكبر من الواحد.

(٢) الاختلال الكلي في الاقتصاد القومي (الفجوة الإنكماشية والفجوة التضخمية):

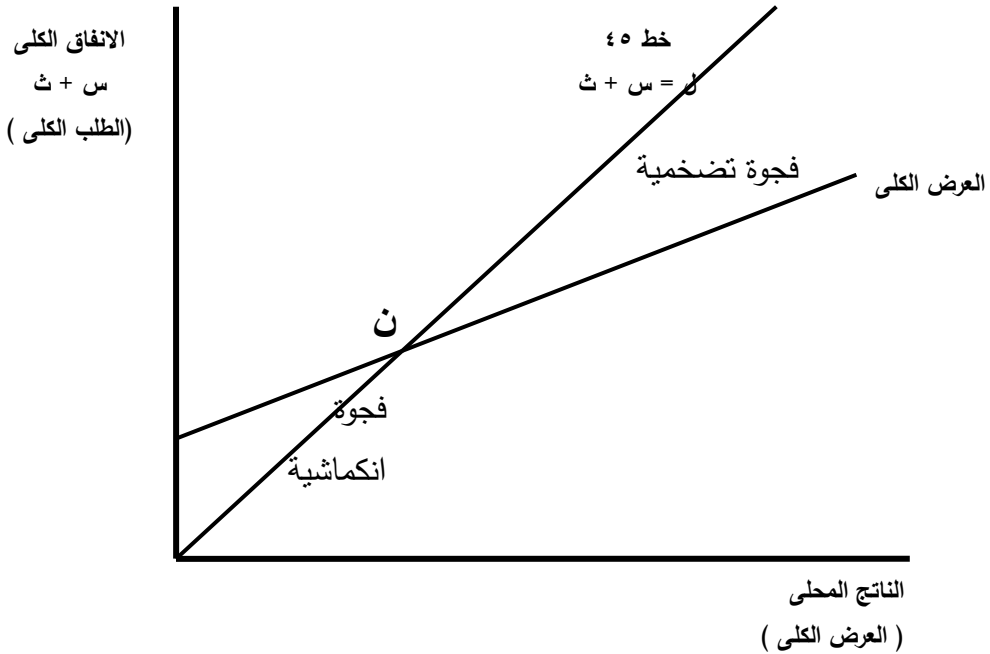
إن هدف أى مجتمع هو تحقيق الكفاءة الاقتصادية التي تتطلب تحقيق التوظيف الكامل للموارد المتاحة والوصول إلى مستوى من الطلب الكلي يجعل مستوى توازن الدخل عند مستوى التوظيف الكامل. ولكن هذا الوضع للتوازن لا يتحقق دائماً بل غالباً ما يكون أقل من ذلك أو أكبر. وهذان الوضعان يدخلان فيما يطلق عليه بالفجوة الانكماشية والفجوة التضخمية.

ويتحقق المستوى التوازني للدخل القومي الذي يمكن أن يحققه المجتمع عندما يتساوى العرض الكلي مع الطلب الكلي. أى إذا كان مستوى الدخل القومي الكلي مع الطلب الكلي أقل من ذلك الحجم الذي يضمن تحقيق وضعية التشغيل الكامل لكل القوى العاملة المتاحة للمجتمع، فسيواجه الاقتصاد مشكلة البطالة. وهذا يعني اقتصاديا عجز كل من الطلب الكلي والعرض الكلي في الاقتصاد عن تحقيق مستوى الناتج القومي الذي يضمن تشغيل معظم الأفراد، وتسمى هذه الحالة بالفجوة الانكماشية أو ركود في الاقتصاد.

وإذا كان مستوى الدخل التوازني الكلي أعلى بدرجة كبيرة عن العرض الكلي نظرا لعدم قدرة المنتجين على تحقيق زيادة كبيرة في العرض الكلي لتقابل الزيادة في الطلب الكلي بسبب عدم توافر بعض عناصر الإنتاج، فإن ذلك سيؤدي إلى ارتفاع المستوى العام للأسعار أى ظهور مشكلة التضخم في الاقتصاد القومي وتسمى هذه الحالة بالفجوة الانكماشية.

إن الحالتين السابقتين تشيران بوضوح إلى خلل في الوضع الاقتصادي، فالحالة الأولى تشير إلى ضرورة ربط مستوى التشغيل لاستغلال الطاقات العاطلة والقضاء على الفجوة الانكماشية، والحالة الثانية تشير إلى ضرورة ضبط الطلب الكلي لكي يعود إلى الوضع الطبيعي وإلا فإن الأسعار ستواصل ارتفاعها، وفي كلا الحالتين وجود تضخم أو انكماش لابد للحكومة أن تتدخل في النشاط الاقتصادي، وذلك بإتباع سياسات مالية ونقدية توسعية للتغلب على الفجوة الانكماشية، وإتباع سياسات مالية ونقدية انكماشية للتغلب على الفجوة التضخمية.

ويوضح الشكل التالى الفجوة الانكماشية والفجوة التضخمية:



شكل (٤٧) : الفجوة الانكماشية والفجوة التضخمية

وفى الشكل يمثل المحور الأفقى العرض الكلى أو الناتج المحلى، والمحور الرأسى الطلب الكلى أو الانفاق الاستهلاكى والاستثمارى، ويوجد ٤٥ درجة يمثل تساوى العرض الكلى مع الطلب الكلى. وتوجد فجوة انكماشية حيث يرتفع مستوى العرض الكلى عن الطلب الكلى، مما يعنى أن هناك طلب لم يشبع فى ظل الفجوة الانكماشية، فيكون الخروج من هذه الفجوة باتباع سياسة مالية وسياسة نقدية توسعية حيث تخفض الضرائب ويزيد الانفاق العام وتقدم اعانات للمنتجين وتسهيلات ائتمانية، فتضيق الفجوة تدريجيا حتى نصل الى التوازن الاقتصادى بين العرض الكلى والطلب الكلى عند النقطة ن، ويصبح الاقتصاد القومى فى حالة تشغيل كامل لعناصر الانتاج.

أما الفجوة التضخمية بعد نقطة التوازن ن، حيث يرتفع مستوى الطلب الكلى عن العرض الكلى، وتحدث الفجوة التضخمية، فيكون الخروج من هذه الفجوة باتباع سياسة مالية وسياسة نقدية تخفض من حجم السيولة مثل رفع معدلات الضرائب وتقييد الائتمان.

(٣) كيف تحدث الأزمة الاقتصادية ؟

فى دراستنا للتدفق الدائرى للدخل القومى وجدنا أننا فى الواقع أمام دورتين للنشاط الاقتصادى فى المجتمع الرأسمالى، دورة عينية يمثلها انتاج السلع والخدمات، ويقابلها دورة نقدية. أو بمعنى آخر يوجد اقتصاد حقيقى واقتصاد مالى أو رمزى، يتميز كلاهما عن الآخر كما يلى:

أ. الاقتصاد الحقيقى: يتكون من مشروعات اقتصادية تنتج السلع والخدمات لاشباع حاجات المجتمع.
ب. الاقتصاد المالى أو الرمزى: يتكون من شبكة المؤسسات المالية مثل الجهاز المصرفى وسوق أو بورصة الأوراق المالية وشركات التأمين.

وفى حالة التوازن الاقتصادى الكلى يتساوى حجم الاقتصاد الحقيقى مع حجم الاقتصاد المالى، وانما يحدث الاختلال بينهما فى حالة الركود أو الكساد. وتحدث الأزمة الاقتصادية عندما يتضخم الاقتصاد المالى بفعل المضاربات فى بورصة الأوراق المالية وأسواق العقارات كما حدث فى الاقتصاد الأمريكى سنة ٢٠٠٨، بانفجار أزمة البنوك العقارية وافلاس بنوك كبرى، وانتشرت الأزمة المالية الى بقية الدول الرأسمالية فى أوروبا واليابان، وتحولت الى أزمة اقتصادية تعبر عن تناقضات النظام الرأسمالى العالمى. وكلما كانت معدلات الربح فى القطاع الإنتاجى ضعيفة، تهرب الاستثمارات من مجال التوسع الإنتاجى، وتتراكم فى القطاع المالى، وكلما تضخم هذا القطاع وكلما ابتعدت قيمة الأوراق المالية عن القيمة الحقيقية، أى عن قيمة الأصول الانتاجية للشركات، ويصبح الاقتصاد المالى أو الرمزى عرضة لأزمة مالية عنيفة تتفاقم وتتحول الى أزمة اقتصادية.

وتعد الأزمة المالية الحالية، التى يعاني منها الاقتصاد الرأسمالى، نتويجة لسلسلة من الأزمات التى عصفت بالرأسمالية العالمية، منذ مطلع السبعينيات من القرن العشرين، وهى أخطر هذه الأزمات منذ الكساد العالمى الكبير فى ثلاثينيات القرن العشرين.

كيف تطورت أزمة انهيار البنوك العقارية الأمريكية ؟

يلعب سعر الفائدة، الذى يحدده البنك المركزى، دورا رئيسيا فى تحديد سهولة ووفرة الائتمان فى السوق الرأسمالى بشكل عام، فعندما يرفع البنك المركزى سعر الفائدة، يكون ذلك سببا فى عدم الاقتراض من البنوك، والإبقاء على الأموال فيها، والاستفادة من الفائدة العالية، وعندما يتم تخفيض سعر الفائدة يكون ذلك حافزا للاقتراض والاستثمار فى مشروعات مربحة، ولكن اذا انخفضت أسعار الفائدة، ولم يكن

هناك مجالاً إنتاجياً مربحاً، فيتم توظيف القروض في مجالات غير إنتاجية، مثل سوق الأوراق المالية، وشراء العقارات، وغيرها.

وهذا بالضبط ما حدث مع الاقتصاد الأمريكي، في مطلع القرن الواحد والعشرين، فقد واجه البنك المركزي الأمريكي الكساد الذي عانى منه الاقتصاد الأمريكي في ذلك الحين، والذي ازداد عمقاً منذ هجمات الحادي عشر من سبتمبر ٢٠٠١، عن طريق تخفيض سريع لسعر الفائدة، من أجل تشجيع الاستثمار والخروج من حالة الكساد. وأصبح الاقتراض السهل هو عنوان المرحلة، وتسابقت البنوك والصناديق التمويلية للاستفادة من تلك الأموال السهلة، وكان أحد المجالات الرئيسية لاستثمار تلك الأموال هو قروض الرهن العقاري للأفراد، وكانت هناك تسهيلات غير مسبقة، في شروط وضمانات هذه القروض، وهي نتيجة منطقية نتيجة للسيولة المالية التي أحدثتها تخفيض سعر الفائدة، مع تساؤل ربحية المشروعات الإنتاجية.

ملايين العائلات الأمريكية شرعت في شراء العقارات، من خلال قروض الرهن العقاري، مما زاد بشكل جنوني من أسعار العقارات سنة ٢٠٠٦، وهو ما أدى بدوره إلى زيادة جاذبية هذه العقارات في السوق الأمريكي وكان مركز قروض الرهن العقاري، هو البنوك المتخصصة في هذا المجال، مثل العملاقين الأمريكيين "فريدي ماك" و"فاني ماي"، أكبر شركتين في هذا المجال على مستوى العالم. ولكن، وبسبب سياسات التحرير الاقتصادي، خاصة في المجال المالي، وعولمة المنظومة المالية الرأسمالية، تطورت أسواقاً لتداول أوراق الرهن العقاري، شملت البنوك والشركات المالية، ليس في السوق الأمريكية وحدها بل على مستوى العالم، واكتظت خزائن هذه البنوك والشركات بتلك الأوراق الممثلة للرهن العقاري، فيما يطلق عليه الاقتصاديون ظاهرة "التوريق"، وهو ما أدى إلى خلق فقاعة "افتراضية" لقيم العقارات الأمريكية، فالقيمة الورقية للعقارات ابتعدت تماماً عن القيمة الحقيقية لتلك العقارات، وقيمة الأوراق الممثلة للرهن العقاري، أخذت أيضاً تتباعد عن القدرة الحقيقية للمقترضين الأصليين على تسديد الأقساط وفوائدها. وسرعان ما توقف عدد من المقترضين عن سداد الأقساط، ومن ثم بدأت البنوك العقارية في الحجز على العقارات، وطرد سكانها، مما تسبب في حالة من الذعر في القطاع المالي بأكمله، فلم يعد أحد يعرف بالضبط، ما هي نسبة القروض "السيئة"، التي لن يتم سداد قيمتها، ولدرجة انتشار تلك الأوراق، التي تم تداولها في القطاع المصرفي بوجه عام. كانت بداية الانهيار في إفلاس بنك بير ستيرنز العريق، والذي اتضح أنه كان غارقاً في تلك الأوراق "السيئة" في صيف ٢٠٠٧. ومع انتشار حالة الذعر بدأت أسعار العقارات في انخفاض سريع، وأصبح الكثير من المقترضين مدينين للبنوك بأكثر من قيمة العقارات التي يدفعون أقساطها، مما زاد من تعقيد الأزمة.

وبلغت الأزمة ذروتها في مطلع شهر سبتمبر ٢٠٠٨، حينما أوشك العملاقين "فريدي ماك" و"فاني ماي"، على الانهيار، وتدخلت الحكومة الأمريكية لتأميم الشركتين على الفور، رغم ثلاثين عاماً من الدعاية الإيديولوجية عن حرية السوق، وضرورة عدم تدخل الدولة في الاقتصاد.

وفي منتصف سبتمبر أفلس بنك "ليمان برازرز" العريق، الذي يرجع تاريخ تأسيسه إلى النصف الأول من القرن التاسع عشر، لكن الحكومة لم تتدخل لإنقاذ البنك، معبرة عن حالة من التذبذب وعدم وضوح الرؤية، والتي سرعان ما انعكست في مزيد من الذعر في الأسواق، وشهدت بورصة نيويورك، وغيرها

من البورصات العالمية موجات متتالية من الانهيار. وتلى ذلك على الفور قيام الحكومة الأمريكية بضخ ٨٥ مليار دولار لشراء أسهم أكبر شركة تأمين في العالم شركة آي.آي.جي، التي كانت هي الأخرى على وشك إشهار إفلاسها. لكن، حتى هذا الاجراء، غير المسبوق، منذ ثلاثينيات القرن الماضي، لم ينجح في تهدئة حالة الذعر في الأسواق، وظلت البورصات العالمية تشهد انهيارات غير مسبوقة، فانتقلت الأزمة سريعا من النظام المالي الأمريكي إلى النظام المالي العالمي. انتشرت الأزمة مثل النار في الهشيم، لتشمل البنوك والشركات التمويلية والبورصات في أوروبا وآسيا، وكافة المراكز الرأسمالية الكبرى.

المطلب الثالث: نظرية تفضيل السيولة كينز:

قام كينز بتحليل أثر التغيرات النقدية على النشاط الاقتصادي في نظرية تفضيل السيولة، والتي نفسح مجالا أوسع للحديث عنها في هذا الجزء. فقد انصب تحليل كينز على تفضيل السيولة باعتبارها عامل من عناصر الطلب المباشر أو الطلب الذاتي على النقود حيث تخطى كينز أفكار أساتذته بكامبردج فيما يختص بتحليل تفضيل السيولة، حيث اعتقد كينز أن تفصيل السيولة إنما يرتبط ارتباطا عكسيا بالتغير في مستوى أسعار الفائدة، مستندا في ذلك على الواقع العملي، لقد أرجع كينز تفضيل السيولة، أي الطلب على النقود إلى ثلاثة عناصر نفسية، وهي كما يلي:

- الطلب على النقود لغرض المعاملات
- الطلب على النقود لغرض الاحتياط
- الطلب على النقود لغرض المضاربة

اذ يقصد كينز بتفضيل السيولة الدوافع التي تحمل الفرد أو المشروع الى الاحتفاظ بالثروة في شكل سائل أي نقود، ويعبر عنها بالدوافع النفسية للسيولة، وهي أن رغبة المتعاملين في الاقتصاد القومي في حيازة أرصدة نقدية يرجع إلى كون النقود بمثابة الأصل الأكثر سيولة، نظرا لأنها تمثل الأصل الوحيد الذي يمكن تحويله إلى أي أصل آخر في أقصر مدة وبدون خسارة، أو الأصل الوحيد الذي لا يحتاج إلى إسالة. فقد قدم كينز في نظريته اجابة للتساؤل عن: لماذا يطلب الأفراد النقود؟. وخلافا لسابقه، يجيب كينز عن هذا التساؤل، بأن طلب الأفراد على النقود يحدده ثلاث دوافع: دافع المعاملات، دافع الاحتياط، ودافع المضاربة. وسنشرح في توضيح هذه الدوافع باختصار، لكن يجب أولا أن نعرف ماهي السيولة أو عرض النقود: نقصد بعرض النقود تلك الكمية من النقود المتوافرة في فترة زمنية معينة، والتي تتحدد عادة من قبل السلطات النقدية، أو هي الكمية النقدية المتمثلة في وسائل الدفع بجميع أنواعها.

ومن ثم يمكن التمييز في المعروض النقدي بين ثلاثة مفاهيم أساسية:

١- المفهوم الضيق: M1

يعرف بمجموع وسائل الدفع ويشتمل على النقود الورقية الإلزامية والنقود المساعدة والودائع الجارية الخاصة، وهي كلها أصول نقدية تتمتع بسيولة عالية جدا.

٢- المفهوم الواسع: M2

وتعرف بالسيولة المحلية الخاصة، وتشتمل على M1 مضافا إليها الودائع لأجل وودائع الادخار قصيرة الأجل بالبنوك وودائع التوفير لدى صناديق التوفير، وهي أقل سيولة من M1 .

٣- مفهوم السيولة المحلية: M3

وتشتمل على M2 السيولة المحلية الخاصة زائد الودائع الحكومية لدى البنوك كالسندات وأذون الخزانة، وهي أقل سيولة من M2.

وفيما يلي نعرض الدوافع الثلاثة للطلب على النقود:

أولاً: دافع المعاملات:

في ظل مدخل فيشر ومدخل كمبرج، يفترض أن الأفراد يحوزون النقود لأنها وسيطا للتبادل، أى يحوزون النقود لأنها تستخدم في تنفيذ المعاملات اليومية الجارية. وباتباع نفس المنهج الكلاسيكي، رأى كينز أن هذا المكون للطلب على النقود يتحدد مبدئياً بمستوى المعاملات التي يقوم بها الأفراد. وحيث أن كينز اعتقد أن تلك المعاملات تتناسب مع الدخل النقدي. فان كينز مثله مثل الاقتصاديين الكلاسيك أخذ مكون المعاملات للطلب على النقود على أنه دالة طردية للدخل النقدي، حيث:

$$M_d = F Y$$

وهناك عدة عناصر تؤثر في حجم الطلب على النقود بدافع المعاملات لدى كينز:

١- حجم الدخل القومي النقدي، وهو أهم العوامل.

٢- الزمن المتوسط للاحتفاظ بالارصدة النقدية.

٣- متوسط الفترة الفاصلة ما بين تدفقات الدخل.

٤- عدد الصفقات في الاقتصاد القومي.

إن العلاقة بين الدخل القومي النقدي، والمستوى العام للأسعار وما بين الطلب على النقود بدافع المعاملات تعتبر علاقة طردية. ويعتبر المستوى العام للأسعار متغير مستقل والطلب على النقود بدافع المعاملات متغير تابع.

ويمكن التعبير عن الطلب على النقود بدافع المعاملات لدي كينز كمايلي:

$$M_1 = L_1 Y$$

وهذه العوامل هي عناصر ثابتة بفترة قصيرة.

وبذلك يتطابق الطلب على النقود عند كينز مع الطلب على النقود عند مارشال في حالة ثبات العوامل المؤثرة على الطلب على النقود بدافع المعاملات. وهو طلب عديم المرونة بالنسبة لأسعار الفائدة.

ثانياً: دافع الاحتياط:

ذهب كينز الى ابعاد من التحليل الكلاسيكي، حيث رأى أن الأفراد بجانب حيازتهم لارصدة نقدية لاتمام المعاملات الجارية، فانهم يحوزون نقودا اضافية بغرض الحذر والاحتباس ضد الحاجة

غير المتوقعة، افترض أن الارصدة النقدية للاحتياط لازمة للوفاء بالفواتير التي تأتي إلى الفرد في وقت غير متوقع، ولقد اعتقد كينز أن كمية النقود المطلوبة للاحتياط تتحدد مبدئياً بمستوى المعاملات والتي يتوقعها الأفراد في المستقبل. وهذه المعاملات تتناسب مع الدخل. وليس لها علاقة بسعر الفائدة وول هذا السبب افترض كينز أن الطلب على الارصدة النقدية لغرض الاحتياط يرتبط طردياً بالدخل النقدي. يعني أن النقود تطلب لغرض مواجهة الطوارئ كالمرض والبطالة بالنسبة للأفراد ولمواجهة التغيرات في برامج المشتريات بالنسبة للمشروعات، وهذا الطلب هو أيضاً دالة طردية في الدخل.

وهناك عدة عناصر تؤثر على الطلب بدافع الاحتياط:

١- حجم الدخل القومي وهنا العلاقة طردية بين حجم الدخل القومي والطلب على النقود بدافع الاحتياط.

٢- تطور الأسواق المالية والمصرفية وهذا العلاقة عكسية.

٣- وجود جهاز مصرفي متطور وهنا العلاقة عكسية.

وعليه يكون الطلب على النقود بدافع المعاملات والاحتياط والذي يشكل الجزء الأكبر من مجموع الطلب على الأرصدة النقدية دالة متزايدة في الدخل. وهي تمثل الطلب على النقود بدافع المعاملات والاحتياط. واعتبر كينز أن الطلب على النقود بدافع المعاملات والاحتياط كلاهما للمعاملات العاجلة والآجلة ولايتعلقان بأسعار الفائدة، أى أن هذا الطلب عديم المرونة بالنسبة لتغيرات أسعار الفائدة.

ثالثاً: دافع المضاربة للطلب على النقود:

وهو ما يميز نظريته عن ما سبقها فلو أنهى كينز نظريته للطلب على النقود بدافع المعاملات والاحتياط، لكان مستوي الدخل هو المحدد الوحيد الهام للطلب على النقود، وبذلك فإن كينز لم يضيف كثيراً إلى نظرية كمبرج في النقود. ولكن كينز وافق اقتصادي كمبرج بأن الثروة دالة طردية للدخل، ومن ثم فإن الطلب على النقود جزء من الثروة يرتبط بالدخل. ومن ناحية أخرى فإن كينز بحث في العوامل التي تؤثر على القرارات الخاصة بكمية النقود التي يتم حيازتها كمخزن للثروة، وخلافاً لاقتصادي كمبرج الذين اعتقدوا أن النقود كجزء من الثروة ترتبط طردياً بالدخل، فقد اعتقد كينز أن سعر الفائدة يلعب دوراً هاماً في التأثير على النقود كمكون للثروة. أى أن الطلب على النقود يعتمد على عاملين هما كما يلي:

١- المقارنة بين النقود والسندات.

٢- يجب وجود دافع المضاربة لدى الفرد.

وقد بدأ كينز بتقسيم الأصول التي يمكن أن تستخدم كمخزن للثروة إلى نوعين النقود والسندات، وحيث أن النقود كأصل سائل كامل السيولة لايعطي عائداً مادي، فالعائد المادي على النقود يساوى صفر، أما العائد على السندات فيتكون من الفائدة النقدية على السند بالإضافة إلى المكسب الرأسمالي المحتمل على السند، المتمثل في ارتفاع سعر السند في السوق عن السعر المكتوب على

السند، أى الفرق بين سعر السند السوقي عن السعر الاسمي. ولقد كان السؤال الذي سعي كينز الى الاجابة عليه هو لماذا يقرر الأفراد حيازة ثرواتهم في شكل نقود بدلا من السندات؟.

اذ تقرر نظرية الطلب علي الأصول ما اذا كان الفرد سيقبل علي حيازة النقود اذا توقع أن يكون العائد على النقود أعلي من العائد علي السندات، ولقد افترض كينز أن العائد المتوقع على النقود يساوي صفر، وكينز يقصد بالطبع أن النقود لاتعطي عائد نقديا او ماديا من مجرد حيازتها، كما أن نقود الودائع التي تسحب بال شيكات تحت الطلب لاتعطي فائدة، ولاسيما في الزمن الذي عاش فيه كينز، أما العائد المتوقع علي السندات فيتكون من مدفوعات الفائدة المتوقع للمكسب الرأسمالي.

ويجب أن نشير الي أن هناك علاقة عكسية بين سعر الفائدة السوقي السائد في سوق السندات، وسعر السندات السوقي أى سعر السند في السوق، فاذا ارتفع سعر الفائدة السوقي ينخفض سعر السند السوقي، وإذا انخفض سعر الفائدة السوقي يرتفع سعر السند السوقي.

وعلى هذا فان توقع الأفراد انخفاض سعر الفائدة السوقي عن سعر الفائدة الاسمي يعني توقعهم بارتفاع السعر السوقي للسند عن سعر السند الاسمي بالتالي توقعهم تحقيق ربح رأسمالي في المستقبل، أى الطلب على النقود انخفض وهي علاقة عكسية والعكس صحيح.

هذا هو المنطلق الذي استخدمه كينز في ايضاح أن سعر الفائدة السوقي في سوق السندات يؤثر في الطلب على النقود. وبهذا المنطلق صاغ كينز الفرض الاساسي التالي: يرتبط الطلب علي النقود عكسيا مع ارتفاع سعر الفائدة فينخفض الطلب علي النقود، ومع انخفاض سعر الفائدة يزيد الطلب على النقود، وذلك بفرض ثبات العوامل الأخرى على حالها؛ فالرغبة في الاحتفاظ بجزء من الثروة في شكل نقدي طليق ترجع الى اعتبارين هما:

١- عدم التأكد من اتجاهات أسعار الفائدة في المستقبل.

٢- انقسام الرأي بين جمهور المتعاملين بين متفائل ومتشائم.

ولكن لماذا يسمي الطلب على النقود المرتبط بسعر الفائدة بالطلب على النقود لأغراض المضاربة ؟ ترجع تسمية هذا الطلب " بطلب المضاربة " لأن الأفراد يحتفظون بجزء من ثرواتهم في شكل نقود سائلة لكي يضاربوا على أسعار السندات، أى لكي يستفيدوا من التغير المتوقع في سعر السند السوقي عن سعر السند الاسمي، وهو التغير الذي ينتج بدوره عن تغير سعر الفائدة السوقي المتوقع عن سعر الفائدة الاسمي. فالمضارب الذي يتحقق توقعه سيربح والعكس صحيح، ولكنه في كلتا الحالتين لابد أن يحتفظ بنقد لإتمام عملية المضاربة أى لمحاولة الاستفادة من تقلبات سعر الفائدة، ومن هنا يرتبط الطلب على النقود لغرض المضاربة بسعر الفائدة السوقي بعلاقة عكسية.

يتحدد حجم النقود المطلوب للمضاربة عند مستوى معين من سعر الفائدة، فإن ما تبقى من عرض النقود سيذهب إلى المعاملات والاحتياط. وإذا ما تم تحديد حجم الطلب على النقود لأجل المعاملات والاحتياط يتحدد الدخل القومي المناظر لذلك الحجم من النقود، وبالتالي يتعين لدينا مستوى من الدخل وسعر الفائدة يحددان نقطة التوازن ما بين العرض والطلب على النقود، وهكذا نحصل على نقاط توازن أخرى عند مستويات جديدة من الدخل ومعدل الفائدة، تشكل هذه النقاط ما يسمى بمنحنى التوازن النقدي LM.

الفصل الثانى

الفكر الاقصادى الحديث

المبحث الأول: النظرية الكينزية

المبحث الثانى: المدرسة النقودية الحديثة

المبحث الأول

النظرية الكينزية

يتناول المبحث الأول شرح النظرية الكينزية فى ثلاثة مطالب، كما يلى:

المطلب الأول: جون مينارد كينز، حياته وأعماله.

المطلب الثانى: فرضيات النظرية الكينزية.

المطلب الثالث: أفكار الكينزيون الجدد.

المطلب الأول: جون مينارد كينز، حياته وأعماله:

جون مينارد كينز John Maynard Keynes، اقتصادي انجليزي ١٨٨٣ - ١٩٤٦، درس كينز التاريخ والرياضيات، ثم التحق بكلية كينج فى جامعة كامبردج لدراسة الرياضيات، ولكن اهتماماته بالسياسة قادتة إلى دراسة الاقتصاد، حيث درس على يدى آرثر بيجو وألفرد مارشال.

وكان تلميذاً للاقتصادي المشهور ألفرد مارشال، ثم أصبح أستاذاً للاقتصاد فى كلية كينج. خَلَفَ كثيراً من المؤلفات التي تُرجم معظمها إلى اللغات فى كمبردج. هو ابن جون نيفيل كينز، أستاذ اقتصاد فى جامعة كامبردج، وكاتب فى الإصلاح الاجتماعي. كان مستثمراً ناجحاً وبنى ثروة ضخمة، إلا أنه فى انهيار ١٩٢٩ أشرف على الإفلاس ولكنه عاد ليبنى ثروته من جديد.

أولاً: تعليمه وأعماله:

كانت تعليمه فى مدرسة إيتون، وهى مدرسة الصفوة الانجليزية، حيث كشف عن موهبة عظيمة. ومن مؤلفاته «النتائج الاقتصادية للسلام» ١٩١٩، «بحث فى الإحتمالات» ١٩٢١، «الإصلاح النقدي» ١٩٢٣، «بحث فى النقود» ١٩٣٠، وكتابه المشهور جداً «النظرية العامة فى التوظيف والفائدة والنقود» ١٩٣٦ والذي كان له دور كبير فى تخلص علم الاقتصاد من جمود المدرسة التقليدية الكلاسيكية.

بعد تخرجه فى جامعة كمبردج، عمل كينز موظفاً مدنياً، ثم إنتقل إلى مكتب الهند فى وزارة الدفاع البريطانية، ونتيجة لذلك تولى مهمة كبرى فى تدقيق الوضع المالى والنقدي الهندي قبل الحرب العالمية الأولى. مع اندلاع الحرب عاد إلى العمل فى الخزانة البريطانية مسؤولاً عن العلاقات مع حلفاء بريطانيا، بشأن توفير العملات الأجنبية لتمويل الحرب.

بعد نهاية الحرب شارك كينز فى مؤتمر الصلح فى فرساي، ووقف ضد شروط التعويضات القاسية التي فرضت على ألمانيا المهزومة، وأصدر بعد ذلك كتابه «النتائج الاقتصادية للسلام» مما أفقده مكانته لدى الحكومة البريطانية وحلفائها، ولكن ما لبثت الحياة أن أثبتت صحة توقعاته، فأعيد

اعتباره ومُنح لقب لورد تيلتون، وشارك في اجتماعات بريتون وودز عام ١٩٤٤، وقَدّم مشروعاً لإصلاح النظام النقدي العالمي على أساس عملة عالمية موحدة باسم بانكور. لم يؤخذ بمشروع اللورد كينز؛ لأن الولايات المتحدة فرضت مشروعها المعروف باسم مشروع وايت.

ثانياً: إضافات كينز للفكر الاقتصادي:

تضمن كتابه المعروف إختصاراً باسم «النظرية العامة» أسس النظرية الكينزية التي قطعت الصلة بالتحليل الاقتصادي التقليدي. فقد صدر الكتاب في الوقت الذي خرج فيه العالم من أزمة الكساد الكبير ١٩٢٩-١٩٣٣ حين عانت الاقتصاديات الكبرى في ذلك الزمن الركودَ والبطالة؛ إذ نقل كينز التحليل الاقتصادي من المستوى الجزئي microeconomic إلى التحليل الكلي macroeconomic، مبيّناً عدم إمكان الوصول إلى التشغيل الكامل بناءً على آلية السوق والحرية الاقتصادية، ليقول بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية. ودافع عن ضرورة استخدام السياسة المالية كوسيلة في معالجة مشكلات الاقتصاد القومي، ففي حالة الركود الاقتصادي يجب على الحكومة أن تلجأ إلى سياسة التمويل بالعجز، فتزيد من النفقات العامة حتى إذا لم تكن إيرادات الخزينة كافية، في حين تلجأ إلى زيادة الإيرادات في حالة الازدهار الاقتصادي لتلافي حدوث التضخم. كما دافع اللورد كينز عن ضرورة استخدام السياسة النقدية على نحو منسجم مع السياسة المالية لكسب معركة تحقيق التوازن الاقتصادي الكلي، فدافع عن رفع معدلات الفائدة في حالات التضخم وتخفيضها في حالات الركود، إضافة إلى ذلك قلب اللورد كينز أساس التحليل الاقتصادي التقليدي أو الكلاسيكي، الذي كان يعتمد على العرض وحوله إلى التأثير في الطلب للخروج من واقع الركود الاقتصادي، ونادى بقيام الحكومة بامتصاص البطالة وزيادة الإنفاق العام مع رفع الأجور، تشكّل الأدوات التي تزيد في الطلب على السلع والخدمات، فتحفّز رجال الأعمال على الاستثمار وزيادة العرض فيخرج الاقتصاد من الركود إلى النمو.

نظرية كينز كانت بالغة التأثير، حتى على معارضيها، لدرجة أن فرعاً من علم الاقتصاد الكلي أصبح يسمى علم الاقتصاد الكينزي ومازال ينمو مناقشاً نظرياته وتطبيقاتها. وقد كان لجون مينارد كينز عدة اهتمامات ثقافية وكان شخصية محورية في مجموعة مؤلفة من فنانين وكتاب بارزين في بريطانيا. وتعتبر أهم المساهمات في الفكر الاقتصادي في عمل كينز الرئيسي في النظرية العامة للتوظيف وسعر الفائدة والنقود، حيث كتب كينز عن أفكاره حول العمالة، والنظرية النقدية، والدورات الاقتصادية من كساد ورواج، وكرس نقده ضد كل أفكار وسياسات الاقتصاديين الكلاسيكيين. قال كينز أن السبب الحقيقي للبطالة لم تكن كفاية الإنفاق الاستثماري، وأعرب عن اعتقاده بأن العمل المعروض يختلف عندما الانخفاض في الأجور الحقيقية أي الناتج الحدي للعمل، ويرجع ذلك إلى انخفاض في الأجور، مما كانت عليه عندما يرجع إلى زيادة في مستوى الأسعار، على افتراض بقاء مستوى الأجور ثابت. وفي نظريته عن النقود، قال كينز أنه يتم تحديدها بشكل مستقل عن الادخار والاستثمار. وكان المبلغ المدخر لعلاقة لها تغيرات في أسعار الفائدة والتي بدورها ليس لديها ما تفعله مع أي مدى تم فيه استثمار، ويستفيد المستثمر من العلاقة بين المعدلات المتوقعة من العائد على الاستثمار وسعر الفائدة.

لقد برهن كينز على قصور التحليل الاقتصادي التقليدي، وأسهمت الوقائع الاقتصادية في فترة ما بين الحربين العالميتين الأولى والثانية صحة توقعاته، فتحول بذلك اللورد كينز إلى علم من أعلام الاقتصاد، وتزعم مدرسة سُميت بالكينزية التي تطورت لاحقاً على أيدي اقتصاديين أعلام، وأطلق عليها الكينزية الجديدة. وأثبت كينز أن التوازن الاقتصادي الذي اعتمدته المدرسة التقليدية الكلاسيكية هدفاً للنشاط الاقتصادي، يمكن أن يتحقق عند مستويات مختلفة من التشغيل وليس بالضرورة في حالة التشغيل الكامل؛ لهذا رأى أن السلطات العامة يمكن على نحو أساسي أن تمارس تأثيراً كبيراً في النشاط الاقتصادي، وتحديد مستوى التوازن بتدخلها في السوق النقدية بأدوات السياسة النقدية؛ لزيادة العرض النقدي وتدخلها في سوق السلع والخدمات بأدوات السياسة المالية لزيادة الطلب الكلي. وفي الحقيقة يعدّ اللورد كينز المؤسس الفعلي لعلم الاقتصاد المعاصر، وكل التطورات اللاحقة في علم الاقتصاد اعتمدت على النظريات الكينزية.

ثالثاً: الأوضاع التاريخية لنشأة نظرية كينز:

اعتمد الفكر الاقتصادي التقليدي على فكرة أن الادخار والاستثمار يتساويان بالضرورة عن طريق آلية سعر الفائدة، وذلك لاعتقادهم أن هناك قوانين طبيعية تعمل على إعادة التوازن الكلي للاقتصاد كلما تعرض لإخلال، غير أن الواقع العملي أثبت فشل التلقائية التي يسير وفقاً لها نظام السعر وقانون السوق في الاحتفاظ بالطلب الفعلي عند المستوى اللازم لتحقيق التشغيل الكامل حيث أظهرت التجربة العملية والممارسة الميدانية لآلية السوق تعرضه لصعوبات اقتصادية ظهرت أكثر حدة بعد نهاية الحرب العالمية الأولى وانكشفت أكثر في أزمة الكساد العالمي الكبير.

رابعاً: الأحداث التاريخية والاقتصادية التي أدت لظهور أزمة الكساد العالمي:

بدأت صعوبات تطبيق النظريات الاقتصادية التقليدية مع الحرب العالمية الأولى وتجلى ذلك بالخصوص في عيوب نظام النقود الذهبي، أي نظام المسكوكات الذهبية، والذي كانت تسير عليه جل دول العالم نتيجة استنفاد احتياطياتها من الذهب لأغراض تمويل الحرب فانهار هذا النظام تحت وطأة أزمة الكساد العالمي ١٩٢٥ - ١٩٣٣. وعن أزمة نظام قاعدة الذهب يرى هاملتون أن الكساد قد بدأت أسبابه في فرنسا خلال الفترة ١٩٢٦ - ١٩٢٧ نتيجة السياسة النقدية والمالية التي اتبعتها فرنسا آنذاك نظراً للظروف الاقتصادية التي كانت تعانيها، ونتيجة التدفقات من الذهب إليها من الدول وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية، فزاد مخزونها من الذهب بشكل ملحوظ وفي نفس الوقت اتبعت أمريكا سياسة الاستثمار في نهاية ١٩٢٨، فرفعت سعر الفائدة من ٣% إلى ٤,٥% فأدى ذلك إلى انخفاض المخزون الاحتياطي للدولار فظهرت أولى مظاهره من جانبه النقدي، على اعتبار أن هناك جانباً اقتصادياً للكساد بدأ في الولايات المتحدة الأمريكية ببورصة والستريت وانتهت ببريطانيا حيث تخلت هذه الأخيرة على نظام قاعدة الذهب سنة ١٩٣١ نتيجة عجزها التام عن مواجهة المتعاملين مع البنوك بسبب عدم وجود الاحتياطي اللازم لتغطية الجنيه الإسترليني، ثم تبعتها بعد ذلك الولايات المتحدة الأمريكية سنة ١٩٣٣ ثم معظم دول أوروبا وانتهاء بفرنسا ١٩٣٦ وبالتالي تبنت معظم الدول نظام النقود بالائتمان.

خامساً: نظرية كينز والخروج من أزمة البطالة فى الكساد العالمى الكبير:

منذ أواخر القرن التاسع عشر بدأ مبدأ الحرية الاقتصادية المطلقة يعرف قيوداً متعددة ومتزايدة، حيث تزايد تدخل الدولة فى سير النظام الاقتصادى مع ظروف الحربين العالميتين والكساد العالمى والمشاكل التى أفرزتها تلك الظروف. وفى الوقت المعاصر يصعب التوصل إلى دولة صناعية تطبق النموذج المثالى للرأسمالية واقتصاديات السوق الحرة، ويعتبر الفكر الكينزى بمثابة المقنن للرأسمالية الموجهة.

وعندما نتعرض للنظرية الكينزية فى التوازن الكلى والتشغيل، نجد أن كينز لم يأت بجديد فى مجال العرض الكلى، وما أتى به فى الطلب الكلى والذى أسماه الطلب الكلى الفعال The effective demand مأخوذ من أفكار أصيلة لمالتوس Maltus والذى اشتهر فى تاريخ الفكر الاقتصادى بنظريته فى السكان.

ويشتمل الطلب الكلى الفعال برأى كينز على نوعين من الطلب:

أ الطلب على الاستهلاك:

حيث كان كينز هو أول من أشار إلى أن الطلب على الاستهلاك يعتمد بصورة أساسية على الدخل، وأن هذا الإنفاق يميل إلى التزايد مع الزيادة فى مستوى الدخل ولكن بدرجة أقل من الزيادة فى الدخل، أى أن الميل الحدى للاستهلاك يكون أقل من الواحد الصحيح، وقد بين كينز أن ذلك الميل مستقر فى الزمن القصير.

ب الطلب على الاستثمار:

حيث ذهب كينز إلى اعتبار أن الاستثمار دالة فى سعر الفائدة، وافترض أن المشروع يستثمر طالما أن معدل الربح المتوقع من استخدام رأس المال يتجاوز سعر الفائدة. وقد أطلق كينز على معدل الربح المتوقع اصطلاح "الكفاية الحدية لرأس المال" وهكذا أصبحت توقعات المنظمين المتعلقة بالربحية والسياسات المالية والنقدية من بين العوامل المؤثرة فى قرارات الاستثمار وأنماط توظيف المدخرات.

وقد جعل كينز من سعر الفائدة ظاهرة نقدية تتحدد بالطلب على النقود أى تفضيل السيولة، وعرض النقود. وجعل كينز ثلاثة دوافع تحكم تفضيل السيولة وهى: دافع المعاملات، دافع الاحتياط، دافع المضاربة.

وبتلاقى منحنى العرض الكلى مع منحنى الطلب الكلى يتحدد مستوى التوازن الكلى، وقد بين كينز أنه لا يشترط أن يكون هذا التوازن عند مستوى التشغيل الكامل. فقد تحدث ثغرة تضخمية حين يكون الطلب الكلى النقدي زائداً على الطلب الكلى اللازم لتحقيق التشغيل الكامل. وقد تحدث ثغرة انكماشية فى الحالة العكسية.

وفى معرض بيان كيفية الخروج من الأزمة حيث كان إيمان كينز راسخاً بأن الكساد لا يشفى نفسه بنفسه، فقد قضى كينز على الأفكار التقليدية عن حياد الدولة، وطالب الدولة بالقيام

بوظائف أوسع نطاقاً وأعظم أثراً من الوظائف التقليدية بل أنه جعل من المجهودات الاقتصادية والمالية الحكومية محور الخروج من الأزمة ومصدر بعث الانتعاش. وهكذا ظهرت فكرة "الدولة المتدخلة" بدلاً عن "الدولة الحارسة" وخرجت الدولة من النطاق الذى رسمته النظرية الاقتصادية لدورها واندثرت موجة المالية المحايدة أمام التيار الجارف للمالية المعوضة أو الوظيفية.

وكان العلاج الذى قدمه كينز هو أن تقوم الدولة بسد النقص وتتدخل لفترة مؤقتة فى النشاط الاقتصادى، لرفع مستوى التشغيل ومواجهة مشكلة البطالة، بأن تتبع سياسة اقتصادية ذات أربعة محاور أو أركان كما يلى:

١ زيادة الإنفاق العام.

٢ ارتفاع الميل للاستهلاك.

٣ اتباع سياسة النقود الرخيصة، أى زيادة كمية النقود، والتمويل عن طريق التضخم. ويطلق اصطلاح النقود الرخيصة Cheap Money أو السهلة Easy عندما تعتمد السلطات النقدية إلى خفض أسعار الفائدة لتشجيع على الاقتراض لبعث الانتعاش الاقتصادى، أما النقود الصعبة Dear Money أو الغالية فيطلق حين يقل المعروض النقدى ويجرى الحد من الائتمان ورفع سعر الفائدة كوسيلة للحد من التضخم.

٤ تخفيض سعر الفائدة لتشجيع المشروعات على الاقتراض فيزيد الاستثمار.

وتستهدف تلك السياسة تنشيط الاستهلاك والاستثمار، لتهيئة قاعدة كبيرة للنشاط الاقتصادى.

وهكذا اهتم كينز بدراسة جانب الطلب، فهو يدعو الى اقتصاد محفز للطلب، حيث استخدم فكرة الطلب الكلى لتفسير أسباب عدم التوازن وموجات الانكماش والبطالة. كما جعل من زيادة الطلب الكلى الفعلى الإدارة الرئيسية لاجتياز الاختلالات. وجعل كينز من الحكومة بمثابة الكفيل بتحقيق العمالة الكاملة.

ولقد اهتم كينز بمحاولة تفسير توازن الاقتصاد القومى عند مستوى دون التشغيل الكامل، ولكنه حصر نفسه أساساً فى الفترة القصيرة ولذلك اعتبر حجم الدخل القومى محدداً أساسياً لحجم التشغيل. وعلى خلاف علماء الاقتصاد الكلاسيكى، فقد تميز تحليل كينز بأنه تحليل نقدى منذ البداية، نظراً لاتخاذ أجر النقدى أساساً لتحليل سوق العمل وإدخاله النقود والظواهر النقدية فى كافة القرارات الاقتصادية.

ولقد قوبلت الأفكار الكينزية فى البداية بشعور معادى من جانب رجال الأعمال، حيث رأوا فيها تقييداً لمجالات نشاطهم، لكن سرعان ما عرفت الأفكار الكينزية طريقها للانتشار منذ ظهور مؤلف كينز "النظرية العامة فى التشغيل والنقود والفائدة سنة ١٩٣٦"، فظهرت سياسات إدارة الطلب الكلى وزادت أهمية النفقات العامة فى الدخل القومى لتبلغ نسبة ٣٤% فى عام ١٩٤٨ مقابل نسبة ٢٤% فى عام ١٩٣٦ وكانت هذه النسبة تصل الى نحو ١٠% فى إنجلترا خلال فترة العشرينات القرن العشرين. وتزايدت بالتالى ظواهر العجز فى الموازنة العامة واللجوء إلى الاقتراض العام.

كما ظهر تأثير الفكر الكينزي على المستوى العالمي حيث نص ميثاق الأمم المتحدة الموقع عام ١٩٤٥، في المادة ٥٥ على وجوب عمل الدولة على توفير أسباب العمل لكل فرد وتحقيق مستوى أفضل للمعيشة.

المطلب الثاني: فرضيات النظرية الكينزية:

لقد قام التحليل الكينزي على فرضيات تختلف تماما على فرضيات التقليديين ويمكن إيجاز ذلك في النقاط التالية:

١- كان لكينز الفضل في إنقاذ النظام الرأسمالي من الانهيار بسبب أزمة الكساد التي حلت، وبالتالي تخليص الفكر التقليدي من الأخطاء التي وقع فيها، بسبب الآراء التي طرحها وطريقة التحليل التي استخدمها وأدوات التحليل الاقتصادي التي استحدثها، فكانت بمثابة ثروة في علم الاقتصاد وثورة على الفكر الاقتصادي التقليدي الرأسمالي والفكر الاقتصادي الاشتراكي.

٢- وجه كينز اهتمامه إلى دراسة الطلب على النقود في نظرية تفضيل السيولة والبحث في العلاقة بين مستوى الإنفاق القومي والدخل القومي، فأوضح أن الأفراد قد يفضلون الاحتفاظ بالنقود لذاتها تفضيل السيولة وسبب ذلك يرجع إلى دوافع مختلفة أهمها المعاملات، الاحتياط، المضاربة.

٣- قام بتحليل الطلب على النقود كمخزن للقيمة ودافع المضاربة، وتحليله هذا ما يميزه حقاً على تحليل التقليديين، ذلك أن أخذه لتفضيل السيولة في الاعتبار قد فتح أمامه آفاقاً جديدة لتحليل أثر التغيرات النقدية على النشاط الاقتصادي. وبذلك فقد تغيرت النظرة إلى النقود أن أصبحت تشغل حيزاً معتبراً في النظرية الاقتصادية الكلية ومن ثم أخذ الاهتمام بالتحول عن العوامل الكمية التي تؤثر في تحديد مستوى الأسعار إلى العوامل التي تؤثر في تحديد مستوى الناتج والتشغيل والدخل.. أسبوع الخ، وجاء بنظرية عامة للتوظيف إذ تعالج كل مستويات التشغيل. وعلى ذلك فالنظرية العامة جاءت لتفسير التضخم كما تفسر البطالة، حيث أن كل منهما ينجم أساساً عن تقلبات حجم الطلب الكلي الفعال، وحينما يكون الطلب ضعيفاً يحدث بطالة وحينما يزيد يحدث تضخم

٤- اهتم بالتحليل الكلي للمعطيات الاقتصادية، فالظواهر العامة التي يستخدمها في تحليله تدور حول المجاميع مثل حجم التشغيل الكلي والدخل القومي، والإنتاج القومي، والطلب الكلي والعرض الكلي، والاستثمار الكلي وادخار المجتمع.

٥- رفض كينز في تحليله للأوضاع الاقتصادية قانون "ساي" وبين عدم وجود قوانين طبيعية تعمل على إعادة التوازن الكلي كلما حدث الاختلال، كما أقر بحدوث التوازن الكلي عند أى مستوى من مستويات التشغيل، ولذلك طالب بضرورة تدخل الدولة لعلاج أسباب الأزمات التي قد تعترض الاقتصاد القومي، فعمل على تحديد معالم السياسة الاقتصادية الجديدة التي ينبغي أن تتبع حتى يصل الاقتصاد إلى التوظيف الكامل ويتحقق التوازن للدخل القومي، ولعلاج ذلك يرى من الضروري تدخل الدولة عن طريق السياسة المالية ورفع مستوى الإنفاق القومي، وعن طريق السياسة النقدية بزيادة المعروض النقدي أو ما يسمى بسياسة النقود الرخيصة والتمويل بالتضخم، وعليه فإنه يرى أن السياسة النقدية ليست محايدة كما هو الشأن عند التقليديين، فالتحليل الكينزي يقوم على أن التشغيل الكامل لا يتحقق

بصفة دائمة فأى زيادة في كمية النقود سوف تؤدي إلى حدوث زيادة في مستويات الناتج والتشغيل، على اعتبار أنه في الظروف العادية للنشاط الاقتصادي فإن حالة التوازن تحدث عند أى مستوى من مستويات التشغيل، فزيادة كمية النقود ستؤدي إلى انخفاض سعر الفائدة وهذا الانخفاض يكون بمثابة الدافع لزيادة حجم الاستثمار ومن ثم زيادة الإنتاج والتشغيل بواسطة ما يسمى بمضاعف الاستثمار.

٦- اهتم كينز بفكرة الطلب الكلي الفعال، وهى تعود أصلاً الى مالتوس كما ذكرنا سابقاً، لتفسير أسباب عدم التوازن التي وقع فيها النظام الرأسمالي في أزمة الكساد، وما نتج عنها من انخفاض في الأسعار وانتشار البطالة. فهو يرى أن حجم الدخل القومي، إنما يتوقف بالدرجة الأولى على حجم الطلب الكلي الفعال، أى أن حجم الإنتاج وحجم التشغيل ومن ثم حجم الدخل، إنما يتوقف بالدرجة الأولى على حجم الطلب الكلي الفعال، فهذا الأخير يتكون من عنصرين أساسيين هما: الطلب على السلع الاستهلاكية والطلب على السلع الاستثمارية، ويتوقف الطلب على السلع الاستهلاكية على عناصر موضوعية وعوامل ذاتية ونفسية أما الطلب على السلع الاستثمارية فهو مشتق من الطلب الكلي الفعال.

المطلب الثالث: تقدير النظرية الكينزية:

أولاً: مزايا وإيجابيات نظرية كينز:

١- كان لكينز أكبر الأثر في إدخال أدوات تحليل جديدة في دراسة مختلف التغيرات والظواهر الاقتصادية حيث تعتبر الأفكار الاقتصادية لكينز بمثابة ثورة وثروة في الفكر الاقتصادي، واستطاع أن يقدم نموذجاً كاملاً عن تحليل الأوضاع الاقتصادية التي سادت فترة الكساد العالمي. كما عمل كينز على الجمع بين الاقتصاد العيني والاقتصاد النقدي.

٢- جعل كينز للنقود دوراً هاماً في تحديد مستوى الدخل والتشغيل من خلال تأثيرها على سعر الفائدة باعتبار أن هذه الأخيرة ظاهرة نقدية، وبذلك استطاع أن يربط بين النظرية النقدية ونظرية الدخل والتشغيل، كما عارض التقليديين على أساس أن الادخار هو دالة لسعر الفائدة واعتبر أن الادخار هو دالة لمتغير الدخل وليس لسعر الفائدة وخلص إلى أن عرض الادخار يختلف عن الطلب على الاستثمار، وأن هذا الأخير المحدد للادخار عن طريق مضاعف الاستثمار الذي يؤثر في مستوى الدخل، وأن قرار الاستثمار إنما يرجع إلى متغيرين هما: الكفاية الحدية لرأس المال وسعر الفائدة، ومن ثم فلا يتوقع تساوي الادخار والاستثمار.

٣- يرى التقليديون أن الزيادة في العرض النقدي تؤدي إلى حالة تضخمية بينما توصل كينز إلى أن وجود الاقتصاد في مستوى أدنى من مستويات التشغيل الكامل فإن اللجوء إلى زيادة كمية النقود يؤدي إلى زيادة العمالة ورفع مستوى الإنتاج.

٤- استحدث كينز أدوات تحليل جديدة استعملها معظم الاقتصاديين فيما بعد أهمها على الإطلاق نظرية سعر الفائدة.

٥- ساهم على غرار الاقتصاديين الذين عاصروه في إدخال أسلوب البحث الإحصائي في صلب دراسة الاقتصاد التحليلي مولعاً بالقياس الكمي.

ثانياً: النقد الموجه الى نظرية كينز:

توجد انتقادات وجهت الى نظرية كينز، لعل أهمها مايلي:

١- لقي كينز معارضة ونقد شديد في بناء نموذجه التحليلي، الذي رغم أنه تمكن من تفسير ومعالجة حالة الكساد آنذاك إلا أنه قد لا يكون صالحاً على الإطلاق في غير هذه الظروف باعتبار أنه لم يتعامل مع حالة التضخم.

٢- افترض كينز أن الزيادة في الطلب النقدي تؤدي على زيادة الإنتاج وزيادة العمالة وذلك يتصور في ظل المنافسة ولكن في وضع احتكاري قد تؤدي الزيادة في الطلب النقدي إلى رفع الأسعار بدلاً من زيادة الإنتاج، وفي هذه الحالة يزيد ربح المحتكر دون أن يزيد الإنتاج ومن ثم دون زيادة في العمالة، وإذا ما جاءت الزيادة في الطلب النقدي عن طريق سياسة مالية للدولة في تمويل العجز، كالاقتراض من البنك المركزي عن طريق سياسة مالية للدولة في تمويل العجز، فإن هذا الطلب سيؤدي إلى إيجاد تضخم عند مستويات أدنى من مستوى التشغيل الكامل كوضع عام على عكس ما يقول به كينز.

٣- على ضوء الدراسات التطبيقية التي قام بها الاقتصاديون في الولايات المتحدة الأمريكية وبريطانيا للمشروعات ثبت عدم وجود علاقة عكسية حتمية بين سعر الفائدة والاستثمار، فقد تكون الكفاية الحدية للاستثمار مرتفعة جداً عن سعر الفائدة فيصعب القول أن سعر الفائدة يمكن أن يكون محدداً للاستثمار، وذلك في حالات الرواج، بينما في حالات الكساد قد تنخفض الكفاية الحدية بمعدلات كبيرة جداً بالرغم من انخفاض سعر الفائدة، وذلك نظراً للتوقعات المستقبلية التي تتسم بالتشاؤم ولا تدفع للاستثمار.

٤- يراعي البنك المركزي عناصر عديدة تخص الاقتصاد ككل فيعمل على تثبيت سعر الفائدة في حدود معينة، بحيث لا يتجاوز في ارتفاعه حد معين في أوقات الرواج، كذلك لا ينخفض أقل من حد معين في أوقات الكساد، فنقل أهميته بالنسبة للمقترضين.

٥- نظراً إلى أن المشروعات الكبيرة تمول نفسها ذاتياً فهي لا تتأثر بتقلبات سعر الفائدة. وقد أثبتت تجربة المصارف والشركات الإسلامية في عدد من البلدان الإسلامية أن نسبة يعتد بها من رجال الأعمال لا تبالي بسعر الفائدة والتغيرات الحادثة فيه وذلك في كافة أعمالها الاستثمارية.

٦- لاتعمل آلية سعر الفائدة في البلدان النامية بنفس الطريقة التي تعمل بها في البلدان المتقدمة، وذلك لأن قرارات الاستثمار لاتعتمد في العديد من الحالات على مقارنة الكفاية الحدية للاستثمارات بسعر الفائدة، ذلك أن هناك عناصر هيكلية ومؤسسية عديدة تعوق النشاط الاستثماري في البلدان النامية ومن ثم فإن زيادة النشاط الاستثماري قد تستدعي مثلاً تغيير القوانين التي تحمي الملكية الخاصة والنشاط الاستثماري بحيث تصبح أكثر فاعلية في حماية النشاط الاستثماري وخفض معدلات الضرائب والتي قد تمثل تكلفة تفوق بكثير سعر الفائدة وإعطاء صغار المستثمرين وهم الأغلبية ميزات خاصة في المناطق الجديدة وتوجيههم إلى مشروعات ذات إنتاجية مرتفعة نسبياً بطرق مباشرة وإذا نظرنا إلى حجم هذه العوامل وخطورتها لاكتشفنا ضالة تأثير سعر الفائدة على القرارات الاستثمارية على مستوى الاقتصاد الكلي في البلدان النامية.

٧- تحصلت شركات عامة على قروض من البنوك على الرغم من أن الكفاية الحدية لهذه المشروعات كانت منخفضة جداً وقد تشجعت هذه الشركات على الاقتراض نظراً لانخفاض سعر الفائدة، كذلك لم يتحصل رجال الأعمال الصغار على القروض بالرغم من أن الكفاية الحدية لمشروعاتهم كانت مرتفعة تستطيع أن تغطي سعر الفائدة، وهذا يؤكد ما سبق ذكره عن أن سعر الفائدة لا يعمل في ظروف البلدان النامية بالطريقة التي وضعها كينز وكان لابد من التطرق لكل هذا لإزالة الوهم الكبير في البلدان النامية حول السلاح السحري المسمى بسعر الفائدة.

المطلب الثالث: أفكار الكينزيون الجدد The Neokeynesians

في الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية واجهت الولايات المتحدة أزمة أخرى عام ١٩٤٩ حيث هبط فيها مستوى الإنتاج الصناعي وتدهور الاستثمار في تكوين رأس المال الثابت وأفلست المشروعات وانخفضت الأسعار انخفاضاً كبيراً وزاد عدد العمال عاطلين. وأصبح من الواضح أن الأفكار الكينزية أصبحت عاجزة عن تفسير حدوث الأزمات في المدى الطويل. وهنا أخذت مجموعة من الاقتصاديين من أتباع كينز في العمل على تطوير النظرية العامة لكينز وتوضيح مبادئها.

الكينزيون الجدد أخذوا على عاتقهم معالجة الطابع الاستاتيكي أو السكوني في النظرية الاقتصادية الكينزية التي اهتمت أساساً بالأجل القصير. ولهذا قاموا بإمداد الفكر الاقتصادي بنماذج جديدة للنمو الاقتصادي، من أشهرها نموذج هارود ودومار المعروف ونموذج كالدور. وأوجه الخلاف بين هذه النماذج وبين التحليل الكينزي تكمن في أنه بينما عمل كينز على تحليل دور الإنفاق الاستثماري كمورد للدخل القومي فإن الكينزيون الجدد قد حاولوا توضيح العكس، حيث حاولوا تحديد معدل النمو الاقتصادي الواجب تحقيقه حتى يمكن بلوغ مستوى التشغيل الكامل للموارد الاقتصادية. وقد توصل هؤلاء إلى أن معدل النمو الاقتصادي الذي يضمن تحقيق توازن الدخل عند مستوى التشغيل الكامل عبر الزمن يعتمد على عوامل ثلاثة وهي:

١ تراكم رأس المال •

٢ النمو السكاني •

٣ التقدم التكنولوجي •

مع ملاحظة أنه بينما أجمع الاقتصاديين الكينزيون الجدد على أهمية تلك العوامل الثلاثة وبصفة خاصة العامل الأول معدل التراكم الرأسمالي في تحقيق معدل النمو المستقر، فإن كلا منهم أعطى أوزاناً مختلفة للعوامل الثلاثة. وقد أوضح الاقتصاديون أن مجرد تحقيق مستوى مرتفع من الاستثمار ليس بكاف لتفادي وصول الاقتصاد القومي لحالة الركود، وإنما يتطلب الأمر ضرورة زيادة حجم الاستثمار بصفة مستمرة عبر الزمن.

وهكذا أوضح الكينزيون الجدد أنه توجد أسباب تدعو للتشاؤم في مجال التوقعات المتعلقة بالمستقبل وأن النظام الاقتصادي معرض للتقلبات، كما أوضحوا أنه إذا ابتعد الاقتصاد عن المعدل

التوازنى فمن المحتمل أن يبتعد أكثر عن هذا المعدل، ومن هنا أكدوا ثانية ومن جديد ما سبق وافترضه كينز من ضرورة تدخل الدولة.

المبحث الثاني المدرسة النقودية الحديثة

مقدمة:

إن ظهور المدرسة النقودية الحديثة أو المعاصرة يعود إلى قصور مختلف النظريات التي سبقتها، حيث نجد أن نظرية كمية النقود في صورتها الكلاسيكية كانت تركز بصفة أساسية على التغير في عرض النقود كمتغير استراتيجي وحيد. في حين أن صورتها النيوكلاسيكية كانت تركز على الطلب على النقود وتأثير ذلك على حجم الكمية المعروضة من النقود حيث كانت في النهاية تعبر على أن التغير في كمية النقود المتداولة في الاقتصاد القومي تعد بمثابة المحدد الأساسي لتغير مستوى الأسعار. إلا أن هذا الفكر الاقتصادي التقليدي لم يعد يتكيف مع الوضع خاصة بعد الأزمة الاقتصادية العالمية الأخيرة. عندها ظهر الفكر الكينزي والذي قام على شرح الظواهر والمتغيرات السائدة آنذاك من خلال إعطاء تحليل مقنع إلى حد ما عن أزمة الكساد انطلاقاً من الطلب الكلي الفعال وفق نموذج متكامل يعتمد على مفهوم الاستثمار والكفاية الحدية لرأس المال.

لكن بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ظهرت هناك مجموعة من الأزمات والتي اتصفت بما يسمى بالكساد التضخمي، الأمر الذي تطلب إيجاد التفسير المناسب لهذه الأزمة أو على الأقل التخفيف من حدتها. فظهرت إضافات وتجديدات على النظرية النقدية التقليدية وعلى النظرية النقدية الكينزية تمثلت في النظرية النقدية الحديثة.

فهي فكرة ظهرت في فترة الستينيات ودفعت بمجموعة من الاقتصاديين وعلى رأسهم "ميلتون فريدمان"، وهواققتصادي أمريكي من جامعة شيكاغو؛ ينحدر من عائلة فقيرة في بروكلين بنيويورك وحصل على شهادة الليسانس من جامعة روتك ينز، وعلى الماجستير من جامعة شيكاغو، ثم الدكتوراه من جامعة كولومبيا، بدأ عمله كإقتصادي في لجنة الموارد القومية الأمريكية بواشنطن وقام بمهمة التدريس في جامعة كولومبيا وجامعة ويسكونسين وجامعة كامبردج. بالإضافة إلى تعلقه بنظرية كمية النقود فقد ساهم كثيراً في إثراء الفكر الاقتصادي، ومن أشهر كتبه نظرية الدخل الدائم وقد منح جائزة نوبل للاقتصاد عام ١٩٧٦ تكريماً له على ثلاثة من بحوثه، إذ أنه أعاد الحياة مجدداً إلى التحليل التقليدي، لكن بأدوات ووسائل تفسير وعلاج جديدة، وبذلك فقد شهدت النظرية التقليدية إضافات اشتهرت باسم "النظرية الكمية للنقود" أو ما تسمى "بمدرسة شيكاغو" بزعامة الأستاذ ميلتون فريدمان، ويطلق عليهم "النقوديون"، فيقول في مقالاته الشهيرة "تعتبر النقود أحد أشكال الثروة التي يمكن أن يحتفظ بها الأثرياء أو الميسورين، وأن النقود لدى الوحدات الإنتاجية عبارة عن موجود رأسمالي تؤدي خدماتها الإنتاجية عند مزجها مع موجودات إنتاجية أخرى من أجل الحصول على مخرجات يعرضها المشروع للبيع، لذا فإن الطلب على النقود يدخل في إطار نظرية رأس المال، حث يشكل المذهب النقدي قوة ذات نفوذ متزايد ليس فقط في عالم الفكر والتحليل النقدي وإنما أيضاً في مجال تحديد

السياسات الاقتصادية عموماً والنقدية خصوصاً في كل من الولايات المتحدة وبريطانيا، وهذا من أجل التخفيف من حدة الأزمة ووطأة التضخم والركود الذي ساد هذه الدول.

ويتناول هذا المبحث شرح آراء أنصار المدرسة النقودية الحديثة في ثلاثة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: النظرية النقودية الحديثة وظروف نشأتها.

المطلب الثاني: مفهوم النظرية الحديثة للنقود.

المطلب الثالث: تقدير النظرية النقدية الحديثة.

المطلب الأول: النظرية النقودية الحديثة وظروف نشأتها:

نظراً لمحدودية الفكر الكينزي وعدم قدرته على تفسير ظاهرة التضخم التي زامنت ظاهرة الركود الاقتصادي، ظهر فكر اقتصادي معاصر قائم في أساسه ومنهجه على أطروحات ونظريات المدرسة التقليدية على الخصوص وبدرجة أقل المدرسة الكينزية، فتعتبر مدرسة شيكاغو "نظرية فريدمان" امتداد للفكر الاقتصادي التقليدي، ولكن في ثوب جديد وبأدوات تحليلية أكثر واقعية، وتزامنت هذه المدرسة مع ظهور أزمة اقتصادية تعيش خلالها التضخم والكساد في الولايات المتحدة الأمريكية بعد الحرب العالمية الثانية وحتى نهاية الخمسينيات.

أولاً: ظروف نشأة النظرية النقودية الحديثة أو المعاصرة:

إن ظهور المدرسة النقدية المعاصرة يعود إلى قصور مختلف النظريات التي سبقتها، حيث نجد أن نظرية كمية النقود في صورتها الكلاسيكية كانت تركز بصفة أساسية على التغير في عرض النقود كمتغير استراتيجي وحيد. في حين أن صورتها النيوكلاسيكية كانت تركز على الطلب على النقود وتأثير ذلك على حجم الكمية المعروضة من النقود حيث كانت في النهاية تعبر على أن التغير في كمية النقود المتداولة في الاقتصاد القومي تعد بمثابة المحدد الأساسي لتغير مستوى الأسعار. إلا أن هذا الفكر الاقتصادي التقليدي لم يعد يتكيف مع الوضع خاصة بعد الأزمة الاقتصادية العالمية الأخيرة. عندها ظهر الفكر الكينزي والذي قام على شرح الظواهر والمتغيرات السائدة آنذاك من خلال إعطاء تحليل مقنع إلى حد ما عن أزمة الكساد انطلاقاً من الطلب الكلي الفعال وفق نموذج متكامل يعتمد على مفهوم الاستثمار والكفاية الحدية لرأس المال. لكن بعد الحرب العالمية الثانية مباشرة ظهرت هناك مجموعة من الأزمات والتي اتصفت بما يسمى بالكساد التضخمي، الأمر الذي تطلب إيجاد التفسير المناسب لهذه الأزمة أو على الأقل التخفيف من حدتها. فظهرت إضافات وتجديدات على النظرية النقدية التقليدية وعلى النظرية النقدية الكينزية تمثلت في النظرية النقدية الحديثة أو المعاصرة.

ثانياً: الوقائع والأحداث الاقتصادية التي سادت مرحلة الكساد التضخمي:

في تحليلنا لأسباب ظاهرة تلازم التضخم مع الكساد التي عرفتھا الدول الصناعية الكبرى منذ الحرب العالمية الثانية إلى وقتنا الحاضر، فإننا نرى أن الفترة الأولى التي أعقبت الحرب وعرفت مثل هذه الظاهرة إنما ترجع كما يرى الكثير من الاقتصاديين إلى طبيعة وظروف الحرب وإلى اعتماد النموذج الكينزي القائم على تفضيل السياسة المالية وما يتبعها من تدخل للدول في زيادة حجم الإنفاق

العام واعتماد ظاهرة النقود الرخيصة. أما تفسير الظاهرة خلال السبعينيات إلى التسعينيات من القرن العشرين، فإن الكثير من الاقتصاديين إنما يرجعون ذلك إلى الاجراءات والسياسات النقدية والمالية التي استخدمتها أمريكا وخاصة أثناء أزمة الدولار سنة ١٩٧١، حيث تخلت هذه الأخيرة عن تحويل الدولار إلى ذهب وما نتج عنه من انخفاض لقيمتة في نفس السنة، لينخفض إلى ١٠% سنة ١٩٧٣. انعكست سياسة تخفيض قيمة الدولار سلباً على مستوى أسعار الكثير من المواد الأولية والمواد الغذائية والسلع المصنعة الاستهلاكية والوسيلة والاستثمارية.

ويمكن الوقوف على آثار التضخم العالمي وانخفاض قيمة العملات الدولية على البلدان النامية، ومنها حتى الدول العربية المصدرة للنفط من خلال الآثار التي انعكست على أسعار النفط. إلا أن هذه الزيادات في أسعار النفط التي صاحبت هذه الظروف في حقيقة الأمر لاتمثل زيادة حقيقية، بسبب ظاهرة التضخم العالمي وما نتج عنه من انخفاض لقيمة الدولار الذي يمثل العملة الرئيسية لقيمة صادرات الدول النفطية.

ثالثاً: هجوم ميلتون فريدمان على النظرية الكينزية:

بالطبع كان للمدرسة الكينزية منتقوها، ومعظمهم من المحافظين الذين يكرهون فكرة أن الحكومة يمكن أن تلعب دوراً مفيداً من أى وقت مضى في الاقتصاد. كان ميلتون فريدمان واحداً من أهم النقاد لنظرية كينز، وعلى الرغم من أنه يقبل تعريف كينز للركود، إلا أنه أعرب عن رفضه للعلاج الذي اقترحه كينز بالتدخل الحكومي، ونادى بتقليص المعروض من النقود، وينبغي أن يبقى المعروض من النقود ثابت، ويتسع قليلاً كل عام فقط لإتاحة الفرصة لنمو الاقتصاد، أما التضخم والبطالة والانتاج فيجرب انضباطها وفقاً لمتطلبات السوق. هذه السياسة تبنتها المدرسة النقدية الحديثة وقد وصلت المدرسة النقدية إلى ذروة شهرتها بين الاقتصاديين المحافظين وأنصار الليبرالية الجديدة.

رابعاً: البعد العلمي للاقتصاد السياسي في ظل المدرسة النقدية:

يمكن القول أن المؤسس الرسمي لهذه المدرسة هو الاقتصادي المحنك ميلتون فريدمان وتجدر الإشارة إلى أن فريدمان حصل على جائزة نوبل في الاقتصاد لجهوده في صياغة النظرية النقدية الحديثة، ويرأس التيار النقودي الذي يعمل على إحياء الليبرالية الكلاسيكية، في أطر تسمح للدولة بالتدخل في اقتصاد السوق ولو بصفة بسيطة. وقد ربط بين حجم الكتلة النقدية ومستوى الإنتاج الاقتصادي لتجنب ما يعرف بظاهرة التضخم، وهي أن تقل القوة الشرائية أو التبادلية لعملة ما، ويعتبر التضخم من أعقد المشاكل الاقتصادية التي لم يتوصل الباحثين لإيجاد حل لها إلى يومنا هذا. وفي هذا السياق جعلت المدرسة النقدية نسبة البطالة الطبيعية مقياس لمحاربة التضخم. كما إهتمت هذه المدرسة بوظيفة الدخل الدائم والإستهلاك حيث ربطوا بين مستوى الدخل وديمومته لدى الأفراد والدول وعلاقته بمستوى الإستهلاك وطبيعته.

غير أن هذه المدرسة ركزت على فكرة منح الدولة أحقية التدخل المحدود جداً في تسيير الاقتصاد، وهذا أساساً لتجنب الوقوع في أزمات اقتصادية مثل أزمة الثلاثينيات. وفي نفس الوقت طالبت المدرسة النقدية بضرورة منح البنك المركزي أكبر قدر من الإستقلالية الذاتية عن الحكومة. ومن بين الاقتصاديين الذين انطوا تحت لواء المدرسة النقدية الحديثة نجد الأمريكي هارنور لافر

الذي جاء بتحليل خاص بالعرض والإهتمام بدور الضريبة التي عند إرتفاعها تقلص من الإيرادات الضريبية، بإعتبار أنه كلما زادت قيمة الضريبة قل عدد مسدديها والعكس صحيح، ومنه جاءت عبارة أن الضريبة تقضي على الضريبة عندما تفوق نسبتها حد معين، وهذه الفكرة ليست جديدة في تاريخ الفكر الاقتصادي وترجع أساسا الى ابن خلدون.^١

أما الإقتصادي الأمريكي "مالنفو" وهو الآخر من أتباع المدرسة النقودية الحديثة فإنه جاء بفكرة التوازن العام بأسعار ثابتة، أو مايسمى بنظرية اللاتوازن، والقائمة على فكرة أسعار ثابتة في المدى القصير، ميرزا من خلالها أنها لا تتكيف بسرعة لتحقيق التوازن بين العرض والطلب في السوق. وعليه يقترح العمل على التوازن ليس عن طريق الأسعار ولكن بتعديل الكميات المعروضة في السوق، ونظرية ضبط السوق تدعو الى التركيز على جانب العرض. وقد أخذت هذه المدرسة بعض الأفكار من الماركسية ومن الكينزية ومهدت الطريق لبروز المدرسة النيوليبرالية أو الليبرالية الجديدة.

المطلب الثاني: مفهوم النظرية الحديثة للنقود:

النظرية الحديثة للنقود ظهرت في فترة الستينيات من القرن العشرين، ودفعت بمجموعة من الاقتصاديين وعلى رأسهم "ميلتون فريدمان" إلى إعادة الحياة مجددا إلى التحليل التقليدي، لكن بأدوات ووسائل تفسير وعلاج جديدة، وبذلك فقد شهدت النظرية التقليدية إضافات اشتهرت باسم "النظرية الكمية للنقود" او ما تسمى بمدرسة شيكاغو" بزعامة فريدمان والذين يطلق عليهم "النقوديون" ويطلق على مذهبهم "المذهب النقودي الحديث أو المعاصر"، حيث يشكلون قوة ذات نفوذ متزايد ليس فقط في عالم الفكر والتحليل النقدي وإنما أيضا في مجال تحديد السياسات الاقتصادية عموما والنقدية خصوصا في كل من الولايات المتحدة وبريطانيا وهذا من أجل التخفيف من حدة الأزمة ووطأة التضخم والركود الذي ساد هذه الدول.

لقد جاءت المدرسة النقودية الحديثة أو المعاصرة امتدادا لنظرية الكمية للنقود، وانطلاقا من نماذج التوازن في الاقتصاد لمارشال وفالراس يعتبر النقوديون أن التوازن في الاقتصاد يحدث تلقائيا من خلال التغيرات في الأسعار النسبية، كما يعتبرون أن الدراسة والتحليل يجب أن تنصب على مختلف مستويات التوازن، بحيث يتم الانتقال من مستوى لآخر حتى الوصول للأسعار. وتؤكد أنصار هذه المدرسة أن أسباب التغيرات في المستوى العام للأسعار تعود إلى كمية النقود والتي تتمثل في النقود القانونية ونقود الودائع سواء كانت جارية أو لأجل، وأن المضمون العام لهذه المدرسة يقوم على أن التغيرات النقدية تؤثر على مستوى الأسعار والدخل القومي.

وفي الواقع أن هذه النظرية الحديثة، لا تعتبر تكرارا مجددا لنظرية كمية النقود التقليدية، وإنما تمثل محاولة من الاقتصاديين النقوديين للابتعاد عن الانتقادات التي تعرضت لها الأفكار النقدية التقليدية من جهة ومسايرة التقدم والتطور الفكري الذي حدث من جهة أخرى. ولقد اهتم فريدمان بتكملة المنهج الكينزي في محاولة منه لتطبيق الإطار العام لنظرية الاختيار، وأيضا المبادئ العامة لنظرية

١ راجع في ذلك: صلاح زين الدين: تاريخ الفكر الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٣، خاصة الفصل

الثاني حول مساهمات ابن خلدون في نظرية القيمة والمالية العامة

الطلب على النقود، بمعنى أنه قد حاول تحقيق إضافات جديدة لكل من النظرية الكلاسيكية والنظرية الكينزية. فالمتأمل لنظرية فريدمان يجدها مجرد محاولة لتجديد وإعادة صياغة النظرية الكلاسيكية لكمية النقود بحيث تتفق والاحتياجات الفعلية للعصر الحديث، وتستطيع تقديم حلولاً واقعية للظواهر الاقتصادية، فضلاً عن أنها كانت تهدف أساساً لوضع الحلول الكفيلة بالتخفيف من حدة التضخم بعدما فشلت نظرية كينز في علاج هذه الظاهرة. ولقد حاول فريدمان تحليل الطلب على النقود بهدف الوصول إلى نوع معين من أنواع السياسة النقدية الكفيلة بتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية باستخدام عدة طرق حديثة للتحليل.

أولاً: مبادئ الفكر النقودي الحديث:

لقد طور ميلتون فريدمان نظرية الطلب على النقود بإعادة صياغة النظرية الكمية حيث نجد أن تحليله قريب إلى تحليل كينز بحيث أدمج فريدمان النظرية الكمية في النظرية العامة للأسعار، لتصبح أكثر ملاءمة لتحليل وتفسير النشاط الاقتصادي.

ونوجز مبادئ المدرسة النقودية الحديثة فيما يلي:

- ١- اعتبار التضخم ظاهرة نقدية أساساً، فقد انتقدوا الدور الثانوي الذي أعطي للنقود في النماذج الكينزية حيث يرون أن مصدر التضخم يعود إلى نمو كمية النقود بسرعة أكبر من نمو الإنتاج.
- ٢- اعتبار النقود هي المتغير الاستراتيجي في تقلبات النشاط الاقتصادي.
- ٣- كفاءة السياسة النقدية واعتبارها الأداة الفعالة في مجال تحقيق الاستقرار الاقتصادي في حين يشككون في كفاءة السياسة المالية باعتبارها تؤدي إلى آثار توزيعية بين القطاع العام والقطاع الخاص نظراً لأن زيادة النفقات العامة تصطبغ غالباً بانخفاض في الطلب الخاص بنفس القدر.
- ٤- رفض النقوديون فرضية عدم ثبات الاقتصاد الرأسمالي، بل أن نظام السوق يعد ثابتاً ومستقراً وأنه يتحمل جيداً الصدمات الخارجية التي تتجه إلى إبعاد الاقتصاد عن وضعه التوازني الخاص بالتشغيل الكامل.

ومن هنا يقترح أنصار هذه المدرسة توصيات توجه إلى صانعي السياسة الاقتصادية، كما يلي:

- ١- ربط الكتلة النقدية المتداولة بمستوى الإنتاج لمحاربة التضخم.
- ٢- ضرورة إستقلال البنك المركزي عن الحكومة.
- ٣- جعل الدخل الدائم المحرك الأساسي للإقتصاد.
- ٤- محدودية تدخل الدولة في وظيفة ضبط الإقتصاد.
- ٥- وضع خطط إقتصادية صالحة للمدى المتوسط والبعيد.

ثانياً: تحليل ميلتون فريدمان للطلب على النقود:

لقد اهتم ميلتون فريدمان بتكملة المنهج الكينزي في محاولة منه لتطبيق الإطار العام لنظرية الاختيار، فهو بذلك يقوم بمحاولة لتحقيق إضافات جديدة لكل من النظرية الكلاسيكية والنظرية

الكينزية، والمتأمل في نظرية فريدمان يجدها تعبر عن إعادة صياغة للنظرية الكلاسيكية لكمية النقود، بما يجعلها تتماشى مع الاحتياجات الحديثة للعصر، حيث تعطي حلولاً واقعية للظواهر الاقتصادية، فضلاً عن ما كانت تهدف إليه في سبيل وضع الحلول الكفيلة بالتخفيف من حدة التضخم بعدما فشلت نظرية كينز في علاج هذه الظاهرة، وفي النهاية حاول فريدمان تحليل الطلب على النقود للوصول إلى نوع محدد للسياسة النقدية التي تساهم في تحقيق أهداف السياسة الاقتصادية، وذلك باستعمال عدة مداخل للتحليل.

(١) فرضيات تحليل ميلتون فريدمان :

هناك عدة فروض وضعها فريدمان كأساس لتحليله، والتي نلخصها فيما يلي:

- أ . افتراض الاستقرار الكامل في توزيع الدخل بين جميع الوحدات الاقتصادية المساهمة في تكوين الدخل القومي.
- ب . تجانس توقعات الوحدات الاقتصادية المتعلقة بالتغيرات في المستوى العام للأسعار، وكذا في معدلات الفائدة.
- ج . دالة الطلب على النقود دالة خطية أى متجانسة من الدرجة الأولى، بالنسبة لعدد السكان، المستوى العام للأسعار ومستوى الدخل.
- د . التغيرات في المستوى العام للأسعار ومعدلات الفائدة تفسر فقط التغيرات المحتملة في سرعة دوران النقود.

(٢) العوامل المحددة للطلب على النقود عند فريدمان :

رغم أن تحليل ميلتون فريدمان يعتبر امتداداً لتحليل إرفينج فيشر، إلا أن تحليل الطلب على النقود عند فريدمان يقترب من التحليل الكينزي ومدخل كمبردج منه إلى تحليل فيشر. ويعتبر تحليل السيولة عند كينز محفزاً للانتقال بنظرية الطلب على النقود من صيغة المعاملات عند فيشر، إلا أن صيغة الأرصدة النقدية عند فريدمان؛ وهو الانتقال من الجوانب الميكانيكية لعملية المدفوعات إلى اعتبار النقود أصلاً من الأصول، حيث أكد كينز صراحة على دور النقود كأحد الأصول الكثيرة، وعلى أن أسعار الفائدة المتعلقة بالسندات بمثابة التكلفة المناسبة لحيازة السيولة، أما بالنسبة لفريدمان فقد اعتبر الطلب على النقود جزءاً من نظرية الثروة أو نظرية رأس المال، والتي تهتم بتكوين الميزانية أو محفظة الأصول. وحاول فريدمان بناء نموذج كلي للطلب على النقود بدلاً من صياغتها في شكل دالة تجميعية مثلما نجده عند كينز، كما لم يبحث فريدمان في دوافع الطلب على النقود، بل كرس كل جهوده للبحث عن العوامل المحددة للطلب على النقود، والتي لخصها فيما يلي:

أ - الثروة الكلية للوحدات الاقتصادية:

يعتبر فريدمان أن الثروة الكلية للوحدات الاقتصادية بمثابة المحدد الأول للطلب على النقود؛ وتتمثل في مجموع الأصول المالية، النقدية والحقيقية إلى جانب الثروة البشرية المتمثلة في القدرة على القيام بعمل يتأتى من خلاله دخلاً، ومن ثمة فإن متغير الثروة سيمثل أحد القيود المرتبطة بميزانية

الوحدات الاقتصادية التي تحدد طلبها على النقود، بخلاف ما جاء في النظرية التقليدية التي اعتبرت أن الدخل أهم القيود المتعلقة بميزانية الوحدات الاقتصادية، ليحدد بذلك الحد الأقصى للسلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها، في حين أن فريدمان ترجم القيد المتعلق بالميزانية إلى درجة الثروة الكلية ليعطي صورة أكثر شمولاً للمتغير الذي يحدد القيمة العظمى للسلع والخدمات التي يمكن للمتعاملين الحصول عليها.

ويشمل مفهوم الثروة الكلية عند فريدمان الأشكال التالية:

١. النقود السائلة باعتبارها الشكل الأول للثروة.

٢. الأصول المالية المتمثلة في الأسهم والسندات.

٣. الأصول الحقيقية المتمثلة في الأراضي والعقارات وغيرها.

٤. رأس المال البشري المتمثل في الدخول الممكن تحقيقها من خلال العمل البشري.

من هنا نجد أن فريدمان عرف الثروة بمعناها الواسع، ومن خلال المحددات الأساسية للثروة يمكننا إعادة تصنيفها إلى ثروة بشرية وأخرى غير بشرية، مع الإشارة إلى انعدام إمكانية الإحلال بينهما، لهذا نجد أن بعض الاقتصاديين، ورغم تبنيهم نفس اتجاه فريدمان إلا أنهم فضلوا اعتماد الثروة غير البشرية.

ب - تكلفة الفرصة البديلة:

يعتبر الاحتفاظ بالنقود في شكلها السائل بمثابة التخلي عن استخدامها في شراء أصل حقيقي أو مالي يدر عائداً أو دخلاً، وهذا ما نعني به تكلفة الفرصة البديلة، لذا فإن هذه الأخيرة ستؤثر في مستوى النقدية السائلة التي يحتفظ بها الأفراد بالسلب؛ أي أنه كلما زادت تكلفة الفرصة البديلة تراجع تفضيل السيولة لدى المتعاملين.

وهناك محددان رئيسيان لتكلفة الفرصة البديلة يتمثلان فيما يلي:

١ - المستوى العام للأسعار:

كلما كان هذا المؤشر في تزايد مستمر يؤدي إلى تراجع القيمة الحقيقية للنقد وهو ما ينتج عنه ارتفاعاً في تكلفة الفرصة السانحة لتحويل النقود إلى أصول حقيقية وبيع.

٢ - معدل العائد من الأصول المختلفة:

لتبسيط التحليل حاول فريدمان لإيجاد معدل موحد يمثل العائد المتوقع الحصول عليه من الاستثمارات المرجوة، وهذا المعدل يمكن أن يحوي متغيرين؛ الأول يتمثل في معدل العائد المتحقق من الأصول غير النقدية، والثاني يتمثل في المكاسب الرأسمالية الناتجة عن زيادة الأسعار السوقية الأصول المالية والحقيقية؛ أي أنه عند القيام بتحديد تكلفة الفرصة البديلة لئلا تأخذ فقط بعين الاعتبار العوائد المتحققة من أي وعاء ادخاري، بل يجب إضافة المكاسب الرأسمالية التي يمكن الحصول عليها إذا ما ارتفع السعر السوقي لهذا الأصل.

المطلب الثالث: تقدير النظرية النقودية الحديثة:

أولاً: إيجابيات النظرية:

(١) تقدم الفكر الكمي الجديد على الفكر الكمي التقليدي:

يمكن الادعاء بتقدم الفكر الكمي الجديد على الفكر الكمي التقليدي حيث يكمن الاختلاف بين النظريتين في النقاط التالية:

١- عدم افتراض فريدمان لحالة التشغيل الكامل أى أن حجم الإنتاج هو عنصر متغير وليس كمية ثابتة كما أشارت إليه نظرية التبادل لفischer. ويقوم التحليل التقليدي على مبدأ مفاده أن كل زيادة في عرض النقود تؤدي إلى زيادة في مستوى الأسعار دون أن يؤثر ذلك على حجم الإنتاج والدخل نظراً لافتراض حالة التشغيل الكامل للموارد الاقتصادية المتاحة، أما النظرية الكمية المعاصرة فتجد أنه طالما أن الاقتصاد لم يصل بعد إلى مستوى التشغيل الكامل فإن حدوث زيادة في عرض النقود سوف يترتب عليه زيادة في الدخل والتشغيل. أما إذا وصل إلى مستوى التشغيل الكامل أو اقتربنا منه فسوف ترتفع الأسعار. وهنا تتشابه النظريتين، إلا أن النظرية المعاصرة تعد أكثر واقعية وعمقا في تحليلها للعلاقة بين كمية النقود والأسعار.

٢- مدرسة كمبرج اعتبرت أن الطلب على النقود هو مجرد نسبة تتحدد في ضوء كمية المبادلات وحجم النقود المتداولة وسرعة تداولها بما يوحي أنها علاقة شبه ميكانيكية وتترجم عادة في صورة شبه ثابتة من الدخل.

٣- فريدمان قام بتحليل محددات الطلب على النقود في شكل دالة سلوكية تترتب أساساً بقواعد السلوك الرشيد المأخوذ من نظرية سلوك المستهلك، والتي تعتمد على المفاضلة بين عدة خيارات عند الاحتفاظ بالنقود في صورة سائلة وعلاقة ذلك بالأشكال الأخرى للثروة وما تدره هذه الأشكال من عائد، وهذا يعتبر تقدماً في دراسة وتحليل العوامل المحددة للطلب على النقود.

(٢) تقدم الفكر الجديد على الفكر الكينزي: يكمن الاختلاف بين الفكرين فيما يلي:

١- تعدد الأصول في بناء دالة الطلب على النقود:

حيث نجد أن دالة الطلب على النقود عند فريدمان شملت الكثير من الأصول كبدايل للنقود ومنها الأصول المالية من أسهم وسندات والأصول الحقيقية كالآلات والسلع المادية والثروة البشرية. ومن ذلك فإن تعدد الأصول يؤدي إلى تعدد أسعار الفائدة التي تدخل في دالة الطلب على النقود في حين نجد أن كينز ركز على نوع واحد من سعر الفائدة وهو ذلك العائد الثابت سعر الفائدة على السندات. وسبب ذلك يعود إلى أن كينز قد جمع الأصول المالية غير النقدية في نوع واحد كبير هو السندات، وأن سعر الفائدة المتوقع على السندات سيكون مؤشراً كافياً للعوائد المتوقعة على الأصول المالية الأخرى.

٢- الأصول العينية:

كينز أهمل الأصول الحقيقية في بنائه لنظرية الطلب على الأرصدة النقدية الحقيقية، ومن هنا لم يظهر مؤشر للعائد على تلك الأصول العينية. بينما فريدمان نظر إلى السلع كبدايل للنقود، حيث يرى أن

الأفراد يمكنهم أن يختاروا بين حيازة النقود وحيازة السلع المادية، فإذا وجدوا أن العائد على النقود أقل بالمقارنة بالعائد على السلع يقومون بتحويل جزء من الأرصدة النقدية التي بحوزتهم إلى سلع حقيقية بإنفاق النقود في شراء السلع المادية، وبناء عليه توصل فريدمان إلى أن التغيرات في الإنفاق الكلي يمكن تفسيرها مباشرة بالتغيرات في كمية النقود.

٣- استقرار دالة الطلب على النقود:

حيث يذهب كينز في تحليله النقدي إلى أن تقلب أسعار الفائدة يصاحبه تغير في سرعة دوران النقود في نفس الاتجاه بسبب عدم استقرار دالة الطلب على النقود. حيث نجد أنه في فترات انخفاض سعر الفائدة تنخفض أيضا سرعة دوران النقود، والعكس صحيح كذلك في حالة الارتفاع. أما فريدمان فيقترح أن التقلبات العشوائية في الطلب على النقود صغيرة وأن الطلب على النقود يمكن التنبؤ به بدقة بواسطة دالة الطلب على النقود، وعندما نجمع بين هذا الاقتراح والافتراض القائم على عدم حساسية الطلب على النقود لتغيرات سعر الفائدة فهذا يعني أن سرعة دوران النقود يمكن التنبؤ بها بدرجة كبيرة من الدقة وعليه فإن دالة الطلب على النقود مستقرة.

(٣) استقلالية عرض النقود عن الطلب على النقود:

يلاحظ استقلالية عرض النقود عن الطلب على النقود، حيث جعل فريدمان المعادلة الخاصة بكمية النقود معادلة للطلب وفصلها عن عرض النقود، لأنه لم يتعرض مطلقا للبنوك التجارية والائتمان المصرفي، على أساس أن ذلك يدخل في إطار عرض النقود وليس الطلب على النقود، وهذه النظرية تتعارض والنظرية الكينزية التي عملت على عدم الفصل بين عرض النقود والطلب عليها. كما أن فريدمان لم يفرق في محتوى دالة الطلب على النقود بين الطلب على النقود النشطة والنقود الخاملة كما فعل كينز حين اعتبر كلاهما نقود نشطة أو عاملة.

ثانيا: سلبيات النظرية النقودية الحديثة:

يمكن تلخيص سلبيات النظرية النقودية الحديثة فيما يلي:

١- ركزت دالة الطلب على النقود عند فريدمان على الثروة أى الدخل الحقيقي كمتغير أساسي والحاسم لها بالإضافة إلى الأصول المادية والبشرية ويضاف إلى ذلك العوائد الأخرى الناشئة عن الاحتفاظ بالثروة، في حين أن فريدمان أهمل المتغيرات الأخرى وخاصة سعر الفائدة حيث اعتبره ليس له من أثر مباشر إلا لكونه عائد السندات.

٢- اعتماد الدالة على العديد من المتغيرات.

٣- صعوبة حساب وتقدير هذه المتغيرات مثل عائد رأس المال البشري، ومتغيرات الأذواق.

٤- تعتبر دالة الطلب على النقود حجة في الإبداع والابتكار، ولكن يصعب تطبيقها في المجال العملي أى أن هذه المعادلة هي مجرد نموذج افتراضى.

الفصل الثالث

السياسة الاقتصادية

وعلاج مشكلات الاقتصاد الكلى

المبحث الأول: أهداف السياسة الاقتصادية ومكوناتها

المبحث الثانى: مشكلة البطالة فى مصر

المبحث الثالث: مشكلة التضخم الاقتصادى

المبحث الرابع: العلاقة بين البطالة والتضخم والنمو

المبحث الأول

أهداف السياسة الاقتصادية ومكوناتها

يتناول المبحث الأول شرح أهداف السياسة الاقتصادية ومكوناتها في أربعة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: تقديم لأهداف السياسة الاقتصادية.

المطلب الثاني: التقلبات أو الدورات الاقتصادية.

المطلب الثالث: السياسة المالية.

المطلب الرابع: السياسة النقدية.

المطلب الأول: تقديم لأهداف السياسة الاقتصادية:

السياسة الاقتصادية العامة هي مجموعة قواعد السلوك التي تحكم عمل السلطات العامة في الدولة، من أجل السعي إلى تحقيق أهداف معينة. ورغم تعدد الأهداف التي تسعى السياسة العامة لتحقيقها كالمحافظة على الثروة القومية أو تحقيق العدالة الضريبية أو تحقيق التوازن الخارجي بأحداث توازن في ميزان المدفوعات الدولية، أو تحقيق التوازن الداخلي بأحداث توازن في الموازنة العامة، إلا أن الأهداف الرئيسية للسياسة الاقتصادية يمكن حصرها في ثلاثة أهداف هي كما يلي:

١. تحقيق العمالة الكاملة، وذلك بمكافحة البطالة.

٢. تحقيق استقرار المستوى العام للأسعار، وذلك بمكافحة التضخم.

٣. تحقيق ارتفاع مستمر في النمو الاقتصادي أي التنمية الاقتصادية المستدامة.

وبدون نظرية اقتصادية أو تحليل اقتصادي تصبح السياسة العامة ضرباً من التخبط، فهما للذان يمدان متخذي القرارات في السياسة العامة بوصف عام للعلاقات السببية القائمة في الاقتصاد، فالأهداف الاقتصادية متعددة ومتناقضة، لذلك فلا بد من تحديد الأولويات. والسياسة الاقتصادية تعني التدخل المباشر من السلطات العامة في حركة النظام الاقتصادي عن طريق الرقابة على المتغيرات الأساسية للاقتصاد كالإنتاج والاستثمار والاستهلاك والأجور والأسعار والواردات وغيرها.

المطلب الثاني: التقلبات أو الدورات الاقتصادية:

تعتبر التقلبات أو الدورات الاقتصادية صفة تميز النظام الاقتصادي الرأسمالي، وتنقسم الدورة الاقتصادية إلى المراحل التالية:

١- الركود والكساد الاقتصادي: الركود والكساد الاقتصادي هو الجزء الأسفل من منحنى النشاط الاقتصادي، ويمكن وصفه بأنه كساد إذا كان النشاط الاقتصادي سيئاً للغاية، أو قد لا يصل إلى حالة

الكساد. وتتصف هذه الفترة بهبوط حاد في النشاط الصناعي وانخفاض كبير في الطلب بالنسبة إلى العرض، مما يؤدي إلى إغلاق الكثير من المشروعات وبالتالي زيادة البطالة، كما تنخفض الأجور والأرباح والأسعار إلى أدنى المستويات.

٢. التوسع والانتعاش الاقتصادي:

وهنا يبدأ الاقتصاد بتقليص حجم البطالة وزيادة الدخل والاستهلاك. كما يبدأ رجال الأعمال في التفاؤل، ومن ثم زيادة الإنتاج والمبيعات والأرباح، حيث يتوقف انخفاض الأسعار بل أنها قد ترتفع.

٣. القمة والرخاء والتضخم:

وهي الفترة الأساسية في الاقتصاد والتي يكون فيها النشاط الاقتصادي واسع ويرتفع المستوى العام للأسعار ويتناقص المخزون، مما يتطلب زيادة الإنتاج ومن ثم يرتفع مستوى التوظيف. وتستغل الطاقة المتاحة بالكامل عندما يصل الرخاء إلى قمته بحيث يصعب عندئذ زيادة الإنتاج فترتفع الأسعار بدرجة كبيرة فتوصف هذه القمة بأنها تضخم.

٤. بدء مرحلة للركود:

يبدأ منحنى النشاط الاقتصادي في هذه الفترة بالتراجع إلى أسفل، حيث ينخفض الطلب ومن ثم الربحية وبالتالي الأجور والأرباح.

المطلب الثالث: السياسة المالية:

يقصد بها استخدام الضرائب والإنفاق الحكومي لتحقيق الأهداف الاقتصادية والتي من أهمها تحقيق الناتج القومي عند مستوى التوظيف الكامل بغير تضخم. أي استخدامهما للقضاء على الفجوات التضخمية والانكماشية والتقلبات الاقتصادية، ومن ثم تحقيق معدل معقول من النمو الاقتصادي بوجود استقرار نسبي في الأسعار. فزيادة الإنفاق العام أو تخفيض الضرائب تؤدي إلى زيادة الإنفاق الكلي والعكس صحيح.

والسياسة المالية أما أن تكون انكماشية أو توسعية، ونشرح ذلك فيما يلي:

١. السياسة المالية الانكماشية:

تستخدم الحكومة السياسة المالية الانكماشية لعلاج التضخم، وذلك بتخفيض الطلب أو الإنفاق الكلي إلى الحد اللازم لتحقيق التوظيف أو العمالة الكاملة، ويكون ذلك عن طريق تخفيض الإنفاق العام أو زيادة الضرائب، كما يمكن تخفيض الإنفاق العام وزيادة الضرائب معاً.

٢. السياسة المالية التوسعية:

السياسة المالية التوسعية تؤدي إلى زيادة الطلب الكلي أو الإنفاق الكلي في حالات الركود أو الانكماش حتى يصل إلى مستوى العمالة الكاملة. ويكون ذلك عن طريق زيادة الإنفاق العام أو تخفيض الضرائب، كما يمكن زيادة الإنفاق العام وتخفيض الضرائب معاً.

المطلب الرابع: السياسة النقدية:

ويقصد بالسياسة النقدية تلك الاجراءات الخاصة بالتأثير على مستوى الناتج والتوظيف عن طريق التأثير في عرض النقود. وهي أما تكون سياسة انكماشية تستخدم في حالات التضخم، حيث يهدف بها البنك المركزي إلى تخفيض الإنفاق الكلي عن طريق الحد من كمية النقود المعروضة، أو قد تكون سياسة توسعية تستخدم في حالات الانكماش وتهدف إلى زيادة عرض النقود في المجتمع. وتستخدم السلطات النقدية في سبيل تنفيذ السياسة النقدية مايلي:

أولاً: سياسة السوق المفتوحة:

وذلك بقيام البنك المركزي ببيع وشراء الأوراق المالية بمختلف أنواعها، وعلى الأخص السندات الحكومية، من خلال بورصة الأوراق المالية. ففي حالات التضخم يعمل البنك المركزي على بيع السندات الحكومية حيث يشتريها الأفراد، مما يؤدي إلى انخفاض حجم النقود المعروضة. أما في حالات الانكماش تعمل السلطات النقدية ممثلة في البنك المركزي على شراء السندات من السوق المفتوحة والتوسع في حجم الائتمان، فيؤدي ذلك الى زيادة المعروض من النقود والتوسع في النشاط الاقتصادي لأجل الخروج من حالة الركود الاقتصادي.

ثانياً: سياسة نسبة الاحتياطي النقدي على الودائع:

تعتبر التحكم في نسبة الاحتياطي النقدي على الودائع من أهم الأدوات التي يستخدمها البنك المركزي للتأثير على مقدرة البنوك التجارية على الإقراض. ونسبة الاحتياطي النقدي هي النسبة التي يفرضها البنك المركزي على البنوك التجارية للاحتفاظ به لديه كنسبة معينة من قيمة الودائع. ففي حالات التضخم يعمل البنك المركزي على تقليل عرض النقود كوسيلة لتخفيض حجم الطلب أو الإنفاق الكلي عن طريق رفع نسبة الاحتياطي النقدي، مما يقلل من قدرة البنك التجاري على منح القروض والعكس في حالات الانكماش.

ثالثاً: سياسة سعر البنك أو سعر الخصم:

سعر الخصم هو السعر الذي يتقاضاه البنك المركزي مقابل إعادة خصم الأوراق التجارية والأدون الحكومية للبنوك التجارية، وهو يمثل أيضاً سعر الفائدة الذي يتقاضاه البنك المركزي من البنوك التجارية مقابل تقديم القروض لها. ففي حالات التضخم يعمل البنك المركزي على تخفيض الكمية المعروضة من النقود عن طريق رفع سعر الخصم، وهذا من شأنه أن يرفع سعر الفائدة الذي تتقاضاه البنوك التجارية من المقترضين، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب الاستثماري وبالتالي الإنفاق الكلي. والعكس في حالات الانكماش إذ يلجأ البنك المركزي إلى تخفيض سعر إعادة الخصم وبالتالي انخفاض سعر الفائدة لزيادة حجم الائتمان وكمية عرض النقود.

رابعاً: سياسة التأثير الأدي:

وتعني توجيه النصح للبنوك بعدم التوسع في تقديم القروض في حالات التضخم وارتفاع الأسعار مما يؤدي إلى تخفيض حجم الطلب الكلي والعكس في حالات الركود والانكماش الاقتصادي. وتتخذ هذه السياسة أشكال مختلفة كإرسال كتيبات للبنوك أو عمل لقاءات معها أو حتى تقديم تحذيرات لها.

المبحث الثانى مشكلة البطالة فى مصر

مقدمة:

تعد المشكلة الاقتصادية فى مصر ذات بعد ديموجرافى يتمثل فى تزايد عدد السكان مع ندرة الموارد وخاصة عنصر الأرض، حيث يتكدس سكان مصر فى منطقة وادى النيل والدلتا والواحات وتمثل جميعها نحو ٥% من مساحة مصر. ورغم انخفاض معدل الزيادة السكانية من ٣,٥% فى الخمسينيات الى نحو ٢,٧% فى بداية التسعينيات من القرن العشرين، الا أنها مازالت نسبة مرتفعة، خاصة اذا علمنا أنه فى ظل هذا المعدل يزيد سكان مصر بنحو مليون نسمة كل عشر شهور. ويدخل سوق العمل سنوياً نحو نصف مليون باحث عن العمل، فى سوق عمل يتميز بالجمود وعدم المرونة.

والمشكلة السكانية تعمل على استمرار البطالة الهيكلية بالرغم من جهود التنمية، فالذى يحدث هو أن الزيادة السكانية تلتهم منجزات التنمية وتقوضها. فهناك رصيد متجدد من البطالة الهيكلية مع تغير صفات العاطلين ومؤهلاتهم، وفى الخمسينيات والستينيات كان الشكل السائد للبطالة غالباً فى قطاع الزراعة، وفى السبعينيات والثمانينيات نجد البطالة بين الخريجين من التعليم العالى هى السائدة.

وتعد مشكلة البطالة من أهم وأخطر المشكلات التى تعاني منها معظم النظم الاقتصادية فى العالم وتؤدي إلى نتائج سلبية فى المجال الاقتصادى والاجتماعى وتعمل الحكومات على خفض معدلاتها والتخفيف من أثارها، وأصبحت مجال اختبار لقدرة النظام الاقتصادى على النمو بالسرعة الكافية لتوفير فرص العمل وإعادة تشغيل الوحدات العاطلة فى أقل قدر ممكن من الزمن. وتعمل الدول المتقدمة والنامية على مواجهة مشكلة البطالة، وهى تحدث فى الدول النامية لأسباب قصور النمو الاقتصادى عن ملاحقة النمو السكانى ونتيجة لعجز المدخرات المحلية عن تمويل الاستثمارات اللازمة لتوفير فرص العمل.

ويتوقف حجم القوي العاملة على حجم السكان وشكل الهرم السكانى، بينما تتوقف فرص العمل على مدى زيادة معدلات النمو. والبطالة هى زيادة القوي البشرية الراغبة فى العمل والتى تبحث عن فرص العمل المتاحة، فالبطالة هى تعطيل لجزء من قوه العمل فى الاقتصاد القومى، برغم القدرة والرغبة فى العمل والإنتاج، وتقاس فى العادة بمعدل يسمى معدل البطالة، وتحدث البطالة نتيجة لانخفاض الاستثمارات أو الهبوط فى دورة النشاط الاقتصادى نتيجة لحدوث الكساد أو للتغير فى التكنولوجيا أو التغير فى طلب المستهلكين أو عدم تأهيل العمالة بما يتناسب مع التغيرات فى سوق العمل، وتنتج البطالة عادة من اختلال سوق العمل لاعتبارات تتعلق بجانب الطلب وجانب العرض. وتحدث التكلفة الاقتصادية والاجتماعية للبطالة عندما لا يستطيع الاقتصاد توليد قدر كافى من الوظائف لكل من هو قادر ويرغب فى العمل.

والبطالة تؤدي إلى إهدار طاقة من الناحية الاقتصادية، وإلى عنف اجتماعى واضطراب سياسى فى بعض الأحيان، كما أنها تولد لدى الفرد الذى يعانيها شعوراً بالنقص بالإضافة إلى

الأمراض الاجتماعية الخطيرة كالزذيلة والسرقة والنصب والاحتيال، والفرد العاطل يشعر بالفراغ وعدم تقدير المجتمع فتتسأ لديه العدوانية والإحباط، والبطالة تحرم المجتمع من الاستفادة من طاقة أبنائه، وكذلك في الأسر التي يفقد فيها الزوج وظيفته فإن التأثير يمتد بدوره إلى الزوجات سلبيًا وينعكس الأمر على العلاقة الأسرية ومعاملة الأبناء.

ويتناول المبحث الثاني شرح مشكلة البطالة في مصر وأسبابها واقتراح استراتيجية قومية لعلاج مشكلة البطالة في أربعة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: تصنيف العمالة وأنواع البطالة في النظرية والتطبيق.

المطلب الثاني: تحليل لمشكلة البطالة في مصر.

المطلب الثالث: أسباب مشكلة البطالة في مصر.

المطلب الرابع: اقتراح استراتيجية قومية لمواجهة مشكلة البطالة في مصر.

المطلب الأول: تصنيف العمالة وأنواع البطالة في النظرية والتطبيق:

أولاً: البطالة في الفكر الاقتصادي:

(أ) مفهوم البطالة في الفكر الكلاسيكي:

فرقت المدرسة الكلاسيكية بين نوعين من البطالة، الأولى هي البطالة الاختيارية وهم الأفراد القادرون على العمل وليرغبون فيه عند الأجور السائدة رغم وجود وظائف لهم، والثانية هي البطالة الإجبارية وهي تشير إلى وجود أفراد قادرين على العمل وراغبين فيه عند الأجور السائدة وليجدونه. ويرى أصحاب هذه المدرسة أنه إذا ترك سوق العمل حراً دون تدخل فإن مرونة الأجور والأسعار تضمن تحقيق العمالة الكاملة عند وضع التوازن، بحيث أن كل فرد قادر على العمل ويرغب فيه عند أجر التوازن يجد فرصة عمل، وبالتالي لا توجد بطالة إجبارية وإذا وجدت بطالة فهي اختيارية.

ويقدر الفكر الكلاسيكي أن السبب الرئيسي في وجود البطالة في سوق العمل هو تدخل الحكومة أو النقابات العمالية من خلال تحديد حد أدنى للأجور أعلى من أجر التوازن، وفي هذه الحالة تحدث البطالة الإجبارية طالما أن التدخل أدى إلى جمود الأجر الحقيقي، ولكن النظرية الكلاسيكية فشلت في تفسير الكساد الكبير الذي حدث خلال الفترة من ١٩٢٩ إلى ١٩٣٣ أو علاجه بالرغم من انخفاض الأجور الحقيقية لمستويات دنيا حيث زادت البطالة واستمرت في مستويات مرتفعة.

(ب) مفهوم البطالة في الفكر الكينزي:

يرى الفكر الكينزي أن العامل المحدد لمستوى التوظيف ليس الأجر الحقيقي ولكنه مستوى الطلب الفعال، وأن البطالة تحدث لعدم كفاية الدخل القومي، مما يستلزم بالضرورة العمل على زيادته حتى يزيد الطلب الفعال ويكون كافياً للوصول إلى حالة التشغيل الكامل. وأوضح كينز أن العمالة الكاملة لا تتحقق إلا إذا كان الطلب الكلي كافياً لاستيعاب الناتج المحتمل وهو ناتج العمالة الكاملة، أما إذا كان الطلب الكلي أقل من المستوى اللازم لاستيعاب الناتج المحتمل تظهر فجوة انكماشية، وبالتالي تحدث بطالة إجبارية وتقاس هذه الفجوة بالفرق بين طلب العمالة الكاملة والطلب الفعلي للاقتصاد.

وزيادة الطلب الكلي بمقدار الفجوة الانكماشية يؤدي إلي زيادة الناتج الكلي أو الدخل الكلي وبالتالي توفير فرص عمل والوصول إلي طلب العمالة الكاملة، وقد رأي كينز أن الاقتصاد يمكن أن يتوازن في ظل وجود نسبة مقبولة من البطالة.

(ج) البطالة في الفكر الاقتصادي الحديث :

يسود في الفكر الاقتصادي الحديث أن البطالة تحدث نتيجة لأربعة أنواع هي: البطالة الاختيارية والبطالة الهيكلية والبطالة الدورية والبطالة المقنعة، ونشرحها فيما يلي:

(١) البطالة الاحتكاكية **Frictional Unemployment** :

هي البطالة الناشئة عن تغيرات ثابتة في الاقتصاد تمنع العمال المؤهلين العاطلين من الالتحاق بفرص العمل المتاحة. وهي تحدث نتيجة نقص المعلومات الكاملة لكل من الباحثين عن فرص العمل، وأصحاب الاعمال، كما تحدث بسبب الوقت الذي يقضيه الباحثون عن العمل للحصول على فرصة العمل. فالبطالة التي تحدث عن طريق التغير الثابت في سوق العمل يطلق عليها البطالة الاحتكاكية وهي تحدث لسببين هما: نقص معلومات أصحاب الأعمال عن العمال المتاحة والكفاءات اللازمة لأعمالهم، ونقص معلومات العمال عن فرص العمل المتاحة من قبل أصحاب الأعمال.

وهكذا فإن السبب الأساسي للبطالة الاحتكاكية هو نقص المعلومات، فعدد فرص العمل ربما يتناسب وعدد الأشخاص الباحثين عن العمل، وكذلك مؤهلات الباحثين عن العمل ربما تلائم احتياجات الأعمال من تلك المؤهلات. ومع ذلك تظل البطالة الاحتكاكية قائمة لأن المؤهلين من الباحثين عن العمل يحتاجون الى وقت وبذل كثير من النفقات للتعرف على الوحدات التي تطلب خدماتهم، والعكس صحيح. وأصحاب الأعمال الذين يبحثون عن عامل جديد نادرا ما يوظفون أول عامل يتوجه الى مكتب العمل التابع لهم. فهم يريدون الحصول على أفضل عامل متاح لهم لتحقيق أهدافهم. ذلك أن تشغيل عمال غير أكفاء أمر عالى التكلفة.

وقد يكون تحديد العمالة المطلوبة أحيانا ذا تكلفة كبيرة. وعلى هذا فإن أصحاب الأعمال يبذلون الوقت والموارد في محاولة للحصول على العمال الذين تتناسب مؤهلاتهم مع فرص العمل لديهم. كما أن الأفراد الباحثين عن العمل لا يلتحقون بأول فرصة عمل متاح لهم، انهم أيضا يبحثون عن فرص العمل البديلة المتاحة لهم ليختاروا من بينها أفضل الفرص التي تناسبهم. انهم يبذلون تكلفة البحث عن العمل واجراء المقابلات أو الاختبارات بهذا الشأن، وطرق ابواب مكاتب التشغيل، كل هذا من أجل الاختيار بين الفرص المتاحة. وكما يجد الباحثون عن العمل الكثير من فرص العمل البديلة المتاحة لهم، فإن الفوائد المحققة من البحث عن فرص عمل أخرى اضافية تتناقص. وفي نهاية الأمر فإن العمال في حالة البطالة يقررون أن الفائدة من البحث عن العمل، أى فرص عمل أخرى غير تلك التي قاموا بها، لاتساوى التكلفة المبذولة في سبيل ذلك، ويختارون أفضل البدائل الموجودة أمامهم. كل هذا يستغرق وقتا، وخلال ذلك الوقت فإن الباحثين عن العمل يشكلون البطالة الاحتكاكية في الاقتصاد.

السياسات التي تؤثر على تكاليف وفوائد البحث عن عمل تؤثر كذلك على مستوى البطالة الاحتكاكية. فإذا تناقصت تكلفة البحث عن فرصة العمل بالنسبة للعامل، فإنه سوف يبذل وقتا أطول في البحث عن العمل، ذلك أن تعويضات البطالة المرتفعة مثلا تجعل استمرار البحث عن فرص العمل

المرغوبة أقل تكلفة. وعلى هذا فان أى زيادة فى هذه التعويضات سوف تجعل العمال يزدون من الوقت المبذول فى البحث عن فرص العمل، وبناء على ذلك يتزايد معدل البطالة الاحتكاكية. وعلى النقيض من ذلك فان أى تحسن فى تدفق المعلومات عن العمل سوف تنقص الفوائد المحققة من بذل وقت أطول فى البحث عن عمل. ومع بقاء العوامل الأخرى ثابتة فان الطرق المحسنة لنشر المعلومات عن فرص العمل بين العمال العاطلين تتيح لهم أن يختاروا من بين الفرص البديلة المتاحة بسرعة وكفاءة أكثر. وعلى هذا فان بعض الاقتصاديين يعتقدون بأن انشاء بنك قومى للمعلومات الخاصة بفرص العمل سوف ينقص الوقت الذى ينفق فى البحث عن العمل ويقلل من البطالة الاحتكاكية.

اذن تشير البطالة الاحتكاكية إلى وجود أفراد بدون عمل وقادرين عليه ويبحثون عنه أو عن وظيفة أفضل من سابقتها، وهذا النوع من البطالة يعتقد أنها حتمية وتمثل جزء مرغوب فيه، حيث ينتقل العمال بإرادتهم بين الوظائف المختلفة نتيجة للرغبة فى زيادة الأجر أو زيادة الإنتاجية، وهذا يؤدي إلى زيادة الدخل وتوفير نوعية وحصص عمالة أفضل من الموارد البشرية، وبالتالي يتحقق نمو فى الناتج القومى والذي يؤدي إلى خلق فرص عمل إضافية. وعادة ما تكون فترات البطالة الاحتكاكية بين الأفراد هي قصيرة الأجل ومن العوامل التي تؤثر فيها هو مدى توفر المعلومات عن سوق العمل وسوق العمالة وتكلفة البحث عن فرصة العمل، وبالتالي السمة المميزة للبطالة الاحتكاكية هي أنها مؤقتة وأن الاحتكاك لسوق العمل لابد من أن يسمح بوجود الوظيفة المناسبة.

(٢) البطالة الهيكلية **Structural Unemployment** :

هي البطالة الناشئة عن تغيرات هيكلية فى الاقتصاد ويترتب عليها انعدام التوافق بين الأعمال المتاحة والعمال الراغبين فى العمل وتستمر فرص العمل قائمة لأن العمال غير المشتغلين لا تؤهلهم امكانياتهم للالتحاق بها. وهناك أسباب كثيرة للبطالة الهيكلية. فالتغيرات الحركية فى الطلب قد تغير مستويات المهارات المطلوبة لبعض الأعمال. حيث تتقدم بعض المهارات بينما يتزايد الطلب على البعض الآخر بحيث لا يكفى المعروض منه للوفاء بذلك الطلب المتزايد.

كما أن تدفق العمال صغار السن قليلى الخبرة والذين لا تلائم امكانياتهم مع فرص العمل المتاحة قد يكون سببا فى البطالة الهيكلية. والتغيرات المفاجئة فى الانفاق على الدفاع وأوجه الانفاق الحكومى الأخرى كثيرا ما تشجع على تزايد الطلب، وتزايد فرص العمل فى مجال ما، بينما ينتج عنها فائض عرض وبطالة فى مجال آخر. والعوامل التنظيمية، مثل قوانين الحد الأدنى للأجور، تضعف دوافع وحدات قطاع الأعمال لتوفير فرص التدريب الذى يتطلب تحسين العلاقة بين فرص التدريب الذى يتطلب تحسين العلاقة بين فرص العمل المتاحة والعمال الموجودين.

كذلك فان البطالة الهيكلية ربما تتأثر أيضا بكل من عمر وجنس قوة العمل، وتدفق الشباب من العمال يؤدي الى تزايد البطالة الهيكلية، لأن شباب العمال يغيرون أعمالهم كثيرا وتكون لديهم الرغبة فى الانتقال من قوة العمل الى التعليم والعودة مرة أخرى الى قوة العمل، بدرجة أكبر من غيرهم من العمال الكبار. وعلى ذلك فان معدل البطالة بين الشباب يتزايد عنه بالنسبة لكبار السن، وإذا كانت نسبتهم كبيرة من اجمالى قوة العمل فانهم سوف يرفعون المعدل الكلى للبطالة الى أعلى. وبنفس الطريقة فان تزايد العائلات ذات المصدر المزدوج للكسب سوف يؤدي الى تزايد معدل البطالة. فعندما

يعمل كل من الزوج والزوجة فانه يصبح من السهل على أى منهما تغيير الاعمال، وقضاء فترة أطول فى البحث عن عمل، والانتقال بين قوة العمل والتعليم مثل القيام بالعمل المنزلى أو تربية الاطفال. كما أن تغيير أحد الزوجين لعمله قد يقتضى تغيير قرينه أيضا للعمل الذى يمارسه.

وتنشأ البطالة الهيكلية من قصور الطاقات الانتاجية المتوفرة فى الاقتصاد القومى عن استيعاب من يرغبون فى العمل، وتعتبر من مؤشرات التخلف الاقتصادى. وتشير البطالة الهيكلية إلى ذلك النوع الذى يحدث نتيجة لتغيرات هيكلية فى الاقتصاد بحيث تصبح مؤهلات العمالة غير متوافقة مع فرص العمل المتاحة، ويحدث هذا النوع نتيجة للانخفاض الحاد والكبير فى طلب المستهلكين، حيث ينكمش الطلب على الصناعات التقليدية ويزداد الطلب على الصناعات الحديثة فتزداد معدلات البطالة فى الأولى دون إمكانية استيعاب هذه البطالة فى الثانية، أو قد تحدث نتيجة لإحلال التكنولوجيا والتي تحدث تغيير فى هيكل أو تركيب الطلب الكلى على العمالة وبالتالي عدم قدرة قوة العمل على الاستجابة جزئياً أو كلياً إلى الهيكل الجديد للطلب على العمل، حيث يؤدي التغير التكنولوجي إلى استخدام فنون إنتاجية جديدة ونوعيات جديدة من السلع تحل بدلاً من القديمة، ويترتب على ذلك فقد فرص عمل حيث أن العمال القدامى ليستطيعوا التكيف فى الأجل القصير مع فرص العمل الجديدة التي أحدثتها التكنولوجيا لاختلاف قدراتهم أو مؤهلاتهم. والاختلاف الهام بين البطالة الاحتكاكية والبطالة الهيكلية هو أن العمال الموجودين فى بطالة احتكاكية لديهم مهارات مرتفعة بينما العمال الموجودين فى بطالة هيكلية غير مؤهلين للعمل إلا بعد إعادة التدريب والتعليم الإضافي.

(٣) البطالة الدورية Cyclical Unemployment :

البطالة الدورية هى البطالة الناشئة عن الركود Recesson فى قطاع الأعمال وعدم كفاية الطلب الكلى على العمل. وتحدث البطالة الدورية عندما تتناقص مبيعات قطاع الأعمال وينكمش الناتج القومى الاجمالى، ويحدث تناقص فى الطلب على العمل على المستوى الكلى. وقد رأينا سابقا أنه عندما يتناقص الطلب على بعض الصناعات، بينما يزداد على صناعات أخرى تنشأ من البطالة الاحتكاكية ما دام العمال واصحاب الأعمال لا تتوفر لديهم معلومات كافية عن فرص العمل المتاحة والعمال الذين يمكن تشغيلهم. ويساعد نقص المعلومات أيضا فى تفسير ما يؤدي اليه انخفاض الطلب الكلى على العمل من بطالة. فعندما يتناقص الطلب على العمل فان بعض العمال يسرحون من العمل أو لا يجدون فرصة العمل عند معدل الأجر السائد. وفى البداية فان العمال يكونون غير متأكدين مما لو كانوا قد ابعدوا عن العمل بسبب تحول معين فى الطلب عن انتاج صاحب العمل السابق أو بسبب انخفاض عام فى الطلب الكلى. وفى ظل عدم التحقق من تدهور توقعاتهم، فانهم يستمرون فى البحث عن عمل بنفس الأجر السابق، لذلك تتزايد البطالة.

يتضح من ذلك أن التناقص فى الطلب الكلى، يؤدي الى انخفاض مستوى العمالة اذا لم يتناقص معدل الأجر، وحيث أن العمال يتوقعون أن يجدوا فرص عمل عند الأجر المرتفع فانهم لايقبلون الأجر المنخفض فى البداية وتنتج بطالة دورية. وإذا كانت البطالة احتكاكية فان العمال يكونون قادرين على ايجاد فرص عمل بسرعة بنفس معدل الأجر السابق أو قريبا منه، أما لو أن

البطالة قد نشأت بسبب تناقص الطلب الكلي، فان بحث الكثير من العمال عن العمل بنفس معدل الأجر السابق يكون غير ذي جدوى. ويكون امد البطالة بالنسبة لهم أطول مما يتوقعون.

ومع الوقت فان العمال العاطلين يخفضون توقعاتهم ويقبلون اجراء تخفيضات على أجورهم. ومع ذلك فقد يتزايد انخفاض الطلب الكلي في نفس الوقت الذي انخفضت فيه توقعات العمال ومن ثم قد يستمر المستوى المرتفع للبطالة الدورية أو يزداد الأمر سوءا. وبعد توقف الطلب الكلي عن الانخفاض يحدث انخفاض تدريجي في البطالة الدورية حيث تكون توقعات العمال عن فرص العمل أكثر واقعية. فكلما كان انخفاض الطلب الكلي أكبر، كان انخفاض الأجور اللازم للتخلص من البطالة الدورية أعظم، وكان الوقت اللازم ليقوم العمال بتعديل توقعاتهم عن الأجور وفقا للمعدل المنخفض أطول. على أن الانخفاض الكبير في الطلب الكلي سوف يؤدي الى زيادة حادة في معدل البطالة، وامتداد فترات البطالة أكثر من المعدل العادي.

فالبطالة الدورية هي التي تحدث نتيجة للتذبذب في الدورات الاقتصادية وتحدث نتيجة لانخفاض الطلب الكلي أو الإنفاق الكلي، وبالتالي كلما انخفضت الدورة الاقتصادية كلما انخفض الناتج الكلي وازدادت معدلات البطالة وهذا يحدث في فترات الركود والكساد حيث ينخفض الناتج ويظل مستوي الأسعار مرتفعاً في حالة الركود وينخفض في حالة الكساد، وذلك مثلما حدث في فترات الركود في الاقتصاد العالمي في الفترة من ١٩٢٤ إلى الفترة ١٩٢٧، وحدث الكساد العالمي الكبير سنة ١٩٣٣ والذي قوض الأنشطة الاقتصادية وأدى إلى ظهور نسب بطالة مرتفعة وحدث الكساد العالمي الكبير.

ويري بعض الاقتصاديين أن هذا التذبذب في الدورة الاقتصادية ناتج عن السياسات المقيدة المؤدية إلى الانكماش أو إلى ارتفاع معدلات التضخم أو إلى الاختلاف في القرارات والنظم الاقتصادية، ويرى فريق آخر أن السبب يرجع إلى اكتشاف المبتكرات الحديثة والتي تؤدي بالاستثمار في إنتاجها حالة من الرواج، وبالتالي توفير فرص العمل، وفي حالة عدم وجودها ينخفض الناتج وتنخفض فرص العمل وتحدث البطالة. ويرى فريق ثالث أن الرواج يتحقق خلال فترات الحروب حيث يشتد الطلب على سلع ومعدات القتال وبالتالي يتحقق الرواج ويزداد الطلب على العمل وبعد انتهاء فترة الحرب ينخفض الطلب على العمال وبالتالي تحدث البطالة الدورية.

(٤) البطالة المقنعة:

البطالة المقنعة تحدث في حالة وجود بعض الأشخاص في وظائف يتقاضون عنها أجور بينما لا يضيفون إلى الإنتاجية، والاستغناء عنهم لا يؤثر على حجم الإنتاج. وينتشر هذا النوع من البطالة في الدول ذات التضخم السكاني، وفي الأجهزة الحكومية الكبيرة وفي وحدات الإنتاج المملوكة للدولة حيث يتم التشغيل لأغراض اجتماعية وسياسية، وهذا يعني أن البطالة المقنعة تحدث عندما يوجد عدد من العمال يفوق العدد المطلوب للعمل بحيث اذا تم سحب هذا الفائض فلن يؤثر ذلك على كمية الإنتاج. فالبطالة المقنعة تشير إلى الحالة التي يمكن فيها الاستغناء عن عدد من العمال دون أن يؤثر ذلك على الناتج الكلي ومن ثم هي الحالة التي تنخفض فيها الإنتاجية الحدية إلى الصفر. وقد أشار ديفيد

ريكاردو الى البطالة المقنعة فى عرضة " لقانون تناقص الغلة" الذى ينطبق على الدول الفقيرة والمتخلفة ولكن هذا النوع انتشر فى النظم الاشتراكية وفى الجهاز الادارى الحكومى خاصة فى الدول النامية.

ثانيا: تصنيف العمالة والبطالة طبقا لمنظمة العمل الدولية:

البطالة وفقا للمفهوم الاقتصادى العلمى هى الحالة التى لا يستخدم فيها المجتمع قوة العمل فيه استخداما كاملا. ووفقا لذلك يوجد بعدين للبطالة: الأول هو عدم الاستخدام الكامل لقوة العمل، والثاني عدم الاستخدام الأمثل لقوة العمل. وطبقا لذلك قامت منظمة العمل الدولية ILO بتصنيف العمالة وتحديد البطالة كما يلى:

(أ) العاملون بلا أجر نقدي:

ويقصد بهم خاصة العاملين بالزراعة وابنائهم فى الريف، أما فى المدن فيمكن أن يضم اليهم الصبية العاملين لدى الحرفيين وذلك لضالة الأجر الذى يحصلون عليه ولأنهم يتعلمون حرفة. وفى الدول النامية الافريقية تعد هذه الفئة من العاملين أغلبية القوى العاملة فى المجتمع وتصل الى حوالى ٩٠%، فكما زاد نصيب الزراعة فى القوى العاملة زاد الوزن النسبى لهذه الطائفة من العاملين.

(ب) العاملون النظاميون:

والعاملون النظاميون هم عكس المجموعة السابقة، وتشمل العاملون فى الحكومة والشركات فى ظل عقود عمل توفر قدر كبير من الاستقرار فى العمل وثبات الدخل، وتفتح فرص الترقى وزيادة الأجر، وتوفر التأمين الاجتماعى. ومصدر البيانات لهذه الفئة وزارة القوى العاملة. وقضية البطالة فى مصر ترتبط أساسا بضيق فرص العمل النظامى وعجزها عن استيعاب خريجي التعليم العالى والمتوسط.

(ج) العاملون مقابل دخل منخفض:

العاملون مقابل دخل منخفض أى يحصلون على دخل يقل عادة عن دخل العامل فى القطاعات النظامية Formal Sector، وتضم هذه المجموعة العمالة الموسمية أو العارضة فى قطاع التشييد والمشروعات الكبرى، والعاملون بالقطعة لتوزيع منتجات شركات محلية مرتبطة بشركات عالمية مثل كوكاكولا أو المنظفات الصناعية والصابون والسجائر، كذلك عمال المصانع الصغيرة. وهذه المجموعة تعتبر جزء أساسى فى القطاع غير المنظم Informal Sector الذى يتميز بانخفاض الدخل وعدم استقرار العمل والحرمان من التأمينات الاجتماعية والتنظيم النقابى.

(د) المهمشون Marginalists:

وهم أفراد فى سن العمل ويرغبون فيه، الا أنهم لاينجحون فى الارتباط فى عمل ثابت أو مهنة محددة، وهم على هامش العملية الانتاجية الاجتماعية، بمعنى أن اختفاؤهم لايؤثر على معدلات الانتاج السائدة فى المجتمع. ويشيع فى اوساط المهمشين فقدان الشعور بالانتماء والجريمة وتعاطى المخدرات والمسكرات والسرقة والدعارة، وجرى تصنيف المهمشين فى الفئات التالية:

١ - احتياطي العمالة الاحتمالي **Latent Labour Reserve**:

وهذه الفئة من الممكن أن تجذبها فرص العمل الجديدة التي يمكن أن تتيحها التنمية في شكل عمل عارض، مثل ربات البيوت اللاتي يعملن بالقرب من منازلهم أو الريفيون الذين يحضرون الى المدينة للعمل في قطاع التشييد مؤقتاً ثم يعودوا الى قراهم بعد انتهاء المشروع.

٢ - احتياطي العمل العائم **Floating Labour Reserve**:

وأفراد هذه الفئة يعيشون فترات عمل تتبعها فترات بطالة ثم عمل وهكذا. مثل عمال التراحيل، وهذه الفئة مثل سابقتها تعمل على عدم ارتفاع الأجور.

٣ - احتياطي العمل النشط **Active Labour Reserve**:

وهم المسجلون كطالبي عمل وهذه الفئة تظهر في عمليات حصر البطالة كما في القرارات الرسمية ومسح القوى العاملة، واغلبها من الشباب.

٤ - فائض السكان الراكد **Stagnant Surplus Population**:

وأفراد هذه الفئة في حالة بطالة طويلة الأمد ومن لا يقدرّون بسبب عضوى أو نفسى على العمل، غير مؤهلين لحرفة معينة، أميون يعانون من المرض وسوء التغذية. وهؤلاء المشردون وأطفال الشوارع محل احتقار اجتماعى ومرتع للجريمة والانحلال الخلقي والأسرى وبؤرة للجريمة واثارة الشغب. وتزايد الفئات المهمشة يرجع الى فشل برامج التنمية المتبعة فى معظم دول العالم الثالث.

ويشير مفهوم قوة العمل إلى أولئك القادرين من الناحية الصحية والبدنية على العمل وتبلغ أعمارهم خمسة عشر عاماً فأكثر ذكوراً وإناثاً، سواء أكانوا ضمن المشتغلين أم المتعطلين. وهذا التعريف يخرج بالطبع جميع الملحقين بالمراحل الدراسية والقائمين بالأعمال المنزلية وغير القادرين على العمل والمحالين على التقاعد أو غير المشتغلين ولا يبحثون عن عمل وليس لديهم الاستعداد للعمل. ويتحدد حجم البطالة من خلال احتساب الفارق بين حجم مجموع قوة العمل وحجم مجموع المشتغلين. أما نسبة البطالة فتحسب بقسمة حجم البطالة على إجمالي قوة العمل ذكوراً وإناثاً مضروباً في مائة، وذلك وفقاً للمعادلة التالية:

$$\text{نسبة البطالة} = \frac{\text{عدد العاطلين}}{100} \times 100$$

إجمالي القوى العاملة

ومن الأهمية الإشارة إلى أن نتائج المعادلة السابقة ومخرجاتها تتأثر بعاملين رئيسين، الأول ذو علاقة بتحديد العمر الزمني المصرح به رسمياً لدخول قوة العمل. أما العامل الثاني فيتعلق بتحديد فترة الانقطاع عن العمل، التي بموجبها يمكن اعتبار الفرد عاطلاً عن العمل. وسبق توضيح هذين العاملين وبلورتهما وفقاً لهدف هذه الدراسة.

ثالثاً: مفهوم العمالة الكاملة **Full Employment**:

تهدف معظم دول العالم الى الوصول الى العمالة الكاملة، وأصبح من أولويات السياسة الاقتصادية أن تعمل الحكومات على الوصول الى العمالة الكاملة، ومازالت كل الآراء تدعم أهداف

هذه السياسة. ولكن ماذا تعنى العمالة الكاملة ؟ ان هذا الاصطلاح غامض الى حد ما. ولعله من الواضح الآن أن شيئاً من البطالة يحدث حين يقضى العمال وقتاً فى البحث عن فرص العمل المتاحة أمامهم، وفى اثناء ذلك الوقت يعتبرون فى حالة بطالة. كذلك فان أصحاب الأعمال يقضون وقتاً فى اختيار العمال الذين يحتاجونهم من بين العمال الموجودين. والبحث عن الفرصة المناسبة للعمل من قبل العمال أو على العمال المؤهلين للمهام المطلوبة من قبل أصحاب الأعمال فى معظمها عملية تنسم بالكفاءة حيث تؤدى الى التوفيق بين مهارات العاملين والمهارات اللازمة لتنفيذ الأعمال الانتاجية، أى تؤدى الى تخصيص أفضل القوى العاملة. وليس يخفى أنه عندما يتحدث معظم الناس عن العمالة الكاملة فانهم لايعنون بذلك انعدام البطالة تماماً أى تكون البطالة صفراً. حيث أن جزءاً من البطالة يعكس تغيرات سوق العمل. ولكن كم يكون ذلك الجزء من البطالة الناشئ عن حركية سوق العمل ؟

ويعرف علماء الاقتصاد العمالة الكاملة بأنها مستوى العمالة الذى يتحقق من الاستخدام الكفء لقوة العمل المدنية، مع السماح لمعدل عادى من البطالة ينتج أساساً عن التغيرات الديناميكية والظروف الهيكلية للبنان الاقتصادى. وفى الاقتصاد الأمريكى كمثال فانه يصل الى مرحلة العمالة الكاملة عندما تصل نسبة العمالة الى حوالى ٩٥% من اجمالى قوة العمل.

وحتى لو أن المفهوم الاقتصادى للعمالة الكاملة ليس محدداً تماماً، الا أنه يجسد الفكرة التى مؤداها بانه فى وقت ما يوجد بعض من المعدل العادى للبطالة فى الاقتصاد الديناميكي المتغير. وهذا المعدل العادى من البطالة ينتج عن عناصر احتكاكية وهيكلية ويستمر عبر المستقبل. ومع ذلك فهو ليس ثابتاً. ذلك فان التغيرات فى تركيب قوة العمل وكذلك فعالية المنظمات النقابية والسياسية سوف تؤثر على هذا المعدل.

ولا يغيب عن الذهن أن السياسات العامة تؤثر على المعدل العادى للبطالة، فقد تؤدى بعض السياسات الى زيادة المعدل العادى للبطالة، ومثال ذلك مايلى:

(أ) السياسات التى تشجع العمال على رفض عروض العمل، مع استمرار البحث عن فرص عمل أخرى.

(ب) السياسات التى تمنع أصحاب الأعمال من تقديم عروض عند معدلات الأجور التى تمكنهم من توفير فرص العمل والتدريب للعمال الاقل مهارة.

(ج) السياسات التى تعمل على تخفيض تكلفة الفرصة البديلة لأصحاب الأعمال فى استخدامهم لتسريح العمال كوسيلة لتعديل معدلات الانتاج بما يزيد من المعدل العادى للبطالة.

وهذا يعنى أن معدل العمالة الكاملة، أى المعدل الفعلى للتوظيف الذى يمكن تحقيقه وتعزيزه فى المستقبل خلال الأوقات العادية، يتوقف على اتجاهات السياسة العامة الى حد بعيد. وبدون الاقلال من أهمية العمالة الكاملة، فانه يجب ألا ينسى بأن العمالة وسيلة لتحقيق غاية. فتشغيل القوة العاملة هو السبيل الى انتاج السلع والخدمات المرغوبة. لذلك تصبح العمالة الكاملة مفهوماً لامعنى له اذا كانت تعنى العمل فى أعمال غير انتاجية. أما هدف العمال الكاملة الواضح فهو العمالة المنتجة، أى العمالة التى يتولد عنها سلع وخدمات يرغبها المستهلك بأدنى تكلفة ممكنة.

رابعاً: الناتج القومى الاجمالى الفعلى والمحتمل وعلاقته بمعدل البطالة:

لو أن اقتصادا ما يسعى الى تحقيق الناتج القومى المحتمل فان تحقيق العمالة الكاملة يصبح هدفاً أساسياً. وعندما يزيد المعدل الفعلى للبطالة عن المعدل العادى، فان الناتج الفعلى للاقتصاد يهبط عن الناتج المحتمل، وذلك لأن بعض الموارد الانتاجية التى يمكن توظيفها تكون مستخدمة على نحو أقل كفاءة.

والناتج المحتمل هو مستوى الناتج الذى يمكن تحقيقه وتعزيزه فى المستقبل فى ضوء مستوى معين لقوة العمل، والانتاجية المتوقعة للعمل، والمعدل العادى للبطالة الذى يتناسب مع العمل الكفء لسوق العمل. وقد يختلف الناتج الحقيقى عن الناتج المحتمل خلال فترات من الزمن. ويعرف علماء الاقتصاد الناتج المحتمل بأنه كمية الناتج المتوقعة فى ظل العمالة الكاملة. أنه لايمثل اذن المستوى الاقصى المطلق للانتاج الذى يجب أن يتحقق فى زمن الحرب، أو غير ذلك من الفترات التى تنسم بمستوى غير عادى من الطلب الكلى، ولكنه ذلك الانتاج الذى يمكن تحقيقه من خلال زيادة معدلات الاستخدام فى ضوء الظروف العادية جداً.

والمفهوم الخاص بالناتج المحتمل Potential Output يشمل فكرتين أساسيتين هما:

أ. الاستخدام الكامل للموارد بما فى ذلك العمل.

ب. الاقتصاد ذو القدرة المقيدة على زيادة العرض. وعلى ذلك فالناتج المحتمل قد ينظر اليه على أنه الحد الاقصى لمستوى الناتج الذى يتناسب مع الموارد المتاحة واجراءات تنظيمية معينة.

وتتضمن تقديرات مستويات الناتج المحتمل ثلاثة عناصر أساسية وهى: حجم قوة العمل وانتاجية العمل، والمعدل العادى للبطالة. وحيث أنه لايمكن توقع هذه العوامل بشكل مؤكد، فليس هناك اتفاق بين الاقتصاديين على معدل الانتاج المحتمل للاقتصاد الأمريكى. واعتمادا على توقعات الناتج المحتمل نجد أن تطور الاقتصاد الأمريكى بعد الحرب العالمية الثانية يوضح أنه أثناء الخمسينيات كان معدل البطالة أعلى من المعدل العادى ووجدت الطاقة العاطلة لأن مستوى الطلب الكلى كان غير كاف لتحقيق العمالة الكاملة. وكانت الفجوة بين الناتج القومى الاجمالى المحتمل، والواقعى كبيرة اثناء فترات الركود.

المطلب الثانى: تحليل لمشكلة البطالة فى مصر:

يشكل عنصر العمل أهم عناصر الإنتاج، باعتباره العنصر القادر على تحقيق التفاعل بين باقى عناصر الإنتاج لخلق الإنتاج السلى والخدمى. وقوة العمل بهذا المعنى هى العنصر الإنتاجى الحاسم أو هى الشرط الضرورى لتحقيق التنمية الاقتصادية والتقدم الشامل فى أية دولة. ونظرا لأن قوة العمل هى عنصر إنسانى، فإن عملها أو تعطّلها له أبعاد اقتصادية وسياسية واجتماعية. كما أن إنتاجيتها التى تتحدد بمستواها التعليمى والمهارى وبمدى حداثة الفن الإنتاجى الذى تعمل فى إطاره وبالذات مدى حداثة الآلات التى تستخدمها ومدى كفاءة النظام الإدارى ومدى تطور البنية الأساسية والخدمات المساعدة. هذه الإنتاجية تشكل عاملا محددًا رئيسيا للقدرة التنافسية لأى اقتصاد.

وتتزايد الوطأة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للبطالة، كلما تركّزت فى المتعلمين وفى الفئات العمرية التى تتدرج تحت تصنيف الشباب، حيث تكون الطاقة المهدرة من عنصر العمل أكثر كفاءة وقدرة على العمل، كما أن حيويّتها السياسية تكون أعلى ويكون استعداد هذه الفئات للعنف السياسى والجنايى أعلى بحكم السن الصغيرة والخبرة الحياتية المحدودة والإحباط الشديد الذى تولده حالة البطالة، والتى تصدم كل طموحات الشباب بعنف وبلا هوادة. كذلك، فإن جانبًا كبيرًا من الشباب المتعطّلين، يكون فى مرحلة تكوين المستقبل المهني والحياة المستقلة على المستوى الاجتماعى، وبالتالي يشكل التعطل، إطالة لأمد استمراره فى حالة اعتماد على أسرته أو بمعنى آخر، بقائه عالة عليهم، وهى حالة تخلق توترات اجتماعية أسرية، فضلا عما تخلقه من نقمة من جانب الشباب المتعطّلين تجاه الدولة المقصرة فى حقهم وتجاه المجتمع عموما، وأحيانا، تجاه الطبقة العليا من رجال الأعمال الذين ينظر إليهم الكثيرون على أنهم يملكون الكثير وتقدم لهم الدولة الكثير فى الوقت الذى لا يقومون فيه بدور مؤثر فى تشغيل الاقتصاد وخلق فرص العمل.

تعد مشكلة البطالة من أهم وأخطر المشكلات التى تواجه المجتمع المصرى، وتعد البطالة مشكله اقتصادية واجتماعية ذات أهمية كبيره لأن تفاقمها يؤدى إلى حدوث اضطراب وخلل كبير فى المجتمع. وتتجلى خطورة هذه المشكلة فى التزايد الكبير الذى يحدث فى عدد العاطلين وأيضا فى نوعية هذه المشكلة، لأن معظم العاطلين أو غالبيتهم فى المجتمع المصرى من ذوى المؤهلات العالية أو المتوسطة، وتظهر خطورة هذا النوع من البطالة فى أن هذه الفئة هى الأكثر وعيا وطموحا فى المجتمع، ووجودهم فى هذا الوضع قد يجعلهم أكثر إحباطا وتمردا بالإضافة إلى أن الدولة تتفق الكثير على تعليم هؤلاء دون أن تجنى منهم أى فائدة تذكر، كما أن البطالة لا تؤثر فقط على الأفراد العاطلين بل أنها تمتد أيضا إلى أسرهم ويظهر ذلك فى انخفاض دخل الأسرة وتدهور الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والنفسية لأسر العاطلين.

وتساهم مجموعة من العوامل الخارجية فى إضعاف معدلات الاستثمار، وبالتالي تؤدى لزيادة حجم البطالة. من هذه العوامل انخفاض الحصيلة من بيع البترول المصرى نتيجة لانخفاض أسعارها إلى جانب قلة حجم الصادرات المصرية الأخرى. يضاف إلى ذلك تفاقم مشكلة ديون مصر الخارجية، وزيادة أعباء خدمة الدين مع ما صاحب ذلك من قيود على قدرة مصر على الاقتراض. كل هذه عوامل وأسباب ساهمت فى تفاقم مشكلة البطالة واتخذت مشكلة البطالة أبعادا اقتصادية وسياسية واجتماعية.

وسوف نتناول دراسة تطور حجم ونوعية البطالة في مصر وأسبابها واقتراح استراتيجية قومية لعلاج مشكلة البطالة في مصر.

أولاً: بعض المشاكل الإحصائية بشأن معدل البطالة ومعدل العمالة البطالة في مصر:

(١) مشكلة تعريف البطالة ومن لا يعمل:

ان تعريف من لا يعمل لا يخلو من الغموض والالتباس، حيث أن الأفراد الذين يحسبون ضمن البطالة هم الأفراد الذين يمكنهم العمل ويبحثون، وعمال ينتظرون العودة الى العمل الذى فصلوا منه. وهذا يمكن أن يؤدي الى بعض المظاهر المتناقضة، وعلى سبيل المثال فان الشخص الذى يترك البحث عن عمل لأن جهوده فى البحث عن عمل لاتجد تشجيعا لا يعد عاطلا، ومن ناحية أخرى فان العامل الذى يحصل على استعناء بسبب اجازة طويلة لظروف خاصة ويتقاضى تعويضات البطالة يعد عاطلا.

وعلى هذا فانه يمكن القول أن الاصطلاح الاحصائى للبطالة يؤدي الى أمرين:

أ. استبعاد اشخاص رغم تفضيلهم للعمل أو العمل فترة اطول.

ب. احتساب اشخاص تشملهم العمالة ولكنهم غير جادين فى البحث عن عمل.

وهكذا نجد عمالا لا يسعون للبحث عن عمل بسبب توقعاتهم التشاؤمية ولكنهم لا يحسبون ضمن البطالة لمجرد انهم لا يبحثون بجدية عن العمل. وليس ثمة ريب أن هؤلاء العمال الذين تخبى امالهم يشكلون نسبة كبيرة من القوة العاملة خلال الكساد الشديد. والاشخاص الذين يعودون لاستكمال تعليمهم بالجامعات والمدارس لا يعدون فى حالة بطالة لمجرد انهم لا يجدون عملا. ونفس الشئ بالنسبة لمن يعملون بعض الوقت ويرغبون فى العمل طول الوقت يفضل وصفهم بأنهم فى حالة عمالة عن وصفهم بالبطالة حتى لو كانوا يعملون ساعة واحدة فى الأسبوع. وهؤلاء الأشخاص لا يعملون كل الوقت بكل تأكيد اذا لم يكونوا عاطلين.

ومن جانب آخر فان بعض الأشخاص يصنفون على انهم فى بطالة اذا لم يكونوا جادين فى البحث عن العمل فى السوق. فالفرد الذى يرفض العمل المتاح له لأنه أقل جاذبية من الجمع بين العمل المنزلى مع الاستمرار فى البحث عن عمل والحصول على تعويض البطالة. والاستفادة من البرامج الحكومية للرعاية، يعد ضمن البطالة. ومن ناحية أخرى فان التسجيل للعمل بهدف الاحتفاظ بالدعم والمساعدات يزيد غموض احصاءات البطالة فبعض الأفراد يسجلون أنفسهم ومن ثم يحسبون ضمن البطالة بهدف أساسى هو الاحتفاظ بدعم الغذاء والمساعدة.

(٢) : مشكلات تفضيل الأخذ بمعدل البطالة أو معدل العمالة:

كل ماسبق ذكره هو مثال فقط لبعض المشاكل الاحصائية التى تواجه المجتمع عند حساب معدل البطالة ومعدل العمالة. وبعض الاقتصاديين يرون أن معدل العمالة أكثر موضوعية واغزر معنى كمؤشر للعمل المتاح عن معدل البطالة، ومعدل العمالة المدنية هو عدد الأفراد العاملين من سن ١٦ سنة فأكثر من قوة العمل المدنية فى سن العمل. وكل من هذين المتغيرين مستوى العمالة المدنية

وعدد الأفراد البالغين يمكن قياسهما، فضلا عن أنهما ليس فيهما لبس أو غموض نسبيا، ولا يتطلب قياسهما حكما ذاتيا فيما اذا كان الفرد يمكنه أن يعمل أو هو يبحث بجدية عن عمل.

ومعدل العمالة أقل قصورا من معدل البطالة، وعلى سبيل المثال فانه عندما يتوقف عدد كبير من العمال ذوى العزيمة الضعيفة عن البحث عن العمل فان معدل البطالة يهبط. وعلى العكس فان معدل العمالة لا يتبع مثل هذا الاسلوب المضلل. ولكن هناك فرق عند اتباع أحد هذين المعيارين؟ لنأخذ مثال الاقتصاد الأمريكى، حيث توضح البيانات عن كل من البطالة والعمالة فى الولايات المتحدة فى خلال فترات الركود تزايد معدل البطالة عموما وهبوط معدل العمالة. ومع ذلك فان مضمون كل من المعدلين بالنسبة لشدة الركود فى كل فترة يختلف كثيرا، فأى من المعدلين يؤخذ به ؟ الاجابة أنه يؤخذ كلاهما، لأن الاقتصاد يواجه تغيرات هيكلية عديدة تؤثر على المعدلين: معدل البطالة ومعدل العمالة.

ثانيا: تطور حجم قوة العمل والبطالة فى مصر:

(١) : حجم قوة العمل المصرية المحتملة:

هناك اضطراب فى تقدير العدد الحقيقي للعاطلين ومعدل البطالة فى مصر، حيث تقدم الحكومة والجهاز الإحصائي الرسمي التابع لها بيانات يختلف بشأنها المتخصصون، كما تختلف عن البيانات التي يقدمها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي. لكن الجميع يقررون بأن الأزمة الاقتصادية وحالة الركود فى الاقتصاد المصرى تسهم فى زيادة حجم ومعدل البطالة، لأنها تعنى ببساطة عدم خلق فرص عمل جديدة، أو محدودية هذه الفرص مقارنة بعدد الداخلين الجدد لسوق العمل فى مصر.

ولعل المصدر الرئيسى للخلاف بشأن حجم ومعدل البطالة فى مصر، هو اختلاف تعريف العاطلين، حيث إن الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء يبني بياناته الخاصة بحجم ومعدل البطالة فى مصر على أساس أن المتعطلين من القادرين على العمل والراغبين فيه مثل العاطلين بالوراثة. وتشير بيانات البنك الدولي إلى أن تعداد قوة العملة المصرية يبلغ ٣٢ مليون عامل عام ٢٠١٠ وأنه يلزم خلق نحو ١٤ مليون فرصة عمل جديدة.

هناك اضطراب فى البيانات بشأن حجم قوة العمل المصرية المحتملة، عاملين وعاطلين، فبينما تشير بيانات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء فى مصر إلى أنه قد بلغ نحو ١٩.٧ مليون نسمة من بين ٣٩ مليون نسمة فى سن العمل (١٥-٦٤)، فى يناير عام ٢٠٠٢، وتشير بيانات البنك المركزى المصرى فى نفس الاتجاه، إلى أن حجم قوة العمل المصرية المحتملة قد بلغ ١٩,٥ مليون شخص فى السنة المالية ٢٠٠٠/٢٠٠١. أما البنك الدولي فإنه يشير إلى أن حجم قوة العمل المحتملة فى مصر، عاملين وعاطلين، قد بلغ ٢٤,٤ مليون نسمة من بين ٣٨,٥ مليون نسمة فى سن النشاط الاقتصادى فى سنة ٢٠٠٠.

ويبلغ عدد السكان فى سن النشاط الاقتصادى من ١٥ إلى ٦٤ عاما، نحو ٣٩ مليون نسمة فى بداية عام ٢٠٠٢، أى ما يوازي ٥٩,١% من عدد سكان مصر فى الداخل والخارج، ونحو ٥٧,٤% من عدد سكان مصر الموجودين داخلها فى بداية العام المذكور، حسب بيانات الجهاز

المركزي للتعبة العامة والإحصاء في مصر. وهذه النسبة تقل عن النسبة العالمية المناظرة التي بلغت ٦٢,٩% في العام نفسه.

أما تعداد قوة العمل المحتملة من عاملين وعاطلين في مصر والذي بلغ وفقاً لبيانات البنك الدولي ٢٤,٤ مليون نسمة عام ٢٠٠٠، فإنه يعني أن نسبة قوة العمل من عدد السكان، قد بلغ نحو ٣٧,٨% في العام المذكور، علماً بأن النسبة المناظرة على الصعيد العالمي، بلغت نحو ٤٨,٤% عام ٢٠٠٠ وفقاً لبيانات البنك الدولي. أما تقدير الجهاز المركزي للتعبة والإحصاء في مصر لقوة العمل المحتملة من عاملين وعاطلين، بأنه ١٩,٧ مليون نسمة في بداية عام ٢٠٠٢، فإنه يعني أن نسبة قوة العمل لعدد السكان في مصر بلغ ٢٩% فقط في العام المذكور، وهو يقل كثيراً عن المعدل المحسوب من بيانات البنك الدولي، كما أنه لا يتناسب إطلاقاً مع معدلات الفعالية الاقتصادية في العالم عموماً وبالذات في البلدان التي تتشابه ظروفها الاقتصادية مع مصر. فمعدل الفعالية الاقتصادية للسكان في الدول منخفضة الدخل، والدول متوسطة الدخل، والدول مرتفعة الدخل على الترتيب، بلغ ٤٥%، ٥١,٤%، ٤٨,٥% في عام ١٩٩٩. وحتى الشريحة الداخلية التي تدخل مصر في إطارها وهي دول الدخل المتوسط المنخفض، فإن معدل الفعالية الاقتصادية للسكان فيها، بلغ ٥٣,٥% وفقاً لبيانات البنك الدولي.

(٢) : تطور حجم البطالة في مصر :

شهدت مصر نمواً كبيراً في حجم البطالة خلال العقود الأخيرة، فبينما كانت نسبة البطالة ٢,٢% عام ١٩٦٠ بلغت ٧,٧% عام ١٩٧٦ ووصلت إلى ١٤,٧% عام ١٩٨٦. كما بلغت نسبة البطالة عام ٢٠٠٦ نحو ١٠% من القوى العاملة. يقدر في تحليل لبيانات مسح قوة العمل بالعينة في الفترة ١٩٩٠-١٩٩٥ إلى أن عدد فرص العمل التي أضيفت إلى الاقتصاد المصري في هذه الفترة تتعدى ٧٠٠ ألف بقليل. ويستدل من هذا التحليل على أنه بالمقارنة برصيد البطالة السافرة، وحجم الإضافات الجديدة لسوق العمل، فلا بد أن البطالة كانت في ازدياد. مما يعني قبول مستوى البطالة من تعداد ١٩٩٦ بقاء رصيد المتعطلين على مستوى عام ١٩٨٦ تقريباً، أي أنه قد تم خلق أكثر من أربعة ملايين فرصة عمل في الفترة ما بين التعدادين لتشغيل كل الداخلين الجدد في سوق العمل في السنوات العشر - أي ما يوازي ثلاثة أضعاف معدل خلق فرص العمل المقدر الموثق للنصف الأول من التسعينيات.

بلغ حجم البطالة في منتصف التسعينيات من القرن العشرين نحو ٣ مليون عاطل، وقد كان حجم البطالة في تعداد السكان سنة ١٩٦٠ نحو ١٧٥ ألف وفي تعداد سنة ١٩٧٦ نحو ٨٥٠ ألف، وفي تعداد ١٩٨٦ نحو ٢,١ مليون. وقد نمت معدل البطالة بمعدل سنوي حوالى ٣,١% خلال الفترة بين تعدادى ١٩٦٠، ١٩٧٦، مقابل معدل نمو سنوي ٩% بين تعداد ١٩٧٦ وتعداد ١٩٨٦. وتشير بيانات وزارة القوى العاملة إلى وصول حجم البطالة في منتصف التسعينيات إلى نحو ٥,٣ مليون، وأن سوق العمل يتلقى سنوياً نحو ٥٠٠ ألف من القوة العاملة.

أعلن الجهاز المركزي للتعبة والإحصاء نتائج بحث القوى العاملة للربع الأخير لعام ٢٠١٢، حيث سجل معدل البطالة إرتفاعاً نسبياً. ووفقاً لمعايير منظمة العمل الدولية بلغ معدل البطالة ١٣% من

إجمالي قوة العمل خلال الربع الأخير لعام ٢٠١٢، مقابل ١٢,٥% خلال الربع السابق بينما كان حوالى ٩,٨% فى نفس الفترة من عام ٢٠١٠، وترجع الزيادة الملحوظة فى هذا المعدل نتيجة ثورة ٢٥ يناير ٢٠١١ وما ترتب عليها من أحداث وتباطؤ فى الأنشطة الاقتصادية بشكل عام خلال تلك الفترة. وأوضح بيان جهاز التعبئة والاحصاء أن حجم قوة العمل بلغت ٢٧ مليون فرد خلال الربع الأخير لعام ٢٠١٢ بزيادة قدرها ١٨ ألف فرد بنسبة ٤% مقارنة بالربع السابق وبزيادة قدرها ٨٣٣ ألف فرد بنسبة ٣٣.١% عن نفس الربع من عام ٢٠١٠. وبلغ عدد المتعطلين ٣.٥ مليون متعطل بنسبة ١٣% من قوة العمل وبزيادته قدرها ١٦٢ ألف متعطل بنسبة ٤.٨% عن الربع السابق وبزيادة قدرها ٢.١ مليون متعطل بنسبة ٥١% عن نفس الربع من عام ٢٠١٠، كما بلغت نسبة المتعطلين الذين سبق لهم العمل ٢٧% من إجمالي المتعطلين بينما كانت ٢٦,٢% فى الربع السابق ونحو ١٢,٥% فى نفس الفترة من عام ٢٠١٠. معدل البطالة فى الحضر بلغ ١٦,٩% من إجمالي قوة العمل بينما كان ١٦,٣% فى الربع السابق، وحوالى ١٢,٧% عن نفس الفترة من عام ٢٠١٠، وبلغ فى الريف ١٠% من إجمالي قوة العمل مقابل ٩,٥% فى الربع السابق، وحوالى ٦% فى نفس الفترة من عام ٢٠١٠.

من المهم هنا أن تشير إلى أن تلك الأرقام تتعلق فقط بالبطالة السافرة فهي لا تشمل البطالة المقنعة الإنتاجية كما لا تشمل البطالة الموسمية أى هؤلاء الذين يعملون فى موسم معين ثم يتعطلون باقى العام كما لا تشمل أولئك الذين يعملون فى حِرَف وقطاعات هامشية لاستقرار فيها تنسم بضعف الدخل للدرجة التي لا توفر الحياة اللائقة.

(٢) : خصائص البطالة وقوة العمل المصرية:

أ- انخفاض المهارة والإنتاجية لقوة العمل المصرية:

من سمات قوة عمل المصرية انخفاض المهارة والإنتاجية. ويعتبر المستوى العلمى لقوة العمل مؤشرا على مستواها المهارى وإنتاجيتها، ومؤشرا على حدود قدرتها على التعامل مع التكنولوجيا الحديثة. وفى هذا الصدد يعتبر التكوين العلمى والمهارى لقوة العمل المصرية متدنيا إلى حد كبير حيث يشكل الأميون منها نحو ٣٥.٦%، بينما يشكل من يعرفون القراءة والكتابة فقط نحو ١٨.٩%، ويشكل من يحملون الابتدائية نحو ٢.٦%، بينما يشكل من يحملون مؤهلات أقل من المتوسط نحو ٣.٤% من قوة العمل المصرية وفقا لبيانات تعداد عام ١٩٩٦ الذى أجراه الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء فى مصر. أى أن الأميين وأشباه الأميين ممن لا يعرفون سوى القراءة والكتابة، يشكلون نحو ٥٤.٥% من قوة العمل المصرية. وترتفع النسبة إلى ٦٠.٥% إذا أضفنا من يحملون مؤهلات أقل من المتوسط وهم من أشباه الأميين بشكل أو بآخر فى ظل مستوى خريجى النظام التعليمى فى الوقت الراهن.

أما خريجى المؤهلات المتوسطة فيشكلون ٢٢.٧% من قوة العمل المصرية، بينما يشكل حملة المؤهلات فوق المتوسطة، وهى المعاهد التى تستغرق الدراسة فيها عامين بعد الثانوية، نحو ٢.٤% من قوة العمل المصرية، فى حين يشكل حملة المؤهلات الجامعية نحو ١٢.٢% من قوة العمل المصرية، بينما يشكل حملة الدبلومات العالية والماجستير والدكتوراه فى مجموعهم نحو ٤.٠% من قوة العمل المصرية.

وهذا يعنى أن المستوى العلمى والمهارى للجانب الأعظم من قوة العمل المصرية، منخفض للغاية ويحتاج لتطوير حقيقى فى التعليم والتدريب سواء لرفع إنتاجية قوة العمل فى الوحدات الاقتصادية القائمة فعلا، أو لتأهيلها للتعامل مع تقنيات أكثر حداثة فى المجالات عالية التقنية التى من الضرورى لمصر أن تتوسع فيها أو تقتحمها مثل الإلكترونيات والكومبيوتر والبرمجيات والسيارات وصناعات الطائرات والصناعات الفضائية وأجهزة الهاتف النقال.

ان المستوى المهارى والتعليمى الراهن لقوة العمل المصرية غير لائق، ومن الصعب أن يقوم بتشغيل اقتصاد متطور أو يجري تحديثه بشكل سريع، وهذا تعبير صادق عن الحالة غير المرضية للتعليم، حيث يبلغ معدل الأمية بين السكان البالغين نحو ٤٦.٥% فى مصر عام ٢٠١٠، علما بأن معدل الأمية فى العالم بأسره بلغ ٣٦% فى العام نفسه، بما يعنى أن مصر من البلدان الأقل تعليما فى العالم، لقد اخترع المصريون القدماء الكتابة وعلموا العالم الحضارة، وينسى المصريون المحدثون ويكتفون بالترويج السياحى للحضارة والتاريخ المنقوش على الآثار الفرعونية العظيمة.

ب. بطالة الشباب والمتعلمين:

وبالنظر للمؤهلات الدراسية بلغت نسبة المتعلمين من حملة الشهادات المتوسطة وفوق المتوسطة والجامعية وما فوقها حوالي ٨,٨٧% من إجمالى المتعلمين حيث بلغت ٨,٥٤% بين الحاصلين على مؤهلات متوسطة وفوق المتوسطة وحوالى ١١% بين حملة المؤهلات الجامعية وما فوقها.

ان حجم مشكلة البطالة كبير حقا، حيث يتوقع البعض ألا يقل حجم البطالة عن ٢٠% من حجم قوة العمل، ومما يفاقم من خطورة هذا المعدل المرتفع لنسبة البطالة إلى قوة العمل، ما تنسم به كتلة العاطلين فى مصر من سمات خاصة هي كما يلي:

١- ان الشطر الأعظم من كتلة البطالة يتمثل فى بطالة الشباب الذين يدخلون سوق العمل لأول مرة، فبناء على بيانات الجهاز المركزى للتعبئة العامة والإحصاء فى عام ٢٠١٢ بلغت نسبة المتعلمين من الشباب الذين تتراوح أعمارهم بين ١٥ - ٢٩ سنة حوالى ٧٣، ٩% من إجمالى المتعلمين، وبلغت نسبة ٨، ٩% للفئة العمرية ١٥ - ١٩ سنة، ونحو ٤٣، ٩% للفئة العمرية ٢٠ - ٢٤ سنة، ونحو ٢٠، ٢% للفئة العمرية ٢٥ - ٢٩ سنة.

٢- يتضح أن البطالة فى مصر هي بطالة متعلمين، فالغالبية العظمى من العاطلين من خريجي الجامعات ومدارس ثانوية، ويلاحظ أن نسبة المتعلمين فى كتلة المتعلمين آخذة فى الازدياد، وهو ما يعنى إهدار طاقات وموارد استثمارية تم استثمارها فى العملية التعليمية دون أن ينتج عنها عائد، يتمثل فى تشغيل هذه الطاقة البشرية لتصبح منتجة. فقد كانت تشكل نحو ٧٦% من جملة المتعلمين فى عام ١٩٨٦ أما فى عام ٢٠٠١ فإنه وفقاً للبيانات المستخدمة من بيانات اللجنة العليا للتشغيل، فإن العدد الإجمالى للمتعلمين بلغ ٣,٤ مليون عاطل منهم نحو ٣ ملايين متعلم مما يعنى أن المتعلمين يشكلون نسبة كبيرة من عدد المتعلمين.

٣- ارتفاع نسبة البطالة بين النساء فمثلا فى عام ١٩٨٨ كانت نسبة البطالة بين النساء فى الحضر ٢٢، ١% مقابل ٨، ٤% بالنسبة للبطالة بين الرجال، أما فى الريف فكانت النسبة أكبر من ذلك

حيث بلغت ٢٦، ٣ % بينما سجلت معدلات البطالة في صفوف الرجال في الريف انخفاضاً عن مثيله في الحضر، فقد بلغ نحو ٦، ٦ %، أما اذا عدنا للبيانات التي أعلنتها اللجنة العليا للتوظيف في المذكرة آنفاً فإننا سوف نجد أن هناك ٦٦٠ ألف امرأة متعلمة وفي سن العمل وراغبة في فيه تعاني من البطالة، ولا شك أن هذا الرقم عرضةً لأن يرتفع بشكل كبير اذا ما أضفنا إليه إجمالي عدد النساء ممن هم في سن العمل وراغبات في العمل ولكنهم لم يتقدموا لشغل الوظائف المعلن عنها لكونهن غير متعلّقات، أو لكونهن من خريجي النظام التعليمي قبل ١٩٨٤ أو بعد عام ٢٠٠٠، وهن على أى حال من العاطلات.

٤- اتجاه معدلات البطالة للارتفاع في الحضر بعد أن كانت في فترات سابقة ترتفع بنسبة أكبر في الريف، حيث تشير بيانات تقرير التنمية البشرية ١٩٩٥ إلى أن معدلات البطالة في الحضر كانت ١٢، ٥ % مقابل ٩، ٢ % في الريف، وربما يمكن تفسير ذلك بتزايد معدلات هجرة الأيدي العاملة العاطلة من الريف إلى المدن سعياً وراء فرصة عمل وخصوصاً في القطاعات الهامشية التي تزدهر في المدن. كما أن الزراعة في الريف تستوعب عمالة إضافية حتى وإن كانت زائدة عن حاجة العمل مما يقلل من نسبة البطالة الظاهرة في الريف مقابل زيادة نسبة البطالة المقنعة.

المطلب الثالث: أسباب مشكلة البطالة في مصر:

ترجع مشكلة البطالة غالباً إلى أسباب هيكلية بسبب طبيعة نمو الاقتصاد المصري الذي يعاني من اختلالات هيكلية داخلية وخارجية، تتمثل في الاختلال في ميزان المدفوعات والاختلال في الموازنة العامة للدولة، إلى جانب وجود فجوة كبيرة بين الادخار والاستثمار وبالتالي الإنتاج والاستهلاك. وأسباب مشكلة البطالة ترتبط بنمط عملية التنمية السائدة، فقد شهد الاقتصاد المصري تقلباً في أكثر من نمط من أنماط التنمية فمن نمط اقتصاد الحر الرأسمالي قبل ثورة يوليو ١٩٥٢، إلى نمط الاقتصاد الاشتراكي الموجه مع ما صاحبه من التزام الدولة باستيعاب الجزء الأكبر من العمالة في العمل الحكومي بشقيه الإنتاجي والخدمي، حيث أدى ذلك إلى خفض معدلات البطالة في تلك الفترة، فرغم ما مر به الاقتصاد المصري في الفترة من ١٩٦٨ إلى ١٩٧٣ من صعوبات نتيجة لتوجيه وتعبئة الجزء الأكبر من موارده لصالح الاتفاق العسكري، إلى جانب ما صاحبه ذلك من تدهور معدل الاستثمار المحلي إلا أن معدلات البطالة في تلك الفترة كانت تدور حول معدلات منخفضة.

ومع بداية تحول الاقتصاد المصري من نمط التنمية المعتمد على تدخل الدولة الواسع في النشاط الاقتصادي إلى تنفيذ سياسة اقتصاد السوق منذ النصف الثاني من سبعينيات القرن الماضي، اتجهت معدلات البطالة نحو الارتفاع النسبي، إلا أن هذا الارتفاع ظل في الحدود المقبولة، فقد تراوح معدل البطالة بين ٢، ٣ % ونحو ٥، ٦ % طوال هذه الفترة حيث مكن زيادة حجم الإنفاق الحكومي في ذلك الوقت من إعادة الإعمار وزيادة موارد مصر من النقود الأجنبي، سواء كان ذلك من البترول أو تحويلات العاملين بالخارج أو حصيلة السياحة، إضافةً إلى القروض الضخمة التي حصلت عليها مصر آنذاك، كما ساهم استيعاب أسواق العمالة بالخليج العربي لأعداد كبيرة من العمال والفنيين المصريين في تأجيل انفجار مشكلة البطالة إلى عقدي الثمانينيات والتسعينيات، حيث شهدت فترة الثمانينيات العديد من العوامل التي أدت إلى تفاقم مشكلة البطالة.

وعليه فانه يمكن ايجاز أسباب مشكلة البطالة فى مصر الى العوامل الآتية:

أولاً: الركود الاقتصادي خلال فترة التسعينات وما بعدها:

نتيجة للتحويل نحو اقتصاد السوق والعمل على مواجهة التضخم تم اتباع سياسات تقييدية مالية ونقدية أدت إلى ظهور الركود الاقتصادي وانخفاض معدلات الاستهلاك الكلي، حيث يؤدي الركود إلى خفض الناتج وزيادة البطالة. وظهرت أواخر التسعينيات ما يسمى بأزمة السيولة في الاقتصاد المصري وتراكم المخزون الصناعي حيث تزايد من ٢ مليار جنيه في يونيو عام ١٩٩٧ إلى ٧،٢ مليار جنيه في يونيو عام ١٩٩٨ ثم إلى ٨ مليار جنيه في يونيو ١٩٩٩. هذا بالإضافة إلى الركود الذي أصاب الاقتصاد العالمي والأزمات المالية لدول شرق آسيا وما صاحبها من سياسات ائتمانية حذرة أثرت على عمليات تمويل للمشروعات وانتقال رؤوس الأموال.

ثانياً: عودة العمالة المهاجرة مؤقتاً وخاصة من الدول العربية:

وتعود حركة عودة العمالة من الدول العربية إلى انتهاء تلك الدول من مرحلة التشييد للبنية والهياكل الأساسية أو الميل لاستخدام الأساليب الفنية للإنتاج الأكثر استخداماً لعنصر رأس المال وتوفير لعنصر العمل أو إحلال العنصر الوطني في مجالات العمل المختلفة. وقد أثرت الأحداث والصراعات في منطقة الخليج على عودة العمالة المصرية المهاجرة وبالتالي أحدثت ضغوط اضافية على سوق العمل وتزايد العرض من العمالة مما زاد من معدلات البطالة.

ثالثاً: ضعف نظم التعليم والتدريب عن ملاحقة التغير في سوق العمل:

تصل نسبة الأمية في مصر إلى أكثر من ٤٠% وهذا يمثل عدم كفاءة في استخدام القوى البشرية وأيضاً في الأعداد لسوق العمل، كما أن التعليم يتجه إلى زيادة الأعداد المتخرجة من الكليات النظرية بالمقارنة بالكليات العملية كما أن جودة التعليم في المراحل المختلفة في حاجة إلى الزيادة ولا يوجد توسع مناسب في التعليم الجامعي الخاص ولا يوجد دراسات تعكس احتياجات سوق العمل من التخصصات العلمية المختلفة.

رابعاً: عدم توفر معلومات دقيقة عن سوق العمل والعمالة:

أدى قصور البيانات والمعلومات عن سوق العمل والعمالة إلى عدم القدرة على التخطيط الجيد لمواجهة هذه المشكلة حيث البيانات المستخدمة في تحديد معدلات البطالة قائمة على البحوث الميدانية بالعينة. وتسعى الحكومة باستخدام قواعد البيانات في المحافظات إلى حصر أعداد المشتغلون وغير المشتغلون حتى تقف على الموقف الحقيقي وتقوم بتحديد الحلول لهذه المشكلة في كل محافظة طبقاً لظروفها على حده، حيث يؤدي عدم توفر البيانات عن سوق العمل أو العمال إلى عدم اهتمام جانب كبير منهم إلى فرص العمل المتاحة بالسوق.

خامساً: انخفاض المدخرات المحلية والاستثمارات العامة والخاصة والأجنبية:

تشير البيانات إلى وجود فجوة هيكلية بين الادخار والاستثمار في الاقتصاد المصري وهذا يؤثر بدرجة كبيرة على قدرة الاقتصاد المصري على زيادة الاستثمار وبالتالي فرص العمل والتشغيل.

وانخفض الاستثمار الأجنبي المباشر في مصر نتيجة لعدم توفر حوافز حقيقية وبيئة تشريعية تؤمن الاستثمار الأجنبي وما ضاعف من تردي هذا الوضع اتجاه استثمارات دول الاتحاد الأوروبي والدول الغربية للاستثمار في الدول المنضمة إلى الاتحاد الأوروبي أو الدول المتحولة حديثاً إلى اقتصاد السوق هذ بالإضافة إلي عدم الاستقرار الناتج عن الصراعات المسلحة في منطقة الشرق الاوسط.

سادسا: انخفاض معدلات البحوث والتطوير وانخفاض التصدير ومستوي الجودة:

يعتمد التقدم الاقتصادي وخاصة في المجال الصناعي على البحوث والتطوير وهي التي تقود إلي ابتكار منتجات جديدة وإلي تخفيض تكلفة الإنتاج، وتمثل البحوث والتطوير والاستثمار عنصر مشترك لتطوير الإنتاجية، ويصل معدل الإنفاق على البحوث والتطوير في مصر إلي أقل من ١% من الناتج المحلي بالمقارنة بنسبة ٣ % من الناتج في الدول المتقدمة. كما أن الصادرات السلعية المصرية تنمو بمعدل أقل من الواردات، مما يسبب عجزاً زمنياً في الميزان التجاري، ويؤثر ذلك بالسالب على أداء الاقتصاد وقدرته على دعم الصناعة المحلية وبالتالي توفير فرص العمل.

المطلب الرابع: اقتراح استراتيجية قومية لمواجهة مشكلة البطالة في مصر:

من أهم انجازات برنامج الإصلاح الاقتصادي المطبق في مصر في بداية التسعينيات من القرن العشرين تخفيض معدل التضخم وتخفيض العجز في الموازنة العامة للدولة وفي ميزان المدفوعات، فقد انخفض معدل التضخم من ٢٥% سنوياً قبل تنفيذ البرنامج الى نحو ١١%، ونجح برنامج الإصلاح الاقتصادي أيضا في تخفيض عجز الموازنة العامة للدولة من نحو ٢٠% من الناتج المحلى الاجمالى الى أقل من ٥%، كما نجح أيضا في تحسن ميزان المدفوعات وانعكس ذلك في زيادة الاحتياطيات النقدية لدى البنك المركزى الى حوالى ١٤ مليار دولار، أى ما يكفى تمويل وارداتنا نحو أربعة عشر شهراً. وانجازات الإصلاح الاقتصادي تدل على جهود عظيمة في السياسة الاقتصادية، الا أن هذه الانجازات لم تحدث أثراً ملموساً في علاج مشكلة البطالة ومشكلة النمو الاقتصادي وهما من أهم مشكلتنا الاقتصادية. ويشكل المستوى الحالي للبطالة في مصر، هدراً اقتصادياً لأهم عناصر الإنتاج وينطوى على مخاطر سياسية واجتماعية، بما يطرح التساؤل الأكثر إلحاحاً حول كيفية معالجة أزمة البطالة في مصر.

ويمكننا اقتراح استراتيجية قومية لمواجهة مشكلة البطالة في مصر في النقاط التالية:

أولاً: تدقيق البيانات والدراسات الخاصة بالبطالة:

وهذا يتطلب تطوير آليات غير حكومية للمشاركة في حصر العاطلين لضمان أقصى درجة من الحيطة والنزاهة، للوقوف على الوضع الحقيقي لحجم ومعدل البطالة في مصر كأساس لأية خطة حقيقية لمواجهة البطالة في مصر.

ثانياً: تعاون القطاعين العائلي والحكومي في خلق فرص العمل:

هناك ضرورة للتركيز على القطاعين العائلي والحكومي لخلق فرص عمل جديدة، لأن عدد فرص العمل الدائمة التي خلقتها الاستثمارات المصرية والأجنبية في داخل مصر وفي المناطق الحرة غير

كافية ويجب التركيز على رفع مستوى التشغيل عبر القطاع العائلى والخاص الصغير والحكومى فى الأجلين القصير والمتوسط.

ثالثا: انشاء جهاز مركزى لقياس الانتاجية وتجديدها:

توجد علاقة موجبة بين المدخلات من الموارد البشرية ومستوى الإنتاجية، وبالتالى فان تحسين الإنتاجية هي القوي المولدة للنتاج القومي. ويتم زيادة الإنتاجية من خلال تحسين نوعية قوة العمل بتطوير التعليم والتدريب والاستثمار في رأس المال البشري. والتعليم والتدريب المستمر لاستيعاب التكنولوجيا المتقدمة يزيد من تطوير قوة العمل ومستوى الانتاجية. وتلك هي المهمة القومية لانشاء جهاز مركزى لقياس الانتاجية وتجديدها.

رابعا: تطوير السياسة المصرفية بهدف زيادة التشغيل:

من الضروري، تغيير السياسة المصرفية لنتحاز لصغار ومتوسطى المقترضين من القطاع العائلى والمعنى بإقامة المشروعات الصغيرة، بما يعنيه ذلك من تخفيف أعباء السياسة النقدية عند التعامل معهم، أى تخفيض سعر الإقراض، وتقديم ميزات مالية ونقدية لهم بالارتباط مع تشغيلهم للعمالة.

خامسا: توجيه الإنفاق العام لخلق فرص عمل حقيقية:

هناك ضرورة لإعادة هيكلة الإنفاق العام من أجل خلق فرص عمل حقيقية ومستمرة فى مشروعات إنتاجية دون انسحاب الدولة من النشاط الاقتصادي المباشر. ويمكن للدولة أن تقوم بتحمل المخاطرة وتنشئ المشروعات الصناعية الضرورية لتلبية الاحتياجات الاجتماعية ثم تقوم ببيعها بعد ذلك للقطاع الخاص بربح معتدل، على أن تتم عملية البيع بشكل شفاف وتحت رقابة شعبية مانعة للفساد.

سادسا: تطوير مشروع حضانات المشروعات الصغيرة:

من الضروري تطوير بناء حضانات حكومية حقيقية للمشروعات الصغيرة، ومشروعات رواد الأعمال، والتي تستوعب العدد الأكبر من قوة العمل وتتسم بأهمية كبيرة في مواجهة مشكلة البطالة فى مصر.

سابعا: تفعيل دور الصناعات الصغيرة فى خلق فرص العمل:

يتعين توفير البنية التشريعية والمؤسسية لتشجيع قيام المشروعات الصغيرة بدورها فى خلق فرص العمل، مع اتاحة فرص للتعاون بين المشروعات الصغيرة وقطاع الأعمال الحديث، حيث تقوم المشروعات الصغيرة بدور الصناعات المغذية للصناعات المتوسطة والكبيرة، وبذلك فإنها تضمن تسويقاً لمنتجاتها.

وكل عناصر هذه الاستراتيجية المقترحة يمكن أن تساهم فى زيادة قدرة الاقتصاد المصرى على خلق فرص العمل بالتكامل مع سياسات مالية ونقدية مواتية لتحقيق نمو حقيقي فى الاقتصاد يؤدى إلى خلق المزيد من فرص العمل، لأن مشكلة البطالة والكثير من المشاكل الاقتصادية المصرية ناجمة عن ضعف الجهود التنموية، وعن انخفاض معدل الاستثمار عما يقتضيه تحقيق النمو الاقتصادي السريع.

المبحث الثالث مشكلة التضخم الاقتصادى

يتناول المبحث الثالث شرح مشكلة التضخم الاقتصادى فى أربعة مطالب، كما يلى:

المطلب الأول: مفهوم التضخم الاقتصادى وأنواعه.

المطلب الثانى: أسباب التضخم الاقتصادى وآثاره.

المطلب الثالث: اجراءات الحد من التضخم الاقتصادى.

المطلب الرابع: العلاقة بين البطالة والتضخم والنمو.

المطلب الأول: مفهوم التضخم الاقتصادى وأنواعه:

يعرف التضخم الاقتصادى أو النقدى بالارتفاع المستمر والمضطرد فى المستوى العام للأسعار، مما يؤدى إلى تدنى القوة الشرائية للنقود. ويعد هذا التعريف من أبسط أنواع التعريفات للتضخم، حيث توجد تعريفات أخرى، ولكن هذا التعريف يعد أكثر وضوحاً من وجهة نظر المستهلك.

وقد يصاحب التضخم ارتفاع مستوى التشغيل مقابل انخفاض البطالة حيث ترتفع الأسعار كلما زادت نسبة تشغيل العاطلين عن العمل. هذا مايتفق عليه كل الاقتصاديين، غير أن معظمهم يعدون أن التضخم لا يحدث أو أن الارتفاع فى المعدل العام للأسعار لا يعد من قبيل التضخم إلا اذا كانت الزيادة فى المعدل السنوى للأسعار تزيد عن ٢% فى السنة. ويذهب هؤلاء إلى أن الزيادة فى المعدل العام للأسعار اذا كانت أقل من ٢% سنوياً فانها لا تثير قلقاً وتعد فقط من قبيل الاعراض المزمنة التى تلازم اقتصاد البلاد المختلفه، لاسيما عند الأخذ بسياسة الاستخدام الكامل لقدراتها الذاتية، أو الراغبه فى تحقيق تنميه اقتصادية سريعة متوازنة. ومما لاشك فيه أن التضخم النقدى يظهر على شكل ارتفاع فى الأسعار المحلية بشكل أسرع من الارتفاع فى الأسعار العالميه، غير أن مفهوم ارتفاع الأسعار التضخمى نسبى، ويحدث على العموم تدريجياً مما يعرف بالتضخم الزاحف.

ويقول عدد من المحللين الاقتصاديين والخبراء الماليين أن التضخم الذى يظهر على شكل ارتفاع معين فى الأسعار مرتبط ارتباطاً وثيقاً بتدهور قيمة النقود، الناتج عن لجوء السلطات العامه إلى إصدارات نقدية بمعدل زيادة أكبر من معدل زيادة عوائد عناصر الانتاج، الأمر الذى يؤدى إلى خلق حالة من عدم التوازن فى مجمل الهياكل الاقتصاديه والماليه القائمة.

ويرى الاقتصاديون النقوديون أن النقود تمثل دور الشرير فى مسرحيه التضخم ويؤكدون أن العثور على سر التضخم يمكن بالارقام المتعلقة بإصدار العملات والودائع المصرفيه تحت الطلب، لذلك كان طبيعياً فى نظرهم عند البحث عن أسباب التضخم أن ينصب التركيز على النقود بمصطلح سموه " فتش عن النقود"، وفى تصورهم يعرف التضخم بأنه نقود كثيره تطارد سلع قليله. بينما ينظر اقتصاديون آخرون إلى التضخم من زاوية العوامل والقوى التى تقضى إليه كالتوسع فى عرض النقود أو الزيادة فى التكاليف أو الزيادة فى الطلب أو المبالغة فى حجم الأرباح.

أولاً: حركة حلزون التضخم:

"ان مجتمع الاستهلاك هو مجتمع التضخم، وأن التضخم هو سرطان الرأسمالية المعاصره"، هذا مقال له ميشيل روكار رئيس وزراء فرنسا السابق في كتابه " التضخم فى الصميم ". ويربط معظم الاقتصاديين بين ظاهرة التضخم وبين الرغبة فى الاستهلاك وطلب المزيد من السلع والخدمات نتيجة الارتفاع الذى يحدث فى الدخول للفئات الاجتماعية المختلفة مما يؤدى إلى تغيير النمط الاستهلاكى لهذه الفئات.

وتواكب غالباً ظاهرة التضخم عدة اتجاهات تشكل فيما بينها ما اصطلح على تسميته حلزون التضخم ويمكن تلخيصها بالنقاط التالية:

- ١ - أن الطلب على السلع والخدمات غالباً ما يكون أكثر من العرض عليها.
- ٢ - نتيجة ارتفاع الطلب على السلع والخدمات فإن مؤسسات البيع بأشكالها المختلفة تسعى إلى رفع أسعار منتجاتها متوقعه فى ذلك قبول المستهلكين بهذه الارتفاعات.
- ٣ - ونتيجة لارتفاع الأسعار فإن العمال والموظفين يقومون بالمطالبة برفع أجورهم ورواتبهم بشكل يتناسب مع مستوى المعيشه المرتفع، الأمر الذى يؤدى دائماً إلى قيام السلطات العامة برفع الأجور.
- ٤ - نتيجة الارتفاع الجديد للأجور والمرتبات فإن الوحدات الانتاجيه والتجارية تقوم برفع أسعار منتجاتها مستغلة عدم وجود ضوابط سعريه من قبل الدولة، ثم تبدأ من جديد عملية قلة العرض وزيادة الأجور وزيادة الأسعار بالدوران من جديد، وبذلك يتشكل حلزون التضخم فى الاقتصاد الرأسمالى.

ثانياً: الركود التضخمى Stagflation :

فترة الركود التضخمى هى الفترة التى يواجه الاقتصاد خلالها كلا من التضخم وبطء معدل نمو الناتج القومى. ولقد كان اعتقاد الاقتصاديين أن التضخم يرتبط بشكل عام برخاء ونمو اقتصادى سريع. ومع ذلك فقد شهدت الولايات المتحدة الامريكية تضخمين ركوديين. ولقد استخدم الاقتصاديون اصطلاح الركود التضخمى Stagflation لوصف ظاهرة التضخم السريع وبطء النمو الاقتصادى. وأحد التحديات التى تواجه الاقتصاد الرأسمالى هو الوصول الى حل لمشاكل التضخم الركودى من خلال الأخذ بسياسات اقتصادية تعمل على خفض معدل التضخم، وتؤدى الى استخدام كفاء للموارد.

ثالثاً: أنواع التضخم:

- ١- التضخم الأصيل: يتحقق هذا النوع من التضخم حين لا يقابل الزيادة فى الطلب الكلي زيادة فى معدلات الإنتاج مما ينعكس أثره فى ارتفاع الأسعار.

٢- التضخم الزاحف: يتسم هذا النوع من أنواع التضخم بإرتفاع بطيء في الأسعار.

٣- التضخم المكبوت: وهي حالة يتم خلالها منع الأسعار من الإرتفاع من خلال سياسات تتمثل بوضع ضوابط وقيود تحول دون اتفاق كلي وارتفاع الأسعار.

٤- التضخم الجامح: وهي حالة ارتفاع التضخم بمعدلات عالية يترافق معها سرعة في تداول النقود في السوق، وقد يؤدي هذا النوع من التضخم إلى انهيار العملة الوطنية، كما حدث في ألمانيا خلال عامي ١٩٢١، ١٩٢٣ وفي المجر عام ١٩٤٥ بعد الحرب العالمية الثانية.

المطلب الثاني: أسباب التضخم الاقتصادي وآثاره:

أولاً: أسباب التضخم:

يدور جدل بين المحللين الاقتصاديين والخبراء الماليين حول أسباب التضخم، ويوردون أسباباً متعددة لظاهرة التضخم، البعض يرجع أسباب التضخم إلى مؤثرات داخلية وآخرون إلى مؤثرات خارجية، ومعظمهم يقول بالمؤثرات الداخلية والخارجية أو المختلطة، ولاسيما في الدول النامية المتصلة بالعالم الخارجي، والتي تتأثر إلى حد بعيد بالظروف الاقتصادية التي تسود الدول الكبرى المسيطره على الاقتصاد العالمي، إذ قد تتعرض الدول الكبرى إلى مؤثرات داخلية فترتفع لديها الأسعار ويحدث عندها التضخم ثم ينتقل بدوره مع صادراتها إلى الدول النامية، وهذا مايسمى بالتضخم المستورد.

وهناك إقتصاديون وماليون يعدون تراكم الديون والاقتراض الخارجي المتزايد يشكل عاملاً حاسماً من عناصر التضخم المفروض على الدول النامية، خصوصاً إذا استعملت القروض الخارجية لأغراض غير إنتاجية أو إذا مولت بها مشاريع ذات مردود انتاجي بعيد المدى مثل إقامة مصانع للطاقة أو بناء السدود. ويركز الاقتصاديون على الربط بين الطلب الكلي والعرض الكلي، فإذا ارتفع الطلب الكلي بسرعة أكبر من العرض، فإن الأسعار سوف تتزايد. كما يعتقد معظم الاقتصاديين أن التوسع السريع في عرض النقود يسبب التضخم. وهناك اعتقاد قديم يشير إلى أن الأسعار ترتفع بسبب وجود كمية كبيرة من النقود تطارد كمية قليلة من السلع، ولقد كان التضخم الجامح Hyperinflation الذي واجهته دول أمريكا الجنوبية نتيجة أساسية للتوسع النقدي.

وفي ضوء هذا الجدل الحاد والاختلاف في وجهات النظر حول أسباب التضخم نكتفي بذكر أهم أسباب التضخم في النقاط التالية:

١ - اختلال التوازن بين الاقتصاد النقدي والاقتصاد الحقيقي:

الاقتصاد النقدي يتمثل في التدفقات الماليه أي الطلب الفعال، أما الاقتصاد الحقيقي فيتمثل في التدفقات الحقيقيه، أي العرض المتاح من السلع والخدمات، وبمعنى آخر عدم التوازن بين العرض الكلي والطلب الكلي، فالتضخم الناشئ عن ارتفاع الطلب الكلي ويصاحبه عرض ثابت من السلع والخدمات، إذ أن ارتفاع الطلب الكلي لا تقابله زيادة في الإنتاج مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.

٢ - عدم التوازن بين الاستهلاك والاستثمار:

عدم التوازن بين الاستهلاك والاستثمار يسبب التضخم، فإذا كان معدل الاستهلاك أكبر بكثير من معدل الاستثمار فإن هذا يؤدي إلى ارتفاع كبير في الطلب الفعلي الذي يخلق بدوره ارتفاعا في الأسعار.

٣ - ارتفاع العجز في ميزان المدفوعات:

يرتفع العجز في ميزان المدفوعات عن طريق الاقتراض من البنك المركزي، وذلك بتحويل البنك المركزي حق اصدار أوراق نقدية اضافية تكون تغطيتها الوحيدة سندات دين عام على خزينة الدولة، فتزداد تبعا لذلك كمية النقود المتداولة في الأسواق، مما يشكل كتلة نقدية ضاغطة تزيد الطلب على السلع.

٤ - اهمال مبدأ الاعتماد على الذات:

من أسباب التضخم اهمال مبدأ الاعتماد على الذات في تأمين الموارد المحليه وتنميتها، وعدم تحقيق التوازن بين الايرادات والنفقات، اذ يؤدي ذلك إلى وقوع عجز في موازنة الدولة، أو عدم مراعاة ترشيد الاتفاق الجارى والحد منه ما أمكن ذلك، مثل ارتفاع بند الأجور في الجهاز الادارى الحكومى في مصر بشكل مفرط لا يتناسب مع انتاجية العاملين في أجهزة الدولة، فإن ذلك يؤدي إلى ظهور التضخم.

٥ - ارتفاع تكاليف التشغيل:

التضخم الناشئ عن ارتفاع التكاليف يحدث بسبب ارتفاع التكاليف التشغيلية في الشركات الصناعية أو غير الصناعية، كمساهمة إدارات الشركات في رفع رواتب وأجور منتسبيها من العاملين ولاسيما الذين يعملون في المواقع الإنتاجية والذي يأتي بسبب مطالبة العاملين برفع الأجور.

ثانيا: آثار وأخطار التضخم The Effects of Inflations

معظم الدراسات الاقتصادية تميل إلى أن التضخم يعد شكلا من الاختلال الاقتصادى المحض وأن هذا الاختلال يفسر ويعالج ضمن الحدود الاقتصادية وحدها. وإلى جانب هذه الدراسات هناك طائفة من الاقتصاديين ترى أن التضخم ليس بالظاهرة الاقتصادية الصرفه وينظرون إلى التضخم كما ينظرون إلى ظاهرة النمو الاقتصادى، ويذهبون إلى أن كلا منهما له جذور تمتد إلى خارج الاقتصاد.

ويعمل التضخم على تخفيض القوة الشرائية للدخل النقدي الذي يدفع في المستقبل على سبيل المثال مدفوعات التقاعد، وقيمة وثائق التأمين على الحياة، والقروض المستحقة مستقبلا. كما أن للتضخم آثار سلبية على التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ونتاول شرح ذلك فيما يلي:

(أ) المظاهر السلبية لانخفاض القوة الشرائية للدخل النقدي بسبب التضخم:

هناك ثلاثة مظاهر سلبية هامة تخفيض القوة الشرائية للدخل النقدي بسبب التضخم، نذكرها فيما يلي:

١. تغيرات الأسعار يمكن أن تجعل التعاقدات طويلة الأجل غير مجدية:

ففى ضوء تغير معدلات التضخم فانه لايمكن التنبؤ بها على وجه التأكيد. وحيث أن معظم العمليات التبادلية بالسوق تشمل التعاقدات طويلة الاجل، والتي تعقد على أساس شروط نقدية معينة فان حدوث التضخم غير المتوقع يغير نتائج التعاقدات طويلة الأجل مثل الرهون العقارية، ووثائق التأمين على الحياة، ومعاشات التقاعد والسندات وغيرها من الاتفاقيات التى تضمن العلاقة بين مقرض ومقترض.

٢. التغيرات السريعة فى الأسعار بسبب عدم التأكد:

فاذا كان هناك عدم تأكد فيما يتعلق بأن الأسعار سوف ترتفع أو تنخفض أو تستمر على حالها فان أى تعاقدات ذات بعد زمنى تصبح متوقفة على الصدفة بسبب ظروف عدم التأكد. فالقائمون بأعمال المبانى لايعرفون ما اذا كانوا يضيفون ٥% أو ١٠ % لاتمام تعاقدات بشأن تنفيذ تلك المبانى، حتى لو كان معروفاً أن التضخم يزيد تكلفة البناء بقدر ما خلال الوقت اللازم للبناء. كما أن اتحادات العمال لاتعرف ما اذا كان يمكنها أن تقبل التعاقدات التى تتضمن زيادة فى الأجور قدرها ٥% لفترة سنتين قادمتين. ذلك أن التضخم يمكن أن يبطل تأثير هذه الزيادة على نحو جزئى أو كلى. فاذا لم يكن توقع تغيرات الأسعار ممكناً فعلى سبيل المثال، اذا كانت الأسعار ترتفع فى عام بمعدل ١٠% ثم تستقر لمدة سنة أو سنتين ثم تتزايد من جديد بمعدل ١٠% أو ١٥%، فلن يستطيع أحد أن يعطى توقعا محددا. ولابد أن يأخذ التبادل النقدى طويل الأجل عدم التأكد الناشئ عن التضخم فى الحسبان.

وفى نطاق زيادة عدم التأكد فان كثيرا من صانعى القرارات يمتنعون عن التبادل بما فى ذلك العقود طويلة الاجل. وهكذا يفتقد الطرفان مكاسب متبادلة، وتنخفض كفاءة السوق. ويعمل عدم التأكد وما يصاحبه من كسب غير متوقع، على اضعاف قدرة الأسواق على القيام بوظيفتها، خاصة مايلى:

أ. تقديم المعلومات عن الندرة النسبية.

ب. تقديم الحوافز لصانعى القرار حتى يتصرفوا بفاعلية وكفاءة مع المشاكل الاقتصادية الاساسية وكيفية تحويل الموارد النادرة الى سلع مرغوبة.

ج. الموارد الحقيقية تستخدم على نحو يمكن صانعى القرارات من حماية أنفسهم من التضخم.

الفشل فى تحديد معدل التضخم على وجه الدقة يولد أثرا قويا على ثروة الأفراد، فيحولون الموارد النادرة من انتاج السلع والخدمات المرغوب فيها الى الحصول على معلومات عن معدل التضخم فى المستقبل. لذلك سيصبح التنبؤ بالتضخم والاستشارات المالية صناعة رائجة خلال فترات التضخم.

(ب) آثار التضخم على التنمية الاقتصادية والاجتماعية:

للتضخم آثار اقتصادية سلبية مؤثرة فى مسيرة التنمية الاقتصادية والاجتماعية وأبرز هذه الآثار مايلى:

١ - ارتفاع الأسعار والكتلة النقدية المتداولة:

يترتب على ارتفاع معدلات التضخم ارتفاع فى أسعار المواد الإستهلاكية وأولى الفئات المتضررة بهذا الارتفاع هم أصحاب الدخول المحدودة، فضلاً عن وجود كتلة نقدية كبيرة متداولة فى السوق، وقد

تكون هذه الكتلة محصورة بين أيدي مجموعة صغيرة لا تشكل إلا نسبة ضئيلة جدا من السكان، مما يعكس آثاره الاقتصادية السلبية على مستويات المعيشة للسكان.

٢- خفض القوة الشرائية للنقود:

ان ازدياد معدلات التضخم تؤدي إلى خفض القوة الشرائية للنقود مما يؤدي إلى زيادة الطلب على رؤوس الأموال لتمويل المشروعات المقترحة، وزيادة الطلب على رؤوس الأموال يؤدي إلى ارتفاع أسعار الفائدة. كما يتأثر العمر الاقتصادي للمشروعات والاستثمار بمعدلات التضخم.

٣- الحد من القدرة التنافسية للصادرات إلى الأسواق الدولية:

ان ازدياد معدلات التضخم يؤدي إلى انخفاض القدرة التنافسية للصادرات الوطنية في الأسواق الدولية وهذا يسبب زيادة المدفوعات مقابل انخفاض الإيرادات وبالتالي يحدث عجز في الميزان التجاري.

٤- زيادة أسعار الفائدة:

يؤدي التضخم إلى زيادة أسعار الفائدة وتبعاً لذلك تزداد أرباح منشآت الأعمال، وتتنخفض هذه الأرباح بانخفاض معدلات الفائدة، حيث يتم تمويل الموجودات بإصدار سندات مديونية. في حين لا تسري هذه الخصائص في عدد من المشروعات الصناعية في الاقتصاديات ذات التضخم المنخفض. بل يحصل ذلك في الاقتصاديات ذات المعدلات العالية للتضخم، إذ يسبب ارتفاع التضخم ارتفاع في الإيرادات ومعدلات الفائدة. وهي معدلات ليست حقيقية لو تم معالجتها وإعادتها إلى الأسعار الثابتة.

المطلب الثالث: إجراءات الحد من التضخم الاقتصادي:

ليس من السهل محاربة التضخم النقدي الذي يوصف بالظاهرة الشريرة التي لا بد من مكافحتها بكل الوسائل الممكنة، بسبب ماتحدثه من القلق الاجتماعي والرعب الاقتصادي، ومن الصعوبة بمكان التصدي لسرطان التضخم أو التحكم بشكل جذري بآثاره، خاصة في الدول النامية نتيجة لطبيعة الهياكل الاقتصادية والمالية والاجتماعية القائمة فيها، ولكن لا بد من اتخاذ إجراءات معينة واتباع سياسات مستمرة لمواجهة التضخم والحد من آثاره.

ويمكن الحد من التضخم ولاسيما في الدول المتقدمة بتنفيذ إجراءات السياستين المالية والنقدية. ونشرح ذلك فيما يلي:

أولاً: دور السياسة المالية في مواجهة التضخم:

تضع وزارة المالية السياسة المالية Fiscal Policy للدولة وبموجبها تتحدد مصادر الإيرادات واستخداماتها والفائض في الموازنة العامة للدولة، مما يؤدي إلى تقليل حجم السيولة المتاحة، وبالتالي سيؤدي ذلك إلى خفض معدل التضخم.

وتتجه السياسة المالية في مواجهة التضخم الى اتخاذ إجراءات، لعل أهمها مايلي:

١. قيام وزارة المالية ببيع حجم الدين العام إلى الجمهور، وبالتالي سحب النقود المتوفر في السوق ويؤدي ذلك إلى الحد من عرض النقد.

٢. زيادة الضرائب على السلع الكمالية التي تتداولها فئات قليلة من السكان من أصحاب الدخل المرتفعة.

٣. خفض الانفاق الحكومي وترشيده، حيث يعد الإنفاق الحكومي أحد الأسباب المؤدية إلى زيادة المتداول من النقود في السوق، وبالتالي فإن الحد من هذا الإنفاق وتقليصه سيؤدي إلى خفض النقود المتداول في الأسواق.

ثانياً: دور السياسة النقدية في مواجهة التضخم:

تتولى البنوك المركزية في الدول المختلفة وضع وتنفيذ السياسات النقدية باعتماد مجموعة من الأدوات الكمية والنوعية، نذكرها فيما يلي:

(أ) : الأدوات الكمية:

١. زيادة سعر إعادة الخصم:

من النشاطات الاعتيادية التي تقوم البنوك التجارية خصم الأوراق التجارية للأفراد، وفي حالات أخرى تقوم بإعادة خصمها لدى البنك المركزي وفي هذه الحالة يقوم البنك المركزي برفع سعر إعادة الخصم بهدف التأثير في القدرة الائتمانية للبنوك من أجل تقليل حجم السيولة المتداولة في السوق، ويعد هذا الاجراء واحداً من الاجراءات لمكافحة التضخم.

٢. اتباع سياسة السوق المفتوحة:

ويقصد بذلك دخول البنوك المركزية إلى بورصة الأوراق المالية بائعة للأسهم والسندات، وذلك من أجل سحب جزء من السيولة المتداولة في السوق.

٣. زيادة نسبة الإحتياط القانوني:

تحتفظ البنوك التجارية بجزء من الودائع لدى البنوك المركزية وكلما ارتفعت هذه النسبة كلما انخفضت القدرة الائتمانية لدى المصلبنوك التجارية. وبالتأكيد سيؤثر ذلك في السيولة المتداولة وبالتالي خفض معدلات التضخم.

٤. التأثير في معدلات الفائدة على القروض:

غالباً ما تقترن معدلات الفائدة Interest Rates بمصادر التمويل المقترضة سواء أكانت هذه المصادر قصيرة، أم متوسطة، أم طويلة الأجل، إذ يخصص رأس المال في إطار النظرية المالية من خلال أسعار الفائدة، وتتفاوت هذه الأسعار حسب تفاوت أجال الاقتراض، فالفوائد على القروض قصيرة الأجل تكون أقل في حين تكون أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل مرتفعة بينما أسعار الفائدة على القروض متوسطة الأجل تكون بين السعرين. وتزداد أسعار الفائدة عند تزايد الطلب على رؤوس الأموال الحاصل عن الرواج الاقتصادي، وقد تتوفر فرص استثمارية تشجع المستثمرين على استغلال هذه الفرص الاستثمارية.

(ب) : الأدوات النوعية :

أما الأدوات النوعية فإنها تتلخص بطريقة الإقناع لمدراء المصارف التجارية والمسؤولين فيها عن الإنتماء المصرفي، بسياسة الدولة الهادفة إلى خفض السيولة المتداولة في الأسواق، وهذه السياسة فعالة في الدولة النامية بشكل أكبر مما في دول أخرى.

المبحث الرابع العلاقة بين البطالة والتضخم والنمو

يتناول المبحث الرابع شرح العلاقة بين البطالة والتضخم والنمو في أربعة مطالب، كما يلي:

المطلب الأول: البطالة والتضخم في الفكر الاقتصادي.

المطلب الثاني: نظرية منحني فيليبس.

المطلب الثالث: النظريات المشتقة من منحني فيليبس.

المطلب الرابع: أهمية منحني فيليبس للسياسة الاقتصادية.

المطلب الأول: البطالة والتضخم في الفكر الاقتصادي:

مقدمة:

بدأت في بداية السبعينيات من القرن العشرين في الدول الصناعية ظاهرة تسمى بالركود التضخمي والتي استمرت حتى نهايتها وتعني هذه الحالة تزايد كل من معدلات البطالة ومعدلات التضخم معاً، وألقت هذه العلاقة بظلال الشك على الفكر الكينزي وعلي منحني فيليبس فلم تعد العلاقة عكسية بين التضخم والبطالة وإنما أصبحت طردية. وقد فسر عدد من الاقتصاديين هذه الظاهر إلى ارتفاع أسعار البترول في هذه الفترة وبالتالي ارتفاع تكلفة الإنتاج مما أدى إلى تغيير العرض الكلي وبالتالي انخفاض الناتج مع زيادة البطالة وما صاحب ذلك من ارتفاع في الأسعار.

ويشير تفسير آخر إلى أن العلاقة العكسية بين معدل التضخم ومعدل البطالة كما يمثلها منحني فيليبس ما هي إلا علاقة قصيرة الأجل وغير مستقرة وهي قصيرة الأجل لأنها تسود لفترة محدودة من الزمن وغير مستقرة لأن هناك عوامل تؤدي إلى انتقال منحني فيليبس من وضع لآخر، ومن أبرز العوامل التي تؤدي إلى عدم الاستقرار هو حدوث تضخم غير متوقع حيث ينخفض الأجر الحقيقي للعمال مما يحفزهم بالمطالبة برفع الأجر النقدي، ونتيجة لارتفاع الأجور النقدية يخفض رجال الأعمال من العمالة المستخدمة فتزداد البطالة وبالتالي التضخم غير المتوقع والذي يكون مصحوباً بزيادة في معدل البطالة.

وقد أوضح الاقتصادي الأمريكي ميلتون فريدمان Friedman أن ظاهرة الركود التضخمي هي الأسواق ظاهرة مؤقتة وأن منحني فيليبس في الأجل الطويل يأخذ وضعاً رأسياً على المحور الأفقي ويكون موازي لمعدل التضخم وعمودياً على معدل البطالة، أي وجود علاقة طردية بين البطالة والتضخم، وعموماً علاج ظاهرة الركود التضخمي تحتاج إلى سياسات من شأنها خفض كل من معدلات البطالة والتضخم.

أولاً: عرض لرؤية الفكر الاقتصادي للعلاقة بين البطالة والتضخم:

(١) آراء الاقتصاد الكلاسيكي حول البطالة والتضخم:

يرى الفكر الكلاسيكي أنه لا توجد علاقة بين التضخم والبطالة حيث الاقتصاد يعمل في ظل العمالة الكاملة طالما لا يوجد تدخل في سوق العمل ومرونة الأسعار والأجور هي الكفيلة باستمرارية العمالة الكاملة، وفي ظل هذه الظروف فإن البطالة التي توجد في الاقتصاد تكون اختيارية ومن ثم فإن زيادة كمية النقود في الاقتصاد بنسبة معينة يترتب عليها ارتفاع المستوي العام للأسعار بنفس النسبة ولا يترتب عليها زيادة في الإنتاج أو العمالة طالما أن الاقتصاد يعمل في حالة العمالة الكاملة.

(٢) البطالة والتضخم في الفكر الاقتصادي الكينزي:

انتقد كينز رأي الكلاسيك بأن مرونة الأجور والأسعار هي الكفيلة بالقضاء على البطالة الإجبارية وهو يرى أن الطلب الكلي هو المحدد الرئيسي لمستوي البطالة وأن انخفاض معدل البطالة يؤدي إلي ارتفاع المستوي العام للأسعار. وقد افترض كينز أنه في حالة التوازن يكون الطلب الكلي مساوياً للعرض الكلي وأن الناتج الفعلي يتحقق عند مستوي محدد يصاحبه مستوي معين من الأسعار، وإذا كان الناتج الفعلي أقل من الناتج المحتمل فهذا يعني أن الاقتصاد يعاني من بطالة إجبارية. وإذا زاد الطلب الكلي فإن الناتج الكلي للاقتصاد سوف يخفض من البطالة ويصاحب ذلك زيادة في مستوي الأسعار وهو ما يعني زيادة التضخم وهذا يبين أن انخفاض البطالة جاء على حساب ارتفاع معدلات التضخم.

(٣) العلاقة بين البطالة والتضخم في الفكر الاقتصادي الحديث:

في عام ١٩٥٨ قام فيليبس Philips بتنفيذ دراسة تطبيقية عن الاقتصاد الانجليزي مستخدماً بيانات من الفترة الممتدة من ١٨٦١ إلى ١٩٥٧ وقد قام في هذه الدراسة بتقدير العلاقة بين معدل البطالة ومعدل التغيير في الأجر النقدي كمؤشر لمعدل التضخم باعتبار أن الأجور تمثل نسبة كبيرة من التكلفة وبالتالي السعر، وقد توصلت نتائج هذه الدراسة إلي وجود علاقة عكسية بين معدل البطالة ومعدل الارتفاع في الأجور كممثل لمعدل التضخم.

وقد فسر فيليبس ذلك بأنه في فترات الرواج يكون الطلب على العمالة متزايد ومعدل البطالة منخفض ومن ثم يتوفر للعمال الفرصة لطلب زيادة الأجور بمعدلات متزايدة أما في فترات الانكماش يكون الطلب على العمالة منخفض ومعدل البطالة مرتفع ومن ثم تكون قدرة العمال على المطالبة برفع الأجور محدودة ويتناقص معدل زيادة الأجور بدرجة كبيرة.

وقد أيدت هذه النتيجة الفكر الكينزي وسارع عدد من الاقتصاديين في الولايات المتحدة بقياس العلاقة بين معدل التضخم والبطالة باستخدام بيانات عن اقتصاد الولايات المتحدة فاتضح لهم وجود علاقة عكسية مما أدى إلي تدعيم نتائج دراسة فيليبس وأطلق على هذه العلاقة منحني فيليبس.

ثانيا : علاقة البطالة بالناتج القومي والنمو الاقتصادي :

يتصل بفكرة التوظيف الكامل مفهوم معدل البطالة الطبيعي أو المرغوب، وهو أدنى معدل بطالة ممكن أن يسود دون أن يؤدي ذلك إلى زيادة التضخم، ومعدل البطالة مرتبط بالناتج الفعلي فعندما يكون منخفضا فإن الأفراد يفقدوا وظائفهم ويرتفع معدل البطالة.

والناتج القومي الطبيعي أى الناتج الممكن هو الذي يقع بين مستوي الناتج المرتفع الذي يؤدي إلى جعل التضخم يزداد وبين مستوي الناتج المنخفض الذي يجعل معدل التضخم ينخفض وهناك مستوي وسط مقبول يجعل معدل التضخم ثابت وهذا المستوي الوسط للناتج القومي الإجمالي يطلق عليه الناتج القومي الطبيعي وهو الحالة التي لا يكون هناك فيها اتجاه لمعدل التضخم أن يسرع أو أن يبطئ.

(١) علاقة البطالة بنمو الإنتاجية :

يتم زيادة الإنتاجية من خلال تحسين نوعية العمال وتعبئة المدخرات وزيادة الاستثمارات وإجراء البحوث والتطوير واستخدام التكنولوجيا والتطوير الإداري والدعم الحكومي والمؤسسي. وتتجه أغلب الجهود في الدول المتقدمة والنامية نحو زيادة إنتاجية العمالة من خلال التكنولوجيا والتي تؤدي إلى خفض فرص العمل وبالتالي تصبح عملية التوفيق بينهما عملية معقدة ؛ حيث لا يمكن تجاهل حقيقة أن نمو الإنتاجية تقود إلى فقد فرص عمل في ظل تحسن التكنولوجيا ونتيجة لاستخدام عدد عمال أقل في الإنتاج.

وتفقد في نفس الوقت مكاسب الإنتاجية إلى توفير فرص العمل حيث توفر التكنولوجيا منتجات وعمليات جديدة تقود إلى التوسع في الأسواق وتوفير فرص عمل إضافية وهذا يعني بأن المشروعات الأقل إنتاجية سوف تخرج من السوق وسوف تأخذ حصتها المشروعات الأكثر إنتاجية. وبين ذلك قدر المكاسب التي تتم مقابل الخسائر التي تتحقق نتيجة لزيادة الإنتاجية وهي عنصر هام من أجل صياغة سياسات تطوير العمالة وتوفير فرص العمل.

وقد تمت عملية تحول العمالة بين القطاعات في الاقتصاد في أغلب دول العالم وأصبحت عملية هامة لنمو هذه القطاعات، حيث أخذت عملية الانتقال هذه مكانها بتحول العمالة من الزراعة إلى القطاعات غير الزراعية وبالتالي زيادة العمالة في قطاع الخدمات حيث أصبح هذا القطاع يمثل في الدول المتقدمة حوالي ثلثي عدد المشتغلين وفي الدول النامية ثلث عدد المشتغلين أو أكثر.

(٢) كيف يؤثر نمو الإنتاجية على العمالة ؟ :

لقد شغل هذا السؤال فكر رجال الاقتصاد والسياسة حيث يوجد إجماع على أن زيادة الإنتاجية هي التي أدت بالدول الصناعية إلى المستوي المرتفع من الدخل الفردي، نتيجة للإبتكارات التكنولوجية وتراكم رأس المال المستثمر وتحسين نوعية العمالة التي عملت على نمو الإنتاجية، وبالتالي وفرت فرص العمل كميا بقدر أكبر مما أفقدته أو عملت على خفضه.

ويتم النمو الاقتصادي مع التغير الهيكلي والذي غالبا ما يحدث خفض أولي في الوظائف ثم تتوفر فرص عمل جديدة نتيجة للتوسع في قطاعات الاقتصاد وأن الاقتصاد سوف يعدل نفسه وفقا لهذا

التغيير ولكن هناك تكلفة خاصة بالعمالة لا يمكن ولا يجب تجاهلها حيث تكون العمالة هي محور السياسات في هذا المجال. وفي مجتمعاتنا الحالية لا يمكن أن نتجاهل الجانب الايجابي في مكاسب الإنتاجية ولا يمكننا ولا نستطيع أن نقف أمام قوة التغيير التكنولوجي التي تعود بالدرجة الأولى إلى المكاسب من زيادة الإنتاجية، والاقتصاد القومي يمكن أن يحقق ذلك من خلال تأمين تحول العمالة بطريقة ميسرة وسهلة ومحمية وآمنة.

(٣) العلاقة بين العمالة والإنتاجية:

يوجد ارتباط بين العمالة والإنتاجية والناجح حيث توضح ذلك المعادلة التالية:

$$\text{الإنتاجية} = \frac{\text{الناجح الكلي}}{\text{المشتغلون}}$$

$$\text{الناجح الكلي} = \text{المشتغلون} \times \text{الإنتاجية}$$

$$\text{فجوة الناجح} = \text{الناجح الممكن} - \text{الناجح الفعلي}$$

$$\text{فجوة البطالة} = \text{فجوة الناجح} \div \text{الإنتاجية}$$

وهذا يعني أن الزيادة في الناجح الكلي يمكن أن تتحقق من خلال زيادة مستوي الإنتاجية، ومن ثم يكون السؤال إذا أصبحت المشروعات أكثر إنتاجية هل سوف يكونوا في حاجة إلى أعداد أقل من العمالة ؟ في العموم يمكن أن نوضح بعض الاعتبارات للرد على هذا التساؤل:

١- لا يوجد ما يؤكد على أن زيادة الإنتاجية لها تأثير مباشر أو غير مباشر على خفض مستوي العمالة على المستوي الكلي في الأجل الطويل حيث أن زيادة جودة المنتجات والاستفادة القصوى من الطاقات المتاحة والاستخدام الأكثر كفاءة للموارد وتطوير المنظمات والتدريب الجيد وتحسين مستوي العمالة هي التغيرات التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية بدون خفض مستوي العمالة

٢- تقود زيادة الإنتاجية إلى التوسع في حصة السوق وبالتالي التوسع في المشروعات وفرص العمل الإضافية

٣- تتحقق زيادة الإنتاجية من خلال استخدام الآلية والإنسان الآلي، وبالتالي ينخفض الطلب على العمالة على مستوي المشروعات إلا أن الطلب الصافي على العمالة سوف يتحدد بواسطة طلب السوق وأكثر تحديدا سوف يعتمد على ما إذا كان خفض الطلب من العمالة في كل وحدة من الناجح يتم تعويضها بزيادة الطلب على العمالة وفقا للتوسع في الناجح

٤- خفض الطلب على العمالة نتيجة لزيادة الإنتاجية يمكن أن تعوض بزيادة الطلب على العمالة في نفس القطاع أو قطاعات الأسواق كنتيجة لتصنيع منتجات جديدة أو التوسع في الأسواق.

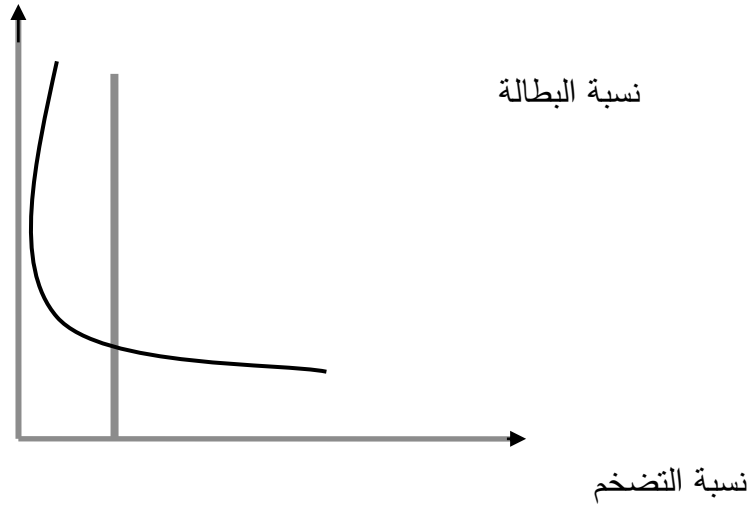
وبالرغم من أن الأثر المباشر لنمو الإنتاجية يمكن أن يقود إلى خفض العمالة في أحد القطاعات في الأجل القصير فإنه يمكن أن يعوض بالمكاسب للقطاعات الأسواق في الأجل الطويل معتمدا على قدر التوسع في الطلب على المنتجات وأيضاً الناجح، وهذا قد يستغرق وقت حتى يستطيع سوق العمل أن يعدل نفسه نحو التغيير الهيكلي.

وتقييم العلاقة بين العمالة والإنتاجية عملية حساسة ليس فقط لاعتبارات الوقت ولكن أيضاً للطرق التي يعمل السوق فيها وكذا الاستجابة المؤسسية نحو نمو الإنتاجية، حيث أن الفهم الصحيح للعلاقة بينهما هو شيء هام للوصول إلي أن نمو الإنتاجية في الاقتصاد يمكن أن يعمل على نمو العمالة والناجح على المستوي الكلي.

المطلب الثاني: نظرية منحنى فيليبس الأصلي:

سبق أن ذكرنا في الفقرة السابقة أن الاقتصادي الانجليزي فيليبس A. W. Phillips قد نشر دراسة اقتصادية قياسية Econometric Study حول بعض المتغيرات في الاقتصاد البريطاني لفترة تقرب من مائة عام (١٩٥٧-١٨٦١)، وخلص من دراسته الى وجود علاقة ارتباط قوية بين معدل نمو الأجر الحقيقي وارتفاع نسبة البطالة في بريطانيا خلال الفترة موضع الدراسة. وسنشرح فيما يلي مفهوم منحنى فيليبس الأصلي تمهيدا لفهم الدراسات التالية له ثم أهمية منحنى فيليبس للسياسة الاقتصادية.

لقد ذاعت نظرية منحنى فيليبس في نهاية الخمسينيات من القرن العشرين، واهتمت بالعلاقة السببية المثلثة الجوانب التي تربط بين مستوى التوظيف أو التشغيل ومستوى الأجور ومستوى الأسعار. وهدف هذه النظرية فرضية ترابط احصائي بين تجاوز مستوى التوظيف وبين ارتفاع الأجور، وأن معدل تطور الأجر النقدي يمكن أن يفسر مستوى البطالة ومعدل تطورها. وحيث أن الأجور تؤلف القسم الأعظم من تكلفة المشاريع فينجم عن ذلك، حسب رأى فيليبس، أن معدل تشغيل مرتفع يؤدي إلى ارتفاع الأسعار.



شكل (٤٨) : منحنى فيليبس الأصلي

ويوضح منحنى فيليبس الأصلي العلاقة بين معدل نمو الأجر الحقيقي أو الاسمي من جهة، ونسبة البطالة ومتغيرات أخرى في ظروف معينة، من جهة أخرى. وإذا كانت نسبة البطالة هي المتغير المستقل الوحيد كان المنحنى بسيطاً، أما اذا استوعب المنحنى متغيرات أخرى مستقلة بالإضافة الى نسبة البطالة، سمي بالمنحنى المتسع.

المطلب الثالث: النظريات المشتقة من منحني فيليبس:

توالى الدراسات والتعقيبات حول النتائج التى توصل اليها فيليبس وفتحت مجالاً خصباً لمناقشات علمية مستمرة ومتعمقة من أجل فهم عمليات تكوين الأجور والائتمان، وبالتالي العلاقة بين البطالة والتضخم. وتطورت هذه الدراسات كما يلي:

١. قام لايبسى Lipsy فى عام ١٩٦٠ بتنقيح النتائج التى توصل اليها فيليبس وقدم تفسيراً لآليات سوق العمل ومتغيراته، وهو ما يعرف اليوم بمنحني فيليبس.

٢. بالاضافه الى التحليل النظرى للمتغيرات الواردة فى منحني فيليبس، اتجه البحث ناحية الدراسات التطبيقية خاصة لمشكلة التضخم. وهذا ما بادر بدراسة كل من سامولسون Samuelson، وسولو Solow، والقضية الرئيسية عندهما تدور حول مدى وجود علاقة مستقرة Trade off بين معدل التضخم ونسبة البطالة، وبالتالي توضيح الى أى مدى يمكن تحقيق الأهداف الاقتصادية الكلية خاصة استقرار الأسعار وتحقيق التشغيل الكامل.

٣. أجريت العديد من الدراسات التطبيقية والاختبارات القياسية لمدى صحة نظرية منحني فيليبس. وهذه الدراسات وأن كانت لاتتفق جميعها مع نتائج نظرية منحني فيليبس الا أنها أبرزت أهمية تلك النظرية فى توضيح العلاقة بين تكوين الأجور والائتمان.

ثانياً: تفسير منحني فيليبس للعلاقة بين البطالة والتضخم:

تستهدف النظريات المختلفة المشتقة من منحني فيليبس تفسير التأثير الخاص المفترض لنسبة البطالة على معدل نمو الأجر الاسمى، وأيضاً على متغيرات أخرى مستقلة، مثل معدل التضخم. وفيما يلي نوجز شرح بعض هذه النظريات:

(١) نظريات هيكل السوق:

ويقصد بنظريات هيكل السوق تلك النظريات التى تتناول تكوين الأجر على المستوى الفردى وتلك المقولات التى تتناول الأجر على المستوى الكلى. أما تلك الفروض الخاصة التى تستند الى تكوين الأجر على المستوى الجزئى فهى تشمل متغيرات متعددة لما يسمى بنظريات فائض الطلب، والتى تتعامل جزئياً مع افتراض المنافسة الكاملة، وجزئياً مع فرضية المنافسة الاحتكارية.

ولعل السبب فى نشأة منحني فيليبس بصفه عامه أنه توجد معاملات اقتصادية فى حالة عدم توازن. وكل حالة بطاله تطرأ فى ظل مدى بعيد من الأجر المرتفع أو الثابت يمكن تفسيرها كبطاله احتكائية أو هيكلية، وبالمعنى الكينزى هى بطاله اختيارية.

(٢) نظريات المساومه:

أما نظريات المساومه Bargaining Theories والتى تعود الى اكشتاين Eckstein سنة ١٩٦٤ وبرى Perry سنة ١٩٦٠، تستند هذه النظريات على فروض عكس النظريات السابقه فيما يختص بهيكل السوق، حيث تقرر أن المساومه على الأجور تتم بصورة جماعية بينما يتم اتخاذ القرار فيها فردياً. وطبقاً لهذا التصور فان منحني فيليبس يصف بطريقه مباشره سياسة الأجور التى تمارسها

النقابات العمالية التي تتجه حسب درجة تنظيمها أما نحو حالة سوق العمل أو نحو متغيرات أخرى مثل معدل التضخم المتوقع أو معدل الانتاجيه أو معدل الربح. وقد تعرضت نظريات المساومة للنقد، وذلك بسبب النقص في التأسيس النظرى لديها.

(٣) نظريات اتخاذ القرارات:

أما النظريات التي تعتمد على اتخاذ القرارات فهي النظريات التي تناولت منحى فيليبس المعدل بالتحليل الاقتصادي الجزئى، مثل دراسة فلبس سنة ١٩٧٠، (Phelps 1970). وتفترض هذه النظريات أن تحديد الأجر الفردى فى سوق العمل يتم فى ظل المنافسة الاحتكارية من جانب الطلب على العمل. وتعد هذه النظريات جزء من محاولة نظريه كبيره تتطوى تحت اسم اقتصاد التحليل الجزئى الجديد The New Microeconomics والتي تحاول اعادة صياغة وتطوير نظرية النمو لدى الاقتصاديين النيوكلاسيك وذلك بهدف دمجها فى النظريات الكينزيه حول التشغيل، وما بعد الكينزيه حول التضخم. وبذلك استخدمت فروض التحليل الاقتصادي التقليدى لدى المدرسة النيوكلاسيكية بما فيها افتراض توافر معلومات كامله وغير مكلفه. والبطاله كما ترى نظرية فيليبس تتأثر بمعدل نمو الأجور.

المطلب الرابع: أهمية منحى فيليبس للسياسة الاقتصادية:

أولاً: التوازن الاقتصادى فى المدى الطويل:

بالنظر الى عملية التوازن الاقتصادى طويل الأجل يلاحظ وجود علاقة واضحة بين الأجور والاسعار والبطالة كظواهر مؤقتة. وفى المدى القصير قد يوجد قصور وتناقض بين التوقعات والتغيرات فى الأثمان أو الأجور الحقيقية، وعلى المدى الطويل لايمكن أن يحدث ذلك. والسياسة النقدية أو السياسة المالية تستهدف النمو الاقتصادى. ينتج من ذلك أن زيادة الانفاق مع توقع أن تبقى الأسعار عند مستوى ثابت بينما يحدث ارتفاع فى النشاط الاقتصادى.

ثانياً: العلاقة بين النمو الاقتصادى والتشغيل:

يلاحظ أن الأجر المحقق فعلاً سوف يؤثر على التوقعات بسرعة، فالعمال سوف يقدرّون بالتدريج أسعار السلع المتزايدة المرتفعة، لذلك نتوقع أنهم فى المستقبل سوف يطالبون بأجور اسمية مرتفعة ايضاً. أن البطالة فى سوق العمل تقع تحت مستواها "الطبيعى". كما يوجد فائض فى الطلب على العمل، حتى أن الأجور الحقيقية سوف ترتفع عن مستواها الأصلى". وعندما تصل الأجور الحقيقية الى مستواها الأصلى، فإن أصحاب الأعمال لايجدون مبرراً لزيادة الأجور أو لتوظيف عدد جديد من العمال كما حدث فى بداية مرحلة التوسع الاقتصادى.

ان الأجور المرتفعة سوف تدعو أصحاب الأعمال الى استخدام تكنولوجيا توفر من القوى العاملة وأيضاً تقليل استخدام قوة العمل نسبياً. وتباطؤ نمو الطلب على العمل سوف يؤدى الى خفض البطالة الى مستواها "الطبيعى". ان الوحدات الاقتصادية سوف تقدر مقدماً معدلات البطالة ولن تخدع بارتفاع الأجر النقدى أو ذلك الذى يسمى بوهم النقود.

ان العلاقة بين البطالة والتضخم أو استقرار الأسعار تختفى تماماً عندما يمكن تقدير الزيادة فى الأسعار مقدماً. وبعبارة أخرى يمكن القول أنه لا يوجد معدل خاص للتغير فى الأسعار التى يمكن أن ترتبط بمعدلات البطالة أو أن البطالة تتطابق تماماً مع معدلات ارتفاع الاسعار.

ثالثاً: نتائج هامة للسياسة الاقتصادية:

كان للنظريات التى تفسر منحى فيليبس نتائج هامة أفادت فى رسم السياسة الاقتصادية. ولنأخذ مثال العلاقة بين البطالة والتضخم فى الاقتصاد الأمريكى. لقد انخفضت البطالة كنسبة من قوة العمل من ٥,٢% فى سنة ١٩٦٤ الى ٣,٥% سنة ١٩٦٨، ومعدل الزيادة السنوية لأسعار المستهلكين ارتفعت فى نفس السنة من ١,٣% الى ٤,٨%. وطبقاً لنظرية فيليبس توضح هذه العلاقة أن درجة استقرار السياسة الاقتصادية يعد عاملاً هاماً اما بقبول معدل ارتفاع الأسعار من أجل المحافظة على معدل ضئيل من البطالة أو تطبيق اجراءات ركودية تضخمية، مع وجود معدلات عالية من البطالة.

فى الحقيقة أن التخلص من عدم اكتمال اسواق السلع والعمل يمكن أن تمنع نقص التشغيل، وذلك باتخاذ اجراءات فى السياسة الاقتصادية تتصف بالركود التضخمى. أن انصار نظرية التوازن الاقتصادى طويل الأجل يشيرون الى أن النقص فى التحسينات الهيكلية تقلل من الاعتماد جوهرياً على سياسة النقود وسياسة الميزانية، وهذا لا يدعونا الى الاستغناء عن هذه السياسة أو الحد منها واللجوء الى علاقة قصيرة الأجل بين الأثمان والتشغيل.

ان السياسة الاقتصادية التوسعية وتطوراتها ستقودنا اما الى معدل مرتفع من التضخم بسبب تراجع البطالة عن معدلها الطبيعى واما يؤدي الى معدل متسارع للتضخم يؤدي بالبطالة أن تظل تحت معدلها الطبيعى. وكلا الاتجاهين التوسعيين غير مرغوب فيهما من الناحية الاقتصادية والسياسية. أن اجراءات سياسة الركود التضخمى ستؤدي الى زيادة نسبة البطالة بالاشارة الى التراجع البطئ لتوقعات التغير فى الأثمان، وطبقاً لنظرية التوازن طويل المدى يحدث ذلك فقط مؤقتاً.

وطالما هناك اتجاه لاستقرار الثمن ويمكن تحديده مسبقاً، فإن الأجور الاسمية تتطابق ثانية مع الأجور الحقيقية، كما أن البطالة تتراجع الى معدلها الطبيعى ثانية أن السياسة التى تحبذ التضخم لاتعد ضرورية لتحقيق مستوى معين من التشغيل ولاتعتبر شرطاً كافياً لتحقيق التقدم الاقتصادى، وذلك لأن توقعات الأثمان تتلاءم وتتكيف ببطء مع الحالة الاقتصادية، والاجراءات الاقتصادية التى تؤدي الى احداث تضخم يجب اتخاذها ببطء شديد وبالتدريج، وذلك لكى تعمل على تخفيض تكلفة هذه المرحلة الانتقالية فى صورة مخرجات أقل وارتفاع فى البطالة.

ان الاجراءات السياسية التى تؤدي الى تخفيض تكلفة المعلومات حول امكانيات التشغيل وحراك العمل والتعليم والتدريب ومقاومة المؤثرات الاحتكارية فى اسواق السلع والعمل وغيرها، سوف تؤدي الى خفض مستوى البطالة. ان تحقيق مثل هذه الاجراءات السياسية يمكن أن تؤدي الى تخفيف المأزق الاقتصادى فى الأجل القصير حيث توجد درجات معينة من السياسة النقدية والسياسة المالية، وفى هذه المستويات يمكننا خفض معدل البطالة فى المدى البعيد.

فصل ختامى

حول نقد الاقتصاد السياسى للرأسمالية

المبحث الأول: مساهمة ماركس فى نقد الاقتصاد

السياسى فى القرن التاسع عشر

المبحث الثانى: مساهمة فؤاد مرسى فى دراسة تجدد

الرأسمالية وعدم انهيارها فى القرن العشرين

المبحث الثالث: مساهمة توماس بيكىتى فى دراسة

رأس المال فى القرن الحادى والعشرين

مقدمة:

نستعرض في هذا الفصل الختامي ثلاثة اتجاهات فكرية تتعلق بنقد الاقتصاد السياسي، وتتناول تشريح قوانين تطور الرأسمالية والتنبؤ بحتمية انهيارها، ثم عوامل استمرارها وتجديدها، وأخيرا واقع النظم الرأسمالية في القرن الحادى والعشرين واتساع فجوة اللامساواة فى توزيع الدخل والثروة فى البلدان الرأسمالية وعلى مستوى العالم.

أولاً: مساهمة ماركس فى نقد الاقتصاد السياسى للرأسمالية فى القرن التاسع عشر، والتنبؤ بانهارها واستيلاء البروليتاريا على السلطة واقامة ديكتاتورية البروليتاريا.

ثانياً: عوامل تجدد الرأسمالية وعدم انهيارها، فى القرن العشرين. دراسة علمية قيمة للمفكر الماركسى الأستاذ الدكتور فؤاد مرسى.

ثالثاً: دراسة رأس المال فى القرن الحادى والعشرين للاقتصادى الفرنسى توماس بيكىتى.

المبحث الأول**مساهمة ماركس فى نقد الاقتصاد السياسى
فى القرن التاسع عشر****مقدمة:****المطلب الأول: الاقتصاد السياسى وتطور الرأسمالية فى القرن التاسع عشر:**

ظهرت الأفكار الكلاسيكية فى مراحل ميلاد الرأسمالية الصناعية فى القرن الثامن عشر، والتي اتسمت بتراكم رأس المال الصناعى وتشبيد المصانع وانتشار صناعة النسيج والصلب والفولاذ واستغلال مناجم الفحم والحديد. وقد صاحبت هذه الثورة الصناعية تعاسة كبيرة للطبقة العاملة وبؤس فى أوساطها واستغلال كبير للأطفال والنساء، الذين كانوا يعملون فى المناجم المظلمة والمعامل الضيقة، وقد ساعد المستوى المنخفض للأجور أصحاب رؤوس الأموال من تكديسها واستثمارها، الشيء الذى أدى إلى تقدم اقتصادى كبير على حساب تضحيات اجتماعية قاسية.

وقد أثارت هذه الأوضاع الاستغلالية كثير من معارضى المذهب الليبرالى الكلاسيكى، وهم الذين ينزعون عادة إلى التيار الاشتراكى، وقد قسم المؤرخون الاقتصاديون الاشتراكيين إلى قسمين هما: الاشتراكيون المثاليون أو الطوباويون، الذين انتقدوا الرأسمالية وشيدوا فى حياتهم مجتمعات مثالية على شكل نماذج تستجيب للطلبات الشخصية أكثر مما تستجيب للمنطق العلمى. ومن أهم رواد هذا الفريق جماعة سان سيمون Saint Simon فى فرنسا. أما الفريق الآخر فهم الاشتراكيون العلميون الذين حاولوا تفسير الأحداث الاقتصادية من خلال فلسفة المادية الجدلية والمادية التاريخية. ومن أهم رواد هذا الفريق نجد المفكر الاقتصادى الألماني كارل ماركس Karl Marx.

لقد علمنا الاقتصاد السياسي الكلاسيكي أن العمل هو مصدر كل أنواع الثروات ومقياس كل القيم، بحيث أن سلعتين يتطلب إنتاجهما نفس زمن العمل يمتلكان نفس القيمة، ويمكن بالتالي مبادلتها ببعضهما ما دامت القيم المتساوية بشكل عام قابلة للتبادل. ويعلمنا في ذات الوقت بأن هناك نوعاً من العمل المتراكم في أدوات الإنتاج يطلق عليه رأس المال، الذي يرفع القدرة الإنتاجية للعمل الحي، لما يحتويه من مصادر المعونة ورفع الإنتاجية، وتتضخم أرباح العمل الميت أى الآلات، ويتراكم رأس المال، في حين أن أجور العمل، أى رأس المال الحي تتناقص على الدوام، وجماهير العمال التي تعيش على الأجور وحدها تتزايد عدداً وفقراً.

والتحليل الماركسي للرأسمالية يتناول الشروط الضرورية لوجود الرأسمالية، وتطور الرأسمالية الصناعية، حيث يتركز ويتراكم رأس المال في الشركات الكبرى. لقد تحقق هذا التطور خلال القرون القليلة الماضية من خلال منافسة شرسة ومن خلال الأزمات والحروب. في الوقت الذي كان فيه الاقتصاديون الكلاسيكيون يتوقعون ازدهار "التجارة الحرة"، أوضح ماركس كيف أن المنافسة ستؤدي إلى الاحتكار وأن الشركات الصغيرة ستقرض. إن السلع والمنتجات في ظل الرأسمالية لا يتم إنتاجها من أجل تلبية الاحتياجات فقط، فهي تنتج، في المقام الأول، من أجل أن تباع وتحقق الربح، وهذه هي الوظيفة الأساسية للصناعة الرأسمالية.

يفترض نمط الإنتاج الرأسمالي توفر عدد من الشروط: أولاً، لابد من وجود طبقة كبيرة من العمال المحرومين من الملكية، والذين هم بالتالي مضطرون لبيع قوة عملهم لكي يعيشوا. وهذا يعني أنه في ظل الرأسمالية ليس المفهوم الليبرالي "ديمقراطية المالكين" سوى عبث، لأنه إذا ما امتلكت أغلبية الشعب ما يكتفيها من الممتلكات لتلبية حاجياتها، فإن الرأسماليين لن يجدوا عمالاً لخلق الأرباح. وثانياً، يجب أن تتركز وسائل الإنتاج في أيدي الرأسماليين. فخلال عدة قرون، تم القضاء بدون رحمة على صغار المزارعين وكل صغار الملاك الآخرين. لقد استولى الرأسماليون وكبار ملاكي الأراضي على مصادر رزقهم، وأرغموا العمال على الإنتاج السلعي وخلق فائض القيمة وبالتالي تراكم رأس المال.

كان هدف ماركس هو اكتشاف قوانين الحركة الاقتصادية للمجتمع الرأسمالي، وعن طريق تحليل مجال الإنتاج والعلاقة بين العمل المأجور ورأس المال، يتمكن ماركس من كشف التناقضات الطبقيّة الكامنة داخل النظام التي يتجاهلها علماء الاقتصاد الرأسماليون. فبينما يرى آدم سميث أن الرأسمالية والسوق الحر يتوافقان مع ميل في الطبيعة البشرية إلى مبادلة شيءٍ مقابل شيءٍ آخر. نجد في المقابل أن ماركس يجادل في كتاب «رأس المال» بأن «العلاقة بين العمل المأجور ورأس المال تحدد الطبيعة الكلية لنمط الإنتاج الرأسمالي، وكان هدفه هو تجاوز الدراسة المحصورة بعملية التبادل (البيع والشراء)، التي تخفي ما يحدث تحت السطح. أى أن علماء الاقتصاد البورجوازيين يرون العلاقات الرأسمالية بصفاتها الترتيب الطبيعي للأمور، نابعةً عن ميل في الطبيعة البشرية، كما زعم آدم سميث. والنتيجة، بالنسبة لهم، هي أن حركة أسعار السوق، وفترات الدّين، والدورات الاقتصادية، وتقلبات الطفرات والأزمات، تبدو كقوانين طبيعية تفرض، بصورة لا تقاوم إرادتها عليهم، وتواجههم كضرورة عمياء. لكن ماركس يرى أن عملية الإنتاج الرأسمالية هي شكلٌ مُحدّد تاريخياً لعملية الإنتاج الاجتماعية عموماً. وسعى لتحليل الرأسمالية والسوق تاريخياً، ليس كنتيجة لقوانين طبيعية، إنما كنظام

ديناميكي ينبثق إلى الوجود، مثله مثل مجتمعات طبقية أخرى، في مرحلة معينة من التاريخ البشري، وتقوّضه تناقضاته بشكل منتظم.

فعملية الإنتاج في قلب كل المجتمعات البشرية هي تحويل الطبيعة لإنتاج الأمور اللازمة للحفاظ على بقاء ذلك المجتمع. في المجتمعات الطبقية توجد إحدى طبقات المجتمع التي تأخذ جزءاً من منتجات عمل طبقة أخرى وتحتفظ بها لنفسها. ففي ظل النظام الإقطاعي، على سبيل المثال، يأخذ السادة الاقطاعيون مثل اللوردات والنبلاء جزءاً من منتجات عمل الأبقان، ففضى الأبقان جزءاً من أسبوع عملهم لإنتاج بضائع لأنفسهم، وجزءاً من عملهم استُنفذ لإنتاج بضائع للورد؛ بإمكان القن أن ينتج أكثر مما يستهلك، ومايزيد عن ذلك يذهب إلى النبلاء. سمى ماركس هذا العمل الزائد بـ «فائض العمل»، واستخراج الفائض هذا سماً بالاستغلال.

في ظل الرأسمالية، النقيضان ليسا اللوردات والأبقان، إنما الرأسماليون والعمال. وعنصرٌ مركزي في تحليل ماركس للرأسمالية هو كيفية تمكن الرأسماليين من الحصول على فائض العمل من العمال. وبسبب كيفية سير السوق، يتخذ الاستغلال في ظل الرأسمالية صورة أكثر تقنّعاً من أنماط الإنتاج السابقة. وإن نظرية العمل أساس للقيمة، ونظرية فائض القيمة الخاصة بماركس فهي أداة مهمة في كشف لعملية استغلال الرأسماليون للعمال.

المطلب الثاني: نبذة عن حياة ماركس وكتاب رأس المال:

ولد ماركس في مدينة ترير Trier في غرب ألمانيا بالقرب من الحدود الفرنسية عام ١٨١٨م والتحق بجامعة بون ثم جامعة برلين لدراسة القانون والفلسفة والتاريخ، وحاز على شهادة الدكتوراة في الفلسفة عام ١٨٤٠، وسرعان ما اشتغل بالسياسة.^١ وعمل بالصحافة ولكن أغلقت حكومة بروسيا الجريدة التي كان يشتغل فيها عام ١٨٤٣ وبعدها توجه إلى باريس التي تعتبر آنذاك مقراً للحركات السياسية الراديكالية. وقد احتك ماركس بكثير من العلماء والمفكرين والفلاسفة من بينهم المفكر فريدريك أنجلز Friedrich Engels (١٨٢٠-١٨٩٥)، وقدم مع صديقه فريدريك أنجلز الاشتراكية العلمية، ومصادر الاشتراكية العلمية هي:

- ١- الفلسفة الألمانية: فقد اهتم بالفلسفة الألمانية الكلاسيكية وخاصة مذهب "هيجل" الجدلي ومذهب "فيورباخ" المادي ونقد المذهبين ليخرج بمذهبه الفلسفي وهوالمادية الجدلية أوالديالكتيكية "
- ٢- الاقتصاد السياسي الانجليزي: وخاصة المفكر آدام سميث والنموذج الاقتصادي لدافيد ريكاردو، حيث قام بنقد الاقتصاد وفقاً للمنطق الجدلي.

^١ أظهر ماركس اهتماماً بالفلسفة والسياسة رغم معارضة والده الذي أراد لماركس أن يصبح محامياً مثله. وكان أبوه محامياً ينحدر من عائلة يهودية ثم اعتنق البروتستانتية في سنة ١٨٢٤. ولم تكن عائلة ماركس الميسورة والمتقنة عائلة ثورية.

٣- الاشتراكية الفرنسية: تأثر ماركس بالاشتراكية الفرنسية في القرن التاسع عشر، لأنها كانت تمثل أعلى درجات النضال الحاسم وتعتبر الاشتراكية العلمية تغييراً ثورياً وحتمياً للمجتمع بفعل تناقضات الرأسمالية. وترى الاشتراكية العلمية أنه لا يمكن تحقيق الاشتراكية عن طريق التدرج السلمي بل عن طريق الثورة، وصدر البيان الشيوعي عام ١٨٤٨ والذي أحدث ضجة كبيرة وكان له الوقع الكبير في تاريخ البشرية.

وبعد رحلة طويلة من البحث استقر المقام بماركس في فرنسا ليستأنف عملية البحث في المصادر العلمية التي تلقى الضوء على تاريخ الرأسمالية الصناعية إلى أن وافته المنية عام ١٨٨٣.

يتكون كتاب رأس المال من أربعة مجلدات، حيث تتضمن المجلدات الثلاثة الأولى نص النظرية الاقتصادية الماركسية في الرأسمالية، وهو مؤلف يتميز بوحدة المادة التي يدرسها وطريقة البحث. إن دراسة المادة في المجلدات الثلاثة تخضع لنفس الهدف وفكرة واحدة، كشف قانون حركة أسلوب الانتاج الرأسمالي وأدائه وأفوله. وكل مجلد جزء لا يتجزأ من الوحدة الكلية ويقدم مستوى من مستويات تحليل الموضوع وعرض المادة.

وقد صدر المجلد الأول من كتاب كارل ماركس رأس المال في حياة ماركس سنة ١٨٦٧. وشكل صدوره انقلاباً ثورياً في الاقتصاد السياسي، حيث هزّ أسس الاقتصاد السياسي البرجوازي ونظرياته التبريرية للرأسمالية، وقدم منهاجاً لاقامة الاشتراكية لتحل محل الرأسمالية، وتقوم ديكتاتورية البروليتاريا أو سلطة العمال بدلاً من سلطة الرأسمالية. ومازال كتاب رأس المال يمارس تأثيره على الفكر السياسي والاقتصادي، وفرصة التزود بمعرفة النظرية الاقتصادية الأصيلة. وبعد وفاة ماركس قام فريدريك انجلز بتجميع وتنسيق مخطوطات المجلدين الثاني والثالث وقام باصدارهما على التوالي في عامي ١٨٨٥ - ١٨٩٤. أما المجلد الرابع وموضوعه « نظريات فائض القيمة » فقد صدر ما بين ١٩٠٥ - ١٩١١ بمبادرة من كاوتسكي.

في المجلد الاول يقدم كارل ماركس مدخله إلى الإقتصادي السياسي، الذي عرف لاحقاً بالإقتصاد السياسي الماركسي، ويعرض فيه نظريته الشهيرة عن فائض القيمة العمل، ودراسة الإقتصاد السياسي من خلال المنطق الجدلي (الديالكتيك). ويقوم ماركس باعادة تعريف الإقتصاد السياسي بتفاصيله من السلع وقوانين العرض والطلب من ناحية، وعرضاً للتطور التاريخي للإقتصاد وتطور العلاقات الاقتصادية عبر التاريخ ليكون أساساً في الإقتصاد السياسي من ناحية أخرى.

وقد درس ماركس عملية انتاج رأس المال مأخوذة بذاتها ومجردة عن العمليات الأخرى مثل التداول والتوزيع، حيث قام بصياغة القانون الاقتصادي الأساسي لأسلوب الانتاج الرأسمالي، أي قانون انتاج فائض القيمة. أما في المجلد الثاني فقد قام بدراسة عملية تداول رأس المال كعملية ضرورية في دورته. وفي المجلد الثالث ينقلنا ماركس إلى سطح الواقع الرأسمالي الملموس ويدرس عملية الانتاج الرأسمالي المأخوذة بوحدها كعملية انتاج وتداول لرأس المال، حيث يدرس الاشكال الملموسة التي تنتزع اليها فائض القيمة. وفي المجلد الرابع عرض ماركس ونقد النظريات البرجوازية في فائض القيمة.

المطلب الثالث: أدوات التحليل الماركسي:

أولاً: المادية التاريخية أو المفهوم المادي للتاريخ:

الفلسفة المثالية لاتنسجم مع الأساس الاقتصادي للمجتمع الصناعي، فمقولة الفيلسوف ديكارت "أنا أفكر، اذا فانا موجود" تعنى أن الوعي سابق على الوجود المادي أو الاقتصادي للإنسان، لكن رؤية ماركس عكس ذلك، حيث ان الناس اثناء الانتاج الاجتماعي لحياتهم يقيمون فيما بينهم علاقات معينة ضرورية مستقلة عن ارادتهم. وتطابق علاقات الانتاج هذه درجة معينة من تطور قواهم المنتجة المادية. ومجموع علاقات الانتاج هذه يؤلف البناء الاقتصادي للمجتمع اي الاساس الواقعي الذي يقوم عليه بناء فوقي حقوقي وسياسي وتطابقه اشكال معينة من الوعي الاجتماعي. ان اسلوب انتاج الحياة المادية يشترط تفاعل الحياة الاجتماعي والسياسي والفكري بصورة عامة. فليس ادراك الناس هو الذي يحدد معيشتهم بل على العكس من ذلك معيشتهم الاجتماعية هي التي تحدد ادراكهم. وعندما تبلغ قوى الانتاج درجة معينة من تطورها تدخل في تناقض مع علاقات الانتاج أى مع علاقات الملكية التي كانت الى ذلك الحين تتطور ضمنها. فبعد ما كانت هذه العلاقات اشكالا لتطور القوى المنتجة تصبح قيودا لهذه القوى. وعندئذ ينفث عهد الثورة الاجتماعية. ومع تغير الاساس الاقتصادي يحدث انقلاب في كل البناء الفوقي الهائل بهذا الحد أو ذاك من السرعة. وعند دراسة هذه الانقلابات ينبغي دائما التمييز بين الانقلاب المادي لشروط الانتاج الاقتصادية، هذا الانقلاب الذي يحدده بدقة العلوم الطبيعية، وبين الاشكال الحقوقية والسياسية والدينية والفنية والفلسفية، أو بكلمة مختصرة الاشكال الفكرية التي يتصور فيها الناس هذا النزاع ويكافحونه.

لا يمكن أن نفهم مذهب ماركس إذا ما تجاهلنا تفاعلات الواقع الاقتصادي والتيارات الفكرية التي كانت سائدة في القرن التاسع عشر، والتي استقى منها ماركس الكثير والتي أثرت على فلسفته فقد أخذ عن الفيلسوف الألماني " هيجل " المنطق الجدلي حيث يتم عن طريقه الإحاطة بأعمق مظاهر التطور، كما أخذ عن الاقتصاديين الكلاسيكيين نظرية القيمة في العمل، وبنى فلسفة شمولية تهدف إلى تسيير مختلف مراحل تاريخ البشرية. وتتلخص عطاءات ماركس الاقتصادية في وصفه للنظام الرأسمالي الذي حكم عليه بالزوال، كما تنبأ بانتشار النظام الاشتراكي الذي سيتطور في آخر المطاف ليصل إلى مرحلة النظام الشيوعي. حيث يرى ماركس انه إذا أصبح في أيدي الناس قوى إنتاجية جديدة تغيرت طريقة إنتاجهم وتغيرت بالتالي طريقة ربحهم ومعيشتهم وكذا العلاقات الاجتماعية بينهم.

تبسيط يمكن القول أن الطاحونة اليدوية أنتجت المجتمع الإقطاعي، أما الآلة البخارية فقد أنتجت المجتمع الرأسمالي، وذلك يوضح مقولة ماركس بأن وسائل الإنتاج عندما تتحول تحول معها العلاقات الاجتماعية بين الأفراد، وهكذا يترتب عن كل مستوى معين للتقدم التكنولوجي وضعية اجتماعية معينة وأن هذا التقدم التكنولوجي هو السبب في انتقال البشرية من النظام البدائي إلى العبودي ومن النظام الإقطاعي إلى النظام الحرفي فالرأسمالي، وتمكن أساليب الإنتاج في كل مرحلة من هذه المراحل طبقة معينة من السيطرة على الطبقات الأخرى فتتشيئ تنظيماتها التي تضع قوانين وتنتشر أفكارا وإيديولوجية تهيمن بها على الطبقات الأخرى، وهكذا يرى ماركس أن كل المظاهر الاجتماعية والسياسية والفكرية من نظام العائلة ومؤسسات وقيم أخلاقية ما هي إلا انعكاسات لواقع

طبقى ومادي معين، وهكذا تخضع البنية الفوقية Ueberbau للبنية التحتية Basis ، فالأولى تمثل كل المظاهر الاجتماعية والثانية تمثل الوضع المادي لوسائل الإنتاج، وهذا لا يعنى أن البنية التحتية لا تتأثر بالبنية الفوقية بل بالعكس فهناك علاقة جدلية تؤدي إلى تغيير دائم، ذلك أن سيطرة طبقة ما في كل نظام لا تدوم إذ سرعان ما تتطور أساليب الإنتاج ويتسع بفضل ذلك تأثير الطبقات المقهورة فتطيح بالطبقة المسيطرة ويبقى الوضع هكذا إلى أن تنتحى وتزول عنها الطبقات والصراع الدائر بينها.

كان الفيلسوف الألماني هيغل أول من حاول أن يكتشف في التاريخ عن قانون تطور داخلي، وكان المفهوم المادي للتاريخ يتشكل على أيدي كتاب البورجوازية أنفسهم غير أن ماركس قام بتطوير المادية وطبقها على التاريخ وصاغ لأول مرة قانونها العلمي فقد حان عندئذ أوان هذا الكشف.

ولكي ندرك مغزاه البعيد يمكن أن نطرح سؤالاً: ما الذي جعل آدام سميث ودافيد ريكاردو يكشفان عن قوانين الاقتصاد الرأسمالي ؟ هل السبب ذاتي من عمق وأصاله فكرهما فحسب أم موضوعي من تطور الواقع الاقتصادي ؟ على هذا النحو نبين أيضاً السر في الكشف عن المادية التاريخية. قد شيد ماركس منهجه واستخدمه في نقد الاقتصاد السياسي هذا المنهج كان يجب أن يبدأ من أبسط العلاقات الجوهرية التي تصادفها تاريخياً أى العلاقات الاقتصادية بين الناس، ففي ظل الإقطاع كانت العلاقات الاقتصادية واضحة لأن الاستغلال الطبقي كان واضحاً، وعندئذ كان شكل الدولة واضحاً يعبر بدقة عن شكل الاقتصاد، ومن ثم كان مفكرو الإقطاع أقل ميلاً للتجريد من مفكري البورجوازية، أما في ظل الرأسمالية فقد تعقدت الأمور وأصبح الاستغلال الرأسمالي معقداً وأصبحت العلاقة بين الاقتصاد والدولة أكثر تعقيداً من ذي قبل، وكان على مفكري الرأسمالية على حد قول ماركس في كتابه " بؤس الفلسفة " أن يفلسفوا هذا التعقيد كله.

إن المادية التاريخية هي التي أتاحت بناء الاشتراكية العلمية على أنقاض الاشتراكية الخيالية المثالية وفي كتاب رأس المال يقدم ماركس الأساس العلمي للاشتراكية حين يكشف عن القانون الأساسي للرأسمالية والمتمثل في قانون فائض القيمة. وبهذا الأساس العلمي تمكن ماركس من دحض آراء برودون الفوضوية. ويجب القول أن ماركس لم يقم بعرض منظم لمنهجه في المادية الجدلية مثلما فعل غيره من الفلاسفة، غير أنه يجب القول أنه إذا كان ماركس لم يؤلف كتاباً مستقلاً في المنطق فقد ترك كتاب " رأس المال " حيث طبق ماركس على علم الاقتصاد منطق المادية الجدلية في نشأة وتطور رأس المال.

يعتقد ماركس أن الصراع الطبقي هو المحرك للتاريخ، وبه تنتقل المجتمعات من حالة إلى أخرى، وعملية التغيير هذه هي نتيجة حتمية للصراع والذي تعد أطرافه طبقتين أساسيتين هما طبقة مالكة لوسائل الإنتاج والثروة ومهيمنة على السلطة، وطبقة فاقدة لها وتعامل كإحدى وسائل الإنتاج وقد صاغ ماركس هذا الصراع بين قوى الإنتاج، علاقات الإنتاج أو الملكية. وهذا الصراع ينتهي بهيمنة الطبقة المالكة لوسائل الإنتاج.

ويرى ماركس أن الصراع بين الطبقتين هي الوسيلة التي ينتقل على إثرها المجتمع من مرحلة لأخرى ونتيجة هذا الصراع ظهور نظام جديد للإنتاج يحمل بدوره بذور فناءه وهو الصراع الطبقي، وهكذا تستمر عملية الصراع والجدلية فهي ضرورية لاستمرارية الحياة الاجتماعية وتطورها وهذا

الصراع هو الذي يصنع التاريخ، ويتضح ذلك من خلال فكرة أن التطور التاريخي الذي خضعت له المجتمعات كان بواسطة الصراع الطبقي ونهايته تؤدي إلى ظهور مجتمع جديد يحمل معه الصراع الذي يتشكل ويتجدد مع الصيرورة التاريخية للمجتمع.

ثانيا: المادية الجدلية أو الديالكتيكية:

الديالكتيك حسب مفهوم ماركس كما هو حسب مفهوم هيجل يشمل ما يسمى اليوم بنظرية المعرفة التي يجب ان يعالج موضوعها من وجهة نظر تاريخية ايضا وذلك بان تدرس وتعمم منشأ المعرفة وتطورها اي الانتقال من اللامعرفة الى المعرفة. والواقع انه لولا المادية الجدلية لم يكن ماركس ليصل إلى " رأس المال " فماذا تعنى هذه المادية الجدلية ؟ انها جملة القوانين العامة لحركة الطبيعة والمجتمع والفكر، يجب البحث عن علة الحركة في الظواهر. أن العلة الجوهرية لهذه الحركة لا توجد من خارج الظواهر بل من داخلها. أنها توجد في الطبيعة المتناقضة الكامنة في الأشياء ذاتها، ففي كل شيء تناقضاته الداخلية. ومن ثم تكون الحركة عبارة عن صراع المتناقضات. أما العوامل التي تتصارع من خارج الظاهرة فهي تلعب الدور الثاني بعد التناقضات الداخلية. ومعنى هذا بالتطبيق على المجتمع بشكل رئيسي إلى الأسباب الداخلية في المجتمع إلى التناقضات بين القوى المنتجة وعلاقات الإنتاج إلى التناقضات بين الطبقات. من صراع هذه التناقضات يتطور المجتمع قد يبدوالتاريخ وكأنه يكرر نفسه لكنه في الحقيقة يكرر نفسه بصورة أخرى وعلى أساس أرقى فالتطور الاجتماعي تطور حلزوني لا تطور مستقيم.

وبهذا المنهج ذهب ماركس في كتابه " رأس المال " يقتحم الصرح الاجتماعي الذي يتجاوب مع علاقات الإنتاج الرأسمالية هذا الصرح الذي يشكل الهيكل العظمي لها وحدها. ومنذ ظهور " رأس المال " تجسد المفهوم المادي للتاريخ فرأس المال تطبيق رائع للمادية الجدلية على الاقتصاد الرأسمالي. وهكذا اكتشف ماركس المادية التاريخية كتطبيق للمادية الجدلية على تطور المجتمع واستقرت منذ ذلك الحين منهجا للبحث الاجتماعي، يستحوذ على المجتمع في تفاصيله ويحلل أشكال تطوره ويكشف عن قوانينه الداخلية.

لقد كان ماركس وانجلز يريان في ديالكتيك هيجل اوسع مذهب من مذاهب التطور واوفرها مضمونا واشدها عمقا واثمن اكتسابا حققته الفلسفة الكلاسيكية الالمانية. وكانت كل صيغة اخرى لمبدأ التطور تتراءى لهما وحيدة الجانب فقيرة المضمون تشوه وتفسد السير الواقعي للتطور (الذي يتميز احيانا بقفزات وكوارث وثورات) في الطبيعة والمجتمع. "اننا كلينا، ماركس وانا، كنا وحدنا تقريبا للذين عملا لانقاذ الديالكتيك الواعي" (من المثالية بما فيها الهيجلية نفسها) "وذلك بادخاله في المفهوم المادي للطبيعة".

ليس هناك من أمر نهائي مطلق مقدس أمام الفلسفة الديالكتيكية فيه ترى كل شيء وفي كل شيء خاتم الهلاك المحتوم، وليس ثمة شيء قادر على الصمود في وجهها غير الحركة التي لا تتقطع، حركة الصيرورة والفناء، حركة التصاعد ابدًا دون توقف من الأدنى الى الأعلى. وهذه الفلسفة نفسها ليست الا مجرد انعكاس هذه الحركة في الدماغ المفكر". فالديالكتيك هو اذن في نظر ماركس علم القوانين العامة للحركة سواء في العالم الخارجي ام في الفكر البشري". ان هذا المظهر الثوري

لفلسفة هيجل هو ما تبناه ماركس وطوره. فالمادية الديالكتيكية "لم تعد بحاجة الى فلسفة توضع فوق العلوم الاخرى" وان ما تبقى من الفلسفة القديمة هو "نظرية الفكر وقوانينه- المنطق الشكلي والديالكتيك.

المطلب الرابع: نظريات ماركس الاقتصادية:^١

أولاً: تحليل ماركس للسلعة والنقود وتحولها إلى رأس المال:

يبدأ ماركس في الجزء الأول من كتاب رأس المال بتفسير العلاقة بين السلعة والنقود، وينتقل بعد ذلك إلى رأس المال، وهنا تكمن القضية الرئيسية: ما هو رأس المال ؟ أهو النقد الذي يتحول إلى سلعة، لكي يصير إلى تبديلها مجدداً من سلعة إلى نقد أكثر من المبلغ الأصلي. لا يمكن حل اللغز إلا إذا وجدنا، في السوق، سلعة من نوع خاص، سلعة تشتمل قيمتها الاستعمالية على إنتاج القيمة التبادلية. هذه السلعة قوة العمل. يشتري الرأسمالي قوة العمل ويقوم بتشغيلها لصالحه كي يبيع ما تنتجه. وما هي قيمة قوة العمل، إنها قيمة وسائل الحياة الضرورية لديمومة العامل وإعادة توليد نوعه بالطريقة القائمة في بلد معين أو حقبة تاريخية معينة.

لنفترض أن العامل يتلقى قيمة قوة عمله ولنفترضها ممثلة بست ساعات عمل يومياً، أو نصف يوم عمل. غير أن الرأسمالي اشترى قوة العمل لمدة يوم عمل كامل، ويستغل الرأسمالي قوة العمل بالاستيلاء على انتاج ست ساعات عمل دون أن يدفع لقاءها شيئاً. من ذلك يستنتج ماركس أن كل فائض القيمة، مهما كانت الطريقة التي تتوزع بها، كريح رأسمالي أو ريع عقاري الخ هي عمل غير مدفوع الأجر.

(أ) : سير العمل وعملية إنتاج فائض القيمة وتحليلها:

١- رأس المال الثابت ورأس المال المتغير :

ان سير العمل وحده هو الذي يضيف قيمة جديدة. أي أن فائض القيمة في الإنتاج الرأسمالي ينشأ من تجاوز قيمة المنتج لقيمة العناصر المستخدمة في الانتاج، وهي أساساً الآلات، ويسميتها ماركس بالعمل الميت، وقوة العمل ويسميتها ماركس بالعمل الحي.

إن قيمة السلع تتناسب عكسياً مع شدة إنتاجية العمل، كما هو الحال أيضاً مع قيمة قوة العمل لأنها تتوقف على أسعار السلع. أما فائض القيمة النسبية فتتناسب، على العكس من ذلك، طردياً مع شدة إنتاجية العمل. إن الرأسمالي لا يكثرث بالقيمة المطلقة للسلع، بل يهتم فقط بالقيمة الزائدة المندمجة فيها. إن تحويل فائض القيمة إلى نقد يتضمن استرداد القيمة التي دفعها سلفاً. وما دامت

^١ في عرضنا لمساهمة ماركس في نقد الاقتصاد السياسي للرأسمالية نعتمد على دراستنا للمجلد الأول لكتاب رأس المال Das Kapital باللغة الألمانية، وسلسلة محاضرات في النظرية الاقتصادية لدراسة كتاب رأس المال في جامعة برلين في العام الجامعي ١٩٨٠/١٩٧٩، لدى الأستاذين هاوج Haug وكيسكر Kisker. والجدير بالذكر أن محاضرات الأستاذ هاوج كانت مفتوحة واختيارية لجميع الطلبة في كليات جامعة برلين FU Berlin، وهي جامعة ليبرالية في برلين الغربية، كثقافة اقتصادية ضرورية لكل التخصصات. وكانت مصحوبة بتدريبات ومناقشات لجميع فصول كتاب رأس المال.

نفس عملية زيادة الإنتاجية تخفض قيمة السلع وترفع فائض القيمة التي تحتويها، يصبح من الواضح لماذا يكد الرأسمالي الذي لا هم له سوى إنتاج القيمة التبادلية، من أجل خفض القيمة التبادلية للسلع.

إن سير العمل وحده هو الذي يضيف قيمة جديدة، أي أن فائض القيمة في الإنتاج الرأسمالي ينشأ من تجاوز قيمة المنتج لقيمة العناصر المستخدمة في الإنتاج، وهي أساساً الآلات، ويسمى ماركس بالعمل الميت، وقوة العمل ويسمى ماركس بالعمل الحي. إن رأس المال الموظف في أدوات العمل لا يغير، على هذا الأساس، من حجم قيمته أثناء عملية الإنتاج. ويسمى برأس المال الثابت. أما الجزء الموظف في شراء قوة العمل فإنه يغير من قيمته فعلاً، ويسمى برأس المال المتغير.

تبدأ عملية الإنتاج الرأسمالي بظهور صاحب رأس المال النقدي Geldkapital في السوق كأنه يرتدى قناع شخصية Charakter Maske ليشتري بالنقد (ونرمز لها بالرمز ن) سلعا للإنتاج (ونرمز لها بالرمز ع)، وهي الآلات وأدوات الإنتاج (ث رأس المال الثابت) وقوة العمل (غ رأس المال المتغير)، وتبدأ عملية الإنتاج (ونرمز لها بالرمز ج).

(ن - ع (ث + غ) ... ج... س - ن/) وبانتهاء يوم العمل يحصل الرأسمالي على سلع لبيعها في السوق لتدر له نقود زائدة عن رأس المال النقدي الذي بدأ به العملية الإنتاجية.

إن الزيادة في قيمة النقود التي تتحول إلى رأسمال صناعي، لا يمكن أن تحدثها النقود لأنها مجرد وحدة حساب ووسيط للتبادل. ولا يمكن أن ينشأ التبادل من القسم الثاني من عملية إنتاج السلعة س، وبيعها (س - ن/) لأن هذا البيع يحول السلعة من شكلها الطبيعي أو المادي إلى شكلها النقدي. لا بد أن هذا التبادل يحدث في السلعة التي تم شراؤها في القسم الأول (ن - ع)، إلا أنه لا يمكن أن يحدث في نطاق قيمتها عند التبدل، لأننا نتبادل سلعا متساوية، والسلعة تشتري بقيمتها الفعلية. لا يمكن أن ينشأ هذا التبدل، إذن، إلا من قيمة هذه السلعة عند الاستعمال، أي من الاستعمال الذي يستخلص منها.

من هذا العرض المبسط لعملية الإنتاج الرأسمالي نجد أن مشتري قوة العمل يقوم باستهلاكها عن طريق دفع بائعها للشروع بالعمل. ولكي ينتج هذا العمل سلعا ينبغي أن يقدم أول الأمر قيمة استعمالية، وفي هذه الخاصية يكون العمل مستقلاً عن العلاقة المحددة بين الرأسمالي والعامل. إن لسير العمل، على أساس رأسمالي، خاصيتين: يعمل العامل تحت إشراف الرأسمالي، والسلعة المنتجة تصبح ملكاً للرأسمالي، ذلك لأن سير العمل لا يجري الآن بين شيئين قام الرأسمالي بشرائهما: قوة العمل ووسائل الإنتاج، ولكن الرأسمالي لا يريد القيمة الاستعمالية المنتجة لذاتها، بل لأنها المستودع المادي للقيمة التبادلية، وبالأخص القيمة الفائضة. إن العمل في ظل هذه الشروط، حيث كانت السلعة وحدة للقيمة الاستعمالية والقيمة التبادلية، يصبح وحدة قياس لعملية الإنتاج وعملية خلق القيمة، وسير العمل، باعتباره عملية لخلق القيمة، وهذا الإنتاج هو عملية الإنتاج الرأسمالي للسلع.

يكتشف صاحب رأس المال النقدي، في نطاق التداول في السوق، القدرة على العمل أو قوة العمل كسلعة تكون قيمتها النافعة محتوية على ميزة كونها مصدراً للقيمة التبادلية، ويكون استهلاكها إنجازاً لعمل ما وبالتالي خالفاً للقيمة. إن ما نعينه بالقدرة على العمل أو قوة العمل، هو المجموع الكلي للقدرة الجسدية الموجودة في إهاب الكائن البشري الحي والتي يستخدمها لدى إنتاجه للقيم النافعة.

ولكي تمكن مالك قوة العمل من بيعها كسلعة، لا بد أن يكون قادرا على التصرف بها، لا بد أن يكون مالكا حرا لقوة عمله، ولشخصه. إنه يواجه مالك النقد في السوق، ويعقدان صفقة عمل كمالكين أحرار مستقلين للسلع، ولا يختلفان إلا في أن أحدهما بائع والآخر مشتر. إن علاقة المساواة القانونية هذه ينبغي أن تستمر، فمالك قوة العمل يستطيع، لهذا، أن يبيع قوة عمله لوقت محدد. وإذا ما باعها بكليتها، مرة واحدة، ونهائيا، فإنه يكون قد باع نفسه، ويتحول من رجل حر، إلى عبد، من مالك سلعة إلى سلعة. الشرط الثاني الضروري لتمكين مالك النقد من مواجهة قوة العمل كسلعة في السوق، هو أن يكون مالك قوة العمل مرغما على بيع قوة عمله نفسها المتجسدة في شخصه، بدلا من بيع سلع أخرى يتجسد فيها عمله.

إن تحول النقد إلى رأسمال يتطلب، لذلك، أن يواجه مالك النقد، في السوق، شغلا حرا بمعنى مزدوج، حيث أنه كشخص حر: قادر على التصرف بقوة عمله من جهة، ولا يمتلك أية سلعة أخرى للبيع من جهة أخرى.

هذا العمل الزائد، الأعلى والأكثر من الوقت الضروري للتعويض عن الأجر، هو مصدر فائض القيمة، ومصدر الربح ومصدر النمو المطرد لتراكم رأس المال. النقطة الجوهرية هي أن الرأسمالي يقطع عملا غير مدفوع الأجر، إلى جانب العمل الذي يدفع لقاءه. إن قيمة قوة العمل مدفوعة الآن، ولكن هذه القيمة أقل بكثير من تلك القيمة التي يقطعها الرأسمالي من قوة العمل، والفرق بين الاثنين أي العمل غير المدفوع، هو الذي يؤلف فائض القيمة، أو بصورة أدق نصيب الطبقة الرأسمالية.

٢- رأس المال الثابت ورأس المال المتغير:

ينتقل ماركس من عرض طريقة إنتاج فائض القيمة إلى تحليلها. ويتضح، أن جزءا واحدا من رأس المال المستثمر في أي مشروع، يتكفل وحده بالمساهمة في توليد فائض القيمة، ذلك هو رأس المال الذي ينفق في شراء قوة العمل. هذا الجزء وحده ينتج قيمة جديدة، أما رأس المال الموظف في الآلات والمواد الخام والفحم. . الخ فإنه يعود إلى الظهور، فعلا، في قيمة المنتج. إنه يصاب ويعاد إنتاجه، ولكن دون أن تنجم عنه أية قيمة زائدة. وهذا يدفع ماركس إلى أن يقترح تقسيما جديدا لرأس المال إلى جزئين، الأول: رأس المال الثابت *Fixes Kapital* الذي يعاد إنتاجه، إنه الجزء المستثمر في الآلات والمواد الخام وكل الأشياء المساعدة للعمل، والثاني: رأس المال المتغير *Variables Kapital* الذي لا تتم إعادة إنتاجه فحسب، بل هو في نفس الوقت المنبع المباشر لفائض القيمة. يتضح من ذلك أن رأس المال الثابت لا يسهم مباشرة في فائض القيمة مهما يكن ضروريا لإنتاجها، إن معدل فائض القيمة لا يتحدد إلا باستخراج نسبة مقدار فائض القيمة إلى مقدار رأس المال المستخدم مباشرة في خلقها، وبعبارة أخرى مقدار رأس المال المتغير. على هذا الأساس يحدد ماركس معدل فائض القيمة بنسبتها إلى رأس المال المتغير فقط.

إن أدوات العمل تتغير على الفور لتصبح وسائل امتصاص للعمل. لم يعد العامل هو الذي يستخدم أدوات الإنتاج، بل أن أدوات الإنتاج هي التي تستخدم العامل. ليس هو الذي يستهلك الأدوات كعناصر مادية لنشاطه الإنتاجي، بل هي التي تستهلك العامل كخميرة لسير عملها الحيوي.

(ب) : شراء وبيع قوة العمل:

إن العلاقة بين مالك النقد (الرأسمالي) ومالك قوة العمل (العامل) ليست علاقة طبيعية، أو علاقة اجتماعية مشتركة لكل العصور، بل علاقة تاريخية، إنها نتاج ثورات اقتصادية عديدة. وكذلك الحال مع المقولات الاقتصادية الأخرى، فهي تحمل خاتم حقيبتها التاريخية. فلكي يصبح المنتج سلعة، لا بد أن يكف هذا المنتج عن أن يكون وسيلة بقاء مباشرة لمنتجه. إن غالبية المنتجات لا تتخذ شكل السلعة إلا ضمن طراز معين من الإنتاج، هو الإنتاج الرأسمالي.

حيث أن لقوة العمل قيمة تبادلية تتحدد، مثل كل القيم التبادلية للسلع، بوقت العمل اللازم لإنتاجها، وإعادة إنتاجها أيضا. إن قيمة قوة العمل هي قيمة وسائل البقاء الضرورية لصيانة مالكها، أي الحفاظ عليه في حالة طبيعية من القدرة على العمل، وتجديد وسائل الحياة اللازمة للتعويض عنه، أي لإنتاج الأطفال وتربيتهم وإضافتهم إلى طبقة البروليتاريا.^١

ثانيا: إنتاج فائض القيمة المطلق وفائض القيمة النسبي:**١ - إنتاج فائض القيمة المطلق:**

يطلق ماركس على وقت العمل الذي يعوض فيه العامل عن قيمة قوة عمله اسم العمل الضروري، أما في الوقت الإضافي الذي يشتغله العامل والذي ينتج خلاله فائض القيمة فيسميه بالعمل الزائد. والعمل الضروري والعمل الزائد بمجموعهما يشكلان يوم العمل. إن تاريخ تحديد طول يوم العمل هو تاريخ الصراع بين الطبقة الرأسمالية والطبقة العاملة من أجل تحديد ساعات العمل.

وفي يوم عمل معين، لا يمكن زيادة العمل الزائد إلا بتخفيض وقت العمل الضروري، ويمكن بلوغ ذلك أيضا، بمعزل عن تخفيض الأجور، بإنقاص قيمة العمل، أي بتخفيض كلفة وسائل الحياة الضرورية. ولا يمكن تحقيق ذلك إلا بزيادة القوى الإنتاجية للعمل، وذلك بتطوير نمط الإنتاج نفسه. والهدف لتطوير القوى الإنتاجية هو تقليص وقت العمل الضروري، وتمديد وقت العمل الزائد من أجل تحقيق فائض القيمة المطلق.

وينشأ الصراع على تحديد طول العمل من التضاد بين مصلحة مالك المصنع الذي يود أن يقطع أكبر قدر ممكن من العمل غير المدفوع يوميا، وبين مصلحة العامل المناقضة. ويصف ماركس وصفا جديرا بالقراءة ويستغرق قرابة مائة صفحة، منبع هذا الصراع في الصناعة الإنجليزية ويشرح ماركس كيف أن الصناعة الإنكليزية لم تعان هبوطا، بل العكس أحرزت الكثير، لأنها اكتسبت من زيادة شدة عمل الفرد أكثر مما فقدته بتقليص ساعات العمل.

٢ - إنتاج فائض القيمة النسبي:

هناك طريقة أخرى لرفع فائض القيمة إلى جانب تمديد يوم العمل إلى أكثر من الوقت اللازم لإنتاج وسائل البقاء الضرورية أو لإنتاج قيمتها. ففي يوم عمل محدود، وليكن مؤلفا من ١٢ ساعة، هناك ست ساعات من العمل الضروري وست ساعات لأجل إنتاج القيمة الزائدة. فإذا تم العثور على

^١ تعنى كلمة بروليتاريا في اللغة اليونانية القديمة الناس الذين لا عمل لهم التناسل.

وسيلة لتقليص وقت العمل الضروري إلى خمس ساعات، يبقى لدينا سبع ساعات تنتج فائض القيمة خلالها. ويمكن تحقيق ذلك بانخفاض وقت العمل المطلوب لإنتاج وسائل العيش الضرورية، وبمعنى آخر رخص تكاليف وسائل العيش، وهذا يتحقق، بدوره، بتحسين الإنتاج.

ان ماركس عند تحليله فائض القيمة النسبي يدرس المراحل التاريخية الأساسية الثلاث لزيادة انتاجية العمل من قبل الرأسمالية:

- التعاون البسيط.
- تقسيم العمل والمانيفاككتورة.
- الآلات والصناعة الكبرى.

أ- التعاون البسيط:

ان قانون إنتاج فائض القيمة لا يتحقق بالنسبة للمنتج الفردي إلا عندما يقوم بالإنتاج كراسمالي يدفع العديد من العمال للعمل في آن واحد، وهكذا يحرك معدل عمل اجتماعي. وشكل العمل الذي يمارسه عدة أشخاص، في عمل جماعي منسق، يعمل فيه أحدهم إلى جانب الآخر في ذات المهنة، أو في أعمال مختلفة ولكن مترابطة، يسمى بالتعاون. إن التعاون يخلق، من البداية، قوة إنتاجية هي بذاتها قوة اجتماعية. وبالإضافة إلى ذلك فإن الاتصال الاجتماعي المحض يخلق، في أغلب النشاطات الإنتاجية، روح التفاخر لدى العمال مما يرفع كفاءة كل فرد منهم، بحيث أن ١٢ عاملا في يوم عمل مشترك يضم ١٤٤ ساعة ينتجون عملا أكثر مما ينتجه ١٢ عاملا في ١٢ يوما مختلفا، أو أكثر مما ينتجه عامل واحد في ١٢ يوما متعاقبا.

وتوجد أمثلة عن التعاون في الحضارة المصرية وبناء الأهرامات، والتعاون البدائي لدى الشعوب التي كانت تعيش على الصيد، ولدى البدو الرحل، وفي المجتمعات الهندية يستند على الملكية الجماعية لوسائل الإنتاج والارتباط الطبيعي للفرد بقبيلته أو مجتمعه البدائي. ولكن التعاون في الإنتاج الرأسمالي يفترض، على العكس من ذلك، وجود العامل المأجور الحر.

ب- المانيفاككتورة وتقسيم العمل:

المصانع الصغيرة والورش أو المانيفاككتورة هي الشكل الكلاسيكي للتعاون القائم على أساس تقسيم العمل، وقد كانت سائدة قبل نهوض الرأسمالية الصناعية واستخدام الآلات. حيث يجرى تجميع حرف مختلفة يؤدي كل منها جزءا تفصيليا من العمل، حيث تنقسم كامل العملية إلى مكوناتها الجزئية. وأن يقوم العديد من الحرفيين بأداء أعمال متشابهة، أو القيام بنفس العمل على شكل جماعة موحدة في المعمل نفسه، ولكن عوضا عن إنجاز الأعمال الفردية واحدة بعد أخرى من قبل عامل واحد، يتم تجزئتها بشكل تدريجي إلى أن يجري تنفيذها من قبل عمال متعددين في وقت واحد مثل صناعة الإبر أو المنسوجات أو العريبات. . الخ وبدلا من أن يكون المنتج نتاج حرفي واحد، يصبح الآن نتاج عمل مجموعة من الحرفيين الذين لا يؤدي أحد منهم سوى جزء تفصيلي من العملية.

ج- الآلات والصناعة الكبرى:

كان لاكتشاف طاقة البخار واستخدام الآلات البخارية في المصانع الكبيرة أكبر الأثر في تحقيق فائض في الانتاج وتوسع السوق الرأسمالية. وأحدثت الصناعة الميكانيكية الضخمة تغييرا ثوريا في علاقات الانتاج وتطور الرأسمالية، وتحقيق فائض القيمة النسبي.

ثالثا: قانون تراكم وتركز رأس المال:

ان الامر الهام والجديد عند ماركس هو تحليل تراكم رأس المال Akkumulation des Kapitals، اي تحول قسم من فائض القيمة الى رأسمال، واستعماله لا لسد حاجات الرأسمالي الشخصية أو لارضاء نزواته بل للانتاج من جديد. لقد اشار ماركس الى خطأ الاقتصاد السياسي الكلاسيكي الذي اعتبر ان كل فائض القيمة التي تتحول الى رأسمال تذهب الى الرأسمال المتغير بينما هي في الحقيقة تنقسم الى وسائل انتاج ورأسمال متغير. وفي عملية تطور الرأسمالية وتحولها الى الاشتراكية يكتسب ازدياد حصة الرأسمال الثابت بمزيد من السرعة من أصل مجمل رأس المال، أى تطوير تكنولوجيا الانتاج، بالقياس الى حصة الرأسمال المتغير اهمية كبرى.

ينبغي تحويل فائض القيمة إلى نقود من أجل تراكم رأس المال، أي أن الكتلة الإجمالية للسلع، أي المنتج الكلي ينبغي أن تباع، ولكن بسبب فوضى السوق، فان التقلبات العنيفة في الأسعار تؤدي إلى تصادمات كبيرة في مجرى العملية الانتاج. والطريقة الرئيسية لتطور هذا النوع هو «فيض الإنتاج»، أي أنه قد أنتج عددٌ من الأشياء تزيد عن قدرة الرأسماليين على بيعها بصورة مربحة.

يتمكن أصحاب رؤوس الأموال من جمع أموال ضخمة وتكديسها بين أيديهم نتيجة للأرباح التي يحصلون عليها، وهي أرباح تترتب عن ظاهرة فائض القيمة فيستعملون هذه الأموال في الاستثمار أى في شراء رأس المال جديد، ويقسم ماركس رأس المال إلى قسمين: رأس المال الثابت وهويكون من الآلات ومعدات ومواد أولية، ورأس المال المتغير هو الذي يدفع منه الأجور.

وتحدث عملية تركيز لرأس المال عندما يعمل كبار الرأسماليين على الاستيلاء على الأسواق وتوسيع مصانعهم على حساب المنظمين الصغار، الذين يضطرون للانسحاب من الدورة الإنتاجية فيصبحون بدورهم بروليتاريين، أى يصبحون جزء لا يتجزأ من الجيش العمالي الذي تتزايد تعاسته يوما بعد يوم في حين يتركز رأس المال في يد الأقلية.

ويوضح ماركس هنا ولأول مرة أن نمط الإنتاج الرأسمالي، أي الذين يفترض وجود رأسماليين من جهة وعمالا مأجورين من جهة أخرى، لا يقتصر على إعادة إنتاج رأس المال بصورة مستمرة، ولكنه يعيد إنتاج فقر العمال بصورة مستمرة في ذات الوقت، بحيث أنه يؤمن، على الدوام، ظهور رأسماليين جدد يمتلكون كافة وسائل البقاء، والمادة الأولية وأدوات العمل، هذا من جهة، ومن جهة أخرى يؤمن وجود جماهير غفيرة من العمال المضطرين لبيع قوة عملهم إلى هؤلاء الرأسماليين لقاء كمية من وسائل العيش التي لا تكفي، في أحسن الأحوال، إلا لبقائهم قادرين على العمل، وعلى إنجاب جيل جديد من بروليتارين أصحاء. إلا أن رأس المال لا يعاد إنتاجه فحسب بل يزداد ويتضاعف باستمرار وكذلك تتضاعف سطوته على طبقة العمال المعدومي الملكية.

وعلى أية حال فإن عدد العمال الضروريين لإنتاج نفس الكمية من المنتجات يتناقض أكثر فأكثر بفضل التقدم الآلي وتحسن الزراعة. . الخ. وهذا يؤدي إلى زيادة البطالة، لأن عدد العمال الفائضين عن الحاجة ينمو بسرعة أكبر من نمو رأس المال نفسه. ما هو مصير هذا العدد المتنامي من العمال؟ إنهم يشكلون جيش الصناعة الاحتياطي الذي يتقاضى، في فترات الأعمال السيئة أو المتواضعة، أجراً أدنى من قيمة عمله.

وكلما كانت نسبة الجيش الاحتياطي من العمال العاطلين أكبر من العمال الدائمين كلما تضخمت فئات العمال العاطلين، التي يتناسب بؤسها بصورة عكسية مع عذابات عملها. وأخيراً، كلما اتسعت فئات المعدمين من الطبقة العاملة وجيش الصناعة الاحتياطي، كلما تزايدت أزمة الرأسمالية. هذا هو القانون العام المطلق للتراكم الرأسمالي.

ينخفض مستوى معيشة العمال في حين ترتفع أرباح أصحاب رؤوس الأموال باستمرار، ويرى ماركس أنه ونتيجة لتركيز رأس المال في يد الطبقة الرأسمالية ومع تطور الاقتصاد الرأسمالي يتزايد بؤس الطبقة العاملة فينخفض المستوى المعيشي للعمال في حين ترتفع أرباح أصحاب الأموال باستمرار مما يترتب تفجير أغلبية أفراد المجتمع من جراء الانخفاض في مستوى الأجور.

كما أنه نتيجة للتطور الاقتصادي غير المتوازن للرأسمالية تتوالي الأزمات، التي تنقل الرأسمالية إلى أزمة كبرى تطيح بها في نهاية الأمر، وفي هذا الخصوص يؤكد ماركس على زوال النظام الرأسمالي وفي نفس الوقت على الطبقة العاملة أن تنظم صفوفها وأن تتسلح بأيدولوجية الاشتراكية العلمية حيث تتمكن من القيام بالثورة التي ستقضي على النظام الرأسمالي معبراً على ذلك بقوله المشهور "يا عمال العالم اتحدوا".

رابعاً: قانون ميل معدل الربح للانخفاض:

عرّف ماركس معدل الربح الخاص بالرأسمالي كمقدار فائض القيمة المستخرَج نسبةً لمقدار رأس المال المُستثمر في الآلات والعمل. ووفق ماركس، يُعصّر معدل الربح بواسطة عملية الإنتاج الرأسمالي ذاتها، وحين ينخفض معدل الربح للإنتاج الرأسمالي أو الاقتصاد، يصبح اندلاع الأزمات ممكناً.

ولكن كيف يحدث ذلك؟ أحد جوانب تراكم رأس المال هو أنّ على الرأسمالي أن يستثمر أكثر فأكثر في الآلات والأدوات من أجل زيادة الإنتاجية والتقدم على منافسيه. وبالتالي يصبح رأس المال الذي يستثمره متكوّناً أكثر فأكثر من الآلات (رأس المال الثابت) عوضاً عن قوة العمل (رأس المال المتغير). مثلاً، في صناعة معينة، ومع مرور الوقت، قد يتجه ٦٠ بالمئة من مجمل رأس المال إلى الآلات. وسمّى ماركس ذلك بالتركيب العضوي لرأس المال *organische Zusammensetzung des Kapitals*.

وحسب رأى ماركس سيكابد معدل الربح الخاص بالرأسماليين انخفاضاً، وذلك لأن مقدار مجمل رأس المال المُستثمر يزداد، دون ازديادٍ في مقدار فائض القيمة. وقد سمّى ماركس ذلك بقانون

ميل معدل الربح للانخفاض.^١ ويرجع ذلك بسبب الى رفع درجة استغلال العمال، أي جعل العمال يكسبون أكثر، وخفض الأجور دون قيمة قوة العمل، والتجارة الدولية والاستثمار الأجنبي، وذلك بالبحث عن أسواق محتكرة وعمالة رخيصة في الخارج.

يواجه الرأسماليون قانون ميل معدل الربح للانخفاض باستمرار رفع درجة الاستغلال وخفض الأجور حتى يمكن لهذا الأمر أن يعوض عن هبوط معدل الربح، إن كانت جهود الرأسماليين ناجحة في إكراه العمال على العمل لمدة أطول وشدة أكثر وبأجر أقل. هذه العملية هي السبب وراء حالات تزامن إدخال تكنولوجيا انتاج جديدة مع استياء حياة العمال عوضاً عن تحسّنها، فبصورة ما، يُجبر العمال على التعويض عن هبوط معدل الربح. ورأى ماركس في قانون ميل معدل الربح للانخفاض والظروف المعارضة له كمصدرٍ للمزيد من عدم الاستقرار وشدة الصراع الطبقي.

خاتمة:

عمل ماركس على إنقاذ الاقتصاد السياسي من الابتزال أو التصفية، فقد تصدى ماركس في كتاب " رأس المال" لمهمة الكشف عن حركة المجتمع الرأسمالي، المجتمع الذي ولد علم الاقتصاد السياسي تعبيراً بورجوازيّاً عنه. وبذلك أتم ماركس صياغة هذا الاقتصاد السياسي من وجهة النظر النقدية للبروليتاريا. ولعل أهم ما توصل إليه ماركس في "رأس المال" هو بيان الطبيعة الانتقالية للرأسمالية، فقد كان ذلك جوهر ما قدمه ماركس إنقاذاً لعلم الاقتصاد السياسي من محاولة ابتذاله منذ منتصف القرن التاسع عشر، وبذلك أثبت أن علم الاقتصاد السياسي هو بالضرورة علم تاريخي، لأنه علم القوانين التي تحكم إنتاج وتوزيع وسائل العيش المادية في المجتمع البشري. إنه علم يعالج مادة تاريخية بطبيعتها هي الإنتاج والتوزيع، وهي مادة تتغير باستمرار من مجتمع إلى مجتمع. فلا يمكن أن يكون الاقتصاد السياسي واحداً بالنسبة إلى جميع البلدان وجميع العصور.

إنه بإحلال فكرة قوة العمل محل العمل قد كشف عن ظاهرة فائض القيمة، وحدد مصدرها، كما نخلص من كل الصعوبات التي تحطمت عليها من قبل تحليلات سميث وريكاردو. ويتوصل ماركس إلى التمييز بين رأس المال الثابت ورأس المال المتغير، استطاع متابعة عملية تكوين فائض القيمة، ومن ثم كشف الغطاء عن ظاهرة رأس المال في المجتمع الرأسمالي.

لقد جرت محاولات لتصفية الاقتصاد السياسي كعلم، وتحويله من علم يدرس العلاقات الاقتصادية بين الناس إلى علم يدرس العلاقة بين الإنسان والأشياء، من علم الظواهر بين البشر إلى علم لظواهر بين الأشياء. ففي ثلاثينيات القرن التاسع عشر استبعد بعض علماء الاقتصاد علاقات الإنتاج من دائرة الاقتصاد السياسي، وبعد ذلك استبعد جيفونز Jevons جميع العلاقات الاجتماعية. ومن ثم تحول الاقتصاد السياسي إلى مجرد علم للأسعار، وبدلاً من الرؤية الرحبة للتقليديين، الذين أولوا اهتمامهم لمسائل التوزيع فيما بين الطبقات، حل الاهتمام بالمشاكل الجزئية للأسعار.

^١ أثبت توماس بيكيتي في كتابه الصادر حديثاً حول رأس المال في القرن الواحد والعشرين أن قانون ميل معدل الربح للانخفاض لم يتحقق، بل هو افتراض نظري لدى ماركس ولم يجد شروط تحقيقه في تطور الرأسمالية. وسنعرض وجهة نظر بيكيتي في نهاية هذا الفصل.

لم تتجح محاولات التصفية الكاملة للاقتصاد السياسي، ولا يمكن أن تتحقق حتى من جانب الدوائر البورجوازية ذاتها، لسبب بسيط هو أن البورجوازية في النهاية محتاجة إلى معرفة صحيحة بالقوانين الاقتصادية. فهناك احتياجات عملية لفهم قضايا ملحة مثل السياسة الاقتصادية التي تتبعها الشركات متعددة الجنسيات، وازدياد تدخل الدولة في العلاقات الاقتصادية، والنقد الموجه إلى العولمة والرأسمالية الاحتكارية، وقضايا تلوث البيئة وقضايا التنمية.

وبفضل كتاب ماركس "رأس المال" تحول علم الاقتصاد السياسي في القرن التاسع عشر من علم للبورجوازية إلى علم للبروليتاريا في القرن العشرين. ورغم فشل التجربة الاشتراكية السوفيتية يبقى كتاب رأس المال ذو فكر موسوعي. ويمكن القول أن دراسة كتاب رأس المال في بداية القرن الواحد والعشرين، قد تساعدنا لفهم علمي أفضل لقضايا معاصرة مثل التنمية والبيئة والعولمة، ويمكن بذلك المساهمة في عملية وضع أساس الاقتصاد السياسي للتنمية، والاقتصاد السياسي للبيئة، والاقتصاد السياسي لحركات الاحتجاج ضد العولمة الرأسمالية.

كلمة أخيرة حول استخدام ماركس للتجريد كأداة للتحليل العلمي. ففي العلوم الاجتماعية، لا بد من تشريح العالم الملموس إلى عناصره، وتبويب هذه العناصر في أبواب، مع إبراز الفروق ودرجات الاختلاف. ولا بد أيضاً من مجموع العناصر التي يستخلصها الباحث أن يصنع صورة ذهنية للعالم يفترض دقتها ويعول عليها. غير أن الخطوة الحاسمة في التجريد هي أنه يعيد تشريح الظاهرة إلى عناصرها واستخلاص وعزل الجوهر منها، يتم تحقيق الجوهر الذي عزل وذلك بالقياس خطوة بخطوة على الواقع نفسه، بالعودة مرة أخرى إلى الحركة التاريخية الواقعية.

وهذا ما فعله ماركس في كتاب "رأس المال" عندما صاغ نموذجاً مبسطاً للمجتمع الرأسمالي، أو "مجتمعاً نقياً" ليس فيه سوى رأسماليين من جانب وعمال من جانب آخر، وجعلهم "يتبادلون كل السلع بما فيها قوة العمل بحيث تباع وتشتري بكامل قيمتها". ولا يخفي ماركس أنه قد أقام هذا النموذج للمجتمع الرأسمالي، من أجل "غض النظر عن كل الظواهر التي تخفي عمل آليته الداخلية". والواقع أنه ابتداء من معرفة موسوعية بالرأسمالية يبحث ماركس مادة المجتمع الرأسمالي في كل تفاصيلها ويحلل الأشكال المختلفة للتطور ويكتشف علاقاتها الداخلية، وعندئذ يعرض الحركة الواقعية للمجتمع الرأسمالي في جملتها. إنه بذلك يصل إلى صياغة ما يسميه "انعكاس الحياة المادية في نموذجها المثالي". ويعترف من ثم بأن نجاحه في هذا التحليل التجريدي قد يحمل على الظن بوجود "بناء فكري مسبق" يراد إثباته عن طريق التجريد.

ودراسة السلعة في "رأس المال" مثال لهذا التجريد العلمي. وماركس يدرس السلعة باعتبارها بذرة رأس المال، وباعتبار رأس المال هو التطور الأخير للسلعة. فلقد تطورت السلعة تاريخياً إلى رأس المال. لكن هذا التطور عند ماركس تطور محدد، حسي، منبثق من الواقع، وليس بناء مجرداً من الفكر.

في رأس المال يعلن ماركس أن الشكل الأول للعلاقات الرأسمالية هو شكل مبادلة السلعة. ثم يتابع هذه الدراسة في ثلاث مراحل: السلعة، ثم ظروف مبادلتها ثم النقود وتحولها إلى رأس مال. وفي المجلد الثاني من "رأس المال" يناقش رأس المال الفردي أولاً ثم رأس المال الاجتماعي. وفي الانتقال من

إعادة إنتاج رأس المال الفردي إلى إعادة إنتاج رأس المال الاجتماعي، نمر من التحليل الوحدي إلى التحليل الجمعي ومن تحليل الجزء إلى تحليل الكل. لذلك يحلل ماركس مجرى الإنتاج في مجموعة، بوصفه مركباً من عمليتي الإنتاج والتداول. ويبدأ يقدم مزيداً من الحقائق الواقعية. ومن ثم يدرس تحويل فائض القيمة إلى ربح، وإلى ربح متوسط، وإلى فائدة وإلى ربح. وتبدو الطبقات في التحليل. وفي تحليل معدل الربح في المدى الطويل، تصبح إعادة الإنتاج الموسعة محكومة بميل معدل الربح للانخفاض. وفي كل ذلك ينظر ماركس للمجتمع بوصفه منقسماً إلى طبقتين أساسيتين هما الطبقة العاملة والطبقة الرأسمالية التي تملك وسائل الإنتاج وتستحوذ على فائض القيمة، وبأيديها نقطة البدء في التداول إذ تملك رأس المال النقدي وتلعب الدور الأساسي في التبادل.

ومن كل هذا نتبين أن (تجريد) ماركس في " رأس المال" هو السبيل عنده إلى المزيد من (التحديد). إن أكبر مساهمة للمجلد الأول من " رأس المال" هي التمييز بين قوة العمل والعمل، التمييز بين السلعة واستخدام السلعة. فكيف توصل ماركس إلى هذه النتيجة ؟ إنه يدرس السلعة، أي سلعة، ويدرس قيمة مبادلتها. لكنه يتبين في النهاية أن العمل ليست له قيمة، ولا يمكن أن تكون له قيمة، لسبب بسيط هو أن العمل هو مقياس القيمة. وإذن فما الذي يبيعه العامل للرأسمالي ؟ إنه إنما يبيع قوة عمله لا عمله. وباستهلاك قوة العمل في المصنع تكون هذه السلعة الخاصة التي باعها العامل مصدراً للقيمة وفائض القيمة.

لقد كان التمييز بين العمل وقوة العمل، والتمييز بين العمل المحدد والمجسم في كل سلعة والعمل المجرد كميّار للقيمة، هو الذي هدى ماركس إلى فائض القيمة. لهذا يعلن ماركس أنه بعد الارتقاء من الظاهرة المحددة إلى الظاهرة المجردة، يجب العودة من المجرد إلى المحدد، ومن المبسط إلى المعقد، ومن الجوهرى إلى الظاهري. يجب العودة إلى مزيد من السيطرة على الواقع. فمن ظاهرة العمل الأجير توصل إلى قانون فائض القيمة. ومن هذا القانون استطاع أن يعيد تقسيم الربح والفائدة والربح باعتبارها أجزاء من ظاهرة فائض القيمة وليست ظواهر مستقلة. إن هذه القدرة على التجريد هي التي جعلت ماركس أول اقتصادي يدرس الظواهر الاقتصادية (الجمعية) ويخرج أول تحليل (جمعي) للاقتصاد الرأسمالي ويعطي أحكاماً (جمعية) عليه، هي أحكام عملية عن وجوده وصيرورته.

والشرح الذي يقدمه المجلد الأول لرأس المال يعتبر انتقالاً خطوة فخطوة من التجريد إلى مراحل من التجسيد أعلى باطراد، إلى أن يتكشف الاتجاه التاريخي للتراكم الرأسمالي. والمجلد الأول كله يعطينا صورة للرأسمالية، لأنه تحليل لعملية الإنتاج الرأسمالية في صورتها الخالصة، أي تحليل لجوهر علاقات الإنتاج الرأسمالية. في هذا التحليل، يغفل ماركس عمداً تداول رأس المال والأشكال التي يتخذها المضمون الجوهرى لعلاقات الإنتاج الرأسمالية. أما في المجلد الثاني، فيقدم ماركس تداول رأس المال. ثم يقدم لنا في المجلد الثالث تحليلاً لعملية الإنتاج الرأسمالية منظوراً إليها ككل، تحليلاً تتدمج فيه علمية الإنتاج وعملية التداول ومضمون العلاقات الرأسمالية وأشكالها المحددة.

المبحث الثانى

مساهمة فؤاد مرسى فى دراسة تجدد الرأسمالية وعدم انهيارها فى القرن العشرين

مقدمه:

بلغت رأسمالية المنافسة الحرة ذروتها جغرافيا وأيدولوجيا فى نهاية القرن التاسع عشر، بقيادة بريطانيا العظمى، تلك الامبراطورية الاستعمارية التى كانت لاتغرب عنها الشمس. وكانت لندن هى مركز المال فى العالم، حيث نهض بجوار الرأسمالية الصناعية الاحتكارية رأسمالية مالية. واشتعلت المنافسة والحروب لاقتسام العالم بين قوى الرأسمالية القديمة فى انجلترا وفرنسا، وقوى رأسمالية جديدة صاعدة فى ألمانيا واليابان والولايات المتحدة، كلها تتطلع لالتهام أكبر جزء من السوق العالمية، والمستعمرات القديمة كمصدر ثرى للمواد الخام، وسوق لترويج منتجات الدول الصناعية.

ويعتبر القرن العشرين أكثر حقب التاريخ دموية، فقد اشتعلت الحرب العالمية الأولى (١٩١٤-١٩١٨)، والحرب العالمية الثانية (١٩٣٩-١٩٤٥) بين قوى الرأسمالية العالمية لاعادة تقسيم العالم فيما بينها. وقامت أول دولة اشتراكية فى التاريخ فى أضعف حلقات النظام الرأسمالى العالمى روسيا القيصرية، خلافا لنبوءة ماركس أن تقوم الاشتراكية فى انجلترا، أكثر الدول الرأسمالية تطورا. انهزمت دول المحور، ألمانيا النازية وإيطاليا الفاشية واليابان العسكرية فى الحرب العالمية الثانية، وتشكل النظام العالمى ثنائى القطبية من الاتحاد السوفيتى بأيدولوجيته الاشتراكية، والولايات المتحدة بأيدولوجية الرأسمالية. وانتصرت حركات التحرر الوطنى فى المستعمرات وتشكلت كتلة الدول النامية أو العالم الثالث، فى خضم الحرب الباردة والصراع الأيدولوجى بين الاشتراكية والرأسمالية. وتنتهى الحرب الباردة بصراعاتها الأيدولوجية سنة ١٩٨٩ بانتهاء سور برلين، رمز الحرب الباردة، واعادة توحيد ألمانيا، وتفكك الاتحاد السوفيتى ومنظومة الدول الاشتراكية التى تحولت الى اتباع نظام السوق الحرة والليبرالية الغربية،

لقد كان القرن العشرين مفعما بالتغيرات الكبرى فى العلم والتكنولوجيا والسياسة والاقتصاد، والتي شملت أيضا الرأسمالية. فإذا كانت قاعدة الرأسمالية قد تقلصت جغرافيا بقيام حركات التحرر الوطنى فى المستعمرات، فإن الرأسمالية العالمية قد أثبتت أنها أكثر قدرة على الحياة مما كان يتصور خصومها، ولم تنهار الرأسمالية كما تنبأ ماركس فى القرن التاسع عشر. لقد تغلبت الرأسمالية على

أخطر التناقضات في اللحظة المناسبة. وهكذا أصبحت الرأسمالية المعاصرة تتميز بالاستجابة الحيوية لمقتضيات العصر، واستطاعت أن تجدد قواها الإنتاجية وأن تعيد تنظيم علاقاتها الإنتاجية حتى لا تقلت من سيطرتها، كما استطاعت أن تستعيد أكثر مستعمراتها القديمة، رغم استقلالها، أطرافاً لمراكز الرأسمالية، في ظل علاقات تبعية الدول النامية، ودول المركز الرأسمالية في إطار منظومة الاقتصاد الرأسمالي العالمي.

وقد أوجدت الرأسمالية آليات للتحكم في ميل معدل الربح للانخفاض الذي تتبأ به ماركس، ولعل أهمها العوامل التعويضية مثل ارتفاع معدل استغلال العمل، وتخفيض قيمة الأجور، وخفض تكلفة رأس المال الثابت، والزيادة السكانية النسبية، والتجارة الخارجية، والزيادة في رأس المال بفائدة. كما تتجلى ظاهرة هيمنة القطاعات المالية وأزمتهما كتجلٍ نوعي للأزمة الرأسمالية.

لعل من أهم الدراسات العلمية التي تناولت قدرة الرأسمالية على التكيف مع المتغيرات العالمية والتغلب على تناقضاتها الداخلية كتاب للمفكر والمناضل الماركسي الأستاذ الدكتور فؤاد مرسى حول "الرأسمالية تجدد نفسها".^١ ونعرض في هذا المبحث الأفكار الرئيسية في دراسة "الرأسمالية تجدد نفسها" في ثلاثة مطالب: في المطلب الأول شرح لمدى استفادة الرأسمالية لنتائج الثورة العلمية والتكنولوجية، فنشرح أبعاد الثورة العلمية والتكنولوجية، والنتائج الاقتصادية والاجتماعية للثورة العلمية والتكنولوجية. والمطلب الثاني يدرس عملية تدويل الانتاج ورأس المال والقدرة الرأسمالية على التكيف، حيث نتعرف على اتجاهات تدويل عملية الانتاج ورأس المال، واستخدام التخطيط الاقتصادي والتضخم كآليات للتصحيح مسار الرأسمالية والتغلب على تناقضاتها الداخلية. أما المطلب الثالث فيرصد عملية صعود الرأسمالية المالية والاقتصاد الرأسمالي وتفاقم الأزمة الاقتصادية للرأسمالية. فنعرض بنية وآليات عمل رأس المال النقدي والمالي، وآلية المديونية الخارجية، وإعادة نشر الصناعة جنوباً والزراعة شمالاً والعودة لآليات الحماية، وعوامل تفاقم الأزمات الاقتصادية الدورية.

المطلب الأول: رأسمالية الثورة العلمية والتكنولوجية:

أولاً: أبعاد الثورة العلمية والتكنولوجية:

إذا كان صحيحاً أن الرأسمالية قد مرت على التوالي بمراحل الرأسمالية التجارية، فالرأسمالية الصناعية، فالرأسمالية المالية، فإنها تمر الآن بمرحلة ما بعد الصناعة. ولا يعني ذلك أن الرأسمالية تخلت عن التجارة أو الصناعة أو المال، وإنما يعني أن الرأسمالية المعاصرة قد تجاوزت ذلك كله إلى مرحلة أرقى من تطوير قوى الإنتاج استناداً إلى العلم والتكنولوجيا، فيما صار يُعرف باسم الثورة العلمية والتكنولوجية.

إن الثورة العلمية والتكنولوجية تعتبر وريثة التقدم الذي حدث في مجال تطوير قوى الإنتاج على أيدي الرأسمالية. وهي لا تختلف في ذلك عن الثورة الصناعية الأولى في القرن الثامن عشر التي

^١ أنظر: فؤاد مرسى: الرأسمالية تجدد نفسها. سلسلة عالم المعرفة، مارس ١٩٩٠، الكويت.

لم تحدث فجأة، بل كانت نتيجة مسار تكنولوجي طويل بدأ في أوروبا الغربية منذ أواخر القرون الوسطى ووثج في إنجلترا، حيث تناول في آن واحد تحسينات كبيرة في وسائل الإنتاج الزراعي على أيدي الإقطاعيين، وتحسينات أخرى في وسائل الإنتاج الحرفي على أيدي الحرفيين أنفسهم. غير أن أمور التقدم التكنولوجي الزراعي والصناعي ظلت بعيدة عن تطوير العلوم ذاتها حتى أواسط القرن التاسع عشر، ولذلك لم تحدث الثورة العلمية والتكنولوجية إلا خلال القرن العشرين عن طريق تطبيق الاكتشافات العلمية في مجال الكيمياء والذرة والإلكترون.

من هنا يتمثل جوهر الثورة العلمية والتكنولوجية في مبدأ الأتوماتية Automation، ويمثل هذا المبدأ بدوره اللقاء المباشر بين العلم والإنتاج، وتهميش عمل الإنسان. أي أن الأتوماتية تعني إدماج المراحل الإنتاجية للسلعة المعينة في سلسلة متصلة على نحو آلي، ودون تدخل الإنسان فيما بين هذه المراحل، فتبدو كأنها مجرد توسع في الآلية، لكنها تتضمن أكثر من مجرد الآلية التقليدية. وكما أن الآلة البخارية هي رمز الآلة، فإن الحاسب الإلكتروني هو رمز الأتوماتية. إنها آلية جديدة تقوم بأعمال الرقابة والتوجيه، وتعتمد في سلوكها على ما يسمى التغذية المرتدة، أي الخبرة المستمدة من نشاطها السابق.

ثانيا: النتائج الاقتصادية للثورة العلمية والتكنولوجية:

إن الثورة العلمية والتكنولوجية تتمثل في تلك المتغيرات الثورية التي تحققت في ثلاث مجالات أساسية، هي التي تعيد الآن تشكيل وجه الحياة في كل أرجاء العالم الرأسمالي. وهذه المجالات هي:

١. ثورة تكنولوجيا المعلومات: نظرا لحقيقة أن المعرفة الإنسانية تتضاعف كل ثمانية إلى عشرة أعوام، فإن هذه الظاهرة قد قادت إلى أهمية التشغيل الذاتي، أهمية الأتوماتية في معالجة المعلومات. ومن هنا تم الاندماج التدريجي بين تكنولوجيا الاتصالات وتكنولوجيا الحاسبات، فظهرت تكنولوجيا المعلومات Information Technology.

٢. ثورة التكنولوجيا الحيوية: تُقدم التكنولوجيا الحيوية Bio-Technology على إعادة هيكلة الجينات، أي حاملات الصفات الوراثية في الكائن الحي، ولهذا تسمى تكنولوجيا الهندسة الوراثية. وهي مجال يفتح آفاقا سحرية أمام البشرية في مجالات الزراعة والإنتاج الحيواني.

٣. ثورة تكنولوجيا المواد الجديدة: هي الثورة الكيماوية والبتروكيماوية، حيث يتم استخراج المواد الجديدة New Materials بلا حدود بدلا من المواد الطبيعية الناضبة أو المحدودة.

إن الثورة العلمية والتكنولوجية تتطور حاليا في اتجاهات عديدة، وهي تخلق صناعة توليد طاقة جديدة ومواد أولية جديدة وتكنولوجيا جديدة. ولعل أهم النتائج الاقتصادية للثورة العلمية والتكنولوجية، إن التغيرات الاقتصادية المترتبة على الثورة التكنولوجية جذرية وبعيدة المدى، بل إنها لم تعط حتى الآن كل نتائجها. وهي تبشر أو تنذر بإعادة هيكلة كل من: الاقتصاد القومي من خلال تغيير الهيكل الصناعي، وتغيير هيكل قوة العمل، وتغيير هيكل الموارد. والاقتصاد الدولي من خلال تدويل العلم والتكنولوجيا في إطار المنافسة الدولية، وعجز النمط الحالي للتجارة الدولية، والتدويل المضطرب للاقتصاد الدولي، وازدياد تبعية البلدان النامية، حيث صارت قوانين السوق تعمل بصورة مشوهة عن ذي قبل.

ثالثاً: النتائج الاجتماعية للثورة العلمية والتكنولوجية:

مع تغير القوى المنتجة يجب أن تتغير العلاقات الاجتماعية. ومن شأن الثورة العلمية والتكنولوجية بوصفها ثورة مكثفة في القوى الإنتاجية أن تحدث تغييرات كبيرة وكيفية وجذرية في أنماط الحياة الاجتماعية بأسرها. ولعل من سمات الرأسمالية المعاصرة انتهاء ارتباط الإنتاج الصناعي بالتوظيف الصناعي، وهو يعني بذلك انفصال الإنتاج عن العمل. ففي عصرنا هذا يتم التحول من الصناعات كثيفة العمالة إلى الصناعات كثيفة العلم والتكنولوجيا. وبالإضافة إلى ذلك فإن مضاعفة إنتاجية العمل بفضل التقدم التكنولوجي الراهن كان من شأنها التحول من الصناعة إلى الخدمات، مع أن هذه الخدمات ما زالت تعمل في إطار الصناعة، ويحدث ذلك وفرا في استخدام العمل. أي أن الثورة العلمية والتكنولوجية قد اقترنت بتحويلات ضخمة في تركيب الطبقة العاملة. ولا يقتصر التغيير على ذلك، بل يمتد ليشمل طبيعة عملها أيضاً، ومن ثم تتغير عقليتها المهنية والاجتماعية. والخلاصة هي أن الطبقة العاملة لا تختفي، وإنما يتغير تركيبها وتتعد بنيتها وتتطور طبيعة عملها وتتحوّل عقليتها، الأمر الذي يعني أن التكنولوجيا الجديدة ليست محايدة، وأن قضية الأخذ بها لا ينبغي أن تُبحث بمعزل عن عواقبها الاجتماعية.

المطلب الثاني: تدويل الإنتاج ورأس المال والقدرة على التكيف:

لم تعد الحدود القومية كافية في عصرنا لتوفير القاعدة التي تسمح بنمو القوى الإنتاجية نمواً مضطرباً، ولم يعد في الوسع تنمية هذه القوى ولا إدارتها إلا في إطار أوسع هو إطار دولي، وذلك لأن الثورة العلمية والتكنولوجية قد قامت بإعادة هيكلة القوى الإنتاجية وتجديدها على مستوى عالمي.

أولاً: اتجاهات تدويل الإنتاج ورأس المال:

أما اتجاهات تدويل الإنتاج ورأس المال في الفترة التي أعقبت الحرب العالمية الثانية فقد شهدت نمواً سريعاً في التجارة الدولية. وعند البحث في أسباب هذا النمو نجد أن ثمة سبباً جوهرياً يوجد في الخلفية هي تلك الثورة العلمية والتكنولوجية التي أدت إلى تعميق التخصص والتركز وخصوصاً في الدول الصناعية المتقدمة. ثم يأتي السبب الجوهري الثاني لنمو التجارة الدولية وهو إقدام العديد من الدول الصناعية، وأحياناً النامية، على تخفيض مثير وممتد في التعريفات الجمركية عملاً بسياسات تحرير التبادل ورفع الحواجز في وجه الواردات والانفتاح على الخارج في بلدان مثل كوريا الجنوبية وتايوان بعد أن تخلت عن سياسات التنمية ذات التوجه الداخلي التي كانت تسعى لإحلال الواردات Import Substitution. ومع تدويل التجارة الخارجية، وخصوصاً منذ بداية السبعينات زادت قوة الاتجاه إلى تدويل رأس المال. وينبغي تبين أن الاتجاه إلى تدويل رأس المال يتم في مجالين: أولهما الاستثمار الأجنبي غير المباشر (FDI) Foreign Direct Investment، أي حركة رأس المال للتصدير، وثانيهما حركة رأس المال للتمويل والإقراض.

أما أشكال تدويل الإنتاج ورأس المال، فإن الاقتصاد الرأسمالي العالمي يعيد تنظيم نفسه في صورة نظام صناعي مالي جديد، وحدته الأساسية وأداته التنظيمية هي الشركات متعددة الجنسيات Multinational Corporations. وإلى جانب ذلك تتخذ ظاهرة التدويل صورة أخرى هي التكتل أو التكامل الدولي International Integration. والتكامل الاقتصادي ليس فقط شكل من أشكال

التعاون الاقتصادي بين دولتين أو أكثر، وإنما هو الاستجابة المباشرة لظاهرة التدويل المضطرب للقوى الإنتاجية في عصر الثورة العلمية والتكنولوجية. إذا كان التكامل الدولي يتخذ في العادة صورة السوق المشتركة لتحرير التبادل وتداوله، فإن المشروع المتخطي للقوميات هو الذي يتولى في العادة تدويل الإنتاج ورأس المال ليتناسب مع تدويل التبادل، بل أصبح الاتجاه نحو التكامل الدولي يجري في الواقع من خلال المشروعات متعددة الجنسيات، وازداد بذلك الطابع الاحتكاري في الاقتصاد الرأسمالي العالمي، فهذه المشروعات الاحتكارية العملاقة هي الأداة الرئيسية في تدويل الإنتاج ورأس المال، حيث أنها تتمتع بقوة اقتصادية تتخطى الحدود القومية. ومن هنا تجري محاولة توحيد السوق العالمية في حركة عالمية للسلع ورأس المال والتكنولوجيا.

ان ظاهرة التدويل المضطرب للإنتاج ورأس المال، حدثت بسبب تقسيم العمل الاجتماعي دوليا، International Division of Labor وأصبح عمل الناس أوفر إنتاجية، لكنهم صاروا أشد ارتباطا بعضهم ببعض. وهكذا كان تقسيم العمل الاجتماعي هو الشرط الأول لظهور الإنتاج السلعي، أي الإنتاج المنتج نحو التبادل. وبتطوير الجانب الفني من تقسيم العمل الاجتماعي، خصوصا في ظل الصناعة الآلية، أصبحت الأسواق المحلية أضيق من أن تفي باحتياجات تنمية الإنتاج، فكان لابد من إدخال السوق الخارجية في الحساب. وبذلك تشكل الآن رأسمالية متخطية للقوميات صارت تنصدي للإنتاج ولإعادة الإنتاج على مستوى دولي. ومعنى التدويل أن دورة الإنتاج وإعادة الإنتاج Reproduction صارت تجري على صعيد دولي وليس على الصعيد القومي، وأنها صارت تنتقل باطراد من الصعيد القومي إلى الصعيد الدولي.

وتتميز الرأسمالية المعاصرة بقدرتها على التكيف، أي إدراكها لموضوعية القوانين الاقتصادية للرأسمالية التي اكتشفها ماركس، وأخذ فعلها في الحسبان. ومن ثم اكتسبت هذه الرأسمالية قدرة على البقاء. إن البلدان الرأسمالية المتقدمة قامت بإعادة النظر في أساليب إدارة وتنظيم الاقتصاد الرأسمالي على المستويين الدولي والمحلي، بحيث تشكلت آليات من نوعين: نوع يطبق على الصعيد الدولي وآخر على الصعيد المحلي، وهما تصحيح أسلوب عمل قوانين الاقتصاد الرأسمالي. وهكذا اكتسبت قدرة على التعايش مع التناقضات وتطويعها والتحكم فيها. إن قدرة البلدان الصناعية المتقدمة على التكيف مع الأوضاع الاقتصادية الجديدة في العالم، والتغلب على العديد من الآثار السلبية لعمل قوانين الاقتصاد الرأسمالي لا تعني قدرتها على التخلص نهائيا من الأزمة الاقتصادية الممتدة والتي تفجر كل حين. لكنها تنقل أعباء تلك الأزمة إلى البلدان النامية بصفة خاصة.

ثانيا: التخطيط والتضخم كآليات للتصحيح

(أ): التخطيط كآلية للتصحيح:

بعد الحرب العالمية الثانية سادت آراء جون مينارد كينز J. M. Keynes لعلاج أزمة البطالة في الدول الرأسمالية بتنشيط الطلب الكلي الفعال وأن تنصدي الدولة لإدارة الاقتصاد القومي بدرجة أو بأخرى. وبالاستناد إلى قطاع تملكته الدولة نتيجة تأميمات جرت قبل الحرب وبعدها. ومن ثم تطلعت الدولة إلى الأخذ بقدر من التخطيط، خصوصا في ظروف الخشية من تأثير التقلبات الدورة الاقتصادية من رواج وكساد. هنالك ظهرت البرمجة الرأسمالية وهي محاولات للتخطيط على المستوى القومي. وفي

الوقت نفسه، كانت الاحتكارات التقليدية تخلي مكانها للكيانات الاحتكارية الجديدة المتعددة الجنسيات، والتي صارت تعمل على نطاق العالم كله، ومن ثم عمدت إلى تبني أسلوب للتخطيط على مستوى المشروع. لقد أصبحت الرأسمالية هي التي تمارس التخطيط ونجحت في تبني بعض عناصره.

(أ) : التضخم كآلية للتصحيح:

التضخم تحول في السبعينيات من القرن العشرين من خلل طارئ يصيب الاقتصاد الرأسمالي في أوقات معينة يختل فيها التوازن بين التدفقات العينية المحدودة والتدفقات النقدية غير المحدودة إلى آلية أساسية من آليات تصحيح عمل الاقتصاد الرأسمالي، وأصبح آلية لتصحيح ميل معدل الربح للانخفاض. ونظرا للتدويل المضطرب للإنتاج ورأس المال أصبح يتم نقله على المستوى العالمي من دولة إلى دولة، ومن مجموع الدول الرأسمالية إلى مجموع الدول النامية. وتشكلت بذلك آلية للتصحيح تتمثل في مجموع السياسات التي ترمي إلى خلق ونشر الضغوط التضخمية من جانب ومقاومة الضغوط الانكماشية من جانب آخر. وكان معنى استمرار التضخم في ظل الركود أن التضخم صار آلية لتصحيح حركة الأسعار من أجل الاحتفاظ بارتفاع معدل الأرباح، ومن ثم اكتسب التضخم طابعين جديدين، إذ صار سياسة مقصودة وغدا سياسة عالمية. هكذا يمكن القول إنه مع نشأة وسطوة الاحتكارات منذ بداية القرن حدثت تغيرات كبيرة في آلية تكوين الأسعار. ولقد ثبت أنه كلما زادت درجة الاحتكار تطور الاتجاه نحو التنظيم الاحتكاري للأسعار، وزاد استقرارها النسبي. وبالتالي انطوت الرأسمالية الاحتكارية على عوامل رفع الأسعار بل استعدادها لخلق ونشر الضغوط التضخمية، وإنما ظل ذلك الاتجاه يجري على أرضية آليات السوق نفسها.

المطلب الثالث: صعود الاقتصاد الرمزي وتفاقم الأزمة الاقتصادية:

أولاً: هيكلية آليات النقد والمال:

إننا نعيش في ظل هيمنة الرأسمالية المالية على الاقتصاد الرأسمالي العالمي أو ما يسمى أحيانا صعود الرأسمالية المالية. ومعروف أن هذه الرأسمالية المالية قد أخذت في الظهور منذ نهاية القرن الماضي مع انتقال الرأسمالية من أوضاع المنافسة الحرة Free Competition إلى أوضاع المنافسة الاحتكارية Monopolistic Competition. ومع تركيز رأس المال وتزايد نشاط المصارف وتقديمها الائتمان الكبير لكبار الرأسماليين أمكن لقلة قليلة العدد من الاحتكاريين أن تُخضع لإشرافها مجموع العمليات التجارية والصناعية في المجتمع، وصارت تجد في العمليات المصرفية الإمكانية للتعرف بدقة على حالة الأعمال لدى كل رأسمالي على حدة، ثم للإشراف عليهم والتأثير فيهم. وفي النهاية اكتسبت القدرة على تقرير مصائرهم. هكذا نشأت الصلة الوثيقة بين المعارف والصناعة. وتطورت العمليات لتكون النتيجة هي خضوع الرأسمالي الصناعي للمصرف والارتباط الشخصي بين المصارف والمشروعات الصناعية والتجارية. واندمج رأس المال المصرفي ورأس المال الصناعي ليشكلا ما نسميه رأس المال المالي Das Finanzkapital^١.

^١ تعتبر دراسة الاقتصادى الألماني هيلفردنج Hilferding من أهم البحوث التي حلت نشأة وتطور رأس المال المالي ونشر كتابه Das Finanzkapital الذى يعتبره البعض امتداد لكتاب ماركس رأس المال Das Kapital

بنشأة رأس المال المالي في نهاية القرن التاسع عشر بدأت معالم الاقتصاد الرمزي في الظهور، فبدأت في الظهور تلك الرأسمالية غير المرتبطة بالإنتاج، أي تلك الرأسمالية ذات الطبيعة الطفيلية. فقد بدأ في التكوين رأسمال اسمي يتمثل في الأوراق المالية لا في الإنتاج، ويجني الربح لا الربح. ويعني الاقتصاد الرمزي حركة رؤوس الأموال بما في ذلك تقلبات أسعار الفائدة وتدفقات الائتمان، بينما يعني الاقتصاد الحقيقي حركة السلع والخدمات. ومعنى ذلك في الحقيقة أن حركة رؤوس الأموال لم تعد مرتبطة عضوياً بحركة السلع والخدمات. وصارت حركة رؤوس الأموال المستقلة تشكل دورتها المستقلة، بل تشكل اقتصادها المستقل. لقد أصبح النظام المصرفي الدولي الجديد هو ملتقى كل المشروعات المالية الضخمة. وكان في السبعينيات هو النظام الوحيد القادر على استيعاب وإعادة تدوير الفوائض النفطية وإطلاق عملية إقراض الدول النامية. ونجح بذلك في تحويل السيولة الدولية إلى عملية خاصة غير حكومية، وتحويل التمويل الدولي للبلدان النامية إلى عملية خاصة غير حكومية. ومع التراجع المضطرب في دور المنظمات الرسمية الدولية، فإن النظام النقدي الدولي أصبح الآن نظاماً خاصاً يتولاه رأس المال الخاص المتخطي للقوميات.

إن أخطر ما يجري من عملية إعادة هيكلة أسواق رأس المال هو ما يمس آلياتها، إذ يتم التحول الآن من عقلية المصارف التجارية المشككة على أساس مخاطر الائتمان فقط إلى عقلية مصارف الاستثمار المشككة على أساس مخاطر السوق. وتصبح الآليات الأساسية هي آلية القرض أو الدين. ويتم التحول من القرض للإنتاج إلى القرض للقرض أو لمزيد من القروض. وتلعب تقلبات وتغيرات أسعار الفائدة والصرف دوراً بالغ الفاعلية. وتبرز المضاربة بوصفها نشاطاً جوهرياً لرأس المال لا يتحرك بهدف التصحيح كما كانت البداية الأولى للمضاربة، وإنما بهدف الكسب والمزيد من الكسب لرأس المال.

إن رأس المال الذي يتوسع داخلياً وخارجياً يتولى إعادة النظر في الفائض الذي ينتجه المنتجون المباشرون وإعادة توزيعه بين الأجزاء المختلفة لرأس المال. خاصة مع انفجار ثورة مالية تدفعها خطوات متقدمة باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصالات (Information and Communication Technology (ICT). وإذا أصبحت الأسواق المالية دولية تماماً وكونية صارت سوقاً واحدة بعيدة عن أي رقابة قومية. ولقد نمت هذه السوق خلال القرن التاسع عشر حيث صارت المدفوعات الدولية المتعلقة بالمعاملات المالية تتغلب على تلك المدفوعات الدولية المتعلقة بالمعاملات التجارية. ولقد صارت سوقاً دولياً تتداول نوعاً جديداً من رأس المال هو رأس المال الدولي. وهو رأسمال بالغ القوة والعنف والذكاء شعاره الأساسي أن الديون محرك للنمو الاقتصادي، وأن النقود تلد نقود.

ثانياً: آلية المديونية الخارجية:

يظن البعض أن مشكلة الديون الخارجية للدول النامية إنما تعبر عن عجز كثير من هذه الدول عن مواجهة تفاقم مشاكل موازين مدفوعاتها. لكن يجب البحث فيما وراء ذلك العجز عن أسبابه الكامنة في آلية التقسيم الدولي للعمل السائد في السوق العالمية، وهي آلية يجري في ظلها انتقال دائم للموارد الاقتصادية من البلدان النامية إلى البلدان الرأسمالية. ولهذا فإن عجز ميزان المدفوعات إنما

يعبر عندئذ عن الخلل الهيكلي الكامن في الاقتصاد النامي الذي يعتمد على تصدير خامات واستيراد آلات وسلع رأسمالية ووسيلة لازمة للإنتاج، بل سلع استهلاكية عديدة. ولابد من أن يعاني بالتالي من تدهور شروط التبادل نتيجة انخفاض أسعار صادرات الخامات وارتفاع أسعار الواردات الصناعية. هكذا تحولت ظاهرة المديونية الخارجية المتصاعدة إلى أداة من أدوات تكيف الرأسمالية المعاصرة: أداة لضمان وإعادة تدوير الفوائض النفطية وأداة لتمويل واردات البلدان النامية من الدول الصناعية. تحولت إلى آلية من آليات الاقتصاد الرمزي تتلخص في إدارة خدمة الفائدة وأصل الدين، وتتركز بصفة خاصة على الاستمرار في دفع الفائدة، وبالتالي الحفاظ على الأوضاع المربحة للقروض، ومن هنا عمليات إعادة الجدولة.

وحلت المصارف الدولية محل صندوق النقد الدولي في وضع الشروط على الإقراض الدولي للبلدان النامية، وتحولت إلى مديرين عالميين للأسواق المالية ومنسقين للسياسات الاقتصادية للدول. وعند اللزوم فإنها تستدعي صندوق النقد الدولي ليفرض على المدين المشاكس شروط لخدمة الدين. وعلى الرغم من ضآلة الموارد التي يضعها الصندوق تحت تصرف الدول المدينة، فقد تضاعفت أهمية صندوق النقد الدولي في النظام الدولي للائتمان، فإنه يتولى الإدارة العليا للديون ويضمن استمرار وظيفتها الأساسية: أن تكون مصدرا مستمرا لدفع الفوائد.

ثالثا: إعادة نشر الصناعة جنوبا والزراعة شمالا والعودة لآليات الحماية:

(أ): انتقال توطين الصناعة جنوبا الى الدول النامية:

يبرز في السنوات الأخيرة نمط معدل للتقسيم الدولي للعمل يتلخص في انتقال الصناعة جنوبا وانفراد الشمال بعصر ما بعد الصناعة، إنه نمط يطرح على البلدان النامية أن تواجه عملية التنمية بصيغة أخرى هي الانتقال من عصر الثورة الصناعية إلى عصر الثورة العلمية والتكنولوجية. وبالتالي فإنه يحتفظ للبلدان النامية بدورها الأصيل كمورد للخامات الطبيعية الرخيصة نسبيا، ولكنه يمنحها دورا جديدا هو دور المورد الثانوي للمنتجات الصناعية.

ان الصناعات الملوثة للبيئة يجرى توطينها في الدول النامية حديثة التصنيع، حيث تتمتع بالميزة النسبية في إنتاجها، وتتمثل هذه الميزة بالدرجة الأولى في وفرة العمل الرخيص. ولهذا يتم النقل بدلا من اتخاذ إجراءات الحماية ضدها، وهو ما يلتقي مع طموحات بعض البلدان النامية الراغبة في التصنيع إما لإحلال الواردات Import Substitution، وإما لتشجيع الصادرات Export Promotion. ولقد رأى بعض البلدان الآسيوية الأكثر تقدما في الصناعة أن إعادة تشكيل هيكل الصناعة صار أمرا ضروريا لا لبلوغ قدر أدنى من الكفاءة الإنتاجية، ولكن للرد على احتمالات أخرى مثل ارتفاع تكلفة العمالة وازدياد الحماية في أسواق التصدير وتعاظم المنافسة فيما بينها. وبالتالي فإن نقل الصناعة جنوبا يوفق بين اتجاه الصناعة غير الحيوية للنزوح من الشمال وطموحات البلدان النامية للتصنيع والجمع بين مزايا إحلال الواردات وتنمية الصادرات معا. ولكن المشكلة تكمن في أن نقل الصناعة يتم سواء من جانب رأس المال الدولي أو رأس المال المحلي على أساس التخلي مقدما عن السوق المحلية. فالتصنيع الجاري يهمل منذ البداية السوق المحلية من جانبيها: من جانب العرض أي الإنتاج، حيث لا يهتم بتحقيق أي تشابك صناعي أو خلفي مع الاقتصاد المحلي، ومن

جانب الطلب أي الاستهلاك، إذ لا يأخذ في الاعتبار الطلب المحلي، وعندما يضعه في الاعتبار فإنه ينظر إليه نظرة قاصرة، إنه ينظر عندئذ إلى الطلب الفعلي مغفلا الطلب الإجمالي مستقبلا.

(ب): إعادة نشر الزراعة شمالا في الدول المتقدمة:

ان إعادة نشر الزراعة شمالا كأحد سمات النمط الجديد للتقسيم الدولي للعمل يؤكد أن دور الزراعة كمصدر للخامات لم يتدهور على الرغم من تراجع نصيبها من التجارة الدولية، وبالرغم من بروز دور البلدان الصناعية في تصدير الخامات عدا الوقود. أما الزراعة كمصدر للمواد الغذائية فتجري إعادة هيكلتها على المستوى العالمي، بحيث نشهد حاليا تحولا في إنتاجها من البلدان النامية إلى البلدان المتقدمة. والواقع أن أزمة الزراعة في البلدان النامية بما تتطوي عليه من استيراد جزء كبير من احتياجاتها الغذائية إنما تبدو في الواقع كاتجاه متزايد في هذه البلدان لإعادة هيكلة نظامها الإنتاجي الزراعي طبقا لاستراتيجية البلدان الصناعية المتقدمة. وتكتمل بذلك عملية إعادة هيكلة الإنتاج الزراعي في العالم الرأسمالي على أساس احتكار إنتاج المواد الزراعية والغذائية الأساسية من جانب البلدان الصناعية، وتحويل الزراعة في البلدان النامية إلى زراعة معتمدة على كثافة استخدام التكنولوجيا ورأس المال. ولاشك في أن الإنتاج الزراعي سوف يزداد بصورة مطلقة، غير أن أزمة الغذاء لن تُحل، ووارداته سوف تنزاد، وكذلك واردات التكنولوجيا والسلع الصناعية. وستظل البلدان النامية تعاني من جراء التبادل غير المتكافئ الناشئ عن النظام العالمي للأسعار النسبية.

(ج): العودة إلى اتباع سياسة الحماية:

تتصاعد الحملة من أجل الحماية Protectionism مستعينة بدعاوى شتى مثل ضرورة الرد على الممارسات التجارية غير العادلة، ومواجهة الأزمة الاقتصادية، وضعف الانتعاش وهشاشته عندما يحل، ومعدلات البطالة المرتفعة، وتفاوت أسعار الصرف، والجمود الهيكلي المتمثل في العجز التجاري الخيالي لدى الولايات المتحدة ودول الاتحاد الأوربي. لاشك في أن المبدأ الجوهرى لنظام التجارة الدولية هو مبدأ الدولة الأولى Favorite State بالرعاية غير المشروطة، وبمقتضاه فإن المزايا التجارية التي يُتفق عليها بين الطرفين المتعاقدين تمتد لجميع الأطراف المتعاقدة الأخرى. ولما كانت البلدان النامية لم تشارك في صياغة اتفاقية الجات GATT التي لم تغلب عليها اعتبارات التنمية، فقد جرت محاولات عديدة لتمكين الدول النامية من استخلاص مزايا من نظام التجارة الدولية متعددة الأطراف. وهكذا تراجعت معدلات نمو التجارة الدولية للبلدان النامية نتيجة سياسات الحماية المتشددة للدول الصناعية. لكن هذه السياسات تعمل أيضا فيما بين هذه الدول بضراوة مماثلة، وتعددت بذلك صور الحماية المطبقة. وهكذا أفضت الحماية المتزايدة إلى عزل جزء كبير ومتزايد من التجارة الدولية عن قوى السوق العالمية بما في ذلك أسعار الصرف، وذلك باستخدام أدوات تتضمن الرسوم والحصص والدعم والإعانات المخصصة لتعويض الفروق بين الأسعار المحلية والأسعار العالمية.

رابعا: تفاقم الأزمات الدورية: طبيعة الأزمة ودور القطاع العسكرى:

منذ نهاية الحرب العالمية الثانية ودورة الأعمال تكتسب سمات جديدة. فبالطبع ليست الرأسمالية في حى من الأزمات، لأن القوى العضوية التي تعتبر مصدرا للتطور الدوري، أي لتعاقب فترات الانتعاش والركود في الإنتاج في الاقتصاد الرأسمالي، ما زالت قائمة. غير أن الرأسمالية تتمتع

الآن بمقدرة كبرى على مواجهة أزماتها الدورية، إذ تنسم الأزمات الأخيرة بهاتين سمتين البارزتين وهما: أنها أزمات أقل حدة، وأنها أقصر أمدا مما كانت عليه قبل الحرب العالمية الثانية. لكنها صارت أكثر عمقا.

(أ) : طبيعة الأزمة الدورية المعاصرة:

ان الأزمة الدورية المعاصرة هي أزمة حقبة ما بعد الحرب العالمية الثانية. ويكشف الاقتصاد الرأسمالي عن دورتين: أحدهما عادية هي دورة الإنتاج، والأخرى غير عادية هي دورة الأعمال. ولأن الإنتاج الرأسمالي إنما يتم تصريفه في السوق، وهو بالتالي معد لمشتري غير معروف مقدما، فإنه يهتدي بالربح. وتلعب الأسعار من ثم دورها كمنظم للسوق وللإنتاج، ولكنها منظم لا يكفي. ولذلك يجري الإنتاج في العادة بغض النظر عن حدود السوق، ومن هنا يقع الاختلال بطريقة تلقائية في حركة الأعمال، وتقضي دورة الإنتاج بالضرورة إلى دورة الأعمال.

وهكذا فإن دورة الأعمال هي تلك المراحل المختلفة التي تجمع بين تقلبات الأعمال فيما بين أزميتين، وتنطلق من الأزمة إلى الركود إلى الانتعاش إلى الأزمة من جديد، معبرة بذلك عن طبيعة التطور الدوري للاقتصاد الرأسمالي.

كما أن الأزمة الدورية المعاصرة تكشف عن طبيعة مركبة، فلقد تشابكت منذ السبعينات مع بروز عدد من الأزمات مثل أزمة النظام النقدي الدولي، وأزمة الطاقة والخامات، وأزمة المديونية الخارجية، ومثل أزمة الغذاء، وأزمة البيئة، وكلها أزمات هيكلية، استغرقت وقتا طويلا حتى الآن من غير أن تصل إلى نهايته، إن كان لها نهاية منظورة. ومن ثم ازدادت الأزمة الدورية تعقيدا، وبات الخروج منها أصعب كثيرا من ذي قبل. وتتعكس الأزمات الهيكلية بصفة خاصة في صورة بطالة هيكلية، وعجز هيكلية في الموازنات العامة، وميل إلى التضخم مع الركود. ولعل الظاهرة البارزة الآن هي تشابك الأزمة الدورية مع الأزمات الهيكلية التي يبحث رأس المال الدولي عن مخرج منها من خلال ترشيد الإنتاج على أساس منجزات الثورة العلمية والتكنولوجية. ومن ثم تشابكت الظواهر ذات الطابع الدوري مع الأزمة الهيكلية طويلة الأمد والركود في الفروع القاعدية للاقتصاد الرأسمالي.

ومن المعتقد أن أزمة الطاقة هي التي فجرت ظاهرة الأزمات الهيكلية على المستوى العالمي. وهكذا يصعب القول إننا نواجه مجرد أزمة إفراط إنتاج دورية، وإنما هي أزمة هيكلية لا تكفي أي تصحيحات تجري على هيكل الناتج للخروج منها، وإنما لابد من تحول جذري في هياكل التكنولوجيا والعمل. هذا بالإضافة لكونها أزمة هيكلية عالمية، شملت وتشمل العالم الرأسمالي كله، أما العالم الاشتراكي فإن الدعم القوي الذي تمارسه الدولة قد ظل حتى السنوات الأخيرة التي سبقت انهيار الاشتراكية يخفي مظاهر الأزمة.

(ب) : القطاع العسكري ودورة الأعمال:

ان القطاع العسكري من الاقتصاد الرأسمالي تتجمع فيه كل ظواهر الرأسمالية المعاصرة مجسمة، فهو مركز تطوير واستخدام أحدث نتائج التقدم العلمي والتكنولوجي، وهو تجسيد حي للتدويل المضطرد للإنتاج ورأس المال وهيمنة الرأسمالية المالية، وهو مثال نموذجي للقدرة على التكيف

وتصحيح عمل قوى السوق، ومن هنا فهو مهياً ليكون محركاً للنمو الاقتصادي وخصوصاً في أوقات الأزمة. وهكذا فإن القطاع العسكري الحديث هو أرقى قطاعات الرأسمالية المعاصرة التي تربط عضوية بين الاحتكارات والدولة، بل يمكن اعتباره احتكاراً قائماً بذاته يضاف إلى الاحتكارات الكبرى. فقد أصبح الإنفاق العسكري عنصراً أساسياً في تشكيل وتطوير الاقتصاد القومي سواء بعقود توريد السلاح أو اعتمادات البحث والتطوير.

خاتمة:

ان رأسمالية ما بعد الصناعة تطرح رؤية جديدة محددة للمستقبل، فنحن في الواقع بصدد رأسمالية عصرية لا تتعرض للركود المطلق وإن تعرضت بالطبيعة لدورة الركود النسبي. فهي بفضل إنجازات الثورة العلمية والتكنولوجية التي فجرتها وطورتها، وبفضل التدويل واسع النطاق للحياة الاقتصادية العصرية في كل بلد على حدة قد استطاعت في الواقع أن تجدد قواها المنتجة. وصارت من ثم أقدر على التكيف مع الأوضاع الجديدة في عصرها، الأمر الذي يتيح لها حتى الآن إمكانات النمو الاقتصادي ويمكنها من الاحتفاظ على مواقعها الاستراتيجية، بل يمنحها قدرة على استعادة ما فقدته بطرائق مستحدثة.

المبحث الثالث

مساهمة توماس بيكتي في تحليل ونقد رأس المال في القرن الحادي والعشرين

مقدمة:

في تحليل اقتصادي وإحصائي شامل على أساس بيانات ودراسات لنحو ثلاثمائة سنة قدم أستاذ الاقتصاد الفرنسي توماس بيكتي Thomas Piketty في كتابه "رأس المال في القرن الحادي والعشرين" Capital in the Twenty-First Century دراسة اقتصادية رصينة.^١ وأثبت أن عائد عنصرى رأس المال والتنظيم (الفوائد والأرباح) أكبر وأعلى من عائد عنصر العمل (الأجور والمرتبات). ومعنى ذلك أن حصيلة النمو الاقتصادي تتوزع بصورة غير متكافئة بين عائد عنصر العمل وبين ما يذهب إلى أيدي الأغنياء في مختلف بلدان العالم. وبمرور الوقت، سوف ينمو رأس مال الأغنياء أكثر من باقى عناصر الانتاج، وسوف يري كبار الأغنياء وورثتهم رأسمالهم يزداد باستمرار، وبمعدل أعلى بكثير من باقى مكونات الثروة فى المجتمع. وهذا يرجع إلى واقع جديد مؤداه أن أداء ونمو الرأسمالية المالية، أو الاقتصاد المالى، أكبر بكثير من نمو الرأسمالية الإنتاجية، أى الاقتصاد الحقيقى، وهذا مافجر الأزمة المالية فى الولايات المتحدة سنة ٢٠٠٨، وتحولت الى أزمة اقتصادية عالمية.

يعتبر كتاب بيكتي امتداد لتيار يتحدى مقولات أن التفاوت فى توزيع الثروات ظاهرة طبيعية ستحلها الرأسمالية من تلقاء نفسها، بعد أن صار واقع التفاوت وعدم المساواة يتفاقم بشكل عنيف يوما بعد يوم، مما بدأ ينعكس اقتصاديا وسياسيا فى ظل الأزمة الاقتصادية العالمية. فقد فرضت سيطرة نسبة الواحد فى المائة الأغنى عالميا على مفاتيح الديمقراطية التمثيلية التساؤلات عن مصير هذا النموذج فى الديمقراطية ومصادقته، حتى يمكن استنتاج أن الولايات المتحدة لم تعد ديمقراطية.

^١ توماس بيكتي Thomas piketty أستاذ اقتصاد فرنسى حصل على درجة الدكتوراه فى الاقتصاد برسالة عن اعادة توزيع الدخل، وله عدة مؤلفات حول التفاوت فى توزيع الدخل والثروة، والسياسة الضريبية. فى الخامس من سبتمبر ٢٠١٣ صدر له عن دار النشر الفرنسية الشهيرة «دار سوى» كتاب ضمن سلسلة تحمل اسم «كتب العالم الجديد»، وعنوانه «رأس المال فى القرن الواحد والعشرين». ويتناول تحليل اللامساواة الاقتصادية والاجتماعية فى الدول الرأسمالية منذ القرن الثامن عشر ولمدة ثلاثة قرون متبعا المنهج الاقتصادى والتاريخى المقارن، وتحليل بيانات احصائية حول توزيع الدخل والثروة. واستنتج أن هوة توزيع الثروة التى قد بدأت فى التقلص أعقاب الحرب العالمية، قد ضاقت فى الخمسينيات بمقدار النصف، ثم تغيرت وتيرتها لتعاود الاتساع ولدرجة خطيرة منذ ثمانينيات القرن العشرين.

يدرس بيكتي تطور توزيع الدخل والثروة في البلدان الرأسمالية منذ القرن الثامن عشر وعلى مدى ثلاثة قرون، حيث توفرت لديه دراسات اقتصادية وإحصاءات رسمية موثقة، وأثبت أنه حدث تقليل لفجوة توزيع الدخل والثروة بعد الحرب العالمية الثانية، وحتى نهاية السبعينيات، فيما يسمى الثلاثين سنة الذهبية، ولكن بعد ذلك اتسعت الهوة بحيث يصعب السيطرة على التفاوت الشديد في الدخل والثروة في الولايات المتحدة، مما يهدد أسس الديمقراطية والليبرالية.^١

وتتكون دراسة بيكتي من ستة عشر فصلا موزعة على أربعة أجزاء: في الجزء الأول يستعرض مفاهيم الدخل والناتج ورأس المال، وفي الجزء الثاني يحلل القوى المحركة لنسبة رأس المال/الدخل في الدول الأوروبية منذ القرن الثامن عشر وعلى مدى ثلاثة قرون. وفي الجزء الرابع تحليل لهيكل المساواة في كبريات الدول الرأسمالية وفي العالم، ويتناول في الجزء الرابع ضبط رأس المال في القرن الحادي والعشرين، حيث يقترح إعادة النظر في الضرائب التصاعدية على الدخل المرتفعة، وفرض ضريبة عالمية على رأس المال.

المطلب الأول: تحليل ظاهرة اللامساواة في توزيع الدخل والثروة:

قدم بيكتي دراسة نقدية للنظريات الرأسمالية الحديثة المهمة بتوزيع الدخل والثروة، خاصة نظرية النمو الاقتصادي التي ترتبط بتوزيع الدخل والثروة، مثل نظرية كوزنيتس Kuznets، والفكرة الأساسية أن تفاوت الدخل والثروة في الرأسمالية ليست مصادفة ولكن ضرورية لتطور الرأسمالية، وأن تقليص هوة تفاوت الدخل والثروة لا يتحقق إلا بتقييد نمو الرأسمالية، وذلك حتى لا تنهار أسس الديمقراطية.

أولاً: قياس اللامساواة في توزيع الدخل والثروة:

يستخدم بيكتي عدة معادلات لقياس اللامساواة في توزيع الدخل والثروة:

(أ) : نصيب رأس المال من الدخل القومي:

المعادلة التالية: $A = r \times B$ تعني أن نصيب رأس المال من الدخل القومي يساوي حاصل ضرب العائد على رأس المال نسبة رأس المال/الدخل .^٢ والمعادلة : $B = s/g$ تعني نسبة رأس المال الى الدخل، وهي تساوي في المدى الطويل معدل الادخار مقسوماً على معدل النمو.

نسبة رأس المال الى العمل على المدى الطويل في الدخل القومي كانت مستقرة نسبياً، تقريباً بنسبة ثلثان للعمل وثلث لرأس المال. في الفترة ١٩١٧-١٩٤٥ حدثت صدمات مؤثرة لعل أهمها قيام حربين عالميتين، والكساد العالمي الكبير في الثلاثينيات قللت من نصيب رأس المال من الدخل.

^١ أثارت هذه النتائج أقطاب الليبرالية الجديدة في أمريكا وهوجم بيكتي وجرى اتهامه بأنه ماركس الجديد، فرد متخابثاً أنه لم يقرأ كتاب رأس المال لماركس، وأنه اقتصادي ليبرالي. والمعروف عن بيكتي أنه نشأ في أسرة فقيرة في أحد ضواحي باريس وأنجز رسالة الدكتوراه في جامعات أمريكية عن توزيع الثروة. وعمل بالتدريس في أمريكا ثم عاد إلى فرنسا أستاذاً وباحثاً، ويعتبر واحداً من أهم مئة عالم اقتصاد في فرنسا.

منذ خمسينيات القرن العشرين زاد نصيب رأس المال من الدخل فقد تسارع مع قدم ريجان للحكم فى أمر يكا سنة ١٩٧٩ وقبل ذلك تانتشر فى بريطانيا سنة ١٩٧٧، وانهيىر الاتحاد السوفيتى والمنظومة الاشتراكية سنة ١٩٨٩ متبوعا بتأثير قى للعلومة فى الاقتصاد العالمى.

الدخل القومى = الناتج المحلى + صافى الدخل من الخارج.

الدخل العالمى = الناتج العالمى.

الدخل القومى = دخل رأس المال + دخل العمل.

(ب) : تعريف رأس المال والثروة:

يعرف رأس المال بأنه المجموع الكلى للأصول غير البشرية التى يمكن تملكها وتبادلها فى اقتصد ما. ويشمل رأس المال كل أشكال الملكية الحقيقية بما فيها العقارات السكنية ورأس المال المالى والمهنى للشركات والمصانع والبنية الأساسية والآلات وبراءات الاختراع.

وكلمة رأس المال تعنى تراكم الثروة من البشر مثل المبانى والآلات والبنية الأساسية ... الخ. ويتم استبعاد الأراضى والموارد الطبيعية، فهى مكون للثروة وليس لرأس المال.

الثروة القومية = الثروة الخاصة + الثروة العامة.

الثروة القومية = رأس المال القومى + رأس المال المحلى + صافى رأس المال الأجنبى.

(ج) : نسبة رأس المال/الدخل:

الدخل عبارة عن تدفق ويقابل كمية السلع والمنتجة والموزعة فى فترة زمنية معينة، عادة سنة. أما رأس المال فهو رصيد يقابل الثروة الكلية المملوكة فى نقطة معينة من الزمن. ويأتى هذا الرصيد من الثروة التى يجرى مراكمتها فى السنوات السابقة مجتمعة. ويقاس رصيد رأس المال بقسمة هذا الرصيد على التدفق السنوى للدخل، حيث:

$$\text{رصيد رأس المال } B = (\text{نسبة رأس المال/الدخل}) \times 6$$

فمثلا بفرض أن رصيد رأس المال فى بلد ما يساوى ٦ سنوات من الدخل القومى

وحاليا تتراوح نسبة رصيد رأس المال/الدخل بين ٥، ٦. ويكاد يكون رصيد رأس المال بالكامل من رأس المال الخاص.

(د) : القانون الأول للرأسمالية:

المعادلة التالية تعبر عن القانون الرئيسى للرأسمالية: $A = B \times r$ ، وتنطق: نصيب الدخل الناجمة من رأس المال فى الدخل القومى (ألفا) تساوى نسبة رأس المال/الدخل (بيتا) مضروبة فى معدل العائد على رأس المال. حيث ترتبط نسبة رأس المال/الدخل B بنصيب الدخل الناجمة من رأس المال فى الدخل القومى ورمزها A ، وحيث r تعنى معدل العائد على رأس المال.

بفرض أن $B = 100$ ، وأن $r = 5\%$ ، فإن: $A = B \times r$ تساوى 30% .

وبصياغة أخرى لو أن الثروة المفترضة تعادل ٦ سنوات في الدخل القومي وأن معدل العائد على رأس المال هو ٥% في السنة فإن نصيب رأس المال من الدخل القومي يساوي ٣٠%.

والمعادلة $A = B \times r$ هي معادلة محاسبية، ويمكن تطبيقها في كل المجتمعات وفي أي فترة من التاريخ. وتعتبر القانون الأول للرأسمالية لأنها تعبر عن علاقة بسيطة بين المفاهيم الثلاثة الأكثر أهمية لتحليل النظام الرأسمالي وهي: نسبة رأس المال/الدخل، ونصيب رأس المال من الدخل، ومعدل العائد على رأس المال.

ويعد معدل العائد على رأس المال مفهوم مركزي في نظريات اقتصادية عديدة، فمثلا يؤكد التحليل الماركسي على تناقص معدل الربح، وهو تنبؤ تاريخي ثبت عدم صحته. ويقاس معدل العائد على رأس المال مردود رأس المال على مدار العام بغض النظر عن الشكل القانوني (الربح، الربح، الفائدة، المكايب الرأسمالية... الخ). وهو أوسع كثيرا من معدل الفائدة في الوقت الذي يضم كلاهما.^١

(هـ): القانون الثاني للرأسمالية:

يمكن صياغة هذا القانون بأنه كلما ارتفع معدل الادخار كلما ارتفعت نسبة رأس المال/الدخل.

ثانيا: تطور هوة التفاوت في الدخل والثروة:

يعد التفاوت في الدخل والثروة المشكلة الرئيسية للنظام الرأسمالي. ويحدث تراكم الثروة عندما يكون العائد على رأس المال أعلى من النمو الاقتصادي، ففي حالة النمو الاقتصادي البطيء تتراكم الثروة بشكل أسرع بفضل زيادة معدل العائد على رأس المال (الدخل السنوي الذي يدره مقسوما على القيمة السوقية له)، عن معدل عائد العمل (الأجور) أو عن معدل النمو الاقتصادي، ومن ثم تتراكم الثروة أكثر لصالح شريحة العشرة بالمائة العليا مما يزيد من فوارق الثروة.

ومعدل النمو الحقيقي يمثل معدل النمو مطروحا منه معدل التضخم ومن ثم يمكن للتضخم أن يحدث تأثيرا ملموسا في توزيع الثروة. والتضخم يلتهم عائد رأس المال المملوك للأفراد إذا كان في شكل ودائع مصرفية، وأثر التضخم على الفقراء أكثر من أثره على الأغنياء.

ودائما ما يتسم توزيع الثروة والدخل من رأس المال بدرجة أعلى من التركيز بالمقارنة مع توزيع الدخل من العمل، وفي كل المجتمعات وكل الأزمنة لا يمتلك الجزء الأفقر من السكان فعليا نسبة لاتزيد عن ٥% من اجمالي الثروة. وتمتلك الشريحة العشرية الأعلى في سلم الثروة ٦٠%-٩٠% من اجمالي الثروة، وباقي السكان أي نسبة ٤٠% منهم يملكون نحو ٥%-٣٥% من الثروة. وظهور الطبقة الوسطى المالكة وهي المجموعة الأغنى بشكل واضح من النصف الأكبر من السكان، وتمتلك هذه المجموعة نحو ثلث الثروة القومية. وتوجد تقديرات تاريخية كاملة تخص انجلترا وفرنسا والسويد والولايات المتحدة.^٢

^١ أنظر في ذلك:

توماس بيكيتي: رأس المال في القرن الحادي والعشرين، ترجمة وائل جمال وسلمي حسين، منتدى البحوث الاقتصادية، القاهرة ٢٠١٦. ص ٥٩.

^٢ أنظر في ذلك:

ان اتباع نظام السوق الحر يفضى الى التفاوت وتركيز الثروة وتراكم رأس المال، وفي السبعينيات اتبعت سياسة خفض الضرائب على الأثرياء وتدمير اتحادات العمال والنقابات وتقليص الانفاق الحكومي وبيع أصول ضخمة من القطاع العام الى القطاع الخاص مما ادى الى أن معدل تراكم الثروة كان أسرع من النمو الاقتصادي، وهو ما أدى لاتساع هوة الدخل والثروة واضمحلال الطبقة الوسطى. لقد تغيرت طبيعة رأس المال جذريا من الاستثمار فى الأرض والعقارات فى القرن الثامن عشر الى رأس المال الصناعى والمالى فى القرن العشرين.

(أ) : تطور اللامساواة فى الولايات المتحدة:

بشكل عام تميل اللامساواة وقت الكساد للتطور بشكل يرتبط ايجابيا بالدورة الاقتصادية وتتحرك فى نفس اتجاه الدورة، فى مقابل الارتباط العكسى بالدورة الاقتصادية وقت الرواج، حيث يميل نصيب الأرباح فى الدخل القومى للتزايد خلال فترات الركود والكساد. وقد ارتفعت اللامساواة فى الدخل والثروة فى الولايات المتحدة بشكل حاد فى فترة الكساد الكبير فى الثلاثينيات ليحصل أعلى شريحة ١٠% من السكان على أكثر من ٥٠% من الدخل القومى. وتراجعت هوة اللامساواة بين عامى ١٩٥٠-١٩٨٠، وبعد ١٩٨٠ انفجرت اللامساواة، حيث حصلت الشريحة العليا للدخل من حوالى ٣٠%-٣٥% من الدخل القومى فى السبعينيات الى ٤٥%-٥٠% فى العقد الأول من القرن الحادى والعشرين، وإذا استمرت هذه الزيادة السريعة بنفس الايقاع فان الشريحة العشرية العليا ستحصل على نحو ٦٠% من الدخل القومى بحلول عام ٢٠٣٠^١.

ان الأزمة الاقتصادية العالمية التي انفجرت فى عام ٢٠٠٨ بدأت من أزمة انهيار البنوك العقارية فى أمر يكا وتعمقت لاحقاً ليدخل الاقتصاد العالمى فى أزمة من الركود، لتعبر عن عمق الأزمة الرأسمالية، والتجلي الفعلي لقانون ميل معدل الربح للانخفاض، والذي يعتبر المولد الرئيسى للأزمة الاقتصادية، بتناقضه مع مسعى الرأسمالية للربح الأعلى.

ان مستوى اللامساواة فى الولايات المتحدة ربما يكون الأسوأ فى العالم، وفى سنة ٢٠١٠ امتلك أغنى ١٠% من الأسر ٧٠% من ثروة البلاد، وامتلك ١% من الأسر ٣٥% من الثروة. وفى نفس الوقت امتلك النصف الأدنى من الأسر فقط نحو ٥% من الثروة. كما امتلكت شريحة أغنى ١% فى عام ٢٠١٢ نحو ٢٢% من الناتج القومى، بينما كان نصيبهم لا يزيد على ٨% فى ثمانينيات القرن العشرين. وذلك يعنى أن النظام الرأسمالى يعود إلى الوراء وبشدة إلى عصر تركز الثروة فى أسر بعينها، وأنه غير صحيح علمياً مقولة علماء الاقتصاد الليبراليين أن الأسواق تصحح نفسها.

(ب) : تطور تفاوت الثروة فى الدول الأوروبية:

وفى السياق نفسه، ومقارنة بين الثمانينيات وعام ٢٠١٢ نجد أن ١% من السكان فى إنجلترا قد ارتفع نصيبها من ٦% الى ١٤%، وفى أيرلندا من ستة إلى إحدى عشر، وفى ألمانيا من ١٠%

توماس بيكيتى: رأس المال فى القرن الحادى والعشرين، ... مرجع سبق ذكره. ص أنظر فى ذلك:

توماس بيكيتى: رأس المال فى القرن الحادى والعشرين، ... مرجع سبق ذكره. ص ٣٥٨.

^١ أنظر فى ذلك:

توماس بيكيتى: رأس المال فى القرن الحادى والعشرين، ... مرجع سبق ذكره. ص ٣٠٥.

الى ١٣%، عشرة إلى ثلاثة عشر، وفي البرتغال من ٥% الى ١٠%، وحتى الدول الإسكندنافية والتي تتميز بتطبيقات اقتصادية خاصة، فإن حجم ما يملكه طبقة الواحد في المئة فيها قد زاد بنسبة ٧٠%. والاستثناء الوحيد كان فرنسا التي لم يزد حجم ما يملكه ١% من السكان ما بين ١٩٨٠ - ٢٠١٢، من ٧% الى ٨%.

ان ركود السكان بمعنى تناقصهم، كما في حالة المانيا، سيؤدي الى زيادة تركيز رأس المال الذي راكمته الأجيال السابقة، وكذلك في حالة الركود الاقتصادي، بمعنى ضعف النمو، فان معدل العائد على رأس المال يفوق معدل النمو الاقتصادي، وهذا شرط أساسي لحدوث التفاوت الشديد في توزيع الثروات في الأجل الطويل.^١

وفي فرنسا كان التقلص الكبير في اللامساواة في فترة ما بين الحربين العالميتين والذي تلاه استقرار نسبي، تسمى بفترة الثلاثين عاما الذهبية، استمرت حتى نهاية السبعينيات. درس بكيني تطور القسمة بين رأس المال والعمل ووجد أنها تميل للتباعد في نفس اتجاه اللامساواة للحد الذي يعزز الاثنان بعضهما البعض في الأمد القصير والمتوسط، فمثلا شهدت الفترة في ما بين الحربين العالميتين انخفاضا في نصيب رأس المال في الدخل القومي بالاضافة الى تقلص اللامساواة في الأجور. وبمقارنة هوة اللامساواة في توزيع الدخل والثروة في الولايات المتحدة كانت في القرن العشرين أكبر منها في الدول الأوروبية، وهذا يعكس اختلافين: نسبة رأس المال/الدخل كانت أعلى في أوروبا، واللامساواة في ملكية رأس المال كانت أقل تطرفا في الولايات المتحدة، ومعنى ذلك أن المجتمع الأمريكي يتسم فعلا باللامساواة أكثر بكثير من أوروبا.

(ج) : منحنى النمو العالمي:

تحليل بيانات النمو السكاني والاقتصادي عن القرون الثلاثة الماضية تثبت تسارع النمو في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر وبشكل خاص ومميز خلال القرن العشرين. بالنسبة لنمو نصيب الفرد من الناتج الاجمالي كان متذبذبا، فقد كان يقترب من الصفر خلال القرن الثامن عشر، وبدأ في الصعود مع بداية القرن التاسع عشر واستمر التزايد في القرن العشرين، حيث تجاوز نمو متوسط نصيب الفرد من الناتج العالمي ٢% في الفترة ١٩٥٠-١٩٩٠ وهي عملية اللحاق الأوربية، أما عملية اللحاق الآسيوية فقد تحققت في الفترة ١٩٩٠-٢٠١٢، وبخاصة في الصين التي حققت معدل نمو ٩% في المتوسط سنويا، وهو مستوى غير مسبوق في التاريخ الاقتصادي كله. وهناك تنبؤ بأن متوسط نصيب الفرد في الناتج في الصين وأوروبا الشرقية ودول شمال أفريقيا والشرق الأوسط سيمائل نظيره في الدول الغنية بحلول سنة ٢٠٥٠. وعندئذ سيقتررب نمط توزيع الناتج العالمي من نمط توزيع السكان.^٢ أما عن التضخم فيستنتج بيكتي أنه منذ بداية لقرن الثامن عشر وحتى قيام الحرب العالمية الأولى كان التضخم وارتفاع الأسعار يكاد يكون منعدما، وأن التضخم هو اختراع القرن العشرين.

^١ أنظر في ذلك:

توماس بيكتي: رأس المال في القرن الحادي والعشرين، ...مرجع سبق ذكره. ص ١٥٢.

^٢ أنظر في ذلك:

توماس بيكتي: رأس المال في القرن الحادي والعشرين، ...مرجع سبق ذكره. ص ١٠٨.

وبدراسة توزيع الدخل والثروة على مستوى العالم فإن شريحة الواحد فى الألف من سكان العالم تنعم بتحو ٦% سنوياً، فى حين ينمو متوسط الثروة العالمية بنحو ٢% سنوياً، ويترتب على ذلك أنه خلال ٣٠ سنة سوف يزيد نصيبها من الثروة ثلاثة أضعاف أى ستمتلك أكثر من ٦٠% من الثروة العالمية، وبمعنى آخر أن إعادة توزيع الثروة على المستوى العالمى سيكون لصالح الطبقات الأكثر ثراءاً.^١

(ج): تزايد ثروات كبار المديرين فى الشركات متعددة الجنسيات:

كشفت دراسة بيكيتى أن الدراسات السابقة حول توزيع الثروة لم تكن تتطرق إلى الفئات الأكثر ثراء مثل المديرين التنفيذيين ورجال البنوك، مكتفية بدراسة المقارنة بين من يطلق عليهم المقتدرين والعمال، أما الفئات ذات الثراء الفاحش فقد كانت دوماً بعيداً عند الكلام على هوة سوء توزيع الثروة والنواتج القومى. ويشار الى كبار المديرين ذوى الدخل المرتفعة فى الشركات الأمريكية وأنهم استغلوا نفوذهم لتحقيق دخول مرتفعة بصورة خيالية. والمشاهد أن مستوى الدخل فى الرأسمالية ينمو بنسبة مئوية أعلى بكثير من معدل نمو الاقتصاد القومى ككل.

فمثلاً تقدر أرباح أكبر ٢٥ مدير شركات عملاقة متعددة الجنسيات سنة ٢٠١٦ بأكثر من ٢١ مليار دولار. وهذا المبلغ يزيد عن الدخل القومى لنفس العام، لعشر دول أفريقية. وتصدر مؤسسة بلومبرج مايسمى "بمؤشر المليارديرات، وهو عبارة عن ترتيب لأغني ٣٠٠ فرداً فى العالم، فقد ازدادت ثرواتهم فى نفس العام بقدر ٥٢٤ مليار دولار، أكثر من الميزانيات العامة لعشرين دولة فقيرة، مكتظة بملايين السكان. لقد أصبح ذلك هو الاتجاه العادي فى الاقتصاد العالمى أو المعولم، حيث يعتبر العمل مجرد عنصر متغير فى عملية الإنتاج، وتعتبر البطالة الدائمة لا مفر منها، بل وأصبحت ظاهرة هيكلية. وحسب بيانات الأمم المتحدة، فإن الفقر المطلق أو المدقع فى العالم انخفض إلى النصف. فقد انخفض عدد الأشخاص الذين يعيشون على أقل من دولار فى اليوم من ٤٧% فى عام ١٩٩٠ إلى ٢٢% فى عام ٢٠١٠. ومع ذلك، لا يزال هناك نحو ألف مليون شخصاً يعيشون فى فقر مدقع.

المطلب الثانى: أسباب اللامساواة فى توزيع الدخل والثروة:

اهتم علماء الاقتصاد السياسى بتحليل علاقة النمو الاقتصادى بتحقيق العدالة والمساواة، ويرى البعض منهم أن زيادة التفاوت فى الدخل والثروة يعتبر نتيجة طبيعية فى المراحل الأولى للتصنيع، بسبب أن أقلية فقط هي التي تكون مهياًة للاستفادة من الثروة الجديدة التي يجلبها التصنيع. ورغم أن ممثلي هذا التيار الأكاديمي يؤكدون أن الثروة ستعم الكل فى نهاية الأمر إلا أنهم يتفقون على أن المسئول عن عدم المساواة هو كسل الناس ونشاطهم والتفاوت الحتمي فى إنتاجيتهم، وبالتالي فإن فائق الثراء والفقير المدقع يستحقان مآلهما، والأغنياء أصبحوا أغنياء لأنهم أفضل فى خلق الثروة.

ويرى شومبيتر مثلاً أن التوزيع غير العادل للدخل يأتى كنتيجة طبيعية لعملية النمو الرأسمالى، وهذا الشرط كمكافأة على الابتكار والتجديد والتنمية الاقتصادية، وبدون الأرباح العالية لا يمكن

^١ أنظر فى ذلك:

توماس بيكيتى: رأس المال فى القرن الحادى والعشرين، ... مرجع سبق ذكره. ص ٥١١.

للرأسمالية أن تزدهر، ويرى أن الرأسمالية على المدى الطويل تميل الى خفض التفاوت في الدخل بسبب زيادة تكافؤ الفرص والانتاج الواسع الكبير الذى يفيد كافة الطبقات بما فيها الطبقة العاملة، وأن الفقر المطلق يهبط مع تقدم التنمية الرأسمالية.

يرتبط تحليل بيكتى لسوء توزيع الدخل والثروة فى الرأسمالية بآراء رجال اقتصاد آخرين، مثل آراء مالتوس فى أن الانفجار السكانى يسبب الفقر، وريكاردو الذى يرى تفاوت الربح والدخل بين ملاك الأرض والمحرومين من الملكية، وآراء ماركس فى التناقض بين طبقتى الرأسماليين والعمال. ويرى بيكتى أن هذه الآراء غير كافية لتفسير فجوة توزيع الدخل والثروة فى الرأسمالية، لأنها لم تأخذ فى اعتبارها تأثير التقدم التكنولوجى فى زيادة الرفاهية وتركيز الثروة فى يدى الأقلية.

خلال أربعين عاما فى الفترة ١٩٣٠-١٩٧٠ انخفضت الثروة وتآكلت بسبب حربين عالميتين، والكساد العالمى الكبير، وتزايد المديونية التى التهمت جزء كبير من ثروة الصفوة المالية. ولايتفق بيكتى مع كوزنيتس أن سوء توزيع الدخل والثروة فى القرن العشرين كان مشكلة الرأسمالية المبكرة، واستطاعت تجاوزها من خلال المنافسة والابتكار والتقدم التكنولوجى، واتساع تطبيق الاقتصاد الحر.

القوى المحركة لتوزيع الثروة تكشف آليات هائلة تؤثر فى التبادل، ولاتوجد عملية طبيعية عفوية تمنع زعزعة الاستقرار أو توقف سيطرة القوى ثم المساواة. توجد آليات تدفع النمو وتقلل التفاوت فى الدخل والثروة ومنها انتشار المعرفة والمهارة وهى مفتاح النمو الكلى فى الانتاجية وتقليص اللامساواة داخل الدول. ان المعرفة تعتبر سلعة عامه والتشارك فى انتاجها وتداولها سبب رئيسى لنهوض الاقتصادات الآسيوية بقيادة الصين واليابان، وليس آليات السوق.

وسبب انفجار الدخل العليا فى الولايات المتحدة أن أصحاب الدخل العليا من مديرين فى المستويات العليا للإدارة تتحدد رواتبها من قبل المديرين أنفسهم أو من خلال لجان مكافآت الشركات التى يحصل أعضاؤها على رواتب مماثلة، وأحيانا يطلب من حملة الأسهم أن يصوتوا فى الجمعية العمومية السنوية على المكافآت التى يحصل عليها كبار المديرين.^١ والمعروف أن أدوات البحث والاستطلاع المستخدمة فى الاستقصاء والدراسة حول توزيع الثروة لم تكن تتطرق إلى الفئة الأكثر ثراء، مكتفية بدراسة المقارنة بين من يطلق عليهم المقتدرين والعمال، وأن كبار المديرين التنفيذيين ورجال البنوك كانوا دوماً بعيداً عند الكلام على الهوة الفاصلة وسوء توزيع الناتج القومى.

المطلب الثالث: نتائج اللامساواة ومقترحات لمواجهتها:

يحذر بيكتى من أى حتمية اقتصادية تتعلق بتفاوت الدخل والثروة، فقد كان تاريخ توزيع الثروة دائما موضوعا سياسيا ولايمكن اختصاره فى الآليات الاقتصادية المحضه. وينتقد بيكتى فرضية ذائعة بأن رأس المال البشرى سيؤدى الى ارتفاع نصيب العمل من الدخل، بينما يتراجع نصيب رأس المال، وبمعنى آخر افتراض أن التقدم التكنولوجى سيؤدى تلقائيا الى انتصار رأس المال البشرى على رأس المال المالى والعقارات، وانتصار المديرين الأكفاء على ملاك الأسهم. هذا من الممكن حدوثه ولكن

^١ أنظر فى ذلك:

توماس بيكتى: رأس المال فى القرن الحادى والعشرين، ...مرجع سبق ذكره. ص ٣٥٧.

سيظل لرأس المال العيني أهمية ولا يمكن الاستغناء عنه. ومن الفرضيات الخاطئة أيضا أن الصراع بين الأجيال سيحل محل الصراع الطبقي، لأن التقدم الطبقي وتحسن ظروف المعيشة غيرت من طبيعة رأس المال. إن هذه التحولات ممكنة وواقعية، لكن تأثيرها أقل شأنًا، فسيظل داخل الفئات العمرية لكل جيل تظل هناك تفاوتات في الثروة والدخل.

إن سوء توزيع الدخل والثروة يؤدي إلى تقويض الأساس الاقتصادي للمجتمع وتقويض أسس الديمقراطية الغربية، لأن زيادة تركيز الثروة والسلطة في أيدي أقلية أوليجارشية يزيد من تهميش الطبقات الوسطى والصغيرة والعمالية. وباستمرار اتساع هوة توزيع الدخل والثروة سينخفض معدل نمو الاقتصاد في المستقبل. وفيما يلي عرض لأهم نتائج اللامساواة ومقترحات لمواجهتها:

أولاً: تفاقم مشكلات اقتصادية وسياسية:

نتج عن تطور سوء توزيع الدخل والثروة ثلاث مشاكل:

١. **المشكلة الأولى** هي أن هذا النوع من النمو الاقتصادي قد قلص بالفعل الطبقة المتوسطة في البلدان الغنية، ومن المحتمل أن هذا الانكماش ستكون له آثارا خطيرة على المدى الطويل. فاستهلاك الثراء الفاحش لا يمكن أن يكون بديلا عن استهلاك عدد كبير من المواطنين من الطبقة المتوسطة. فانتاج وعرض السيارات أصبح بالفعل أكبر من الطلب، وهذا يحدث لكثير من المنتجات. والفقر في العالم أخذ في الانخفاض، لكن عدم المساواة في ازدياد أيضا.

٢. **المشكلة الثانية** هي أن الأغنياء لا يدفعون الضرائب كما كان من قبل، وذلك بسبب وجود عدد كبير من الفوائد المالية التي أتاحتها إدارة الرئيس الأميركي رونالد ريجان، وملخصها أن "الثروة تنتج ثروة، والفقر ينتج فقر". وفي الولايات المتحدة هناك ٣٠٠ مليار دولار على الأقل من عائدات الضرائب التي تضيع من خلال مزيج من الحوافز الضريبية للشركات والتهرب الضريبي للشركات.

٣. **المشكلة الثالثة** خطيرة جدا، وتتمثل في أن أصبحت السياسة خاضعة للمصالح الاقتصادية، وهناك توازن بين المال والسلطة، وذلك يعني أن المواطن العادي ليس له نفس سلطة المواطن الثري ثراء فاحشا.

ثانياً: أثر تراكم الثروة في خلق عدم المساواة:

لا يكفي بيكتي بتحليل عدم المساواة في الدخل وإنما يدرس أثر تراكم الثروة ونصيبها من الدخل القومي في خلق عدم المساواة، ويكتشف أن مستويات عدم المساواة بهذا وصلت إلى ما يقترب من المراحل الأولى للرأسمالية "عصر القشرة الذهبية". في ٢٠١٠ وصل نصيب أغنى ١٠٪ من الثروة إلى ٦٠٪ في أوروبا و ٧٠٪ في الولايات المتحدة، بينما بلغ نصيب أغنى ١٪ ربع الثروة و ٣٥٪ منها على التوالي. أما نصف السكان الأفقر في أوروبا والولايات المتحدة فلم يتعد نصيبه من الثروة ٥٪، بحسب نموذج بيكتي. ولا تشمل دراسة بيكتي بالطبع ما يقدر بما بين ٢١ إلى ٣٢ تريليون دولار مهربة في الملاذات الضريبية، كما أن اعتماده على بيانات الضرائب يجعل هذه التقديرات على قاتماتها أقل من الحقيقة لأنها ترتبط بمدى شفافية وكفاءة الأنظمة الضريبية المرتبطة بها، وهي ليست بلا عيوب.

من خلال هذا التحليل التاريخي الكمي يصل بيكتي إلى نتيجة سوداء، وهى أن الرأسمالية تخلق التفاوت الذي يتعمق بسبب زيادة نصيب أصحاب الثروة وتركز ثروتهم يوماً بعد يوم. أما الاستثناءات التي يرصدها فهي ليست طبيعية بالمرّة. فتحسن التفاوت يرتبط إما بكارث وحروب تدمر جزءاً ملموساً من أصول ثروات الأغنياء أو ثورات ونضالات جماهيرية تنتزع جزءاً منها انتزاعاً.

ويستنتج بيكتي أنه "يجب الحذر من أي حتمية اقتصادية فيما يتعلق بعدم المساواة في الثروة والدخل. فتاريخ توزيع الثروة كان دائماً سياسياً في العمق، ولا يمكن اختصاره في آليات اقتصادية نقية"، وأن هذا التاريخ "طالما تشكل عبر الفاعلين السياسيين والاقتصاديين والاجتماعيين وكيف يرون ما هو عادل وما هو ليس عادلاً، بالإضافة إلى القوة النسبية لهؤلاء الفاعلين والاختيارات الجماعية التي يتبنونها. هي نتاج مشترك لكل هؤلاء مجتمعين". وأحياناً لا توجد علاقة بين الرشادة الاقتصادية والتكنولوجيا، أو بينها وبين الديمقراطية، فالرشادة الاقتصادية نبتت في عصر التنوير والثورة الصناعية، أما الديمقراطية الحقّة والعدالة الاجتماعية فتستلزمان وجود مؤسسات بعينها، وهى ليست مؤسسات السوق، ولا يمكن اختزالها في المؤسسات البرلمانية والديمقراطية الرسمية.^١

ثالثاً: نقد كفاءة النظام الرأسمالي ومستقبله:

بعد رصد عدم المساواة كظاهرة مضادة للعدالة، توجد استنتاجات أخطر تتعلق بكفاءة النظام الرأسمالي ومستقبله. فبسبب سيطرة الثروة المتراكمة وأصحابها على الدخل القومي، ومع كل التوقعات العالمية بتراجع معدلات النمو الاقتصادي عموماً، فإنه يتوقع المزيد من تفاقم عدم المساواة، مما يهدد بقاء النظام سياسياً. ومع الدور المتزايد للثروة والإرث يحذر بيكتي من اختفاء ما تقول الرأسمالية إنه عماد حيويتها الدائمة، رائد الأعمال المبتكر Entrepreneur الذي يتحمل المخاطر ويحصد الثمار.

بغض النظر عن مبررات الطريقة التي بدأت بها عدم المساواة في الثروة، فإن الثروات يمكن أن تنمو وتتوالد بما يتجاوز كل الحدود المنطقية، وبما يفوق أي تبرير عقلاني بمنطق المنفعة العامة. لذلك ينزع رواد الأعمال للتحويل إلى مستثمرين في الريع، ليس فقط بالتوريث عبر الأجيال لكن حتى دون ذلك.

رابعاً: تغير دور الدولة الاجتماعية في القرن الحادى والعشرين:

يفضل بيكتي تسمية دولة الرفاهة Welfare State بالدولة الاجتماعية Social State، حيث يقوم إعادة توزيع الدخل في القرن العشرين على الحقوق الاجتماعية الأساسية وهى تشنل انفاق العام على التعليم والصحة والتقاعد. لقد مرت جميع الدول بلا استثناء بحالة توازن في القرن التاسع عشر في ظل قواعد المالية العامة التقليدية وتحديد تدخل الدولة في الاقتصاد، وكان دور الدولة الحارسة أن تقوم بالوظائف السيادية فقط وهى الانفاق على الأمن الداخلى والدفاع والعدالة والدبلوماسية والادارة العامة، وفي هذا الاطار كانت الدولة الاجتماعية تضطلع بنحو ١٠% من الدخل القومى فى صورة ضرائب، وارتفعت هذه النسبة الى أكثر من ٥٠% فى القرن العشرين. ففى ظل المالية العامة

^١ أنظر فى ذلك:

توماس بيكتي: رأس المال فى القرن الحادى والعشرين، ... مرجع سبق ذكره. ص ٤٥٣.

الحديثة بعد ظهور كتاب كينز فى التوظيف والأجور وسعر الفائدة سنة ١٩٣٦ ارتفع معدل تدخل الدولة فى الاقتصاد لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية وسياسية. وفى الثمانينيات ارتفع نسبة الضرائب الى الدخل القومى الى ٣٥% فى الولايات المتحدة، ونحو ٤٠% فى بريطانيا، ونحو ٤٥% فى ألمانيا، ونحو ٥٠% فى فرنسا، ونحو ٥٥% فى السويد.

وتعد الضرائب التصاعدية عنصرا أساسيا فى الدولة الاجتماعية ولعبت دورا هاما فى تطور وتحول هيكل اللامساواة فى القرن العشرين وتشكل الأداء الرئيسية لضمان جدواها فى القرن الحادى والعشرين. ولذلك يقترح بيكتى فرض ضرائب تصاعدية تبدأ بنسبة ٢% على الدخل والثروة لتصل الى نسبة ٨٠%.

المطلب الرابع: تقدير آراء بيكتى حول رأس المال فى القرن الحادى والعشرين:

أولا: تقدير ايجابى لآراء بيكتى:

قامت جامعة هارفارد بترجمة الكتاب ونشره سنة ٢٠١٤، فأحدث ردود فعل متباينة فى الولايات المتحدة، فبينما أثنى عليه الأستاذين ستيجليتز Stieglitz وكروجمان Krugman الحائزين على جائزتي نوبل فى الاقتصاد، عامى ٢٠٠١، ٢٠٠٨، فقد هاجمه بعض أنصار الليبرالية الجديدة واليمين الأمريكى المحافظ.

وتأتى أهمية الكتاب من أنه يقوم على تحليل لبيانات الدخل والثروة فى الولايات المتحدة وفرنسا وعدد من الدول المتقدمة ولفترات زمنية تعود مئات السنين للوراء. وقد ترجمت جامعة هارفارد كتابه إلى الإنجليزية ليصدر محدثاً ثورة عبر عنها بول كروجمان الحائز على نوبل فى الاقتصاد ببساطة بقوله «إننا لم يعد بإمكاننا أن نرى أو نتحدث عن سوء توزيع الدخل والثروة مثلما كنا نفعل، قبل كتاب بيكتى، فهناك ما قبل وما بعد بيكتى»^١.

ومنذ أن صدر كتاب بيكتى لا تكاد تخلو صحيفة عالمية كبرى من مقال عنه، وقد خصصت له مجلة الإيكونوميست الكتاب بريطانية اليمينية المحافظة عرضا وصف الكتاب بأنه أهم كتاب اقتصادي فى آخر عشر سنوات ثم سلسلة مقالات للتعامل مع فرضياته بخصوص المساواة وعلاقتها بتطور الرأسمالية والنمو على مدى أكثر من مائتي عام.

والحقيقة أن كتاب بيكتى، الذى دخل قوائم الأكثر مبيعا رغم طبيعته العلمية الجادة، هو امتداد لتيار يتحدى مقولات أن التفاوت ظاهرة طبيعية ستحلها الرأسمالية من تلقاء نفسها بعد أن صار واقع التفاوت وعدم المساواة يتفاقم بشكل عنيف يوما بعد يوم مما بدأ يعكس نفسه ليس فقط اقتصاديا بالذات فى ظل الأزمة الاقتصادية العالمية، لكن أيضا سياسيا. فقد فرضت سيطرة الواحد فى المائة الأغنى عالميا على مفاتيح الديمقراطية التمثيلية التساؤلات عن مصير هذا النموذج فى الديمقراطية ومصادقته.

^١ يشير بيكتى فى كتابه إلى أنه حصل على درجة الدكتوراه من الولايات المتحدة، "كي يتم الاعتراف به" كباحث فى الاقتصاد الكمي، غير أنه يرى أن إنجازات مدرسة باريس فى الاقتصاد أكثر أهمية. بهذا يستخدم بيكتى نفس السلاح الرئيسي الذى استخدمه منظرو الليبرالية الجديدة وعلم الاقتصاد فى الولايات المتحدة سنوات طويلة ليوجه ضرباته، سلاح النماذج الرياضية وتحليل البيانات. بل إن بيكتى يذهب للقول إن كتابه هو الذى يجعل للجدل الفكري التاريخي من أيام كارل ماركس وريكاردو أرضية علمية متكاملة ولأول مرة.

وقبل أسابيع، اعتبرت دراسة لجامعة برينستون الأمريكية المهمة أن الولايات المتحدة "لم تعد ديمقراطية".

لقد استخدم بيكتي في دراسته أدوات إحصائية وتحليلات اقتصادية حول تفاوت الدخل والثروة لنحو ثلاثة قرون، وجعلها متاحة للقارئ على شبكة الانترنت، مكنه من تأكيد أطروحته، مما جعل الأستاذ بول كروجمان يقول: إننا لم نعد بإمكاننا أن نتكلم عن مشكلة سوء توزيع الدخل القومي والهوة الفاصلة، كما كان الأمر قبل كتاب بيكتي الذي قد يكون الكتاب الأهم لعشر سنوات «أو ثورة بيكتي».

ثانيا: مقارنة بين بيكتي وماركس:

بسبب هذا التشابه بين استنتاجات بيكتي وبين استنتاج ماركس التاريخي بأن الرأسمالية تخلق وتراكم التفاوت بين رأس المال وبين العمل مما يجعل منها "حفار قبرها"، وربما أيضا بسبب عنوان الكتاب، الذي يشابه عنوان كتاب ماركس "رأس المال"، يعتبر كثيرون بيكتي ماركسيا أو حتى امتدادا للفيلسوف الألماني الذي غيرت فلسفته العالم.

ويصفه البعض بأنه ينتمي لماركسي الألفية الجديدة. لكن بيكتي لا يعتبر نفسه ثوريا بأي حال. هو كما يصف نفسه في كتابه ممن يعتقدون بإصلاح الرأسمالية من داخلها أو إنقاذها من نفسها. والحقيقة أن توصيات بيكتي الأساسية هي توصيات إصلاحية بالأساس ركنها الركين هو فرض ضريبة عالمية على الثروات المتراكمة تساهم في إعادة بعض التوازن لمعادلة الرأسمالية الإنتاجية وضمان استمرار النظام. وفي الحقيقة فإن كتاب بيكتي يختلف كثيرا في نطاقه عن كتاب ماركس. هو في الأصل كتاب عن تحليل عدم المساواة، بينما كتاب ماركس تحليل للرأسمالية كنظام ولرأس المال كتصنيف سياسي وقانوني واجتماعي.

ثالثا: هجوم أنصار الليبرالية الجديدة واليمين الأمريكي:

يرى أنصار الليبرالية الجديدة واليمين الأمريكي أن بيكتي لا يتعامل مع رأس المال كعملية، وبالتالي لا يقدم تفسيراً حتى للأزمة الاقتصادية العالمية في سنة ٢٠٠٨، ولا يتعامل مع أعراض أزمة الرأسمالية الأخرى كالتدمير البيئي، أو مع السيطرة السياسية للأقلية التي خلقها تطورها في صيغة مشروع الليبرالية الجديدة.

وجرى التشكيك في دقة بياناته العلمية ونموذجه الرياضي، فبالرغم من أن بيكتي يتيح بيانات نموذج وافتراضاته إلكترونياً على الانترنت، ورغم أن دراسات أخرى تثبت نتائجه، إلا أن أتباع الليبرالية الجديدة واليمين الأمريكي مستمرون في الهجوم على انجازه العلمي.

مراجع الباب الثالث:

أولاً: مراجع باللغة العربية:

١. ابراهيم شحاته: المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة، دراسة لمشاكلها القانونية وتطبيقاتها في العالم العربي، الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، الكويت ١٩٦٨.
٢. أحمد جامع: مبادئ الاقتصاد، القاهرة ١٩٩٠.
٣. اسماعيل صبرى عبد الله: التنمية المستقلة: محاولة لتحديد مفهوم مجهل، في: مركز دراسات الوحدة العربية: التنمية المستقلة في الوطن العربي، بحوث ودراسات الندوة الفكرية التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت يناير ١٩٨٧.
٤. توماس بيكيتي: رأس المال في القرن الحادي والعشرين، ترجمة وائل جمال وسلمي حسين، مئذنى البحوث الاقتصادية، القاهرة ٢٠١٦.
٥. جامعة الدول العربية: الأمانة العامة، الإدارة العامة للشئون الاقتصادية: استراتيجية العمل الاقتصادي العربى المشترك: منطلقاتها، أهدافها، أولوياتها، برامجها، آلياتها، تونس ١٩٨٢.
٦. حازم الببلاوى: دور الدولة فى الاقتصاد، دار الشروق، القاهرة، ١٩٩٨.
٧. صلاح الدين الصيرفى: الصناعة المصرية والاصلاح الهيكلى، نظرة للخلف وللمستقبل، فى: مصر المعاصر، العدد ٤٢٨ أبريل ١٩٩٢.
٨. صلاح زين الدين: الاقتصاد الدولى، القاهرة ٢٠١٣.
٩. صلاح زين الدين: التنمية الاقتصادية، مدخل جديد للقضاء على النكد العام وتحسين مؤشر السعادة القومية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٦.
١٠. صلاح زين الدين: تاريخ الفكر الاقتصادى، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٣.
١١. صلاح زين الدين: تحرير الاقتصاد ومستقبل التخطيط فى مصر، نحو نموذج مصرى لاقتصاد السوق الاجتماعى، فى: محمد سلطان أبو على (محرر): كتاب المؤتمر العلمى السنوى السادس عشر للاقتصاديين المصريين، ١٢-١٤ ديسمبر ١٩٩١ "تحرير الاقتصاد المصرى"، القاهرة ١٩٩٣.
١٢. صلاح زين الدين: تكنولوجيا المعلومات والتنمية، الطريق الى مجتمع المعرفة ومواجهة الفجوة التكنولوجية فى مصر. مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، كوالا لمبور، جاكورتا، لوس أنجلوس. ٢٠٠٢.
١٣. فؤاد مرسي: الرأسمالية تجدد نفسها. سلسلة عالم المعرفة، الكويت، مارس ١٩٩٠.
١٤. كارل ماركس: رأس المال، مساهمة فى نقد الاقتصاد السياسى، ترجمة الدكتور راشد البراوى، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٦٨.

ثانياً: مراجع بالانجليزية والألمانية:

1. Artur Woll: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Muenchen 1971.
2. Balassa, B. : The Newly - Industrializing Developing Countries after the Oil crises, in: Weltwirtschaft Archiv, Bd. 117, 1981, Heft.
3. Boulding, K. : Economic Analysis, Volume I: Microeconomics, Harper & Row, New York 4th edition, 1966.
4. De Gregorio, J. , and P. E. Guidotti. Financial development and economic growth. World Development, 23(Mar.): 433-438. 1995.

5. Goldsmith, R. W. Financial Structure and Development. New Haven, CT. , Yale University Press. 1969.
6. Greenwood, J. , and B. Jovanovic. Financial development, growth and the distribution of income. The Journal of Political Economy, 105, 709-775. 1990.
7. Helleiner, G. , K. : Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development, in: World Development, Vol. 1, 1973.
8. Woll, A. : Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Muenchen 1986.
9. World Bank. "Middle East and North Africa: Economic Development and Prospects". 2006.
10. Zeineldin, Salah: Sue-Sued Kooperation als Entwicklungsstrategie, Schiller Verlag, Berlin 1985.

مراجع الكتاب:

أولاً: مراجع باللغة العربية:

١. ابراهيم شحاته: المشروعات الاقتصادية الدولية المشتركة، دراسة لمشاكلها القانونية وتطبيقاتها في العالم العربي، الصندوق الكويتي للتنمية الاقتصادية العربية، الكويت ١٩٦٨.
٢. أحمد جامع: مبادئ الاقتصاد، القاهرة ١٩٩٠.
٣. اسماعيل صبرى عبد الله: التنمية المستقلة: محاولة لتحديد مفهوم مجهل، في: مركز دراسات الوحدة العربية: التنمية المستقلة في الوطن العربي، بحوث ودراسات الندوة الفكرية التي نظمها مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت يناير ١٩٨٧.
٤. توماس بيكيتي: رأس المال في القرن الحادي والعشرين، ترجمة وائل جمال وسلمى حسين، مئذنى البحوث الاقتصادية، القاهرة ٢٠١٦.
٥. جامعة الدول العربية: الأمانة العامة، الإدارة العامة للشئون الاقتصادية: استراتيجية العمل الاقتصادى العربى المشترك: منطلقاتها، أهدافها، أولوياتها، برامجها، آلياتها، تونس ١٩٨٢.
٦. حازم الببلاوى: دور الدولة فى الاقتصاد، دار الشروق، القاهرة، ١٩٩٨.
٧. رأفت شفيق: دور القطاع الخاص فى تنمية الصناعات التحويلية فى مصر، فى: بحوث المؤتمر الخامس للاقتصاديين العرب، القاهرة ١٩٨٠.
٨. رفعت المحجوب الاقتصاد السياسى، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٦.
٩. روبرت مابرو: الاقتصاد المصرى من ١٩٥٢-١٩٧٢، ترجمة صليب بطرس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة ١٩٨١.
١٠. سعيد النجار: نحو استراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادى، دار الشروق، القاهرة ١٩٩١.
١١. شارل عيسوى: التاريخ الاقتصادى للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ترجمة سعد رحى، دار الحداثة، بيروت ١٩٨٥.
١٢. صلاح الدين الصيرفى: الصناعة المصرية والإصلاح الهيكلى، نظرة للخلف وللمستقبل، فى: مصر المعاصر، العدد ٤٢٨ أبريل ١٩٩٢.
١٣. صلاح زين الدين: الاقتصاد الدولى، القاهرة ٢٠١٣.
١٤. صلاح زين الدين: التنمية الاقتصادية، مدخل جديد للقضاء على النكد العام وتحسين مؤشر السعادة القومية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٦.
١٥. صلاح زين الدين: تاريخ الفكر الاقتصادى، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٣.
١٦. صلاح زين الدين: تحرير الاقتصاد ومستقبل التخطيط فى مصر، نحو نموذج مصرى لاقتصاد السوق الاجتماعى، فى: محمد سلطان أبو على (محرر): كتاب المؤتمر العلمى السنوى السادس عشر للاقتصاديين المصريين، ١٢-١٤ ديسمبر ١٩٩١ "تحرير الاقتصاد المصرى"، القاهرة ١٩٩٣.
١٧. صلاح زين الدين: تكنولوجيا المعلومات والتنمية، الطريق الى مجتمع المعرفة ومواجهة الفجوة التكنولوجية فى مصر. مكتبة الشروق الدولية، القاهرة، كوالا لمبور، جاكرتا، لوس أنجلوس. ٢٠٠٢.
١٨. صلاح زين الدين: مبادئ علم الاقتصاد، القاهرة ٢٠٠٥.
١٩. صندوق النقد العربى: التقرير الاقتصادى العربى الموحد ٢٠١٠.
٢٠. عبد الحميد براهيمى: أبعاد الاندماج الاقتصادى العربى واحتمالات المستقبل، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت أبريل ١٩٨٢.
٢١. عبد الفتاح محمد عبد الفتاح: استراتيجية شاملة للعمل العربى المشترك، فى: الأهرام الاقتصادى، العدد ١٣٨٩.

٢٢. عبد المنعم سعيد: العرب والنظام العالمي الجديد، الخيارات المطروحة، مركز الأهرام للدراسات الاستراتيجية، دراسات استراتيجية رقم ٣ مايو ١٩٩١.
٢٣. عزت البرعى: مبادئ الاقتصاد السياسى، شبين الكوم، ١٩٩٧.
٢٤. على لطفى: مبادئ الاقتصاد، مكتبة عين شمس، القاهرة ١٩٩٠.
٢٥. عمرو محيى الدين وعبد الرحمن يسرى: مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٩٠.
٢٦. فؤاد مرسي: الرأسمالية تجدد نفسها. سلسلة عالم المعرفة، الكويت، مارس ١٩٩٠.
٢٧. كارل ماركس: رأس المال، مساهمة فى نقد الاقتصاد السياسى، ترجمة الدكتور راشد البراوى، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٦٨.
٢٨. محمد خليل برعى: مقدمة فى التحليل الاقتصادى مكتبة نهضة الشرق، القاهرة ١٩٨٧.
٢٩. محمد دويدار الاقتصاد السياسى، الاسكندرية ١٩٩٠.
٣٠. محمد دويدار: الاقتصاد المصرى بين التخلف والتطوير، دار الجامعات المصرية، الاسكندرية ١٩٧٨.
٣١. محمد لبيب شقير: الوحدة الاقتصادية العربية، تجاربها وتوقعاتها، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت مايو ١٩٨٥.
٣٢. محمود عبد الفضيل: الفكر الاقتصادى العربى وقضايا التحرر والتنمية والوحدة، مركز دراسات الوحدة العربية بيروت أغسطس ١٩٨٢.
٣٣. مصطفى رشدى شيحة: علم الاقتصاد من خلال التحليل الجزئى دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية ١٩٨٩.
٣٤. نادر فرجاني: هدر الامكانية، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت ١٩٨١.

ثانيا: مراجع بالانجليزية والألمانية:

1. Artur Woll: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Muenchen 1971.
2. Balassa, B. : The Newly - Industrializing Developing Countries after the Oil crises, in: Weltwirtschaft Archiv, Bd. 117, 1981, Heft.
3. Boulding, K. : Economic Analysis, Volume I: Microeconomics, Harper & Row, New York 4Th edition, 1966.
4. De Gregorio, J. , and P. E. Guidotti. Financial development and economic growth. World Development, 23(Mar.): 433-438. 1995.
5. Goldsmith, R. W. Financial Structure and Development. New Haven, CT. , Yale University Press. 1969.
6. Greenwood, J. , and B. Jovanovic. Financial development, growth and the distribution of income. The Journal of Political Economy, 105, 709-775. 1990.
7. Helleiner, G. , K. : Manufacturing for Export, Multinational Firms and Economic Development, in: World Development, Vol. 1, 1973.
8. Japelli, T. , and M. Pagano. Saving, growth, and liquidity constraints. The Quarterly Journal of Economics, 109, 83-109. 1994.
9. K. Boulding: Economic Analysis, Volume I: Microeconomics, Harper & Row, New York 4Th edition, 1966.
10. King & Levine, Finance and Growth : Schumpeter Might be Right, Quarterly Journal of Economics, 108 : 717-738, 1993
11. King, R. , and R. Levine. Finance and growth: Schumpeter might be right. The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 108 (3), pp. 717-37. 1993.
12. Kleinert, Joern: Globalization of the World Economy: What happened in Kiel Working Papers No. 969. Institute of World Economics, Kiel March 2000.

13. Levine,R, Financial Development and Economic Growth : Views and Agenda, Journal of Economic Literature, 34 : 688-726, 1996.
14. Marshall , Alfred , principles of Economics , 8th ed. , London , Macmillan and Co. , Ltd. , 1947.
15. Marvel,H. P & E. J. Rey,The Kennedy Round : Evidence on the Regulation on International Trade in the United States, American Economic Review, 73 : 190-197,1983.
16. Moser,The Political Economy of the GATT,Gruesch, Rueegger, 1990.
17. Nashashibi, K. , M. El Hage, and A. Fedelino. Financial Liberalization in Arab Countries. Edited by Zubair Iqbal. , Macroeconomic Issues and Policies in the Middle East and North Africa. International Monetary Fund, Washington D. C. 2001.
18. Petersmann,E. U, the GATT-WTO Dispute Settlement System, Londres : Kluwer, 1997.
19. Sachs, I. , Laski, K. : International Development Strategy, Industrialization and Productivity, Bulletin No. 16, United Nations, New York 1971
20. Salvatore, D. : Djulio, E. A. : Principles of Economics, Schaum s Outlines Series, Second Edition 1996.
21. Samuelson, P. A. : Economics, McGraw-Hill, 2009.
22. Stigler: "Notes on the History of the Giffen Paradox in Essays in the History of Economices ,The University of Chicago and London, 1965.
23. Stoppe, A. : Volkswirtschaftslehre, Berlin 1985.
24. Streeten, P. : The Multinational Enterprise and Theory of Development Policy, in: World Development, Vol. 1, 1973. Pp. 1-14.
25. Streeten, P. : The Multinational Enterprise and Theory of Development Policy, in: World Development, Vol. 1, 1973.
26. UNIDO: Industrial Development Strategy and Policies for Developing Countries, Papers from the high-level expert group meeting held at Lima in April 1983, Preparatory to the Fourth General Conference of UNIDO/IS. 431/Add. 1, 29 December 1983.
27. Woll, A. : Allgemeine Volkswirtschaftslehre, Muenchen 1986.
28. World Bank. "Middle East and North Africa: Economic Development and Prospects". 2006.
29. Zeineldin, Salah: Sue-Sued Kooperation als Entwicklungsstrategie, Schiller Verlag, Berlin 1985.

قائمة بعض المؤلفات والبحوث العلمية للأستاذ الدكتور صلاح محمد زين الدين

أولاً: قائمة كتب وبحوث منشورة باللغة العربية:

١. مقدمة الاقتصاد السياسى، الطبعة التاسعة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧.
٢. النظام الاقتصادى العالمى – العلاقات الاقتصادية الدولية من الميركانتيلية الى العولمة، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧.
٣. مشكلات الاقتصاد العالمى، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧.
٤. المشكلات الاقتصادية للتجارة الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠١٧.
٥. التنمية الاقتصادية – مدخل جديد للقضاء على النكد العام وتحسين مؤشر السعادة القومية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٦.
٦. تكنولوجيا المعلومات والتنمية، الطريق الى مجتمع المعرفة ومواجهة الفجوة التكنولوجية فى مصر، مكتبة الشروق الدو
٧. لية، القاهرة – كوالالمبور – جاكارتا – لوس أنجلوس، ٢٠٠٢م. (الطبعة الثانية، مشروع مكتبة الأسرة ٢٠٠٨، الطبعة الثالثة، مشروع مكتبة الأسرة ٢٠١٠).
٨. نظرية العلاقات السياسية الدولية، مطبعة جامعة طنطا ٢٠٠٩.
٩. نظرية العلاقات الاقتصادية الدولية، مطبعة جامعة طنطا ٢٠٠٩.
١٠. مقدمة فى دراسات الجدوى، مطبعة جامعة طنطا ٢٠١٠.
١١. مقدمة فى الاقتصاد الكلى، مطبعة جامعة طنطا ٢٠١٠.
١٢. التنظيمات الاقتصادية الدولية، مطبعة جامعة طنطا ٢٠١٠.
١٣. الإصلاح الضريبى. (تعبئة الفائض الاقتصادى، تطبيق ضريبة القيمة المضافة، وخصخصة بعض وظائف الادارة الضريبية). دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٠. (الطبعة الثانية ٢٠٠٦، الطبعة الثالثة ٢٠٠٩)
١٤. اقتصاديات التصدير والمناطق الحرة، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠٠٠. (الطبعة الثانية ٢٠٠٦)
١٥. أفكار ليبرالية عربية، دراسات ونصوص مختارة، (محرر ومؤلف): مؤسسة فريدريش ناومان الألمانية، القاهرة ٢٠٠٥.
١٦. اقتصاديات النقود والبنوك، طنطا ٢٠٠٠.
١٧. دراسات الجدوى وتقييم المشروعات الصناعية: مجموعة محاضرات ٢٠٠٠/٢٠٠١.
١٨. مقدمة فى علم الاقتصاد، دار الشعب، طنطا ٢٠٠١.
١٩. اقتصاديات المالية العامة – محاضرات نظرية، دار الشعب، طنطا ٢٠٠١، الطبعة التاسعة ٢٠٠٩.
٢٠. العلاقات الاقتصادية الدولية، من المزايا النسبية الى التكامل الاقتصادى. القاهرة ٢٠٠٢م.
٢١. دراسة حول الاستثمارات الأجنبية فى مصر، وبصفة خاصة الاستثمارات الألمانية الغربية مع تحليل آثارها على الاقتصاد المصرى. بحث مدكم ومنشور فى المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، العدد الأول ١٩٨٩.
- ٢٢.
٢٣. أثر الاستثمارات الألمانية فى التنمية التكنولوجية لمصر، بحث مدكم ومنشور الى أعمال مؤتمر الجمعية القومية للتنمية التكنولوجية والاقتصادية: التنمية التكنولوجية فى القطاع العام، القاهرة ١٦-١٧ ديسمبر ١٩٩٠.
٢٤. نحو استراتيجية جديدة لمواجهة أزمة الديون الأفريقية، بحث مدكم ومنشور فى المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، العدد الثالث ١٩٩٠.

٢٥. المناطق الحرة وشروط نجاحها في الدول النامية، بحث محكم ومذشور في المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، العدد الخامس، فبراير ١٩٩١.
٢٦. تطور التشريعات والسياسة البيئية في ألمانيا الاتحادية، والدروس المستفادة منها للتجربة المصرية، بحث محكم ومذشور في أعمال المؤتمر الأول للأقانونيين المصريين: الحماية التشريعية للبيئة في مصر، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، القاهرة ٢٧-٢٨ فبراير ١٩٩١.
٢٧. مشروع أوربا الموحدة عام ١٩٩٢، دراسة تحليلية لتطوره وأهدافه وآثاره المحتملة على الاقتصاد المصري، بحث محكم ومذشور في المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، العدد الرابع، مارس ١٩٩١.
٢٨. تنمية الموارد البشرية ومستقبل التنمية الاقتصادية والاجتماعية في دول اتحاد المغرب العربي، بحث محكم ومذشور في مجلة الدراسات القانونية، بكلية الحقوق جامعة أسيوط، مارس ١٩٩١.
٢٩. السوق الإسلامية المشتركة، المنهج والمشكلات والاستراتيجية، بحث محكم ومذشور الى الندوة الدولية: نحو اقامة سوق اسلامية مشتركة، بمركز صالح كامل للاقتصاد الاسلامي بجامعة الأزهر، القاهرة ٤-٦ مايو ١٩٩١.
٣٠. دراسة حول تطوير سوق الأوراق المالية في مصر، بحث محكم ومذشور في المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، العدد السادس، ديسمبر ١٩٩١.
٣١. تحرير الاقتصاد ومستقبل التخطيط في مصر- نحو نموذج مصري لاقتصاد السوق الاجتماعي، بحث محكم ومذشور في أعمال المؤتمر السنوى السادس عشر للاقتصاديين المصريين: تحرير الاقتصاد المصري، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، القاهرة ١٢-١٤ ديسمبر ١٩٩١.
٣٢. مستقبل اقتصاديات التعليم في مصر. بحث محكم ومذشور في أعمال مؤتمر الجمعية القومية للتنمية التكنولوجية والاقتصادية: تطوير التعليم من أجل التنمية التكنولوجية والاقتصادية، القاهرة ١٢-١٤ فبراير ١٩٩٢.
٣٣. امكانيات تطوير أسواق رأس المال العربية، مع دراسة خاصة لبورصة الأوراق المالية في مصر، بحث محكم ومذشور في أعمال مؤتمر البنك الأهلى المصرى اتحاد المصارف العربية: آفاق الاستثمار في الوطن العربي، القاهرة مارس ١٩٩٢.
٣٤. سوق الأوراق المالية المصرية ودورها التنموى المنشود، دراسة لبعض مشكلات عرض الأوراق المالية والطلب عليها. بحث محكم ومذشور في المؤتمر العلمى السنوى الثامن عشر للاقتصاديين المصريين: تمويل التنمية في ظل اقتصاديات السوق، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسي والاحصاء والتشريع، القاهرة، ٧-٩ أبريل ١٩٩٤.
٣٥. أثر حماية البيئة على مستويات التشغيل والنمو والأسعار، دراسة لمتغيرات المربع السحري في السياسة الاقتصادية، بحث محكم ومذشور في: المؤتمر العلمى السنوى الحادى عشر لكلية التجارة، جامعة المنصورة: اقتصاديات البيئة، القاهرة ١٧-١٩ أبريل ١٩٩٥.
٣٦. رؤية استراتيجية لتشجيع الصادرات المصرية والخروج من مأزق المرض الهولندى، بحث محكم ومذشور في: مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، يناير ١٩٩٧.
٣٧. رؤية استراتيجية لدور الصناعات الصغيرة فى تشجيع الصادرات المصرية. بحث محكم ومذشور فى أعمال الندوة الدولية الاولى حول تنمية المشروعات الصغيرة وتوسيع قاعدة رجال الأعمال فى مصر، كلية التجارة، جامعة عين شمس، ١٦ - ١٧ سبتمبر ١٩٩٧.
٣٨. أثر المشروعات العربية المشتركة فى تدعيم التعاون الاقتصادى العربى. بحث محكم ومذشور فى أعمال المؤتمر العلمى السنوى العشرين للاقتصاديين المصريين: صور التعاون الاقتصادى المطروحة على الدول العربية (المضمون والآثار)، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة، ٢٠ - ٢٢ نوفمبر ١٩٩٧.
٣٩. دور المناطق الحرة فى التنمية، دراسة نظرية وتطبيقية، بحث محكم ومذشور فى مجلة الدراسات القانونية والاقتصادية، المجلة العلمية لكلية الحقوق، جامعة الاسكندرية، يوليو ١٩٩٨.
٤٠. دور الدولة فى تشجيع القطاع الخاص الصناعى وتحديات صياغة جديدة لطبقة المنظمين، بحث محكم ومذشور فى: المؤتمر العلمى السنوى الرابع عشر لكلية التجارة، جامعة المنصورة "استراتيجيات الصناعة المصرية بين الواقع والطموحات"، ٢٨-٣٠ أبريل ١٩٩٨.
٤١. الاطار التشريعى للتنمية فى مصر، دراسة لأثر الاعفاءات الضريبية فى بناء المناخ الاستثمارى، بحث محكم ومذشور فى "مؤتمر التنمية والاستثمار" تنظمه محافظة الغربية وكلية التجارة، جامعة طنطا، ٢٨-٢٩ أكتوبر ١٩٩٨.
٤٢. مواجهة أزمات البيئة فى قطاع الصناعة. دراسة تطبيقية بمصنع السماد بطلخا، بحث محكم ومذشور فى المؤتمر السنوى الثالث لبحوث الأزمات، مركز ادارة الأزمات بكلية التجارة، جامعة عين شمس، ٣-٤ أكتوبر ١٩٩٨.
٤٣. حماية نهر النيل من التلوث، وجهة نظر بيئية وقانونية، بحث محكم ومذشور الى مركز دراسات المستقبل، جامعة أسيوط، المؤتمر السنوى الثالث عن المياه العربية وتحديات القرن الحادى والعشرين، ٢٤ - ٢٦ نوفمبر ١٩٩٨.

٤٤. ملاحظات حول اتفاقية المشاركة بين مصر والاتحاد الأوربي، ورقة عمل مقدمة الى مؤتمر "تجارب التكامل الاقتصادي في أوروبا والعالم العربي"، كلية الحقوق جامعة الاسكندرية والتعاون الايطالي، الاسكندرية ٢٢-٢٣ فبراير ١٩٩٩.
٤٥. دور نقل التكنولوجيا في التنمية الاقتصادية، مع التطبيق على مصر، بحث مدكم ومذشور الى المؤتمر القومي الأول: مصر وتحديات القرن القادم، جامعة حلوان: مركز بحوث ودراسات التنمية التكنولوجية، القاهرة، ١٠-١٢ مايو ١٩٩٩.
٤٦. تحليل اقتصادي وتاريخي لدور الدولة في تطور طبقة المنظمين الصناعيين في مصر، بحث مدكم ومذشور في أعمال المؤتمر العلمي السنوى الواحد والعشرين للاقتصاديين المصريين: دور الدولة في مصر في ضوء التطورات الاقتصادية المعاصرة، الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع، القاهرة، ٢١-٢٣ أكتوبر ١٩٩٩.
٤٧. موقف الصناعات الصغيرة في مصر تجاه التكنولوجيا المتقدمة ماذا تأخذ وماذا تعطي؟ بحث مدكم ومذشور في المؤتمر العلمي السنوى السادس عشر لكلية التجارة، جامعة المنصورة، القاهرة أبريل ٢٠٠٠.
٤٨. اقتصاد المعلومات وشروط اقامة مجتمع المعرفة: بحث مدكم ومذشور في أعمال الندوة الدولية عن العولمة والتعليم العالي والبحث العلمى فى الوطن العربى، بجامعة العلوم والتقنيات والطب بتونس، ٢٠-٢٣ نوفمبر ٢٠٠٠.
٤٩. التنمية التكنولوجية في مصر، دراسة لبعض الجوانب التشريعية والاقتصادية، بحث مدكم ومذشور في مؤتمر كلية الحقوق جامعة أسبوط بمناسبة اليوبيل الفضى لانشائها: "القانون والتكنولوجيا" ١٠-١١ أبريل ٢٠٠١ م.
٥٠. تأثير العولمة على الاستثمار الأجنبى المباشر، دراسة لبعض الجوانب الاقتصادية والقانونية. بحث مدكم ومذشور فى: المؤتمر السنوى السادس لكلية الحقوق، جامعة المنصورة "التأثيرات القانونية والاقتصادية والسياسية للعولمة على مصر والعالم العربى، القاهرة ٢٦ - ٢٧ مارس ٢٠٠٢.
٥١. التنمية البشرية وتكنولوجيا المعلومات، دراسة للعلاقة التفاعلية من منظور اقتصادى واجتماعى، بحث مدكم ومذشور بمجلة النهضة، المجلة العلمية لكلية الاقتصاد والعلوم السياسية، جامعة القاهرة، عدد أبريل ٢٠٠٢.
٥٢. دور تكنولوجيا المعلومات والإدارة العامة الجديدة فى تطوير الحكومة الإلكترونية. بحث مذشور فى "روح القوانين"، المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا، عدد أبريل ٢٠٠٢.
٥٣. دراسة لبعض الجوانب الاقتصادية والثقافية للعولمة، بحث مدكم ومذشور فى: المؤتمر الدولى الأول للحضارات المعاصرة: العولمة وحوار الحضارات - صياغة عالم جديد، مركز دراسات الحضارات المعاصرة، جامعة عين شمس، القاهرة ١٣ - ١٦ أبريل ٢٠٠٢.
٥٤. دور المناطق الحرة فى التنمية وتطوير مناخ الاستثمار، بحث مدكم ومذشور فى: المؤتمر العلمى الثامن عشر لكلية التجارة، جامعة المنصورة "تطوير مناخ الاستثمار فى الدول العربية فى ظل التحديات المعاصرة، ١٦ - ١٨ أبريل ٢٠٠٢.
٥٥. الخصخصة ومشكلات سوق الأوراق المالية في مصر: بحث مدكم ومذشور فى أعمال المؤتمر العلمى الثالث لكلية الحقوق، جامعة بيروت العربية "السوق المالية والبورصات العربية"، بيروت، ٢٨ - ٣٠ أبريل ٢٠٠٢ م.
٥٦. نحو استراتيجية للتكامل الاقتصادى العربى فى مواجهة تحديات العولمة، بحث مدكم ومذشور فى: المؤتمر العلمى الرابع عشر لاتحاد الاقتصاديين العرب "الأمن الاقتصادى العربى والتطورات الاقتصادية المعاصرة"، دمشق ٢٢ - ٢٤ أكتوبر ٢٠٠٢.
٥٧. الاقتصاد الفلسطينى بين استراتيجيات البقاء والتنمية الانسانية. بحث مذشور فى أعمال المؤتمر السنوى السابع، كلية الحقوق جامعة المنصورة: "القانون الدولى الانسانى وتطبيقاته على الاراضى المحتلة"، ٥ - ٦ أبريل ٢٠٠٣ م.
٥٨. تكنولوجيا المعلومات وحماية البيئة. بحث منشور فى أعمال المؤتمر الدولى السنوى الأول لحماية البيئة بجامعة المنصورة، المنصورة ٨ - ١٠ أبريل ٢٠٠٣.
٥٩. سياسة نقل التكنولوجيا ودورها فى التغلب على معوقات تحديث الصناعة المصرية. بحث مدكم ومذشور فى: المؤتمر العلمى التاسع عشر لكلية التجارة، جامعة المنصورة "تحديث الصناعة العربية"، القاهرة ٢٢ - ٢٤ أبريل ٢٠٠٣.
٦٠. دراسة اقتصادية لبعض محددات استراتيجية تشجيع الصادرات المصرية. بحث منشور فى أعمال المؤتمر العلمى الرابع لكلية التجارة، جامعة بنها: "تنمية الصادرات المصرية فى ضوء المتغيرات الاقليمية والدولية" ٢٣ - ٢٤ أبريل ٢٠٠٣.
٦١. دراسة اقتصادية لبعض مشكلات وسائل الدفع الإلكترونية، بحث منشور فى أعمال مؤتمر كلية الشريعة والقانون - جامعة الامارات العربية المتحدة "الأعمال المصرفية الإلكترونية بين الشريعة والقانون"، دى ١٠ - ١٢ مايو ٢٠٠٣.

٦٢. تأثير الذقود الأليكترونية على ادارة البنك المركزى للسياسة النقدية، فى: المؤتمر العلمى السنوى الثالث لكلية الحقوق - جامعة حلوان: التطورات المصرفية والانتمادية المعاصرة فى مصر والعالم العربى، القاهرة ١٢ - ١٣ مايو ٢٠٠٤.
٦٣. استثمار الامكانات الاقتصادية الكامنة فى قطاعات النقل والاتصالات والسياحة بدولة الكويت، فى: مؤتمر الكويت الدولى الأول: امكانات اقتصادية وفرص استثمارية، الكويت ٢٢ - ٢٣ مايو ٢٠٠٤.
٦٤. العلاقة التبادلية بين الاعلام وترويج الاستثمار، دراسة للواقع والطموحات فى دولة الكويت، فى: مؤتمر الكويت الدولى الأول: امكانات اقتصادية وفرص استثمارية، الكويت ٢٢ - ٢٣ مايو ٢٠٠٤.
٦٥. دراسة اقتصادية لصراع البقاء بين الذقود الإليكترونية والبنك المركزى، بحث مقدم فى المؤتمر العلمى لكلية القانون - جامعة اليرموك، الأردن، مؤتمر القانون والحاسوب، ١٢ - ١٤ يوليو ٢٠٠٤.
٦٦. ادارة المخاطر القانونية ومخاطر السمعة المتعلقة بالصيرفة الأليكترونية طبقا لمبادئ لجنة بازل للرقابة المصرفية، بحث محكم ومنشور فى المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، مارس ٢٠٠٥.
٦٧. حول العولمة الاقتصادية والليبرالية الجديدة واستلهاهم فكر طلعت حرب، فى: صلاح زين الدين (مؤلف ومحرر): أفكار ليبرالية عربية، دراسات ونصوص مختارة، مؤسسة فريديش ناومان الألمانية، القاهرة ٢٠٠٥.
٦٨. رؤية بعض الأكاديميين الألمان لواقع ومستقبل المؤسسات المالية الإسلامية، بحث منشور فى أعمال مؤتمر كلية الشريعة والقانون - جامعة الامارات العربية المتحدة "المؤسسات المالية الإسلامية - معالم الواقع وآفاق المستقبل"، دى ١٥ - ١٧ مايو ٢٠٠٥.
٦٩. نحو استراتيجية قومية للتنمية التكنولوجية تدفع التنمية الاقتصادية فى مصر: بحث محكم ومنشور فى أعمال مؤتمر كلية الحقوق، جامعة حلوان، القاهرة ١٠ - ١٢ نوفمبر ٢٠٠٥.
٧٠. دور التخطيط الاقتصادى فى حماية البيئة، بحث منشور فى أعمال ندوة "حق الانسان فى بيئة نظيفة خالية من التلوث"، كلية الحقوق - جامعة طنطا، ١٤ نوفمبر ٢٠٠٥.
٧١. دور الصناعات الصغيرة فى علاج مشكلة البطالة بين الشباب، بحث منشور فى أعمال ندوة "الانعكاسات الأممية لقضايا الشباب"، بالمركز الديموجرافى بالقاهرة، القاهرة ٢٠ - ٢٢ ديسمبر ٢٠٠٥.
٧٢. دور الصيرفة الالكترونية واتفاقية بازل فى تحسين الموقف التنافسى للاقتصاديات العربية، بحث محكم ومنشور فى المجلة العلمية لكلية الحقوق جامعة طنطا "روح القوانين"، يناير ٢٠٠٦.
٧٣. حماية البيئة بين الاقتصاد والتشريع: بحث محكم ومنشور فى أعمال المؤتمر الدولى الثالث للتنمية والبيئة فى الوطن العربى لمركز الدراسات والبحوث البيئية، جامعة أسيوط، أسيوط، ٢١ - ٢٣ مارس ٢٠٠٦.
٧٤. السياسة البيئية وأثرها على النمو الاقتصادى: الندوة الدولية لحماية البيئة، جامعة طنطا، ١ - ٣ أبريل ٢٠٠٦.
٧٥. آثار العولمة على حماية البيئة والتنمية المستدامة: بحث محكم ومنشور فى أعمال المؤتمر السنوى الثانى لكلية الحقوق، جامعة أسيوط "العولمة والقانون". أسيوط. ١١-١٢ أبريل ٢٠٠٦.
٧٦. وظائف سوق الأوراق المالية ودورها فى الأسواق المالية الصاعدة، دراسة حالة البورصة المصرية، بحث محكم ومنشور فى أعمال المؤتمر العلمى الخامس عشر لكلية الشريعة والقانون - جامعة الامارات العربية المتحدة "أسواق الأوراق المالية والبورصات: آفاق وتحديات"، دى ٦ - ٨ مارس ٢٠٠٧.
٧٧. دور التكامل الاقليمى بين الدول الأفريقية فى تحقيق التنمية والسلام - أفريقيا تعيد اكتشاف قوتها، بحث محكم ومنشور فى أعمال المؤتمر السنوى السادس لمركز دراسات المستقبل بجامعة أسيوط: "العرب وأفريقيا: فضاء استراتيجى مشترك"، أسيوط ١٠ - ١٢ أبريل ٢٠٠٧.
٧٨. دور مبادئ حوكمة الشركات فى رفع كفاءة البورصة المصرية. بحث مقدم الى المؤتمر العلمى الدولى الأول بكلية الاقتصاد - جامعة دمشق: حوكمة الشركات ودورها فى الإصلاح الاقتصادى، ١٥ - ١٦ أكتوبر ٢٠٠٨.
٧٩. أهمية الانفاق العام على الصحة فى تحقيق التنمية المستدامة فى مصر، بحث فى أعمال مؤتمر ومندى البيئى الدولى الثانى - جامعة طنطا: آفاق بيئية جديدة للتنمية المستدامة، ٢٧ - ٢٩ نوفمبر ٢٠٠٨.
٨٠. حماية نهر النيل من التلوث. دراسة اقتصادية وقانونية: بحث فى المؤتمر القومى الأول - كلية العلوم بأسوان، جامعة جنوب الوادى: نهر النيل وحمايته من التلوث ٢ - ٤ ديسمبر ٢٠٠٨.
٨١. فعالية الاطار القانونى والاقتصادى لتطبيقات الحكومة الأليكترونية، دراسة مقارنة بين مصر والامارات، بحث مقدم الى مؤتمر كلية القانون، جامعة الامارات العربية المتحدة: المعاملات الأليكترونية: التجارة الأليكترونية - الحكومة الأليكترونية، فى الفترة من ١٩ الى ٢٠ مايو ٢٠٠٩.
٨٢. موقف الدول المتقدمة والدول النامية تجاه الأزمة المالية العالمية، دراسة مقارنة بين ألمانيا ومصر. بحث مقدم الى المؤتمر العلمى السنوى لكلية الحقوق، جامعة المنصورة حول الأزمة المالية العالمية، ١ - ٢ أبريل ٢٠٠٩.
٨٣. دراسات الجدوى البيئية، الإسكندرية ٢٠٠٩.

٨٤. العلاقات الاقتصادية الدولية، الأسكندرية ٢٠١٠.
٨٥. نظرية العلاقات الدولية، الأسكندرية ٢٠١١.
٨٦. التنظيمات الاقتصادية الدولية، الأسكندرية ٢٠١١.
٨٧. دراسات في العلاقات الدولية، النظرية والتطبيق، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٢.
٨٨. دراسات في تاريخ الفكر الاقتصادي، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٢، الطبعة الثالثة ٢٠١٦.
٨٩. مناهج البحث العلمي وكتابة الرسائل الجامعية، دار النهضة العربية، القاهرة ٢٠١٢، الطبعة الثالثة ٢٠١٦.
٩٠. آفاق التكامل الاقتصادي بعد ثورات الربيع العربي في تونس ومصر وليبيا، بحث في أعمال مؤتمر الأثر الاقتصادي لثورات الربيع العربي، مجلس الوحدة الاقتصادية وقطاع الشؤون الاقتصادية، جامعة الدول العربية، القاهرة ٦ مايو ٢٠١٢.
٩١. ضرورة الاستثمار في مجالات جديدة للمشروعات العربية المشتركة - نحو انشاء مشروعات الطاقة الشمسية في مصر وليبيا وتونس، في: مجلس الوحدة الاقتصادية العربية وجامعة الدلتا للعلوم والتكنولوجيا: المؤتمر الدولي الأول: دور المشروعات المشتركة في تحقيق التكامل الاقتصادي العربي، المنصورة ٥-٦ نوفمبر ٢٠١٢.
٩٢. نظام تسوية نزاعات التجارة الدولية في اطار منظمة التجارة العالمية، دراسة لأهميته ومدى تحقيقه العدالة للدول النامية. بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر الدولي لكلية الحقوق - جامعة الإسكندرية: "العدالة بين الواقع والمأمول"، الاسكندرية ١٩-٢٠ ديسمبر ٢٠١٢.
٩٣. أثر العلاقات الدولية على الاستثمار في الدول النامية دراسة حالة الاستثمارات الألمانية المباشرة في مصر، بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر العلمي السابع لكلية الحقوق - جامعة بنها: الآفاق القانونية والاقتصادية للاستثمار في مصر بعد ثورة ٢٥ يناير في ضوء الدستور الجديد، في الفترة ٢٨ - ٢٩ أبريل ٢٠١٣.
٩٤. أثر الاعلام الاقتصادي والعولمة في التنمية العربية المستدامة. بحث محكم ومنشور في أعمال مؤتمر مجلس الوحدة الاقتصادية، جامعة الدول العربية: "دور الاعلام الاقتصادي في التنمية"، القاهرة في الفترة ١٤ - ١٥ أبريل ٢٠١٣.
٩٥. حقوق الانسان المصري في العدالة الاجتماعية والتنمية المستدامة: بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر العلمي الدولي السادس لكلية الحقوق، جامعة الاسكندرية وجامعة جونز هوبكنز الأمريكية حول: " القانون والعدالة الاجتماعية"، فندق فلسطين بالمنزه، الاسكندرية، ١٩ - ٢٠ فبراير ٢٠١٤.
٩٦. حقوق الانسان في التنمية المستدامة: بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر الدولي لمركز دراسات وبحوث حقوق الإنسان بجامعة أسبوط حول: "حقوق الإنسان في الأنظمة الدستورية، الغردقة، ٢٦-٢٧ مارس ٢٠١٤.
٩٧. أهمية الأمن الاقتصادي في تحقيق السلام الاجتماعي: بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر العلمي لكلية الحقوق، جامعة طنطا حول: " دور القانون في تحقيق أمن واستقرار المجتمع "، طنطا، في الفترة ٧ - ٨ أبريل ٢٠١٤.
٩٨. دور التنمية والتحول الديمقراطي في تحقيق السلام الاجتماعي- دراسة الحالة المصرية، في: المؤتمر الدولي الأول، كلية الدراسات الاقتصادية والعلوم السياسية بجامعة الاسكندرية: "التحولات السياسية والاقتصادية الراهنة وأثارها المتوقعة على التنمية في الدول العربية، ٢٩-٣٠ أبريل ٢٠١٥.
٩٩. دور القانون في تحسين مناخ الاستثمار في مصر لجذب الاستثمارات الألمانية المباشرة، في: المؤتمر العلمي الثاني لكلية الحقوق - جامعة طنطا، "القانون والاستثمار" في الفترة ٢٩ - ٣٠ أبريل ٢٠١٥.
١٠٠. دراسة لفرص وتحديات التنمية السياحية المستدامة في مصر، بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر العلمي الدولي الثالث، كلية الحقوق، جامعة طنطا: " القانون والسياحة "، ٢٦ - ٢٧ أبريل ٢٠١٦.
١٠١. دور الاعلام الاقتصادي في التنمية المستدامة - نحو استراتيجية اعلامية للقضاء على النكد العام ورفع مؤشر السعادة القومية، بحث محكم ومنشور في أعمال المؤتمر العلمي الدولي الرابع، كلية الحقوق، جامعة طنطا: "القانون والاعلام"، ٢٣-٢٤ أبريل ٢٠١٧.
١٠٢. دراسة اقتصادية وقانونية لبعض مشكلات التجارة الإلكترونية، وخاصة المعالجة الضريبية. في: مؤتمر جامعة بنى سويف، كلية الآداب، قسم علوم المعلومات: المؤتمر العلمي الدولي الثالث لعلوم المعلومات: اقتصاد المعرفة والتنمية الشاملة للمجتمعات - الفرص والتحديات، ١٠ - ١١ أكتوبر ٢٠١٧م

ثانيا: قائمة بعض الكتب والبحوث المنشورة باللغتين الانجليزية والألمانية:

1. Economic and Commercial Studies. Tanta University Press, 2010.
2. Readings in Customs and Tax Systems. Tanta University Press, 2010.
3. Economic Studies, Tanta University Press, 2010.

4. Egypt`s Foreign Trade Policy. Tanta University Press, 2010.
5. Die Süd-Süd-Kooperation als Entwicklungsstrategie. Beispiel der ägyptisch-sudanesischen Integrationsbestrebungen 1974-1984. West Berlin 1986.
6. Exportstrategien für Ägypten. Konzeption für ein erfolgreiches Marketing Ägyptens gegenüber der EG und der Bundesrepublik Deutschland, Bochum 1983.
7. With Cornelia Löffler-Lohmar and Dieter Weiss: Export-oriented Economic Policies of the Arab Republic of Egypt with regard to European Market, Working Papers, FU Berlin 1983.
8. Introduction in Economics and Law, Cairo 1992.
9. Economic Liberalization and Privatization in Egypt. Paper presented in the International Symposium: The Liberalization of Economic Structure in the Arab Region. Konrad Adinauer Foundation for Egypt and International Senghor University in Alexandria, October 16-19, 1992.
10. With James Kennworthy and others: Export Promotion in Egypt, A Study prepared by DEPRA Project, USAID Funded Project, Cairo, December 1996.
11. With James L. Walker and others: Financial Reform for Small Business Development in Egypt, A Study conducted by DEPRA Project, USAID Funded Project, Cairo, December 1997.
12. Problems and Prospects of Economic Liberalization in Egypt, in: Steffen Wippel & Cornelssen (Hrsg.): Entwicklungspolitische Perspektiven im Kontext wachsender Komplexität. (Festschrift für Professor Dr. Dieter Weiss). Forschungsberichte des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, Band 128. Weltforum Verlag. Bonn 2001. (P. 199 – 234).

الصفحة

فهرس الجداول

١٦	جدول (١) : المشكلات الاقتصادية وعلاقتها بالنظرية الاقتصادية
١١٣	جدول (٢) : الطلب الفردى للبرتقال
١٢٧	جدول (٣) : الطلب الكلى أو طلب السوق
١٤٤	جدول (٤) : المنفعة الكلية والمنفعة الحدية
١٤٥	جدول (٥) : المنفعة الحدية للسلعة س
١٨٤	جدول (٦) : جدول العرض
١٩٢	جدول (٧) : العرض الكلى أو عرض السوق
٢٠٠	جدول (٨) : الإنتاجية الكلية والحدية والمتوسطة
٢٠٩	جدول (٩) : الايراد الكلى والايراد الحدى
٢١١	جدول (١٠) : الإيراد الحدى والمنفعة الحدية والربح الحدى
٢٢٥	جدول (١١) : أشكال السوق
٢٢٨	جدول (١٢) : الكميات المطلوبة والمعرضة من السلعة
٢٣٩	جدول (١٣) : التوزيع الشخصى للدخل حسب فئات الدخل
٢٤٠	جدول (١٤) : التوزيع الشخصى للدخل حسب نسب السكان
٢٤٢	جدول (١٥) : نظرية الناتج الحدى فى التوزيع
٢٥٥	جدول (١٦) : الربيع حسب اختلاف خصوبة الأرض
٢٥٦	جدول (١٧) : الربيع فى أراضى متساوية الخصوبة ومختلفة الموقع

الصفحة

فهرس الأشكال

- شكل (١) : رسم بياني لدالة الطلب ١١٤
- شكل (٢) : منحني الطلب ١١٥
- شكل (٣) : الطلب على السلع الرديئة ١١٧
- شكل (٤) : الطلب كدالة لدخل المستهلك ١٢٠
- شكل (٥) : العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وأثمان السلع البديلة ١٢٢
- شكل (٦) : العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وأثمان السلع المتكاملة ١٢٣
- شكل (٧) : تمدد وانكماش الطلب ١٢٤
- شكل (٨) : انتقال منحني الطلب ١٢٥
- شكل (٩) : ثلاث منحنيات للطلب الفردي ١٢٧
- شكل (١٠) : منحني طلب السوق " الطلب الكلي " ١٢٨
- شكل (١١) : الطلب عديم المرونة، $m = 0$ ١٣٤
- شكل (١٢) : الطلب لانهاى المرونة، $m = \infty$ ١٣٥
- شكل (١٣) : حالة الطلب كثير المرونة، $m < 1$ ١٣٦
- شكل (١٤) : حالة الطلب متكافىء المرونة، $m = 1$ ١٣٧
- شكل (١٥) : حالة الطلب قليل المرونة، $m > 1$ ١٣٨
- شكل (١٦) : منحنيات السواء ١٤٧
- شكل (١٧) : منحني العرض ١٨٥
- شكل (١٨) : منحني العرض كخط مستقيم ١٨٥
- شكل (١٩) : حالة العرض الثابت ١٨٧
- شكل (٢٠) : حالة منحني العرض الملتوى أو المنعكس ١٨٧
- شكل (٢١) : التحرك على منحني العرض ١٩١
- شكل (٢٢) : العرض الكلي أو عرض السوق ١٩٢
- شكل (٢٢ مكرر) : حالة العرض عديم المرونة ١٩٤
- شكل (٢٣) : حالة العرض لانهاى المرونة ١٩٥
- شكل (٢٤) : عرض متكافىء المرونة ١٩٥
- شكل (٢٥) : حالة العرض قليل المرونة ١٩٦
- شكل (٢٦) : حالة العرض كثير المرونة ١٩٦
- شكل (٢٧) : تكوين الثمن في حالة المنافسة الكاملة ٢٠٤
- شكل (٢٨) : توازن المنتج في الأجل القصير وتحقيق ربح ٢٠٥
- شكل (٢٩) : توازن المنتج في الأجل القصير وتحقيق خسارة ٢٠٦
- شكل (٣٠) : توازن المنتج في الأجل الطويل ٢٠٨

- شكل (٣١) : توازن المنتج في حالة احتكار البيع ٢١٠
- شكل (٣١ مكرر) : حالة توازن المنتج المحتكر في الأجل الطويل ٢١٢
- شكل (٣٢) : توازن العرض والطلب ٢٢٩
- شكل (٣٣) : تغير ظروف الطلب مع ثبات ظروف العرض ٢٣٠
- شكل (٣٤) : تغير ظروف العرض مع ثبات ظروف الطلب ٢٣١
- شكل (٣٥) : زيادة الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض ٢٣٢
- شكل (٣٦) : زيادة العرض بدرجة أكبر من زيادة الطلب ٢٣٢
- شكل (٣٧) : نقص الطلب بدرجة أكبر من نقص العرض ٢٣٣
- شكل (٣٨) : نقص العرض بدرجة أكبر من نقص الطلب ٢٣٤
- شكل (٣٩) : زيادة الطلب بدرجة أكبر من نقص العرض ٢٣٤
- شكل (٤٠) : نقص العرض بدرجة أكبر من زيادة الطلب ٢٣٥
- شكل (٤١) : نقص الطلب بدرجة أكبر من زيادة العرض ٢٣٦
- شكل (٤٢) : زيادة العرض بدرجة أكبر من نقص الطلب ٢٣٦
- شكل (٤٣) : منحنى لورنز ٢٤٠
- شكل (٤٤) : منحنى عرض العمل ٢٤٦
- شكل (٤٥) : منحنى الامكانيات الانتاجية ٢٧٧
- شكل (٤٦) : التدفق الدائرى للدخل ٢٨٥
- شكل (٤٧) : الفجوة الانكماشية والفجوة التضخمية ٣٠٢
- شكل (٤٨) : منحنى فيليبس الاصلى ٣٦٣

الباب الأول

طبيعة علم الاقتصاد والنظم الاقتصادية

٨	الفصل الأول: طبيعة علم الاقتصاد
٢٥	الفصل الثاني: نظريات القيمة
٦٠	الفصل الثالث: المشكلة الاقتصادية
٦٧	الفصل الرابع: النظم الاقتصادية

الباب الثاني

الاقتصاد الجزئى

١١٠	الفصل الأول: نظرية الاستهلاك
١٧٠	الفصل الثاني: نظرية الانتاج
٢١٣	الفصل الثالث: نظرية الأسواق
٢٣٨	الفصل الرابع: نظرية التوزيع

الباب الثالث

الاقتصاد الكلى

٢٧٠	الفصل الأول: نظرية الدخل القومى
٣٠٩	الفصل الثاني: النظريات الاقتصادية الحديثة
٣٢٨	الفصل الثالث: السياسة الاقتصادية وعلاج مشكلات الاقتصاد الكلى
٣٦٧	فصل ختامى حول نقد الاقتصاد السياسى للرأسمالية

٤١٠

المراجع

٤١٣

قائمة البحوث

٤١٩

فهرس الجداول

٤٢٠

فهرس الأشكال

٤٢٢

فهرس الكتاب

سطور عن المؤلف والكتاب الأستاذ الدكتور صلاح زين الدين

- من مواليد مدينة المنصورة - مصر.
- دكتوراه الاقتصاد من جامعة برلين FU Berlin سنة ١٩٨٥.
- أستاذ الاقتصاد والمالية العامة بكلية الحقوق، جامعة طنطا.
- عميد المعهد العالي للعلوم الادارية المتقدمة وتكنولوجيا المعلومات بالاسكندرية.
- رئيس قسم التشريعات الاقتصادية والمالية العامة بكلية الحقوق، جامعة طنطا.
- أستاذ زائر بجامعة برلين FU Berlin - Deutschland
- خبير ومستشار اقتصادى للعديد من المشروعات الاقتصادية.
- عضوية العديد من الجمعيات الاقتصادية فى مصر وألمانيا.
- مؤسس ورئيس الجمعية المصرية للاقتصاد والتنمية المستدامة.



الاقتصاد والسياسة وجهين لعملة واحدة، يتداولها الناس فى ادارة شئون حياتهم اليومية: فى الأسرة وبين الأصدقاء وفى العمل، وفى كافة شئون الحياة حتى ادارة شئون الدولة والمجتمع. يشتمل الكتاب على تبسيط وشرح مبادئ علم الاقتصاد السياسى، بأسلوب السهل الممتنع. فقد أصبحت دراسة علم الاقتصاد السياسى وفهمه ضرورة كالماء والهواء، حتى نفهم التغيرات السريعة والمتلاحقة التى نعيشها يوميا على المستويين القومى والدولى. وفى عالمنا المعاصر الذى يمجج بتغيرات عميقة، يجب علينا فهم أوضاع الاقتصاد العالمى وكيفية التعامل مع التحديات والفرص التى تفرضها العولمة الاقتصادية. ولذلك تسعى كل دولة الى رفع قدراتها التنافسية فى الاقتصاد العالمى بفضل قدرات مواطنيها وكفاءة مؤسساتها والاهتمام بالتعليم والتكنولوجيا، فى مناخ من الحرية وسيادة القانون.

من هذا المنطلق يتناول الكتاب عرض موضوعات أساسية كمدخل لدراسة علم الاقتصاد السياسى:

- طبيعة علم الاقتصاد السياسى والمشكلة الاقتصادية وعناصرها والنظم الاقتصادية الحديثة.
- شرح مبادئ الاقتصاد الجزئى ونظريات الاستهلاك والانتاج والاسواق والتوزيع.
- شرح مبادئ الاقتصاد الكلى والسياسة الاقتصادية والنظرية الاقتصادية الحديثة.
- عرض بعض الآراء العلمية والأيدولوجية لنقد الاقتصاد السياسى.



صورة المؤلف أ. د. / صلاح زين الدين