الاقتصاد اليوم
كيف يعمل؟

obeikandl.com

obeikandl.com

الاقتصاد اليوم
كيف يعمل؟

نقله إلى العربية

د. هاني صالح

العبيكان
Obeikan

obeikanpal.com

Original Title:
Wie Funktioniert Das? Wirtschaft Heute
Meyers Lexikonverlag
ISBN 3 - 411 - 08854 - 0

Copyright © Bibliographisches Institut & F. A. Brockhaus AG, Mannheim.

All rights reserved. Authorized translation from the German language edition
Published by: Bibliographisches Institut & F. A. Brockhaus AG. Germany.

حقوق الطبعة العربية محفوظة للعبيكان بالتعاقد مع المعهد البيبلوغرافي - ألمانيا.

© العبيكان 2008 - 1429

ISBN 3 - 265 - 54 - 9960

الناشر العبيكان للنشر

المملكة العربية السعودية - شارع العليا العام - جنوب برج المملكة - عمارة الموسى للمكاتب
هاتف: 2937574 / 2937581 فاكس: 2937588 ص.ب: 67622 الرياض: 11517

الطبعة العربية الأولى 1429هـ - 2008م

ح مكتبة العبيكان، 1428هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر
مجموعة مؤلفين
الاقتصاد اليوم كيف يعمل؟ / مجموعة مؤلفين؛ د. هاني صالح. - الرياض 1428هـ
666 ص؛ 16.5×24 سم
ردمك: 3 - 265 - 54 - 9960
1- الاقتصاد أ. صالح، هاني (مترجم) ب. العنوان
ديوي: 330 1428 / 2176

امتياز التوزيع شركة مكتبة العبيكان

المملكة العربية السعودية - العليا - تقاطع طريق الملك فهد مع شارع العروبة
هاتف: 4160018 / 4654424 فاكس: 4650129 ص.ب: 62807 الرياض: 11595

جميع الحقوق محفوظة. ولا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو نقله في أي شكل أو واسطة، سواء أكانت إلكترونية أو ميكانيكية، بما في ذلك التصوير بالنسخ «فوتوكوبي»، أو التسجيل، أو التخزين والاسترجاع، دون إذن خطي من الناشر.



obeikandl.com

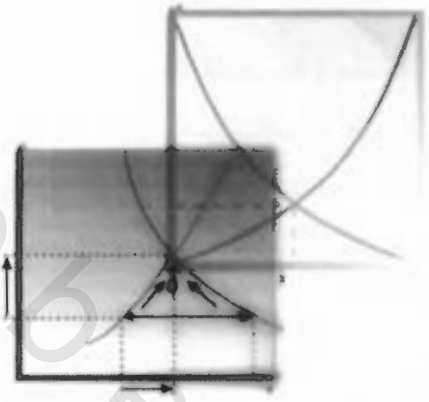
obeikandl.com

مقدمة



إنّ الاقتصاد ضفيرة معقدة من العلاقات بين مختلف الفعاليات الاقتصادية تحت شروط عامة قانونية وسياسية واقتصادية معينة. إن تصرف الإنسان كموضوع اقتصادي ذاتي يهدف إلى خفض توتر تلك العلاقة القائمة بين لا محدودية الحاجات البشرية وندرة المواد المتوفرة، لتلبية هذه الحاجات بأحسن وأكثر ما في الإمكان وذلك بالمقارنة بين التكاليف والفائدة المرجوّة وبين الإنفاق والمردود. وبذلك فإن الاقتصاد مجال أساسي ومتعدد الجوانب من مجالات الحياة المختلفة وهو يمس حياة كل إنسان بشكل أو بآخر ونذكر في هذا المجال. على سبيل المثال لا الحصر. مواضيع الدخل والاستهلاك، والاستثمار والتوفير، والعرض والطلب، والتضخم والانكماش، والاستخدام والبطالة، والتأمين الاجتماعي والتأمين الخاص ضد الشيخوخة وكذلك الضرائب، ومختلف النفقات والأسهم والأوراق المالية، ولا ننسى أخيراً لا آخراً إدارة مختلف المشاريع والأعمال والمشاركة في حق القرار.

إنّ معرفة كل شيء عن الروابط الاقتصادية وعلاقاتها في عصر تزداد فيه عملية تدويل التجارة والأسواق، يعني فهم العالم بشكل أفضل ويساعد في أن يكون المرء مسهماً ماهراً وواعياً في الأحداث الاقتصادية، ويؤدي إلى تزايد القدرة على فهم إمكانيات السياسة الاقتصادية وحدودها. تبدو مجريات الأمور الاقتصادية اليومية طبيعية ومفهومة إلا أنه كثيراً ما تظهر بعض الأسئلة والاستفهامات التي تتمحور حول طريقة عمل بعض النشاطات، حيث يكون أسلوب الأداء غير واضح رغم دقته



وإتقانه. «كيف تسير الأمور؟» ـ أمور الدورة الاقتصادية، ميكانيكية التنسيق في السوق، توجيه حركة الكتل النقدية، زيادة أو تخفيض قيمة العملات، التجارة بالعملات الصعبة والأسهم، البورصة، المشاريع والأعمال التجارية. يتولى هذا الكتاب شرح ما يبدو صعباً ومعقداً من مواضيع ويعرضها بشكل واضح ومفهوم، كما سيشرح العلاقة دوماً بين النظرية والواقع. سيُظهر هذا الكتاب بعض التصاميم والتخطيطات النظرية في غاية السهولة لمن ليس له الخبرة العميقة في هذا المجال.

«كيف تسير الأمور؟ ـ الاقتصاد اليوم» كتاب يجمع بين الرؤى والآفاق الاقتصادية السياسية وبين بعض النقاط الأساسية الهامة من السياسة الاستهلاكية، كما يوضح المستوى الحالي للتطور الاقتصادي السياسي. وبالإضافة إلى المسائل الأساسية في نظرية الاقتصاد السياسي (الآفاق الأساسية للاقتصاد الضيق والعريض) فسيتناول هذا الكتاب بالشرح والتفصيل مجالات من الاقتصاد السياسي لها أهميتها في كل العصور وتخضع لعملية تطور دائم (كسياسة النقد والمنافسة، والسياسة المالية العامة، والسياسة الاجتماعية) إضافة إلى بعض المواضيع المتعلقة بالعلوم المالية ـ بدءاً من موازنة الدولة وصولاً إلى ضريبة البيئة التي كثرت النقاشات حولها ـ كما وسيتطرق هذا الكتاب إلى تلك الروابط الاقتصادية، وأزمات الدَّيْن). وأخيراً تُختم مواضيع هذا الكتاب بشروحات حول مواضيع البورصة، واستغلال الأموال وهيكلية المشاريع التجارية وعملياتها.

وضع نصوص هذا الكتاب مجموعةٌ مختارة من خبراء الاقتصاد العاملين في مركز الأبحاث الاقتصادية الأوروبية في (مانهايم)، وفي ذلك ضمانة لتدعيم اختصاصي متين على أحدث مستويات تطور العلوم الاقتصادية في وقتنا الحالي.

تم تصنيف مواضيع هذا الكتاب في أربعة فصول وعلى صفحات مزدوجة (وضع النص على الصفحة اليمنى ووضعت الأشكال على الصفحة اليسرى المقابلة) وقدمت بشكل منهجي بحيث تقدم للقارئ بسهولة نظرة شاملة حول كل ما يتعلق بالاقتصاد اليوم. تتقابل النصوص والأشكال وتربط مع بعضها بعضاً بإشارات خاصة (أرقام في دوائر سوداء) وبشكل واضح. ويساعد أكثر من خمسمئة رسم بياني وجدول ومثال على إيضاح المواضيع المشروحة بشكل مفصل ودقيق. ويسهل سجل المصطلحات على القارئ العودة إلى المزيد من التفاصيل والمعلومات حول ما يرغب به من المواضيع المختلفة وقد كتبت المصطلحات المفهرسة في السجل بلون مغاير في متن الكتاب أما المصطلحات التي تمت دراستها بشكل مسهب فقد تم إبرازها باللون الأسود في فهرس المصطلحات.

لقد وضع هذا الكتاب لكل من يبحث عن جواب سريع وواضح وشامل ومدعم بالحجج والبراهين الواضحة عن السؤال:» كيف تسير الأمور؟» وينفتح للقارئ بذلك باب واسع لفهم عميق لكل العمليات الاقتصادية وهذا الكتاب يزود قارئه بفائدة كبرى نظرية قيّمة، وبيانية واضحة في كل ما يتعلق بأسس العلوم الاقتصادية وخلفيّاتها. وعلى الرغم من اضطرارنا لإجراء عملية انتقاء على مواضيع هذا الكتاب فإنه يدخل قارئه إلى مسائل وإشكالات وأساليب لحلّها ويفتح له باب المعرفة في عالم الاقتصاد واسعاً.

مانهايم في خريف ١٩٩٩

هيئة تحرير مايرز لكْسيكون

obeikandl.com

تاريخ تطوير الفكر الاقتصادي ١

يعود التفكير في العلاقات الاقتصادية إلى العصور القديمة على أقل تعديل، ومعالجة الأفكار الاقتصادية في القرون الماضية ذات فائدة كبرى لأسباب عِدّة. فبعودتنا إلى ترتيب العلاقات التاريخية مع نشوء هذه الأفكار نستطيع أن نتبين بوضوح أكثر تسلسل نشوء النظريات وتطورها حتى أخذت ملامحها الحالية. وكذلك تبين أنَّ المقولات الأساسية لعلم الاقتصاد تتعلق بمدى تطور المجتمع البشري. وأخيراً فإن التاريخ الفكري للاقتصاد يقدم ركيزة غنية بالأفكار التي لايزال الكثير منها يشهد تجدداً حتى يومنا هذا.

العصور القديمة:

ارتياب حول السعي وراء الربح

ظهرت أولى أقوال الفلاسفة الإغريق حول بذور الأفكار الاقتصادية على خلفية مجتمع زراعي كان سكان المدن الدُّوَل يؤدون فيه دوراً مميزاً في عمليات القرار السياسي والاقتصادي، وحيث كان حوض البحر المتوسط مجالاً تجارياً واسعاً بين مدنه المتباعدة. وقد استنكر أفلاطون في كتابه (الدولة) كل سعيٍ وراء الربح، لأنه كان يرى أن الفائدة الشخصية تتعارض دائماً مع الصالح العام. أما أرسطو طاليس فقد ميّز بين ما يسمى: قيمة الاستخدام لبضاعة ما، والتي تقدر بمدى الفائدة المرجوّة أو المكتسبة فعلاً، وبين ما يسمى: قيمة الاستبدال والتي تعني قيمة هذه البضاعة مقدرة بالمال، أو بالمقارنة مع بضائع أخرى. ولم يكن المال بالنسبة لأرسطوطاليس يمثل قيمة بحد ذاته وهذا ما دعاه لأن يرفض الفائدة الربحية الناتجة عن إقراض المال.

العصور الوسيطة:

الأسعار العادلة والمنع التشريعي للفائدة

تميز النظام الاقتصادي في العصور الوسيطة بطابع الملكية الزراعية و بقيمة متزايدة للمدن ومجتمعاتها في أواسط هذه العصور وأواخرها. وقد عالج عالم الكلام (توماس فون أكين) مسائل اقتصادية منطلقاً من هذه الخلفية، ولكنه كان مهتماً قبل كل شيء بالانسجام الممكن حصوله بين المظاهر الاقتصادية والتعاليم الكنسية. وقد أشار في سياق معالجته لموضوع السعر العادل إلى وجوب مراعاة العمل الذي أدى إلى إنتاج البضاعة، كما أخذ فون أكين من العصور القديمة عزوفها عن الفائدة. وقد شُرِّع هذا المنع في القانون الكنسي وهو ما يعرف بـ (المنع التشريعي للفائدة) ونتج عن ذلك أن المسيحيين تنازلوا عن كل عمليات إقراض الأموال ليتركوها بين أيدي اليهود. ولم تعد الفائدة لتحصل على اهتمام إلا في سياق الإصلاح والتجديد حيث كان (يوهانس كالفين) من أوائل الذين عادوا إلى تقييم هذا الموضوع من جديد. وقد سوّغ هذا المصلح الفائدة بحجة أن قطعة من الأرض تشرى بالمال وهذه الأرض لا بد وأن تعطي مردوداً. وبهذا التقييم الإيجابي لرأس المال في التطور الاقتصادي وضعت في عهد الإصلاح أسس ومبادئ هامة أدت إلى نشوء الحياة الاقتصادية في عصرنا الحاضر.

المركنتلية:

يضم مفهوم المركنتلية كل تلك الاتجاهات الفكرية الاقتصادية التي نشأت على خلفية تحولات وتبدلات اقتصادية كبرى. ففي العصور الوسيطة أخذت قيمة توزيع العمل بالازدياد كما زادت أحجام الأعمال التجارية والمالية. وبالموازاة مع ذلك ظهرت في أوروبا دول قومية ذات حكم مطلق سعى حكامها قبل كل شيء إلى بسط سلطة الدولة وزيادة ثرواتها. وقبل أن تتكون نظريات اقتصادية متماسكة في هذا المجال استطاع بعض المفكرين المركنتليين من القرن السادس عشر إلى الثامن عشر أن

يصلوا إلى سلسلة من الاستنتاجات الهامة في السياسات الاقتصادية. فكان على الدولة أن تنمّي الصناعات والمهن وكان على السياسة التجارية أن تضع أمامها هدف زيادة فائض الميزان التجاري بتطبيق إجراءات تتخذ لحماية الإنتاج الوطني. وعلى هذا الأساس يكدس أكبر مخزون ممكن من الذهب والفضة في الدولة، لأن هذا المخزون له دور حاسم في غنى الدولة، كما إن الزيادة الطبيعية للشعب وتشجيع الهجرة إلى الدولة يجب أن تحظى بقدر كبير من الاهتمام على خلفية الحصول على قوى عاملة رخيصة تسهم بشكل طبيعي في زيادة الثروات الوطنية. وعلى الرغم من التوافق الكبير من حيث المبدأ كانت هناك أشكال مختلفة من المركنتلية حسب القوميات المختلفة: ففي إنكلترا كان هناك ما يسمى بالبوليونية كما كانت الكولبرتية في فرنسا والكاميرالية في ألمانيا.

الفيزيوقراطيون:

يعد الفرنسي فرانسوا كيسني François Quesnay مؤسس الاتجاه الفكري الفيزيوقراطي. ومفهوم الفيزيوقراطية الذي يعني سيادة الطبيعة يشير بحد ذاته إلى الفكرة المركزية لهذه المدرسة، فالزراعة هي المصدر الوحيد لكل ذي قيمة لأنها هي التي تزيد من مخزون البضائع ويقتصر عمل كل الحرفيين والمصنعين على عمليات تبديل وتحويل وتغيير يجري على المواد الخام الموجودة سلفاً وقد أعطى» كيسني» إسهاماً خالداً لعلم الاقتصاد السياسي في مجال البحث المنهجي، ففي كتابه Tableau économique والذي يُعَدّ أهم مؤلفاته، يصمم نموذجاً ذا ثلاثة قطاعات لتمثيل الدورة الاقتصادية الشاملة. هذا النموذج الذي يعد رائداً لما يسمى الآن بـ الحساب الاقتصادي الشامل.

التطور الفكري عبر التاريخ، مدن العصور القديمة حتى الفيزيوقراطية:



obeikandl.com

تاريخ تطور الفكر الاقتصادي ٢

نشر الفيلسوف الأسكتلندي المعروف «آدم سميث» «Adam Smith» مع بداية عصر الفكر الاقتصادي الكلاسيكي في عام ١٧٧٦مرجعه الكبير: «بحث في طبيعة ثروات الأمم وأسبابها» «An inquiry in to the nature and causes of the wealth of nations».

وتتوافق بداية العصور الكلاسيكية مع البدايات الأولى للثورة الصناعية (تم اختراع الآلة البخارية في عام ١٧٦٩). وقد أدخل الفيلسوف سميث تقييماً جديداً وجوهرياً للمصلحة الشخصية. فالمصلحة الشخصية الاقتصادية تزيد من رفاهية الجميع، وبينما يسعى كل فرد لتحقيق أهدافه الشخصية تقوده «يد السوق الخفيّة» الشهيرة إلى رَفع مستوى الصالح العام وتنميته. ومن هذه الزاوية في الرؤية الاقتصادية ابتدأ رفض الاتجاه المركنتيلي الساعي إلى زيادة الاستثمارات الحكومية في الحياة الاقتصادية فالدولة يجب أن تحصر مهامها في إقامة نظام دستوري وفي ضمان العدالة للجميع (الليبرالية). كما يعتبر سميث أن توزيع العمل شرط أساسي للنمو الاقتصادي، لأن «الصالح العام للأمم» يزداد مع توزيع العمل الصحيح، ومع تجمع رؤوس الأموال، وهو ما يؤدي بدوره إلى رفع إنتاجية العمل باطّراد.

وبالإضافة إلى نظرية توزيع الدخل الوظيفي للإنتاج بعوامله الثلاثة (العمل، رأس المال والأرض) فقد وضع «دافيد ريكاردو» نظرية التكاليف المقارنة أيضاً، التي فتحت بدورها الطريق أمام نظرية التجارة الخارجية لإيضاح ميزات التجارة العالمية. أما «جان بابتيست ساي» فهو مؤسس النظرية الكميّة للمال والتي تفيد بأن مقدار المال الذي يتم تداوله في سرعة محددة وبحجم محدد للتعامل التجاري هو الذي يحدد مستوى الأسعار بإرتفاعها وهبوطها. ثم هناك نظرية مسماة باسمه وهي نظرية ساي والتي تنص على أن العرض الفائض للبضاعة لا يمكن أن يستمر فترة طويلة لأن «كل عرض كفيل بإيجاد الطلب لنفسه».

الاشتراكية:

بين كل النظريات التي وضعت منذ بداية القرن التاسع عشر وصُنِّفَت تحت مفهوم الاشتراكية كان لأفكار «كارل ماركس» الدور الأهم فيما يتعلق بتاريخ فَعاليتها ويرى ماركس أن طبقة الرأسماليين في النظام الاقتصادي الرأسمالي تستغل الطبقة البروليتارية كما يرى أن زيادة التراكم في رؤوس الأموال تؤدي إلى انخفاض نسبة الأرباح، كذلك فإن الأزمات المتزايدة لابد أن تؤدي في النهاية إلى انهيار الرأسمالية. ويرى ماركس أنه لابد من الثورة البروليتارية للتغلب على الرأسمالية، وفي إلغاء الملكية الخاصة يتم الانتقال إلى الاشتراكية التي تعدّ بدورها معبراً إلى الشيوعية عالمٍ بلا استغلال. عالم بلا حدود، عالم السلام الدائم. إلا أن هذه النظرية قد أثبتت فشلها على أي حال وفي كل مجالات تطبيقها.

الكلاسيكية الحديثة:

يحتل ما يسمى بالثورة الحدّية (المارجينية) مركز الصدارة بين اهتمامات عصر الكلاسيكية الحديثة. وبينما كانت قيمة البضاعة تتحدد في العصور الكلاسيكية تبعاً لتكلفة الإنتاج (علم التقييم الموضوعي) تتجه الكلاسيكية الحديثة إلى الفائدة الحدّية التي تتحدد بشكل ذاتي من استهلاك البضاعة (علم التقييم الذاتي). والفائدة (المنفعة) الحدية هي تلك المنفعة الإضافية التي تقدمها آخر وحدة من البضاعة للشخص. وهكذا فإن الكلاسيكيين الحديثين يضعون الآلية التحليلية للتحليل الاقتصادي الجزئي عبر وضع أسس السلوك الاقتصادي في حساب المنفعة الشخصية. وقد وضع الفرنسي «ليون فالراس» (Léon Walras) أسس النظرية الحديثة للاقتصاد القومي ذات الطابع الرياضي الواضح، باستخدام نموذج التوازن العام الذي أوجده بنفسه.

الكينيسية ونظرية النقد (العُملة):

بدا أن الأزمة الاقتصادية العالمية ١٩٢٩ إلى ١٩٣٣ تدحض المفاهيم الأساسية

لنظرية «ساي» ومن الواضح أن هذه الأزمة أدّت إلى خلل طويل الأمد في أسواق العمل والبضائع، وهذا ما أدّى بدوره إلى نسب عالية من البطالة. وأمام هذه الخلفية نشر البريطاني «جون ماينارد كينس» « John Maynard Keynes» عام ١٩٣٦ كتابهُ: «النظرية العامة للعمل والمصلحة والمال» The general theory of employment , interest and money» ويرى أنه ليس بالضرورة أن يؤمن العرض لذاته طلباً مناسباً من حيث القيمة حينما لا يصب الدخل في الاستثمار أو الاستهلاك، وإنما ينساب نحو التوفير. لذا فإن الطلب الحقيقي يحد من مستوى الدخل القومي، ويأتي Keynes هنا لينصح في حالات نقص الطلب هذه باللجوء إلى تطبيق سياسة النقد والسياسة المالية ذات الدورة العكسية. ويمكن لبرامج الإنفاق الحكومية المموّلة بالإقراض أن تؤمن لنفسها طلباً إضافياً يعادل أضعاف حجمها الذاتي (التأثير المضاعف). وقد وضع «ميلتون فريدمان» (المولود عام ١٩١٢) في نظريته النقدية بذور الشك الأولى في الأسس النظرية للمفاهيم الأساسية للكينيسيّة. وقد كان إخفاق النظرية الكينيسيّة في أعوام السبعينيات، ومشكلة الركود والتضخم المتزامنين (Stagflation وهي كلمة مركبة من كلمتين: Stagnation و Inflation وتعني الحدوث المتزامن للحالتين) السببَ الرئيسي الذي أدّى إلى العودة عن آراء Keynes في السياسة الاقتصادية العملية في الكثير من البلدان. وقد بعثت الحياة في مفاهيم أساسية عديدة من العصور الكلاسيكية لتكون عاملاً أساسياً لنشوء ما يسمى بالتحليل الاقتصادي الكلي الكلاسيكي الجديد والذي بني على دعائم التحليل الاقتصادي الجزئي.



openkandil.com

نموذج الإنسان الاقتصادي:

صورة الإنسان عبارة عن تصور عام حول طراز إنساني وحول صفاته وسجاياه، ويمكننا أن نميز بين الصفات البيولوجية (الحيوية) والنفسية والحضارية، كما يعد أسلوب التفكير من خلال النماذج المختلفة إحدى سمات النظرية الاقتصادية. فالنماذج هي عادة صور مبسطة لأجزاء ومقاطع من الواقع. ولابد من تصور إنسان نموذجي تنطبق عليه مواصفات النموذج الاقتصادي.

كلما كان مفهوم النموذج الاقتصادي أشمل وأوضح كانت الصورة الإنسانية المتخذة أساساً لهذا النموذج أقرب إلى الواقع والحقيقة. وإذا أراد المرء أن يحصل على استنتاجات واقعية من ملاحظة النماذج الاقتصادية، والتمعن بها وتحليلها، فلابد أن تكون الصورة الإنسانية المرتكز عليها أيضاً أكثر ما يمكن تطابقاً مع الواقع. لكن لابد من القول: إن التصورات النموذجية المثالية كما يمكن أن تظهر مثلاً في الكلام عن «إنسان جديد» أو «إنسان أفضل» هي بحد ذاتها لا تستند على قاعدة ثابتة، ولابد من النظر إلى الإنسان كما هو بواقعه المعاش أثناء وضع أنظمة الاقتصاد القومي وهذا يعني أن هذا الإنسان لا يجوز أن يغطى بغلالة ايديولوجية مهما كانت. إذ إنه بهذه الطريقة فقط يمكن أن تقدر التأثيرات المستقبلية لإجراء اقتصادي جديد تقديراً واقعياً.

الإنسان الاقتصادي الكلاسيكي:

يجسد الإنسان الاقتصادي الصورة الإنسانية النموذجية المثالية لنظريات الاقتصاد الكلاسيكية والكلاسيكية الحديثة. ويقتصر وصف الإنسان الاقتصادي على تلك السمات والميزات التي تتعلق بالسلوك الاقتصادي. فبالمعنى الضيق للكلمة يتمتع الإنسان الاقتصادي بمجموعة متجانسة من الأهداف والمآرب (دون وجود تباين تنازعي) كما يصدر قراراته بشكل عقلاني، فهو يلجأ دائماً إلى الخيار الأفضل

للوصول إلى غاياته ويتصرف دائماً بالشكل الذي يعود عليه بالفائدة. وصاحب العمل يحاول دائماً أن يصل بالربح إلى حده الأقصى وكذلك الشخص العادي يسعى دوماً إلى زيادة ما يعود عليه بالنفع . ثم إن سلوك الشخص العادي يكون أيضاً عقلانياً حينما يختار الاحتمال الأغلى (الأكثر كلفة) ولكنه بذلك يكون قد اختار الاحتمال الذي ينسجم مثلاً مع مفاهيمه الأخلاقية أو يؤمن له وقتاً أكثر للراحة. ويعمل الإنسان الاقتصادي وفق المبدأ الاقتصادي حيث يحاول أن يصل من خلال مواد موجودة لديه (كالبضائع مثلاً) إلى أكبر ربح ممكن (منفعة مثلاً) أو يحقق من خلال هدف مخطط (كإنتاج ما) ربحاً بأقل ما يمكن من الإنفاق (كالطاقة المستخدمة مثلاً).

ويفترض أيضاً أن الإنسان الاقتصادي يعرف كل الخيارات المتاحة له، أي إنه يملك معلومات كاملة ومتكاملة عنها، وتتكلم النظرية الاقتصادية في هذا المجال حول ما يسمى بشفافية السوق الكاملة. إضافة إلى ذلك يفترض أنه يحيط علماً بالشروط والأسباب كلها، ويستطيع أن يقدر بدقة نتائج الخيارات التي يمكنه سلوكها والآثار المترتبة على هذا السلوك، وكذلك يفترض بأنه قادر على جمع المعلومات بلا حدود.

التخفيف من الافتراضات الصارمة:

تنتقد النظرية الاقتصادية الحديثة الصورة الإنسانية الصارمة للإنسان الاقتصادي، لأن تلك الأوضاع التي تكون فيها كل الخيارات المحتملة ونتائجها معروفة حالة يندر تحققها. إضافة إلى أن الإنسان لا يمتلك تلك المجموعة المتجانسة المتكاملة من الأهداف والمآرب والرغبات والدوافع التي يسعى إلى تحقيقها.

وخلافاً لذلك تنطلق نظرية البت بالقرار من فرضيات أقل صرامة فيما يتعلق بالسمات الإنسانية. لأن هذه النظرية تفرق بين الأمان والمخاطرة وافتقاد الأمان فيما يتعلق بنتائج القرار وآثاره. فحالة» البت بالقرار مع الشعور بالأمان» تناسب صورة الإنسان الاقتصادي. أما في» حالة المجازفة» فتكون الخيارات معروفة بدقة

لكن نتائجها تبقى غير واضحة المعالم. لكن المرء يعرف بلا شك الاحتمالات التي يمكن أن تتخذها هذه النتائج. ولكن في» حالة البت بالقرار دون أي شعور بالأمان» تنعدم كل احتمالات التنبؤ بأية نتائج. ويمكن أن يكون قرار الإنسان الاقتصادي عقلانياً تماماً تحت شروط مسيطرة غير أمينة.

طورت نظرية البت بالقرار . من وجهة نظر علم السلوك . مخططاً للفرد الذي يتصرف بشكل عقلاني محدود، هذا المخطط الذي يعتمد قبل كل شيء على حقيقة أن الإنسان لا يملك المقدرة إلا على استيعاب كمية محدودة من المعلومات والتعامل معها . لذا فإن اتخاذه للقرار يستند إلى تصور ذاتي غير كامل وغير دقيق وغير أمين للمجتمع الذي يعيش فيه. وهكذا لا يمكن تقييم نتائج خيارات القرار بشكل صحيح وواضح لأن القدرة الإنسانية على ترتيب الأولويات ليست متجانسة كما أنها لا تبقى ثابتة فهناك عوامل نفسية واجتماعية تؤثر على كيفية البت بالقرار ومدى صحته على درجة حضور عنصر المغامرة.

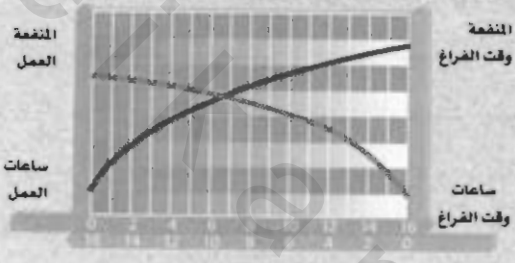
تهتم الأبحاث المتعلقة بنظرية البت بالقرار بين ما تهتم به بتطوير طرق تدعم القدرة على اتخاذ القرار، وتساعد في جمع المعلومات واستيعابها وتمثلها . كذلك فإن البحث جارٍ في سبيل تكوين المؤسسة وبنائها بناءً يساعد ويسهل اتخاذ القرارات بشكل عقلاني.

❶ زيادة النفع الخاص إلى حد الأقصى:



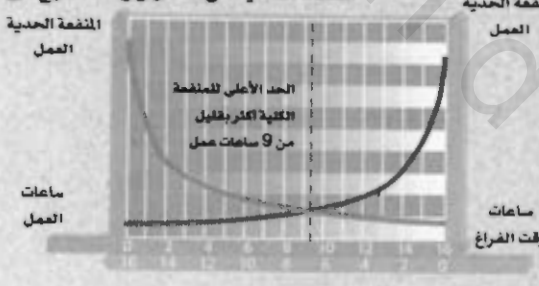
يجب على الطالب الذي يبحث عن عمل موقت خلال عطلته الدراسية أن يقدر الوقت الذي سيعمل فيه. ويمكننا أن نبسط مشكلة اتخاذ القرار بالنسبة له على الشكل الآتي: لكما زاد العمل الذي يؤديه كلما كان قادراً على أن يذهب ملأ بأكل البيتزا لكن عليه بالمقابل أن يعلم أن وقت فراغه قد نقص. وهذا يعني أنه مثلا لايستطيع أن يذهب إلى المسبح إلا قليلاً. وهكذا فإن الطالب يعرف كل احتمالات قراره، ويعرف النتائج المترتبة عليه لذا يستطيع أن يتخذ قراره بشكل منطقي.

❷ دالّة المنفعة بالنسبة للعمل (أخضر) وبالنسبة لوقت الفراغ (برتقالي):



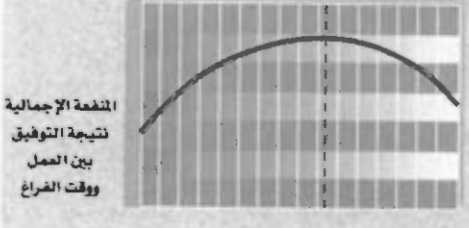
يمكن تمثيل المنفعة التي يتم الحصول عليها بيانياً على شكل دالة منفعة. ومع كل وحدة إضافية تزداد المنفعة الإجمالية. ولكن زيادة المنفعة مع كل وحدة إضافية تتناقص باستمرار وهذا يعني أن المنفعة الحدية تتناقص.

❸ المنفعة الحدّية من العمل وأوقات الفراغ:



عندما تكون المنفعة الحدية مساوية للصفر يمكن الوصول إلى نقطة إشباع لاتزيد المنفعة بعدها على الرغم من ازدياد وحدات البضاعة، ويتم الوصول إلى نقطة الإشباع من المنفعة مثلاً حينما لايبقى لدى الطالب أي وقت البتة ليصرف ماله أو انه أكل قطعاً كثيرة من البيتزا بحيث إنه أصبح غير قادر على التمتع بقطعة أخرى، وننطلق هنا من منطلق أن الطالب يحتاج إلى ثماني ساعات من النوم ولايتبقى له نظرياً إلا ست عشرة ساعة في اليوم يوزعها بين وقت العمل ووقت الراحة (الفراغ).

❹ المنفعة الإجمالية التي يحصل عليها من التوفيق بين العمل ووقت الفراغ



يمكن استنتاج قاعدة للسلوك على الوجه الآتي: على المرء أن يعمل عدداً من الساعات بحيث تصل المنفعة الإجمالية نتيجة التوفيق بين العمل ووقت الفراغ إلى حدها الأقصى، ويقع الحد الأقصى للمنفعة الإجمالية في نقطة تقاطع دالتي العمل ووقت الفراغ. وعلى هذا يجب على الطالب أن يعمل أكثر من تسع ساعات بقليل في اليوم الواحد حتى تصل منفعته إلى حدها الأقصى. وربما كان من الأفضل أن يبحث عن عمل آخر بأجر أعلى.

التدبير الاقتصادي: توزيع العمل - التبادل :

التدبير الاقتصادي - هو ذاك السلوك الإنساني الذي يتمثل في إنتاج البضائع الاقتصادية واستهلاكها أو تبادلها. فالطالبة مثلاً تقوم بتدبير اقتصادي عندما تتناول قهوتها الصباحية وتستمتع خلال ذلك بقراءة صحيفتها، فالقهوة والصحيفة مادتان تستهلكان في هذه العملية. كذلك فإن البيوت الخاصة والمؤسسات والإدارات العامة والهيئات الأخرى تقوم بتدبير اقتصادي ولذلك فإننا نسميها شخصيات معنوية اقتصادية، أما البضائع الاقتصادية فهي المواد التي تنتج وتستهلك كالقهوة أو الصحيفة. ونسمي العملية التي يتم فيها انتقال بضاعة اقتصادية من شخصية معنوية اقتصادية إلى أخرى عملية تعامل اقتصادي ومثال ذلك شراء الصحيفة من كشك الصحف. أما إذ لم يتم انتقال البضاعة من شخصية معنوية اقتصادية إلى شخصية أخرى فإننا نطلق على هذا السلوك تسمية تدبير اقتصادي كقراءة الصحيفة مثلاً.

التبادل ❶

التبادل هو تعامل اقتصادي يتم من خلال تسليم واستلام بضائع اقتصادية بين شخصيتين معنويتين اقتصاديتين أو أكثر (شكل ١). فالتبادل المباشر أو التبادل الطبيعي يختص بلا استثناء بالبضائع العينية. فالطالبة المذكورة يمكنها أن تذهب مثلاً إلى صاحب الكشك، وتعطيه قطعة من الحلوى طهتها بنفسها وتأخذ الصحيفة في مقابل ذلك. أما إذا أعطت الطالبة قطعة الحلوى إلى بواب البناية وكلفته بتنظيف المكان أمام الكشك لتأخذ هي الصحيفة بالمقابل، فإننا نسمي هذه العملية تبادلاً حلقياً مباشراً. أما في عملية التبادل غير المباشر فتستبدل بضائع اسمية ببضائع عينية أو بضائع اسمية ببضائع اسمية أخرى. ويؤدي النقد في ذلك دور وسيلة التبادل. فالطالبة تستطيع شراء الصحيفة لقاء مبلغ ما (بضاعة عينية لقاء

بضاعة اسمية). إلا أن هذه الطالبة تستطيع أن تستغل مالها وتتلقى فائدة هذا المال بالمقابل (بضاعة اسميه لقاء بضاعة اسمية). ونطلق على الاقتصاد الذي يتم فيه تبادل البضائع العينية بشكل رئيسي اسم اقتصاد التبادل الطبيعي. أما إذا سيطر التبادل غير المباشر فنسمي ذلك اقتصاد التبادل بمعناه الضيق. وعلى عكس التزويد الذاتي فإن اقتصاد التبادل يتطلب تدبيراً سليماً لتوزيع العمل. فالواحدة من الشخصيات المعنوية الاقتصادية تنتج على الغالب بضائع محدودة، بكميات كبيرة، وتحتاج لبضائع مختلفة بكميات قليلة. وهنا تتولى عملية التبادل إقامة التوازن. واقتصاد التبادل قادر على الإنتاج إلا أنه بتشابك عملياته وتداخلاتها العميقة يتطلب جهداً كبيراً للتنسيق. أما كيفية حل مشكلة التنسيق فتتعلق بالنظام الاقتصادي ذي العلاقة. ففي اقتصاد السوق تستهلك آلية التسعير جهد التنسيق الكبير حينما يتعادل العرض من بضائع التبادل مع الطلب عليها في سوق ما.

توزيع العمل خطوة خطوة

كل أعضاء ما يسمى مجتمع روبنسون يزودون أنفسهم بأنفسهم من كل ما يحتاجونه فكل منهم ينتج لنفسه ويستهلك بنفسه حصراً. وإذا انحَلّ التزويد الذاتي في جماعة ما وتوزعت طاقات العمل في أعمال متجزِّئة فإننا نتكلم حينذاك عما يسمى توزيع العمل. وانطلاقاً من توزيع العمل وتوزيع الأدوار بين الرجل والمرأة نرى هناك توزيعاً للعمل ضمن العوائل والعشائر والقبائل أو في المجتمعات القروية، إذ تخرج بعض المهام من نطاق التدبير المنزلي وتستحدث بعض المهن والمهام. كذلك فإن التخصص يزيد من تقسيم المهنة الواحدة، وهذا يعني أن بعض المهن المعقدة تتقسم، وتصبح أكثر تبايناً في اختصاصاتها الجزئيةِ فالحداد مثلاً قد يصبح حداداً لحوافر الحيوانات أو حداداً لصنع المسامير. وفي الخطوة التالية تزداد وتتخصص مراحل العمل، ففي مهنة الحدادة مثلاً يتولى أحد الأفراد إحماءَ الحديد بشكل ثابت، بينما يتولى آخر مهمة طرق الحديد. وهكذا فإن النجاح المشترك لا يمكن أن يتحقق إلا بالتعاون بين العاملين اللذين يؤديان عملين مختلفين ولكن غير مستقلين تماماً. وقد

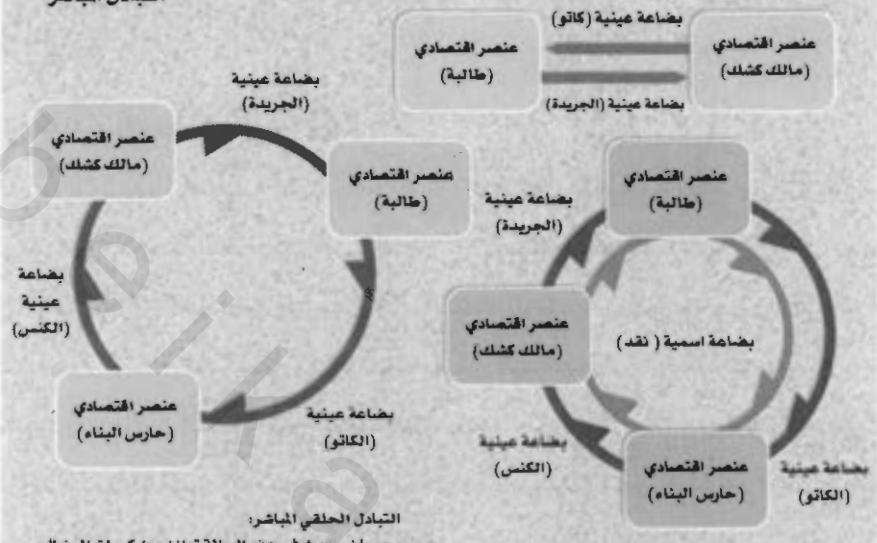
وُجِد هذا النوع من تقسيم العمل في الحقيقة منذ عصور مجتمعات الصيد وحتى عصر الإنتاج الآلي. كذلك فإن العمل يمكن أن يوزع مكانياً وجغرافياً، حيث تتخصص بعض المناطق بإنتاج يناسب الشروط المكانية. كما لا تقف الحدود الدولية عائقاً في وجه توزيع العمل العالمي.

مزايا توزيع العمل وعيوبه ❷

من ميزات هذا التوزيع أن الإنتاجية تزداد مثلاً نتيجة للاستفادة الأفضل من مهارات اليد العاملة كما يمكن استخدام آلات متخصصة والاستفادة منها بشكل أمثل. وهكذا فإن أشخاصاً من ذوي الإمكانيات المختلفة يمكن أن يعملوا في مراحل مختلفة من الإنتاج بحيث يمكن الاستفادة من قدراتهم الخاصة على أفضل وجه. وهذا ما يؤدي إلى إنتاج واسع بتكلفة مناسبة. لكن تظهر «العيوب» عندما تظهر كلمة «الاستفادة المثلى» فالإنسان في العمل التخصصي يتعب بسرعة أكبر، والعمل يصبح مملاً ورتيباً، و «بلا (روح) !» كما يعبر عن ذلك النقد الاشتراكي، وباعتبار أن العامل لا ينتج إلا أجزاء من المنتج النهائي فإن صلته بهذا المنتج تضمحل ولهذا السبب فقد تحول الإنتاج المتتالي على الشريط النقال وتطور إلى أشكال حديثة من العمل الجماعي.

صفات التبادل ❶

التبادل المباشر



التبادل الحلقي المباشر:

يجب أن يحدث في هذه الحالة توازن بين كميات البضائع العينية التي يتم تبادلها، إذ على الطالبة أن تطهو مايكفي من كاتو حتى يكنس حارس البناء مايعتقد صاحب الكشك انه يكفي ليكون معادلاً لقيمة الجريدة.

التبادل غير المباشر:

ليس من الضروري أن يحدث في هذه الحالة توازن مباشر بين كميات البضائع العينية التي يتم تبادلها، فحارس البناء يكنس حين يشاء، ولطالبة تطهو الكاتو بالكمية التي تشاء، ثم تدفع ثمن جريدتها بمالها الذي يكفي غالباً لمواد استهلاكية أخرى.

تأثير تقسيم العمل على العناصر الاقتصادية : ❷

نثبت فيما يأتي مقارنة موجزة بين التأثيرات الإيجابية والتأثيرات السلبية لتأثير تقسيم العمل

	الأضرار
- زيادة الانتاجية (مثلاً زيادة الطاقة بسبب العمل الروتيني) وهذا يؤدي إلى تحسن في الداخل. - اضرار صحية بسبب تحميل اعباء جسدية وعقلية من جانب واحد. - يمكن أن نفتح المواهب الخاصة في خدمة الفرد والمجتمع. - صعوبة في الاعتياد على عمل اخر عند فقدان مكان العمل أو تغييره. - فترات التدريب والتأهيل للأعمال الاختصاصية تكون عادة أقصر منها للأعمال غير الاختصاصية. وكذلك إيجاد أماكن عمل لقوى عاملة مؤهلة. - اعتماد متبادل بين العمال على بعضهم بعضاً (فقدان الاستقلالية). - تقسيم العمل يساعد على استخدام الآلات، وبذلك يصبح العمل أقل عبئاً على العامل. - يفقد العامل النظرة الشاملة على الترابط بين مايؤدي من الأعمال. - مهام أقل في العمل مقابل إتقان اكثر للعمل.	- اضرار صحية بسبب تحميل اعباء جسدية وعقلية من جانب واحد. - صعوبة في الاعتياد على عمل اخر عند فقدان مكان العمل أو تغييره. - اعتماد متبادل بين العمال على بعضهم بعضاً (فقدان الاستقلالية) - يفقد العامل النظرة الشاملة على الترابط بين مايؤدي من الأعمال. - يبدو العمل بلا معنى بالنسبة للفرد الواحد. - الرتابة في العمل تؤدي إلى فقدان الرغبة في العمل (المهنة تصبح وظيفة. - غالبا ماتنعدم أو تكاد تنعدم الأعمال الخلاقة (الإبداعية). كما تكون هناك حاجة لاستخدام رأس مال اكبر.

مسائل اقتصادية أساسية:

يلزم الإنسان عدد من الاحتياجات فهو يحتاج إلى المواد الغذائية، والسكن والرعاية الطبية، حتى يستطيع الاستمرار في الحياة. وبالإضافة إلى هذه الاحتياجات الأولية هناك احتياجات ثانوية كالثقافة أو التسلية. واللوازم الضرورية لتحقيق هذه الاحتياجات ليست متوفرة دائماً بالشكل الكافي. وهذه الندرة في المصدر هي المشكلة الأساسية التي ينطلق منها علم الاقتصاد القومي في معالجته للمواضيع. ونظراً لهذه الندرة فعلى كل مجتمع أن يجيب عن المسائل الاقتصادية الأساسية الثلاث التالية: أية البضائع يجب إنتاجها؟ كيف يتم الإنتاج؟ ولمن يكون الإنتاج ؟

أية سِلَع يجب إنتاجها؟

نفهم تحت كلمة «سلعة» بشكل عام كل وسيلة تصلح لتحقيق الاحتياجات الإنسانية. لذا ليست هذه السلع تلك الأشياء المادية كالمواد الغذائية واللباس وحسب، وإنما تشمل الخدمات التي يحتاجها الإنسان كالحلاقة أو حضور حفلة مسرحية أيضاً. إضافة إلى ذلك يمكننا أن نميز بين السلع الحرّة والسلع المحدودة. فعامل الندرة كمشكلة اقتصادية أساسية لا يتطرق باستخداماته لما نسميه السلع الحرّة والتي تتوفر لكل شخص بِكَمٍّ غير محدود، وينطبق هذا مثلاً على الرمال في الصحراء. وعلى أية حال فإن هذه السلع الحرة تقل شيئاً فشيئاً، من هذه اللوازم الهواء النقي، والماء العذب، والطبيعة البكر التي كانت في القرون الماضية حرّة وافرة نقية، ثم أخذت تنقص وتتحول أكثر وأكثر إلى أن غدت سلعاً محدودة نتيجة للزيادة السكانية المطّردة وللمشاكل البيئية المتزايدة، ثم إن المصادر المتوفرة لإنتاج السلع ـ أو ما نسميه عوامل الإنتاج ـ هي مصادر محدودة.

لذا يجب أن يبت في أمر نوع السلع اللازمة للإنتاج وفي كمياتها. وهنا تظهر المنافسة بالاستخدام: أي إذا أحلنا المزيد من عوامل الإنتاج إلى إنتاج السيارات مثلاً فلابد أن تقل عوامل الإنتاج المتوفرة لبناء البيوت.

كيف يتم الإنتاج؟

يمكن إنتاج السلعة الواحدة بطرق مختلفة فقد تغيّرت أساليب الإنتاج بشكل كبير مع التطور الصناعي الواسع. فبينما كان إنتاج السيارة الواحدة في الأزمنة الأولى لعصر السيارات يحتاج إلى عدد من العمال (طريقة الإنتاج المرتكزة على العمل)، أصبح هذا الإنتاج اليوم يعتمد على الإنسان الآلي الصناعي غالباً، وبتعبير آخر يعتمد على عامل رأس المال الذي أصبح يغني عن عمل الأيدي البشرية (طريقة الإنتاج المرتكزة على رأس المال).

لمن يكون الإنتاج؟

بعد أن يتم اتخاذ القرار في الاقتصاد القومي حول نوعية السلع الواجب إنتاجها، وكيفية هذا الإنتاج، يظهر سؤال آخر لا يقل أهمية وهو يتناول تحديد الشريحة البشرية التي يمكن أن تستهلك السلع المنتجة وبتعبير آخر تلك الشريحة التي يمكن أن تغطي احتياجاتها بوساطة هذه السلع.

وهنا تبرز أهمية التفريق بين السلع العامة والخاصة. فالسلع العامة كالسدود التي تحمي من الفيضانات مثلاً تفيد كل شرائح الناس الموجودين في المنطقة قاطبةً.

أما السلع الخاصة كالموزة مثلاً فهي تظهر مشكلة المنافسة: فعندما يأكل مستهلك ما هذه الموزة يمتنع قطعاً حصول مستهلك آخر على هذه السلعة الملموسة.

آليات التنسيق الأساسية:

مرت في تاريخ الاقتصاد محاولات مختلفة متعددة لإعطاء إجابات عن المسائل الأساسية الثلاث في الاقتصاد القومي.

ففي الاقتصاد الموجه مركزياً على النمط السوفيتي، يتولى اتخاذ القرار حول نوع السلع اللازم إنتاجها، وحول كيفية هذا الإنتاج وأساليبه هيئة مركزية للتخطيط. وكان الجهاز المركزي في الدولة التي تتبع هذا النمط من الاقتصاد هو الذي يقرر توزيع هذه السلع بتحديد دخول المواطنين.

أما في نظام اقتصاد السوق فيكون الجواب عن السؤالين الأولين مرتبطاً بعمليات قرار لا مركزية توجهها أسعار السوق. فكل بيت يقرر وفق ثروته وظروف دخله وعلى مسؤليته الخاصة نوع السلع التي يستهلكها، والقوة العاملة التي يحتاجها لدفع أجر إنتاج هذه السلع. وتقرر الشركات والمؤسسات المختلفة على خلفية إمكانياتها في التسويق، وعوامل الإنتاج المتوفرة لديها، وتكاليف هذا الإنتاج، وباستقلالية تامة، نوعية السلع التي تنتجها وكيفية إنتاجها.

إلا أن الدولة في أنظمة اقتصاد السوق كما هو الحال في دول الغرب تتدخل بنسب متفاوتة في الإجابة عن السؤال الثالث: إذ تتدخل الدولة هنا عن طريق إحداث تغيير في التوزيع في نطاق التشريع الضريبي والتأمين الاجتماعي، بحيث يضمن حق بعض البيوت التي تصبح بسبب من المرض أو الشيخوخة مثلاً غير قادرة على تقديم اليد العاملة مقابل استهلاكها، في استهلاك تلك السلع اللازمة لضمان الحد الأدنى من أسباب المعيشة.

تصنيف علم الاقتصاد الوطني بين العلوم الأخرى:



المسائل الأساسية في الفروع المختلفة للنظرية الاقتصادية:

الاقتصاد الجزلي:

كيف يتخذ كل اقتصاد منزلي وكل شركة قراراتهما الاقتصادية بالنظر إلى المشكلة الأساسية والتي هي الشح (الفئة؟ وكيف تعمل آلية التنسيق اللامركزية في السوق؟

الاقتصاديات الكلية:

ماهو مفعول قرارات الشركات والاقتصاديات المنزلية والدولة بمجموعها (أي في نظرة تجميعي للموضوع)؟ وكيف تنشأ بعض الظواهر كالبطالة ودورات الوضع الاقتصادي؟

نظرية الاقتصادي الخارجي:

ماهي نتائج انفتاح الاقتصاد الوطني على الخارج؟ وما الذي يحدد مجريات التجارة ورأس المال؟ وكيف يتشكل سعر الصرف؟

المسائل الأساسية في السياسة الاقتصادية :

كيف يجب أن تتصرف السياسة الاقتصادية بالنظر للمعلومات النظرية حتى تحسن آلية التنسيق الاقتصادي للإجابة عن المسائل الأساسية الثلاث: « ماذا»؟ « كيف»؟ و « لمن»؟

المسائل الأساسية في العلوم المالية:

ماهي انعكاسات النشاطات الحكومية في الاقتصاد الوطني على جهة الإيرادات (الضرائب والرسوم) وعلى جهة النفقات (البنية التحتية والتحويل)؟

وكيف يجب أن تكون النشاطات الحكومية في مايتعلق بالبنية وبالمستوى؟

الأنظمة الاقتصادية:

يبدو أن شؤون الاقتصاد تسير بيسر وانسياب فلو دخلنا متجراً كبيراً للبيع (سوبر ماركت) نجد هناك كل ما نحتاجه. نجد الخبز والزبدة وكذلك التفاح والموز كلها ملقاة على رفوف. نأخذ ما نرغب، ندفع ثمنه، ونحمل مشترياتنا إلى البيت. إلا أننا في هذه العملية البسيطة لا نعي ولا نفكر بتلك الشبكة الكثيفة من الفعاليات الاقتصادية الضرورية التي أوصلت هذه البضائع إلى تلك الرفوف. ولا بد من تنسيق الإنتاج مع الحاجة وترتيب هذا الأمر في اقتصاد يكون فيه العمل موزعاً.

ونسمي مجموعة القواعد والأسس الضرورية بكليتها لبناء اقتصاد وطني وتسيير أموره بشكل سليم نظاماً اقتصادياً. فالنظام الاقتصادي يضع الإطار الصحيح لعلاقات الوحدات الاقتصادية المختلفة، ويحدد مجال حرية التصرف باتخاذ القرار من قبل الشخصيات المعنوية الاقتصادية الخاصة، مقابل صلاحيات الجهات الحكومية المختصة. ونطلق أسم التشريع الاقتصادي على تلك القوانين التي تُسنّ لتثبيت هذه القواعد. إلا أن وجهات النظر تتباين فيما يخص الوضع الأمثل لهذا التشريع وسننه. وعلى أية حال فإن الجهات الحكومية المختصة في أيامنا هي التي تتولى وضع هذا التشريع في القالب الذي ترغب به.

النظام الاقتصادي جزء من النظام المجتمعي ❶ ❷

ينظر إلى النظام الاقتصادي على أنه جزء من نظام المجتمع، كما أن إدارة الاقتصاد الوطني قرار سياسي يتخذ بناء على دوافع عقائدية (إيديولوجية). ونميز بين الإيديولوجيات المختلفة وفق نظرتنا إلى دور الإنسان وطبيعته في التعامل مع الشأن الاقتصادي.

يقف الإنسان الفرد وحقه في السعي نحو السعادة، في بؤرة اهتمامات نظام المجتمع الفردي لذا فالمبدأ الأساس في هذا النظام هو حرية الفرد باتخاذ قراره في

كل ما يتعلق بشؤونه الاقتصادية. أما دور الدولة فيقتصر على وضع الشروط العامة الناظمة لطبيعة التعامل والتي تضمن حماية الفرد. وتتخذ القرارات الاقتصادية من قبل الأفراد سواء أكان ذلك في نطاق الاقتصادات المنزلية أم في المؤسسات والشركات. وفي السوق تتبلور الأسعار وتُخلق بذلك الدوافع الضرورية للإنتاج من جهة وللاستهلاك من جهة أخرى. وتنظم الشخصيات المعنوية الاقتصادية بمجموعها الحياة الاقتصادية عن طريق العرض والطلب فقط، دون أي توجيه مركزي (اقتصاد السوق). أما في نظام المجتمع الجماعي فإن المستلزمات المجتمعية هي التي تتمتع بالأولية وليست المستلزمات الفردية. فالاهتمامات الخاصة للفرد تنضوي تحت الصالح العام فالدولة والمجتمع يسعيان لأهداف عليا على كل فرد أن يساهم في تحقيقها. والاقتصاد الوطني (يسير) وفق خطة مركزية تضعها هيئة تخطيط مركزية وتسهر على تنفيذها الجهات المركزية المختصة (الاقتصاد الموجه).

في واقع الأمر لا وجود لاقتصاد سوق صِرف ولا لاقتصاد مُوَجَّه صرف. ويمكننا أن نعدّ كلاً من اقتصاد السوق الاجتماعي في جمهورية ألمانيا الاتحادية، والاقتصادات الموجّهة في الدول الاشتراكية السابقة نمطين خليطين من تينك الإيديولوجيتين.

تصنيف الأنظمة الاقتصادية

يتم تقسيم الأنظمة الاقتصادية غالباً وفقاً لِسِمَتَين أساسيتين اثنتين أولاهما: شكل الملكية والثانية: آلية التنسيق الاقتصادية. فنظام الملكية هو الذي يحدد كون وسائل الإنتاج ملكية خاصة أم ملكية عامة. ففي النظام الرأسمالي تكون ملكية وسائل الإنتاج خاصة أما في النظام الاشتراكي فإنها على النقيض ملكية عامة. وقد عدّ كارل ماركس (١٨٨٣ ـ ١٨١٨) شكل ملكية وسائل الإنتاج الصفة الأساسية التي يعتمد عليها التصنيف.

وبذلك نستطيع نسبة النظام الاقتصادي حسب بنية المجتمع وطبيعته إلى نظام مجتمع بدائي أو (مجتمع الرقيق «العبيد») أو إلى الإقطاعية أو الرأسمالية أو الاشتراكية أو الشيوعية.

وتصف المادية التاريخية هذه الأنماط الأساسية حسب تتابعها الزمني. وآلية التنسيق هي التي توضح ماذا يُنتج وكيف ولمن يكون الإنتاج؟ ونميز هنا مبدئياً بين أشكال مركزية وأشكال لا مركزية في التنسيق. ففي التنسيق المركزي تتولى سلطة حكومية مركزية مسؤولية اتخاذ كل القرارات الضرورية وهي التي تخطط لـ «ماذا» يُنتج؟ و «كيف»؟ و «لمن» يكون الإنتاج؟ ومن هنا أتت تسمية الاقتصاد الموجه أو الاقتصاد المركزي. أما في التنسيق اللامركزي فتتخذ الاقتصادات المنزلية والمؤسسات القرارات اللازمة، ويوجه العرض والطلب بعد ذلك أحداث اقتصاد السوق. وتبعاً للاقتصادي «فالتر أو يكن Walter Euken» (١٩٥٠ ـ ١٨٩١) فإن التنسيق وبالتالي التخطيط هو السِمة الأساسية للتصنيف.

وحسب رأيه فإن هذه السِمة تدخل طيّ الإهمال من خلال «التفكير في التطوير» كما هي الحال لدى «ماركس» ويميز «أو يكن» حسب المسؤولين عن التخطيط بين نمطين نموذجيين ؛ بين نمط «اقتصاد التبادل الحر» (اقتصاد السوق) وبين «الاقتصاد الموجّه مركزياً» (الاقتصاد الموجّه).

❶ مجالات نظام المجتمع:



❷ الأنظمة الاقتصادية الفعلية كشكل مختلف عن النمطين المثاليين:

النمط المثالي « اقتصاد السوق»

1 فوضى	«اقتصاد « عمل ماتريد» بالكامل
2 إطارات تنظيمية حكومية خاصة للاقتصاد (لضمان التنافس قبل كل شيء)	الليبرالية
3 توجيه حكومي في المجالات غير التنافسية (خاصة في مايتعلق بإعداد البضائع العامة)	
4 سياسة إعادة التوزيع	«اقتصاد سوق اجتماعي»
5 توجيه عالي على مستوى السوق	« اقتصاد سوق موجه»
6 التوجيه حتى مستوى الفروع (النموذج الفرنسي)	planification
7 التوجيه جزئي على مستوى الشركات	« اشتراكية معتدلة»

تعارض نمط أساسي وسيطرته؟

7 حريات الاستثمار في المصانع	«اشتراكية السوق»
6 تحديد الإنتاج المخطط من قبل الدولة (حتى مستوى الفروع فقط)	«ريجيم براج»
5 وضع خطط من قبل الدولة مع حرية للمصانع في الإنتاج	«نظام اقتصادي حديث»
4 لامركزية تخطيط الإنتاج الحكومي	«حرية مكان العمل»
3 حرية تحديد الدخل للاقتصادات المنزلية	«حرية الاستهلاك»
2 حرية إنفاق الدخل للاقتصادات المنزلية	
1 توجيه جزئي بالكامل	«اقتصاد قيادي» بالكامل

النمط المثالي « الاقتصاد المدار مركزياً»

❸ تصنيف نموذجي للأنظمة الاقتصادية:

عناصر التفريق الأساسية	أنظمة اقتصادية مثالية	
	اقتصاد مدار مركزياً	اقتصاد السوق
تنسيق الوحدات الاقتصادية	اقتصاد ذو تخطيط موحد وتوجيه حكومي «اقتصاد مدار مركزياً»	اقتصاد ذو مخططات متعددة وتوجيه وفق مبدأ المنافسة « اقتصاد حر» freie Verkehrswirtschaft.
انطواء كل الوحدات الاقتصادية تحت سلطة الدولة	واجبات « أوامر» «تحديد مسبق للمخططات»	الممنوعات (الإطار التنظيمي للدولة)
نظام الملكية	ملكية الدولة «اشتراكية»	ملكية خاصة « رأسمالية»
الارتباط مع النظام السياسي	«ديكتاتورية»	ديمقراطية

نظام الملكية:

تعطي حقوق الملكية صاحب هذه الحقوق إمكانية امتلاك البضائع واستثمارها أو بيعها لقاء مقابل، وفي اقتصاد السوق يكون رأس المال غالباً ملكية خاصة. ويمكننا القول بشكل عام إن كل قطعة أرض أو بيت أو آلة تكون ملكاً لشخص ما أو لشركة ما. ولكن هناك في حالات نادرة محددة بالقوانين النافذة ما يسمى الملكية العامة تسوغها أمور سيادية موضوعية. ونسمي مجموع هذه الشروط القانونية والاجتماعية التي تنظم السلوك في موضوع الملكية نظام الملكية، وهو جزء من التشريع الاقتصادي، الذي يشكل الإطار القانوني لكل النشاطات الاقتصادية في الاقتصاد الوطني.

حقوق الملكية وحمايتها: ❶ ❷

تعني الملكية من وجهة النظر القانونية الحق بالسيادة الكاملة على شيء ما ويشمل هذا الحق التصرف الحر بموضوع الملكية، شريطة أن يكون هذا التصرف ضمن الشروط الموضوعية والناظمة لحدود الملكية. فجامع التحف القديمة يستطيع أن يضع خزائنه في بيته كما يرغب، ويستطيع أن يعير تحفه، أو أن يبيعها، أو أن يهديها، أو أن يحرقها في مدفأته في ليلة شتاء باردة. إلا أن هناك حدوداً لحرية تصرفه نذكر منها على سبيل المثال أنظمة البناء وتعليمات الأمان ضد الحرائق، وسوء استخدام الحق (كعملية البناء التي تضر الآخرين) وكذلك واجب المراعاة المتبادلة بين الجيران (حق الجوار). ونذكر مثلاً على ذلك مالكَ أرضٍ عليه أن يتحمل ما قد يصدر من قطعة أرض مجاورة من غازات وأبخرة وروائح، طالما كانت غير ضارة به، أو جرت العادة على قبولها، أو لم تكن هناك وسيلة للإقلال منها يمكن تنفيذها بتكاليف معقولة.

obeikandl.com

تتم حماية الملكية مبدئياً بنظام الملكية إذ يمكن للمالك أن يستعيد عن طريق القضاء شيئاً سلب منه بلا وجه حق، أو أن يمنع عن نفسه أذىً لا مسوغ له. كما تحمى الملكية من قبل القانون الجزائي إذا تمت سرقة شيء من الممتلكات أو تم إلحاق الأذى بها. كذلك فإن الدستور يحمي الملكية لأن الدولة تتكفل بـ ضمان الملكية (المادة ١٤ من الدستور) من أي إلغاء أو تحديد دونما سند قانوني عام أو دون دفع تعويض. وفي الحقيقة فإن الملكية مصانة كحق من حقوق الحرية الشخصية، إلا أن الملكية تفرض في الوقت نفسه واجبَ استخدامِها للصالح العام (الالتزام الاجتماعي). كثيراً ما يختلط مفهوم الملكية مع مفهوم الحيازة في الاستخدام اللغوي. فنحن قد نتكلم مثلاً عن الشخص الذي يقع البيت في حوزته بينما نقصد مالك هذا البيت. فالملكية هي حق التصرف بموضوع الملكية في إطار النواظم القانونية بشكل حر. أما الحيازة فهي السيادة الفعلية على موضوع الملكية. فلنفترض مثلاً أن عائلة أعارت آلة تسوية العشب لعائلة مجاورة، فإن للعائلة المجاورة موقتاً حيازة هذه الآلة، أما الملكية فتبقى للعائلة الأولى دون انقطاع في هذا الحق.

حقوق الملكية والسعي لتحقيق أهداف السياسة الاقتصادية:

إن نظام الملكية فرع خاص من حقوق الانتفاع، فحقوق الانتفاع تحدد كيفية التصرف بالمصادر، ونظرية حقوق الانتفاع تطرح في هذا المجال السؤال التالي: كيف يجب أن تعرف حقوق الانتفاع من المصادر في مجتمع ما، حتى تتحقق أهداف النظام الاقتصادي والاجتماعي؟ إنّ حقوق الانتفاع تنشأ مع ندرة البضائع فما هو ليس نادراً يكون متوفراً للجميع دون قيود. وعلى أية حال فإن العديد من المواد في العالم تتجه نحو النقص كالهواء النقي مثلاً، فمثل هذه المواد أو البضائع التي تبدو أول الأمر متوفرة للجميع لابد وأن تخضع لاحقاً إلى تنظيم حقوق الانتفاع منها، كَأنْ توضع شروط مثلاً للحد من انبعاث مواد ضارة تلوث الهواء. ويجب أن تشمل التنظيمات الدستورية مُحَفّزات مناسبة للأنظمة الجزئية بحيث يصب سلوك الاقتصادات المنزلية والشركات المختلفة في الصالح العام، وبذلك فقط يضمن

السعي الصحيح لتحقيق أهداف المجتمع. وقد أثبتت الملكية الخاصة في الماضي أنها مُحَفِّز جيد للتصرف بحرص واعتناء بالموارد. مثال ذلك صاحب العمل الذي يسعى جهده للتوفير باستخدام الطاقة ليحقق من وراء ذلك ربحاً أوفر.

لا اقتصاد سوق دون ملكية خاصة:

العرض والطلب هما اللذان ينظمان السعر في اقتصاد السوق، إلا أن هذه الآلية لا يمكن أن تعمل بشكل صحيح إلا إذا تصرف أصحاب الاقتصادات المنزلية وأرباب العمل انطلاقاً من شعورهم بالمسؤولية تجاه استخدام عوامل الإنتاج والبضائع. فلا يمكن أن تؤسس شركة مثلاً ما لَم يكن رب العمل قادراً على التصرف بحرية بآلاته وأرباحه. كذلك أرباب الاقتصادات المنزلية لا يطلبون إلا تلك البضائع التي يستطيعون هم أنفسهم تحديدها. لذا فإن المهم أن تحدد بدقة حقوق المِلكية المتعلقة بعوامل الإنتاج في الاقتصاد الوطني ومدخول هذه العوامل، وكذلك حقوق ملكية البضائع.

❶ صاحب الحق الأساسي في نطاق ضمان الملكية:

إن ضمان الملكية المنصوص عليه في المادة 14 من القانون الأساسي (الدستور) يبين الحق الشخصي والفردي لكل مواطن تجاه الدولة والجهات الوصائية الأخرى، وطبقا لذلك فإن نزع الملكية المضمونة دستورياً، أو الأضرار بهذه الملكية، أو التعدي عليها، بحيث يكون صاحب الملك ضحية لهذا الضرر، أو انه قد يحمله أمراً غير معقول، أو لايطاق بالنسبة لمدى هذا العبء ومايستتبعه من نتائج، ولو كان للمصلحة العامة لا يجوز اتخاذه إلا بعد دفع تعويض مناسب، ويحدد المشرع محتوى الملكية وحدودها التي تدخل تحت عتبة نزع الملكية. ويعد الالتزام الاجتماعي المصان دستورياً بالحفاظ على الملكية معياراً لعملية نزع الملكية.



❷ الترخيص بالتحويل إلى ملكية اشتراكية بناء على المادة 15 من القانون الأساسي في النظام الدستوري



اقتصاد السوق :

تُحَلُّ المسائل الاقتصادية في ألمانيا والولايات المتحدة الأمريكية وكذلك في أغلب الدول الديمقراطية الأخرى من خلال السوق وتشكل السعر الذي يتم فيه. لذا يطلق اسم اقتصادات السوق على هذه الأنظمة من الاقتصاد. وتتباين اقتصادات السوق الحر. ولابد من العودة إلى آدم سميث (١٧٩٠ - ١٧٢٣) للاطلاع على الوصف الدقيق والواضح للأفكار الأساسية لهذا النموذج الاقتصادي والتي كان سميث هو الذي وضعها وناقشها.

الجذور التاريخية لاقتصاد السوق:

تعود فكرة اقتصاد السوق إلى النقد الذي وجه إلى السيطرة الحكومية على الاقتصاد من خلال مبادئ المركانتيلية. فالمركانتيلية كانت النظام الاقتصادي في عصور الاستبداد، والتي كانت أهداف سياستها الاقتصادية الأساسية مضاعفة الثروة الوطنية، وتوسيع امتداد سلطة الدولة. وقد وضع الاقتصادي البريطاني آدم سميث في عام ١٧٧٦ الأسس الفكرية لاقتصاد السوق في مؤلفه الأساسي» بحث حول طبيعة الثروات الوطنية وأسبابها» والذي عرف أيضاً باسم» رفاه الأمم».

ونقتطف هنا جملة من هذا المرجع توضح الأفكار الواردة فيه:» لا يجوز أن نعتقد أنه بإمكاننا أن نشبع من خلال لُطف الخباز أو رضى الخَمّار أو الأحاسيس الخيرية للّحام وإنما من خلال حفظ مصالحهم الخاصة» لقد عبر عن اقتصاد السوق» بأنه نظام الحرية الطبيعية» الذي يؤدي فيه ومن خلال سلوك الأفراد الموجه بمصالحهم الخاصة إلى حالة اقتصادية اجتماعية مثلى شريطة وجود المنافسة غير المحدودة.

نموذج اقتصاد السوق الحر : ❶

إن اقتصاد السوق الحر هو الاقتصاد الذي تتخذ فيه كل العناصر الاقتصادية (من الاقتصادات المنزلية إلى الشركات الخاصة) كل قراراتها حول الإنتاج

والاستهلاك باستقلالية تامة، وتحدد الأسعار والأسواق والأرباح والخسائر والأجور وعوامل الترغيب وكذلك ماذا ينتج وكيف ولمن يكون الإنتاج؟. فالشركات تنتج البضائع التي تتوقع أنها تحقق الربح الأعلى («ماذا») بأنسب طرق الإنتاج من حيث التكاليف («كيف»). أما الاستهلاك فيقدره أرباب الاقتصادات المنزلية كل حسب رغبته في إنفاق دخله من العمل وثروته («لِمَن»). وهذا يعني أنه لا توجد خطة اقتصادية أعدتها جهة مركزية يجب على الجميع الالتزام بها، وإنما يضع أرباب الاقتصادات المنزلية والشركات مخططاتهم الاقتصادية الاستهلاكية الفردية، وكذلك مخططات إيراداتهم أو خطط إنتاجهم، والسعر هو اليد الموجهة التي تتولى التنسيق بين العرض والطلب. إلا أن هذه الآلية لا تستطيع العمل ما لم تكن الشركات حُرّة أن تنتج ما تعتقد أنه يحقق لها الربح، وما لم يكن أرباب الاقتصادات المنزلية أيضاً أحراراً باختيار ما يناسبهم في السوق، أي بمعنى أنهم يستطيعون أن يصلوا بمنفعتهم إلى حدّها الأقصى.

إن كل فرد يسعى لسعادته ويساهم دون أن يدري بتحسين الوضع العام. فالشركات التي تكتشف بعض ثغرات في السوق أو توقظ الحاجة لمستلزمات جديدة تحوز نجاحاً في السوق وتحقق أرباحاً. وعلى العكس من ذلك فإن الشركات التي لا يكون إنتاجها مناسباً لحاجات السوق لابد أن تعاني من الخسائر، وقد تضطر عاجلاً أو آجلاً إلى الخروج من السوق. ومبدأ المنافسة هذا ينطبق بطبيعة الحال على سوق العمل وعلى سوق رأس المال.

الدولة تؤدي مهمة حارس ليلي:

تقوم الدولة في نظام اقتصاد السوق الحر بدور الحارس الليلي، ولا تتدخل بشكل فاعل في الحدث الاقتصادي، بل تكتفي بدور المشرّع لِسياسة التنظيم والتنسيق، وتضع الشروط العامة اللازمة لذلك. ويستطيع الأفراد تحديد مهنهم ووظائفهم وأماكن عملهم باستقلالية واسعة. ولا تخضع الشركات لأية قيود إلا للقوانين

والمراسيم العامة وكذلك بالطبع لرغبات المستهلكين في السوق. كما تعد حرية التعاقد والالتزام بـ النظام والقانون شرطين أساسيين ضروريين في اقتصاد السوق. ففي السوق يتفق كل المساهمين بنشاطاته على الشروط التي يعقدون اتفاقاتهم بموجبها. ويعتمد قانون الشراء الألماني إلى حد كبير على مبدأ حرية التعاقد، أما في حال عدم النص على بعض الأمور الخاصة في العقود فتطبق عوضاً عنها التعليمات القانونية المناسبة.

« بيتي، سيارتي، قاربي » :

إن وسائل الإنتاج - أو ما هو في حقيقة الأمر رأس المال - في اقتصاد السوق، هي ملك خاص (ومن هنا جاءت تسمية الرأسمالية). فكل فرد يقدر بحرية كيفية استخدام ثروته وإيراده من العمل، فهو يستطيع أن يوفر، أو أن يستهلك كما يرغب. كما يستطيع الأفراد وضع رؤوس أموالهم تحت تصرف شركة ما، أو تأسيس مصانع لحسابهم مثلاً. والدخل في اقتصاد السوق تعبير عن طاقة الإنتاج الشخصية وكذلك عن مدى الاستعداد للمجازفة، كما أن الملكية الخاصة رمز يعبر عن أوضاع الأفراد الناجحين في أعمالهم. وهنا في اقتصاد السوق الحر لا وجود لأي تدخل في توزيع الرفاهية في المجتمع. وهذا واحد من الفروق الرئيسية بين هذا النظام الاقتصادي ونظام اقتصاد السوق الاجتماعي في جمهورية ألمانيا الاتحادية.

❶ السوق أداة للتنسيق :



السوق هي الجهة التي تقوم بالتنسيق في اقتصاد السوق الحرة. ففي النمط النموذجي المثالي لاقتصاد السوق الحرة تضبط نفسها أسواق السلع بالأسعار وأسواق القروض بالفوائد وأسواق عناصر الانتاج بالأجور وبفوائد التأجير.

❷ تعدد إنجازات اقتصاد السوق الحرة ونقاط ضعفه :

لم يتحقق نمط اقتصاد السوق الحرة في الواقع إلا في النظام الرأسمالي في القرن التاسع عشر. ويمكن أن نلقي الضوء على إنجازات هذا الاقتصاد ونقاط ضعفه من خلال التجربة على الوجه التالي :

الإنجازات	نقاط الضعف
◄ التصنيع	◄ ظروف اجتماعية شديدة السوء.
◄ تطوير الإنتاج بالجملة	◄ ابتزاز للقوة العاملة وأجور منخفضة.
◄ التصريف	◄ أزمات اقتصادية بسبب الميل إلى التقلبات الكبيرة في الأوضاع الاقتصادية.
◄ إقامة خطوط السكة الحديد	◄ تركيز الثروات .
◄ اكتشاف أسواق جديدة ماوراء البحار	
◄ إلغاء امتيازات النبلاء	
◄ حصول الطبقة الوسطى على فرصة للثورة الاجتماعية	

السعر ليس مبلغاً عادلاً او غير عادل وإنما هو مبلغ موضوعي يتكون تبعاً لضروف الندرة (القلة).

إن المتابعة الأنانية للأهداف الفردية تخدم صالح الجميع. وفيما يلي الأسباب التي تدعو لئلا تكون الدولة حارساً ليلياً فقط:

وهذا يمكن أن يقود مثلاً في حالة البطالة إلى أن تجر الأجور المنخفضة معها الفقر والمنرض وحالات الطوارىء الاجتماعية.

الاقتصاد المُوَجَّه :

الاقتصاد المُوَجّه هو ذلك النظام الاقتصادي الذي يتم من خلاله تنسيق مركزي لكل العمليات الاقتصادية (الإنتاج، الاستثمارات، تحديد المواقع الاقتصادية، الاستهلاك) في دولة ما على قاعدة التخطيط الاقتصادي الشامل. وقد صاغ الاقتصادي «فالتر أويكن» (Walter Eucken) (١٨٩١ ـ ١٩٥٠) مفهوم الاقتصاد الموجه مركزياً لذلك النمط المثالي من هذا النظام الاقتصادي، وبالتالي لتلك الحالة المتطرفة من الاقتصاد الموجه الكليّ.

الخطة هي الهدف: ❶

تضع قيادة الدولة خطة اقتصادية مركزية في النظام الاقتصادي ذي الإدارة المركزية وتشرف الدولة بوساطتها على كل مجريات العمليات الاقتصادية، أي إن الدولة تحدد لكل شركة أو مؤسسة خطة يجب أن تقوم بتنفيذها. وهنا يكمن الفارق الأساسي مع أنظمة السوق المختلفة، حيث تحدد الأهداف المختلفة للشركات والمصانع وللاقتصادات المنزلية السلوكَ الاقتصادي بشكل مباشر. أما متابعة تنفيذ الخطة الموضوعة مركزياً فيتولاها جهاز توجيهي بيروقراطي ذو إدارة هرمية متسلسلة. وتحدد الهيئة العليا للتخطيط ماذا ينتج؟ وكيف ولمن يتم هذا الإنتاج؟. حيث تُجَزَّأ الخطة الاقتصادية المركزية إلى مكوناتها، وتتابع من الأعلى إلى الأسفل (شكل ١). ويكون التخطيط الاقتصادي متوسط الأمد (لخمس سنوات غالباً) تنفيذاً لخطة طويلة الأمد (أكثر من عشر سنوات) للآفاق الاقتصادية المستقبلية. أما وسائل الإنتاج فتكون ملكاً للمجتمع وليس للأفراد. كما يتسبب التخطيط المركزي في جعل القرار حول البضائع المنتجة لا يستجيب دائماً و بالضرورة لمستلزمات أفراد المجتمع. كذلك فإن أسعار البضائع يخضع تحديدها للدولة، كما إنه ليس من المهم في هذا النظام تناسب ما يعرض مع ما يطلب. لذا فالأسواق التي ينظم فيها العرض

والطلب وفقاً للسعر غير موجودة أيضاً في هذا النظام، والنقد يخدم في الحقيقة عمليات حسابيةً فقط، وعادة ما تكون أسعار المواد الغذائية الرئيسية منخفضة بينما تعلو أسعار السِلع الكمالية.

مشكلة التنسيق في الاقتصاد الموجه ❷

ترتبط سلسلة من المشاكل مع الاقتصاد المركزي، وتُظْهِر خبرات الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية السابقة في دول أوروبا الشرقية أن لا وجود لحوافز كافية لدفع عجلة التطور التقني، إضافة إلى أنه ليس من الممكن أن تطّلع هيئة التخطيط المركّزية اطلاعاً كاملاً على كل المجريات الاقتصادية، وهي بسبب ذلك لا تستطيع الحكم على شروط الإنتاج، وإمكانيات التسويق، ولا تستطيع أن تقدر أية طريقة من طرق الإنتاج هي التي تعِد بالنجاح المستقبلي.

فالمعلومات التي «ترفع إلى الأعلى» من مختلف المؤسسات والمعامل قد تكون مشوهة غير دقيقة، لأن مدراء هذه المؤسسات يرغبون بإعطاء أقل قدر ممكن من الإنتاج، حتى لا تكون الكمية المخططة للأعوام القادمة كبيرة، وبالتالي يسهل تنفيذها. كذلك فإن تحسين نوعية المنتج لا يقع ضمن اهتمامات مدراء المعامل والمؤسسات لأن إنتاج الكمية المطلوبة من السلع باستخدام المواد الأولية المذكورة في ميزان المواد هو العنصر الهام في تنفيذ الخطة، فميزان المواد هو أداة التخطيط التي تحدد للقطاعات المختلفة كميات الإنتاج من العوامل المختلفة.

كما إنه من الصعب أيضاً في عملية التخطيط هذه تنسيق خطة الكميات المنتجة في المصانع المختلفة مع احتياجات المستهلكين لأن هيئة التخطيط المركزية لا تستطيع أن تقدر ذلك. كما لا يمكن تنظيم الطلب بناءً على السعر لأنه محدّد مسبقاً من السلطة المركزية. لذا فكثيراً ما يحتاج تسليم السلع إلى فترات انتظار طويلة. ونذكر على سبيل المثال أن فترات الانتظار لاستلام سيارة «ترابانت» الصغيرة التي كانت مرغوبة كثيراً في جمهورية ألمانيا الديمقراطية سابقاً، كانت تصل في بعض

الأحيان إلى ستة عشر عاماً. فصَاحبة القرار في شؤون أولويات الإنتاج في الاقتصاد الموجه هي هيئة التخطيط المركزية، ولا قرار للمستهلك. وبذلك فإن المستهلك لا يملك إلا تأثيراً قليلاً نسبياً على توجيه الإنتاج. وقد يؤدي تقدير الاحتياجات من قبل هيئة التخطيط الحكومية غالباً إلى إنتاج لا يلبي رغبات المستهلك. ومع نقص ديناميكية التطور التقني يزداد خطر استخدام عوامل الإنتاج باتجاهات غير فعّالة.

الاقتصاد المُوَجَّه الفعلي:

إن النمط المثالي لاقتصاد السوق الصِرف لا يتحقق مطلقاً، وكذلك لا توجد دولة حتى الآن استطاعت أن تتمسك بشكل تام بالصورة النموذجية للاقتصاد الموجه. إذ إن الاقتصادات الموجهة في الاتحاد السوفيتي بعد عام ١٩١٧، وفي دول أوربا الشرقية الأخرى بعد نهاية الحرب العالمية الثانية، ثم في جمهورية ألمانيا الديمقراطية والصين وكوبا تفسح المجال للمستهلك بالتصرف على الأقل في مجال الاستهلاك. وبذلك تمكن المستهلك الخاص كل حسب قدرته ورغبته أن يوفر من دخوله أو أن يشتري ما يختاره من السلع الاستهلاكية المعروضة. ومع ذلك فقد ظهرت في التطبيق العملي في الدول الاشتراكية سلبيات كثيرة للاقتصاد الموجه المركزي مقابل أنظمة اقتصاد السوق. ومنذ نهاية أعوام الثمانينات تم إصلاح وتطوير الاقتصاد الموجه في الغالبية العظمى من هذه الدول باتجاه اقتصاد السوق (مثال ذلك الصين) أو تم تبني اقتصاد السوق بشكل كامل في بعض الدول (مثل بولونيا وهنغاريا).

❶ التخطيط الصناعي وإدارة الاقتصاد الوطني في جمهورية ألمانيا الديمقراطية سابقاً (الصناعة فقط):



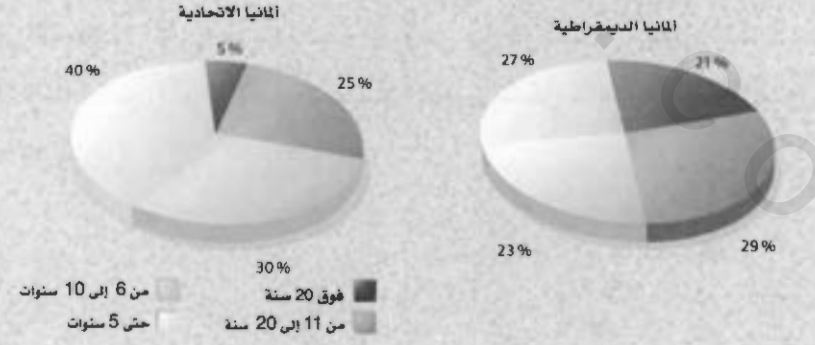
5 - مصانع الاتحادات والمصانع الحكومية:
- توضيح الخطة وتبني معطيات الإنتاج ووضع الخطة التفصيلية.
- مناقشة الخطة مع المستخدمين كافة.
- تخطيط الاستثمارات وتأمين التمويل وعقد الاتفاقات مع مصانع أخرى بناء على معطيات الخطة.
- تتلقى المصانع الحكومية والمصانع الخاصة نسخاً من الخطة من الجهات الحكومية وهيئات التخطيط في المحافظة أيضاً.

6 - تعاد الخطط إلى الجهات العليا ويتم تنسيقها في كل مرحلة.
7 - تصدر الخطة بقانون من مجلس الشعب.
8 - إيضاح أهداف الخطة وتفصيلها على الواقع
9 - تنفيذ أهداف الإنتاج.

* RGW تعني: مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة. مؤسسة اقتصادية دولية للدول الشيوعية كانت قائمة بين سنتي 1949 و 1991

❷ الآلات القديمة في جمهورية ألمانيا الديمقراطية في الفترة التي تمت بها وحدة الألمانيتين تقريباً:

عمر الآلات والمنشآت الصناعية (دون الأبنية)



الأنظمة ما بين اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه:

يحدد النظام الاقتصادي الشروط العامة للسلوك الاقتصادي، ونعني بذلك بشكل أساسي تلك الترتيبات القانونية للتشريع الاقتصادي والسياسة الاقتصادية المطبقة في الاقتصاد الوطني. ونستطيع أن نفرق بشكل نموذجي مثالي بين اقتصاد السوق الحرة والاقتصاد الموجه مركزياً ولابد من الإشارة إلى أن كلا من هذين النمطين لم يتحقق مطلقاً على الواقع بشكله المثالي. وتوجد إلى جانب أنظمة الاقتصاد الوطني التي تتبع اقتصاد السوق الحرة في غالبية شؤونها كالولايات المتحدة الأمريكية، وإلى جانب أنظمة الاقتصاد الوطني التي تتبع الاقتصاد الموجه في أغلبية شؤونه أيضاً كالاتحاد السوفيتي السابق، هناك عدد من الأنظمة المختلطة بين النمطين.

النماذج المثالية والأشكال المختلطة ❶

تُدار عمليات الإنتاج في اقتصاد السوق الحرة لا مركزياً ويحدد نوع الإنتاج وحجمه بشكل أساسي طبقاً لمعطيات السوق حيث يتم تنسيق شؤون البتّ في الكثير من أمور العرض والطلب عبر تشكل الأسعار. ومن المفترض أن يؤدي السلوك الفردي لكل من العاملين في السوق والهادف إلى المصلحة الخاصة لكل منهم عن طريق هذه المنافسة الحرة إلى الصالح العام للمجتمع. وعلى العكس من اقتصاد السوق الحرة فإن هيئة التخطيط المركزية في الاقتصاد الموجه (الاقتصاد الموجه مركزياً) تدير بناءً على الأهداف العامة التي تحددها قيادة الدولة الاقتصاد الوطني بكامله طبقاً للخطط الحكومية. وتُطلق صفة الشكل المختلط بالمعنى الضيق للكلمة على اقتصادات السوق الاشتراكية تلك التي نشأت عندما أظهر الواقع العملي للاقتصاد الموجه المركزي في الدول الاشتراكية سلبيات كثيرة بالمقارنة مع أنظمة اقتصاد السوق. وقد نشأت أنظمة الاقتصاد المختلطة كنتيجة لمحاولات تعديل نقاط ضعف أنظمة الاقتصاد الموجه، دون أن يكون لذلك أثر على النظام السياسي. وعلى

أية حال فقد فشلت تلك الأشكال المختلطة حتى إن الدول التي سارت على هذا النهج اضطرت للبدء بـ عملية انتقال إلى أنظمة اقتصاد السوق. كما إننا نفهم تحت الشكل المختلط بالمعنى الواسع للكلمة كل نظام اقتصادي يتبنى مفاهيم من كلا النظامين الاقتصاديين المثاليين.

أشكال مختلطة من تاريخ الأنظمة الاقتصادية:

إن غالبية وسائل الإنتاج في اقتصاد السوق الاشتراكي ليست ملكاً خاصاً. ويتم تنسيق العملية الاقتصادية لا مركزياً عبر السوق حيث يكون التوجيه البنيوي الاقتصادي الحكومي متفاوت الدرجة. وبناءً على نظام الملكية المطبق وما يترتب عليه من تبعات فيما يتعلق بمضمون السياسة الاقتصادية الحكومية وحجمها، نميّز بين اقتصاد سوق ذي صبغة اقتصادية حكومية تكون فيه وسائل الإنتاج ملكاً للدولة (مثال ذلك هنغاريا حتى أواخر الثمانينات والصين خلال أعوام الثمانينات) وبين اقتصاد السوق الاشتراكي ذي الإدارة الذاتية حيث تكون وسائل الإنتاج ملكاً للشركات (مثال ذلك يوغوسلافيا حتى أواخر أعوام الثمانينات).

تغلب ملكية الدولة لوسائل الإنتاج في اقتصاد السوق ذي الصبغة الاقتصادية الحكومية فمن جهة نجد أن الدولة تخطط عمليات الاقتصاد الكلية وتديرها مركزياً ونجد من ناحية أخرى في عمليات الاقتصاد الجزئي أن المعامل تخطط إفرادياً ولا مركزياً لنشاطاتها الاقتصادية والتي تنسق لاحقاً عبر السوق.

وفي اقتصاد السوق الاشتراكي ذي الإدارة الذاتية (اللامركزية) نجد أن ملكية وسائل الإنتاج تعود إلى الشركات المختلفة بشكل أساسي، فلا الدولة ولا الأفراد يستطيعون تملك وسائل الإنتاج وهذا يعني عملياً أن ملكية الشركة هي ملكية مجموعة العاملين فيها، ولهم الحق بالبتّ في الاستفادة منها وتوجيه ذلك في نطاق ما يسمى بـ الإدارة الذاتية للعمال. وهكذا فإن عمليات الإنتاج والتوزيع تخطط وتوجه لا مركزياً من الشركات والاقتصادات المنزلية عبر أسواق المنافسة ومع حرية في تشكل الأسعار.

أشكال مختلطة بالمعنى الواسع للكلمة ❷

لقد أخفقت الأشكال المختلطة بالمعنى اللضيق للكلمة في إثبات وجودها لأنها، كالاقتصادات الموجهة مركزياً على سبيل المثال، لم تستطع أن تثبت فعاليتها. ولكن النموذج المثالي لاقتصاد السوق الحرة يُظهر أيضاً بعض نقاط الضعف التي تجري محاولة تعديلها أو تسويتها في أنظمة اقتصاد السوق الواقعية. وهكذا وبهذا المعنى فإن النظام الاقتصادي في ألمانيا أي اقتصاد السوق الاجتماعي يعدّ شكلاً مختلطاً. وعلى سبيل المثال فإن النمو الاقتصادي المزدهر في اقتصاد سوق حرة قد يؤدي إلى توزيع غير متوازن للدخول والثروات. لذا فإن اقتصاد السوق الاجتماعي يحاول أن يخفف من حدة المشاكل الاجتماعية التي تنشأ نتيجة العمليات الاقتصادية التي تترك وشأنها وتؤدي للإضرار ببعض شرائح المجتمع، بإعادة توزيع الدخول. وهناك بعض المظاهر الواقعية لاقتصاد السوق والتي ظهرت أو لا تزال قائمة مثال ذلك النموذج الفرنسي للاقتصاد الموجه (Planification) والمتكامل مع التخطيط بالخطوط الكبرى وهنالك أيضاً «النموذج السويدي» الذي يؤكد على هدف الوصول إلى العمالة الكاملة والضمان الاجتماعي ثم أخيراً «النموذج الأمريكي» المتميز برفع القيود عن الاقتصاد إلى حد كبير.

● نظام المجتمع والنظام الاقتصادي :

نظام المجتمع	المبدأ الفردي	المبدأ الجماعي
المذهب السياسي	الليبرالية	الاشتراكية
النظام الاقتصادي	اقتصاد السوق	الاقتصاد الموجه

● الأشكال المختلطة بين اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه:



في الواقع وُجدت مظاهر واقعية موجودة، هذه المظاهر التي تتميز بها متعددة لاقتصاد السوق، ولايزال بعضها بمضاً بشروط الملكية وظروفها ويمدى التدخل الحكومي وأشكاله وبأولوية الأهداف الموضوعة في مجال الاقتصاد والمجتمع والسياسة الاجتماعية وكذلك تتبدى هذه الاختلافات في الأشكال المركبة من توجيه السوق من حيث اقتصادياته الجزئية والخطط البنيوية طويلة الأمد في مجال الاقتصاديات الكلية.

اقتصاد السوق الاجتماعي:

ظهر نموذج اقتصاد السوق الاجتماعي أول مرة في نهايات الحرب العالمية الثانية وأخذ عناصره الأساسية من الليبرالية الحديثة وكذلك من علم الاجتماع المسيحي. وكان الأبوان الروحيان لهذه الأفكار الاقتصادية فالتر أويكن (Walter Euken) ١٨٩١ إلى ١٩٥٠ أستاذ علم الاقتصاد القومي وألفرد مولر. أرماك (- Armack Alfred M?ller) من ١٩٥١ إلى ١٩٧٨ الذي أصبح لاحقاً مديراً في وزارة الاقتصاد الألمانية الاتحادية. وكان من أبرز الذين سعوا إلى إدخال هذا النظام الاقتصادي وتثبيت دعائمه سياسياً وزير الاقتصاد الاتحادي والمستشار الاتحادي لاحقاً لودفيغ إرهارد (Ludwig Erhard) ١٨٩٧ إلى ١٩٧٧. وفي هذا النظام تتولى الدولة مهمة التخلص من التأثيرات غير المرغوبة التي يخلفها اقتصاد السوق أو على الأقل التخفيف من وطأتها. ففي هذا المصطلح تعبر كلمة «اقتصاد السوق» عن الحرية الاقتصادية وتعبر كلمة «اجتماعي» عن العدالة الاجتماعية والشعور بالأمن.

الأفكار الأساسية لاقتصاد السوق الاجتماعي: ❶ ❷

تعني الحرية الاقتصادية أن المستهلك يستطيع أن يقدر بنفسه أية سلع يود شراءها (حرية الاستهلاك) كذلك فإن مالك وسائل الإنتاج يقرر بحرية استخدام قواه العاملة، أو سلعة الاختصاصية، أو مهارته كَرَبٍّ عمل (الحرّية المهنية وحرية الانتفاع من الملكية)، فلأرباب العمل حرية إنتاج السلع وتسويقها حسب رغباتهم. ويحق للبائع والشاري سواء أكانا يتعاطيان مع السلع أم مع الخدمات أن يتنافسا مع آخرين على الهدف الواحد (حرية المنافسة). ولا يمكن أن تنسق الخطط الاقتصادية حول العرض و الطلب معاً بشكل صحيح إلا عن طريق منافسة فعّالة بحيث يمكن القول إن الاقتصاد يصل إلى أفضل حالاته بشكل ذاتي. وللوصول إلى هذا الهدف مرّر إرهارد في عام ١٩٥٧ القانون الذي يحد من وضع قيود على المنافسة.

وتتولى الدولة وضع قيود لحرية السوق فقط في تلك الحالات التي تتعرض فيها العدالة الاجتماعية والأمن الاجتماعي للخطر. وتقع مثلاً مسؤولية تخفيف وقع الآثار السلبية لتقلبات الوضع الاقتصادي (البطالة، التضخم) ضمن مهام السياسة الاقتصادية. كذلك يجب تصحيح توزيع الدخل والثروات من الدولة لصالح تلك الشرائح الاجتماعية التي لا تساهم في عمليات الاقتصاد وذلك بإحداث تعديل في التوزيع (توزيع). وتكون أدوات هذه الإجراءات في السياسة الاقتصادية على سبيل المثال الضريبة التصاعدية على الدخل والأملاك، ومكافآت الادخار، وإجراءات أخرى في مجال سياسة الأجور. وفي هذا المجال تشكل النقابات (شكل ١ و ٢) واتحاد أرباب العمل كَ شريك اجتماعي (شريك في التعرفة) حجمَ تأثير هاماً في بنية اقتصاد السوق. ثم إنه يجب صيانة الشرائح الأضعف اجتماعياً بما نسميه بشبكة اجتماعية (مثلاً: التأمين ضد البطالة، التعويض العائلتي، علاوات التربية، بدل السكن، المعونة الاجتماعية). ثم إن الدولة تأخذ على عاتقها مسؤولية تلك المهام التي لا يمكن تقديمها عن طريق السوق، وإن وجدت فبمقدار ضئيل (عدم كفاية السوق) كتلك المهام التي تتعلق بسياسة التربية والتأهيل والإعمار.

عربة خيل على طريقها:

لعل صورة عربة تجرها الخيول أبلغ مثال على نموذج اقتصاد السوق الاجتماعي، حيث يرسم الطريق مسبقاً بناءً على احتياجات المستهلك والمنافسة تبقي الأحصنة تخبّ نشطةً في سيرها. أما إذا كان هناك احتمال الحيدان عن الطريق الصحيح، عندئذٍ يتولى الحوذي شد العنان من مقعده ليعيد العربة إلى مسارها القديم. أما إذا خطر للأحصنة أن تجمح أو أن تحرن، فلا بد حينئذ من أن تُلجم أو تهمز لتتقدم. أما أولئك المواطنون الذين لا يستطيعون السير مع هذه العربة أو يقصرون عنها، فلهم مقاعد مؤقتة أو محدودة الوقت تحجز لهم على هذه العربة.

صورة الإنسان المزدوجة:

يتمسك اقتصاد السوق الاجتماعي مبدئياً بفكرة مبدأ الفردية. إلا أن حرية

تصرف الفرد تنتهي حين تتأثر الحقوق الأساسية للآخر ومصالحه الحيوية. لذا فإن الهدف الأساسي لهذا النظام الاقتصادي يمكن أن يعبر عنه بالتالي: «للفرد ما يمكن من الحرية وللدولة ما هو ضروري من حق التدخل». وبناء عليه فإن مهمة اقتصاد السوق الاجتماعي هي التنسيق على أساس اقتصاد السوق بين مبدأ الحرية والتوازن الاجتماعي والعدالة الاجتماعية والربط بينها. وهكذا يعد الإنسان في هذا النظام كائناً فردياً وكائناً اجتماعياً في الوقت نفسه. وبذلك يقع هذا النظام الاقتصادي المسمى اقتصاد السوق الاجتماعي بين الطرفين النقيضين، اقتصاد السوق المبني على مبدأ الفردية من جهة، والاقتصاد الموجه المبني على المبدأ الجماعي.

نقد موجه للتدابير الحكومية:

يجب أن يُضمن الحصول على الأمن الاجتماعي في إطار الشكل النموذجي لهذا النظام، بحيث يسهل التأقلم مع تغيرات البنية الاقتصادية. إلا أن تدخل الدولة في هذا المجال غالباً ما يكون موضع خلاف، ومثال ذلك أن المعونة التي تقدم منذ زمن طويل لقطاع مناجم الفحم الحجري في ألمانيا عن طريق الدعم لا تزال موضع جدل حاد. ويجب على الدولة بشكل مبدئي أن تراجع بشكل دوري المعونة التي تقدمها في بعض المجالات حتى لا تصبح هذه المعونة دائمة وإنما تبقى مساعدات مؤقتة.

❶ أعضاء النقابات في ألمانيا (الوضع في سنة 1998) :



❷ أعضاء اتحاد النقابات الألمانية DGB

	عدد الأعضاء بتاريخ 1998.12.13 / 31.12.1998	التغيير بالنسبة للسنة السابقة
	2772916	-71384
	1582776	-60916
	955734	-54821
	614650	-40706
	474094	
	471333	
	352161	
	282521	
	281236	
	193578	
	184656	
	145128	
	8310783	-312688

إن اتحاد النقابات الألمانية DGB مؤسس بشكل ديمقراطي من الأدنى إلى الأعلى، ويضم في عضويته اثني عشرة نقابة وينتخب ممثلون هذه النقابات رؤوساء على عدة مستويات وفي 139 منطقة في المقاطعات الاثني عشرة وكذلك على مستوى الدولة الاتحادية.

ينكون مؤتمر اتحاد النقابات العام من 400 عضو يجتمعون كل أربعة أعوام، يمثلون نقاباتهم في اتخاذ القرارات الاستراتيجية للأعوام المقبلة وينتخبون المجلس التنفيذي الأعلى المكون من خمسة أعضاء. ويشكل هذا المجلس مع رؤوساء مجالس فروع اتحاد النقابات في المقاطعات الاثني عشرة المجلس الأعلى للنقابات على مستوى الدولة. وفي الفترة الواقعة بين مؤتمرات اتحاد النقابات العام تجتمع اللجنة الاتحادية (على مستوى الدولة) مرة كل سنة وتتخذ القرارات المركزية الضرورية وتضم هذه اللجنة إلى جانب الأعضاء السبعين الذين يمثلون فروع الاتحاد في المقاطعات أعضاء المجلس التنفيذي الأعلى في الاتحاد وكذلك أعضاء المجالس التنفيذية في المقاطعات.

البنية الاقتصادية:

تتبدل البنية الاقتصادية لدولة ما مع الوقت، وذلك بسبب التغيرات التي تجري على الشروط العامة المؤسساتية، والتحول الذي يطرأ على بعض نواحي العرض والطلب. فالبنية الاقتصادية تخضع لشروط وتعليمات جديدة يستحدثها التشريع الضريبي مثلاً، أو نظام التأمين الاجتماعي، ونظام حقوق المنافسة المشروعة. وقد أدى إحداث سوق داخلية في دول الاتحاد الأوروبي إلى تحولات كبيرة في التركيب الاقتصادي لهذه الدول.

أما بالنسبة لـ العرض فيمكن أن يستجر التصرف بعوامل الإنتاج كفلاء الطاقة أو شحّها مثلاً تحَوُّلاً هيكلياً. ويقوم هذا التحول قبل كل شيء بدور هام في العرض المتوفر من اليد العاملة، وبشكل خاص فيما يتعلق بتطور سياسة الأجور. فارتفاع مستوى الأجور يؤثر سلباً على تلك المجالات من الإنتاج التي تتطلب جهداً خاصاً في العمل. كذلك فإن التطور التقني يشكل عاملاً أساسياً في هذا التحول فهو يؤثر على تناسب المستخدم من العمالة والعمل ورأس المال. وكان التحول الذي تم من الخدمات الزراعية إلى الصناعية، ومن ثم الصناعية إلى الخدمات العامة، نتيجة أساسية للتطور التقني. إنّ فَقْدَ وسائل الري الاصطناعية والسماد، ومكافحة الحشرات الضارة إلى جانب المكننة التي انتشرت بشكل واسع، أدى إلى استخدام أعداد أقل من القوى العاملة لضمان إنتاج ما يكفي من مواد غذائية في مجتمع معين. أما القوى العاملة التي أصبحت حرة من العمل الزراعي، فقد تم استخدامها في الصناعة، وذلك في الوقت الذي ابتدأت الآلات تتولى القيام تدريجياً بالأعمال الصعبة والروتينية، كذلك أيضاً يمكن أن يساهم الطلب في بعث بعض الدوافع لتحولات في البنية الاقتصادية (التركيب الاقتصادي). فالإزاحات الحاصلة في التركيب العام الاقتصادي فيما يتعلق بشؤون الطلب على السلع كزيادة الاستهلاك الخاص أو نقصانه، والتوسع في استهلاك الدولة أو التقنين فيه، ثم تغيرات أسواق

الاستهلاك في الخارج يمكن أن يكون بواعث محتملة لإحداث بعض التحولات في البنية الاقتصادية. كذلك فإن التغير الذي قد يحصل في العادات الاستهلاكية للاقتصادات المنزلية وفي تشكيل النفقات الحكومية وكذلك تغيرات بنية الاستيراد والتصدير، كل ذلك يكون ذا تأثير أساسي وفعال على التحولات الهيكلية.

أشكال ممكنة من الهيكلة:

يمكن أن يحلل هيكل الاقتصاد الوطني من وجهات نظر مختلفة في هيكل الإنتاج في اقتصادٍ ما يتمثل في مدى مساهمة بعض مجالات الإنتاج وبالتالي نصيب هذا المجال في مجمل الطاقة الإنتاجية الاقتصادية عامةً. كذلك فإن هيكل الإنتاج يعدُّ الناتج المحلّي الصافي بناءً على مدى المساهمة المطلقة للمجالات الاقتصادية المختلفة وبالتالي يعبر عن مدى المساهمة مُقدّراً بالنسبة المئوية في تحقيق الناتج المحلّي الصافي. وحسابات الكميات الداخلة والناتجة (الدخل والخرج) هي التي تدرس وتظهر هيكلية تشابك عمليات التسليم في الإنتاج. ويمكن أن نوصّف هيكل العمالة باستخدام النظام نفسه، ففي الشكل المرسوم على الصفحة المقابلة تصنف حصص القطاعات الاقتصادية المختلفة في مجموع أعداد المستخدمين بأرقام مطلقة أو نسبية. أما هيكل الكسب فيقسم وفق طبيعة النشاط الاقتصادي السائد. ويمكن أن نعدّ استقلالية الفعاليات الاقتصادية التي تتم ممارستها، أو تبعيتها، العمالة المتفرغة وغير المتفرغة، خصائص مميزة في هذا المجال. كذلك يصنف معدل الأجور في المجالات الاقتصادية المختلفة في هيكل الدخل.

وبذلك نستطيع التمييز مثلاً بين مُتَلَقّي الأجور ومُتَلَقّي الرواتب أو بين شرائح الأعمار المختلفة. أما التركيب الاقتصادي الإقليمي فيصف أقاليم محددة، ويقارنها فيما بينها وفق خصائص جغرافية اقتصادية وهكذا يمكن أن يُنظر إلى التركيب الاقتصادي في وقت محدد، أو طيلة فترة زمنية محددة، وتهتم السياسة الاقتصادية في بلد ما بشكل خاص بالتحولات التي تطرأ على التركيب الاقتصادي.

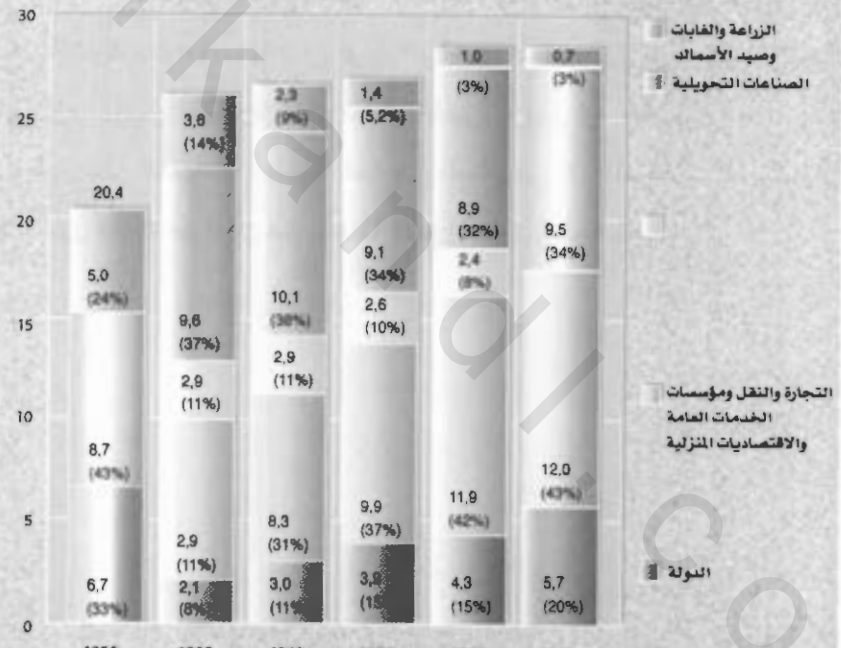
السياسة البنيوية:

تؤثر السياسة البنيوية على تطور التركيب الاقتصادي (البنية الاقتصادية) بهدف تغيير اتجاه و / أو سرعة التحولات الهيكلية (البنيوية)، وهنا يمكن أن يكون الهدف إيقاف التحول الهيكلي الذي يفرضه السوق، أو كبح جماحه على الأقل. وتؤثر الإجراءات السياسية الإقليمية على التركيب الاقتصادي الإقليمي، وعلى التحول الهيكلي الإقليمي (السياسة الإقليمية)، مثال ذلك إنجازات التحويل التي تم أداؤها إلى المقاطعات الاتحادية الحديثة (ألمانيا الشرقية سابقاً). وتتناول سياسة البنية التحتية (الأساسية) مجموعة الإجراءات السياسية التي تهدف إلى تزويد الاقتصاد الوطني بشكل مناسب بكل منافع البنية التحتية. وتحاول السياسة البنيوية المبنية على حجم الشركات والمؤسسات أن توجد أو أن تحافظ على وجود خليط متجانس من البُنى المؤسساتية الصغيرة والمتوسطة والكبيرة. وعلى أية حال فإن مبدأ انسجام السوق ينطبق على السياسة البنيوية كما هي الحال في كل التدخُّلات السياسية في اقتصاد السوق وذلك من أجل عدم إعاقة تطور السوق تطوراً سليماً.

التحول الهيكلي في ألمانيا الغربية:

تم في ألمانيا منذ سنة 1950 تحول هيكلي لايُستهان به، كما حصلت تغييرات بالغة في عدد المستخدمين في المواقع النسبية للقطاعات المختلفة مع مرور الزمن. والشكل التوضيحي التالي يُظهر لنا تراجعا لافتا للنظر في عدد الأعمال، فمن خمسة ملايين عامل في سنة 1950 إلى 0.7 مليون في سنة 1997 وفي الوقت نفسه زاد مجموع عدد المستخدمين في الاقتصاد مما يعني أن القيمة النسبية لهذا الفرع من الاقتصاد قد تراجعت بحجم أكبر مما تعبر عنه الأرقام المطلق. كذلك فإن المهن الإنتاجية تميزت بتحولات عميقة وتعكس زيادة عدد العاملين بمقدار أربعة ملايين خلال عقد الخمسينيات المنصرمة مرحلة إعادة الإعمار إلا أنه ظهر تراجع في هذه الأعداد منذ أعوام الستينيات المنصرمة. وانخفض الموقع النسبي من 49 سنة 1970 إلى 34 سنة 1997. ويظهر هذا التراجع بشكل أوضح في الصناعة وفي الصناعات التحويلية بالذات (وهي نوع من المهن الإنتاجية) حيث يسجل انخفاضا من 38 في سنة 1970 إلى 28 في سنة 1994 أما في مجال الخدمات العامة (باستثناء ماهو خاضع للإشراف الحكومي) فقد سُجل ازدياد تدريجي من حيث عدد العاملين من 30 ، سنة 1950 إلى 43 ، سنة 1977 وتعود الزيادة العامة المطلقة في عدد العاملين منذ سنة 1965 فقط إلى الزيادة في هذا المجال. أما الدولة فقد ازدادت عدد مستخدميها إلى أكثر من الضعف.

عدد العاملين في مجالات الصناعة المختلفة:



1- مجموعة الصناعات الإنتاجية لسنة 1950
2 - بقية المجالات بما فيها الدولة.
3 - التجارة والنقل والخدمات العامة.
4 - الدولة والاقتصادات المنزلية

النسب الموضوعة ضمن قوسين جرى تدويرها لذلك لايكون مجموعها بالضرورة 100.

المصدر: مجلس الخبراء، التقرير السنوي لسنتي 1995 و 1996
مكتب الإحصاء الاتحادي (تقسيم مغاير للقطاعات الاقتصادية) 1997 ، 1998

عوامل الإنتاج:

تنتج المؤسسات أعداداً كبيرة من السلع ونطلق تسمية عوامل الإنتاج على كل السلع العينية والخدمات التي تستخدم في عملية الإنتاج ويشمل ذلك فيما يشمل: القوى العاملة البشرية، والمواد الخام، والآلات والأراضي والعقارات، والخبرة التقنية.

الكميات الداخلة والكميات الناتجة (الدخل والخرج) ❶

يمكن أن ننظر إلى الاقتصاد الوطني وكأنه على سبيل التمثيل مؤسسة أو شركة عملاقة وبتعبير مجرّد فإن الناتج الاجتماعي (الدخل القومي) هو نتاج «مؤسسة» الاقتصاد الوطني. وتسمى كل المواد التي تدخل في عملية إنتاج الناتج الاجتماعي عوامل الإنتاج أو الدخل. ويمكن تقسيم هذه العوامل على وجه الإجمال إلى ثلاثة عوامل أساسية: العمل والأرض ورأس المال. وكذلك نسمي كل السلع والخدمات التي تستهلك أو تستخدم في عمليات إنتاج أخرى الخرج. ويتعلق ارتباط هذه العوامل معاً في عمليات الإنتاج بالمعرفة التقنية للاقتصاد الوطني، هذه المعرفة التي غالباً ما تعد عامل إنتاج بحد ذاتها. وهكذا فإن عوامل الإنتاج وتقنيات (تكنولوجيا) الإنتاج هي التي تحدد إمكانيات الإنتاج في «مؤسسة» الاقتصاد الوطني.

العمل والأرض ورأس المال ❷

العمل هو ذلك الوقت الذي يستغرقه الإنسان في ملاحقة أهدافه الاقتصادية خلال عملية الإنتاج. والعمل بشكل مبدئي هو تلك الفعاليات البشرية لإشباع رغبات خارجية. فلاعبة التنس التي تمارس رياضتها لإشباع رغبتها الشخصية لاتقوم بعمل يحمل هذا المعنى للكلمة، ولكن شتيفي غراف التي تشارك في مباريات رياضية فإنها على العكس من تلك الهاوية تشبع رغبات المتفرجين برؤية مشاهد مُشَوّقة وهي تؤدي بذلك عملاً منذ دخولها مع منافستها إلى أرض الملعب، وليس من المهم بالنسبة لهذا التعريف إن كانت تتقاضى مالاً لقاء هذا العمل أوْ لا. فهي «تنتج» على أية حال تسلية

أو ترفيهاً للمتفرجين. والعمل هو العامل الأهم في الإنتاج فلن نحصل على انتاجٍ ممكنٍ بغير عمل. والعمل ورأس المال سلعتان متتامتان، حتى لو كان رأس المال يغني جزئياً عن العمل البشري عند استخدام الآلات مثلاً. ونميز بين عمل تنفيذي وإداري وعمل إبداعي خلاّقٍ.

أما الأرض في هذا المجال فنعني بها في الدرجة الأولى كل تلك الأجزاء الإنتاجية الهامة اقتصادياً والتي مصدرها الطبيعية ويشمل ذلك على السواء المواد القابلة للاستبدال كالخشب أو البطاطا، وتلك المواد غير القابلة للاستبدال كمصادر الطاقة الطبيعية من النفط والغاز. والأرض ليست عامل إنتاج متجانساً إذ إنها يمكن أن تكون موقعاً يُقام عليه القطاع الأوّلي (الزراعة) وكذلك القطاع الثانوي (الصناعة والمهن المختلفة وما إلى ذلك) ثم القطاع الثالث (الخدمات العامة). وأخيراً فإن الأرض نفسها يمكن أن تستثمر ، ومثال ذلك المناجم. ثم هناك مواد خام أخرى في الطبيعة (كالثروة السمكية أو الماء) تحسب في نطاق ما نطلق عليه تسمية الأرض كعامل إنتاج. كما وأن العمل والأرض يسميان أيضاً بعامِلَي الإنتاج الأصليّين، لأنهما لا يعودان في أصولهما إلى عوامل إنتاج أخرى. لكن هذا لا ينطبق على العمل الاختصاصي أو الفني انطباقاً كاملاً لأن التدريب والتأهيل بحاجة إلى عوامل أخرى.

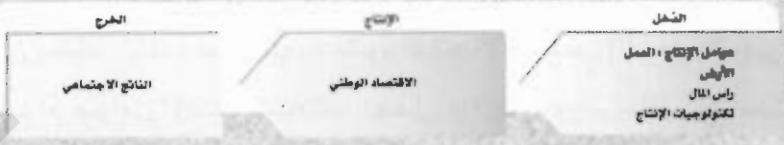
ثم إن رأس المال كعامل إنتاج يشمل تلك الوسائل التي تستخدم في عملية الإنتاج ويتضمن ذلك مثلاً الآلات وأدوات العمل والتجهيزات التقنية الأخرى. ورأس المال يعتمد على العاملين الأصليين العمل والأرض، ويسمى لذلك بعامل الإنتاج الاشتقاقي.

وحسب تقنيات الإنتاج تكون مساهمة العوامل الثلاثة العمل والأرض ورأس المال في عملية الإنتاج. ويمكن أن نميز من خلال نسب هذه المشاركة، ومن خلال العامل الذي يكون له الدور الغالب بين عمليات يبرز فيها رأس المال أو المواد الأولية أو العمل، ونسميها على التوالي مكثّفة رأس المال أو مكثّفة المواد الأولية أو مكثّفة العمل.

وظيفة الإنتاج الاقتصادية العامة: ❸

تصف وظيفة الإنتاج العلاقة القائمة بين عوامل الإنتاج وتكنولوجيا الإنتاج (الدخل) وبين حاصل الإنتاج (الخرج). وبالنسبة إلى الاقتصاد الوطني بمفهومه العام فإن وظيفة الإنتاج تمثل كيفية نشوء الناتج الاجتماعي (الدخل القومي) نتيجة لاستخدام عوامل الإنتاج الثلاثة: العمل، والأرض، ورأس المال، مع استعمال تكنولوجيا الإنتاج. وهكذا فإن وظيفة الإنتاج الاقتصادية العامة عبارة عن مجموع وظائف الإنتاج في كل مصنع على حدة. ويمكننا أن نميز وظائف إنتاج لبعض قطاعات الإنتاج فيمكن مثلاً وضع علاقة بين أطنان الفولاذ المنتجة وبين مقدار ما استخدم من رأس مال، أو طاقة عمالية أو أية عوامل أخرى في هذا القطاع الاقتصادي. ومن أجل تبسيط هذه العملية يمكننا افتراض بقاء كل عوامل الإنتاج ثابتة ما عدا عامل العمل ويبين الشكل على الصفحة المقابلة مقدار التغير الذي يطرأ على حاصل الإنتاج حينما يزداد مقدار ما نضعه من العمل قيد الاستخدام. وتبقى وظيفة الإنتاج مرتبطة دائماً بمستوى ثابت من الخبرات التقنية المستخدمة. ولذلك فإن أي تحسن يطرأ على التقنيات المستخدمة يؤدي حتماً إلى رفع مستوى وظيفة الإنتاج.

❶ «مؤسسة» الاقتصاد الوطني



❷ إنتاج السلع كتنسيق وتجميع لعوامل الإنتاج في عملية بناء دور السكن.



❸ وظيفة الإنتاج



تصف وظيفة الإنتاج العلاقة القائمة بين عوامل الإنتاج وتكنولوجيا الإنتاج (الدخل) وبين حاصل الإنتاج (الخرج). ومن أجل تبسيط هذه العملية يمكننا افتراض بقاء كل عوامل الإنتاج ثابتة ماعدا عامل العمل. ويبين الشكل أعلاه مقدار التغير الذي يطرأ على حاصل الإنتاج عندما يتغير مقدار ما نضعه من العمل قيد الاستخدام.

لبقاء وظيفة الإنتاج مرتبطة مستوى ثابت من الخبرات التكنولوجية المستخدمة. لذا فإن أي تحسين يطرأ على التكنولوجيات المستخدمة يؤدي كما هو واضح في الشكل الأيمن إلى رفع الخط البياني لوظيفة الإنتاج إلى الأعلى. وفي حال عدم تغيير عوامل الإنتاج المستخدمة فإن تحسين المستوى التكنولوجي يؤدي إلى الحصول على كميات أكبر من حاصل الإنتاج (مثلاً ناتج اجتماعي أعلى). «ناتج اجتماعي = دخل قومي».

obeikandl.com

المواقع الاقتصادية:

الموقع الاقتصادي هو في الأساس ذلك المكان الجغرافي الذي تنتج فيه شركة أو مؤسسة ما سلعها أو تبيع هذه السلع. لكن هذه التسمية اتسعت في أيامنا لتشمل مناطق بكاملها أو دولاً أو حتى كتلة دولية اقتصادية كالاتحاد الأوروبي. واختيار الموقع من قبل مؤسسة ما ذو أهمية كبرى بالنسبة للتخطيط العمراني وللسياسة الاقتصادية بوجه عام، لأن قرار هذه المؤسسة باتخاذ موقع أو بعدم اتخاذه مكاناً لمنشأتها يؤثر بشكل كبير على وضع العمالة في المنطقة أو على حصيلة الضرائب. ويمكن أن يكون لتجمع بعض أنواع الصناعات في موقع واحد أثر سلبي إذا كان هذا الإنتاج الصناعي مرتبطاً بإصدارات قوية.

النظرية الاقتصادية لمواقع العمل:

تسمى الخصائص الهامة فيما يتعلق باتخاذ القرار بشأن اختيار الموقع عوامل الموقع وقد وضع علم الاقتصاد الوطني وكذلك علم إدارة الاقتصاد سلسلة من محاولات لتنظيم هذه العوامل (نماذج للمواقع). وتشترك كل هذه النماذج في أنها توجب البت باختيار موقع عمل مؤسسة ما بشكل منطقي عقلاني. ويُمَيّز بين عوامل تتعلق بالتكلفة وعوامل أخرى تتعلق بالاستهلاك بما يتناسب مع طبيعة منتج المؤسسة وزيادة الريع وتخفيض التكاليف. وقد وضع الاقتصادي ألفرِد فيبر (Alfred Weber) (١٩٥٨ . ١٨٦٨) أسس علم مواقع العمل الصناعية ففي نظامه تؤثر عوامل المواقع كتكاليف النقل، وتكاليف العمل، وتأثير التجمعات على قرار اختيار موقع العمل، وحيث يكون لتكاليف النقل الأهمية الكبرى (الحد الأدنى لتكلفة طن / كم). ويؤكد الواقع هذه النظرية بشكل هائل فمنذ قرون عديدة تتمركز كبريات المراكز التجارية على نقاط تقاطع الطرق التجارية.

عوامل الموقع: ❶

تساهم عوامل عديدة في قرار اختيار موقع عمل محدد لمنشأة ما، ولكننا نستطيع أن نصنف هذه العوامل في فئتين اثنتين: تخفيض التكاليف إلى حدودها الدنيا، وزيادة الريع إلى حدوده العليا، وبناء على ذلك فإن نماذج علم الاقتصاد الوطني ونماذج علم إدارة الاقتصاد تبدو معقدة، إذ إنه كلما زاد أخذ عوامل الدخل كالعمل أو الطاقة مثلاً بعين الاعتبار زادت صعوبة التوصل إلى توقعات جَليّة واضحة حول تحديد الموقع المثالي. وعند اختيار الموقع يجب أن يُثبَت أيضاً فيما إذا كانت المنشأة أو جزء منها سيؤسس في البلد نفسه أو في الخارج (اختيار دولي لمواقع العمل) وفي أية منطقة اقتصادية (اختيار اقليمي لمواقع العمل) وكذلك في أية مدينة أو بلدة ستقام هذه المنشأة (اختيار محلي لمواقع العمل). وعادة ما تكون المؤسسات الصغيرة والمتوسطة متوضعة محلياً أو ضمن البلد الواحد على الأقل (بسبب نقص في الخبرة مثلاً). وإذا كانت المنتجات ستباع في الخارج أيضاً فإن ذلك يجري بداية عن طريق التجارة ثم يمكن أن يحصل ذلك بإعطاء رخص إنتاج في الخارج.

أما المؤسسات الكبرى فلا تجد صعوبة في اختيار مواقع عمل لها في الخارج. والمهم لمواقع العمل مثلاً نمو السوق الذي يعتمد عليه وكذلك قوة المنافسين. كما يمكن أن يكون الوجود المباشر في سوق التصريف مُستحبّاً إذا كان الاتصال المباشر بالزبائن مطلوباً. إضافة إلى ذلك فإن ربح منشأة ما يتعلق إلى حد كبير بالأنظمة الضريبية سارية المفعول محلياً. ومن جهة التكاليف أيضاً هناك تكاليف العمل (تعويض الأجور والتعويضات الشخصية الإضافية التي لا يستهان بها في ألمانيا) وتكاليف رأسمالية (تكاليف ائتمانية وشروط الاستقطاع، وتعليمات أخرى حول، إجراء الميزان الضريبي) وكذلك أيضاً تكاليف الطاقة والتخلص من النفايات ونوعية البنى التحتية (كالطرقات والسكك ووسائل الاتصالات). وهناك أيضاً بعض العوامل التي لابد من دراستها قبل تحول مؤسسة ما إلى الخارج كالاستقرار السياسي مثلاً والنظام القانوني وإمكانية التعاون مع السلطات المحلية. ويبين اتخاذ شركة بي أم

في (BMW) فرعاً لها فبي الولايات المتحدة الأمريكية منذ عام ١٩٩٤ مدى تعقيد الاعتبارات الضرورية عند القرار بالاستثمار في الخارج (انظر الشكل ١، دراسة حالة).

نوعية موقع العمل: ❷

إن نوعية موقع العمل هي إجمالاً محصلةُ مجموعة معقدة متنوعة من عوامل التأثير والتي تختلف قوة تأثير كل منها وأهميته تبعاً للمجال الاقتصادي الذي يتم البحث فيه. فغالباً ما تعتبر القدرة الكبيرة لألمانيا على الاستثمار المباشر في الخارج مؤشراً على ضعف في عملية اختيار ألمانيا كموقع للعمل، على نقيض القدرة الضعيفة لدول أجنبية بالاستثمار المباشر في ألمانيا. ويعود ذلك جزئياً إلى المفهوم المختلف دولياً لعمليات الاستثمار المباشر. ونذكر أيضاً أنه ليس من الضروري أن يكون كل استثمار مباشر مرتبطاً باستثمار جديد فِعْلي. ومن الضرورة أن نذكر أيضاً أن تكاليف العمل في ألمانيا قد ازدادت كثيراً بالمقارنة مع القيم العالمية منذ أعوام الثمانينات (شكل ٢)، إلا أنه لا يزال هناك في الحقيقة إنتاجية عالية نسبياً في مقابل تكاليف العمل المتزايدة. وعلى أية حال يمكن لذلك تسويغ انتقال موقع العمل، وبالتالي تغيير موقع العمل (التخلي عن موقع العمل الحالي ونقل عوامل الإنتاج إلى موقع جديد) بلا ريب من وجهة نظر التكاليف.

❶ حالة دراسية: فرع BMW في الولايات المتحدة الأمريكية

افتتحت شركة تصنيع السيارات الألمانية BMW في تشرين الثاني (اكتوبر) 1994 فرعاً لها لتجميع السيارات في مدينة سبارتنبورك في الولاية الاتحادية الامريكية جنوب كارولينا. ويعد ذلك استثماراً مباشراً بالمعنى التقليدي لهذا المفهوم. وهناك تجمع شركة BMW طراز Sportcoupe ضمن طرازات أخرى منذ سنة 1995. وقد استثمرت هذه الشركة حتى نهاية سنة 1994 مايقارب 600 مليون مارك ألماني في هذا المصنع.

وكما صرحت شركة BMW فقد كانت هناك أربعة دوافع أساسية لاختيار مدينة سبارتنبورك موقعاً لهذا المصنع. دافع تسويقي استراتيجي. والخوف من قيود تجارية. والحصول عليها في مايتعلق بتكاليف تجهيز هذا المصنع وإدارته.

1- هناك صراع شديد حول سوق السيارات الأمريكي وقد أملت BMW بالحصول على الكثير من النتائج التي تجنيها نتيجة لهذه الحالة من المنافسة الشديدة إضافة إلى أن الزبائن الأمريكيين يفضلون السيارات المصنعة في الولايات المتحدة الأمريكية.

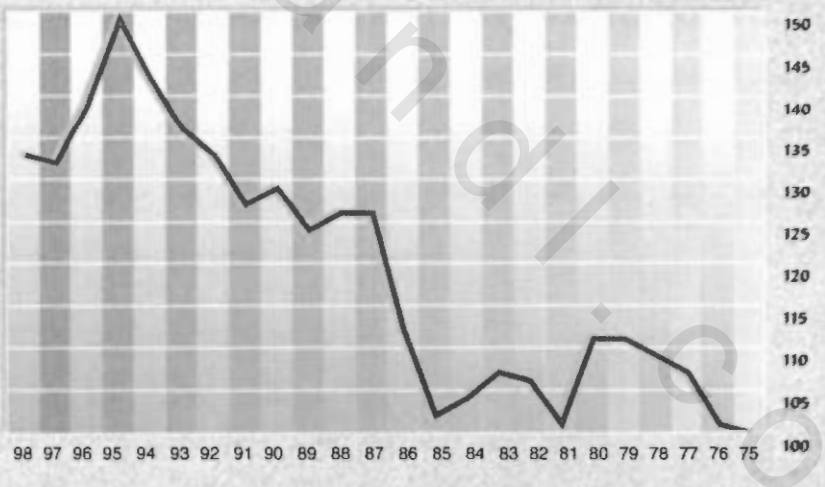
2- حتى أعوام الثمانينيات المتصرمة كانت هناك قيود شديدة جداً على الاستيراد، ولكنها الآن قد أزيلت إلى حد كبير نتيجة مفاوضات الـGATT ولكن إزالة هذه القيود لم تكن قد تأكدت بعد عندما قررت الشركة القرار بموقع العمل الأمريكي. وقد أرادت BMW بذلك أن تحفظ لنفسها نوعاً من الأمان باتجاهها إلى الإنتاج في بلد التسويق.

3- يمكن لتبدلات أسعار الصرف أن تعرض أرباح الشركة لبعض الأخطار. فإذا هبط سعر صرف الدولار مثلاً بشكل كبير فإنه يمكن أن تحصل BMW على ماركات ألمانية أقل بمبالغ قد تعادل ربحها بالدولار. وفي الحقيقة فهناك اليوم إمكانيات كثيرة للتأمين ضد أخطار المجازفة في الأسواق المالية (كالعقود الأجلة بالقطع الأجنبي. ومع ذلك فالاستثمارات المباشرة يمكن أن تخفض هذه الأخطار إلى حدها الأدنى.

4- كذلك فإن مزايا التكاليف في الولايات المتحدة الأمريكية تؤدي دوراً هاماً. ففي حين تبلغ التكاليف الشخصية (الإضافية) نحو 25 ماركاً في الساعة، تدفع شركة BMW في سبارتنبورك إلا مايعادل 25 ماركاً.

❷ القيمة الخارجية الفعلية المتوازنة للمارك الألماني مقابل ثمانية عشر بلداً صناعياً

القيمة الخارجية على أساس تكاليف الرجور للقطعة (تكاليف العمل لكل وحدة من قيمة الإنتاج) في الصناعات التحويلية (1975 - 100)



المصرف الاتحادي الألماني

يوضح تطور القيمة الخارجية الفعلية للمارك الألماني أن هناك عيوباً في تكاليف العمل في ألمانيا بالمقاييس العالمية. إلا أن مثال شركة BMW يبين من ناحية اخرى انه من الممكن تحفيز الاستثمارات الألمانية المباشرة في الخارج بشكل متنوع.

الدَّخل والاستهلاك:

يمكن أن يتشكل الدخل ونمو الملكية في وحدة اقتصادية وخلال فترة زمنية محددة على شكل سلع أو مطالبات أو خدمات أو مال، علماً أن الدخل المالي هو الغالب في اقتصاد السوق. وتمتلك الاقتصادات المنزلية في اقتصاد وطني دخلاً معيناً يستخدم قسمٌ منه بشكل منتظم لتأمين الاحتياجات من المواد الغذائية واللباس، وكذلك لنشاطات التسلية في أوقات الفراغ، أما القسم الآخر فيتم ادخاره. وهكذا فإن العلاقة بين الدخل والاستهلاك والوَفْر في كل الميزانيات تقوم بدور هام في الدراسة التحليلية لكل الترابطات في الاقتصاد الوطني. وتمثل هذه الترابطات بيانياً على شكل دالّة للاستهلاك.

دالّة الاستهلاك الكينزية: ❶ ❷

تشكلت لدى الاقتصادي البريطاني جون مارينارد كينز (١٩٤٦ ـ ١٨٨٣) وتحت تأثير الأزمة الاقتصادية العالمية في عام ١٩٢٩ القناعة التامة بأن قلة العمالة المستمرة ممكنة وأنه لا يمكن التخلص منها إلا باتباع سياسة تمويل العجز الموجهة طبقاً للطلب. وحسب فرضية الدخل المطلقة التي وضعها فإن الاستهلاك الحقيقي يتعلق بالقيمة المطلقة للدخل الحقيقي في الميزانية. ويرى كينز أن إجراءات حكومية يجب أن تتخذ لزيادة الدخل وفي هذا ضمان للزيادة في الطلب وحافز لإنعاش الوضع الاقتصادي.

إن ارتباط الاستهلاك من حيث قيمته (سواء أكان ذلك بالنسبة لعنصر اقتصادي فرد أم بالنسبة للإقتصاد الوطني عامة) بالدخل في فترة زمنية محددة وكذلك أيضاً بمتغيرات أخرى (كحجم الملكية ومستوى الفوائد والأسعار) يمكن أن يعبر عنه بيانياً بدالّة رياضية (منحنٍ بياني) (دالّة الاستهلاك) كما في (الشكل ١). ويتوزع الدخل (Y) مبدئياً على الاستهلاك (C) والوفر (S) بحيث تتحقق المعادلة $C = Y$

+ S . وتبين دالّة الاستهلاك الكينزية أن الاستهلاك يزداد مع ازدياد الدخل (شكل ٢). وهكذا إذا ازداد دخل عائلة ما فإن الإنفاق على الاستهلاك يزداد أيضاً . إذ قد يشتري المرء لُعَباً أكثر ويقوم برحلات أكثر كلفة في أيام عُطَلة، وربما يرتاد أيضاً مطاعم أغلى، وقد يشتري سيارة أكبر. كما يُوضح معدل الاستهلاك الحدّي (الهامشي) (C) كمشتق لدالّة الاستهلاك حسب الدخل مقدار ازدياد الاستهلاك حينما يزداد الدخل بمقدار وحدة واحدة، وتبقى قيمة هذا المعدل النسبي عادة دون ١. وهكذا فإن معدل استهلاك حدّي بقيمة ٠,٧٥ يُعبر عن زيادة في أنفاق على الاستهلاك لعائلة ما بمقدار ٧٥ سنتاً مقابل كل يورو واحد كزيادة في الدخل، أما الـ ٢٥ سنتاً الأخرى فيتم ادّخارها. إضافة إلى ذلك يتم التعبير في هذا المنحنى البياني عمّا يسمى الاستهلاك الذاتي وبالتالي المطلق (CO) والذي لا يكون مرتبطاً بالدخل. وينتج عن هذه الفرضيات أن معدل الاستهلاك الوسطي (نسبة الاستهلاك إلى الدخل) ينخفض مع ازدياد الدخل.

فرضية الدخل الدائم وفرضية دورة الحياة:

إن دالّة الاستهلاك التي تم شرحها آنفاً تأخذ بالاعتبار دخل العام الجاري كعامل مؤثر وحاسم في النمط الاستهلاكي. وتشير دراسات أخرى بالإضافة إلى ذلك إلى أن المستهلكين يميزون بين تطور طويل الأمد وآخر قصير الأمد فيما يتعلق بالدخل، وينسقون سلوكهم بما يناسب ذلك ولنأخذ مثلاً عائلة ترغب بتوفير أكثر من ربع المكافأة التي يدفعها رب العمل لمرة واحدة. إن هذه العائلة تطرح السؤال التالي على نفسها: «هل دخلنا الحالي عالٍ مؤقتاً بسبب العلاوة أو أننا نستطيع أن نتوقع تحسّناً في الأجر ؟». إن الاقتصادي الأمريكي والحائز على جائزة نوبل ميلتون فريد مان (Milton Friedman) (تولد ١٩١٢) يميز بين دخل دائم وآخر انتقالي (مؤقت). يضع ميلتون في فرضية حول الدخل الدائم علاقة نسبية بين الدخل الدائم (فوائد الثروة بما في ذلك دخل العمل القادم) وبين الاستهلاك، على أن تستثنى المركبات الانتقالية (المبالغ الاستثنائية كالعلاوات) من الدخل والاستهلاك

والاقتصادات المنزلية، لا تستجيب بشكل مباشر على تغيرات الدخل قصيرة الأمد، ولا تتجاوب ميزانية العائلة لهذه التغيرات إلا إذا كان هناك تحسن طويل الأمد في الأجر، حينذاك فقط يمكن أن تخصص العائلة قسطاً أكبر من زيادة دخلها للاستهلاك، وغالباً ما تُدَّخر زيادات الدخل قصيرة الأمد. أما فرضية دورة الحياة التي وضعها الاقتصادي الأمريكي والحائز على جائزة نوبل فرانكو موديلياني Franco Modigliani (تولد ١٩١٨) فترى أن الإنسان يميل إلى توزيع نفقاته الاستهلاكية توزيعاً مثالياً قدر المستطاع على مراحل حياته المختلفة، وذلك بما يناسب توقعه من الدخل في حياته. لذا فإن التوقعات فيما يتعلق بضمان الشيخوخة عامل هام في تحديد النمط الاستهلاكي.

ثم إن الثروة والملكية التي تتجمع مع الوقت لعائلة، ومستوى الفائدة الحقيقي في سوق رأس المال أمثلة أخرى لعوامل التأثير على النمط الاستهلاكي. كذلك فإن النمط الاستهلاكي يكون مُثقلاً بذلك الإسفين الذي يدخل على شكل ضرائب وتأمينات اجتماعية بين الدخل القائم والدخل الصافي.

❶ دالّة الاستهلاك في ألمانيا
ارتباط ثابت بين الاستهلاك والدخل المتوفر:

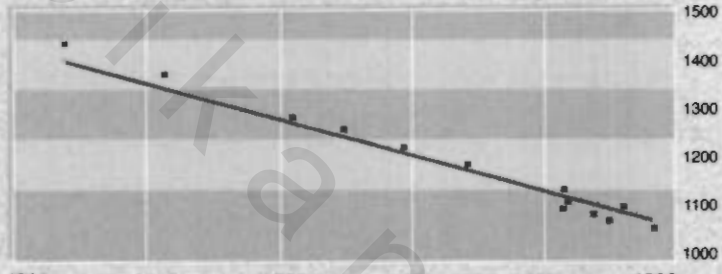
تشير دالة الاستهلاك في الاقتصاديات الكبرى (الكلية) في ألمانيا إلى ارتباط ثابت لافت للنظر بين الاستهلاك الخاص والدخل المتاح في الاقتصادات المنزلية. وتدل النقاط في الرسم البياني الآتي على ترتيب الاستهلاك والدخل المتاح لكن سنة على حدة في الفترة مابين 1997 و 1991 مع احتساب الأسعار بمستوى سنة 1991. كذلك يعد أنه كانت هناك علاقة ثابتة بين المتحولين في الفترة الواقعة بين سنتي 1977 و 1991 وذلك بالاستناد إلى طريقة ستاتيكية. وقد بلغ الميل الحدي للاستهلاك في الاقتصاديات المنزلية وفي تلك الفترة الزمنية 0.71 وهذا يعني انه يتم إنفاق 0.71 من وحدة الدخل الإضافي وبذلك فإن الميل الحدي للوفر يبلغ 0.29. بما ان حافة مطلقة بقيمة 122.5 تظهر في دالة الاستهلاك فلا يكون المعدل الوسطي للميل للاستهلاك ثابتاً، وإنما ينخفض مع الزيادة في مستوى الدخل.

وهكذا فإن دالّة الاستهلاك تأخذ الشكل الآتي.

$$C = 122.5138 + 0,7117,Y$$

ويمكن تمثيل هذا التقرير بيانا لتوضيحه، فيُحمّل الدخل المتوفر على محور السينات (الإحداثي الأفقي) ويحمل الاستهلاك الخاص على محور العينات (الإحداثي العمودي). وتبدو المظاهر الحقيقية على شكل « تجمع من النقاط» بينما تبدو دالّة الاستهلاك المقدر على شكل مستقيم

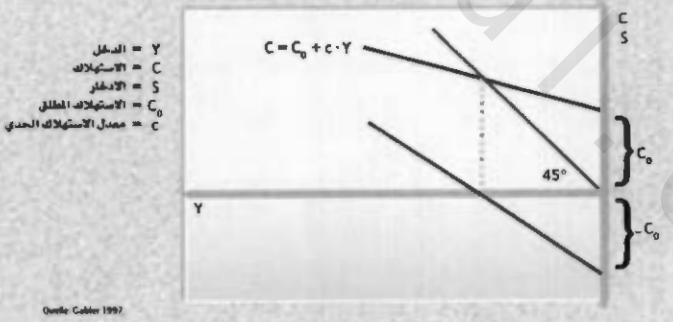
الاستهلاك الخاص C (مقدراً بمليارات الماركات)



الدخل المتاح Y (مقدراً بمليارات الماركات)

المصدر: سيبرت

❷ دالّة الاستهلاك الكينزية :



Quelle: Cobler 1997

وضع كينز معياراً خاصاً لدالّة الاستهلاك المتعلقة بالدخل: الاستهلاك يتزايد مع زيادة الدخل، ولكن بتناسب متناقص. إضافة إلى ذلك فقد انطلق من كون المعدل الوسطي للاستهلاك ينخفض مع زيادة الدخل. وقد عدّ كينز الوفر بدخاً والفرض أن الأغنياء يستطيعون ادخار نسبة من دخلهم أعلى مما يستطيع الفقراء

الاستثمار والادخار:

نقول إن هناك استثماراً إذا جرى تعويض أو تحسين أو توسيع لما هو موجود من وسائل الإنتاج في اقتصاد وطني ما. ويسمى مجموع أعمال الاستثمار في فترة زمنية محددة الاستثمارات الإجمالية. ويسمى ذلك القسم من الاستثمارات الإجمالية الذي يخدم الحفاظ على الأجزاء المستعملة من جهاز الإنتاج (كالآلات القديمة مثلاً) أو تبديلها استثمار الصيانة أو استثمار التعويض أو إعادة الاستثمار. وتقوم الشركات بما يسمى الاستهلاكات (الاهتلاكات) من أجل إعادة الاستثمار. وإضافة إلى ذلك يتم تحسين ما هو موجود وتوسيعه في اقتصاد نامٍ. ونسمي هذا النوع من الاستثمار استثمار التوسيع أو الاستثمار الصافي. وبينما تموّل عمليات إعادة الاستثمار عن طريق الاستهلاكات ترتبط عمليات الاستثمار الصافي بعدول عن الاستهلاك وبالتالي بوفر لدى الاقتصادات المنزلية. وفي حالة التمويل الذاتي فإن الأرباح لاتوزع وهذا يعني أن هناك تنازلاً منذ البداية عن دخل ممكن للاقتصادات المنزلية.

لماذا تستثمر الشركات؟

تستثمر الشركات حديثاً لأنها تتطلع إلى ريع أكبر في المستقبل، وهذا يعني أن الريع الذي تجنيه هذه الشركات من الاستثمار يجب أن يكون أكثر من التكاليف الاستثمارية، وفي هذه العمليات يتأثر الريع إلى حد كبير بالوضع الاقتصادي الكلي في نظام اقتصاد وطني. وتكون الرغبة بالاستثمار حينما يكون الناتج المحلّي الإجمالي (ن م إ) متصاعداً أكثر مما هو عليه الحال عندما يكون الخَرج متناقصاً. وبما أن السلع الرأسمالية من طبيعة طويلة الأمد فإن حسابات تكاليف الاستثمار تكون أصعب من حسابات السلع الاستهلاكية. وإذا كانت هناك رغبة باستخدام سلعة رأسمالية لعدة سنوات فيجب أن تقدّر التكاليف الرأسمالية على شكل فوائد إذا كانت وسائل التمويل اللازمة جاهزة على شكل اعتمادات استثمارية. ولكن حتى ولو

كانت الشركة تمتلك رأس مال ذاتياً كافياً فإن التكاليف ترتفع لأن هذه الوسائل يمكن أن توظف في أسواق رأس المال وتأتي بالريع، وتسمى مبالغ ريع رأس المال المُضاعة كُلفة الفرصة الضائعة (= نفقة الاختيار). وهكذا فإن نجاح استثمار ما يتعلق إلى حد كبير بمستوى الفائدة القائم في حينه، فإذا كانت هوامش الفائدة منخفضة نقصت تكاليف الاستثمار، وبالتالي فإن استعداد الشركات للاستثمار أو ما يسمى بالميل إلى الاستثمار لابد أن يزداد وهناك إلى جانب ذلك عدد وفير آخر من العوامل المؤثرة.

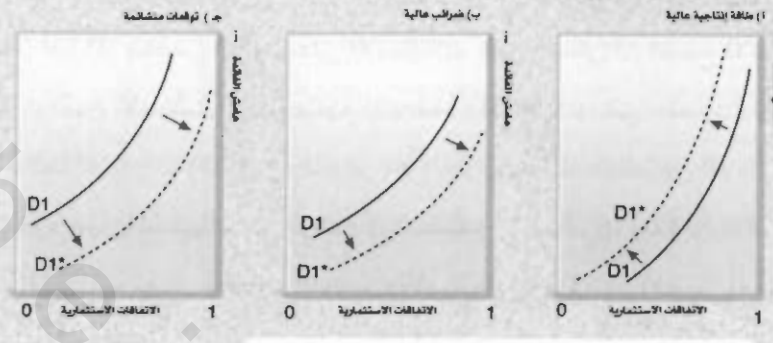
دالّة الاستثمار ❶ ❷

دالّة الاستثمار (شكل ١) هي الوسيلة التي يتم من خلالها تحليل العوامل المؤثرة على مدى ارتفاع مستوى الاستثمار في النظريات الاقتصادية. ويُعمد في هذا المجال بشكل خاص إلى دراسة العلاقة بين الفوائد والاستثمارات، ولهذه العلاقة أهمية خاصة لأنه يمكن التأثير عن طريق اتخاذ إجراءات سياسية مالية في نظام الاقتصاد الوطني على مستوى الفائدة بشكل فعال، وبذلك يمكن التأثير بالتالي على الإنفاق الاستثماري. ويمكن القول إن مبالغ الاستثمار تنخفض مع تصاعد هامش الفائدة.

وبالإضافة إلى الفوائد فهناك عوامل أخرى تؤثر على حجم الاستثمارات وهكذا فإن أي ارتفاع في الناتج المحلي الإجمالي يؤدي إلى إزاحة دالّة الاستثمار نحو الخارج وهذا ما يعني أن حجم الاستثمارات عند هامش فائدة معين سيزداد مع تحسن الوضع الاقتصادي الشامل. كذلك ترفع الضرائب العالية من تكاليف الاستثمار وهذا ما يبدو بإزاحة دالّة الاستثمار نحو المركز. ثم إن توقعات المستثمرين تؤثر أيضاً على تحديد وضع الدالّة، ففي حال توقعات متشائمة متزايدة ينخفض الاستعداد للاستثمار، وتتحرك دالّة الاستثمار نحو الأسفل. كما أن هناك فرضية أخرى تطبق على العلاقة بين الاستهلاك والاستثمارات: فالطلب المتزايد على

الاستهلاك يحث الشركات على الاستثمار أكثر مما هو عليه الحال عند مستوى منخفض للطلب على الاستهلاك، وحيث تكون تقلبات الطلب ذات أهمية خاصة. وهكذا فإن تصاعداً كبيراً في الطلب على السلع الاستهلاكية حين تكون الطاقات الإنتاجية. أما إذا تناقص الطلب على الاستهلاك فمن الممكن أن تصبح الاستثمارات تعويضية. وتكون الاستثمارات الصافية المتحققة «ex post» في اقتصاد وطني مغلق مساوية دائماً للوفورات (شكل ٢) فالوفر هو الجزء غير المستهلك من الدخل، ويعادل بذلك الجزء غير المستهلك من الإنتاج (الاستثمار الصافي). وبما أن الاقتصادات المنزلية والشركات تضع خططها للتوفير والاستثمار بمعزل عن بعضها بعضاً فليس من الضروري مطلقاً أن تتطابق هذه الخطط من حيث الكميات المتوقعة «ex ante». إذ إنه يمكن أن تكون الوفورات المخططة أكبر حجماً من الاستثمارات المخططة مثلاً. وحينذاك يحصل ما يسمى تلاؤم الكميات المتحققة (مع مستوى ثابت للأسعار) إما عن طريق استثمارات غير مخططة أو عن طريق الوفورات. ويكون الكلام أيضاً عما يسمى الاستثمارات الإلزامية (مثال ذلك الاستثمارات المخزّنة غير المخططة) حينما يكون المبلغ المدخر أكبر (وبالتالي مبلغ الاستهلاك أقل) أو على العكس من ذلك عند التوفير الإلزامي (مثال ذلك الوفورات غير المخططة بسبب مواعيد التسليم).

❶ إزاحات دالة الاستثمار :



تشير الأسهم في دالة الاستثمار أعلاه (D1) إلى أ) تأثير ناتج محلي إجمالي أعلى، ب) تأثير الضرائب الأعلى، ج) تأثير تشاؤم الشركة المتزايد. ويمكن لهذا التأثير الأخير ان يكون نتيجة توقعات بتراجع اقتصادي أو عمليات تأمين أو حروب.

❷ مقارنة الارتباط بين معدل الوفر المحلي ومعدل الاستثمار المحلي

لايمكن الاستثمار في نهاية فترة محددة إلا بمقدار الوفر من جانب المستهلكين، وينتج عن ذلك أو الوفورات المتحققة والاستثمارات المتحققة يجب ان تكون دوماً متطابقة. وهذه الفرضية تنطبق في نظام اقتصاد وطني مغلق، ولكن مع تزايد التشابكات الدولية في مجالات الاقتصاد عامة لم يعد من الضروري تطابق معدل الوفر مع معدل الاستثمار المحليين.



لوضع الرسوم البيانية العلاقة القائمة بين معدل التوفير المحلي ومعدل الاستثمار المحلي. فإذا كان المبلغ المستثمر محلياً مساوياً للمبلغ الذي ادخره السكان محلياً، فإن النقطة الناتجة هي النقطة لوضع كل دولة من الدول المذكورة بالنسبة لخط الدرجة 45، ونلاحظ أن هناك فرقاً في مكان التجمع الكثيف لغالبية النقاط بالنسبة لخط المرجة 45، وهذا مايمثل في أعوام الستينات والتسعينات المنصرمة. وهكذا فإن التمثيل البياني يشير إلى وجود زيادة في التباعد بين الاستثمارات والوفورات المحلية وهذا بدوره يشير إلى قدرة حركية أعلى لرأس المال.

معدل الاستثمار = هو الحصة النسبية للاستثمارات الإجمالية (الاستثمارات الصافية) من الناتج المحلي الإجمالي. (الصافي) بالنسبة لسعر السوق.

معدل الوفر = هو الحصة النسبية للوفر بالنسبة للدخل.

الدورة الاقتصادية:

لَوْ أننا جميعاً نؤمّن احتياجاتنا بأنفسنا، ما بقيت سلع للتبادل، وما تشكلت أنهار من المال تجري، ولما كانت هناك دورة اقتصادية. إن حجم الدورة الاقتصادية آخذ في النمو مع تزايد تقسيم العمل في المجتمعات الصناعية الحديثة. وتشمل هذه الدورة مجموع العلاقات الاقتصادية التي تنتقل خلالها المواد الاقتصادية (كالسلع والمطالبات) بمقابل (المبادلة) أو دون مقابل (التحويل والهدايا) من عنصر اقتصادي (شركات، اقتصادات منزلية خاصة، ميزانيات عامة) إلى آخره.

الجذور التاريخية :

تعود بدايات التأمّل والتبصّر في الدورة الاقتصادية إلى مؤسس الفيزيوقراطية فرانسوا كيسني (Francois Quesnay) (١٧٧٤ ـ ١٦٩٤) والذي أوحت له الدورة الدموية بهذا التفكير. تبنى هذا الاقتصادي الفرنسي، والطبيب الخاص للملك لويس الخامس عشر فكرة تحقيق تنظيم ذاتي طبيعي للاقتصاد، وقد وضع في مُؤَلَّفه الأهم» لوائح اقتصادية» النموذج الأول لدورة اقتصادية مغلقة، هذا النموذج الذي أخذ به لاحقاً كارل ماركس (١٨٨٣ ـ ١٨١٨) من بين آخرين ليوضح مسألة تكاثر رأس المال. ويعود الفضل في تطوير التحليل الحديث للدورة الاقتصادية بعناصره الأساسية إلى جون مايناردكينز (١٨٨٣ ـ ١٩٤٦). فقد أوضحت أعماله أن الوصف المنهجي لكل العلاقات المنضوية في الدورة الاقتصادية الشاملة، ووضعها في علاقات رقمية هو أساس هام لتشخيص الوضع الاقتصادي، ويُمَثّل تقييماً لاستخدام الوسائل في السياسة الاقتصادية.

أهداف تحليل الدورة :

من المستحيل أن يحيط المرء بكل العلاقات الاقتصادية بين العناصر الاقتصادية ويمثلها ويحيط بها بشكل واضح منظور. لذلك وللحصول على نظرة شاملة على

التشابكات الاقتصادية يجب أن تجمع العناصر الاقتصادية المتماثلة أو المتشابهة في قطاعات عدة. وبذلك يكون هدف تحليل الدورة هو جمع الأحداث الاقتصادية بأسلوب دقيق في قطاعات عدة وكذلك تحليل العلاقات القائمة بين هذه القطاعات. ولتحليل الدورة الاقتصادية قيمة هامة في الاقتصاديات الكلية، وفي الحسابات القومية الإجمالية (ح ق إ).

الدورة الاقتصادية البسيطة ❶

يفرق نموذج الدورة البسيط فقط بين قطاع الاقتصادات المنزلية وقطاع الشركات. وفي هذا النموذج البسيط للدورة الاقتصادية هناك دورة نقدية و دورة سلعية، وفي هذا النموذج المبسط لا تشارك الدولة في مجريات الأمور الاقتصادية. كما لا توجد علاقات اقتصادية مع الخارج وبذلك ينظر إلى هذا النموذج البسيط من الدورة الاقتصادية على أنه اقتصاد مغلق، ثم إنه يفترض للزيادة في التبسيط أن الاقتصادات المنزلية لا تقوم بعملية الوفر. كذلك فإن قسماً من أراد الاقتصادات المنزلية يعمل لدى الشركات ويتقاضون دخلاً لقاء مجهوداتهم. كما أن بعض الاقتصادات المنزلية تقدم رأس مال للشركات، ومثال ذلك شراء الأسهم أو تقديم القروض وربما وضعت بعض هذه الاقتصادات أبنية وعقارات وأملاكاً تحت تصرف بعض الشركات ومن الطبيعي أن يحصلوا لقاء هذا العطاء على دخل بشكل فوائد أو حصص من الأرباح أو رهن أو إيجار. وبذلك يجري ما يسمى سيل السلع (العمل والأرض ورأس المال) من الاقتصادات المنزلية الخاصة إلى الشركات وفي الاتجاه المعاكس يجري سيل النقد على شكل دخول من الشركات إلى الاقتصادات المنزلية الخاصة. ثم إن هذه الدخول تنفق من قبل الاقتصادات المنزلية على السلع والخدمات التي تقدمها الشركات، وبذلك يجري سيل النقد مرة أخرى إلى الشركات ويعود سيل السلع إلى الاقتصادات المنزلية.

الدورة الاقتصادية الموسعة ❷

يسهم في الدورة الاقتصادية الموسعة بالإضافة إلى الاقتصادات المنزلية الخاصة

والشركات أيضاً كل من الحكومات والشركات المالية والعالم الخارجي. كذلك فإن التيارات المتعددة في اقتصاد وطني حديث مفتوح تشارك فيه الدولة يمكن أن يمثل في مخطط لهذه الدورة. ويمكن أن نعد هنا على سبيل المثال توظيف الاقتصادات المنزلية لنقدها في المصارف وصناديق التوفير وتَلَقّي الفائدة بالمقابل من تشابكات القطاع المالي مع القطاعات الأخرى. والشركات تقترض من المصارف لتمويل شراء آلات جديدة، والدولة تصبح مدينة بسبب توزيع قروض على الاقتصادات المنزلية الخاصة، وتدفع فوائد لقاء ذلك. ثم إن الدولة تتلقى إيرادات إلزامية على شكل ضرائب ورسوم، وبالمقابل فهي تقدم للاقتصادات المنزلية الخاصة بعض العطاءات التحويلية على شكل معونات اجتماعية مثلاً. أما قطاع الخارج فيؤمن بعض الخدمات التي قد تكون أحياناً على شكل خدمات سياحية. كذلك فإن الاقتصادات المنزلية تشتري سلعاً من الخارج كالسيارات وبعض الأشياء التذكارية، وبدورها الشركات تحصل على سلع من الخارج كالمواد الخام مثلاً. ومؤسسات القروض تعطي قروضاً لبعض الشركات الأجنبية أو لبعض الدول، وتتقاضى فوائد على ذلك. والدولة تستورد بضائع للجيش مثلاً. وهكذا يتكون قطاع الخارج من تجمع كل عناصر الاقتصاد الأجنبية.

❶ الدورة الاقتصادية البسيطة:



❷ أشخاص غير رسميين في دورة النقد والسلع:
(عدة أمثلة)



obeikandi.com

الحسابات القومية:

تتمثل العمليات الاقتصادية في الاقتصاد القومي (الوطني) في نطاق الحسابات القومية (ح ق) ولفترة زمنية محدودة في عمليات حسابية مغلقة. وتعطي الحسابات القومية فيما تعطيه معلومات حول مستوى الإنتاج، وتوزيع الدخل والثروات القائم في اقتصاد وطني. والناتج الاجتماعي أو الدخل القومي مقادير تستخرج في نطاق الحسابات القومية. والحسابات القومية أداة إحصائية شاملة للملاحظات الاقتصادية فهي تشكل القاعدة الأساس للتحليل والتنبؤات (التكهنات) الاقتصادية الشاملة كما وتستخدم المجموعات الكلية في الحسابات القومية» كمؤشرات للرخاء» ولكنها من هذا المنظور تتعرض إلى نقد متزايد. كذلك فإن من بين من يستخدم الحسابات القومية وزارات ومعاهد أبحاث اقتصادية واتحادات اقتصادية وكذلك في العلاقات القائمة بين أرباب العمل ومستَخدَميهم.

الجذور التاريخية:

تقع جذور الحسابات القومية في اتجاهين من الأبحاث، في تحليل الدورة الاقتصادية من جهة وفي إحصاءات الدخل القومي من جهة أخرى. فتحليل الدورة وانطلاقاً من أفكار الطبيب الفرنسي والاقتصادي الفيزيوقراطي فرانسوا كيسني (١٧٧٤ ـ ١٦٩٤) يأخذ العلاقات المتبادلة للاقتصاد الوطني في الدورات الاقتصادية بعين الاعتبار. أما إحصاءات الدخل القومي فقد ظهرت في القرن السابع عشر بهدف الكشف عن الكفاءة الاقتصادية (الأداء الاقتصادي) لبلد ما. فقد أدخل الفيزيائي والطبيب والاقتصادي الإنكليزي السير وِليم بِتي (Sir William Petty) (١٦٨٧ ـ ١٦٢٣) الطرق الإحصائية الديمغرافية (السكانية) في التحليل وصاغ مفهوم» علم الحساب السياسي».

أما في جمهورية ألمانيا الاتحادية فقد طور المركز الاتحادي للإحصاء في فيزبادن وفي أعوام الستينيات الحسابات القومية لهذا البلد إلى شكلها الحالي. وقد أخذت بعين الاعتبار في هذا المجال التوصيات وأنظمة الحسابات القياسية التي أعدتها كل من الأمم المتحدة ومنظمة التعاون الاقتصادي الأوربي التي أصبحت الآن تدعى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. ومع أن الإحصائيات تلتزم بنظام الحسابات القومية، هذا فإن إمكانية المقارنة بين الاقتصادات القومية المختلفة غالباً ما تكون محدودة بسبب طرائق القياس المختلفة وما ينتج عنها، من عدم دقة في القياس، أو لعدم توفر بعض المعطيات. أما في نطاق الاتحاد الأوروبي فتنفذ الحسابات القومية منذ عام ١٩٩٩ طبقاً للنظام الأوروبي للحسابات القومية الصادر في عام ١٩٩٥ وذلك بناءً على مفاهيم وتقسيمات موحدة.

القطاعات والتيارات:

إن الأصول أو بالتالي مقادير الأصول عبارة عن مقادير تقاس في فترات محددة. ومثال مقادير الأصول الهامة: هو الكمية النقدية وأصل رأس مال الإنتاج (أسهم رأس المال) وكذلك الودائع المصرفية. أما التيارات أو بالتالي مقادير التيارات فهي مقادير تقاس كل فترة من الزمن ويمكن أن تكون هذه الفترة يوماً أو شهراً أو ربع عام. ومثال مقادير التيارات الهامة الناتج المحلي الإجمالي والاستهلاك الخاص ودخول العمل الحر. وهذه المقادير هي التي تؤخذ في الحسابات القومية بعين الاعتبار.

من الواضح أنه ليس بالإمكان إحصاء كل عملية اقتصادية على حده ولأجل المحافظة على نظرة شاملة واضحة للمعطيات الحقيقية في الحسابات القومية تجمع الوحدات الاقتصادية حسب أنماطها الاقتصادية في قطاعات كقطاع الشركات والدولة والاقتصادات المنزلية الخاصة، والمؤسسات الخاصة التي لا تسعى للربح. وهناك أيضاً القطاع الخارجي الذي يوثق كل المعاملات والصفقات التجارية مع الأسواق الخارجية. وفي الحقيقة فإن بعض المعلومات قد تضيع في نطاق هذا

التجمع للمعلومات إلا أن هذا الأسلوب يحسن النظرة الشاملة بلا شك. وبذلك نحصل على صورة معبرة بوضوح كبير عن نواتج السلع والخدمات (الإنتاجية المحلي والاستيراد) وكذلك عن استخداماتها (التصنيع اللاحق وإعادة التصنيع والاستثمار والتصدير وعمليات خلق القيمة) ثم إن هذه الصورة تعبر أيضاً بوضوح عن تكوّن الدخول وتوزيعها، وبالتالي عن إعادة توزيعها وكذلك استخداماتها. كذلك فإن عمليات التمويل (الادخار والاهتلاك والمديونية ونقل رؤوس الأموال) عمليات تظهرها هذه الصورة الشاملة بشكل منظم واضح.

الحسابات أو المخططات البيانية للدورة:

يمكن أن تتمثل نتائج الحسابات القومية على شكل حسابات أو جداول أو مخططات بيانية للدورة الاقتصادية أو كذلك على شكل أنظمة من المعادلات. ويصدر المكتب الاتحادي للإحصاء نتائج الحسابات القومية على شكل أنظمة حسابات مغلقة مزدوجة القيد. يشمل نظام الحسابات حسابين مرتبين على أساس قطاعي: حساب السلع وحساب العالم المتبقي. ثم إن هناك سبعة حسابات لكل قطاع: حساب للإنتاج وآخر لتكوّن الدخل، ثم لتوزيع الدخل، ولإعادة توزيعه ولاستخدامه وحساب لتغير الثروات (قيم الملكيات)، وحساب أخير للتمويل. ويبين الجدول التصويري على الصفحة المقابلة وعلى مستوى اقتصادي اجتماعي (بشكل مُوَحَّد) الحسابات الأهم بشكل عام وشامل.

الحسابات الأساسية الأربعة في الحسابات القومية :

حساب الإنتاج موحد (مُدمج) :

الموارد	الانفاق
إنفاقات الاستهلاك العامة (الحكومية) (نC)	التعويضات الاجمالية للعمل غير (Y1)
إنفاقات استهلاك الاقتصادات الخاصة والمؤسسات الخاصة دون هدف للربح (C)	الاهتلاكات (D)
التغيرات في التخزين (AL)	الضرائب غير المباشرة (T1)
الاستثمارات التوظيفية الاجمالية (I)	ناقص الدعم (sub)
الصادرات (X)	نتائج التشغيل (YG)
ناقص الواردات (M)	ن م إ (هيكلية التكاليف)
ن م إ (استخدام) (= ناتج محلي اجمالي)	

الربح	الانفاق
التعويضات الاجمالية للعمل غير الحر Y1	إنفاقات استهلاكية للاقتصادات المنزلية الخاصة والمؤسسات الخاصة دون هدف للربح
فائض التشغيل (Y1)	انفاقات الاستهلاك العامة (C)
تعويض المستخدمين في العمل غير الحر من الخارج أو المدفوع في الخارج (رصيد) YAL	الادخار (S)
دخول من الملكية أو المشاريع الخارجية أو في الخارج (YAG)	
تحويلات أخرى جارية من أو إلى الخارج (رصيد) TRA	
الضرائب غير المباشرة - الدعم (T1 - sub)	
المجموع: الدخل المتوفر - المنشأ	المجموع : الدخل المتوفر - الاستخدام

الربح	الانفاق
الادخار (S)	الاستثمارات الاجمالية (I)
الاهتلاكات (D)	
رصيد ميزان المدفوعات في حساب مستثمر (Z)	
المجموع : التمويل	المجموع : تشكيل الثروات (الأموال والملكية) الاجمالية

الربح	الانفاق
الصادرات (X)	واردات (M)
تعويض المتخدمين في العمل غير الحر من الخارج أو المدفوع في الخارج (رصيد) YAL	دفع ميزان المدفوعات من قيد (حساب) جار
دخول من الملكية أو المشاريع الخارجية أو في الخارج (رصيد) (YAG)	
تحويلات أخرى جارية من أو إلى الخارج (TRA)	
إيرادات جارية	إيرادات جارية

حسابات الاقتصاد البيئي:

إن حسابات الاقتصاد البيئي (UGR) عبارة عن نظام إخباري إحصائي يوثق العلاقات القائمة بين النشاطات الاقتصادية وتطور الوضع البيئي وهي بذلك إحدى المكونات الرئيسية لأداء أخبار الاقتصاد البيئي. ويشمل ذلك الحصول على المواد الخام الطبيعية واستهلاكها، وكذلك انبعاث الإشعاعات وبقاءها، واستخدام البيئة الطبيعية كمسرح للفعاليات الإنسانية كما يشمل هذا الأداء الإخباري الحالة النوعية للبيئة وإجراءات حمايتها.

جهود الأمم المتحدة : ❶

إن نظام المحاسبة القومية (SNA) عبارة عن نظام محاسبة قياسي للحسابات القومية (VGR)، وقد تم إعداده من قبل الأمم المتحدة ومنظمة التعاون الأوربي الاقتصادي (OEEC واليوم OECD). وفي نطاق الجهود المبذولة لتحسين الأداء الإخباري للاقتصاد البيئي فقد تم توسيع هذا النظام المحاسبي القياسي (نظام المحاسبة البيئية والاقتصادية المتكاملة، SEEA). كما تم تطوير هذه البداية التي وضعتها الأمم المتحدة منهجياً بشكل واسع بالتعاون مع جهود عديدة أخرى. وقد عرضت معلومات موسعة لهذا النظام في مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية (UNCED) وقد أطلق عليه أيضاً اسم» قمة الأرض» وعقد في ريودي جانيرو في حزيران (يونيو) من عام ١٩٩٢.

إن الهدف الأساسي لنظام المحاسبة البيئية والاقتصادية المتكاملة (SEEA) هو حساب تكاليف الاستخدام البيئي وما يرتبط من حسابات للناتج المحلي البيئي. وقد أخذ التقسيم البيئي للمعلومات المتوفرة في الحسابات القومية (VGR) بالحسبان عند تقسيم هذا النظام في هيكلة متدرجة. وحيث تستكمل المعلومات الطبيعية حول استخدام البيئة في درجة ثانية (شكل ١)، هذه المعلومات التي ستقيّم لاحقاً حسب

قِيَم السوق أو تكاليف التَجَنُّب. وأخيراً فإن SEEA تهدف إلى توسيع لمفهوم الإنتاج مرتبط بالبيئة.

الناتج المحلي البيئي:

سَيُحْسَبُ الناتج المحلي البيئي في الحسابات القومية مستقبلاً كناتج محلي صافٍ، وستدرج في القيود أثناء هذه الحسابات اهتلاكات الطبيعة التي تعد رصيد رأس مال طبيعي (ثروة الطبيعية). ومما يخفض من قيمة هذه الثروة استثمار الثروات المعدنية، والاستثمار الزائد لعالم النبات وعالم الحيوان، وكذلك استخدام البيئة كأوعية للتخلص من النفايات. وتأخذ هذا الشكل من الحسابات المعنى الرئيسي لمفهوم التطور المستديم (الاستدامة) بعين الاعتبار حتى في الإحصاء الاقتصادي: إذ أنه مع مراعاة تكاليف صيانة رأس مال الطبيعة، وبالتالي مع أخذ تكاليف (الضرر) أو التجنب بعين الاعتبار، يمكن أن يحسب مستوى الدخل أو الإنتاج بحيث تكون المحافظة عليه ممكنةً في المستقبل دون أن يسبب ذلك أية أضرار للبيئة. ويسمى الناتج المحلي البيئي الذي نحصل عليه نتيجة الحسابات في البلدان الناطقة بالألمانية الناتج الاجتماعي البيئي، بالرغم من أن هذه التسمية ليست صحيحة بشكل مطلق لأنها تنسحب على الخدمات وكل البضائع المنتجة محلياً، وليس على محصلة ما ينتجه سكان بلد ما. ويكون للناتج المحلي البيئي قيم مختلفة جداً حسب معدل الحسابات المستخدم للتخفيض من قيمة الثروات الطبيعية. وبناء على هذه الحقيقة وعلى صعوبات أخرى في الحسابات يتوجب على المرء أن يكون حذراً جداً عند إعلان قيم مقطوعة كهذه وكذلك عند شرحها وتأويلها.

الموازين البيئية: ❷

إلى جانب حسابات الاقتصاد البيئي (UGR) هناك مفهوم ميزان البيئة الذي يضم كذلك مجموعة من الطرق التي يمكن بوساطتها الإحاطة بالكثير من تأثيرات البيئة المعقدة عن طريق تصنيع المنتجات واستخدامها، والطرائق المتبعة بذلك،

وكذلك تقييم هذه التأثيرات. وبالمعنى الضيق للكلمة فإن ميزان البيئة هو عملياً تسجيل لكل الموجودات من المواد الضارة ولكل ما هو عبء على البيئة يسببه إنتاج السلع. ولكن حتى الآن لم يتبلور بعد مفهوم موحد أو مقياس متفق عليه في هذا المجال. وهكذا فإن ميزان البيئة الإنتاجي يشمل ويقيم بشكل منهجي مسرى كل أنواع المواد والطاقة، وبالتالي كل التأثيرات البيئية الناتجة عنها» من المهد إلى اللحد» كما يقال أي على مدى حياة كل منتج، أو على امتداد طريقه. وبذلك يمكن إدراك كل المشاكل البيئية التي تنتقل من مرحلة إلى أخرى من مراحل الدورة الحياتية لمنتج ما وفهم المشاكل الموجودة بين أوساط بيئية مختلفة. والأوساط البيئية هي عناصر أو أنظمة في البيئة الطبيعية والتي تكون مجالاً حيوياً للمخلوقات العضوية كالأجواء (الهواء) والطبقة المائية (المياه) والقشرة الأرضية (التراب). ويتم حساب ميزان البيئة الإنتاجي من أجل مقارنة المنتجات بيئياً، كالمقارنة بين أنظمة الطرق الأحادية والمتعددة في تغليف المشروبات (شكل ٢) وكذلك أيضاً من أجل الوصول إلى الظروف المثلى بيئياً على طريق حياة منتج ما. ويمكن كذلك إعداد موازين بيئية لطرائق العمل، وللتقنيات، وللشركة بكاملها ولمواقع العمل.

❶ حساب تأثيرات المادة والطاقة في نطاق الـ UGR:

أ - في جمهورية ألمانيا (الغربية) سابقاً:

	1970	1980	1993
تأثيرات المادة والطاقة:			
استخراج المواد الخام محلياً (مليون طن)	1514.2	2104.8	1072.0 [1]
استيراد (مليون طن)	307.20	384.4	398.9
استهلاك الطاقة المبدئي (بيتاجول) [2]	9870.0	11436.6	12007.6
طاقة نقل السلع (مليار طن /كم)	215.6	256.0	303.4
انبعاثات غازية (مليون طن)	771.2	817.7	743.4
وتشمل:			
(NO2) ثاني أكسيد النتروجين (مليون طن)	2.1	2.6	1.8
(SO2) ثاني أكسيد الكبريت (مليون طن)	3.7	3.2	0.9
(CO2) ثاني أكسيد الفحم (مليون طن)	742.0	792.0	728.0
انتشار نفايات (مليون طن)	112.8	185.7	142.6
بحر مياه (مليون م 3)	34403.0 [3]	44632.0 [4]	43861.6 [5]
مياه صرف صحي (مليون م 3)	34182.0 [3]	44895.0 [4]	42444.3 [5]

1) 1990، 2) 1015 جول 3) 1975، 4) 1979، 5) 1991

ب - جمهورية ألمانيا الاتحادية (حالياً):

	1993	1994	1995
تأثيرات المادة والطاقة:			
استخراج المواد الخام محلياً (مليون طن)	3729.0	3627.9	3500.8
استيراد (مليون طن)	423.1	463.1	463.6
استهلاك الطاقة المبدئي (بيتاجول)	14179.0	14078.3	14302.3
طاقة نقل السلع (مليار طن/كم)	350.4	417.3 [1]	421.5
انبعاثات غازية (مليون طن)	940.6	925.1	914.1
وتشمل:			
(NO2) ثاني أكسيد النتروجين (مليون طن)	2.3	2.0	1.9
(SO2) ثاني أكسيد الكبريت (مليون طن)	3.2	2.6	2.1
(CO2) ثاني أكسيد الفحم (مليون طن)	919.0	905.0	895.0
انتشار نفايات (مليون طن)	192.8		
بحر مياه (مليون م3)	48132.0 [2]		44687.0 [3]
مياه صرف صحي (مليون م3)	45558.0 [2]		40798.0 [3]

1- تغيير في الطريقة 2 - 3.991 - تغيير في تقرير الدائرة

المصدر: المركز الاتحادي للإحصاء

❷ مقارنة بين أنظمة الطرق الأحادية والمتعددة المستخدمة في تغليف المشروبات:

من يريد أن يقيم تغليف السلع من حيث صحة تطابقها مع الشروط البيئية السليمة فلابد من أن يحلل سيرورة هذه السلعة بكاملها فمن استثمار المواد الخام إلى التصنيع والنقل وحتى التصريف يكون المنتج سبباً لتأثيرات بيئية مختلفة على الهواء والماء والتراب. وتحديد هذه العوامل وتقييمها هو مانسميه ميزان البيئة.

وعلى سبيل المثال فقد أظهرت الموازين البيئية لمنتجات الحليب المغلفة أن في المقارنة بين أنظمة الطرق الأحادية والمتعددة في تغليف هذه المنتجات مظاهر ذات أهمية خاصة في مايتعلق بتوافق أنظمة التغليف المختلفة مع البيئة وهذه المظاهر هي: النقل واستخدام المادة الخام ومعدل إعادة التدوير.

ومع مراعاة كل العوامل المناسبة للبيئة فإن أحدث ميزان بيئي تم إعداده لتغليف الحليب الطازج أظهر أن العبوات الزجاجية متكررة الاستخدام لاتقدم أي ميزات بيئية تذكر بمقابل استخدام العبوات الكرتونية (الورق المقوى) ذات الاستخدام الواحد في تغليف المشروبات.

مثال النقل:

يضر نقل المنتجات المغلفة بالبيئة بالدرجة الأولى بسبب النقل ويكون ذلك على شكل تلويث الهواء نتيجة استخدام السيارات الشاحنة في هذه العملية.

أي أن هذا العامل أنتروبيني وهذا يعني أن الإنسان تسبب به على مبدأ انبعاث غازات الدفيئة. لذلك فمن الضروري أن يكون على السيارة الشاحنة أكثر مايمكن من المواد الغذائية وأقل مايمكن من التغليف أثناء النقل.

وتدل نتائج الدراسات في ألمانيا على أن ليتر الحليب يقطع معدل 180 إلى 210 كم حتى يصل من معمل الألبان إلى المستهلك.

ويساعد تغليف الحليب في علب كرتونية في الاستفادة المثلى من طاقة التعبئة في السيارة الشاحنة.

فالشحنة هنا تتكون بالنسبة لليتر واحد مغلف من الحليب من 95 من المادة الغذائية ومن 5 من مادة الغليف. بينما تبلغ هذه النسبة في العبوات الزجاجية 60 للمادة الغذائية و 40 لمادة التغليف وهذا مايظهر أفضلية العبوات الكرتونية. وتظهر هذه النسبة بشكل أكثر جسامة في إعادة نقل العبوات الفارغة إلى أماكن التعبئة. فبينما يمكن نقل عبوات المشروبات الكرتونية الفارغة مطوية على بعضها بواقع - 600.000 عبوة كرتونية في سيارة شاحنة واحدة حمولتها عشرون طناً. يحتاج نقل الكمية نفسها من العبوات الزجاجية الفارغة إلى اثنتين وعشرين سيارة شاحنة.

الدخل القومي والناتج الاجتماعي:

إن الدخل القومي والناتج الاجتماعي الإجمالي والناتج الاجتماعي الصافي والناتج المحلي الإجمالي، كلها مقاييس يستفاد منها غالباً لتقييم مدى كفاءة اقتصاد وطني ما. وتحسب هذه المقاييس كلها في نطاق الحسابات القومية (VGR). وقد تمت عام ١٩٩٩ مراجعة الـ VGR بتنفيذ النظام الأوروبي للحسابات القومية (ESVG) لعام ١٩٩٥، ومنذ ذلك الوقت استبدل مفهوم الدخل القومي بمفهوم الناتج الاجتماعي.

الناتج الاجتماعي الإجمالي والناتج الاجتماعي الصافي:

يقبل الناتج الاجتماعي الإجمالي (BSP) قيمة كل السلع المنتجة في فترة زمنية محددة (ويشمل مفهوم السلع هنا كل البضائع والخدمات). يستثنى من ذلك كل السلع التي تستهلك كتقديمات عينية في الإنتاج. وتعد من ذلك دخول الكسب، ودخول الملكيات الصافية في الخارج. فالناتج الاجتماعي الإجمالي ينحصر بمفهومه على الفعاليات الاقتصادية المحلية، أي على فعاليات المؤسسات والأشخاص ذوي الإقامة الدائمة أو القاطنين في الداخل ولكن ليس بالضرورة أن يكون مكان عملهم داخل البلاد، لذلك تُطلق على الناتج الاجتماعي الإجمالي تسمية ناتج ساكني البلاد. والناتج الاجتماعي الإجمالي يأخذ الاستثمارات الإجمالية بعين الاعتبار وهذا يعني أنه يشمل أيضاً كل السلع المنتجة في نفس الفترة الزمنية المعتبرة، هذه السلع التي تهدف إلى تعويض التوظيفات السارية حتى الوقت الحاضر. وإذا طرحنا من ذلك كل الاهتلاكات المرتبطة بالاستهلاك فإننا نحصل على الناتج الاجتماعي الصافي.

أسعار السوق أو أسعار السلع العائدةُ للمنتج:

لابد من تقييم السلع المنتجة حتى نتمكن من قياسها. وهناك طريقة معقولة تأخذ بحساب السلع في السوق (الناتج الاجتماعي الإجمالي أو الصافي بأسعار السوق).

obeikandl.com

ويشمل ذلك بالتأكيد الضرائب غير المباشرة كضريبة المشروبات الكحولية وضريبة القيمة المضافة. أما إذا أردنا أن نحسب مقدار الدخول المكتسبة من عوامل الإنتاج المستخدمة في الفترة الزمنية المأخوذة بعين الاعتبار فلا يجوز احتساب هذه الضرائب. أما الدعم الحكومي المقدم للمؤسسات فيجب أن يدخل هذا الحساب. وهكذا فإن ما نسميه الدخل القومي ينتج عن حساب الناتج الاجتماعي الصافي مقيّماً بأسعار السوق بتخفيض الضرائب غير المباشرة وإضافة مبالغ الدعم (ناتج اجتماعي صافٍ بأسعار السلع العائدة للمنتج). كذلك يجب أن نفرق بين الدخل القومي وبين الدخل المُتاح للشركات والاقتصادات المنزلية الخاصة. ولتقييم هذا المقدار يجب حسم مقادير أخرى، كضريبة الدخل وضريبة الشركات، ومبالغ الخدمات الاجتماعية، كما يجب إضافة الخدمات التحويلية الحكومية. أما حساب أسعار السوق فيأتي معه بمشكلة ألا وهي التضخم، إذ تجري عملية خلق قيمة غير حقيقية. لذلك فإن هذه المقاييس تحسب بالنسبة لأسعار ثابتة لسنةٍ أساس.

الناتج الاجتماعي والناتج المحلي:

يقيس الناتج الاجتماعي الإجمالي حصيلة إنتاج كل سكان بلدٍ ما، وانطلاقاً من هذه القيمة نحصل على الناتج المحلي الإجمالي، بأن نحسم دخول السكان المحليين في الخارج ونضيف دخول الأجانب في الداخل. وهكذا فإن الناتج المحلي الإجمالي يعطي بذلك مجموع قيمة السلع والخدمات المنتجة في الداخل (الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق). وبحسم الاهتلاك نحصل على الناتج المحلّي الصافي.

كيف تحسب هذه المقادير؟ ❶

تحسب المقادير المذكورة آنفاً بطرق مختلفة تعود إلى اختلاف في نقطة البدء التي ننطلق منها بالحساب، إذ يمكن البدء من نقاط مختلفة من مخطط مراحل الدورة الاقتصادية. فيمكن أن ننطلق أولاً من الإنتاج (حساب النشوء) حينما تكون عملية خلق القيمة لكل الاقتصادات المنزلية والشركات والدولة مجموعة بشكل

تراكمي كما هو ممثل على الصفحة المقابلة. ومن ناحية أخرى يمكن أن نبدأ بحساباتنا من الاستخدام إذا كنا نريد حساب مجموع كل نفقات الاستهلاك ونفقات الاستثمار وطلب الحكومة وطلب المساهمة الخارجية. وأخيراً يمكن أيضاً أن نأخذ جانب التوزيع بعين الاعتبار، ونضيف كل دخول السلع المعادة (الفائدة، ريع العقارات، الأجور وأرباح الشركات).

الناتج الاجتماعي كمقياس رفاه مناسب؟:

ينتقد بعضهم عدم قياس كل الإنجازات المقدمة في الاقتصاد الوطني. وهذه الإنجازات هي قبل كل شيء أعمال داخل الاقتصادات المنزلية وكذلك الإنجازات الأخرى التي يجب أن تحسب تابعة لما يسمى اقتصاد الظل (الاقتصاد غير الرسمي). ومن ذلك مثلاً: الكفاية الذاتية من الحديقة، ومساعدة الجيران في عملية بناء البيت، كما وتحسب هنا أيضاً الأعمال غير الرسمية (بدون تصاريح عمل قانونية). أما النقد الموجه للناتج الاجتماعي على أنه غير صالح ليكون مؤشر رفاه فيعتمد على موضوع آخر. حيث إن هناك بعض الصفات النوعية المعينة للتنمية الاقتصادية، والتي لايمكن أخذها بعين الاعتبار، كمحاولات الوصول إلى المساواة في توزيع الدخول الشخصية، أو تخفيض الأضرار التي قد تلحق بالبيئة إلى حدها الأدنى. وقد أدى هذا النقد وما شابهه الموجه إلى الناتج الاجتماعي بخصوص صلاحيته كمؤشر على الرفاه، إلى تطوير طرق بديلة أخرى (مثلاً مؤشرات اجتماعية مختلفة) لكنها أيضاً لا تخلو من نواقص كبيرة.

❶ مخطط لحسابات الناتج المحلي الدخل القومي ومفاهيم أخرى مماثلة:

قيمة الإنتاج = القيمة الإجمالية لكل المبيعات
(مقيمة حسب أسعار السوق دون ضريبة المبيعات)
+ مشتريات لدى شركات أخرى (تقديمات عينية)

- خلق القيمة الجمالي
- تصفية الخدمات المصرفية
+ ضريبة مبيعات غير قابلة للخصم
+ رسوم استيراد

= خلق القيمة الإجمالي
- ضرائب سلع (ضريبة زيوت معدنية مثلاً)
- دعم سلع (معونات مالية وحكومية)

= ناتج محلي إجمالي
+ رصيد دخول الكسب من الخارج

= ناتج محلي إجمالي
- نفقات إنتاج واستيراد من الخارج
الدعم المحصل عليه من الخارج

= الناتج الاجتماعي الإجمالي
- اهتلاكات

= الناتج الاجتماعي الصافي

= الناتج الاجتماعي الإجمالي
- اهتلاكات

= الناتج المحلي الصافي

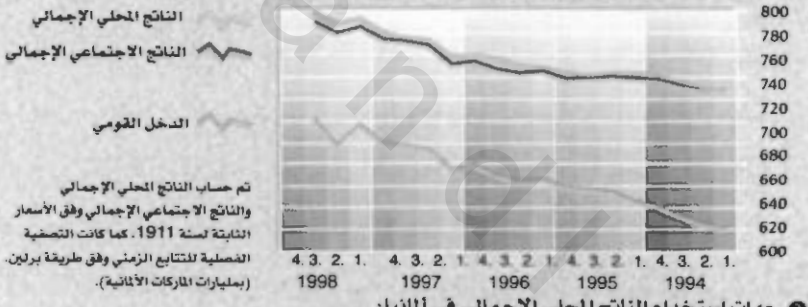
= الناتج الاجتماعي الصافي (مقيماً حسب أسعار السوق)
- ضرائب غير مباشرة (مثلا ضريبة القيمة المضافة)
+ دعم مالي (معونات مالية)

= الناتج الاجتماعي الصافي
(مقيماً حسب أسعار السلع المعلدة للمنتج = الدخل القومي)
- أرباح غير موزعة
- ضريبة شركات
- مبالغ التأمينات الاجتماعية (طالما كانت مدفوعة من قبل رب العمل)
+ تحويلات

= دخول الاقتصادات المنزلية
- ضرائب مباشرة
- مبالغ التأمينات الاجتماعية (طالما كانت مدفوعة من قبل العاملين)

= الدخل المتاح

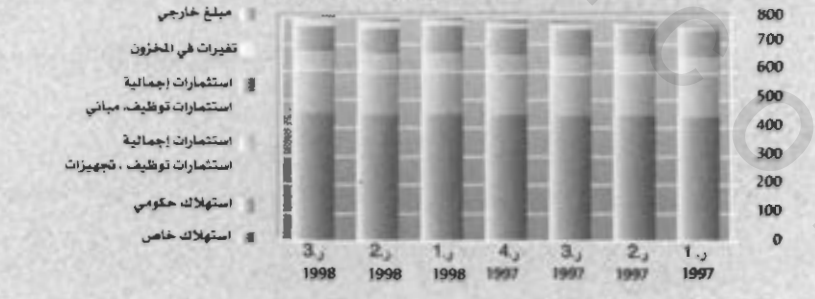
❷ الناتج الاجتماعي الإجمالي والناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي:



تم حساب الناتج المحلي الإجمالي والناتج الاجتماعي الإجمالي وفق الأسعار الثابتة لسنة 1911. كما كانت التصفية الفصلية للتتابع الزمني وفق طريقة برلين. (بمليارات الماركات الألمانية).

❸ جهات استخدام الناتج المحلي الإجمالي في ألمانيا:

وفق الأسعار الثابتة لسنة 1991 ، تمت التصفية حسب طريق برلين، بمليارات الماركات الألمانية



اقتصاد الظل (الاقتصاد غير الرسمي)

يشمل مفهوم اقتصاد الظل كل تلك الفعاليات التي تساهم في خلق القيمة الاقتصادية الإجمالية، ولكنها غير محسوبة في الإحصائيات الاقتصادية الرسمية. وأول ما يخطر على البال في هذا المجال العمل غير القانوني (العمل دون تصريح رسمي. ويشمل هذا النوع من العمل كل تلك الإنجازات التي يقدمها أشخاص بشكل فردي، أو شركات ومصانع لآخرين غير مراعين لتعليمات التسجيل والترخيص الرسمية لدى الإدارات المالية وإدارات التأمينات الاجتماعية، تهرباً من الضرائب والمستحقات الاجتماعية. ويمثل هذا العمل غير القانوني إثراءً منظماً على حساب دافعي الضرائب والرسوم. كذلك يشمل اقتصاد الظل فعاليات ذات أثر كبير على مجرى الأمور الحياتيه في مجتمع ما وتكون ذات قيمة كبيرة كالأعمال المنزلية، والأعمال غير المدفوعة القيمة التي تتم تبرعاً وتطوعاً، وكذلك المساعدات غير المأجورة للأقرباء والأصدقاء والجيران. كما تستخدم إلى جانب مفهوم اقتصاد الظل تسميتان أخريان وهما الاقتصاد الموازي أو الاقتصاد الثانوي.

أنواع اقتصاد الظل:

يقسم اقتصاد الظل غالباً إلى نوعين، اقتصاد (الكفاية الذاتية) والاقتصاد السري (التحتي). ويشمل اقتصاد الكفاية الذاتية فعاليات شرعية وغير خاضعة للضرائب في الحالات العادية كفعاليات الكفاية الذاتية المنزلية والاقتصادية العامة: هيئات المساعدة الذاتية، الكفاية الذاتية من الحديقة الشخصية، مساعدة الجوار، الأعمال الاجتماعية التبرعية كالمساعدات التطوعية في المراكز الاجتماعية ولدى مراكز الإطفائية. ولا تترتب على هذا النوع من الفعاليات أية أضرار اقتصادية إلا في حال التهرب من دفع مستحقات مفروضة كالضرائب أو مبالغ التأمينات الاجتماعية، كما هو في حال العمل غير المرخص أو تجارة السوق السوداء، أو

الأعمال التي يعاقب عليها القانون كالاختلاس والابتزاز ولعب القمار غير المرخص والاتجار بالأعراض، هذه الفعاليات هي التي تدخل ضمن نطاق الاقتصاد التحتي (السري). ونفهم تحت تعبير تجارة السوق السوداء تلك الأنواع من التجارة التي يوجد لها أسواق رسمية، لكنها تجري في أسواق غير رسمية أو في أسواق سوداء كما تسمى أيضاً. تحاول الدولة غالباً في الظروف الاقتصادية الصعبة كما هي الحال أثناء الحروب أو بعدها تأمين السلع الشحيحة للشعب عن طريق بطاقات تموينية، وهنا تؤدي السوق السوداء دورها في الاحتيال على هذا التدبير الاقتصادي الحكومي، حيث تعرض السلع المقننة حكومياً في السوق بأسعار عالية جداً، أو لقاء المقايضة بسلع أخرى. كذلك يمكن أن نشاهد ممارسات غير سارة في السوق السوداء حينما نرى أنفسنا مضطرين أحياناً لشراء بطاقات دخول للعبة كرة قدم بين فريقين كبيرين على أبواب الملعب.

قياسات اقتصاد الظل: ❶ ❷ ❸

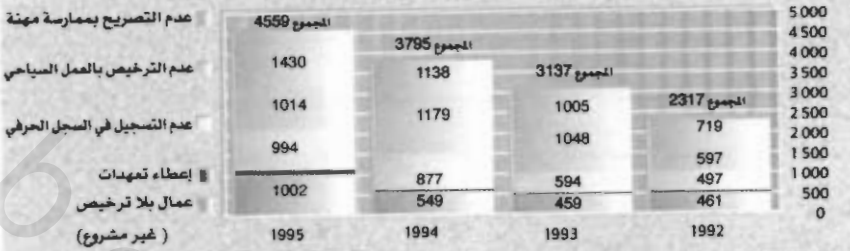
من الصعب جداً تقدير أبعاد خلق القيمة في اقتصاد الظل (شكل ١) وبينما يمكن التعرف إلى حجوم فعاليات اقتصاد الظل الشرعية كخلق القيمة عبر الإنجاز الذاتي مع البناء مثلاً، عن طريق استطلاعات عامة، يكون التعرف إلى حجم العمل غير القانوني أصعب بكثير لأن الاعتراف بممارستها أمر غير يسير، بسبب الغرامات العالية التي قد تترتب على ذلك.

تستخدم طرائق قياس مباشرة وغير مباشرة، وكذلك مبادئ نظرية نموذجية لإدراك الحجم المطلق والنسبي لفعاليات اقتصاد الظل. فطرائق القياس المباشرة تعطي في قياس عمليات الاستطلاع النطاق الزمني لبعض الأعمال الثانوية. ويتم تقييم هذه المعطيات الزمنية بمعدل أجر وسطي ويعمم بعد ذلك لحساب القيم الكلية. وعلى أية حال من الصعب أن يُحاط بالجانب غير الشرعي من اقتصاد الظل بسبب الخوف من الغرامات التي يمكن أن تترتب على الاعتراف بهذه الفعاليات. أما

طرائق القياس غير المباشرة فتستخدم المؤشرات التي تدل على مدى فعاليات اقتصاد الظل. وهكذا يمكن أن نفترض مثلاً أن عمليات التحويل. المالي في اقتصاد الظل تتم نقداً في غالبيتها. وتحسب هجرة فعاليات اقتصاد الظل بسبب زيادة الضرائب بوساطة تحليل التراجع الإحصائي حيث يقدر الطلب على الأموال النقدية دون زيادة في الضرائب ويقارن هذا التقدير مع واقع الطلب على الأموال النقدية (النقد). وبإجراء بعض الحسابات يمكن التوصل إلى الحصة النسبية لاقتصاد الظل في الناتج المحلي الإجمالي. وبهذه الطريقة اختبر الاقتصادي النمساوي فريدريك شنايدر أبعاد اقتصاد الظل في الدول الأوربية والولايات المتحدة الأمريكية، وتأخذ ألمانيا موقعاً وسطاً في هذه المقارنة الدولية (شكل ٢).

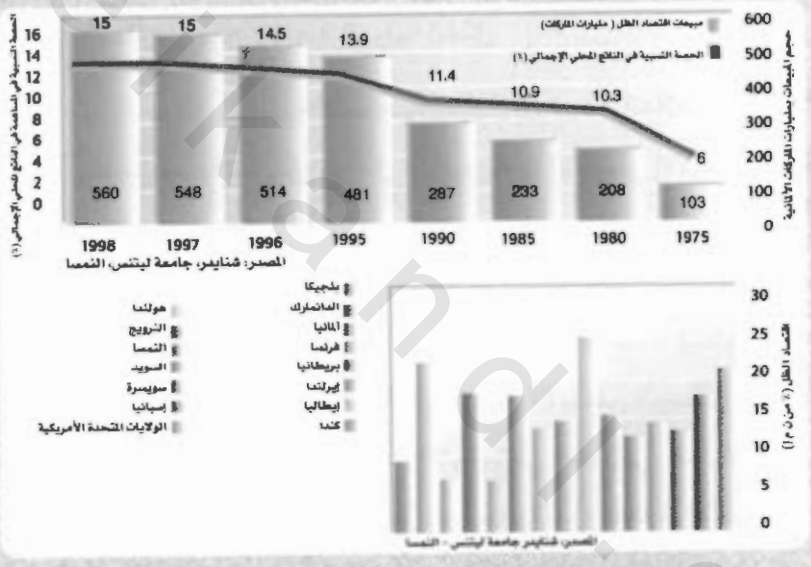
وأخيراً فإن الطرائق النظرية النموجية تحاول أن ترسم العلاقات بين الأسباب والتأثيرات. وتأخذ هذه الطرائق عوامل التأثير بعين الاعتبار كالأعباء الضريبية، والحس بهذه الأعباء، وكذلك فقدان الحس الأخلاقي بها (يتم التقدير باستطلاعات) وأبعاد اللوائح الحكومية الناظمة لذلك ودخل الفرد ومعدل البطالة. وبما أن أبعاد اقتصاد الظل تبقى في حقيقة الأمور غير واضحة تستخدم مؤشرات لتقدير هذه الأبعاد: فهناك متغيرات كمعدل الكسب الوسطي الرسمي، ووقت العمل الفعلي في الاقتصاد الرسمي، ونمو الناتج الاجتماعي الحقيقي، هذه المتغيرات التي يمكن أن تتناقص كلما ازدهر اقتصاد الظل. وبوساطة هذه الطرق الإحصائية، أمكن إيجاد نموذج يبين مدى تأثير بعض المقادير على أبعاد اقتصاد الظل (شكل ٣).

❶ أعداد القرارات سارية المفعول المتخذة في ألمانيا بدفع غرامات بسبب أعمال غير قانونية:



المصدر: مؤسسة العمل الاتحادية

❷ أبعاد اقتصاد الظل في ألمانيا وفي مقارنة دولية أيضاً:

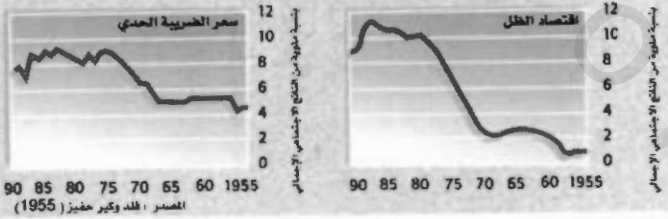


المصدر: شنايدر، جامعة ليتنس، النمسا

المصدر: شنايدر جامعة ليتنس - النمسا

❸ تطور اقتصاد الظل وسعر الضريبة الحدي:

لميزانية مستخدم ذي دخل متوسط في جمهورية ألمانيا الاتحادية



المصدر : فلد وكير حفيز (1955)

قياس درجة الرخاء (معدل الرفاه):

كيف هي حالنا؟ وهل نعيش بمستوى أفضل من مواطني الدول المجاورة؟ وماذا تعني كلمة أفضل؟ هل هناك إجراءات حكومية فعلية معنية للوصول إلى الدرجة المثلى من رفاهية الشعب؟ كل هذه تساؤلات يتعامل معها قياس درجة الرخاء. والمشكلة الرئيسية في هذا الموضوع هي قابلية نوعية الحياة للقياس. ولهذا السبب فإن مجموعة من المؤسسات على نطاق العالم ككل تحاول أن توجد نظاماً إخبارياً اجتماعياً يمكن أن تُستَجْمع من خلاله مؤشرات اجتماعية وتنشر وتُقَيّم.

ما الرخاء؟

لا نسأل عن مفهوم تعبير» الرخاء» حتى تتشتت الآراء. فالرخاء (إلرفاه) المادي وبالتالي الاقتصادي هو ذلك المدى أو تلك الدرجة التي يصل إليها كل شخص، أو عائلة، أو مجموعة من الناس، أو مجتمع ما في توفير احتياجاته السلعية و الخدمية، بما في ذلك السلع العامة والإنتاج المنزلي. ومن خلال هذا التعريف نجد مفهوم الرخاء متطابقاً مع مفهوم مستوى الحياة (= المعيشة). وبمفهوم أوسع لهذه الكلمة يشمل تعبير الرخاء أيضاً صفات كالراحة الشخصية الذاتية، أو شروط الحياة العامة، أو القناعة والرضى الذاتيين ليصبح هذا المفهوم بذلك متطابقاً مع مفهومي الرفاهية ونوعية الحياة. وعلى أية حال فإن مفهوم نوعية الحياة على العكس مفهوم مستوى الحياة أصعب فهماً وقياساً بكثير.

دليل التطور الإنساني: ❶ ❷ ❸

استندت المناقشات حول المؤشرات الاجتماعية التي ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية مع بداية أعوام الستينيات على المعلومات القائلة بأن الناتج الاجتماعي الإجمالي (BSP) يمكن ألا يكون مؤشر رخاء وثيقاً لأسباب عديدة. ولا تعني نسب النمو الإيجابية للناتج الاجتماعي الإجمالي دائماً أن رفاهية شعب ما في تزايد،

وبشكل خاص فإن الناتج الاجتماعي الإجمالي لا يشمل إلا النواحي الاقتصادية في المجتمع، وحتى هذه النواحي المادية قد لا تظهر إلا بشكل تقريبي في رخاء المجتمع. ولهذه الأسباب تم تطوير عدد كبير من أنظمة المؤشرات الاجتماعية الاقتصادية والتي تشمل أيضاً مجالاتٍ كالصحة والتربية، والتأمين الاجتماعي، ونوعية البيئة، وأوقات الفراغ. ويعدّ دليل التنمية الإنسانية (HDI) الذي صممه برنامج الأمم المتحدة للتنمية (UNDP) مثالاً لهذه الأنظمة. وينطلق دليل التنمية الإنسانية الذي يتم حسابه سنوياً منذ عام ١٩٩٠، من المُحَدِّدات الرئيسية الثلاثة للمجال الحيوي للإنسان، ألا وهي الصحة والتربية والدَّخل. وتُقاس هذه المحددات بالاعتماد على مؤشرات المعدل الوسطي للعمر المتوقع ومحو الأمية ومدة الدراسة، وكذلك على مؤشر الناتج الاجتماعي الإجمالي الحقيقي للفرد، ثم تدرس النتائج وتكثف وتعمم. كذلك فإن المكتب الاتحادي للإحصاء يصدر تقريراً في نطاق نظام عام عن الحسابات القومية (VGR) حول مجالات حماية البيئة وإنتاج الاقتصادات المنزلية والصحة.

مبادئ حديثة لقياس درجة الرخاء:

هناك اتجاهان رئيسيان أولهما يحاول أن يوسع الحسابات القومية لتصبح حسابات اجتماعية. وبالإضافة إلى إلغاء التعداد المزدوج وأخطاء الاستطلاع الإحصائية فيجب أن تراعى المقادير التي لم تستخدم سابقاً في حسابات الناتج الاجتماعي، كالنفقات الإضافية للأضرار البيئية مثلاً. كما أن هناك محاولة أخرى تتجلى بالتعديل سابق الذكر للحسابات القومية بواسطة نظام من المؤشرات الاجتماعية التي تشمل شروطاً حياتية هامةً للرخاء.

مقترحات الـ OECD :

وفي النهاية فإن المؤشرات الاجتماعية الاقتصادية مقادير قياسية صالحة للتعبير بشكل سديد ومعقول عن الوقائع الاجتماعية الاقتصادية. وهي تسمح في نفس

الوقت بإجراء تقييم سريع وشامل ومتوازن للشروط الحياتية الاجتماعية المركزية وللتحول الاجتماعي أيضاً

تظهر مشكلتان عند وضع أنظمة المؤشرات الاجتماعية الاقتصادية:

الأولى: تتجلّى في صعوبة البحث عن المؤشرات الصحية، لأن هذه المؤشرات يجب أن تعطي معلومات حقيقية عن الرفاه. وهكذا فإن عدد الأطباء لكل ألف مواطن تعطي فكرة عن تكاليف هذا الرفاه أكثر مما تعطي عن صحة المواطن.

والثانية: فإن البحث عن تقييم سليم لهذه المؤشرات الإفرادية وجمعها في دليل يؤدي إلى بعض الإشكالات. ومن بين كل المقترحات التي قدمت حتى الآن يبدو المفهوم الذي وضعته منظمة التعاون والتنمية الأوروبية OECD (قائمة بالمشاكل الاجتماعية ١٩٧٣، و قائمة الـ OECD للمؤشرات الاجتماعية ١٩٨٢) لتعريف رفاهية الأفراد، هو الأشمل. ففي هذا المقترح تم تثبيت ثمانية مجالات كأهداف تقييمية تعد هامة جداً للرفاهية الفردية، والتي تستند إليها المؤشرات وهي: التربية، والصحة، والعمل ونوعية الحياة في العمل، وكذلك أوقات الفراغ، والقوة الشرائية، والبيئة المادية، والأمن، وفرص المشاركة الاجتماعية. تقسّم هذه المجالات الرئيسية إلى مجالات فرعية وهذه إلى أخرى ثانوية وكذلك دواليك حتى نحصل أخيراً على مقادير قياسية كدرجة محو الأمية مثلاً.

❶ الاتجاهات في الدول النامية وفي الدول الصناعية:



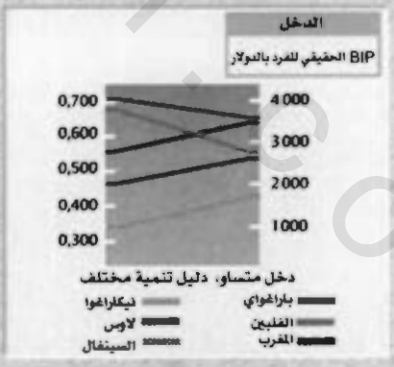
❷ تسلسل بعض الدول الصناعية المنتقاة بالنسبة لدليل التنمية الإنسانية (HDI)

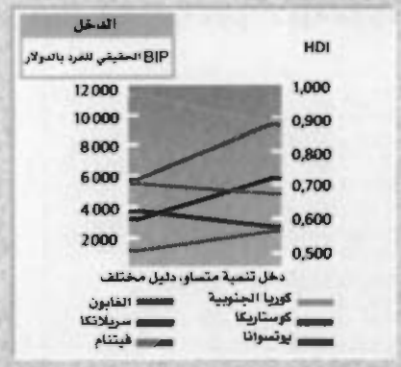
ينطلق دليل التنمية الإنسانية في عملية تكوين من ثلاثة مُحددات رئيسية للمجال الحيوي للإنسان (الصحة والتربية والدخل) ويطابق بين مؤشرات لهذه الأبعاد الثلاثة ليتمكن هذا التكوين. وقد اختير متوسط العمر المتوقع عند الولادة (الصحة) ومعدل محو الأمية (التربية) والناتج المحلي الإجمالي الحقيقي للفرد مقدرا بالدولار الأمريكي (مستوى الحياة) في الـ HDI كمؤشرات تتكيف مع الجدوى الحدية المتناقصة. وتؤخذ القيم الدنيا والقيم العليا التي تمت ملاحظتها كنقطتين نهاليتين لكل بُعد على مدرج يمتد من الصفر حتى الواحد، وتتحدد القيم النموذجية التي تُقرأ على المدرج لكل من البلدان بعلاقتها مع هاتين النقطتين النهاليتين. ويمثل دليل التنمية الإنسانية الوسط الحسابي للقيم الثلاث على هذا المدرج.

4	3	2	1	
10	21916	1	0,960	كندا
12	21176	2	0,946	فرنسا
5	22427	3	0,943	النرويج
-1	26977	4	0,943	الولايات المتحدة
10	21064	5	0,943	ايسلندا
17	18546	6	0,942	فنلندا
11	19876	7	0,941	هولندا
2	21930	8	0,940	اليابان
12	19297	9	0,936	السويد
19	14789	10	0,935	إسبانيا
0	21548	11	0,933	بلجيكا
0	21322	12	0,933	النمسا
7	19320	13	0.932	بريطانيا
-12	24881	14	0.930	سويسرة
8	17590	16	0.930	ايرلندا
-9	21983	17	0.928	الدانمارك
-3	20370	18	0.925	ألمانيا
15	11636	19	0.924	أيونان
-4	20174	20	0.922	ايطاليا
-25	34004	21	0.900	لوكسمبورغ
1	12674	26	0.892	البرتغال
2	9775	33	0.884	تشيكيا
6	6793	39	0.857	هنغاريا
17	5442	47	0.851	بولونيا
		52	0.851	

4 3 2 1

❸ دليل التنمية الإنسانية (HDI) والناتج المحلي الإجمالي (BIP) :





البحوث الاقتصادية التجريبية:

إن النظريات بُنىً فكرية يجب أن يختبر محتواها عملياً حتى يمكن التثبت من صحة ما ترمي إليه. وبينما تختبر النظريات غالباً بتجارب عملية في مجال العلوم الطبيعية، نجد أن هذه الطريقة لا تستخدم إلا بمقدار محدود في العلوم الاقتصادية. لذلك فإننا نعود هنا بشكل عام إلى التطور السابق، حتى نستطيع معرفة ما إذا كانت المعطيات الواقعية تناسب منطوق النظرية أولاً.

نظريات متنافسة في علم الاقتصاد القومي

بما أن علم الاقتصاد الوطني علم يتناول سلوك الإنسان فهناك ولا شك بشكل عام شروحات وتفسيرات مختلفة وبالتالي نظريات لوقائع وأمور وأوضاع متعددة. لذا فإن مهمة الأبحاث الاقتصادية التجريبية تنصبّ من ناحية على التفريق بين النظريات المتنافسة المتدانية بحيث يختبر مضمون منطوق النظريات المختلفة على المعطيات المتوفرة. ومن ناحية أخرى تساعد البحوث الاقتصادية التجريبية على الإحاطة بما يلاحظ عملياً من سلوك أو وقائع لتطوير نظريات على أساسها فيما بعد. ويعد تطوير منحنى فيليبس مثلاً تقليدياً لذلك حيث ينتج عن الملاحظة التجريبية نمذجة نظرية.

مفهوم النظريات واختبارها التجريبي:

النظريات مفاهيم وأقوال تتعلق بموضوع معين دون تقييد زماني أو مكاني. وفي مقابل ذلك فإن نتائج الاختبارات التجريبية تكون مبدئياً مقيدة بمكان وزمان معينين. فإذا افترضت نظرية أن الاستهلاك الخاص يتعلق بالدخل المتاح (المنطوق العام) فإن الاختبار العملي يمكن أن يثبت هذه النظرية في ألمانيا (مكان محدد) وفي الفترة الواقعة بين عامي ١٩٦٠ و ١٩٦٨ (زمان محدد). وبما أن هذه النتيجة محدودة الزمان والمكان بالنسبة لهذه النظرية فإن ذلك لا يعني بالضرورة أن صحة

هذه النظرية قد ثبت بشكل مطلق. ونظراً لهذا النوع من الصعوبات فقد درجت العادة على ألا يكون السعي لتصديق نظرية أو تكذيبها بالمطلق، وإنما لعرض نتائج تجريبية تصدق أقوال النظريات.

طرائق الأبحاث التجريبية الاقتصادية:

تعد طرق الإحصاء و الاقتصاد القياسي (الإحصائي) أساساً للبحوث التجريبية الاقتصادية. وطرائق الاقتصاد القياسي هي طرائق خاصة تم تطويرها لتستخدم في قياسات المسائل الاقتصادية. وبما أن النظرية لا تعطي قِيَماً رقمية لعوامل معادلة سلوكية فلا بد من طرق إحصائية للحصول على تقديرات لهذه القيم من المعطيات المتوفرة. وطريقة القيم التربيعية الأصغر طريقة منتشرة، يمكن من خلالها تقدير المُعامِلات المجهولة لمعادلة سلوك ما. وتتضمن هذه الطريقة في أبسط صورها وضع المستقيم عبر تجمع من النقاط البيانية. ويوضع المستقيم بحيث يكون مجموع القيم التربيعية لبعد النقاط عن المستقيم على أقلّه. ثم تُخضع هذه النتائج التخمينية إلى اختبارات مختلفة تعطي معلومات عن القيمة الإحصائية لهذا التخمين (= التقدير).

ويعتمد القسم الأكبر من الأبحاث الاقتصادية التجريبية على معادلات السلوك التي تحسب إما كمعدل لمواضيع مختلفة في فترة زمنية محددة أو لموضوع واحد وتغيره مع مرور الزمن. وتحليل المعدلات الوسطية هذا يتناول بشكل عام خصائص الشركات أو الاقتصادات المنزلية بشكل فردي ولذلك فهو على الغالب يستخدم في الاقتصاديات الجزئية. وبالمقابل فإن طرق التسلسل الزمني تنطبق على المقادير التراكمية وتستخدم في مواضيع الاقتصاد الكلي. ونطلق تسمية جدول اختبار على المعطيات التي نحصل عليها من طرق تحليل المعادلات ومن طرق التسلسل الزمني. وميزة هذا المبدأ الحديث نسبياً في الأبحاث الاقتصادية التجريبية أنه يراعي عامل الزمن إلى جانب عدد كبير من المعلومات الإفرادية الأخرى.

ومبدأ ثالث يعتمد في الاقتصاد الوطني هو مبدأ التوازن. وتؤخذ مؤشرات هذه النماذج غالباً بالاعتماد على دراسات أخرى، من جداول الدَّخل والخرج مثلاً أو بناء على اعتبارات منطقية. ويتم بعد ذاك تشكيل نموذج توازن حول تثبيت القيم الإفرادية واستخدامه لعمليات التقدير والمضاهاة. وأخيراً لابد من ذكر جداول الدَّخل والخرج التي توضح الهياكل (البُنى) المتشابكة في الاقتصاد الوطني وتوضع عادة لفترات زمنية من سنوات عدة. وبالإضافة إلى اختبار المفاهيم النظرية فإن هذه النماذج تساعد في توقع التطور الاقتصادي وفي تقدير الإجراءات السياسية البديلة عن طريق أسلوب المحاكاة. ومن الأمثلة النموذجية لعملية المحاكاة تأثيرات الإجراءات المتخذة في مجال البيئة.

obeikandl.com

فرضية الدخل المطلقة في الاستهلاك الخاص:

تنطلق نظرية عوامل التحديد في الاستهلاك الخاص، من أن الدخل الحقيقي هو الذي يحدد الاستهلاك الخاص، فيمكن إذن أن نعبر عن المقولة موضوع الاختبار بالصيغة الآتية:

$$C = Co + C.\ Y + U,$$

حيث إن C تعني الاستهلاك و Y الدخل الحقيقي وتمثل U عامل التباس ذا طبيعة عرضية يمثل الاضطرابات العرضية (= الناتجة عن الصدفة) في الاستهلاك الخاص. C تمثل نسبة الاستهلاك الحدية أي إنها تنص على أن هناك C يورو إضافية في الاستهلاك الخاص مقابل زيادة إضافية في الدخل تبلغ مقدار يورو واحد. ويفترض أن قيمة C بين الصفر والواحد. كذلك فإن المقدار C^* بين الصفر والواحد. كذلك فإن المقدار C_o يمكن أن يفسر بأنه الاستهلاك الذاتي. وإذا قسمنا المعادلة السابقة على Y فإننا نحصل على نسبة الاستهلاك الوسطية

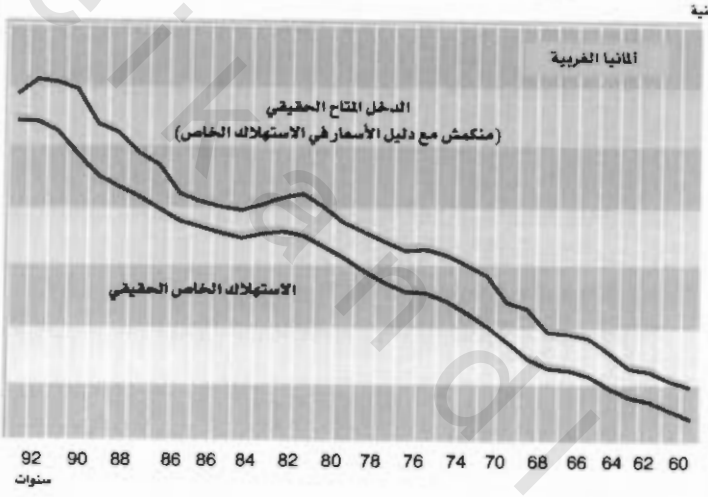
$$C + (C_o / Y)$$

ولأسباب نظرية يجب أن تكون هذه النسبة موجبة.

ويبين الشكل التطور الزمني للدخل المتاح منكمشاً مع انكماش الناتج المحلي الإجمالي.

كما يبين الشكل الاستهلاك الخاص الحقيقي في الفترة مابين 1960 و 1993 لألمانيا الغربية. ومن الواضح أن هناك علاقة وثيقة بين المتحولين الاثنين ولكن يبدو أن هذه العلاقة ابتدأت تتناقص منذ سنة 1991.

بالماركات الالمانية



وإذا قدرنا المعادلة السابقة بطريقة القيم التربيعية الأصغر فإننا نحصل على القيم الآتية لكل من العاملين المجهولين a و b :

$$C = -260{,}54 + 1.07\ Y + U$$

وحسب المقاييس الإحصائية فإن هذين العاملين يختلفان من الصفر بشكل واضح. ويعد مقدار الإيضاح 0.99 عالياً جداً. ويبين هذا الرقم النسبة المئوية لتفاوت الاستهلاك الخاص التي تتضح من خلال النموذج المذكور سابقاً وبالرقم من هذه الإحصاءات الجيدة لايمكن أن تقبل فرضية الدخل المطلق للاستهلاك الخاص وأسباب ذلك تعود من جهة إلى القيمة السالبة للرقم المطلق a التي تبلغ 260.64 ، إذ إن المطلوب هنا رقم موجب. وكذلك أيضاً فإن نسبة الاستهلاك الحدية b بقيمتها البالغة 1.70 تتعارض مع النظرية التي تفترضها بين الصفر والواحد. ويعني هذا الرقم المقدار 1.70 أن دخلاً إضافياً بمقدار مارك واحد يؤدي إلى صرف مبلغ أكبر أي 1.70 مارك أي أكثر من المتاح للمرء. وهذا طبعاً غير مقنع. لذلك فإن هذه النظرية لاتجد لها تصديقاً عملياً في ألمانيا الغربية في الفترة الواقعة بين 1960 و 1993.

الاقتصاديات الجزئية (= الصغرى)

أشكال السوق:

السوق هي المكان الاقتصادي الذي يتم فيه التبادل وهناك يلتقي العرض والطلب إلا أن تركيزاً مكانياً للمشاركين في السوق ليس لازماً بالضرورة. فتجارة الكتب عبر الإنترنت وفي أمكنة مختلفة يوجد فيها العارضون، تعد كذلك سوقاً شأنها شأن أسواق البازار الأسبوعية حيث يلتقي المشاركون في السوق متجمعين مكانياً. ففي الحالة الأولى هناك سوق كتب وفي الحالة الثانية سوق مواد غذائية.

تصنيف أشكال السوق : ❶ ❷

تكون السلع التي يُتَّجر بها في سوق معينة عادة متشابهة أو متقاربة وكلما كانت طبيعة هذه السلع أقرب إلى بعضها بعضاً كنا أقرب إلى مفهوم السوق الكاملة أو المتجانسة. فالسوق الكاملة (شكل ١) تُستخدم في نظرية تشكل السعر الاقتصادية كمرجع للأسواق غير الكاملة (غير المتجانسة) المسيطرة في الواقع.

ونميز طبيعة السوق حسب درجة كمال السوق وكذلك أيضاً حسب العدد والحجم النسبيين للعارضين والطالبين. ويعود التصنيف المورفولوجي (الشكلي) المستخدم حتى اليوم لأشكال السوق في الأسواق الكاملة (شكل ٢) إلى واضعه هاينريخ فون شتاكلبرغ (١٩٤٦ . ١٩٠٥) (Heinrich Von Stackelberg).

وعندما تتغير أعداد العارضين والطالبين تصبح أشكال عديدة أخرى من السوق ممكنة. ولا يمكن تحديد أشكال السوق المختلفة تبعاً لهذه المعايير. فمثلاً عند أي عدد من العارضين يمكن أن نتكلم عن الانتقال من احتكار الكثرة إلى احتكار القلّة، أي من عارضين صغيرين كُثُر إلى عارضين قليلين متوسطي الإمكانيات؟ لذلك فقد أضيفت العلاقة التنافسية بين العارضين أنفسهم كمعيار للتحديد. ومن المهم أيضاً، كما يرى

روبرت تريفين (Robert Triffin) (١٩٩٣ - ١٩١١) ، حركية الطلب عند تغير الأسعار أي ذلك التأثير الذي يتركه انخفاض أسعار أحد العارضين على طلب منافسيه.

أشكال السوق الرئيسية : ❸

تتميز أشكال السوق الرئيسية بأن هناك العديد من الطالبين مقابل العارضين أو مقابل العارض الواحد. وكما يوضح شكل ٢ فإن هذه الأشكال هي: احتكار الكثرة واحتكار القلّة واحتكار الفرد. في ذلك الشكل من السوق الذي يسمى احتكار الكثرة يكون عدد العارضين والطالبين كبيراً بحيث أن كل واحد منهم لا يمثل إلا جزءاً من العرض أو الطلب الإجماليين. ويكون الطلب متغيراً بناءً على الإجراءات السعرية السياسية لشركة ما، إلا أن الشركات الأخرى لا تشعر بهذا التغير. هذا يعني: إذا رفعت شركة واحدة أسعارها فستخسر قسماً كبيراً من قدرتها على تصريف بضائعها إن لم نقل كل قدرتها. وتحدد درجة كمال السوق مقدار خسارة الشركة التي ترفع أسعارها من قدرتها على التصريف. إلا أن الزبائن الذين تخسرهم هذه الشركة يتوزعون على عدد كبير من العارضين الآخرين بحيث يكون الأثر المنعكس على كل منهم قليلاً. ونطلق مفهوم المنافسة التامة على احتكار الكثرة في سوق كاملة. ويكون سعر السوق الموحد مقداراً يصعب التأثير عليه من قبل العارضين إفرادياً. وعلى أية حال فإن الشروط اللازمة للمنافسة التامة غالباً ما لا تتحقق في الواقع. ويطلق مفهوم المنافسة الاحتكارية على احتكار الكثرة في سوق ما، حيث تكون السلع غير متجانسة (شكل ٣).

أما في احتكار القلّة فيتنافس عارضون قليلون على تصريف البضائع. ويكون عادة للعارضين في هذا الشكل من السوق نصيبٌ غير قليل من مجمل العرض. لذلك يكون الطلب واضح التغير بالنسبة للشركات المتنافسة على كلا الجانبين. فيمكن مثلاً أن تستطيع شركة زيادة تصريفها على حساب المنافسين، الذين يشعرون بانخفاض الطلب على سلعهم فتكون ردة فعلهم بتخفيض أسعارهم أيضاً. لذلك على

المحكرين القلة أن يأخذوا باعتبارهم، في وضع استراتيجيتهم في السوق، ردَّ فعل كل المشاركين في السوق وكذلك ردَّ فعل المنافسين. ونميّز بناءً على درجة تجانس السلع بين احتكار القلة الكامل (المتجانس) وبين احتكار القلة غير الكامل (غير المتجانس). ونقابل في الحياة اليومية احتكارات قلية غير متجانسة كثيرة أخرى. فالعارضون القليلون لا يقدمون منتجات متطابقة، ولكنها متناظرة يمكن استبدال بعضها بالآخر (مثال ذلك السيارات ومساحيق الغسيل وأصناف البن).

أما إذا لم يكن في السوق إلا عارض واحد وطالبون كُثر فنقول حينذاك: إن الشركة تملك احتكاراً، ولا تضطر إلى منافسة آخرين عند تصريف منتجاتها. ويمكن وجود عارضين آخرين في هذه الحال أيضاً طالما كانوا لا يؤثرون بحجم تصريفهم على الشركة المحتكرة. ويكون للمحتكر إمكانيات متعددة للتصريف بالسعر إذا كانت السلع لأسباب طبيعية غير متجانسة أو إذا كان هناك تفريق مقصود بنوعية المنتج.

obeikandl.com

❶ شروط السوق الكاملة:

وضع الاقتصادي الإنكليزي ويليام ستانلي جيفونز (William Stanley Jevons) (1835 - 1882) مصطلح السوق الكاملة، وتتميز هذه السوق بوجود سعر واحد في وقت واحد ينطبق على مايُصرف (قانون عدم اختلاف الأسعار).
وفيما يأتي الشروط التي لاتزال حتى الآن سارية المفعول في ما يتعلق بوجود سوق كاملة :

1- البضاعة المباعة في نفس النوع من حيث طبيعتها (متجانسة). ولنتكلم عن تجانس في السلع إذا كان طالب السلعة (الشاري) لايجد فروقاً في النوعية أو في التغليف.

2- المعيار لعقد الصفقة ان تكون على أحسن مايبغيه البائع والشاري فلايكون هناك اهتمامات شخصية بين العاملين في السوق وألا يكون هاماً ممن اشتريت ولن بعت.

3 - ألا يكون هناك فواصل مكانية أي ان البائع والشاري يكونان مثلاً موجودين في المكان نفسه.

4 - الا يكون هناك فواصل زمنية

5- كل ناشط في السوق يعرف أسعار الطرف الآخر وعروضه بحيث يكون هناك شفافية سوق تامة.

حينما لايتحقق واحد أو أكثر من هذه الشروط توصف السوق بأنها غير كاملة.

❷ تصنيف أشكال السوق في أسواق كاملة:

العارض / الشاري	صفار كثيرون	قلة متوسطون	واحد كبير
صفار كثيرون	منافسة تامة (احتكار كثرة)	احتكار القلة في حالة الشراء	احتكار الفرد في حالة الشراء
قلة متوسطون	احتكار قلة في حالة العرض	احتكار قلة من الجانبين (ثنائي)	احتكار شراء محدود
واحد كبير	احتكار عرض	احتكار عرض محدود	احتكار ثنائي (من الجهتين)

أشكال السوق الرئيسية

❸ تصنيف أسواق العرض الكاملة وغير الكاملة :

خصائص السوق / عدد العارضين	سوق كاملة	سوق غير كاملة
كثيرون صغار	منافسة تامة	منافسة احتكارية
قلة متوسطون	احتكار قلة متجانس	احتكار قلة غير متجانس
واحد كبير	احتكار صافٍ	تفريق احتكاري في الأسعار

obeikandl.com

دالاّت الإنتاج والتكاليف:

يحتاج تحليل أسباب تحديد العرض من السلع إلى فرضيات حول خطط إنتاج الشركات. والمهم في ذلك تحديد كميات عوامل الإنتاج وبأية أسعار يتم تأمينها. وكيف يمكن بهذه العوامل (الدخل) الحصول على أفضل إنتاج ممكن (الخرج) وبأية أسعار تباع السلع المنتجة حتى تضمن الشركة ربحاً اقتصادياً. وقبل أن نتوصل إلى المنحني البياني لما تعرضه الشركة يجب أن نأخذ دالاّت الإنتاج والتكاليف بعين الاعتبار. وننطلق بشكل مبسط من أن الشركة تنتج منتجاً واحداً فقط (شركة ذات منتج واحد). يُستخدم عامل الإنتاج (العمل ورأس المال اللذان يُحصل عليهما بأسعار العوامل (الأجر والفائدة). ولا يوجد أصول مخزّنة من جهة الحصول على عوامل الإنتاج، ولا من جهة التصريف. والشركة لا تستطيع التأثير على أسعار تأمين المواد أو التصريف بنشاطاتها الخاصة (نموذج المنافسة التامة). طاقات الإنتاج تكون ثابتة وتحاول الشركة أن تصل بأرباحها إلى أقصى ما يمكنها (تحقيق الحد الأقصى من الأرباح).

دالاّت الإنتاج : ❶

تبيّن دالاّت الإنتاج أية كميات يمكن إنتاجها باستخدام أية كميات من عوامل الإنتاج، وتوضح العلاقات القائمة بين الدخل والخرج، أن دالة الإنتاج الموضوعة على أساس الخرج تعطي جواباً عن السؤال حول كميات الإنتاج المختلفة التي يمكن إنتاجها في عملية إنتاج فعّالية من وجهة نظر تقنية، وهذا ما يؤدي إلى الحصول على ما يسمى منحنى التحويل (= الاستحالة) أو منحنى إمكانيات الإنتاج. أما دالة الإنتاج الموضوع على أساس الدخل فتعطي الكميات المستخدمة من عوامل الإنتاج بشكل فعّال وكافٍ للحصول على كمية معينة من المنتج.

وننطلق منهجياً من الإجابة عن السؤال حول كيفية تغير الكميات الخارجة عند تنوع الكميات المستخدمة من عامل إنتاج واحد (تغير جزئي للعامل). وحسب قانون

النِتاج فإن نمو النِتاج بالنسبة لكل وحدة إضافية من العوامل (النتاج الحدّي) يزداد مبدئياً ثم يعود إلى النقصان من نقطة معينة (قانون نمو النِتاج المتناقص). وتظهر دالّة الإنتاج بداية زيادة في مقادير النتاج التدريجي ثم تأخذ هذه المقادير بالنقصان (شكل ١). وهذا يعني أن الكمية المنتجة من السلع (الخرج) تزداد في حال الزيادة النسبية للدخل (العمل)، بداية في تناسب فائض ثم تصبح لاحقاً في تناسب متناقص: أي إن تشغيل عدد أكبر من العمال يأتي بداية بزيادة في الإنتاج تفوق المعدل الوسطي لأن العمال يمكن أن يتخصصوا كل بعمل معين. ولكن بما أن عامل الإنتاج رأس المال يبقى ثابتاً ولا تكون هناك أبنية أخرى لتوسيع مكان العمل فلا بد أن ياتي الوقت الذي يصل فيه عدد العمال إلى الحد الذي يعيقون به بعضهم بعضاً. وهكذا تتناقص إمكانية الحصول على إنتاج إضافي بزيادة عدد العمال. وتكون النسبة المثلى لتوفيق العوامل مع بعضها حينما يكون معدل الإنتاج الوسطي لكل وحدة من عوامل الإنتاج في حده الأقصى ويعادل النتاج الحدّي. ونحصل على قمة في الإنتاج في ذلك النموذج الذي يضم عاملين من عوامل الإنتاج وسلعة واحدة. وإذا افترضنا إمكانية تغير نسبة استخدام العوامل إلى بعضها بعضاً (الاستبدال)، نحصل عبر مقطع في قمة منحنى النتاج وعلى مستوى كمية إنتاج معينة على ما يسمى الكمية المتساوية كمحل هندسي لكل احتمالات تركيبات عوامل الإنتاج للوصول إلى خرج معين. ونختبر عند التغيير الكامل للعناصر كيف تتغير كمية النتاج عند اختلاف كميات كلا العاملين المستخدمين على أن تبقى نسبة استخدامهما ثابتة.

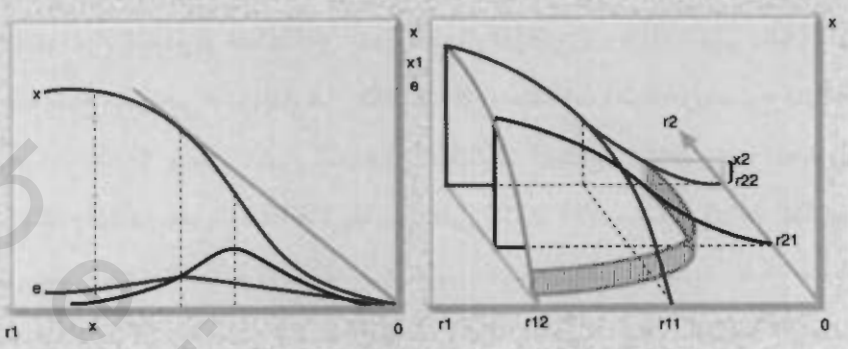
دالاّت التكاليف : ❷

تكاليف الإنتاج هي التكاليف (المُنفقة) لإنتاج كمية معينة من النتاج، حيث تكون الكميات المستخدمة من العوامل مُقَيَّمة بأسعارها. ويبدو من دالّة التكاليف واضحاً كيف تتطور التكاليف الكلية حينما تتغير كميات النتاج (شكل ٢). وتقسم التكاليف

الكلية إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة. فالتكاليف الثابتة تستحق بغض النظر عما إذا كانت عملية الإنتاج جارية أم لا (مثال ذلك تكاليف رأس المال أو الموظفون الدائمون) على خلاف التكاليف المتغيرة التي لا تُستحق إلا بشكل مباشر مع الإنتاج (مثال ذلك المواد الخام أو الطاقة أو أجور العمال المؤقتين). وطالما تشير دالّة الإنتاج إلى أرقام نتاج تدريجي متزايدة فإن تكاليف كل وحدة إضافية من النتاج تتناقص (التكاليف الحدية). وعلى عكس ذلك فإن التكاليف الحدية تتناقص مع انخفاض أرقام النتاج التدريجي. وهذا ما يظهر على الشكل الانسيابي لدالّة التكاليف ونحصل على معدل التكلفة (التكلفة الوسطية) للوحدة الإنتاجية (تكلفة القطعة) بتقسيم التكاليف الكلية على الكمية المنتجة. وكذلك تحسب أيضاً التكلفة الوسطية المتغيرة بشكل مماثل. وبما أن التكاليف الثابتة تتوزع على كميات أكبر عند تزايد كميات النتاج فإن تكلفة القطعة تتناقص في مجال كميات الإنتاج المتزايدة (قانون الإنتاج الواسع).

obeikandl.com

❶ دالة الإنتاج :

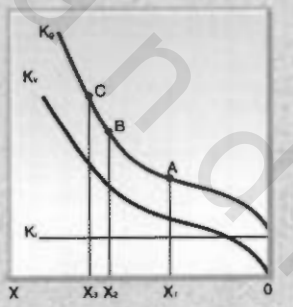


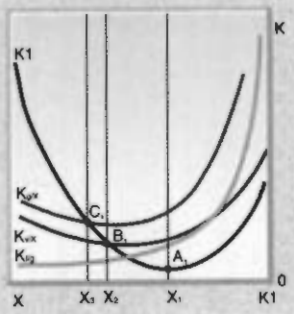
دالات الإنتاج: إلى اليسار تمثيل بياني كمي للإنتاج X بالارتباط مع كميات عاملين من عوامل الإنتاج r1 وr2 (قيمة الإنتاج) طبقاً لقانون النتاج.

وتمثل المساحة المهشرة (المظللة) كل تركيبات العوامل الممكنة rm1 وrn1 للحصول على كمية النتاج x1 (الكمية المتساوية). إلى اليمين تمثيل بياني للعلاقة بين الناتج الكلي X

ومعدل النتاج e والناتج الحدي x1 في حالة التغير الجزئي للعوامل (تغير أحد عوامل الإنتاج r) وفق قانون النتاج.

❷ دالات التكاليف :





منحنيات التكاليف الكلية (kg) والتكاليف المتغيرة (kv) والتكاليف الثابتة (Kv) والتكاليف الثابت(kr) لكل معدلات التكاليف الكلية والمتميزة والثابتة (Kg/x;Kv/x; Kr/x) بالارتباط مع كمية النتاج (X).

العرض:

تتعلق الكمية المعروضة في السوق من سلعة ما بشكل أساسي بالسعر الذي يمكن تحقيقه لهذه السلعة بالنسبة إلى تكاليف الإنتاج. وعادة تعرض الشركات مقادير من السلعة حينما تكون الأسعار عالية أكثر مما تكون عليه الحال عندما تنخفض الأسعار علماً أن مجال تحرك الأسعار نحو الأدنى محدود بتكاليف الإنتاج. ونسمي مجمل ما تطرحه الشركات الإفرادية في السوق عرض السوق.

والآن كيف تحسب دالّة العرض التي تمثل الكميات المعروضة بأسعار مختلفة؟.

افتراضات النموذج

تفترض النظرية الاقتصادية أن الشركات ترغب بتحقيق الحد الأقصى من الربح وتعرض للبيع الكمية التي تحقق هذا الربح الأعلى (تحقيق الحد الأقصى من الأرباح). ولاشتقاق دالّة العرض لشركة ما تُفْتَرض الأمور التالية المُبَسِّطة: الشركة الإفرادية لا تملك تأثيراً على سعر التصريف الذي يمكن تحقيقه وهي تنتج الكميات المناسبة، وتخضع لأسعار السوق ذات المنافسة التامة. تنتج الشركة سلعة واحدة وتستخدم لذلك عاملَيْ الإنتاج العمل ورأس المال (كالبناء والآلات اللازمة). ويفترض كذلك ثبات أجر العمل وهامش الفائدة لرأس المال المستخدم (كايجار البناء والآلات). وكذلك للتبسيط وتسهيل الحسابات نفترض أن رأس المال لا يُزاد في أثناء الإنتاج (طاقة ثابتة) وأن السلع المنتجة تجد طريقها إلى السوق مباشرة (لا مخزون في المستودعات).

ويحسب الربح الذي يراد تحقيق حده الأقصى من قبل الشركة كناتج لخصم تكاليف الإنتاج من عوائد البيع. وتبيّن دالّة العوائد مدى التصريف للسلعة عند بيع كميات بديلة (!). أما العوائد (عوائد البيع) فتحسب كناتج لضرب السعر في الكمية التي تم تصريفها. وتصف دالّة التكاليف العلاقة بين الكمية المنتجة وبين الكميات

التعويضية لعوامل الإنتاج المُقَيّمة بأسعارها (أسعار العوامل). وتقسم التكاليف (تكاليف الإنتاج) في هذه العملية إلى تكاليف ثابتة وأخرى متغيرة. ولابد من وجود بعض الفرضيات حول دالّة الإنتاج للحصول على دالّة التكاليف، حيث تكون هناك دالّة إنتاج وفقاً لقانون العوائد ذات نمو عوائد متزايد في البداية ثم متناقص لاحقاً.

عرض شركة ما في ظروف المنافسة التامة : ❶ ❷

كما نستطيع أن نرى رياضياً (شكل ١) يسري على الحد الأقصى من الربح ما يلي: يكون الربح في حده الأقصى حينما يبلغ الإنتاج حداً تكون معه تكاليف وحدة إضافية (التكاليف الحدية) مماثلة تماماً لعوائد وحدة إضافية (العوائد الحدية) وبحيث تكون العوائد الحدية متطابقة مع السعر الذي تم الوصول إليه. ولمزيد من التوضيح نقول: إذا كان السعر أعلى من التكاليف الحدية تستطيع الشركة أن تزيد ربحها بزيادة إنتاجها. أما إذا كان السعر أقل من التكاليف الحدية فإن الشركة تستطيع زيادة ربحها بتخفيض إنتاجها. ولذلك وحسب شروط الحد الأقصى للربح (قاعدة التكاليف الحدية ـ السعر) فإن دالّة العرض لشركة ما تتطابق مع جزء من دالّة تكاليفها الحدّية (شكل ٢).

لا تستطيع الشركة أن تستمر في الإنتاج فترة طويلة إلا إذا كان السعر يغطي على الأقل المعدل الوسطي للتكاليف الكلية (تكاليف القطعة) (دالّة العرض طويل الأمد). وكذلك لا تستطيع أن تنتج لفترة قصيرة إلا إذا تمت تغطية المعدل الوسطي للتكاليف المتغيرة (دالّة العرض قصيرة الأمد). ويمكننا التعبير عن ذلك بشكل آخر: طالما أن تكاليف البناء والآلات مستحقة على أية حال فيمكن أن يُنتَج حينما تُغَطّي على الأقل التكاليف الإضافية للإنتاج (كالمواد الأولية والأجور). وإذا كان السعر أعلى من معدل التكاليف المتغيرة فيُغطى بالإضافة إلى ذلك جزء من التكاليف الثابتة. وبتعبير أدق: دالّة العرض قصيرة الأمد لشركة ما تكون متطابقة مع الفرع الصاعد لمنحنى التكاليف الحدية من الحد الأدنى لتكاليف القطعة المتغيرة حتى الحد الأدنى لتكاليف القطعة الكلية. وتتمثل دالّة العرض طويلة الأمد بالفرع الصاعد من منحنى

التكاليف الحدية اعتباراً من الحد الأدنى لتكاليف القطعة الكلية. ومن منظور طويل الأمد فإن رأس المال المستخدم وهامش الفائدة والأجر مقادير ليست ثابتة بطبيعة الحال. وإذا لم تتغير هذه القيم فإن منحنى التكاليف الحدية يتغير (ينحرف) وبالتالي يتغير (ينحرف) معه منحنى العرض.

كما نحصل على منحنى عرض السوق من تجميع منحنيات العرض الإفرادية للشركة وتتبدل كمية العرض بشكل متزامن مع سعر العرض: تتناسب الأسعار المتصاعدة مع الكميات المتزايدة. ويمكن أن يُعلَّلَ قانون العرض هذا بأن السعر المتصاعد يدعو الشركات العارضة إلى توسيع إنتاجها ويدعو عارضين جُدّداً للبدء بالإنتاج بعد أن كان هؤلاء لا يستطيعون تغطية نفقات الإنتاج بالسعر القديم. ومن أسباب إزاحة منحنى العرض تقلبات الأسعار فيما يتعلق بعوامل الإنتاج أو زيادة الإنتاجية عن طريق التطور التقني. وتعني إزاحة منحنى العرض إلى اليمين (إلى اليسار) أن العارض يستطيع أن يبيع كميات أكثر (أقل) بالأسعار الراهنة.

❶ تحقيق الحد الأقصى من الربح في ظروف المنافسة التامة:

P = السعر
X = الكمية
K (X) = السعر

تحقيق الحد الأقصى من الربح في ظروف المنافسة التامة :

الربح = العوائد - التكاليف

$$G = p.x - K(X)$$

شرط الدرجة الأولى للربح الأقصى:

السعر = التكاليف الحدية

$$\frac{\partial G}{\partial X} = P - K_1(X)$$

$$P = K_1(X)$$

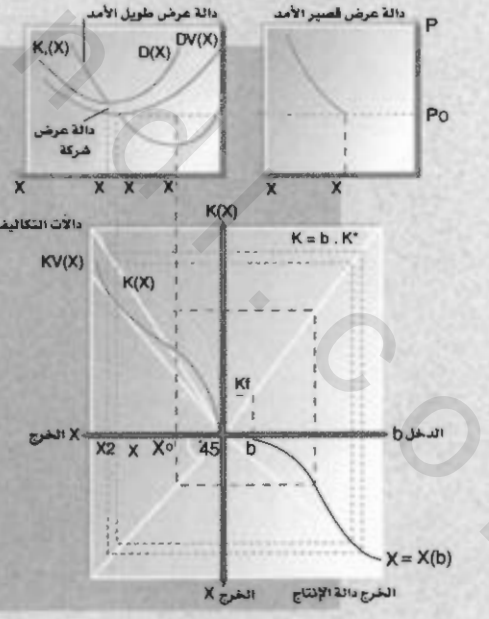
شرط الدرجة الثانية للربح الأقصى :

$$K_{11}(X) > 0 \text{ أو } -K_{11}(X) < 0$$

وهذا يعني أن التكاليف الحدية يجب أن تتزايد أو تبقى ثابتة في النقطة ($p = K_1$) حتى يتحقق الحد الأقصى للربح.

❷ اشتقاق منحنى العرض لشركة ما:

تتمثل في الربع الثالث من نظام الإحداثيات العلاقة بين الكمية المنتجة (الخرج) وبين نسبة استخدام عوامل الإنتاج (حالة دالة الإنتاج الهرموتينية). ثم إنه يمكن إيجاد دالة التكاليف في الربع الأول بالتناظر على مستقيم التكاليف $K = bk^*$ في الربع الثاني وعلى المحور المنصف (45°) في الربع الرابع.



X	كمية الإنتاج (الخرج)
X = X (b)	دالة الإنتاج المتعلقة بشدة العامل b
b	شدة العامل في عوامل الإنتاج (العمل/ رأس المال)
bf	دخل ثابت (مثلا الأبنية، الآلات، الموظفون الدائمون)
K(X)	دالة التكاليف الكلية بالارتباط مع الخرج
K1(X)	دالة التكاليف الحدية
K,	تكاليف ثابتة
KV(X)	دالة التكاليف المتغيرة
DV(X)	المعدل الوسطي للتكاليف المتغيرة (تكاليف القطعة المتغيرة)
D(X)	المعدل الوسطي للتكاليف (تكاليف القطعة)
K8	التكاليف الناجمة عن إنتاج وحدة المنتج
K = bK	دالة التكاليف بالارتباط مع شدة العامل b
p	سعر العرض
pu	الحد الأدنى للسعر

obeikan.com

دالاّت الجدوى:

أدخل الاقتصاديون منذ القرن التاسع عشر مفهوم الجدوى (المنفعة) لوصف الأساس الذي يعتمد عليه المستهلكون في اختيار إمكانيات استهلاكهم المختلفة. وقد استطاعوا بمساعدة هذا المفهوم أن يشرحوا منحنى الطلب البياني ويشتقوا خصائصه. ولكن ماذا يعني مفهوم الجدوى من وجهة نظر اقتصادية. الجدوى تعبر عن درجة سد الاحتياجات، ويمكن أن تسمى منفعة أو نفعاً في هذا المجال. وتعبر الجدوى عن ميول المستهلكين أو تقديراتهم الذاتية (الأفضليات) لبعض السلع الاقتصادية (بضائع أو خدمات) بمقادير رقمية. وحينما يستطيع المستهلك أن يرتب بشكل منتظم تماماً مجموعات مختلفة من السلع وفقاً لأفضليتها لديه فإننا نطلق اسم دالّة الجدوى على ترتيب الأفضليات هذا. وعلى أية حال فإن وجود دالّة جدوى يُمثل ترتيباً لأفضليات المستهلك غير مضمون دائماً.

تاريخ نظرية الجدوى : ❶

إن الجدوى تمثل حسب رأي بعض الاقتصاديين الكلاسيكيين الحديثين (النيوكلاسيكيين) من مدرسة الجدوى الحدّية مثل ويليام ستانلي جيفونز (١٨٨٢ ـ ١٨٣٥) حقيقة نفسية يمكن أن توضع بشكل رقمي على مدرّج، وتقرأ مباشرة مثل: قياس الطول أو درجة الحرارة. إن قوانين غوسن هي التطبيق الموضوعي لنظرية الجدوى الأساسية وقد وضع هذه القوانين الاقتصادي الألماني «هرمان هاينريخ غوسن» (Hermann Heinrich Gossen) (١٨٥٨ ـ ١٨١٠) (شكل ١). وبناءً على فروقات الجدوى القابلة للتحديد يمكن قياس الجدوى الحدية بشكل مطلق وهي الجدوى التي تعطيها وحدة إضافية. أما اليوم فتستخدم بشكل رئيسي نظرية الجدوى الحديثة التي وضعها الاقتصادي الإيطالي» فيلفريدو باريتو (Vilfredo Pareto) (١٩٢٣ ـ ١٨٤٨) والتي رأت أن القياس الرقمي الأصلي للجدوى شيء

عسير، إذ كيف يمكن لمستهلك أن يعطي فرقاً دقيقاً في الجدوى بين صحن من المعكرونة مثلاً وزوج من الأحذية؟. وبما أن رسم المنحنى البياني للطلب لا يحتاج إلا إلى افتراضات أبسط فيما يتعلق بالأفضليات (الاحتياجات) فلا حاجة إلا إلى خصائص وبالتالي أرقام ترتيبية على مدرجات الأفضليات: فالمهم هنا هو إن كان المستهلك يفضل مجموعة معينة من السلع على غيرها.

افتراضات تتطلبها الأفضليات :

حتى نستطيع أن نترجم أفضليات المستهلك إلى دالاّت جدوى لابد من أن تحقق هذه الأفضليات الافتراضات التالية: لا تسمح افتراضية التَّمام بأن المستهلك لا يستطيع أن يميز بين مجموعتين بديلتين من السلع لأنه لم يسبق له أن فكَّرَ بذلك. وهذا طلب عسير بلا شك إذا أخذنا العدد الهائل من السلع بعين الاعتبار. ولكن من الممكن أن نحصر كمية السلع في الكميات التي تحققها الميزانية فقط. كما يفترض أن توضع مجموعات السلع الاستهلاكية في مراتب دون أن يكون فيها أي تعارض. وحالما تحقق تمام هذه الأفضليات وقابلية استخدامها، فإننا نتكلم عن نظام أفضليات. وعن طريق هذا النظام نتمكن من أن نعرف» الخيار الأفضل» بين كل مجموعة من مجموعات السلع الاستهلاكية. هذا الخيار الذي يجب ألا ينخفض تقييمه عن تقييم أي خيار آخر يؤخذ بعين الاعتبار. ومن الضروري أيضاً أن يكون هناك ثبات في الأفضليات في الفترة الزمنية التي تؤخذ الاعتبارات خلالها حتى نتوصل إلى فرضيات يمكن اختبارها حول سلوك المستهلكين. وإذا لم تكن الأفضليات ثابته فإن من السهل أن يفسر كل خروج عن مضمون النظرية بتغير الأفضليات. وعدم الإشباع يعني أن المستهلك يود أن يأخذ من كل سلعة «أكثر» لا «أقل».

منحنيات التساوي :

منحنى التساوي هو المحل الهندسي لكل التجمعات المكونة من سلعتين والتي تقدم للموازنة نفس الجدوى وبالتالي تكون هذه الجدوى متساوية. ويقال أيضاً إن

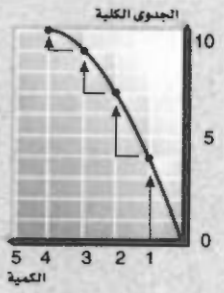
مجموعات السلع تنتمي إلى صنف متساوٍ واحد. ولا يمكن أن تتقاطع منحنيات التساوي التي تنتمي إلى أصناف تساوٍ مختلفة (شكل ٢). وتأخذ منحنيات التساوي أشكالها من الأفتراض أن الموازنة تفضل مزيجاً منسجماً من كلتا السلعتين، مثلاً القهوة والحلوى، على النقيضين. لذلك فإن المنحنيات تكون محدّبة باتجاه نقطة تلاقي المحورين. وغالباً ما تسمى فرضية تحدّب منحنيات التساوي قانون نسبة الاستبدال الحدية المتناقصة: هذا يعني في مثالنا أنه مع زيادة كمية الحلوى تتناقص كمية القهوة، التي يكون الفرد مستعداً لزيادة استهلاكه منها مع ازدياد كمية الحلوى (شكل ٣). وكلما كان المنحنى أبعد إلى الخارج كلما كان مستوى الجدوى الذي تم الوصول إليه أعلى.

كذلك فإن منحنيات التساوي تسمى أيضاً دالاّت دليل الجدوى لأنها تبيّن تسلسل مستويات الجدوى. وتمثل دالّة الجدوى هيكلية الأفضليات في الموازنة حيث تُعطي لكل عناصر صنف التساوي (لكل نقاط منحنى التساوي) نفس القيم بينما تعطى قيم أعلى لأصناف التساوي الأعلى. ويعبر الاشتقاق الجزئي الأول لدالّة الجدوى عن الجدوى الحدّية لهذه السلعة. كما تحدد الجدوى الحدية السعر الذي يكون المستهلك على استعداد لدفعه. أي إذا كانت السلع متوفرة بشكل فائض، كالرمل على البحر كما يقال، فإن جدواها الحدية تكون قليلة وكذلك سعرها.

❶ قوانين غوسن :

1 ـ قانون غوسن الأول:
« يتناقص حجم الشعور بمتعة ما وشكل تدريجي إذا استمر تأمين هذه المتعة بشكل دائم، حتى يبلغ الأمر حد الإشباع».
(هـ. هـ. غوسن)

وهكذا فإن كل وحدة إضافية من السلعة تؤمن جدوى حدية أقل من سابقتها. وبذلك تتناقص الجدوى الحدية لسلعة ما مع زيادة استهلاكها. (قانون الجدوى الحدية المتناقصة).

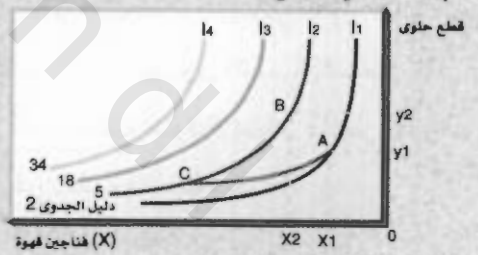




تزداد الجدوى الحدية مع الاستهلاك ولكن ليس بمقدار زيادة الاستهلاك. وتتناقص الجدوى الإضافية. لكل وحدة سلعية مستهلكة إضافية. وتتمثل حقيقة أن الجدوى الكلية تتزايد بمقدار أقل بمنحنى الجدوى الحدية المتجه نحو الأسفل.

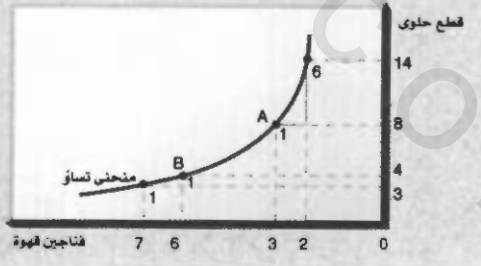
قانون غوسن الثاني:
من أجل بلوغ الحد الأقصى من تلبية الاحتياجات يجب أن يتم شراء السلع بحيث تكون الجدوى الحدية مساوية للوحدة النقدية المنفقة أخيراً على كل سلعة استهلاكية. وبذلك تتوزع كمية الاستهلاك المتاحة لاقتصاد منزلي ما بالشكل الأمثل على كل طرق الاستخدام الممكنة.

❷ بضعة منحنيات تساوٍ



تنتمي حزمة السلع X1 و Y1 إلى صنف التساوي الممثل بمنحني التساوي I1 وكذلك تنتمي حزمة السلع X2 و Y2 بكميات أكبر من هذين النوعين من السلع إلى صنف تساوٍ أعلى (منحني التساوي I2). إذا تقاطعة منحنيات التساوي فإن الموازنة تكون محققة بحزم السلع في النقاط A و B و C بنفس الوقت، بالرغم من أنه يمكن أن يكون هناك استهلاك في B أكثر مما هي عليه الحال في C.

❸ المسار المحذب لمنحنيات التساوي:



يتوفر للمستهلك في النقطة A عدد قليل من فناجين القهوة مع عدد كبير من قطع الحلوى، وهو يطلب عندا كبيراً من قطع الحلوى حتى يتخلى عن فنجان آخر من القهوة وتبلغ نسبة الاستبدال الحدية ست قطع من الحلوى مقابل فنجان واحد من القهوة. أما الوضع في النقطة B فهو على العكس من ذلك : فناجين قهوة عديدة وعدد قليل من قطع الحلوى. فهناك يكفي عدد قليل من قطع الحلوى حتى يحمل المستهلك على التخلي عن فنجان واحد من القوة. وتبلغ نسبة الاستبدال الحدية هنا قطعة حلوى واحدة لقاء فنجان قهوة واحد.

الطلب:

لا تشكل الرغبة في الحصول على شيء ما مطلباً بحد ذاتها في المفهوم الاقتصادي بل يجب أن تتوفر القدرة الشرائية الضرورية لذلك أيضاً. وتوضح دالّات الطلب الاقتصادية الجزئية طلب الاقتصادات المنزلية الإفرادية على السلع المختلفة وبالتالي ما نسميه الطلب على السلع. وعلى العكس من ذلك فإن دالّات الطلب الاقتصادية الكلية تحسب للمقادير الإجمالية (مثلاً دالّة الطلب على الاستثمارات الاقتصادية الشاملة). وإذا ما جمعنا طلب الاقتصادات المنزلية الإفرادية فإننا نحصل على ما نسميه طلب السوق الكلي.

الطلب على السلع: ❶ ❷ ❸

ما هي العوامل التي تؤثر على طلب اقتصاد منزلي على سلعة معينة؟ من الطبيعي بداية أن يكون سعر السلعة المطلوبة والدخل المتوفر للاقتصاد المنزلي العاملين المؤثرين الرئيسيين إضافة إلى أسعار السلع الأخرى التي يحتاجها هذا الاقتصاد المنزلي. ويحسب طلب كل من الاقتصادات المنزلية على السلع طبقاً لمبدأ التحقيق الأقصى. ويؤخذ لذلك بعين الاعتبار أن الاقتصاد المنزلي يسعى إلى أكبر قدر من الجدوى (= المنفعة) انطلاقاً من دخل معيّن (مقدار الاستهلاك ومن أسعار السلع الراهنة (تحقيق الحد الأقصى للجدوى)، وحيث تُمَثَّل مستويات الجدوى بمنحنيات تساوٍ.

لنأخذ حالة بسيطة لاقتصاد منزلي يستطيع استهلاك نوعين من السلع فقط (شكل ١): فعليه أن يوزع دخله بين هاتين السلعتين (ولنفترض مثلاً الخبز والجبن)، فالمستقيم الذي نحصل عليه هو الخط البياني المستقيم لموازنة هذا الاقتصاد المنزلي. وإلى جانب الحدين النهائيين، إما شراء الخبز أو شراء الجبن فقط، فهناك عدد كبير من الاحتمالات (حزمة السلع) يمكن انتقاؤها. والقرار يقع الآن على تلك

الحزمة من السلع التي تؤمن أكبر قدر من الجدوى، أي تلك القيمة الواقعة على منحنى التساوي الأبعد إلى الخارج (الحد الأمثل للموازنة، خطة الاستهلاك المُثلى).

إذا أردنا أن نفهم التغيرات التي تحصل عند تغير سعر الخبز نبقي سعر الجبن و الدخل ثابتين ونغير سعر الخبز فقط (شكل ٢): تتعرض كمية التركيبات المختلفة من الخبز والجبن إلى إزاحة تؤدي إلى انحناء المستقيم البياني. وفي حالة ارتفاع السعر يهبط مستوى استفادة الاقتصاد المنزلي. ويمكن بذلك رسم الكمية المحتسبة للطلب من الخبز حسب الأسعار المختلفة على رسم بياني للسعر والكمية (شكل ٣). وفي الحالات العادية فإن الكمية المطلوبة من سلعة ما تكون أقل كلما كان سعر هذه السلعة أعلى (قانون الطلب). وحينما يرتفع دخل اقتصاد منزلي ما يزاح منحنى الطلب نحو الخارج. وبشكل عام يمكن القول: إن مسار منحني الطلب يتعلق بشكل منحنى التساوي لاقتصاد منزلي ما. أما إلى إي مدى وفي أي اتجاه يتغير الطلب تبعاً لتغير سعر السلعة أو الدخل أو سعر سلعة أخرى فهذا يتعلق بمدى مرونة الطلب على السلعة.

مرونة الطلب:

نفهم تحت تعبير المرونة تلك العلاقة القائمة بين تغيُّرَيْن نسبيين. وهي تمكن من استنتاجات على الشكل التالي: حينما يتغير المقدار A بمقدار واحد بالمئة يتغير المقدار B بمقدار x بالمئة. ويستخدم مفهوم المرونة في حالات كثيرة لوصف سلوك الطلب لدى اقتصاد منزلي ما. ويفرق بشكل أساسي بين ثلاثة أنواع من المرونة: مرونة الطلب من سلعة ما بالنسبة لسعر هذه السلعة (مرونة الطلب بسبب السعر) والنوع الثاني بالنسبة لدخل الاقتصاد المنزلي (مرونة الطلب بسبب الدخل) وكذلك بالنسبة لسعر سلعة أخرى (مرونة الطلب المضادة).

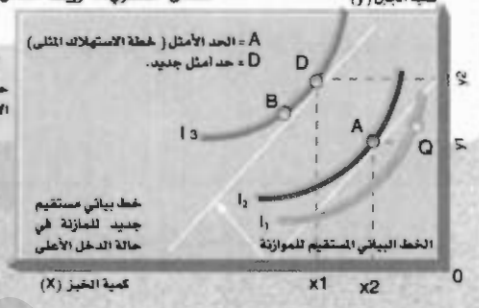
تصنف السلع وفق أنواع المرونة المختلفة على الشكل التالي: في الحالة العادية (السلعة العادية) يطلب الاقتصاد المنزلي كمية أقل من السلعة في حال ازدياد

سعرها (مرونة الطلب بسبب السعر أكبر من الصفر). ونطلق صفة» أعلى مرتبة» على تلك السلع كالشامبانيا والسيارات الفارهة التي يزداد الطلب عليها كلما ازداد الدخل (مرونة الطلب بسبب الدخل أكبر من الصفر). أما السلع» الأدنى مرتبة» وحيث تكون (مرونة الطلب بسبب الدخل أصغر من الصفر) فهي السلع التي يقل الطلب عليها عند ازدياد الدخل، مثال ذلك الأرز الذي يعد المادة الغذائية الأساسية في الدولة الفقيرة، بينما يقل الطلب على هذه المادة مع زيادة الدخل، لأن المستهلك يستطيع أن يغطي حاجته من الحريرات بمواد غذائية ذات قيمة حرارية أعلى كاللحم والخضار مثلاً.

أما مرونة الطلب المضادة فتقسم السلع إلى نوعين: سلع بديلة (المرونة أكثر من الصفر)، وسلع تكاملية (المرونة أقل من الصفر). فالسلع البديلة يمكن استبدال بعضها ببعض فحين يرتفع سعر الزبدة الحيوانية مثلاً يمكن أن تستبدل بها أنواع أخرى من السمن النباتي ويزداد الطلب على هذه المادة. أما السلع التكاملية فيستلزم بعضها بعضاً: فمثلاً حين يزداد سعر البنزين ينقص الطلب على السيارات ذات الاستهلاك الكبير من المحروقات. إن مرونة الطلب هامة على سبيل المثال لتلك الشركات التي تريد أن تعرف مدى تأثير الطلب (تغير نسبي لكمية الطلب كتأثير) بتغير السعر (تغير نسبي للسعر كسبب). وفي حال مرونة الطلب (١ >) تؤدي زيادة السعر بمقدار واحد بالمئة إلى نقص في الطلب بأكثر من واحد بالمئة. أما إذا كان الطلب غير مَرِن (١ >) فإن الكمية المطلوبة تقل بأقل من واحد بالمئة.

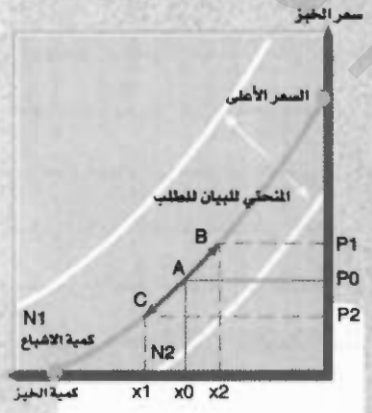
❶ خطة الاستهلاك المثلى لخطة اقتصاد منزلي :

حينما يكون توزيع دخل الاقتصاد المنزلي مقتصراً على سلعتين فقط (خط بياني مستقيم للموازنة يكون I2أقصى منحنى تساو بياني يمكن الوصول إليه (نقطة A). أما النقطة B على منحنى التساوي I3 فتعادل في الحقيقة مستوى أعلى من الاستفادة، ولكن الاقتصاد المنزلي لايستطيع بدخله أن يحصل على هذه الحزمة من السلع. كما يمكن استهلاك كل حزم السلع الموجودة تحت الخط البياني المستقيم للموازنة (النقطة C مثلا) بالدخل المتاح. ولكن الاقتصاد المنزلي لن يحقق حزمة السلع في النقطة C على أي حال، لأنه لايتم الوصول بذلك إلى حد الاستفادة الأدنى على منحنى التساوي I1 وزيادة الدخل تؤدي إلى إزاحة الخط البياني المستقيم للموازنة إلى الخارج. ويستطيع الاقتصاد المنزلي حينذاك أن يستهلك كميات أكبر من السلعتين وأن يصل إلى مستوى استفادة أعلى وأن يحقق حدا أمثل للموازنة في النقطة D.



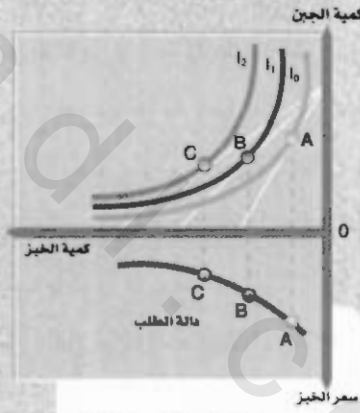
Y و X = تمثل الكميات المطلوبة من الخبز والجبن حسب أسعار الخبز والجبن المعطاة وحسب دخل الاقتصاد المنزلي المعطى أيضاً.

❷ دالة الطلب :



- الحركة على المنحنى البياني للطلب مع ارتفاع في السعر (B A) أو مع انخفاض فيه (C A).
- إزاحة المنحنى البياني للطلب عن زيادة الدخل (N1 N0) أو عند نقصه (N1 N0)

❸ اشتقاق دالة الطلب :



تغيرات سعر الخبز تؤدي إلى انحناء الخط البياني المستقيم للموازنة. كذلك تتغير خطة الاستهلاك المثلى وكميات السلع المناسبة. توضح دالة الطلب المشتقة كمية الخبز المطلوبة مرتبطة بسعر الخبز وعلى افتراض ثبات سعر الجبن وكذلك ثبات الدخل.

obeikandl.com

تشكيل الأسعار:

تتشكل الأسعار في الأسواق حيثما يتناسب العرض والطلب فيها. وبنفس الوقت فإن سعر السوق يؤثر على العرض و الطلب لكل مشترك في نشاط السوق. ويخطط المستهلك وفق دالّة طلبه للكمية التي سيطلبها وبأي سعر تشترى كذلك فإن الشركات تخطط وفق دالاّت عرضها لأية كميات تعرضها وبأي أسعار تبيعها. وتجمع هذه الكميات الإفرادية من العرض والطلب تحت اسمين شاملين: عرض السوق، وطلب السوق

السعر في حال توازن السوق : ❶

يمكن أن يُمثل العرض والطلب في سوق ما برسم بياني للسعر والكمية، حيث تكون الكمية المطلوبة عادة أقل كلما كان السعر أعلى (قانون الطلب): فإذا ازداد السعر انخفضت الكمية المطلوبة. وعلى العكس فإن الكمية المعروضة تزداد مع ارتفاع سعر السلعة (قانون العرض): مع ارتفاع السعر تزداد الكمية المعروضة.

يتحدد توازن السوق بنقطة تقاطع مُنْحَنَيَيْ العرض والطلب. وبهذا السعر الذي نحصل عليه في هذه النقطة يلائم المخطط من العرض المخطط من الطلب. أما ثبات توازن السوق واستمراريته أو كيفية تأثر هذا التوازن بتقلبات الأسعار، أو بتقلبات شروط أخرى من شروط السوق، فتتعلّق بشكل منحنيي العرض والطلب وكذلك أيضاً بشكل السوق. فإذا كان هناك عارضون وطالبون كُثُر في سوق كاملة (احتكار الكثرة) يتشكل سعر السوق في ذلك المستوى الذي تناسب فيه السلع المعروضة بهذا السعر الكميات المطلوبة (التشكيل الحر للأسعار).

تشكيل السعر في سوق سلعة واحدة : ❷

لنتصور مثلاً سوق للتفاح يقف فيها دلاّل ينادي بأسعار ويطلب عروضاً للعرض والطلب بهذه الأسعار. ولنفترض أن العرض المخطط تجاوز الطلب المخطط عند

اقتراح السعر الأول (فائض في العرض) فيطرح الدلاّل في المرة الثانية سعراً أقل. وعندما يكون الطلب أكثر من العرض بسعر معين (فائض في الطلب) فسيطلب في المرة التالية سعراً أعلى. وهكذا تتكرر عروض الأسعار حتى يصل السوق إلى التوازن (ميكانيكية السوق، ميكانيكية الأسعار). ويسمى هذا الحد (هذه النقطة) توازن فالراس نسبة إلى الاقتصادي السويسري ليون فالراس Léon Walras) (١٩١٠ - ١٨٣٤) وهكذا فإن السعر تابع (= دالّة) ينتج عن العرض والطلب الفائضين. وعندما يتحقق عند سعرٍ ما تحت / فوق التوازن طلب فائض / عرض فائض يكون التوازن ثابتاً. أما في الحالة المعاكسة فيكون التوازن غير ثابت. لذا يمكن القول إن توازن السوق يتحقق عندما لا يكون هناك عرض فائض أو طلب فائض مع سعر إيجابي أو عندما يكون السعر مساوياً للصفر في حالة العرض الفائض.

نموذج كوبْويب (Cobweb Modell) (دورة الخنازير) : ❸

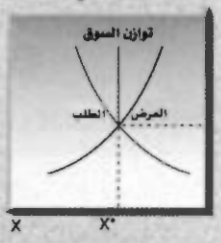
كيف يتم توازن السوق دون دلاّلٍ فالراسي؟ فلنفترض أن عرض الغد يقوم دائماً على أساس سعر اليوم. ولنأخذ مثالاً «دورة الخنازير» (شكل ٣): فمُربّو الخنازير ملزمون بالتخطيط اليوم للكميات التي سيطرحونها في السوق خلال عام. وحسب الافتراض فهم لا يعرفون المنحنى البياني الدقيق لما يسمى طلب السوق، وإنما يعرفون سعر اليوم فقط P1. لذا فإن مربّي الخنازير يفترضون أن هذا السعر ساري المفعول للعام بكامله، وينتجون لذلك كمية أكبر (x2). وحينما تطرح هذه الكمية في السوق تسبب فائضاً في العرض. لذا فلا يمكن الحصول إلا على السعر P2 فقط إذا لم يحتفظ المربون بقسم من عرضهم لديهم. وبناء على هذا السعر الأخفض يتم في العام التالي إنتاج كميات أقل بما يناسب انخفاض السعر (x3). لكن هذا التخفيض في الإنتاج يؤدي إلى فائض في الطلب وهذا يقود بدوره إلى سعر أعلى P3. وذا كان هذا النظام ثابتاً فلا بد أن يصل السوق ذات يوم إلى التوازن. وإذا كان المنحنى البياني للعرض أشد / أقلّ ميلاً من المنحنى البياني للطلب فإن النظام يكون ثابتاً / غير ثابت. ونسمي هذا النظام (الديناميكي) لتشكل الأسعار

الذي يصف عملية التكيّف في توازنات السوق أيضاً نموذج كوبْوِيب (نموذج نسيج العنكبوت).

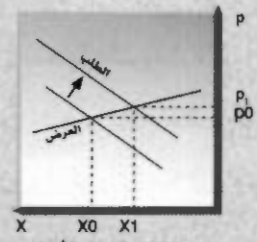
كيف يتغير سعر السوق حين تتغير شروط السوق؟

للدخول وأسعار السلع الأخرى تأثير على طلب السوق، وكذلك لمستويات الأجور والفوائد تأثير على عرض السوق. فإلى أي مدى يتغير سعر التوازن وكمية التوازن عند تغير أحد هذه المقادير؟ لا يمكن الإجابة عن هذا السؤال بإجابة شاملة. إذ عندما ترتفع تكاليف الأجور تطرأ إزاحة على منحنى عرض السوق البياني وعلى الشركات حينذاك أن تطلب أسعاراً أعلى حتى لا تسجل خسارة. وهكذا فإن مستوى التوازن الذي يتحقق مجدداً يتعلق بمرونة الطلب أي إذا كان الطلب يتجاوب بمرونة شديدة أو بدون مرونة مع ارتفاع الأسعار (شكل ٤).

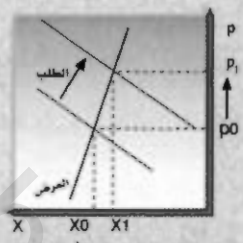
❶ تشكيل الأسعار في اقتصاد السوق:



*P = سعر السوق عند تشكيل حر للأسعار.
*X = الكمية المطروحة عند تشكيل حر للأسعار.

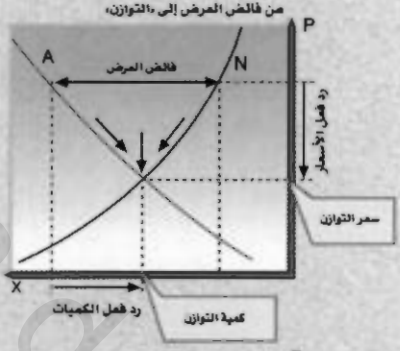


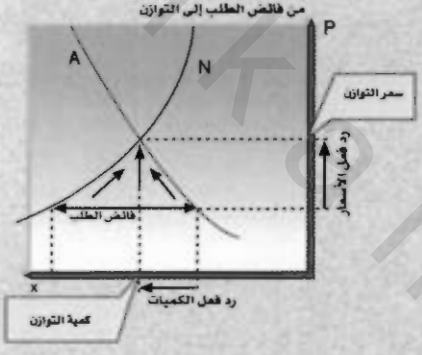
عند حدوث تغير كبير في الأسعار (هنا زيادة في الأسعار) لاتتغير الكمية المطلوبة بشكل محسوس (طلب غير مرن).



عند تغير طفيف في الأسعار (هنا زيادة في الأسعار) ينخفض الطلب على السلعة كثيراً (طلب مرن).

❷ نموذج بسيط (ستاتيكي) لتشكيل الحر للأسعار؟



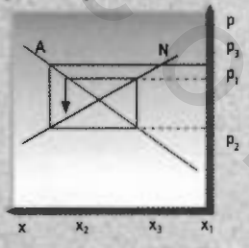


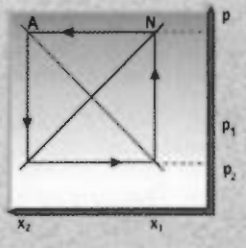
P= السعر ـــــ (N) الطلب
X= السعر ـــــ (A) العرض

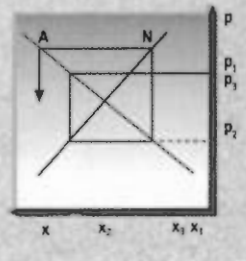
❸ نموذج كؤبويب :

حسب شدة رد فعل على التكليف لدى المشاركين في أعمال السوق على عدم توازنات السوق يكون التوازن الجديد إلى اليسار نموذج مُخفض ثابت) أو لبقى اختلافات الزمن ثابتة (في الوسط نموذج متساو) أو تزداد الحرافات الزمن بشكل متتابع (إلى اليمين نموذج متفجر غير ثابت).

ـــ = الطلب (N)
ـــ = العرض (A)
P= السعر
X = الكمية







obeikandl.com

تشكيل الأسعار في احتكار الكثرة:

في احتكار الكثرة يقف مستهلكون كثيرون قبالة قِلّة من العارضين. وتؤثر السياسة السعرية والكميّة للشركة الإفرادية بشكل واضح على الكميات المطلوبة لدى الشركات الأخرى. وهذا يؤثر أيضاً على سلوك العارض الإفرادي. ويمكن للعارضين أن يحاولوا كسب مجال أوسع في السوق بسياسة سعرية مناسبة أو أن يفرضوا باتفاقات سعرية أسعاراً تكون أعلى من تلك التي تسيطر خلال المنافسة في الأداء.

جمود الأسعار ❶

حينما لا يحاول أي عارض أن ينافس الآخرين على حصص إضافية في السوق فإن ذلك يُعَد حالة من الثبات النسبي. وبما أن مجال الحركة في الأسعار محدود نوعاً ما، فإن محتكري الكثرة يحجمون عن السياسة السعرية النشطة (جمود الأسعار). فالعارض الإفاردي يخشى حتى عند ارتفاعات طفيفة في الأسعار أن يفقد من زبائنه ما لم يلحق به المنافسون الآخرون في رفع أسعارهم. ويرتبط عدد الزبائن الذين قد يُفقدون في هذه الحال، بمدى تجانس السلعة موضوع التجارة وبمدى تمام السوق. والعارض الذي يرفع السعر ويتوقع ألا يلحق به منافسوه محق ومنطقي في هذا التوقع لأنهم سيستمتعون بزيادة في تصريف سلعتهم.

أما في تخفيض السعر فالأمر على العكس لأن المنافسين مضطرون للمجاراة حتى لا يكسب زبائن إضافيين وإنما ليجعلوه مضطراً للتضييق من هامش ربحه. وربما عمد المنافسون إلى تخفيض أكبر في السعر، ولو بمقدار قليل مما قد يجعل هذه الاستراتيجية تعود بالخطر عليه. لذلك فإن العارض الإفرادي ليس له دافع أو مصلحة في إيقاظ الكلاب النائمة والأفضل له أن يتخلى تماماً عن أي تغيير في الأسعار.

التنافس المُدَمّر واستراتيجية الصراع:

يتميز التنافس المدمر بكون أحد محتكري الكثرة مصمماً على اكتساب حصص إضافية في السوق من منافسيه وربما يسعى إلى إخراجهم نهائياً من السوق. ويتخلى العارض في هذه الحال عن فكرة أن يتفوق على منافسه من حيث الأداء (تنافس الأداء)، وإنما يسعى لوضع أسعار تكون دون التكاليف الذاتية (سعر الصراع) ليبعد منافسه من السوق، ويأمل في هذه المناورة أن يتحقق احتمال هذا السلوك باعتماده على مرتكزات مالية لمدة أطول مما يستطيع منافسوه ذلك. وإذا خرج منافسوه فعلاً من السوق فسيرفع السعر إلى ما يفوق المعدل الوسطي لتكاليفه حتى يعوض خسائره السابقة. ولابد من الإشارة إلى أن هذه العملية غير ممكنة الحصول إلا إذا لم يظهر منافسون جُدُد.

الاتفاق على الأسعار وتشكيل الكارتيلات (= اتحادات المنتجين):

يستطيع محتكرو الكثرة أن يلغوا التنافس بينهم نهائياً أو يخفضوا من وطأته على الأقل عند عقدهم اتفاقات على الأسعار أو على الكميات. وعندما يتفقون على إجراءات عقدية لسياسة سعرية و / أو كمية مشتركة أي حينما يظهرون عملياً كاحتكار موحد نستطيع أن نتكلم عن كارتل (اتحاد منتجين). أما إذا لم تكن هناك عقود تنظم هذه الاتفاقات فنتكلم عندئذ عن سلوك مُنَسّق أو عن سلوك متواز. ويتمكن العارضون الذين يشكلون كارتيلاً أن يفرضوا سعراً يكون فوق المعدل الوسطي لتكاليفهم ويحققوا مزيداً من الأرباح. ويكون تشكيل الأسعار في هذه الحال مشابهاً لما هو عليه في نظام الاحتكار. وبما أن تنافس الأداء يُلغى في حال وجود الكارتيلات فإن هذه الاتحادات ممنوعة أساساً في ألمانيا.

نموذج الاحتكار الثنائي: ❶ ❷

يفضل تحليل حالة الاحتكار الثنائي (من قبل عارضين اثنين فقط) من الوجهة النظرية لفهم سلوك أسواق احتكار الكثرة بشكل أفضل (شكل ١). وننطلق في

الحالة التي تمت دراستها أول مرة من قبل عالم الرياضيات الفرنسي أنطوان أو غسطين كورنو (Antoine Augustine Cournot) (١٨٧٧ ـ ١٨٠١) من أن العارض الفرد يعد الكمية المعروضة من قبل منافسه شيئاً مسلماً به. لذلك فهو يحاول تحقيق الحد الأقصى لِربحه آخذاً بعين الاعتبار كميات عرض محددة من قبل منافسه. ومن مبدأ تحقيق الحد الأقصى نحصل على دالّة رد فعل لكل عارض.

وهذه الدالّة تبيّن الكمية المعروضة من العارض كرد فعل على كميات العرض المختلفة للعارض الآخر (شكل ٢). وتظهر هنا نقطة ضعف في نموذج كمورنو، إذ إنه يفترض أن العارضين الاثنين لا يؤثر عرض أحدهما على الكمية المعروضة من قبل الآخر، بينما هناك في الواقع رد فعل لكل منهما على الآخر.

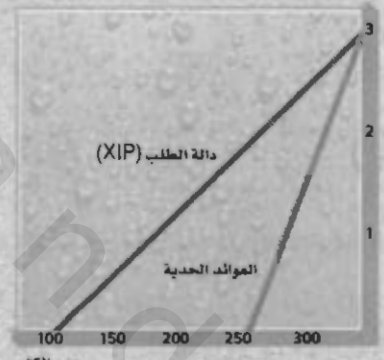
وقد استطاع الاقتصادي الألماني هاينريخ فون شتاكِلبرغ (١٩٤٦ ـ ١٩٠٥) أن يزيل هذا التناقض بوساطة الافتراض التالي: عارضٌ واحد (وهو «غير المستقل») ينظر إلى قرار منافسه بتحديد كمياته كشيء مسلّم به، بينما يعرف الآخر (وهو«المستَقِلّ») دالّة رد فعل المنافس غير المستقل ويحقق الحد الأقصى لربحه، هذا الربح الذي لا يتعلق بعد ذلك إلا بالكميات المعروضة من قبله بالذات. وإذا حاول كلا العارضين أن يقوم بدور المستقيل ينتج عن ذلك ما يسمى عدم التوازن الشتا كِلْبرغي (نسبة لشتاكلبرغ): حيث يحاول كل منهما أن يراعي دالّة رد الفعل الآخر التي هي غير موجودة في الواقع. وتنشأ حالة صراع تبقى غير مستقرة حتى يقنع أحد العارِضَين بدور «غير المستقل».

يفترض مبدئياً أن عارضين اثنين يبيعان نفس المنتج وأن تكاليف الإنتاج تساوي الصفر بقصد التبسيط. والمثال التقليدي هنا نبع مياه معدنية تعبأ مياهه وتباع من عارضين متنافسين، فالدكفيله (نبع الهابة) وتالبرونن (عين الوادي) كما نفترض للتبسيط أيضاً أن المنحنى البياني للطلب عبارة عن خط مستقيم. وناخذ بالاعتبار ماياتي:

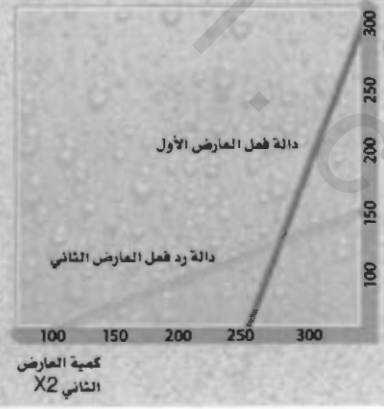
السعر P عندما تكون الكمية المطلوبة X تساوي الصفر:
=3P يورو/ الكأس

الكمية المطلوبة X عندما يكون السعر P يساوي الصفر:
300 كأس

❶ طلب السوق والعوائد الحدية:



❷ منحنيات رد فعل المحتكرين الثنائيين :



وتحصل على دالة طلب السوق العام على الوجه الآتي

$$x(p) = 300 - 100\,p$$

وإذا عكسنا دالة طلب السوق تحصل على ماياتي للسعر :

$$p(x) = 3 - \frac{1}{100}x$$

وبتوزيع الكمية الاجمالية X على العارضين الاثنين ينتج معنا:

$$x = x_1 + x_2$$

وبذلك يكون :

$$p(x_1 + x_2) = 3 - \frac{1}{100}(x_1 + x_2)$$

بعد العارض الأول كمية العارض الثاني ككمية مسلم بها:

$$x_2 = \overline{x_2}$$

وتحسب عوائد الشركة الأولى E بالتالي بضرب السعر بالكمية :

$$E(x_1) = p(x_1 + \overline{x_2})\,x_1$$

$$= 3\,x_1 - \frac{1}{100}(x_1^2 + \overline{x_2})$$

وهكذا نحصل على العوائد الحدية:

$$\frac{dE(x_1)}{dx_1} = 3 - \frac{1}{100}(2x_1 + \overline{x_2})$$

الحد الأقصى للربح هو الكمية المنتجة حينما تكون العوائد الحدية مطابقة للتكاليف الحدية بكلمات أبسط: يستمر إنتاج وحدات الانتاج حتى تصبح تكليف إنتاج وحدة إضافية مطابقة لعائد الوحدة الإضافية. وإذا زادت تكاليف إنتاج الوحدة الإضافية عن عوائدها يتوقف إنتاج هذه الوحدات الإضافية. وبما أننا افترضنا التكاليف مساوية للصفر توجب أن تأتي الكمية التي تحقق الحد الأقصى من الربح بعائد حدي مقداره صفر لأن التكاليف الحدية تساوي الصفر أيضاً.

وتنتج عن القيم المختلفة لـ x2 أرباح قصوى مختلفة. وبناء على ذلك نستطيع أن نشكل دالة رد فعل العارض الأول على كميات العارض الثاني كما يأتي:

من الشرط

$$E'(x_1) = 3 - \frac{1}{100}(2x_1 + x_2) = 0$$

ينتج لدينا دالة رد الفعل للعارض الأول R1 على الشكل الآتي :

$$x_1 = \frac{1}{2}(300 - x_2)$$

وبالقياس نحصل على دالة رد فعل العارض الثاني R2 كما يأتي :

$$x_2 = \frac{1}{2}(300 - x_1)$$

ويمثل الشكل 2 كلا الدالتين ويتحدد توازن السوق هنا بنقطة تقاطع المستقيمين. كل عارض يبيع 100 كأس بسعر يورو واحد لكل كأس. ويحقق كلاهما ربحاً بمقدار 100 يورو. وتستخرج السعر بتعويض الكمية بـ 200 كأس في معاملة السعر:

$$p(200) = 3 - \frac{1}{100}200 = 1.$$

يجب أن السعر مطابقاً للتكاليف الحدية في شروط التنافس التام. وهذه التكاليف تساوي الصفر كما افترضنا. لذا فإن كان السعر يساوي الصفر وتم تصريف 300 كأس فإن ربح الشركة يكون مساوياً للصفر. وإذا كان العارض محتكراً فإنه يضع السعر الذي يحقق الحد الأقصى من الربح. وينتج عن ذلك كمية 150 كأساً بسعر 1. 5 يورو للكأس الواحدة. وهكذا يحقق المحتكر ربحاً يعادل 225 يورو.

تشكيل الأسعار في الاحتكار:

يقف المحتكر عادة وحيداً يلبّي طلب السوق (احتكار العرض)، ونقول عند وجود عارضين كثر مع طلب واحد للسلعة: إن هناك احتكاراً في الطلب ونسميه احتكار شراء.

نفرق بين حالات عدة في نظرية تشكيل الأسعار في نظام الاحتكار. وإذا كان المحتكر غير مهدد بمنافسة جدية قادرة بسبب حواجز أمام دخول السوق كقوانين (مثلاً حقوق الامتياز) أو بعض الإجراءات التنظيمية (كالبريد مثلاً) فإنه يستطيع والحال هذه أن يتّبع سياسة سعرية أو كميّة مستقلّة. هذا يعني أنه يستطيع أن يحدد سعرَ مُنْتَجِه والكمية التي يُصَرِّفها منه دون أن يراعي ردود فعل عارضين آخرين. وفي العادة يحقق المحتكر في مثل هذه الحالة أرباحاً فوق معدلات الربح الوسطية. ولكن إذا سُمح لعارضين آخرين بدخول السوق فإن هذه الأرباح العالية تشد عارضين آخرين إلى هذه السوق، وهذا ما يؤدي إلى تقييد حرية حركة المحتكر، خاصة إذا أمكن الاستعاضة عن منتجه بمنتجات أخرى، أي إذا كانت هناك احتمالات استبدال متوفرةً. وفي هذه الحال يمكن الكلام أيضاً عن تنافس احتكاري.

وضع السعر من قبل المحتكر دون وجود منافسة مُحْتَملة : ❶

يتحدد السعر الذي يطلبه المحتكر وفق مبدأ تحقيق الحد الأقصى للربح. وطبعاً فإن الانطلاق يكون نظرياً من أن المحتكر عارفٌ بالمنحنى البياني لطلب السوق. حينئذ تتناسب دالّة سعره وتصريفه لسلعة عكساً مع دالّة طلب السوق. إلا أن المحتكر لا يستطيع أن يكوّن لنفسه دالّة عرض وإنما يبحث عن النقطة التي تناسب ربحه الأقصى على دالّة السعر ـ التصريف. وبما أن السعر ليس معطىً خارجياً وإنما يتبع للكمية المعروضة فيجب أن تتطابق العوائد الحدية مع التكاليف الحدية حين تحقيق الربح الأقصى. وهذه الكمية التي تحقق هذا الشرط هي الكمية التي

تحقق الربح الأقصى، وتسمى كمية كورنو نسبة إلى عالم الرياضيات الفرنسي أنطوان أوغسطين كورنو (١٨٧٧ . ١٨٠١)، كما يسمى السعر المرتبط بهذه الكمية أيضاً سعر كورنو. ويطرح المحتكر عادة في السوق كميات أقل بأسعار أعلى مقارنةً مع المنافسة التامة. وبذلك تتحقق لديه إمكانية تحقق الربح.

وضع السعر من قبل المحتكر مع وجود منافسة مُحْتَملة:

يستطيع المحتكر أن يخفض سعره، بهدف تخويف منافسين مُحْتَملين، على أن تظَلَّ الكمية المحتمل بقاؤها بعد التصريف دون الحد الأدنى للكميات الضرورية لإنتاج مُرْبح. ويطلق على هذا السلوك تسمية التسعير الحدّي (Limit Pricing) ولكن هذا السلوك، حسب منطوق نظرية المُضاربة، ليس بالضرورة سلوكاً مُقْنِعاً.

ولكن على النقيض من ذلك يمكن أن يلجأ المحتكر إلى سحب كمياته من السوق حين دخول عارضين آخرين حتى يمنع الأسعار من الهبوط. وهذا ما يتوقعه منافسون محتَملون الذين يدخلون السوق على الرغم من التسعير الحدّي.

وهناك خيار آخر للدفاع عن حالة الاحتكار تتجلّى في أن المحتكر يحتفظ بطاقات احتياطية، بحيث يستطيع في حال خشيته دخول السوق بشكل خطير من قبل عارض آخر أن يغطي وحدة حاجة السوق بسعر منخفض. وتقوم هذه التكلفة غير المتكررة بدور حاجز أمام دخول عارضين آخرين فهي تخيف المنافسين المحتملين بشكل رادع من دخول السوق.

تفريق الأسعار الاحتكاري:

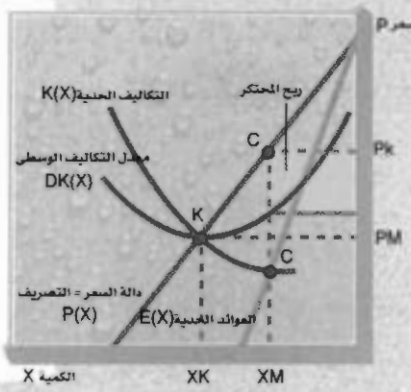
نتكلم عن تفريق الأسعار حين يطلب العارض أسعاراً مختلفة للمُنتج. ويحاول المحتكر بذلك أن يزيد من أرباحه. فيعرض مثلاً على مجموعات من الزبائن الذين لايشترون بسعرٍ عالٍ نفس السلعة بسعر أخفض، ولكن مع هامش ربح مقنع أيضاً. المهم بالنسبة للمحتكر أن يفرق بين مجموعات الزبائن المختلفة بوضوح. مثال ذلك الخصم الذي يمنح للطلاب في المتاحف ودور السينما.

وبالإضافة إلى هذا التفريق الشخصي في الأسعار هناك أيضاً تفريق زمني في الأسعار، حيث يعرض المنتج بداية بسعر عالٍ بهدف استغلال طاقة الشراء العالية لدى بعض الزبائن. بعد ذلك تخفض الأسعار تدريجياً حتى تستطيع الشرائح الأخرى شراء حاجتها من هذا العرض. ويكون من المثالي بالنسبة للمحتكر إذا استطاع أن يأخذ من كل زبون سعره الاحتياطي. وهذا هو السعر الحدي الذي لا يمكن للزبون أن يشتري به المنتج بأغلى منه.

الاحتكارات الطبيعية : ❷

حينما ينخفض معدل تكاليف شركة ما مع زيادة كمية مُنْتَجها حتى يتم إشباع احتياجات السوق فإن هذه السوق لا تقدم فرصة الربح إلا لشركة واحدة أو لشركات قليلة. وتستطيع شركة كبيرة واحدة دائماً أن تنتج كمية كبيرة بشكل اقتصادي أكثر مما تستطيعه مجموعة من شركات صغيرة عدّة مجتمعة، وتسمى شروط الإنتاج هذه الاحتكار الطبيعي. وبما أن المحتكر ينتج بتكاليف ملائمة يكون السعر الذي تقدم به الاحتكارات الطبيعية سلعتها غالباً أقل من السعر الذي يتشكل إذا كان هناك عدة عارضين.

❶ تشكيل الأسعار في الاحتكار:



x — كمية السلعة

p = p(x) — دالة السعر - التصريف (يتعلق السعر بالكمية)

K(x) — دالة التكاليف

$K'(x) = \frac{dK(x)}{dx}$ — دالة التكاليف الحدية

$DK(x) = \frac{K(x)}{x}$ — معدل التكاليف الوسطى

G(x) — الربح

$E = p(x)\,x$ — العائد (عوائد)

$E'(x) = \frac{dE(x)}{dx}$ — العوائد الحدية

K — رقم استدلالي للمنافسة الكاملة

M — رقم استدلالي للاحتكار

يحقق المحتكر ربحه الأقصى الذي يحتسب العوائد (المبيعات) بعد طرح التكاليف وعلى أنت تكون شروط تحقيق الحد الأقصى شكلياً هي نفسها في ظروف المنافسة التامة. ويظهر الفرق في أن السعر لايفرض على المحتكر من قبل ظروف خارجية. إذ ينتج هنا السعر مباشرة عن دالة الكمية (دالة السعر - التصريف) في دالة العوائد.

ein

$$G(x) = E(x) - K(x)$$

ويكون شرط الدرجة الأولى على الشكل التالي :

$$\frac{dG(x)}{dx} = \frac{dE(x)}{dx} - \frac{dK(x)}{dx} = 0$$

أو

$$E'(x) = K'(x)$$

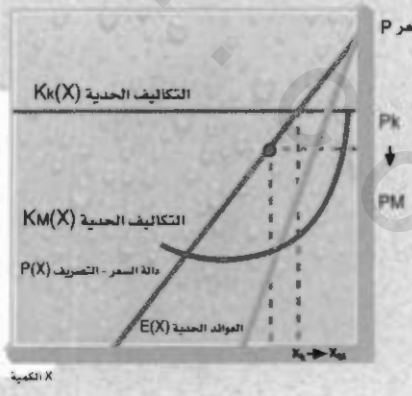
أما شروط الدرجة الثانية فهو: $G''(X)$ وهكذا فإن الربح يبلغ أقصاه حينما تتطابق التكاليف الحدية مع العوائد الحدية.

وبتعبير أبسط: ينتج عدد من الوحدات حتى تصبح تكاليف الوحدة الإضافية تطابق العوائد تماماً.

فإذا ارتفعت تكاليف الوحدة الإضافية عن عوائدها يوقف انتاج هذه الوحدة. إضافة إلى ذلك يجب أن يتحقق الشرط التالي يجب أن يكون صعود المنحني البياني للتكاليف للعوائد الحدية (شرط الدرجة الثانية). وإذا لم تكن هذه هي الحال فلأننا نكون أمام احتكار طبيعي.

نحصل على مقدار الكمية التي تحقق الحد الأقصى للربح بياناً في نقطة تقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى العوائد الحدية وكمية الانتاج التي تحقق الربح الأقصى هي X_m كما نحصل على السعر الذي يحقق حد الربح الأقصى بالبحث عن السعر P_m التابع لكمية X_m على المنحنى البياني للطلب حيث نحصل عهلى نقطة C وهي تسميها نقطة كورنو. وللمقارنة نذكر أننا نحصل على الكمية الكبرى X_k في ظروف المنافسة التامة في الحد الأدنى للمنحنى البيان لمعدل التكاليف والسعر المنخفض المناسب له P_k

❷ تشكيل الأسعار في الاحتكار الطبيعي :



تنتج دالة عرض السوق Kk للإنتاج في ظروف التنافس التام عن تراكم (الجمع الأفقي) دالات العرض (دالات التكاليف الحدية) للعارضين الإفراديين الصغار الذين لاينتج كل منهم إلا كمية صغيرة. ويستطيع المحتكر بالمقارنة مع العارضين الصغار الكثر، أن يعرض كميات أكبر وبأسعار أرخص باستغلال الإيرادات التدريجية المتزايدة. ونفهم من مصطلح الإيرادات التدريجية المتزايدة أن كميات كبيرة يمكن أن تنتج بتكلفة أقل لقطعة الواحدة على عكس فيما لوكان الانتاج مقتصراً على كميات قليلة.

مساوئ آلية السعر:

«إذا أحببت أن تُعَلّم طائر ببغاء ليصبح عالم اقتصاد فما عليك إلا أن تعلّمه ترديد كلمتَي العرض والطلب». إنها طرفة ولا شك لكنها تعبّر، ولو بشكل مبالغ فيه، عن قيمة قانون العرض و الطلب في مجال العلوم الاقتصادية. في الحقيقة يتميز التوازن المسيطر على الأسواق القائمة على أساس تنافسي وبشروط المنافسة الكاملة بتطابق بين العرض والطلب. وتختلق آلية السعر في نموذج الحياة البسيطة توازناً بين العرض والطلب وتقود موارد المجتمع إلى استخداماتها الأمثل. لكن توجد على الأقل حالتان هامتان تستثنيان من هذه القاعدة. ففي الحالة الأولى وهي حالة عجز السوق (مؤثرات خارجية) لابد من تدخّل الدولة للوصول إلى وضع أمثل للمجتمع، وفي الحالة الثانية وهي حالة (عدم تعادل المعلومات) لا يكون الحل الأمثل مميّزاً بتوازن بين العرض والطلب.

مؤثرات خارجية ❶ ❷

نتكلم عن مؤثرات خارجية إيجابية (منافع خارجية، وفورات خارجية) حينما ينجم عن إنتاج في معمل أو عن استهلاك اقتصادي منزلي ميزاتٌ تصب في صالح معامل أو اقتصادات منزلية أخرى. أما إذا نجم عن ذلك أضرار فنتكلم عن مؤثرات خارجية سلبية (تكاليف خارجية).

يجب أن يعكس سعر السلعة التكاليف الناجمة عن الإنتاج وكذلك المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من هذه السلعة. وبتعبير أدق يجب أن يتطابق سعر السلعة في شروط المنافسة التامة مع تكاليف الإنتاج الحدية، ومع المنفعة القصوى للمستهلك. إلا أن صاحب المصنع يدخل بحساباته التكاليف الخاصة المباشرة المترتبة عليه فقط (تكاليف التشغيل) أما التكاليف الاجتماعية التي تترتب على الشركة كَوَطْأة البيئة مثلاً فلا تظهر في حساباته لتحقيق الحد الأقصى من الربح ويقوم

هذا السعر المنخفض بسبب المؤثرات الخارجية السلبية بتوجيه موارد المجتمع إلى استخدام غير مثالي. وتعطي التكاليف الخاصة والاجتماعية سوية ما يسمى التكاليف الاقتصادية الإجمالية.

مثال: تتسبب محطة لتوليد الطاقة على الفحم الحجري بتلويث للبيئة، وهذا ينتج عنه تكاليف تتحملها الشركة. يلحق الضرر بالبيئة المحيطة ويصاب السكان المجاورون بأمراض الجهاز التنفسي، وتحتاج الأبنية القريبة إلى دهان وتنظيف في فترات أكثر تقارباً. ولا تراعى هذه التكاليف الاجتماعية في حساب تحقيق حد الربح الأقصى لأن هذه التكاليف تقع خارج الشركة. ولو توجب على الشركة أن تتكفل بدفع هذه التكاليف، وبالتالي أن تتجنب المؤثرات الخارجية السلبية لتلوُّث الهواء بتركيب مصافٍ للغازات المستهلك، لكان سعر الطاقة المولدة أعلى ممّا يناسب التكاليف الإضافية ولا شك، ولكانت كمية الطاقة المطلوبة أقل. لذا فإن السعر هنا لا يتلاءم مع التكاليف الخاصة، و التكاليف الاجتماعية الحدية المترتبة فعلاً. ولا توضع موارد المجتمع في توازن السوق بمعناها الاقتصادي الإجمالي المثالي. لذلك نقول إنه لا يوجد هنا تخصيص (= توزيع) مثالي للموارد (شكل ١).

ويمكن من ناحية أخرى ألاّ يمثل سعر السوق عناصر المنفعة الاجتماعية لسلعة ما بشكل تام. وتربية النحل بالنسبة لمربّي النحل مثال على هذه المؤثرات الخارجية الإيجابية فالنحل يزيد من غلال الأشجار المثمرة المحيطة، ومن الطبيعي أن مربّي النحل لا يستطيع أن يضع هذه الفوائد الإضافية في حساباته.

وبينما نجد أنّ لا حاجة لتدخّل حكومي للتسوية في مثال النحّال، تكون هذه التسوية حاجة ضرورية في حالة مؤثرات خارجية أخرى. فإذا لم يكن هناك مجالٌ مثلاً لتسوية تفاوضية بين المتضررين ومسبّبي الضرر، فلا بد من تدخل حكومي يعمل على جعل هذه التكاليف الخارجية داخلية فمثلاً ترفع الدولة سعراً من أجل استغلال البيئة (ضربة إصدار) أو أن تصدر تعليماتها بتركيب مصافي للغازات المستهلكة. وكلا الأمرين يؤدي إلى جعل هذا الأثر الخارجي أمراً داخلياً: فالذي

يسبب الضرر للبيئة يتولى دفع التكاليف الاجتماعية التي يسببها، إما بدفع ضريبة لتغطية آثار إصدار الغازات، أو بتركيب مصافٍ للغازات المستَهلكة. وحماية الاختراع مثال على التنظيم الحكومي للمؤثرات الخارجية الإيجابية (شكل ٢).

عدم تعادل (= تكافؤ) المعلومات : ❸

حينما لايملك البائع والشاري نفس المعلومات، أي حين تكون المعلومات حول السلعة المعروضة غير موزعة بشكل عادل (متكافئ)، يمكن أن يكون العرض والطلب غير متعادلين في التوازن.

مثال: هناك عدم تعادل في المعلومات في سوق القروض لأن المصرف المُقْرِض مثلاً لا يملك المعلومات التامة عن مشاريع الشركات، ولا يستطيع أن يراقب تصرفاتها بشكل تام. وفي المثال الأنموذج للاقتصادي الأمريكي جوزيف إ. ستيغليتز (Josef E.Stiglitz) (المولود عام ١٩٤٣) يحقق المصرف الحد الأقصى لربحه باحتسابه المعدل الوسطي لاحتمال أن الشركة المفترضة سَوف لن تستطيع تسديد قرضها. وإذا تصرف المصرف وفقاً لهذا الحساب ولم يقرض إلا مبلغاً إجمالياً محدداً، فقد لا تحصل الشركة على القرض رغم أنها مستعدة لدفع هامش فائدة أعلى (شكل ٣).

❶ أثر المؤثرات الخارجية السلبية على الوضع الاقتصادي الاجمالي الأمثل :

بسبب من المؤثرات الخارجية السلبية في توليد الطاقة (تلوث الهواء) تكون كمية الطاقة المثالية من وجهة نظر اقتصادي اجمالية أقل من كمية الطاقة المتاحة في توازن السوق. ويكون سعر الطاقة المثالي من وجه نظر اقتصادية اجمالية أعلى من سعر الطاقة في توازن السوق. أما التركيبة المثالية للسعر والكمية من وجهة نظر اقتصادية اجمالية فتراعي تكاليف تلوث الهواء.



❷ المؤثرات الخارجية الايجابية وحماية الاختراع :

غالباً ماتكون المعرفة الجديدة لماهو ابعد من مجال الاستخدام المباشر مفيدة كأساس وقاعدة لأبحاث اقتصادية لاحقة وبذلك يمكن أن تعطي نشاطات البحث والتنمية في شركة ما مؤثرات موزعة ايجابية إلى شركات اخرى وتحتفظ على عملية التجديد. وحتى يستمر تشجيع التقدم التقني، وتتابع الشركات نشاطاتها في الأبحاث والدراسات دون قيود يمكن أن نعتبر حماية الاختراع اسلوبا مناسبا لجعل المؤثرات الخارجية الايجابية شأنا داخليا فبراءة الاختراع تضمن احتكاراً زمنياً موقتا الاستخدام اختراع ما استخداماً اقتصادياً وإذا أردت شركات أخرى أن تستفيد من هذا الاختراع، توجب عليها الحصول على ترخيص، ودفع رسوم لهذا الترخيص لصاحب براءة الاختراع.

❸ عدم تعادل المعلومات في سوق القروض :

يزداد احتمال عدم تسديد القرض بالنسبة للمصرف المقرض مع زيادة الفائدة التي تكون الشركة المقترضة مستعدة لدفعها. لذلك قد يحصل مايسمى انتقاء سلبيا بنما يطلب المصرف فائدة قرض عالية، مع زيادة الفائدة يتناقص عدد المدينين الجيدين المقترضين. وبالمقابل فإن عدد المدينين السيئين يزداد، لذلك فإن العوائد المتوقعة للمصرف E تزداد مع ارتفاع هامش الفائدة r مبدئيا، ولكنها تأخذ بالتناقص حين يزداد هامش الفائدة عن حد معين r^* . وهامش الفائدة هذا r^* يمثل هامش الربح الذي يحقق الحد الأقصى لعوائد المصرف. لذلك فإن المصرف يسلف مبلغا ثابتا X لقاء هامش الفائدة هذا r^*. وحينما تطلب شركة ما قرضا يعد بلوغ السقف الائتماني للمصرف، فانها لاتحصل على القرض ولو كانت مستعدة لدفع هامش فائدة أعلى، ولقول في هذه الحال إن هناك طلبا زائدا على القروض.





وظائف التنافس:

لا يخطط لنشاطات المنتجين والمستهلكين في اقتصاد السوق من قبل هيئة مركزية وإنما يتم التخطيط إفرادياً من كل العاملين في مجال الاقتصاد. و التنافس هو الذي يحقق تنسيق هذه المخططات، فهو يسمح بتشكيل الأسعار نتيجة لقاءات حرة بين العارضين والمشترين في السوق، هذه الأسعار التي يكون لها مهمة توجيه تبادل البضائع والخدمات. والأسعار ترشد العارضين إلى المجالات التي يستطيعون من خلالها استخدام عوامل إنتاجهم بأفضل فعالية ممكنة، كما تدل المشترين على أنجع السبل لتغطية احتياجاتهم بأفضل وجه. وإضافة إلى ذلك فإن نظام التنافس، وبسبب من المنافسة حول المشترين، يحدد اتجاهاً نحو خفض الأسعار وتحسين النوعية. وكما يقول آدم سميث فإن يداً خفيّة توجه التصرف المتمحور حول المصلحة الذاتية إلى مسارات اقتصادية إجمالية مرغوبة.

مهام اقتصادية وأخرى تتعلق بسياسة المجتمع ❶

يمكن توزيع المهام المنوطة بالتنافس بشكل عام إلى مجموعتين: أولاهما تتعلق بسياسة المجتمع، وثانيهما مهام اقتصادية (شكل ١). فالتنافس يتيح لكل الحاضرين في السوق من عارضين ومشترين حريات بانتقائهم وبتصرفاتهم وسلوكهم. ولأن المجال متاح لشركات عديدة تتنافس فيما بينها يجد المستهلك نفسه قادراً على الاختيار بين عروض عدّة، ويجد العمال الفرصة لتغيير أماكن عملهم. كذلك فإن التنافس الوظيفي بين عدد كبير من المتنافسين يخضع في نفس الوقت لقوىً مجتمعية وسياسية قوية (وظيفة المراقبة).

على تنافس الأداء الحر أن يضمن الإمداد الأمثل للسوق، وهذا يحصل بأن تقدم الشركات التي تود أن تقف على قدميها في هذه السوق أولاً ما يلبي الأفضليات من احتياجات المستهلكين (وظيفة التوجيه)، وكذلك عليها ثانياً أن تستخدم طرائق

الإنتاج الأفضل التي تمكّن من أفضل استثمار لعوامل الإنتاج (وظيفة التخصيص) وثالثاً يجب تشجيع التقدم التقني وتحقيقه والوصول إلى طرائق استخدام مناسبة من حيث تكاليفها، وأن تجدد أو تحسن منتجاتها (وظيفة التجديد)، ورابعاً أن تتجاوب بسرعة في برامج إنتاجها وطرائقه وطاقات مصانعها الإنتاجية باتخاذ إجراءات (تكيّف) مستمرة ومرنة (وظيفة التكيّف). كما يجب أن يضمن التنافس في أسواق عناصر الإنتاج (كسوق العمل مثلاً) توزيعاً عادلاً للدخل يتلاءم مع مستوى الأداء (وظيفة التوزيع).

عملية التنافس وشروطه ❷

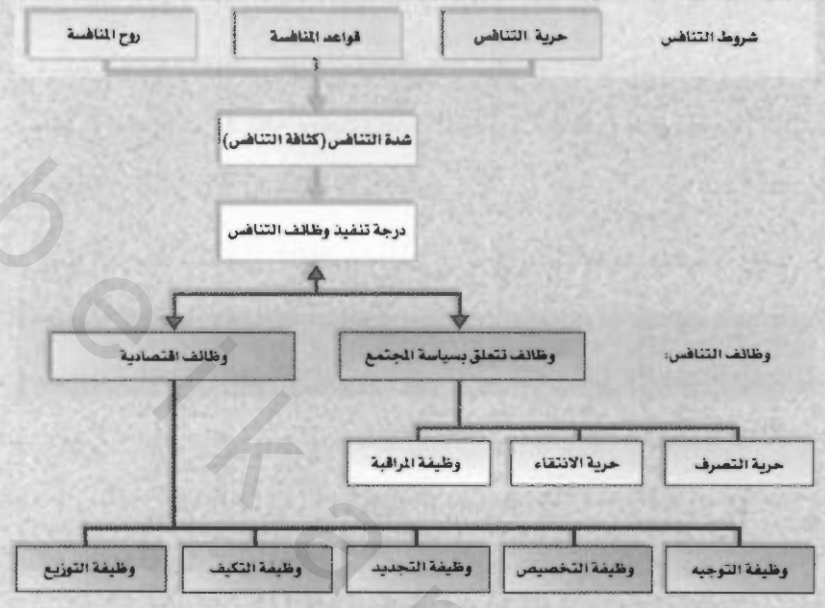
يتم التنافس في الأسواق الاقتصادية كعملية يسيّرها سلوك تلك الشركات التي تود تحسين وضعها في السوق. وعلى سبيل المثال فإن ميزات التنافس المرغوب بها تظهر في خفض الأسعار، وتحسين النوعية والخدمات، أو في تقوية عمليات الدعاية والإعلان، ويطلق على تلك الشركات التي تؤدي ابتكاراتها إلى وفورات كبيرة في التكاليف (ابتكارات في طرائق العمل) أو تطرح منتجات جديدة تفوق ما هو معروض حتى حينه (ابتكارات في المنتجات). تسمية «الشركات الرائدة». وقد أطلق هذا المصطلح أول مرة الاقتصادي النمساوي يوزِف أ. شومبيتر (Joseph A.Schumpeter) (١٩٥٠ - ١٨٨٣).

يصف شومبيتر عملية التنافس بأنها «عملية تهديم خلاقة»: فَرَدُّ فعل الشركات المتنافسة على التقدّم المنافس لشركة نشيطة يتعلق بمدى الخسارة التي يعانونها في التصريف. فإذا كانت هذه الخسارة كبيرة تحاول الشركات الخاسرة تقليد الشركة بخطوتها التي تقدّمت بها حتى لا تُخرَجَ من السوق، وبالتالي حتى تشارك في أرباح الشركة المجددة (مرحلة التقليد). وفي النموذج النظري تنتهي مرحلة التقليد هذه عندما تلحق الشركات الأخرى بالشركة المجددة المتحدّية. لذا فإن هذه الشركة المتحدّية تتمتع بوضع احتكاري محدود المدة تحقق فيه أرباحاً نتيجة تقدمها. تتضح عملية التنافس بالتحسن في إمداد السوق حيث تعرض كل الشركات أداءَها المُحَسَّن.

وتؤدي عمليات التجديد إلى إثارة الشك حول قيمة طرائق العمل المتخلفة، وكل المنتجات، وطرق التصريف والتحويل، ومفاهيم التسويق السابقة. إلا أن الكلمة الأخيرة هي للمستهلك الذي يقرر قبول التجديد ويفتح طريق النجاح إذا لقي القبول لديه. وتسمى صفة التنافس هذه سيادة المستهلك أو حرية الاستهلاك. وفي حالة الإيجاب يشق التجديد طريقه ويؤدي عبر المسار التنافسي إلى تغيرات في هيكلية السوق السائدة حتى حينه (شكل ٢).

ومن أهم شروط التنافس السليم والذي يجري على أسس سليمة وجود تشريع ينظم الحقوق الخاصة لامتلاك السلع والخدمات والتصرف بها ويفتح الطريق أمام إمكانية ممارسة أعمال الإنتاج (حرية مهنيّة)، ويضمن حق الاختيار الحر للشريك الذي تتم المبادلة معه (حرية التعاقد)، وكذلك يضمن نظاماً نقدياً فعالاً ويحمي التنافس من القيود بوضع شروط قانونية عامة (قواعد المنافسة يلتزم بها كل العاملين في السوق (روح المنافسة).

❶ العلاقة بين شروط التنافس وكثافته ووظائفه :



❷ الصلات بين مرحلة السوق ونمط صاحب العمل، وشكل السوق، ومؤشرات العمل، والإجراءات السياسية التنافسية :

مرحلة السوق ونمط صاحب العمل	شكل السوق	مؤشرات السوق	الإجراءات السياسية التنافسية
مرحلة التجديد والشركات الرائدة	الاحتكار من قبل أحد المجددين وبوجود قيود شديدة على دخول السوق، أرباح كبيرة.	المنتج والدعاية الإعلامية وضع قيود على السوق واستراتيجية تحديد الأسعار والخدمات	إبقاء الأسواق مفتوحة
مرحلة التقليد ورب العمل المقلد (تلقائياً)	احتكار كثرة أو قلة واسع مع قيود خفيفة نسبياً على دخول السوق، حد أقصى من الأرباح	السعر ونوعية المنتج والدعاية الإعلامية والخدمات	إبقاء الأسواق مفتوحة، رقابة الاندماج
مرحلة النضج وردود فعل أرباب العمل (تحت الضغط)	احتكار قلة بوجود قيود شديدة على دخول السوق، أرباح متناقصة	السعر، نوعية (سلبية) للمنتج (بطلات الاستعمال) الخدمات والدعاية.	مراقبة استراتيجية التركيز والعرقلة.
مرحلة الركود (الكساد) أو الارتداد ورب عمل جامد (غير قادر على الحركة).	احتكار قلة (1) ضيق أو احتكار فردي بوجود قيود شديدة على دخول السوق، أرباح متناقصة وربما خسائر أيضاً .	خدمات ودعاية ونوعية (سلبية) للمنتج (بطلان الاستعمال)	مراقبة استراتيجية التركيز والعرقلة والتفاوض . الإشراف على سوء استخدام الأسعار

1) يبقى الاحتكار كثرة حين توجد سياسة منافسة فعالة.

قيود المنافسة:

يرتبط نجاح العارض الإفرادي في السوق وبوجود منافسة أداء حرّة، ارتباطاً شديداً بسلوك منافسيه. إذ إنه يبقى ملزماً دائماً بأن يصدر عنه رد فعل صحيح وفي الوقت المناسب، على العمليات التي يقوم بها منافسوه، حتى لا يُدفع قسراً إلى الخروج من السوق. وقد عرف آدم سميث (١٧٩٠ ـ ١٧٢٣) أن هدف كل صاحب عمل سيكون الهروب من هذه المجازفة المرهقة ألا وهي المنافسة. ويحاول العارض المحتكر باستخدام إجراءات تقيد المنافسة أن يستمتع بالأمان، ويصل إلى الأرباح الكبيرة. وللوصول إلى ذلك يتوجب على الشركة أن تمتلك وضعاً تكون فيه مسيطرة على السوق وأن تكون قادرة على تنفيذ استراتيجيات تضع قيوداً على المنافسة، أو أن تحاول بالتعاون مع شركات أخرى الوصول إلى تحقيق ذلك.

يتعلق اهتمام الشركة بقيود المنافسة بمدى الخطر الذي يتعرض له وجودها ونجاحها نتيجة ضغوط ظروف المنافسة عليها. وكلما كان ارتباط ردود فعل العارضين ببعضهم أقوى كان خطر المنافسة أكبر. ولكن هذا الخطر يكون أقل في سوق ذات حركة نمو سريعة. كذلك فإن الشركات التي تتمكن من تقديم ابتكارات ناجحة، تجد نفسها أقل تعرضاً لأخطار المنافسة. وكلما كان عدد العارضين في سوق ما أكبر كان من الصعب تحقيق استراتيجات لتقييد المنافسة.

استراتيجية التفاوض عن طريق الاتفاقات:

تتميز قيود المنافسة التي توضع من خلال استراتيجية تفاوضية بأن كل الشركات المتعاونة في هذا المجال تحتفظ باستقلاليتها القانونية. وتتخلى الشركات المتنافسة نتيجة للاتفاقات الأفقية بإرادتها عن حرية سلوكها الاقتصادي وعن بعض وسائط المنافسة (كالأسعار والكميات والنوعية) عن طريق اتفاقات عقدية (كارتيلات) أو بناءً على اتفاقات غير رسمية (سلوك مُنَسَّق، كارتيلات الإفطار، كارتيلات الغمز) أو بناءً

على تفاهم صامت (زعامة الأسعار). كما يمنع القانون عقد اتفاقات اتحاد المنتجين (الكارتيلات) إذا كانت تتعارض مع قيود المنافسة. وعلى العكس من ذلك لا يمكن إثبات إدانة الشركات بالسلوك الموازي إذا اكتفت باتفاقات شفوية أو تفاهمات صامتة.

أما الاتفاقات الرأسية فتكون على الغالب اتفاقيات عقدية بين الشركات التي تقوم كل منها بمرحلة من مراحل الإنتاج. وهكذا تربط عقود الترابط نهاية عمل بنهاية عمل آخر. أما ارتباطات التوزيع فتفرض على مشتري البضائع بعض الزبائن المحددين أو بعض مناطق التصريف. وتلزم الارتباطات الحصرية المرتبطين بها بالتعامل الحصري (مثال ذلك الاتفاق بين معامل البيرة وبعض المطاعم بالاستجرار الحصري للبيرة). وفي الارتباطات السعرية الرأسية يلزم المُصَنِّعون مثلاً تجار التجزئة بالالتزام بأسعار محددة للمستهلك ويمنعون بذلك المنافسة السعرية لتجار التجزئة فيما بينهم. ولا يسمح بهذا الارتباط السعري في المرحلة الثانية من البيع إلا لمنتجات دور النشر. ولكن من المسموح به على أية حال توصية بسعر غير ملزم.

استراتيجية الإعاقة والإزاحة ❶

يفهم تحت مصطلحَيْ استراتيجية الإعاقة و استراتيجية الإزاحة كل تلك الأنواع من سلوك الشركات المسيطرة على السوق أو مجموعات الشركات (شكل ١) التي تهدف إلى إزاحة منافسين (أفقياً) من السوق بوضع أسعار تنافسيه، أو إلى التعامل مع موردين أو مشترين (رأسياً) بأشكال مختلفة دون أسباب مبررة موضوعياً. ويدخل ضمن هذا المجال المطالبة بقطع العلاقة مع آخرين (المقاطعة)، أو أن تستثنى بعض الشركات من التعامل (حظر التوريد، حظر الاستيراد) أو أن يتم الاتفاق مع بعض الشركات على شروط غير ملائمة (أو أن تفرض شروط ملائمة من قبل الجهة الطالبة في حال كونها هي الأقوى)، تختلف عن تلك المعتادة بين المتنافسين (التمييز في استيفاء الأسعار). ويشار إلى أن هذه الأنواع من الاستراتيجيات ممنوعة (خطر التمييز). كما تطرح محاولات الحد من هذه الممارسات غير المرغوبة في سلوك السوق صعوبات جِمّة في نطاق رقابة إساءة الاستعمال.

استراتيجية التركيز ❷

قبل كل شيء تجب مكافحة النمو الخارجي للشركات من وجهة نظر السياسة التنافسية، إذا تم الوصول إلى درجة من التركيز غير المرغوب به (السيطرة على السوق) وذلك عن طريق انصهار بعض الشركات (اندماج) أو تأسيس اتحاد بين عدة شركات على أن تحتفظ كل منها بشخصيتها القانونية المستقلة (اتحاد شركات). ويتم التمييز بين تركيز شركات أفقي، حيث تكون الشركات المساهمة في هذا التركيز عاملة في نفس السوق (موضوعياً ومكانياً) (شكل ٢). أما في التركيز الرأسي فتكون الشركات عاملة في مراحل اقتصادية مختلفة، وتكون بينها علاقة الشاري بالبائع. وإذا لم تكن الشركات عاملة في نفس السوق، أو لم تكن بينها علاقة الشاري بالبائع فنسمي هذه الحالة تركيزاً قُطْرياً أو تركيزاً متعدد النشاطات.

obeikandl.com

❶ السيطرة على السوق وفق المادة 19 من القانون الذي يمنع تقييد التنافس :

السيطرة على السوق

افتراض وجود احتكار:
تكون الشركة عارضاً وحيداً او مشترياً وحيداً دون منافس او دون منافسة جدية او ان لها وضعاً مسيطراً في السوق (استناداً إلى معايير مختلفة كحصتها من السوق وقوتها المالية وقدرتها على الدخول إلى أسواق التصريف أو أسواق الإمداد وعلاقاتها المتشابكة مع شركات أخرى وقيود دخول السوق الموضوعة أمام الشركات الأخرى).

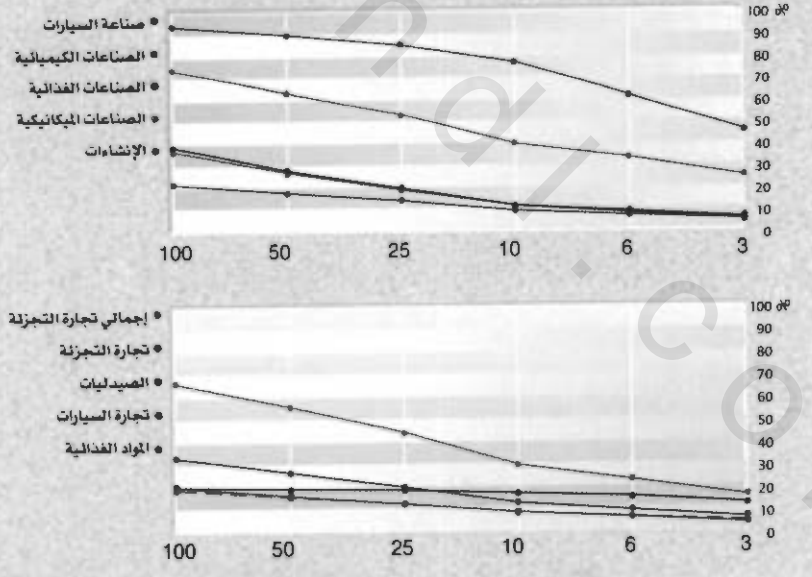
معايير افتراض وجود الاحتكار:
أن يبلغ نصيب الشركة من السوق ثلثاً على الأقل.

افتراض وجود احتكار قلة:
مجموعة من الشركات العارضة أو الشارية، وليس لها منافسة جدية، ولها وضع مسيطر على السوق بالنسبة للمنافسين الأخرين.

معيار افتراض وجود احتكار قلة :
ثلاث شركات أو اقل لايقل نصيبها في السوق مجتمعة عن النصف.
خمس شركات او اقل لايقل نصيبها في السوق مجتمعة عن الثلثين.

❷ أمثلة على درجة تركيز الشركات (1995) :

نسبة التركيز تقيس نصيب الشركات الأكبر الثلاث، الست، أو أكثر من ذلك في إجمال المبيعات لفرع من فروع الاقتصاد الصناعي (في الأعلى) وفي التجارة (في الأسفل).



المصدر : لجنة الاحتكارات 1996

اتحاد الشركات والشركات المُدْمَجة:

كانت العولمة كلمة سحرية في أعوام التسعينات. وهذا يعني للعديد من الشركات أنها ستواجه منافسين من كل أنحاء العالم إضافة إلى منافسيها الوطنيين. وهناك شركات كثيرة لا تستطيع الوقوف بقوتها الذاتية في هذا الجو المتصاعد من المنافسة أمام شركات متعددة الجنسيات تقف بقوة في السوق. لذلك نرى باستمرار نشوء شركات دولية، ونرى اتحادات شركات عملاقة تتكون أو شركات أخرى تذوب معاً (اندماج). ومن الأهمية بمكان بالنسبة لهذه التبعات التنافسية معرفة فيما إذا كانت هناك قيود تنافسية تنشأ عن عمليات تركيز الشركات هذه أو إذا كانت هذه الشركات تسيء استخدام مركزها القوي في السوق. هذا ما تراقبهُ الجهات الوصائية المسؤولة عن عمليات المنافسة (مثلاً مكتب الكارتيلات الاتحادي في ألمانيا) وتشرف عليه باستمرار. إلا أن تحديد السوق الهامة والمعايير الضرورية لتعيين مدى قوة السوق ليست دائماً واضحة جَليّة.

الأحلاف الاستراتيجية:

يطلق مفهوم الحلف الاستراتيجي على ما يمكن أن يسمى أيضاً تعاوناً محدود المدة بين شركتين أو أكثر من الفرع الاقتصادي الواحد (كشركات الطيران مثلاً). فالشركات المتعاونة إذن عبارة عن متنافسين بشكل مباشر أو منافسين محتملين. وتحافظ كل من هذه الشركات المتعاونة على استقلاليتها القانونية.

المؤسسات التجارية (= اتحاد الشركات المستقلة) : ❶ ❷

تحافظ الشركات المتحدة في اتحاد للشركات (= مؤسسة) على استقلاليتها القانونية ولكنها تتشابك مع بعضها فيما يتعلق برؤوس أموالها (شكل ٢). أما الاستقلالية الاقتصادية فتلغى لصالح قيادة موحّدة. ويُميَّز بين عدة أنواع من هذه الاتحادات كَأنْ يؤخذ بعين الاعتبار مثلاً تركيبة التقنيات الإنتاجية، وهل هي في

اتحادات أفقية (الشركات العاملة في نفس السوق) أو هي اتحادات رأسية (الشركات العاملة في مراحل مختلفة من إنتاج نفس السلع). ثم اتحاد الشركات القُطري أو ما يسمى اتحاد الشركات المختلط (شركات لا تعمل في نفس السوق، وليس بينها علاقة البائع بالشاري) أو إذا كان التقسيم حسب مدى تبعيتها الواحدة للأخرى فهناك اتحاد شركات الاتِّباع (حيث تكون الشركات في تبعية لعلاقة رأس مال ارتباطية مع الشركة الأم) أو اتحاد الشركات المتكافئة (حيث لا تكون الشركات مرتبطة بعلاقة رأسمال، ولا بعلاقة سيطرة بين الواحدة والأخرى). ويهدف اندماج الشركات في اتحادات مختلطة قبل كل شيء إلى بلوغ الحد الأدنى من احتمال المخاطر بإجراء تنويع للشركات في مجموعات إنتاج مختلفة، أو في مجالات عمل مختلفة.

الاندماجات : ❸

إذا تخلت الشركات المتحدة عن استقلاليتها القانونية نتكلم عندئذ عن اندماج (انصهار أو Merger بالإنكليزية). ويمكن أن يحصل اندماج الشركات إما بالإلحاق (= الانضمام) (فتذوب الشركة A في الشركة B ولا يبقى بعد الاندماج إلا الشركة B) أو بتشكيل جديد (تذوب الشركتان A وB لتظهر شركة جديدة C). وعلى أية حال فليس بعد الاندماج إلا قانونية واحدة. وكما هي الحال عند تشكيل اتحادات الشركات يميز هنا أيضاً بين انصهار أفقي أو رأس أو قُطري (متعدد النشاطات). وقد قادت عملية عولمة الأسواق في السنوات الماضية إلى تسابق في تركيز الشركات، وإحداث اندماجات دولية عملاقة (أو ما يسمى أعراس الفيَلة) (شكل ٣).

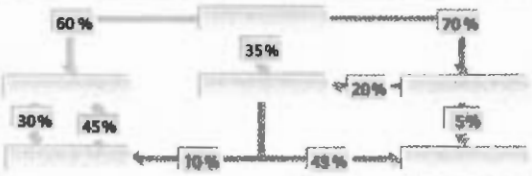
الميزات المتوقعة والشروط:

لماذا يتخلى شركة عن استقلاليتها الاقتصادية؟ تحاول الشركات أن تحسّن فرص تحقيق أقصى أرباحها على مدى طويل، وأن تكون قادرة على الوقوف في وجه منافسيها. وتتوقع الشركات من اندماجاتها الاقتصادية ميزات ناجمة عن عقلنة (= ترشيد) في الإنتاج وفي التسويق وفي الخدمات، وعن قوة متعاظمة في السيطرة

على السوق، تزيد من قدرتها على التنافس مع المشترين والموردين والمقرضين، وكذلك تأمل الشركات المنتجة بتخفيض نسبة المجازفة عبر توزيعها على عدة شركاء. كذلك تتحقق الميزات بالتعاون في مجال الخبرات الفنية والبحوث والدراسات والتطوير، وكذلك هناك وفر في الوقت جراء التنمية المشتركة. وأخيراً لا آخراً هناك ميزات ناجمة عن عمليات التسويق والتوزيع وتوفر الضرائب في الاندماجات التي تجري في نطاق دولي.

ولكن لابد من تنفيذ بعض الشروط حتى يمكن تحقيق الميزات المتوقعة على أرض الواقع. على الشركات التي تبقى الاندماج أن تكون قائمة منتجاتها بشكل عام متشابهة، وأن تكون هيكلية إنتاجها متقاربة. ولا يفيد الاندماج الشركات إلا إذا كانت عاملة في نفس السوق، حينذاك يزيد هذا الاندماج من القدرة على سيطرتها في السوق في وجه الشارين والموردين. كما لابد من استخدام معايير ومقاييس إنتاجية موحدة وكذلك إنتاج أنماط موحدة من منتجاتهم حتى يستطيعوا تحقيق الفوائد على أرض الواقع جراء الإجراءات العقلانية (الترشيد) في الإنتاج. وعند ذاك فقط يمكن تحقيق نسبة الإشغال المثلى نتيجة ضم طاقات إنتاج الشركات إلى بعضها بعضاً، كذلك فإن الأخلاقيات المتشابهة للشركاء تكون مفيدة لهذا الاندماج.

❶ سلسلة إسهام الشركات في اتحاد شركات معقدة للتركيب



- شركات تملك الحصة الكبرى وشركات مساهمة بالحصة الكبرى (D و B و A) وكذلك شركات F و E و C وإنما بشكل غير مباشر نتيجة نسب مساهمتها التراكمية
- في حصة A).
- شركات تابعة ومسيطرة E و C و D و B تابعة لـ A).
- شركات مساهمة بالتناوب (F و D)
- شركات متحدة تحت قيادة موحدة (A حتى F)

المصدر: شيرينبك

❷ تدرّج التشابك بالنسبة لرأس المال (حصص الإسهام) :



❸ إندماجات شركات كبيرة مختارة :

الشركات المساهمة «1»			نطاق العمل	عام الإشهار
Exxon, USA		Mobil Oil, USA	زيوت معدنية	1998
Hoechst (Aventis), D		Rhône-Poulenc, F	صيدلية	1998
Deutsche Bank, D		Bankers Trust, USA	مصارف	1998
Deutsche Post, D		Danzas, CH	بريد / إمداد	1998
BP, GB		Amoco, USA	زيوت معدنية	1998
Bell Atlantic, USA		GTE, USA	اتصالات	1998
Deutsche Post, D		Deutsche Postbank, D	بريد/مصرف	1998
Daimler Benz (Daimler-Chrysler), D		Chrysler, USA	سيارات	1998
Volkswagen, D		Rolls Royce, GB	سيارات	1998
Travelers (Citigroup), USA		Citicorp, USA	خدمات مالية	1998
Nations Bank, USA		Bank America, USA	مصارف	1998
SBC Communications, USA		Ameritech, USA	اتصالات	1998
AT&T, USA		Tele-Communications, USA	اتصالات	1998
Thyssen (Thyssen-Krupp), D		Krupp, D	فولاذ / ميكانيك	1997
Allianz, D		AGF, F	تأمين	1997
Worldcom, USA		MCI Communications, USA	اتصالات	1997
Bayerische Vereinsbank (Bayerische Hypo-Vereinsbank), D		Bayerische Hypotheken- und Wechselbank, D	مصارف	1997
Zürich Versicherung, CH		BAT, GB	دخان / مالية	1997
Schweizerischer Bankverein (UBS), CH		Schweizerische Bankgesellschaft, CH	مصارف	1997
Sandoz (Novartis), CH		Ciba-Geigy, CH	صيدلية	1996

الكارتيلات:

إذا نسَّقت عدة شركات متنافسة سلوكها في السوق حتى تتخلص من المنافسة، فإننا نتكلم في هذه الحال عن (تقييد) جماعي أفقي للمنافسة. وإذا اعتمد هذا التنسيق السلوكي بين شركات حافظت على استقلاليتها القانونية على عقد كتابي فإننا نتكلم عن نشوء كارتيل، أما إذا كانت الاتفاقية غير رسمية فنتحدث عن سلوك مُنَسّق. أما مواضيع عقد الكارتيل فتتاول اتفاقات حول الأسعار وكميات التصريف ومناطق التصريف وشروطاً أخرى. وتحقق الشركات من اتحادها في كارتيل أرباحاً أعلى لأنه يمكن بذلك التخفيف من ضغط التنافس القائم إذا لم نقل إزالته نهائياً، وأسعار الكارتيل تكون عادة أعلى مما كانت عليه في ظروف المنافسة الحرّة. لذلك فإن تأثيرات الكارتيلات على المستهلك غالباً ما تكون سلبية.

شروط تنسيق السلوك:

يمكن اختصار العوامل التي تساعد على إنشاء الكارتيلات أو السلوك المنسق بما يلي: وجود عدد قليل من الشركات في السوق ذات الصلة (المناسبة للإنتاج) ودرجة عالية من شفافية السوق ومن تجانس المنتجات، وكذلك درجة عالية من نضج السلع وطرائق إنتاجها (تمام تطورها) وكذلك وجود حواجز قانونية أو عملية صارمة على دخول السوق بالنسبة للعارضين الجدد. وهناك أيضاً شروط الإنتاج المتشابهة وهيكليات التكاليف المتماثلة وطاقات الأداء المنخفضة، والتي تقوم كلها بدور مساعد في إنشاء الكارتيلات.

يتعلق مدى تماسك شركات أو مؤسسات الكارتيل ببعضها بعضاً بمدى الالتزام بالعقود هذا الالتزام المضمون عن طريق الغرامات المفروضة في الاتفاقية أو عن طريق عقوبات أخرى تجاه كل من أعضاء الكارتيل (إلزام داخلي بالكارتيل). كذلك يظهر مدى تماسك الشركات في نطاق الكارتيل بكيفية تنفيذ اتفاقيات الكارتيل لقاء

شركات خارجية، مثال ذلك تنفيذ الإجراءات الهادفة الدفاعية ضد الآخرين أو ضد مصادر الاستيراد والتصريف الخارجية (إلزام خارجي بالكارتيل).

منع تشكيل الكارتيل المبدئي واستثناءاته : ❶

إن الهدف من منع تشكيل الكارتيل (= حظر الكارتيل) المُشَرَّوع في قانون منع القيود التنافسية هو عدم السماح للشركات بعقد اتفاقات بينها طالما كانت هذه الاتفاقات تحد بشكل ملموس من المنافسة بين هذه الشركات (شكل ١). وعلى أية حال فهناك بعض الاستثناءات (شكل ٢). يمكن السماح بتشكيل الكارتيلات عندما يخدم هذا التشكيل خلق أو إيجاد معايير وأنماط موحدة (كارتيلات معايير وكارتيلات أنماط) أو يؤدي إلى تنظيم استخدام موحد للقواعد العامة في كل ما يتعلق بالتعامل التجاري والتوريد وشروط الدفع (كارتيلات الشروط الموحدة). إلى ذلك يمكن أيضاً الموافقة على تشكيل كارتيلات الأزمات الهيكلية. وبذلك يمكن، في حالة التغييرات العميقة في الطلب ومع مراعاة شروط المنافسة، أن تُكَيَّف طاقات الإنتاج والتصنيع والتشغيل حتى تلبي الاحتياجات. وقد صدّق مكتب الكارتيلات الاتحادي الألماني مثلاً في عام ١٩٨٣ على إنشاء كارتيل أزمة هيكلية لمُصَنّعي حصائر الفولاذ البيتونية. وقد أمكن حماية سلسلة من الشركات الصغيرة والمتوسطة والقادرة على الأداء من أن تخرج من السوق وذلك عن طريق تخفيض الأداء المخطط (٤٠ ٪ في خمس سنوات).

تتم الموافقة على تشكيل الكارتيلات إذا كان هذا التشكيل لا يتسبب في نشوء أو تقوية وضع ينفرد بالسيطرة على السوق، وتهدف هذه الكارتيلات عندئذ إلى عقلنة (ترشيد) مجريات الأمور الاقتصادية بنشر التخصص (كارتيلات التخصص) أو تكون العقلنة (الترشيد) بحد ذاتها هدفاً لهذه الكارتيلات (كارتيلات الترشيد). وفي هذه الحالة الأخيرة يجب أن يكون الكارتيل على أية حال قادراً على رفع كفاءة الشركات المساهمة وتحسين اقتصاديتها في المجالات التقنية والإدارية والتنظيمية بشكل أساسي وهام وأن تحسن من خلال ذلك القدرة على إشباع الاحتياجات. ومن

أجل ألاّ تختنق برلين تحت وطأة السيارات الشاحنة مثلاً وافق مكتب الكارتيل الاتحادي الألماني عام ١٩٩٣ على تشكيل كارتيل ترشيد من أجل موقع البناء الكبير في ساحة بوتسدام وبذلك أمكن توفير ٢٢٠٠ سفرة سيارة شاحنة يومياً.

كذلك يسمح بتشكيل كارتيلات تؤدي إلى تحسن في التطوير والتنمية والإنتاج والتوزيع والحصول على البضائع وإعادتها أو التخلص منها، وتساعد في تحسين الخدمات (كارتيلات أخرى). وشروط السماح بالتشكيل هنا يتطلب ألا يكون هذا الإصلاح ممكناً بوسائل أخرى، وأن يكون في توافق مقبول مع شروط تقييد المنافسة المرتبطة بذلك. كذلك يجب أن ينال المستهلكين قسمٌ مناسب من الأرباح الناتجة عن ذلك.

وبينما تصبح كارتيلات المعايير والأنماط والشروط الموحدة والتخصص سارية المفعول (المادتان ٢ و ٣ من قانون تقييد المنافسة) بعد ثلاثة أشهر من تسهيلها ما لم تعترض عليها مصلحة الكارتيلات ضمن هذه المدة (كارتيلات خاضعة للاعتراض) يتطلب تشكيل كارتيلات الترشيد والأزمات الهيكلية وأنواع الكارتيلات الأخرى (المواد ٥ إلى ٧ من قانون تقييد المنافسة) الموافقة على طلب بالاستثناء من منع تشكيل الكارتيلات (كارتيلات خاضعة للموافقة). كذلك فإن الكارتيلات التي تمت الموافقة على تشكيلها تبقى خاضعة لرقابة سوء الاستخدام. ويمكن لمصلحة الكارتيلات أن تسحب ترخيص الكارتيل أو أن تفرض على الشركات إيقاف سوء الاستخدام (المخالفة) وأن تتصرف كما لو كان هناك منافسة فعلية. وهذا الترتيب يتناول قبل كل شيء تشكيل أسعار الشركات.

❶ مع تشكيل الكاتيلات وأمثلة على اتفاقات ممنوعة :

قانون ضد قيود المنافسة (GWB) :

المادة 1 : منع تشكيل الكارتيل:
تمنع كل الاتفاقيات المعقودة بين شركات تتنافس في مابينها وتحظر قرارات اتحادات الشركات وأساليب السلوك المنسقة مع بعضها والتي تستهدف أو تؤدي إلى إعاقة أو تقييد أو تزييف التنافس.

الاتفاقات ممنوعة :

كارتيل سعري :	يلتزم أعضاء الكارتيل عند تصريف سلعهم بطلب سعر موحد، أو بعدم تخفيض السعر عن حد أدنى .
كارتيل حصصي :	يقتسم أعضاء الكارتيل عرض السوق في مابينهم.
كارتيل مناطقي :	يتقاسم أعضاء الكارتيل مناطق التصريف في مابينهم.
كارتيل المناقصات:	يتفق أعضاء الكارتيل على ألا يتنافسوا في مابينهم في حال الإعلان عن طلبات عروض حكومية وأن تكون عروضهم موضوعة بحيث يقدم كل عضو السعر الأنسب في مرحلة معينة من المراحل.
كارتيل الحسومات:	ينظم أعضاء الكارتيل في مابينهم شروط الحسومات السعرية وشكلها ونسبها.
كارتيل الاستيراد :	يتفق أعضاء الكارتيل على حرمان المنافسين الأجانب من الدخول من إلى السوق المحلية.
كارتيل التصدير :	يتفق أعضاء الكارتيل على استراتيجيات مشتركة في الأسواق الخارجية.

❷ استثناءات خاصة من منع تشكيل الكارتيلات :

المادة 4 : كارتيلات الطبقة الوسطى :

حتى تستطيع الشركات الصغيرة والمتوسطة أن تعدل من الأضرار التي تلحق بها جراء أوضاعها الهيكلية وحجم أعمالها المحدود في مجال المنافسة مع شركات كبرى مسيطرة في السوق فقد نص قانون GWB على تسهيلات تعاونية خاصة للشركات الصغيرة والمتوسطة (كاتيلات الطبقة الوسطى). وبناء على ذلك ومن أجل الترشيد، يسمح تقريباً بكل أشكال العمل المشترك والتعاون بين الشركات طالما كان هذا العمل يؤدي إلى تحسين قدرة الشركات الصغيرة والمتوسطة على المنافسة وعلى أن تكون أشكال التعاون هذه لاتسبب ضرراً واضحاً لعملية المنافسة. لأن هذه الشركات لاتستطيع الدخول في منافسة جدية مع الشركات الكبرى إلا بعد عمليات التعاون هذه. وبناء على المعايير نفسها تعفى اتحادات التعاون بين الشركات الصغيرة والمتوسطة في مجال الشراء من منع تشكيل الكاتيلات.

المادة 8 ترخيص الوزير:

لذلك فإن قانون GWB موضوع بشكل مناسب للطبقة الوسطى بكل معنى الكلمة. إذا كان الوضع الاقتصادي العام والصالح يحملان بعض القيود على المنافسة ضرورية. دون أن تكون المصادقة وفق المواد 2 إلى 7 من GWB ممكنة. يستطيع وزير الاقتصاد الاتحادي أن يصادق على تشكيل كارتيل (كارتيل بترخيص الوزير) ومثال الكارتيل الوزاري هذا هو اتفاقات صناعة البيع الألمانية في السيمينيات المتصرمة على إيقاف الدعاية التلفزيونية للدخان. وهنا أمكن الوصول إلى هدف صحي عام عن طريق تشكيل كارتيل بأسرع مما كان عليه الأمر لو لم يحصل ذلك إلا عن طريق إصدار التشريع القانوني اللازم.

نظرية المضاربة:

تحلل نظرية المضاربة التفكيرَ الاستراتيجي باللجوء إلى معادلات رياضية معقدة للوصول إلى معرفة السلوك العقلاني في اتخاذ القرارات في تلك الأوضاع المتأزمة التي لا يتعلق فيها نجاح الفرد بسلوكه وتصرفاته الفردية فقط وإنما يتأثر أيضاً بأعمال غيره. تقابلنا يومياً ولا شك أوضاع كهذه سواءً في الحياة العملية أو الخاصة: فالشركات تحتاج استراتيجيات للمنافسة ورجال السياسة يحتاجون استراتيجيات للانتخابات، كذلك النقابات واتحادات العمال تحتاج إلى استراتيجيات للتفاوض، وحتى المدربون الرياضيون يضعون استراتيجيات لفِرَقِهم على أرض الملاعب.

أول عمل شق الطريق إلى وضع نظرية المضاربة هذه كانت تلك الرسالة العلمية التي كتبها جون فون نويمان (John von Neumann) (١٩٥٧ ـ ١٩٠٣) بعنوان» حول نظرية المضاربة في المجتمع»، وشرح فيها مفهوم نظرية المضاربة، وهكذا أصبحت هذه النظرية جزءاً لا يستغنى عنه من العلوم الاقتصادية والاجتماعية. وقد ترسخ ذلك واتضح على أبعد حد عندما منحت جائزة نوبل في العلوم الاقتصادية عام ١٩٩٤ لكل من جون سي. هارساني (John C . Harsanyi) (تولد ١٩٢٠) وجون ف. ناش (John F . Nash) (تولد ١٩٢٨) والألماني راينهارد زِلْتِن (Reinhard Selten) (تولد ١٩٣٠) تقديراً لجهودهم في تطوير نظرية المضاربة. وبينما لا يُستَغْنى عن الصياغات الرياضية المعقدة لدراسة نظرية المضاربة وتطوير مفاهيمها نجد أن المبادئ الأساسية التالية مفهومة دون تلك اللغة الرياضية.

أشكال المضاربة:

العنصر الأساسي في المضاربات الاستراتيجية هو الترابط أو الاعتماد المتبادل لقرارات المضاربين. ويوجد هنا شكلان من الاعتماد المتبادل في هذه العلاقة الترابطية، ففي أولهما يكون التفاعل من جهتيه في وقت واحد كما في مثال ما

يسمى مآزق السجناء (مضاربات متزامنة). فالمضاربون يتصرفون في نفس الوقت ويجهل كل منهم تصرفات الآخر. وبالرغم من ذلك لابد لكل منهم أن يكون في صورة صحيحة حول تصرفات الآخرين المحتملة، وأن يحاول استشراف قراراتهم واعتبارها في تخطيطه. لذلك فإن الخيار الأفضل للفرد في تصرفاته هو جزء من التقديرات الإجمالية لكل الاستراتيجيات.

أما في الشكل الآخر فتكون التفاعلات متعاقبة وهذا يعني أن المضاربين يتبادلون الأدوار في تحركاتهم ويعرف الثاني حركة الأول قبل أن يتخذ قرار خطوته اللاحقة (مضاربات متعاقبة). ولابد للمضارب قبل أن ينفذ خطوته من أن يُضَمِّن ما يتوقع أن تتركه هذه الخطوة من تأثيرات على قرارات خصومة وتفاعلاتهم في تخطيطه لخطواته اللاحقة .

الأشكال الوصفية : ❶ ❷

أحد شروط الاعتبار والتفكير السليم في أمور المضاربة هو أن يكون المضاربون قادرين على تقييم نتائج الاحتمالات المتعددة الناجحة عن تصرفاتهم وردود فعل الآخرين عليها، وليس من المهم إذا كان هذا التقييم على شكل حساب مادي يجري بالوحدة النقدية أو كان على مستوى المنفعة المطلقة، ونسمي هذا التقييم للتبسيط تقييماً للمردود، وهكذا فإن المضارب الفرد يبحث عن استراتيجية تحقق له أكبر حد من هذا المردود.

أما المضاربات المتعاقبة فيمكن تمثيلها على أبسط وجه بما يسمى سلسلة المضاربات. وهذا التمثيل يسمى أيضاً التمثيل الشامل. وتمثيل الاحتمالات الاستراتيجية للمضاربين بخطوط (أغصان) (شكل ١)، وبعد أن يختار المضارب الأول غُصْنَه يأتي دور الثاني وهو أيضاً لديه احتمالات متعددة والتي يمكن أن تتمثل بتفرعات أخرى، وتبعاً للاحتمالات الكثيرة من الأفعال وردود الأفعال يكون لكل من المضاربين الاثنين احتمالات مختلفة للمردود الذي يتلقيانه.

أما المضاربات المتزامنة فيمكن تمثيلها ببساطة في الشكل العادي، حيث توضع المردودات المتوقعة المختلفة للتركيبات المختلفة المتعددة أيضاً من خيارات الأفعال وردود فعلها في مصفوفة رياضية (شكل ٢).

إنهاء المضاربة:

بالعودة قليلاً إلى الخلف على سلسلة المضاربات المتعاقبة وإيقاف ردود الفعل تنتهي المضاربة، وتلغى خيارات التصرف التي تؤدي إلى مردود ضئيل حتى يتبقى لدى المضارب الاستراتيجية الأفضل. إذا انتهت المضاربة المتعاقبة بعدد محدود من الخطوات فذلك يعطي دائماً استراتيجية فضلى، ولكن لا يعني وجود الاستراتيجية الأفضل أن إيجادها أو الوصول إليها أمر سهل. ولعبة الشطرنج هي أفضل مثال هنا: يمكن نظرياً أن نرسم سلسلة متعاقبة لكل الخطوات منذ الخطوة الأولى ولكن هذه الإمكانية النظرية معقدة بحيث أنْ لا أحد استطاع أن ينفذها عملياً حتى اليوم.

نطلق مفهوم الاستراتيجية السائدة (المسيطرة) في المضاربة على تلك الاستراتيجية التي لا تتأثر بردود فعل المضاربين الآخرين والتي تعطي صاحبها دائماً مردوداً أعلى وأكثر من أية استراتيجية أخرى.

توازن ناش:

يسمى كل توازن يتصرف فيه كل المضاربين التصرف الأمثل كرد فعل على سلوك الآخرين توازن ناش. ولكن ليس من الضروري أن يمثل هذا التوازن الحل الأمثل لأن نتيجة مآزق السجناء هي أيضاً توازن من هذا النوع. ويذكر أيضاً أن هناك عدة أنواع من توازن ناش لذلك لا يعتبر هذا التوازن حلّاً جلياً واضحاً.

❶ دخول السوق في ظروف سوق احتكارية :

(مضاربة متعاقبة)

إن شركة فينسيغ رايخ للبرمجيات (والتي سنرمز لها لاحقاً بـ W) تسيطر على سوق برمجيات المكاتب. وشركة شترين فايخ الجديدة (نرمز لها لاحقاً بـ S) تقف في مرحلة اتخاذ القرار بدخول هذا السوق أو عدمه. إذا دخلت S يكون لدى W إمكانيتان : إما إن تسلم بالأمر الواقع وتكتفي بحصة من السوق، أو أن تعلن حرب أسعار. إذا تساهلت W فإن S تربح مليون دولار، أما في حالة حرب الأسعار فإنها ستخسر مليوني يورو. ومن ناحية أخرى فإن أرباح W عند دخول S في السوق تنخفض من ثلاثة ملايين إلى مليون يورو، أما في حالة حرب الأسعار فستبلغ خسارة W مليون يورو. يمثل هذا الواقع مضاربة متعاقب ويبينه الرسم التالي على شكل سلسلة مضاربات توضح الاحتمالات الاستراتيجية المختلفة، والنتائج التي تحصل عليها الشركتان. والسؤال الآن هو : هل تغامر S بدخول السوق ؟ يتعلق هنا القرار بالطبع بردة فعل W أما إذا لم تدخل S فلا مجال لرد فعل من قبل W لذلك ندرس فيما يأتي حالة جزئية فقط. ولنفترض أن S طرحت برنامج كمبيوتر في السوق. فإذا رضيت W بالواقع انخفض ربحها إلى مليون يورو. أما إذا قررت خوض حرب الأسعار فإن خسارتها ستبلغ مليون يورو. وهكذا فإن S تستطيع أن تتوقع أن W سترضى بالواقع. وبذلك ينقطع فرع على الرسم التالي. أما S فلديها الآن الخيارات الآتية: إما أن تدخل وتربح مليون يورو، أو لاتدخل ولاتربح. هنا يصبح القرار واضحاً S تدخل السوق ببرنامج وليس من المعقول أن تبدأ W حرب أسعار.



❷ مأزق السجناء

(مضاربة متزامنة)

يميز مايسمى مأزق السجناء حالة يؤدي فيها السلوك الرشيد (= المنطقي) الفردي لأعضاء المجموعة إلى نتيجة اجمالية ضارة بالمجموعة ككل. والمثال التقليدي هنا هو الاستجواب المنفصل لسجينتين، يؤكد لكل من السجينتين أنه في حالة اعترافه والإقرار بالذنب على صاحبه ان الحكم ضده سيخفف. ولنقل إنه في حال إصرارهما على عدم الاعتراف سيحكم على كل منهما بالسجن ثلاث سنوات. والآن يعد المحقق كلا منهما على حدة - بهدف الحصول على اعترافهما- أن العقوبة ستخفف إلى سنة واحدة في حال اعترافه على صاحبه. وفي هذه الحال فإن الشريك المدان سوف يعاقب بخمس وعشرين سنة أما إذا اعترف الاثنان فسيدخل كل منهما السجن لعشر سنوات. والمأزق في هذه الحالة ان كلاً من السجينين اللذين يستجوب الواحد منهما بمعزل عن الآخر، يظن أن الاعتراف أفضل له: إذا أنكر شريكي فإن الأفضل لي أن أعترف وفي هذه الحالة أدخل السجن لسنة بدلاً من ثلاث وإذا حملني المسؤولية فإن اعترافي سيكون أيضاً أفضل وأفضل فمعقوبتي سوف تخفض من خمسة وعشرين سنة إلى عشرة فقط وهكذا فإن الاثنين سيعترفان ويقضي كل منهما عشر سنوات بالرغم من أنهما لو أصرا على الإنكار فلن يعاقبا إلا بثلاث سنوات لكل منهما. مثال ذلك في الاقتصاد: في مؤسسة تعاونية للأبحاث والتنمية يكون من المنطقي لكل الشركاء أن يبقوا نتائج أبحاثهم الشخصية سرية، وفي الوقت نفسه أيضاً أن يستفيدوا من بعض المعلومات التي قد تصلهم عن أبحاث الآخرين. وبذلك يتحقق المقدار الأقصى الممكن من الربح النسبي مقابل الآخرين. وهكذا تصرف كل الشركاء على هذه الشاكلة فإن عقد هذه المؤسسة التعاونية سينفرط. لذا فإن على الشركاء أن يتخلوا عن بعض الميزات الإفرادية حتى يستفيدوا جميعاً من ميزات هذا التعاون.

	ينكر كارل	يعترف كارل
ينكر فريدي	فريدي 6 سنوات كارل 3 سنوات	فريدي 25 سنة كارل 1 سنة
يعترف فريدي	فريدي 1 سنة كارل 25 سنة	فريدي 10 سنوات كارل 10 سنوات

الاقتصاديات الكبرى
(علم الاقتصاد الشامل)

الوضع الاقتصادي والمسار الاقتصادي:

يشير مصطلح الوضع الاقتصادي إلى تلك التقلبات التي تطرأ على نسبة الإشغال في الطاقة الإنتاجية، والتي يكون لها امتداد زمني ما (للتفريق بينها وبين القوى الحافزة التي تدفع إلى تأثيرات خاصة لا تتكرر) ويكون لها تأثير إجمالي على الاقتصاد (للتفريق بينها وبين التطورات الموسمية، أو التي لا تؤثر على فرع معين من فروع الاقتصاد). ويتعلق اقتصاد دولة ما بالتطورات الاقتصادية العالمية بحسب حجم هذا الاقتصاد وانفتاحه. وبشكل خاص تكون الدول الصغيرة و/ أو ذات النشاط التصديري الواسع على ارتباط وثيق مع التطورات العالمية. ولا توجد هناك نظرية عامة مقبولة تفسر هذه التقلبات وتلك التغيرات التي يتعرض لها نظام اقتصاد السوق. وكما أن الأسباب المؤدية إلى وضع اقتصادي معين غير متفق عليها، كذلك فإن السؤال يبقى مفتوحاً حول وجوب ممارسة سياسة حكومية تهدف إلى الاستقرار الاقتصادي، وإمكانية هذه الممارسة التي تؤدي إلى تخفيف من حدة هذه التقلبات، أو إلى إيقافها في الحالة المثالية.

الدورة الاقتصادية ❶

تتكون الدورة الاقتصادية من مرحلة صعود (انتعاش) ومن مرحلة ركود (كساد) وتستمر عادة بين ثلاث وثماني سنوات. وتستمر هذه الدورة الاقتصادية المسمّاة كاملة من نقطة التحول العليا / السفلى إلى نقطة التحول التالية السفلى / العليا. ونسمي الحركة باتجاه نقطة التحول العليا انتعاشاً كما نسمي الحركة باتجاه نقطة التحول السفلى كساداً. ويلاحظ أن فترتي الانتعاش والكساد لا تكونان متناظرين بشكل عام.

ويقاس مدى التطور الاقتصادي لبلد ما بنسب نمو الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. وكذلك فإن تغيرات نسب النمو هذه ضرورية لتقييم الوضع الاقتصادي في دولة ما. فإذا انخفض الناتج المحلي الإجمالي، مأخوذاً بأرقام مطلقة، أي كانت هناك نسب نمو سلبية قلنا إن هناك تراجعاً (اقتصادياً)، وإذا تجاوزت هذه النسب السلبية للتقلبات عتبة معينة فتكون هناك حالة من الركود (الاقتصادي).

الدورات الاقتصادية في جمهورية ألمانيا الاتحادية :

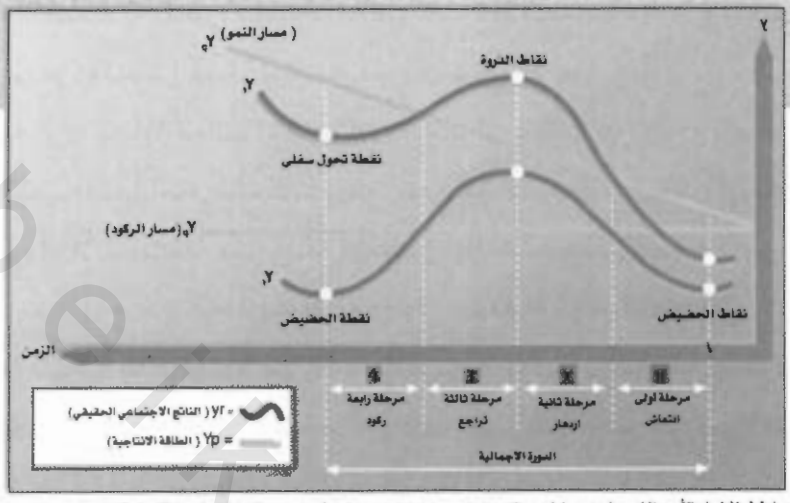
منذ تأسيس جمهورية ألمانيا الاتحادية لم يظهر إلا أربع مراحل تراجع اقتصادي جديرة بالذكر (١٩٦٧/٦٦، ١٩٧٥ / ٧٤، ١٩٨٢ / ٨١، ١٩٩٦ / ٩٣). ويوضح شكل ٢ مراحل الكساد هذه بوضوح. كذلك يتضح أيضاً أن شدة كل دورة اقتصادية وفترة استمرارها تختلف عن الأخرى. لقد ابتدأت أطول فترة انتعاش في ألمانيا بعد عام ١٩٨٣، ولكن التراجع الذي تلاها كان حتى ذلك الوقت الأشد على جمهورية ألمانيا الاتحادية. ينمو الاقتصاد الوطني مع نسب نمو إيجابية وكذلك يزداد الإنتاج. إنما ليست نسب الإنتاج الإيجابية مؤشراً على الانتعاش الاقتصادي. فإذا نما الاقتصاد في العام الماضي بنسبة ٤ ٪، ونما في العام الجاري أيضاً بنسبة ١ ٪، فإنه يعني زيادة في الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي في كلا العامين، ولو كانت هذه الزيادة في العام الحالي أقل منها في العام الماضي. ولكننا مع ذلك نتكلم في هذه الحالة عن تراجع في النمو الاقتصادي. وعلى العكس من ذلك إذا كان الاقتصاد متقلصاً وافترضنا نسبة نمو سلبية بمقدار ١.٠ ٪ في العام الجاري مقابل ٤.٠ ٪ في العام الفائت، فإن ذلك يفسر على أنه مؤشر لتطور اقتصادي متنام يعود إلى الانتعاش.

البطالة الاقتصادية، التضخم:

إنّ سلوك سوق العمل من جهة وتطور الأسعار من جهة أخرى يرتبطان مع التطور الاقتصادي ارتباطاً وثيقاً. ففي مراحل الكساد والتراجع الاقتصادي تقل العمالة وتزداد البطالة، أما في مراحل الانتعاش فيحدث العكس، فتزداد العمالة وتتناقص

البطالة بشكل عام. وتسمى البطالة التي تنتج عن التقلبات الاقتصادية: (البطالة الاقتصادية). و خلافاً للبطالة الناجمة عن أسباب هيكلية: (البطالة الهيكلية) فإن البطالة الاقتصادية ظاهرة مؤقتة. أما في الفورة الاقتصادية (الرواج الاقتصادي) - حيث يستمر الانتعاش عدة أعوام - فيمكن أن ترتفع الأسعار ويؤدي ذلك إلى حدوث التضخم. وإذا تجاوز الطلب الاقتصادي الإجمالي إمكانيات الإنتاج قصيرة الأمد ينفتح الباب واسعاً أمام الشركات لرفع أسعارها. كذلك أيضاً يمكن أن تكون زيادة الأجور عاملاً مساعداً على زيادة الأسعار. إذا كانت هذه الأجور الأعلى نتيجة لظروف تشغيل جيدة، وتجاوزت نسبة زيادة الطاقة الإنتاجية، فإن الشركات ترفع أسعارها لتغطية هذه الزيادة على حساب المستهلك، وعند ذاك يرتفع مستوى السعر الاقتصادي الإجمالي ويبدأ التضخم. إلى ذلك تظهر ملامح مراحل كساد اقتصادي بسبب سياسة تسعير وسياسة أجور متحفظة، لأن خطر فقدان أمكنة العمل يزداد، وكذلك تتناقص إمكانية الشركات على تصريف سلعها مع ازدياد الأسعار.

❶



مخطط المراحل الأربع الذي وضعه جوزيف ألويس شومبيتر (1883 - 1950) هو الشرح الأكثر شهرة لظاهرة الدورة. ويميز إضافة إلى نقطة الذروة ونقطة الحضيض أربع مراحل للدورة الاقتصادية.

1- مراحل استجمام (وتسمى اليوم انتعاشاً، أو استرداداً للحياة أو توسعا): وفي هذه المرحلة يبدأ الانتاج بالتزايد بعد نقطة حضيض وتأخذ درجة إشغال الطاقات الانتاجية بالتزايد.

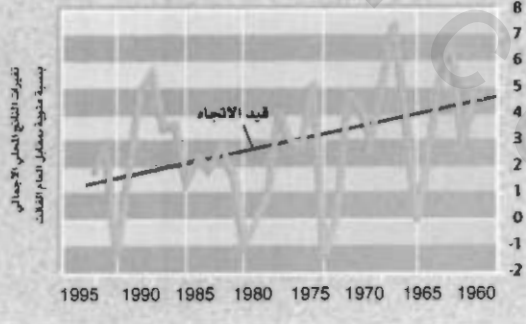
2- مرحلة الازدهار (وتسمى اليوم فورة، أو وضعاً اقتصادياً رفيعاً): وفيها تصل درجة الاشغال إلى مستواها العادي، ويؤدي أي ازدياد آخر في الانتاج إلى اجهاد للطاقة الانتاجية تدريجيا مع خطر حصول التضخم.

3- مرحلة التراجع (وتسمى اليوم الكساد) : حيث يكون الانتاج قد تجاوز ذروته وبدأ بالتراجع، كما تأخذ درجة رشغال الطاقة الانتاجية بالتناقص.

4- مرحلة الركود : (واليوم تسمى تقلصاً أو أزمة)، وفيها تعود درجة إشغال الطاقات إلى مستواها العادي ويؤدي الاستمرار في انخفاض الانتاج إلى درجة منخفضة من إشغال الطاقات (بطالة). وإذا عاد الانتاج إلى الزيادة تبدأ دورة اقتصادية جديدة.

إلا أن تفسير هذه المراحل يفقد دقته إذا لم تكن هناك طاقة إنتاجية ثابتة مع مرور الوقت (مسار الركود) وإنما كانت هناك طاقة انتاجية متزايدة (مسار النمو). وهذا مايظهر واضحاً من خلال تغيير المفاهيم مع الوقت، وتكون الدورة الاقتصادية مفهومة في شكلها من خلال المعايير ذاتها، ولكنها من ناحية الموضوع تكون قابلة لتفسير مختلف.

❷ نسبة النمو وقيم الاتجاه للناتج المحلي الاجمالي في جمهورية المانيا الاتحادية من 1960 إلى 1995 :



اعتباراً من 1992 بما في ذلك المقاطعات الجديدة (المانيا الديمقراطية سابقا) وبأسعار 1991. تم تمثيل التغيرات المقابلة لمثيلاتها في العام الفائت بنسبة مئوية. سنوات 1967و 1975و 1982و1993 تمثيل نقاط حضيض في كل دورة اقتصادية.

النمو والوضع الاقتصادي:

تعني تقلبات الوضع الاقتصادي انحرافات قصيرة الأمد للناتج المحلي الإجمالي الحقيقي عن الطاقة الإنتاجية. وتجري هذه التحركات الاقتصادية ضمن الدورة الاقتصادية، كما يجب التفريق بينها وبين النمو طويل الأمد، هذا النمو الذي يُعزى إلى اتجاه طويل الأمد لنمو الاقتصاد الوطني، ويُقَيّم على أساس الطاقة الإنتاجية. وتبين الطاقة الإنتاجية مايستطيع الاقتصاد الوطني إنتاجه في ظروف إشغال كامل لكل الإمكانات الفعلية.

الوضع الاقتصادي والنمو:

ننطلق في تحليل الأوضاع الاقتصادية قصيرة الأمد من أن أصول رأس المال الموجودة في اقتصاد وطني ثابتة، وبذلك تنتفي إمكانية توسيع الطاقات خلال فترة قصيرة من الزمن. إضافة إلى ذلك ننطلق في هذا التحليل من أن بعض الأسعار على الأقل تحافظ على نوع من الثبات، إن صعوداً أو هبوطاً. كذلك فمن المعقول أن نفترض أن الأجر النقدي، وبالتالي الأجر الاسمي ثابتان بناء على اتفاقيات سياسة التعرفة. وهكذا فإن السؤال المحوري للسياسة الاقتصادية يمكن أن يصاغ على الشكل التالي: كيف يمكن الوصول إلى درجة إشغال تامة لطاقة الإنتاج المتاحة حالياً، ولفترة محدودة فقط مع اعتبار ثبات الأسعار إلى حد كبير؟ يعني ذلك بيانياً أننا يجب أن نتحرك على المنحنى البياني للعرض A (شكل ١) ونسعى للوصول إلى توازن اقتصادي إجمالي يقع على حدود الطاقات المتاحة، بإجراء بعض التغيرات في الطلب N.

أما بالنسبة للتحليل طويل الأمد والذي يعتمد على النمو فلا يمكن اعتماد الفرضيات السابقة. فالرسم البياني يوضح المقصود. إذ إن المنحنى البياني للطلب (N) الاقتصادي الإجمالي على السلع والخدمات يتعلق سلباً بالسعر P لأن الطلب

على السلع يتناقص مع الزيادة في الأسعار. وتقسم دالّة العرض الاقتصادي الإجمالي A إلى ثلاثة مجالات جزئية. ويمثل القسم الأفقي مجال العرض كامل المرونة طالما كان بالإمكان تحقيق سعر أدنى محدد في السوق. وفي هذا المجال تُلَبَّى كل زيادة في الطلب دون تغيير في الأسعار. يأتي بعد ذلك مجال الأسعار المرنة، حيث تتزايد الأسعار مع تزايد الطلب. ويمثل المجال العمودي من منحنى العرض المجال غير المرن. حيث تكون الطاقة قد بلغت حدّها ولا يمكن توسيع العرض بعد ذلك. وقد رسمت دالّة الطلب بحيث إنها تتقاطع مع منحنى العرض في النقطة G. وهذا يدل على أن الاقتصاد في حالة عمالة كاملة، أي أن العرض بلغ ذروة تتلاءم مع الطاقات قصيرة الأمد.

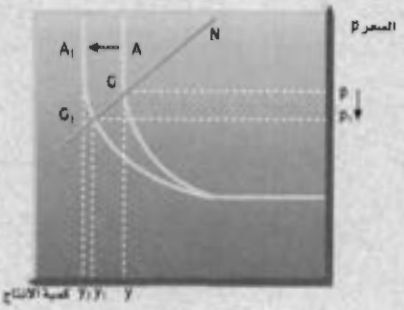
تأثير توسيع الطاقات : ❶ ❷

حينما يزداد العرض الاقتصادي الإجمالي أي حينما تكون هناك طاقة إنتاجية أكبر، فإن منحنى العرض يتعرض إلى إزاحة من A إلى A1 ويبلغ التوازن الجديد مقدار Y1 في حالة طاقات تامة الأشغال. ويظهر من مقارنة حالتَيْ التوازن أن ارتفاع العرض يؤدي إلى ضغط على الأسعار، ولا يمكن تصريف كميات إنتاج أكبر إلا بأسعار أخفض، (على الرسم البياني تراجعٌ من P إلى P1) لأن الطلب يبقى ثابتاً. إلا أن الطاقات المتاحة لم تعد تامة الإشغال في التوازن الجديد، لأن الدخل الجديد الفعلي Y2 يقع إلى يسار المستوى الجديد للطاقات الإنتاجية Y1. ولكن بما أن Y2 من جهة أخرى أكبر من كمية الإنتاج Y في حالة الانطلاق (الحالة الأولى) فإن الدخل القومي الفعلي في زيادة.

أما توسيع الطاقات الاقتصادية الإجمالية فيعني أن هناك استثمارات تتم. ويتمثل ارتباط الوضع الاقتصادي بالنمو من خلال الأعمال الاستثمارية. فالاستثمارات هي جزء من الطلب الإجمالي N وتؤدي زيادة الاستثمارات إلى زيادة في الطلب الإجمالي. ويمثل تأثير الاستثمارات الذي يتجلى في الدخول العنصر

الاقتصادي قصير الأمد. ومن جهة أخرى فإن الاستثمارات تزيد من أصول رأس المال (الأصول الرأسمالية) في الاقتصاد الوطني لأمد طويل وبذلك تؤدي أيضاً إلى زيادة في طاقاته الإنتاجية. وهكذا فلابد من حصة استثمار محددة (توظيفات استثمارية إجمالية بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي) إذا كان للاقتصاد أن ينمو لفترات طويلة (الشكل ٢). وهكذا تأخذ الاستثمارات قيمة مركزية في السياسة الاقتصادية. وبما أن الأعمال الاستثمارية تتأثر إلى حد كبير بالحالة الاقتصادية الراهنة (شكل ٣) فإن دراسات تدور غالباً حول توجيه الدولة للاستثمارات أو تشجيعها ومدى جدوى ذلك. وفي هذا المجال نرى أن مبدأ التسيير الذاتي في اقتصاد السوق يتعارض مع توجيه الاستثمارات من قبل الدولة، إلا أن تشجيع الاستثمارات من قبل الدولة سلوك رائج، ومثال ذلك تحسين شروط الاستقطاع للبناء، والمساعدات الحكومية، وخاصة قانون تسريع الاستثمار في المقاطعات الجديدة (ألمانيا الديمقراطية سابقاً) الذي شُرّع خصيصاً لإعمار المقاطعات الاتحادية الجديدة.

❶ تأثير توسيع الطاقات الانتاجية على كمية الانتاج والسعر :



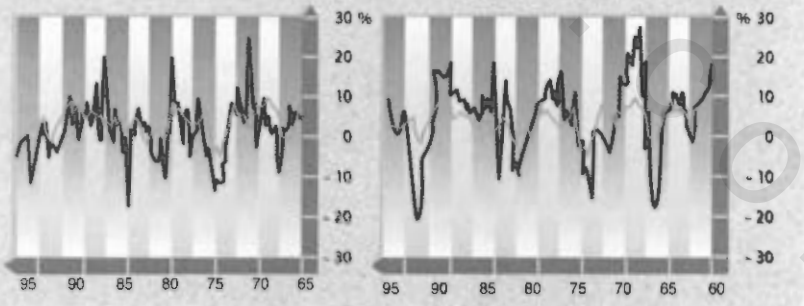
❷ تطور حصة الاستثمار في المانيا (دون المقطاعات الاتحادية الجديدة)

(نسبة التوظيفات الاستثمارية الاجمالية إلى الناتج المحلي الاجمالي الحقيقي)



❸ نسبة تغيير الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي

الاستثمارات الانشائية الحقيقية في المانيا (دون المقاطعات الاتحادية الجديدة) واستثمارات التجهيزات الحقيقية في المانيا (دون المقاطعات الاتحادية الجديدة)



obeikandl.com

نظريات الوضع الاقتصادي:

قبل الركود الكبير الذي حصل في الولايات المتحدة الأمريكية في أوائل الثلاثينيات، كانت النظرية الاقتصادية السائدة تؤمن بقوى الشفاء الذاتية للسوق. كذلك فإن انحرافات الناتج المحلي الإجمالي الفعلي عن الطاقة الإنتاجية كانت تستمر لفترات قصيرة فقط. (والمقصود بالطاقة الإنتاجية هنا، تلك الطاقات التي تؤدي بكامل الإشغال إلى أكبر خرج أو إلى أكبر قدر ممكن من الكميات الناتجة). كما وكانت الرؤية التحليلية، تشمل فترات زمنية طويلة. وهكذا نرى أن النظرية الاقتصادية لم تكن تعطي آنذاك تفسيرات للبطالة الكثيرة وطويلة الأمد في فترات الركود الطويلة . ومع الثورة الكيترية (نسبة إلى ج. م. كينز) ابتدأت الاهتمامات التحليلية تتجه نحو الفترات القصيرة، وابتدأت تظهر أهمية الطلب الاقتصادي الإجمالي. وعلى عكس الكلاسيكية الحديثة فإن النظرية الكينزية تنطلق من توازن قلّة العمالة. وهذا يعني أن هناك بطالة قسرية مع طاقات إنتاجية غير كاملة الإشغال. واعتبر أتباع النظرية الكينزية أن أسباب البطالة تعود إلى فترات قصيرة من تجمد الأجور النقدية. وتنتج التقلبات الاقتصادية عن توقعات متفاوته حول الأداء الحدي لرأس المال، وهذا يعني تقديرات متقلّبة للتطور المستقبلي لعوائد الاستثمار. وبما أن السياسة النقدية من وجهة النظر الكينزية غير ذات تأثير فيجب أن يُحَفَّز الطلب الاقتصادي الإجمالي بنشاطات حكومية مُتّسعة، تقود الاقتصاد عبر عملية تكيف متزايد (مُضاعِف . مُعَجِّل) (= عامل التعجيل) إلى العمالة الكاملة.

الثورة النقدية المضادة : ❶

لقد اهتزت وجهة النظر الكينزية في منتصف السبعينيات، لأن هذه النظرية لم تستطع تفسير مشكلة تعايُش الكساد والتضخم،وهذا ما أدى إلى إحياء وجهة النظر الكلاسيكية الحديثة، فقد أكد ميلتون فريدمان (تولد ١٩١٢) وهو أحد مؤسسي

النظرية النقدية، أن تأثير السياسة النقدية بشكل خاص أقوى من تأثير السياسة المالية، وأبرز القيمة التي يجب أن تُعطى للتوقعات في مجال تطور الأسعار في المستقبل. وتعود الفكرة الأساسية في تقلبات الوضع الاقتصادي إلى ما افترضه فريدمان، من أن عدد العاملين لا يعبر بشكل دقيق عن مستوى السعر السائد، أي لا يعطي معلومات كاملة (وهذا ما يسمى نموذجاً خادعاً)، بينما يعرف أرباب العمل أسعارهم بشكل دقيق، وبناء على عدم التكافؤ في المعلومات فإن الشركات تطلب عملاً أكثر كلما ارتفعت الأسعار، لأن الأجر الحقيقي قد انخفض. أما العمال فيفسرون الأجور النقدية المرتفعة نتيجة الزيادة في الطلب على العمل كزيادة في الأجور الحقيقة، ويزداد عرض العمل هكذا. ولكنهم ما إن يلاحظوا أن تصوراتهم عن الأسعار كانت خاطئة حتى يعيدوا النظر في آرائهم.

الاقتصاد الشامل الكلاسيكي الحديث وعدم فعّالية السياسة : ❷

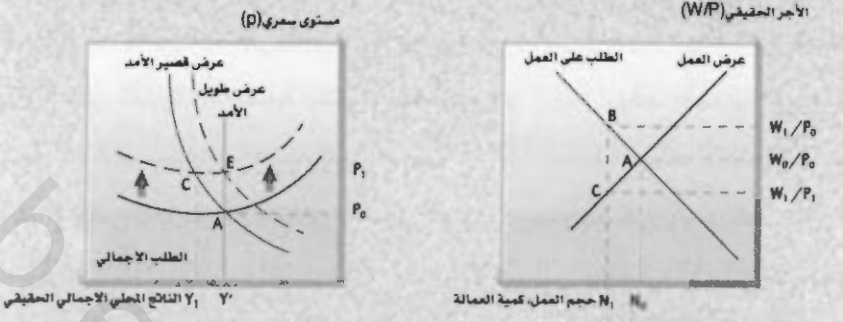
وكما عند فريدمان نفترض هنا أن هناك توازناً في السوق بين العرض والطلب (جلاء السوق) وأن العاملين في المجال الاقتصادي لا يملكون إلا معلومات غير كاملة. كذلك نفترض أن العاملين في السوق يمتلكون توقعات منطقية أي أن توقعاتهم تكون الأفضل أمام خلفية من المعلومات المحدودة. وهكذا تكتسب أخطاء التوقعات أهمية حاسمة في تفسير تقلبات الوضع الاقتصادي. ومعادلة النموذج المركزية هي عبارة عن دالّة العرض الاقتصادي الإجمالي والتي تظهر فيها ردة فعل الخرج، مقاساً كانحراف عن الخرج المحتمل، إيجابية على انحرافات تطور السعر الفعلي عن المنطقي المتوقع. وتقود نسبة تضخم أعلى من المتوقعة إلى زيادة في الخرج (الفعلي) عن الخرج المتوقع والعكس صحيح. كذلك فإن التوقعات المنطقية تظهر أن التغيرات في الكتلة النقدية، وبالتالي في تقلبات الأسعار لا تؤثر بشكل منتظم على تطور الخرج، لأن التأثيرات المحتملة سبق ودخلت في حسابات العاملين في السوق. وهكذا نرى أنّ السياسة النقدية لا تملك قوة التأثير بشكل فعال على تثبيت مسار الوضع الاقتصادي. وللتعبير عن هذه العلاقة التأثيرية المتبادلة وُضع مصطلح: عدم فعّالية السياسة.

الاقتصاد الكينزي الحديث الشامل:

ينطلق هذا الاتجاه في التفكير من أن نماذج جلاء السوق (توازن العرض والطلب) لا تستطيع تفسير تقلبات الوضع الاقتصادي وتتجه عوضاً عن ذلك، إلى أسعار وأجور نقدية متجمدة لفترات قصيرة من الزمن. وقد ظهرت في السنوات الماضية عدة تفسيرات اقتصادية جزئية لذلك. وطبقاً لهذه الافتراضات فإن المنحنى البياني للعرض الإجمالي قصير المدى لا يسير بشكل رأسي كما هي الحال في النموذج الكلاسيكي، ولذلك فإن الطلب الإجمالي يكتسب أهمية حاسمة في تحديد الناتج المحلي الإجمالي. والدليل على عدم تكيّف الأسعار والأجور بسرعة يتمثل في التكاليف التي يسببها هذا التكيّف (طباعة الكاتالوغات، واتفاقيات أجور جديدة وما شابه) وهكذا نجد أن الأجور والأسعار لا تتغير إلا بين فترة وفترة لتتكيّف مع الوضع الاقتصادي.

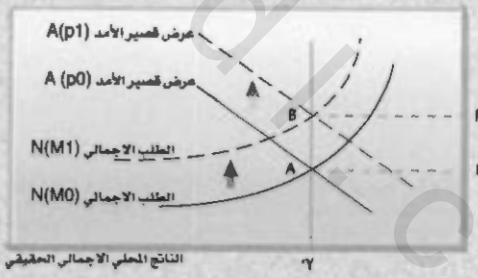
obeikandl.com

❶ تفسير فريدمان النقدي للوضع الاقتصادي :



المنطلق توازن اقتصادي اجمالي في سوق العمل (الرسم إلى اليسار) وفي سوق السلع (الرسم إلى اليمين). ممثلا بالنقاط A. ويتعلق عرض العمل بالأجر الحقيقي المتوقع، أما الطلب على العمل (الطلب على اليد العاملة) من قبل الشركات فيتعلق بالأجر الحقيقي الفعلي (W/P) ويفترض ان اليد العاملة تتوقع مستوى معينا من الأسعار وإذا نفذ المصرف المركزي سياسة نقدية توسعية فينحرف منحنى الطلب الإجمالي في سوق السلع إلى اليمين (الخط المتقطع)، وهذا مايسبب تشكل توازن جديد قصير الأمد (النقطةC). ويصمد الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي إلى Y1 ومستوى الأسعار إلى P1. وبما أن مستوى الأسعار الاعلى يخفض الأجر الحقيقي فان العمالة تصعد في سوق العمل إلى N1 (النقطة C) وبذلك لايمكن رضاع الطلب على اليد العاملة الا بأجر نقدي أعلى W1/P1ويخسر العمال هذه الزيادة في الأجر النقدي كزيادة في الأجر الحقيقي لأن توقعاتهم حول الأسعار لم تتغير، كما يقدمون عملا اكثر (النقطةB في الرسم اليساري). وبما أن مستوى الأسعار الفعلي يتميز الآن عن مستواه المتوقع فإن الخرج الفعلي أكبر من الخرج العادي*Y. ويتلاءم هذا التطور مع توسع اقتصادي. أما إذا لاحظ العمال انهم قد أخطأوا التقدير فإنهم سيعيدون النظر في توقعاتهم السعرية، ويطلبون أجرا نقدياً أعلى حتى يناسب أجرهم الحقيقي مرة أخرى المستوى الذي انطلقوا منه. هكذا تبدأ مرحلة تراجعية، وينحرف المنحنى الذي عرض السلع المؤقت إلى اليسار حتى النقطة E حيث يحصل توازن جديد. وعند ذاك تعود العمالة أيضا إلى مستواها في البداية.

❷ عدم فعالية السياسة في الاقتصاد الكلاسيكي الحديث الشامل :



المنطلق هو التوازن في النقطة A المستوى السعري P0 والطلب الاقتصادي الاجمالي على السلعN المتعلق بالكتلة النقدية M ويبني كل العاملين في سوق ما توقعاتهم بشكل منطقي، ويمتلكون لذلك معلومات متطابقة. ولنفترض أن المصرف المركزي يرغب بتحفيز الاقتصاد برفع الكتلة النقدية من M0 إلى M1 فنرى على الرسم البياني إزاحة للطلب إلى اليمين (الخط المتقطع). وبما أن العاملين في السوق بالمستوى المتطابق من المعومات لديهم يعملون بالتوسع النقدي، ويعرفون تأثير هذا الوسع فإنهم سيعيدون النظر مباشرة في توقعاتهم السعرية (يتوقعون نسبة تضخم أعلى).

وهذا يؤدي إلى إزاحة منحنى العرض قصير الأمد A إلى اليسار حتى النقطة B . لذا لانتكلم هنا عن أثر اقتصادي حقيقي وإنما عن ارتفاع في مستوى الأسعار. وهكذا فان المصرف المركزي ليس قادراً على اتباع سياسة منتظمة لتثبيت السوق.

النقد ووظائف النقد:

النقد عبارة عن وسيلة دفع عامة غالباً ما تصدرها الدولة أو تعترف بها. وتعود كلمة نقد بأصلها اللاتيني pecunia عادة إلى كلمة pecus التي تعني الحيوان. وتشير هذه الكلمة إلى جذورها الدينية المقدسة كبديل عن الأضحية الحيوانية التي كانت تقدم في المعابد، وغالباً ما نجد صور هذه الحيوانات على القطع النقدية القديمة. وقد اختفت صور الحيوانات الأضحية عن النقد في هذه الأيام لتزدان الأوراق النقدية والنقود المعدنية بصور المشاهير (كالفنانين والعلماء مثلاً).

وظائف النقد:

النقد سلعة تستخدم بشكل منتظم كوسيلة تبادل في حركة السلع العينية وكذلك في الخدمات. وهو أيضاً تعبير عن قسم من الناتج الاجتماعي كما يجسد صلاحية التحكم بالسلع الاقتصادية. وفي الاقتصاد المتطور فإن للنقد الوظائف التالية: فهو وسيلة تبادل عامة، ومقياس للقيمة، ووحدة للحساب، ووسيلة لادّخار قيمة، وكذلك وسيلة لتحويل قيمة ونقلها إلى آخرين.

وبصفة وسيلة تبادل عامة فإن النقد يؤدي دوراً في تبادل السلع والخدمات. كذلك يمكن أن يتم تبادل السلع والخدمات بشكل مباشر. وهكذا يمكن مثلاً لتاجر الأحذية أن يقايض بتبادل عيني أحذية مقابل الكتب. وإذا لم يكن تاجر الكتب بحاجة إلى أحذية فإن المشكلة تبدأ هنا. وتسهل الرغبة المشتركة بسلع ما عملية التبادل.

لقد ابتدأ الانتقال من التبادل العيني إلى اقتصاد النقد في أول الأمر بالاتفاق على بعض السلع التي يمكن الاحتفاظ بها كالحيوانات والقواقع والأصداف النادرة والألواح الملحية وكذلك الذهب، على استخدامها كواسطة لتبادل السلع واعتبارها كمرجع للتقييم. وبذلك تم الفصل بين عمليتي البيع والشراء. ومع تطور العلاقة التجارية بدأ المرء بصك النقود المعدنية وإصدار الأوراق النقدية وأخيراً باستخدام

النقد الدفتري. واليوم يبيع تاجر الأحذية أحذيته ويتلقى نقداً مقابل ذلك، يستطيع شراء كتب من عند تاجر الكتب. كذلك فإن الموظف يبادل بالنقد ولكن بشكل غير مباشر قدرته على العمل لقاء ما يحتاجه من السلع. فالنقد هو مقياس القيمة وهو وحدة الحساب. وهكذا يمكن مقارنة كل السلع بالنقد ويمكن تقييمها وجمع قِيَمِها بالنقد.

وبما أن النقد قابل للحفظ كما يحتفظ بقيمته، لذا فإنه يستخدم للاحتفاظ بالقيمة بمعنى الادّخار إلى وقت الحاجة شريطة أن تتوفر الثقة باستقرار قيمة النقد. ونذكر في هذا السياق أنه قد طُلِبَ إلى كل الدول الأعضاء في اتحاد النقد الأوروبي تحقيق معايير اقتصادية موحدة وعُلِّقت أهمية كبرى على ذلك من أجل الحفاظ على مستوى مناسب من الثقة باليورو كوحدة نقدية مشتركة لهذه الدول. والنقد يفقد من أهميته كوسيلة ادّخار في الفترات التي تهبط فيها قيمته أي في فترات التضخم، لأن كل امرئ يحاول في هذه الحالة أن يستبدل بموجوداته النقدية سريعاً سلعاً عينية أو يبادلها بعملات أخرى.

قيمة النقد الاسمية وقيمته المادية : ❶ ❷

تبعاً للنسبة القائمة بين القيمة المادية للنقد، وبين القيمة الاسمية المحددة من قبل الدولة نميز بين نقد كامل القيمة تتساوى قيمتاه الاسمية والمادية ويسمى أيضاً (العملة المتداولة) وبين نقد ذي قيمة منخفضة تكون فيه القيمة الاسمية أعلى من القيمة المادية، ويسمى أيضاً (العملة الصغيرة) وكذلك بين نقد لا قيمة مادية له مطلقاً وبالتالي فاقد القيمة الذاتية. والورقة النقدية يمكن أن تسمى (عملةً ورقيةً) لا قيمة لها البتة حتى ولو كانت مطبوعة بشكل رسمي وبها شريط فضي. أما ربح العملة الناتج عن سك العملة الصغيرة فيدخل في ميزانية الدولة.

كذلك نميز بين نقد جاهز ونقد دفتري (شكل ١) فالنقود المعدنية والنقود الورقية هي النقد الجاهز (شكل ٢). أما الودائع عند الطلب (كالأرصدة التي يمكن أن تسحب كل يوم في الحسابات الجارية) وحدود التسليف وكشف الحسابات بالحدود

المسموح بها على الحسابات الجارية فهي تصنف في النقد الدفتري، وذلك على عكس رصيد الادخار الذي لا يعتبر من هذا الصنف. ويمكن التصرف بالنقد الدفتري بالتحويل والاستدانة، وإصدار الصكوك، وما شابه من عمليات.

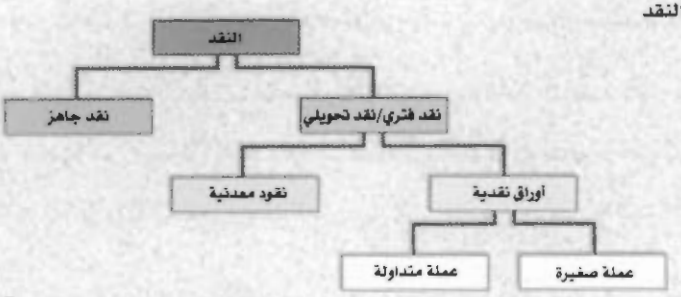
وإلى جانب النقد هناك وسائط بديلة (تسمى بدائل النقد أو وسائل دفع مساعدة) تعد أيضاً من وسائل الدفع. والشيكات والسندات عبارة عن بدائل للنقد طالما كانت تستخدم كوسيلة دفع، ويستعاض بها عن النقد الجاهز والنقد الدفتري.

النقد كوسيلة دفع قانونية : ❸

النقد كوسيلة دفع قانونية يعني أن كل مواطن ملزم بقبول أوراق نقدية بمبالغ غير محدودة، ونقود معدنية بحدود قصوى معينة في كل عملية دفع عند الوفاء بالتزاماته (إلزام بالقبول).

أما حق إصدار الأوراق النقدية للمارك الألماني فهو محصور قطعاً بالمصرف الاتحادي الألماني. أما بالنسبة لليورو (شكل ٣) فيمتلك هذا الحق حصراً المصرف المركزي الأوروبي. أما حق إصدار النقود المعدنية في ألمانيا فكان حكراً على الحكومة الاتحادية الألمانية أما بالنسبة لليورو فهو من حق الحكومات الوطنية في الدول الأعضاء في اتحاد النقل الأوروبي. وإصدار النقود المعدنية في ألمانيا مرتبط بموافقة المصرف الاتحادي، وكذلك فيما يتعلق بإصدار النقود المعدنية من اليورو فإن موافقة المصرف المركزي الأوروبي ضرورية لذلك.

❶ أنواع النقد



❷ هيكلية تداول النقد الجاهز بالماركات الالمانية في نهاية سنة 1997 :

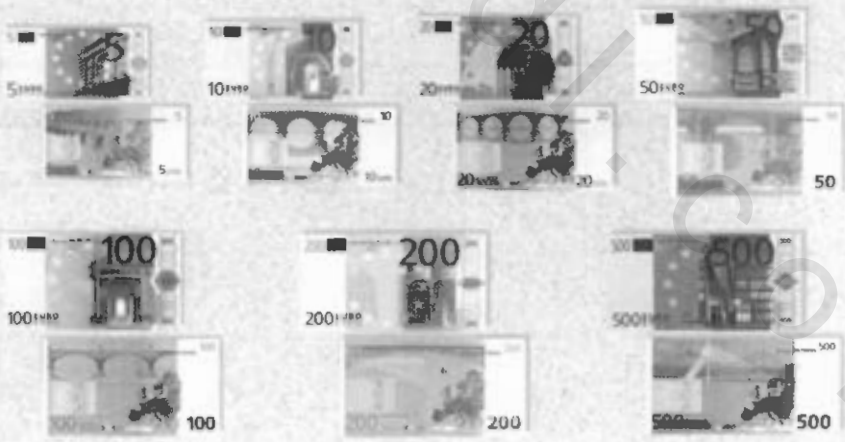
تداول الأوراق النقدية

الأوراق النقدية	مليون مارك	النسبة المئوية
10,00	2 469	15,9
5,00	5 699	36,6
2,00	2 285	14,7
1,00	2 303	14,8
0,50	1 118	7,2
0,10	1 045	6,7
0,05	319	2,0
0,02	150	1,0
0,01	168	1,1
المجموع	15 556	100,0

تداول النقود المعدنية

القطعة النقدية	مليون مارك	النسبة المئوية
1 000	88 511	33,9
500	27 699	10,6
200	9 271	3,6
100	99 541	38,2
50	21 565	8,3
20	8 602	3,3
10	5 188	2,0
5	309	0,1
المجموع	260 686	100,0

❸ الأوجه الأمامية والخلفية لأوراق اليورو النقدية :



obeikandl.com

الكتلة النقدية والطلب على النقد:

الكتلة النقدية (أو حجم النقد المتداول) هي تلك الكمية من النقد التي يتم تداولها في البلد والموجودة خارج المصارف. والكتلة النقدية هي أحد مقاييس الموجودات وتؤدي دوراً مركزياً في نظرية النقد، كما إن لتأثيرها وظيفة هامة في السياسة النقدية.

مفاهيم الكتلة النقدية : ❶ ❷

يشمل النقد مبدئياً النقد الجاهز المتداول في البلاد (محلياً) من نقود ومعدنية أو أوراق نقدية (بنكنوت)، دون أن يدخل في حساب ذلك موجودات الصناديق في المصارف التجارية، أو أرصدتها لدى المصرف المركزي، أو الإيداعات تحت الطلب (النقد الدفتري) التي تودعها جهات محلية لدى المصارف التجارية. ويرمز لهذا المفهوم الضيق للكتلة النقدية بـ م ١. لكنه غالباً ما يستعاض عن هذا المفهوم الضيق بتحديد أوسع لمفهوم الكتلة النقدية، فالمصرف ا لمركزي الأوروبي يضيف إلى م١ الودائعَ لأجل والتي تكون محدودة بين ثلاثة أشهر وسنتين، وتودعها جهات غير مصرفية في المصارف التجارية، وكذلك تضاف ودائع الادّخار التي يشترط فيها فترة إشعار من ثلاثة أشهر، وبذلك نصل إلى مفهوم ما يسمى بالكتلة النقدية م٢. كذلك فإن المصرف المركزي الأوروبي يستخدم مفهوماً أوسع للكتلة النقدية بإضافة أوراق شبيهة بالنقد ويصل إلى الكتلة النقدية م٣ (الشكل ١). ويوضح الشكل ٢ التطور الكمّي لمركبات م٢ الإفرادية في ألمانيا.

ويحسب المصرف المركزي الأوروبي م٣ بجمع كل المركبات الإفرادية مع بعضها بكل بساطة. وبما أنه لا يمكن جمع الكميات بشكل بسيط يجري تقييمها بأسعارها من خلال الإحصاء الاقتصادي أولاً ثم تجمع. ويفترض المصرف المركزي الأوروبي أن» السعر» لكل مركبة جزئية من م٣ يساوي الواحد. كما إن هناك مفاهيم بديلة

تريد أن تأخذ بعين الاعتبار درجة الاختلاف في الشَبَه بالنقد، وقبل كل شيء في الودائع الآجِلة، وودائع الادّخار (الكتلة النقدية مضافاً إليها الفوائد).

الطلب على النقد:

نفهم تحت مصطلح الطلب على النقد طلب القطاع غير المصرفي من صناديق الخزينة. و النقد هو أحد الموجودات النقدية الذي يمكن الاحتفاظ به شأنه شأن الموجودات الأخرى. وبما أن النقد بمفهومه الضيق لا تدفع له فائدة، وإذا دُفعت ففي أخفض الحدود، لذلك فإن الفعاليات الاقتصادية تبقى طلبها على النقد محدوداً بشكل عام على المبالغ الضرورية فعلاً.

أما دوافع الاحتفاظ بالنقد (نقد في الصندوق) فمنها دوافع العمليات التجارية والمضاربة. فدافع العمليات التجارية يقود إلى أن يطلب الأفراد النقد حتى يستطيعوا القيام بعمليات شراء (صندوق العمليات التجارية) مثلاً. أما دافع الحيطة فينطلق من أن العمليات التجارية ليست كلها معروفة مسبقاً، ولابد من مبلغ معين يُحْتَفَظ به كصندوق احتياط حتى يمكن الاستفادة من بعض العروض الملائمة إذا اقتضى الأمر. أما دافع المضاربة فينظر إلى الاحتفاظ بالنقد كبديل للاحتفاظ بالأوراق المالية التي تستحق الفائدة. وحسب توقعات الفائدة يستطيع الفرد أن يحتفظ بكل ثروته النقدية على شكل نقد، أو على شكل أوراق مالية (صندوق المضاربة). أما استقرار الطلب على النقد فَيتمتع بالأهمية الكبرى من وجهة نظر اقتصادية إجمالية. كما لا يستطيع المصرف المركزي أن يوفر المال اللازم لتحقيق الأهداف الاقتصادية إلا في حال استقرار الطلب على النقد (وذلك ضمن مفهوم إمكانية التوقع قصيرة إلى متوسطة المدى).

ما الفائدة من الكتلة النقدية م٣ ؟: ❸

يجب على المصرف المركزي أن يوفر للاقتصاد سيولة كافية، على أن يكون هناك حرص خاص على استقرار قيمة النقد. ويمكن للمصرف المركزي أن يحاول بشكل

غير مباشر من خلال التحكم بالكتلة النقدية تحقيق استقرار مستوى الأسعار. وهذا يتطلب قدرة المصرف المركزي على مراقبة تطور الكتلة النقدية سلفاً، وأن تكون هناك علاقة مستقرة بين الكتلة النقدية ومستوى الأسعار. ويعلن المصرف المركزية سنوياً أهدافَهُ فيما يخص الكتلة النقدية وذلك لإعلام الرأي العام عن التوسع المخطط للكتلة النقدية (شكل ٣).وينطلق الحساب هنا وِفقَ النظرية الكمية للنقد من علاقة طويلة الأمد بين الكتلة النقدية وبين الناتج المحلي الإجمالي الاسمي على الوجه التالي: $M . V = P . Y$ ، حيث ترمز M إلى الكتلة النقدية م٣ و V إلى سرعة دوران الإيرادات النقدية، وترمز P إلى عامل الانكماش في تعديل أسعار الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي أما Y فترمز إلى الناتج المحلي الإجمالي الحقيقي. وإذا وضعنا هذه المعادلة على شكل معّدلات نمو (معدّلات تغيّر سنوية) تصبح على الشكل التالي: $m + v = p + y$. وإذا قَسَّمنا معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي y إلى مركباته أي إلى معدل نمو الطاقة الإنتاجية (معدل نمو طويل الأمد) y وإلى معدل نمو المركبة الدورية (الوضع الاقتصادي)y فإن المصرف المركزي يستطيع حينئذ تحديد نمو الكتلة النقدية السنوية على الشكل التالي: $m = p + v - y + y$. وهكذا نجد أن الكتلة النقدية م٣ تنمو وفق معدل نمو الطاقة الإنتاجية (وبما أن إنتاج السلع والخدمات يزداد في هذه الحالة فإنه تتكون احتياجات أكثر للعمليات التجارية وبالتالي طلب أعلى على صندوق العمليات التجارية) وكذلك وفق معدل التضخم p الذي لابد منه على المدى القصير. أما سرعة التداول فتؤثر بشكل خافض إذا كانت هي في ازدياد، ويؤدي تأثيرها إلى الزيادة إذا كانت هي في تناقص، أما المركبة الدورية y فتقع ضمن الاعتبارات الخاصة بالمصرف المركزي الذي يحددها وفق الوضع الاقتصادي الراهن.

❶ مفاهيم الكتلة النقدية :

		الرموز	مليار يورو (كانون الأول / ديسمبر 1998)
	تداول النقد الجاهز	C	
+	+ إيداعات تحت الطلب يوميا	D	1444,3
=	= الكتلة النقدية م1	M1 = C+D	1767,2
+	+ إيداعات ذات مدة متفق عليها لاتزيد عن 2 سنتين	T	883,2
+	+ إيداعات اجلة لمدة لاتزيد عن 3 اشهر	S	1225,1
=	= الكتلة النقدية م2	M2 = C+D+T+S	3875,6
+	+ صفقات إعادة تعمير		181,2
+	+ حصص صندوق السوق النقدية وأوراق السوق النقدية		312,1
+	+ سندات محدودة المدة بسنتين		67,1
=	= الكتلة النقدية م 3	M3	4436,1

❷ مركبات م 3 معدلة فصلياً :

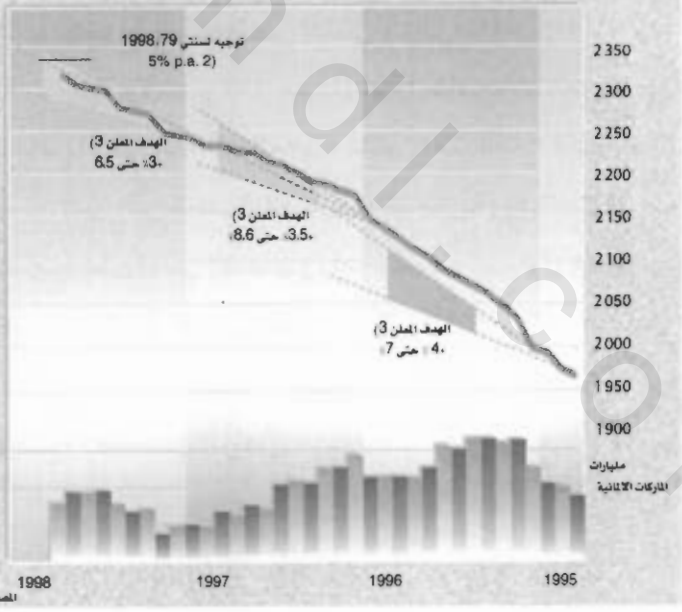


❸ تطور الكتلة النقدية م 3 أهداف الكتلة النقدية، معدلة فصلياً :

1) م3 حسب تعريف المصرف الاتحادي الألماني : تداول النقد الجاهز + الايداعات تحت الطلب + الودائع لأجل - ودائع الادخار

2) زيادة الكتلة النقدية م3 من الربع الرابع 1996 وحتى الربع الرابع 1998 (النقطة النهائية 2301.2 مليارمارك ألماني).

3) الهدف المعلن للمصرف الاتحادي الالماني ، زيادة الكتلة النقدية م3 اعتباراً من الربع الرابع للسنة السابقة حتى الربع الرابع للعام الجاري.



المصدر: المصرف الاتحادي الالماني 1998

التضخم وتعايش الكساد والتضخم:

التضخم هو عملية مستمرة لهبوط قيمة النقد تظهر جلية في اتجاه مستوى الأسعار نحو الارتفاع. ولا تعتبر من حالات التضخم الحالات الإفرادية العابرة وغير العادية (كالإخراجات والمحاصيل السيئة مثلاً) وارتفاع الأسعار الناجم عنها وكذلك ارتفاع أسعار سلع محددة أو عوامل إنتاج. فالغلاء يقاس على ارتفاع مؤشر الأسعار الذي يسمى ارتفاعه النسبي في فترة زمنية محدودة: معدل التضخم (= نسبة التضخم).

معدلات تضخم مختلفة:

نميز بين عدة أنواع مختلفة من التضخم حسب شدة عملية هبوط قيمة النقد (سرعة التضخم) ونتكلم عن تضخم زاحف حينما تكون معدلات التضخم في بلد ما منخفضة بحيث لا يشعر المواطن بها (كمعدلات التضخم التي لا تتجاوز ٢ ٪) أما هذا التضخم الزاحف فيصبح مهرولاً إذا وصلت نسبة الغلاء إلى ١٠ ٪ ليصبح بعد ذلك تضخماً جامحاً. أما التضخم المُفْرِط فنتكلم عنه حينما يتجاوز معدل التضخم السنوي الـ ٥٠ ٪. وتحدث حالات التضخم المفرط غالباً بعد الحروب، ومثال ذلك حالة التضخم المفرط في ألمانيا عامي ١٩٢٣ / ٢٢ حيث تجاوزت معدلات التضخم في عام ١٩٢٢ ألفاً بالمئة وزادت في عام ١٩٢٣ عن مئة مليون ضعف.

وعلى خلاف حالات التضخم السعري آنفة الذكر، المفتوحة أو المُثْبَتة إحصائياً، نتكلم عن حالات التضخم الملجومة أو مكبوحة الجماح والتي نسميها: التضخم الخفي، وتحدث عندما تفرض الدولة مثلاً من ناحيتها إيقافاً لعلاقة السعر مع الأجر أي أنها بذلك تعطل عن قصد آلية التسعير. وبذلك يمنع ارتفاع معدلات الأسعار، ولكن لا تُزال أسباب التضخم. وبما أن عرض السلع يصبح قليلاً بالنسبة للكتلة النقدية، فإنّ هذا يؤدي إلى ارتفاع غير مرغوب به في موجودات أمانات الصناديق لدى مختلف المؤسسات الاقتصادية فإننا نسمي هذا النوع من التضخم

الخفي: تضخم الموجودات النقدية. كما كان هناك تضخم مكبوح الجماح خلال الحرب العالمية الثانية في ألمانيا، فقد تسبب المُتَبَقّي من الكتلة النقدية بفقدان النقد لقيمة كوساطة للتبادل بعد الحرب، وذلك بسبب الازدياد الهائل في مديونية الدولة، والقروض التي منحها المصرف المركزي للرايخ الألماني خلال الحرب، إضافة إلى الرقابة السعرية والتقنين المفروضَيْن. وعوضاً عن هذه الكميات القليلة المتبقية من الكتلة النقدية وحتى الإصلاح النقدي في عام ١٩٤٨ ظهرت بعض البضائع المرغوبة» نقد لفافات التبغ».

تتغير سرعة التضخم مع مرور الوقت ولذلك نميز بين مراحل معدلات تضخم متزايدة (تضخم متسارع) ومراحل معدلات تضخم ثابتة (تضخم مستقر) وكذلك مراحل معدلات تضخم متراجعة (تضخم متباطئ) أو هو ما نسميه زوال التضخم (= إزالة التضخم).

من تعايش الكساد والتضخم عبر إزالة التضخم إلى استقرار مستوى الأسعار ❶ ❷ ❸

بقيت معدلات التضخم بعد الحرب العالمية الثانية في ألمانيا في مستوى منخفض بالمقارنة مع الدول الأخرى (شكل ١). وكان ساسة الاقتصاد حتى النصف الأول من السبعينيات يرون أنه من الممكن الانتقاء سياسياً بين معدل بطالة معيّن، ومعدل تضخم ناتج عنه. ويستند هذا التفكير إلى أن من الممكن أن يُحَفَّز الطلب الاقتصادي الإجمالي على السلع. وبالتالي الإنتاج. عبر سياسة نقدية توسعية. ومن ثمَّ فإن العمالة تزداد بوتيرة نمو عالية بسبب التوسع في الإنتاج.

أما اعتباراً من منتصف السبعينيات فقد أخذ الوضع الاقتصادي بخطوطه العريضة في أغلبية الدول الصناعية شكلاً آخر: فَرَغْماً عن معدلات التضخم المتزايدة والتي تسببت بها ولو جزئياً أزمتا النفط، ارتفعت البطالة إلى مقاييس لم تُعرف قبل ذلك في فترة ما بعد الحرب، وكان النمو الاقتصادي تحت معدل أعوام

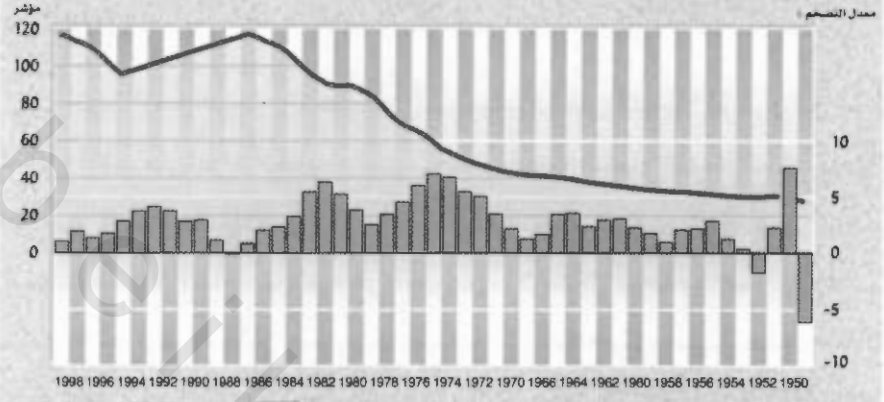
الستينيات بشكل واضح. وإذا انعدم النمو أو لم يكن كافياً مع وجود التضخم في نفس الوقت على الأقل فإننا نصف هذه الحالة بحالة التعايش بين الكساد والتضخم. (كلمة Stagflation كلمة مركبة من مزيج من كلمتي Stagnation وInflation).

كيف أثرت أزمة أسعار النفط في السبعينيات على ألمانيا؟ لقد ارتفع مؤشر HWWA لأسعار المواد الخام، والذي يتضمن أيضاً أسعار النفط الخام، بحوالي ١٥٠ ٪ في أزمة النفط الأولى ١٩٧٤ / ٧٣. ولم تكن الشركات قادرة على التخلص من تبعات هذا الارتفاع. صدمة في العرض. إلا بشكل محدود عبر رفع أسعار المستهلك. فقد ارتفع مؤشر أسعار تكاليف المعيشة ولكنه بقي، ضمن حدود معدلات تضخم تتجاوز الـ ٦ ٪، بوضوح ضمن قدرة الشركات على تحمل أعباء التكاليف، وقد تفاعلت الشركات مع هذا الوضع بإجراءات ترشيد (عقلنة) مع ارتفاع ملموس في البطالة.

وبينما ازداد ارتفاع أسعار المستهلك عالمياً في السبعينيات بشكل كبير (تضخم متسارع)، ابتدأت عملية إزالة التضخم في الدول الصناعية في أعوام الثمانينيات، هذه العملية التي كانت السياسة النقدية التقييدية عاملاً أساسياً فيها (شكل ٢). ويمكن القول إن العديد من الدول الصناعية قد استطاعت أن تحقق هدف استقرار مستوى الأسعار.

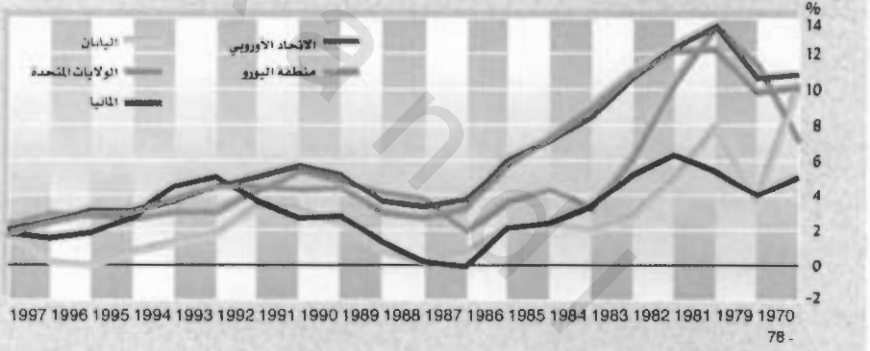
لكن ذلك لم يكف عالمياً لطرد «شبح التضخم». وهكذا فقد أنذرت معدلات التضخم العالية جزئياً قبل كل شيء في أعوام الثمانينيات في الدول النامية بعمليات تكيّف اقتصادي غير قابلة للحل. وتوضح هذه المشاكل غير المحلولة في الانتقال من الاقتصاد الموجه إلى اقتصاد السوق معدلات التضخم العالية في الدول الانتقالية في وسط أوروبا وشرقها في أعوام التسعينيات (شكل ٣).

❶ تطور مؤشر أسعار تكاليف المعيشية وتقلباته السنوية النسبية في المانيا (الغربية سابقاً) من 1950 وحتى 1998 :



المصدر: المكتب الاتحادي للاحصاء

❷ معدلات التضخم 2) في الدول الصناعية من 1970 إلى 1997 :



78 -

1) التقلبات السنوية لمؤشر أسعار المستهلك بنسبة مئوية

❸ معدلات التضخم 1) الوسيطة السنوية لبعض الدول النامية، وبعض الدول الموجودة في طور التغيير

الدول الانتقالية	1980 - 90	1990 - 97
بلغاريا	1,8	79,8
جيورجيا	1,9	2 279,5
إستونيا	2,3	92,1
لاتفيا	0,0	112,0
ليتوانيا	-	139,9
رومانيا	2,5	124,5
روسيا	2,4	394,0
سلوفاكيا	1,8	12,7
تشيكيا	1,5	17,7
هنغاريا	8,6	22,5
روسيا البيضاء	-	564,8

المصدر: البنك الدولي

الدول النامية	1980 - 90	1990 - 97
الأرجنتين	389,0	13,0
البرازيل	284,5	475,2
تشيلي	20,9	13,6
المكسيك	71,5	18,5
الجزائر	8,1	23,6
نيجيريا	16,7	35,1
زامبيا	42,2	75,2
جنوب افريقيا	14,9	10,1
تركيا	45,2	78,2
الهند	8,0	9,4

1) عامل انكماش الناتج المحلي الاجمالي (مؤشر أسعار الناتج المحلي الاجمالي)

قياس التضخم:

يقاس التضخم بارتفاع مؤشر الأسعار الذي يعكس مستوى الأسعار العام على أفضل شكل. ويسمى الارتفاع النسبي المئوي لمؤشر الأسعار في زمن محدد: معدل التضخم (معدل ارتفاع الأسعار، نسبة الغلاء). ويعطي معدل التضخم معلومات حول خسارة القيمة الشرائية، أو خسارة القيمة النقدية السنوية، ويعطي بذلك القاعدة الإحصائية لمعرفة فيما إذا كان هدف استقرار مستوى الأسعار ممكن التحقيق.

أي مؤشر أسعار ننتقي؟: ❶ ❷ ❸

مؤشر الأسعار مقياس هام للأسعار الإفرادية لصنف معين من السلع محسوباً بالنسبة لسنة أساس. وعادة يؤخذ الرقم ١٠٠ للسنة الأساس. ولا يفسر مؤشر الأسعار تفسيراً ذا معنى إلا بالنسبة لمعدلات تغيراته. أي معدلات التضخم، لا بالنسبة إلى مستواه. ويجب التمييز بين معدل التضخم كنسبة رقمية مئوية، وبين التغير المطلق على مؤشر الأسعار: فإذا ارتفع المؤشر عشر نقاط من تدريجه ولنقل مثلاً من ٢٠٠ إلى ٢١٠ فإن ذلك يقابل نسبة غلاء بمقدار ٥ ٪.

تعتمد أغلب مؤشرات الأسعار في حساباتها على معادلات (صِيَغ) هرمان باشه (Hermann Pasche) (١٩٢٢ ـ ١٨٥١) أو على معادلات إرنست لويس إتيان لاسبير (Ernst Louis Etienne Laspeyres) (١٩١٣ ـ ١٨٣٤). ويعطي المتوسط الهندسي لمُؤَشِرَيْ السعر ما نسميه مؤشر السعر المثالي. وتنتج الفروق الموجودة بين مؤشر باشه ومؤشر لاسبير عن تقييمهما المختلف (باحتساب المعدلات الوسطية) للأسعار الإفرادية (شكل ١). فمؤشر لاسبير يُبقي على الأسعار والكميات ثابتةً في الفترة الزمنية الأساس، ويعطي معلومات حول التغير النسبي للتكاليف بالنسبة للعام الأساس، هذه التكاليف التي يجب أن تنفق في الفترة الزمنية الفعلية للحصول على سلة السلع. وهكذا فإن صيغة (معادلة) المؤشر تنطلق من

obeikandl.com

افتراض سلة سلع ثابته منذ عام الأساس. وبالمقابل فإن مؤشر باشِه يعتمد سلة السلع الفعلية كأساس ويقيمها باحتساب المعدلات الوسطية للأسعار الفعلية، وللأسعار التي كانت سائدة في عام الأساس. وتشير سلة السلع مثلاً إلى ما يعد ممثلاً لهيكل استهلاك الاقتصادات المنزلية. وهناك ٧٥٠ سلعة مادية ونوعاً من الخدمات تعد أساساً لمخطط الاستهلاك، وتجمع في اثنتي عشرة مجموعة أساسية. وتشكل النفقات المدفوعة لتأمين السلع المادية والخدمات (تكاليف المعيشة) بنسبتها لمجموع الإنفاقات مخطط احتساب تقييم الأسعار.

من مؤشرات الأسعار الهامة: عامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي (مؤشر أسعار الناتج المحلي الإجمالي) ومؤشر أسعار المنتجين الزراعيين والصناعيين ومؤشرات المعيشة (ونقسم حسب كل أنواع الاقتصادات المنزلية: عائلات عمالٍ مكونة من أربعة أشخاص وذوي دخل متوسط وعائلات موظفين ذوي دخل مرتفع، وأسر من شخصين كالمتقاعدين والذين يتقاضون معونات اجتماعية، ثم معيشة الطفل). ويجب تفريق مؤشر أسعار نفقات المعيشة عن مؤشر أسعار المستهلكين الذي يأخذ السلع المباعة عن طريق تجارة التجزئة فقط بعين الاعتبار. وغالباً ما يكون عامل انكماش الناتج المحلي الإجمالي مؤشرَ باشِه. بينما تحتسب مؤشرات أسعار تكاليف المعيشة غالباً حسب طريقة لاسبير. وبما أن مؤشر لاسبير يعتمد على هيكلية استهلاكية ثابتة منذ السنة الأساس، وبما أن هذه الفرضية تبتعد عن الواقع مع مرور الزمن، وبعد المسافة الزمنية بين سنة الأساس وسنة إعداد التقرير، فإن المكاتب الإحصائية تحسب مخططاً ترجيحياً وسلة سلع للتصحيح كل خمسة أعوام تقريباً (شكل ٢). وقد يختلف ارتفاع معدل التضخم حسب فوشر الأسعار (شكل ٣).

مؤشرات الأسعار المتوافقة:

لم تعتمد تعليمات الاتحاد الأوروبي في اختبار التوافق على مؤشرات الأسعار القومية في اختبار معايير التضخم وعوضاً عن ذلك صمم المكتب الإحصائي للاتحاد الأوروبي (يوروستات) عام ١٩٩٧ مؤشر أسعار متوافقاً للمستهلكين

(HVPI). وبواسطة هذا المؤشر السعري المتوافق يفترض أن تحذف الخصائص الإفرادية المميزة لكل بلد من بلدان الاتحاد الأوروبي، فيما يتعلق بالمعيشة فيه حتى يمكن التوصل إلى أكبر إمكانية لإجراء مقارنات بين معدلات التضخم المختلفة. أما سلة الأسعار التي تعتمد حساب مؤشر (HVPI) آنف الذكر لكل بلد من بلدان الاتحاد الأوروبي على حدة، فلا تحوي إلا سلعاً وخدمات موجودة في كل السلل السلعية الوطنية لكل من هذه البلدان.

مشاكل القياس:

تنشأ المشاكل في قياس التضخم اعتماداً على مؤشرات لاسبير قبل كل شيء بسبب الثبات المفترض لسلة السلع على مدى أعوام عدة. لذلك يتقادم مخطط الاستهلاك، لأنه في الواقع لا تتغير أنواع المنتج فقط (تغير في الشكل أو منتجات جديدة) وجودة السلعة، ونوعية الخدمات، وإنما تتبدل أيضاً العادات الاستهلاكية للمستهلكين. وتنشأ المشاكل من حيث مدى الشمولية حيث تؤخذ بالحسبان أسعار العرض (قوائم الأسعار مثلاً) وليس الأسعار التي تُدفَع فعلياً وكذلك تبقى أشكال عديدة جديدة من أشكال التوزيع وبأسعار منافسية غالباً، دون أن تؤخذ بعين الاعتبار. أما المشكلة التي نجدها في كل المؤشرات المذكورة هي أن هذه المؤشرات ليست على الغالب قادرة على أن تشمل تقلبات الأسعار الناتجة عن التقدم التقني السريع بشكل صحيح. ويفترض بشكل عام أن مؤشرات الأسعار ترفع نسب الغلاء بحساباتها بمقدار ١ ٪ تقريباً.

❶ صيغ حسابات مؤشرات الأسعار :

مؤشر باشه (عامل انكماش ن م إ : ن م إ اسمي / ن م إ حقيقي)

$$P_L = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_{Cui} \cdot x_{Cui}^{1991}}{\sum_{i=1}^{n} p_{Cui}^{1991} \cdot x_{Cui}^{1991}}$$

السنة الأساس : 1991
السعر P
الكمية X

مؤشر لاسبير (مؤشر أسعار تكاليف المعيشة)

$$P_P = \frac{\sum_{i=1}^{n} p_{Cui} \cdot x_{Cui}}{\sum_{i=1}^{n} p_{Cui}^{1991} \cdot x_{Cui}^{1991}}$$

❷ المخطط الترجيحي لتصحيح مؤشر أسعار المعيشة وإعادة دراسة تركيب سلة السلع :

المخطط الترجيحي لتصحيح مؤشر أسعار المعيشة لكل أنواع الاقتصادات المنزلية في المانيا (بالألف) :
إعادة النظر في سلة السلع عام 1995 :

المجموعة الأساسية لسلة السلع	الوزن 1995	الوزن 1991	التغيرات بالنقاط
المواد الغذائية والمشروبات غير الكحولية	131,26	144,81	- 13,55
المشروبات الكحولية والدخان	41,67	45,19	- 3,52
اللباس والأحذية	68,76	76,89	- 8,13
السكن والماء والكهرباء والمحروقات	274,77	240,46	+ 34,31
الأثاث المنزلي وأعمال الصيانة العائمة في البيت	70,56	72,87	- 2,31
الرعاية الصحية	34,39	30,56	+ 3,83
المواصلات	138,82	156,77	- 17,95
الاتصالات (بريد هاتف الخ)	22,66	17,92	+ 4,74
أوقات الفراغ والأمور الثقافية	103,57	99,59	+ 3,98
الشؤون التعليمية والتربوية	6,51	5,42	+ 1,09
فنادق ومقاه ومطاعم	46,08	58,44	- 12,36
سلع وخدمات مختلفة	60,95	51,08	+ 9,87
	1000,00	1000,00	المصدر : مكتب الإحصاء الاتحادي

بنود ملغاة من سلة سنة 1991 :

- مآزر (معاطف) على الثياب
- مداهي، اشتعال مستمر
- مصابيح النيون
- الكمادات
- رباطات الشاش
- قطن للعماد
- بنزين ممتاز حاو على الرصاص
- الآلات الكاتبة المحمولة
- ورق الكربون

بنود جديدة من سلة السلع سنة 1995 :

- جاكيتات نسائية من الخيط الرفيع
- الطعام في الكانتينات
- ضريبة العقارات
- الأجهزة المنزلية للاتصالات
- السلكية واللاسلكية
- الهاتف المحمول
- المصابيح الموفرة للطاقة
- مد أرضيات
- صقل الأرضيات الخشبية
- إصلاح الفضالات
- مقعد الأطفال في السيارة
- خدمات صحية مختلفة

❸ معطيات أساسية في تطور الأسعار في المانيا :

التغيرات مقابل السنة الفائتة بالنسبة المئوية (1991 = 100)

عامل انكماش ن م إ	مؤشر أسعار المستهلكين المتوافق	أسعار المستهلكين 3)			أسعار المنتجين 2)			أسعار التصدير	أسعار الاستيراد	أسعار المواد 1) الخام	
		شرق	غرب	المانيا	شرق	غرب	المانيا				
+ 2,2	-	+ 2,1	+ 1,7	+ 1,8	+ 1,4	+ 1,7	+ 1,8	+ 1,7	+ 0,4	- 2,4	1995
+ 1,0	+ 1,2	+ 2,2	+ 1,4	+ 1,5	+ 1,4	- 0,6	- 0,5	+ 1,2	+ 0,5	+ 8,6	1996
+ 0,7	+ 1,5	+ 2,1	+ 1,8	+ 1,8	+ 1,8	+ 1,1	+ 1,2	+ 1,5	+ 3,2	+ 13,1	1997
+ 1,2	+ 0,7	+ 1,2	+ 0,9	+ 0,9	- 0,9	- 0,3	- 0,4	+ 0,1	- 2,9	- 21,0	1998

أسباب التضخم:

من أجل معرفة أسباب التضخم كان لابد من تطوير نظريات عديدة حول التضخم. ويمكن القول بشكل عام: إن التضخم على المدى الطويل هو دائماً مشكلة نقدية، أي أنها تنشأ عن نمو زائد للكتلة النقدية.

نظريات التضخم:

يمكن على المدى القصير أن تغطي عوامل أخرى هذه العلاقة ونذكر هنا نظريات التضخم الكلاسيكية، كتضخم ضغط التكلفة، وتضخم جَذْب الطلب.

ونتكلم عن تضخم جذب الطلب حينما يتسبب «التسخين» الاقتصادي الزائد بنمو الطلب الكلي الاسمي أكثر من نمو عرض السلع حيث يؤدي ذلك إلى فائض في الطلب. وتقابل الشركات الطلب الكلي الزائد (مثلاً: التوسع الكبير في الطلب الحكومي أو الطلب الخارجي، أو الطلب على الاستثمارات، أو السلع الاستهلاكية) برفع الأسعار إذا لم تكن هناك على المدى القصير إمكانية لزيادة الطاقات القائمة. وإلى جانب هذا التضخم الذي يتسبب به الطلب هناك أشكال متعددة من التضخم الذي يتسبب به العرض.

ففي حالة تضخم ضغط التكلفة تؤدي التكاليف المتزايدة الناجمة مثلاً عن زيادات منافسة للأجور الاسمية أو بسبب غلاء المنتجات الأولية أو البينية، إلى أسعار عالية. ويمكن أن ينشأ ضغط التكلفة حينما تستطيع النقابات مثلاً أن تحقق أجوراً اسمية أعلى (تضخم ضغط الأجور) بحيث يؤدي ذلك إلى غلاء المنتجات الأولية والبينية أو تزداد بعض التكاليف الأخرى كالضرائب ومبالغ التأمينات الاجتماعية. ويشكل التضخم المستورد حالة خاصة تتحقق حينما يكون الاقتصاد القومي ذا درجة عالية من الانفتاح أو خاضعاً لحد كبير إلى تقلبات أسعار المواد الأولية في السوق العالمية، أو إذا كان هناك التزام بالتدخل في إطار نظام أسعار

صرف ثابتة لحماية أسعار الصرف الثنائية. وكانت أزمة أسعار النفط في عام ١٩٧٣ مثالاً نموذجياً للحالة الأولى، وقد قادت هذه الأزمة إلى ارتفاع كبير في الأسعار في الدول الغربية. أما الحالة الثانية فنستطيع إيضاحها على نظام بريتون ـ وودز (System ـ Woods ـ Bretton). لقد كان على الدول جميعها أن تدعم الدولار الأمريكي باعتباره عملة أساسية وبذلك تكون قد دعمت سياسة تضخمية للولايات المتحدة الأمريكية. فإذا لم تستطع المصارف المركزية تحييد مبالغ القطع الأجنبي الواردة، فلا بد أن تزداد الكتلة النقدية في التداول المحلي ولابد أن يؤدي ذلك إلى تطور باتجاه التضخم.

ولابد لحصول تضخم ضغط التكلفة من أن تكون الشركات قد نجحت في إلقاء عبء التكاليف على الأسعار. كذلك فإن الشركات تستطيع على أساس من قوتها في السوق أن تفرض أسعاراً أعلى دون أن تكون هناك أية زيادات في أعباء التكلفة (تضخم ضغط الربح) (= تضخم ربحي). وبالتالي فإن الأسعار المتزايدة ستؤدي بدورها إلى طلب أجور أعلى، وبذلك يأخذُ حلزون الأجور والأسعار مجراه. وتتم هذه العملية من الارتفاع المتبادل بين الأجور والأسعار بناءً على صراع في التوزيع يسبقها (تضخم صراع التوزيع).

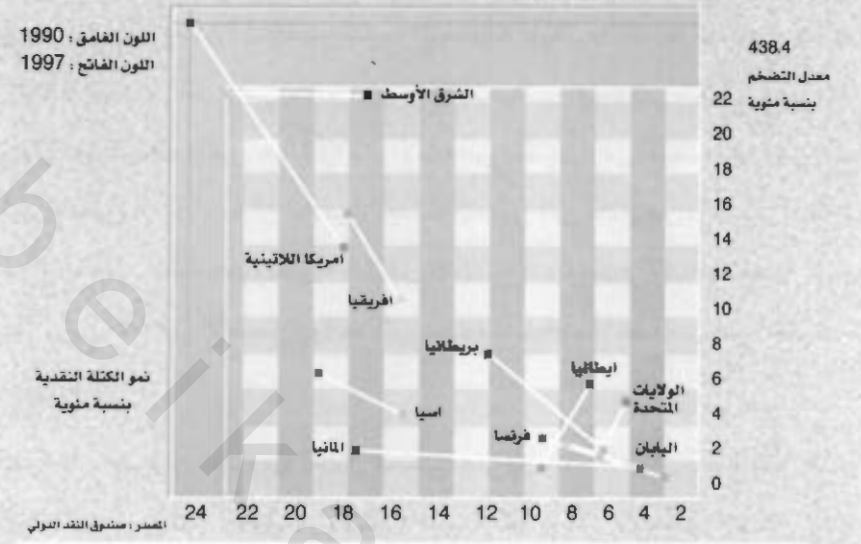
لقد أدّت العلاقة بين تطور الأجور والأسعار من جهة، ومعدل البطالة من جهة أخرى إلى تطوير ما يسمى منحنى فيليبس. وكان هذا المنحنى في بداية أعوام الثمانينيات نظرية تضخم مقبولة على نطاق واسع، وقد قدمت للسياسة الاقتصادية خياراً بين معدل بطالة مقبول، مع معدل تضخم مناسب، وبين عكس ذلك. إلا أن وجهة النظر هذه أصبحت موضع انتقاد متزايد في النصف الثاني من أعوام السبعينيات (هكذا في الأصل !)، وخاصة من قبل ممثلي النظرية النقدية وعلم الاقتصاد الشامل الكلاسيكي الحديث.

العلاقة بين نمو الكتلة النقدية والتضخم: ❶ ❷

تنطلق الرؤية المعاصرة من أن النمو الزائد للكتلة النقدية (أو زيادة سرعة تداول النقد) هو آخر ما يمكن أن يعتبر سبباً للتضخم (نظرية كمّية النقود). إذا كانت زيادة الكتلة النقدية أسرع من حجم الإنتاج الاقتصادي الإجمالي تتكوّن أصول نقدية فائضة يؤدي إنفاقها، في حالة الأداء الإنتاجي الكامل، إلى التضخم. وفي مقابل ذلك ترى النظرية الكينزية أن توسيع الطلب الفعلي إلى أكثر من العرض المتاح، هو السبب الحقيقي للتضخم (نظرية الدخل النقدية). وتوسيع الكتلة النقدية لا يؤدي بمفرده إلى ارتفاع في الأسعار، وإنما إلى فجوة تضخّميّة، كفائض في الطلب مثلاً في سوق السلَع.

وقد أمكن البرهان تجريبياً بشكل قطعي على أن العلاقة بين نمو الكتلة النقدية ومعدل التضخم علاقة إيجابية. فالدول ذات النمو البطيء للكتلة النقدية عادة ما تكون لديها معدلات تضخم أخفض من الدول التي تتسع فيها الكتلة النقدية بشكل كبير (شكل ١). وهذا صحيح أيضاً إذا ما نظرنا إلى الماضي فقد استطاع ميلتون فريدمان (تولد ١٩١٢) أن يثبت صحة ذلك في دراسة للوضع الاقتصادي في الولايات المتحدة الأمريكية بين عامَي ١٨٦٧ و ١٩٧٥. وعلى أية حال يجب أخذ بعض التأخر في التأثير بعين الاعتبار. ففي ألمانيا عدَّ المصرف الاتحادي الألماني أن فترة من خمس سنوات لازمة ليأخذ فيها تأثير إجراءات السياسة النقدية على تطور الأسعار مداه الطبيعي. ولكن هذه العلاقة الزمنية قد أصبحت غير وطيدة بعد توحيد الألمانيتين.

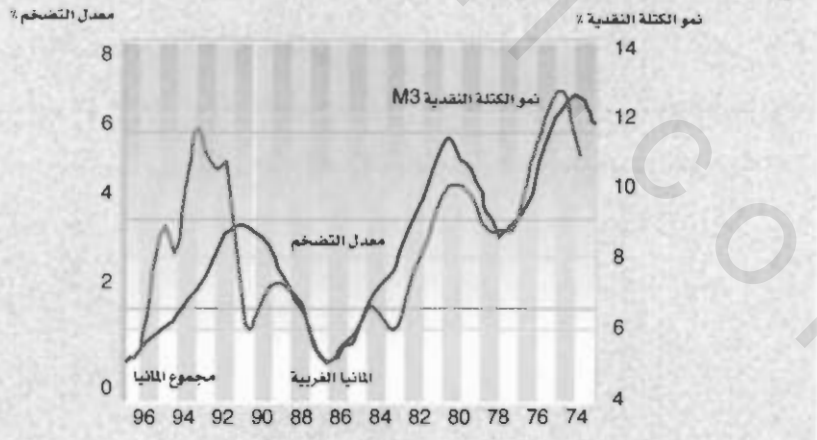
❶ نمو الكتلة النقدية ومعدل التضخم في عدة بلدان ومناطق مختارة :



المصدر : صندوق النقد الدولي

يتعلق تأثير التضخم بشكل اساسي بمدى توقع الفعاليات الاقتصادية ذاتها للغلاء، ومدى مراعاتها ذلك في تحديد الأسعار مسبقا (أسعار السلع، الأجور، الفوائد). فالدائنون (كالمدخرين مثلا) تزداد أعباؤهم على عكس المدينين الذين تخف أعباؤهم مع نقص القيمة الحقيقية لمطالباتهم نتيجة الاتجاه العام نحو التضخم. كذلك تظهر تأثيرات إعادة التوزيع أيضا عندما لاتتكيف بعض الدخول (كالرواتب التقاعدية والمعونات الاجتماعية) إلا متأخرة مع التضخم، ويمكن أن يؤخر اعتياد تضخم النمو بشكل واضح لأن أصحاب الودائع على سبيل المثال لايوظفون أموالهم في مشاريع إنتاجية وإنما في سلع استعمالية كالممتلكات غير المنقولة (أموال ثابتة). وبذلك لاتدخل الموارد الشحيحة في الاستخدام الاقتصادي الفعال، ويمكن لعمليات التضخم ان تؤدي إلى تخريب النظام النقدي، وبالتالي إلى إعادة تنظيمه عن طريق إصلاح نقدي.

❷ نمو الكتلة النقدية والتضخم في المانيا :



الانكماش:

تطلق تسمية الانكماش على التراجع الذي يطرأ على مستوى الأسعار العام. ولا يدخل في ذلك هبوط الأسعار الذي يقتصر على بعض السلع أو الخدمات الإفرادية. فمثلاً انخفضت في الأعوام الماضية أسعار الحواسب وأجور الهاتف بشكل كبير، دون أن يؤدي ذلك إلى تراجع في مؤشر أسعار المستهلكين الإجمالية.

ويجب التفريق في المفهوم بين الانكماش وبين زوال التضخم. فنحن نتكلم عن زوال التضخم حينما تتراجع معدلات التضخم، ولكنها لا تزال في المجال الموجب، ولا يصبح زوال التضخم انكماشاً إلا حينما يهبط معدل التضخم تحت الصفر ويأخذ قيماً سالبة.

الأزمة الاقتصادية العالمية : ❶

يشكل الانكماش الواضح خطراً، وهذا ما تدل عليه نتائج الأزمة الاقتصادية العالمية. ففي الأعوام ما بين ١٩٢٩ و ١٩٣٣ حدث في أهم البلدان الصناعية هبوط قوي في أسعار المستهلك (شكل ١). ففي ألمانيا هبط مستوى أسعار المستهلكين بأكثر من ٣٠ بالمئة. وكانت التأثيرات الاقتصادية الواقعية دراماتيكية. فقد زادت البطالة في كل العالم ووصل تعداد العاطلين عن العمل في ألمانيا عام ١٩٢٩ إلى ٩.١ مليون ليبلغ ٦.٥ مليون في عام ١٩٣٢.

لقد كانت السياستان النقدية والمالية في ذاك الوقت مسؤولتين عن الانكماش الذي حصل في تلك الأزمة الاقتصادية العالمية، فقد خفضت حكومة برونينغ (Brüning) (١٩٣٠ - ١٩٣٢) الإنفاق العام وزادت الضرائب بمراسيم طارئة، وخفضت رواتب الموظفين، ومارست بذلك سياسة مالية متناسبة مع الوضع الطارئ. وقد خفض مصرف الرايخ آنذاك الكتلة النقدية إلى حد كبير (السياسة النقدية التقييدية). وقد هدفت السياسة النقدية والمالية حينذاك بهذه الإجراءات إلى

تحسين ميزان الأداء وإلى حماية تكافؤ مارك الرايخ مع الذهب، ولكن كانت هناك أخطار كثيرة لم تُعطَ حقها من الاهتمام.

النقل الاقتصادي الحقيقي للانكماش:

تؤثر النتائج الاقتصادية الحقيقية السلبية للانكماش على العمالة عبر قنوات متعددة. فمن ناحية تخفض الاقتصادات المنزلية من طلبها الاستهلاكي في حالات الانكماش الاقتصادي لأنها، بانتظار انخفاض الأسعار لبعض السلع الاستهلاكية طويلة البقاء، تؤجل تأمين الضروري من هذه السلع وهذا يؤدي بالطبع إلى نقص في الطلب الاقتصادي الإجمالي. ومن ناحية ثانية تظهر إشكالات أخرى فيما يتعلق بالعرض في اقتصاد قومي، إذا كانت الأجور الاسمية غير مرنة بما فيه الكفاية. وحتى يمكن الحفاظ على الأجور الحقيقية ثابتة في جو من الانكماش الاقتصادي لابد من تخفيض الأجور الاسمية، وسيعارض العاملون ذلك إذا كان هناك وهم نقدي. ويصف الوهم النقدي تفكير العمال حينما يقيمون دخولهم من ناحية تغيرات مبالغها فقط، ومن دون أن يأخذوا القيمة الشرائية لهذه الدخول بعين الاعتبار. لذلك فإن العمال والنقابات سيعارضون تخفيض الأجور في حالة الانكماش الاقتصادي إذا كان لديهم ذلك الوهم النقدي. وهذا يؤدي بالطبع إلى ازدياد الأجور الحقيقية وبالتالي إلى مزيد من فقدان فُرَص العمل.

علاجات السياسة النقدية والمالية : ❶

يُقيم مدى تعرض الاقتصادات القومية الحديثة للانكماش في أيامنا هذه بأساليب مختلفة. فبعد التراجع الواضح لمعدلات التضخم في الدولة الصناعية في النصف الثاني من أعوام التسعينيات ظهرت بعض الإشارات لتنذر بخطر حدوث انكماش. ولكن ليس من المتوقع بشكل عام أن تعود ظروف انكماش أعوام الثلاثينيات إلى الظهور من جديد. وهكذا على سبيل المثال فقد حدد المصرف المركزي الأوروبي أهدافه لبلوغ استقرار في في الأسعار بشكل دقيق على ألا تسمح لمعدلات التضخم

تجاوز حدود الاثنين بالمئة. وهكذا فإن زيادة طفيفة بمعدل التضخم لا تعد ضارة وخاصة إذا كان ذلك يهدف إلى تجنب أخطار الانكماش.

كذلك فإن المبدأ الأساسي للسياسة النقدية العصرية حول توجيه نمو الكتلة النقدية وفق تطورات الطاقات الإنتاجية في الاقتصاد القومي يشكل حماية من الانكماش. وكذلك فإن السياسة المالية العصرية تمتلك آليّات ذاتية لإيقاف دوران حلزون الانكماش. وإذا زادت البطالة فإن الإنفاق العام سيزداد أيضاً ذاتياً بسبب زيادة مدفوعات التأمين ضد البطالة والمعونات الاجتماعية، بينما تنخفض في نفس الوقت الإيرادات الضريبية ويكون لهذه التغيرات التي تتم على بعض الإنفاقات والإيرادات العامة تأثير تلقائي يؤدي إلى استقرار في المسار الاقتصادي ضمن مفهوم سياسة مالية ذات دورة عكسية.

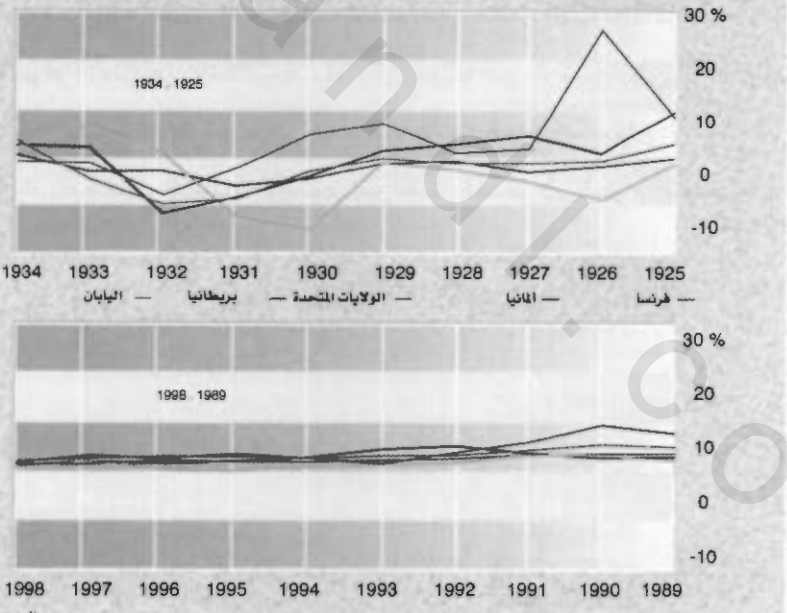
وتوضح مقارنة معدلات التضخم في مرحلة ١٩٢٥ ـ ١٩٣٤ من جهة وفي مرحلة ١٩٨٩ ـ ١٩٩٨ من جهة أخرى الاختلاف المبدئي بين هاتين الفترتين الزمنيتين (شكل ٢). ففي الأعوام الأولى من الثلاثينيات لم يكن هناك هبوط شديد في الأسعار فقط وإنما كانت هناك تقلبات شديدة في معدلات التضخم والانكماش. وبالمقابل كان هناك معدل تضخم قليل التقلبات ويقترب من خط الصفر في أعوام التسعينيات.

❶ الانكماش خلال الأزمة الاقتصادية العالمية:

	ألمانيا				الولايات المتحدة الأمريكية			
	أسعار تجارة الجملة				أسعار تجارة الجملة		العمالة في الصناعات التحويلية	
	100 - 1913	التغيرات مقابل السنة الفائتة ٪	عدد العاطلين عن العمل (بالألف)	100 - 1926	التغيرات مقابل السنة الفائتة ٪	100 - 25 - 1923	التغيرات مقابل السنة الفائتة ٪
1929	1237.2	-2.0	1899	95.3	- 2.8	110.4	+6.7
1930	124.6	-9.0	3076	86.4	- 9.3	89.4	-19.0
1931	110.9	-11.0	4520	73.0	-15.5	67.8	-24 2
1932	96.5	-13.0	5603	64.8	-11.2	46.7	31.1
1933	93.3	-3.3	4804	65.9	+1.7	50.1	+7.3
1934	96.4	+5.5	2718	74.9	+13.7	64.5	+28.7
1935	101.8	+3.5	2151	80.0	+ 6.8	74.1	+14.9
1936	104.1	+2.3	1593	80.8	+1.0	85 6	+16.9
1937	105.9	+1.7	912	86.3	+ 6.8	102.0	19,2
1938	105.7	-0.2	429	78.0	- 6.9	77.5	-24.0

المصدر: قاموس العلوم الاقتصادية / الجزء 3

❷ حول تطور أسعار المستهلك في سنوات 1998 - 1989 - 1934 - 1926 في بعض البلدان المختارة :



المصدر: مجلس الخبراء

أسباب البطالة:

يتم التمييز بين أسباب البطالة فيما إذا كان العمال عاطلاً عن العمل بملء حريته أو لأسباب قسرية. ويكون الشخص عاطلاً عن العمل بإرادته إذا لم يكن مستعداً لقبول فرصة عمل في ظروف العمل الراهنة، (كالأجر ووقت العمل وما شابه) أو إذا بدّل مكان عمله بإرادته. أما البطالة القسرية فتكون عندما يبحث شخص عاطل عن العمل عن فرصة عمل ويكون مستعداً لقبول العمل ضمن شروط العمل الراهنة، ولكنه لا يجد هذه الفرصة.

دور الأجر الحقيقي: ❶

يعرف الأجر الحقيقي بأنه الأجر الاسمي معدلاً بمقدار معدل التضخم. وكلما كان الأجر الحقيقي الساعّي أعلى قدَّم العامل عملاً أكثر. وعلى العكس فإنه الشركات تطلب عملاً أقلّ مع الأجر الحقيقي العالي مما هي عليه الحال مع الأجر الحقيقي المنخفض. ومع ذلك فإن الأجر الحقيقي يؤدي إلى التوازن بين الطلب والعرض في سوق العمل. ويعد عاطلاً عن العمل باختياره كل من لا يرضى بالعمل في ظروف توازن السوق. ويمثل الأجر الحقيقي من وجهة نظر الشركات التكاليف اللازمة للاستفادة من العمل. ولكن بما أن الجهات العاملة على تحديد التعرفة لا تستطيع أن تتفاوض إلا حول الأجور الحقيقية فإن تطور هذه الأجور يخرج عن رقابة هذه الجهات. فإذا كان الأجر الحقيقي على سبيل المثال أعلى مما توقعته الشركات لأن معدل التضخم مثلاً كان أقل من المتوقع فإن العمل يصبح أغلى بالنسبة إلى رأس المال وتحاول الشركات حينذاك أن تستعيض عن رأس المال. وهذا يعني بدوره أن قسماً من العمال سيسرّح، ويرتبط بشكل وثيق مع التكاليف غير المباشرة للعمل إلغاء فرص عمل عديدة، بتحويل الإنتاج إلى الخارج (مثلاً الشركات متعددة الجنسيات) إذا كان العمل هناك أرخص نسبياً. وهذا ينطبق بشكل خاص

على الفروع الاقتصادية ذات العمل المُكَثَّف كالصناعات النسيجية مثلاً. ولكن يتكاثر بشكل واضح أيضاً حجم إنتاج البرمجيات في بلد كالهند مثلاً حيث مستوى الأجور أقل بوضوح مما هي عليه الحال في السوق الأوروبية.

التقدم التقني والمؤهلات المهنية : ❷

إذا كان العمل غالياً بشكل عام من وجهة نظر الشركات فإنها ستحاول أن تستعيض عن العمل برأس المال (استبدال) حيث تتخذ إجراءات ترشيد مناسبة تؤدي إلى تسريح قسم من العمال. وربما اتُّخِذَت أتمتة الإنتاج شعاراً لذلك، وإدخال الحواسيب في كل مجالات العمل. ومن الممكن على سبيل المثال أن تقود الأعمال المصرفية الإلكترونية مستقبلاً إلى إغلاق العديد من فروع المصارف، وبالتالي إلى تسريح عدد من العاملين. ويسمى ترشيد مسار العمل هذا: مبتكرات عملياتية وتشكل جزءاً من التقدم التقني.

ويؤدي هذا التقدم التقني أولاً إلى أن الحاجة إلى بعض المهن قد تنعدم، وثانياً إلى أن المستوى المعرفي للعاملين يتقادم بسرعة ولا يعود كافياً لاستخدامه في عمليات الإنتاج. وهنا نتكلم عن بطالة ناتجة عن عدم وجود أو عدم كفاية المؤهلات المهنية. لكننا لا يجوز أن نستنتج من هذا أن التقدم التقني يقود بشكل عام إلى إلغاء العديد من فرص العمل. وربما كان العكس هو الصحيح إلا أنه في هذه الحال يتطلب العمل بشكل عام مؤهلات مهنية أرفع وأعلى لدى العاملين.

البطالة قصيرة الأمد والبطالة الهيكلية ❸

لا يمر يوم دون أن يسرح بعض الناس من أعمالهم، وينذر آخرون بترك العمل، ويوظف أشخاص جدد. ويتطلب تغيير مكان العمل بشكل عام أن تكون المؤهلات والكفاءات والمعلومات قد زادات بحيث يصبح الحصول على فرصة عمل جديدة ممكناً. ويُسبب تطوير المعلومات تكاليف ويحتاج إلى وقت، وهناك أيضاً مسافات مكانية يجب تجاوزها والتغلب عليها إذا أراد موظف أو عامل ما أن ينتقل مثلاً من

بون إلى برلين. ويسمى هذا الشكل قصير الأمد من البطالة والذي يظهر بسبب تغيير مكان العمل بطالة بحث عن العمل (بطالة احتكاكية). كذلك يعد عاطلاً عن العمل لفترات قصيرة أولئك الأشخاص الذين يفقدون عملهم لفترات قصيرة نتيجة عوامل موسمية، كأولئك العاملين في الزراعة أو في مجال الإنشاءات والبناء (بطالة موسمية). وأخيراً تعد البطالة الاقتصادية أيضاً أحد أشكال البطالة قصيرة الأمد، ففي المراحل التراجعية تسرح الشركات بعضاً من العاملين فيها بسبب الأوضاع السيئة من حيث عوائدها أو الأعمال التي تقوم بها، ليعود هؤلاء المسرحون ويجدوا فرص عمل في مراحل انتعاش الوضع الاقتصادي. وعلى أية حال فالعمال الذين يسرحون في ظروف كهذه عادة ما يكونون من العاملين في المجالات التي لا تتطلب إلا مؤهلات محدودة لأن العودة للبحث مجدداً عن عاملين ذوي مؤهلات عالية تكون غالباً مرتبطة بنفقات عالية.

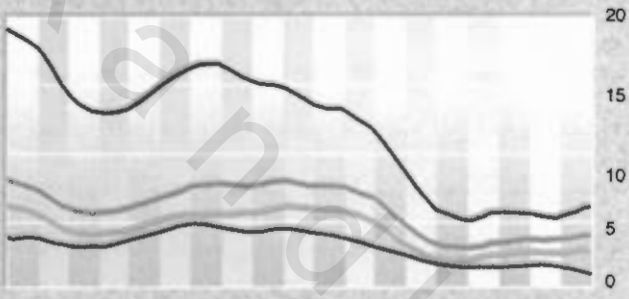
أما البطالة الهيكلية فهي بطالة ناتجة عن تحول هيكلي حيث تصبح بعض أنواع الأعمال غير مطلوبة أو تصبح الحاجة إليها معدومة. وتقع الزراعة والعمل المنجمي والعمل الصناعي دائماً تحت وطأة تحول هيكلي مستمر والبطالة الناشئة عن ذلك كثيراً ما تتحول إلى بطالة طويلة الأمد لأن الحاجة إلى المؤهلات المكتسبة في هذا المجال تصبح منعدمة.

❶ هيكلية الإجور بالارتباط مع المؤهلات في المجال الصناعي (ألمانيا الغربية)[1]

مجموعة الأداء	الكسب السامي الإجمالي 2 مارك ألماني		الزيادة	نسبة العاملين 1 %	
	1970	1995	%	1970	1995[5]
مجموعة الأداء 1	6,90	27,21	294,3	31,7	35
ذكور	4,90	21,77	344,3	1,0	1
إناث					
مجموعة الأداء 2	6,23	24,61	295,0	21,4	16
ذكور	4,56	19,38	325,0	7,7	4
إناث					
مجموعة الأداء 3	5,59	21,58	286,0	8,3	5
ذكور	4,37	18,46	322,4	8,2	5
إناث					

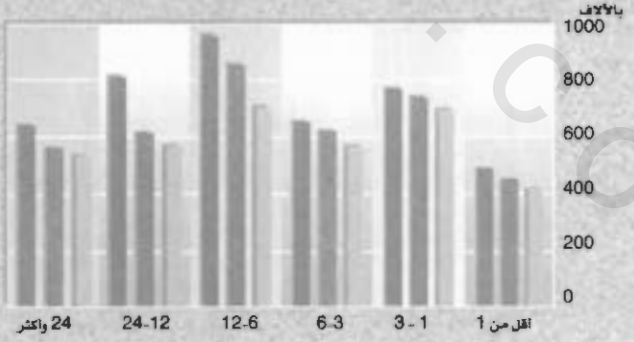
1) الصناعات بما فيها الإنشاءات العالية والعميقة والمهن 1970 : المعدل السنوي 1955 ؛ لد2/يناير
2) الكسب السامي الإجمالي المتوسط للعمال.
3) النسبة الرجمالية للعمال والموظفين في الصناعة.
4) الزيادة الإجمالية بين 1970 - 1995.
5) قيم تقديرية.

❷ معدلات البطالة المرتبطة بالمؤهلات 1975 - 1994 (ألمانيا الغربية) :



1) العاطلون عن العمل بنسبة مئوية إلى مجموعة طالبي العمل من نفس مستوى التأهيل (يستثنى الجنود والمتدربون).

❸ العاطلون عن العمل في ألمانيا بالنسبة لمدة[1] بطالتهم[2] :



1) من... إلى، تحت... شهر
2) في آخر شهر أيلول/ سبتمبر من كل سنة
المصدر: مكتب الإحصاء الاتحادي

العمالة والبطالة:

يكون سلوك كل من العمالة والبطالة سلوكاً متناظراً إذا اعتبرنا عدد السكان ثابتاً، وبالتالي كانت الطاقة البشرية القادرة على الكسب ثابتة أيضاً. فكل زيادة في العمالة تؤدي إلى انخفاض مساوٍ في البطالة والعكس صحيح. وهكذا فإن عوامل تحديد تقلبات العمالة مطابقة لمثيلاتها في البطالة، ولكن طبعاً باتجاه معاكس التأثير. والمحددات التي تؤدي إلى تغيرات في العمالة هي، من ضمن محددات أخرى، تقلبات الأجر الحقيقي و / أو تقلبات الإنتاجية، والتعديلات التي تطرأ على المؤهلات المطلوبة، وكذلك تقلبات الطلب الاقتصادي الإجمالي. ويعني الارتفاع في إنتاجية العمل إن الخرج نفسه يمكن أن يحقق بتشغيل أقل. كما لا يؤدي كل تغير في الطلب على العمل إلى تغير لاحق في العمالة. ويمكن أن يتم تجاوز بعض التقلبات قصيرة الأجل بساعات عمل إضافية (= وقت عمل إضافي) أو بوقت عمل مختصر (= دوام مُخَفَّض) بحيث يبقى عدد العاملين بدون تغيير.

النمو السكاني والعمالة : ❶

إن العلاقة المتينة بين العمالة والبطالة تتراخى حتماً إذا تخلينا عن افتراض أن عدد السكان ثابتٌ، وبالتالي لم نعد ننطلق من طاقة بشرية ثابتة من القادرين على الكسب. ويتنامى عدد السكان بالهجرة من أماكن أخرى و / أو بازدياد عدد الولادات عن الوفيات. فإذا زادت معدلات النمو السكاني عن نمو العمالة فهذا يعني أن هناك زيادة في عدد الأشخاص الذين يعرضون رغبتهم بالقيام بالعمل عما تتطلب الشركات فعلاً. وهذا ما يؤدي بالنتيجة إلى البطالة. ويفترض هنا أن الزيادة في عرض العمل لا تؤدي إلى انخفاض في الأجور الحقيقية. وإذا كان الباحثون عن العمل مستعدين لقبول العمل بأجور منخفضة، فإن ذلك يؤدي إلى وضع ملائم نسبياً لرأس المال على حساب العمل بحيث يستعاض بالعمل عن رأس المال. ولكن هناك

أثر آخر يمكن أن يبرز: فإذا كان الباحثون عن العمل مستعدين للعمل بأجور منخفضة، فإن ذلك يمكن أن يؤدي إلى مظاهر إزاحة إذا دخلت قوى عاملة رخيصة مجال العمل، وخرج مقابل ذلك، وبظروف عمل متساوية، مجموعات من العمال الأعلى أجوراً. ففي هذه الحالة يبقى مستوى البطالة بلا تغيير.

يمكن توضيح العلاقة القائمة بين النمو السكاني والعمالة والبطالة، على مثال جمهورية ألمانيا الاتحادية في الفترة الواقعة بين ١٩٨٣ و ١٩٩١ (شكل ١). ازداد عدد العاملين بحوالي ٢,٨ مليون في هذه الفترة، وهذه الزيادة كانت كافية لإنهاء البطالة بكاملها (٢,٣ مليون عام ١٩٨٣). ولكن عدد العاطلين عن العمل نقص بحوالي ٦٠٠٠٠٠ شخص فقط، أما الطلب الباقي على العمل فقد غذَّته زيادة في الطاقة البشرية القادرة على العمل (= الكسب) والتي أتت من زيادة واضحة في عدد السكان (٢,٧ + مليون) من ناحية ومن تغير في وتيرة العمل من ناحية أخرى. وقد كان هناك في بدايات الستينيات في ألمانيا الاتحادية نمو معاكس، فقد كانت الحاجة إلى القوة العاملة آنذاك في الاقتصاد المحلي أكبر من عرض العمالة ومع أنه لم يكن هناك إلا ٢٧١٠٠٠ عاطلاً عن العمل فلم يكن بالإمكان سد الحاجة بالتخلص من هذا العدد القليل من العاطلين، لأن ذلك لا يمكن أن يتحقق على المدى الطويل بساعات عمل إضافية، وهذا ما دعا الشركات إلى اجتذاب عمال من الخارج.

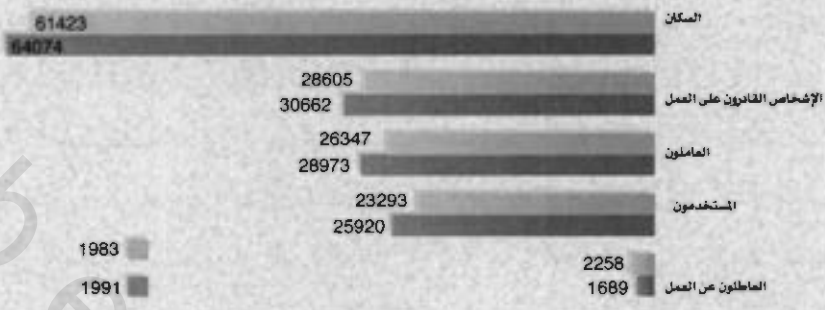
وتيرة العمل المتغيرة : ❷

ليس الازدياد في عدد الأشخاص العاملين المسؤول الوحيد عن تطور كهذا، بل هناك وتيرة العمل المتغيرة التي تستطيع في حال ثبات عدد القادرين على العمل أن تعيق العلاقة بين العمالة والبطالة (شكل ٢). ونقصد بالقادرين على العمل كل السكان بين الخامسة عشرة والرابعة والستين باستثناء أفراد القوات المسلحة، وهنا تؤدي الزيادة في أعداد النساء القادرة على العمل و / أو كذلك العمل الجزئي المتزايد، (حيث يكون العامل غير متفرغ)، إلى زيادة في عرض العمل. وإذا لم يستوعب السوق هذا العرض الإضافي فإن البطالة لابد أن تزداد.

التقدم التقني والعمالة:

سواء أكانت أعداد الأشخاص القادرين على العمل متزايدة أم ثابتة فإن العمالة يمكن أن تتناقص، إذا لم يتفاعل سوق العمل غير المرن بشكل مناسب مع التحول الهيكلي والتقدم التقني. وهكذا فإن المنشآت الإنتاجية المؤتمتة كلياً أو جزئياً والأعمال المصرفية الفورية مثلاً تتسبب دائماً في نقص في أعداد الأشخاص اللازمين لتأدية العمل. ولا يمكن تجنب البطالة إلا إذا أُوجدت أمكنة عمل مناسبة مع التقدم التقني تساعد على زيادة العمال أو إذا جرى تخفيض لوقت العمل يساعد على توزيع العمل على عدد أكبر من الأشخاص. وفي هذا النطاق يكون للمؤهلات التي يتمتع بها العاملون قيمة حاسمة، فإذا تقادمت معلوماتهم فلن يكونوا قادرين على الحصول على فرص عمل جديدة. وإلى جانب هذا الرهان الخاسر فيما يتعلق بالمؤهلات فهناك رهان خاسر مكاني إذا لم يتوافق الطلب على العمل مع عرض العمالة المحلي.

❶ السكان والعمالة في المانيا الغربية (بالألف):



❷ نسب العمل في مقارنة دولية:

الأشخاص القادرون على العمل بنسبة مئوية منا السكان بين الـ 15 والـ 64 من العمر:

	الإجمالي			الرجال			النساء		
	1980	1990	1997	1980	1990	1997	1980	1990	1997
النرويج	75,3	77,1	80,6	88,0	83,4	85,4	62,3	70,7	75,6
السويد	81,0	84,5	76,8	87,8	86,6	79,1	74,1	82,3	74,5
فرنسا	68,1	66,0	67,1	81,7	75,0	60,1	54,4	57,2	74,3
الدانمارك	80,3	82,4	79,8	-	87,1	85,2	-	77,6	74,2
سويسرة	74,4	79,6	81,5	94,5	90,0	89,8	54,1	68,7	72,7
فنلندا	76,4	76,3	74,3	82,8	80,0	77,5	70,1	72,5	71,1
الولايات المتحدة الأمريكية	72,0	76,5	77,4	85,4	85,6	84,2	59,7	67,8	70,7
كندا	74,3	76,8	74,9	86,4	84,9	81,8	57,8	68,6	68,0
بريطانيا	74,4	77,8	76,2	90,5	88,3	84,4	58,3	67,2	68,0
النمسا	64,6	67,4	70,9	81,3	-	80,0	48,7	-	61,8
المانيا	68,5	68,4	70,4	84,3	80,1	79,3	52,8	56,4	61,4
هولندا	57,7	66,2	71,5	79,4	79,7	81,4	35,5	52,4	61,3
البرتغال	70,5	68,8	68,2	87,7	81,4	76,7	54,3	57,1	60,3
اليابان	71,8	70,1	72,6	89,0	83,0	85,4	54,9	57,1	59,7
بلجيكا	63,0	58,7	62,6	78,9	71,3	72,2	47,0	46,1	52,9
إيرلندا	62,3	60,2	62,7	87,6	77,7	75,6	36,3	42,6	49,7
إسبانيا	57,1	60,0	61,9	82,3	78,6	76,0	32,2	41,8	48,0
إيطاليا	60,8	59,8	57,7	82,8	77,0	72,2	39,6	43,2	43,6

المانيا: حتى سنة 1990 المانيا الغربية، الأشخاص القادرون على العمل : العاملون والعاطلون.

المصدر: OECD

التضخم والعمالة:

العلاقة بين التضخم والبطالة، وبالتالي بينه وبين العمالة، إحدى المسائل الجوهرية في الاقتصاديات الكلية. وننطلق في بحث هذه العلاقة من عدد سكان ثابت ونفترض، إضافة إلى ذلك، أن عدد الأشخاص القادرين على العمل (الطاقة السكانية القادرة على العمل) عدد ثابت أيضاً. عندئذ يكون عدد العاطلين عن العمل مساوياً لعدد القادرين على العمل باستثناء عدد العاملين. وينتج عن ذلك أن كل تغير في العمالة (عدد العاملين) يرافقه تغير مطابق في عدد العاطلين عن العمل.

يمكن أن يُنْظَر إلى العلاقة القائمة بين هاتين الكميتين من جهتين مختلفتين: مرة من ناحية العمالة، ومرة أخرى من ناحية معدل البطالة، (نسبة العاطلين إلى مجموع القادرين على العمل). ففي الحالة الأولى يتركز البحث حول طلب الشركات للعمل، أما الحالة الثانية فترتكز أساساً على منحنى فيليبس الشهير، والذي وضعه الاقتصادي البريطاني ألبان ويليام فيليبس (Alban William Phillips) (١٩٧٥ - ١٩١٤) وسمي باسمه.

منحنى فيليبس الأصلي وتطويره:

في الشكل الأصلي لهذا المنحنى اختبر فيليبس العلاقة التجريبية بين تبدلات الأجور الاسمية، وبين معدل البطالة، ووجد أن هناك ارتباطاً متعكس الاتجاه بين هاتين الكميتين في بريطانيا. وقد طوّر منحنى فيليبس الأصلي ووسَّعه، بين آخرين، كل من ب. أ. صامُوِلْسون (Samuelson .A .P) و ر. م. سولوف (Solow .M.R) اللذين مثَّلا على هذا المنحنى معدل البطالة في علاقته مع تطور سوق العمل وكذلك تغير الأجر الاسمي كواحد من أسباب ارتفاع الأسعار (التضخم). وهكذا تغيّرت العلاقة المبدئية بحيث صار ممكناً الانطلاق من علاقة ثابتة متعاكسة الاتجاه بين معدل التضخم ومعدل البطالة. ونقصد بالعلاقة الثابتة هنا أن خياراً قد

منح للسياسة الاقتصادية (Trade - off)، فإما أن تحزم أمرها وتقبل بارتفاع معين لمعدل التضخم والبطالة الناتجة عن ذلك، أو لا تفعل ذلك. ويسير معدل تضخم منخفض جنباً إلى جنب مع معدل بطالة أعلى وبذلك مع عمالة أقل.

منطقية، منحنى فيليبس قصير الأمد وطويله:

يؤكد منحنى فيليبس في شكله العادي أن التغير في كمية اسمية ـ معدل التضخم ـ يقود إلى تغير دائم في كمية حقيقية ـ معدل البطالة ـ، وهذا ما يتناقض مع التصور السائد في علم الاقتصاد القومي. إذ إن التغيرات الدائمة في كميات حقيقية فقط هي التي يمكن أن تقود إلى تغيرات دائمة في كمية حقيقية أخرى. أي أنه يجب أن يوجد خلال فترة قصيرة وضع يرتكز على تقدير خاطئ للتطور الفعلي. وإذا انطلقنا من أن الفعاليات الاقتصادية لا يمكن أن تستمر على الخطأ المنتظم فترة طويلة وأنه لابد من أن تكوّن هذه الفعاليات توقعات منطقية حول التطور المستقبلي فإن من المفترض في هذه الحال أن يكون مسار منحنى فيليبس رأسيا لفترة طويلة، أي أنه لا يوجد (Trade . off) بعد ذلك بين معدل التضخم ومعدل البطالة، والذي يمكن أن يكون ذا فائدة للسياسة الاقتصادية وإذا صدق هذا القول فإنه بالإمكان الحفاظ على عمالة ثابتة لفترات طويلة عن طريق سياسة محفزة للتضخم، ويتأرجح معدل البطالة حول مستواه طويل المدى الذي يسمى: معدل البطالة الطبيعي. وهكذا يبقى السؤال فيما إذا كان منحنى فيليبس لا يزال يسمح بمجال حركة قصيرة الأمد، أو أن هذا المجال لم يعد موجوداً بالمرة.

وللإجابة عن ذلك نفترض أن معدل البطالة الفعلي يتطابق مع الطبيعي، وأن معدلاً للتضخم بمقدار صفر بالمئة ينسجم مع هذا الواقع. وبما أن هذا الوضع يستمر لفترة طويلة تتوقع الفعاليات الاقتصادية معدل تضخم من صفر بالمئة في الفترة اللاحقة. كذلك نفترض أن المصرف المركزي يرغب بتخفيض معدل البطالة إلى ما تحت مستواه الطبيعي، ويمارس سياسة نقدية توسعية تؤدي إلى ارتفاع معدل

التضخم. وتفسر الشركات حينذاك الارتفاع في مستوى الأسعار العام على أنه تحسن في أسعارها النسبية، وتزيد من عرض سلعها بما يتناسب وهذا الواقع. لكن هذه الشركات تحتاج لتنفيذ ذلك إلى عمل أكثر لا تستطيع الحصول عليه إلا بأجر اسمي أعلى. أما المستخدمون فيفسرون الأجور النقدية الأعلى على أنها زيادة في أجورهم الحقيقية، ويقدمون عملاً أكثر بمقدار ما يتلاءم مع الوضع الراهن. ولكن كلا الطرفين يلاحظان بعد مرور فترة زمنية أن وضعهما الحقيقي لم يتحسن، بل كان هناك في الواقع ارتفاع في مستوى الأسعار العام. يفرض عليهما إعادة النظر في قراراتهما. يعود معدل البطالة إلى المستوى الذي كان عليه قبل ذلك، ويرتفع معدل التضخم وتتلاءم توقعات التضخم مع المستوى الجديد. وإذا أراد المصرف المركزي في الفترة التالية أن يمارس نفس السياسة فعليه أن يرفع مجدداً معدل التضخم بسياسته المالية (تسريع التضخم)، وهكذا دواليك. وعلى أية حال فهناك Trade - off قصير الأمد بين معدل البطالة ومعدل التضخم، ولكنه عديم الجدوى في السياسة الاقتصادية.

obeikandl.com

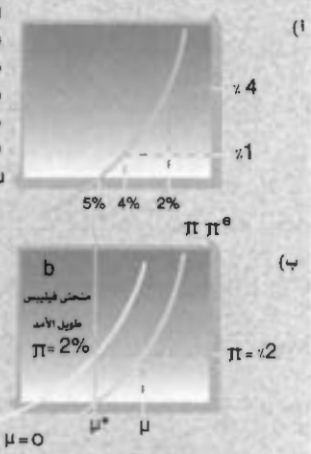
❶ منحنى فيليبس :

أ - ينطلق منحنى فيليبس التقليدي من أن الحركة ممكنة على طوله، أي أن لدى المرء حرية الاختيار بين معدل بطالة 4٪ مع معدل تضخم من 1٪ أو معدل بطالة 2٪ مع معدل تضخم 4٪

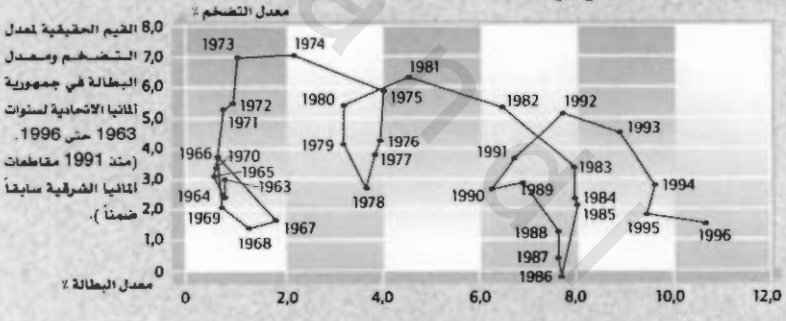
ب - لايوجدTrade - Off في حالة منحنى فيليبس الرأسي طويل الأمد. وقد برهن ميلتون فريدمان على أن وضع منحنى فيليبس يتعلق بتوقعات التضخم، حيث تكون توقعات التضخم موشراً للوضع، وإذا ارتفعت توقعات التضخم فإن منحنى فيليبس يتجه نحو اليمين.

نقطة البداية في تمثيل هذا المنحنى هي توقع تضخم بمقدار $\pi e = 0$.

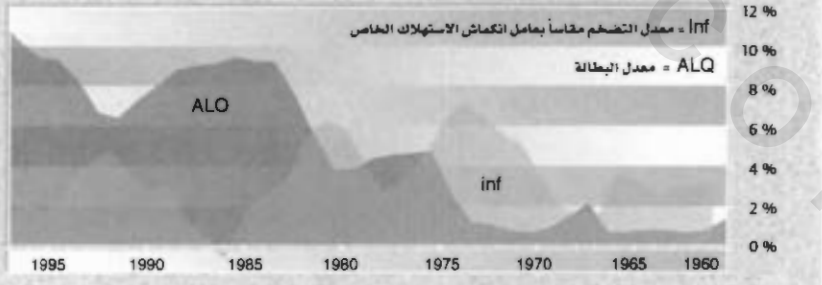
μ يمارس المصرف المركزي سياسة نقدية توسعية لتخفيض معدل البطالة، بحيث يرتفع معدل التضخم إلى 2 ٪. ولكن بما أن الفعاليات الاقتصادية كانت تتوقع معدل بقدار 0٪ فإن البطالة تنخفض بداية دون المعدل « الطبيعي». ثم يعرف المشاركون في أعمال السوق أن معدل التضخم الفعلي الذي تم تحقيقه هو 2 ٪ ويعيدون النظر في حساباتهم لتوقعاتهم على هذا الأساس. كما توقعوا للفترة اللاحقة ارتفاع زسعار بمقدار 2 ٪. ويتضح ذلك على الرسم البياني بإزاحة منحنى فيليبس إلى اليمين بمقدار $\pi e = 2$ ٪ أما معدل البطالة فيرتفع إلى مستواه الطبيعي ومعدل التضخم إلى 2 ٪ لذلك يصح القول: إن السياسة النقدية لاتستطيع على المدى الطويل خلق عمالة جديدة.



❷ منحنى فيليبس حول الوضع في ألمانيا :



❸ نسبة البطالة ونسبة التضخم في ألمانيا الغربية :



النمو الاقتصادي

يتشكل النمو الاقتصادي نتيجة استخدام عوامل الإنتاج (الأرض والعمل ورأس المال) مع بعضها في» تركيبات» معينة. ويُعَبّر عن هذا التركيب المتوافق رياضياً على شكل ما يسمى دالة الإنتاج، حيث يتم قياس النمو بشكل عام بالزيادة السنوية للناتج المحلي الإجمالي، أو بزيادة الناتج الاجتماعي الإجمالي. وجرت العادة على أن يعبر عن هذه الزيادة بنسب مئوية، بحيث نحصل (رياضياً) على معدل نمو. وبشكل أدق يتم التمييز بين الناتج المحلي الإجمالي والطاقة الإنتاجية، فبينما يمثل الأول التطور المرتبط بالأوضاع الاقتصادية تشمل الطاقة الإنتاجية التطور طويل المدى للاقتصاد (شكل ١). وتمثل الطاقة الإنتاجية التطور الافتراضي للاقتصاد، الذي يمكن أن يتحقق فيما لو كانت إمكانيات الأداء كلها مستغلة بشكل دائم وكامل. وإذا أخذنا بعين الاعتبار أن عدد السكان في بلد ما يزداد عادة مع مرور الزمن، فإن الكمية أو القيمة المناسبة لقياس النمو الاقتصادي هي النمو الفردي.

عوامل النمو : ❶

يتغذى النمو بتعاون المصادر الثلاثة التالية: أولاً النمو السكاني وبالتالي زيادة القادرين على العمل، وثانياً الوفورات الاقتصادية الإجمالية وبالتالي الاستثمارات الصافية، وثالثاً التقدم التقني.

وبما أنه يتساوى في نظام الاقتصاد القومي المغلق (اقتصاد دون تجارة خارجية) الوفورات المخططة مع الاستثمارات المخططة فإن مستوى الوفورات هو الذي يحدد نمو الأصول الرأسمالية. وبما أن الإنتاج يزداد كلما ازدادت الأصول الرأسمالية، فإن ارتفاعاً في معدل الوفر (الوفورات بنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي) يؤدي إلى نسبة نمو عالية. ومن ناحية أخرى فإن استهلاكاً أكبر لرأس المال خلال الإنتاج يسير جنباً إلى جنب مع الازدياد في الأصول الرأسمالية (استقطاعات). وإذا

كانت الوفورات الاقتصادية الإجمالية كافيةً نوعاً ما لتعويض استهلاك رأس المال (فقط الاستثمارات التعويضية وليس الصافية)، فإن الاقتصاد يتوقف عن النمو. ونطلق على هذا الوضع الذي لا يتحقق فيه نمو سكاني، ولا تقدم تقني اسم الوضع المستقر ويلحق بكل معدل ادخار وضع مستقر آخر. وهكذا يُطرح السؤال، أي وضع مستقر وبذلك أي معدل وفر يكون أكثر فائدة للاقتصاد القومي؟ ويطلق اسم مستوى القاعدة الذهبية لأسهم رأس المال على ذلك الوضع المستقر، المرتبط بمستوى الاستهلاك الأعلى للفرد. وإذا كان هناك نمو في عدد السكان، وفي عدد القادرين على العمل، فيجب حينئذ تزويد الأشخاص الإضافيين (الزائدين) بنفس أسهم رأس المال الفردي كما هو موجود حتى حينه. وبينما تزيد الاستثمارات الصافية من الأصول الرأسمالية الفردية تنقص الاستقطاعات والنمو السكاني من هذه الكميات. ويجب أن تصل الاستثمارات إلى حد يكفي لتعويض الاستقطاعات، ولتزويد القادرين الجدد على العمل برأس المال من أجل أن تكون هناك أصول رأسمالية فردية ثابتة (شكل ٢).

نسبة النمو إلى مسبباته ودور «الباقي»:

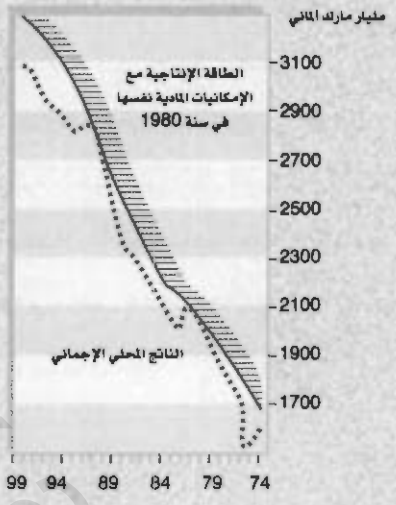
إذا أخذنا العاملَيْن، العمل ورأس المال، (ونفهمهما كاستثمارات صافية)، فقط بعين الاعتبار وسألنا ما النسبة المئوية من معدل النمو التي تعود إليهما لتبقى لدينا بقية معتبرة ندعوها الباقي، وهو ما يمكننا إعادته إلى أي من العاملين آنفَي الذكر. فإن هذا الباقي يعود إلى التقدم التقني. ويشمل التقدم التقني الزيادات الخارجية لإمكانيات الإنتاج الاجتماعية ويمكن أن يؤثر هذا التقدم إما على رأس المال والعمل بشكل متساوٍ (تقدم تقني حيادي)، أو يؤثر على العمل فقط، أو على رأس المال (تقدم تقني يزيد من العمل أو من رأس المال). فإذا كان هناك تقدم تقني يزيد من العمل فإنه يؤثر على الأصول الرأسمالية الفردية مثله مثل النمو السكاني. ويجب أن تزاد الاستثمارات بنفس معدل التقدم حتى يبقى معدل الفرد من الأصول الرأسمالية في المجتمع ثابتاً.

النمو الداخلي أو نظريات النمو الأحدث:

ركز علماء الاقتصاد اهتماماتهم في الأعوام الأخيرة أكثر فأكثر على عوامل النمو الإفرادي وانشغلوا قبل كل شيء بالتقدم التقني بوجه عام وبرأس المال البشري بوجه خاص. فالتقدم التقني يرتبط إلى حد بعيد بجهود البحث والتطوير وكذلك بالمبتكرات العملياتية و المبتكرات الإنتاجية وهذا يعني التنفيذ العملي لطرق أكثر إنتاجية وتصنيع منتجات مبتكرة. أما رأس المال البشري فيعني كليّة الإمكانيات والمعارف والسلوك التي يمكن استغلالها اقتصادياً، والتي يقدمها أشخاص (قادرون على العمل) إلى الاقتصاد القومي. وفي هذا المجال يقوم المستوى التأهيلي لهؤلاء الأشخاص بدور خاص وهام.

obeikandl.com

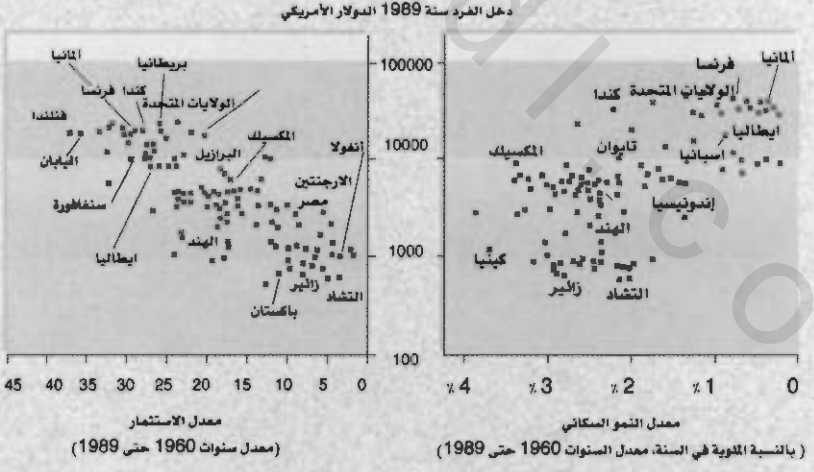
❶ تنمية الطاقة الإنتاجية الاقتصادية الكلية:



❷ النمو الاقتصادي

النمو السكاني ودخل الفرد في مقارنة دولية:
هذا الشكل يمثل مخططاً بيانياً لـ 113 دولة يوضح أن الدول ذات معدلات النمو السكاني العالية تميل بشكل عام لكون دخل الفرد فيها منخفضاً.

معدلات الاستثمار ودخل الفرد في مقارنة دولية:
ويوضح هذا الشكل البياني لخبرات 113 دولة، ويوضح أن معدلات الاستثمار العالية ترتبط عالية لدخل الفرد.



التنمية المستديمة:

التنمية المستديمة مثال نموذجي لسياسة البيئة والتنمية، كما تمثل عمليةً مدنيةً عالمية لتحسين الشروط الحياتية (تنمية) لأجيال اليوم على ألا تضر في نفس الوقت بفرص حياة الأجيال القادمة (المحافظة على البيئة). وقد ظهرت فكرة التنمية المستديمة (وتسمى أيضاً التنمية السليمة أو الدائمة أو المتينة أو المناسبة للبيئة أو القابلة للاستمرار في المستقبل باختصار: استدامة) لأول مرة في تقرير لجنة برونتلاند (Brundtland - Kommission) «مستقبلنا المشترك». ويرتكز هذا التقرير بدايةً على نقاشات البيئة والتنمية التي جرت في نهايات الستينيات وبدايات السبعينيات، وانعكست، من ضمن ما انعكست فيه، في برنامج الأمم المتحدة للبيئة (UNEP) وكذلك في تقرير نادي روما (حدود النمو).

نقاط الوصل من وجهة نظر العلوم الاقتصادية :

إحدى المشكلات الأساسية للاستدامة هي عدم وجود صيغة عامة مقبولة لوضعها في صيغة عملياتية: إذ ليس من السهل حصر التأثيرات الطبيعية والبيئية في لغة الأرقام أولاً، ولا يوجد هناك مؤشرات للسلوك البيئي مقبولة على وجه العموم ثانياً. وتنطلق المدرسة الفكرية الكلاسيكية الحديثة مما يسمى» الاستدامة الضعيفة» وهذا يعني أن رأس مال طبيعياً متناقصاً (أضرار بيئية، وموارد طبيعية متناقصة) سيكون مقبولاً من الأجيال القادمة إذا وجد بديل مساوٍ له في القيمة من خلال الطاقة الإنتاجية (على شكل معرفة أو على شكل منشآت تقنية). وعلى العكس من ذلك يعتقد أتباع الاقتصاد الإيكولوجي (البيئي) بـ» استدامة قوية»: إن الاستعاضة عن رأس المال الطبيعي والبشري ممكنة ضمن حدود فقط، لأن التدابير المستديمة لا تستطيع أن تستغني عن ركيزة رأسمالية حرجة معينة من الثروات الطبيعية وقبل كل شيء لا غنىً عن تلك الأنظمة البيئية الضرورية للاستمرار في

الحياة. كذلك هناك خلافات بين وجهتي النظر فيما يتعلق بموضوع تقييم الأضرار البيئية وبالتالي شحّة الموارد الطبيعية التي ستظهر مستقبلاً.

هناك وجهات نظر مختلفة لتطبيق مبدأ الاستدامة في عمليات اقتصادية ملموسة. فبالنسبة للموارد الطبيعية المتجددة لابد من احتساب نسب الانتفاع كما هي الحال مثلاً بالنسبة للثروة السمكية حيث هناك قيود محلية توضع على شكل نسب معينة لصيد الأسماك حتى لا يكون هناك ضرر على الثروة السمكية جراء السماح بالصيد بلا حدود. كما أن رفع سعر مادة أولية يساعد على استخدامها بشكل اقتصادي (أو استخدام بدائلها) وكذلك على التنقيب عن مصادر أخرى لموارد طبيعية لم يكن استخدامها بالسعر السائد حتى حينه اقتصادياً. ويتضح هذا بشكل نموذجي على النفط الخام: فبعدما خفضت دول منظمة الأوبك إنتاجها وارتفع سعر النفط أصبح استثمار نفط بحر الشمال اقتصادياً، كذلك فقد نشطت عمليات تطوير مواد بديلة كالمواد الخام النامية (كزيت نبات السلّجَم للوقود) أو طاقات متجددة أخرى (كالطاقة الشمسية وطاقة الريح قبل كل شيء). كذلك هناك إمكانية تخفيض قيمة الطاقة أو بعبارة أخرى الفصل بين النمو الاقتصادي واستهلاك المواد الطبيعية الأولية (نمو نوعي). ويمكن الاعتماد في هذا المجال، بالإضافة إلى إعادة استخدام هادف للمواد الأولية بعملية إعادة التدوير، أيضاً على ما يسمى إدارة سيل المواد. ويعني هذا المصطلح الأخير أن تؤخذ المواد والانبعاثات والنفايات ككل واحد بعين الاعتبار، وتُقَيَّم من وجهة نظر استخدامها بيئياً واقتصادياً واجتماعياً.

جهود للتنفيذ على المستوى الدولي:

إن الاستدامة ليست مسألة فعالية محسنة وأداءً اقتصادياً إنها تعني الأمثل فقط. ففي عملية التسوية بين دول متطورة، ودول قليلة التطور يجب حل المشاكل العالمية باتفاقيات مشتركة، وقبل كل شيء استخدام السلع ذات الملكية الجماعية (كالأجواء والمحيطات). وقد قام مؤتمر الأمم المتحدة للبيئة والتنمية الذي عقد في

ريو دي جانيرو عام ١٩٩٢ (UNCED). والذي أطلق عليه أيضاً قمة الأرض وقمة ريو وقمة البيئة. بدور أساسي في هذا المجال وتم في هذا المؤتمر توقيع الوثائق التالية: اتفاقية إطار مناخية تهدف إلى الحد من انبعاثات بيوت الدفيئة (ثاني أكسيد الفحم قبل كل شيء) و الأجندة ٢١ (= مفكرة) التي تحتوي على برنامج عمل شامل للقرن الحادي والعشرين، وتعطي تفصيلاً فيما يتعلق بمجالات العمل، وإمكانيات التنفيذ، والعاملين في هذا المجال، وكذلك تتناول موضوع التمويل بالتفصيل، أما في مؤتمر المناخ الذي عقد في كيوتو نهاية عام ١٩٩٧ فقد وضعت أهداف رقمية محددة بالنسبة للحد من انبعاثات غاز ثاني أكسيد الفحم، وهي ملزمة للدول الصناعية، كما تم إحداث ما يسمى تراخيص بيئية كأداة من أدوات الأسواق الاقتصادية للتجارة في هذه الانبعاثات. كذلك فإن تخفيض معدل النمو السكاني العالمي عنصرٌ أساسي من عناصر الاستدامة، حيث يجب أن يكون هناك أيضاً تعزيز لدور المرأة، وإعداد جيد لوسائل الرعاية التربوية والصحية. وقد أدّى السؤال حول المبالغ التي يجب أن تدفعها البلديات المختلفة لتنفيذ قرارات الريو إلى إثارة اهتمام كبير بهذا الموضوع (الأجندة ٢١ المحلّية). وبما أن الدول الصناعية تملك تقنيات ووسائط مالية عالية مقارنة بدول العالم الثالث، فقد التزمت هذه الدول بالتزامات كبيرة تجاه العالم الثالث. وضمن مفهوم الكفاية يطلب من الدول الصناعية أن تعيد النظر بأساليبها الاقتصادية والاستهلاكية بناءً على تطابقها مع الشروط البيئية.

❶ تنمية بعض المعطيات البيئية الهامة في بعض الدول المنتقاة :

يتضمن الجدول الاستهلاك الفردي وبالتالي الانبعاث الفردي

	استهلاك الطاقة بالكيلو غرام من وحدات النفط الخام		انبعاثات ثاني أكسيد الفحم بالطن		استهلاك الماء السنوي بـ م3 المعدل بين 1980 و 1996
	1980	1995	1980	1995	
ألمانيا	133	89	0,8	0,4	57
البرازيل	602	772	1,5	1,6	246
كندا	4585	4156	-	10,2	580
فرنسا	3528	4150	9,0	5,8	665
بريطانيا	3571	3786	10,4	9,3	204
الهند	137	260	0,5	1,0	612
ايطاليا	2456	2821	6,6	7,2	986
نيجيريا	139	165	1,0	0,8	41
روسيا	5499	4079	-	12,3	521
أمريكا	7928	7905	19,9	20,8	1839

المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية العالمية 1999/96

❷ تطوير فعالية الطاقة في بعض المجموعات من الدول:

يبين الرسم البياني الناتج المحلي الإجمالي (بالدولار الأمريكي) الذي ينتج عن كل وحدة من استهلاك الطاقة سنة 1980 - 1995 :



❸ الضرائب والرسوم ذات العلاقة البيئية في ألمانيا 1998 :

نوع الأساس الضريبي حسب OECD وتصنيف يوروستات		خاضع للضائب أو الرسوم في ألمانيا	ملاحظات
انبعاثات هوائية		كلا	
مواد كلور وفلور وكربون، هالونات ومواد أخرى ضارة بالأوزون		كلا	
المياه القذرة (المتخلفة)		نعم	ضرائب لتصريف المياه القذرة
النفايات	بشكل عام	نعم	ضرائب لجمع القمامة
	منتجات إفرادية (كالبطاريات والعجلات والزيوت المعدنية المستخدمة والأدفة)	كلا	تحصل ضريبة تعليف في بعض البلديات فقط ولكن ليس في كل الدولة ،!،
الضوضاء (الضجيج)		كلا	
منتجات الطاقة	للنقل	نعم	ضريبة الزيوت المعدنية، ضريبة قيمة مضافة
	لاستخدامات أخرى	نعم	ضريبة الزيوت المعدنية، ضريبة قيمة مضافة
مايتعلق بوسائط النقل	سيارات (آليات) (لمرة واحدة مثلا عند الشراء أو عند التسجيل)	نعم	ضريبة قيمة مضافة، أو ضريبة المبيعات على المستوردات عند شراء سيارة، رسوم الترخيص
	تسجيل الآليات	نعم	ضريبة البات
السماد ومواد المكافحة النباتية		نعم	ضريبة مضافة وبالتالي ضريبة مبيعات عند الاستيراد

1) المبالغ التي تدفع بشأن التخليف وفق النظام الثنائي في ألمانيا (النقطة الخضراء) لاتدفع للخزينة العامة، وبالتالي فهي ليست ضرائب أو رسوماً في هذا المفهوم.

النمو والتحوّل الهيكلي:

تنمو كل الاقتصادات القومية على المدى الطويل وخلال عملية النمو يتم بشكل تدريجي ما يسمى التحوّل الهيكلي، فمن ناحية يتم هذا التحول من اقتصادات ذات طابع زراعي إلى مجتمعات صناعية، ومن ناحية أخرى تتطور هذه الاقتصادات ذات الطابع الصناعي إلى مجتمعات خدمية وإعلامية. ويُعَد تراجع القطاع الأولي بشكل خاص، وكذلك تراجع القطاع الثانوي، مع زيادة متزامنة في القطاع الثالث سِمةً من سمات التحول الهيكلي. ويشمل القطاع الأولي في هذا التقسيم الزراعة والغابات وصيد الأسماك. ويشمل القطاع الثانوي المهن المنتجة للبضائع ويشمل هذا قبل كل شيء الصناعة (بمفهومها الوارد في الإحصائيات الرسمية كَمِهَن تحويلية) وكذلك الأعمال المنجمية والإنشاءات. أما قطاع الدرجة الثالثة فيشمل كل المجالات الاقتصادية التي يتكون منها قطاع الخدمات. وغالباً ما يؤخذ بعين الاعتبار في ذلك حصة كل قطاع في الناتج المحلي الإجمالي، أو في عملية خَلْق القيمة الإجمالية، أو بالنسبة لمجموع العاملين.

ينشأ النمو الاقتصادي عن ثلاثة مسببات وهي: النمو السكاني ونمو العمالة، والتقدم التقني، والاستثمارات الصافية. هذه الأمور الثلاثة هي المحرك الأساسي للتحول الهيكلي في أي اقتصاد قومي. وإضافة إلى ذلك فإن هناك بعض الإجراءات الحكومية التي يمكن أن تترك بصماتها واضحة على التحول الهيكلي كتشجيع (استثمار مناجم الفحم الحجري مثلاً) أو إعاقة مجال اقتصادي معين (كالخروج من أعمال الطاقة النووية). وأخيراً فإن الطلب الاقتصادي الإجمالي هو الذي يؤثر قبل كل شيء على التحول الهيكلي فيما إذا تغيّرت أفضليات المستهلك وبالتالي هيكلية الطلب على السلع.

التقدم التقني والتحول الهيكلي:

إن المبتكرات الإنتاجية والمبتكرات العملياتية وكذلك نشاطات البحث العلمي الأساسي ونشاطات البحث والتطوير تؤدي كلها من ناحية إلى أشكال عمل جديدة ومن ناحية أخرى إلى إنتاج منتجات جديدة، وتضمن كذلك استمرارية وجود الشركات. والتحول الهيكلي يكون بذلك نتيجة للمنافسة المستمرة حول أسواق التصريف وحول طرق الإنتاج الأقلّ تكلفةً. تستبدل بالمنتجات القديمة أخرى حديثة إما أن تكون أخفض تكلفة في الإنتاج، أو تستجيب لاحتياجات المستهلك بشكل أفضل. ويعد الحاسوب الشخصي مثلاً للتقنيات التي سرّعت من وتيرة التحول الهيكلي بشكل كبير إذ أنه أدى إلى زوال الكثير من طرائق العمل التقليدية، ولكنه فتح المجال بالمقابل لإمكانيات لم تكن تخطر على بال، وكان السبب في اختفاء مجالات حرفية عديدة وفي ظهورها بحلة جديدة، وأتاح بذلك المجال لنشوء فروع اقتصادية جديدة كفرع البرمجيات مثلاً. ويظهر التحول الهيكلي أيضاً في حقيقة أن مجالات عديدة كانت منفصلة عن بعضها كالحواسيب، والبرامج الترفيهية، ووسائط الإعلام والاتصالات تفاعلت معاً، وأدت إلى ظهور أسواق متنامية جديدة كالإنترنت مثلاً.

التحول الهيكلي والسياسة الاقتصادية الحكومية:

لا يمكن الوقوف في وجه التحول الهيكلي، وإنما العمل على إبطائه فقط في أحسن الاحتمالات. فالنا شطون في هذا المجال هم على الغالب أجهزة حكومية إلى جانب مجموعات الضغط. وهكذا فإن قطاع مناجم الفحم الحجري في ألمانيا عديم الربحيّة إذا ما قِيسَ بمقاييس عالمية، ولكنه مع ذلك مستمر بدعم حكومي. وهذا ما يعرقل تكيّفاً سريعاً لمنطقة الرور (حيث تكثر هذه المناجم) مع متطلبات الاقتصاد الحديث. مثال آخر نموذجي لذلك هو اقتصاد الطاقة حيث تدعم الدولة الطاقة النووية منذ الخمسينات وتساندها بكل الوسائل، بينما يسير الاتجاه اليوم نحو ترك استخدامات هذه الطاقة لصالح موارد طاقة بديلة (الطاقة الشمسية والكتلة

الحيوية وطاقة الريح). كذلك هناك محاولات لكبح جماح التطور الهيكلي لدى بعض الدول التي تريد أن تحافظ على بعض الطاقات الصناعية (كالصناعات الحربية مثلاً) من وجهة نظر مكانتها الدولية أو بسبب رغبتها بالاكتفاء القومي الاقتصادي أو ربما لأن هناك أهدافاً سياسية اجتماعية تريد هذه الدول أن تحققها (مثلاً برنامج تخفيض أمكنة العمل بما يتلاءم مع الوضع الاجتماعي). والتحول الهيكلي الذي يتجلى بتدويل متسارع (العولمة) هو في نفس الوقت حجة مع التدخل الحكومي، وحجة ضد هذا التأثير: فمن ناحية يقال إن الدولة قوية النفوذ هي الوحيدة القادرة على توجيه التحول الهيكلي في اتجاه مقبول من وجهة نظر سياسية اجتماعية. وبالمقابل فإن هناك الرأي القائل إن تراجع التأثير الحكومي برفع القيود عن الاقتصاد وبالخصخصة، هو الضمان الأفضل لتحول هيكلي معقول.

المتطلبات التأهيلية المتغيرة:

ترتبط بشكل عام بطالة هيكلية مع التحول الهيكلي إذا تم بشكل سريع نسبياً، لأن بعض الوظائف والمؤهلات تسقط وتنتفي الحاجة لها. ولكن إذا نظرنا إلى مدى زمني بعيد فإن التحول الهيكلي يؤدي قطعاً إلى مستوى عمالة أعلى. وتكتسب كذلك سياسة سوق العمل والتعليم مع التحول الهيكلي المتسارع قيمةً متنامية، حيث إنها يجب أن تعمل على تطوير برامج جديدة على خلفية المتطلبات المتزايدة للتدريب المهني والمدرسي، وكذلك للتعليم العالي و إعادة التأهيل.

❶ لتحول الهيكلي في الاتحاد الأوروبي : رابحون وخاسرون :

الزيادة والنقص في أماكن العمل بين 1985 و 1995 :

المجالات الاقتصادية	التغيرات بالألف	التغير ٪	الحصة النسبية المئوية للمجال الاقتصادي في العمالة الإجمالية
خدمات عامة	4 610,8	35,4	15,9
الخدمة العمومية	2 157,8	9,4	22,7
تجارة الجملة والتجزئة (المطرق)	1 519,2	10,9	13,9
المطاعم والفنادق	869,7	25,9	3,8
الإقراض والضمان	362,6	10,2	3.5
المواصلات (النقل)	239,7	7,5	4,0
بناء الطائرات والسفن الفضائية	- 92,5	-20,6	0,3
تناقل الأنباء	-126,7	-5,6	1,9
المنتجات الصيدلانية	-147,6	-9,9	1,2
المواد الغذائية والكمالية	-191,2	-8,9	1,8
الصناعات الآلية والكمالية	-289,7	-8,5	2,8
الصناعات الآلية	-338,1	- 4,6	6,4
الصناعات الميكانيكية	-350,0	-11,2	2.5
الحديد والصلب	-350,6	-31,3	0.7
الصناعات الكهربائية	-362,3	-11,7	2.5
الطاقة	- 462,4	-22,2	1,5
الزراعة والغابات وصيد الأسماك	- 486,3	-18,1	2,0
الصناعات النسيجية والملبوسات	- 978,3	-25,7	2,5

❷ تغير حصص الزراعة والصناعة والخدمات في الناتج المحلي الإجمالي:

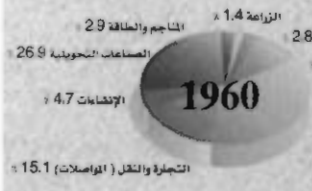
في بعض الدول المختارة منذ مطلع الثمانينات المنصرمة (في الجهة اليسارية)
حتى منتصف التسعينات المنصرمة (في الجهة اليمينية) :





المصدر: البنك الدولي، تقرير التنمية العالمي 1998 / 1999

❸ تغير حصص الجالات الاقتصادية في خلق القيمة الاجمالية في المانيا سنتي 1960 و 1996 :





التنمية الاقتصادية المكانية:

تخضع الاقتصادات القومية مع مرور الزمن إلى تغيرات هامة فبعض المناطق التي كانت في السابق مناطق أمل اقتصادي تفقد من أهميتها في سياق التحول الهيكلي، بينما تعود مناطق أخرى إلى ازدهار اقتصادي بعد أن كانت قد فقدته. وتكون هذه التغيرات الهيكلية في المناطق المختلفة إما النتيجة الوحيدة لعمليات السوق أو نتيجة لتوجيه حكومي مقصود للاقتصاد. وليست مواقع الإنتاج عادة موزعة بشكل متساو في منطقة ما. بل الأغلب والسائد أن هناك تجمعات اقتصادية تسمى مناطق تركيز أو مناطق كثافة، تتركز فيها كثافات عالية من السكان وبالتالي من أماكن العمل. وغالباً ما تكون عواصم البلدان مراكز اقتصادية، وكذلك أيضاً تتمتع المناطق الواقعة على خطوط النقل والمواصلات بميزات كبيرة في هذا المجال، مثال ذلك منطقة الراين بإمكانياتها الكبيرة في مجال النقل وفي قربها من الأسواق الأجنبية. وهناك عوامل أخرى لاختيار موقع العمل من قبل شركة ما (عوامل موقع العمل) من أهمها مَكامنُ المواد الخام والأمكنة الملائمة للنقل والاتصالات وكذلك وجود عرض كافٍ من الأراضي والعقارات وتجهيزات التصريف والقرب من الزبائن ووجود قوىً عاملة كافية، ومؤسسات تعليمية، وتشجيع للاقتصاد، وضرائب محلية منخفضة. وإذا ما استقرت صناعة ما في مكان معين فمن الطبيعي أن يتشكل هناك مع الوقت تجمع لمعامل إنتاجية تسعى لمزيد من التصنيع فمثلاً تُقام في مرافئ تصدير النفط غالباً منشآت لتكرير النفط، كذلك نرى في منطقة الرور إلى جانب مناجم الفحم الكثير من معامل صناعة الحديد والصلب.

التطوير المكاني المرتبط بالسوق:

الهيكلية الاقتصادية الغالبة في منطقة ما هي التي تحدد مدى الزيادة أو النقص في أهمية هذه المنطقة. وبما أن أحواض بناء السفن في شمالي ألمانيا لم تعد قادرة

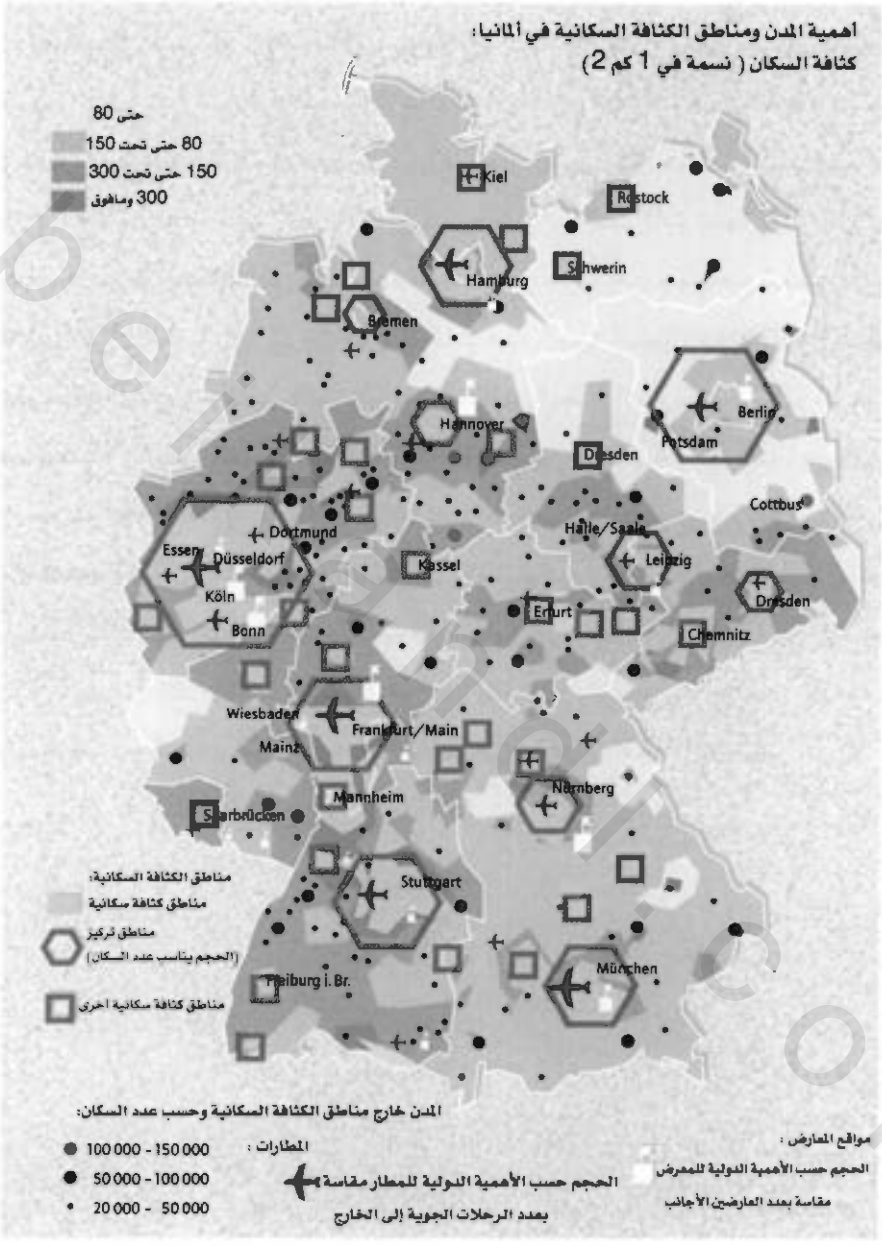
على منافسة العالم الخارجي، فقد اضطرت غالبيتها إلى الإغلاق، وفقدت تلك المناطق الشاطئية التي كانت غنية الكثير من أهميتها. وقد زاد من الأضرار التي لحقت بمدينة هامبورغ بعد الحرب العالمية الثانية فقدانها لمناطق الجوار التي كانت تستخدم مرفأها. كذلك فإن منطقة الرور وبلاد السار (سارلاند) مثالان آخران على التحوّل المكاني للنشاطات الاقتصادية. لقد كانت المناطق الشرقية من ألمانيا الغربية سابقاً أي تلك المناطق المجاورة لألمانيا الشرقية والجمهورية التشيكية في حينه مناطق غاية في الضعف الاقتصادي، حتى إعادة توحيد الألمانيتين، لأن عدم وجود مناطق جوار إلى جانب طرق المواصلات الطويلة والبنية التحتية السيئة، جعلت غالبية الشركات تبقى بعيدة عن الاستيطان في تلك المناطق. وبالمقابل اكتسبت مناطق أخرى كجنوب هسِنْ مع مدينة فرانكفورت، كمركز مصرفي عالمي، وبافاريا بالاستيطانات الجديدة الكثيرة فيها، قيمة اقتصادية كبرى.

بينما تكون مكامن المواد الخام هامة في الصناعة لأنها تشكل عوامل حاسمة في اختيار مواقع العمل، نجد أن هذه الأماكن تفقد من أهميتها مع الانتقال إلى مجتمعات الخدمات. وتساعد وسائط الاتصالات والمعلوماتية الحديثة على القيام بنشاطات مختلفة تتوزع على العالم كله. والمثال النموذجي لذلك هو تطوير البرمجيات في الهند، ثم إرسالها سريعاً عبر الإنترنت إلى الشركة الأم. ثم إن تكاليف النقل المنخفضة تساعد على لامركزية الإنتاج وتعطي أهمية متزايدة لإمكانيات النقل. وبالإضافة إلى القوى العاملة المؤهلة، يقوم الأجر هنا بدور هام. وكلما كان أحد مجالات الاقتصاد يعمل أكثر بأجور مكثفة كان استعداده أكثر لنقل مواقع عمله إلى ما يسمى بمناطق الأجر الرخيص. وهذا التطور هو ما أضر بشكل خاص بالصناعات النسيجية في ألمانيا الغربية.

التشجيع الحكومي:

بالإضافة إلى عوامل السوق فهناك التشجيع الاقتصادي الحكومي الذي يؤدي دوماً دوراً هاماً في تنمية المناطق. فالسياسة الإقليمية يجب أن تمارس على كل

المستويات وهكذا فإن لدى الاتحاد الأوروبي صندوق هيكلية أُسِّس من أجل المساعدة الاقتصادية للمناطق ذات الهيكلية الضعيفة. كذلك في ألمانيا فقد وضعت برامج تشجيعية على مستوى الدولة الاتحادية ككل، ولكن العبء يقع على كاهل الحكومة المحلية والبلديات. وتستطيع البلديات بالذات أن تغري الشركات بالاستيطان لديها، من خلال القيام بتخفيضات مغرية في الأسعار الضريبية، فالإغراءات الضريبية تمثل أداة هامة في التنافس بين المناطق على اجتذاب الشركات إليها، وبالتالي على المزيد من أمكنة العمل. لكن ذلك يجب أن يسير جنباً إلى جنب مع تنمية البنية التحتية في المنطقة. ولا يدخل في مكونات هذه البنية الشوارع والأقنية وخطوط السكك الحديدية وخطوط الطيران وحسب، بل أيضاً المدارس ومراكز الأبحاث والجامعات، وكذلك النشاطات الثقافية، وعروض للتسلية والترفيه. وقد تؤدي ممارسة سياسة الحماية في بلد ما كتحديد الاستيراد ورفع الرسوم الجمركية، إلى تحولات مكانية بين البلدان أو بين المناطق الاقتصادية المختلفة. وهذا يمكن بالطبع أن يشجع شركات أجنبية على نقل موقع عملها إلى المنطقة الاقتصادية المناسبة. وأخيراً لابد من ذكر التنافس الضريبي بين الدول. وقد نجحت إيرلندا بالذات في ممارسة سياسة توطين شركات جديدة لديها في الأعوام القليلة الماضية.


أهمية المدن ومناطق الكثافة السكانية في ألمانيا:
كثافة السكان (نسمة في 1 كم 2)
حتى 80
80 حتى تحت 150
150 حتى تحت 300
300 وما فوق
Kiel
Rostock
Hamburg
Schwerin
Bremen
Hannover
Berlin
Potsdam
Dresden
Cottbus
Halle/Saale
Leipzig
Dortmund
Essen
Düsseldorf
Kassel
Köln
Bonn
Erfurt
Dresden
Chemnitz
Wiesbaden
Frankfurt/Main
Mainz
Nürnberg
Mannheim
Saarbrücken
Stuttgart
München
Freiburg i. Br.
مناطق الكثافة السكانية:
مناطق كثافة سكانية
مناطق تركيز
(الحجم يناسب عدد السكان)
مناطق كثافة سكانية أخرى
المدن خارج مناطق الكثافة السكانية وحسب عدد السكان:
100 000 - 150 000
50 000 - 100 000
20 000 - 50 000
المطارات :
الحجم حسب الأهمية الدولية للمطار مقاسة بعدد الرحلات الجوية إلى الخارج
مواقع المعارض :
الحجم حسب الأهمية الدولية للمعرض مقاسة بعدد العارضين الأجانب

حدود النمو:

أصبح هذا المصطلح «حدود النمو» مفهوماً ثابتاً منذ أن صدر تقرير تحت نفس العنوان في عام ١٩٧٢ عن نادي روما. وقد انطلق هذا التقرير في حينه من نظرة متشائمة لمسار التنمية المستقبلية، لأن الموارد غير المتجددة (كالنفط الخام ومصادر أخرى للطاقة) تعد محدودة. وبما أن المواد الخام ضرورية كمواد أولية للعمل، وكمصادر للطاقة، وتتناقص بسرعة أمام هذا النمو الكبير لسكان العالم فإن ذلك يشكل حدوداً طبيعية للنمو الاقتصادي .

النمو الاقتصادي ووَطأة البيئة والموارد الطبيعية:

تتسبب العمليات الاقتصادية في استهلاك مصادر الطاقة والمواد الخام الأخرى. وهذان المصدران الطبيعيان محدودان بشكل عام ويمكن أن يسبب استخدامهما تأثيرات جانبية من ناحية أخرى (تأثيرات خارجية) تؤدي إلى الإضرار بالبيئة وإلى زيادة سوء في الظروف المعيشية.

ومع أن دراسة نادي روما لم تعد قابلة للمناقشة في صيغتها الأساسية، فقد أدت - شأنها شأن حركات البيئة - إلى إدراك متنامٍ للمشاكل البيئية المرتبطة بالعمليات الاقتصادية. وهكذا ازدادت القناعة بوجوب استخدام المواد الخام الشحيحة بشكل حريص واقتصادي ومحاولة إعادة استخدامها (إعادة التدوير) وأن تكون عمليات الإنتاج على قدر الإمكان على شكل دورة مغلقة (الاقتصاد الدوّار). وهناك أمثلة أخرى يمكن أن نرى فيها تغيّراً في التفكير كاستئصال الغابات المطرية، وما ينتج عن ذلك من تغيرات مناخية، أو كانبعاث الغازات الضارة في الهواء من جهة، والحماية المتزايدة للثروة السمكية بوضع قيود على الصيد. كذلك فإن الطاقة الشمسية وحرق الكتل الحيوية لإنتاج طاقة أكثر كفاية اقتصادية، مثالان آخران على المبتكرات البيئية كما هي مصفاة الغاز للسيارات. وتهدف كل هذه الإجراءات والمبتكرات إلى المساعدة

على المزيد من النمو الاقتصادي دون استهلاك كامل لمصادر الطاقة الطبيعية المتوفرة في الوقت الراهن.

أي نموّ هو الضروري؟ :

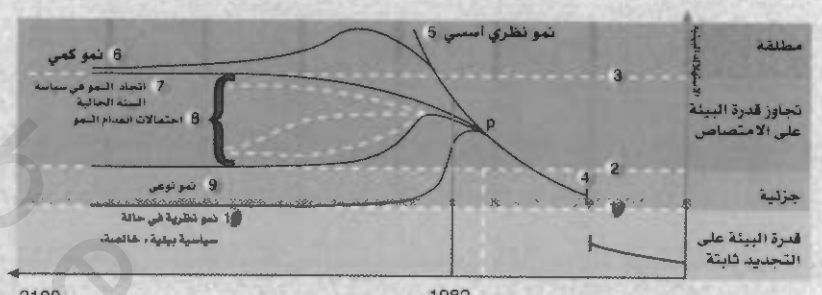
نقطة الخلاف الأساسية في النقاش حول حدود النمو كانت ولا تزال متمثلةً في مستوى النمو الذي يضمن المراعاة الأمثل لمتطلبات البيئة. وقد قام بالدور الكبير في هذا المجال الطلب على» انعدام النمو» (حيث تكون نسبة النمو مساوية للصفر)، مقابل الطلب على النمو بأي ثمن كان دون تمييز. و انعدام النمو يؤدي إلى انخفاض في الناتج الاجتماعي للفرد في حال ازدياد عدد السكان. وليس من الضروري أن يعني هذا بأية حال تراجعاً في الرخاء (= الرفاه) إذا أخذنا بعين الاعتبار أن الناتج الاجتماعي كمؤشر للنمو، يضم في حساباته أيضاً السلع التي تتسبب في وطأة على البيئة، وتسيء إلى نوعية المعيشة. ومن أجل تمييز أفضل في هذا المجال أُدْخِل مفهوم النمو النوعي ليستخدم كأداة طرائقية جديدة في الحسابات الإجمالية لاقتصاديات البيئة وللميازين البيئية. كذلك فإن النقاش حول معدل النمو الصحيح ذو أهمية كبيرة، لأن شيئاً من النمو لاغنى عنه لتخفيض البطالة. وأمام خلفية الجدل حول دور حماية البيئة في توفير فرص العمل، وإلى أي مدى وفي أية فروع من الاقتصاد وفي أية أقاليم، تبدو النسبة السليمة الصحيحة من مستوى النمو أكثر أهمية. إذ يجب أن يحصل النمو قبل أي شيء آخر في تلك المناطق، التي تتطور فيها تقنيات تؤدي إلى التخفيف من وطأة البيئة، أو يتم فيها إنتاج منتجات واستخدام طرائق تمكن من استهلاك غير مؤذ.

الدول النامية والنمو :

تتم دراسة حدود النمو بالارتباط مع النمو السكاني المستمر. والمشكلة في ذلك أن السكان يتزايدون في البلدان النامية أكثر من أي بلد آخر، وهذا ما يؤدي إلى ازدياد مطرد في الاحتياجات الاستهلاكية في هذه البلدان أكثر مما هي عليه الحال

في الدول الصناعية، وهذا له آثاره السلبية على البيئة أيضاً. والواقع أن البلدان النامية تسيء فهم المتطلبات التي وضعتها الدول الصناعية لحماية البيئة على الصعيد العالمي (كالاستثمارات أو تخفيض المواد الضارة مثلاً) وتعدها قضماً مقصوداً لمتطلبات رفاهها، وبالتالي يجعلون من العسير التوصل إلى ترتيبات بيئية عالمية. كذلك فإن الدول الصناعية تجد من العسير منح مساعدات مادية ومالية كبيرة كمساعدات لتمويل انتقال الدول النامية إلى اقتصاد غير ضار بالبيئة وتبذل الأمم المتحدة منذ مؤتمر» ريودي جانيرو» في عام ١٩٩٢ وسعها لتلافي أخطار آثار الدفيئة الناتجة عن انبعاثات ثاني أكسيد الفحم، وغازات الدفيئة الأخرى، لإصدار اتفاقية إطار مناخية. وقد تم الاتفاق في المؤتمرات التالية في» كيوتو» و» بوينوس أيرس» مثلاً على إجراءات لتخفيض انبعاث الغازات وعلى إصدار تراخيص بيئية تمثل أدوات منسجمة مع السوق وتهدف إلى التخفيف من الوطأة على البيئة.

❶ الاستهلاك البيئي في اتجاهات نمو مختلفة:



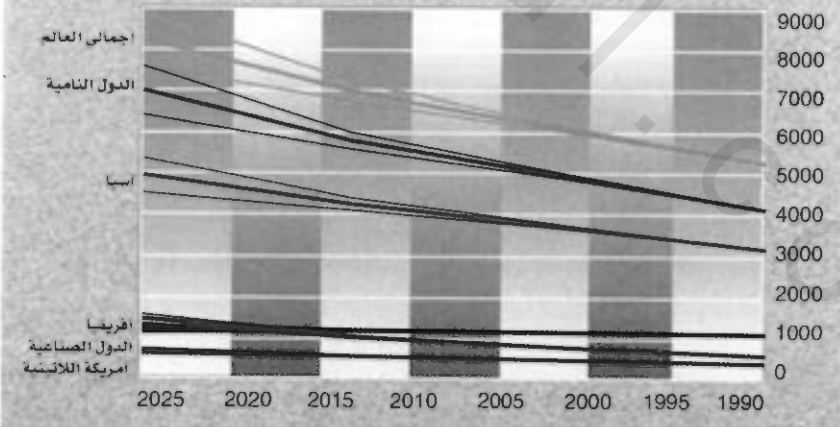
يبين الرسم البياني تأثيرات اتجاهات النمو المختلفة (المحو الافضي) على قدرة التجديد لدى البيئة. الخط 1 هو الحد الذي لايكون تحته تأثيرات سلبية على الأوساط البيئية. الخط 2 هو الحد الذي تكون بعده قدرة التجديد قد تأثرت جزئيا ولكن بشكل كبير. حيث تكون قدرة الهواء أو الماء على التنقية الذاتية مثلا قد انعدمت. الخط 3 هو حد التحاور المطلق للقدرة على الامتصاص

(اضرار غير قابلة للإصلاح، مثلا حينما تظهر ثقوب في طبقة الأوزون) تعد تم تجاوز القدرة على التجديد هي وقت ما في العرن التاسع عشر (نقطة 4)، ونرمز .P. إلى النقطة التي انفصل فيها التطور الاقتصادي عن اتجاه النمو الكمي. ابتدا الانتقال من اتجاهي النمو 5 و 6 إلى الاتجاه 7 مع بداية السياسة البيئية.

لانعدام النمو اثار مختلفه باختلاف أشكال الوصول الى اعادة الهيكلة الاقتصادية الى تكنولوجية تحدث تلك الاثار وتكنولوجية إعادة التصوير. وفي النمو النوعي (9) يزداد الإنتاج شريطة أن تكون نوعية البيئه ثابته أو تتجه نحو الأفضل (استهلاك متناقص للبيئة) أما الاتجاه البيئي الصافي (10) فهو مرتبط بتراجع الأنتاج وبقاء الرخاء المادي.

❷ نمو السكان العالمي:

توقعات الأمم المتحدة وفق ثلاثة احتمالات من سنة 2000 إلى 2025 (بالمليون):



توزيع الدخل:

توزيع الدخل في دولة ما يبين كيفية توزع الدخل القومي (الناتج الاجتماعي) المكتسب في عملية الإنتاج على أصحاب عوامل الإنتاج، التي هي: العمل والأرض ورأس المال، أو على بعض المجموعات من الأشخاص. وتميز نظرية التوزيع بدايةً بين توزيع دخل أوّلي، وبين آخر شخصي. فتوزيع الدخل الأولي يعكس مدى استطاعة أرباب عوامل الإنتاج المختلفة الحصول على دخل منها، بشكل أجر (العمل)، أو إيجار (الأرض)، أو فائدة (رأس المال). ومن المهم في هذا المجال حصة العاملين من الدخل القومي (نسبة الأجر) بالمقارنة مع حصة الدخل من نشاطات الشركات والأملاك (وهذا ما يسمى غالباً نسبة الربح مع أنها تسمية غير صحيحة). وعلى أية حال فإن التفريق بين الأجور والأرباح يظهر بعضاً من عدم الدقة لأن بعضاً من متقاضي الأجور على سبيل المثال يكون عندهم أيضاً دخول أخر من أملاكهم وثرواتهم (مثلاً عن طريق توظيف الأموال). ومن ناحية أخرى يدخل المدراء الكبار برواتبهم العالية في حساب دخل العمل، لأنهم يُعَدّون عاملين غير مستقلين. لذلك لا يؤخذ في توزيع الدخل الشخصي المصدر الاقتصادي للدخل بعين الاعتبار، وإنما يُسأل عن دخل مجموعات من الأشخاص (أو اقتصادات منزلية). ويُستخدم منحنى لورنز (شكل ١) كأداة لتوضيح هذه الارتباطات في نظرية التوزيع كما يجب أن يؤخذ بعين الاعتبار أيضاً أن الشركات تحصل على مزيد من ربح المبادرة حينما يكون الدخل القومي المكتسب حديثاً أكبر من مجموع الأجور المكتسبة من عوامل الإنتاج.

إعادة التوزيع :

لتوزيع الدخل الثانوي الأولوية في اهتمامات الناشطين في مجال الاقتصاد، لأنه يراعي اختلاف الدخول الإجمالية عن الدخل المُتاح لأنها تتغير نتيجة لإجراءات إعادة التوزيع. وتحدد السياسة المالية والسياسة الاجتماعية قبل كل شيء العمليات

الفعالة لإعادة التوزيع، لأن الضرائب والرسوم الاجتماعية هي حسومات من الدخل الأولي، أو لأن الدولة قد تدفع معونات لبعض الفئات من الأشخاص. هذه المعونات التي يطلق عليها أيضاً تسمية تحويل لايُقابلها مقابلٌ اقتصادي لأنها تقوم على أساس السياسة الاجتماعية، وقد تكون مثلاً على شكل تشجيع على الادخار لبعض الاقتصادات المنزلية ذات الدخل المنخفض، أو قد تكون على شكل معونات اجتماعية لبعض الاقتصادات المنزلية المحتاجة.

نسبة الأجر ونسبة الربح :

تقتصر نظرية التوزيع على توضيح كيفية إجراء التوزيع، فالتقييمات القياسية، والتي تعني أن توزيعاً معيناً يُقَيَّمُ كجيدٍ أو سيئ، كعادلٍ أو ظالم، تجري خارج نطاق نظرية التوزيع. وهذا هو موضوع سياسة التوزيع، وتتولاه المجموعات ذات الاهتمام (كالنقابات واتحادات المقاولين) والأحزاب. ويكون لنسبة الأجر ونسبة الربح الدور الأهم في النقاش العام لهذا الموضوع، إلا أن هناك بعض الصعوبات الطرائقية التي يجب مراعاتها. فيجب أن يتم التمييز بين نسبة الأجر غير المعدلة ونسبة الأجر المعدلة. فنسبة الأجر المعدلة ترى أن نسبة العاملين التابعين (غير المستقلين) بالنسبة لمجموع العاملين قد زادت، وأن نسبة العاملين المستقلين (في المهن الحرة) قد نقصت. وهكذا فإن نسبة الأجر المعدلة تشمل ذلك القسم من الدخل المكتسب من العمل غير الحر بالنسبة إلى الدخل القومي كما لو كان ناتجاً عن هيكلية ثابتة للعاملين.

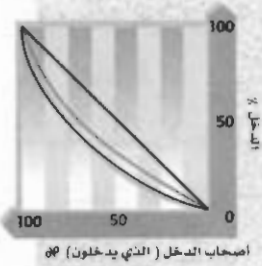
نظرية التوزيع:

نظرية الإنتاجية الحّدية هي نواة نظرية التوزيع النيو كلاسيكية (تقدير موجه بناء على العرض). وعلى افتراض اقتصاد سوق يعمل بشكل مثالي، فإن شركة ما ستسمر في تعيين قوى عاملة إضافية حتى يصبح مردود ساعة العمل الأخيرة مساوياً لتكاليف الإنتاج. وهكذا ينشأ اتجاه نحو المساواة بين هامش الأجر والإنتاج الحدي. أما نظرية التوزيع الكينزية (الموجهة نحو الطلب) فتعتمد على أن

الافتراضات النيو كلاسيكية (منافسة كاملة، تغير في كل الأسعار، تشغيل تام لكل عوامل الإنتاج) لا تتحقق عادةً، وتصل هذه النظرية إلى النتيجة التالية: يمكن للشركات أن تزيد من نسبة أرباحها إلى الدخل القومي، وذلك بزيادة نفقاتها الاستثمارية، كما ويمكن للعاملين بشكل عام زيادة نسبة أرباحهم بنسبة ادّخار أعلى. وتفترض نظريات السلطة كنظرية درجة الاحتكار مثلاً، أو النظرية الماركسية، أن لدى الشركات السلطة الكافية لإضافة علاوة ربح على التكاليف المتغيرة، وبالتالي أن تتملك القيمة الإضافية للعمل لتزيد من معدلات أرباحها. وتنطلق المفاهيم الأخرى لشرح توزيع الدخل غير المتساوي من أن هذا النوع من التوزيع يعود إلى أن الاستثمارات المختلفة بحجومها في التربية المدرسية والتأهيل المهني تتراجع، أو أنها ترتبط بتفضيل العاملين المستقلين لمخاطرة أكبر.

❶ منحنى لورنز لتوزيع الدخل في جمهورية ألمانيا الاتحادية ولسنوات عدة:

إن الرسم البياني المسمى على اسم عالم إحصاء أمريكي يبين وجود درجة المساواة من عدمها في التوزيع. ويتضح من هذا الرسم النسبة المئوية لأصحاب الدخل (اعتبارا من الدرجة الدنيا) مقابل النسبة المئوية لدخولهم. فإذا كان الدخل مثلا متساويا فإن 10 من الاقتصادات المنزلية على سبيل المثال تستجر 10من الدخل الإجمالي وهذا يظهر كمستقيم على الرسم البياني. أما إذا كانت هناك فروقات في الدخل فتستجر الـ 10الدنيا من الاقتصادات المنزلية اقل من 10 من الدخل الإجمالي وهكذا يتقوس المنحنى. وكلما زادت فروق الدخل كان تقوس المنحنى أشد.



1955 — 1974 — 1983 منحنى التوزيع المتساوي

❷ علاقات الارتباط بين توزيع الدخل الأولي والثانوي. وكذلك بين توزيع الدخل الوظيفي والشخصي:



الدخل القومي = مجموع دخول الاقتصادات المنزلية الأولية $Y = G + Z + P + L$

يبين هذا المخطط كيف يمكن أن تستجر الاقتصادات المنزلية دخولها من عوامل مختلفة. ويبين كذلك أن توزيع الدخل نتيجة لإعادة التوزيع

❸ توزيع دخول الكسب ودخول الأملاك في ألمانيا :

السنة	الدخل القومي	الدخل القومي الإجمالي من العمل غير المستقل	دخول نشاطات الشركات والأملاك	دخول الأملاك من الاقتصادات المنزلية
1960	240,11	144,38	95,72	5,56
1970	530,40	360,64	169,78	23,38
1975	800,57	593,59	206,98	41,09
1980	1139,58	863,88	275,70	72,96
1985	1406,77	1026,41	380,36	109,41
1990	1892,20	1317,10	575,10	152,36
1991	2227,44	1611,64	615,80	180,95
1992	2373,76	1741,22	632,54	205,01
1993	2400,59	1777,89	622,64	212,35
1994	2510,02	1824,14	685,88	219,89
1995	2589,98	1883,43	715,55	215,47
1996	2657,00	1902,51	754,49	212,77
1997	2735,69	1906,98	828,71	223,27

نظرية الدورات الاقتصادية الحقيقية:

ينطلق أغلب علماء الاقتصاد في تفسير التقلبات قصيرة الأمد للدخل وللعمالة من أن النظرية الكلاسيكية التي تتناول بجوهرها العمليات طويلة الأمد ليست قادرة على تفسير تقلبات الوضع الاقتصادي أولاً، وثانياً يفترضون أن الأسعار تبقى ثابتة لمدد قصيرة. ومنذ منتصف أعوام الثمانينيات طور بعض الاقتصاديين الذين أطلقت عليهم تسمية النيوكلاسيكيين (= الكلاسيكيون الجدد) نظرية جديدة للوضع الاقتصادي تعتمد على فرضيات النظرية الكلاسيكية. ويفترض بشكل خاص أن الأسعار تتمتع بالمرونة حتى في فترات زمنية قصيرة. ونظرية الوضع الاقتصادي الجديدة هذه تسمى نظرية الدورات الاقتصادية الحقيقية (بالإنكليزية real busi-ness cycle theory).

الفرضيات الأساسية:

ينطلق أتباع هذه النظرية من أن «الانقسام الثنائي الكلاسيكي» (= الديكوتوميا الكلاسيكية) يمكن أن يكون أيضاً ساري المفعول لفترات قصيرة، وهذا يعني أن المتغيرات الاسمية كالأجر النقدي، والكتلة النقدية، ومستوى الأسعار إلخ ... ليس لها أي تأثير على المقادير الحقيقية كالإنتاج والعمالة. وتجد تقلبات هذه المتغيرات الحقيقية سببها في تغييرات متغيرات اقتصادية حقيقية أخرى، كإجراءات السياسة المالية، أو التغيرات في تقنيات الإنتاج (أو ما يسمى صدمات إنتاجية) أو بسبب تغيرات في أفضليات الناشطين في المجال الاقتصادي. وهذا ما يفسر إضافة كلمة «حقيقية» إلى اسم هذه النظرية.

مركبات النموذج الأساسية :

بالإضافة إلى الأسعار المرنة المفترضة، وإلى الانقسام الثنائي الكلاسيكي يُعزى إلى عرض العمل بالذات دور هام في مسار الوضع الاقتصادي. وبينما تنطلق

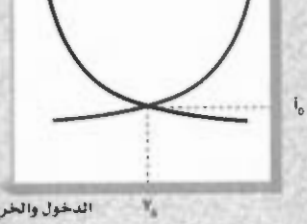
نظريات الوضع الاقتصادي التقليدية من عرض عمل ثابت وتفترض على سبيل المثال أجوراً ثابتة في سوق العمل، يعتبر العمل هنا مُصَفّى. وبهذا يجب أن تفسر أسباب تقلبات عرض العمل. كما يجب الافتراض هنا أن عرض العمل في كل فترة زمنية يتعلق بالمُحَفِّزات الاقتصادية التي تؤثر على العاملين، الذين يكونون مستعدين لأداء المزيد من العمل لقاء أجور أعلى بينما إذا كانت أجورهم منخفضة حسب اعتقادهم فإنهم سيتراجعون تماماً عن عرض عملهم لفترة محدودة. كما تكون القرارات المتخذة بشأن عروض العمل مبنية بشكل أساسي على تلك الميكانيكية التي تسمى استبدالاً بين زمني العمل. ويؤدي أجر حقيقي عالٍ اليوم بالنسبة إلى الغد، إلى أن يكون العمل المعروض اليوم أكثر، وأن تكون هناك رغبة بوقت فراغ أكثر في الفترة القادمة. وتفسر ميكانيكية الاستبدال هذه تقلبات الخرج والعمالة. وإذا أصاب الاضطراب اقتصاداً ما وأدى هذا الاضطراب إلى ارتفاع الأجر الحقيقي فإن عرض العمل والخرج سيرتفعان أيضاً. وإلى جانب الأجور الأساسية الحقيقية محدودة الزمن فإن الفائدة هي المقدار الثاني الذي يقوم بدور هام في اتخاذ القرار. وإذا كانت الأجور الحقيقية في الفترتين الزمنيتين بنفس الارتفاع يزداد عرض العمل اليوم، إذا كان هامش الفائدة اليوم أعلى منه في الغد. كذلك فإن الخرج الراهن يرتفع مع ازدياد عرض العمل. ويوضح الشكل ١ على الصفحة المقابلة دور هامش الفائدة الحقيقي في هذا النموذج. ويؤدي كل تغير في الطلب الحقيقي على السلع أو في العرض الحقيقي للسلع إلى خرج آخر مواز في القيمة من جهة ميكانيكية الابدال بين الزمنية تؤدي إلى تغير في العمالة من جهة أخرى.

تأثير السياسة المالية والصدمات التقنية على الدخل :

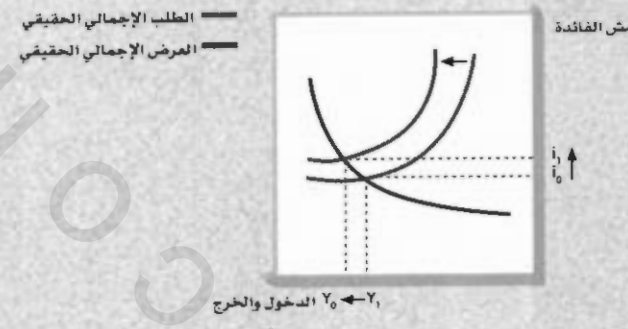
إذا وسَّعت الدولة مبيعاتها السلعية فإن الطلب الإجمالي سيزداد ويعني ذلك بيانياً (شكل ٢) إزاحة للطلب الإجمالي إلى اليمين أي أن الطلب على السلع يزداد لكل هوامش الفائدة المُعطاة. ويتشكل توازن جديد عند مستوى خرج أعلى وهامش فائدة أعلى. وخلافاً لتحليل IS-LM الكلاسيكي الذي يصل إلى تحاليل متشابهة

نوعياً، فإن الخرج هنا يزداد لأن العمالة أعلى، والعمالة تزداد لأن الفائدة الحقيقية قد ارتفعت وأدت بذلك إلى أثر استبدال بين زمني.

وهناك قناة تأثير نموذجية ثابتة تحصل عن طريق الصدمات التقنية (شكل ٣). فلنفترض أن تقنية إنتاج جديدة قد تم اختراعها فإن صدمة كهذه يكون لها تأثير مضاعف على الخرج. فأولاً تزيد التقنية الحديثة المُحَسَّنة من العرض السِّلَعي بحيث تزاح دالّة العرض الإجمالي إلى اليمين. وثانياً تزيد إمكانية الاستفادة من هذه التقنية الحديثة الطلبَ الإجمالي. وفي الرسم البياني يزاح منحنى الطلب الإجمالي أيضاً إلى اليمين. وفي النتيجة تؤدي زيادة الفائدة الحقيقية إلى مستوى خرج أعلى. وتؤدي زيادة الفائدة الحقيقية أيضاً إلى تغيرات في العمالة. ويشك نُقّاد نظرية الدورة الاقتصادية الحقيقية بشكل خاص في مدى صحة الأهمية التي تعطى في هذه النظرية إلى الصدمات التقنية.

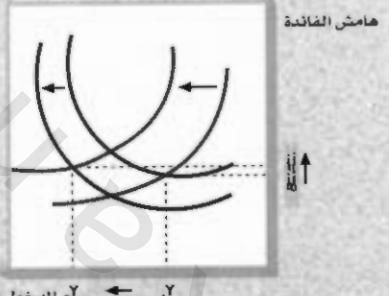


❷ تأثير السياسة المالية التوسعية:

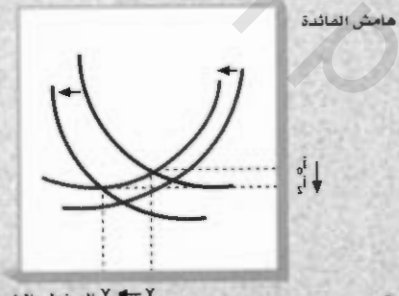


❸ تأثير الصدمات التكنولوجية

1- يتجاوب الطلب أكثر من العرض



ب - يتجاوب العرض أكثر من الطلب



السياسة الاقتصادية

سياسة العرض

تُحَفِّز سياسة العرض بإجراءاتها لبلوغ أهداف اقتصادية إجمالية (مكافحة التضخم، النمو) تخص جانب العرض من الاقتصاد. وهي بذلك تعاكس سياسة الطلب التي يتبناها جون ماينار دكينز (John Maynard Keynes) والتي تهدف بالدرجة الأولى إلى إنعاش الطلب الاقتصادي الإجمالي للوصول إلى نمو كاف. تتشكل القواعد النظرية لسياسة العرض من الكلاسيكية الجديدة، التي وسَّعَت في نهاية القرن التاسع عشر الاقتصاد الوطني ليضم عناصر الاقتصاد الجزئي، ومن نظرية النقد كذلك. باختصار يجري الحديث أيضاً عن اقتصاد العرض. يُعَدّ ميلتون فريدمان (Milton Friedman) (١٩١٢❖) مؤسس نظرية النقد الذي أيدَّ في ستينيات القرن العشرين الكلاسيكية الجديدة لبلوغ النهضة، بعد أن سادت الكنزية منذ أزمة الاقتصاد العالمي (١٩٣٣ ـ ١٩٢٩) في نظرية الاقتصاد.

قواعد نظرية

ينطلق اقتصاد العرض من النظرية الأساسية القائلة بأن القطاع الخاص مستقر في حد ذاته. والاقتصاد الذي يفقد التوازن بفعل اضطرابات خارجية سيعود على المدى الطويل تلقائياً إلى التوازن. ولا تستطيع تدخلات الدولة، وإن كانت جيدة الغايات، أكثر من إبطاء هذه العملية. وقد تؤدي في أسوأ الحالات إلى الاضطرابات. ومن وجهة نظر العرض لا يوجد نقص في الطلب، كالذي يعده مؤيدو كينز سبباً للبطالة، فكل عرضٍ يبني الطلب لنفسه (نظرية ساي) حيث إن إنتاج البضائع أو الخدمات ينعكس بشكل دخل متوافق يؤدي برأي جان بابتيست ساي (Jean Bap-tiste Say) (١٨٣٢ ـ ١٧٦٧) إلى طلب قوي على الشراء.

بالمقابل يتوقع مؤيد وكينز أنه بسبب إشباع الحاجات، يضعف الطلب الاقتصادي الإجمالي فلا يقدر على استيعاب الطاقات الإنتاجية كاملة أو على خفض البطالة. أما واضعو نظريات العرض فيقدمون ضد هذا الدليل أن اقتصاد السوق عملية مستمرة من «التحطيم الإبداعي». بحسب رأي جوزيف أ. شومبيتر . Joseph A Schumpeter (١٩٥٠ ـ ١٨٨٣) قد تتشكل ميول نحو الإشباع في بعض الأسواق، لكن أسواقاً جديدة تنشأ أيضاً باستمرار. هنا يؤدي المستثمر الرائد دوراً هاماً جداً، حيث يعمل على الابتكار، أي على اكتشاف منتجات جديدة وأسواق متنامية، أو يعمل على تحسين مسار الإنتاج لبضائع وخدمات موجودة أصلاً. لذلك فإن التحول الهيكلي المستمر في الاقتصاد الوطني يعيق حدوث إشباع عام.

السياسة التنظيمية وفشل الدولة

لا توجد من وجهة نظر سياسة العرض النقدية بشكل أساسي مناسبة للدولة كي تتدخل في الحدث الاقتصادي. فأتباع نظرية النقد يرتابون حيال تدخلات الدولة التي تأخذ في الاعتبار كل حالة على حِدَة، لأن هذه يفسد استقرار الاقتصاد بدلاً من جعله مستقراً. كذلك ينبغي على الدولة ألا تحاول تسوية التأرجحات في الحالة الاقتصادية الحاصلة دورياً. في ألمانيا تتمثل سياسة العرض المعتدلة بوساطة مجلس الخبراء لتقييم التطور الاقتصادي الإجمالي. وهذا المجلس يرى تدخلات الدولة مرغوبة إذا كان ينبغي لها تصحيح فشل السوق، مثلاً عبر سياسة البيئة أو سياسة البحث. إضافة لذلك يعترف المجلس للدولة بدور هام لأنه يحرص على البنية التحتية الضرورية (مثلاً بناء الطرق) ويضع الشروط العامة للتعاميم أو يخفف من قسوة الحياة بواسطة السياسة الاجتماعية. وإن المسؤولية الرئيسية للدولة عن الشروط العامة في الاقتصاد بواسطة تنفيذ الدولة سياستها التنظيمية يؤكدها أيضاً أنصار سياسة العرض المعتدلة، لكن على الدولة أن تتخلى عن الاستثمارات الحكومية، لأن الدولة لاتعمل بشكل أكثر فاعلية من السوق (فشل الدولة). وعلى

الدولة أن تمنح السوق فرصة بواسطة الخلخلة والخصخصة، حيث لا يوجد فشل السوق. والمثال على ذلك هو الخلخلة في مجال المواصلات والاتصالات.

استنتاجات سياسية اقتصادية :

يكمن هدف سياسة العرض في الزيادة المستمرة للطاقة الإنتاجية الاقتصادية الإجمالية، أي إمكانيات الإنتاج عند التشغيل الكامل لكافة عوامل الإنتاج في الاقتصاد الوطني. وهذا يعاكس سياسة الطلب التي تهدف إلى توازن التأرجحات الدورية في الناتج الاجتماعي. إن المتطلبات السياسية الاقتصادية التي يضعها اقتصاديو العرض تنطبق على عدد كبير من الحقول السياسية (شكل ١). وتوجد الكثير من هذه المقترحات مجدداً في النقاش حول» الموقع الاقتصادي لألمانيا»، هذا النقاش الذي يتمحور حول القدرة على المنافسة الدولية. يجب النظر بشكل ناقد إلي اقتصاد العرض النقدي، لأنه لا خلاف على أن الدولة الألمانية قد ساهمت كثيراً في الاستقرار الاجتماعي بوساطة تشريعها الاجتماعي. إن خفض العبء الضريبي يجب إجراؤه بحذر من أجل عدم تعريض أنظمة الأمان التي أثبتت جدواها للخطر، ومن أجل ضمان تمويل السلع العامة (مثلاً البنية التحتية، الأمن). فزيادة الدخل الضريبي عن طريق خفض معدلات الضريبة كما تدعي نظرية لافر (الشكل ٢) لا تعدو كونها فرضية تجريبية لم تثبت حتى الآن.

❶ العناصر والمتطلبات المركزية لاقتصاد العرض المعتدل

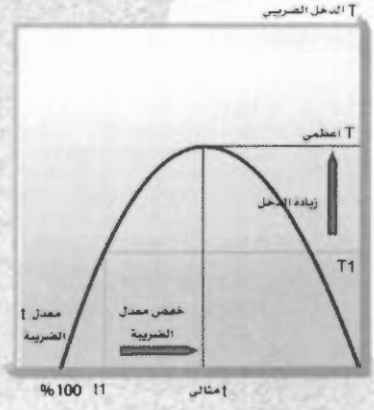
عناصر تقليدية :

سياسة المنافسة	سياسة النقد	السياسة المالية	سياسة الأجور
- حظر تحالفات المنتجين - منع قوة السوق - الخصخصة - الخلخلة (- رفع القيود) - إزالة الدعم	- إجراءات نظامية بدلاً من الإجراءات الانتقادية - استقلال المصرف - أسعار صرف مرنة	- استهلاك حكومي منخفض - خفض العبء - نظام ضريبي - إزالة مديونية الدولة	- زيادة أجور مرتبة بتقدم الإنتاجية - تفريق الأجور حسب المناطق والمجالات - جعل سوق العمل مرنة (مثل خفض الحماية من التسريح) - خفض الكلف الإضافية للأجور

عناصر جديدة:

سياسة اجتماعية	سياسة البحث	سياسة التأهيل	سياسة بيئية
- مستوى عام منخفض للدعم الاجتماعي - جعل الدعم مناسباً للترغيب، مثلاً من أجل إبقاء العمل حجزيا	- تشجيع البحث القاعدي - تشجيع هادف لتكنولوجيا النمو	- فترات تأهيل أقصر - المزيد من عناصر السوق الاقتصادية (مثلاً اختيار حر لمعد الدراسة، الرسوم الدراسية وأجور الأساتذة حسب الأداء).	- الإقلال من التنظيمات القانونية - الإكثار من عناصر السوق الاقتصادية (مثلاً تجارة شهادات البيئة) في حال استخدام ضريبة البيئة يجب أن تشمل كامل أوروبا لتجنب مساوىء المنافسة

❷ منحنى لافر



هو التمثيل البياني للفرضية التي نشرها أرثور ب. لافر (Arthur B. Laffer) (المسماة ايضا نظرية لافر) والتي تنص على ان خفض معدلات الضريبة يؤدي في حالات محددة الى زيادة الدخل الضريبي. حيث يتم الانطلاق من أن زيادة المعدلات الضريبة بدءا من حد معين تؤدي إلى اضافة الاستعداد للأداء لدى الإنسان. او قد تؤدي الى زيادة العمل غير النظامي. وفي كلتا الحالتين يتناقص الدخل الضريبي. وهذا يعني بالمقابل أن خفض معدل الضريبة المرتفع يحرض الاستعداد للأداء ويقلل من اقتصاد الظل.

في المثال البياني يؤدي خفض معدل الضريبة من t1 إلى مثالي t الى زيادة الدخل الضريبي من t1 الى اعظمي T. لكن المزيد من الخفض لمعدل الضريبة سيودي الى خفض الدخل الضريبي من جديد.

obeikandl.com

سياسة الطلب

سياسة الطلب (السياسة الاقتصادية المرتبطة بالطلب) هي مشروع اقتصادي سياسي يرى في الطلب الاقتصادي الإجمالي، بعكس سياسة العرض، دوراً مفتاحياً للتأثير في التشغيل والنمو الاقتصادي. من وجهة نظر سياسة الطلب يمكن تجاوز البطالة وضعف النمو عبر إثارة الطلب الكلي بواسطة السياسة المالية والنقدية التوسعية.

سياسة الحالة الاقتصادية قصيرة المدى

إن القواعد النظرية الاقتصادية لسياسة الطلب هي من صنع جون م. كينز (John M . Keynes) ونتيجة للأعمال التالية لأتباعه مثل جون ر. هيكس (John R . Hicks) (١٩٠٤ ـ ١٩٨٩) وألفن هـ. هانسن (Alvin H . Hansen) (١٨٨٧ ـ ١٩٧٥) ونيكولاس كالدور (Nicholas Kaldor) (١٩٠٨ ـ ١٩٨٦). لقد وصل كينز تحت وطأة الأزمة الاقتصادية العالمية إلى القناعة بإمكانية التدني المتواصل في التشغيل، بسبب عدم تحقيق التوازن في سوق العمل بشكل آلي. وهو يرى في عدم اكتمال الأسواق سبباً هاماً لتدني التشغيل المستمر، حيث لا تستطيع الأسواق تأدية العمل بالمعنى الكلاسيكي الجديد. إن جمود الأجور والأسعار الأخرى يشل قوى السوق. فإن لم تتناسب الأجور بسرعة كافية تحصل البطالة. وقد اقترح كينز حلاً بأن تزيد الدولة الطلب الاقتصادي الإجمالي عبر برامج الإنفاق، مما ينبغي أن يؤدي إلى زيادة التشغيل. وينبغي تمويل زيادة الإنفاق الحكومي بشكل خاص عن طريق أخذ القروض (تمويل العجز).

إن نظرية كينز هي أصلاً تحليل قصير المدى لعمليات اقتصادية. وينصح كينز أثناء تراجع الحالة الاقتصادية بمساندة الطلب، وبخفض الطلب في أوقات قفزات النهوض الاقتصادي. لذلك فالسياسة المرتبطة بالطلب هي أولاً سياسة استقرار.

حيث ينبغي استخدام السياسة المالية (السياسة المالية الدورية العكسية). فالفوائد المنخفضة تزيد الطلب على السلع الاستثمارية والاستهلاكية. والطلب الحكومي المتزايد يدفع الاستثمارات، مثلاً في بناء المساكن. وبالعكس ينبغي أثناء القفزات تخميد النهوض الاقتصادي بواسطة زيادة الفوائد والضرائب وخفض الاستهلاك الحكومي. وبينما تحاول سياسة العرض زيادة طاقة الإنتاج الاقتصادية الإجمالية على المدى الطويل، تعتمد سياسة النهوض المرتبطة بالطلب على تسوية تأرجحات الطلب القصيرة المدى، ولذلك تسمى أيضاً سياسة التصنيع.

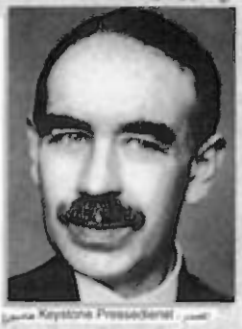
سياسة النمو الطويل المدى :

بينما تحدد الحالة الاقتصادية التأرجحات حول تطوير الاتجاه العام الطويل المدى، فإن النمو هو تطور الاتجاه العام الطويل المدى بذاته. فالطلب المتزايد لا ينبغي له العمل على توازن تأرجحات الحالة الاقتصادية فقط، بل أيضاً تقوية النمو الطويل المدى للاقتصاد الوطني. حيث يكمن تعليل ذلك في الاعتقاد بحدوث اتجاهات إشباع على المدى الطويل، حيث تعتبر زيادة حصة التوفير الكلي قرينة دالة. وقد قام كل من هانسن وهيكس بنقل أفكار كينز إلى المدى الطويل. يعد الحرب العالمية الثانية وجدت سياسة الطلب انتشاراً واسعاً وطبّقها في ألمانيا في السبعينيات وزير الاقتصاد كارل شيلر (Karl Schiller) (١٩٧٤ ـ ١٩١١) تحت اسم التوجيه الإجمالي. وقد انعكست سياسة الطلب في النصيب المتزايد دوماً للدولة من إجمالي الأداء الاقتصادي (حصة الدولة). وبسبب حصول البطالة المرتفعة مترافقة مع التضخم المرتفع منذ أزمة النفط عام ١٩٧٤ / ١٩٧٣ (التضخم والكساد المتزامنان) صارت الكينزية بحاجة للشرح وحلت مكانها سياسة العرض. وتحظى سياسة الطلب مجدداً باهتمام أكبر في ظل حكومة شرودر (Schr?der).

وجهة النظر الناقِدَة

يرفض الكثير من الاقتصاديين سياسة النمو الكينزية. فبالنسبة لهم تعني حصة الدولة المتزايدة أن جزءاً أكبر من الاقتصاد سيتعرض دائماً للتأميم، وبذلك تتقَيَّدُ المبادرة الخاصة. إن تنشيط الطلب لا يخفض البطالة، خاصة إذا كان ذلك مرتبطاً بالهيكلية، مثلاً بواسطة عقود التعرفة الجامدة أو التأهيل غير المناسبة للقوى العاملة. إن سياسة الطلب المموَّلة بواسطة عجز الميزانية تزيد من مديونية الدولة. وإذا أرادت هذه السياسة تحفيز الطلب على الاستثمار بواسطة خفض الفوائد ينشأ خطر زيادة التضخم. كما يُشكَّك في الأثر الإيجابي للإنفاق والضرائب، الذي يعتقد به أتباع نظرية كينز: فمن جهة يمكن لضرائب الاستثمار المرتفعة أن تخفض الاستعداد للاستثمار، ومن جهة أخرى يؤدي أخذ القروض المرتفعة من قبل الحكومة إلى عبء ضريبي متزايد وربما إلى إزاحة الطلب الخاص على القروض (الإزاحة) (= الإقصاء) ولا يمكن تجنب زيادة الفوائد إلا عند زيادة حصة الوفر.

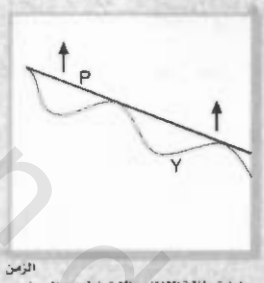
❶ جون ماينارد كينز: مولود بتاريخ 1883/6/5 في كامبردج متوفى بتاريخ 1946/4/21 في فابرل (مقاطعة East Sussex)



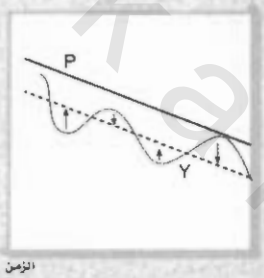
جون ماينارد كينز (1883 1946) هو احد الاقتصاديين الوطنيين المشهورين بعد أن عمل لفترة قصيرة موظفا أصبح كينز رجل أعمال ومستشارا سياسيا في انكلترا. منذ سنة 1909 اصبح عضوا في كلية كينغز (Kongs College) في كامبردج، حيث احتل منصب بروفسور بين سنتي 1920و 1946 أدى كتابه الرئيسي (النظرية العامة للتشغيل والفائدة والنقد، 1936) (The General Theory Of Employment, Interest and Money) الى ثورة في علوم الاقتصاد

بينما اهتمت النظرية التقليدية بشكل أساسي بالاقتصاد الجزئي، اتجهت نظرية كينز الى الاقتصاد الكلي. تنص الفرضية المركزية على عدم إمكانية الخفض الكامل لتدني التشغيل بواسطة قوى السوق وحدها. فمن أجل تخليص الاسواق من حالة اللاتوازن دعا كينز إلى تقوية الطلب. واستند كينز بشكل أكبر الى المدى القصير. لكن التغييرات اللاحقة لنظريته نقلت تحليلاته أيضا الى المدى الطول. بدلك تم تحويل بعض أفواله الاصلية إلى ضدها.

❷ مقارنة سياسة العرض المرتبطة بطاقة الإنتاج مع سياسة الطلب المرتبطة بالدورة :



زيادة طاقة الإنتاج بالارتباط مع العرض

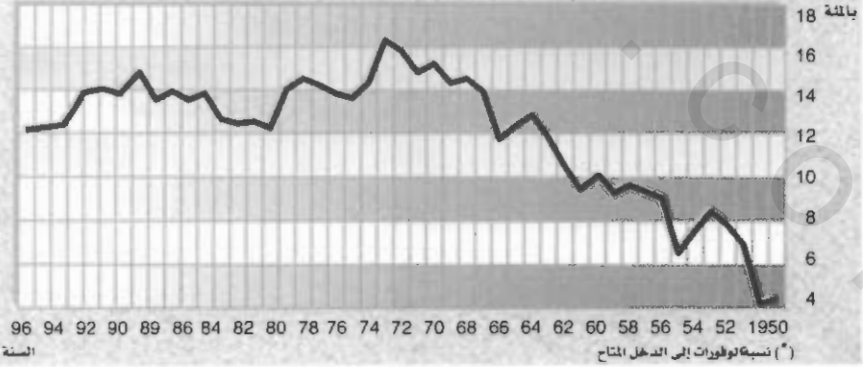


التسوية المرتبطة بالطلب لتأرجحات الحالة الاقتصادية القصيرة المدى

Y الناتج الاجتماعي الإجمالي

P قوة الإنتاج

❸ تطور حصة الوفر (*) في ألمانيا



(*) نسبة لوفورات إلى الدخل المتاح

نظرية الاختيار العمومي

تأخذ نظرية الاختيار العمومي مكانها بين العلوم الاقتصادية والعلوم السياسية وهي جزء من الاقتصاد السياسي الجديد. تهتم هذه النظرية بشرح القرارات الاقتصادية السياسية في الحياة الديمقراطية. إن تعبير «الاختيار العمومي» يشكل حرفياً نقيض التصرفات الاختيارية للميزانيات والشركات بشأن السلع الخصوصية في الأسواق اللامركزية «الاختيار الخصوصي».

رفض الصورة الساذجة للسياسة

إن المفكرين الأوائل الذين بحثوا الفكرة الاقتصادية السياسية، مثل حامل جائزة نوبل في الاقتصاد، الأمريكي جيمس م. بوخانان (James M Buchanan) (المولود عام ١٩١٩) يرفضون النظرة التقليدية للسياسة الاقتصادية، التي يضع فيها نشطاء السياسة الاقتصادية نصب أعينهم بالدرجة الأولى الصالح العام. وهم يعتبرون مثل هذا التفكير المثالي ساذجاً. وهكذا لا تلقى النصائح الاقتصادية السياسية التي يقدمها الخبراء أذاناً صاغية إلا فيما ندر، وقليلاً ما ينجح مثلاً تخفيض الدعم الضار بالمصلحة المشتركة، عند الأوساط ذات التنظيم الجيد. وتتكرر بانتظام إساءة استخدام الأدوات المالية والمالية السياسية من أجل الحصول على قفزة نهوض قصيرة المدى في الاقتصاد، قبل إجراء انتخابات عامة مثلاً (الدورة السياسية للاقتصاد). كل هذا لايجوز حدوثه في ظل حكومة يقتصر سعيها على المصلحة المشتركة.

إضافة لحاجتها إلى شرح للظواهر الاقتصادية السياسية الحقيقية فإن النظرة الساذجة تعتمد فوق ذلك على تناقض طرائقي أساسي. منذ آدم سميث (Adam Smith) (١٧٩٠ . ١٧٢٣) تنطلق النظرية الاقتصادية في تحليل سلوك الاقتصادات المنزلية والشركات الخاصة من أن هذه تجعل أرباحها أعظمية في ظل التقييدات

الموجودة. هذا الاعتقاد يشكل أساس التفكير الاقتصادي. تجاه ذلك فإن النظرة المثالية لسياسة الاقتصاد عبارة عن انقطاع طرائقي غير مفهوم. فلماذا ينبغي على السياسي التخلي عن جعل اهتماماته الذاتية أعظمية بينما يتمثل الشيء ذاته في التصرف المقبول بشكل واسع، للشركات والميزانيات.

السياسي أيضاً يجعل الاستفادة الذاتية أعظمية

بالنتيجة تزيل نظرية الاختيار العمومي هذا التناقض وتوجه تقديرات الاقتصادي حول تحقيق الحد الأعظمي للمنفعة في ظل شروط جانبية، نحو النظام السياسي. وفقاً لذلك تتم نمذجة السياسيين (وكذلك الموظفين ومجموعات الضغط) بالتشابه مع نشطاء الاقتصاد. الشائع أنهم عقلانيون ويجعلون فائدتهم الذاتية أعظمية. تؤدي إعادة انتخاب السياسي دوراً بارزاً: فهي وحدها تؤمّن الحفاظ على القوة وبالتالي على الميزان كالدخل والمظهر. هذه الفكرة تحسّن الآن فهم الكثير من الحقائق الاقتصادية السياسية. فالسياسي المهتم بإعادة انتخابه لا يعير اهتماماً لما ينصح به الخبير من أجل حل المشاكل على المدى الطويل، إذا كان هذا سيقود إلى توقع خسارة لأصوات في الانتخابات القادمة.

فالدعم الضار بالمصلحة المشتركة لمصلحة مجموعة من المهتمين قد يؤثر إيجابياً على فرص إعادة انتخاب الحكومة ينطبق هذا عندما تكون إحدى مجموعات الضغط (مثلاً المزارعون أو عمال المناجم) منظمة بشكل جيد جداً وتستطيع الاحتجاج بشكل مؤثر في وسائل الإعلام ضد خفض الدعم عنها. أمام مجموعات الضغط هذه القادرة على فرض رأيها تكون المجموعات الملزمة في المصلحة بتحمل الدعم، ذات تنظيم أقل جودة: فدافعو الضرائب والمستهلكون لا يملكون تمثيلاً فعلاً لاهتماماتهم، وبالنسبة لدافع الضرائب الافرادي تكون زيادة العبء لدعم الفحم الحجري منخفضة نسبياً ولا تشكل مناسبة للفرد للدفاع عن نفسه ضدها (مأزق الأناس المهمشين). بالمقابل فإن لدى عامل الفحم الحجري دافعاً قوياً للتظاهر علناً.

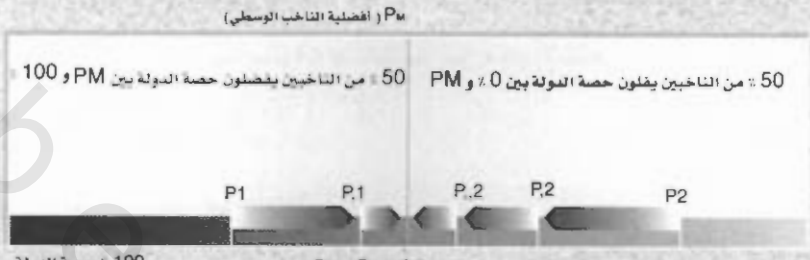
كذلك يمكن أيضاً شرح إساءة استخدام سياسة النقد من أجل زيادة التشغيل على المدى القصير، بشكل اقتصادي سياسي: فحتى إن لم تكن سياسة النقد التوسعية وسيلة لخفض البطالة الهيكلية، فإنها تستطيع تحقيق تأثيرات قصيرة المدى ثمناً لارتفاع التضخم، القادم بشكل متباطئ. عندما تستطيع الحكومة التأثير على سياسة النقد فإنها سوف تستفيد من ذلك لإشعال نارٍ في هشيم الحالة الاقتصادية قبل الانتخابات.

النصائح لها طبيعة مؤسساتية

بالنتيجة تتركز نصائح نظرية الاختيار العمومي بشكل خاص على الإصلاحات المؤسساتية والدستورية بهدف تحقيق التوافق بين ارتباط السياسة بالاستفادة الذاتية والصالح العام. على صعيد السياسة النقدية يُنصح بجعل المصرف المركزي مستقلاً عن تأثير الحكومة. هذه النصيحة تم تنفيذها في غضون ذلك في الكثير من الدول الصناعية بعد تجارب مؤلمة في معدلات التضخم المرتفعة مع المصرف المركزي الأوروبي.

وثمة استنتاج أخر ينطبق على تقييم الاستثمارات الحكومية عند فشل السوق: فعند حدوث فشل في السوق لا تؤدي استثمارات الدولة إلى تحسين الوضع الاقتصادي بشكل حتمي، وذلك بسبب وجود خطر فشل السياسة.

التنافس حول الناخب الوسطي في نظام ثنائي الحزب في مثال الحصة المفضلة للدولة:



منطلق البرامج:

الحزب 1 : P1

الحزب 2 : P2

التفضيل من قبل الناخب الوسطي : PM

الخطوة التالية للحزب 2: تغيير البرنامج P2 إلى P,1

الخطوة التالية للحزب 1: تغيير البرنامج P1 إلى P,1

الخطوة التالية للحزب2 : تغيير البرنامج P,2 إلى P,,2

الخ

عند التوازن يتبنى الحزبان الأفضليات التي يقدمها الناخب الوسطي PM

نظرية الناخب الوسطي

في نموذج النظام الثنائي الحزب يحدد الناخب الوسطي توجه السياسة بواسطة أفضلياته. في حالة البرنامج السياسي المفضل يكون الناخب الوسطي هو الذي يقسم الناخبين إلى نصفين: نصف يريد «أكثر» ونصف يريد «أقل». قد يتعلق «الأكثر/الأقل» بمقدار حصة الدولة. لكن قد يتعلق أيضا بالتفضيل السياسي وعندئذ يحل مكانه «اليسار / اليمين». إذا أمكن ترتيب كل الناخبين على مدرج أحادي الأبعاد فيكون صوت الناخب الوسطي هو الحاسم في الانتخاب في نظام ثنائي الحزب: 50 من الأصوات إضافة لصوت واحد تحقق الأكثرية المطلقة. لذلك يحاول الجانبان في النظام الثنائي الحزب الاقتراب قدر الإمكان افضليات الناخب الوسطي. هذه النظرية تقدم بذلك شرحا للبرامج القابلة في أحيان كثيرة للتبادل في ظل النظام الثنائي الحزب. الآن يهم في إطار نظرية الخيار العمومي أن افضليات الناخب الوسطي ليست حتما التي تجعل المصلحة المشتركة عظمى. فالناخب الوسطي سيوافق على سياسة إعادة توزيع تساعده ولاتساعد حتما من هم أكثر فقرا في المجتمع. بذلك تقدم نظرية الناخب الوسطي مثلا شرحا لحالة السياسة الاجتماعية في كثير من الدول الصناعية: الكثير من الأدوات السياسية الاجتماعية تحقق بشكل خاص الحالة المتوسطة ولاتنطلق من السعي نحو تحقيق المساعدة الهادفة لمن هم أكثر حاجة في المجتمع.

المشورة الاقتصادية السياسية

بسبب تعقد العلاقات الاقتصادية يحتاج أركان سياسة الاقتصاد إلى مشورة ذات قاعدة علمية. هنا تطرح مشكلة أن تقديم المشورة، بهدف تحقيق الحد الأقصى من المصلحة العامة، يأخذ طابع سلعة عامة: في الحقيقة يستفيد المجتمع بمجمله من تقديم المشورة التخصصية، لكن الفرد أو المنشأة الواحدة تمتلك دافعاً محدوداً لدفع ثمن هذه المشورة. بالمقابل يوجد غالباً استعداد كبير لدفع ثمن المشورة التي تفيد جماعة ذات اهتمامات مشتركة. إن انعدام المشورة السياسية العلمية الاقتصادية المموّلة بواسطة الضرائب يؤدي إلى خطر التعلق المالي للمشاركين بالجماعات ذات الاهتمامات المشتركة. في الحقيقة يمتلك البحث العلمي الاقتصادي في الجامعات تلك الاستقلالية، لكنه غالباً، بسبب ارتباطه النظري غير قادر على تقديم مساعدة تطبيقية لسياسة الاقتصاد.

تنظيم المشورة

على هذه الخلفية تكونت في بلدان كثيرة طبيعة مختلطة من مؤسسات المشورة الاقتصادية السياسية. حيث دعيت أوساط الخبراء إلى تقديم المشورة المستقلة للحكومات. عام ١٩٦٣ تم في ألمانيا تأسيس مجلس الخبراء لتقييم التطور الاقتصادي الإجمالي وذلك حسب نموذج مجلس المستشارين الاقتصاديين «Council of Economic Advisors» في الولايات المتحدة الأمريكية. إضافة لذلك تمتلك بعض الوزارات مجالس استشارية علمية. كما توجد إلى جانب معاهد الأبحاث المهتمة حصراً بالأرباح معاهد أبحاث مستقلة تهتم بالفائدة العامة. كما توجد مؤسسات دولية مثل منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي OECD وصندوق النقد الدولي IWF التي تقدم مساهمات هامة في تقديم المشورة الاقتصادية السياسية للدول الأعضاء.

مجلس الخبراء لتقييم التطور الاقتصادي الإجمالي

يتشكل عادة مجلس الخبراء» الحكماء الخمسة» من أساتذة جامعيين يمارسون هذه الوظيفة إضافة إلى مناصبهم. ويتم اختيارهم لمدة خمس سنوات بناء على اقتراح الحكومة الاتحادية بعد أخذ رأي الأعضاء الفاعلين في المجلس. ينبغي على المجلس في تقريره، الذي يصدر في ١٥ تشرين الثاني من كل عام، تحليل التطور الاقتصادي الإجمالي. إضافة لذلك عليه أن يعرض كيفية الوصول إلى أهداف المربع السحري. في الحقيقة لا يجوز للهيئة صياغة توصيات، لكن المجلس يلتف على هذا المنع، بأن يحدد من بين خيارات مختلفة الخيار الأفضل من وجهة نظره، بشكل لا يقبل الشك.

معاهد البحث العلمي الاقتصادي المستقلة

معاهد البحث الاقتصادي مستقلة شكلاً ولها قاعدة مالية مختلطة. فمن جهة أولى يتم تمويل الميزانية بواسطة تمويل أساسي حكومي. عادة من الاتحاد والمقاطعات. ومن جهة أخرى يتم تغطية جزء ليس باليسير من الميزانية عن طريق الأبحاث المدفوعة الأجر التي تكلف بها هذه المعاهد. وفي كثير من الأحيان تكون الجهات صاحبة التكاليف بهذه الأبحاث هي اللجنة الأوروبية والوزارات الاتحادية والمقاطعات. يضاف إلى ذلك تمويل المشاريع عبر منشآت تشجيع البحث (مثلاً مجموعة البحث الألمانية) والجهات الوقفية. بالمحصلة تقوم المعاهد أيضاً بدراسات في إطار محدود لصالح منشآت خاصة.

المجالس الاستشارية العلمية لدى الوزارات

لدى بعض الوزارات الاتحادية في ألمانيا مجالس استشارية علمية، نذكر منها بالأخص المجالس الاستشارية العلمية لدى وزارة الاقتصاد الاتحادية ووزارة المالية الاتحادية. هذه الأوساط مستقلة تماماً عن تدرج المناصب الوزارية وتصدر دورياً تقارير حول المسائل المركزية لسياسة الاقتصاد المعاصر، دون أن تأخذ بعين الاعتبار الموقف الذي تتخذه الحكومة الحالية.

مشاكل المشورة السياسية

إن التأثير الحقيقي لمؤسسات المشورة المستقلة على سياسة الاقتصاد موضع اختلاف. ففي أحيان كثيرة يتكون الانطباع بأن التقارير توظَّف من أجل المصالح الخاصة. بشكل خاص يتم التأكيد على المواقف التي تدعم بالحجج موقف حزب ما. أحياناً يتم الإبقاء على النتائج الحرجة للأبحاث طي الكتمان. مع ذلك ننطلق من أن للبحث الاقتصادي التطبيقي على الأقل تأثيراً غير مباشر على القرارات. فتقارير مجلس الخبراء (التقارير السنوية) تلاقي صدى كبيراً في وسائل الإعلام وتؤثر بذلك على مسار السياسة، والحكومة الاتحادية ذاتها ملزمة أن تتبنى موقفاً تجاه التقارير السنوية.

obeikandl.com

❶ مجلس الخبراء لتقييم التطور الإقتصادي الإجمالي (الحكماء الخمسة)

الرئيس : بروفسور دكتور هربرت هاكن
بروفسور دكتور بورغن ب. دونغير
بروفسور دكتور بورغن كروميهاردت
بروفسور دكتور هورست زيبرت
عنوان الإنترنت: WWW .Sachverstaendigenrat-Wirtschaft.de
موقف المعلومات في اذار (مارس) 1999

الواجبات :
التقييم الدوري للحالة الاقتصادية الإجمالية وتطورها المنظور (تقرير سنوي)
المشورة العلمية الاقتصادية للسياسة
تقييمات خاصة

❷ معاهد الأبحاث العلمية الاقتصادية في المانيا

مجموعة عمل معاهد الأبحاث العلمية الاقتصادية الألمانية، اتحاد مسجل
الرئيس: بروفسور دكتور باول كليمر، مدينة إيسن
يضم 33 معهداً عضواً، منها:

الاشتراك في التقنيات الجماعية لحالة الاقتصاد الألماني،
التي تجري كل ربيع وخريف.

DIW المعهد الألماني لبحوث الاقتصاد
الرئيس : بروفسور دكتور كلاوس ف. تسيمرمان
شارع كونيجين لويزه 14195.5 برلين
هاتف : 0 - 89789 / 030
http: // WWW. diw. de

HWWA : معهد الأبحاث الاقتصادية هامبورغ
الرئيس : بروفسور دكتور توماس شتراوبهار
نوير يونفر شتايغ 21. 20347 هامبورغ
هاتف : 0 - 3562 / 040
http://www.hwwa. de

ifo معهد البحث الاقتصادي، اتحاد مسجل
الرئيس : بروفسور دكتور هورست زيبرت
دوستر نبوكرفيغ 120. 24105 كيل
هاتف 1 - 8814 / 0431
http: //www. iwh. uni - halle, de

RWI المعهد الراينلاندي الويستفالي لبحوث الا
اتحاد مسجل
الرئيس : بروفيسور دكتور باول كليمر
شارع هوهين تسولرن 13 . 45128 إيسن
هاتف : 0 - 8149 / 0201
http://www.rwi-essen.de

ZEW مركز البحوث الاقتصادية الأوروبية، شركة محدودة المسؤولية.
الرئيس : بروفسور دكتور هولفغانغ فرانتس
L.7.1. 68161 مانهايم
هاتف : 01 - 1235 - 0621
http:// www.zew.de

IW معهد الاقتصاد الألماني، اتحاد مسجل
الرئيس : دكتور مانفريد لينينمز
غوستاف هاينيمان أوفر 84 - 88
50968 كولن
هاتف 022149811
http :www,iw- Koeln.de

WSI المعهد العلمي الاقتصادي والعلمي الاجتماعي
لدى وقف هانس بوكلر
المديرة: بروفسور دكتور هايده بفار
ساحة بيرتافون سونتر3، 40227 دوسلدروف
هاتف: 190 - 0211/7778
http://www.wsi.de

المربع السحري

يجب أن تستند السياسة الاقتصادية العقلانية إلى أهداف واضحة التعريف. ففي ألمانيا تمت تسمية أربعة أهداف في قانون الاستقرار لعام ١٩٦٧ يجب أن يتجه نحوها أركان السياسة الاقتصادية، وهذه الأهداف هي: حجم العمالة (العمالة الكاملة)، مستوى الأسعار المستقر، التوازن الاقتصادي الخارجي، النمو الاقتصادي المستمر والمناسب. تسمى هذه الأهداف بمجملها المربع السحري. ويقصد بالسحري أن هذه الأهداف لا يمكن تحقيقها في آن واحد وبشكل كامل بسبب الارتباط المتبادل للمتغيرات الاقتصادية الإجمالية (صراع أهداف السياسة الاقتصادية).

درجة التشغيل المرتفعة

ليس المقصود النهائي بهذا الهدف أن يكون معدل البطالة مساوياً للصفر. حيث إن الحد الأدنى من البطالة بسبب العوامل الموسمية (بائع المثلجات يكون في الشتاء عاطلاً عن العمل)، أو بسبب عمليات البحث (العامل يقارن بين أرباب عمل مختلفين) لا يمكن تجنبه كما أنه لا يحمل مدلولاً سلبياً. لكن بسبب البطالة الهيكلية المعاصرة المقترنة بالبطالة طويلة الأمد لبعض الفئات (مثلاً غير المتعلمين أو العاملين المتقدمين في السن) فإن تحقيق هذا الهدف متعذر بوضوح.

مستوى الأسعار المستقر

إن تغيرات أسعار السلع والخدمات في اقتصاد السوق الذي يؤدي وظيفته تكون حتمية من أجل تحقيق التوازن بين العرض والطلب في ظل الشروط المتغيرة لذلك فإن هدف استقرار مستوى الأسعار لا ينطبق على أسعار السلع المتفرقة بل على المستوى العام للأسعار، كما يقاس بوساطة دلائل الأسعار من أجل المعيشة الخاصة. يمكن لمستوى الأسعار أن ينخفض (انكماش) أو يرتفع (تضخم)، وفي كلا الحالتين يتم الإخلال بهدف قانون الاستقرار. لكن هناك خلاف فيما إذا كان حقاً وحدهُ

معدل التضخم المساوي للصفر هو الذي يعني تحقيق الهدف. لكن مع الإشارة إلى مشاكل القياس الإحصائية وسوى ذلك فإن معدل التضخم البالغ أقل من اثنين بالمئة يعد تحقيقاً للهدف.

التوازن الاقتصادي الخارجي

هذا الهدف هو الأكثر صعوبة للتعريف الدقيق في إطار المربع السحري. إن المطالبة بتوازن ميزان الأداء (صادرات بحجم الواردات) ليست مجدية بشكل عام. فالاقتصاد الذي يبدي فائضاً في ميزان الأداء يقوم بتصدير رأس المال إلى العالم. إنه لأمر محبب من وجهة النظر العالمية للفاعلية أن تقوم الدول الصناعية المتقدمة عبر فوائض ميزان الأداء بتصدير رؤوس الأموال وأن يتدفق رأس المال هذا إلى الدول النامية التي تبدي بشكل مناظر تماماً عُجوزاً في ميزان الأداء. لكن المهم أن يبقى عجز ميزان الأداء قابلاً للتمويل. لذلك يمكن الدلالة على التوازن الاقتصادي الخارجي بتحقيق حالة طويلة الأمد ومحتملة لميزان رأس المال وميزان الأداء.

النمو الاقتصادي المستمر والمناسب

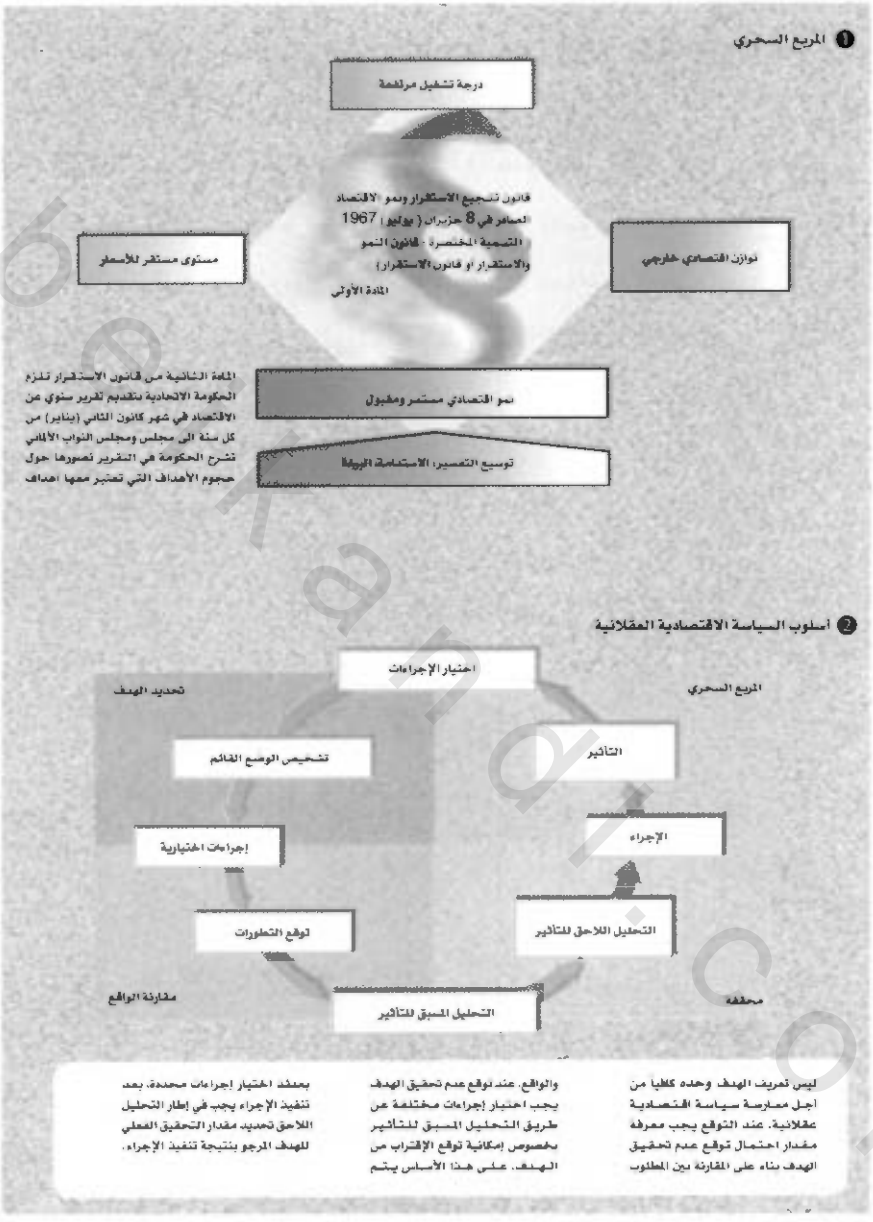
ليس واقعياً حتى في ظل أفضل الشروط لألمانيا توقع معدلات نمو مرتفعة كتلك التي سادت في الخمسينيات والستينيات، إلا أن السياسة الاقتصادية تحاول عبر إجراءات سياسة النمو تحسين قواعد النمو المستقبلي، وتحاول الحد من تأرجحات النمو الاقتصادي عبر إجراءات سياسة الحالة الاقتصادية ومع التأكيد بقوة على الآثار البيئية للنشاطات الاقتصادية ما يزال هدف النمو قائماً في: الاعتماد بشكل خاص على تحقيق تنمية مستديمة لا تحطم قواعد النمو المستقبلي نتيجة استخدام المواد الضارة والنهب الجائر للموارد غير المتجددة (مثل النفط والغاز).

عدالة التوزيع

إلى جانب المربع السحري الذي تم توسيعه ليضم الاستدامة فإن هدف عدالة التوزيع يؤدي أيضاً دوراً كبيراً بشكل خاص في السياسة الاقتصادية (الخماسي

السحري). إن هدف السياسة العادلة للدخل والأملاك يثبت بوضوح أن أهداف السياسة الاقتصادية تتجدد في كثير من الأحيان بوساطة أحكام سياسة اجتماعية. بهذا لا يكون الاقتصادي قادراً على أن يحدد توزيعاً عادلاً كمياً للدخل. يجب أن يتم تعريف العدالة في النقاش الاجتماعي السياسي، لكن من واجب علوم الاقتصاد الإشارة إلى التصارعات المحتملة للأهداف. فالصراع قد يكون بين هدف التوزيع من جهة وهدف التشغيل والنمو من جهة أخرى. إذا تمت مقاربة أوضاع الدخول في الاقتصادات المنزلية عن طريق اعتبارات سياسية ضريبية واجتماعية فإن هذا قد يؤدي إلى إعاقة الأداء وبالتالي إلى تراجع في نمو الاقتصاد وزيادة في البطالة.

obeikandl.com


1 المربع السحري
درجة تشغيل مرتفعة
قانون تشجيع الاستقرار ونمو الاقتصاد الصادر في 8 حزيران (يونيو) 1967 (التنمية المختصرة - قانون النمو والاستقرار أو قانون الاستقرار)
المادة الأولى
مستوى مستقر للأسعار
توازن اقتصادي خارجي
المادة الثانية من قانون الاستقرار تلزم الحكومة الاتحادية بتقديم تقرير سنوي عن الاقتصاد في شهر كانون الثاني (يناير) من كل سنة الى مجلس ومجلس النواب الألماني تشرح الحكومة في التقرير تصورها حول حجوم الأهداف التي تعتبر معها اهداف
نمو اقتصادي مستمر ومقبول
توسيع التعمير الاستدامة البيئة
2 أسلوب السياسة الاقتصادية العقلانية
اختيار الإجراءات
تحديد الهدف
المربع السحري
تشخيص الوضع القائم
التأثير
إجراءات اختيارية
الإجراء
توقع التطورات
التحليل اللاحق للتأثير
مقارنة الواقع
التحليل المسبق للتأثير
محفظة
ليس تعريف الهدف وحده كافيا من اجل ممارسة سياسة اقتصادية عقلانية. عند التوقع يجب معرفة مقدار احتمال توقع عدم تحقيق الهدف بناء على المقارنة بين المطلوب والواقع. عند توقع عدم تحقيق الهدف يجب اختيار إجراءات مختلفة عن طريق التحليل المسبق للتأثير بخصوص إمكانية توقع الإقتراب من الهدف. على هذا الأساس يتم بعدئذ اختيار إجراءات محددة. بعد تنفيذ الإجراء يجب في إطار التحليل اللاحق تحديد مقدار التحقيق الفعلي للهدف المرجو بنتيجة تنفيذ الإجراء.

أدوات سياسة الوضع الاقتصادي

يكمن هدف سياسة الوضع الاقتصادي في التأثير بعكس انحرافات النشاط الاقتصادي الإجمالي عن الطاقة الإنتاجية في الاقتصاد القومي. يتعلق اختيار الأدوات المناسبة لسياسة الوضع الاقتصادي بشكل حاسم بالأسباب المسؤولة عن تأرجحات الوضع الاقتصادي. فبينما تحدِّد النظريات الجديدة، مثل نظرية الدورات الحقيقية للوضع الاقتصادي، تلك الأسباب في الجانب المتعلق بالعرض، ما تزال السياسة التطبيقية للوضع الاقتصادي تستند حتى الآن إلى شرح دورات الوضع الاقتصادي بشكل مرتبط بشدة بالطلب. تم في ألمانيا بواسطة قانون الاستقرار والنمو لعام ١٩٦٧ توسيع مجموعة الأدوات المتاحة لسياسة الوضع الاقتصادي. بشكل مبدئي يمكن التمييز بين أدوات السياسة المالية وأدوات السياسة النقدية في سياسة للوضع الاقتصادية.

أدوات السياسة المالية ومشكلة التخلف

تؤثر الدولة عن طريق سياسة الضرائب والإنفاق على الطلب الاقتصادي الإجمالي بشكل مباشر وغير مباشر. فالإنفاق العام له تأثير مباشر على الطلب. كذلك تؤثر الدولة بشكل غير مباشر، خاصة عن طريق حجم الضرائب على طلب القطاع الخاص على الاستهلاك والاستثمار. يمكن الاستفادة من أساليب التأثير هذه في تأثير سياسة الوضع الاقتصادي على الطلب الاقتصادي الإجمالي. إن السياسة الفاعلة للوضع الاقتصادي تُثْقَل بعمليات القرار المستهلكة للوقت والتي يمكن أن تؤدي إلى تخلّفات زمنية (تخلّف زمني). هنا يتدخل قانون الاستقرار ويهدف بواسطة أدواته إلى اختصار التأخيرات في القرارات وذلك عبر أساليب مبسطة لتوجيه الطلب.

تأخذ مجموعة الأدوات المتاحة شكلاً متناظراً وتشكل نقاط تأثير سواء من أجل تخميد الوضع الاقتصادي أثناء الرواج أو من أجل إنعاش الحالة الاقتصادية أثناء الكساد.

أدوات قانون الاستقرار من أجل تخميد وإنعاش الحالة الاقتصادية

من أجل تهدئة الوضع الاقتصادي تستطيع الحكومة الاتحادية بوساطة احتياطي توازن الوضع الاقتصادي وإصدار التعليمات الناظمة إيقاف أموال الميزانيات العمومية لدى المصرف الاتحادي. كذلك تستطيع الحكومة بأسلوب مبسط رفع ضريبة الدخل وضريبة أرباح الشركات حتى ١٠٪. كذلك يمكن إطلاق عوامل مهدئة بواسطة جعل شروط الاستقطاع سيئة لفترة مؤقتة. من أجل دفع الاقتصاد أثناء الكساد يمكن القيام بإنفاق إضافي وتنفيذ برامج استثمار. فيستطيع وزير المالية ترتيب ديون إضافية على الدولة تصل إلى ٥ مليار مارك ألماني. ويمكن عبر تعليمات حكومية تحرير المبالغ المجمَّعة في احتياطي توازن الحالة الاقتصادية. كذلك يمكن خفض معدلات ضرائب الدخل وضرائب أرباح الشركات بمعدل خطي يصل إلى ١٠٪ لمدة أقصاها سنة واحدة. وبشكل تكييف السداد المسبق للضرائب مع تطور الوضع الاقتصادي أداة ضريبية أيضاً، وأخيراً يمكن إعطاء جوائز للاستثمارات.

الأدوات النقدية لسياسة الوضع الاقتصادي

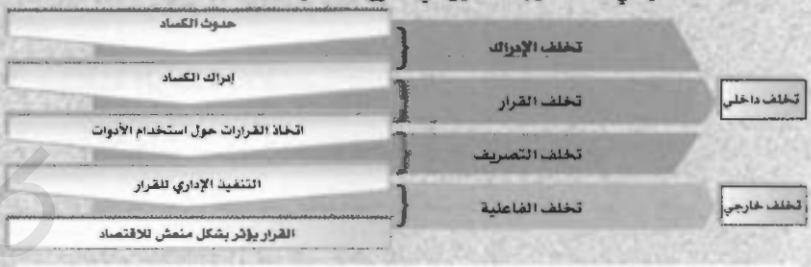
هناك خلاف كبير فيما إن كان ينبغي للسياسة النقدية أن تعمل في مجال سياسة الوضع الاقتصادي. حسب التصورات النقدية ينبغي للسياسة النقدية وحدها العمل لتثبيت مستوى الأسعار على المدى المتوسط. مع ذلك لا يوجد خلاف على آثار السياسة النقدية على الوضع الاقتصادي. ففي إطار صفقاتها في السوق المفتوحة وتحديد الشرائح المالية لمنح التسهيلات في مجال إعادة التحويل والودائع يقوم المصرف المركزي الأوربي بتحديد هامش الفائدة في سوق النقد. ولما كان لهذا تأثير هام على معدلات ضرائب القروض الممنوحة للاقتصادات المنزلية والشركات فإنه

توجد هنا إمكانية للتأثير على الوضع الاقتصادي. أيضاً يمكن لفرض الضرائب على كمية النقد أن يؤثر على الطلب الاقتصادي الإجمالي، لأن مستوى كمية النقد المتداول يؤثر على السيولة النقدية للقطاع الخاص.

مشاكل سياسة الوضع الاقتصادي

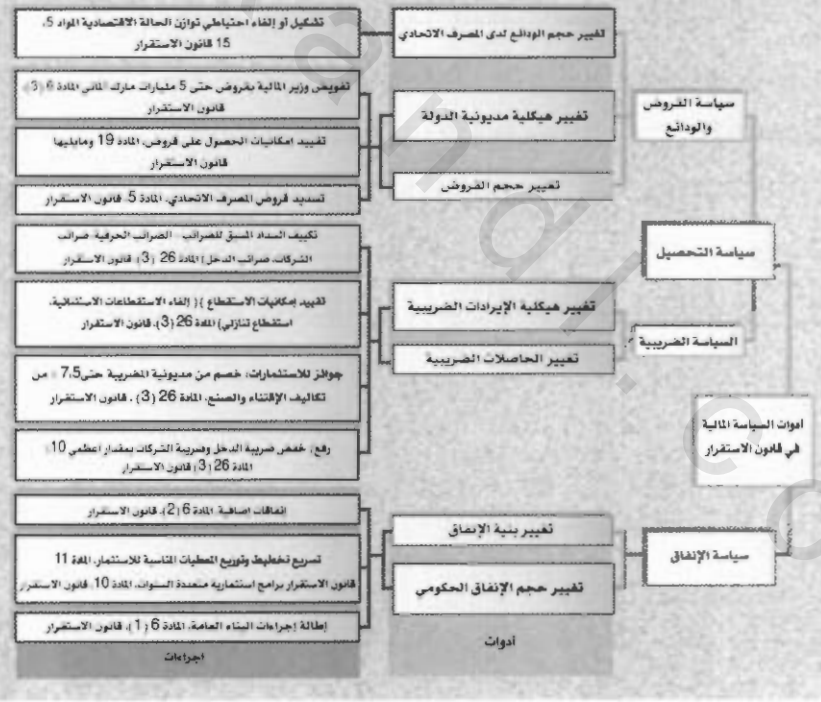
رغم وفرة الأدوات المتاحة لسياسة الوضع الاقتصادي يسود اليوم اتفاق واسع على أن التحكم الدقيق الفاعل بالوضع الاقتصادي يكاد يكون غير ممكن. لقد بدا منذ السبعينيات أن الدولة تقع في الواقع في عجز أثناء الكساد، لكن تسديد هذه العجوزات يكاد يكون غير ممكن أثناء الرواج. بشكل إجمالي لم تعد الأدوات المتاحة لقانون الاستقرار المصمم من أجل التحكم الدقيق مستخدمة بشكل عملي منذ أوائل السبعينيات. بالمقابل تمت الاستفادة من المؤسسات التي أنشئت في إطار قانون الاستقرار والتي تهدف إلى معلومات أحسن وتنسيق أفضل للسياسة النقدية. يجدر هنا ذكر مجلس التخطيط المالي الذي يقوم الاتحاد والمقاطعات والبلديات في إطاره بمطابقة سياستها المالية، وكذلك أيضاً التخطيط المالي متوسط المدى وتقارير الحكومة الاتحادية في إطار التقرير السنوي حول الاقتصاد والمعونات. لكن وسائل الاستعلام والتنسيق هذه تخدم السياسة قصيرة المدى للوضع الاقتصادي بشكل أقل مما تخدم به هدف التوجه طويل المدى وتحسين فاعلية السياسة المالية.

❶ مشكلة التخلف الزمني أثناء التوجه الدقيق ذي الدورة العكسية:



يمكن تقسيم التخلفات الحاصلة بين حدوث الكساد وتأثير إجراءات سياسة الإنعاش المضادة للكساد إلى نوعين: التخلف الداخلي ويُطلق على التخلفات التي يتحمل مسؤوليتها أركان السياسة المالية والتخلف الخارجي الذي يتحدد بسرعة رد الفعل من قبل نشطاء الاقتصاد الخاص تجاه المعطيات المتغيرة للسياسة المالية. قد يؤدي الحجم الكبير لهذه التأخرات بشكل إجمالي إلى أن تؤثر السياسة ذات الدافع المعاكس للدورة أصلاً، بشكل موافق للدورة وتؤدي بالمحصلة إلى الإقلال من استقرار الاقتصاد، بذلك قد لاتصبح إجراءات إنعاش الوضع الاقتصادي فاعلة، قبل أن تكون عوامل أخرى قد أدت بدورها إلى إنعاش الوضع الاقتصادي.

❷ أدوات السياسة المالية في قانون الاستقرار والنمو:



السياسة المالية

تؤثر الدولة عبر الضرائب والرسوم العامة على التطور الاقتصادي الإجمالي بطرق متنوعة. بالمعنى العام يُفهم من السياسة المالية استخدام قنوات التأثير المالية هذه من أجل تحقيق أهداف اقتصادية. بهذا التعريف الواسع تشمل السياسة المالية كذلك تشجيع فرص النمو الطويلة المدى عبر إعداد البنية التحتية ذات التمويل العام، وأيضاً السياسة الضريبية الصديقة للبيئة والمساعِدة للنمو. لكن تعبير السياسة المالية يستخدم في أحيان كثيرة تقليدياً، بالدرجة الأولى بالمعنى التخصصي، أي من أجل استخدام الميزانية الحكومية لتثبيت الوضع الاقتصادي. بهذا المعنى الأضيق تهدف السياسة المالية إلى توجيه الطلب الاقتصادي الإجمالي بواسطة الإنفاقات الحكومية المناسبة. وربما بسبب تمويل العجز ـ نحو المستوى الذي يتيح درجة تشغيل مرتفعة. تعد السياسة المالية الموجهة إلى الطلب، حسب وجهة النظر الكينزية، نقطة التأثير المركزية لسياسة الوضع الاقتصادي. إلى جانب أداء السياسة المالية المرتبط بكل حالة على حدة توجد أيضاً سياسة مالية ذات تأثير آلي. في هذا الأسلوب الأخير (أسلوب المرونة الداخلية) ينبغي الوصول إلى تغيرات في التحصيل والإنفاق تكون ذات تأثير آلي، مثلاً بتحديد معدلات ضريبية تؤدي للتخميد أثناء الرواج وتؤدي إلى إنعاش الحالة الاقتصادية أثناء الكساد.

عامل ضرب الإنفاقات الحكومية ونموذج IS . LM

عندما يكون نقص الطلب الاقتصادي الإجمالي سبباً للنمو الاقتصادي المنخفض فقد يكون من المفيد زيادة الإنفاقات الحكومية. في النموذج الكينزي البسيط، لا يزداد الطلب الإجمالي بمقدار زيادة الإنفاقات الحكومية الإضافية لتحويل العجز وحسب، بل بأضعاف حجم تلك الزيادة (عامل ضرب الإنفاقات الحكومية). يؤثر عامل الضرب بما يشبه التفاعل التسلسلي: تؤدي الإنفاقات الحكومية الإضافية إلى

زيادة الناتج الاجتماعي مما يزيد من الطلب الاستهلاكي الذي يؤدي بدوره إلى زيادة الدخل. وتقود زيادة الدخل بالمحصلة إلى زيادة الطلب الاستهلاكي مجدداً: في نموذج التحصيل والإنفاق لا توجد فوائد وتكون الاستثمارات معطاة بشكل ثابت (تأثير خارجي). بتوسيع هذا النموذج ليشمل الاستثمارات المتأثرة بالفائدة وسوق النقد الذي تتشكل فيه الفائدة كثمن للتوازن، يتم الحصول على مقولات أكثر تبايناً. هنا أيضاً يمكن للسياسة المالية في الحالة العادية أن تزيد الطلب الاقتصادي الإجمالي عن طريق زيادة الانفاق العام بتمويل العجوزات. لكن التأثير الإجمالي يتراجع لأن الإنفاقات الحكومية الناجمة عن تمويل العجز تدفع الفائدة للارتفاع. والفائدة المرتفعة تخفض النشاط الاستثماري الخاص، بحيث تقوم الإنفاقات الحكومية بإزاحة جزئية للاستثمارات الخاصة (إزاحة). يسمى هذا النموذج الكينزي الموسع نموذج IS . LM (الشكل ٢)

النقد الموجه إلى السياسة المالية ذات الدورة العكسية

تم في قانون الاستقرار لعام ١٩٦٧ تثبيت أدوات سياسة الوضع الاقتصادي للسياسة المالية. ولم يستطع هذا القانون الحيلولة دون الارتفاع الشديد للبطالة منذ السبعينيات. في دولٍ كثيرة تكون مديونية الدولة مرتفعة بحيث يكون المجال ضيقاً أمام تمويل عجز جديد.

إن نظرية تكافؤ ريكاردو (نسبة إلى دافيد ريكاردو ١٨٢٣ ـ ١٧٧٢) (David Ricardo) تجادل في تأثير زيادة إنفاقات الدولة بسبب تمويل العجز على زيادة الطلب. إن دافعي الضرائب الذين ينظرون بشكل عقلاني إلى المستقبل يعلمون أن عجز الدولة اليوم يمثل ضرائب الغد. لذلك تكون ردة فعلهم تجاه زيادة العجز مطابقة لردة فعلهم تجاه زيادة الضرائب، ويقومون بالحد من استهلاكهم، مما يمنع زيادة الطلب.

قد يمضي وقت طويل بين تشخيص الكساد وصولاً إلى فعالية الأدوات

المستخدمة للسياسة المالية (مشكلة التخلف). لذلك قد تؤدي السياسة المالية ذات الدورة العكسية إلى عكس الغاية المرجوة وتجعل الاقتصاد أقل استقراراً (زعزعة الأدوات). يحدث هذا بشكل خاص عندما يطرأ تأثير توسعي ويكون الاقتصاد من تلقاء نفسه بحالة ازدهار.

لا يمكن للسياسة المالية الموجَّهة إلى الطلب أن تنجح إلا عندما تَنْتُج البطالة والنمو المتدني عن طلب إجمالي منخفض جداً. قد يكون هذا هو ما حصل في بعض مراحل تاريخ الاقتصاد، مثلاً أثناء أزمة الاقتصاد العالمي. لكن حسب الرأي السائد تكمن أسباب البطالة في ألمانيا بشكل خاص في أسواق العمل المرنة والإرهاق المرتفع للعمل بواسطة الضرائب والرسوم الاجتماعية وكذلك في ظروف محيطية سلبية أخرى. لذلك لا تحظى السياسة المالية ذات الدورة العكسية بالأولوية في حل المشاكل. رغم ذلك تتحمل السياسة المالية بالمعنى المشروح بدايةً مسؤولية كبيرة عن المزيد من فرص النمو.

obeikandl.com

❶ عامل ضرب الإنفاقات الحكومية

الفرضيات: إنفاقات حكومية إضافية بمقدار 1 ملار يورو. الميل الهامشي نحو الاستهلاك 90 ٪ (أي ان المستهلكين يزيدون الطلب بمقدار 90 ٪ يورو عندما يرتفع الدخل بمقدار 100 يورو).

	زيادة الطلب	زيادة الدخل
زيادة الإنفاقات الحكومية	+ 1 مليار يورو	1 مليار يورو
زيادة الإنفاقات الاستهلاكية	+ 0.9 مليار يورو	0.9 مليار يورو
زيادة الإنفاقات الاستهلاكية	+ 0.18 مليار يورو	0.81 مليار يورو
زيادة الإنفاقات الاستهلاكية	+ 0.729	..... مليار يورو
زيادة الإنفاقات الاستهلاكية	+ .... مليار يورو	+ ..... مليار يورو
التأثير الإجمالي:	$\frac{1}{1-0-9}$ مليار يورو = 10 يورو	

يبلغ عامل الضرب في هذا المثال 10، أي أن الطلب يزداد بمقدار عشرة اضعاف حجم برنامج الإنعاش

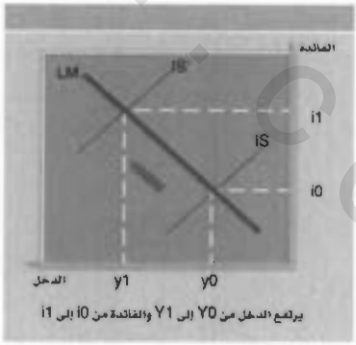
❷ نموذج LS - LM

في النموذج البسيط للدخل والإنفاقات لاتوجد فوائد وتكون الاستثمارات محددة بشكل ثابت (تأثير خارجي) بتوسيع هذا النموذج ليشمل الاستثمارات المتأثرة بالفائدة وسوق النقد الذي تتشكل فيه الفائدة كثمن للتوازن يتم الحصول على مقولات متباينة.

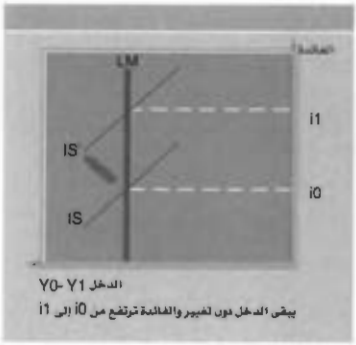
هنا أيضاً يمكن للسياسة المالية أن تزيد الطلب الاقتصادي الإجمالي في الحالة العادية عن طريق زيادة الإنفاق العام لتمويل العجز.

لكن التأثير الإجمالي يتراجع. يدفع الإنفاق العام الزائد بسبب تمويل العجز الفائدة نحو الارتفاع. والفائدة المرتفعة تقلل النشاط الاستثماري الخاص. بذلك يقوم الإنفاق العام بإزاحة جزئية للاستثمارات الخاصة. يسمى هذا النموذج الكينزي الموسع (نموذج LM - IS). تعني IS شرط التوازن في سوق السلع (الاستثمار = الادخار). وتعني M شرط التوازن في سوق النقد (عرض النقد = الطلب على السيولة). الحالة (a) تُظهر حدوث ارتفاع في الدخل رغم الإزاحة. تؤدي زيادة الإنفاقات الحكومية إلى إزاحة منحنى IS نحو اليمين. ويؤدي هذا في الحقيقة إلى ارتفاع الفائدة أيضاً وبالتالي إلى خفض التأثير الإيجابي. لكن بالمحصلة تبقى زيادة الدخل قائمة.

في حالة (b) تكون السياسة المالية غير فاعلة وتحدث إزاحة كلية. تكمن خلفية ذلك في الطلب على النقد الذي لايستجيب لزيادة الفائدة (الحالة التقليدية) في هذا الوضع تكون السياسة النقدية تكون فاعلة. بزيادة كمية النقد وإزاحة منحنى LM إلى اليمين يمكن زيادة الدخل.



يرتفع الدخل من Y0 إلى Y1 والفائدة من i0 إلى i1



يبقى الدخل دون تغيير والفائدة ترتفع من i0 إلى i1

السياسة النقدية

إن لتغيرات التزويد بالنقد آثاراً على مستوى الأسعار والفائدة وسعر صرف العملات. وهذه التغيرات لا تؤثر على الشروط النقدية وحسب، بل تؤثر على الاقتصاد الحقيقي. هنا يكمن واجب السياسة النقدية في تأمين إطار نقدي مستقر للاقتصاد القومي. عبر سياسة نقدية محسوبة. إذ يمكن تشجيع توزيع عوامل الإنتاج، وخاصة الفعالية المؤقتة. وليس من المتفق عليه حتى الآن إلى أي مدى يستطيع المصرف المركزي، أو بالتالي يتوجب عليه أن يستخدم السياسة النقدية من أجل مكافحة البطالة. يعتمد الكثير من المصارف الخاصة اتجاهاً تجريبياً بصورة عملية: في المقدمة يأتي هدف استقرار مستوى الأسعار، لكن في قرارات السياسة النقدية تؤخذ الحالة الاقتصادية أيضاً بعين الاعتبار. في منطقة اليورو يتحمل المصرف المركزي الأوروبي (EZB) مسؤولية تنفيذ السياسة النقدية ويكون في ذلك مستقلاً عن التوجيهات السياسة.

الأهداف الوسيطة للسياسة النقدية

إن هدف السياسة النقدية يكاد لا يصلح في استقرار مستوى الأسعار (استقرار قيمة النقد) كقاعدة مباشرة من أجل قرارات محدّدة تتخذها السياسة النقدية. السبب في ذلك هو التأخرات الطويلة في التأثير التي تقع بين إجراءات السياسة النقدية وردة فعل مستوى الأسعار. لذلك تستند المصارف المركزية في أحيان كثيرة إلى مايسمى بالأهداف الوسيطة التي يمكن مراقبتها بشكل جيد من جهة، والتي ترتبط بعلاقة وثيقة مع الهدف الأعلى من جهة أخرى.

التحكم بالكتلة النقدية

تلبي الكتلة النقدية تلك المتطلبات الموجهة إلى الهدف الوسيط وكانت لذلك مبدأ سائداً لدى المصرف الاتحادي الألماني حتى عام ١٩٩٨. وهي تؤدي دوراً بارزاً لدى

المصرف المركزي الأوروبي أيضاً. لقد تبنى المصرف المركزي الأوروبي تجربة المصرف الاتحادي الألماني في الإعلان عن حجم هدف نمو كمية النقد M3 (هدف الكتلة النقدية) يمكن فهم الإعلان المسبق عن نمو الكتلة النقدية على أنه شكل ضعيف لارتباط السياسة النقدية بقاعدة، حيث تطالب النظرية النقدية بهذا الارتباط. بذلك تحصل الشركات والميزانيات على أساس لتكوين التوقعات، وإضافة لذلك يتم تحديد المدرَّج الذي يمكن استخدامه لتقييم أداء المصرف المركزية. لكن مجلس المصرف المركزي الأوروبي أكدَّ عدم التزامه بالتصحيح الآلي بعد عدم تحقق نمو الكتلة النقدية. بذلك يتيح المصرف المركزي الأوروبي لنفسه على مجالاً لحرية الحركة، مثلاً من أجل مراعاة الحالة الاقتصادية الراهنة. إضافة لذلك يراعي مجلس المصرف المركزي الأوروبي في قراراته التنبؤ بالتضخم الذي يستند إلى قاعدة واسعة من المعطيات. لكن هذا التنبؤ لا يُعلَن.

أدوات السياسة النقدية

في الحقيقة تراقب المصارف المركزية تداول أوراق العملة بشكل مباشر لكنها لا تراقب كمية النقد بمجملها، و التي تتبع لها أيضاً ودائع المؤسسات اللامصرفية ولدى مؤسسات الإقراض. لذلك لا تهدف أدوات السياسة النقدية إلى تغيير مباشر في عرض النقد وحسب، بل أيضاً إلى تعديلات الفائدة التي تؤثر بدورها على الطلب على النقد. بواسطة الفوائد الأساسية يحدد المصرف المركزي الأوروبي بشكل قيادي سعر الفائدة في سوق النقد. يتم تحديد القيمة الدنيا لسعر الفائدة في السوق بواسطة معدل الفائدة من أجل تسهيل الإيداع. في إطار تسهيلات الودائع تستطيع مؤسسات الإقراض في ليلة واحدة استثمار السيولة الفائضة وذلك لدى النظام الأوروبي للمصارف المركزية مقابل الحصول على فائدة. بواسطة إمكانية الاستثمار هذه لا يمكن تدني سعر الفائدة في السوق دون مستوى فائدة تسهيل الإيداع، لأنه في تلك الحالة سيكون عدم إقراض النقد مجدياً، بل سيتم استثمار النقد لدى النظام الأوروبي للمصارف المركزية. أما الحد الأعلى لفائدة سوق النقد

فيتحدد بواسطة تسهيل إعادة تمويل المشاريع الطليعية. في إطار هذا المنحى للإقراض تستطيع مؤسسات النقد في ليلة واحدة مقابل رهن الأوراق المالية الحصول على سيولة لدى النظام الأوروبي للمصارف المركزية. إذا كان استخدام هذه الطريق للإقراض غير مقيدٍ فإنه لا يمكن عندئذ لسعر الفائدة في السوق أن يرتفع فوق معدل فائدة الإقراض ز يقوم المصرف المركزي الأوروبي بالتحكم الدقيق بفائدة السوق بين قيمتي تسهيل الودائع وتسهيل إعادة تمويل المشاريع الطليعية وذلك بواسطة صفقات السوق المفتوحة. ومن أهمها الأداة الرئيسية لإعادة التمويل التي تعلن أسبوعياً بصلاحية لمدة أسبوعين وصفقة إعادة التمويل الطويلة المدى التي تعلن شهرياً بصلاحية لمدة ثلاثة أشهر.

الاحتياطي الأدنى

يُلزم المصرف المركزي الأوروبي مؤسسات الإقراض بالحفاظ على احتياطات دنيا في حسابات النظام الأوروبي للمصارف المركزية وفق نسب ثابتة إلى ضوابط محددة. تهدف أداة الاحتياطي الأدنى للتأثير على الطلب على السيولة. كلما ازدادت معدلات الاحتياطي الأدنى ازداد تقييد السيولة لدى مؤسسة الإقراض. خلافاً للتعليمات السابقة حول تحديد الاحتياطي الأدنى من قبل المصرف الاتحادي الألماني فإن النظام الأوروبي للمصارف المركزية يمنح الفوائد على الاحتياطات الدنيا لديه. يعتمد معدل الفائدة هنا على صفقات إعادة التمويل الرئيسية.

❶ استنباط الهدف الأول لكمية النقد

في الأول من كانون الأول (ديسمبر) سنة 1998 قرر مجلس مصرف اوروبا المركزي الهدف الأول للكتلة النقدية، الذي يؤدي دوراً هاماً في إطار ستراتيجية السياسة النقدية للنظام الأوروبي للمصارف المركزية بناء على ذلك ينبغي أن تنمو الكتلة النقدية عام 1999 حسب التعريف M3 بمقدار 4.5 بالمئة سنوياً. وقد قام مجلس المصرف المركزي الأوروبي بحساب المجال المتاح لنمو الكتلة النقدية كما يأتي:

معدل التضخم في منطقة اليورو (مقاساً بدليل المؤشر المتجانس لسعر المستهلك)		0 - 2 بالمئة
نمو الناتج المحلي الإجمالي في منطقة اليورو حسب الاتجاه العام	+	2 - 2.5 بالمئة
تراجع سرعة تداول كمية النقد الأوروبي	+	0.5 - 1 بالمئة
المجال المتاح لنمو كمية عملية اليورو	=	2.5 - 5.5 بالمئة

❷ عمليات سياسة النقد في النظام الأوروبي للمصارف المركزية

صفقات السياسة النقدية	نوعية الصفقة: تقديم سيولة	نوعية الصفقة: امتصاص سيولة	الفترة	الإيقاع	الطريق
صفقات السوق المفتوحة					
الأداة الرئيسة لإعادة التمويل	• صفقات محدودة المدة	-	• اسبوعان	• أسبوعي	• مناقصة نظامية
صفقات إعادة تمويل طويلة المدى	• صفقات محدودة المدة	-	• ثلاثة أشهر	• شهري	• مناقصة نظامية
عمليات تحكم دقيق	• صفقات محدودة المدة • صفقة نقدية خاسرة • مشتريات نهائية	• صفقات محدودة المدة • صفقة نقدية خاسرة • إدخال ودائع أجلة • مبيعات نهائية	• لامعيارية -	• لامنتظم • لامنتظم	• مناقصة سريعة • صفات ثنائية • صفات ثنائية
عمليات بنيوية	• صفقة محدودة خاسرة • مشتريات نهائية	• إصدار سندات دين • مبيعات نهائية	إصدار/ لامعيارية -	• منتظم/ لامنتظم • منتظم	• مناقصة نظامية • صفات ثنائية
تسهيلات دائمة					
تسهيلات إعادة تمويل	• صفقة محدودة خاسرة	-	• ليلة واحدة		• استخدام بناء على مبادرة الشريك
تسهيلات الودائع	-	• قبول ودائع	• ليلة واحدة		• استخدام بناء على مبادرة الشريك

سياسة النمو

يحدد قانون الاستقرار والنمو في ألمانيا هدف النمو الاقتصادي المناسب والمستمر (باختصار النمو). كما نصت اتفاقية المجموعة الأوروبية على تشجيع النمو المستمر واللاتضخمي كواجب للاتحاد الأوروبي. لا تهدف سياسة النمو الحديثة إلى إيصال معدلات النمو إلى حدها الأعظمي، مهما كلف ذلك من ثمن، بل ينبغي أن يكون النمو مستمراً، أي ينبغي ألا يتحقق عبر نهب الثروات المحدودة للأرض، لئلا يكون النمو بذلك على حساب الأجيال القادمة.

مرتكز فعاليات التوزيع:

يخضع النمو الممكن في اقتصاد قومي ما إلى قيود توفر عوامل الإنتاج، وهي: العمل، ورأس المال، والمعرفة التقنية، والبيئة، والأرض. لكن توفر هذه العوامل وحده لا يكفي لضمان النمو كما بينت تجارب الاقتصاد الموجه. فقد توفرت في الحقيقة عوام الإنتاج بكميات كبيرة، لكنها لم تُستخدم بشكل فاعل. لذلك يعد تحقيق نظام تنافسي في اقتصاد السوق مرتكزاً ذا أولوية لسياسة النمو بداية. وعندما يحدث توزيع فعال للموارد بواسطة التحكم بها عبر اقتصاد السوق يمكن أن يتحقق النمو المستمر. كما تشمل سياسة النمو بالمعنى الواسع لها سياسة التنافس التي تهدف للحيلولة دون تشكل البنى الاحتكارية، وكذلك سياسة رفع القيود التي تتم بمساعدتها إزالة العقبات الحكومية غير الضرورية من وجه المنافسة. أيضاً تستطيع السياسة النقدية على هذا المستوى العام تقديم مساهمة لسياسة النمو بأن تعمل على تحقيق استقرار الأسعار، وبذلك على تحقيق الأمان للتخطيط في الاقتصاد.

مركز تراكم العوامل

عند تأمين التوزيع الفعال للعوامل تطرح استراتيجيات زيادة عوامل الإنتاج (تراكم العوامل) مرتكزاً آخر لسياسة النمو.

من بين عوامل الإنتاج يكاد يكون توفر البيئة والأرض غير قابل للزيادة، كذلك فإن توفر عامل العمل محدود في الدول الصناعية ذات عدد السكان الثابت. هنا يتاح المجال لخفض البطالة، وتأمين العماله بشكل أكبر، وزيادة أوقات العمل، أو تشغيل الأجانب بشكل مؤقت أو دائم. لكن سياسة النمو تراهن اليوم بشكل خاص على زيادة عاملي المعرفة التقنية ورأس المال. إن من واجب سياسة البحث والتكنولوجيا زيادة المعرفة التقنية عبر الاختراعات، والعمل على نشر المعرفة في الاقتصاد القومي. كذلك فإن سياسة التعليم مطالبة بذلك، لأن التأهيل الكافي للعاملين (رأس المال البشري) ضروري لتشكيل واستخدام الحلول التطويرية، من أجل تسريع تراكم العوامل يجب التأثير على عملية الاستثمار. في إطار سياسة الميزانية تتخذ البرلمانات بشكل مباشر القرارات حول الجزء العام من الاستثمارات. وتشكل استثمارات البنية التحتية المموَّلة من الأموال العامة، مثل بناء الشوارع أو السدود مساهمة خاصة لزيادة رأس المال الاقتصادي الإجمالي. أما التأثير السياسي على قرار الاستثمار للشركات فيتم في نظام اقتصاد السوق بشكل أقل مباشرة. هنا تحديداً توجد المشكلة الملحة. فانخفاض ديناميكية الاستثمار الخاص من قبل الشركات تتحمل المسؤولية الحاسمة عن مشاكل النمو الألمانية.

قرار الاستثمار من قبل الشركات

إن العامل الأهم في النشاط الاستثماري للشركات هو ريعية الاستثمار المنتَظرة. لكن هذه الريعية تنشأ عن العلاقة بين العوائد المتوقعة وتكاليف رأس المال المستخدم. فالتكاليف تتحدد بالاهتهلاك (فقدان قيمة رأس المال مع مرور الزمن) وبالفائدة المترتبة على تأمين رأس المال الضروري للاستثمار. من أجل إنعاش النشاط الاستثماري للشركات تتوفر لسياسة الاقتصاد استراتيجية غير مباشرة: حيث يجب زيادة الريعية المنتظرة من قبل الشركات عبر إجراءات مناسبة، فيتم بهذه الطريقة إنعاش النشاط الاستثماري.

إن تحديد الضرائب والرسوم (السياسية الضريبية) يعد أداة رئيسية في هذه المسألة. فإذا تم خفض هذه الرسوم والضرائب المترتبة على الشركات، سوف ترتفع الريعية المنتظرة (الصافية) للاستثمارات الجديدة وتؤدي بذلك إلى انخفاض النشاط الاستثماري. على خلفية التنافس على الموقع على المستوى الدولي هناك تأثير كبير بشكل خاص للضرائب المفروضة. في هذا التنافس تبحث الشركات لنفسها من أجل الإنتاج عن موقع يضمن أعلى التوقعات للريعية. إلا أن هناك إمكانيات أخرى كإزالة الحواجز البيروقراطية وتحسين عرض رأس المال أمام الشركات التطويرية والباحثين عن موطئ قدم لهم، وذلك من أجل التأثير الإيجابي على النشاط الاستثماري للشركات.



المصدر: الأشكال 2 و3 و4- مجلس الخبراء سنة 99/98

سياسة المنافسة

سياسة المنافسة جزء جوهري من سياسة العرض الحكومية، يتجلى واجبها في تأمين تنافس حر في الأداء، أي في المحافظة على الأسواق مفتوحة أمام المنافسة وفي إزالة الحواجز القائمة. يتم ذلك بواسطة الإعداد الفعال لمتطلبات المنافسة من جهة وبواسطة مكافحة الاستراتيجيات المعيقة للاستثمار من جهة. تكمن الفكرة في أن المنافسة الحره فقط هي التي تقود عوامل الإنتاج في مجتمع ما نحو استخدامها الأمثل. لذلك على الدولة الإقلال قدر الإمكان من التدخل في الأداء الحر لقوى السوق، إلا إذا كانت الأسواق عاجزة عن بلوغ الاستخدام الأمثل من تلقاء نفسها، مثلاً بسبب مؤثرات خارجية (فشل السوق). وحيث لايمكن إزالة الاحتكارات يجب إخضاعها لمراقبة سوء الاستخدام، إذ تدفعها هذه المراقبة إلى التصرف وكأن المنافسة موجودة.

إن قيود المنافسة التي تجب مكافحتها هي : (١) الاتفاقيات الأفقية والعمودية (مثلاً الكارتلات)، (٢) عرقلة الشركات الأخرى بواسطة الأداء التمييزي (مثلاً المقاطعة، الامتناع عن التوريد)، (٣) التصرف الاستغلالي من قبل الشركات المسيطرة على السوق، (٤) تجمعات الشركات، إذا كانت تؤدي إلى أوضاع السيطرة على السوق.

التطور

قبل تطبيق قانون مكافحة قيود المنافسة عام ١٩٥٨ لم تكن هناك في ألمانيا سياسة تنافسية بالمعنى المذكور. بسبب حرية التعاقد كان تشكيل الكارتلات مسموحاً بشكل عام. باعتماد مراقبة الاندماج عام ١٩٧٣ تم تحديث قانون مكافحة قيود المنافسة بشكل حاسم. في السنة ذاتها تم تشكيل لجنة الاحتكارات. تقدم هذه الهيئة كل سنتين تقريراً حول تجمعات الشركات في ألمانيا. مع تطبيق قانون مراقبة

الاندماج لدى المجموعة الأوروبية عام ١٩٩٠ أصبح تدويل الاقتصاد يؤخذ بالحسبان. إن أهمية السياسة الأوروبية للمنافسة تزداد باستمرار.

أركان سياسة المنافسة

أركان سياسة المنافسة على المستوى الوطني هي الدولة وعلى المستوى الأوروبي هي اللجنة الأوروبية. المكتب الاتحادي للكارتلات هو المسؤول عن الاستراتيجيات الوطنية المقيِّدة للمنافسة. وتقع مسؤولية التقييد المحلي للمنافسة على عاتق دوائر الكارتلات في المقاطعات، أو على وزارات الاقتصاد في مختلف المقاطعات. إن قانون مكافحة قيود المنافسة لا يطبَّق طالما أن اللجنة الأوروبية هي المسؤول الحصري وفق قانون مراقبة الاندماج لدى المجموعة الأوروبية. فعلى خلفية الأهمية المتزايدة لحق المنافسة الأوروبي في مجالات كثيرة، يقوم المكتب الاتحادي للكارتلات بتطبيق قوانين المجموعة الأوروبية بشكل متزايد.

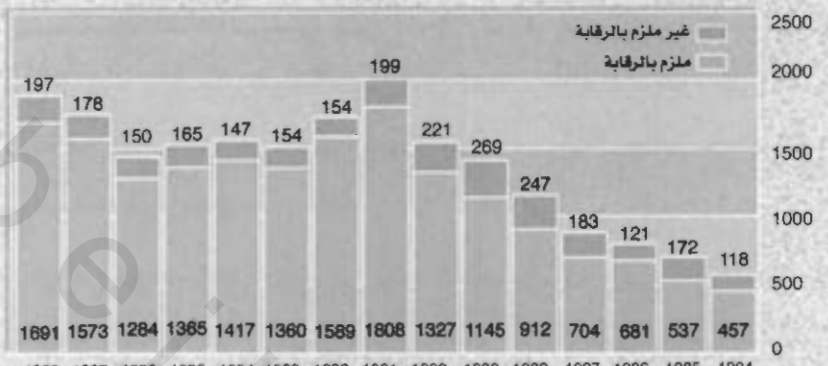
إجراءات سياسة المنافسة ❶ ❷

من واجب قانون مكافحة قيود المنافسة حماية المنافسة القائمة من القيود. ويتبع لصلاحيات سلطات المنافسة منع الكارتلات وطرق الأداء المتفق عليها، وإجراءات العرقلة والإزاحة، وكذلك اتحادات الشركات المسيطرة على السوق (الاندماج، الحصول على مشاركة في شركات أخرى) (الشكل ١) ومنع إساءات التصرف من قبل الشركات المسيطرة على الأسواق، وكذلك فرض الغرامات. لكن هذا لا يعني أن قانون مكافحة قيود المنافسة يوفر الإمكانيات لفتح المجالات التي كانت احتكارية قبل ذلك، أمام المنافسة لتأمين الظروف لعمليات المنافسة، حيث يهدف منع إساءة الاستخدام اليوم بشكل خاص إلى الحفاظ على الأسواق المفتوحة دون حواجز لِدُخولها، لأن الأوضاع القائمة المسيطرة على السوق تتم إزالتها في أحيان كثيرة بشكل أسرع وأكبر فاعلية عن طريق المتنافسين الجدد، مما تتم به إزالتها بواسطة الإجراءات الطويلة أمام سلطات الكارتلات والمحاكم.

لكن الصعوبات العملية في إطار مراقبة الاندماج أو مراقبة الاتحاد (الشكل ٢) أو مراقبة سوء الاستخدام من قبل الشركات المسيطرة على السوق، وكذلك عبر الكارتلات المرخصة والقيود العمودية في وجه المنافسة (كاشتراط الحصرية) التي تحدث عند تحديد حالة السيطرة على السوق وكذلك عند إثبات إساءة الاستخدام. لقد وضع المشرِّع عدداً من التوقعات من أجل تحديد حالة السيطرة على السوق من قبل شركة ما. تقاس السيطرة على السوق لشركة ما بشكل خاص بواسطة حصتها من السوق وتصرف السوق.

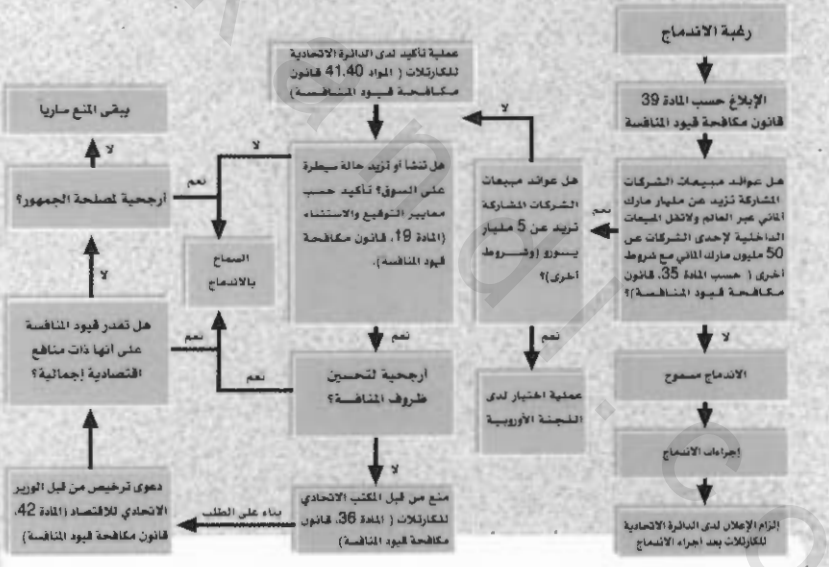
لا يمكن في كل الحالات القول بأن قيود المنافسة تؤدي إلى نتائج سلبية وحسب على المنافسة فهناك آثار إيجابية ممكنة لاتحاد الشركات تنشأ عن استغلال آثار منحنيات القياس والتعليم. كذلك قد لا تتمكن شركات صغيرة من منافسة شركة مسيطرة على السوق، أو القيام بمشاريع البحث والتطوير المكلفة، إلا بواسطة الاندماج.كذلك يجب أخذ القدرة على المنافسة الدولية للشركات بعين الاعتبار.

❶ عدد حالات اندماج الشركات المعلنة وحالات المنع التي أقرتها الدائرة الاتحادية للكارتلات



المصدر: المكتب الاتحادي للكارتلات

❷ طرق مراقبة الاندماج حسب المواد 35 حتى 45 من قانون مكافحة قيود المنافسة



منذ اعتماد مراقبة الاندماج حتى نهاية سنة 1998 تم منع 127 حالة اندماج أو رغبة بالاندماج، منها 67 حالة منع أصبحت سارية المفعول. في 40 حالة تلك رفع المنع نهائياً، أو اعتبر منتهياً. في 6 حالات تمت المصادقة بشكل تام أو مشروط على الاندماج المحظور من قبل الوزير الاتحادي للاقتصاد.

هناك 7 حالات دعوى تظلم منظورة لدى محكمة غرفة التجارة وفي حالتين لاتزال دعوى الاحتجاج القانوني منظورة من قبل المحكمة الاتحادية.

رفع القيود عن الاقتصاد

يفهم من مصطلح التوجيه التأثير على الأداء الاستثماري عبر القوانين الحكومية من أجل الحصول على النتائج المرغوبة للسياسة الاقتصادية في السوق بالمقارنة مع دول أخرى فإن التوجيه منتشر بشكل واسع في ألمانيا : فالمشرِّع يحدد أوقات فتح المتاجر، ويقيد حرية افتتاح العيادات للإطباء، ويدعم المزارعين عبر ضمان شراء المحاصيل، ويضمن الأسعار الدنيا، كما أن هناك متطلبات محددة لجودة البضائع والسلع. بالمقابل فسن رفع القيود عن الاقتصاد هو خفض التدخلات الحكومية في أحداث السوق، فعلى الدولة الاكتفاء بتأمين الشروط المحيطة باقتصاد السوق من أجل تأمين التوجيه الذاتي لاقتصاد السوق. إن رفع القيود عن الاقتصاد يُنادى به بشكل خاص من قبل أتباع سياسة العرض.

لماذا يتم التوجيه ؟

يُعَلَّل التوجيه من وجهة النظر الاقتصادية العلمية بشكل خاص بفشل السوق. عندئذ لا تستخدم عوامل الإنتاج حيث تحقق أعلى ريعية. هذا يعني أنه لم يتشكل في الأسواق توزيع فعال لعوامل الإنتاج بشكل تلقائي. بالقياس إلى إمكانيات تقنية الإنتاج لاقتصاد ما لا تكون عندئذ منفعة المستهلكين وأرباح الشركات أعظميه. ينطبق هذا خاصة في الاحتكارات الطبيعية وفي التأثيرات الخارجية والسلع العامة. وهكذا كان قطاع المواصلات حتى عام ١٩٩٤ خاضعاً لتوجيه شديد، لأن مؤسسة الخطوط الحديدية عُدّت احتكاراً طبيعياً. وكان ينبغي على مؤسسة الخطوط الحديدية أن تستخدم شبكة السكك بصفتها عارضاً محتكراً، لأن شبكة أخرى موازية تتبع لمؤسسة منافسة ستكون غير مجدية، طالما أن الشبكة الأولى لا تستخدم بالطاقة القصوى. كذلك يتوقع الاقتصاديون فشل السوق عندما لا تكفي أسعار السلع وحدها، بسبب عدم التوزيع المتساوي للمعلومات، من أجل إخبار المستهلك عن

جودة الإنتاج. بذلك كان الحرفيون حتى عام ١٩٩٤ ملزمين بواسطة قانون الحرفة لتقديم إثبات أهلية مناسب مقابل كل خدمة يقدمونها. بذلك كان ينبغي حماية المستهلكين الذين لا يكونون قادرين منذ عقد الاتفاق على تشكيل صورة عن جودة الخدمة. وغالباً ما يكون للتوجيه دافع سياسي بالدرجة الأولى : لأسباب اجتماعية تمت مطالبة مؤسسة الخطوط الحديدية بأسعار أقل وبتقصير أوقات فتح المتاجر لتجارة المفرق من أجل حماية عائلات العاملين فيها، كذلك لم يكن ينبغي لخطوط الهاتف في المناطق النائية أن تكون أغلى منها في مناطق التجمعات السكنية.

آثار رفع القيود عن الاقتصاد

عند غض النظر عن حالات فشل السوق الحقيقي فإن رفع القيود عن الاقتصاد يزيد رفاهيته. بواسطة الدخول السهل للأسواق من قبل عارضين آخرين تنشأ منافسة كثيفة، حيث كانت قبل ذلك جهة واحدة أو جهات قليلة تسيطر على السوق. يؤدي التنافس إلى خفض الأسعار كاتجاه عام، مما يزيد على الطلب. لكن على المدى القصير يمكن تخفيض عدد العاملين لدى المحتكر السابق، لأنه يهيئ نفسه للمنافسة، وعليه إزالة الفوائض المحتملة في العمالة. لكن على المدى الطويل ينبغي جذب المزيد من العارضين في السوق بسبب الطلب المتزايد مما يزيد العمالة بالمحصلة إضافة لذلك يجب توقيع زيادة تنوع المنتجات، بحيث تقدم للزبون خيارات أكثر بأسعار متدنية. إن التنافس بين الشركات يؤدي لمكافأة أصحاب الإنتاجية، وفي حالات قصوى إلى إزاحة عديمي الفعالية من السوق.

تجارب عملية لرفع القيود الاقتصاد ❶ ❷

جرى في نهاية السبعينيات رفع عام للقيود الاقتصادية في الولايات المتحدة الأمريكية وطبق في مجالات منها : الاتصالات والنقل الجوي والطاقة، مما أدى إلى خفض التكاليف، وزيادة إمكانيات تشغيل العمالة. لقد انعكس ذلك للكثير من المستهلكين، حتى في أوروبا، في شكل انخفاض أسعار الطيران. تبنت اللجنة

الأوروبية بشكل خاص سياسة التحرير أي إزالة القوانين التي تصعّب دخول السوق أو تؤثر على المنافسة، وقد تم تنفيذها في إطار إقامة السوق الداخلية الأوروبية. تركزت هنا إجراءات تخص قطاع المواصلات والاتصالات. ففي مجال النقل الطرقي للبضائع تمت زيادة حصص النقل والسماح بالمنافسة الأجنبية في ألمانيا. بناء على ذلك هبطت الأسعار بمقدار ٢٥ ٪ تقريباً واقتربت من المستوى العالمي. ففي مجال النقل الداخلي العام للركاب أصبح لزاماً الإعلان عن مناقصة حول المقاطع الواجب تخديمها من أجل الحصول على العارض ذي الكلفة الأقل، مما أدى إلى انخفاض التكاليف وتحسين النوعية (مثلاً مواعيد منتظمة لسير وسائط النقل) لكن تجارب بريطانيا والسويد تدل على أن قطاع النقل الداخلي العام للركاب تحديداً يحتاج إلى إعانات كبيرة من أجل تقديم عرضٍ مقبول. لقد كانت أهم إجراءات رفع القيود عن الاقتصاد في ألمانيا إصلاح مؤسسة الخطوط الحديدية، وكذلك إصلاح البريد (الشكل ١) وفي نهاية التسعينيات فتح أسواق الاتصالات (الشكل ٢) والطاقة.

❶ دراسة حالة: رفع القيود عن قطاع الاتصالات

يشكل سوق الاتصالات اليوم أحد أكبر أسواق النمو. لكن شركة الاتصالات الألمانية، وهي شركة مساهمة كانت قبل ذلك جزءا من مؤسسة البريد الاتحادي الألماني الموجهة، وكانت حتى سنة 1989 مقيدة في إطار ضيق، بحيث لم تتمكن من التفاعل المناسب، من وجهة نظر اقتصادية لم تعد الاتصالات احتكارا طبيعيا. لكن بسبب عدم توقع فشل السوق بعد الآن لم يعد هناك سبب للتوجيه. لم تعد شبكة الهاتف الثابتة - على الأقل في مجال الاتصالات البعيدة - تقدم مزايا حجمية فحدود السعات يتم تجاوزها بسرعة عبر نمو السوق، بحيث تصبح الاتصالات الموازية ضرورية. لكن المنافسة أصبحت بذلك ممكنة. كذلك أصبح التناضر أكثر سهولة بفصل التقنيات الجديدة (تقنية الأقمار الصناعية، اللاسلكي الجوال، اللاسلكي الموجه).

مع الإصلاح البريدي سنة 1989 قسمت مؤسسة البريد الاتحادي الألماني، وبقي الدعم العرضاني ممكنا، أي استخدام أرباح أحد الأقسام لتغطية الخسائر في أقسام أخرى، بالسماح بالبيع الحر للأجهزة الطرفية تم تحرير هذا المجال من القيود. كما تم السماح بدخول مقيد للسوق في مجال اللاسلكي الجوال والاتصالات عبر الأقمار الصناعية. لكن احتكار خدمة الهاتف اللغوي، والشبكة الثابتة بقي لدى مؤسسة الاتصالات.

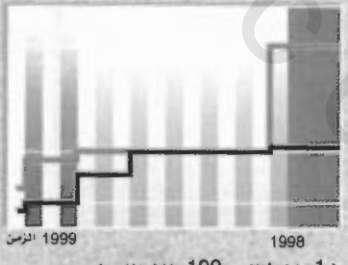


كان من بين أهداف الإصلاح البريدي 2 سنة 1995 زيادة رأس المال الخاص لمؤسسة الاتصالات الألمانية الجديدة (ألمانيا الديمقراطية سابقا) تم تحويل الأقسام الثلاثة للمؤسسة إلى الشكل الثانوي لشركة مساهمة، وبذلك تمت خصخصتها شكليا.

سنة 1997 ابتدا تداول أسهم مؤسسة الاتصالات في البورصة وبذلك بيعت الأسهم للمستثمرين من القطاع الخاص. لكن غالبية الأسهم ماتزال بيد الاتحاد. في بداية سنة 1998 ألغي احتكار شركة الهاتف الوطنية للخدمة اللغوية. في الوقت ذاته فقدت موسسة الاتصالات أيضا احتكار الشبكة. أي حق إقامة وتشغيل الشبكة بمفردها. ويسمح اليوم للمنافسين بإقامة شبكات موازية وتشغيلها.

❷ هبوط الأسعار في سوق الهاتف الألمانية

بفنغ في واحدة



(1 مارك ألماني = 100 بفنغ، المغرب)

يظهر المنحنى سرعة هبوط التعرفة في الفترة الرئيسية والفترة الثانوية. أدى تحرير قطاع الاتصالات من القيود في ألمانيا - كما في الولايات المتحدة وبريطانيا ودول صناعية أخرى - إلى انخفاض شديد في الأسعار وخفض العمالة لدى الاحتكار القديم. لكن بشكل إجمالي نتج عن ذلك زيادة واضحة في العمالة في هذا القطاع. لكن شرط المنافسة هو تحرير الشبكة أمام جميع المعارضين. المهم هنا إيجاد رسوم مناسبة لاستخدام الشبكة من أجل تسديدها لمالك الشبكة.

سياسة البحث والتكنولوجيا

تتكون سياسة البحث والتكنولوجيا من مجمل الإجراءات الحكومية الهادفة إلى تشجيع الاختراعات و التجديدات (الاعتماد والاستخدام التجاري للاختراعات). أركان هذه السياسة : الاتحاد والمقاطعات، إضافة لذلك فإن السياسة الوطنية محددة بمشاريع دولية، كوكالة تنسيق البحث الأوروبية (EUREK، بروكسل) التي تخدم التعاون في المجال التكنولوجي والصناعي العلمي.

يكون للالتزام العام في مجال البحث والتطوير ما يبرره عند توقع فشل السوق في ظل نشاطات اقتصادية خاصة كلياً. يمكن توقع ذلك في مجال البحث، على الأقل جزئياً. في الحقيقة لايصعب البحث الأساسي بشكل مباشر في تطوير المنتجات الصالحة للسوق، لكنه يزيد القاعدة العلمية للاقتصاد الإجمالي. لهذه المعرفة صفة السلعة العامة وتسود اللاتنافسية في الاستخدام. هذا يعني أن استخدام المعرفة من قبل شركة ما لا يقلل بأي شكل من إمكانية الاستخدام من قبل شركات أخرى. فالشركة تنفق المال على البحث والتطوير، ولا تأخذ بالحسبان سوى منفعتها الذاتية، دون المردود الاقتصادي الإجمالي لتزايد المعرفة. لذلك فإنه في ظل البحث الأساسي، المنظم حصراً من قبل الاقتصاد الخاص، لا يتم بلوغ المستوى الأمثل للبحث.

أيضاً في البحث التطبيقي الهادف إلى التجديدات في الإنتاج والتصنيع بشكل مباشر قد يحدث فشل السوق. هنا يكمن أحد الأسباب في القلق المرتبط به تقدم العلم من وجهة نظر الباحث الفرد. إنه ليس واضحاً بشكل أكيد إن كان نشاطٌ بحثي محدد سيقود أيضاً إلى التجديد المرغوب. إذا كان المستثمر يخشى المخاطرة فإن ذلك قد يخمد النشاط البحثي. كذلك قد يكون لسوق رأس المال، غير المكتملة أثر سلبي، حيث لا تستطيع الشركات تغطية الحاجة لرأس المال الضروري من أجل

البحث والتطوير. لكن قد تحدث تحديداً في مجال البحث التطبيقي ظاهرة معاكسة أيضاً للإنفاقات الاقتصادية الإجمالية المبالغ بها من أجل البحث والتطوير وذلك عندما تمارس شركات مختلفة في سباقها نحو التجديد أبحاثاً متوازية.

التمويل العام

هناك في مجال البحث الأساسي تحدياً ما يبرر تمويل هذا النشاط من الموارد العامة بسبب إشكالية السلع العامة. لذلك تساهم الجامعات ومؤسسات البحث ذات التمويل العام بشكل جوهري في البحث الأساسي حتى في الدول الصناعية. لكن توجد مشاكل أيضاً : فالتمويل العام للبحث الأساسي يؤدي إلى وجوب اتخاذ البيروقراطيين والسياسيين للقرار حول تصنيف مشاريع البحث، فيما إن كانت مجدية من وجهة نظر الاقتصاد الإجمالي أو أن كانت لا تعد بالكثير. وبسبب بُعد أصحاب القرار هؤلاء عن السوق قد تتخذ قرارات خاطئة (خطر فشل الدولة بدلاً من فشل السوق) فالمنافسة بين أصحاب النشاطات في القطاع الخاص بصفتهم آلية اكتشاف سديدة يتم إلغاؤها عند تأميم البحث.

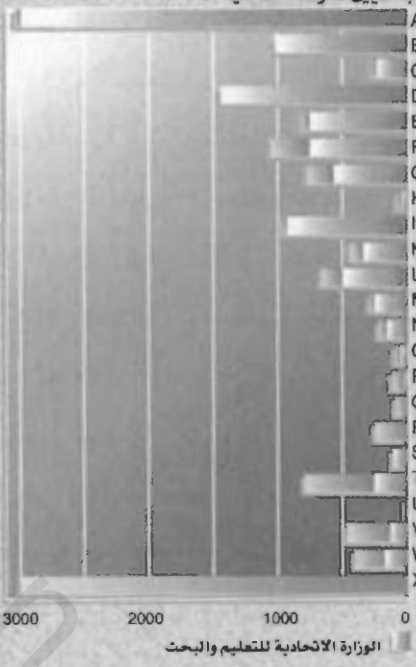
سياسة براءات الاختراع

يمكن بتوزيع براءات الاختراع، التي تمنح المخترع الحق الشخصي لفترة محدودة في تسويق المبتكرات، توليد الدوافع للنشاطات البحثية. دون حماية براءات الاختراع على الباحث أن يخاف من عدم تمكنه من الحصول على مردود مادي، حتى عند نجاح التطوير. لأنه سيمكن نسخ هذا الاختراع بشكل مباشر من قبل منافسين كثيرين. لكن لحماية براءات الاختراع مساوئ أيضاً، لأنها تعيق استخدام المعرفة المتوفرة في كامل الاقتصاد الوطني، كذلك يمكن لصاحبها أن يتصرف بشكل احتكاري في أسواق التصريف بنتيجة السبق المعرفي، مما يعني الخسائر للصالح العام. الحل الوسط يكمن في سياسة براءات الاختراع عادة في التقييد الزمني لحقوق صاحب براءة الاختراع.

البحث والتطوير في ألمانيا والاتحاد الأوروبي: ❶ ❷

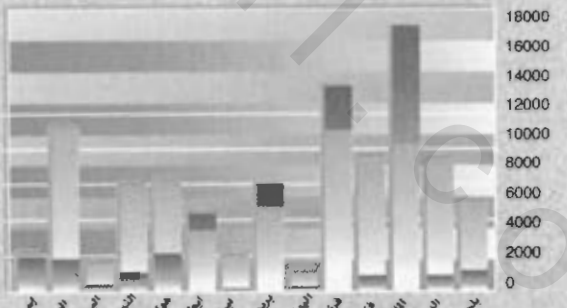
تحتاج ألمانيا كبلد يتمتع بمستوىً عالٍ للأجور وثروات ضئيلة من المواد الأولية من أجل الحفاظ على الرفاهية وتحسينها إلى نمو مستمر في المعرفة التقنية. عام ١٩٩٥ كان يعمل في ألمانيا ما يقارب ٤٦٠٠٠٠ شخص في مجال البحث والتطوير. أكثر من ٦٠٪ منهم يعملون في الاقتصاد والبقية في الجامعات ومؤسسات البحث غير الجامعية. وقد بلغت حصة الاقتصاد من النفقات الإجمالية للبحث والتطوير ما يقارب الثلثين عام ١٩٩٦، وقد بلغت إنفاقات الحكومة والقطاع الاقتصادي الخاص من أجل البحث والتطوير ٣.٢٪ من الناتج الاجتماعي الإجمالي، وبذلك كانت ألمانيا تتوسط المنظمة الأوروبية للتعاون والتنمية (OECD)، إلى جانب التزام الاتحاد والمقاطعات (بلغت نفقات البحث والتطوير عام ١٩٩٧ : ٥.٣١ مليار مارك ألماني) يتزايد دور الاتحاد الأوروبي الذي أنفق في إطار برنامجه العام الرابع بين عامي ١٩٩٤ و ١٩٩٨ مقدار ٧.٢٥ مليار مارك ألماني في كامل الاتحاد الأوروبي.

❶ الإنفاق على البحث والتطوير من قبل الاتحاد حسب مجالات التشجيع (خطة سنة 1997)
بملايين المارکات الألمانية



ا) المؤسسات القابضة بناء الجامعات والبرامج الخاصة المرتبطة بالجامعات.
ب) الأجهزة الكبيرة للبحث الأساسي.
ت) الأبحاث البحرية والقطبية، تقنية البحار.
ث) أبحاث الفضاء وتقنية الفضاء
ج) أبحاث الطاقة وتكنولوجيا الطاقة
ح) أبحاث البيئة، أبحاث المناخ.
خ) البحث والتطوير في خدمة الصحة
د) البحث والتطوير لتحسين ظروف العمل
ذ) تكنولوجيا المعلومات (بما في ذلك الأوساط المتعددة وتكنولوجيا الإنتاج)
ر) التكنولوجيا الحيوية
ز) أبحاث المادة، التكنولوجيا الفيزيائية والكيمائية.
س) أبحاث الطيران والتكنولوجيا فوق الصوتية.
ش) البحث والتطوير للنقل البري والمواصلات
ص) العلوم الجيولوجية وتأمين المواد الخام
ض) التخطيط وبناء المدن، أبحاث البناء.
ط) البحث والتطوير في الزراعة والغابات وصيد الأسماك.
ع) أبحاث التعليم
غ) التحديد والشروط المحيطية المحسنّة
ف) معلومات تخصصية
ق) العلوم الإنسانية، العلوم الاقتصادية والاجتماعية
ك) النشاطات غير المشمولة بالمجالات الأخرى
ل) الأبحاث العسكرية والتقنية العسكرية.

❷ الإنفاق الممول حكومياً من أجل البحث والتطوير في الاتحاد الأوروبي سنة 1995



النفقات بملايين وحدات الحساب الأوروبية 1) إجمالي دول الاتحاد الأوروبي 53828 2)

النفقات لكل مواطن مقدرة بوحدات الحساب الأوروبية إجمالي دول الاتحاد الأوروبي 144 3)

1) وحدة الحساب الأوروبية ECU سعر الصرف التقريبي سنة 1995
1 وحدة حساب أوروبي = 1.78 مارك ألماني
2) خطة مؤقتة
3) التقدير من قبل الدائرة الإحصائية للمجموعة الأوروبية

المصدر: الوزارة الاتحادية للتعليم والبحث، التقرير الاتحادي حول البحث ، تقرير الحالة الواقعية لسنة 1996

سياسة التعليم :

تعد النشاطات السياسية الموجهة إلى تقوية وإعادة تشكيل نظام التعليم أحد أهم الواجبات الحكومية قياساً إلى النفقات، إذ بلغت الإنفاقات العامة على هذا القطاع من السياسة في ألمانيا عام ١٩٩٦- ١٧٠,٢مليار مارك ألماني، أي ما يوازي ٤,٨ ٪ من الناتج الاجتماعي الإجمالي. تضاف إلى ذلك الإنفاقات من الميزانيات والشركات الخاصة من أجل التعليم وإكمال التعليم (عام ١٩٩٦ حوالي ٦٣ مليار مارك ألماني) وكذلك إنفاقات الهيئة الاتحادية للعمل والتأهيل المهني (عام ١٩٩٦ حوالي ٥,٤ مليار مارك ألماني).

إن أهداف سياسة التعليم الحكومي متنوعة وتخضع عبر التاريخ إلى متغيرات : فالدولة البروسية أرادت تأمين حد أدنى من التعليم والكتابة والقراءة والحساب لموظفيها وجنودها. أما اليوم فينبغي على التعليم القيام بتشجيع التطور الاقتصادي وتأمين التكامل الأقوى للسكان في المجتمع القائم. يعلل الدور البارز للدولة في مجال التعليم من الناحية الاقتصادية بفشل السوق. حيث تقول الحجة : إن التعليم سلعة عامة لايمكن تحديد تكاليفها ومردوداتها بشكل فردي. لذلك ينبغي تسخير كل الأفراد من أجل تمويل التعليم. لكن هذا ليس صحيحاً طالما أنه يمكن استثناء أفراد متفرقين من استهلاك سلعة التعليم (مثلاً حضور محاضرة). إلا أن هناك مؤثرات خارجية متوقعة للتعليم هذا يعني أن المردودات الخاصة للتعليم الجامعي مثلاً قد تكون أقل من التكاليف التي يجب تقديمها من القطاع الخاص. عندما تكون المعرفة المكتسبة مفيدة للأخرين أيضاً دون أن يدفعوا مقابلاً لها (مثلاً بواسطة الرواتب) فإن هذا يؤيد التمويل العام الجزئي.

نظام التعليم الألماني :

تتدخل الدولة في ألمانيا في العملية التعليمية على أربعة مستويات :

١) لتعليم ملزم للجميع عن طريق إلزامية الالتحاق بالمدارس

٢) تكاليف عرض التعليم يتحملها دافع الضرائب إلى حد كبير

٣) جزء كبير من العرض يقدمه موظفون حكوميون

٤) مضامين العرض محدودة من قبل الدولة

إن هذه هي أوسع إمكانية لتدخل الدولة في سياسة التعليم إجمالاً. هناك في ألمانيا مشكلة خاصة ناتجة عن النظام الاتحادي للثقافة في المقاطعات. فبحسب الدستور تتبع مسألة التعليم إلى المقاطعات بشكل مبدئي. لكن بما أنه ينتج عن ذلك خطر تجزئة التعليم، مما قد يؤدي مثلاً إلى الإساءة للمرونة في التعليم المهني والدراسة، فإنه تبذل جهود مبكرة من أجل تنسيق سياسة التعليم. هكذا يدعم الاتحاد منذ عام ١٩٦٩ المقاطعات في بناء الجامعات والسكن الجامعي، وكذلك في تشجيع الدراسة والخريجين الجامعيين وبالعكس تساهم المقاطعات مع الاتحاد في تخطيط التعليم، وتشجيع البحث (المنظم في لجنة الاتحاد والمقاطعات لتخطيط التعليم وتشجيع البحث المشكَّلة عام ١٩٧٠). أما على مستوى المؤسسات فيمثل المؤتمر الدائم لوزراء الثقافة في المقاطعات (منذ عام ١٩٤٩) أهم هيئة لتنسيق السياسة التعليمية للمقاطعات.

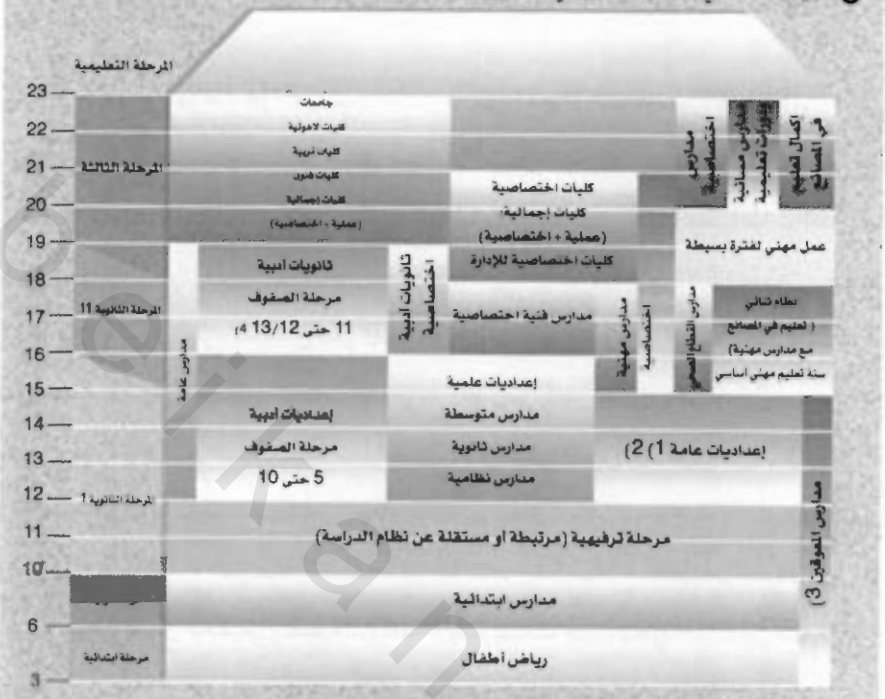
مستقبل سياسة التنظيم :

يقع قطاع التعليم في ألمانيا بعيداً عن التنظيم وفق اقتصاد السوق. ولايمكن فهم الاستثمار الكبير للدولة إلا من وجهة نظر تاريخية، أما من وجهة نظر اقتصادية فإن أجزاء فقط من التعليم ليست متناسبة مع السوق. إن صفة السلعة العامة المنسوبة للتعليم لا تنطبق إلا بشكل مشروط. في مجال المدارس تطالب الدولة بحد أدنى من استهلاك التعليم لكل فرد لكن هذا يعني أن المشرِّع لا يثق بمواطنيه في اتخاذ القرارات المثلى بالنسبة لهم بشأن التعليم. يبدو أن المشرِّع يعد التعليم سلعة جدارة واستحقاق. وهنا تتجاوز الدولة رغبات المواطنين ويمكن تقليل ذلك بالآثار التكاملية

الممكنة للتربية المدرسية على المجتمع. لكن يبقى من غير الواضح لماذا تتبنى الدولة التعليم بنفسها. فمبدئياً يمكن تأمين التعليم عبر شركات تعليمية خاصة تضع لها الدولة الشروط العامة.

إلا أن الأقل وضوحاً هو التنظيم الشديد في المجال الجامعي. هنا يجب التمييز بين الدراسة والبحث. فبينما ما يزال ممكناً اعتبار البحث جزئياً كسلعة عامة، يشك في ذلك بالنسبة للدراسة. لأنه يمكن استثناء كل شخص من النشاطات الدراسية مبدئياً. أيضاً ليست المؤثرات الخارجية الإيجابية واضحة لأن الأكاديميين يحصلون عادة على رواتب أعلى بكثير من العمال المختصين. من وجهة نظر السياسة التنظيمية ينبغي للطلاب تحمل نفقات العرض الدراسي، ولو جزئياً على الأقل بواسطة الرسوم الدراسية. هنا سيقترن الاختيار الحر لمقعد الدراسة بإلزامية الرسوم. ينبغي هنا للمنافسة بين الجامعات أن تعمل على » معاقبة « النوعية السيئة للدراسة و » مكافأة « النوعية الجيدة. إن الأساس للإصلاح التعليمي ينبغي أن يكون في عدم جواز فشل تحقيق رغبة الدراسة ربما بسبب كون دخل الوالدين متدنياً.

❶ الهيكل الأساسي لنظام التعليم في جمهورية ألمانيا الاتحادية :



تمثيل توضيحي للهيكل لنظام التعليم في جمهورية ألمانيا الاتحادية مع وجود اختلافات في بعض المقاطعات.
ينطبق حساب سنوات العمر لكل من المؤسسات التعليمية. وفي حال عدم الانقطاع عبر مراحل التعليم.
يتلاءم حجم المستطيلات مع عدد الطلاب

1) 30 ٪ تقريبا من طالبات وطلاب المدارس الإعدادية العامة يداومون بعد الصف التاسع في صف عاشر من المدرسة الإعدادية العامة ذاتها.
2) تمنح المدارس المتوسطة في مقاطعة سكسونيا.
3) توجد مؤسسات مشابهة في المدارس الإعدادية العلمية والثانوية الأدبية وكذلك في المدارس المهنية.
4) في مقاطعات مكلنبورغ - فوربومرن وسكسونيا وسكوتسا - انهالت وتيورنغن تتألف من 12 صفاً.

المصدر: الوزارة الاتحادية للتعليم والبحث (1999)

❷ تطور عدد حاملي شهادة الدراسة الثانوية والمبتدئين بالدراسة في ألمانيا :



1) الإعداد في كامل ألمانيا
2) في الجامعات وكليات الفنون والكليات الاختصاصية والكليات الاختصاصية للإدارة.

المصدر: الوزارة الاتحادية للتعليم والبحث 1999

السياسة البنيوية والإقليمية :

تشمل السياسة البنيوية كافة نشاطات الدولة التي ينبغي لها التأثير في البنية القطاعية أو الإقليمية في اقتصاد قومي ما. بذلك تتبع للسياسة البنيوية سياسة المواصلات والسياسة الصناعية، وبالمعنى الأوسع تتبع لها أيضاً سياسة المنافسة والسياسة التجارية، وسياسة الطاقة والسياسة التعليمية والسياسة البيئية. تهدف تدخلات الدولة عادة إلى تغيير البنية الجغرافية أو هيكلية الفروع الصناعية المختلفة باتجاه محدد. بشكل عام تطورت البنى في أي اقتصاد قومي عبر التاريخ : فقد ميزت ثروات المواد الخام والفحم أو طرق المواصلات الطبيعية كالأنهار نشوء صناعات وطرق تجارية محددة. نذكر هنا منطقة الرور أو مناطق الفحم في أوبر شليزين.

الاكتفاء الذاتي الوطني والتخميد الاجتماعي ❶

لقد أدت أفكار سياسة الأمان تقليدياً دوراً هاماً في تبرير السياسة البنيوية. فحصلت الزراعة وصناعة الفحم والحديد على حماية حكومية، لأن هذه القطاعات كانت هامة من أجل الاستقلال الوطني. أما اليوم فإن تدخل الدولة يُعلَّل أكثر بوجوب تجنب فروقات الدخل أو بتخفيض الفروقات القائمة. وراء ذلك تقف أفكار العدالة وكذلك الأمل في تكامل اجتماعي أفضل للسكان. حيث ينبغي مثلاً الحيلولة دون إفقار المناطق المرتبطة بشكل كبير ببناء السفن المتراجع. لكن نظرة إلى الخارطة تظهر أن دخول المواطنين مازالت غير متساوية أبداً (الشكل١)

عناصر السياسة البنيوية ❷

إن أحد أهداف قانون التخطيط المكاني الصادر عن الاتحاد هو إنشاء ظروف معيشية متكافئة في كافة أنحاء ألمانيا، وهو يهدف بذلك إلى تحقيق القيم الأساسية الدستورية. يتم عادة إعلان المناطق ذات البنى الضعيفة كمناطق تنمية إقليمية. إن

«تحسين البنية الاقتصادية الإقليمية» - ويسمى أيضاً السياسة الإقليمية - هو أحد الواجبات المشتركة للاتحاد والمقاطعات. لكن السياسة البنيوية في إطار الاتحاد الأوروبي تحظى بأهمية متزايدة. يتم تحضير الاستثمارات بشكل مباشر وغير مباشر: فبشكل غير مباشر ينبغي تحسين التقديمات الحكومية عبر زيادة جودة البنية التحتية المحلية (الاتصالات، الطاقة، مد الطرقات). أما بشكل مباشر فتحصل الشركات العاملة في هذه المناطق على دعم هادف. يمكن تقديم هذه المساعدة على شكل دعم للاستثمارات (أعلى نسب التشجيع في المقاطعات الألمانية الشرقية)، أو على شكل قرض من الصندوق الخاص بالبرنامج الأوروبي لإعادة البناء للشركات الصغيرة والمتوسطة (شكل ٢). إلى جانب ذلك يقوم الاتحاد الأوروبي بالتشجيع بواسطة صناديق البنى ومنها الصندوق الزراعي والصندوق الإقليمي والصندوق الاجتماعي. كما تحصل الشركات على المشورة والمساعدة في التعاون بين الشركات.

بعكس السياسة البنيوية الإقليمية فإنه ليس للسياسة البنيوية القطاعية مكانة دستورية. هناك تمييز بين الإجراءات من أجل تكييف الشركات مع معطيات جديدة والإجراءات الهادفة للمحافظة على بنية أحد القطاعات المحددة والإجراءات من أجل إقامة بنى مستقبلية. يشكل التحول الهيكلي (المرتبط بديناميك السوق) الخلفية اللازمة لإجراءات السياسة البنيوية. إن نظام المنافسة يخدم الدولة كأداة للسياسة التنظيمية : تتم حماية الشركات من المنافسة الأجنبية بواسطة الجمارك، أو يتم تقييدها بشدة بواسطة توجيه نشاط السوق. عبر سياسة التدابير العملياتية تراقب الدولة الأسعار وتقيد القدرات أو تحدد كميات الإنتاج. يمكن للدولة عبر توزيع العقود زيادة الطلب، أو خفض تكاليف الإنتاج بواسطة أنواع الدعم.

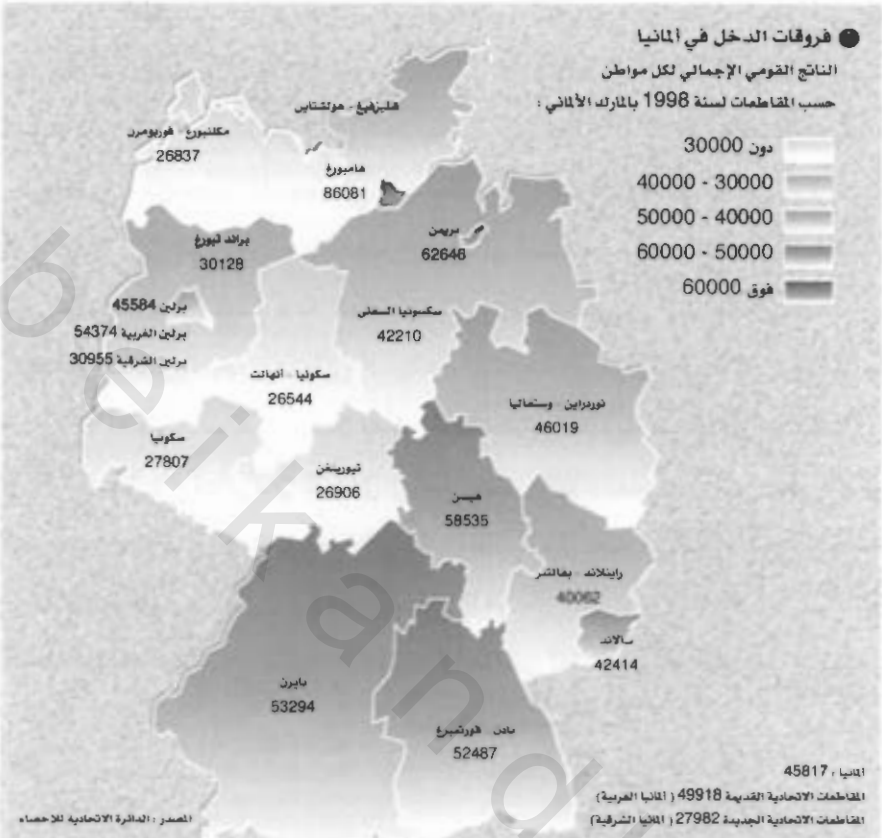
حدود السياسة البنيوية

يُنظر بحرج إلى إقصاء الدولة بعض القطاعات (بناء السفن، صناعة التعدين. الزراعة) من المنافسة جزئياً. حيث يتم اقتطاع الأموال التي تصب للحفاظ على هذه

القطاعات - حصل قطاع المناجم عام ١٩٩٦ على دعم بمقدار ٨.٨ مليار مارك ألماني تقريباً - من قطاعات أخرى بشكل غير مباشر. ينطوي هذا على مشاكل من جهة السياسة التنظيمية، لأن الدولة تقوي الصناعات المتدهورة (المتراجعة) على حساب قطاعات ذات نجاح مستقبلي. في الحقيقة تتحول الإجراءات المخصصة أصلاً من أجل التخفيف من حدة الصعوبات الاجتماعية، والتي لا ينبغي تحمل نفقاتها إلا بشكل مؤقت، إلى إجراءات محافظة. إن هناك أسساً لخفض استمرارية أشكال الدعم المشوِّهة، مثلاً كمنح هذا الدعم بشكل مؤقت وتفضيل التسهيلات الضريبية على الدعم المباشر. تتجلى مشاكل السياسة البنيوية الإقليمية مبدئياً في المقاطعات الاتحادية الألمانية الشرقية : فلا يمكن تحقيقي التسوية السريعة لحالات عدم التوازن الإقليمي والبنيوي بين شطري ألمانيا اللذين كانا مفصولين. لكن يبقى السؤال المعياري عن موعد تحقيق هذا الهدف المنصوص عنه دستورياً. ففي مناطق التجمعات السكنية يتحقق عادة دخل اسمي للمواطن أعلى من المناطق الريفية. لكنه من الخطأ المؤكد استنتاج ضرورة التطوير الصناعي المتساوي لكل المناطق الريفية.

❶ فروقات الدخل في ألمانيا

الناتج القومي الإجمالي لكل مواطن
حسب المقاطعات لسنة 1998 بالمارك الألماني :



ألمانيا : 45817
المقاطعات الاتحادية القديمة 49918 (ألمانيا الغربية)
المقاطعات الاتحادية الجديدة 27982 (ألمانيا الشرقية)

المصدر : الدائرة الاتحادية للاحصاء

❷ المساعدات المالية العشر الأعلى من قبل الاتحاد 1998 :

نوع المساعدة المالية:	مليون مارك ألماني
1) مساعدات للاستمرار في إنتاج الفحم الحجري	7750
2) الإسكان الاجتماعي	2913
3) مخصصات للمقاطعات الجديدة من أجل الاستثمار في الشركات (واجب جماعي لتحسين البنية الاقتصادية الإقليمية)	1643
4) الواجب الجماعي للبنية الزراعية	1377
5) دعم للفوائد من أجل تحديث المساكن في المقاطعات الجديدة	1150
6) دعم للفوائد من أجل تأسيس شركات مستقلة	1048
7) خفض أسعار وقود الديزل للزراعة	835
8) دعم للتأمين الزراعي ضد الحوادث	615
9) دعم للفوائد في الصندوق الخاص للبدنامج الأوروبي لإعادة البناء	550
10) دعم لاستخراج الفحم الحجري كتسوية من أجل التكيف مع طاقة الاستثمار	406

المصدر: تقرير الدعم الصادر عن الحكومة الاتحادية (1997)

obeikandl.com

السياسة الصناعية

كانت السياسة الصناعية تعرف سابقاً بأنها ذلك الجزء من السياسة المهنية التي تهتم بشكل هادف بالقطاع الصناعي، على عكس السياسة الزراعية والسياسة الحرفية. أما في الاستخدام اللغوي الحديث فإن تعبير السياسة الصناعية مرادف لمجمل السياسة البنيوية القطاعية.

أهداف السياسة الصناعية ❶

تعني السياسة الصناعية تدخل الدولة في البنية القطاعية للإنتاج في الاقتصاد القومي (شكل ١)، وتسعى الدولة بذلك لتحقيق عدة أهداف : فالتشجيع المالي لصناعة الحديد والفحم الأخذة بالتقلص هو شكل خاص من السياسة البنيوية. وهي تهدف إلى الحفاظ على قدرات محددة للاستخراج والتحويل، مثلاً من أجل تأمين أهداف الاكتفاء الذاتي (السياسة الصناعية الواقية). في الوقت ذاته فإن السياسة الصناعية هي سياسة بحث وتكنولوجيا : فالدولة تساعد فروعاً صناعية محددة بواسطة التشجيع المالي أو التوزيع المباشر للطلبيات (السياسة الصناعية التكوينية)

عدم اكتمال السوق

يتم تعليل السياسة الصناعية اقتصادياً بفشل السوق، فعندما تمارس المؤسسات البحث القاعدي فإنها تنتج سلعة عامة. إن نتائج البحث، على عكس السلع الخاصة، لا يتم استهلاكها إذا قامت مؤسسات أخرى باستخدامها. إذا سيكون من غير الفعال عدم إتاحة المعلومات الجديدة للجميع. حيث ينبغي أن تكون هذه المعلومات متاحة بشكل حر وأن يتم تشجيعها من قبل الدولة. يضاف إلى ذلك أن البحث الخاص له غالباً مؤشرات خارجية، أي أنه يفيد شركات أخرى أيضاً، رغم أنها لا تتحمل التكاليف المرتبطة به. تقوم الدولة بمساعدة البحث القاعدي حتى لا تقوم الشركات

بإجراء البحوث في نطاق ضيق. أما في البحث التطبيقي فالأمر مختلف : فهو أكثر قابلية للتسويق كما يمكن للشركات استثناء الآخرين من استخدام الاختراع لفترة محددة بواسطة براءات الاختراع. بالمحصلة يحدث فشل للسوق عندما تكون أسواق رأس المال غير مكتملة. حيث يصعب على الشركات الصغيرة الحصول على رأس مالٍ كافٍ للإقلاع. في هذه الحالات يمكن للدولة تأمين رأس المال للإقلاع عن طريق معونات التأسيس والقروض بشروط ميسِّرة.

مجموعة واسعة من أدوات المساعدة : ❷

يجب التمييز بين الحماية الداخلية والحماية الخارجية. فبواسطة الحماية الداخلية تدعم الدولة بالدرجة الأولى ظروف الإنتاج لقطاعات محددة في الداخل. إن الأداة الأهم نوعياً هي المعونات المالية المباشرة. إن صناعة التعدين هي المتلقي الأهم لهذه المعونات في ألمانيا (شكل ٢). بالدرجة التالية تأتي التسهيلات الضريبية (مثلاً على شكل استقطاعات خاصة) وكفالات عجز أو قروض بفوائد مناسبة.

إن للحماية الخارجية مجالاً واسعاً، حيث تتبع لها بشكل عام : الجمارك على المنتجات الأجنبية وحصص الاستيراد أو قيود التصدير الطوعي التي أصبحت شائعة في الآونة الأخيرة. تهدف هذه الأدوات بشكل عام إلى حماية المنتجين الوطنيين من المنافسة الأجنبية. حيث يمكن للعارضين الأجانب، إذا تمكنوا من الإنتاج بشكل أفضل مثلاً بسبب الأجور الأدنى، إزاحة الإنتاج المحلي جزئياً، لكن الحماية الخارجية أقل أهمية، بالمقارنة مع الحماية الداخلية. لقد أدت العديد من جولات خفض الجمارك في إطار الغات ومنظمة التجارية العالمية إلى خفض بالغ للجمارك.

يضاف إلى ذلك حرية حركة البضائع والأشخاص ورؤوس الأموال والخدمات ضمن الاتحاد الأوروبي.

شكوك أساسية حول السياسة التنظيمية

إن مشكلة كل سياسة صناعية هي أنه عند تشجيع قطاع ما فإن كل القطاعات الأخرى تتعرض للظلم بشكل آلي. فمثلاً إذا تم تنشيط إنتاج الحديد بواسطة الدعم فإن طاقات كثيرة من وجهة نظر الاقتصاد القومي ستنتقل إلى هذا القطاع. لكن من وجهة نظر السياسة التنظيمية ينبغي استخدام الطاقات حيث تحقق أعلى ريعية. مبدئياً لا يحدث ذلك إلا عند عمل السوق دون اضطابات. وهو لا يعمل إلا عندما تكون أسواق رأس المال غير مكتملة أو عند وجود مؤشرات خارجية للبحث (خاصة البحث القاعدي).

بشكل أساس يمثل فشل السوق تبريراً لتدخلات الدولة. لكن يجب السؤال إذا كانت الدولة تمتلك المعلومات اللازمة التي تسمح بحلٍ أكثر فعالية من إمكانيات السوق بحد ذاتها. إذا لم يكن الحال كذلك فإننا نكون أمام فشل الدولة. هذا يعني بالتحديد أنه على الدولة من أجل تشجيع التكنولوجيا الحيوية مثلاً أن تعلم أن هذا الفرع الصناعي سيكون مستقبلاً ركيزة هامة للاقتصاد القومي الألماني. في الوقت ذاته لن يتمكن السوق وحده من تطوير هذه الصناعة المستقبلية. فالسؤال المطروح إذاً هو : هل يجوز وإلى أي مدى تدخل الدولة في التحول الهيكلي لاقتصاد قومي ما؟ إن مثال التقنية النووية يظهر أن هناك معايير سياسية تؤدي دوراً هاماً في قرار التشجيع. إن كل دعم حكومي يؤثر بشكل تشويهي عند عدم وجود فشل السوق.

❶ تكوين القيمة الإجمالية من قبل الشركات في ألمانيا حسب القطاعات [1].

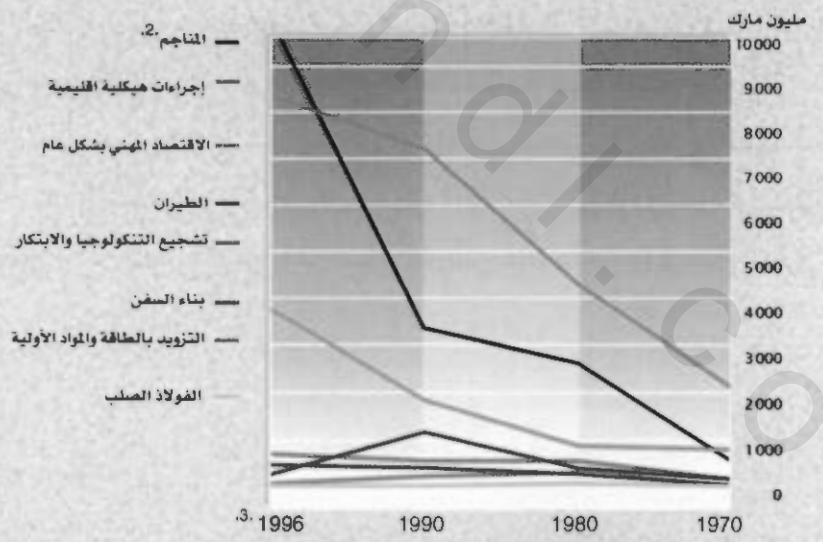
معلومات سنة 1998		
- الزراعة والحراج وصيد الأسماك	1,3	40,1
- المهن المنتجة، منها:	38,3	1198,6
- التزويد بالطاقة والمياه والمناجم	2,9	90,9
المهن التحويلية	29,5	921,3
مهنة البناء	5,9	186,5
التجارة والمواصلات	16,7	522,2
- شركات الخدمات	43,7	1365,0



1) بالنسبة المئوية في تشكيل القيمة الإجمالية من قبل الشركات، بدون الدولة والميزانيات الخاصة والمنظمات التي ليس لها غاية الكسب.
2) القيم الكامل الماليا.
3) نتائج مؤقتة.

المصدر: الدائرة الألمانية للإحصاء

❷ تطور المساعدات المالية والتسهيلات الضريبية من قبل الاتحاد [1].



1) الأرقام للاقتصاد المهني بدون المواصلات
2) سنة 1996 مبلغ 7,500 مليون مارك لغاية مساعدات للاستمرار
3) أرقام مؤقتة

السياسة الزراعية

لم يعد للزراعة كفرع للاقتصاد سوى أهمية قليلة في ألمانيا والكثير من الدول الصناعية الأخرى. في عام ١٩٩٧ لم يكن في هذا القطاع سوى ٥.٢ ٪ من العمالة الألمانية وفوق ذلك أصبحت مساهمة الزراعة في خلق القيمة الإجمالية تبلغ حوالي ١ ٪ فقط. مع ذلك فإن هذا القطاع الاقتصادي الأولي في ألمانيا والاتحاد الأوربي، وكذلك في دول صناعية كثيرة أخرى يحظى بمساعدة فعالية بواسطة الدعم ويتم إخراج هذا القطاع من منافسة الأسواق العالمية.

السياسة الزراعية للاتحاد الأوروبي

تتجدد السياسة الزراعية الألمانية بشكل جوهري بواسطة ميزات الاتحاد الأوروبي في إطار السياسة الزراعية المشتركة. هذه السياسة تتدخل بشدة في عمليات السوق وتقترن بمجهود إداري مستغرب جزئياً من منظور الاقتصاد الموجه تعتمد السياسة الزراعية المشتركة على عنصرين أساسيين : فمن جهة أولى يتم ضمان أسعار شراء للمنتجين في إطار أنظمة السوق. ومن جهة أخرى تتم حماية مزارعي الاتحاد الأوروبي من منافسة الأسواق العالمية عبر رسوم الاستيراد (الامتصاص). يتم تخزين فائض الإنتاج الذي يسببه هذا النظام على حساب الاتحاد الأوروبي أو يتم دعم أسعاره هبوطاً ثم تصديره. حيث يتحمل الصندوق الأوروبي للمساعدة والضمان الزراعي - قسم الضمان النفقات الناتجة عن دعم الأسعار ويتم تمويل هذا الصندوق من ميزانية الاتحاد الأوروبي.

التكاليف ❶

إن السياسة الزراعية المشتركة هي أكبر بند للنفقات وبفارق واسع في ميزانية الاتحاد الأوروبي. فقد تضمنت عام ١٩٩٧ مبلغ ٤٥ مليار وحدة حساب أوروبية، بما في ذلك الصندوق الأوروبي للمساعدة والضمان الزراعي - قسم المساعدات ما

obeikandl.com

يقارب ٥٤ ٪ من الميزانية المشتركة، لقد عادلت النفقات الزراعية المتفق عليها في إطار مفكرة (أجندا) ٢٠٠٠ للأعوام ٢٠٠٠ - ٢٠٠٦ ما يقارب الناتج الاجتماعي السنوي لهولندا (الشكل ١) . أما النفقات الاقتصادية القومية فتقدر بشكل أعلى. من جهة أولى تدعم دول الاتحاد الأوروبي الزراعة بشكل إضافي من الميزانيات الوطنية. ومن جهة أخرى يتحمل المستهلكون أعباء كبيرة أخرى على شكل أسعار مواد غذائية مرفوعة بشكل مصطنع بغض النظر عن هذه الأعباء المالية والسعرية، فإن السياسة الزراعية المشتركة تقترن بمشاكل من جهة نظر الاقتصاد الخارجي. إن حماية السوق الزراعية الأوروبية والصادرات المدعومة تشكل نقيضاً متنامياً للمبادئ السارية للتجارة الحرة في إطار منظمة التجارة العالمية. ففي الدول النامية تضر الصادرات المدعومة من الاتحاد الأوروبي بالزراعة المحلية.

الأدلة المؤيدة للسياسة الزراعية المشتركة

هناك أدلة يتكرر ذكرها باستمرار لجعل السياسة الزراعية الجماعية شرعية بسبب هذه المشاكل. لكن هذه الأدلة لا تقاوم التحليل الاقتصادي إلا ضمن شروط، حيث يرد هدف التزويد الذاتي بالمواد الغذائية. لكن بغض النظر عن أن الإنتاج يتجاوز الطلب في مجالات كثيرة من السياسة الزراعية المشتركة، فإن السؤال يطرح عن جدوى استمرار فكرة الاكتفاء الذاتي في عصر يسود فيه ارتباط شديد للاقتصاد القومي الأوروبي بتبادل البضائع الدولي، أما الدليل الآخر فينص على ضرورة تأمين دخل مناسب وآمن للمزارعين. هنا لا يمكن لكل شخص أن يتخيل سبب منح مجموعة مهنية محددة مثل هذا النوع من الامتياز، بينما يؤدي التحول البنيوي في قطاعات أخرى إلى إزاحات بالغة في الدخل والعمالة دون هوادة.

بالنهاية فإن الحد من تأرجحات أسعار المواد الغذائية يشكل هدفاً رسمياً للسياسة الزراعية المشتركة، قد يصح هذا في فترة ذات أهمية سياسية اجتماعية في الوقت الذي كان فيه جزء كبير من الإنفاقات الاستهلاكية الخاصة يتم من أجل المواد الغذائية. لكن الحال لم يعد كذلك اليوم. بالمقابل يشك من وجهة نظر السياسة

الاجتماعية في مستوى الأسعار المرفوع بشكل مصطنع للمواد الغذائية في إطار السياسة الزراعية المشتركة. إن الأدلة التي قد تكون أكثر إقناعاً هي التي تؤكد أن للزراعة أهمية كبيرة في السياسة الإقليمية إضافة للوظيفة البيئية في إطار العناية بالطبيعة إلا أنه يطرح هنا السؤال من وجهة نظر السياسة التنظيمية عن إمكانية تحقيق أهداف السياسة الإقليمية والسياسة البيئية بتدخلات أقل شدة في نظام اقتصاد السوق.

الإصلاحات ❷

بالنظر إلى الإشكالية النابعة من داخل نظام السياسة الزراعية المشتركة فإنها تخضع لضغط إصلاحي مستمر انعكس مؤخراً في قرارات السياسة الزراعية لمفكرة ٢٠٠٠. تهدف الإصلاحات إلى تعديل شرائح الدعم بدءاً من دعم الأسعار وصولاً إلى إعانة الدخل المباشرة (الشكل ٢) . لكن ذلك لا يقترن بخفض المستوى الكلي للدعم حتى عام ٢٠٠٦.

تشكل السياسة الزراعية المشتركة بشكلها الحالي عقبة كبيرة في وجه توسيع الاتحاد الأوروبي شرقاً.

❶ الإنفاقات على السياسة الزراعية المشتركة حسب اتفاقية مفكرة 2000 الموقعة في اذار (مارس) 1999



بمليارات اليورو، القيم واقعية، أسعار 1999، بدون الإنفاقات على الصندوق الأوروبي للمساعدة والضمان الزراعي قسم المساعدة كذلك دون مراعاة الإنفاقات على السياسة الزراعية في تسع دول أعضاء بعد ضم دول من وسط وشرق أوروبا إلى الاتحاد الأوروبي

القرارات المتخذة لإصلاح السياسة الزراعية المشتركة في إطار مفكرة 2000:

الحبوب: يتم خفض الأسعار التدخلية بنسبة إجمالية 15 ٪ على مرحلتين من سنتي 2000 و 2001 يتم تأمين تسوية الدخل عبر إعانات الدخل (علاوات للمساحات)

الحليب: ليس قبل سنة 2005 يتم خفض الأسعار التدخلية للحليب، يتم تمديد نظام الحصص القائم م اجل الحد من فوائض الانتاج حتى سنة 2006 تحصل ايطاليا واسبانيا وايرلندا واليونان على حصص إضافية سنة 2000.

لحم البقر : اعتباراً من سنة 2000 يجري خفض للأسعار على ثلاث خطوات بمقدار 20 ٪ ينبغي تحقيق تسوية الدخل عبر جوائز إضافية مختلفة كذلك يمكن أن تتم مشتريات المساعدة من قبل الاتحاد الأوروبي إذا بقيت أسعار السوق أعلى من الأسعار التدخلية.

التنمية الريفية: يتم إنشاء سلسلة من أشكال الدعم الجدي في إطار السياسة الزراعية. حتى سنة 2006 ينبغي تدقيق 14 مليار يورو لبرامج إضافية تخدم الزراعة بالدرجة الأولى.

التقييم: تمثل إصلاحات السياسة الزراعية المشتركة في إطار مفكرة 2000 الإصلاحات الدنيا التي لايمكن ردها نتيجة ضغط السياسة التجارية من قبل منظمة التجارة العالمية وبسبب التوسع المقبل قريبا للاتحاد الأوروبي نحو الشرق. لم ينجح «قبول التخلي» عن المساعدة الأساسية للسياسة الزراعية المشتركة الذي يعد قريبا إلى حد كبير وجهة نظر الاقتصاد. لقد فشلت فكرة عدم تمويل جزء من الدعم مستقبلا من ميزانية الاتحاد الأوروبي بل بشكل وطني (تمويل مشترك). بسبب معارضة فرنسا التي تمتلك قطاعا زراعيا أكبر من ألمانيا وتستفيد بذلك كثيرا من السياسة الزراعية المشتركة.

❷ الإصلاح الزراعي في الاتحاد الأوروبي (مشروع السياسة الزراعية الجديدة للاتحاد الأوروبي، هنا مثال إصلاح سوق الحبوب)



سياسة الطاقة

سياسة الطاقة جزء من السياسة القطاعية الاقتصادية والبنيوية والبيئية من أجل التوجيه الحكومي لقطاع الطاقة. يتبع لسياسة الطاقة تنظيم إنتاج وتحويل الطاقة واستهلاك الطاقة والتجارة الخارجية بالطاقة. إن هدف السياسة المعاصرة للطاقة هو تأمين التزويد بالطاقة بشكل آمن على المدى الطويل وبسعر مناسب، كذلك بشكل موافق للبيئة والمناخ. إضافة لذلك ينبغي عدم ظلم الصناعة الألمانية دولياً. إذاً فالسياسة العملية للطاقة مسؤولة عن مجموعة كاملة من الأهداف.

الاكتفاء الذاتي وفشل السوق

تتبع الدولة تقليدياً خطاً استراتيجياً واضحاً في قطاع الطاقة : الاستقلال في التزويد بالطاقة كأمان ضد صراعات عسكرية محتملة أو أزمات اقتصادية مثل أزمات أسعار النفط من : ٧٤ / ١٩٧٣ و ٨٠ / ١٩٧٩ كذلك يستند التعليل الاقتصادي للتدخل الحكومي على فرضية وجود فشل السوق في قطاع الطاقة. فمن جهة أولى تحظى شبكة التوزيع بالأهمية في اقتصاد الطاقة، حيث يتم إيصال البترول والغاز وبشكل خاص التيار الكهربائي إلى الزبون عبر شبكة ممتدة من الخطوط. بسبب هذه الشبكة، وكان يعتقد حتى الآن - بشكل مشابه للخطوط الحديدية والاتصالات - بوجود احتكار طبيعي من قبل مالكي الشبكة.

لكن هذه الفرضية لم تعد مقبولة اليوم. حيث ينبغي التمكين من المنافسة عبر دخول طرف ثالث إلى الشبكات. ومن جهة أخرى فلا خلاف حول وجود مؤثرات خارجية في استهلاك الطاقة، وفي البحث والتطوير. المؤثرات الخارجية الإيجابية توجد عندما تقوم شركة باختراع تكنولوجيا جديدة، ولا يقوم المنافسون إلا بنسخها. هنا تكون المساعدة الحكومية مناسبة، مثلاً المساعدات المالية للبحوث في مجال الطاقات المتجددة. لكن هناك مؤثرات خارجية سلبية قوية في استهلاك الطاقة

عندما لا يدفع المشترون إلا مقابل المنفعة المطلوبة من الطاقة. حيث لا يتحملون الأعباء البيئية الناتجة عن إنتاج القوى والنور والدفء. لذلك يكون مجدياً من ناحية اقتصادية فرض الضرائب على الطاقة. هنا يجري الحديث عن تدويل المؤثر الخارجي.

سوق الطاقة في ألمانيا ❶ ❷

يشكل النفط المصدر الأهم للطاقة الأولية في ألمانيا اليوم. عام ١٩٩٧ كانت حصة هذا المصدر تقل قليلاً عن ٤٠ ٪. يلي النفط من مصادر الطاقة الغاز الطبيعي والفحم (الشكل ١) . خلال الثورة الصناعية حل الفحم مكان مصدر الطاقة الأصلي الأهم الخشب. بعد الحرب العالمية الثانية أصبحت الزيوت المعدنية أهم مورد للطاقة. وكان الدافع الجوهري في ذلك قطاع المواصلات الذي يعتمد في جزء كبير منه على النفط. رغم ذلك يتم اليوم إنتاج جزء متزايد من الطاقة الأولية من الغاز الطبيعي. كذلك تحظى الطاقة النووية بأهمية كبيرة للتزويد بالطاقة. لكنه من وجهة نظر بيئية ومن وجهة نظر السياسة البنيوية يصبح فهم الاستخدام الكبير المستمر للفحم في ألمانيا مقارنة مع دول أوروبية أخرى أكثر صعوبة. فقد بلغ سعر الطن الواحد من الفحم الحجري الألماني عام ١٩٩٤ حوالي ٢٩٠ مارك ألماني، حيث كان سعر الاستيراد يبلغ ٧٠ ماركاً ألمانياً فقط للطن الواحد. بالمقابل مازال يمثل الفحم الرمادي في شرق ألمانيا عاملاً هاماً متعلقاً بالموقع. رغم ذلك فقد تعرض اقتصاد الطاقة في شرق ألمانيا إلى تبدل قوي بعد الانعطاف السياسي هناك (الشكل ٢) .

الإصلاحات في سوق الطاقة ❸

هناك فكرتان تسرعان الإصلاحات في سوق الطاقة : تحرير الأسعار داخل الاتحاد الأوروبي، ومحاولات تدويل المؤشرات الخارجية السلبية، فمثلاً عن طريق إصلاح ضريبي بيئي. يطالب الاتحاد الأوروبي الدول الأعضاء بتحقيق السوق

الداخلية الأوروبية أيضاً في قطاع الطاقة. يتبع لذلك إزالة كافة الجمارك والرسوم وسحب أشكال الدعم الوطني. لكن هذا يجعل الشك متزايداً بشكل خاص بالدعم الألماني للفحم (بلغ عام ١٩٩٨ حوالي ٨,٨ مليار مارك ألماني). كذلك يتعرض الموقع القوي للشركات الألمانية المزودة بالطاقة إلى الضغط. فبينما كانت حتى الآن تمتلك احتكارات إقليمية بواسطة عقود المّحميّات، ينبغي الآن فتح الشبكات مقابل رسوم أمام المنافسة. بذلك ينبغي انخفاض الأسعار المرتفعة للطاقة بالمقارنة مع الدول الأوروبية (الشكل ٣). إن سياسة الطاقة تقف في العالم بأسره وفي ألمانيا أيضاً أمام تحديات خاصة : فظاهرة الانحباس الحراري - التي تشكلت بسبب انبعاث غازات البيوت الزجاجية (خاصة ثاني أو كسيد الكربون) - تحولت إلى أكثر الأخطار تهديداً في وقتنا. لذلك يجب على سياسة الطاقة التركيز مستقبلاً على التحويل المعقول للطاقة وعلى استخدام الطاقات المتجددة لعدة أسباب ليس آخرها قلة الموارد وخاصة مصادر الطاقة المستحاثية (عضوية المنشأ) وبسبب احتمال التخلي عن الطاقة النووية.

❶ استهلاك الطاقة الأولية في المانيا حسب مصادر الطاقة سنتي 1990 و 1997

الاستهلاك الكلي سنة 1990

15002 بيتا جول (9.511 مليون طن وحدة فحم حجري)



1 طن وحدة فحم حجري 8.29 ، 10 جول

الاستهلاك الكلي سنة 1997

14990 بيتا جول (4.494 مليون طن وحدة فحم حجري)



المصدر: الوزارة الاتحادية للاقتصاد ، الاقتصاد في ارقام سنة 98 و 96

❷ تحول اقتصاد الطاقة في المانيا الشرقية (1989 و 1994)

1989 : الاستهلاك الكلي 3756 بيتا جول (128.2 مليون طن وحدة فحم حجري)

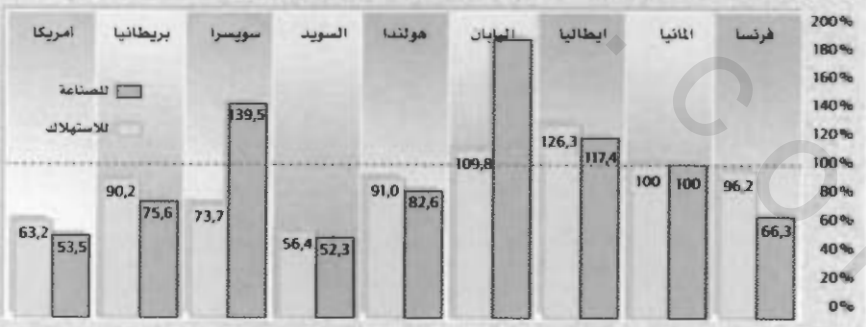


1994 : الاستهلاك الكلي 2110 بيتا جول (72 مليون طن وحدة فحم حجري)



❸ مقارنة دولية لأسعار الكهرباء

الأسعار النسبية لسنة 1997 بالمقارنة مع المانيا، محسوبة على أساس سعر صرف العملات



المصدر: وكالة الطاقة الدولية

سياسة المواصلات

سياسة المواصلات هي سياسة اقتصادية خاصة تمارسها في ألمانيا البلديات والمقاطعات والاتحاد، ويمارسها أيضاً بشكل متزايد الاتحاد الأوروبي. تهتم سياسة المواصلات بنقل الأشخاص والبضائع والرسائل وبالخدمات المرتبطة بذلك. يعلل الاهتمام التقليدي للدولة بنظام المواصلات بأن طرق المواصلات الجيدة المحدّثة تشجع التطوير الاقتصادي للأقاليم، كما تشجع التبادل الثقافي. كذلك فإن القوة العسكرية تحتاج إلى بنية تحتية جيدة في المواصلات أما اقتصادياً فإن تدخلات الدولة في قطاع المواصلات تعلل بأن المنافسة الحرة لن تؤدي إلى نتائج فعالة : فمن جهة السياسة البنيوية ستعاني مناطق محددة من نقص في التزويد، ذلك لأن المواصلات المحلية في المناطق الريفية خاسرة تقليدياً. أما من وجهة نظر سياسة المنافسة، فإن المنافسة في قطاع السكك الحديدية مثلاً غير فعالة لأن الخطوط الحديدية تمتلك احتكاراً طبيعياً. لكن من جهة السياسة الاجتماعية يجب الحفاظ على تدني أسعار النقل، التي تكون مرتفعة جداً بشكل عام لدى الاحتكار الطبيعي، وقد لا تكون متباينة حسب الحاجات. بذلك تجري المطالبة بمجال استثنائي للمواصلات من قواعد تنسيق السوق، إلا أن هذا المجال الاستثنائي لا يصمد في وجه معارف النظرية الحديثة للسوق.

تطور المواصلات في ألمانيا ❶ ❷

يمكن التمييز بشكل أساسي بين شكلين للتأثير الحكومي : التدخلات المباشرة على شكل إعداد بنية تحتية مادية مناسبة للمواصلات (طرقات، سكك حديدية، طرقات مائية، مرافئ) وتدخلات غير مباشرة تجري ممارستها عبر تنظيم الدخل إلى السوق والخروج منه وتنظيم الأسعار.

بشكل عام ينطبق على البنية التحتية للمواصلات المبدأ الفيدرالي، فالاتحاد مسؤول عن طرق المواصلات الوطنية والعابرة للأقاليم، والمقاطعات مسؤولة مع البلديات عن الطرق داخل الأقاليم. بذلك يكون الاتحاد مالكاً للطرق وللطرق السريعة الاتحادية. أما المقاطعات والبلديات فهي المالكة للطرق في نطاق صلاحياتها الإدارية. إن مسؤولية إنشاء وتنظيم استخدام الطرقات المائية والعناية تقع في دائرة اختصاص الاتحاد، لكن المقاطعات تشارك غالباً في التمويل لأنها تأمل الحصول على حوافز للتطوير الاقتصادي في الأقاليم عبر الطرقات المائية. الشيء ذاته ينطبق على بناء الشوارع. أما مسؤولية البنية التحتية للسكك الحديدية لمؤسسة الخطوط الحديدية الألمانية - وهي شركة مساهمة - فهي بشكل عام تقع على عاتق الاتحاد، لكن يمكن للمقاطعات والبلديات تخديم مسارات محددة على مسوليتها الخاصة في إطار تحويل نقل الركاب بالسكك الحديدية إلى شأن محلي للمقاطعات. مع دخول إصلاح مؤسسة الخطوط الحديدية حيز التنفيذ في١٩٩٤/١/١ جرى فتح شبكة الخطوط الحديدية أمام المنافسين. قبل الإصلاح الهيكلي كان محظوراً على مؤسسات الخطوط الحديدية الأجنبية دخول السوق، كما لم يكن ممكناً للعارضين الوطنيين المشاركة في استخدام المسارات دون موافقة مؤسسة الخطوط الحديدية الاتحادية الألمانية. منذ عام ١٩٤٥ تطور نقل البضائع بالسيارات متحولاً لأقوى منافس للخطوط الحديدية. ففقدت الخطوط الحديدية باستمرار حصصاً من السوق كوسيلة من وسائل المواصلات سواء في نقل البضائع أو في نقل الأشخاص. من أجل حماية الخطوط الحديدية قيَّد المشرِّع دخول السوق وتدخل في أسعار النقل البري. فمثلاً في المواصلات الخارجية منح المشرِّع امتيازات سمحت بالنقل بواسطة السيارات الشاحنة، وكانت سارية المفعول لفترة محددة فقط. وبما أن الطلب على الامتيازات كان دائماً أكبر من العرض فقد نشأت تجارة مزدهرة بهذه التراخيص. إضافة لذلك تدافعت شركات نقل البضائع نحو مناطق التجمعات السكانية لأن فرص الربح كانت هناك أكبر منها في المناطق المحيطة

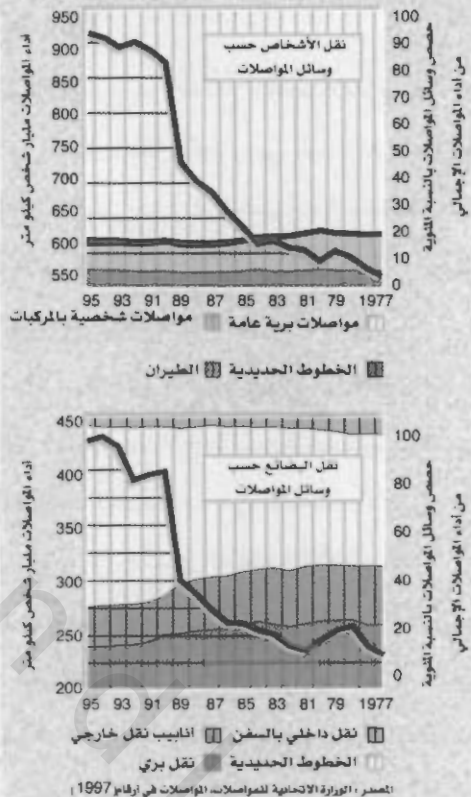
نتيجة كثافة الطلب. هكذا احتفظت الخطوط الحديدية بالمناطق الريفية ذات الريعية الأقل. فتم ربط أسعار النقل الخارجي للبضائع بتعرفة الخطوط الحديدية.

المزيد من المنافسة بواسطة رفع القيود ❸

في التسعينات جرى رفع القيود بشكل واسع عن قطاع المواصلات في ألمانيا. فمنذ عام ١٩٩٤ يجري تحديد الأسعار في مجال النقل الخارجي للبضائع بشكل حر دون أية مراقبة للتعرفة. أما الحصصة التي حددت الكميات القصوى للنقل بواسطة السيارات الشاحنة سنوياً فلم تعد موجودة في ألمانيا منذ عام ١٩٩٨. كذلك أزيل في قطاع النقل الخارجي للبضائع كما في قطاع النقل بالسفن ما يسمى التحفظ في النقل البحري والجوي الداخليين (استثناء العارضين الأجانب في المواصلات الداخلية البحتة). إضافة لذلك يهدف إصلاح مؤسسة السكك الحديدية إلى تأمين دخولٍ حرٍ لكافة شركات الخطوط الحديدية من الاتحاد الأوروبي إلى كافة الشبكات دون أي تمييز (منافسة متبادلة). تكمن الخلفية الاقتصادية لرفع القيود في أن صفة الاحتكار الطبيعي للخطوط الحديدية لم تعد مقبولة من وجهة نظر سياسة المنافسة، فالاحتكارات الطبيعية تنشأ عندما يسبب إنشاء شبكة للخطوط الحديدية مصروفات ثابتة مرتفعة. لكن عندما توجد الشبكة بالنتيجة فإنه من الممكن جداً أن تنشأ المنافسة.

رغم أن رفع القيود قد يجعل قطاع المواصلات أقل فعالية من وجهة نظر اقتصادية، فإن النمو المستمر للمواصلات يهدد التوازن البيئي على المدى الطويل نتيجة المواد الضارة، كما يسيء إلى جودة الحياة بسبب انبعاث الضجيج واستهلاك المساحات (الشكل ٣) .

❶ حصص الأداء لوسائل المواصلات



المصدر: الوزارة الاتحادية للمواصلات، المواصلات في أرقام 1997

❷ دراسة حالة إصلاح مؤسسة الخطوط الحديدية 1994

تميزت صورة مؤسسة الخطوط الحديدية الألمانية منذ السبعينات المنصرمة بالعجوزات المتزايدة، والمفقدان المتزايد لحصص من السوق. لذلك كانت نتيجة التنظيم الشديد لمؤسسة الخطوط الحديدية. لقد كانت مؤسسة الخطوط الحديدية مجبرة على الحفاظ على المواصلات في المناطق الريفية، حتى بوجود العجوزات الكبيرة (التزاما بالمصلحة العامة). في الوقت ذاته كان القانون ينظم وجوب مقاربة اسعار النقل البري للبضائع لأسعار الخطوط الحديدية. بذلك كان ينبغي حماية مؤسسة الخطوط الحديدية من المنافسة، لكنه تم اخطاء الهدف بشكل أساسي لأن مقدارات الخطوط لاتظهر إلا مع نقل البضائع بالجملة. بالمقابل تمتلك السيارة الشاحنة ميزات في المناطق الريفية. لقد طالبت تعليمات المجموعة الأوروبية رقم EWG 440 91 لسنة 1991 بالاستقلال المؤسساتي للخطوط الحديدية، وبالاصلاح المالي لها، وبالفصل بين البنية التحتية والنقل. وكذلك بمنح قطاع المواصلات بسكك الحديد أمام المنافسين. عبر اصلاح مؤسسة الخطوط الحديدية تم في المانيا تطبيق هذه التعليمات في 1/1/1994 تم فصل القطاع الاستثماري من مؤسسة الخطوط الحديدية الاتحادية الالمانية والخطوط الحديدية للرايخ الالماني باسم مؤسسة الخطوط الحديدية الالمانية، شركة مساهمة) (DB EG والتي تم تقسيمها إلى ثلاث مؤسسات فرعية. المساهم الوحيد في هذه الشركة هو الاتحاد. بداية سنة 1997. بدأت شركة DB Cargo AG (مؤسسة الخطوط الحديدية الالمانية، شركة شحن، شركة مساهمة) عملها في نقل البضائع. إن استثمارات في شركة الخطوط الحديدية مافتزال من مهام الاتحاد لكن فرع مواصلات الشبكة يجب أن يدفع اجورا مقابل استخدام الخطوط الحديدية. مع تأسيس مؤسسة الخطوط الحديدية الالمانية، شركة مساهمة تم فتح شبكة الخطوط الحديدية امام عارضين اخرين لخدمات النقل. لكن المنافسة تجري حتى الآن بشكل رئيسي على المستوى الاقليمي عندما تنافس مؤسسة الخطوط الحديدية الالمانية، شركة مساهمة مع عارضين وطنيين او دوليين. إلا أن المشكلة تكمن في تحديد الاسعار الحقيقية للسدات الممنوحة فالمنافسين الحد يعدونها مرتفعة جدا بشكل عام. لقد حرر اصلاح مؤسسة الخطوط الحديدية هذا القطاع من الالتزام بالمصلحة العامة ايضا. فاصبحت المعاملات مسؤوله الآن عن المواصلات الداخلية بسكك الحديد. من اجل المحافظة على المواصلات في المناطق القليلة السكان تتطلع المقاطعات الحصول على أموال من الصناديق الحديدة المخصصة لعمليات النقل الى صلاحية المناطق.

❸ وسائل المواصلات في المقارنة البيئية بالنسبة إلى الخطوط الحديدية (=1)



1 | أوكسيد النتروجين، هيدرو كربونات، أول أوكسيد الكربون

استخدام البيئة ومبدأ المسبب

منذ عصر الإنسان الحجري أمكن أن يتحول استخدام الثروات الطبيعية إلى مشكلة ولم يكن الناس الأوائل يعرفون تلوث الهواء وتلوث الماء والأرض الملوثة إشعاعياً، كما هو متوقع، لكن الاستخدام المشترك لمناطق الصيد والمراعي أو توزيع حقوق المياه يخفي في داخله أسباباً قوية للصراع. إن المرافق المشاعة مثلٌ المراعي المستخدمة بشكل مشترك تعاني من الضعف النسبي في الدافع للعناية بها، لأن المنفعة الناتجة عن هذه العناية تكون في صالح الجميع، أما التكلفة فتقع فقط على عاتق القائم بالعناية. لذلك يفرط الإنسان في استخدام البيئة، وفي النهاية يصل الأمر إلى خسارة الجميع للجودة لكن بواسطة تحليل اقتصادي يمكن إيجاد حل مناسب للمشاكل البيئية سواء المعروفة اليوم، أو تلك التي عرفها أجدادنا من العصر الحجري الحديث (النظرية الاقتصادية البيئية، الحساب الإجمالي الاقتصادي البيئي)

أسباب المشاكل البيئية ❶

يمكن تسمية المشاكل البيئية في المصطلحات الاختصاصية بأنها مؤثرات خارجية سلبية. يوجد المؤثر الخارجي عندما تنشأ آثار جانبية لدى إنتاج أو استهلاك سلعة ما، تؤثر على أشخاص آخرين وتسيء إلى شعورهم بالراحة. ومن الأمثلة على ذلك تصريف المواد الكيميائية الضارة إلى الأنهار، وإصدار غازات النفث عند توليد الكهرباء، أو قيادة السيارة، والضجيج الناتج عن الطائرات، أو آلات قص العشب. إن المشكلة البيئية في كل هذه الحالات تنشأ عن مجانية استخدام البيئة. فلا يتوجب على ملوث البيئة تعويض نقدي يدفعه بسبب الإساءة إلى الناس الآخرين لذلك لا ينشأ لديه دافع اقتصادي للتوفير في استخدام سلعة البيئة. وبذلك يحصل فرط استخدام مع نتائج سلبية على الاقتصاد الإجمالي. ويمكن نظرياً إزالة الأضرار

البيئية أو الحد منها برفع سعر استخدام البيئة. حيث يؤدي السعر إلى تدويل المؤثرات الخارجية. إن مسبب الضرر البيئي يدفع بواسطة السعر التكاليف التي سببها للاقتصاد الوطني. هذا يشابه شراء سلعة خاصة ما، لأن الشاري في هذه الحالة يتحمل بواسطة السعر المدفوع التكاليف الناجمة عن الإنتاج.

هنا تدخل مشكلة اقتصادية قريبة إلى اللعبة. فالأوساط البيئية : الهواء والماء وجزئياً الأرض (مثلاً مساحات الغابات) مرافق عامة. واستخدامها متاح دون قيود لكل الناس. ولا ينبغي أن يتم التقييد - كما في حالة تلوث البيئية - إلا عندما يتضرر أشخاص آخرون نتيجة استخدامها. تتميز السلع العامة بأنه يمكن للجميع حيازتها معاً. النتيجة هي عدم وجود دافع اقتصادي لدى أي كان للعمل على المحافظة على نقاء الماء مثلاً لكن هذا الأمر يتبدل حال منح حقوق ملكية. تؤكد ما تسمى نظرية كوز (Coase) الأهمية الكبرى لحقوق الملكية. وبشكل نظري لا يهم، من أجل إيقاف تلوث البيئة، من الذي سيحصل على حقوق الملكية الملوِّث للبيئة أو المتضرر. فإن حصل المتضرر على حقوق الملكية سوف يتوجب على الملوِّث التفاوض معه حول حدود وكمية المواد الضارة التي يسمح له بطرحها في البيئة، وحول السعر المقابل لذلك. عندئذ سيؤدي ذلك إلى التدخيل المذكور سابقاً للمؤثر الخارجي السلبي. لكن حتى في حال حصول مسبب الضرر على حقوق الملكية فإننا سنصل إلى النتيجة نفسها لأن المتضرر سيدفع له عندئذ سعراً مقابل خفض الضرر المرغوب به من قبله (الشكل ١) .

مبدأ المسبب مقابل مبدأ العبء الجماعي ❷

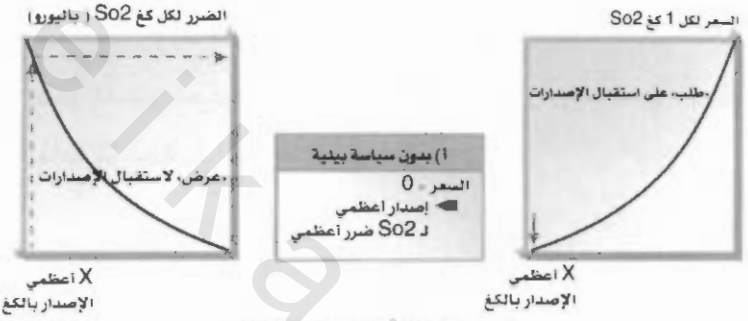
من أجل حل المشاكل البيئية توجد نقطتان مبدئيتان في السياسة الاقتصادية : في الحالة الأولى يجب على ملوث البيئة تحمل مسؤولية الضرر (مبدأ المسبب) وفي الحالة الثانية يتحمل الجميع تكاليف إزالة الأضرار (مبدأ العبء الجماعي). في مبدأ المسبب يحصل المتضررون كجماعة على حقوق الملكية. أما في مبدأ العبء

الجماعي فتبقى هذه الحقوق ضمنية لدى المسبِّب. إن مبدأ المسبب ليس أقرب للإفهام من ناحية تخمينية ومطابقاً لتصور العدالة الواسع الانتشار فقط بل إنه يحظى بأهمية الفكرة الأساسية في اقتصاد البيئة والسياسة البيئية (الشكل ٢) . الأمثلة على الأنظمة لتطبيق مبدأ المسبب هي الحدود العليا لإصدار المواد الضارة والضرائب على إصدار المواد الضارة. بذلك يجري دفع المسببين إلى تقييد تصرفاتهم الضارة بالبيئة. أما مبدأ العبء الجماعي فيجري تطبيقه بشكل خاص كقاعدة مكملة عندما تتعذر معرفة المسبِّب، أو عندما يكون غير قادر على الدفع، مثلاً في مساحات الإنتاج الملوثة لشركة مفلسة. لكن مبدأ العبء الجماعي يطبق أيضاً في إطار الدعم الحكومي ومثلاً عند إنشاء جدران الحماية من الضجيج أو المحطات العامة لمعالجة المياه.

obeikandl.com

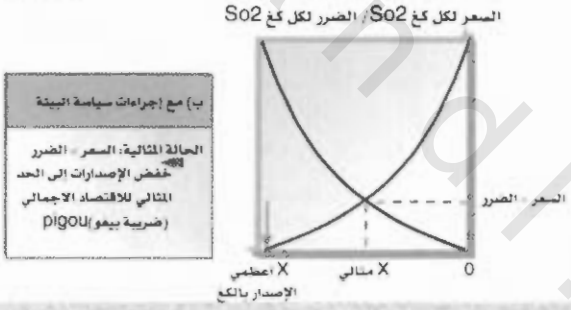
❶ مثال على المؤثرات الخارجية وإزالتها: ضريبة ثاني أوكسيد الكبريت (SO_2)





أ) بدون سياسة بيئية

السعر = 0
إصدار أعظمي
لـ So2 ضرر أعظمي



ب) مع إجراءات سياسة البيئة

الحالة المثالية: السعر = الضرر
خفض الإصدارات إلى الحد المثالي للاقتصاد الاجمالي (ضريبة بيغو pigou)

❷ تصنيف أدوات السياسة البيئية حسب مبدأ المسبب والعبء الجماعي

1) مبدأ المسبب :

- حلول تنسيقية (مثلاً التزام ذاتي طوعي)
- مسؤولية المسبب
- حدود عليا لإصدار المواد الضارة
- ضرائب على إصدار المواد الضارة
- تجارة تراخيص الإصدار
- منع

2) مبدأ العبء الجماعي :

- الدعم
- إنفاقات عامة (مثلاً لمحطيات المعالجة إزالة الأعباء القديمة)

السياسة البيئية

أدت الأعباء البيئية البالغة التي تسبب بها الرواج الاقتصادي في الخمسينيات والستينيات في الدول الصناعية إلى حساسية بالغة لدى السكان والسياسة. منذ السبعينيات وما قبل حازت السياسة البيئية على أهمية كبيرة ومتزايدة باستمرار في أنحاء العالم في السياسة الاقتصادية الوطنية والدولية.

أهداف السياسة البيئية

يمكن تعريف السياسة البيئية بشكل عام على أنها مجموع إجراءات السياسة الاقتصادية المؤدية إلى تحسين جودة البيئية أو الحفاظ عليها. أما الأهداف القصيرة المدى للسياسة البيئية فهي خفض انبعاثات المواد الضارة إلى الهواء والماء والتربة. وعلى المدى الطويل تهدف السياسة البيئية إلى الوصول إلى نشاط اقتصادي دائم. إن المطالبة باستدامة النشاطات الاقتصادية تعني تسوية التناقض بين الاقتصاد والبيئة بالشكل الذي يتم معه استيعاب الضمان المستمر لجودة البيئة ضمن مجموعة أهداف الاقتصاد. بذلك يتم تأمين القواعد للبيئة أو للاقتصاد على السواء كما يظهر من الحساب الإجمالي لاقتصاد البيئة.

الحل المثالي : ضريبة بيغو ❶

يمكن أن يجري تأمين جودة البيئة من قبل السياسة الاقتصادية بطرق متنوعة جداً. نقطة البدء للنظرية الاقتصادية للبيئة هي ما تسمى ضريبة بيغو نسبة إلى عالم الاقتصاد الإنجليزي أرثر سيسل بيغو (Arthur Cecil Pigou) (١٩٥٩ - ١٨٧٧). وضريبة بيغو ضريبة تفرض على كميات الإصدارات حيث يحدد مقدار الضريبة بحيث تتطابق المنفعة الحدية مع الضرر الحدي. هكذا يتم تحقيق حالة مثالية إقتصادية إجمالية مع مراعاة إصدارات المواد الضارة. حيث تكون المؤثرات الخارجية الناتجة عن المواد الضارة قد تم جعلها داخلية بشكل كلي. هذا يعني أن

المسبب يقوم بإدخال الأضرار بشكل سليم ضمن سعيه لبلوغ الربح الأعظمي، ويخفض نشاطاته الضارة بالبيئة بما يوافق ذلك. إن المشكلة الأساسية العملية في ضريبة بيجو هي أن الأضرار الناتجة عن تلوث البيئة لا يمكن تقديرها بالوحدات النقدية إلا في حالات نادرة.

أدوات السياسة البيئية ❷ ❸

لقد أدى غياب المعرفة بالتكاليف الحقيقية الناتجة عن الأضرار البيئية إلى تطبيق حلول كثيرة بديلة لضريبة بيغو في المجال العملي. يتجلى التأثير المبدئي لمعظم أدوات السياسة البيئية في رفع كلفة الإنتاج لأنه لم يكن هناك سعر لسلعة البيئة التي كانت قبل ذلك مجانية. هكذا يتم دفع المنتج لإختيار عمليات إنتاجية جديدة ذات تركيز أقل من المواد الضارة. أما التكاليف التي ارتفعت فتنتقل إلى المستهلك النهائي عبر السعر وتؤدي إلى غلاء السلع التي تم إنتاجها بطريقة ضارة بالبيئة. مما سيدعو المستهلك إلى خفض طلبه على تلك السلع (الشكل ٢) .

أما في حالات المواد الأقل ضرراً فيتم الحد من الإصدارات غالباً عن طريق تحديد الحدود العليا (القيم الحدية). وفقاً لذلك لا يجوز لمحطة توليد للطاقة مثلاً أن تطلق أكثر من كمية محددة من ثاني أوكسيد الكربون، وأول أوكسد الكربون / وأوكسيد الآزوت إلى الهواء الخارجي، وذلك في كل متر مكعب واحد من غازات النفث. أحياناً يتم أيضاً تحديد تعليمات لاستخدام سلع محددة مثل وقود التدفئة الخالي من الكبريت والبنزين الخالي من الرصاص. عبر اعتماد ضريبة الإصدار (= انبعاث الغازات) يمكن مبدئياً تحقيق النتائج ذاتها بواسطة تحديد القيم الحدية. لكن تأثير الضريبة يصعب تقديره مسبقاً لأن تكاليف المسببين غير معروفة بالنسبة لسياسيي البيئة. وبعد تحقيق الضريبة ووضعها موضع التنفيذ فقط يمكن تقدير تأثيرها تدريجياً. في الحقيقة يمكن تصحيح معدل الضريبة المختار أصلاً. لكن هذا قد يؤدي إلى تأخيرات بالغة في التأثير على خفض الإصدار، وإلى اضطرابات في الاقتصاد. إن مُرتَكزاً هاماً وغير حائز على الاهتمام الكافي في السياسة البيئية

العملية حتى الآن يتجلى في توزيع تراخيص الإصدار والتجارة بها. حيث يتم تحديد القيم الحدية للمواد الضارة في إقليم كامل. وتمنح تراخيص الإصدار الحق بإصدار كمية محددة من المواد الضارة. حيث يحصل المسببون على تزويد أولي بالتراخيص، أو يتوجب عليهم شراؤها من الدولة في إطار مزايدة. ويستطيع المسببون التجارة بالتراخيص فيما بينهم. هكذا يتحقق التوازن في التكاليف بين المسببين وبذلك أيضاً يتحقق حل اقتصادي مثالي. بواسطة القيم الحدية والضرائب تنشأ بالمقابل لكل مسبب تكاليف مختلفة لخفض الإصدارات بحيث لا تعود هذه الإجراءات مثالية من جهة الاقتصاد الإجمالي (الشكل ٣) .

أما في حالة المواد الشديدة الضرر مثل المضاد الحشري DDT يتم غالباً منع الإصدار كلياً (المحظورات). الطريق الأخر لمثل هذه المواد هو تحسين الحق بالضمان مثلاً بواسطة عكس البرهان لصالح المتضرر.

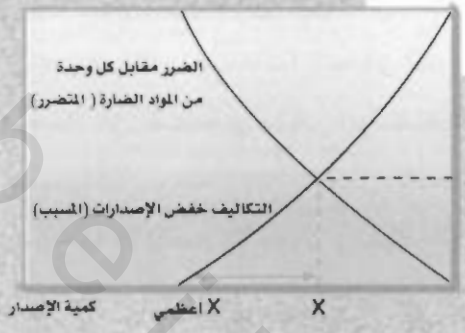
❶ ضريبة بيغو

يورو

X = كمية الإصدار المثالية

X = Y اعظمي = X الخفض المثالي للمواد الضارة

P = ضريبة بيغو = ضريبة لكل وحدة من المواد الضارة.



❷ حلقة التأثير المشكلة لإجراءات السياسة البيئية

1) استخدام أدوات السياسة البيئية

2) سعر تلوث البيئة (مثلاً من أجل إصدار ثاني أوكسيد الكبريت) يرتفع

3) إنتاج السلع المصنعة مع إصدار كثيف للمواد الضارة يصبح أغلى

4) استخدام عمليات إنتاج جديدة قليلة الإصدار للمواد الضارة (= خفض ارتفاع السعر في الفقرة 3)

5) المستهلكون النهائيون يخطمون استهلاك السلعة المصنعة بطريقة ضارة بالبيئة

6) نتائج الفقرة 4) و 5) خفض إصدارات المواد الضارة

❸ الفعالية البيئية مقابل الفعالية الاقتصادية: مقارنة أدوات السياسة البيئية، القيم الحدية. ضريبة الإصدار، تراخيص الإصدار

1) القيم الحدية : ضمان الفعالية البيئية عبر تحديد كميات الإصدار القصوى المسموحة لكل مسبب. بذلك يتم تحقيق الهدف البيئي مباشرة. لكن فرض الضريبة غير ممكن الا لكل مسبب على حدة. الإصدارات الناتجة الكلية يمكن تقديرها فقط. الفعالية الاقتصادية بالمقابل غير موجودة لأن المسببين يتحملون تكاليف مختلفة لخفض إصدار المواد الضارة. بذلك يتم خرق الشرط الاقتصادي للفعالية في الوصول إلى سعر متساو في كل مكان للسلعة ذاتها.

2) ضريبة الإصدار: كل مسبب يدفع مقابل سلعة ، استخدام البيئة، السعر ذاته. بذلك توجد الفعالية الاقتصادية عند خفض المواد الضارة، لكن لايمكن تحقيق الهدف البيئي إلابصعوبة لأن رجال سياسة البيئة لايعرفون التكاليف الاقتصادية الخاصة للمسببين ويتوجب عليهم بالتالي إجراء التصحيح بشكل مستمر عند تحديد ضريبة الإصدار من أجل تحقيق الهدف البيئي.

3) تراخيص الإصدار: يتم تحديد كميات الإصدار المسموحة لإقليم كامل ولكل مسبب. بذلك يتم ضمان الفعالية البيئية بشكل أفضل مما في حالة القيم الحدية، بواسطة التجارة بتراخيص الإصدار يتم ضمان سعر موحد لإصدار المواد الضارة. بذلك تنشأ أيضا الفعالية الاقتصادية عند خفض المواد الضارة. هكذا تحقق تراخيص الإصدار كلا شرطي الفعالية.

obeikandl.com

سياسة سوق العمل

تعد البطالة المرتفعة في ألمانيا تحدياً مركزياً للسياسة الاقتصادية. لذلك تحظى سياسة سوق العمل بأهمية كبيرة وهي تشمل بالمفهوم الضيق البرامج التي تنفذها الهيئة الاتحادية للعمل من أجل إعادة ضم العاطلين عن العمل إلى الحياة المهنية. أما بالمفهوم الواسع فتشمل سياسة سوق العمل مجمل المنطلقات التي تبدو مناسبة من أجل إزالة الأسباب الجوهرية لمشكلة العمالة. بذلك تكون الهيئة الاتحادية للعمل والاتحاد والمقاطعات وكذلك الاتحاد الأوروبي بشكل متزايد أركان سياسة سوق العمل بالمفهوم الواسع. وتتحمل الهيئات المحلية بصلاحيتها التشريعية مسؤولية كبيرة عن تحسين أسواق العمل. لأنه لا يمكن اعتبار المصرف المركزي الأوروبي - مع التزامه بهدف استقرار مستوى الأسعار بالدرجة الأولى - عاملاً فاعلاً في سياسة العمالة إلا بشكل محدود. بالمقابل يتحمل المسؤولون عن تحديد التعرفة بمسؤوليتهم عن سياسة الأجور قسطاً هاماً.

العلاج يتعلق بالتشخيص

يعتمد الأمر عند تحديد العلاج وفق سياسة سوق العمل على التشخيص بالدرجة الأولى. فإذا كان تدني العمالة مرتبطاً بشكل خاص بالحالة الاقتصادية، فقد تكون إجراءات السياسة النقدية والمالية الموجهة إلى الطلب مفيدة. لكن الرأي السائد اليوم هو أن البطالة في ألمانيا مرتبطة بعوامل هيكلية بشكل خاص، بحيث تحظى الإجراءات الموجهة إلى الطلب بفرص ضئيلة للنجاح. عندئذ تكون المرتكزات التالية مواتية لتجاوز البطالة الهيكلية :

مؤسسات سوق العمل

بالنظر إلى سوق العمل الألمانية لايمكن الحديث عن سوق بمعنى المنافسة الكاملة إلا بشكل محدد جداً. حيث إن روابط أصحاب العمل تساوم النقابات للوصول إلى

ما يسمى عقود تعرفة شاملة تكون ملزمة للأعضاء في الأقاليم صاحبة العلاقة. هنا ينصح بالعودة جزئياً عن عقود التعرفة الشاملة لصالح اتفاقيات خاصة بكل منشأة، وذلك من أجل المزيد من مراعاة الأوضاع الخاصة بكل شركة عند تحديد الأجور وتتبع لمؤسسات سوق العمل المختلف عليها التدابير القانونية الهادفة إلى الحماية من التسريح. فالحماية الشديدة من التسريح قد تسبب البطالة، لأن الحماية من التسريح لاتدفع صاحب العمل للتحفظ عند التعيينات الجديدة للعمالة إلا في حالات التحسن المؤقت لحالة الشركة.

سياسة الأجور والتكاليف الثانوية للأجور

تؤدي زيادات تكاليف العمل التي تتجاوز زيادة إنتاجية العمل إلى زيادة إحلال رأس المال مكان العمل (ترشيد). على هذه الخلفية ينبه مجلس الخبراء لتقييم التطور الاقتصادي الإجمالي دائماً وباستمرار إلى اتباع سياسة الأجور المرتبطة بالإنتاجية. من أجل المساهمة في زيادة العمالة، في فترات البطالة المرتفعة يجب أن تكون زيادة الأجور أدنى من زيادة إنتاجية العمل. إلى جانب المستوى العام للأجور. يتعلق الأمر بالتفريق الكافي أيضاً من أجل منح العاملين ذوي التأهيل القليل فرصةً للتعيين. يجب على المُشَرِّع الذي يشارك بشكل أساسي في تحديد مقدار المصروفات العرضية للأجور في مجال التأمينات الاجتماعية، خفض هذه المكونات للتكاليف قدر الإمكان عبر إصلاحات التأمين الاجتماعي.

اختصار أوقات العمل

تجري مناقشة كثيفة لمسألة اختصار أوقات العمل الأسبوعية أو على المدى العمري كوسيلة لسياسة سوق العمل. لكن هناك تقييمات مختلفة. فمن جهة أولى يؤدي اختصار أوقات العمل مع تسوية جزئية فقط للأجور إلى العودة عن سياسة الأجور المرتبطة بالإنتاجية وذلك يؤدي إلى متابعة زيادة حدة المشكلة الأساسية. ومن جهة أخرى يُقيَّم اختصار أوقات العمل القسري بشكل انتقادي كسوء إدارة خالص.

بالمقابل يعتبر اقتصاديو سوق العمل الانتقال إلى التفريق بين أوقات العمل حسب أفضليات العاملين إيجابياً.

التأهيل

في بلد ترتفع فيه الأجور كألمانيا يؤدي تأهيل العاملين دوراً هاماً كذلك يبدو من وجهة نظر تجريبية أن يكون ذوو التأهيل المتدني بالتحديد هم الذي سيتعرضون للبطالة بشكل خاص، وهنا يتجلى أحد واجبات السياسة التعليمية وكذلك سياسة سوق العمل بمعناها الضيق. من أجل خفض ما يسمى سوء تطابق قد تكون البرامج الخاصة مثلاً من أجل تشجيع العاطلين على المدى الطويل أو الباحثين عن عمل لدون تأهيل. يقصد بسوء التطابق عدم تطابق المؤهلات لدى الباحثين عن العمل مع التأهيل المطلوب من قبل أصحاب العمل.

obeikandl.com

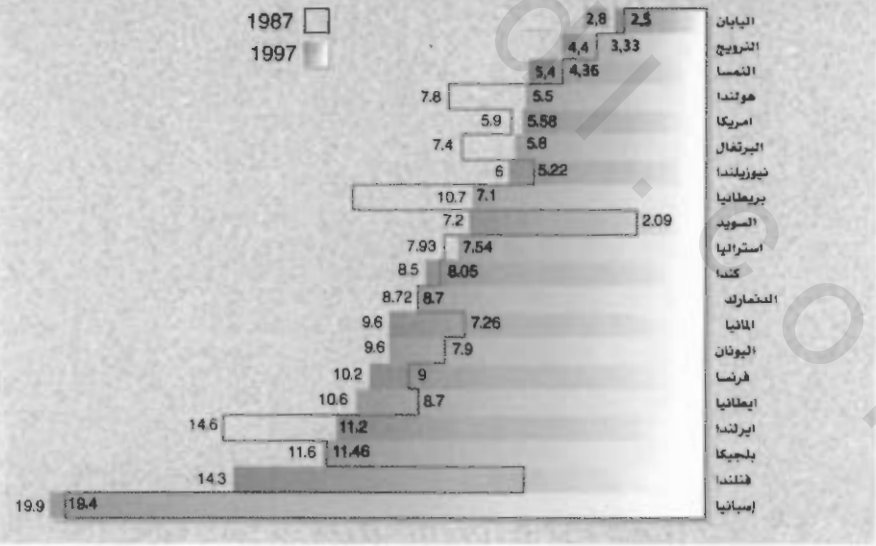
❶ البطالة المسجّلة والمُقَنّعة في المانيا سنة 1997



يمكن لإجراءات سياسة سوق العمل بالمعنى الضيق أن تقدم مساهمة مجدية لمكافحة البطالة. لكنها تؤدي أيضا إلى تقنيع البطالة الحقيقية. ويمكن أيضا إساءة استخدامها سياسيا في هذا الاتجاه. مثلا لتحسين مظهر الميزانية الحكومية لسياسة العمالة.

يظهر الشكل حجم البطالة المقنعة في المانيا. ففي سنة 1997 كان هناك وسطيا 4.38 ملايين شخص مسجلين رسميا كعاطلين عن العمل. وفقا لحسابات مجلس الخبراء كان هناك فوق ذلك 1.9 مليون شخص تحت البطالة المقنعة بحيث يبلغ العدد الإجمالي للعاطلين عن العمل 8.34 ملايين بشكل وسطي في سنة 1997. هنا لم يؤخذ بالاعتبار الأشخاص الذين لم يسجلوا انفسهم كباحثين عن العمل أصلاً وذلك بسبب الشروط السيئة لسوق العمل، او الذين اهتموا بإجراءات اخرى (مايسمى الاحتياطي الساكن).

❷ البطالة الهيكلية : نسبة العاطلين عن العمل (٪)



obeikandl.com

سياسة الأجور والتعرفة

إن الأجر بداية هو في إطار التحليل الاقتصادي سعر مثل أي سعر أخر. بذلك فإن تشكيل الأجور بشكل مرن في سوق العمل هو أحد المتطلبات من أجل تحقيق التوازن بين عرض العمل من قبل الاقتصادات المنزلية والطلب على العمل من قبل الشركات. لكن إجماعاً اجتماعياً تركز حول عدم ترك سوق العمل بشكل كامل أمام اللعب الحر لقوى السوق، لأن لمقدار الأجر أهمية في السياسة الاجتماعية، لأن سوق العمل الخالي من التوجيه قد يؤدي إلى استغلال العاملين.

استقلالية التعرفة ❶

أمام هذه الخلفية تشكلت في الكثير من الدول الصناعية في مجرى عملية التصنيع عملية لتحديد الأجور لا تتحكم بها الشركات المنفردة، ولا العاملون المنفردون بل اتحادات أرباب العمل والنقابات (أطراف عقود التعرفة). ينطبق هذا الأمر أيضاً على ألمانيا. حيث يضمن القانون الأساسي في المادة ٩، الفقرة ٣ استقلالية التعرفة. بناء على ذلك ليست الدولة بل أطراف التعرفة هم المسؤولون عن الاتفاق حول الأجور والرواتب والشروط الأخرى للعمل. لكن الدولة تمارس تأثيراً بالغاً على شروط عالم العمل في إطار التعليمات القانونية في مجال حق العمل وحماية العمل والتشريع الاجتماعي. في إطار الرسوم المحددة قانونياً للتأمينات الاجتماعية تؤثر القرارات الحكومية بشكل كبير، إلى جانب الأجور المحددة وفق التعرفة على تكاليف العمل (بدلات مباشرة وتكاليف إضافية للعاملين، الشكل١). كذلك فإن حرية التحالف (= الائتلاف) مضمونة في القانون الأساسي، بحيث يسمح للعاملين ولأصحاب العمل التحالف ضمن اتحادات ونقابات.

عقود التعرفة ❷

يمكن التمييز بين أشكال مختلفة من عقود التعرفة. ففي عقود تعرفة الرواتب والأجور (عقود تعرفة البدلات) يتم تنظيم التعويض عن أداء العمل. أما في عقود

التعرفة العامة فيتم التوصل إلى اتفاقات حول فئات الرواتب والأجور، وتصنيف العاملين في هذه الفئات. وفي عقود تغطية التعرفة يتم تنظيم الشروط العامة للعمل مثل الإجازات ووقت العمل. تكون عقود التعرفة ملزمة في الشركات، عندما ينتمي العاملون وأصحاب العمل إلى أطراف التعرفة الموقعة للعقد (الشكل ٢) . يتميز النظام الألماني لمفاوضات التعرفة بأسلوب متعدد الدرجات. فعند انتهاء أو فسخ عقد تعرفة، تبدأ المفاوضات بين الأطراف الاجتماعية. و عند عدم التوصل إلى اتفاق يمكن لكل من الأطراف إعلان الفشل. يمكن تلو ذلك إعادة المحاولة عبر وسيط محايد لإيجاد حل وسط (مصالحة). لا يمكن قبل فشل المصالحة اللجوء إلى إجراءات بأعمال صِدامية - الإضراب والمنع من استئناف العمل. قبل الإعلان عن إضراب يجب أن يكون مالا يقل عن ٧٥ ٪ من أعضاء النقابة قد أعلنوا في تصويت عام موافقتهم على هذا الإجراء.

التقييم ❸

يمكن تقييم نظام التعرفة الألماني بشكل إيجابي كافٍ، لأنه سمح - بالمقارنة دولياً - بمقدار كبير من السلم العمالي (الشكل ٣) . لكن ما يقيم سلبياً أن النظام لم يتمكن من منع الارتفاع الحاد للبطالة منذ السبعينيات. أما خبراء سوق العمل فيعتبرون اتفاقيات التعرفة غير اللائقة مسؤولة بالإضافة لعوامل أخرى عن تزايد البطالة. بشكل خاص يجري انتقاد متزايد لانعدام التفريق في عقود التعرفة الشاملة التي تسري على قطاع كامل دون مراعاة الحالة الاقتصادية للشركات المتفرقة. لكن ما يجب اعتباره مؤشراً لأزمة هو انسحاب شركات كثيرة من إلزام عقود التعرفة عبر الانسحاب من اتحادات أصحاب العمل.

نظرية الداخليين والخارجيين ❹

على المستوى النظري يتم شرح فشل أطراف عقود التعرفة بالمساهمة في الحد من البطالة عبر اتفاقيات معتدلة حول الأجور، في إطار نظرية الداخليين

والخارجيين. بناء على ذلك يضع أطراف التعرفة بالدرجة الأولى مصالح الداخليين - أي أصحاب مكان العمل - نصب أعينهم، بالمقابل تكاد مصالح الخارجيين - أي العاطلين عن العمل - لا تلقى آذاناً صاغية. وتؤكد بعض المراقبة هذه الأهمية : هكذا تنتشر مثلاً الاتفاقيات حول تأمين العمالة لحماية العاملين الحاليين. بالمقابل تكاد لا توجد اتفاقيات لإحداث فرص عمل جديدة. في إطار الأفكار حول اتحاد للعمل في ألمانيا تجري مناقشات حادة على هذه الخلفية، فيما إذا كان ينبغي مستقبلاً، مثلاً حسب النموذج الهولندي وضع أسس ملزمة لأطراف عقود التعرفة في إطار الخطوط للعامة للأجور.

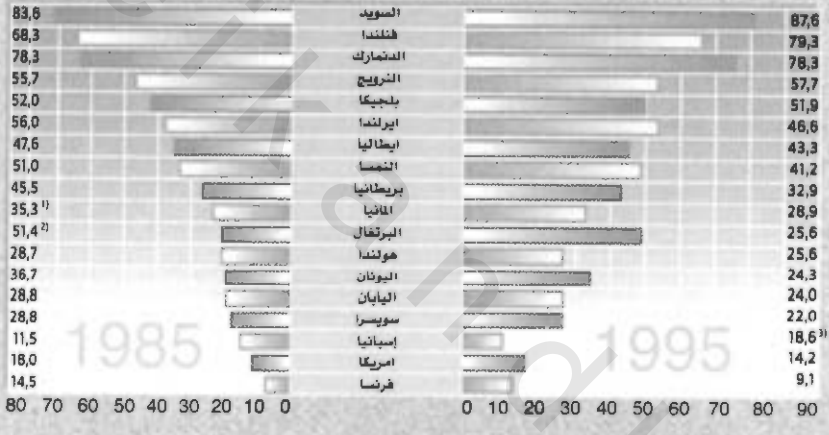
obeikandl.com

❶ التكاليف الإضافية للعاملين سنة 1997 :

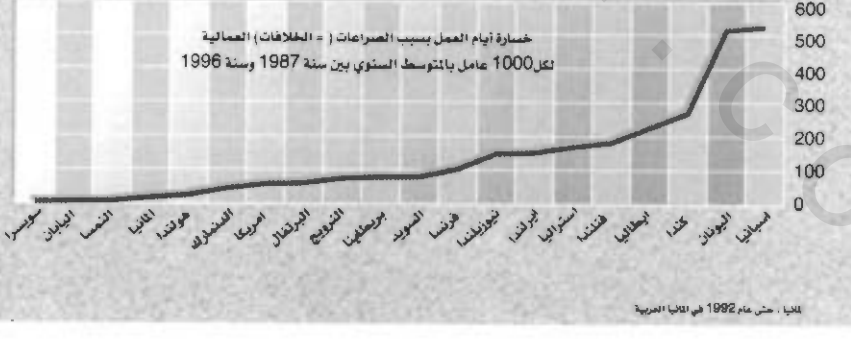
في الحرف الإنتاجية في المانيا - بالمارك الألماني لكل 100 مارك الماني من البدلات المباشرة :



❷ أعضاء النقابات بالنسبة المئوية لكامل العاملين دولياً



❸ الصراعات (= الخلافات) العمالية دولياً



المانيا : حتى عام 1992 في المانيا الغربية

سياسة الملكية

تهدف سياسة الملكية بالمفهوم العام إلى إقامة توزيع عادل للمتلكات. لكن عدالة التوزيع القائم لا تتحدد وفق معايير علمية. بل تنتج عدالة التوزيع عن حكم يجب على كل مجتمع أن يتخذه لنفسه. ويتجلى الواجب الاقتصادي في إيجاد الأدوات الفعالة لسياسة الملكية التي تحقق توزيعاً أكثر عدلاً بتكاليف متدنية قدر الإمكان.

يمكن نظرياً فهم الملكية كتعبير عن الفرصة الشخصية للإقلاع في المجتمع الصناعي الحديث. بهذا المعنى يهدف التوزيع الأكثر عدلاً إلى تسوية فرص الإقلاع في المنافسة. بالمقابل تقف سياسة الملكية الواقعية في اقتصاديات السوق الاجتماعية كما في جمهورية ألمانيا الاتحادية. ففي ألمانيا تتجه سياسة الملكية أكثر وفق عدالة الحاجة. حيث ينبغي إنشاء المتلكات حيث لايسمح الدخل المتدني بإنشاء مستديم للملكية. يتم دعم إعادة التوزيع المتضمنة في ذلك عبر السياسة المالية : حيث ترهق تعرفة الضريبة التصاعدية الدخول العليا أكثر من الدخول الدنيا. في الوقت ذاته تشجع الدولة أشكالاً محددة من الملكية أكثر من أشكال أخرى. يتبع لذلك ملكية السكن أو رأس المال الإنتاجي. الذي ساد منذ بداية الثمانينيات.

الملكية في جمهورية ألمانيا الاتحادية ❶ ❷

الملكية هي مجموع موجودات شخص ما بعد طرح ديونه منها في وقت محدد. ويتبع لأملاك الاقتصادات المنزلية الخاصة (الشكل ١) : المتلكات النقدية بما فيها المشاركات في رأس المال الإنتاجي والمتلكات العقارية وكذلك المتلكات الاستعمالية. بشكل مبدئي تتبع لها أيضاً المطالبات تجاه التأمينات الاجتماعية الحكومية لكنه يصعب تحديد حجم هذه المطالبات.

تشكل ملكية السكن تقريباً نصف أملاك الاقتصادات الخاصة. أما النصف الآخر فيتوزع بنسبة الربع على أملاك استعمالية وثلاثة أرباع على أملاك نقدية.

لقد تغيرت بنية الملكية النقدية للاقتصادات الخاصة كثيراً منذ تشكلت جمهورية ألمانيا الاتحادية (الشكل ٢) . حيث تتراجع باستمرار كمية النقد المحفوظ بأشكال التوفير التقليدية، مثلاً دفتر التوفير. بالمقابل تزداد إيداعات الأوراق المالية التي تقدم فائدة أعلى. كذلك يلاحظ ازدياد عمليات التأمين لمرحلة الشيخوخة على شكل تأمين على الحياة. لقد خسرت الأسهم على مدى الوقت باستمرار من أهميتها في موجودات الأملاك الخاصة ولم تعد أكثر جاذبية إلا في الفترة الأخيرة.

فعالية سياسة الملكية ❸

إن أدوات إعادة توزيع الممتلكات هي ضريبة الإرث و ضريبة الأملاك الملغاة عام ١٩٩٦. في الحقيقة تفرض ضريبة الإرث كما ضريبة الأملاك على مادة الملكية لكن يمكن أن تجري إعادة التوزيع الناتجة عنها ضمن فئات الدخل الوسطى و العليا أولاً. كذلك فإن تسوية الأعباء التي طُرِحَت بعد عام ١٩٤٥ بسبب التوزيع غير المتساوي لأضرار الحرب، لم تقم بتوزيع جديد للملكية. لأن جزءاً كبيراً من الإنجازات كان معداً على شكل إعانة للدخل. لذلك تجري إعادة توزيع الملكية بشكل خاص وبحيث تشجع الحكومية التشكيل الجديد للملكية.

إن الوسيلة الأساسية لتشكيل الممتلكات هي تشجيع التوفير عبر التسهيلات الضريبية والمعونات الاجتماعية والصحية ففي إطار المادة ١٠ من قانون ضريبة الدخل يمكن خفض الدخل الخاضع للضريبة بمقدار معونات التأمين واعتبارها إنفاقاً خاصاً. منذ قانون مساعدات بناء المساكن (١٩٥٢) يتم ضمان دفعات إضافية حكومية مباشرة لعقود التوفير من أجل البناء (معونة توفير من أجل البناء). يسمح قانون تشكيل الملكية الخامس للعاملين بدخل لا يتجاوز ٣٥٠٠٠ مارك ألماني (للعازبين) أو ٧٠٠٠٠ مارك ألماني (للمتزوجين) بالحصول على توفير علاوة للعاملين بمقدار ١٠ ٪ من الأداء الفعال للممتلكات والتي لا يجوز أن تَزيد عن ٩٦٣ ماركاً ألمانياً سنوياً. ينطبق ذلك على الإيداعات في عقود التوفير من أجل البناء. أما عند الإيداع في رأس مال إنتاجي فإن الحكومة تدفع بشكل إضافي ٢٠ ٪ (في شرق

ألمانيا ٢٥ ٪) حتى حدود مبلغ توفير بمقدار ٨٠٠ مارك ألماني سنوياً بهذه الإجراءات ينبغي زيادة الميل الشخصي للتوفير من أجل منح الاقتصادات المنزلية مثلاً تأميناً خاصاً أفضل عند تقدم العمر أو مصدر دخل إضافي. للأسف لا يمكن تقييم فعالية هذه الإجراءات بوضوح. لأنه يتوجب عندئذ دراسة مقدار زيادة التوفير بسبب التشجيع إضافة لما كان مخططاً له أصلاً. إضافة لذلك فإنه يُشك في إعادة التوزيع الحقيقية عند التشجيع الضريبي لأن القدرة على التوفير غالباً ما تكون منخفضة في ظل الدخل المنخفض.

لذلك فإن التشجيع بواسطة المعونات هو الأداة الأفضل مبدئياً. مع أنه يصعب هنا أيضاً تقييم الفعالية بشكل وفورات إضافية. من أجل تقييم فعالية سياسة الملكية من قبل الحكومة يجب مراعاة النفقات المدفوعة عليها. وهي تتألف من معونات مالية مباشرة ومن زيادات دخل غير مباشرة عبر التسهيلات الضريبية (الشكل ٣).

❶ الملكية الإجمالية (غير الصافية) للاقتصادات المنزلية الخاصة في المانيا سنتي (1990 - 1997)

المعطيات لكامل المانيا وبمليارات الماركات الألمانية

	1990	1997
أملاك غير منقولة	5 082,1	7 091,7
أملاك استعمالية	1 122,5	1 617,9
أملاك نقدية	3 076,7	5 175,5
إجمالي	9 281,3	13 885,1



ملاحظة: تضم الأملاك غير المنقولة قيم الأبنية والأراضي. وتضم الأملاك النقدية الإيداعات لدى المصارف والتأمينات وصناديق التوفير للبناء بالأوراق المالية والإيداعات الأخرى.

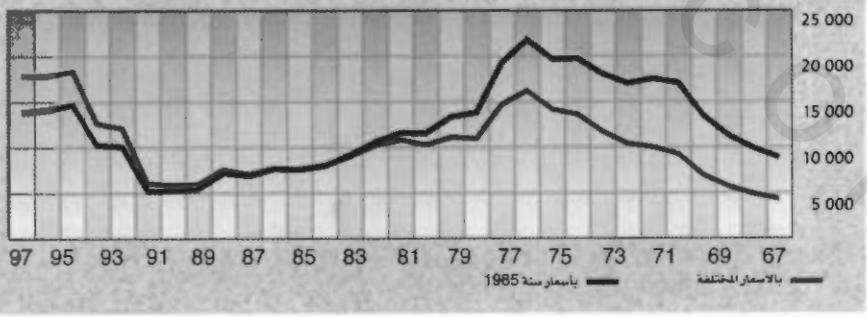
المصدر: المصرف الاتحادي الألماني، التقرير الشهري من كانون الثاني (يناير) 1999

❷ بنية الملكية النقدية الإجمالية للاقتصادات الخاصة في ألمانيا (بالنسبة المئوية)

السنة	1996	1995	1990	1985	1980	1975	1970	1965	1960	1955	1950	1949
المصارف	39,2	39,9	44,5	46,1	52,4	54,5	52,4	50,5	45,7	49,6	48,4	49,3
صناديق التوفير للبناء	3,3	3,3	3,9	5,5	7,3	7,8	7,6	6,9	5,4	4,1	2,0	1,0
التأمينات	18,6	18,3	17,8	16,3	14,5	13,1	13,3	13,3	12,3	15,5	15,3	16,1
أوراق مالية بفائدة ثابتة	23,5	23,6	18,0	15,0	11,5	9,1	7,7	6,7	3,3	2,7	1,2	2,0
اسهم	6,0	5,4	5,5	7,0	4,8	7,3	11,3	13,7	24,2	17,8	24,2	24,4
مطالبات اخرى	9,4	9,5	10,3	10,0	9,5	8,2	7,8	8,9	9,1	10,3	8,9	7,3

ملاحظة: تم ذكر مكان ايداع كل ملكية نقدية. المعلومات منذ سنة 1990 تشمل المانيا. الأوراق المالية ذات الفائدة الثابتة تضم قيم التقاعد وشهادات الاستثمار

❸ الدعم الحكومي لتشكيل الملكية في المانيا: مجموع الدعم المباشر وغير المباشر (مليون مارك ألماني)



السياسة العائلية

ترمز السياسة العائلية إلى كافة الإجراءات التي تقوم بها الدولة والشركات والمنظمات الاجتماعية لتشجيع وحماية العائلة. توجد في الواقع أشكال كثيرة مختلفة للعائلة لكن ليس هناك خلاف حول أهميتها للمجتمع، يمكن التمييز بين ثلاث وظائف اجتماعية للعائلة : ففي العائلة تتم ولادة النشء للمجتمع (إعادة الإنتاج) الذي يحصل من الوالدين على التربية والتعليم الأساسيين (الإعداد الاجتماعي) بذلك يتشكل في العائلة جزء هام من رأس المال البشري للمجتمع، إضافة لذلك يجري في العائلات التدرب على التضامن بين الأجيال بشكل علمي.

العائلات في تحوّل ❶ ❷

لقد تغيرت العائلة التقليدية إلى يومنا هذا بشكل أساسي. كان هناك في الماضي حاجة للأطفال في العائلة كقوى عاملة، إذ كانوا يؤمنون حياة الوالدين عند تقدم السن، و الأطفال اليوم أصبحوا «عامل تكلفة». فقد أصبح وجود الأطفال مرتبطاً بخسارة في الدخل على سبيل المقارنة : حيث يتناقص متوسط دخل الفرد في الأسرة بزيادة عدد الأطفال بالمقارنة بين الأسرة والعاملين العازبين، أو الأزواج الذين ليس لديهم أطفال. وينطبق ذلك أيضاً مع أخذ كافة المعونات الحكومية للعائلات بعين الاعتبار حيث يقدر متوسط دخل الفرد في أسرة لديها طفلان في التسعينيات بنسبة ٦٠ إلى ٦٥ ٪ من دخل الفرد في أسرة ليس لديها أطفال.

لقد تراجع معدل الولادات في ألمانيا منذ منتصف الستينيات وكذلك عدد العائلات التي لها أطفال (الشكل ١) . لكن دور المرأة تبدل أيضاً. فإذا كانت في الماضي تعمل بشكل رئيسي في تدبير المنزل وفي التربية، فإنها اليوم أصبحت عاملة بنسبة كبيرة (الشكل ٢) . لذلك فإن القضية المركزية للسياسة العائلية المعاصرة هي التوفيق بين عمل الزوج و / أو عمل الزوجة مع الأسرة.

أدوات السياسة العائلية

يُعلَّل اقتصادياً تدخل الدولة في المحيط الخاص للعائلة بالمؤثرات الخارجية الإيجابية. فليس هناك بشكل عام تعويض كامل عن المصاريف المادية لمن يلد الأطفال ويعتني بهم ويربيهم. رغم أن هذا الحساب الاستثماري قابل للطعن لكن لا يمكن غض النظر عن الخسائر الكبيرة في الدخل عند اتخاذ القرار لتشكيل الأسرة. يضاف لذلك أن الأطفال هم عامل استقرار للتأمين التقاعدي إذا كان هذا التأمين يستند إلى الطريقة الضريبية. إن تسوية الأعباء العائلية (تسوية أعباء الأطفال) عنصر هام لتشجيع الأسرة. منذ عام ١٩٩٥ تمنح الدولة تعويضاً عائلياً يشمل الأطفال، على الأقل حتى سن الثامنة عشرة. أما إذا كانوا يتابعون دراستهم فيتوقف هذا التعويض في سن السابعة والعشرين. عام ١٩٩٩ كانت علاوة الأطفال تبلغ شهرياً ٢٥٠ ماركاً ألمانياً لكل من الطفلين الأول والثاني و ٣٠٠ مارك ألماني للطفل الثالث و ٣٥٠ ماركاً ألمانياً لكل طفل بعد الطفل الثالث. يستطيع الوالدان بدل الحصول على التعويض العائلي عن الأطفال تخفيض دخولهم الخاضعة للضريبة بإعفائهم من الضريبة على مبالغ معادلة لهذا التعويض. (مبالغ معفاة ضريبياً لقاء تعويض الأطفال).

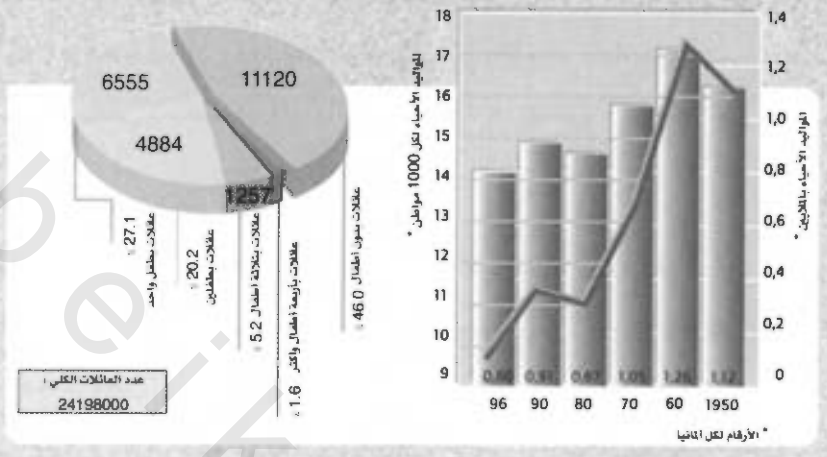
بشكل متمم لذلك يُطبق منذ عام ١٩٨٦ تعويض التربية الذي يستحقه كل الأمهات أو الآباء. يتم منح علاوة التربية للأطفال المولودين بعد ١٩٩٢ / ١٢ / ٣١ وذلك حتى انتهاء السنة الثانية من العمر ويبلغ ٦٠٠ مارك ألماني شهرياً، لكن يتم اختصاره في حال كان دخل الوالدين مرتفعاً بشكل مناسب. إضافة لذلك يحظى العاملون بحماية من التسريح لمدة ثلاث سنوات إذا ذهبوا في إجازة تربية. كذلك يستطيع من يربي طفلاً مولوداً بعد عام ١٩٩١ احتساب ثلاث سنوات تربية لكل طفل كسنوات محتسبة في التقاعد (فترات تربية أطفال). إضافة لهذه الأدوات فإن مجالات أخرى من التأمين الاجتماعي تحتوي على عوامل مشجعة للعائلات. من ذلك الراتب التقاعدي للورثة، والاشتراك بالتأمين الصحي لأفراد العائلة بدون

مقابل وكذلك في معونات الأمومة وتعويض الأمومة والمعونات العائلية الاقتصادية. كذلك تساهم سياسة السكن (مثلاً تعويض السكن، وتعويض البناء للأطفال (+؟) والسياسة التعليمية (مثلاً BAF?G) (القانون الاتحادي لتشجيع التعليم) وكذلك معايير حق حماية الزواج والعائلة والشباب والأم في تطبيق المهمة المحددة في القانون الأساسي لحماية الزواج والأسرة (المادة ٦، الفقرة ١ من القانون الأساسي)

التكاليف التحديات ❸

ينعكس تنوع أدوات السياسة العائلية في الميزانية الاجتماعية. فقد بلغت كامل الإعانات من أجل الزواج والأسرة عام ١٩٩٦ حوالي ٢٦٩ مليار مارك ألماني (الشكل ٣) . حيث شكّل التقاسم الضريبي بين الزوجين أكبر بند إفرادي، وبما أن ذلك يؤدي لتشجيع الزواج وليس الأسرة بشكل أساسي تم مؤخراً توجيه الانتقاد المتزايد لذلك. كذلك تدل أحكام المحكمة الدستورية الاتحادية في العامين ١٩٩٠ و ١٩٩٩ حول إعفاء الحد الأدنى اللازم للمعيشة من الضريبة وذلك للوالدين والأطفال وكذلك حول تكاليف رعاية الأطفال على أن السياسة العائلية أصبحت موضوع الساعة. وبينما يسود خلاف حول مقدار تولي الدولة تكاليف تربية الأطفال، فإنه يسهل التأكد تسبياً من معيار العدالة الضريبية. ولا يجوز للنظام الضريبي أن يظلم أياً من أشكال العائلة بشكل منتظم.

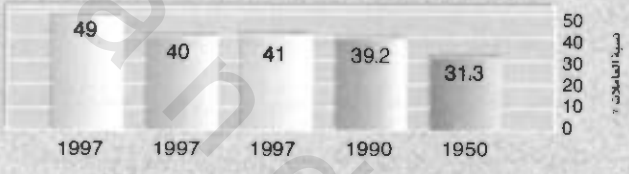
❶ تطور نسبة المواليد وتكوين العائلتين حسب عدد الأطفال في ألمانيا



❷ نسبة النساء العاملات في ألمانيا

معطيات سنتي 1950 و 1990 حول ألمانيا الغربية سابقاً

نسبة العاملات = نسبة العاملين الإناث إلى كامل عدد النساء المواطنات



❸ عطاءات مالية وإنفاقات عينية لصالح الزواج والعائلة سنة 1996 :

فئة الحاصلين على العطاءات أو نوع الإعانة	الإنفاقات بمليارات الماركات الألمانية	
1- المنح الواردة في الميزانية الاجتماعية للزواج والعائلة		
1- الزوجان 1)	51,78	
بما في ذلك تقاسم الضريبة بين الزوجين		41,10
2 - الأمومة 2)	8,25	
3 الأطفال والشباب 3)	102,53	
بما في ذلك / أ) التعويض لتربية الأطفال		6,96
ب) تعويض الحمل		0,82
ج) المبلغ المعفى ضريبيا لقاء تعويض الحمل		43,30
د) تشجيع التعليم		1,79
هـ) مساعدة الشباب		29,33
مجموع 1	162,57	
II معونات أخرى مرتبطة بالزواج والعائلة		
1- فترات تربية الأطفال ومعونات تربية الأطفال		6,38
2- تقاعد الوزلة حسب التأمينات التقاعدية القانونية (1995)		62,40
3- عطاءات للتأمينات الصحية القانونية لأفراد العائلة		37,30
مجموع 2	106,08	
المجموع الكلي	268,65	
النسبة المئوية من الميزانية الاجتماعية	21,70	

(1) التقاسم الضريبي بين الزوجين، تعويض عائلي، أرباب العمل الحكومي، مساعدات اجتماعية للزوجين. 2. استمرار دفع الأجور عند الأمومة. تعويض الأمومة، مساعدة الأمومة حسب التأمينات الضحية القانونية. 3) إضافة للفقرات المذكورة أيضا التعويضات العائلية من أرباب العمل الحكومي المساعدات الاجتماعية للأطفال والشباب

السياسة الاجتماعية :

تقوم السياسة الاجتماعية بمتابعة تطوير الشبكة الاجتماعية في المجتمع الصناعي المعاصر. فبينما كانت العائلة والارتباطات الخاصة تقدم الأمان الاجتماعي تقليدياً للفرد، فإن ذلك لم يعد كافياً على ضوء التبدل البنيوي الكبير. لذلك تحاول الدولة عبر نشاط السياسة الاجتماعية أو حتى المنظمات فوق القومية كالاتحاد الأوربي التدخل بشكل توجيهي.

إن واجب السياسة الاجتماعية بشكل عام هو تأمين دخل مناسب طول الحياة. فالحالات المؤقتة للعمل (مثل المرض) أو الحالات المستمرة (مثلاً تقدم العمر) تخفض بقوة الدخل الجاري. لكن الحيطة الكافية تستطيع الحيلولة دون حالات الطوارئ. في جمهورية ألمانيا الاتحادية يتولى النظام الحكومي للضمان الاجتماعي جزءاً كبيراً من هذا النشاط الوقائي (مثلاً عبر التأمين التقاعدي القانوني). لكن يمكن أيضاً أن تضاف لذلك الوقاية الخاصة (مثلاً بواسطة التكوين الخاص للأملاك). إضافة لهذا الهدف الاقتصادي تهدف السياسة الاجتماعية لتأمين السلم الاجتماعي في المجتمع، التحول الهيكلي المرتبط بالتكاليف. فمثلاً يجب تسريح قوى عاملة أو إغلاق فروع من المصانع. فتحاول السياسة الاجتماعية امتصاص القسوة الملموسة من قبل الأشخاص المرتبطة بالتحول الهيكلي الضروري لاقتصاد قومي (مثلاً بواسطة تعويض البطالة أو إعادة التأهيل) وبذلك تحاول زيادة القبول الاجتماعي لهذا التحول الهيكلي. وبذلك تساهم السياسة الاجتماعية في استقرار المجتمع.

التأمين مقابل إعادة التوزيع :

السياسة الاجتماعية في ألمانيا موجودة في كل مكان كما يقال. التأمين الاجتماعي التقليدي هو جزء هام من النشاط الحكومي الاجتماعي. فقد شكل التأمين الصحي والتأمين التقاعدي وحدهما عام ١٩٩٧ أكثر من ٥٠ ٪ من الميزانية

الاجتماعية وبذلك كانتا أهم بندين للإنفاق. لكن الدولة تتدخل بشكل موجَّه أيضاً في تكوين الأملاك الخاصة، عبر سياسة تكوين الأملاك أو سياسة السكن. وبالمعنى الأوسع تعد سياسة التعليم من السياسة الاجتماعية.

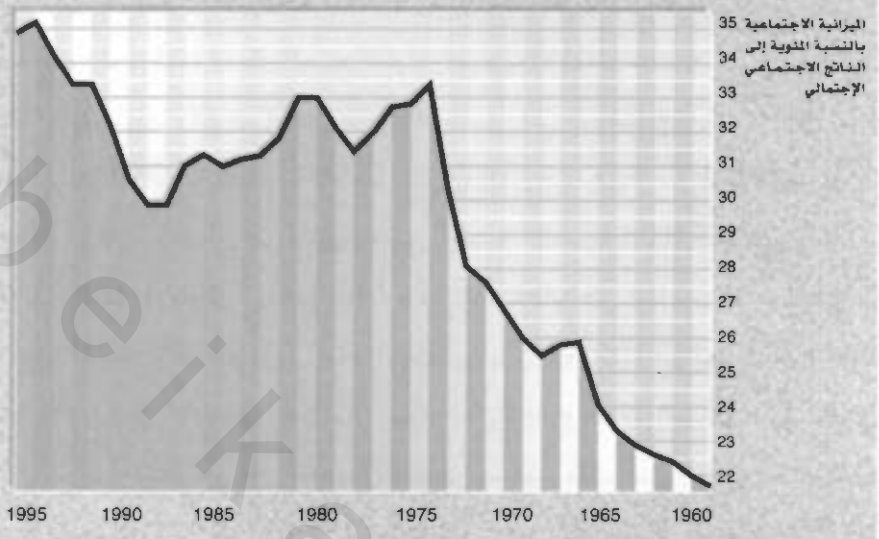
من وجهة نظر اقتصادية يجب تقسيم نشاط السياسة الاجتماعية للدولة إلى فئتين : إعداد التأمين أو إعادة تزيع خالصة. في حالات الأعباء غير الاعتيادية (مثلاً الفقر أو الإعاقة) تقوم قوة الدولة بإعادة توزيع الدخل. مثل هذه الأخطار لاتكون بشكل عام دورية، ولايمكن توقعها. من أجل تحديد حجم إعادة التوزيع تؤدي القيم الأخلاقية دوراً حاسماً بالدرجة الأولى. أما في حالات الأخطار في مجرى الحياة العادي (مثلاً انعدام الدخل عند تقدم العمر) فإن الدولة تقدم لمواطنيها تأميناً. حتى إن العضوية في التأمين الاجتماعي تكون واجباً بشكل عام. يعلل تدخل الدولة في مجال التأمين بأن السوق لن يقدم التأمين من تلقاء نفسه. لذلك تقوم الدولة بتصحيح فشل السوق هذا عبر عرض للتأمين. لكنه من غير الواضح في فترات قيام أسواق رأس المال بأداء وظيفتها، كما هو الحال اليوم إنه لا يمكن تأمين حيطة كافية على المستوى الخاص، من أجل تقدم السن الذي يمكن توقعه مستقبلاً مثلاً. فبينما يمكن خصخصة التأمينات الحكومية جزئياً فإنه لا يسري ذلك على المساعدة الاجتماعية. فهي أداة خالصة لإعادة التوزيع، ولا يمكن بالتالي تأديتها إلا من قبل الدولة.

حدود السياسة الاجتماعية ❶ ❷

لقد تزايد حجم الميزانية الاجتماعية باستمرار ليس فقط بالقيمة المطلقة بل أيضاً بشكل نسبي إلى الناتج الاجتماعي الإجمالي (الحصة الاجتماعية) (الشكل ١). لاينطوي هذا على مشاكل من كل بد إذا ازداد الطلب على الأمان الاجتماعي بشكل طردي مفرط مع زيادة الدخل. من وجهة نظر الميزانيات يشكل العبء الكبير بسبب الاقتطاعات الاجتماعية محرضاً للخروج من النظام وتجنب الاقتطاعات. من أجل

ذلك يتاح المجال بشكل شرعي عبر استقلالية العمل وبشكل غير شرعي عبر العمل اللاشرعي. وبينما لايعود بإمكان الدولة تقاضي رسوم اجتماعية في حال استقلالية العمل فإن القاعدة الضريبية تنخفض فوق ذلك في حال العمل اللاشرعي. من وجهة نظر الشركات يشكل العبء الكبير بسبب الاقتطاعات الاجتماعية أيضاً إرهاقاً، لأنها تزيد تكاليف العمل بشكل مباشر. في الحقيقة يمكن للأجر المرتفع بما في ذلك التكاليف الثانوية للأجور، أن يعكس إنتاجية مرتفعة للعمل، لكن المقارنات الدولية تدل أن في ألمانيا ترتفع الحصة النسبية للتكاليف الثانوية للأجور من الأجر الكلي (الشكل ٢). في حال وجود عدم كفاية في التأمين الاجتماعي فوق ذلك فإن الحجة لا تنطبق حول حاجة العاملين إلى أجور كلية مرتفعة بوجود الوقاية الخاصة، من أجل ألا تسوء أحوالهم. يبدو أنه يتم بلوغ حدود السياسة الاجتماعية حيث يتعرض التضامن بين الأجيال للخطر. ينطبق ذلك على التأمين التقاعدي. فعندما تتحول التكاليف الثانوية للأجور إلى عامل هام متعلق بالموقع، وتؤثر سلباً على قرارات الاستثمار فإن التبدل الهيكلي يتعرض للخطر، حيث تسعى السياسة الاجتماعية إلى توزيع متساوٍ لشظف العيش على الأفراد.

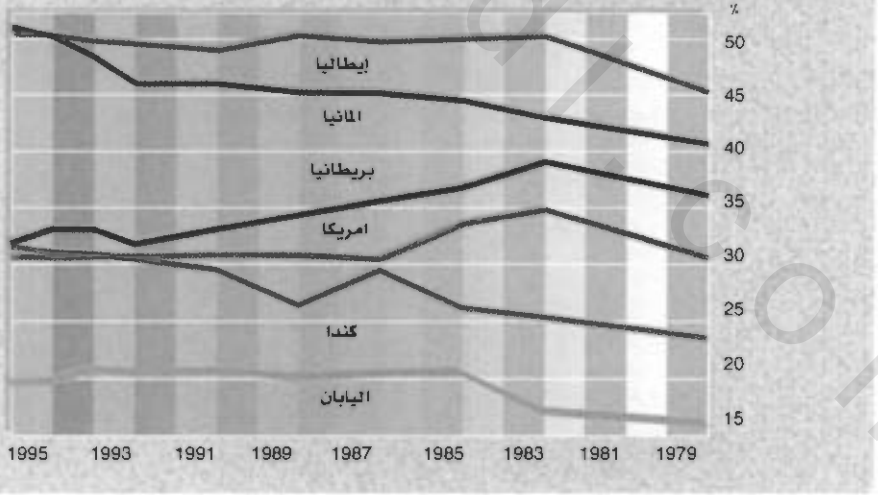
تطور النصيب الاجتماعي في ألمانيا



عبء الضرائب والاقتطاعات على العمل في الدول الصناعية الكبرى

مساهمات أصحاب العمل والعاملين من أجل التأمين الاجتماعي تضاف إليها الضريبة الشخصية على الأجور والدخل وتطرح منها التحويلات المالية كمساهمة في التكاليف الإجمالية للعمل.

الخط البياني يمثل العبء الذي يقع على شخص يعيش بمفرده ويتقاضى الدخل الوسطي الوطني.



obeikandl.com

الضمان الاجتماعي :

الضمان الاجتماعي جزء من السياسة الاجتماعية. فمقابل التأمين الخصوصي ضد الأخطار يستند التأمين الاجتماعي القانوني إلى جماعة تضامنية كبيرة. إن واجب الأمان الاجتماعي هو حماية كل الخاضعين للتأمين ضد الأخطار التي يتعرض لها الدخل المنتظم على مدى الحياة. هنا يتم التمييز بين أخطار منتظمة وأخطار غير منتظمة، فالأخطار المنتظمة هي الأمراض الخفيفة (مثلاً نزلة البرد السنوية) أو الإحالة على التقاعد. فهي تكون دورية أو متوقعة فكل شخص يستطيع في خططه المالية أن يأخذ بعين الاعتبار تدني الدخل من العمل عند تقدم السن. أما الأخطار غير المنتظمة فمنها : البطالة، والفقر أو الأمراض الشديدة التي ليست مؤكدة الحدوث بالنسبة لكل إنسان.

يستند التشريع الاجتماعي الألماني في خطوطه الأساسية إلى العمل الإصلاحي الذي نفذه ضمن سياسته الاجتماعية أوتو فون بسمارك (١٨١٥ - ١٨٩٨) (Otto von Bismarck) وهو بذلك ذو تاريخ طويل. في البداية كان التأمين الصحي القانوني (١٨٨٣) ثم التأمين ضد الحوادث (١٨٨٤) ثم التأمين القانوني ضد العاهات والشيخوخة (١٨٨٩) . أما اليوم فيستند التأمين الاجتماعي على خمسة أركان (الشكل ١). المبدأ هو الإجبار القانوني على التأمين. مجموعات محددة فقط كأصحاب الأعمال الحرة هي المعفاة من التأمين الإلزامي. فيتقاسم أصحاب العمل والعاملون المساهمات بنسبة ٥٠٪ لكل منهم. أما التأمين ضد الحوادث فهو وحده الذي يتم تمويله بواسطة الطرق الضريبية بواسطة مساهمات أصحاب العمل. باستثناء التأمين الصحي ينطبق إضافة لذلك على كافة الخاضعين للتأمين نفس معدل الاشتراك (الشكل ٢) .

المخاطرة المعنوية :

يعلل التأمين الإلزامي الحكومي اقتصادياً بفشل السوق. يحدث فشل السوق عندما يفتقد التأمين في السوق الحر. أما سبب فشل السوق في مجال التأمين فهو أن الخاضع للتأمين أكثر معرفة من التأمين بشكل عام مثلاً بحالته الصحية. هذا يؤدي إلى مؤثرات تحريضية مثل المخاطرة المعنوية. مثلاً يتراجع مع عقد تأمين صحي الدافع للعناية لدى الخاضعين للتأمين. لكن التأمين لا يستطيع تقييم هذا التصرف إلا بشكل غير تام، لأن المعلومات المتوفرة لديه عن الخاضع للتأمين قليلة. فإذا أخذ التأمين بعين الاعتبار المخاطرة الأخلاقية لدى الخاضع للتأمين قبل عقد التأمين، فإن التأمين سوف يطلب رسماً أعلى للتأمين من أجل حماية نفسه. في الحالة القصوى يكون هذا الرسم مرتفعاً بحيث لا يعود أحد راغباً بشراء هذا التأمين. يتوقع المشرع مثل هذا الفشل في السوق في مجال التأمين الاجتماعي. ويضع الحل عبر إلزام عام بالتعاقد : يجب على كل فرد أن يخضع نفسه للتأمين ولا يستطيع التأمين استثناء أي شخص. رغم ذلك تبقى المخاطرة الأخلاقية قائمة. فالخاضع للتأمين الصحي قانوناً يملك الدافع لطلب أفضل الخدمات الصحية بكمية كبيرة. والخاضع للتأمين القانوني ضد البطالة يمتلك دافعاً ضئيلاً لممارسة العمل. يتم خفض هذه المشاكل عند التسوية بين مصالح طرفي العقد. الأدوات الموجودة من أجل ذلك تتمثل في المشاركة الذاتية للمرضى في التأمين الصحي، أو الدعم المحدود زمنياً في إطار التأمين ضد البطالة.

الانتقاء التنازعي :

إن المؤثر التحريضي الهام الثاني الذي يمكن أن يؤدي إلى فشل السوق هو الانتقاء التنازعي. يستند الانتقاء التنازعي مثل المخاطرة الأخلاقية إلى توزيع غير متناظر للمعلومات : بينما يؤثر توزيع المعلومات بعد عقد الاتفاق على التصرف في حال المخاطرة الأخلاقية فإن التوزيع قبل عقد الاتفاق هو المهم في حال الانتقاء

التنازعي. المثال التقليدي هو سوق السيارات المستعملة : فالعارضون على اطلاع أفضل على جودة سياراتهم من الزبائن المحتملين. حيث ينبغي المطالبة بسعر أعلى للسيارات الجيدة مما يطالب به للسيارات ذات النوعية السيئة. لكن بما أن أصحاب الطلب لا يستطيعون تقييم جودة السيارات قبل عقد الإتفاق إلا بشكل غير كامل، فإنه لا يوجد سبب لدى عارضي السيارات السيئة للمطالبة بسعر أدنى. فهم يطالبون بسعر السيارات المستعملة الجيدة. لكن إذا كان الزبون لا يريد أن يدفع سوى مقابل الجودة الوسطية التي ينتظرها فإن كل الأسعار المطلوبة تكون مرتفعة بالنسبة له، بالتالي لا تتم الصفقة. مثل هذا الفشل في السوق يتوقعه المشرع مثلاً أيضاً في التأمين ضد العجز. فالشخص الذي يكون لديه التوقع منخفضاً أن يصبح هو ذاته بحاجة إلى الرعاية لا يريد أن يدفع الرسم المحسوب بشكل وسطي لكل الخاضعين للتأمين. لكن بما أن كافة التأمينات تحسب رسومها وفقاً لذلك فإنه لن يجد في الحالة القصوى أي تأمين. هنا يتيح التأمين الإلزامي الحكومي الإمكانية لمنع مشكلة الانتقاء التنازعي هذه.

إن وجود تأمينات خصوصية صحية أو تأمينات تقاعدية لأصحاب الفعاليات الحرة، أو أصحاب الدخول المرتفعة يدل على أن المشاكل المذكورة المتعلقة بالدافع أو المحرض ليست سارية دائماً. فكثيراً ما تلزم الدولة بعضهم بالتأمين لأنها تتوقع منهم طلباً شخصياً منخفضاً جداً على خدمات التأمين تلك. هذا التصرف الأبوي للدولة يقف على طرفي صراع مع مثالية استقلالية المستهلك.

❶ الأركان الخمسة للأمان الاجتماعي في ألمانيا:

التأمين الاجتماعي

(تأمين إلزامي قانوني لشرائح واسعة من الذهب)

التأمين الصحي
(منذ 1883) :
القاعدة الحقوقية:
القانون الاجتماعي - الفصل الخامس وكذلك نظام تأمين الرايخ الصادر سنة 1911 والمعدل عدة مرات
التمويل: اشتراكات العاملين وأصحاب العمل بنسب متساوية ومداخيل أخرى

التأمين ضد الحوادث
منذ (1884)
القاعدة الحقوقية:
القانون الاجتماعي - الفصل السابع الصادر بتاريخ 1996/8/7
التمويل: من أصحاب العمل وبالأسلوب التصريبي.

التأمين التقاعدي
(منذ 1889)
القاعدة الحقوقية
القانون الاجتماعي - الفصل السادس الصادر بتاريخ 1/1/ 1992 المعلن باسم المادة الأولى من قانون الاصلاح التقاعدي 1992 الصادر بتاريخ 12/18/ 1989 وكذلك التعليمات من نظام تأمين الرايخ وقانون تأمين وقانون الرايخ لعمال المناجم
التمويل: بالأسلوب التصريبي بواسطة اشتراكات العاملين وأصحاب العمل بنسب متساوية. الإعانة الاتحادية

التأمين ضد العجز
(منذ 1995)
القاعدة الحقوقية
القانون الاجتماعي - الفصل الحادي عشر.
التمويل: اشتراكات وأصحاب العمل بنسب متساوية إذا كان مكان العمل يقع في مقاطعة المانية اتحادية قامت بإلغاء يوم عطلة من أجل تخفيف أعباء التكلفة عن أصحاب العمل.

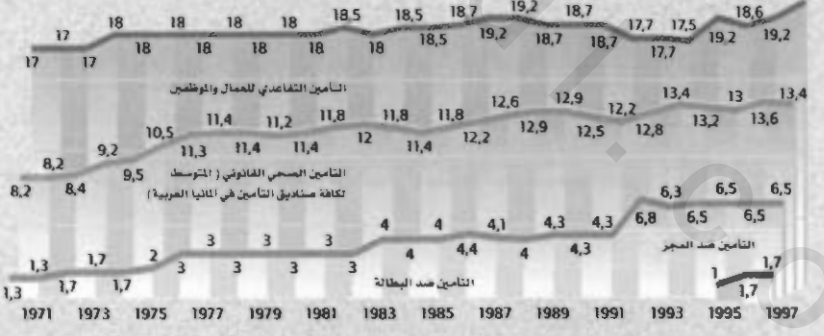
التأمين ضد البطالة
(منذ 1927)
القاعدة الحقوقية :
قانون اصلاح تشجيع العمل الصادر بتاريخ 1998/1/1 الذي أحل القانون الاجتماعي الفصل الثالث مكان قانون تشجيع العمل السابق
التمويل: اشتراكات العاملين وأصحاب العمل بنسب متساوية والإعانات.

❷ تطور الاشتراكات في التأمين الاجتماعيك

الاقتطاعات الاجتماعية المتزايدة كعبء:

يعني العب المتزايد للعامل لتقييد حريته الشخصية في توزيع دخله. مثلا تنخفض المسؤولية الذاتية لانه يجب عليه ان يترك للدولة الحيطة المالية من أجل الشيخوخة. أما بالنسبة لصاحب العمل فان الاقتطاعات الاجتماعية المتزايدة ترفع بشكل مباشر التكاليف الشخصية. فيصبح العمل كعامل إنتاج اغلى من رأس المال كعامل إنتاج (مثلا الآلات او الأبنية). الذي يجب الا تدفع اشتراكات تأمينية من هذا النوع عنه.

فصاحب الشركه الذي يريد الإبقاء على تكاليفه منخفضة ينصرف تجاه ذلك بزيادة استخدام رأس المال فيقوم بإحلال رأس مكان العمل. من وجهة نظر الاقتصاد الكلي قد يعني ذلك زيادة البطالة.



إن الضمان الاجتماعي في ألمانيا يزداد غلاء. من وجهة نظر العامل ينخفض اجر عمله لاصافي نتيجة الزيادة المستمرة في عبء الاقتطاعات. وبما أن الدخل الاجمالي ينمو بشكل حقيقي كما كان حتى بداية التسعينات فإن الدخل الصافي للعمل يزداد حتى مع تزايد الاقتطاعات الاجتماعية. لكن الحبه المتزايد يصبح ملموسا عندما يتوقف الدخل الإجمالي الحقيقي عن الزيادة أو عندما لاينمو إلا بشكل ضعيف كما هو عليه الحال منذ منتصف التسعينات المنصرمة. يظهر الشكل 2 تطور الاشتراكات منذ سنة 1970.

التأمين ضد البطالة :

تعد البطالة إلى جانب الشيخوخة أو المرض خطراً يمكن أن يهدد أمان الدخل. فهي قد تؤدي لتضييق الدخل الشخصي، وبذلك إلى تقييد المستوى المعيشي المعتاد. لكن في الوقت نفسه لا يمكن تجنب البطالة في الاقتصاد الذي يتطور. فمثلاً عند وجود تقدم في تقنية الإنتاج أو تغيرات في طلب المستهلك. يجب اتخاذ إجراءات توافقية، وتعديلات إنتاجية في المؤسسات. قد يجبر هذا بعض الشركات على تسريح عمال بينما تتوسع شركات أخرى. في الأصل ينبغي للتأمين ضد البطالة تلطيف الآثار الحادة الشخصية الناشئة عن البطالة الاحتكاكية وخفض المشاكل الاجتماعية للاقتصاد الذي يعيد هيكلة نفسه. بالطبع فإن البطالة الهيكلية المرتفعة هي التي ترهق التأمين ضد البطالة في ألمانيا اليوم.

عام ١٩٢٧ تم اعتماد التأمين الإلزامي الحكومي ضد البطالة بواسطة قانون توفير العمل والتأمين ضد البطالة. يقوم على التأمين في ألمانيا : الهيئة الاتحادية للعمل في نيورنبرغ، و كذلك كافة دوائر العمل الإقليمية. أما الملزمون بالاشتراك في هذا التأمين فهم كل العاملين طالما أنهم لا يعملون بشكل عابر وقليل الأهمية. أما المعفون من الاشتراكات فهم كافة الموظفين، والقضاة، وكل الجنود المحترفين والتلاميذ والطلاب.كما في بقية فروع التأمين الاجتماعي (باستثناء التأمين ضد الحوادث) يتحمل كل من صاحب العمل والعامل تسديد الاشتراكات بنسبة ٥٠ ٪ لكل منهما. لقد بلغت قيمة الاشتراك في التأمين ضد البطالة عام ١٩٩٩ نسبة ٥.٦ ٪ من أجر العمل.

تعويض البطالة وإعانة البطالة :

تتكون خدمات التأمين ضد البطالة بشكل خاص من تعويض البطالة وإعانة البطالة. حيث يمثل تعويض البطالة خدمة تأمينية. فيدفع العاملون مبلغاً لا تتجاوز

قيمته حد مبلغ الاكتتاب كنسبة مئوية ثابتة للجميع من أجر العمل للتأمين، حيث يحصلون مقابل ذلك على حق المطالبة بالمساعدة في حال تعرضهم للبطالة. منذ ١/ ١/ ١٩٩٤ تبلغ إعانات التأمين نسبة ٦٧ ٪ من آخر دخل صافٍ (للعاطلين عن العمل بدون أطفال ٦٠ ٪) تمتد فترة الحصول على الإعانة من ٦ حتى ٣٢ شهراً، بحسب مدة العمل و العمر. إن شرط الحصول على تعويض البطالة هو الخضوع بشكل مستمر لتوفير العمل، إضافة إلى إبلاغ دائرة العمل عن حدوث البطالة الحقيقية.

بالمقابل فإن إعانة البطالة ليست خدمة تأمينية بل يتم ضمانها حسب مبدأ الرعاية، بشكل عام يتم تقديم هذه الإعانة بعد تأدية تعويض البطالة بمجرد انتهاء فترة الحق بالمطالبة بالتعويض عن البطالة، و يتم تقديم هذه الإعانة إلى العاطلين عن العمل الذين لا يحققون المدة المطلوب الحصول عليها. إضافة لذلك يجري هنا بعكس تعويض البطالة التأكد من الحاجة : حيث لا تُدفع إعانة البطالة إلا عندما يكون دخل الأقارب المقربين غير كافٍ.

تبلغ إعانة البطالة ٥٧٪ (للعاطلين عن العمل بدون أطفال ٥٣٪) من آخر دخل صافٍ. و بحسب طبيعة الرعاية لإعانة البطالة، تتحمل الدولة تمويلها من الأموال الضريبية.

الآثار الكلية والجزئية :

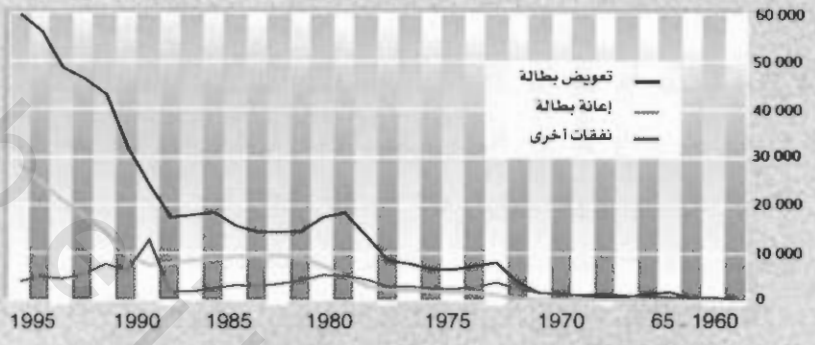
من وجهة نظر الاقتصاد الكلي يمكن للتأمين ضد البطالة أن يكون سبباً في استقرار الوضع الاقتصادي. ففي أوقات الازدهار تؤدي الاشتراكات بالتأمين المتوجب دفعها على العاملين إلى خفض دخلهم وبذلك إلى خفض الطلب الشامل للاقتصاد القومي ويساهم ذلك في تجنب تحريك الوضع الاقتصادي نحو التضخم أما في فترات الكساد فتزداد الإعانات المدفوعة إلى العاطلين عن العمل بحيث يزداد دخلهم، ويتم بذلك إنعاش الطلب الشامل ففي أوقات الكساد تؤخذ القوة الشرائية للعاطلين عن العمل من دافعي الاشتراكات. قد يؤدي ذلك نظرياً إلى خفض الاستثمارات

الاقتصادية الإجمالية في حال كان للعاطلين عن العمل حصة توفير أدنى من دافعي الاشتراكات، وكانت الاستثمارات حساسة بما يكفي تجاه الفوائد.

على مستوى الاقتصادات الخاصة يدفع التأمين ضد البطالة باتجاه خفض دوافع العمل. تقول النظرية الاقتصادية الجزئية : إن الدعم المادي للعاطلين عن العمل يزيد من فترة البطالة، وكذلك التقلب في سوق العمل. فمثلاً عند حصول العاطل عن العمل على المال من الدولة، فإنه سيكون بالتالي مؤمَّناً ولا يتوجب عليه السعي بسرعة للحصول على عمل. كلما استمر الدفع لوقت أطول استمرت البطالة نظرياً لوقت أطول. تدل الدراسات التجريبية في الولايات المتحدة الأمريكية أن البدء بالعمل يكثر مع اقتراب نهاية فترة الحق بالمطالبة. هذه العلاقة الوثيقة بين فترة البطالة وفترة الحق بالمطالبة بالمساعدة للعاطلين عن العمل لا يمكن إثباتها بوضوح في ألمانيا. قد يكون السبب الرئيسي في ذلك هو أن الدعم الحكومي في ألمانيا لا يتراجع بعد انتهاء فترة الحق بالمطالبة بالتعويض عن البطالة إلى ذلك المستوى المتدني جداً للإعانة الاجتماعية السائد في الولايات المتحدة الأمريكية. بذلك فإن الشيء الحاسم من أجل الدافع للعمل هو الفارق بين الدخل الصافي وخدمة الرعاية الحكومية.

❶ تطور نفقات خدمات تعويض الأجر المقدمة من الهيئة الاتحادية للعمل :

النفقات بملايين الماركات الالمانية :

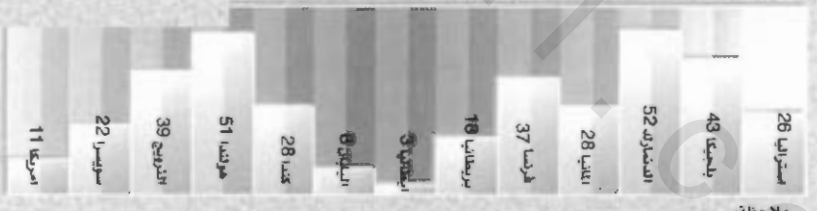


ملاحظات: الأرقام منذ سنة 1991 لكامل المانيا. تعويض البطالة وإعانة البطالة تضم كلم منهما الاشتراكات في التأمين الصحي والتأمين التقاعدي والتأمين ضد العجز.

• النفقات الأخرى، تضم نفقات الهيئة الاتحادية للعمل من أجل تعويض العمل الجزئي. وتعويض الطقس الشيء. وتعويض الشتاء وتعويض الانقطاع الشتوي. وتعويض الانقطاع بسبب المنافسة. وبدلات غلاء المعيشة.

إن تأثير إعانة البطالة عن العمل على البطالة لايمكن تحديده في كثير من الأحوال بوضوح بواسطة الطرق الإحصالية. إن نسبة تعويض الأجر أي النسبة بين إعانة البطالة وآخر دخل صاف متقاربة جداً بين الجميع في المانيا، ولاتتارجح زمنياً الا بشكل ضعيف. لذلك تلزم مجموعة مقارنة. فمثلاً عندما يحصل فئة من المواطنين على نسبة منخفضة لتعويض الأجر فقط، وتحصل فئة اخرى على نسبة اعلى مع تساوي كافة المواصفات الأخرى لعناصر الفئتين مثل عدد الأطفال والسن الخ، يمكن دراسة الأثار على البطالة لكل من الفئتين. مثل هذه المعاملة غير المتساوية ممنوعة من المانيا بموجب القانون الأساسي، تتوفر إمكانية تجاوز هذه المشكلة عبر المقارنات الدولية. كما يتضح من الشكل التالي فإن نسبة تعويض الأجر تتنوع كثيراً بين دول منظمة التنمية والتعاون الاقتصادي.

❷ نسبة تعويض الأجور عندالبطالة في الدول الآتية سنة 1991 :



ملاحظة:

إعانة البطالة من الضرائب كجزء من آخر دخل. المتوسط لأكثر من ثلاث فئات عائلية، لفئتي دخل ولكامل مدة تقديم الإعانة الحكومية

تظهر دراسة لمنظمة التنمية والتعاون الاقتصادي(OECD) سنة 1991 أن مدة إعانة البطالة تؤثر بشكل إيجابي على مدة البطالة. فإذا كانت الدولة تقدم الإعانة لفترة طويلة نسبياً فسوف يتمسك الحاصلون على الإعانة بشكل متوسط لفترة طويلة نسبيا بالبطالة. لكن يجب الحذر في تفسير هذه النتيجة. فلا يمكن استنتاج وجود موسمات موثرة لأن البطالة الطويلة المدى نسبيا قد تدفع مبدئيا المشرع الوطني لتقديم الإعانة إلى العاطلين عن العمل لفترات أطول.

التأمين الصحي :

يشكل التأمين الصحي القانوني العمود الثاني في الأهمية بعد التأمين التقاعدي في نظام الضمان الاجتماعي. منذ عام ١٩٩٤ يتم إكمال التأمين الصحي بالتأمين ضد العجز. عام ١٩٩٨ بلغ معدل الاشتراكات في التأمين الصحي ١٣,٥ ٪ (في شرق ألمانيا ١٣,٩ ٪) ومعدل الاشتراكات في التأمين ضد العجز ١,٧ ٪. عام ١٨٨٣ تم في ألمانيا ربط أولى لشبكات التأمين الصحي - مع أنها كانت متواضعة وبها ثغرات. إن أساس التأمين الصحي هو مبدأ التضامن : حيث يدعم الخاضعون للتأمين بعضهم بعضاً بشكل متبادل في حال حدوث انقطاع للدخل بسبب المرض. إن هذا التأمين تضامني لأن جميع الخاضعين للتأمين يدفعون معدل الاشتراك ذاته بالنسبة المئوية للدخل. لكن الاشتراكات المرتبطة بالدخل مع تقديم نفس الخدمات تؤدي إلى إعادة التوزيع. بالمقابل فإنه في التأمين الصحي الخصوصي يسود مبدأ التكافؤ : حيث تقدر الاشتراكات بحسب احتمال حدوث حالة التأمين. فكلما ازدادت الخدمات التي ينبغي للتأمين تحملها، ترتفع الاشتراكات.

إن التأمين الصحي الألماني هو تأمين إلزامي لكل العاملين والموظفين والمتقاعدين والعاطلين عن العمل والمتدربين والطلاب طالما أن الأجر المنتظم للعمل لا يتجاوز حداً أعلى محدداً.

مشكلة « انفجار التكاليف » ❶ ❷

ازدادت الإنفاقات الحكومية على الصحة في العقود الأخيرة بشكل مستمر. يوضح الشكل ١ أن الإنفاقات الصحية تزداد بنسبة طردية مفرطة مع الناتج الاجتماعي الإجمالي. هذا يشمل توافقاً لمعدلات الاشتراك بالتأمين الصحي نحو الأعلى دائماً (الشكل ٢).

إن أهمية القطاع الصحي تزداد في كافة الدول الصناعية. وهناك أسباب عديدة مسؤولة عن هذا التطور، يذكر منها : تزايد عدد المسنين وتزايد الأجور الحقيقية، وتزايد الأسعار في القطاع الصحي، وكذلك انخفاض نشاط العناية المنزلية. لكن بشكل أساسي تزيد الدوافع (المحفزات) الاقتصادية غير المناسبة من حدة الوضع. فمثلاً يؤمن نظام التأمين الصحي القانوني للمرضى رعاية طبية شبه مجانية. في حال المرض تحق للمرضى كافة الخدمات دون أي أجر. ينتج عن ذلك مشكلة المخاطرة المعنوية. إن المريض على اطلاع أفضل من الصندوق الصحي على ما يلزمه من أجل الشفاء. لذلك يفوض الصندوق الصحي للمريض القرار حول الرعاية، لكنه هكذا يفقد المراقبة على الإنفاق. كذلك لا يستطيع المرضى بشكل عام تقدير ضرورة المعالجة ويفوض لذلك القرار حول حجم الخدمة الطبية إلى الطبيب أو المستشفى. هنا لا يعود المريض قادراً على مراقبة التكاليف اللازمة للشفاء، إلى أن جاءت قوانين الإصلاح الصحي فصححت هذا الوضع بشكل خفيف.

الحل بالمشاركة الذاتية للمرضى ومنافسة الصناديق ؟

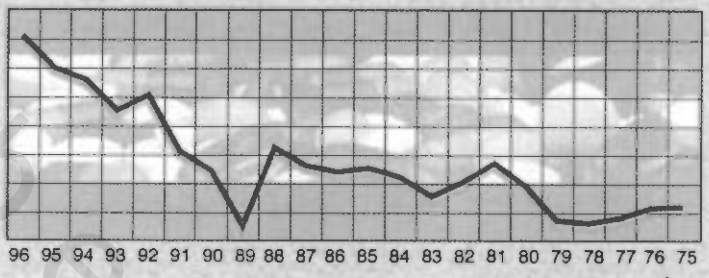
تشكل المشاركة الذاتية للمرضى إمكانية لتحسين المراقبة المنخفضة للإنفاق الناشئة عن المخاطرة المعنوية. فعندما يتحمل المريض جزءاً محدداً من النفقات التي يتسبب بها فإنه ينبغي له أن يتصرف بوعي أكبر تجاه التكاليف. الشيء ذاته يؤمل من تعليمات المبلغ الثابت حسب الإصلاح الصحي لعام ١٩٩٢. فمن أجل الأدوية يتم تقاضي مبالغ ثابتة. فإذا كان سعر دواءٍ ما بنفس المادة الفعالة أعلى من ذلك يتوجب على المريض دفع الفارق بنفسه. وقد أدى ذلك إلى خفض التكاليف بمقدار ما على الأقل.

إن المشكلة الأساسية لكل نظام تأمين صحي كفيلة بمعالجة حالة الانتقاء التنازعي. في ألمانيا يضمن الإلزام بالتأمين أن يحصل الجميع على عقد تأمين. ولا يمكن لأحد أن يستثنى من التأمين. لكن وحدهم الذين يتوقعون لأنفسهم نفقات صحية متدنية يضعون أنفسهم في موقف سيئ، فهم يفضلون لو أنهم عقدوا تأميناً

أرخص وأقل شمولية. إن هذه الإمكانية متوفرة لأصحاب الدخول المرتفعة بواسطة التأمين الصحي الخاص. ينطبق على المؤمَّنين إلزامياً أن غير الراغبين بتأمين كامل ضد حوادث المرور، أي غير الراغبين بتعويض عن النفقات بنسبة ١٠٠ بالمئة يدعمون الآخرين الخاضعين للتأمين عبر التأمين الإلزامي. في الوقت نفسه يقوم التأمين الصحي القانوني بواسطة المشاركة المجانية في التأمين لأفراد العائلة بإعادة التوزيع من الأشخاص الذين يعيشون بمفردهم لصالح العائلات. فإذا كان لدى التأمين بسبب ذلك نسبة مرتفعة من المخاطرات « الغالية الثمن » (مثلاً العائلات أو المتقاعدين) فإنه يجري الحديث عندئذ عن بنية سيئة للمخاطرة. منذ عام ١٩٩٦ أصبح التنافس بين الصناديق الصحية ممكناً. من أجل تأمين الشروط الأولية ذاتها لكافة الصناديق، ينبغي التعويض عن البنى المختلفة للمخاطرة بواسطة تسوية بنى المخاطرة. تحصل بعض الصناديق بسبب بنية المخاطرة السيئة تاريخياً لديها على تسوية، مثل الصناديق الصحية المحلية العامة (AOK). بواسطة المنافسة ينبغي دفع الصناديق فيما بينها إلى الاستخدام الأكثر فعالية للموارد.

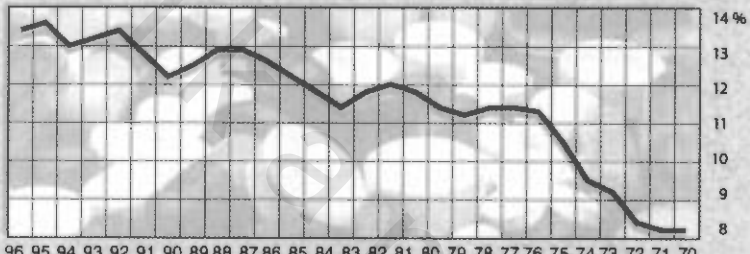
❶ حصة النفقات الصحية القانونية من الناتج الاجتماعي الاجمالي

بالنسبة المئوية من الناتج الاجتماعي الاجمالي



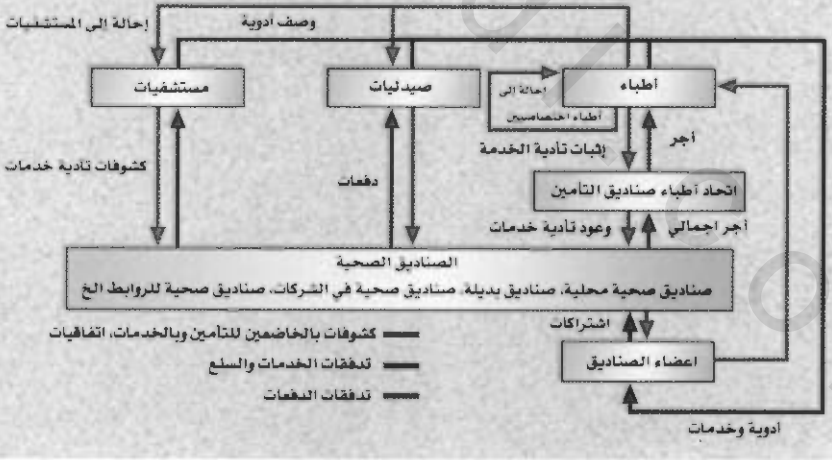
❷ الاشتراكات في التأمين الصحي القانوني

(المتوسط لكافة صناديق التأمين الصحي في المانيا العربية



المصدر: الوزارة الاتحادية للعمل

❸ نظام التأمين الصحي في المانيا :



التأمين التقاعدي :

يعد التأمين التقاعدي القانوني جزءاً هاماً من الضمان الاجتماعي في ألمانيا. عام ١٩٩٧شكّل التأمين التقاعدي القانوني البند الأهم في الميزانية الاجتماعية بقيمة تدنو من ثلث هذه الميزانية.

الخدمات : ❶ ❷

إن واجب التأمين التقاعدي القانوني من جهة أولى إعادة تحقيق القدرة على الكسب لدى الخاضعين للتأمين، مثلاً بواسطة خدمات إعادة التأهيل، بينما تقدم خدمات أخرى لأهالي المتوفين (الأرامل و الأيتام) وكذلك للأزواج الذين يقومون بالتربية بمفردهم. لكن الجزء الأكبر من الخدمات يهدف لتعويض الدخل المفقود الناتج عن العمل، ويشمل تعويضات التقاعد ومعاشات الشيخوخة المرتكز الثاني والثالث لضمان الشيخوخة إلى جانب التأمين التقاعدي القانوني هو رعاية الشيخوخة الخاصة والتي تتولاها الشركات (الشكل ١). حيث يتحمل التأمين التقاعدي القانوني «حصة الأسد» بنسبة ٨٥ ٪ من التقاعد الذي تتقاضاه العائلات التي يزيد فيها عمر رب العائلة عن ٦٥ عاماً.

إن ما يميز التأمين التقاعدي القانوني هو العضوية الإلزامية لكل من العاملين باستثناء أصحاب الفعاليات المستقلة الذين يستطيعون تقديم طلب لقبول عضويتهم في التأمين التقاعدي القانوني. وفيما يتعلق بالموظفين فهناك تموين للشيخوخة منفصل يتم تمويله من الصناديق العامة. ويتم تمويل التأمين التقاعدي القانوني بواسطة الطريقة الضريبية («عقد أجيال») حيث يساهم الجيل القادر على الكسب في تمويل الأكبر سناً. مبدئياً تتم تغطية كافة النفقات الجارية، أي خدمات التأمين عبر الإيرادات الجارية، أي الاشتراكات. كما يتم إتمام النقص في الاشتراكات بواسطة إعانة اتحادية. عام ١٩٩٩ بلغ معدل الاشتراكات٥.... ١٩٪ من أجر العمل الإجمالي، حيث يتحمل صاحب العمل والعامل هذه النسبة مناصفة (الشكل ٢) .

الانتقال المرن إلى سن التقاعد :

يتم حساب الدفعات التقاعدية في الشيخوخة، بناء على قانون الإصلاح التقاعدي لعام ١٩٩٢. (الفصل السادس من القانون الاجتماعي) استناداً إلى عاملين هما : نقاط الأجر الشخصية مع مراعاة عامل سن التقاعد والقيمة الحالية للراتب التقاعدي. يهدف العامل الديموغرافي في المعادلة، الذي خططت له الحكومة الاتحادية السابقة إلى إبطاء التوافق التقاعدي مع مراعاة زيادة متوسط العمر المتوقع. أما قيمة الراتب التقاعدي الحالية فتقيد الدفعات التقاعدية بتطور الدخل الصافي المتوسط للعمل. إن زيادة إرهاق العاملين بتصاعد الاقتطاعات الاجتماعية يخفض بذلك معدل نمو الدفعات التقاعدية، وينبغي بذلك المحافظة على الفارق بين الدخل التقاعدي ودخل العمل. يستند عدد نقاط الأجر إلى حجم الاشتراكات المسددة وعدد أشهر الاشتراك. بذلك يتم السعي إلى ربط الراتب التقاعدي بالخدمة المؤادة. أما عامل دخول سن التقاعد فيخفض مقدار الراتب التقاعدي عند الدخول في التقاعد قبل سن التقاعد النظامي القانوني، كما يقوم بزيادة مقدار الراتب التقاعدي بنفس الشكل عند تأخر الدخول في التقاعد (الشكل ٣).

طريقة التغطية الرأسمالية مقابل الطريقة الضريبية :

يتبدل حالياً التركيب السكاني في ألمانيا بشكل شديد. فبينما كان عام ١٩٩٥ يتم «تمويل» ٥٧ متقاعداً من قبل ١٠٠ عامل فإن عدد هؤلاء المتقاعدين سيزداد عام ٢٠٣٥ إلى أكثر من ١٠٠. هذه هي نتيجة تراجع معدلات الولادات منذ «فورة زيادة الولادات» في منتصف الستينيات مع تزايد مستمر لمتوسط العمر المتوقع، في الوقت نفسه. إن المشاكل المالية للتأمين التقاعدي القانوني يمكن التنبؤ بها. فمن أجل السيطرة على التناسب غير الصحيح بين المتقاعدين والعاملين يجب إما تقليص الدفعات التقاعدية أو زيادة سن التقاعد أو الاشتراكات. فيما عدا ذلك وفي ظل نفس الشروط الديموغرافية يتم التخطيط لزيادة معدل الاشتراك في التقاعد من

٢٥ ٪ إلى ٣٥٪.إلى جانب العامل الديموغرافي تتم مناقشة التحول من الطريقة الضريبية إلى طريقة التغطية الرأسمالية وذلك كخيار إصلاحي (أساسي) آخر. تتلخص الفكرة في التوفير بشكل شخصي من أجل الشيخوخة. بالمقارنة مع الطريقة الضريبية تتجلى الفائدة في إيداع الوفورات بشكل منتج. فعن طريق نشاط استثماري كثيف يزداد النمو مما يسمح باستخدام ناتج اجتماعي إجمالي أكبر من أجل التوزيع. بالمقابل فإن الوفورات في الطريقة الضريبية تخدم الاستهلاك بالدرجة الأولى , حيث يذهب جزء كبير من كل مبلغ محصَّل عن طريق الاشتراكات لصالح الاستهلاك، بينما تحرض الوفورات على تشكيل رأس مال منتج. وبواسطة طريقة التغطية الرأسمالية المحضة يمكن تحقيق نمو أكبر للاقتصاد القومي مع افتراض الاستثمار الدولي للوفورات. إضافة لذلك تزداد الحرية الشخصية في قرار الإيداع. لكن سيئات طريقة التغطية الرأسمالية تظهر في أنه عند إجراء التحول في يومنا هذا فإن الجيل الذي يذهب حالياً إلى التقاعد يكون قد وفر جزءاً قليلاً جداً من أجل الشيخوخة، لأنه كان معتمداً على استمرار الطريقة الضريبية. فتكون النتيجة إذاً مضاعفة إرهاق الجيل الذي يعمل حالياً: فمن جهة أولى يجب على هذا الجيل القيام بشكل خاص برعاية شيخوخته بنفسه، ومن جهة أخرى مثلاً «المشاركة في تمويل » جيل المتقاعدين عبر زيادة الضرائب بدلاً من الاشتراكات في التأمين الاجتماعي. فالمشكلة بالنتيجة هي أن الوفورات الخاصة المرتفعة تسمح بإساءة استخدام السلطة من قبل شركات توظيف الأموال.

1 الأركان الثلاثة لضمان الشيخوخة (التأمين التقاعدي القانوني، الرعاية الخاصة، والرعاية من قبل الشركات)

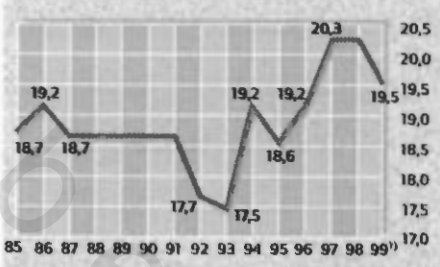


ضمان الشيخوخة الخاص، مثلاً أموال غير منقولة، محفظة الأسهم

ضمان الشيخوخة من قبل الشركات، مثلاً الرواتب التقاعدية من الشركات

الضمان القانوني للشيخوخة، مثلاً الرواتب التقاعدية، والمعاشات

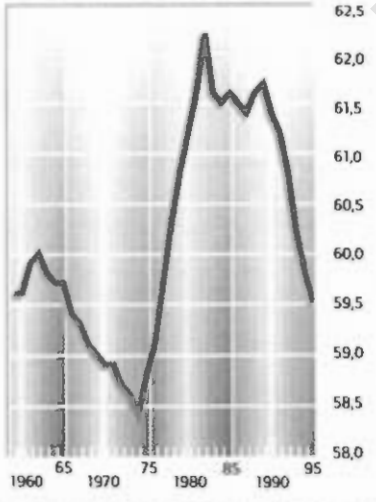
2 تطور معدلات الاشتراكات في التأمين التقاعدي



3 السن المرنة للدخول في التقاعد

حتى سنة 1972 كانت السن التي تسمح بالدخول في التقاعد في جمهورية ألمانيا الاتحادية محددا. فلم يكن ممكنا للرجال وللنساء الدخول في التقاعد قبل سن الخامسة والستين، بغض النظر عن أسباب العجز عن ممارسة المهن. سنة 1972 أدى الاصلاح التقاعدي إلى توسيع «نافذة التقاعد» وسمح للنساء ببدء (مساء الحياة الهادئة) في سن الستين وللرجال في سن الثالثة والستين، أما لمن يرغب بالذهاب للتقاعد قبل هذه السن فعليه القبول بحسميات محددة من راتبه التقاعدي. عند العمل لمدة أربعين عاما يبلغ هذا الحسم 2.5٪ من الراتب التقاعدي عن كل سنة من التقاعد المبكر. الشكل التالي يوضح تأثير هذا التعديل في القانون.

مر المتوسط للدخول في التقاعد في ألمانيا :



لقد انخفضت سن التقاعد بشكل وسطي بعد الإصلاح وذلك بشكل مستمر حتى بداية الثمانينات المنصرمة وبلغت 58.4 ٪ في سنة 1981. ومن وجهة نظر الاقتصاد يعلل قرار الدخول المبكر في التقاعد بدوافع قوية. فمن وجهة نظر مالية يعد الدخول المبكر في التقاعد مجزيا لأن الحسميات المحددة قانونا من الراتب التقاعدي اقل بكثير من تلك التي كان سيقتطعها من قبل التأمين العادل من وجهة نظر حسابية تأمينية.

فالتأمين العادل كان سيضطر بعد 40 سنة عمل وعند التقاعد المبكر بمقدار عام واحد بدلاً من 2.5 ٪ ربما لاقتطاع ضعف هذه النسبة. بذلك لم يكن الربح الصافي من التأمين التقاعدي القانوني غير مستقل عن سن التقاعد لكل شخص، كما سيكون عليه الأمر في حال التأمين العادل.

بالنتيجة فإن توزيعا ضمن الجيل الواحد (أو حتى بين مواليد سنة واحدة) سيحدث. فأولئك الذين يذهبون للتقاعد فيما بعد يدعمون عبر الحسميات غير العادل، الذاهبين مبكرا للتقاعد. هذه المشكلة ليست ذات طبيعة سكانية مثل إعادة التوزيع بين الأجيال بل هي ناشئة عن المشرع. لكن يمكن أيضاً تفسير تغير المتصرف حيال الدخول في التقاعد بشكل جزئي بالعرض المنخفض لفرص العمل في إطار الإصلاح التقاعدي لسنة 1992 زادت الحسميات لكنها مازالت غير عادلة من وجهة نظر حسابية تأمينية.

سياسة المستهلك :

يكمن أحد أهداف سياسة المستهلك في توفير منافسة حرة قدر الإمكان في الأداء وبذلك في حماية المستهلك من الآثار السلبية للسلطة المفرطة للسوق. يحدث ذلك بشكل خاص عبر سياسة المستهلك. تضم سياسة المستهلك كافة الإجراءات والقرارات التي تهدف لتضبيق مصالح المستهلك بشكل معقول تجاه العارضين. في مقدمة سياسة المستهلك المستندة إلى نموذج المنافسة في ألمانيا تأتي إجراءات استعلامات المستهلك وحماية المستهلك وتربية المستهلك. كذلك تضاف إلى سياسة المستهلك مختلف الإجراءات المتخذة لصالح المستهلك من قبل الشركات والاتحادات الاقتصادية (مثلاً هيئات التحكيم والمصالحة والخدمات الاستشارية).

أركان سياسة المستهلك : ❶

ترعى مصالح المستهلك في ألمانيا بشكل خاص المنظماتُ الممثلة للمستهلكين إلى جانب الهيئات الحكومية. حيث يتم الحديث أيضاً عن جمعيات غير ذاتية للمستهلكين بواسطة جمعيات المستهلكين (الشكل ١) .

إن إمكانية التأثير المباشر من قبل المستهلك المنفرد لا تتوفر إلا بشكل تقديري، أما تحالفات المستهلكين (التنظيمات الذاتية للمستهلكين) فهي نادرة بخلاف الحال في الولايات المتحدة الأمريكية.

التصورات :

توجد في نظرية سياسة المستهلك ثلاثة تصورات جوهرية.في نموذج المنافسة يتم الانطلاق من أن سيادة المستهلكين سائدة مبدئياً.فيقوم المستهلكون عبر التصرف العقلاني في الشراء وفق تسلسل أفضلياتهم بتوجيه الإنتاج : فالمنتجات التي لا تطابق أفضليات المشترين لا يتم عرضها.لكن من أجل أن يتمكن المستهلكون من

اتخاذ القرار بشكل عقلاني و وفقاً لاحتياجاتهم يجب أن يتم إطلاعهم بشكل كافٍ على المنتجات ومواصفاتها. إذاً يجب أن تسود شفافية السوق. بواسطة سياسة التنافس الحكومية الفعّالة، يتبع لها سياسة إعلامية هادفة موافقة للمستهلكين، ويجب بالتالي إزالة العجوزات الممكنة في المعلومات، كذلك يجب منع أو إزالة قيود المنافسة من قبل العارضين.

بالمقابل فإن نموذج الحماية والقوة المعاكسة يتهم سياسة المنافسة بأنها وحدها لا تستطيع تحديد مصالح العارضين. المسيطرة بسبب التوزيع غير المتساوي للقوة. حيث تعمل سياسة المستهلك كوسيط بين مصالح المستهلكين ومصالح العارضين. بواسطة تربية المستهلك يتم توعية المستهلكين حول دورهم في السوق. بنفس الوقت تتم دعوتهم لممارسة هذا الدور بشكل فعَّال ولعدم السماح بالتأثير على احتياجاتهم الشخصية بواسطة الدعاية. من جانب آخر يتم إقامة معايير حقوقية بسبب امتيازات القوة المبدئية للعارضين، حيث تؤدي هذه المعايير لحماية المستهلكين، مثلاً من الدعاية المضللة أو المنتجات الخطرة. من أجل التأثير بعكس قوة السوق على العارضين يتم تمثيل مصالح المستهلكين بشكل جماعي عبر الروابط والسلطات. أما نموذج المشاركة فيذهب خطوة أخرى إلى الأمام. فهو يراعي نشوء احتياجات المستهلكين وتحولها. وهنا ينبغي مثلاً توقع الأعباء البيئية الناشئة عن إنتاج السلع المرغوبة من قبل المستهلك. هنا تحل مكان سياسة المستهلك المتوقعة مكان التقليدية التي تمكّن من التأثير المبكر المباشر من المستهلكين أو ممثليهم على العرض السلعي.

مجالات الاختصاص: ❷ ❸

من مجالات اختصاص سياسة المستهلك حماية المستهلك وتربية المستهلك وكذلك معلومات المستهلك. فبواسطة المعلومات المعاصرة حول عرض السلع والخدمات ينبغي إكمال معلومات العارضين الأحادية الجانب والتي قد تكون مشوهة، وتصحيحها عند الضرورة. الهدف هو زيادة شفافية السوق. أما القنوات الهامة

للمعلومات فهي : المعلومات المرفقة بالمنتجات واختبارات البضائع المقارنة واستشارة المستهلك خاصة عبر مراكز المستهلكين واستخدام الوسائط الاعلامية المتعددة (مجلات المستهلكين). تقوم سياسة المستهلك الحكومية بتقديم الدعم المالي بشكل خاص لمراكز المستهلكين (الشكل ٢) و الجمعية الخيرية لاختبار البضائع (الشكل ٣) .

أما تربية المستهلك فتهدف إلى تحضير كل فرد بشكل مبكر على أداء دوره كمستهلك. يتبع لتربية المستهلك المدرسية تقديم المعارف الأساسية حول اقتصاد السوق وانعكاس الاحتياجات الذاتية وتطوير التصرف الاستهلاكي المسؤول مع اعتبار أثر الاستهلاك على الأفراد الآخرين وعلى البيئة. في إطار حماية المستهلك يتم تقوية موقف المستهلك تجاه ممارسات التسويق من قبل العارضين وذلك عبر عدد كبير من الواجبات والمحظورات.

obeikandl.com

❶ روابط المستهلكين

روابط المستهلكين الرئيسية المتركزة على سياسة المستهلك		المنظمات الثانوية للمستهلكين
منظمات غير ذاتية للمستهلكين	منظمات ذاتية للمستهلكين	مثلاً الاتحاد الألماني للمستأجرين
مجموعة علم روابط المستهلكين، اتحاد مسجل (AgV)	مبادرة المستهلكين، اتحاد مسجل	روابط ربات البيوت
		الروابط المالية
		نوادي السيارات
		نوادي المواصلات

مراكز المستهلكين
مؤسسة اختبارات البضائع
مؤسسة معهد المستهلك
رابطة حماية المستهلكين، اتحاد مسجل
الجمعية الالمانية للتغذية
مجموعة عمل الاستشارة السكنية، اتحاد مسجل

إن مجموعة عمل روابط المستهلكين، اتحاد مسجل (AgV) هي المنظمة المركزية لـ 36 منظمة للمستهلكين ومنظمة اجتماعية في المانيا. يتبع لها إلى جانب الروابط المختلفة لربات البيوت وللنساء وللعائلة ايضاً 16 مركزاً للمستهلكين في المقاطعات الاتحادية والاتحاد الالماني للمستأجرين والمؤسسة الخيرية للعمال ومؤسسات الرعاية الفنية.



❷ مراكز المستهلكين

تدبير مراكز المستهلكين الستة عشر مايقارب 220 مكتباً استشارياً في المانيا الاتحادية. وهي تقدم إلى جانب المشورة الشخصية والهاتفية المعارض والمحاضرات حول مواضيع سياسة المستهلك. اهم نقاط المشورة هي الاستشارة الحقوقية والاستشارة حول الشكاوي خارج المحاكم، والمشورة حول المنتجات والمشورة الغذائية والصحية، والمشورة حول القروض والتأمين والديون والميزانية المنزلية، والمشورة في قضايا الطاقة والبيئة والسكن.

❸ مؤسسة اختبار البضائع

تم تأسيس مؤسسة اختبار البضائع من قبل الحكومة الاتحادية سنة 1964 في برلين كمعهد لقيام بالاختبارات المقارنة لبضائع ولدراسات الخدمات. وهي كمؤسسة تخضع للقانون المدني مؤسسة مستقلة. اي انها لاتخضع لتوجيهات او اي توجيهات اخرى. إن الغاية المحددة في النظام الداخلي للمؤسسة هي إعلام ، الرأي العام حول المعالم القابلة لتصبح موضوعاً للقيمة الاستعمالية وقيمة المنفعة، وكذلك والخدمات، حول التوافق مع البيئة للسلع والخدمات. رضافة لذلك يتبع لواجبات هذه المؤسسة إعلام المستهلكين حول إمكانيات وتقنيات التدبير المنزلي الأمثل وكذلك حول التصرف الواعي للصحة والبيئة.





حماية المستهلك :

إن حماية المستهلكين من قوة العارضين المفرطة في السوق هي الهدف الأعلى لسياسة المستهلك. من أجل ذلك تترافق التعليمات القانونية لحماية المستهلك بإجراءات استعلامات المستهلك وتربية المستهلك. بواسطة حماية المستهلك ينبغي تقوية موقف المستهلك تجاه العارض عبر إجراءات تنظيمية حكومية وبذلك تسوية التوزيع اللامتناظر للقوة بين المستهلك والعارض. إذ ينبغي حماية المستهلك من تعريض أمنه وصحته للخطر، وكذلك من التضليل والغبن من قبل عارضي البضائع والخدمات. فمن أجل بلوغ ذلك هناك الكثير من الواجبات والمحظورات المحددة في القانون المدني والقانون العام، وبحسب صلاحية هذين القانونين يمكن تصنيفها إلى إجراءات تنظيمية للعارضين في أسواق السلع الاستهلاكية، وإجراءات تنظيمية للعارضين العموميين (الحكوميين)، وكذلك حماية الحقوق الشخصية (الجسم، الملكية) من الأضرار بسبب العارضين.

تنظم الحماية القانونية للمستهلك عبر العديد من التعليمات والقوانين التزامات العارض بالإعلام تجاه المستهلك (مثلاً قواعد الترميز والإلزام بإعلان الأسعار) وكذلك المنافسة بين العارضين (مثلاً قانون مكافحة المنافسة غير الشريفة، وقانون مكافحة قيود المنافسة) وأيضاً الإعداد العام للعقود (مثلاً قانون قروض المستهلك، حماية المستأجر). بواسطة المراقبات الوقائية والإلزام بالترخيص للمواد الطبية، ومواد مكافحة الأعشاب الضارة والمبيدات الحشرية في قانون المواد الكيميائية، وكذلك بواسطة مراقبة المواد الغذائية في قانون المواد الغذائية ينبغي حماية صحة المستهلك أما من أجل أمن المستهلك فيوجد قانون أمان المنتجات وقانون أمان الأجهزة وقانون الضمان للمنتجات.

قوانين وتعليمات مختارة:

قوانين وتعليمات مختارة: قواعد الترميز موجودة مثلاً من أجل الأقمشة (قانون ترميز الأنسجة) والأجهزة الكهربائية الكبيرة (تعليمات ترميز الأجهزة المستهلكة للطاقة) وللمواد الغذائية. فمثلاً تنص تعليمات ترميز المواد الغذائية مثلاً على ذكر المكونات والمواد المضافة، وكذلك تاريخ الصلاحية على العبوات النهائية، وكذلك من أجل الفاكهة والخضار على ذكر فئات الجودة.

أما قانون إقراض المستهلك فيهدف لحماية المستهلك من شروط القروض السيئة الاستخدام. وهو ينطبق على عقود القروض، وكذلك على عقود التوسط للقروض، كالتي تتم كثيراً عند شراء سيارة مثلاً. إضافة لذلك يهدف القانون إلى بلوغ التجانس في الشروط، وإزالة التشوهات في المنافسة بين مانحي القروض في السوق الأوربية المشتركة.

إن البنود العامة لقانون مكافحة المنافسة غير الشريفة هي منع الدعاية المخالفة للآداب أو المضللة. لكن الأولوية أمام المنافسة غير الشريفة هي للحق الجماعي للاتحاد الأوربي، خاصة القوانين حول حرية تداول السلع والخدمات وحول منع التمييز. وهذا قد يؤدي إلى منع المواطنين من أعمال تنافسية يجب السماح بها للأجانب بسبب الأولوية.

من أجل الحصول على معيار واضح لصفقات العقود البسيطة يتم غالباً الرجوع إلى شروط تعاقدية مصاغة سابقاً على شكل الشروط العامة للصفقات والتي تتم تسميتها أيضاً بـ «المطبوع بشكل صغير». إن المكونات التقليدية للشروط العامة للصفقات هي الاتفاقيات حول الضمان من أجل العيوب المادية والتحفظ على الملكية ومكان التنفيذ ومكان التقاضي. إن الشروط العامة للصفقات باطلة عندما تقيد الحرية الاقتصادية لحركة الطرف العقدي بشكل غير معقول (عقد إذعان) أو عندما تفرض على الشاري شروط غير مناسبة (مثلاً عبر بنود الاكتتاب الحر). هذه الأمور وأمور أخرى يتم تنظيمها في قانون الشروط العامة للصفقات.

أما حماية المستأجر فهي منظمة في القانون المدني وتتجلى حماية هذه القواعد في أن المؤجر لا يستطيع إنهاء العلاقة الإيجارية بواسطة إشعار نظامي ذي مدة محددة إلا عندما تكون له مصلحة محقة في إنهاء العلاقة الإيجارية. لكن الإشعار بإنهاء العلاقة الإيجارية غير النظامي والفوري لا يقع تحت حماية المستأجر، لأنه لا ينبغي له أن يكون في صالح مثل هؤلاء المستأجرين الذين يُخِلّون بشكل بالغ بعقد الإيجار. إضافة إلى حماية المستأجر فإن القانون المدني ينظم مثلاً المطالبات بالضمان من قبل المشتري (حقوق الضمان). من أجل الصفقات «على باب المنزل» توجد قواعد خاصة عبر قانون التكوص عند باب المنزل وكذلك من أجل الرحلات بسعر إجمالي فهناك (قانون عقود السفر).

أخيراً فإن قانون ضمان المنتجات يؤمن أن يتحمل الصانع الأضرار الشخصية والمادية الناجمة عن المنتج الحاوي على العيوب. إن الأمر هنا لا يهدف إلى تحميل الذنب للصانع، حيث إن إثبات العيب والضرر والعلاقة السببية بين العيب والضرر تقع على عاتق المتضرر.


قانون عقد السفر
قانون تنظيم الشروط
التجارية العامة
قانون إقراض المستهلك
قانون التكوس عند باب المنزل
القانون المدني
عقد
مستهلك
عارض
دعاية
دعاية
قانون منع المنافسة
غير الشريفة
قانون منع
تقييد المنافسة
سلة البضائع
قانون المواد الغذائية
والحاجيات الضرورية
قانون أمان الأجهزة
قانون ترميز المواد الغذائية
القانون المدني
قانون إعلان الأسعار
قانون الضمان للمنتجات
قانون أمان المنتجات
قانون ترمير الأنصحة

المرافق العامة:
العلـــوم الماليـــة

تعد الدول الصناعية الحديثة من دول اقتصاد السوق الحرة، ومع ذلك فإن للدولة دوراً هاماً قياساً على نسبة الإنفاق العام إلى الناتج المحلي الإجمالي : هذه النسبة التي تُعَرَّف بأنها نسبة الدولة تتراوح بين ٣٢ ٪ في الولايات المتحدة الأمريكية و ٦٠ ٪ في السويد.

تسويغ النشاطات الحكومية في اقتصادات السوق : ❶

تقدم تقليدياً ثلاثة مسوغات لنشاطات الدولة في اقتصادات السوق (الشكل ١) :

أولاً : حتى عندما تعمل السوق بشكل دقيق وكامل لا يعني ذلك بالضرورة أن يتطابق توزيع الدخل مع التصورات السائدة للعدالة الاجتماعية. لذا تقع مهمة إعادة توزيع الدخل (توزيع) على عاتق الدولة.

ثانياً : تشير الخبرات المكتسبة من الأزمات الاقتصادية العالمية إلى إمكانية حدوث اضطرابات اقتصادية ذات وزن. لذا فإن الدولة تشارك في مسؤولية تحقيق استقرار (= تثبيت) التطور الاقتصادي باستخدام أدوات السياستين النقدية والمالية.

ثالثاً وأخيراً فإن تطبيق النماذج التعليمية النظرية على الواقع وفي ظروف المنافسة الكاملة، وتوقع نتائج فعالة للسوق ليس ممكناً من وجهة نظر عملية، لذا فإن على الدولة أن تتدخل لإصلاح فشل السوق (تخصيص).

السمات المميّزة للمرفق العام الصرف : ❷

يحتل مفهوم المرفق العام المركز الرئيسي في مجال تسويغ النشاطات الحكومية (شكل ٢) . ويتميز المرفق العام على النقيض من المرفق الخاص بميزتين اثنتين :

الأولى أنه لا يوجد تنافس في الاستفادة من المرفق العام، هذا يعني أن منفعة المرفق لشخص لا تؤثر بأي شكل من الأشكال على منفعة المرفق نفسه للأفراد الآخرين. وهذا ينطبق مثلاً على سد للحماية من مياه الفيضانات : فكل القاطنين في المنطقة يستفيدون من هذا المرفق العام. أما الميزة الثانية فهي عدم إمكانية (الاستبعاد) : أي أنه ما من أحد يمكن أن يُمنع، أو أن يستبعد من الاستفادة من مرفق عام، ويتضح من مثال سد مياه الفيضانات كيف يستفيد كل شخص من القاطنين في المنطقة بشكل آلي من هذا المرفق العام.

الأشكال المختلفة :

هناك أشكال مختلفة بين المرافق العامة الصِرفة والمرافق الخاصة الصِرفة فهناك مرافق تكون موضع منافسة في الاستهلاك، ولكن لا يمكن أن يستبعد أحد عن الاستفادة منها، مثال هذه المرافق المُشاعة مناطق الصيد البحري في المناطق التي لا تخضع لسلطة أي دولة. وعلى العكس من ذلك هناك مرافق لا وجود للتنافس في الاستفادة منها ولكن يمكن استبعاد البعض عنها، وهي ما يسمى المرافق الخاضعة للرسوم . وتقع في هذا الصنف من المرافق التلفزة السلكية : فاشتراك منزل جديد بهذه الخدمة لا يخفض من مدى استفادة المشتركين السابقين في هذه الشبكة السلكية. ومع ذلك فإن المؤسسة المختصة تراقب الاشتراك في هذه الشبكة وتتلقى أجوراً لقاء الاستفادة منها.

التمويل والإعداد :

نظرياً يمكن حل مشكلة تمويل المرافق العامة الصرفة، فكل اقتصاد منزلي (أسرة أو مشترك) يدفع ضريبة لقاء استفادته الشخصية من خدمات هذا المرافق العام (مبدأ التعادل) (= التكافؤ). وتستخدم هذه الإيردات الضريبة لتويل هذا المرفق العام كما تضمن استمراراً لاستفادة مثلى منه لكن هذا الحل النظري يخفق واقعياً بسبب عدم إمكانية الاستبعاد، لأن كل مواطن يستطيع الاستفادة من هذا المرفق بلا

حدود بغض النظر عن المبلغ الذي يدفعه، ولذلك لا يوجد أي حافز على الاعتراف بالمدى الصحيح لاستخدام المرافق. وهكذا فإن سلوك الأناس المهمشين (= المستغلين) يؤدي إلى حصيلة تمويل غير كافية، وإلى نقص في القدرة على التزويد بخدمات المرافق العامة. لذلك يجب تمويل المرافق العامة من حصيلة الضرائب العامة دون أن تكون هناك علاقة واضحة بين الاستفادة الشخصية من إعداد المرفق، ووضعه في الخدمة العامة، وبين مبلغ التمويل.

غالباً ما يصبح تصرف الدولة شرعياً لمجرد الإشارة إلى وجود مرفق عام. لكن هناك نشاطات عديدة تمولها الدولة (كالجامعات وطرقات المواصلات السريعة مثلاً) تبعث على التساؤل عن صحة كونها مرافق عامة فعلاً. فالتعليم الجامعي لا يحقق شرط عدم التنافس، ولا شرط عدم الاستبعاد. ونفس الشيء ينطبق على طرقات المواصلات السريعة (الأوتوستترادات) بسبب (الازدحام)، وكذلك بسبب الإمكانيات التقنية الحديثة التي تسجل للاستخدام على هذه الطرقات.

إضافة إلى ذلك يجب التفريق بين مهمة التمويل ومهمة إعداد المرفق ووضعه في الخدمة، فالمرفق العام يجعل التمويل الحكومي ضرورياً ولكنه لا يلزم بالضرورة بأن يكون هناك إنتاج حكومي، وهكذا فإن تنظيف الشوارع مرفق عام ولكن ليس من الضروري لكونه مرفقاً عاماً أن تقوم مؤسسات بلدية بالتنفيذ. وإعطاء هذه المهمة لجهة خاصة للقيام بها يعد أسلوباً صحيحاً من وجهة السياسة التنظيمية.

❶ تسويغ النشاطات الحكومية في أنظمة اقتصادات السوق (عن ريتشارد أ. موسفريف):



❷ تصنيف المرافق الاقتصادية:

إمكانية الاستبعاد	السلعة	تنافس في الاستهلاك (الاستفادة)	
		نعم	كلا
نعم	نعم	المرافق الخاصة: الخبز، السكن، اللباس، الأوتوسترادات (مستخدمة إلى الحد الأقصى مع رسم استخدام)	المرافق الخاضعة للرسوم: التلفزيون السلكي، الأوتوسترادات (غير مستخدمة إلى الحد الأقصى مع رسوم استخدام)
كلا	كلا	مرافق مشاعة: مناطق الصيد في أعالي البحار، الأوتوسترادات (مستخدمة إلى الحد الأقصى ومن دون رسم استخدام)	المرافق العامة: الحماية من الفيضانات، التشريع، الأوتوسترادات (غير مستخدمة إلى الحد الأقصى ومن دون رسوم استخدام)

يُمثل مايسمى مرافق الجدارة والاستحقاق حالة خاصة من المرافق الخاصة، ويتعلق الأمر هنا بمرافق لايقدرها المستهلك، أو على الأقل لايعطيها حق قدرها، ولذلك لاتكون الفائدة منها بالمقدار المطلوب.

لذلك تترتب على الدولة مهمة دعم هذه المرافق لتشجيعها. ويمكن ذكر الخدمات الثقافية كالمسرح ودور الأوبرا مثالاً على ذلك.
أما مدى توافق مرافق الجدارة والاستحقاق هذه مع سيادة المستهلك فلا يزال موضوع خلاف.

القطاع العام :

إذا أجبنا أن نضع حجم القطاع العام، وبالتالي حجم النشاطات الحكومية في نطاق الاقتصاد الإجمالي (حصة الدولة) في أسلوب تعبير كمّي فلا بد حينئذ من تجاوز بعض الصعوبات الطرائقية. والخدمات العامة تقدم غالباً بلا مقابل، لذلك نفتقد هنا سعر السوق من حساباتنا والذي يمكن أن يؤخذ مقياساً للتقييم. ويمكن تجاوز هذه الإشكالية في الحسابات الاقتصادية الإجمالية بحيث يتم تقييم النشاطات الحكومية بالتكاليف التي تستحق لإعدادها وعرضها على شكل إنفاقات شخصية ومبيعات سلعية. وتتضح إشكالية هذا الأسلوب على المثال التالي : يرتفع تقييم الخدمات العامة الثابتة كلما كانت رواتب الموظفين أعلى. ويسمى المقدار الذي يتم الوصول إليه عبر حسابات التكاليف للمرافق والخدمات التي تُعِدُّها الدولة وتقدمها استهلاك الدولة. مشكلة طرائقية أخرى تتعلق بالخدمات العامة التي تستثيرها الشركات ويمثل هذا القسم من الإنتاج العام تقديمات لمراحل إنتاج لاحقة من الاقتصاد القومي. ويؤدي أخذ استهلاك الدولة بعين الاعتبار بشكل تام إلى تعداد مزدوج : يقدر خلق قيمة الشركات بأكثر مما يستحق.

نسبة الدولة : ❶ ❷

تُحسب نسبة الدولة (نسبة الإنفاق العام) كعلاقة تناسبية بين إجمالي الإنفاق العام (مؤسسات المنطقة والضمان الاجتماعي) والناتج المحلي الإجمالي (شكل ١) . ويحسب من الإنفاق العام بالإضافة إلى استهلاك الدولة كل من الاستثمارات الحكومية في الأشغال العامة، وعمليات التحويل (المعونات الاجتماعية و الدعم). ومع أخذ عمليات التحويل بعين الاعتبار تراعى حقيقة أن دولة الرفاهية العصرية ليست محدودة على نتاج المرافق العامة، وإنما تمارس أيضاً عمليات إعادة التوزيع. وبينما تصنف نسبة الدولة في جهة الإنفاقات تميز معدلات الضرائب والرسوم جهة

الإيرادات. ويُحسب معدل الضريبة من العلاقة التناسبية بين الإيرادات الضريبية (النواتج الضريبية) وبين الناتج المحلي الإجمالي، أما في معدل الرسوم فتراعى المبالغ الاجتماعية المدفوعة (شكل ٢) .

قانون فاغنر :

وضع عالم المال الألماني أدولف فاغنر (Adolph Wagner) (١٩١٧ - ١٨٣٥) عام ١٨٧٦ نظرية تنص على أن عمل الدولة يتزايد باطّراد مفرط بالنسبة للنشاطات الاقتصادية الإجمالية. وتسمى هذه النظرية منذ ذلك الوقت قانون فاغنر. وتؤكد ملاحظة نِسَب الدولة مع مرور الزمن الصلاحية العملية لهذه النظرية : فبعد الحرب العالمية الثانية ارتفعت نِسَب الدولة ارتفاعاً كبيراً في العديد من الدول الصناعية. ويزداد الاتجاه نحو نشاطات حكومية متنامية وضوحاً حينما يُراقب التطور لفترات طويلة، فقد بلغت نسبة الدولة في ألمانيا ١٥ ٪ حوالي العام ١٩٠٠ بينما هي اليوم بحدود ٤٨ ٪.

تطرح شروحات متعددة لتفسير نمو القطاع العام، وهكذا يحتج البعض بأن الاستفادة من الخدمات العامة ذات كثافة شخصية بشكل خاص، وهذا ما يؤدي إلى أن تكون إجراءات الترشيد في القطاع العام أقل مما هي عليه الحال في مجال الاقتصاد الخاص. وتقول حجة أخرى إن العديد من المرافق العامة كالثقافة والتعليم هي قِيَمٌ سامية. ويتزايد الطلب على الاستفادة من المرافق السامية بشكل متزايد بإفراط مع زيادة الدخل. وتعطي التأملات السياسة الاقتصادية المزيد من الأسباب الممكنة لتزايد نسب الدولة. وهكذا فإن الاهتمامات الذاتية للبيروقراطية تشجع النشاطات الحكومية، إذ لدى البيروقراطيين إمكانيات عديدة للسعي وراء توسيع مهام الدولة. وفي عملية إعداد الموازنة تتمتع الإدارة بميزة سبق كبيرة في المعلومات أمام البرلمان وهذا ما يمكن الاستفادة منه في الدفاع عن الميزانية ووضعها وتوسيعها. كذلك فإن نظرية جماعات الضغط تعطي بعض المساهمات في هذه

الشروحات : إذ تستطيع جماعات الضغط القوية أن تستفيد بشكل كبير من توسيع النشاطات الحكومية بحصولها على الدعم مثلاً، لذا فإن هذه الجماعات الضاغطة سوف تساند النشاط الحكومي. إلى ذلك تحاول السياسة خداع الناخبين فيما يتعلق بالأبعاد الحقيقية للنشاطات الحكومية بإنشاء نظام ضريبي معقد، أو بتحويل الإنفاقات العامة عن طريق ديون عامة مستورة (موازنات الظل).

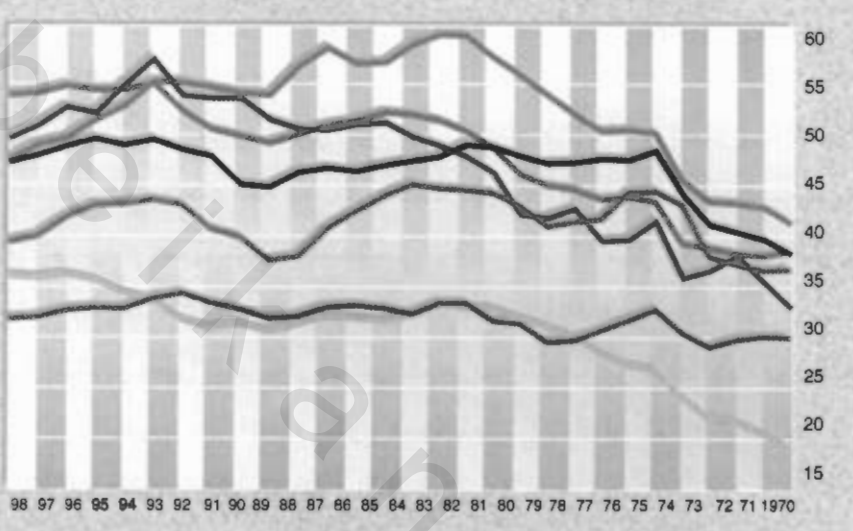
حدود النمو :

لنمو نسب الدولة حدود نشعر اليوم بها بوضوح، فالإيرادات الضريبية الضرورية لتمويل النشاطات الحكومية يجب أن تُحَصَّل دون أن تؤدي إلى تأثيرات سلبية على أسواق العمل، أو على النمو الاقتصادي. وهكذا فإن تحميل العمل، كعامل إنتاج رسوماً عالية يعد من الأسباب الرئيسية للبطالة. كذلك فإن تحويل دَيْنِ الإنفاقات موضوع إشكالي نظراً للمستوى العالي للمديونية العامة في هذه الأيام. كذلك فإن تأثير الدولة الكبيرة على اتخاذ القرار فيما يتعلق باستثمار الموارد الشحيحة يشكل بالإضافة إلى ذلك تعارضاً مع نظام اقتصاد السوق.

❹ نسبة الدولة في مقارنة عالمية :

وصلت نسبة الدولة في المانيا سنة 1972 إلى 40 ٪ اول مرة. وهذه النسبة في تراجع مستمر منذ سنة 1982 في سياق سياسة الإقلال من نسب الدولة (مثلا عن طريق رفع القيود او الخصخصة أو تخفيض الضرائب) وقد وصلت إلى 44.8 ٪ في سنة 1989. إلا ان المهام الإضافية الحكومية التي نشأت عن اتحاد الألمانيتين تسبب في ازياد نسبة الدولة مرة أخرى (أعلى قيمة في سنة 1995 بلغت 49.5 ٪

هولندا — ايطاليا
المانيا — بريطانيا
فرنسا — الولايات المتحدة
اليابان



❺ نسبة الضرائب والرسوم في مقارنة دولية :

الضرائب والحسميات الاجتماعية بنسبة مئوية من الناتج المحلي الاجمالي

الدولة	1970	1980	1990	1997
المانيا	32,9	38,2	36,7	37,5
بلجيكا	35,7	44,8	44,8	46,5
الدنمارك	40,2	45,5	48,7	51,1
فنلندا	32,5	36,9	38,4	47,3
فرنسا	35,8	43,7	43,7	46,1
اليونان	24,3	29,4	38,5	40,4[1]
بريطانيا	36,9	35,3	36,4	35,3
ايرلندا	31,0	33,8	34,8	34,8
ايطاليا	26,1	30,4	39,2	44,9
اليابان	19,7	25,4	30,3	28,5[1]
لكسمبورغ	28,0	42,0	43,4	45,6
هولندا	37,1	45,2	44,6	43,4
النمسا	35,7	40,3	41,0	44,4
البرتغال	20,2	25,2	31,0	34,5
السويد	39,8	46,6	55,6	53,3
سويسرة	23,8	30,6	31,5	34,6
اسبانيا	16,9	24,1	34,4	35,3
امريكا	27,4	26,9	26,7	27,9[1]

الدولة	1970	1980	1990	1997
المانيا	22,9	25,1	22,9	21,9
بلجيكا	24,9	30,9	29,4	31,7
الدنمارك	38,8	44,7	47,2	49,7[1]
فنلندا	29,6	29,8	35,5	35,4
فرنسا	22,3	23,9	24,4	26,9
اليونان	17,7	19,7	25,1	27,5[1]
بريطانيا	31,8	29,4	30,2	29,3
ايرلندا	28,5	29,0	29,6	30,3
ايطاليا	16,3	18,8	26,3	29,8
اليابان	15,3	18,0	22,2	18,1[1]
لكسمبورغ	20,0	29,8	31,5	33,8
هولندا	24,0	28,0	27,9	25,7
النمسا	26,6	27,8	27,5	29,2
البرتغال	15,4	17,8	22,6	25,6
السويد	33,8	34,8	40,5	37,4
سويسرة	18,2	21,3	21,1	21,5
اسبانيا	10,6	12,4	22,2	22,9
امريكا	23,0	21,0	19,8	20,9[1]

1/ 1995

خطة الموازنة :

توضّحُ كل الإيرادات العامة والإنفاقات العامة المتوقعة أو المخططة لدورة مالية (سنة مالية) في خطة الموازنة (الميزانية). وبعد التصديق على خطة الموازنة هذه من قبل المجلس النيابي تصبح الإدارة مخّولةً بالإنفاق. وتظهر كل النشاطات الاقتصادية المالية الحكومية في خطة الموازنة كميزانية مقدّرة. أما الحساب اللاحق للموازنة (الميزانية الفعلية) فيتضمن الإنفاقات والإيرادات الفعلية المتحققة في موازنة العام المنقضي.

دورة الموازنة وأسسها: ❶

تطلق تسمية دورة الميزانية أو دورة الموازنة على مراحل وضع خطة الموازنة في تقسيمات منهجية منتظمة للإيرادات و الإنفاقات (شكل ١) من مراحل التخطيط الأولي إلى المصادقة البرلمانية عليها وإصدارها في قانون للموازنة وحتى الانتهاء من الحسابات الختامية للموازنة المنتهية.

وعلى جميع العاملين في مجال دورة الميزانية أن يراعوا عدداً من مبادئ الموازنة. وينص قانون الموازنة في جمهورية ألمانيا الاتحادية (قانون أسس الموازنة = GG = تنظيمات تشريع الميزانية) على المبادئ التالية : يجب أن تدخل كل إيرادات وإنفاقات المؤسسات العامة في خطة الموازنة ويُمنع تنفيذ أي إنفاق ما لم يكن مُقَرّاً في الموازنة (مبدأ الوحدة والتمام). يجب أن تغطي الإيرادات كل الإنفاقات بشكل تام (مبدأ التوازن = المساواة في الموازنة). لكن هذا التوجيه لا يمنع تمويل مديونية الإنفاقات العامة، لأن القروض أيضاً مسموحة للتغطية، لكن يجب في هذا المجال مراعاة الحدود المنصوص عليها في المادة ١١٥ من GG حيث لا يجوز أن يتجاوز الحد الأقصى للمديونية الجديدة حدود الاستثمارات العامة العليا. أما مبدأ «السنوية» فينص على وجوب إجراءات حساب سنوي. وحسب مبدأ الاختصاص لا يجوز صرف

النفقات المقررة في خطة الموازنة مبدئياً إلا لأغراضها المخصصة، وفي حدود المقادير المخططة، وفي الفترة الزمنية المحددة لذلك. وأخيراً يوجب مبدأ «السابقية» أن تقدم خطة الموازنة قبل بداية السنة المالية. ولكن يمكن في هذه الحالة وفي نطاق تشريع موازنة طارئة تنفيذ الإنفاقات الضرورية والتي لا يمكن تأجيلها استثنائياً دون خطة موازنة سارية المفعول.

إشكاليات إدارة الموارد الفعّالة: ❷

تضمن الشروط التشريعية العامة، ومراجعة حسابات الميزاتية من قبل المجالس النيابية ودواوين المحاسبة في ألمانيا إلى حد بعيد أن الإنفاقات العامة ستنفذ بشكل صحيح بالمفهوم التشريعي. ولكن ليس من المضمون إطلاقاً استخدام الموارد بشكل فعّال. وبينما نجد في الشركات والمؤسسات الخاصة رقابة تامة لهيكلية التكاليف عن طريق مالكيها (المساهمين مثلاً) أو عن طريق السوق (حيث تخسر الشركات من حصصها في السوق إذا كانت الأسعار مرتفعة جداً) نجد أن آليات الرقابة هذه قلما تكون فاعلة لدى الدولة. فالدولة غالباً ما تكون عارضاً وحيداً محتكراً فيما يتعلق بخدماتها ولا تخشى المنافسة لهذا السبب. ويمكن اعتبار المواطنين ودافعي الضرائب بالقياس إلى المساهمين في الشركات المساهمة مالكين للدولة بلا ريب، إلا أن حقهم في الرقابة يقتصر إلى حد بعيد على حقهم في الانتخاب بشكل أساسي، وهذا وحده لا يكفي بالطبع لحث الحكومة والإدارة على استخدام الموارد العامة بشكل فعّال دائماً.

تنشأ الإشكاليات في هذا الموضوع من كون خطة الموازنة تتركز عادة على دورة مالية تستغرق سنة واحدة (سنة مالية) (شكل ٢) . لايمكن تقدير تكاليف العديد من المشاريع العامة إلا على المدى الطويل، إذ يمكن أن تترتب بسبب بعض قرارات الإنفاق في سنة مالية تكاليف لاحقة تمتد إلى أعوام أو عقود قادمة ولو بشكل جزئي. و حُمّى ديسمبر ظاهرة متكررة : إذ تُنْفَق المبالغ المقررة، والتي لم تنفق خلال

العام، دون حاجة فعلية قبيل نهاية العام، لأن نقل الموارد المالية إلى السنة المالية القادمة يكون غير مسموح به عادة.

حوافز استخدام الموارد بشكل فعال :

يفترض الوصول إلى فعالية أعلى في استخدام موارد الميزانية العامة في ألمانيا عن طريق تخطيط مالي متوسط المدى يكمل خطة الموازنة السنوية. ولتحقيق ذلك تحسب الإنفاقات والإيرادات العامة مدة خمس سنوات ويتوجب على الحكومة الاتحادية أن تحول النتائج المالية قي نطاق هذه الخطة المالية إلى شكل رقمي وبتشريع مناسب. وبهذا التخطيط المالي متوسط المدى يمكن العمل على تأثير معاكس للتوجه قصير المدى للسياسة المالية. ولا يمكن ضمان استخدام فعال للموارد عن طريق رقابة الإنفاق فقط، بل توضع المنفعة الاقتصادية الإجمالية للإجراءات في كَفَّة الميزان مع الإنفاقات العامة. وتشكل هذه النظرية الشاملة أساساً لتحليل - التكاليف - النفع العام، هذا التحليل الذي تعترض صعوبة طرائقية أساسية لأن النفع الناجم عن النشاطات العامة لا يمكن أن يُزَجَّ في قالب رقمي إلا بصعوبة كبيرة.

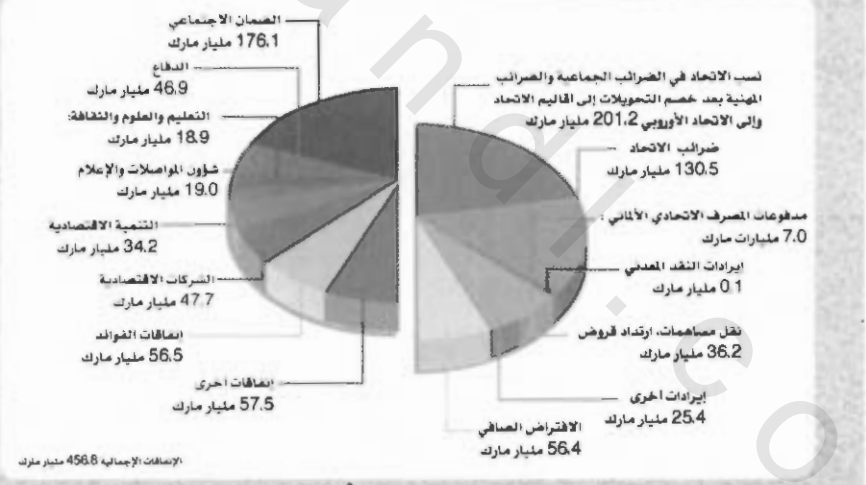
❶ الإنفاقات موزعة حسب المجالات في خطة موازنة الاتحاد سنة 1999 (بملايين الماركات الألمانية) :

01 - مكتب رئاسة الجمهورية	40,2
02 - المجلس الاتحادي الألماني (البرلمان)	1 159,9
03 - المجلس الاستشاري الاتحادي (مجلس الشيوخ)	27,4
04 - مكتب رئاسة مجلس الوزراء	2 930,0
05 - الخارجية	3 641,4
06 - الداخلية	7 225,7
07 - العدلية	731,3
08 - المالية	7 609,1
09 - الاقتصاد والتكنولوجيا	16 180,3
10 - التغذية والزراعة والغابات	11 545,8
11 - العمل والشؤون الاجتماعية	172 412,2
12 - المواصلات والإنشاءات والإسكان	47 955,9
14 - الدفاع	47 048,5
15 - الصحة	1 607,7
16 - البيئة وحماية الطبيعة وأمن المفاعلات النووية	1 125,8
17 - الشؤون العائلية وشؤون المسنين والنساء والشبيبة	11 848,0
19 - المحكمة الدستورية الاتحادية العليا	27,9
20 - ديوان المحاسبة الاتحادي الأعلى	159,7
23 - التعاون الاقتصادي والتنمية	7 763,3
30 - التعليم والبحث العلمي	14 930,2
32 - الديون الاتحادية	85 851,2
33 - التموين	16 814,4
60 - الإدارة المالية العامة	27 063,1
المجموع :	485 700,0

تحتوي خطة موازنة الاتحاد على خطط إفرادية وخطة إجمالية. فالخطط الإفرادية تحتوي على معطيات وإيردات وتفويضات بالالتزامات (يفوض المشرع بذلك الإدارة بتحمل مسؤولية الالتزام بتنفيذ الإنفاقات العامة طيلة السنة المالية) للوزارات المختلفة (التقسيم يتم حسب مجال العمل أو حسب المبدأ الوزاري). وتقسم هذه الخطط الإفرادية إلى فصول وأبواب، أما الخطة الإجمالية فتتكون من ملخص للخطط الإفرادية (لمحة عامة على الموازنة) ومن حسابات (رصدة التمويل (لمحة عامة عن التمويل) وكذلك من عرض لإيرادات القروض وإنفاقات التسديد (خطة تمويل القروض).

المصدر: وزارة المالية الاتحادية

❷ الإيرادات والإنفاقات في الميزانية الاتحادية لسنة 1998 :



هناك طرق أخرى تمت مناقشتها لتحسين فاعلية سياسة الموازنة في الدولة ومنها، وضع الميزانية على أساس الصفر، وتشريع غروب الشمس ففي طريقة وضع الميزانية على أساس الصفر (zero - Base - Budgeting) توضع إنفاقات جهة ما في فترات منتظمة تحت الرقابة، كذلك هي الحال في طريقة تشريع غروب الشمس (sunset - Legidlation) حيث تتم المصادقة على المشاريع العامة لفترة محدودة فقط. فإذا انقضت هذه الفترة تسقط كل الأسس القانونية بشكل آلي، وهدف هذه الطريقة هو ، عودة عبء البرهان.. فليس المطلوب من السياسة الاقتصادية أن توقع تقليص الإنفاق بشكل خاص، وإنما على العكس أن توقع بين الحين والحين أسباب الاستمرار في بعض الإنفاقات.

المصدر: وزارة المالية الاتحادية

(ديوان المحاسبة)

(يمكن استخدام مصطلح : الجهاز المركزي للرقابة المالية)

يخضع سلوك الإنفاقات في المؤسسات والهيئات العامة في دولة ديمقراطية إلى رقابة المجالس النيابية. لكن هذه الرقابة المالية وحدها لا تقدم ضماناً كافياً للاستخدام الاقتصادي الصحيح للأموال الضريبية (الإيرادات الضريبية). تستند الحكومة عادة مع وزرائها إلى أغلبية في المجلس النيابي، وقليلاً ما يعمد نواب الأحزاب الحاكمة إلى اتهام حكومتهم في المجلس النيابي بتبديد الأموال. وحتى ولو كان المجلس النيابي مستعداً لرقابة صارمة فإن هذه الرقابة ستتعثر بإشكاليات كبيرة في تأمين المعلومات والمعطيات اللازمة لذلك، فموظفو الإدارة سيحاولون دائماً لمصلحتهم أن يبرزوا سلوك إنفاق السلطات في شكل صحيح وسليم. وعلى هذه الخلفية من الصعوبات تتضح ضرورة إنشاء مؤسسة مستقلة لرقابة السلطات الإدارية. ولدواوين المحاسبة هذه التي لا يقتصر وجودها على الدولة الاتحادية أو السلطات الإقليمية في المقاطعات (ديوان المحاسبة الاتحادي ودواوين المحاسبة الإقليمية في المقاطعات) وإنما توجد على المستوى الأوروبي (ديوان المحاسبة الأوروبي) ومنذ تاريخ طويل. فقد أنشأ القيصر البروسي فريدريك فيلهلم الأول عام ١٧١٤ الغرفة العامة للحسابات كهيئة رقابية مستقلة عن السلطات الإدارية.

الاستقلالية :

الاستقلالية هي أول شرط أساسي لا غنى عنه لضمان نجاح ديوان المحاسبة في تنفيذ مهامه. وطالما كان المراقبون بحاجة إلى الحظوة عند أهل الإدارة والسياسة ويتطلعون إلى بعض المكاسب منهم فسيكونون غير قادرين على ممارسة مهامهم الرقابية بالفعالية الكافية. لذلك فإن الدستور يضمن الاستقلالية القضائية لأعضاء ديوان المحاسبة. كذلك فإن الاستقلالية الشخصية لرئيس الديوان ونائبه، إضافة

إلى الاستقلالية القضائية، مضمونة من حيث أن كلّاً منهما يعين لمدة اثني عشر عاماً دون الحق بإقالتهما. وبذلك يمكن القول : إن أصحاب المراكز هؤلاء ليسوا محتاجين لعواطف الحكومة ولا هم تحت رحمتها.

المهام والصلاحيات: ❶

إن توزيع المهام بين الحكومة والمجلس النيابي من جهة وبين ديوان المحاسبة الاتحادية من جهة أخرى واضح تماماً. فبينما يتولى الاثنان الأولان مهمة صنع القرار السياسي يتعين على ديوان المحاسبة مراقبة تنفيذ السياسة المرسومة في برامج إنفاق فعّالة من حيث الاقتصادية والفعالية والوفر في الاستخدام من جهة، ومن حيث سلامة إدارة الاقتصاد والميزانية وتدبيرهما من جهة أخرى. مثال ذلك : ليس لديوان المحاسبة أن يعلق فيما إذا كان تزويد القوات المسلحة مثلاً بطائرات حربية حديثة عملاً صحيحاً، لكنه في نفس الوقت يتحمل مسؤولية الرقابة على حسن تأمين هذه الطائرات وتمويلها وصيانتها فعلياً بأقل ما يمكن من التكاليف، وألا يتجاوز ذلك في شيء منه ما هو منصوص عليه في الميزانية.

يشارك ديوان المحاسبة الاتحادي في دورة الموازنة الإجمالية (شكل ١) . ويبدأ عمله استشارياً منذ المرحلة الأولى لوضع خطة الموازنة كما ترتكز المناقشات في المجلس النيابي على التقرير المحاسبي لديوان المحاسبة فيما يتعلق بموضوع تنفيذ الحكومة لميزانية العام المنصرم. والرقابة لا تجري على ما فات وتم تنفيذه فقط وإنما تكون أيضاً مستمرة مع اتخاذ قرارات جديدة في كل ما يتعلق بشؤون الموازنة إذ يجب إعلام ديوان المحاسبة حول كل ما هو مطروح في هذا المجال حتى يستطيع التدخل عند الحاجة وإجراء التصحيح الضروري في الوقت الصحيح.

الفاعلية والحدود : ❷

ليس لديوان المحاسبة الاتحادية أية صلاحيات بالتوجيه، لذلك يسمى أحياناً : «الفارس بلا سيف». وإذا تعلق الأمر بتنفيذ تعديلات وجّه بها أو بتصحيح نصح

بإجرائه، فتقع حينذاك مسؤولية التنفيذ على المجلس النيابي والحكومة والسلطات الإدارية. ولكن يمكن أن نعتبر أن نتائج الرقابة لابد وأن تقود إلى فاعلية، فمن جهة ترغب الحكومة بتحقيق اقتصاديات أفضل، نتيجة إدارة أمثل في تنفيذ الموازنة، وهذا يصب في مصلحتها، ومن ناحية أخرى يقف الرأي العام الذي يفرض ضغطاً معيناً باتجاه النظام وحسن التصرف والإدارة. ويؤدي التقرير السنوي الختامي لديوان المحاسبة فيما إذا ذكر بعض الأمثلة الفاضحة الشائنة في تبديد الإيرادات الضريبية عادة إلى تجاوب سريع وكبير من وسائل الإعلام (شكل٢) . كذلك فإن المعارضة النيابية تستغل مثل هذه التقارير حول التبديد العام لتجد صداها في انتقاد الحكومة. كما لا يجوز الإقلال من الأثر الوقائي لدى الإدارة : فتنفيذ الميزانية يجري بشكل سليم لأن كل مشرف على هيئة أو سلطة يريد أن يتجنب قدر الإمكان أية إشارة انتقاد إلى الجهة التي يعمل فيها، في تقارير الرقابة.

وبرغم هذا التقييم الإيجابي لا يجوز أن تُغفَل الحدود الموجودة أيضاً من خلال دواوين محاسبة مستقلة تعمل على توجيه الإدارة لتنفيذ سليم للميزانيات، ولسلوك اقتصادي في إنفاق الأموال والإيرادات الضريبية. كذلك فإن الكثير من القرارات السياسة قد يكون سبباً في عدم الفاعليّة. فإذا قررت الحكومة إجراء عمليات دعم لبعض القطاعات ذات الإشكاليات ولم يكن ذلك مسوغاً من جهة نظر اقتصادية قومية، وإنما لمجرد أسباب سياسة شعبية فإن ديوان المحاسبة يقف مكتوف الأيدي لا حول ولا طول له.

❶ دورة ميزانية الموازنة الاتحادية:

اقتراح الموازنة

تعميم الموازنة من قبل وزارة المالية الاتحادية.
مراعاة نتائج دراسات مجموعة عمل تقدير الضرائب. تضع وزارة المال الاتحادية مشروع خطة الموازنة. تقدم خطة الموازنة عادة في شهر تموز (يوليو) قبل بداية السنة المالية كمشروع حكومي إلى المجلس الاستشاري الاتحادي وإلى المجلس النيابي الاتحادي.

رقابة تنفيذ الموازنة

تقديم الحساب من قبل وزير المالية الاتحادي.
الدراسة من قبل ديوان المحاسبة.
رقابة سياسية عن طريق لجنة رقابة الحسابات في المجلس النيابي الاتحادي.
المصادقة على بيان الحكومة الختامي (= إخلاء طرف الحكومة) في مجلس النواب والاستشاري والاتحاديين.

النقاش البركاني والإصدار

ثلاث قراءات في المجلس النيابي الاتحادي قراءاتان في المجلس الاستشاري الاتحادي قراءة واحدة عادة في أيلول (سبتمبر) قبل بداية السنة المالية.
مناقشة مستفيضة في لجنة الموازنة التابعة للمجلس النيابي الاتحادي.
يسري مفعول خطة الموازنة الصادرة بقانون الموازنة في كانون الأول (ديسمبر) قبل بداية السنة المالية.

تنفيذ خطة الموازنة

تقوم مراكز العمل المختلفة بتنفيذ خطة الموازنة.
تراقب وزارة المالية تنفيذ الموازنة.
تقديم موازنة لاحقة في حال انحرافات كبيرة عن خطة الموازنة.

تبدأ دورة الميزانية نحو عام قبل بداية فترة الموازنة مع طلب وزير المالية إلى جميع الجهات العامة برفع حاجاتها واقتراحاتها. وتنتهي هذه الدورة مع التصديق على الحسابات الختامية للموازنة (وإخلاء طرف الحكومة) بفترة طويلة بعد انتهاء فترة الموازنة. ولهذه الأسباب تتوازى في فترة محددة دائما مراحل مختلفة من دورات ميزانية سنوات مالية عدة: ففي حين يجري تنفيذ موازنة 1999 تجري الرقابة على تنفيذ موازنة 1998 وفي نفس الوقت تتخذ الإجراءات التحضيرية لخطة موازنة سنة 2000.

❷ ديوان المحاسبة الاتحادية:

يعمل في ديوان المحاسبة الاتحادية قرابة ستمئة موظف يدرسون ويراجعون الإيرادات والإنفاقات السنوية في الدولة الاتحادية بمجموع يرقب من 1 بليون مارك ألماني. وبما أن هناك مهام رقابية ومواجهة أخرى في مجال المؤمنين اجتماعيا على سبيل المثال، فليس من الممكن إجراء مراجعات كاملة. وتنجز سنويا نحو ستمئة إشعار بالرقابة. وعلى سبيل المثال ذكر بعضا من الإشارات إلى التبديد في تقرير سنة 1998 :

في مجال عمل وزارة الخارجية، هناك بناء فارغ (غير مستخدم) قيمته بحدود أربعة ملايين مارك ألماني بينما تجري استئجار أبنية أخرى.

تم في سنة 1996 استحرار شبكات من الكوابل بقيمة 240 مليون مارك ألماني لمصلحة المؤسسة الاتحادية العامة للعمل بينما لم تكن هناك حاجة لها إلا في سنة 1999. ولبلغ مصاريف الاهتلاك والفوائد التي كان بالإمكان تجنبها 90 مليون مارك ألماني.

تم شراء تجهيزات طبية كبيرة لمستشفيين عسكريين بقيمة 5.7 ملايين مارك ألماني وبقيت طيلة خمس سنوات معلقة دون استخدام لأن إنشاءات البناء اللازمة لوضعها قيد الاستخدام لم يتم إعدادها.

إضافة إلى ديوان المحاسبة الاتحادي هناك بعض المؤسسات الخاصة التي تنشر تقارير عن تبديد الأموال العامة. وإحدى هذه المؤسسات المؤسسات الحيادية ذات المنفعة العامة هي اتحاد دافعي الضرائب الذي يمثل مصالح دافعي الضرائب أمام الدولة. ومن مهامه أيضا حفظ مبادىء الوفر والاقتصادية في الإدارات العامة.

الإنفاق العام :

نفذ القطاع العام في ألمانيا في عام ١٩٩٧ إنفاقاً إجمالياً بلغ حجة حوالي ١,٨ بليون مارك ألماني. وهذا ما يعادل نسبة من الناتج المحلي الإجمالي تبلغ حوالي ٤٩ ٪. وبهذه الإنفاقات يحقق القطاع العام مهام هامة : فهو يعد مرافق عامة لايمكن لشركات خاصة تقديمها. كذلك يصحح القطاع العام بالتحويلات نتائج التوزيع في عمليات اقتصاد السوق حتى يحقق التصورات السياسية لتوزيع عادل. وأخيراً يسعى هذا القطاع إلى تحقيق أهداف في الاستقرار عن طريق تشكيل مناسب للإنفاق العام.

تصنيف الإنفاق العام : ❶ ❷ ❸

يصنف الإنفاق العام وفق مقاييس متعددة. ففي الحساب الإجمالي للاقتصاد القومي يميز بين استهلاك الدولة والاستثمارات والفوائد وعمليات التحويل (شكل ١). ويشمل استهلاك الدولة نفقات العاملين والنفقات العينية التي تستحق للقيام بالأعمال الإدارية. أما الاستثمارات العامة فتضم قبل كل شيء الإنشاءات العامة (مدارس وطرق وجسور). كذلك أيضاً عمليات التحويل التي تشمل تحويل الدخول (الاستثمارات في الشركات، وتحويل مبالغ إلى الاقتصادات المنزلية الخاصة كمدفوعات التقاعد والمعونات الاجتماعية) وكذلك تحويل الثروات والأموال (الممتلكات).

كذلك من الأهمية بمكان تصنيف الإنفاق حسب مجموعات المؤسسات (شكل ٢). وهنا نميز قبل كل شيء بين المؤسسات المناطقية (الاتحاد والمقاطعات والبلديات) ومؤسسات التأمين الاجتماعي (مثلاً تأمين المعاش، مؤسسة العمل الاتحادية، التأمين القانوني على المرض والحوادث). وتأتي أهمية هذا التقسيم من أن نوع الإنفاق في كلا المجموعتين مختلف جذرياً عنه في الأخرى، فبينما تستخدم إنفاقات المؤسسات المناطقية قبل كل شيء لتمويل المرافق العامة تتولى مؤسسات التأمين الاجتماعي غالباً شؤوناً فردية في نطاق علاقات التأمين. أخيراً تصنف إنفاقات الموازنات

العامة طبقاً لمجالات الاختصاص الإدارية (مبدأ الوزارات) وكذلك حسب المجالات الوظيفية (المبدأ الوظيفي). واللافت للنظر أخيراً هو النمو السريع لإنفاق الدولة (شكل ٣) .

تلزيم المشاريع العامة :

تعد الدولة بحكم حجم إنفاقها أحد أهم المستهلكين (الطالبين) في السوق. وتقدر اللجنة الأوروبية أن الاتحاد الأوروبي يساهم بالسلع والخدمات التي يطلبها القطاع العام بنسبة تبلغ حوالي ١٢٪ من الناتج المحلي الإجمالي. ونظراً لهذه الأهمية فإن أسلوب تنفيذ تلزيم المشاريع العامة يتمتع بأهمية كبيرة. يجب أن يكون هدف تلزيم المشاريع العامة هو الحصول على المواد والنواتج الأولية الضرورية لاستثمار المرافق العامة بأقل ما يمكن من التكاليف.

ونميز بين ثلاثة أنواع من تلزيم المشاريع (تخديم، مناقصة) : يُعلن في العطاءات العامة عن مشروع يُراد تنفيذه، ويكون لكل شركة الحق في تقديم عرضها. أما في العطاءات المحدودة فينحصر الطلب على دائرة محدودة من العارضين ذوي الكفاءة لتقديم عروضهم. أما في حالة التلزيم الحر = (عقود بالتراضي) فإن مانح العطاء يتصرف حسب ما يراه مناسباً للمصلحة العامة دون أية إجراءات رسمية خاصة.

تضمن العطاءات العامة، أكثر من غيرها، المنافسة بين العارضين لتخفيض الأسعار. ولكن يمكن أن تظهر المشكلة التي تتجلى في أن الشركة التي تفوز بالعطاء يمكن أن تكون قد قدرت تكاليف المشروع بأقل من حقيقتها، وتضطر لتنفيذه بخسارة («لعنة الرابح»). وكثيراً ما تلجأ الإدارات العامة إلى العطاءات المحدودة، أو إلى التلزيم الحر. وينصح باللجوء إلى أحد هذين الأسلوبين عندما تكون أمانة المتعهد ضرورية بشكل خاص أو يكون الوقت المُتاح محدوداً. ولكن يشوب هذه الأساليب الأقل شفافية ووضوحاً خطر احتمال تقديم أسعار عالية أو اتفاقات بين الشركات وتأسيس كارتيلات، أو خطر وجود الفساد (رشوى بعض الموظفين).

إن أسلوب عرض المشروع ضروري من وجهة نظر تحفيزية أثناء تلزيم التعهدات. كما إنه من الصعب الالتزام باتفاقيات السعر الثابت (يتفق على بدل التوريد قبل النفاذ) لأنها غير ممكنة التحقيق في المشاريع طويلة المدى (كمشروع التسليح مثلاً) بسبب عدم التمكن من حساب زيادات التكاليف المترتبة على المُوَرِّد لسنوات عديدة لاحقة. لذلك يتم الاتفاق على سعر التكاليف الذاتية (يتحدد السعر بناءً على التكاليف الحقيقية للمُوَرِّد). إلا أن المُحَفزات لتخفيض الأسعار تضيع تماماً في هذا الأسلوب من العطاءات.

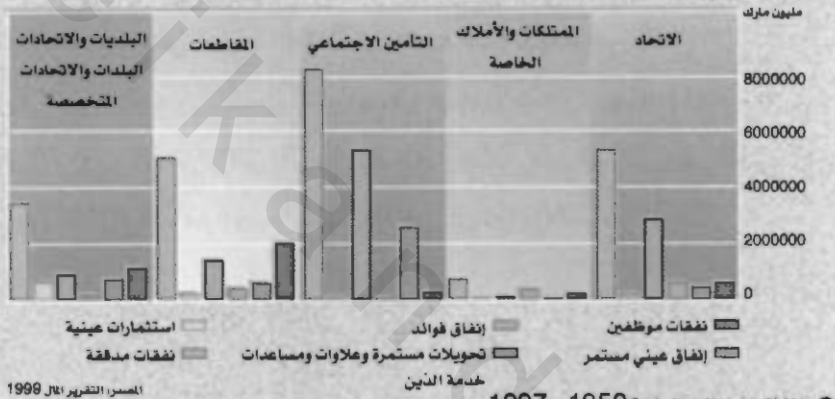
وقد أصبح تلزيم المشاريع العامة في ألمانيا خاضعاً لميزات التشريعات الأوروبية. كما تم التشديد على تعليمات تلزيم التعهدات العامة في نطاق الاتجاه بالسوق الداخلية الأوروبية نحو التكامل التام بهدف عدم الإضرار بمصالح المتعهدين من دول الاتحاد الاوروبي الأُخرى في بلد من بلدانه. وهكذا فإن هناك بعض القيم المحددة في تلزيم المشاريع العامة يجب التقيد بها في كل دول الاتحاد الأوروبي.

❶ إنفاق الدولة في الحساب الإجمالي للاقتصاد القومي سنتي 1991 و 1998 (بمليارات الماركات):

	1991	1998
فوائد الدين العام	76,7	136,4
التحويلات المنفذة	686,6	890,5
الدعم	65,0	68,2
المعونات الاجتماعية	489,1	688,3
تحويلات مستمرة أخرى	67,6	82,0
تحويلات مالكية (أموال)	64,9	52,1
استهلاك الدولة	556,7	709,8
شراء سلع بعد حسومات المبيع	239,3	317,6
الدخول المنفذة (المدفوعة)	297,0	364,8
ضرائب الانتاج والاستقطاعات	20,4	27,4
الاستثمارات الاجمالية	75,0	67,7
إجمالي الإنفاق	1395,0	1804,3

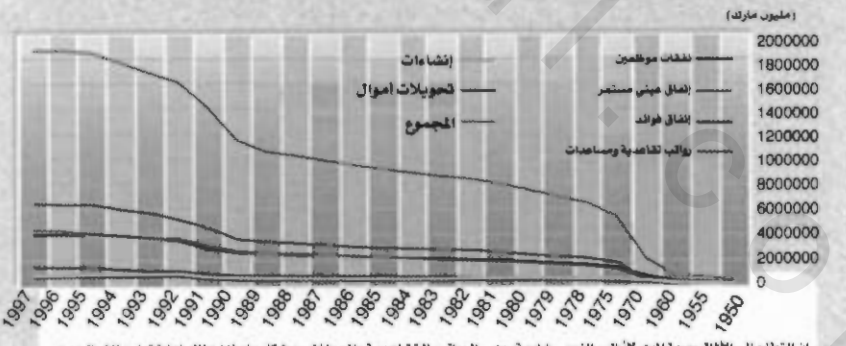
المصدر: التقرير التالي 1999

❷ إنفاقات المؤسسات والتأمين الاجتماعي سنة 1997 :



المصدر: التقرير المال 1999

❸ إنفاق الموازنات العامة 1950 - 1997 :



ان التطلع إلى الأنفاق بعيدة المدى لايُظهر النمو السريع لإنفاقات الدولة فقط، وإنما يدل كذلك على تلك الأنواع من الإنفاق التي لنمو بحيوية خاصة، وهي الرواتب التقاعدية والمعونات (المساعدات) ورسوم الفوائد. بالمقابل فإن الإنفاق على الإنشاءات لاينمو إلا بشكل بطيء وبشكل عام فإن هناك إعادة توزيع للشرائح من الإنفاق العام الاستثماري إلى الاستهلاكي.

المصدر: المكتب الاتحادي للإحصاء

obeikandl.com

عمليات الدعم المالي الحكومي :

عمليات الدعم المالي هي إنجازات تضمنها الدولة دون مقابل اقتصادي مباشر، ويقتصر مفهوم الدعم المالي في الحساب الإجمالي للاقتصاد القومي على تلك المعونات أو الخدمات التي تقدم للشركات، بينما عمليات التحويل الحكومي لأموال تقدم كمساعدات اجتماعية للاقتصادات المنزلية الخاصة تسمى عمليات تحويل اجتماعية، وبالمقابل فإن تقرير الدعم المالي الذي تقدمه الحكومة كل عامين يحتوي مساعدات للاقتصادات المنزلية الخاصة تكون على شكل تخفيض لتكاليف بعض السلع أو المرافق العامة المعنية (كالتشجيع على البناء والإسكان). يمكن أن يكون عمليات الدعم المالي على شكل تحويلات مالية فتسمى حينئذ مساعدات مالية (دعم مالي مباشر أو مفتوح). كما يمكن أن تكون هذه العمليات مضمونة على شكل تسهيلات (تيسيرات) ضريبية تجري عن طريق منح بعض الاستثناءات من الواجبات الضريبية (دغم ضريبي).

المطالبة والواقع : ❶ ❷

إن حجم عمليات الدعم المالي بلغ مبلغاً كبيراً فقد قدم الاتحاد الأوروبي والاتحاد والمقاطعات والبلديات في ألمانيا قرابة ١١٥ مليار مارك ألماني كمساعدات مالية وتسهيلات ضريبية (شكل ١) .

تخضع عمليات الدعم المالي التي تتم في نظام اقتصاد السوق إلى الإلزام بتبريرها. وغالباً ما تُعَلَّلُ بالإشارة إلى مسببات ناجمة عن السياسة الهيكلية أو السياسة الاجتماعية. فالمساعدات المحدودة زمنياً لبعض فروع الاقتصاد تهدف إلى تسهيل التحول الهيكلي وليس لوقفه تماماً (دعم مالي للتكيف). ومن ناحية أخرى يجب أن تؤدي المساعدات إلى تسهيل عمليات التطوير التقني الجديد. وغالباً ما يقف وراء الدعم المالي حوافز اجتماعية تنعكس لصالح الاقتصادات المنزلية. ونذكر

هنا قبل كل شيء تشجيع امتلاك الدور السكنية وبناء ثروة خاصة. إلى ذلك تأتي عملية تثبيت شرعية التخصيص : حيث يُضمن دعم البحث والتنمية لأن هذه النشاطات تؤدي إلى تأثيرات خارجية إيجابية على كل الاقتصاد الوطني (معونات تنمية وإنتاج).

غالباً ما تتسع الهوة بين المطالبة بعمليات الدعم وبين واقع هذه العمليات. ويلفت النظر أن الفروع الاقتصادية الإشكالية القديمة كمناجم الفحم الحجري والزراعة هي التي تتلقى مساعدات أكبر بكثير من غيرها. ومن اللافت للنظر أيضاً مبالغ الدعم التي تدفع لكل عامل (شكل ٢). وهذه المعونات لاتكاد تؤدي أي دور في التحول الهيكلي بل تحافظ على الهيكليات القديمة (عمليات دعم للبقاء). وبالمقارنة مع ذلك فإن لعمليات دعم فروع الاقتصاد الحديثة في نطاق تشجيع عمليات بناء الحياة مثلاً (وهذا مثال على عمليات الدعم للبناء) قيمة غير ذات بال. كما وهناك بعض عمليات الدعم التي تبدو منذ اللحظة الأولى أنْ لا طائل من ورائها : ومثال ذلك الدعم الذي تتلقاه صناعة الكونياك في ألمانيا بمقدار ٣٠٠ مليون مارك سنوياً من سلطة الاحتكار الاتحادية الألمانية ومن الموازنة الاتحادية. وهناك أيضاً الدعم الذي يتلقاه إنتاج العَرَق (مشروب كحولي) الذي لا يستحق حتى التفكير الجدي بمدى منفعته الاقتصادية.

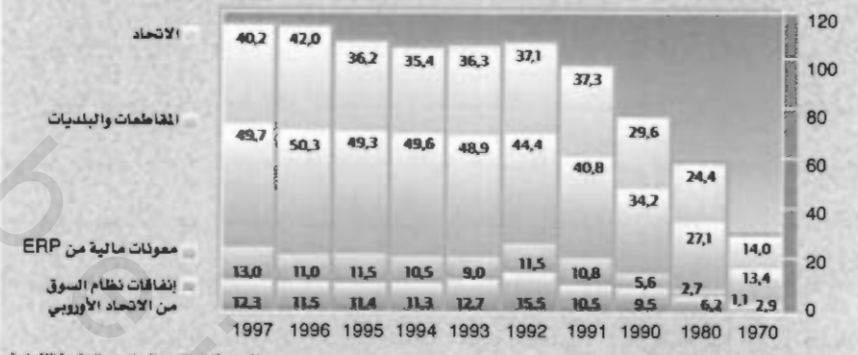
نظرية جماعات الضغط : ❸

قدّم الاقتصادي الأمريكي مانكُر أولسون (Mancur Olson) (تولد ١٩٢٢) في نظريته حول جماعات الضغط (= جماعات المصالح) شرحاً لواقع عمليات الدعم المالي في هذه الأيام. ويتميز التطبيق العملي لهذه السياسة بأن مجموعات صغيرة من السكان (كعمال مناجم الفحم مثلاً) تتلقى مساعدات كبيرة وعلى حساب الشريحة العريضة من دافعي الضرائب. وهنا يطرح السؤال : لماذا ترضى الأغلبية بهذا الابتزاز من قبل شريحة قليلة نسبياً ؟

يفسر أولسون ذلك على أنه نتيجة لإمكانيات التنظيم الأفضل لدى شرائح المجتمع الأقل عدداً. وإذا أرادت مجموعة أن تدافع عن مصالحها في نظام ديمقراطي فلابد من أن تعمل لذلك من خلال مجموعة ضاغطة. ويكون لكل عضو فرد في المجموعة مُحَفِّز لما يسمى السفر بلا رخصة. وهذا يعني : إن حماية المصالح تعد مرفقاً عاماً لكل أعضاء المجموعة، ويستفيد كل فرد من امتيازات المجموعة حتى دون أن يقدم مساهمة مالية. ومشكلة السفر بلا رخصة هذه تجعل من حماية المصالح في المجموعات الكبيرة، كدافعي الضرائب مثلاً، أمراً غير فعّال. وبالمقابل تستطيع مجموعة مهنية صغيرة مثلاً بضغط اجتماعي على أعضائها تجاوز هذه المشكلة التنظيمية. يضاف إلى ذلك أن المقاومة تبدو غير مجدية من وجهة نظر دافعي الضرائب نظراً لقلة تكاليف الشكل الواحد من أشكال الدعم. وعلى العكس من ذلك فإن هذه المعونات ذات أهمية قصوى بالنسبة لأولئك الذين يتلقّونها وبالتالي فهم مستعدون لأية عملية تساعدهم وتكون ذات تأثير إعلامي واجتماعي من إغلاق الطرقات السريعة (الأوتوسترادات) إلى القيام بمظاهرات في بروكسل.

ويمكن لهذا الضغط غير المتكافئ بين جماعات الضغط ودافعي الضرائب أن يكون تفسيراً في إخفاق المحاولات المتكررة لخفض الدعم، والتي تدعو إليها السياسة بشكل مستمر. وعلى أية حال فإن الضغط ازداد في الأعوام الماضية. ولا تستطيع السياسة المالية أن تمتلك الحرية الكافية في تخفيض الضرائب إلا إذا كان هناك خفض أو تحديد للدعم على الأقل. وإضافة إلى ذلك هناك قيود دولية، ففي الاتحاد الأوروبي لا يعد دعم الاقتصاد شرعياً إلا في حالات استثنائية لأنه مبدئياً يتعارض مع مبدأ المنافسة في سوق التجارة البينية (شكل ٣) . وعلى نطاق عالمي أيضاً التزام أعضاء منظمة التجارة العالمية (WTO) بسلوك منضبط فيما يتعلق بعمليات الدعم.

● الحجم الاجمالي للدعم في المانيا



المصدر: تقرير الدعم الصادر عن الحكومة الالمانية

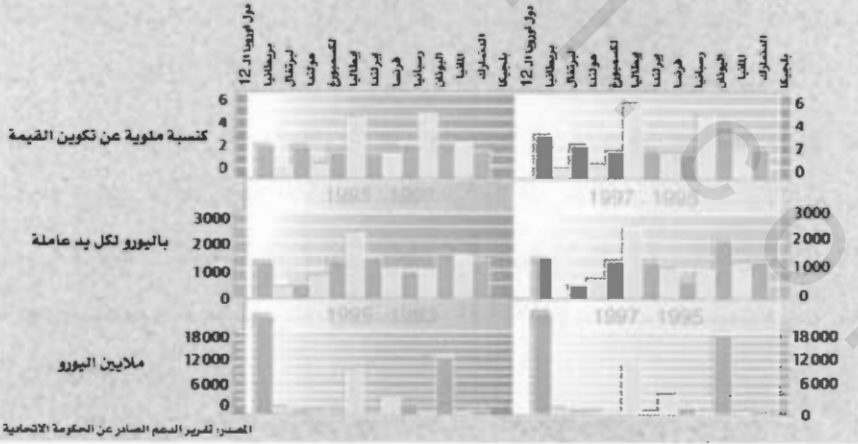
❷ الدعم لكل عامل فرد:

الزراعة، صيد الأسماك والغابات	1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990	1989	1985	1980	1970
مناجم الفحم الحجري	-	6496	6965	7557	6557	5709	5793	5422	3964	2618	2102
بناء السفن	-	28751	29447	32387	30508	29323	25511	26954	9603	14052	2130
تكنولوجيا الطيران والسفن الفضائية	-	-	6986	7147	13029	14222	10583	8083	3148	4379	368
كل مجالات الاقتصاد	-	-	4362	5918	12205	19069	17182	17118	7105	6889	3659
مقاطعات قديمة	1002	747	776	810	886	973	1058	1080	1037	907	526
مقاطعات حديثة	2193	2330	2087	2060	1705	1218	-	-	-	-	-

المصدر: تقرير الدعم الصادر عن الحكومة الاتحادية

❸ المعونات الحكومية للصناعات الإنتاجية للصناعات الإنتاجية في الاتحاد الأوروبي

المعدل السنوي من 1993 إلى 1995 ومن 1995 إلى 1997



المصدر: تقرير الدعم الصادر عن الحكومة الاتحادية

الخصخصة :

لا تنحصر النشاطات الحكومية في الدول الصناعية في المجال الإداري. فالدولة تنشيط في مجال عمل الشركات والمؤسسات التجاري والاستثماري وعلى أوجه عديدة ومختلفة. وتصل جذور الأعمال ذات الربح فيما يتعلق باليد العاملة إلى مرحلة المركانتيلية.

تقييم من وجهة نظر السياسة التنظيمية :

يبقى عمل المؤسسات التجارية الحكومية في اقتصاد السوق محصوراً في بعض الاستثناءات المبررة. وحينما تظهر الدولة في السوق بنشاط تجاري عادي، فإن ذلك يشكل خطراً على المنافسة الشريفة السليمة. فالشركات التي يمتلكها القطاع الحكومي تتمتع بميزات ترجع إلى ملكية الدولة لها في مقابل الشركات المنافسة الخاصة. مثال ذلك ضمان البلديات لصناديق التوفير في مناطقها. ويسهل هذا الضمان الحكومي تأمين رأس المال اللازم لصناديق التوفير هذه بالمقارنة مع المصارف الخاصة التي لا يمكنها الاعتماد إلا على رؤوس أموالها الخاصة. وتزداد هذه الإشكالية التنافسية حدة إذا ما كانت الشركات العامة تتمتع بحماية خاصة وتستطيع دخول السوق بأسهل من العارضين الآخرين في القطاع الخاص الذين قد تنطبق عليهم بعض القيود التي لا تنطبق على الشركات الحكومية، وهذا ما كان منطبقاً لفترة طويلة على مؤسسة البريد الاتحادية الألمانية.

غالباً ما يبرر العمل الحكومي في التجارة والاستثمار بأنه تدخل لمنع فشل السوق. وعلى سبيل المثال فقد بقي احتكار مؤسسة البريد الاتحادية الألمانية قائماً لفترة طويلة من الزمن في مجال الاتصالات وقد تم تبرير ذلك بحجة أن السوق احتكار طبيعي وأن المحتكر الحكومي يجب أن يفضل على محتكر خاص. وخلال ذلك تم دحض نظرية الاحتكار الطبيعي لهذه السوق بالذات بناءً على وجود العدد

الكبير من العارضين بعد تحرير الاقتصاد. وكذلك تساق أسباب هيكلية وأخرى تتعلق بالعملة لتبرير شرعية الشركات الحكومية. لكن السؤال الذي يطرح نفسه يتركز حول وجود أدوات تنظيمية أقل حرجاً وريبة لتحقيق الوصول إلى هذه الأهداف. وفي الواقع يمكن أن يكون العديد من هذه الحجج مجرد تأكيدات حماية للدفاع عن إمكانيات جذابة للحفاظ على قدرات السياسة والبيروقراطية في قوة تأثيرهما وصلاحيتهما.

موجة الخصخصة منذ أعوام الثمانينيات :

تسمى عمليات نقل الشركات الحكومية إلى الملكية الخاصة أو بيع المساهمات الحكومية في الشركات عملية خصخصة. ففي الخصخصة الجزئية لا تبيع الدولة حصصها بالكامل. وباستثناء بعض الحالات الخاصة (شركة برويساغ المساهمة ١٩٥٩ والخصخصة الجزئية لشركة فولكس فاغن ١٩٦١ وشركة ١٩٦٥ VEBA) فقد بقي قطاع الشركات الحكومية بخطوطه العريضة ثابتاً منذ ما بعد الحرب العالمية الثانية حتى بدايات الثمانينيات، ومنذ ذلك الوقت ابتدأ اتجاه على نطاق العالم نحو رفع القيود وتحرير الاقتصاد وهذا ما يؤدي بالطبع أيضاً إلى جهود متنامية نحو الخصخصة (مثلاً بيع ما تبقى من حصة الاتحاد في شركة VEBA عام ١٩٨٧، وشركة VIAG و VW عام ١٩٨٨ وشركة سالتسغيتر المساهمة في عام ١٩٨٩) . أما في التسعينيات فقد ابتدأت مع التحول الكبير في الكتلة الشرقية سابقاً موجةٌ من الخصخصة فريدة من نوعها حتى الآن. وفي المقاطعات الجديدة (ألمانيا الشرقية سابقاً) في جمهورية ألمانيا الاتحادية كان من مهام مؤسسة الوصاية خصخصة المعامل والمؤسسات الشعبية واتحادات المصانع آنذاك. وإضافة إلى ذلك فقد خَفَّض الاتحاد مساهماته (قبل كل شيء في شركة لوفتهانزا للطيران عام ١٩٩٤ وعام ١٩٩٧ وشركة تيليكوم للاتصالات الألمانية المساهمة عام ١٩٩٦ وعام ١٩٩٨) . وعلى أية حال فلم تكن وجهة النظر التنظيمية هي الوحيدة التي دعت إلى هذا التبدل في الرغبات والاتجاهات، وإنما ساهم في هذا التغيير ضغط خارجي

(ضغوط لتحرير السوق البيعية) ووجهات نظر مالية. وهكذا انعكست عوائد الخصخصة في الموازنتين الاتحاديتين عامي ١٩٩٨ و ١٩٩٩ بحوالي عشرة مليار يورو لكل منهما في حساباتها الدفترية. كذلك فإن التقييم الاقتصادي الإجمالي لسياسة الخصخصة هذه لم يكن أقل إيجابية. والاتصالات هي المثال النموذجي الجدير بالاستعراض : ففي هذه اللعبة المشتركة مع إزالة قيود دخول السوق استجد مجال ديناميكي الحركة والنمو سبَّبه تيار الخصخصة، وتشكلت فيه مؤسسات جديدة عديدة، وأدى ذلك أيضاً إلى انخفاض كبير في أسعار المستهلك. وبالمقارنة مع الخطوات التي قامت بها السلطات الاتحادية في هذا المجال فقد بقيت السلطات الإقليمية في المقاطعات وكذلك البلديات على وجه الخصوص متحفظة.

خصخصة عمليات المرافق العامة :

لا تقتصر الخصخصة على بيع حصص الدولة في الشركات ذات الربح بل تتعداها أيضاً لتشمل مجالات أساسية تقليدية في مجالات الإدارات العامة غير ذات الربح. ولتوضيح إمكانيات الخصخصة المستقبلية في هذا المجال وتقييمها نستعرض المثال المركزي التالي : يجب التفريق بدقة بين التمويل وبين طبيعة العمل أو الخدماتي التي تقدمها المرافق العامة. فخدمات تنظيف الشوارع مثلاً لها طابع المرفق العام، وهذه حجة على أن تمويل هذا المرفق الخدمات يجب أن يبقى من الدولة ولكن هذا لا يعني بالضرورة أن الدولة يجب أن تتولى تنفيذ الخدمات بشكل مباشر. وعوضاً عن أن يقوم بذلك موظفون وعمال لدى الدولة يمكن لمؤسسة خاصة أن تقوم بهذه الأعمال بتكاليف من الجهة البلدية الوصائية المختصة. أما ما لا يقبل الخصخصة مطلقاً فهي تلك الأمور التي تتعلق بمهام السيادة في الدولة كأعمال الشرطة والقضاء والجيش.

الأشكال القانونية والتنظيمية للشركات العامة :



obeikandl.com

الإيرادات العامة :

إن اقتصاد الدولة ككل الاقتصادات المنزلية والشركات يخضع إلى تقييدات الميزانية. وهذا يعني أن نفقات الموازنات العامة يجب أن تغطى بإيرادات نظامية، أو أن تمول بشكل استثنائي أي بتوسيع المديونية العامة (الاقتراض الصافي).

ومن الإيرادات العادية الإيرادات المكتسبة من المساهمات الحكومية كمدفوعات من شركة تيليكوم الألمانية المساهمة مثلاً عن حصص الاتحاد في ملكية أسهم هذه الشركة. وكانت هناك في الأعوام الماضية إيرادات لمرة واحدة نتيجة الخصخصة (مثلاً بيع عقارات عامة وأملاك غير منقولة)، لم تكن هذه الإيرادات قليلة الأهمية في تغطية موازنة الدولة.

أما مصدر الإيرادات المنتظم فيتمثل في ربح المصرف الاتحادي والذي يستمر أيضاً بعد اندراج المصرف الاتحادي في النظام الأوروبي للمصارف المركزية (ESZB). ومن المهم بالنسبة للإيرادات الناجمة عن الحصول على الأموال من هذا المصرف معرفة حقيقة أن هذه الأموال غير خاضعة لرقابة السياسة المالية نظراً لاستقلالية النظام الأوروبي للمصارف المركزية. وهذا يضمن عدم تمويل نفقات الدولة بتوسيع مفرط للكتلة النقدية «من خلال مطبعة النقود» يؤدي إلى تزايد في معدل التضخم ويشكل ربح العملة مصدراً آخر للإيرادات، هذه الإيرادات التي تأتي نتيجة سيادة النقد الحكومية.

الرسوم العامة :

تقف الرسوم العامة: الرسوم والاشتراكات (= مساهمات) والضرائب كمصدر رئيسي للإيرادات، في الصدارة من الإيرادات العامة (شكل ١). فالرسوم هي مدفوعات إلزامية تؤدى حين تقديم خدمات عامة إفرادية كإصدار جواز سفر مثلاً

(رسوم إدارية) أو من أجل التزويد بالمياه وتصريف القمامة (رسوم استعمال). أما الاشتراكات = (مساهمات) فهي عطاءات حكومية تقدم لصالح مجموعة من الأشخاص كالمساهمة في بناء الطرقات مثلاً. وبينما ترتبط الرسوم والاشتراكات بدفع مبالغ لقاء عمل مباشر نجد أن ذلك لا ينطبق على الضرائب.

تعرف الضرائب في نظام الرسوم العامة بأنها مدفوعات نقدية تُحَصَّل دون الحق بالمطالبة بعمل لقاء ذلك مباشرة من الجماعات ذات المنفعة العامة، على قاعدة واجب ضريبي محدد قانوناً. وبرغم أن الضرائب لا ترتبط بأداء خدمة مباشرة لقاء دفعها، فإن الإيرادات الضريبية تستخدم لتمويل المرافق العامة الضرورية للمجتمع. وهكذا فإن دافعي الضرائب يستطيعون من وجهة النظر هذه أن يتوقعوا خدمات مقابل تكليفهم الضريبي على شكل بنية تحتية عامة، أو دولة قانون بكل معانيها أو على شكل نظام اجتماعي قادر على العطاء. وإلى جانب مهمة التمويل هذه هناك مهمة توجيهية لهذه الإيرادات الضريبية كما هي الحال في ضريبة البيئة أو مهمة إعادة التوزيع كما هي الحال في نطاق ضريبة الدخل التصاعدية. لذلك فإن نظام الرسوم العامة الألماني يسمح أن يكون تحصيل الإيرادات بحد ذاته هدفاً ثانوياً لتحصيل الضرائب. كذلك فإن الرسوم الجمركية التي تُحَصّل على استيراد بعض السلع من دول خارج بلدان الاتحاد الأوروبي، تنضوي تحت مفهوم الضريبة.

التنظيم الضريبي :

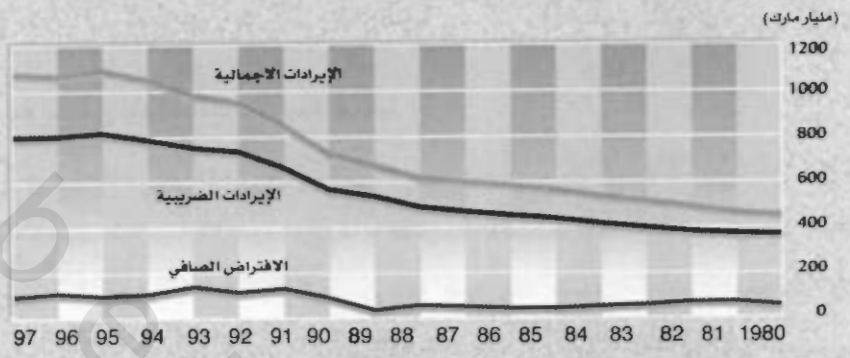
هناك أعداد كبيرة من مقاييس مختلفة لتصنيف أنواع الضرائب المختلفة. فإذا روعيت الأوضاع الفردية للمكلف الضريبي نتكلم عن ضرائب مباشرة (مثال : ضريبة الدخل)، أما في الحالات الأخرى فنتكلم عن ضرائب غير مباشرة (مثال : ضريبة القيمة المضافة). أما مفهوم الضرائب الجزئية (= اليسيرة) فينطبق على تلك الأنواع من الضرائب التي لا تشكل إلا جزءاً زهيداً جداً من حصيلة الضرائب الإجمالية والتي لا يتوافق الإنفاق الإداري نتيجة لها، بشكل معقول مع الحصيلة الإجمالية

غالباً (مثلاً : ضريبة المشروبات وضريبة الملاهي). وأخيراً يمكن تصنيف الضرائب وفق المؤسسات المناطقية التي تقع إيرادات هذه الضرائب ضمن صلاحيتها الريعية. وبناء على ذلك نميز بين ضرائب جماعية واتحادية وإقليمية وبلدية.

أهمية بعض أنواع الضرائب الهامة :

أكثر مصادر الضريبة غزارة هي ضريبة الدخل، بما في ذلك الأشكال الخاصة من تحصيل ضريبة الأجور، وكذلك ضريبة القيمة المضافة (شكل ٢) . وهناك مصدر ثالث تتزايد موارده بشكل سريع وواضح وهو ضريبة الزيوت المعدنية. وتؤدي الضريبة المهنية دوراً كبيراً في تمويل البلديات. ثم إن تطورات الإيرادات الضريبية لا تخضع فقط لتغيرات تشريعية، وإنما أيضاً لتأثيرات الوضع الاقتصادي والتنافس الدولي فيما يتعلق بمواقع الصناعات. وتتفاعل الأصناف الضريبة المرتبطة بربح الشركات بشكل خاص مع تغيرات وضع العوائد (= حالة العوائد) المرتبطة بالوضع الاقتصادي. كما يحصل نقص شديد في الضرائب مع انخفاض الأرباح في فترات التراجع الاقتصادي. وقبل كل شيء فإن البطالة المتزايدة تخفض حصيلة ضريبة الأجور.

❶ تطور الإيرادات الإجمالية والإيرادات الضريبية في الموازنة العامة الإجمالية من 1980 حتى 1997 :



❷ هيكلية الحصيلة الضريبية 1997 :

نوع الضريبة	1997 (بملايين الماركات)	الحصة ٪	تغيرات بالنسبة لسنة 1990 ٪
الضرائب الجماعية	**554694,6**	**69,6**	**+37,8**
1- ضريبة الأجور	248671,7	31,9	+18,8
2- ضريبة دخل غير مقررة	5763,4		
3- ضريبة دخل غير مقررة عن الأرباح من حسومات الفائدة	14694,1	3,3	+140,9
	11397,6		
4- ضريبة الشركات	33267,3	4,2	+10,6
5- ضريبة مبيعات (ضريبة قيمة مضافة)	199934,0	30,2	+63,2
6- ضريبة استيراد	40966,5		
ضريبة	**142163,7**	**17,9**	**+94,6**
7- ضريبة تضامن إضافية	25891,1	3,2	-
8- ضريبة تبغ (دخان)	21154,8	2,7	+21,6
9- ضريبة البن (القهوة)	2243,7	0,3	+16,3
10- ضريبة الكونياك	4662,2	0,6	+10,2
11- ضريبة الزيوت المعدنية	66008,2	8,3	+90,7
12- ضريبة التأمين	14127,5	1,8	+218,7
13- ضرائب اتحادية اخرى	1176,9	0,1	-63,9
14- رسوم جمركية	6899,3	0,9	-3,7
الضرائب الإقليمية (في المقاطعات)	**34681,9**	**4,3**	**+36,7**
15- ضريبة الأملاك	1756,7	0,2	-72,3
16- ضريبة اليات	14417,6	1,8	+73,4
17- ضريبة الجعة (البيرة)	1598,5	0,2	+17,9
18- ضريبة شراء عقارات (حصة المقاطعة)	9126,8	1,1	+133,5
19- ضرائب التنافس واليانصيب والمسابقات الرياضية	2911,8	0,4	+42,4
20- ضرائب اقليمية اخرى	4870,5	0,6	+42,7
الضرائب البلدية	**65613,0**	**8,2**	**+34,9**
21- ضرائب مهنية	48601,4	6,1	+25,3
22- ضريبة عقارية I	642,8	1,9	-77,7
23- ضريبة عقارات ب	14860,1		
24- ضريبة شراء عقارات (حصة البلدية)	336,7	0,0	+16,7
25- ضرائب بلدية اخرى	1172,0	0,2	+40,8
حصيلة الإيرادات الضريبية الإجمالية	**797153,1**	**100,0**	**+45,0**

المصدر: وزارة المالية الاتحادية

وفقاً لمبدأ التعادل (« التكافؤ) يجب أن يتلاءم المطلوب من المواطن مع العطاء الذي يقدم له. فالرسم المطلوب هو سعر العطاء العام الذي يتحدد بناء المنفعة التي يتلقاها المواطن، أو على تكاليف إعداد هذا العطاء. وبالمقابل فإن مبدأ الكفاءة يتطلب أن يكون مقدار الرسم العام متناسباً مع الكفاءة الاقتصادية الفردية للمواطن. لذلك يكلف المواطنون ذوو الكفاءات الاقتصادية المختلفة بمبالغ مختلفة من الرسوم العامة. فمبدأ التعادل يقوم قبل كل شيء ينظر في تقدير الرسوم والاشتراكات أما مبدأ الكفاءات فيتجلى في التكليف الضريبي. والضرائب الجماعية هي ضرائب يعود ريعها لعدة مؤسسات سوية في منطقة واحدة. وهكذا يتوزع الاتحاد والمقاطعات (الاقاليم) والبلديات حصيلة ضريبة الاجور وضريبة الدخل المقررة (الاتحاد 42.5 ٪ والمقاطعات 42.5 ٪ والبلديات 15 ٪). كذلك تتوزع ضريبة القيمة المضافة/ بما في ذلك ضريبة المستوردات/ (وهذا يتم منذ عام 1999 بناء على طريقة حسابية معقدة : الاتحاد 52.2 ٪ والمقاطعات 45.7 ٪ والبلديات 2.1 ٪)/ أما إيرادات الضرائب غير المقررة من الكسب وضرائب الشركات فتنقسم مناصفة بين الاتحاد والمقاطعات. إلى ذلك تقدم البلديات 20٪ من حصيلة ضرائبها المهنية إلى الاتحاد الذي يحتفظ بالربع من هذا المقدر وتذهب الأرباع الثلاثة الباقية.

ضريبة الدخل :

ضريبة الدخل هي أهم مصدر لإيرادات الموازنات العامة في ألمانيا فقد بلغت حصيلة ضرائب الدخل في عام ١٩٩٧ حوالي ٢٦٦ مليار مارك ألماني بما فيه أشكال تحصيلها الأخرى ضريبة الأجور و حسم الفائدة. وهذا يعادل ثلث الإيرادات الضريبية الإجمالية. وضريبة الدخل هي ضريبة جماعية تتوزع حصيلتها بين الاتحاد والمقاطعات والبلديات. وباعتبار أهميتها فإنها تكون العنصر الأساسي في أي إصلاح ضريبي.

أشكال الدخل : ❶

دخل الأفراد الطبيعيين هو موضوع ضريبة الدخل وتخضع سبعة أصناف من الدخل إلى التكليف الضريبي (شكل ١). وبهذا يراعى وضع المكلف الضريبي بالنسبة لدخله مراعاة شاملة. وتمثل الدخول مقادير صافية تحسب بعد حسم النفقات الضرورية للحصول على الدخل (تكاليف الدعاية والإعلان، مصاريف تشغيلية). ويعد مجموع الدخول الإيجابية والسلبية من المصادر المختلفة (المبلغ الإجمالي للدخل) القاعدة التي تُعْتمد في حساب العبء الضريبي. كما وتراعى سمات شخصية كثيرة للمكلف الضريبي في الحساب من أجل مراعاة الكفاءة الفردية. وهكذا تُحسم فيما يُحسم مجموعة من المصاريف الخاصة والأعباء غير العادية من أجل حساب الدخل الذي سيخضع للضريبة. وتعد تكاليف الاستشارات الضريبية، والضرائب الكنسية المدفوعة، والنفقات الوقائية من النفقات الخاصة. والأعباء غير العادية هي النفقات المعيشية الخاصة التي قد تُخصم استثناءً إذا كانت تربو على الأعباء المعقولة.

التعرفة الضريبية : ❷ ❸

ويشكل الدخل الذي يخضع للضريبة قاعدة القياس لتحديد ضريبة الدخل.

ويحدد العبء الضريبي بذلك على أساس تعرفة ضريبة الدخل. وعن طريق هذه التعرفة يحدد المبلغ الضريبي لكل مستوى من الدخل الخاضع للضريبة. وبذلك فإن التعرفة الضريبية هي قوام قانون ضريبة الدخل. وتميز الخصائص التالية تعرفة الضريبة الألمانية عام ١٩٩٩ (شكل ٢، ٣) : مبدئياً يبقى مبلغ أساسي معفى من الضريبة (الحد الضريبي الأدنى للمعيشة). وتصل هذه الشريحة المعفاة (أو كما تسمى الشريحة الصفر) إلى ١٣٠٦٧ ماركاً ألمانياً للعازبين، وإلى ٢٦١٣٥ ماركاً ألمانياً للمتزوجين، ثم تفرض ضريبة ضريبة تصاعدية على ما يزيد عن هذا المبلغ الأساسي المعفى من الدخل. وهذا يعني : أن الدخل الذي تفرض علية الضريبة سوف يُحَملَّ أعباءً ضريبة وفق أسعار ضريبية حدية متصاعدة (الشرائح التصاعدية).

ويقع سعر الضريبة المبدئي بحدود ٩.٢٣ ٪ في تعرفة عام ١٩٩٩ ويزداد حتى يصل إلى سعر الضريبة الأقصى بحدود ٥٣ ٪ حينما يصل الدخل الذي تفرض علية الضريبة إلى ١٢٠٠٤١ ماركاً ألمانياً للعازبين، وإلى ٢٤٠٠٨٣ ماركاً ألمانياً للمتزوجين. أما الدخول الأعلى فيبقى سعر الضريبة الأقصى منطبقاً عليها دون زيادة (شريحة متتالية).

وتضاف أعباء أخرى إلى ضريبة الدخل المحددة، فهناك ضريبة التضامن (الإضافية) وفي بعض الحالات ضريبة الكنيسة. وهذان النوعان من الضريبة يُسّحَبان بنسبة ثابتة من ضريبة الدخل (تبلغ ضريبة التضامن ٥.٥ ٪ أما ضريبة الكنيسة فتتراوح حسب المقاطعة بين ٨ ٪ و ٩ ٪ من ضريبة الدخل المقررة).

التقييم الاقتصادي وبعض الإشكاليات :

يعاني نظام ضريبة الدخل في ألمانيا من إشكالات عدة، فمن ناحية لابد من تحصيلها، لأن ذلك حتمي لتمويل المهام العامة العديدة ومن أجل الوصول إلى تصحيح لتوزيع الدخل. ومن ناحية أخرى يؤدي ارتفاع هذه الأعباء الضريبية اليوم

إلى تشوهات جسيمة للقرارات الاقتصادية ذات التكاليف الاقتصادية العالية. فقرار الاقتصادات المنزلية بالتضحية بأوقات فراغهم من أجل القيام بأعمال أخرى للحصول على مداخيل إضافية، يتأثر سلباً بالأعباء الضريبية الحدية التي قد تصل إلى ما فوق ٥٠ ٪. وهذا العبء العالي هو من مُسَبِّبات اقتصاد الظل.

أما المحرك الذي يقف خلف هذا العبء الضريبي المتصاعد فهو ظاهرة التصاعد (التدرج) البارد: فالعبء الضريبي الحقيقي يزداد آلياً مع التضخم، وسبب وجود هذه السمة في نظام الضريبة الألماني أنَّ الحد الأدنى المعفى من الضريبة، ومسار الضريبة التصاعدية، لا يُعَدّلان بشكل دائم بحدود معدل التضخم، لذا فإن المكلفين بالضريبة ينزلقون مع ازدياد التضخم إلى شرائح تصاعدية أعلى حتى ولو كانوا يتقاضون نفس الرواتب من وجهة نظر الأسعار المُعَدَّلة. لذلك فإن التعديلات التي تجري بين الحين والآخر كرفع سقف المبالغ المعفاة من الضريبة، هي في الواقع ليست تخفيضاً حقيقياً للضريبة وإنما هي تعديل، غالباً ما يكون جزئياً، لارتفاع الضريبة عبر ما يسمى التصاعد (= التدرّج) البارد.

هناك مشكلة أخرى في النظام الضريبي الألماني ألا وهي شدة تعقيده ونقص الشفافية الناجم عن ذلك. فبالإضافة إلى الحساب المضطرب للدخول الخاضعة للضريبة، هناك عدد كبير من المبالغ المعفاة ومن الإعفاءات الضريبية. وقد أُدْخلت هذه الترتيبات الخاصة بشكل منتظم حيز التطبيق دون مراعاة آثار ذلك على النظام الضريبي بشكل إجمالي. وهذا أدى إلى تآكل القاعدة الضريبية (تآكل الضريبة)، وتسبب كذلك بالالتزام بأسعار ضريبية عالية.

❶ أصناف الدخل وحساب الدخل الخاضع للضريبة:



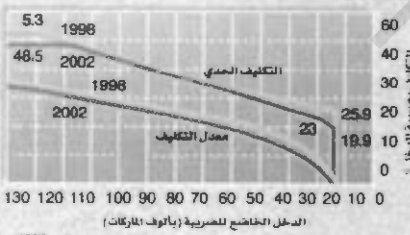


تقدير، القطاع من المنشأ، تقاسم، (= تحصيص)
في مايتعلق بضريبة الدخل يجب على المكلف الضريبي ان يتقدم بعد نهاية السنة التقويمية ببيان ضريبي (تقدير الضرائب)، تتم مراجعته من قبل مصلحة الضرائب (إدارة الشؤون المالية) وتقدر مصلحة الضرائب المستحق من الضريبة وتعلم المكلف بذلك بإشعار ضريبي. أما إذا كان الزوجان كلاهما مكلفين فيستطيعان الاختيار بين تقدير مشترك وتقدير منفصل لكل منهما. وإذا اختارا التقدير المشترك (تقاسم = تحصيص)

فنجمع دخول الزوجين وتقسم على اثنين ثم يحتسب المستحق من الضريبة على النصف ويضاعف المبلغ. وبذلك يحصل الزوجان على ميزة ضريبية بالنسبة لتعرفة السعر الضريبي إذا كان دخلاهما متباينين أما في مايتعلق بضريبة الأجور أو حسومات الفائدة فيتولى رب العمل وبالتالي المصرف في الحالة الثابتة، القطاع الضريبة مباشرة وتحويلها لمصلحة الضرائب (عملية الاقتطاع من المنشأ)

❷ تعرفة ضريبة الدخل 1998 و 2002 :

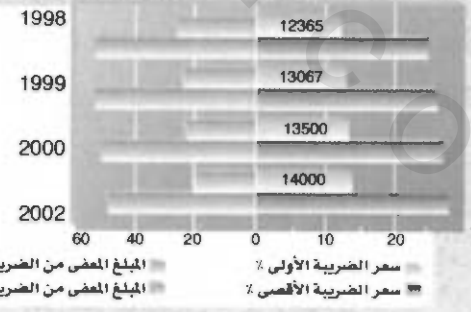
التكليف الحدي ومعدل التكليف الضريبي تعرفة 1998 / تعرفة 2002 :



المصدر، وزارة المالية الاتحادية (الموقف في آذار/مارس 1999)

سعر الضريبة الحدي، متوسط سعر الضريبة:
سعر الضريبة الحدي يبين التكليف الضريبي الرصافي عند الزيادة في المبلغ الأساسي للتقدير (مثلاً عند زيادة الدخل الخاضع للضريبة). وتحسين هذه الإضافة كنسبة بين التغير الطارىء على المبلغ الأساسي للتقدير الضريبي (المقام - المخدج) وبين التغير الناتج عنه في قيمة الضريبة (البسط = الصورة). ومقابل ذلك يعطي معدل التكليف الضريبي نسبة التكليف الإجمالي بضريبة الدخل إلى الدخل الخاضع للضريبة.

❸ إصلاح ضريبة الدخل في ألمانيا 1999 / 2002 :



يتميز إصلاح ضريبة الدخل 1999/ 2002 بتخفيض تدريجي معتدل لأسعار الضريبة، ولكن لم يمكن تحقيق اختراق كبير في مايتعلق بهدف تبسيط ضريبي. وإنما على العكس: هناك تعليمات إضافية لاتزال تعقد القانون الضريبي الألماني. تتعلق هذه التعليمات الجديدة بالمقاصة بين أصناف الدخل السلبية والإيجابية. ثم إن المزيد من التسهيلات الضريبية للعائلات ضروري حتى ينسجم ذلك مع ميزات الحكم الذي أصدرته المحكمة الدستورية حول توازن الأعباء العائلية.

المصدر إصلاح ضريبة الدخل تغييرات التعرفة الضريبية (الموقف في آذار/مارس 1999)

ضريبة القيمة المضافة (= ضريبة الربح الزائد) :

تشكل ضريبة القيمة المضافة في ألمانيا، إلى جانب ضريبة الدخل، المصدر الضريبي الأهم حالياً، وقد وصلت نسبتها من الحصيلة الضريبية الإجمالية عام ١٩٩٧ إلى ٣٠ ٪ وهذا الاتجاه مستمر في التصاعد. وهذه الضريبة باعتبارها ضريبة جماعية، تتوزع حصيلتها بين الاتحاد والمقاطعات والبلديات.

وتعد ضريبة القيمة المضافة، شأنها شأن الضرائب الأخرى التي لاتتعلق بالخصائص الفردية للمكلفين بها، إحدى الضرائب غير المباشرة وبما أنها كذلك تشمل مبدئياً كل المواد الاستهلاكية فَتُعَدَّ أيضاً من الضرائب الاستهلاكية العامة، للتمييز بينها وبين الضرائب الاستهلاكية الخاصة، التي تفرض على بعض المواد الاستهلاكية بشكل خاص كضريبة الزيوت المعدنية والدخان والبن والجعة والشمبانيا.

ضريبة المبيعات الصافية الشاملة (لكل المراحل) ❶ ❷

إن ضريبة القيمة المضافة التي تُحَصل في ألمانيا وكل دول الاتحاد الأوروبي - بأسعار ضريبة مختلفة (شكل ١) - ما هي إلا شكل خاص من أشكال ضريبة المبيعات. وهي ضريبة شاملة لكل المراحل لأنها تحصل في كل مراحل الإنتاج على مبيعات الشركات - من الموردين إلى إنجازها كمنتج جاهز وبيعه إلى المستهلك الأخير. وهي ضريبة مبيعات صافية لأن الشركة تدفع ضريبة خلق القيمة في المرحلة الراهنة. ويتحقق خلق القيمة هذا بالنسبة لضريبة القيمة المضافة بتحصيل الضريبة المسبق (شكل ٢) .

يقسم السعر الضريبي إلى قسمين : السعر العادي بمقدار ١٦ ٪ وسعر مخفض بمقدار ٧ ٪ لبعض السلع كالمواد الغذائية والكتب والجرائد وخدمات نقل الركاب الداخلي (موقف ١٩٩٩) . أما بعض السلع والخدمات الأخرى فهي معفاة تماماً من التكليف الضريبي عند وصولها للمستهلك الأخير (كالإيجارات مثلاً).

التقييم التوزيعي : ❸

الحجة التقليدية لتسويغ ضريبة القيمة المضافة بالمقارنة مع ضريبة الدخل هي أن الاستهلاك هنا هو الذي يُحَمل العبء الضريبي وليس نشوء الناتج الاجتماعي، ومن هنا جاء تفصيل ضريبة القيمة المضافة. إلا أن هذا الأسلوب في الرؤية ليس صحيحاً على وجه مطلق، فالاستهلاك والدخل هما بنظر الاقتصاد المنزلي (الأسرة) وجهان لعملة واحدة. فالإنسان العامل يضحّي بأوقات فراغه حتى يحصل على دخل. وهو لا يقوم بذلك من أجل الدخل بحد ذاته، وإنما لأن هذا الدخل هو الذي يُمَكنه من الاستهلاك. ولكن الضريبة تؤدي دائماً إلى خسارة من أسباب الرفاهية، إذا كانت تشوه القرار حول الجمع الأمثل بين العمل ووقت الفراغ. إلا أن هذا التشويه يظهر مع ضريبة الدخل كما يظهر أيضاً مع ضريبة القيمة المضافة، والضريبتان تُقلّلان من إمكانيات الاستهلاك التي تؤجر بها كل ساعة عمل.

وهنا مثال رقمي يوضح القصد : يكون العبء الضريبي لعامل ما في الحالتين التاليتين متطابقاً (شكل ٣) . ففي الحالة A يكون دخله بمقدار ١٢٥٠ يورو ويكلف بسعر ضريبي بمقدار ٢٠ ٪ (أي بمبلغ ٢٥٠ يورو)، علماً أنه لا وجود لضريبة القيمة المضافة في هذه الحالة. أما في الحالة B فليس هناك ضريبة دخل على عكس الحالة السابقة، ولكن هناك ضريبة قيمة مضافة يجب أن تدفع بمقدار ٢٥ ٪. في الحالة A لا يستطيع العامل شراء سلع إلا بقيمة ١٠٠٠ يورو نظراً لعبء ضريبة الدخل. وفي الحالة B يكون راتبه القائم كله تحت تصرفه لشراء حاجياته، ولكنه لا يستطيع أن يشتري سلعاً إلا بقيمة صافية تبلغ ١٠٠٠يورو لأنها تكلفه مبلغاً قائماً يبلغ ١٢٥٠ يورو.

وانطلاقاً من الرغبة أن الضريبة يجب أن تكون حيادية فيما يتعلق باتخاذ القرار بين العمل ووقت الفراغ نجد أن ضريبة الدخل المضافة ليست لها ميزات خاصة، ولكن لضريبة القيمة المضافة ميزة توزيعية بالمقارنة مع ضريبة الدخل، فهي لا تشوه إمكانية الاقتصادات المنزلية على اتخاذ القرار فيما يتعلق بمقدار وفرها. إذ إن

عائدات الفوائد التي تنجم عن الوفر نتيجة تأجيل الاستهلاك إلى وقت لاحق، في حالة ضريبة القيمة المضافة، لا تُحَمل أعباءً ضريبية، على خلاف ما تكون الحال عليه حين وجود ضريبة الدخل.

تأثيرات التوزيع :

تكون ضريبة القيمة المضافة غالباً موضع نقد من وجهة نظر سياسة التوزيع، لأنها، كضريبة غير مباشرة، لا تراعي ما إذا كان المستهلك يتلقى معونة اجتماعية، أو أنه صاحب ملايين عديدة، أي إن الكفاءة الاقتصادية تبقى خارج الاعتبار في حسابات ضريبة القيمة المضافة. هذا إضافة إلى النقد الآخر الذي يقول إن الأسرة الفقيرة عادة تملك إمكانية توفير أقل من الأسرة الغنية، ولذلك يقع عبء هذه الضريبة على مُتَلقي المعونة الاجتماعية أكثر بكثير من صاحب الملايين.

كذلك فإن إزاحة العبء من ضريبة الدخل إلى ضريبة القيمة المضافة يخفف العبء عن العاملين النشطين على حساب الاقتصادات المنزلية التي ليس لديها دخل خاضع للضريبة : فالمتقاعدون عادة ما تكون دخولهم الخاضعة لضريبة الدخل قليلة. ولذلك تكون أعباؤهم من ناحية ضريبة الدخل محدودة، بينما يكون العبء عليه أكبر من الناحية الاستهلاكية بسبب ضريبة القيمة المضافة.

❶ أسعار ضريبة القيمة المضافة (٪) في دول الاتحاد الأوروبي (موقف كانون الثاني / يناير 1999) :



❷ مثال حسابي لتحصيل الضريبة المسبق:



الفرضية: مصنع الإنتاج الحكومي لايعطي بدلات لشركات أخرى

E = بدلات لخدمات الشركات الأخرى
W = تكوين القيمة (لبدلات مدفوعة لغير الشركات، مثلاً أجور، فوائد).
P = سعر المبيع الصافي.

ضريبة المبيعات المدفوعة

الضريبة المسبقة المحتسبة (كل مرحلة تدفع 16٪ ضريبة قيمة مضافة على خلق القيمة).

❸ ضريبة الدخل مقابل ضريبة القيمة المضافة :

الحالة A : ضريبة دخل، سعر الضريبة 20 ٪	الحالة B : ضريبة قيمة مضافة، الضريبة 25 ٪
الراتب الشهري القائم: 1250 يورو	1250 يورو
الراتب الشهري الصافي 1000 يورو	1250 يورو
المصروفات الاستهلاكية الممكنة : 1000يورو	1250 يورو
السعر الصافي للسلع الاستهلاكية، 1000 يورو	1000 يورو

النتيجة متطابقة: فمي الحالتين يمكن شراء سلع استهلاكية بقيمة صافية مقدارها1000 يورو. ومن راتب شهري قائم بمقدار 1250 يورو.

الضريبة البيئية :

الهدف من تحصيل الضرائب البيئية هو وضع أعباء مالية على النشاطات الضارة بالبيئة، وبالتالي إيجاد مُحَفّزات لتعامل سليم وغير ضار مع الصادر الطبيعية. يسمى ذلك بالاصطلاحات البيئية : تأثيرات خارجية سلبية يتوجب جعلها داخلية يتوجب جعلها داخلية عن طريق جباية رسوم بيئية. هذه الفكرة ليست جديدة فمنذ عام ١٩٢٠ اقترح ذلك الاقتصادي البريطاني آرثر سيسيل بيغو (Arthur Cecil Pigou) (١٨٧٧ -١٩٥٩)

لذلك تسمى الضريبة المفروضة على التأثيرات الخارجية للسلوك الاقتصادي أيضاً ضريبة بيغو.

التنظيم في أدوات السياسة البيئة : ❶

يمكن أن يميز في أدوات السياسة البيئية بين أدوات تنظيمية وأدوات سياسة السوق الحرة (شكل ١) . وتشمل الأدوات التنظيمية وصايا ومحظورات كالقيم الحدية لانبعاثات بعض المواد الضارة. ولهذه الحلول التوجيهية سيئة أساسية، إذ إنه حالما يتحقق التوجية المطلوب ينتفي كل حافز آخر للاستمرار في توسيع الجهود للمحافظة على البيئة من قبل الشركات. وهذا يختلف عن أدوات سياسة السوق الحرة التي تهدف إلى توجيه بيئي صحيح عبر الأسعار. فإذا كلفت الشركات بضريبة تقدر بالنسبة لكل طن من ثاني أكسيد الفحم الذي يلوث الهواء، كان ذلك حافزاً مستمراً للشركة التي تسبب هذا التلوث، ولأسباب تتعلق بتكاليفها، لأن تفكر بشكل دائم بأساليب للإقلال من الانبعاثات الغازية الملوثة.

تشكيل هذه الضريبة :

تقدر ضريبة بيغو نظرياً بحيث تعكس قيمتها تكاليف التأثيرات الخارجية. ففي قيادة السيارات مثلاً يفترض تحصيل ضريبة لكل كيلومتر من المسافة المقطوعة

obeikandi.com

فعلياً تعادل بقيمتها الضرر الناتج عن تلوث الهواء وعن الضجيج. ويؤدي ذلك إلى جعل الآثار الخارجية كلها داخلية. ولكن يصعب تحديد مبلغ واقعي ومضمون، يعادل فعلاً هذا الضرر الناشئ، لأن أثر الدفيئة مثلاً (تسخين الغلاف الجوي بسبب زيادة تركيز غاز ثاني أكسيد الفحم) لا يمكن أن يقدر بشكل صحيح كما لا يمكن الإحاطة حتى الآن بأبعاده المستقبلية وآثاره الاقتصادية.

أما في الواقع العملي فيجب أن تحدد الضريبة البيئية بالمبلغ اللازم للتمكن من الاستجابة لما تحدده السياسة البيئية من تقليل للنشاطات الضارة بالبيئة. كذلك أيضاً فإن السياسة المالية تتطلب في الواقع أن يكون عبء الضريبة البيئية أقرب ما يمكن إلى الحد اللازم لتعديل الآثار الخارجية. فإذا كان الهدف تخفيض انبعاثات غاز ثاني أكسيد الفحم مثلاً فإن فرض ضريبة طاقة على أساس مقابل ثابت لكل كيلو واط ساعيّ من التيار يكون خاطئاً ولاشك، لأن هذا الأسلوب لا يراعي حقيقة أن مصادر الطاقة المختلفة كالغاز الطبيعي والفحم الحجري وطاقة الرياح تعطي انبعاثات مختلفة لغاز ثاني أكسيد الفحم لكل كيلو واط ساعي.

العائدات المزدوجة: ❶

يشكل العامل المالي في تحقيق الإيرادات من خلال الواقع الفعلي، وقبل كل شيء، الدافع الأساسي خلف تعميم الضريبة البيئية. وليس من الضروري أن يكون تحقيق الإيرادات ومحفزات حماية البيئة بمنزلة النقيضين، وهذا ما يبدو جلياً في المثال الحسابي التالي : إذا أدى تحصيل ضريبة زيوت معدنية بمقدار ١٠ ٪ إلى تراجع مبيعات البنزين بمقدار ٥ ٪ فإن الإيرادات الضريبية تحقق زيادة بالرغم من ذلك.

لكن لا يزال السؤال موضع خلاف فيما إذا كان تعميم الضريبة البيئية يحقق حصة ربح مضاعفة. وهذا يعني النظرية القائلة أنه بالإمكان تحقيق تخفيض بالبطالة إلى جانب تحقيق الأهداف الإيكولوجية (البيئية).

وتؤدي فكرة «حصة الربح المضاعفة» دوراً كبيراً في الإصلاح الضريبي البيئي في ألمانيا (شكل ٢)، إذ تستخدم إيرادات الضرائب البيئية الجديدة في تمويل تخفيض المبالغ المقتطعة لتأمين المعاشات (التأمين التقاعدي). ويؤمل من وراء التخفيض في تكاليف الأجور المضافة الذي يمكن الحصول عليه بذلك، الحصول على حافز لزيادة العمالة. إلا أن الحجج التالية تقدم ضد وجود حصة ربح مضاعفة: إن غلاء الطاقة يؤدي إلى تخفيض نشاطات الشركات الاستثمارية وبالتالي ينعكس ذلك بدوره سلباً على العمالة. وهذا ينطبق بشكل خاص على التفرّد الوطني حيث تنعكس تكاليف الطاقة المحلية نسبياً على غلائها في الخارج. من الممكن أيضاً أن تحقق النقابات في مفاوضات الأسعار تغطية لغلاء الطاقة وبالتالي تقابل تخفيض تكاليف العمل بتخفيض للمبالغ التي ستقطع كمساهمات لتأمين المعاشات. وأخيراً يمكن ظهور آثار سلبية إذ تؤدي المساهمة في تمويل عجز الأنظمة الاجتماعية بواسطة الضرائب البيئية إلى تأخير في أداء الإصلاحات اللازمة لهذه الأنظمة.

❶ أدوات السياسة البيئية:



❷ إصلاح الضرائب والرسوم البيئية في ألمانيا بغرض ضرائب على مصادر الطاقة:

فرض ضمني لضريبة ثاني أوكسيد الفحم على مصادر الطاقة :

المنتج	فرض الضريبة «1»			عامل الانبعاث «2»	فرض الضريبة «1»		
	1999	زيادة اعتباراً من 1.4.1999 [2]	1998		شدة الطاقة 1.4.1999 [2]	زيادة اعتباراً من 1.4.1999 [2]	1998
	مارك/طن CO_2			MJ/Liter	MJ/Liter		DM/Liter
	5+6	6=(2:3):4·1000	5=(1:3):4·1000	4	3	2	1
بنزين المحركات	422,36	24,37	397,99	0,072	34,20	0,06	0,98
ديزل زيت وقود EL	238,07	21,01	217,06	0,074	38,60	0,06	0,62
	39,75	13,25	26,50	0,074	40,80	0,04	0,08
		DM/t CO_2		kg CO_2/KWh		DM/KWh	DM/KWh
	5+6	6=2:4·1000	5=1:4·1000	4	3	2	1
غاز طبيعي	33,73	15,87	17,86	0,202	-	0,0032	0,0036
تيار كهربائي	35,71	35,71	-	0,560	-	0,02	-

فرض ضريبة الفائدة :

تخضع إيرادات رأس المال في ألمانيا إلى التكليف بضريبة الدخل لذلك فإن ضريبة الربح الرأسمالي تمثل شكلاً من أشكال تحصيل ضريبة الدخل فقط. وتُحَصّل هذه الضريبة مباشرة في الفترة التي تستحق فيها الأرباح الرأسمالية وتُحَوّل مباشرة من المصرف الذي يوجد فيه رأس المال إلى دائرة الشؤون المالية (مصلحة الضرائب) مباشرة (فرض ضريبة المنشأ = المصدر). وتبلغ قيمة ضريبة الربح الرأسمالية (موقف ١٩٩٩) ٢٥ ٪ من أنصبة الأرباح (مثلاً عائدات الأسهم) و٣٠ ٪ من الإيرادات الفوائدية للأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة ومن المطالبات النقدية البسيطة كالودائع الآجلة وودائع الادّخار (حسم الفائدة).

المبلغ المعفى من الضريبة للمدخرين وبيان الإعفاء: ❶

تبقى الإيرادات الرأسمالية إلى حد أقصى معيّن معفاة من الضرائب في نطاق المبلغ المعفى للمدخرين. ومع حلول الأول من كانون الثاني / يناير ٢٠٠٠ سوف يخفض هذا الحد الأقصى إلى النصف : من ٦٠٠٠ إلى ٣٠٠٠ مارك للعازبين ومن ١٢٠٠٠ إلى ٦٠٠٠ للمتزوجين. ويستطيع المُدَّخر - بتقديم بيان إعفاء إلى مصرفه - أن يحصل على إعفاء ضريبي على إيراداته الرأسمالية بحدود المبلغ المعفى من ضريبة المنشأ.

ولضريبة الربح الرأسمالي صفة الدفع المسبق من مديونية ضريبة الدخل. وعلى المكلف الضريبي أن يذكر في بيان ضريبة دخله، الفوائدَ وعائدات الأسهم طالما كانت تتجاوز المبلغ المعفى للمُدَّخرين. وإذا كان سعر ضريبة الفردي أعلى من ضريبة الربح الرأسمالي، فإنه يكلف لاحقاً بدفعة إضافية، أما إذا كان سعر ضريبة الفردي أقل فإنه يحصل على تعويض (شكل ١) .

التأثير الاقتصادي : ❷

إن فرض الضرائب على الفوائد يشوه القرار حول الوفر والاستثمار فالمُدَّخر الذي يتخلى عن الاستهلاك في الوقت الراهن لا يتلقى الفائدة التي يدفعها المدين بكاملها. ويؤدي ذلك إلى شرخ بين عوائد الاستثمار وبين صافي عائدات فوائد المُدَّخر. وبرغم هذا التأثير السلبي فإن الواجب الضريبي يُسَوَّغُ قبل كل شيء بمبدأ الكفاءة. فالاقتصاد المنزلي ذو الايرادات الرأسمالية العالية لدية كفاءة ضريبية أعلى، وبالتالي تطلب منه مساهمة أعلى في تمويل النشاطات الحكومية. ولكن ليس من الأكيد أن فرض الضريبة على الفوائد في شكلها الحالي يقيم الكفاءة بشكل صحيح، إذ تُفرض الضريبة على الفائدة العادية بكاملها دون مراعاة نسبة التضخم (فرض صوري لضريبة الفائدة). وهذا ما يؤدي في فترات التضخم إلى جعل الضرائب والتضخم معاً يستنفدان عائدات الفوائد الحقيقية تماماً (شكل ٢) .

التهرب الشديد من الضريبة :

إن حرية حركة رأس المال وشعور الكثيرين بعدم عدالة القيم العالية لضريبة الفوائد يقودان عالمياً وعلى نطاق واسع إلى تهرب من الضريبة على إيرادات رأس المال. ويسري في ألمانيا والعديد من الدول الأخرى قانونياً مبدأ بلد الإقامة، ووفق هذا المبدأ تفرض الضرائب على فوائد المودع، وعائدات أسهمه، في بلد إقامته بغض النظر عن أي مكان في العالم تستحق هذه الإيرادات.

والحقيقة إن هذا المبدأ يكاد يكون غير قابل للتطبيق في واقع الحال. فإذا لم يصرح المكلف الضريبي بعائدات فوائده الخارجية فإنه لن يدفع ضريبة دخل عنها في وطنه. وبذلك يكون قد تم التحايُل على مبدأ بلد الإقامة، وسوف يكون مغرياً للمودع الذي لا يتعامل بصدق مع واجبه الضريبي أن ينقل رؤوس أمواله إلى بلدان يطبق فيها إعفاء كامل لإيرادات رأس المال من الضرائب. وفي الحقيقة فقد تم في السنوات الماضية انتقال واسع لرؤوس الأموال إلى ما يسمى واحة ضريبية كاللوكسمبورغ مثلاً.

اعتبارات إصلاحية :

إن الوضع الراهن لما هي عليه الحال فيما يتعلق بفرض ضريبة الفائدة يوجه الضوء إلى الكثير من الإشكاليات القانونية الجوهرية لأن القانون الضريبي السائد لا يُراعى في ذلك إلى حد بعيد. وقد جرى النصح في مناقشات الإصلاح الضريبي بإعفاء ضريبي كامل لعائدات الفوائد في نطاق إدخال نظام ضريبي جديد يكون موجهاً لمصلحة الاستهلاك، أما النموذج النمساوي فهو أقل إشكالية لأن ضريبة المنشأ (= المصدر) على عائدات الفوائد تعدّ على أنها ضريبة أداء. وهذا يعني أن عائدات الفوائد خاضعة للضريبة إلى حد لا يتجاوز ضريبة المنشأ، وأن سعر ضريبة دخل ممكناً أعلى من ذلك لا يعود خاضعاً للضريبة (شكل ١) .

وتجري منذ أعوام متابعة مبادرات على نطاق الاتحاد الأوروبي (EU) ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) من أجل تنسيق دولي لفرض ضريبة دخل رأس المال وحتى يمكن الحد من التهرب الضريبي ومن التنافس على رأس المال المالي الذي يعده بعضهم تنافساً غير عادل. وتتم في الاتحاد الأوروبي دراسة نموذج تعايش في هذا المجال، وبناء على ذلك وفيما إذا وافقت دول الاتحاد كلها على ذلك - لأن الموافقة الإجمالية مطلوبة في الشؤون الضريبية - فإن على كل دولة من دول الاتحاد حينذاك إما أن تفرض ضريبة منشأ بمقدار ٢٠ ٪ على الأقل، أو أن تشعر دول الاتحاد الأخرى بعائدات الفوائد التي تسجل لصالح مواطني دول الاتحاد الأخرى. وعلى أية حال فإن السؤال يطرح نفسه حول إمكانية هروب سريع ومتنام لرؤوس الأموال إلى واحات ضريبة خارج الاتحاد الأوروبي فيما إذا كان هذا التنسيق طبعاً مقتصراً على دول هذا الاتحاد.

❶ حسم الفائدة ضريبة الدخل :

وضع البداية :

دفع الفائدة من قبل المدين	100 يورو	
حسم الفائدة (30٪)	30 يورو	تحويل إلى مصلحة الضرائب
صافي مايتلقاه المدخر	70 يورو	

حساب ضريبة الدخل :

	الحالة سعر الضريبة الحدي الفردي 20 ٪	الحالة B سعر الضريبة الحدي الفردي 50 ٪
المبلغ الخاضع للضريبة	100 يورو	100 يورو
مبلغ الضريبة النهائي المحدد	20 يورو	50 يورو
احتساب حسم الفائدة	30 يورو	30
	أداء إلى دافع الضرائب 10 يورو	أداء لاحق من قبل دافع الضرائب 20 يورو

في حالة وجود ضريبة أداء في الحالة B لايستحق الأداء اللاحق. بل يكون الدين الضريبي قد تعادل مع حسم الفائدة

❷ عواقب الفرض الصوري لضريبة الفائدة :

الفرضية: يقع سعر ضريبة الدخل الحدي دو العلاقة بما في ذلك ضريبة التضامن الإضافية وضريبة الكنيسة في حدود 50 ٪

		حالة التضخم	الحالة B
الفائدة الاسمية	1	10٪	% 4
نسبة التضخم	2	6 ٪	% 0
الفائدة الحقيقية (السطر 1-2)	3	4 ٪	% 4
الضريبة (٪ 50 من السطر الأول)	4	5 ٪	% 2
الفائدة الحقيقية الصافية (السطر 3 - 4)	5	1 - ٪	% 2

حالتا فائدة متساويتان بالنسبة للفائدة الحقيقية (الفائدة الحقيقي إلى نتائج مختلفة تماما. بناء على احتساب الضريبة على المبدأ الرسمي. ويتلقى المدخر في حال استقرار الأسعار فائدة حقيقة موجبة صافية. أما في حالة التضخم وبعد احتساب تعديل التضخم، وتمديد الضريبة فلا يستطيع أن يحافظ حتى على رأس ماله.

obeikandl.com

فرض ضريبة الشركات :

يتميز فرض الضرائب على النتائج المالية للشركات في ألمانيا بثنائية معينة، فالشركات الشخصية لا تخضع لواجب ضريبي مستقل، وتُشمل أرباح هذه الشركات في نطاق ضريبة دخل أصحابها. وبمقابل ذلك فإن الشركات ذات الشخصية الاعتبارية الذاتية كالشركات المساهمة والشركات ذات المسؤولية المحدودة تخضع لتكليف ضريبي ذاتي في نطاق ما يسمى ضريبة الشركات. لذلك تُعَد ضريبة الشركات نوعاً خاصاً من ضريبة الدخل للشخصيات الاعتبارية. وتتوزع حصيلة ضريبة الشركات بين الاتحاد والمقاطعات مناصفة، وقد بلغت في عام ١٩٩٧ مبلغ ٣٣ مليار مارك ألماني وشكلت ٤ ٪ من حصيلة الضرائب الإجمالية. ويعود التشميل الضريبي للشركات الرأسمالية إلى أعوام السبعينيات من القرن التاسع عشر إلا أن أول قانون صدر بشأن ضريبة الشركات يعود إلى عام ١٩٢٠ وفي سياق الإصلاح الضريبي المنسوب إلى الاقتصادي ارتسبرغر (Erzberger).

تكامل ضريبتيْ الشركات والدخل : ❶

إن فرض ضريبة الشركات الذاتية في نطاق ضريبة الشركات العامة، ومع أخذ التأثير المشترك مع ضريبة الدخل على مستوى أصحاب الحصص، بعين الاعتبار، يطرح مشكلة الازدواج الضريبي على الأرباح الموزعة (شكل ١). فالربح يخضع بداية على مستوى الشركة إلى ضريبة الشركات. وإذا تم توزيع الربح الصافي المتبقي على المساهمين فإنه يخضع مرة أخرى إلى ضريبة الدخل الشخصية. أما إذا كان هناك تكليف ضريبي غير محدود على المستويين دون إمكانيات الاحتساب، فإننا نتكلم حينذاك عن النظام الكلاسيكي الذي كان ساري المفعول في ألمانيا حتى عام ١٩٧٦، ولا يزال مستخدماً حتى اليوم في كل من الولايات المتحدة الأمريكية وسويسرة. والنظام الكلاسيكي (= التقليدي) ليس نظاماً حيادياً من وجهة نظر مالية :

فالازدواج الضريبي على الأرباح الموزعة يتسبب بوجود حوافز لعدم التوزيع، ولصالح تكديس الأرباح (= الجمع والاحتفاظ). وتجنباً لهذه المشكلة تم التخلّي عن هذا النظام في ألمانيا لصالح الاحتساب التام. وفي عملية الاحتساب التام يمكن للمساهم أن يحتسب ضريبة الشركات المدفوعة من قبل الشركة المساهمة على أرباح الأسهم الموزعة بكامل قيمتها من ضريبة دخله الخاص. وبذلك لا تفرض على الأرباح الموزعة إلا ضريبة إجمالية وفق السعر الضريبي الشخصي لصاحب الحصة.

أما القاعدة التي تُفْرض ضريبة الشركات على أساسها، فهي دخل الشركة في سنة تقويمية. وتحديد هذه الضريبة يتم بناءً على التعليمات الناظمة لقانون ضريبة الدخل، وكذلك على بعض التعليمات الخاصة من قانون ضرائب الشركات. السعر الضريبي مقسّم إلى قسمين، وبلغ عام ١٩٩٩ ٤٠٪ للأرباح المحتفظ بها و٣٠ ٪ للأرباح الموزعة.

الضريبة المهنة : ❷

لا تكلف الشركات في ألمانيا بضريبتي الدخل والشركات فقط، بل تُكَلف - وبغض النظر أيضاً عن ضريبة التعاون الإضافية على هاتين الضريبتين والضريبة العقارية - بما يسمى الضريبة المهنية. وتخضع لهذه الضريبة الشركات التي تقوم بمهنة معينة، لكن يستثنى من ذلك أصحاب المهن الحرة.

أُلغيت في عام ١٩٩٨ الضريبة التي كانت مفروضة على رأس المال المهني والتي كانت موضع نقد شديد. ومنذ ذلك الحين لم يبق إلا ضريبة المردود المهني التي تفرض بناءً على مبلغ المردود (شكل ٢) . ويعطى التشريع المالي الألماني للضريبة المهنية وضعاً متميزاً بالنسبة للبلديات التي كانت حصتها من هذه الحصيلة عام ١٩٩٧ ٤٨,٦ مليار مارك، محسوماً منها مبلغ الضريبة المهنية المحول إلى الاتحاد والمقاطعات بمقدار ٢٠ ٪ من الحصيلة والذين يملكون صلاحية تحديد السعر الضريبي (سعر التحصيل).

فرض ضرائب الشركات في التنافس الضريبي : ❸

جرى في الأعوام الماضية انتقاد شديد للمبالغ الضريبية التي فرضت على الشركات في ألمانيا. كذلك في نظام الاحتساب التام فإن هذا العبء الضريبي يُحدث شرخاً بين ريعية الاستثمار قبل الضرائب، وبين الربح الصافي للمساهم، وهذا ما يؤدي إلى تخفيض في النشاط الاستثماري. بالإضافة إلى ذلك فإن الشركات تختار مواقع عملها عالمياً بناءً على وجهات نظر ضريبية، وبالحقيقة فإن في ألمانيا - ولو جزئياً - تعليمات ناظمة وشروطاً أفضل من الخارج لحساب الأرباح. ولكن هذه الميزة لا تستطيع أن تعدل من الأثر السيء للأسعار الضريبية العالية كثيراً بالنسبة إلى الخارج (شكل٣)، وهذا ما يؤدي إلى فقدان ألمانيا الكثير من وهجها كموقع عمل صناعي، وبالتالي إلى عواقب سيئة بالنسبة للعمالة. ويفترض أن تؤدي عملية تخفيض تدريجية للأسعار الضريبية في ضرائب الشركات إلى إعادة ألمانيا مرة أخرى مكاناً مرغوباً به لمواقع العمل الصناعية والتجارية. ولكن بالنظر إلى الإقلال من إمكانيات الاستقطاع فليس من الأكيد أن هذه الإصلاحات كافية. كذلك فإن النقاش لا يزال دائراً حول ضرورة وضع حد أعلى للتكليف الضريبي الإجمالي للشركات، كأن يكون مثلاً بحدود ٣٥ ٪.

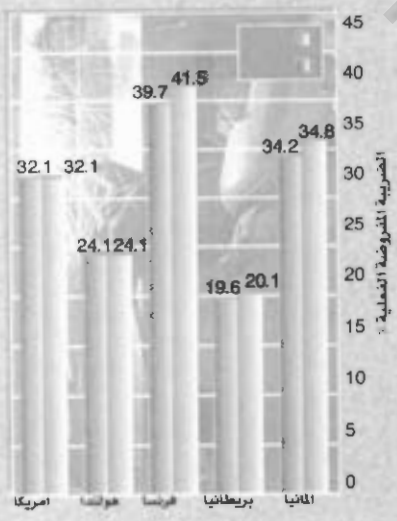
❶ التكامل بين ضريبتي الدخل والشركات:

	فرضيات		نظام احتساب تام مثلاً في ألمانيا	نظام كلاسيكي، مثلاً في الولايات المتحدة
مستوى الشركات	سعر ضريبة الشركات للأرباح الموزعة 30 ٪		الربح : 100 يورو ضريبة الشركات: 30 يورو التوزيع : 70 يورو	
مستوى المساهمين	سعر الضريبة احدي الفردي للمساهم مع ضريبة الدخل 40 ٪	المبالغ الخاضعة لضريبة الدخل من الأملاك الرأسمالية	100 يورو	70 يورو
		مبيولية ضريبة الدخل احتساب ضريبة الشركات (قيد الضريبة)	40 يورو	28 يورو
		إضافة إلى ضريبة الدخل المتوجب دفعها	30 يورو	
		ربح الشركات بمقدار 100 يورو تفرض عليه ضرائب بمقدار :	10 يورو	28 يورو
النتيجة		ربح الشركات بمقدار 100 يورو تفرض عليه ضرائب بمقدار:	40 يورو	58 يورو

❷ حساب ضريبة المردود المهني :

الربح الخاضع للضريبة من العمل المهني	950000 يورو
- حسميات	50000 يورو
+ حسابات إضافية	100000 يورو
= المردود المهني	100000 يورو
× رقم القياس الضريبي	5 ٪
= المبلغ الخاضع للضريبة	50000 يورو
المبلغ المعفى	48000 يورو
المبلغ الخاضع للضريبة (بعد التعديل)	2000 يورو
× سعر التحصيل	350 ٪
= مبلغ التكليف بالضريبة المهنية	7000 يورو

❸ فرض الضريبة الفعلي على شركة متوسطة من شركات الصناعات التحويلية في مقارنة دولية:



الإصلاح الضريبي :

يعتبر الكثير من الخبراء والسياسيين وكذلك من المواطنين النظام الضريبي الألماني غير واضح، ومعيقاً للتنمية وغير عادل ولذلك فهو بحاجة إلى إصلاح شامل.فمن جهة لا يمكن الاستغناء عن الضرائب لتمويل المرافق العامة، ومن جهة أخرى يؤدي تحصيل الضرائب إلى نقص في أسباب الرفاهية نتيجة تشوهات تطرأ على قرارات الشركات والاقتصادات المنزلية.

الجزية : ❶

وأمام هذه الخلفية يجب أن يجري إصلاح جذري شامل للنظام الضريبي في ألمانيا على قاعدة تخفيض النقص المذكور في أسباب الرفاهية، ولكن لا توجد ضريبة مثالية إلا نظرياً. فإذا فرضت جزية (= ضريبة فرية) إجمالية، كان على كل مواطن بغض النظر عن دخله ووضعه العائلي أن يدفع مبلغاً ثابتاً لتمويل الميزانية القومية.

وتكون هذه الضريبة في الحقيقة مثالية بمفهوم تخفيض التكاليف الاقتصادية القومية لفرض الضرائب إلى الحد أدنى، لأنها بذلك تؤدي إلى تجنب عبء مُفرط (شكل ١). لأن هذه الضريبة لن تؤدي من وجهة نظر المكلفين بالضريبة إلى تغيير الأسعار النسبية، وبالتالي لن تترافق مع نقص في أسباب الرفاهية اللازمة. ولكن من الواضح أيضاً أن جزية كهذه تدفع على الفرد الواحد دون أخذ الكفاءة الفردية الاقتصادية للمكلف الضريبي بعين الاعتبار، مرفوضة مبدئياً بسبب عدم عدالتها.

توسيع القاعدة الضريبية مع تخفيض أسعار الضريبة:

ترتكز الجهود التي بُذلت في الأعوام الماضية من أجل الإصلاح الضريبي، ومن خلال تقليص الوقائع الاستثنائية، على توسيع أساس الضريبة (أساس القياس) لضريبة الدخل ومن خلال ذلك خلق مجال لتخفيض أسعار الضريبة، فأسعار

الضريبة المنخفضة تشكل وساطة مناسبة لخفض تكاليف فرص الضريبة لأن الهوّة الضريبية، وهي الفرق بين الأسعار قبل الضريبة وبعدها، تضيق أيضاً.

ضريبة الاستهلاك : ❷

ولا يُقترح في العلوم المالية، إضافة إلى ذلك وفي نطاق النقاش حول تأثير الضرائب على الرفاهية (شكل٢)، إجراء تحسينات على النظام القائم فقط، وإنما تغيير النظام برمته عن طريق فرض ضريبة الاستهلاك (ضريبة مصروفات). وفيما يتعلق بضريبة الاستهلاك تحل مصاريف الاستهلاك المنفقة من قبل المكلف الضريبي محل الدخل كأساس للضريبة. وينتج عن ذلك كميزة مبدئية أن قرار المستهلك حول استهلاكه في الحاضر أو في المستقبل لا يكون مشوّهاً لأنه، على خلاف ضريبة الدخل، لا تخضع عوائد الفائدة للضريبة. كذلك ينجم الأمل هنا بأن ضريبة الاستهلاك تشجع الوفر الاقتصادي الإجمالي والنشاطات الاستثمارية، وتقود إلى زيادة في النمو.

كذلك فإن ضريبة الاستهلاك تقود إلى تكليف ضريبي منتظم وعادل على مدى حياة المكلف الضريبي. ويتضح ذلك على مثال رياضي ممتاز لم يتلقَّ دخلاً إلا لأعوام قليلة. ستفرض ضريبة على أساس أسعار ضريبية حدية قصوى في الفترة القصيرة التي كان نشيطاً خلالها، بينما سينفق على استهلاكه من هذا الدخل طيلة حياته الباقية. أما عند التكليف الضريبي على أساس الاستهلاك فسيحل محل التكليف الضريبي العالي لأعوام قليلة من حياته، تكليف ضريبي معتدل طيلة حياته.

وقد تم تقديم ضريبة الاستهلاك من المدافعين عنها على أنها ضريبة مباشرة. وهنا يظهر الفرق الأساسي الواضح بين هذه الضريبة وبين ضريبة القيمة المضافة التي يحمل الاستهلاك عبأها أيضاً. ولدى احتساب هذه الضريبة يحدد الاستهلاك الفردي لاقتصاد منزلي ما ويُجعَل خاضعاً للضريبة، وبذلك تُراعى أيضاً الخصائص الفردية للمكلف الضريبي أثناء تحديد المستحق عليه من الضريبة كما هي الحال

بالنسبة لضريبة الدخل اليوم. وكذلك فإن وضع ضريبة الاستهلاك على شكل تصاعدي أمر ممكن تماماً. وبذلك لا يمكن أن تُرمى ضريبة الاستهلاك بتهمة نقص العدالة في التوزيع كما هي الحال غالباً في ضريبة القيمة المضافة.

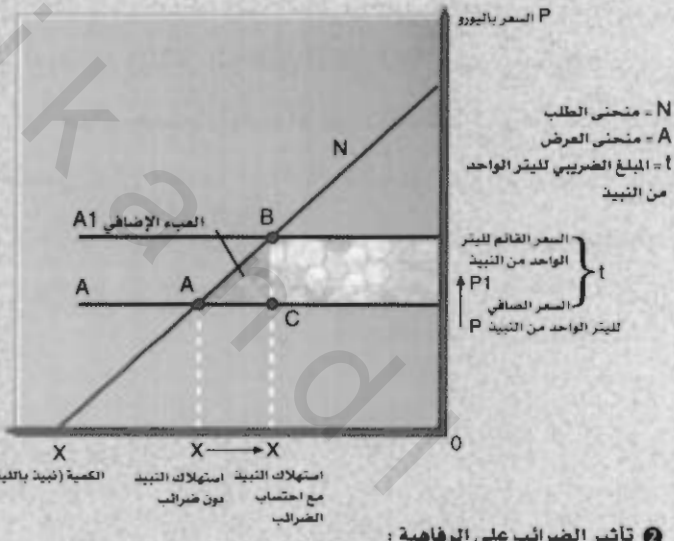
أسباب ضرورة الإصلاح:

برغم الإجماع على ضرورة إجراء إصلاح جذري على النظام الضريبي لم تتم حتى الآن إلا خطوات محدودة. ويأتي التأكيد على ضرورة خطوات إصلاحية أخرى من جهتين. ففي ألمانيا تلزم المحكمة الدستورية الاتحادية المشّرع باتخاذ خطوات إصلاحية واسعة بين الحين والآخر إذا أدى تطوير القانون الضريبي إلى خرق واضح لتوجيهات الدستور العامة. والمثال الواضح لذلك كان حكم المحكمة الدستورية الاتحادية في عام ١٩٩٩ حول تحسين توازن الأعباء العائلية. كذلك فإن المنافسة الدولية حول مواقع العمل تمثل اتجاهاً آخر من الضغط نحو الإصلاحات. ويمثل النظام الضريبي عاملاً هاماً من عوامل اختيار موقع العمل، ولذلك يصبح إصلاحه ضرورياً من خلال التكامل المتزايد للاقتصاد العالمي.

❶ العبء المفرط الضريبة على مثال ضريبة المشروبات:

إن فرض الضريبة يدعو المكلف الضريبي إلى ضرورة الحد من احتمالات استهلاكية. ولايمثل هذا الحد بذاته تكاليف الرفاهية للفرض الضريبي تكامل الاقتصاد الوطني، لأنه يتم تمويل بعض المرافق العامة الخيرية من الإيرادات الضريبية. أما العبء المفرط لوضع الضرائب فينتج عن أن الضريبة تؤثر على سلوك المكلف الضريبي. ويبين الرسم البياني التالي حالة ضريبة المشروبات. ويقابل منحنى العرض الأفقي A (ذو السعر المرن تماماً).

الطلب N. وإذا تم تحصيل ضريبة بمقدار t فإن منحنى العرض يزاح إلى الأعلى إلى وضع At من منظور الطلب. كما أن تحصيل الضريبة مساو بقيمة لرفع السعر من P إلى P1 بمقدار الضريبة t وفي حالة بقاء نمط الطلب ثابتاً تخفض ضريبة المشروبات مقدار استهلاك النبيذ من X إلى X1 . بذلك تستحق تكاليف زائدة بمقدار المثلث ABC، وينخفض تقاعد المستهلكين (وهو تعريفا الفرق بين السعر الذي يكون المستهلكون مستعدين لدفعه وبين سعر السوق الأخفض) بشكل اجمالي بمقدار مساحة PABP وتقابل هذه الخسارة في تقاعد المستهلكين إيرادات ضريبية بمقدار PCBP فقط، وبذلك يبقى المثلث ABC بعبء مفرط بمقدار الصفر. وهذا يتمثل على وجه التقريب بالجزية الفردية التي تدفع بغض النظر عن قرارات المكلف الضريبي في مايتعلق بعمله واستهلاكه.



❷ تأثير الضرائب على الرفاهية :

	تشوهات بين السلع الاستهلاكية اليوم	بين الاستهلاك الحالي والمستقبلي	بين العمل (الدخول) وأوقات الفراغ
ضريبة الاستهلاك	كلا	كلا	نعم
ضريبة الدخل	كلا	نعم	نعم
الجزية الفردية	كلا	كلا	كلا

obeikandl.com

تأثيرات الضريبة وراجِعيّتُها (= وقعُها) :

إن سعي المكلفين بالضريبة إلى التخلص منها قديم قدم فرض الضريبة نفسها. وقد حذر التاجر الفلورنسي (من مدينة فلورنسيا في إيطاليا) جيوفاني دي باغولو موريللي في القرن الرابع عشر من المبالغة في مراعاة السلوك الأخلاقي إذ قال : «تجنبوا الغش والخداع كما الطاعون - إلا في أمور الضريبة فالأمر هنا مختلف لأنكم لا تكذبون للحصول على سلع ليست لكم، وإنما لتصونوا سِلَعكم من جباية غير عادلة».

وتبين هذه الجملة بوضوح العلاقة القائمة بين الأخلاقيات الضريبية، ذلك الموقف الذاتي نحو القيام بالواجب الضريبي وبين العدالة الضريبية التي تدفع إلى الشعور بعدالة توزيع العبء الضريبي لتمويل المهام والمرافق العامة.

ردّات الفعل الهروبية الشرعية منها وغير الشرعية :

نميز بين ثلاثة أنواع من المحاولات والجهود الرامية إلى الهروب من الضرائب: تجنب الضرائب والالتفاف على الضرائب والتهرب من الضرائب. فالشرعي منها والقانوني هو تجنب الضرائب، فمثلاً من خلال شراء عقارات تتمتع بتسهيلات ضريبية. ويمكن أن تكون أنماط السلوك التي يستطيع المرء تجنب الواجب الضريبي من خلالها بشكل شرعي أنماطاً مقصودة من خلال سياسة معينة مطبقة. مثال ذلك فرض الضرائب الخاصة على المواد الضارة، كالدخان والمشروبات الكحولية بقصد الحد من استهلاكها. كذلك من التصرفات التي لا يمكن أن تلاحق قانونياً وتؤدي إلى تجنب للضرائب، قرار الشركة بنقل مقرها إلى الخارج.

وعلى العكس من ذلك فإن التهرب من الضرائب عمل غير شرعي، حيث لا يؤدى واجب ضريبي تفترض تأديته قانوناً، وينتشر هذا الهروب الضريبي بشكل خاص في مجال دخول الأملاك الرأسمالية أما نقل رؤوس الأموال إلى بلدان لا يطبق فيها

فرض الضرائب على الفوائد (واحات ضريبية، فراديس ضريبية) فهذا مما يعد قطعاً ضمن حدود الشرعية. لكن هذا القانون يُخترق فيما إذا لم يصرح مثلاً مكلف ضريبي مقيم في ألمانيا بعوائد الفوائد التي يحصل عليها في اللوكسمبورغ على سبيل المثال.

أما فيما يسمى المجالات القانونية الرمادية فتجري وقائع يُستغل فيها عدم الوضوح القانوني لتجنب العبء الضريبي، أو التخفيض منه عبر استصدار تعليمات خاصة على خلفية ضريبية بحتة. وفي هذا المجال يمكن الكلام عما يسمى منافذ ضريبية أما إذا كان هناك استفادة غير صحيحة من تشكيلات ضريبية ممكنة، فنتكلم عندئذ عن التفاف على الضرائب. أمثلة ذلك هي هيكليات المنتجات المالية الجديدة المستندة إلى وجهة نظر ضريبية فقط.

الراجعية الضريبية (= الوقع الضريبي) الشكلية والمادية : ❶

تؤثر الضريبة على السلوك الاقتصادي حتى إذا لم تكن هناك محاولات لتجنب الضرائب، فزيادة ضريبة القيمة المضافة مثلاً يمكن أن تؤدي مثلاً إلى أن تحد الاقتصادات المنزلية الخاصة من استهلاكها. كذلك يمكن أن ترد الشركات على زيادة ضريبة القيمة المضافة بتخفيض الأسعار الصافية. وبناءً على ردات الفعل هذه لا يمكننا القول دون إجراء بعض التحاليل الأشمل، من سيحمل في النهاية عبء الضريبة على شكل سعر أعلى.

كذلك فإن تحميل العبء عن طريق فرض ضريبة يسمى أيضاً راجعية الضريبة. ونفرق في ذلك بين التحليل القانوني والتحليل المالي.فالقانون يحدد الشخص الذي يتوجب عليه دفع الضريبة إلى مصلحة الضرائب (الراجعية الشكلية). أما المعيار الحاسم للعلوم المالية، فهو الذي يحدد الذي سيُفرض عليه بعض النقص في الرفاهية جراء فرض الضريبة (الراجعية الفعلية). وليس من الضروري أن تتلائم الراجعية الشكلية دائماً مع الفعلية، لأنه قد يحصل تدحرج للضرائب.

ويمكن توضيح تدحرج الضريبة على مثال ضريبة البن (= القهوة) فالراجعية الشكلية تصيب مستورد القهوة الذي يدفع حالياً (موقف ١٩٩٩) ٤,٣٠ ماركات ألمانية للكيلو غرام الواحد لصالح خزانة الدولة الألمانية من عوائد مبيعاته. أما عبء الضريبة الفعلي فيحمله، قبل الجميع، مستهلك القهوة الذي يدفع سعراً قائماً أعلى لكل كيلو غرام من القهوة، و لا يستطيع أن يتجنب هذا العبء إلا بالحد من استمتاعه بالقهوة.

مُحددات الراجعية : ❷ ❸

من الذي يقرر راجعية الضريبة الفعلية ؟ ليس المشرع الذي يتخذ القرار بهذا الشأن وإنما السوق نفسها. فالمهم في ذلك هو سيطرة السوق النسبية على العرض والطلب، وكذلك سلوك العرض والطلب.

مثال : زيادة ضريبة الزيوت المعدنية. إذا كان الطلب غير مرن بالمرة (المستهلكون يطلبون كمية ثابتة من البنزين بغض النظر عن السعر)، فإن السائقين يحملون عبء هذه الزيادة الضريبية بالكامل. كذلك الحال أيضاً إذا كان العرض ذا مرونة تامة أي إذا كانت محطات الوقود توقف البيع عند أي انخفاض يطرأ على السعر (شكل٢). وعلى العكس فإن مالكي محطات الوقود وبالتالي شركات المحروقات والزيوت المعدنية تتحمل الراجعية الفعلية كاملة إذا كان العرض غير مرن بالمرة، ولا يتفاعل مع تغيرات الأسعار. والشيء نفسه ينطبق على الحالة التي يكون فيها الطلب في تمام المرونة :حيث يؤدي أقل ارتفاع في سعر البنزين إلى نهاية قيادة السيارات (شكل ٣). وفي الواقع تقع راجعية ضريبة الزيوت المعدنية في مكان ما بين هذين الحدَّين النقيضين : فلا بد للسائقين من مواجهة سعر قائم أعلى كما لا يمكن لشركات المحروقات أن تحقق الأسعار الصافية التي يمكن أن تتحقق دون ضريبة.

❶ من يدفع ومن يحمل العبء الضريبي ؟ عرض المفاهيم القانونية الضريبية:

المكلف الضريبي: هو ذلك الذي يعين بدفع الضريبة (الخاضع للضريبة، المدين بالضريبة) أو ذلك الذي يتكفل بها، مثلا أن يحتفظ بالضريبة لحساب شخص ثالث وان يدفعها. وموضوع الضريبة أو (مدار الضريبة) هو ذلك الواقعة التي يستند إليها القانون الواجب الضريبي (مثلا ملكية الية عند الكلام عن ضريبة الآليات). اما أساس القياس الضريبي فهو ذلك المقدار التقني المادي (ضريبة الكمية) أو ذلك المقدار النقدي (ضريبة القيمة) الذي يكون أساساً لاحتساب المستحق الضريبي. ودافع الضريبة هو ذلك الذي يؤدي الضريبة إلى مصلحة الضرائب (مكتب الشؤون المالية). ولايختلف دافع الضريبة عن الشخص الذي تستحق عليه الضريبة إلا عند استخدام طريقة دفع الضريبة من قبل منشأ (= مصدر) الأجر (في حال ضريبة الأجور حيث يكون العامل هو الذي تستحق عليه الضريبة بينما يكون رب العمل هو دافع الضريبة لأنه يحتسب ضريبة الأجر. ويدفعها إلى مصلحة الضرائب أما حامل الضريبة فهو ذلك الشخص الطبيعي الذي يجعل في النهاية عبء الضريبة. وتحدد تأثيرات الضريبة (وقبل كل شيء تدحرج الضريبة) فيما إذا كان حامل الضريبة هو ذاته مقصد الضريبة (أي ذلك الشخص الذي يرى المشرع أنه هو الذي يجب أن يحمل العبء الضريبي).

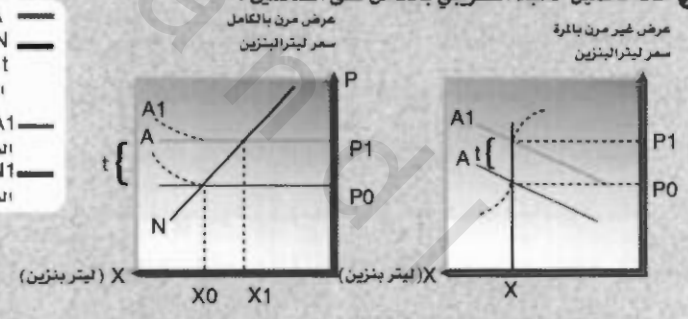
راجعية رسوم (اشتركات) التأمينات الاجتماعية:

، في ألمانيا يتحمل رب العمل والعامل مناصفة اشتراكات تأمينات التقاعد والبطالة ، والتأمين الصحي ورعاية الشيخوخة. هذه الاشتركات على شكل دخل صاف أقل، وهذا مايلتقي مع الراجعية الفعلية. أما من وجهة نظر الشركات فإن نصيب رب العمل من الاشتركات الاجتماعية يزيد من تكاليف العمل الإجمالية الساعية.

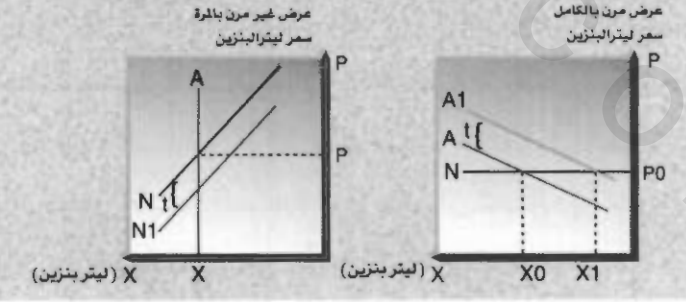
وهذا المقدار عامل حاسم بالنسبة لقارا الشركات حول تعيين جديد أو تسريح للعاملين. لذلك فإن نصيب رب العمل من الاشتراكات الاجتماعية يحد من امكانية رفع الأجور للجميع مع النظر إلى العمل بصورة حيادية. ويعتقد أن الدخول المتاحة للعاملين والمستخدمين لن تتأثر بشكل واضح على الأقل فيما لو كانوا يدفعون اشتراكاتهم في التأمينات الاجتماعية لوجدهم بشكل كامل. ولو كان أرباب العمل يدفعون نصيبهم من الاشتركات الاجتماعية لمستخدميهم لكان ذلك يسمح بزيادة الأجور القائمة بنفس هذا المقدار بشكل عام للجميع دون الارتباط بطبيعة العمل. هذا المثال في مايتعلق باشتراكات التأمينات الاجتماعية يعد مثالاً على أن التوزيع القانوني (التشريعي) للضرائب والرسوم قليلاً مايعبر عن حقيقة تأثيرات هذا التوزيع.

❷ حالة تحميل العبء الضريبي بالكامل على السائقين :

A = العرض
N = الطلب
t = مقدار الزيادة الضريبية
A1 = العرض بعد زيادة الضريبة
N1 = الطلب بعد زيادة الضريبة



❸ حالة تحميل العبء الضريبي بالكامل على محطات الوقود وشركات المحروقات :



الديون العامة:

من الممكن أن يكون الاقتراض من أجل تغطية النفقات العامة ذا مغزىً اقتصادي. ففي حالة تراجع اقتصادي عابر يمكن أن يكون العجز الناتج عن سقوط الضرائب مساهمة فعالة من وجهة نظر السياسة الاقتصادية في المساعدة على تيسير أو تسوية الدورة الاقتصادية (عامل استقرار ذاتي). ويُقترح في نطاق السياسة المالية ذات الدورة العكسية أن تتم زيادة الطلب الاقتصادي الإجمالي عبر برامج إنفاق محولة بالاقتراض (تمويل العجز = Deficit-Spending). كذلك ومن وجهة نظر تخصصية يمكن أن ينصح بِعُجوزاً مؤقتة :إذ إن الأسعار الضريبية تقود بتقلباتها المرتبطة بالوضع الاقتصادي إلى تشوهات وقتية غير ضرورية.

ارتفاع الدين العام : ❶ ❷

لقد ارتفع الدين العام بشكل واضح وملموس في الكثير من الدول الصناعية منذ أعوام السبعينيات (شكل١). وفي ألمانيا ارتفعت نسبة الدين، وهي نسبة الدين العام إلى الناتج المحلي الإجمالي إلى أكثر من ثلاثة أضعافها، من ١٨ ٪ في عام ١٩٧٠ إلى ما فوق ٦٠ ٪ في عام ١٩٩٩. ولايكاد يمكن تسويغ هذا الارتفاع الكبير للدين العام (شكل ٢)، بالمسوغات المذكورة في بداية هذا الموضوع، لأن الحجج المذكورة يمكن أن تسوغ عجزاً مؤقتاً عابراً لا عجوزات مستديمة تؤدي إلى ارتفاع مستمر في نسبة الدين. إضافة إلى ذلك فقد طرأت خلال هذه الفترة تغيرات على حالة المديونية في بعض الدول تبعث الشك في إمكانية هذه الدول على قدرتها المستقبلية على الدفع.

النتائج السلبية لمستويات المديونية العالية : ❸

النتائج السلبية للمديونية العامة (= مديونية الدولة) ذات أشكال متعددة، إذ إن كثرة استخدام الوفورات من أجل سداد الاقتراض العام قد تؤدي إلى ارتفاع في

الفوائد، وارتفاع الفوائد بدوره يؤدي إلى نقص في النشاط الاستثماري الخاص. وهذه العملية المسماة إزاحة (= Crowding-out)، والتي هي عبارة عن عملية إقصاء للطلب الخاص، تضر بآفاق النمو الطويل الأمد. ومستويات المديونية العالية يمكن أن تشكل أيضاً خطراً على استقرار الأسعار إذا أدت إلى صعوبة في تنفيذ المصرف المركزي لسياسة نقدية هادفة إلى استقرار الأسعار.

وترتبط قبل كل شيء مع المستوى العالي للمديونية العامة مشكلة توزيع بين الأجيال (نظرية إزاحة الأعباء). إذ إن الأجيال القادمة سوف تتحمل نتائج عجوزات اليوم. والدين العام المتزايد سوف يؤدي إلى أن نسبة متنامية من الموازنات العامة سترتبط بالتزامات تجاه الفوائد. وفي هذا المستوى من الارتفاع لا تبقى الإيرادات الضريبية كافية لتمويل المرافق العامة أو الخدمات الاجتماعية (شكل ٣). وقد ارتفعت نسبة الإنفاق على الفوائد، وهي نسبة الإنفاق على الفوائد بالنسبة للإنفاق العام، في الحكومة الاتحادية من ٢,٨ ٪ عام ١٩٧٠ إلى ١٢,٤ ٪ عام ١٩٩٨.

توضيحات من وجهة نظر السياسة الاقتصادية :

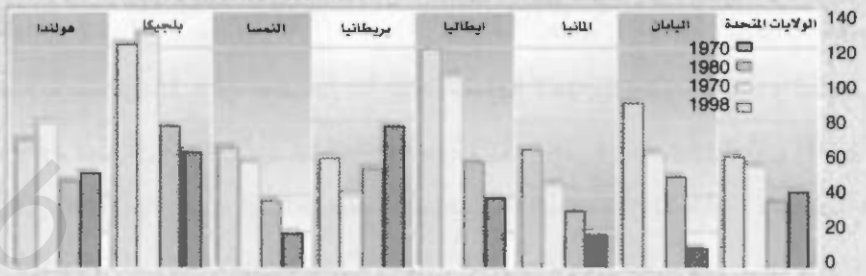
كيف يمكن توضيح ارتفاع الدين العام إزاء حقيقة أن غالبية النتائج السلبية لا جدال فيها تقريباً ؟ ووفق مرتكزات التوضيح التي أتت بها نظرية الاختيار العمومي تسمح العجوزات للسياسي أن يلبي رغبات جماعات الضغط الهامة بالنسبة له ببرامج إنفاق دون أن يواجه الناخبين الآخرين بضرائب أعلى. وبذلك يؤجل عبء التمويل إلى المستقبل. وأمام هذه الخلفية تصبح العجوزات شعبية سياسياً إذا كان للساسة وللناخبين آفاق قصيرة المدى. فآفاق السياسي تمتد عادة حتى موعد الانتخابات القادمة. ويتعلق نعيمه ويسره الشخصي وكذلك إمكانيات نفوذه بإعادة انتخابه. لكن لماذا ينتخب الناخب سياسياً محدود التفكير هكذا ؟ حتى الناخب يميل إلى التفكير قصير المدى حينما يكون مثلاً قاب قوسين أو أدنى من وقت تقاعده. ففي هذه الحالة سوف يرحب بتمويل العجز، وتأجيل الأعباء إلى المستقبل لا يعود ضاراً بمصالحه لأنه سريعاً ما سيتقاض راتبه التقاعدي المعفى من الضريبة.

مآزق الحدود الدستورية للمديونية :

ينص الدستور في المادة ١١٥ منه على أن المديونية الجديدة في كل سنة لايجوز أن تتجاوز مقدار الاستثمارات العامة (القاعدة الذهبية). وحدود المديونية هذه لم تستطع برغم كل شيء أن تحد من الارتفاع السريع للمديونية في ألمانيا. والسبب في ذلك يعود قبل كل شيء إلى الحقيقة الاستثنائية، وهي وجود عدم توازن اقتصادي إجمالي. ففي حال عدم التوازن يجوز للمديونية الجديدة أن تتجاوز الاستثمارات. ونظراً للبطالة العالية بشكل دائم فإن حدود المديونية هذه تبقى غير ذات تأثير إلى حد بعيد.

وعلى أبواب إدخال اليورو في الاستخدام فقد استطاع المعياران الماليان من مجموعة المعايير التوافقية - معيار العجز، ومعيار مستوى الدين - أن يؤديا إلى تخفيض في المديونية الجديدة في دول الاتحاد الأوربي. ولكن السؤال يطرح نفسه فيما إذا كان هذا الاتجاه نحو نقص العجز سيستمر. إن عملية الحد من الديون تقف أمام عقبة رئيسية : فالسياسيون يرون أن تمويل الإنفاق عن طريق الاقتراض أداة جذابة لذلك فهم لن يوافقوا بأغلبية كافية لتعديل الدستور على وضع حدود أقسى للعجز، حتى ولو كان ذلك ضرورياً من وجهة نظر اقتصادية ومعنوية.

❶ نسب الدين في الدول الصناعية (مستوى الديون بالمئة من الدخل المحلي الإجمالي) :



❷ الديون العامة في المانيا

لدى الدول إمكانيات كثيرة للاقتراض. فهي تستطيع أن تستدين مباشرة، من مؤسسات الإقراض أو تلجأ إلى إصدار سندات ذات فوائد ثابتة للحصول على رأس المال. إلا أن الاقتراض من النظام الأوربي للمصارف المركزية غير مسموح به.

	1989	1998
الدين العام الإجمالي:	928 837	2 269 989
وفق المقترضين:		
الحكومة الاتحادية	490 541	964 454
المقاطعات (غرب)	309 860	516 586
المقاطعات (شرق)	-	94 555
البلديات (غرب)	121 374	161 700
البلديات (شرق)	-	39 300
الأملاك الخاصة ERP	7 063	34 696
صندوق «الوحدة الألمانية»	-	79 475
صندوق استهلاك الأعباء الإرثية	-	297 370
أملاك مؤسسة السكك الحديد الاتحادية	-	78 276
صندوق التسوية لمناجم الفحم الحجري	-	3 460
صندوق التمويضات	-	117

وفق أنواع الديون:	1998	1989
أذونات الخزينة (بلافوائد)	24 885	12 154
التزامات/ أذونات الخزينة	233 880	50 448
التزامات اتحادية	189 693	93 870
أذونات اتحادية	96 664	33 366
قروض	705 134	225 063
اقتراضات مباشرة من مؤسسات الإقراض	905 857	472 947
مطالبات تسوية	87 409	13 903
أنواع أخرى	26 467	27 086
وفق الدائنين:		
المصرف الاتحادي	8 684	12 887
مؤسسات الإقراض	1213 200	534 500
مؤسسات محلية غير مصرفية	293 105	175 950
من الخارج	755 000	205 500

❸ تنمية إنفاقات الفوائد وزيادة الاقتراضيات الصافية للهيئات المناطقية (مليون مارك)

نتكلم عن عجز يحتاج إلى تمويل عن طريق الاقتراض حينما يتجاوز الإنفاق العام المخطط الإيرادات العامة من الرسوم والعوائد في خطة الموازنة (رصيد تمويل سلبي). وبينما ينشأ العجز الاقتصادي عن إنفاق إضافي نتيجة لظروف اقتصادية معينة كنقص في الإيرادات مثلاً، ثم يتراجع ذاتياً مع تحسن الوضع الاقتصادي. نجد أن الجزء الباقي والمستمر من العجز العام (العجز الهيكلي) يتطلب اقتراضاً صافياً مستمراً (مديونية جديدة صافية كفرق بين الاقتراض الاجمالي وبين ماتم تسديده من الديون في فترة معينة)، ويرفع بذلك مستوى الدين ويلزم بإجراءات سياسية مالية متوسطة المدى لتوحيد الموازنة.



التسوية المالية (نظرياً) :

ليست الدولة المدنية في ألمانيا وفي العديد من الدول الصناعية الأخرى كياناً مركزياً متجانساً. ففي جمهورية ألمانيا الاتحادية هناك ثلاثة مستويات حكومية ، الاتحاد والمقاطعات والبلديات. يضاف إلى ذلك موازنات عامة أو نصف عامة كالتأمينات الاجتماعية. كذلك هناك الاتحاد الأوربي الذي يتربع على مستوى أعلى من المستوى الاتحادي ويتولى بشكل متنامٍ تنفيذ العديد من المهام العامة.

المرافق العامة المحلّية :

في نطاق نظرية النظام الاتحادي (=الفيدرالي) ومن وجهة نظر العلوم المالية فإن مسوغات اقتصادية تشكل أساساً لهذا البناء متعدد الطبقات. والأساس في كل ذلك إدراك حقيقة وجود مرافق عامة محلية. وهذه هي مرافق تأخذ مفهوم المرافق العامة لقسم من الشعب أو في منطقة معينة من البلاد، وليس بالنسبة إلى كافة الشعب وفي كل مناطق البلاد. وتتحمل مسؤولية تمويل هذه المرافق العامة المحلية والإشراف على أدائها مؤسسات تابعة لنظام اتحادي عام. ومن ميزات هذا النظام أنه من الممكن مراعاة بعض الأفضليات المختلفة الإقليمية بشكل أفضل. وفي الحالة المثالية تتولى مؤسسة معينة وبنظام ضرائبي ذاتي مسؤولية تأمين خدمات مرفق عام معين تكون الاستفادة منه مقتصرة على سكان المنطقة جميعهم دون غيرهم. وهذا ما يضمن تطبيق مبدأ التكافؤ (التعادل) حيث يكون المستفيدون من هذا المرفق العام هم الذين يساهمون في تمويله بما يدفعون من الضرائب. ولو كان الواقع في دولة اتحادية يختلف بعض الشيء عن هذه الصورة المثالية فإن الهيكلية الفيدرالية المفصلة تسمح بواقع قريب جداً من هذه النظرية.

الحجج التقليدية للمركزية : ❶

من هذه العلاقات تنشأ الحجج التقليدية التي يحتج بها لصالح المركزية في

نظرية النظام الفيدرالي إلى الاقتصادي (شكل١). ومن المنطقي أن يكون أحد المجالات السياسية مركزياً إذا لم تكن الاستفادة من هذا المرفق العام وكذلك تكاليفه محصورة بشكل واضح على مؤسسة إقليمية معينة. وإذا كانت هناك انعكاسات خارجية جوهرية (Spill - overs) (انعكاسات أو تأثيرات إيجابية أو سلبية خارج نطاق المؤسسة) فإن ذلك يدعو لنقل المسؤولية إلى الجهات الأعلى أو على الأقل للتنسيق مع مؤسسات المناطق المجاورة.

وبالإضافة إلى المهمة التخصصية (إعداد المرافق العامة) فللدولة مهام توزيعية أخرى إلى جانب تلك التي تتعلق بمهام سياسة الاستقرار والتوازن. ومع أخذ التوزيع بعين الاعتبار فإن مسؤولية المؤسسات في المستويات الأدنى تطرح بعض الإشكالات : فإذا حددت مثلاً المقاطعات الاتحادية الألمانية، كل منها على حدة هامش معوناتها الاجتماعية وضرائبها التصاعدية لتطبق ضمن أراضيها، فإن ذلك قد يؤدي إلى تفريغ لما يسمى الدولة الاجتماعية، فالأثرياء سيغادرون المقاطعات ذات النسب الأكبر من إعادة التوزيع، وعلى العكس فإن هذه المقاطعات ستضطر إلى استقبال سيل من المواطنين ذوي الدخل المنخفض. وستؤدي المشاكل المالية الناجمة عن ذلك حكماً إلى تخفيض مستوى المعونات الاجتماعية وتخفيض النسبة التصاعدية للضرائب.

كذلك ينصح في الدولة الاتحادية بمسؤولية مركزية عن مهام تأمين الاستقرار. فإذا مارست إحدى المقاطعات في دولة عامة ذات نظام اقتصادي متشابك سياسة اقتصادية منعزلة وذات دورة عكسية، تكون آمالها بنجاح هذه السياسة محدودة جداً. والقسم الأكبر من التأثيرات التوسعية ستكون أيضاً فاعلة في الأجزاء الأخرى من الدولة. لذا فإن سياسة ذات دورة عكسية للدولة المركزية، أو لنقل سياسة منسقة على الأقل، تبدو وكأنها الأفضل، مع أن إمكانية تنفيذ توجيه اقتصادي نشيط تبقى مبدئياً موضع خلاف.

فيدرالية تنافسية وحجج لصالح اللامركزية :

في النظرية الجديدة حول الفيدرالية التنافسية والتي تتأثر إلى حد بعيد

بمعطيات مدرسة الاختيار العمومي، تتوسع الأساليب التقليدية في النظر إلى نظرية الفيدرالية الاقتصادية حول وجهات النظر التنافسية (شكل ٢) . أما المسؤوليات اللامركزية فهي تبدي قبل كل شيء ميزة السماح بوجود التنافس بين المؤسسات المناطقية ولهذا التنافس، من وجهة نظر هذه النظرية الجديدة أثر شاف فعّال على السياسة الاقتصادية من أجل التعامل مع الإيرادات الضريبية بنوع من الحرص ومن أجل تحسين العلاقة بين الخدمات (إعداد المرفق العام و إتاحة الاستفادة منه) وبين مقابل هذه الخدمات (التكليف الضريبي). لذلك فالتنافس هنا كما في الأسواق الخاصة إذ يجب تجنب كل ما يمكن أن يعيقه. ولكن مركزية المجالات السياسية تحد إلى حد بعيد من هذا التنافس. وإذا ما حصل ذلك فلا تستطيع الاقتصادات المنزلية والشركات أن تهاجر إلى أجزاء أخرى من البلاد ذات سياسة اقتصادية أخرى في حال عدم رضاها عن الخدمات العامة في القسم الذي تقيم فيه، لأن القرارات المركزية تطبق في كل الأجزاء الأخرى من البلاد أيضاً. ومن هذا المفهوم يمكن تفسير مركزية المسؤوليات في الدولة الاتحادية على أنها نوع من تشكيل الكارتيلات في الأسواق الخاصة.

❶ النظام الاتحادي الأمثل:



❷ حالة دراسية: تنسيق الضريبة في الاتحاد الأوروبي :

منذ سنوات والنقاش دائر في السياسة الأوروبية المالية حول المدى الذي يجب أن يرافق فيه التنسيق الضريبي كل من السوق الداخلية والاتحاد النقدي. وينبه مؤيدو التنسيق الواسع إلى الخطر من أن منافسة ضريبية لامحدودة (حرة) من أجل تمويل المرافق العامة الضرورية تعيق هذا التمويل بشكل متنام. أما أعداء التنسيق فيؤكدون على ضرورة المنافسة الضريبية كحماية لدافع الضريبة ضد اعباء ضريبية مفرطة. أي مساعدة يمكن أن تمنحها نظرية النظام الفيدرالي في هذا النقاش ؟

أولاً يجب الإجابة عن السؤال حول كون هذه المرافق العامة مرافق على المستوى الوطني، أو على المستوى الأوروبي. إذ يمكن الانطلاق من وجهة النظر القائلة إن قسماً كبيراً من الإنفاق العام في دول الاتحاد الأوروبي، والذي ينفق في هذه المجالات من السياسة الاقتصادية، له طابع المرافق العامة المحلية (وفي هذا السياق يمكن القول له طابع المرافق القومية). فالمواطن الفرنسي لايكاد يستفيد مثلاً من نظام التربية الألماني، بينما يستفيد المواطن الألماني من خدمات الطرقات السريعة في ايرلندا في اجازاته. وبذلك نتحقق من تطبيق مبدأ التعادل (التكافؤ) فيما يتعلق في مجال السيادة الوطنية للإنفاق والضرائب. ويكون التنافس حول اختيار مواقع العمل سليماً في مثل هذه الشروط. كما يمكن لدولة ما أن تحصل ضرائب أقل إذا استطاعت أن تقدم بنية تحتية ملائمة نسبياً من ناحية تكاليفها.

ويمكن للمنافسة بين دول الاتحاد الأوروبي أن تحمي دافع الضريبة وأن تضع السياسة والإدارة الاقتصاديين تحت ضغط هادف لأداء معافى.

أما المنافسة الضريبية غير العادلة فتبدأ هناك حيث يخترق مبدأ التعادل، وهذا يحصل إذا تمكن دافعو الضرائب من الإفلات من أداء واجبهم الضريبي في بلد ما، مع أنهم لايزالون مقيمين فيه ويستفيدون من بنيته التحتية . وهذه هي الحال جزئياً عند فرض الضرائب على الدخول الرأسمالية، وعلى أرباح الشركات. فالمدخر الألماني الذي يحل على عوائد فوائد امواله المدخرة في لكسمبورغ مثلاً وغير الخاضعة للضريبة هناك، يستمر في الاستفادة في بلده من المرافق العامة التي يمولها دافعو الضرائب الألمان. كذلك فإن الشركة التي تحول ارباحها من موقع عمل في بلد ذي ضريبة عالية إلى موقع آخر في بلد آخر ذي ضريبة منخفضة، تتهرب من دفع مقابل لما تستفيده من خدمات البُنى التحتية في البلد الأصلي. وهكذا فإن ممارسات كهذه تؤدي إلى تنافس ضريبي غير عادل يمكن أن يؤدي فعلاً إلى الاضرار بتقديم فعال ومفيد لخدمات المرافق العامة.

يصبح المقياس الصحيح للتنسيق الضريبي هكذا واضحاً مع هذا التفريق بين التنافس الضريبي العادل والآخر غير العادل.. إذ أنه يتم مبدئيا الاحتفاظ بالاستقلالية الوطنية لتحديد الانفاق العام ومقدار الضرائب. والممارسات غير السليمة كالهروب الضريبي لرأس المال المالي أو التلاعب بنقل وتحويل ارباح الشركات كلها ممارسات سيتم القضاء عليها من خلال التنسيق على مستوى دول الاتحاد الأوروبي .

التسوية المالية (علماً) :

يشمل التشريع المالي في دولة ما كل التعليمات الناظمة للمهام الحكومية ولمصادر الدخل اللازمة لذلك، وتوزيعها بين المستويات الاتحادية في الدولة. وتبين آراء نظرية النظام الفيديرالي أن هيكلية الدولة الفيديرالية شرط هام وأساسي لتقديم فعال ومفيد لخدمات المرافق العامة. كذلك فإن التوزيع الواضح والدقيق للمهام بين المستويات الحكومية المختلفة شرط آخر أساسي لتقسيم فعّال وناجح للمسؤوليات المالية. إضافة إلى ذلك فإن من الضروري وجود حد أدنى من الاستقلال المالي الفردي للمؤسسات يضمن من خلال مصادر دخل خاصة.

توزيع صلاحيات العوائد : ❶

يحدد الدستور توزيع الضرائب والمهام بين الحكومة الاتحادية والمقاطعات والبلديات (شكل ١) . ويميز بين نظامين لتوزيع حصيلة الضرائب. ففي نظام الفصل تصب حصيلة نوع ما من الضرائب في مستوىً فيديرالي معين، وهذا المستوى يتمتع عادة بصلاحية التشريع. أما في نظام الترابط فتصب حصيلة ضريبة ما في تجمع مشترك يوزع بعد ذلك على المستويات المختلفة بناءً على اتفاق يتم التوصل إليه.

وكان الدستور سابقاً يفترض تطبيق نظام الفصل في توزيع حصري للضرائب على الاتحاد والمقاطعات. أما اليوم فقد تحولت التشريعات في هذا المجال إلى حد كبير لصالح نظام الترابط : فأكثر أنواع الضرائب عائديةً وهي ضريبة الدخل والأجر والقيمة المضافة والشركات، هي ضرائب جماعية تتوزع حصيلتها على الحكومة الاتحادية (الاتحاد) وعلى المقاطعات (وعلى البلديات جزئياً أيضاً). وهذا ما أدى لاحقاً إلى تشريع خاص من قبل مجلس النواب والشيوخ لتسيير هذا التعديل بعد أن كان التشريع السابق يعيق تنفيذ النوايا الإصلاحية أو ربما يمنعها تماماً.

التسوية المالية : ❷

يلزم الدستور في المادة ١٠٦ الفقرة ٣ المُشَرِّعَ بإصدار تشريعات تهدف إلى ضمان وحدة الظروف المعيشية. لذا يتوجب تخفيض الفروق الكبيرة في القوة المالية بين مقاطعات الاتحاد عن طريق القيام بتحويلات تعويضية. ولتوزيع الإيرادات العمودي (التسوية المالية العمودية) بين الاتحاد والمقاطعات تأثيرات على القوة المالية النسبية بين المقاطعات المختلفة، وهكذا تتلقى المقاطعات الاتحادية ذات القوة المالية المنخفضة (بوضوح دون المعدل الوسطي) بالنسبة لعدد سكانها حصةً تفوق النسبة الطبيعية التي تستحقها من حصيلة ضريبة المبيعات. والأداة الفعلية للمقاربة بين القدرات المالية للمقاطعات هي التسوية المالية بين المقاطعات (التسوية المالية الأفقية بين المؤسسات المناطقية ذات المستوى الواحد) والتي كان حجمها ١١,٩ مليار مارك ألماني في عام ١٩٩٧. وذلك عبر إجراء تحويلات غير مشروطة من المقاطعات الغنية إلى المقاطعات الفقيرة، حيث تكون المقاطعات المتلقية حرة بقرار التصرف بهذه الأموال. وبالطبع فإن القدرة المالية للمقاطعة هي العامل الحاسم في تحديد مبالغ التسوية هذه وتحسب بناءً على قاعدة حصيلة الضرائب للفرد الواحد. كما تراعى أيضاً الأعباء المالية الخاصة التي تتحملها المدن ذات الشخصية الإدارية كمقاطعة مستقلة (المدن المقاطعات).

كذلك تكمل التسوية المالية للمقاطعات بتخصيصات مالية من الحكومة الاتحادية إلى المقاطعات (تخصيصات مالية مكملة من الاتحاد). وفي نطاق هذه التخصيصات لسد العجوزات (المبالغ الناقصة) (والتي كان حجمها ٢.٥ مليارات مارك ألماني في عام ١٩٩٧) يمول الاتحاد المقاطعات الاتحادية الأفقر بـ ٩٠ ٪ من الفارق الباقي، بعد التسوية المالية للمقاطعات، مع المعدل الوسطي للقدرة المالية. وبهذا الأسلوب يتم التوصل إلى قدرة مالية دنيا بمقدار ٩٩,٥ ٪ من المعدل الوسطي لكل المقاطعات. بالإضافة إلى ذلك فهناك تخصيصات للاحتياجات الخاصة كان حجمها ١٥,٥ مليار مارك ألماني في عام ١٩٩٧ دفعت على سبيل المثال، للمقاطعات الجديدة

(ألمانيا الشرقية سابقاً) كما كان هناك تخصيصات للإصلاحات (بحجم ٤,٣ مليارات مارك ألماني) دفعت للإصلاحات المنزلية في المقاطعتين الأكثر مديونيةً وهما : بريمن، و السارلاند.

أما في نطاق التسوية المالية البلدية فتخصص المقاطعات مبالغ للبلديات بلغت ٨٩,٦ مليار مارك ألماني في عام ١٩٩٧. وبالإضافة إلى التخصيصات ذات الهدف المعين لتمويل بعض الإنفاقات، كالاستثمارات البلدية مثلاً (٣٩,٦ مليار مارك ألماني)، هناك أيضاً تخصيصات عامة ليست مرتبطة بهدف معين للاستخدام إلا أنها على الغالب تستخدم لتسوية القوى الضريبية المختلفة بين البلديات (٤٢,٠ مليار مارك ألماني).

نقد :

التشريع المالي الألماني على شكله الحالي بحاجة ماسة إلى الإصلاح وموضوع النقد الأساسي هو عدم وجود مسؤولية مالية ذاتية للمؤسسات المناطقية. وبناءً على الأهمية الكبيرة للضرائب الجماعية لا يمكن إجراء تعديلات ضريبية هامة إلا بموافقة كل من مجلس النواب والمجلس الاستشاري الاتحادي. كذلك أيضاً فإن التسوية التامة تقريباً للقدرة المالية الأساسية للمقاطعات بوساطة التسوية المالية بين المقاطعات والتخصيصات المالية التكميلية من قبل الاتحاد، هي أيضاً موضع انتقاد لأنها تقضي على كل المُحَفّزات التي تدفع المقاطعات للسعي وراء مصادر ضريبية عبر سياسة اقتصادية ومالية سليمة، ولأنها تعمل جاهدة لتتجنب المديونيات العالية. كذلك فإن المقاطعات ذات العجز الكبير ستكون متأكدة أنها في حالة أزمة مالية لابد وأن تتلقى المساعدة المطلوبة من خلال التسوية المالية، وهذا ما يقلل من عزيمتها على اتباع سياسة منضبطة في وضع موازناتها.

❶ توزيع الضرائب والمهام بين الحكومة الاتحادية (الاتحاد) والمقاطعات والبلديات في المانيا:

	البلديات	المقاطعات	الحكومة الاتحادية	الاتحاد الأوروبي
		ضريبة الأجر والدخل وضريبة الشركات وضريبة المبيعات	ضريبة الأجر والدخل وضريبة الشركات وضريبة المبيعات	
الإيرادات	الضريبة المهنية،1، ضريبة العقارات ضرائب شخصية صغيرة (مثلاً ضريبياً الكلاب والمشروبات واللاعي والصيد وصيد الأسماك)	ضريبة الإرث ضريبة اليانات ضريبة شراء العقارات ضريبة مواصلات أخرى (غير التي تدفع للاتحاد) ضريبة البيرة (الجعة) ضريبة كازينوات)	ضريبة الزيوت المعدنية ضريبة الدخان ضريبة الكونياك ضرائب استهلاكية أخرى (غير التي تدفع للمقاطعات) ضرائب التامينات	حصيلة الامتصاص الزراعي والجمارك من الدول الأعضاء موارد ثلثية من ضريبة القيمة المضافة موارد ذاتية من الناتج الاجتماعي الاجمالي اشتراكات صالية من الدول الأعضاء في صندوق التنمية
المهام	شؤون التربية والثقافة المواصلات والنقل معونات اجتماعية الشؤون الصحية مؤسسات عامة التزويد بالطاقة وأمور أخرى	مهام ثقافية (مدارس) القضاء معونات اجتماعية الشرطة والأمن الداخلي إدارة الضرائب وأمور أخرى	مهام ثقافية (مدارس) القضاء معونات اجتماعية الشرطة والأمن الداخلي إدارة الضرائب وأمور أخرى	تأمينات اجتماعية الدفاع التربية والبحث العلمي النقل والمواصلات التنمية الاقتصادية وامور اخرى

1) قسم منها الضرائب المهنية الإضافية التي تدفع الحكومة الاتحادية والمقاطعات.

❷ الرابحون والخاسرون من عملية التسوية المالية بين المقاطعات 1997 بملايين الماركات الألمانية:



الاقتصاد العالمي

العولمة :

غالباً ما يكون مفهوم العولمة، و بشكل خاص حرية الشركات بنقل أجزاء من إنتاجها إلى دول ذات أجور منخفضة، سبباً هاماً للبطالة في الدول الصناعية. فإلى جانب الميادين الاقتصادية تمس العولمة مثلاً جوانب ثقافية وأخلاقية وبيئية واجتماعية. لذلك من المفيد أن نلقي الضوء على المكونات الأساسية الاقتصادية لهذا المفهوم لنتجنب بعض الغموض واللَّبس، ويمثل التدويل المتنامي للاقتصاد العنصَر الجوهري في عملية العولمة، هذا التدويل الذي يأخذ بدوره منحىً يسعى إلى الوصول إلى تكامل عالمي للأسواق.

توضيح المفهوم وبعض الأسباب الهامة : ❶

يتمثل البعد الاقتصادي للعولمة في سعي الشركات إلى زيادة أرباحها عبر نشاطات دولية، ويشمل ذلك بالطبع توسيع أسواق التصريف، وكذلك خلق خدمات أولية قليلة التكاليف قدر الإمكان، وتأمين قوىً عاملة ملائمة الأجور. وبذلك يمكن للشركات أن تثبت أرباحها وتجعلها مستقرة بعد زيادتها، لأن تطورات الأوضاع الاقتصادية في دول التصريف المختلفة عادة غير مرتبطة ببعضها إلا جزئياً. ويظهر الاتجاه نحو تدويل الاقتصاد على المستوى الاقتصادي الشامل بوضوح مقارنة مع الناتج الاجتماعي العالمي القائم، ومع التجارة العالمية. ويتضح على الشكل ١ كيف أن التجارة في الأعوام الثلاثين الأخيرة قد اتسعت عالمياً أكثر بكثير من الإنتاج. وتشمل عملية التجارة الدولية المتنامية السلع والخدمات ورؤوس الأموال المالية والحقيقية وكذلك المعارف الفنية والتقنية. والسبب الرئيسي في هذا التنامي المطرد للتجارة الدولية هو تفكيك القيود الجمركية والمعيقات الأخرى في طريق التجارة على مستوى عالمي في نطاق الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارة (الغات)

وكذلك في نطاق منظمة التجارة العالمية (WTO). كذلك هناك أسباب لهذا التنامي تتمثل في تطور تقنيات المعلوماتية والاتصالات، في تخفيض تكاليف النقل. وكنتيجة لهذه التطورات تتزايد عملية تكامل أسواق السلع وأسواق عناصر الإنتاج عالمياً باطراد.

الأبعاد الاقتصادية : ❷

عولمة أسواق المال هي الأكثر تطوراً. وهذا يعني بشكل خاص أن أسعار الأوراق المالية متطابقة تقريباً في كل البورصات التي تتعامل بها. كذلك فإن العارضين والشارين يمتلكون معلومات متشابهة على نطاق عالمي واسع، ويستطيعون استغلال فروق الأسعار بسرعة بسبب انخفاض تكاليف العمليات. وليس من المرجح أن تصل أسواق السلع وأسواق العمل إلى هذه الدرجة من تكامل السوق، لأن تكاليف الصفقات التجارية عالية نسبياً ولأن السلع التجارية ليست موحدة إلى الدرجة التي تقارن بها مع درجة توحيد الأوراق المالية. ولكن مع ذلك كله فإن الاتجاه نحو التكامل الدولي لأسواق العمل يتزايد باستمرار. وعلى سبيل المثال يستطيع اختصاصي هندي في مجال المعلوماتية أتم دراسته في الولايات المتحدة الأمريكية أن يعرض عبر الإنترنت من مدينة بومباي خدماته كمنتج للبرمجيات، وأن يكون في الوقت نفسه متعاملاً « محتملاً » مع شركات أمريكية وأوروبية. ومع أخذ تكاليف الحياة المنخفضة في الهند بعين الاعتبار، يمكن لهذا الاختصاصي الهندي وبأجر يعادل جزءاً يسيراً من راتب اختصاصي ألماني مثلاً بالمعلوماتية، أن يعيش في الهند في مستوى معيشي عالٍ نسبياً. ومع أن هذا المثال مبالغ فيه بعض الشيء، إلا أنه يوضح كيف يمكن أن تكون للعولمة عواقب بعيدة المدى على أسواق العمل الدولية : فبينما يمكن أن يزداد الضغط على الأجور في الدول الغربية الصناعية يستطيع العاملون في دول ذات مستوى منخفض في الأجور وذات مستوى أقل تطوراً في مجال الصناعة أن يستفيدوا من ازدياد في العمالة وارتفاع في مستوى الدخل العام.

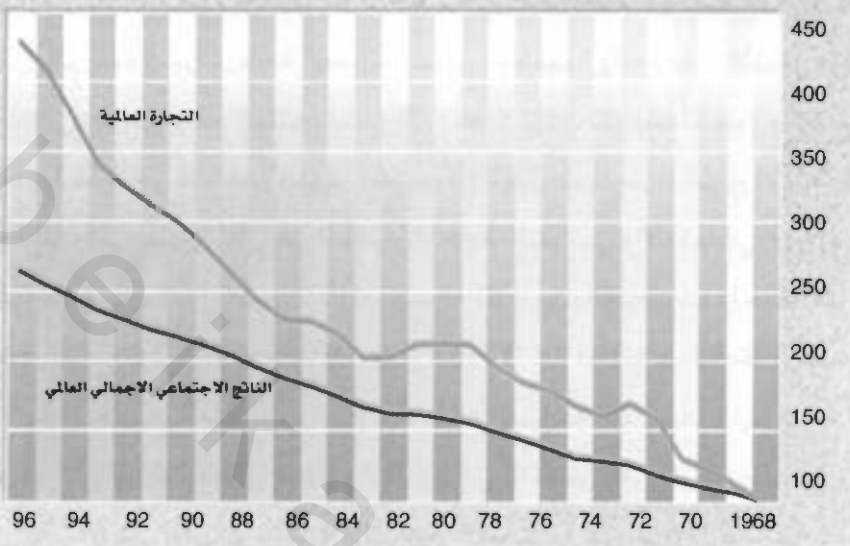
هل العولمة حاجة تجارية من وجهة نظر السياسة الاقتصادية ؟

سيناريوهات كهذه تؤدي سريعاً وبشكل خاص في أوروبا إلى النداء عالياً بضرورة اتخاذ إجراءات حمائية. وغالباً ما لا يُلحظ في هذه الحالة أن توسيع توزيع العمل الدولي يأتي معه بميزات هامة أيضاً كالأسعار المنخفضة والخدمات الأفضل، ويؤدي كذلك إلى عرض أوسع للمنتجات. وإلى ذلك لا تؤدي تكاليف الأجور والضرائب فقط دوراً هاماً في التنافس الدولي على موقع العمل من أجل المشاريع الاستثمارية، وإنما أيضاً على سبيل المثال في استقرار المحيط السياسي والاجتماعي، ووجود بنية تحتية عامة جيدة، والكفاءة الإدارية، وجودة المدارس والجامعات، وأخيراً لا آخراً إنتاجية العاملين واستعدادهم للأداء. ومن هذه الناحية فإن تبسيط أنظمة الضرائب والأنظمة الاجتماعية مثلاً كإجراء دولي تتطلبه السياسة الاقتصادية ليس مفيداً ولا ضرورياً، لأن نقاط انطلاق الدول والأقاليم في التنافس على المواقع معقدة جداً. وعلى أية حال فإن على المؤسسات والتدابير الاقتصادية في الدول الصناعية الغربية أن تكون مرنة بما يكفي، لتستطيع تجنب كل التوترات التي قد تطرأ على أسواق العمل فيها وبالسرعة الممكنة.

obeikandl.com

❶ مقارنة بين الناتج الاجتماعي الاجمالي العالمي وبين التجارة العالمية:

(مؤشر حقيقي 1968 = 100)



❷ اتجاهات العولمة الاقتصادية



نظرية الاقتصاد الخارجي الحقيقية :

تشرح نظرية الاقتصاد الخارجي (= التجارة الخارجية) الحقيقية بشكلها التقليدي الحصيلة التجارية الناتجة عن تأثيرات التخصص الدولية استناداً إلى الفروقات في الإنتاجية أو في تشكيل عناصر الإنتاج مع رأس المال والقوى العاملة. لذلك يجب أن تكون التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المنتجة ذات الكثافة الرأسمالية (= مكثفة الرأسمال) وبين الدول النامية المنتجة ذات الكثافة في العمل (= مكثفة العمل). لكن الدراسات التجريبية أوضحت أن الأرباح الناجمة عن التخصص لا تفسر كل دقائق التجارة الدولية.

نظرية الاقتصاد الخارجي الحقيقية التقليدية : ❶

كانت التجارة الدولية حتى في عصر المركنتيلية عمليةً يتساوى الجانبان في نهايتها فالتجارة مع الدول الأخرى لا تعد رابحة إلا للدولة التي تصدر أكثر مما تستورد. ومنذ تبلورت ملامح النظام الاقتصادي الوطني التقليدي تبين أن هناك أيضاً فوائد تعود بالرفاهية يمكن تحقيقها حتى ولو لم يكن هناك فائض في الصادرات لأن الإنتاجية الدولية تزداد مع توزيع العمل عالمياً. ويرى آدم سميث (Adam Smith) (١٧٩٠ - ١٧٢٣) أن ربح التجارة الخارجية عالمياً يبلغ حده الأقصى عندما تتخصص كل دولة بإنتاج تلك السلع التي تستطيع إنتاجها وعرضها بأقل سعر مناسب. وأتى الاقتصادي البريطاني دافيد ريكاردو (David Ricardo) (١٨٢٣ - ١٧٧٢) بعد ذلك ليعمم نظرية : الإفادة المطلقة من التكاليف. وتنص نظرية التكاليف النسبية = (المقارنة) التي وضعها ريكاردو على أن على كل دولة أن تتخصص بإنتاج تلك السلع وتصديرها والتي تستطيع إنتاجها بأقل ضرر (= غُبن) مطلق (إفادة نسبية للتكاليف المقارنة) (شكل ١). ويعتقد ريكاردو بأن التجارة الخارجية لا تكون ذات نفع حينما تكون هناك ميزات (= إفادات) مطلقة للتكاليف

في إنتاج السلعة الواحدة في بلدين، وكذلك حينما تكون دولة ما مقصرة عن الخارج في إنتاج كل السلع ويمكن تفسير هذه الميزات في التكاليف بفروقات الإنتاجية، وبفروقات تشكيل عناصر الإنتاج أيضاً.

قام الاقتصادي الأمريكي فاسيلي ليونتييف (Wassily Leontief) (١٩٩٩ - ١٩٠٦) في الخمسينيات من القرن العشرين بمحاولة الاختبار التجريبي للعلاقة بين تشكيل عناصر الإنتاج والتجارة في الولايات المتحدة ومئتي بلد آخر. ومع أن الولايات المتحدة ذات كثافة في رأس المال بالمقارنة الدولية، فقد وجد ليونتييف وارداتٍ أُنتجت بكثافة رأسمالية نسبياً، وكذلك صادراتٍ كانت مكثفة العمل. وتعارضت هذه النتيجة، التي أطلق عليها تسمية مفارقة ليونتييف، مع نتائج الدراسات الأخرى، وكذلك مع توقعات مرتكزات التصور التقليدية على أن الولايات المتحدة الأمريكية تصدر السلع المنتجة بكثافة رأسمالية وتستورد السلع المنتجة بكثافة في العمل.

تطوير المرتكزات التقليدية ❶

تبعت ذلك مرتكزات توضيحية أخرى للتجارة الدولية، إذ أُدخل في الاعتبار إلى جانب رأس المال والعمالة غير المؤهلة عنصر الإنتاج الثالث وهو العمالة المؤهلة. وتبين كذلك أن مستوى تعليم القوى العاملة ودرجة تأهيلها في دولة ما تؤثر على تشكيل عناصر الإنتاج في هذه الدولة، وتزيد من ميزاتها المقارنة في التجارة الدولية. كذلك تبين أيضاً أن التقنيات ليست موحدة في كل الدول وبالتالي لا يمكن الوصول إلى إنتاج متطابق تماماً، وكذلك فهناك احتكارات تقنية. فالدول المتقدمة بتقنياتها تنتج سلعاً صناعية بتقنيات حديثة، وتمتلك بالتالي مبدئياً ميزات مقارنة (= إفادات نسبية) على شكل احتكار في التصدير. أما الدول الأخرى فهي تنتج وتصدر منتجات بتقنيات بسيطة ولكن يتم ذلك بتأخير زمني نسبياً (تأخير بسبب التقليد). وقد ربط الاقتصادي الأمريكي رايموند فرنون (Raymond Vernon)

(تولد ١٩١٣) في عام ١٩٦٦ وجود احتكارات تقنية لبلدان أو شركات مع الدورة الحياتية للمنتجات، حيث ترتبط كل واحدة من المراحل الأربع للدورة الحياتية للمنتج مع شكل من أشكال التجارة الدولية (شكل ٢) .

إلا أن الاقتصادات الوطنية لا تمارس التجارة بين القطاعات وحسب، وإنما تستورد وتصدر في نفس الوقت سلعاً متشابهة جداً من نفس الفرع الإنتاجي الواحد. ويفسر وجود هذه التجارة ضمن الصناعة الواحدة بين الدول الصناعية قبل كل شيء بظهور المنافسة الاحتكارية أو منافسة احتكار القلة. وبما أن لدى المستهلكين بشكل عام » حُباً للتنوع » فإن نفعهم يزداد مع تنوع المنتجات وتباينها. لذلك فإن التجارة ضمن الصناعة الواحدة تكون مجزية، لأن تنوع المنتج يزداد مع ازدياد العارضين. وتشكل الأسعار الثابتة المرتفعة، وكميات الإنتاج القليلة المطلوبة حافزاً دائماً لتوسيع الإنتاج. وهذا يؤدي بالطبع إلى ازدياد حدة المنافسة، لأن نوعاً واحداً من الصناعة لا يتسع إلا لعدد محدود من المحتكرين ينتج كل منهم نوعاً مختلفاً من نفس المنتج. لذلك فإن التصدير يتيح مجالاً لتحقيق عوائد متزايدة (ميزات حجم الإنتاج). لذا يمكن للتعايش بين التجارة في الصناعة الواحدة وبين التجارة بين القطاعات (بين قطاعات الصناعة المختلفة) أن يجد تفسيره في المنافسة الاحتكارية وفي التقدم التقني. وكلما كان التشابه أكبر في تشكيل عوامل الإنتاج بين بلدين ازدادت التجارة بين الفروع الصناعية بين هذين البلدين.

	الحالة الأولى: ميزات تكاليف مطلقة		الحالة الثانية: ميزات تكاليف مقارنة	
	الدولة 1	الدولة 2	الدولة 1	الدولة 2
إنتاج السيارات (الخرج في ساعة عمل واحدة)	3	12	3	12
صناعة النسيج (الخرج في ساعة عمل واحدة)	6	4	6	8
تكاليف الفرصة الضائعة (إنتاج السيارات / صناعة النسيج)	0.5	3	0.5	1.5
تكاليف الفرصة الضائعة (صناعة النسيج. إنتاج السيارات)	2	0.35	2	0.60

في الحالة الأولى تكون هناك ميزات (إفادات) تكاليف مطلقة لكلا البلدين في انتاج سلعة ما. فالدولة 1 افادتها في الصناعة النسيجية، والدولة 2 افادتها في انتاج السيارات. اما في الحالة 2 فالدولة 2 ميزات تكاليف مطلقة في إنتاج كلا السلعتين، أن أنها تستطيع أن تنتج كميات اكثر من الدولة 1. وهي كلتا السلعتين. إلا أن تكاليف الفرصة الضائعة في الصناعات النسيجية تكون أقل للدولة 2 منها للدولة 1. وهذا يعني أن وحدات الإنتاج (الخرج) النسيجي معبر عنها بوحدات إنتاج السيارات هي أكبر من وحدات إنتاج السيارات محولة حسابياً إلى وحدات إنتاج نسيجي. لذلك وفي كلتا الحالتين تستطيع الدولتان أن تحصلا على ربح رفاهية إذا تخصصت الدولة 1 بإنتاج السيارات وتخصصت الدولة 2 بإنتاج النسيج وجرت بينهما تجارة بين القطاعات الصناعية.

تكاليف الفرصة الضائعة (نفقة الاختيار) : إن المواد الشحيحة المستخدمة في إنتاج سلعة ما (السيارات) تعد ضائعة بالنسبة لإنتاج سلعة أخرى (النسيج). وبهذا المفهوم/ تكاليف الفرصة الضائعة أو نفقة الاختيار، نستطيع الإجابة عن السؤال حول عدد الوحدات الإنتاجية من سلعة ما، في ظروف تشكيل عناصر الإنتاج نفسها، وهي مستوى الإنتاجية نفسه، والتي يمكن أن يتم التخلي عنها لإنتاج وحدة من السلع الأخرى.

بينما يكون المنتج في مرحلة ادخاله السوق (المرحلة 1) حاضرا في السوق الوطنية لبلد مجدد قبل أي مكان آخر، يزداد تصديره في مرحلة التطور (المرحلة 2). وبما أن التكنولوجيات تستقر في هذه المرحلة وتصبح نموذجية شيئاً فشيئاً، تنخفض أسعار المنتج أيضاً ويستطيع المنتجون تسويق السلعة بنجاح وعلى نطاق عملي. هذا يحدث أيضا مبدئيا في الدول الصناعية الأخرى التي تبدأ في مرحلة التطور بتقليد الانتاج ببطء. وتنتج بدورها في مرحلة النضج (المرحلة 3) منتجاً مشابهاً وتصدره. وفي مرحلة الاشباع (المرحلة 4)، تبدأ الدولة النامية بإنتاج هذه السلعة (المنتج) بعد أن تكون خلال ذلك قد أصبحت تنتج بعمل مكثف. وتعود هذه الدول النامية لتصدر هذه السلعة مرجعة أخرى إلى البلاد التي أنتجتها أصلاً حيث يكون الاستهلاك قد انخفض وبدأ الطلب على منتجات أحدث وأكثر تقدماً من وجهة نظر وطنية.



obeikandl.com

الشركات متعددة الجنسيات :

تعد الشركات متعددة الجنسيات إذا كانت تقوم بالإنتاج في دول متعددة. لذلك لا تسمى الشركة متعددة الجنسيات إذا كان لديها فرع تجاري فقط، ولم يكن لديها مصنع إنتاجي في الخارج. (وتدعى هذه الشركات متعددة الجنسيات باختصار (المتعددة = Multis). أما شرط الإنتاج في الخارج فهو تأسيس مؤسسة فرعية أو المساهمة في شركة أجنبية في نطاق الاستثمار المباشر.

وتشكل الشركة عبر الدولية شكلاً مرناً متكيفاً مع شروط العولمة من أشكال الشركات متعددة الجنسيات.

وتواجه الشركاتِ متعددة الجنسيات احتياجات محلّية بينما تكون إدارتها مركزية. لذلك فإن الشركة عبر الدولية تكون، وفق نظرية الإدارة الدولية، شركة بأهداف عالمية واستراتيجية دولية متنوعة، وتكون مرنة بالتجاوب مع المتطلبات المحلية المختلفة فيما يتعلق بالإنتاج وبالتخطيط له.

نظرية الشركات متعددة الجنسيات :

تعتمد نظرية الشركات متعددة الجنسيات على معلومات النظرية الحديثة للاقتصاد الخارجي ومعطياتها ومفترضاتها، و تربط بذلك بين عناصر نظرية التجارة الخارجية والاقتصاد الصناعي. فعلى سبيل المثال يمكن، في نطاق نظرية دورة المنتج الحياتية المتجذرة في كلا المجالين شرح وجود الشركات متعددة الجنسيات وأسباب هذا الوجود بشكل جيد. وحالما يدخل المنتج في مرحلة النضج تحاول الشركة المجددة أن تضمن وضعها في السوق مقابل المنافسين الصاعدين، وتنقل إنتاجها الذي أصبح مع مرور الوقت بسيطاً من وجهة نظر تقنية، إلى أسواق تصريف أجنبية.

وحتى تتمكن الشركات من الثبات بنجاح في كفاحها على مركزها في السوق، وبرغم نفقات الاستقرار في الخارج، يجب أن تمتلك مزايا نوعية يمكن نقلها والاستفادة منها بين بلد وآخر. وتفسر النظريات وجود مزايا نوعية كهذه، بشكل أساسي بوجود منافسة غير تامة في الأسواق (شكل ١) .

نظرية التدويل :

بمكن أن ينظر إلى عملية تعدد الجنسيات أساساً أيضاً على أنها عملية تكامل لمراحل إنتاج مختلفة وموجودة في دول متعددة. والشركة متعددة الجنسيات هي الشكل المؤسساتي الوحيد الذي يحقق تكامل مراحل الإنتاج، ومن ثم تدويلها. وهنا على الشركة أن تختار بين نفقات الصفقات (المعاملات) التجارية في السوق أو بين نفقات التدويل. وعلى هذه القاعدة تبنى نظرية الشركات متعددة الجنسيات. وطالما كانت تكاليف التدويل لا تزال أقل من تكاليف المعاملات التجارية، التي تنشأ مثلاً عن استيراد المنتجات الأولية والبينية أو بسبب تنظيم التصريف، فإنه يمكن توسيع الشركة دولياً إلى حجمها الممكن الأمثل. كما إن تكاليف المعاملات التجارية تزداد بالتحسن المستمر لجودة المنتج، وتطوير تقنيات الإنتاج، وهذا ما يؤدي بدوره إلى تحفيز للتدويل.

المساهمات الاستراتيجية الدولية في الشركات :

لا تستطيع نظرية التدويل أن تعطي شرحاً وافياً للتعاون الدولي بين الشركات، ولكنها تتناول المساهمات الكاملة فقط (١٠٠ ٪). وبالنظر إلى المنتجات والبلدان والشركاء فإن الشركات تمر في مراحل وأوضاع مختلطة من التدويل والعودة عن التدويل حتى تصل إلى وضع تنافسي أفضل. ونميز هنا بين مساهمات ذات درجات مختلفة من التدويل، فالتدويل يكون تاماً حينما تكون المساهمة بنسبة ١٠٠ ٪ أما عندما تكون المساهمة بحدود ٥٠ ٪، كما هي الحال في المشروع المشترك (Joint venture)، فإنه لا يمكن الكلام عن تدويل تام، ولاعن عدم تدويل تام.

أما التحالفات الاستراتيجية فتكون لصالح الطرفين المتعاونين، ولكنها تكون ضد منافس ثالث أو رابع. وتنشأ هذه التحالفات عادة بين شركات تأمل من خلال ذلك بالاستفادة من أبحاث التنمية والتطوير. والاطلاع على معلومات الآخر والعوائد الإيجابية للطرفين، وكذلك تخفيض احتمال المخاطرة، وتغيير ظروف المنافسة العامة تعد كذلك أسباباً رئيسية لتحالف استراتيجي مشترك.

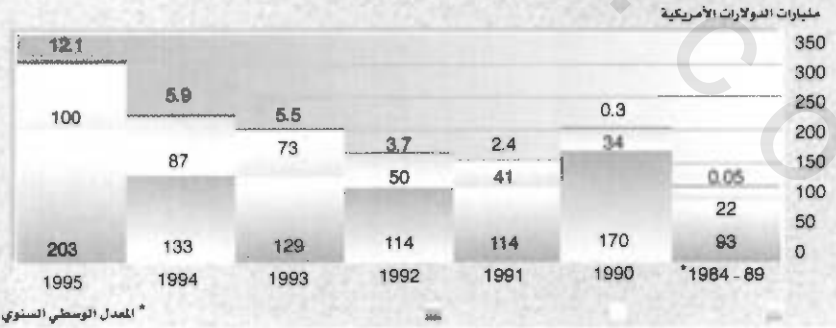
التأثيرات السياسية والتأثيرات على الاقتصاد الوطني :

يبدو النقاش حول الشركات متعددة الجنسيات متناقضاً، إلا أن أقل ما يدور عليه الخلاف، هو مساهمتها في توزيع العمل على نطاق عالمي وكذلك توسيع التجارة العالمية والمساعدة على النمو الاقتصادي. وعادة ما تعني الاستثمارات المباشرة نقلاً للتقنيات الحديثة (شكل٢). إلا أنه لا يوجد اتفاقٌ تام حول التأثيرات التي تتركها هذه الشركات على العمالة، وعلى العاملين والنقابات، إذ كثيراً ما يكون هناك فقدان لفرص العمل في البلد الأساس إذا اتجهت هذه الشركات نحو البلدان ذات الأجر المنخفض. تقابل هذه الحجة بالقول، إن هناك على العكس ضماناً لفرص العمل، مثلاً حين تُضمن أسواق خارجية وحين تُستخدم الأموال المجلوبة من الخارج لشراء المنتجات المحلية.

❶ ميزات ودافع خاصة للشركات متعددة الجنسيات:

1- ظروف افضل للعرض	
التكاليف	تكاليف أقل لعوامل الإنتاج، مثلاً بسبب اليد العاملة الأرخص
الحصول على المواد الأولية	تتحسن هذه الإمكانية مثلاً عبر امكانية الوصول المباشر إلى المواد أو يكون عامل المخاطرة أقل.
التكنولوجيا	بالوصول إليها وتبنيها. وبالتقليل وبتعويض التخلف (انعكاسات خارجية).
2- ظرف افضل للطلب	
دخول السوق	الالتفاف على الإجراءات الحمائية (القفز على التعرفة)
التعويض	بحركية الشركات عن جمود المنتج.
تنويع دولي	ا - للمخاطرة
	ب - كاستمرار للنمو المحلي (إشباع السوق المحلية).
3- ظروف تنافس أفضل	
ردود الفعل الناتجة	عن احتكار القلة، كنيكربوكر (knickerbocker) : يجري تأسيس الشركات متعددة الجنسيات في قطاع، ماغالباً في الوقت نفسه ويخضع لضغوط متبادلة فاول شركة تظهر في السوق الجديدة تكون هي « الرائد » (leadr) وتضع احتكار القلة في جو من عدم الاستقرار، ثم يجري تأسيس الشركات الأخريات، ويكون للشركات « الرائدة» امكانية مؤقتة لاستغلال السوق بناء على ميزة تنكولوجية .
التحالفات الاستراتيجية الدولية:	التعاون مع المنافسين ضروري للدول كشركة أولى الى هدفها (صراع تقليدي حول الحصص في السوق يستعاض عنه بصراع على التفوق تسببه الهيكلية الصناعية الاحتكارية الحالية).
اثار تراكمية	صراع حول الاتحادات الدولة ورقابة متبادلة بين الشركات المتقدمة (الرائدة).
	كروغمان (Krugman) يمكن للتأثيرات الخارجية الايجابية ان تجعل تأسيس الشركات رابحاً.
اثار تراكمية	تتسبب الشركة بوجود تأثرات تراكمية (لتابعاتها) (Gollowers) . ولكنها تحتفظ بالسبق في مايخص حصتها في السوق (وجودها).

❷ دخول الأموال سنوياً عن طريق الاستثمارات المباشرة إلى دول مختلفة:



تداول رأس المال الدولي :

تمثل هجرة عوامل الإنتاج الدولية أي تلك الحركية التي يمارسها رأس المال والقوى العاملة على نطاق عالمي، بالإضافة إلى التجارة الدولية، تشابكاً آخر من تشابكات الاقتصاد العالمي. ومن الضروري لتقييم تطور ميزان المدفوعات أن نميز بين حركة رأس المال الذاتية وحركته المفروضة، فتحركات رأس المال المفروضة هي تلك التقييدات الحسابية المتبادلة في الأعمال التجارية المشمولة في ميزانيات جزئية أخرى، وكذلك في مجال المعاملات المشمولة في ميزانية الترحيل. وتحركات رأس المال هذه تقابل دائماً تصديراً أو استيراداً لرأس المال الصافي، وبالتالي تقابل تغيراً في الموقف الخارجي لاقتصاد وطني ما. أما تحركات رأس المال الذاتية فهي بالمقابل تجري لأجل ذاتها، وتشكل فقط تغيرات في تركيبات المطالبات والالتزامات تجاه الخارج. وهذه التحركات عبارة عن صفقات قروض دولية أو استثمارات مباشرة أو ما يسمى استثمارات المحفظة.

فصفقات القروض هي بشكل رئيسي قروض تجارية للشركات أو قروض مالية للمصارف. ويُميز إحصائياً حسب درجة المساهمة في شركة ما بين استثمارات المحفظة أو استثمارات مباشرة، ويقوم بكلا النوعين فقط مؤسسات إقراض خاصة، وكذلك أفراد وشركات خاصة. أما تداول رأس المال الدولي العام الذي تمارسه الحكومات أو المصارف المركزية فينتج بشكل أساسي عن الاستثمارات والمساهمات في مؤسسات دولية، وكذلك عن معونات التنمية وقروض التنمية.

تسمى تحركات رأس المال التي تجري في فترة زمنية تقل عن العام تداولاً قصير المدى، وتسمى تلك التحركات التي تسغرق فترات أطول، تداولاً طويل المدى لرأس المال. وبما أن هذا التمييز أصبح موضع شك فيما يتعلق بضرورته، فقد ألغي هذا التمييز من ميزانية رأس المال منذ عام ١٩٩٥.

الاستثمارات الدولية المباشرة : ❶ ❷ ❸

الاستثمارات المباشرة في الخارج أو الاستثمارات الأجنبية المباشرة في الداخل هي توظيفات رأسمالية لتأسيس شركات، أو مواقع إنتاج أو مؤسسات فرعية، أو للمساهمة في مثل هذه الشركات مع تحمل مسؤولية استثمارية. كما تدرس الدوافع العديدة للاستثمارات الدولية المباشرة ولعملية تعدد الجنسيات، وتحلل فيما يسمى نظرية الشركات متعددة الجنسيات. وتهدف الشركات، من ضمن ما تهدف، من نقل إنتاجها إلى الخارج، إلى الالتفاف حول مُعَوِّقات التجارة، والاستفادة من تكاليف الأجور الأقل في الخارج، وكذلك ضمان أسواق للتصريف والتزويد (شكل ١) .

غالباً ما يكون في الدول المصدرة لرأس المال خوف من انخفاض فرص العمل المحلية، بينما يرحب غالباً أيضاً بالاستثمارات الأجنبية المباشرة، لأن ذلك يعد مقياساً لقدرة الاقتصاد الوطني على اجتذاب الشركات الأجنبية لاتخاذ بلد ما مقراً لها. وفي الواقع تجري استثمارات كثيرة مع الدول التي يوجد بينها تكامل اقتصادي قوي. لذلك فليس من الضروري أن يؤدي كل استثمار إلى انخفاض في فرص العمل المحلية. وقد بينت نتائج الدراسات الحديثة أن الاستثمارات المباشرة تكمل الصادرات وبالتالي تقويها وتزيد منها، وبذلك يكون أثرها إيجابياً على تطور الاقتصاد المحلي. ويلاحظ تدويل متنام لعمليات الإنتاج بشكل خاص فيما يتعلق بالسلع التقنية، وهذا ما يرتبط أيضاً بتجارة متنامية بين الشركات وعلى نطاق عالمي واسع.

استثمارات المحفظة الدولية :

تختلف استثمارات المحفظة بشكل رئيسي عن الاستثمارات المباشرة بأنها لا تقوم على أساس عمل شركات تجارية، وإنما تنطلق بممارستها من وجهة نظر الرغبة بالحصول على العوائد فقط. ومن هنا توضع سندات الأسواق المالية عن طريق مقارنتها بعوائدها وعامل المخاطرة فيها، في محفظة مثالية. وبما أن تأرجح أسعار الصرف لا محل له - الفضاءات النقدية الموحدة كوحدة النقد الأوربية مثلاً - فإن

سندات الأسواق المالية الأجنبية تعد في الواقع بدائل كاملة إلى حد بعيد، ولا يمكن أن تتعرض للخطر إلا في حالة وجود مخاطر سياسية كبيرة في عدد من البلدان.

قيود تداول رأس المال :

تقوّم حركية رأس المال الدولية بشكل إيجابي من وجهة نظر السياسة الاقتصادية طالما كانت هذه الحركية تسمح بتخصيص وتوزيع نافعين لرأس المال، وعلى مستوى عالمي واسع. وهذا بدوره ينشط توزيع العمل على نطاق دولي، ويزيد من ديناميكية تنمية الاقتصاد العالمي وتطويره. فقيود تداول رأس المال أو رقابة تداول رأس المال قد انخفضت لذلك إلى حد بعيد في كل الدول الصناعية تقريباً. أما محاولة الحد من رأس المال القادم من الدول النامية حتى الآن، فهي تهدف إلى حماية الاقتصاد الوطني من الآثار الضارة لتحركات رؤوس الأموال المضاربة، أو من تدفق رأس المال الاستثماري إلى الخارج، وفرض ضرائب مالية على تحركات رأس المال، والخضوع لموافقات حمائية وكذلك الحد من الاستثمارات المباشرة وبشكل خاص وضع القيود على إمكانية تحويل النقد.

❶ نموذج OIL لتوضيح الاستثمارات الأجنبية المباشرة :

متغيرات البنية OLI	الدولة	الصناعة	الشركة
O = الملكية (ميزة المالك)	تشكيل عناصر الانتاج حجم السوق، البحث والتطوير وسياسة التجديد	مستوى البحث والتطوير. تجديد وابتكارات، تنويع المنتج.	تطور تكنولوجي عن طريق بحث وتطوير ذاتي في الشركة، براءات اختراع
L = الموقع (ميزة موقع العمل)	المسافات بين الدول، السياسة التجارية (جمارك ،حصص درجة التكامل)	الموارد (المواد الأولية) ، الضرائب، تكاليف الطاقة وتكاليف الأجر.	استراتيجية الإدارة مقابل الاستثمارات الاجنبية المباشرة، موانع لغوية
I = جعل العمليات داخلية (ميزة التسويق داخل الشركات)		تكامل أفقي وعمودي، استفادة من ميزات	ميزات تنظيمية ورقابية ضمن الشركة الواحدة، تراخيص.

المصدر: دالبخ

❷ تحركات رأسمالية طويلة المدة (دخول وخروج «نسياب» استثمارات المحفظة والاستثمارات المباشرة) :



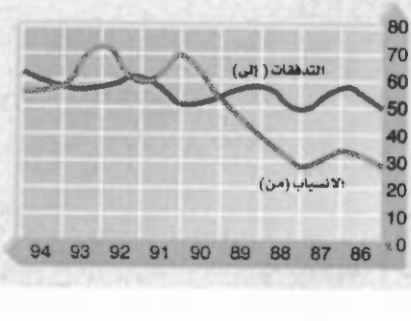
يتضح من مقارنة انسياب رؤوس الأموال طويلة الأمد في بعض البلدان الهامة أن تحركات رأس المال قد ازدادت بشكل كبير منذ سنة 1985. وتقوم الدول الصناعية الكبرى باستثمارات مباشرة في الخارج بمبالغ أكبر مما يتدفق إليها من رؤوس الأموال. وبالمقارنة تبرز ألمانيا واليابان بين هذه الدول:

فالاستثمارات المباشرة القليلة في ألمانيا تعد مؤشرا على أن ألمانيا ليست موقعا جذابا للشركات الأجنبية بسبب تكاليف الانتاج العالية فيها. كذلك تعطي معطيات اليابان صورة مشابهة فتدفق رأس المال الاستثماري إلى اليابان محدود جداً، إلا أن السبب في ذلك يختلف في اليابان عنه في ألمانيا إذ أن ارتفاع تكاليف الإنتاج في اليابان لايقوم بالدور المعوق الذي تقوم به الإجراءات الحمائية في اليابان والتي تعيق انسياب رأس المال إلى داخل هذه الدولة.

وتتميز الولايات المتحدة الأمريكية بأن محفظة رأس المال المتدفق الى داخلها تزيد بخمسة اضعاف المبالغ المنسابة منها، وهذا يُرد إلى الجاذبية التي يتمتع بها النقد الأمريكي. أما روسيا، كبلد انتقالي، فتتميز، على عكس الدول الصناعية، بتدفق رأسمالي إلى داخلها أكثر من رأس المال المنساب منها، فالاقتصاد فيها لايزال في مرحلة البناء، حيث يساعد رأس المال الأجنبي على تحسين عملية التطوير في هذه المرحلة.

❸ نسبة تدفقات الاستثمارات المباشرة داخل دول الاتحاد الأوروبي إلى تدفقات الاستثمارات المباشرة الإجمالية في الاتحاد الأوروبي 12:

سنوات 1995 - 1994 دون إعادة استثمار الأرباح



تجري الاستثمارات المباشرة بشكل تام تقريباً من قبل شركات من الدول الصناعية وتستثمر هذه الشركات القسم الأكبر من رؤوس أموالها ضمن هذه الدول أيضاً. ومع اتساع تحرير تداول رأس المال وتقدم عمليات التكامل في الاتحاد الأوروبي فقد ازدادت نسبة الاستثمارات المباشرة الأوروبية في دول أخرى من دول الاتحاد منذ نهاية الثمانينات بدرجة كبيرة. وقد وصل الحد الأعلى لهذ النسبة إلى 70٪ فيه عام 1992. ومنذ ذلك الوقت يسجل تراجع مستمر في عمليات الاستثمار الأجنبية الأوروبية ضمن دول الاتحاد الأوروبي. ولكن هناك أيضاً شركات غير أوروبية تستثمر بشكل متنام في دول الاتحاد الأوروبي لتثبيت مرتكزاتها وتوسعها هناك وتضمن قربها من سوق الاستهلاك الأوروبية.

الحمائيّة:
(سياسة حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية)

الحمائية ظاهرة قديمة جداً في سياسة الاقتصاد الخارجي، فمنذ عهد المركنتيلية ساد الاعتقاد أن لا فائدة من التجارة الخارجية إلا إذا فاقت الصادرات الواردات، وأمكن من خلال ذلك تحقيق إيرادات. إلا أن القناعة تحققت لاحقاً بأن التجارة الحرة تؤدي إلى زيادة في رخاء كل أطرافها. وتجري منذ أعوام الستينات، وفي نطاق اتفاقية الغات، محاولات لرفع كل العوائق التجارية على نطاق العالم، وللحفاظ على الإجراءات الحمائية في حالات استثنائية فقط (شكل ١ و٢).

العوائق التجارية التعريفية :

تنشأ العوائق التجارية التعريفية عن فرض الرسوم الجمركية، التي تؤدي إلى غلاء أسعار السلع المستوردة، وتكون بذلك نوعاً من حماية الإنتاج المحلي. والرسوم الجمركية هي ضريبة غير مباشرة كضريبة القيمة المضافة، إلا أنها لاتطبق إلا على السلع المستوردة، وتحصّل هذه الضريبة إما على القطعة (رسوم جمركية كميّة)، أو تحسب بناء على قيمة المادة المستوردة (رسوم قيمة جمركية). ولتحصيل الرسوم الجمركية آثار متعددة : فالسلع التي ترتفع أسعارها نتيجة الرسوم الجمركية عليها عند استيرادها، لا بد وأن يقل استيرادها، وهذا ما يؤدي إلى زيادة الإنتاج المحلي للسلع المطابقة أو المشابهة. إلا أن الإنتاج المحلي يكون بشكل عام أغلى من أسعار السلع المستوردة. وبما أن السلع تصبح أغلى فإن الاستهلاك سينخفض، ولكن الدولة سوف تحصل على إيرادات بشكل رسوم جمركية والمنتجون المحليون يبيعون كميات أكبر من سلعهم المحلية، وهكذا فإن المستهلك المحلي يكون هو الممول الرئيسي في كلا الحالتين، مما يتسبب بخسارة في الرخاء أيضاً، لعدم كفاية الإنتاج، وهكذا فإن المستهلكين يشترون كميات أقل بأسعار أعلى.

العوائق التجارية اللاتعريفية : ❶

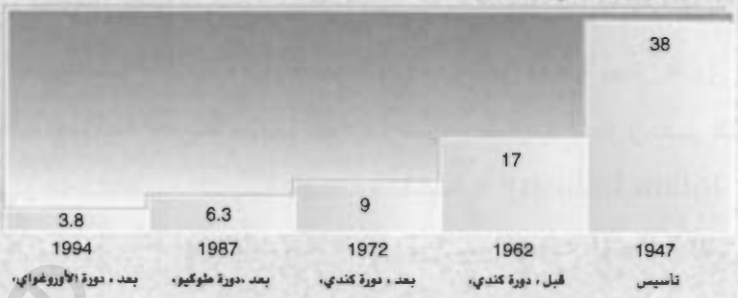
يسمى هذا الشكل من الحماية أيضاً : الحمائية الحديثة، وقد ابتدأ استخدامه منذ أعوام السبعينات بشكل واسع. وهذه العوائق التجارية اللاتعريفية (شكل ٣) هي من ناحية إجراءات شكلية (تتخذ إما فيما يتعلق بالأسعار أو بتحديد الكميات) ومن ناحية أخرى عوائق تجارية إدارية. وتشكل القيود الكمية (الحصص) شكلاً واسعاً من أشكال القيود التجارية، التي قد تكون على شكل قيود على الكميات أو تحديد للقيمة. أما ما يسمى القيود الاختيارية على التصدير فتضعه الدولة المصدرة نفسها وهذه القيود هي نوع من القيود الكميّة مع فرق أنها تنفذ من قبل البلد المصدر لا المستورد. ومع ذلك فيمكن أن تفرض من قبل البلد المستورد (مثلاً بالتهديد بعقوبات أو ضغوط) أو يمكن أن تقرر باتفاق متبادل (اتفاقية تقييد ذاتية) لأن عوائق التجارة المباشرة ممنوعة في نطاق اتفاقية الغات. كذلك يمكن تعديل تكاليف المنتجين المحليين بالدعم المالي، ولكن ذلك لا يعدل من السعر الذي يدفعه المستهلك. لذلك فإن هذا النوع من الحماية يبدو أكثر فعالية من الضرائب الجمركية، إلا أن ذلك يؤدي إلى تشوه في صورة تكاليف الإنتاج. أما في حالة الإغراق فيطرح منتج ما في الأسواق الخارجية بسعر أقل من تكاليف الإنتاج المحلية، ويمكن للشركات في هذه الحالة أن تعوض التمويل الذي تحتاجه عن طريق سعر المبيع الأعلى محلياً لتتمكن من البيع بسعر بخس في الخارج. لذلك يعد الدعم المالي للتصدير نوعاً من إجراءات الإغراق الممنوعة أيضاً في نطاق أحكام اتفاقية الغات. ثم إن الإجراءات التالية كإعطاء العروض العامة (الحكومية) لصالح المنتجين المحليين ومراقبة الاستيراد ورقابة المنشأ وتعليمات حماية المستهلك والمقاييس والمواصفات النموذجية التقنية، وكذلك كل البنود التي تتعلق بحقوق الإنسان والنواحي الاجتماعية، تعد كلها قيوداً تجارية إدارية.

حجج مبدأ الحماية :

بالرغم من القناعة العامة بأن التجارة الحرة تؤدي إلى زيادة في الرخاء لكل أطرافها، فلا تزال هناك دول تلجأ إلى إجراءات حمائية. وهناك حجج عديدة يفترض أن تكون مُسَوغاً للعودة إلى هذه الإجراءات.فمن ناحية يمكن قبول إجراءات حماية مؤقتة لصناعة حديثة ناشئة تتولاها شركة صغيرة لا تزال غير قادرة على الوقوف في وجه المنافسة الدولية (صناعة ناشئة = Infant Industry). كذلك يمكن أن تكون » نظرياً « إجراءات حماية بعض الصناعات القديمة التي لم تعد قادرة على الوقوف في وجه المنافسة الدولية ذات فائدة ريثما تكتمل إعادة البناء الهيكلي بشكل مقبول اجتماعياً، وبشكل تدريجي لا فجائي. لكن كثيراً ما يحدث أن تستخدم إجراءات الحماية بشكل مستمر، وتعلل هذه الحماية الدائمة بحماية أماكن العمل الوطنية تجاه المنافسة الأجرية الأجنبية الأرخص. كذلك يمكن أن تؤدي العوائق التجارية إلى خفض لمستوى البطالة المحلّية إذا ما تحول الطلب من المستوردات الأغلى إلى المنتجات المحلّية. و يتجسد عامل إيجابي آخر في كون الرسوم الجمركية مصدر دخل هام للدولة، أو على الأقل التأثير عليها، فإنها تحاول ممارسة سياسة تجارية نشطة في حدود القيود الموضوعة ضمن نطاق القوانين الدولية.

❶ رفع (فك) الضرائب الجمركية منذ 1974 :

أسعار الضريبة الجمركية للبضائع الصناعية (٪)



❷ تخفيض الضريبة الجمركية خلال دورة الأورغواي URO :

مجموعات المنتج	قيمة الاستيراد بمليارات الدولارات الامريكية	المعدل الوسطي للضريبة الجمركية ٪		
		قبل UR	بعد UR	التخفيض
كل المنتجات الصناعية	736.9	6,3	3,9	38
منسوجات (أقمشة)	66.4	15.5	12,1	22
بضائع جلدية ومطاطية	31.7	8.9	7,3	18
وسائط النقل	96.3	7,5	5,8	23
المنتجات الكيمائية	61.0	6,7	3,9	42
الأدوات الكهربائية	86.0	6,6	3,5	47
اللحوم والأسماك	18.5	6,1	4,5	26
المعادن	69.4	3,7	1,5	59
المنتجات المصنعة والصغيرة	72.9	2,3	1,1	52

المصدر: سنتي

❸ قائمة بالعوائق التجارية اللاتعريفية :

المجموعة 1

- الدعم المالي
- التجارة الحكومية
- عمليات شراء الحكومية
- قيود على المناقصة

المجموعة 2

- الإجراءات القنصلية
- تعليمات القيمة الضريبية
- رسوم جمركية لمكافحة الإغراق
- وضع التعرفة الجمركية

المجموعة 3

- المقاييس والمواصفات الصناعية والصحية والأمان ومقاييس ومواصفات أخرى.
- التغليف ووضع بطاقات البيان ومعلومات المنشأ.

المجموعة 4

- القيود الكمية ورخص الاستيراد
- المقاطعات والحظر والقيود الأخرى
- الحصص المحددة من الأفلام
- التمييز بناء على عقود ثنائية
- مراقبة النقد
- إجراءات لتنظيم الأسعار المحلية
- قيود على التصدير
- التمييز بين الموردين
- الحصص الجمركية
- قيود أخرى

المجموعة 5

- رسوم إضافية، رسوم المراقبة والرسوم الإحصائية
- ضريبة التوازن الحدي
- ضرائب تمييزية
- مخازن استيراد
- أنواع مختلفة من الامتصاص
- قيود تمييزية على الاقتراض
- إجراءات الطوارئ

obeikandi.com

الإغراق:

وفقاً لتعليمات الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارية (الغات) فإننا نتكلم عن الإغراق حينما تُعرض بضائع دولة ما دون «قيمتها العادية» في سوق دولة أخرى. وتحدد «القيمة العادية» عادة بالسعر المحلي للسلعة مُعَدَّلاً بتكاليف النقل. إذن يمكن القول بوجود تفريق أسعار مكاني في حالة الإغراق. وإذا لم تكن هذه السلعة مطروحة في السوق المحلية يمكن مقارنة أسعار السلع المشابهة في السوق المحلية أو تؤخذ معدلات تكاليف الإنتاج الوسطية والحدية بعين الاعتبار لتحديد «القيمة العادية» لهذه السلعة.

كثيراً ما يكون هدف إجراءات عملية الإغراق هو السيطرة على سوق أجنبية ؛ إذ المطلوب الطغيان على صناعات البلد المصدر. وحينما يتم الوصول إلى الوضع المطلوب في السوق تأخذ الأسعار بالارتفاع. ولا يمكن احتمال وضع الإغراق الاقتصادي الخاص لفترات طويلة إذ كانت إعادة استيراد البضائع ممكنة. وتتمثل الإجراءات الحكومية الهادفة إلى منع إعادة الاستيراد برسوم جمركية، أو بوضع حصص محددة للاستيراد. أما في حالة الإغراق الذي تسعى إليه السياسة الاقتصادية العامة فيمكن تخفيض سعر التصدير نتيجة سياسة اقتصادية حكومية معينة كدعم التصدير مثلاً.

أما الإغراق عن طريق القطع الأجنبي فيعني الحصول على ميزات في التصريف في أسواق التصدير عن طريق التخفيض المستمر للعملة الذاتية (سياسة «إفقار الجار») (= «beggar-my-neighbour» policy)

أما الإغراق الاجتماعي أو البيئي فيحصلان عندما يمكن تخفيض أسعار التصدير نتيجة خدمات اجتماعية قليلة أو نتيجة رسوم بيئية قليلة.

الغات ومكافحة الإغراق :

تم وضع أولى التعليمات لمكافحة الإغراق في دورة كندي للغات التي جرت أعوام ١٩٦٤ إلى ١٩٦٧. فقد سمح بفرض رسوم جمركية لمكافحة الإغراق كدفاع عن النفس ضد محاولات خارجية للإغراق. وقد تم وضع الشروط الضرورية من قبل الغات لفرض هذه الرسوم بشكل صارم حتى لا يُساء استخدام فرض رسوم مكافحة الإغراق، لذلك فقد طلب إبراز الدليل قبل ذلك على مدى الضرر الذي يلحق بالإنتاج المحلي في حال عدم فرض هذه الرسوم. ثم جاءت دورة الأوروغواي (١٩٨٦-١٩٩٣) لتصوغ هذه الشروط بشكل أدق، فمثلاً لا حاجة لاتخاذ أي إجراء إذا كانت فروق الأسعار ضئيلة (تخفيض أسعار التصدير إلى مالا يزيد عن ٢ ٪) أو إذا كانت كميات الاستيراد قليلة (حصة السوق لا تصل إلى ٣ ٪). كذلك لا يجوز فرض رسوم توازن جمركية على بعض أنواع الدعم المالي (كأعمال البحث والتنمية الإقليمية). كما تم بالإضافة إلى ذلك تحديد مدة سريان الرسوم الجزائية لمدة خمس سنوات كحد أقصى. أما الإغراق عن طريق القطع الأجنبي والإغراق الاجتماعي والبيئي فلا يدخل ضمن نطاق تعريف مفهوم الإغراق كما نصت عليه اتفاقية الغات، ولذلك لا يجوز تطبيق إجراءات مكافحة الإغراق السارية حتى الآن على هذه الأنواع.

الإغريق الاجتماعي، الإغراق البيئي :

تستند ميزات السعر في حالة الإغراق الاجتماعي على تكاليف الأجور وتكاليف الأجور الإضافية المنخفضة، وكذلك على قلة الخدمات الاجتماعية في البلدان المصدرة. وقد طالبت بعض الدول في دورة الأوروغواي، وعلى رأسها الولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا، بإضافة بند اجتماعي خاص في اتفاقية هذا النظام التجاري العالمي. وقد طُلب من خلال ذلك أن يكون هناك حد أدنى مضمون من المستوى الاجتماعي، وكذلك الحد من عمالة الأطفال. وبناءً على ذلك يمكن أن

تفرض عقوبات تجارية على تلك الدول التي لا تحقق حداً أدنى من شروط العمل وحقوق العاملين. إلا أن مؤيدي هذه الحدود الدنيا من المستوى الاجتماعي يخشون من تزايد الضغوط على مستويات الأجور في الدول الصناعية، وإذا لم يمكن تخفيض مستوى الأجر فإن مواقع الإنتاج ستنتقل إلى الدول ذات الأجور المنخفضة وتبدأ فرص العمل في ألمانيا مثلاً بالانخفاض.

وهكذا فإن الدول النامية والبلدان الآخذة بالنمو (التي أصبحت على عتبة النمو) ترفض بنداً اجتماعياً في هذا النظام التجاري العالمي، إذ إنه من وجهة نظرها يختبئ وراءه أداة حمائية جديدة بيد الدول الصناعية لتفريغ أسواقها. كما تخشى هذه الدول من كبح تقدمها بإدخال عوائق تجارية «خضراء»، وتقدم حجتها ضد البند الاجتماعي بأن أرباح الرخاء من التجارة الحرة سوف تؤدي ذاتياً إلى رفع مستوى المعيشة ومستوى حماية البيئة في الدول النامية، والدول التي تقوم بإجراءات إصلاحية. وترى منظمة التجارة العالمية (WTO) أن هذا التحدي الاقتصادي يجب أن يقابل باستثمارات أجنبية في هذه الدول، لا أن يقابل بفرض قيود تجارية عليها. كذلك تطالب بعض الدول الصناعية بفرض عقوبات ضد تلك الدول التي تعرض منتجاتها الرخيصة بسبب انخفاض مستوى حماية البيئة لديها، أي بعبارة أخرى، تلك الدول التي تمارس الإغراق البيئي. على أية حال لا يسمح للدول النامية بارتكاب أخطاء في مجال حماية البيئة تجاوزتها الدول الصناعية اليوم. كذلك فإن مفهوم الإغراق البيئي ينطبق أيضاً على محاولات الالتفاف التي تقوم بها بعض الصناعات على تعليمات حماية البيئة الصارمة في الدول الصناعية، بنقل مواقع إنتاجها إلى دول لا تزال تعليمات حماية البيئة فيها غير متضحة المعالم.

الاختبارات البيئية تقوم بدور متنام في التجارة الدولية بالمنتجات الزراعية

تحت شعار رفع القيود والعولمة أدخل الاتحاد الأوروبي (EU) عملياً شروط سوق عالمية في الكثير من أسواق المنتجات الزراعية.

ولكن هذه الشروط الاقتصادية المتساوية بقيت دون مقاييس بيئية تحدد متطلبات العمل الزراعي غير الضار بالبيئة. لكن للطرق الاقتصادية المستمرة. ولزراعة المساحات الشاسعة، وللتعليمات البيئية والمفصلة كما هي مطبقة في الاتحاد الأوروبي. ثمنها ولاشك. ويُخشى أن يكون السعر في الخارج زهيد منه في البلد المصدر بسبب مكافحة الضرر البيئي الذي يسببه الإنتاج الزراعي.

لذلك تزداد المطالبة في النقاشات العامة بمراعاة الاعتبارات البيئية في التجارة الدولية. وكما هي الحال في المقاييس الغذائية، المعتبرة عالمياً Codex Alimentarius بمبادئها وتعاريفها وتقييمها للمواد الغذائية في التجارة الدولية يطلب إلى الجهات المختصة وضع مقاييس زراعية، عالمية Codex Agrarius لكل ما يتعلق بالعمل الزراعي، على أن تذكر فيها المعطيات الأساسية التي تضمن استمرار العمل الزراعي.

التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي مع دول مركوسور سنة 1997 بمليارات الماركات الألمانية:

الدول	تجارة المواد الزراعية			أنواع التجارة الأخرى			إجمالي التجارة		
	استيراد	تصدير	رصد	استيراد	تصدير	رصد	استيراد	تصدير	رصد
الأرجنتين	5.7	0.5	-5.2	1.8	13.9	12.1	7.5	14.4	6.9
البرازيل	11.3	1.3	-10.1	13.2	27.8	14.7	24.5	29.1	4.6
الباراغواي	0.3	0.2	-0.1	0.2	0.5	0.3	0.5	0.7	0.2
الأوروغواي	0.5	0.2	-0.3	0.5	1.5	1.1	1.0	1.7	0.8
الميركوسور	17.8	2.1	15.7	15.7	43.8	28.1	33.5	45.9	12.4

ستناقش الدورة المقبلة لمنظمة التجارة العالمية المعايير البيئية:

الهدف المعلن للاتحاد الأوروبي هو وضع معايير دولية للحد الأدنى من إجراءات حماية البيئة وحماية الحيوانات. وقد شكلت منظمة التجارة العالمية من جهتها لجنة «التجارة والبيئة» (CTE) أدت النقاشات حول الاعتبارات البيئية في التجارة العالمية إلى تبلور مبدأين اثنين: تطبق إجراءات مكافحة الإغراق البيئي فقط عندما تخالف دولة ما الواجبات الأساسية المنصوصة في قانون البيئة الدولي. كما يجب أن تكون إجراءات السياسة التجارية معللة بشكل علمي ودقيق حتى يضمن عدم سوء استخدام الإجراءات المالية. ثم إن الإجراءات السياسة التجارية الكلمنة على شكل رسوم استيراد إضافية أو إجراءات منع استيراد لاتزال في الوضع الراهن لهذه الدراسات غير مطبقة.

القدرة التنافسية الدولية :

تؤدي أسعار التصدير المنخفضة مقارنة مع الدول الأخرى، بالدرجة الأولى إلى القدرة التنافسية الدولية. وتنعكس الأسعار المنافسة في معدَّلات التبادل (Terms of Trade) أو في القيمة الحقيقية للنقد الوطني في الخارج. وبالإضافة إلى هذه العناصر السِعرية التي تتأثر بمقدار سعر الصرف، هناك عوامل (عناصر) موقع العمل كمقدار تكاليف أجر القطعة، أو تكاليف الأجور الإضافية، أو توفر عناصر الإنتاج ونشاطات البحث العلمي، وكذلك إجراءات القطاع العام (كالسياسة الضريبية) تؤثر أيضاً على القدرة التنافسية للاقتصاد الوطني في التجارة الدولية.

مؤشرات القدرة التنافسية : ❶ ❷

معدلات التبادل التي تمثل نسبة التبادل الحقيقية لعملة ما، هي مؤشر القدرة التنافسية الدولية، وتعطي النسبة المعبر عنها بعملة موحدة بين متوسط أسعار السلع المصدرة، وأسعار السلع المستوردة، أي بتعبير آخر، تدل على رزمة السلع المستوردة التي يحصل عليها المرء مقابل رزمة السلع المصدرة. وإذا ارتفعت أسعار التصدير أكثر من أسعار الاستيراد، أو انخفضت أقل فإن معدلات التبادل ترتفع. هذا يعني أنه بالإمكان استيراد سلع أكثر لقاء نفس الكمية المصدرة، وبالتالي فإن تطور معدلات التبادل يعد مؤشراً على تطور الرخاء في بلد ما. لكن مفهوم نسبة التبادل الحقيقية لا يصلح في هذا المجال إلا لحدٍّ ما، لأنه يفترض أن حجم السلع المصدرة لا يتأثر بتغيير الأسعار وأنه لذلك يمكن استيراد كمية أكبر من السلع إذا ارتفعت أسعار التصدير نسبياً. أما في الواقع فيحصل نقص في التسويق في حال ارتفاع الأسعار بحيث إنه يمكن استيراد كميات أقل من السلع في أسوأ الحالات.

كذلك فإن القيمة الخارجية الحقيقية لعملةٍ ما مؤشر هام، فإذا ازدادت القيمة الخارجية أكثر مما يتناسب مع الفرق بين العلاقات السعرية في الداخل والخارج،

obeikandi.com

فإن القيمة الحقيقية للعملة ترتفع، وبذلك تزداد قيمتها الشرائية في الخارج، و يصبح شراء السلع المستوردة أرخص، لكن بالموازاة مع ذلك تصبح السلع المحلية المصدرة أغلى في السوق الخارجية. وبما أن المارك الألماني يخضع منذ أعوام السبعينيات إلى ارتفاع مستمر للقيمة الإسمية، فإن فرع الصادرات الألمانية يشكو من تناقص في القدرة التنافسية بشكل خاص. لذلك فإن طرح اليورو يعد ذا فائدة لألمانيا لأنها لن تكون مستقبلاً بحاجة إلى رفع قيمة المارك الألماني أمام العملات الأخرى في اتحاد النقد الأوربي. ثم إن القدرة التنافسية السعرية للاقتصاد الألماني في التجارة الدولية قد انخفضت، ليس عندما عوض تطور المارك الألماني فروق نسب زيادة الأسعار فقط، وإنما أيضاً حين أدى هذا التطور إلى رفع حقيقي للقيمة. ويوضح الشكل ١ كيف أن صورة القدرة التنافسية الألمانية تختلف باختلاف عامل الانكماش المستخدم.

يشكل الفائض في الميزان التجاري مؤشراً آخر على النشاطات التجارية ذات القدرة التنافسية. ويبين الميزان التجاري الفائض هذا أن الاقتصاد الوطني يصدر أكثر مما يستورد وبالتالي يستفيد من تدفق رأس المال. ثم إن مقدار الاستثمارات المباشرة الأجنبية دليل أيضاً على القدرة التنافسية لموقع الاستثمار الوطني الذي يتميز بجودة عناصر موقع العمل والبنية التحتية الموجودة، وتوفر عناصر الإنتاج وجودتها. وبينما ألمانيا دولة معروفة تقليدياً على أنها ذات فوائض في الميزان التجاري نجد أن الوضع ليس واضحاً بإيجابيته في الاستثمارات المباشرة (شكل ٢) .

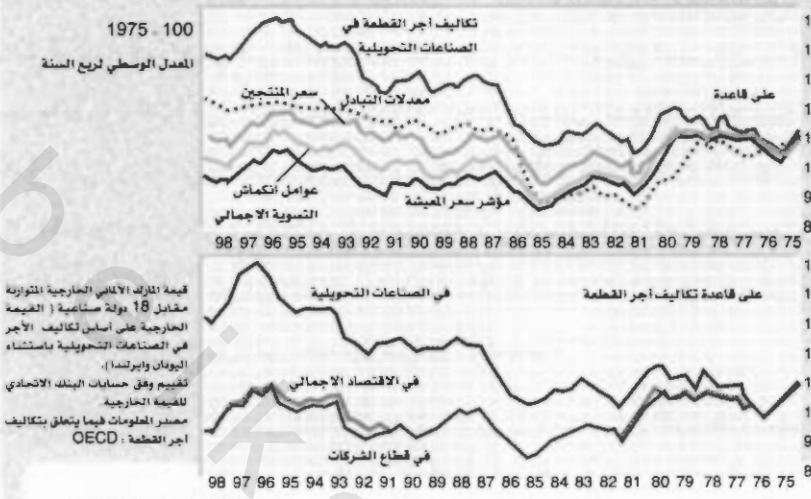
التخفيض كأداة : ❸

ينظر إلى التخفيض الاسمي للعملة الذاتية على أنه تقليدياً إجراء من إجراءات السياسة الاقتصادية التي تساهم في التقليل من أسعار التصدير، تكون فيها تكاليف الإنتاج غير مرنة بشكل خاص وتكاليف الأجر جامدة إلى حد بعيد (شكل ٣). وتلجأ الدول بين الحين والآخر إلى إجراء تعديلات في أسعار الصرف تهدف من ورائها

إلى رفع القدرة التنافسية. وهذا قد يقود في الحالات القصوى إلى تنافس في تخفيض العملات (سياسة إفقار الجار)، وهذا ما يسعى صندوق النقد الدولي إلى الحيلولة دونه بفرض رقابة دولية على سياسة أسعار الصرف. كذلك فإن تخفيضاً للعملة يحدث كَرَدٍّ فعل في السوق إذا كان في بلد ما فرق كبير بين سعر صرف العملة والقدرة الشرائية الحقيقية للعملة المحلية مقابل العملات الأجنبية وهذه هي الحالة التي يرتفع فيها مستوى السعر المحلي بالنسبة لمستوى السعر الخارجي بشكل واضح، وهذا يؤدي بالطبع إلى صعوبة في الصادرات المحلية ويسهل الواردات من البلدان الشركاء. ثم إن الطلب على العملة المحلية يتراجع وتنخفض قيمتها، وهذا ما يدفع مرة أخرى إلى تحسين فرص التصدير.

يجد اتحاد النقد الأوربي إشكالاً جزئياً في أن التحسين المرتبط بسعر الصرف أو التراجع في القيمة الخارجية الحقيقية غير ممكنين في نطاق اتحاد نقدي. لذا فإن على الدول المشاركة في اتحاد كهذا أن تخفض تكاليف إنتاجها، أو أن تزيد من قدرتها التنافسية السعرية عبر إجراءات أخرى كالتجديد والابتكار في الإنتاج وتحسين الجودة، حتى تستطيع أن تزيد من قدرتها التنافسية السعرية أمام شركائها في الاتحاد النقدي.

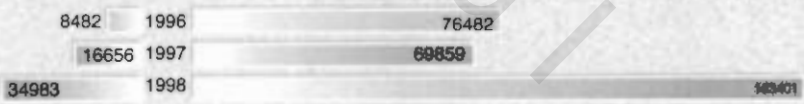
❶ القيمة الخارجية الحقيقية للمارك الألماني على قاعدة الانكماش المختلفة (في الأعلى) وتحديد تكاليف أجر القطعة (في الأسفل) :



قيمة المارك الألماني الخارجية المتوازنة مقابل 18 دولة صناعية (القيمة الخارجية على أساس تكاليف الأجر في الصناعات التحويلية باستثناء اليونان وايرلندا).
تقييم وفق حسابات البنك الاتحادي للقيمة الخارجية
مصدر المعلومات فيما يتعلق بتكاليف اجر القطعة : OECD

إذا أخذنا بالاعتبار تطور أسعار المعيشة والتسويق الاجمالي، لوجدنا أن المارك الألماني قد انخفض كقيمة حقيقية ولم يرتفع، وبذلك فإن قيمة الحقيقة أقل مما يتلاءم مع زيادة الأسعار الألمانية، تعادل القدرة الشرائية.
يوجد رفع سعر حقيقي جزئي للمارك الألماني عند استخدام زيادات تكاليف أجر القطعة فقط للوصول إلى الانكماش. وهنا ارتفعت تكاليف أجر القطعة في الصناعات التحويلية في المانيا - وبمقارنة دولية - بشكل واضح وكبير. أما إذا استخدمنا تكاليف أجر القطعة في الاقتصاد الاجمالي، وبالتالي في قطاع الشركات فإننا لانجد ارتفاع القيمة الحقيقية نفسه وإنما على العكس نرى أن هناك انخفاضا للمارك. وعلى أي فقد سُجل ارتفاع فعلي في أوائل التسعينات المنصرمة بغض النظر عن دوافع الانكماش.

❷ استثمارات ألمانيا المباشرة بملايين الماركات الألمانية :



التوظيفات الرأسمالية الأجنبية الصافية في جمهورية المانيا الاتحادية

التوظيفات الرأسمالية الألمانية الصافية في الخارج

❸ تأثير رفع القيمة وخفضها :

2.46 مارك / دولار (السعر المعروض) ،1	0.41 دولار / مارك (الكميات المعروضة) ،2
الحالة 1 : الدولار الامريكي يصبح أرخص	الحالة 2 : الدولار الامريكي يصبح أغلى
1.82 مارك / دولار — 0.55 دولار/مارك	2.99 مارك/ دولار — 0.34 دولار /مارك
تخفيض الدولار — رفع المارك	رفع الدولار — تخفيض المارك
السلع الأمريكية أرخص في المانيا — السلع الألمانية أغلى في الولايات المتحدة	السلع الأمريكية أغلى في المانيا — السلع الالمانية أرخص في الولايات المتحدة

1) سعر وحدة النقد الاجنبية معبراً عنه بالنقد المحلي.
2) على كم وحدة نقد اجنبية يحصل المرء لقاء وحدة النقد المحلية.

المعاهدات التجارية الدولية ١ :

في أعوام الستينيات لم تجد الدول النامية المنضوية في مجموعة ال ٧٧ مصالحها الاقتصادية مضمونة في المؤسسات الدولية التي كانت قائمة آنذاك، كالبنك الدولي، بل وجدت أن فجوة الدخول تكبر وتكبر بين الدول النامية والدول الصناعية.

أونكتاد UNCTAD : ❶

تفاعلت الأمم المتحدة مع هذا التذمر واستجابت لعدم الرضا العام من قبل هذه الدول وقررت في عام ١٩٦٤ أن تنشئ مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية (UNCTAD) كهيئة دائمة تابعة للجمعية العمومية للأمم المتحدة، وكان من أهم الواجبات التي كلفت بها هذه الهيئة تطوير النمو الاقتصادي، وتشجيع الاستثمارات في الدول النامية، وقد تقاطعت مهامها بشكل عام ومن وجهة نظر السياسة التجارية مع مهام الغات. ويشير تركيب ال أونكتاد بشكل جلي إلى أن ثقل مهام هذه الهيئة يرتكز على مصالح الدول النامية، إذ كان حوالي ثلثي الدول ال ١٨٨ الأعضاء في الأمم المتحدة عام ١٩٩٨ دولاً نامية.

يتولى السلطة الدائمة والقائمة خلال الأربع سنوات التي تفصل بين الجمعيات العمومية (مؤتمرات ال أونكتاد)، مجلس التجارة والتنمية الذي يجتمع عادة مرتين كل عام، أما الجهاز الإداري فهي أمانة السر الدائمة ومقرها في جنيف. ويصوغ المؤتمر المبادئ السياسية ويضع أولويات العمل، وعلى عكس قرارات منظمة التجارة العالمية (WTO) فإن قرارات الأونكتاد ليس لها الصفة الإلزامية.

برنامج المواد الخام المتكامل: ❷

بما أن اقتصاد غالبية الدول النامية يتعلق إلى حد بعيد بحجم تصدير المواد الخام فإن أي تراجع في أسعار هذه المواد يؤدي إلى خسارات كبيرة في عائداتها من

التصدير، فقد كانت المطالبة بتثبيت عائدات التصدير إحدى أهم النقاط التي تطرح على جدول أعمال اجتماعات الأونكتاد. وكانت النقاشات تهدف إلى تثبيت أسعار المواد الأساسية «على مستوىً عالٍ» ، وكذلك جعلها واحداً من مؤشرات تطور أسعار المنتجات الصناعية المستوردة. لذا فقد توجب الوصول إلى الهدف الأول عن طريق اتفاقيات دولية للمواد الأولية. وكانت الإمكانية الأخرى لمنع هبوط أسعار هذه المواد وبالتالي لرفع أسعارها، تتمثل في تشكيل كارتيل، كما هي الحال مثلاً في منظمة الدول المصدرة للنفط (OPEC) (شكل ٢) .

كما وضع مشروع برنامج المواد الأولية المتكامل، والذي طلبته الدول النامية في خطوطه العريضة في مؤتمر الأونكتاد الذي عقد في نيروبي عام ١٩٧٦، ولكنه لم يدخل حيز التنفيذ كبرنامج متكامل إلا في ١٩.٦. ١٩٨٩ بعد أن انضمت إليه مئة وأربع دول. وكانت أهداف هذا البرنامج تتمثل في خلق شبكة من الاتفاقيات الدولية للمواد الأولية يزود مبدئياً بعشرة إلى ثلاثة عشر مليار دولار أمريكي وتهدف الدول النامية، من خلال هذا البرنامج إلى تمويل شبه آلي من مخازين منظمة (= معادلة) (Buffer stocks).

حيث يتوجب مساندة أسواق المواد الخام الضعيفة بعمليات شراء غير محدودة، كما اتفق عليه مؤخراً. قبل ذلك كانت هناك خمس اتفاقيات دولية ذات آلية مخزون منظم لخمس مواد خام هي : البن والكاكاو وزيت الزيتون والقصدير والسكر. أما الصندوق المشترك فقد دخل حيز التنفيذ في عام ١٩٨٩.

باستثناء سوق الكاوتشوك فلم توضع آليات أخرى لدعم الأسعار، بل على العكس فقد تم التخلي عن كل التنظيمات السعرية القائمة بسبب سوء النتائج العملية لهذا الاستخدام.

ففي تحركات السوق الكبيرة لم تكف وسائل الصناديق المالية، أو احتياطاتها من المواد الأولية لكي تستطيع التدخل لذلك تنحصر مهمة الصندوق اليوم في اتخاذ

إجراءات عامة لتشجيع بعض قطاعات المواد الأولية. و يجري توزيع الوسائل المالية على شكل قروض أو مساعدات للمشاريع التي تركز على الدول الأقل نمواً و على موادها الخام الرئيسة. كما أن التمويل لا يجري على أساس الدولة، و إنما يتم على أساس طبيعة المشروع.

النظام الاقتصادي العالمي الحديث :

إن أغراض الاتفاقية الدولية للمواد الأولية حول تثبيت عوائد التصدير شكلت عنصراً من عناصر نظام اقتصادي عالمي حديث عُرض برنامج أعماله على الجمعية العمومية للأمم المتحدة في عام ١٩٧٤. و كانت الدول النامية المنتسبة إلى مجموعة الـ ٧٧ قد وضعت فكرة هذا النظام لتشكيل علاقات اقتصادية عالمية حديثة. أما العناصر الأخرى فكان من بعضها الاكتفاء الغذائي، وزيادة حصة الدول النامية في الإنتاج الصناعي العالمي، والتسهيلات في مجال التجارة الخارجية، وكذلك تحديث نظام النقد العالمي وتحسين المساعدات الإنمائية.

بالمقارنة مع المطالب بقيت نجاحات النظام الاقتصادي العالمي الحديث متواضعة فيما يخص الدول النامية. وقد تم تحقيق بعض التقدم قبل كل شيء في مجال التجارة الخارجية (اتفاقية لومي بين الاتحاد الأوربي و ٧١ دولةً نامية).

وبتأسيس منظمة التجارة الدولية، ثم وضع نظام تجارة عالمية أكثر شفافية وأكثر موثوقية يمكن الدول النامية، وهي الأطراف الأضعف، من دخول السوق بشكل أفضل.

❶ عاون التقني بين دول الأونكتاد :

يهدف تعاون الأونكتاد التقني إلى تقوية الطاقات الشخصية والمؤسساتية في الدول النامية والدول الأخذة في النمو، وإلى زيادة إمكانياتها السياسية في النمو. وبما أن هناك تطابقاً جوهرياً بين مهام الأونكتاد ومهام الغات، فقد قلت هياكلها في الأعوام القليلة الماضية. وفي الوقت نفسه تركيز الثقل على التعاون التقني. أما تمويل هذه النشاطات فيتم عن طريق تبرعات من الدول والمؤسسات. وقد بلغت مكيزانية الأونكتاد في سنة 1998، 24 مليون دولار امريكي. وبهذا المبلغ تم تمويل نحو 300 مشروع في أكثر من مئة دولة.

نفقات التعاون التقني حسب المناطق في سنة 1997 (تقدير) :



❷ الدول الأعضاء في الأوبك :

الأوبك منظمة تضم إحدى عشرة دولة منتجة ومصدرة للنفط الخام. كانت الدول المؤسسة في سنة 1960هي ايران والعراق والكويت والعربية السعودية وفنزويلا. وكان هدفها الأساسي استقرار أسعار النفط الخام وضمان الربح للدول الأعضاء. وقد ازداد عدد الدول الأعضاء حتى بلغ عام 1998 أحد عشر بلداً هي : الجزائر، ليبيا، نيجيريا، اندونيسيا، ايران، العراق، الكويت، قطر، السعودية، الامارات العربية المتحدة وفنزويلا. يقع مقر الأوبك الدائم في فيينا وتُعقد اجتماعاتها الوزارية عادة مرتين كل سنة.



حصة دول الأوبك من إنتاج النفط العالمي	٪ 41 (1997)
	٪ 30 (1985)
	٪ 54 (1973)
حصة هذه الدول من احتياطي النفط المؤكد في العالم	٪ 78

المعاهدات التجارية الدولية ٢:

بعد الحرب العالمية الثانية تسلَّم كل من صندوق النقد الدولي والبنك الدولي كمؤسستين خاصتين من مؤسسات الأمم المتحدة المهام المتعلقة بالسياسة النقدية وبسياسة الإنماء. وكان من المفترض بداية أن تقوم منظمة التجارة الدولية (ITO) بمهام تكامل الاقتصاد العالمي في مجال السياسة التجارية، إلا أنه تم الاتفاق على تأسيس الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارة GATT ووضعت موضع التنفيذ في ٣٠ / ١٠ / ١٩٤٧ من أجل تحقيق الهدف الأول وهو البدء بالسرعة الممكنة بمفاوضات لتخفيض الرسوم الجمركية، وقد تم ذلك قبل أن تبدأ المشاورات لتأسيس منظمة التجارة الدولية. وقد بقيت هذه الاتفاقية التي توصلت إليها ثلاث وعشرون دولة معاهدة مؤقتة حتى عام ١٩٩٥، حيث أسست في الدورة الثامنة لاتفاقية الغات (دورة أوروغواي ١٩٨٦ - ١٩٩٣) منظمة التجارة العالمية (WTO) كمؤسسة دولية قانونية.

الغات : ❶

تهدف اتفاقية الغات إلى تخفيض الرسوم الجمركية، وإزالة العوائق الأخرى من طريق التجارة الخارجية، وكذلك إلى تشجيع التجارة العالمية على أساس من التسهيل والرعاية وعدم التمييز. ويجب أن تكون التسهيلات الجمركية مضمونة لكل الأطراف بنفس السوية (الرعاية الأكثر)، كم يجب أن تشمل الاستثناءات من منع التقييد الكمّي كل المشاركين، وتنطبق عليهم بالعدل (عدم التمييز). كما تكون اتفاقيات الغات عادة متعددة الأطراف وتعتمد على مبدأ المعاملة بالمثل. ولكن يمكن أن يقود واجب الرعاية الأكثر تجاه الدول النامية إلى أعباء غير مناسبة. لذا فإن بعض الاستثناءات من قاعدة الدولة ذات الرعاية الأكثر تعد جائزة في مثل هذه الحالة أو في حالة منطقة التجارة الحرة أو في منطقة اتحاد جمركي (كالاتحاد الأوربي مثلاً).

بالإضافة إلى ذلك هناك بعض اتفاقيات أخرى متعددة الأطراف. وتنظم هذه الاتفاقيات متعددة الأطراف التي أنشئت مثلاً في دورة طوكيو ، التجارة بالطائرات المدنية (٢١ دولة موقعة) وكذلك التي تنظم شؤون تأمين العمالة العمومية (٢٣ دولةً موقعة).

منظمة التجارة العالمية (WTO):

تنظم منظمة التجارة العالمية، كمؤسسة مختصة وحيدة شرعية من مؤسسات الأمم المتحدة شؤون التجارة الدولية. وتشكل غالبية اتفاقيات هذه المنظمة المبادىء القانونية والشرعية للتبادل التجاري الدولي وكذلك للسياسة التجارية.

والهدف في ذلك رفع مستوى المعيشة وزيادة الدخول الحقيقية في الدول الأعضاء، وكذلك الوصول إلى العمالة التامة وضمان استمراريتها إلى جانب مكافحة الإجراءات الحمائية. وتبقى تعليمات الغات هي النواة الفعلية لمنظمة التجارة العالمية كما تم تبني هياكلها الإدارية أيضاً. بالإضافة إلى ذلك تتبنى منظمة التجارة العالمية مهام رئيسية إضافية تعمل على تحرير التجارة الدولية. وبينما تتولى الغات تجارة السلع فقط تشمل منظمة التجارة العالمية أيضاً تجارة الخدمات (الاتفاقية العامة لتجارة الخدمات GATS). وكذلك المظاهر التجارية لحقوق الملكية الفكرية TRIPS . فاتفاقية الغاتس تسمح بتبادل متساو في الحقوق عبر دخول حر إلى السوق ولكل أنواع الخدمات (الشؤون المصرفية، وشؤون التأمين والنقل والسياحة وأعمال المشورة والاتصالات). بينما تتضمن اتفاقية التريبس قواعد التنفيذ على أساس الاتفاقيات المطبقة حتى الآن والتي تشمل فيما تشمل مجالات براءات الاختراع وحق الطبع والنسخ والاقتباس والعلامات التجارية والتصميم الصناعي، وكذلك الأسرار التجارية.

هدف اتفاقيات منظمة التجارة العالمية هو تسهيل التجارة الدولية وإصدار قواعد وتعليمات غير منحازة وكذلك طرق حل الخلافات.كذلك فإن الرقابة المستمرة لسياسة التجارة الوطنية تؤدي إلى اكتشاف الإشكالات وتجاوزات الالتزامات متعددة

الأطراف في وقت مبكر قدر الإمكان وإزالتها أو معالجتها. وهناك سلسلة من المبادئ الأساسية والبسيطة تربط اتفاقيات منظمة التجارة العالمية بالنظام التجاري متعدد الأطراف، وهي كالتالي : قواعد الرعاية الأكثر وعدم التمييز والتجارة الحرة والسياسة المتوقعة والتنافس الأقوى وكذلك المراعاة الخاصة للدول الأقل نمواً.

ويمثل المجلس الوزاري الجهة الأعلى في منظمة التجارة العالمية ويجتمع على الأقل مرةً كل سنتين. كذلك من صلاحياته اتخاذ القرارات في كل شؤون الاتفاقيات متعددة الأطراف وإعفاء إحدى الدول الأعضاء من التزاماتها إذا استدعى الأمر ذلك، وتأويل اتفاقيات منظمة التجارة العالمية واتخاذ القرار بشأن تعديل هذه الاتفاقيات. ويتولى المجلس الاستشاري العام هذه المهام في الفترات ما بين انعقاد المجالس الوزارية. كذلك تعمل عدة لجان على مساعدة هذه الهيئات وتعالج بشكل أساسي المهام الضرورية. أما اللجنة العامة فتتصرف باسم المجلس الوزاري وتتشكل من كل أعضاء المنظمة وتجتمع إما كجهاز تحكيم في الخلافات (شكل ٢) أو كهيئة لمراجعة السياسة التجارية في الدول الأعضاء.

ومع تصديق اتفاقية منظمة التجارة العالمية من قبل كل أعضاء الفات يصبح هؤلاء أعضاء أصليين في هذه الاتفاقية. وقد ضمت منظمة التجارة العالمية عند تأسيسها عام ١٩٩٥ مئة وثمان وعشرين دولة ليصبح عدد أعضائها مئة وأربعاً وثلاثين في أواسط عام ١٩٩٩، منها تسع وعشرون دولة نامية. وهناك حالياً مفاوضات مع عدة دول للدخول فيها، من بينها الصين وروسيا وتايوان وأكرانيا.

❶ الغات : دورات التجارة العالمية :

السنة	المكان/ الاسم	المجالات المعالجة	النتائج	الدول المشاركة
1947	جنيف	الجمارك	تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة اجمالية مقدارها 23.8 ٪	23
1949	آنسي	الجمارك		13
1951	توركاي	الجمارك		38
1956	جينيرا	الجمارك	مراعاة لمشاكل الدول الأضعف	26
1960 - 1961	جنيف ، دورة ديلون،	الجمارك	تخفيض الرسوم الجمركية بنسبة إجمالية مقدارها 42 ٪	26
1964 - 1967	جنيف ، دورة كينيدي،	الجمارك وإجراءات مكافحة الإغراق		62
1973 - 1979	جنيف ، دورة طوكيو،	الجمارك، إجراءات لاتعريفية، اتفاقيات تجارية	اتفاقات للحبوب ومنتجات الحليب ولحوم الأبقار، اتفاقية متعددة الأطراف للطيران المدني وأخرى لشؤون العمالة العامة.	102
1986 - 1993	جنيف ، دورة الأورغواي،	الجمارك، إجراءات لاتعريفية، تنظيمات، تحكيم خلافات، نسيجية، زراعة الخ..	تأسيس منظمة WTO ، اتفاقية تجارة الخدمات (GATS) اتفاقية حماية الملكية الفكرية) (trips) الاتفاقية العالمية للمنسوجات النسيجية (ATC) تخفيض الرسوم الجمركية بمعدل 4.6 من قيمة رسوم الاستيراد الجمركية، خطة لتخفيض اخر إلى مقدار 2.3 ٪	123

❷ مخطط أسلوب التحكيم في الخلافات :



obeikandl.com

منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD):

تنتمي إلى منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) تسع وعشرون دولة صناعية تتبنى سياسة اقتصاد السوق والديمقراطية المتعددة، إلى جانب احترامها لحقوق الإنسان. ويجتمع في ظل هذه المنظمة ممثلون لحكومات الدول الأعضاء ويشكلون قاعدة للنقاش في شؤون تطوير سياسات بلدانهم الاقتصادية والاجتماعية وسبل إيصالها إلى الأوضاع الأمثل. وتتيح المنظمة لأعضائها إمكانية تبادل الخبرات والحلول المشتركة لمشاكلهم، وكذلك التنسيق بين سياساتهم الوطنية والدولية. كذلك تعطي دول هذه المنظمة الكثير من العناية والاهتمام بمد جسور التعاون والحوار مع الدول غير الأعضاء وخاصة مع الدول النامية.

تعقد اتفاقيات دولية بين البلدان الأعضاء تسمح بوضع توجيهات ناظمة يلتزم بها كل الأطراف. من ذلك على سبيل المثال التجارة الدولية الإلكترونية ومكافحة الرشوة والفساد. كما وتجري نقاشات بين الدول ذات السياسات الخارجية والاقتصادية المشابهة بهدف إعلام الحكومة الوطنية بشكل أفضل حول الإمكانيات السياسية ونتائجها. أما مقر أمانة السر الدولية لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية فهو في العاصمة الفرنسية باريس.

نشوء المنظمة وأهدافها ومهامها :

كانت منظمة التعاون الاقتصادي الأوروبي (OEEC) التي أسست في باريس عام ١٩٤٨ لتنفيذ خطة مارشال، هي المنظمة الرائدة التي مهدت الطريق لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية. وحينما تولت منظمة OECD خلافة منظمة OEEC في عام ١٩٦١ كان هدفها أن تساهم بالوصول بدولها الأعضاء (شكل ١) إلى التنمية الاقتصادية والعمالة المثلى، وتحرر تبادل رأس المال والخدمات بين الدول الأعضاء من قيودها إلى حد كبير وأن تساعد على توسيع التجارة العالمية وتشجع التنمية

الاقتصادية في الدول النامية.أُضيف إلى ذلك في الأعوام الأخيرة مهمة رئيسية أخرى وهي مساعدة البلدان الانتقالية، وهي الدول التي تجري فيها عمليات التنمية والانتقال من نظام الاقتصاد الموجه ذي الإدارة المركزية إلى نظام اقتصاد السوق. كما أن هناك حواراً سياسياً متنامياً مع الدول ذات الاقتصادات المتنامية بسرعة في كل من آسيا وأمريكا اللاتينية.

يتم تنسيق التبادل عبر الأمانة العامة لمنظمة OECD، حيث يتم هناك بالدرجة الأولى وضع التوقعات التنموية الاقتصادية على أساس متين من الدراسات التحليلية (شكل ٢ و ٣) . كذلك تتم دراسة التحول الاجتماعي (تقدم السكان بالسن وإصلاح الأنظمة الاجتماعية) ومشاكل سوق العمل (استراتيجية العمالة في دول OECD) وكذلك بلورة بُنىً جديدة مثلاً في الزراعة والتجارة والتكنولوجيا وشؤون الضرائب. توضع هذه الدراسات (تقارير سنوية عن الوضع العام لكل دولة وتقارير نصف سنوية عن الوضع الاقتصادي وتطوره) بالتعاون الوثيق بين الوزارات المختصة في الدول الأعضاء لتستخدم كقاعدة واسعة للنقاش في مختلف لجان هذه المنظمة. كما وتنشر غالبية نتائج الدراسات والتحاليل (سنوياً حوالي ١٢٠٠٠ دراسة).

هيكلية المنظمة وتمويلها:

تنقسم منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) بشكل رئيسي إلى مجلس وأمانة سر ولجان متعددة. ويتم في هذه اللجان ومجموعات العمل التي يتجاوز عديدها المئة والخمسين، القسم الأكبر من الدراسات العملية. ومن أهم هذه اللجان لجنة السياسة الاقتصادية ولجنة رقابة الشؤون الاقتصادية وشؤون التنمية ولجنة التجارة ولجنة المساعدات الإنمائية. أما أعضاء اللجان فيكونون إما من الإدارات الوطنية أو من الممثليات الدائمة لدى OECD. تخضع كل هذه اللجان إلى إشراف المجلس الذي يملك وحده حق القرار، ويتألف من ممثل واحد لكل دولة من الدول الأعضاء إلى جانب ممثل للاتحاد الأوروبي. يجتمع المجلس عدة مرات في العام على

مستوى السفراء لدى المنظمة ومرة واحدة في العام على مستوى الوزراء. وهناك توضع معطيات عامة يتوجب على اللجان المختصة تنفيذها كل حسب اختصاصها. ويعمل في أمانة المنظمة حوالي ١٨٥٠ موظفاً يساعدون اللجان في أعمالها، ويمثلون المنظمة خارجها. منهم حوالي سبعمئة اقتصادي وحقوقي ومختص في العلوم الطبيعية يعملون في مديريات عديدة . أما تمويل أعمال أمانة سر الـ OECD فيتم عن طريق اشتراكات سنوية تدفعها الدول الأعضاء. وقد بلغت الميزانية السنوية في عام ١٩٩٨ مئتي مليون دولار أمريكي. توضع خطة الموازنة من قبل المجلس. أما الولايات المتحدة واليابان فهما صاحبتا أكبر مساهمة مالية في هذه الميزانية.

كيف تصبح دولة ما عضواً في منظمة OECD ؟

الالتزام بالمبادئ المذكوره أعلاه هو شرط العضوية الأساسي. إضافة إلى ذلك توافق الدولة المرشحة على تحقيق الشروط المطلوبة بكل الشفافية والمبادرة الذاتية. حينما تطلب إحدى الدول الانتساب إلى OECD يكلف المجلس أمانة السر والعديد من اللجان بإجراء دراسات تقييمية مستفيضة حول الدولة المرشحة. ويجب أن يكون قرار المجلس النهائي بقبول الانتساب بإجماع الأعضاء.

❶ الدول الأعضاء في الـ OECD وأعوام انتسابها :

كوريا الجنوبية 1996	بولونيا 1996	المكسيك 1994	ايسلندا* 1961	فنلندا* 1969
النمسا* 1961	بوكسمبورغ* 1961	ايرلندا*	المانيا*	اسبانيا* 1961
كندا* 1961	بريطانيا* 1961	الدنمارك* 1961	امريكا* 1961	النرويج* 1961
اليونان* 1961	بلجيكا* 1961	هنغاريا* 1996	سويسرا* 1961	اليابان* 1961
استراليا 1971	تركيا* 1961	السويد* 1961	هولندا* 1961	فرنسا* 1961
تشيكا 1995	البرتغال* 1961	نيوزيلاندا* 1973	ايطاليا* 1961	

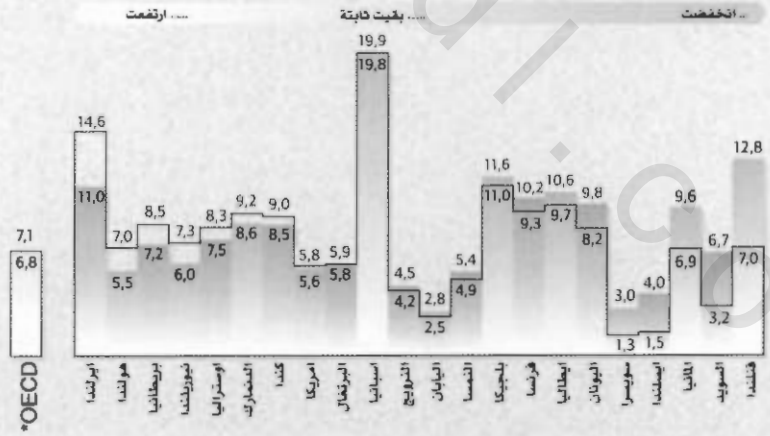
❷ تقييم الوضع الاقتصادي (تقديرات النمو الاقتصادي) *

	تقديرات النمو الاقتصادي* موقف ت2/ نوفمبر 1998			مراجعة تعديلية مقابل موقف اذار/مارس 1998 بالنقاط المئوية مراجعة تراكمية		
	1997	2000	1999	1998	99-1998	1999	1998
الولايات المتحدة الامريكية	3,9	2,2	1,5	3,5	0,2	- 0,6	0,8
اليابان	0,8	0,7	0,2	- 2,6	- 3,4	- 1,1	- 2,3
الاتحاد الأوروبي	2,7	2,5	2,2	2,8	- 0,5	- 0,6	0,1
OECD	3,2	2,3	1,7	2,2	- 1,0	- 0,8	- 0,2
خارج الـOECD	5,0	3,8	2,5	1,7	.	.	.
العالم	4,0	2,9	2,1	2,0	.	.	.

* السعر الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي

❸ البطالة الهيكلية في الدول الأعضاء في الـ OECD (1990 - 1997)

البطالة الهيكلية في سنوات التسعينيات المنصرمة ..



التكامل الاقتصادي:

يمكن التمييز بين عدة أشكال من التعاون الاقتصادي حسب درجة التكامل : فهناك التعاون الاقتصادي. ومنطقة التجارة الحرة. والاتحاد الجمركي. والسوق المشتركة. وأخيراً الاتحاد الاقتصادي وهو أعلى درجة من درجات التكامل الاقتصادي. وإذا أرتبط هذا النظام مع نظام نقدي موحد تشكل اتحاد اقتصادي ونقدي. وهدف هذه الأشكال من التكامل الاقتصادي دائماً تسهيل التجارة الدولية وانتقال رؤوس الأموال. وكذلك تسهيل حرية الأشخاص في انتقاء مكان إقامتهم. كل هذا كي لا تبقى النشاطات الاقتصادية متقوقعة ضمن الحدود الذاتية لكل دولة. كذلك فإن هذا يؤدي إلى الوصول إلى تأثيرات فاعلة في النمو والرفاهية عن طريق توزيع أفضل للعمل. أو عن طريق تعدد أكبر في الإنتاج في كل الدول المتعاونة اقتصادياً.

أشكال التكامل الاقتصادي الأربعة الأهم : ❶

في منطقة التجارة الحرة تتحد عدة دول تلغي الرسوم الجمركية وعوائق تجارية أخرى (كحصص التصدير مثلاً) فيما بينها. وعلى العكس من الاتحاد الجمركي لا تحصل تعرفة رسوم جمركية موحدة. وتسمح تعليمات الغات (الاتفاقية العامة للتعرفات الجمركية والتجارية) بنشوء مناطق تجارة حرة. وتشكيل اتحادات جمركية مع أنها تخرق المبدأ الذي ينص على إعطاء كل الأطراف في المعاملات التجارية نفس التسهيلات ونفس الشروط.

يعرف الاتحاد الجمركي (شكل ١): بأن وحدة جمركية تشمل عدة دول. وتحصل الدول الأعضاء في اتحاد جمركي رسوماً جمركية موحدة للتصدير والاستيراد من وإلى دول أخرى خارج الاتحاد (تعرفة جمركية مشتركة) ولكنها في نفس الوقت تلغي كل الرسوم الجمركية المبينية (فيما بينها) وعند استيراد منتجات الدول الأخرى إلى دول الاتحاد الجمركي تدفع رسوم الاستيراد مرة واحدة عند أول دخول لهذه

المنتجات في المنطقة الجمركية. وتؤدي زيادة التجاري إلى زيادة في رخاء كل دول الاتحاد الجمركي (تهيئة ظروف تجارية). وفي نفس الوقت يمكن أن تؤدي زيادة التجارة إلى عوامل مخفضة للرفاه إذا سببت تغييراً في التوجه التجاري من دول أخرى ذات تكاليف إنتاج منخفضة إلى دول أعضاء في الاتحاد تنتج بتكاليف أعلى. ولكنها عكس الدول الأخرى لم تعد خاضعة لأعباء الرسوم التجارية (تغيير التوجه في التجارة).

وبينما تكون تجارة السلع والخدمات فقط محررة بشكل تام في الاتحاد الجمركي نجد أن السوق المشتركة تضمن إضافة إلى هذه الحرية. حرية كاملة في تنقلات عناصر الإنتاج. كما هناك أيضاً حرية كاملة في تحركات رؤوس الأموال وتنقل الأشخاص. أما الشرط الضروري لانصهار عدة اقتصادات وطنية في سوق محلية فهو وجود قواعد تنافسية موحدة. ونوع من التنسيق والانسجام بين الأحكام التشريعية والإدارية وبين السياسات الضريبية وسياسات الإنفاق.

أما الاتحاد الاقتصادي فيتجاوز السوق المشتركة كون كل الدول الأعضاء تمارس إلى حد بعيد أو جزئياً على الأقل سياسة اقتصادية متوافقة. ويرتبط بذلك إنشاء مؤسسات أشمل من المستوى الوطني القومي ذات صلاحيات ذاتية خاصة. حيث تم الانتقال تدريجياً من قانون قومي إلى قانون فوق قومي.

التكامل الاقتصادي في أوربا ❷

تشكلت منطقة تجارة حرة في أوربا من خلال اتفاقيتي التجارة الحرة اللتين عقدتا في عامي ١٩٧٢ و ١٩٧٣. بين دول الجماعة الأوروبية (EG) ودول الجمعية الأوربية للتجارة الحرة (EFTA) لتشملا غالبية الدول الأوربية الغربية. وكانت الجماعة الأوربية (EG) قد شكلت منذ البداية على أن تكون أكثر من مجرد منطقة حرة (شكل ٢).

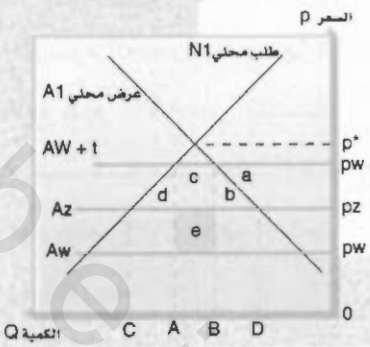
كانت الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EWG) مجرد اتحاد جمركي أقيم على أساس معاهدات روما عام ١٩٥٧. ولكن هذه الجماعة كانت تطمح دائماً لتحقيق سوق مشتركة. وقد فككت الجماعة الأوربية (EG) كل القيود الجمركية بين بلدانها وألغت الرسوم الجمركية نهائياً في منتصف عام ١٩٦٨ عن المنتجات الصناعية. ومع مطلع عام ١٩٧٠ عن المنتجات الزراعية، وأصبحت منذ ذلك الوقت تحصل تعرفة جمركية مشتركة. وهكذا تحققت حرية حركة السلع داخل دول هذه الجماعة. ومنذ ١٩٧٥ تدفع الحصيلة الإجمالية للإيرادات الجمركية لصالح موازنة الجماعة الأوربية.

وأخيراً تحققت السوق المشتركة في نطاق السوق المحلية للجماعة الأوروبية. وحتى لا تكون هناك حدود مع السوق المحلية للجماعة الأوروبية. عقدت دول الجماعة الأوروبية ودول الجماعة الأوروبية للتجارة الحرة معاهدة لإنشاء ما يسمى الفضاء الاقتصادي الأوروبي (EWR) وكان توقيعها عام ١٩٩٢ في بورتو. امتنعت سويسرة وحدها من بلدان الجمعية الأوروبية للتجارة الحرة (EFTA) عن الدخول في اتفاقية الفضاء الاقتصادي الأوروبي (EWR). ومع نفاذ معاهدة الفضاء الاقتصادي الأوروبي عام ١٩٩٤ تبنت دول الجماعة الأوروبية للتجارة الحرة غالبية أحكام السوق المحلية للجماعة الأوروبية. وهذا ما يسهل عملية تكاملها مع الاتحاد الأوروبي (EU).

أما في نطاق الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي (EWWU) والذي تبدأ مرحلته الثالثة مع وضع اليورو قيد الاستخدام اعتباراً من ١/١/١٩٩٩ (الاتحاد النقدي الأوروبي (EWU). فقد تم توحيد نظام صرف العملات والسياسة الفوائدية عن طريق هذه العملة المشتركة. وبالإضافة إلى ذلك فقد بدئ قبل عدة سنوات من بدء العمل بنظام الاتحاد النقدي الأوروبي بتنسيق متنام ومتسارع في مجالات أخرى كالسياسات الهيكلية والإقليمية والزراعية.

❶ تهيئة الظروف التجارية وتغيير التوجه التجاري :

تؤثر تهيئة الظروف التجارية في توجيه الإنتاج ضمن الاتحاد الجمركي نحو المنتجين بتكاليف مناسبة من ناحية. ولكن من ناحية أخرى يمكن أن يكون هناك إنتاج خارج دول الاتحاد الجمركي، وتكون تكاليفه أكثر ملاءمة. وبتغيير التوجه التجاري يمكن أن يتوجه الانتاج من المنتجين الأكثر فعالية وكفاية خارج الاتحاد، إلى منتجين أقل فعالية وكفاية داخل الاتحاد. وبذلك تحل محل المنتجات الرخيصة من الدول الأخرى منتجات أغلى من داخل الاتحاد وتتمتع بحماية جمركية. لذلك تتعلق الفعالية الاجمالية للاتحاد الجمركي بمدى ارتفاع المقادير (القيم) التي تظهر بها الفعاليات ذات العلاقة.



قد يكون هناك في الاقتصاد الوطني المغلق توازن بين الطلب والعرض المحليين في نقطة تقاطع الخطين البيانيين، لكل من الطلب والعرض المحليين بسعر مقداره P^* وإذا انفتح الاقتصاد الوطني يستطيع المستهلكون المحليون شراء منتجات من الخارج وهذا يتضح في مثال البلد الجار Z الذي يرتبط مع الدولة باتحاد جمركي. ويكون العرض بسعر PZ بينما يكون السعر من دول العالم الأخرى W أكثر ملاءمة ويبلغ pw فقط.

قبل تأسيس الاتحاد الجمركي كان يحصل محليا رسم جمركي واحد بمقدار t سواء أكان الاستيراد من Z أم من W وبذلك كان يمكن شراء الكمية oa بسعر مقداره pw + t حيث كانت OB تنتج محلياً و OA تستورد من W

ومع تأسيس الاتحاد الجمركي أصبحت السلع المستوردة من البلد Z معفاة من السوم الجمركية. فالمستهلكون المحليون يستطيعون شراء المنتجات من البلد Z بسعر px . ولكن يبقى سعر بضائع دول العالم الأخرى W على حاله وهو pw+t.

وبهذا يتم شراء الكمية OC بسعر pz من ذلك تكون OD منتجة محليا و DC مستوردة.

أما المساحات d,c,b,a فهي تظهر ربح الرفاهية للمستهلكين بزيادة استهلاكهم من المنتج الأرخص (ربح المستهلكين الزائد). بينما يتوزع الآن ربح المنتجين حتى حينه a وكذلك الإيرادات الجمركية الحكومية c باستثناء ربح الرفاهية الاجمالي على المستهلكين. وتمثل المساحتان b و d ربح الرفاهية الصافي عبر تهيئة ظروف التشغيل. وفي الوقت نفسه هناك خسارة بمقدار المساحة e التي كانت حتى الآن تمثل إيرادات جمركية للمصلحة المحلية. بينما تحولت الآن من W إلى Z بوساطة التغير في التوجه التجاري على شكل أسعار استيراد أعلى تدفع للدولة Z.

ويتعلق الأثر الاجمالي أو الصافي للاتحاد الجمركي بمقدار ربح الاقتصاد الوطني أو خسارته (b d e = الأثر الصافي) . وهو بذلك مرتبط أيضاً بمقدار سعر التعرفة الجمركية التي كانت تحصل قبل الاتحاد الجمركي، وبفروق أسعار الاستيراد بين W و Z وكذلك أيضا بوضع منحنى الطلب والعرض المحليين.

❷ فضاءات التكامل الأوروبي بنظرة تاريخية شاملة :

فضاء التكامل	الرمز المختصر المستخدم عالميا	سنة النفاذ	الهدف	الدول الأعضاء (منتصف 1999)
الجمعية الأوروبية للتجارة الحرة	EFTA	1960	منطقة تجارة حرة	ايسلندا، وليختنشتاين، والنرويج وسويسرا
الجماعة الاقتصادية الأوروبية	(EEC) EWG	1958	اتحاد جمركي وسوق مشتركة	بلجيكا، وفرنسا، والمانيا وايطاليا، ولوكسمبورغ وهولندا
الجماعة الأوروبية (تم تعديل اسم EWG إلى EG مع توقيع اتفاقية الاتحاد الأوروبي وهي الآن تشكل إحدى دعائم الاتحاد الأوروبي الثلاث)	(EG) EG		اتحاد اقتصادي ونقدي	دول الـ EWG والدنمارك وايرلندا، والبرتغال واسبانيا وبريطانيا
الاتحاد الأوروبي	EU	1993		دول الـ EG اعتبارا من 1995 فنلندا، والنمسا والسويد
الفضاء الاقتصادي الأوروبي	(EEA) EWR	1994	سوق مشتركة	دول الـ EU وايسلندا، وليختنشتاين، والنرويج

الكتل الاقتصادية ومناطق التجارة الحرة :

تسيطر على الاقتصاد العالمي وبشكل كامل ثلاث كتل اقتصادية تقريباً. أو بالأحرى مشاريع تكاملية يجري فيها ٧٥ ٪ من التبادل السلعي هي : أوربا. وأمريكا الشمالية والجنوبية و الدول الأسيوية. وقد تجمعت بعض الدول في هذه التكتلات الإقليمية بهدف تشكيل مناطق تجارة حرة. قواعد هذه التجمعات هي منطقة التجارة الحرة الأمريكية الشمالية NAFTA في أمريكا الشمالية والسوق المشتركة في أمريكا اللاتينية الجنوبية M ercosur في أمريكا الجنوبية. ويفترض أن تتحول رابطة دول جنوب شرق أسيا ASEAN إلى منطقة تجارة حرة أسيوية AFTA في جنوب شرقي أسيا. أما في أوربا فتشجع التجارة الحرة قبل كل شئ في نطاق الاتحاد الأوروبي. وعن طريق الفضاء الاقتصادي الأوربي EWR.

الهدف الاقتصادي لمنطقة التجارة الحرة هو إلغاء الرسوم الجمركية. وحصص الاستيراد بين الدول. وخلافاً للاتحاد الجمركي تستطيع الدول الأعضاء أن تنظم سياساتها التجارية مع الدول الأخرى باستقلال ذاتي. أما في التجارة الداخلية فتطلب شهادات المنشأ لتحول دون تسرب سلع مستوردة من دول خارج الاتحاد عن طريق الدولة العضو ذات الرسوم الجمركية الأقل. وتستطيع الدولة التي يطرح المنتج فيها أخيراً في السوق أن تحصل رسماً جمركياً داخلياً تعويضياً، إذا كان المنتج غير مستورد من دولة عضو. وفي الحقيقة فإن منطقة التجارة الحرة تتعارض مبدئياً مع مبدأ الرعاية الأكثر في اتفاقية الغات. ولكن يتم تجنب ذلك بأحكام استثنائية في الاتفاقية.

توجهات التنمية في أعوام التسعينات :

أول ما يطبع التنمية في أعوام التسعينات بطابعه هو التوجه نحو المزيد من تحرير التجارة العالمية، وكذلك التوجه نحو عولمة اقتصادية متنامية مع تشكيل كتل

إقليمية في نفس الوقت وقد أكتمل في أوربا عام ١٩٩٣ تشكيل السوق الداخلية الأوروبية في نطاق عملية التكامل الاقتصادي. وفي عام ١٩٩٤ وضعت اتفاقية الفضاء الاقتصادي الأوروبي قيد التنفيذ وبتاريخ ١٩٩٩/١/١ ابتدأ تطبيق أحكام (الاتحاد النقدي الأوروبي) (EWU).

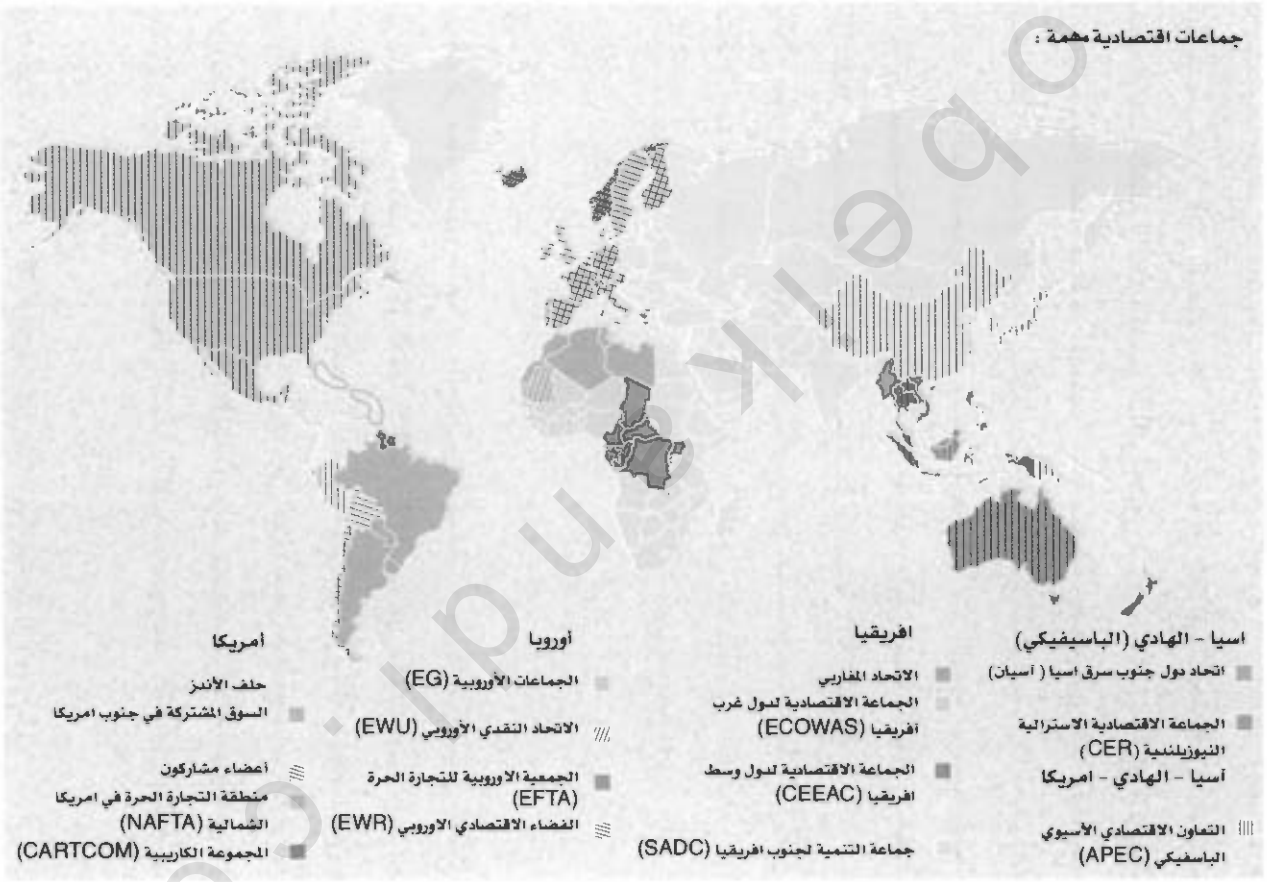
تم في مؤتمر قمة أسيان الخامس عام ١٩٩٢. وبناء على اقتراح من دولة تايلاند الموافقة على اتفاقية لتأسيس AFTA (منطقة التجارة الحرة الأسيوية). والتي وضعت حيز التنفيذ في عام ١٩٩٤. ومن المفترض أن تمثل AFTA قوة مقابلة للكتل التجارية الإقليمية في أوربا (EG). وفي أمريكا الشمالية (NAFTA). والهدف من أفتا هو تعزيز التجارة والاقتصاد بتخفيض الرسوم الجمركية واجتذاب المستثمرين الأجانب. وكان هدف جمعية دول أسيان التي تأسست في ١٩٦٧/٨/٨. تشجيع التنمية الاقتصادية في الدول الأعضاء (وأصبحت هذه الجمعية تضم في عام ١٩٩٩ الدول التالية : بورما وبروناي وإندونيسيا ولاوس وماليزيا والفليبين وسنغافورة وتايلاند وفيتنام). كذلك كان هدفها تعزيز الاستقرار السياسي في منطقة جنوب شرقي أسيا. ويفترض الوصول إلى ذلك عبر وضع سياسات موحدة في مجال الصناعة والتجارة والزراعة. والمناجم والطاقة والمواصلات. والسياحة وشؤون الثقافة. والبحث العلمي. والشؤون الاجتماعية. كذلك تهدف هذه الاتفاقية إلى تعزيز العلاقات مع الدول الأخرى وتطويرها.

وفي أمريكا اللاتينية تجمعت منذ بداية التسعينات خمس دول هي : (الأرجنتين والبرازيل وتشيلي والباراغواي والأوروغواي) لتشكل السوق المشتركة Mercosur. والتي من المفترض أن تتحول إلى اتحاد جمركي. وتشكل درجات النمو المتفاوتة للاقتصادات الوطنية المشاركة في هذه السوق. وكذلك بعض المحاولات التنافسية بين الأرجنتين والبرازيل مشكلات أساسية في هذا التجمع الاقتصادي الإقليمي الذي تأسس في عام ١٩٩٥. كما تجري حالياً مفاوضات للتقارب بين دول Merco-sur ودول حلف الأندز.

بتاريخ ١٧/١٢/١٩٩٢ وقعت كل من كندا والمكسيك والولايات المتحدة الأمريكية بياناً مشتركاً يقضي بتأسيس منطقة التجارة الحرة NAFTA. ووضعت هذه الاتفاقية عام ١٩٩٤ قيد التنفيذ. وهدفها إزاحة كل العوائق التجارية وإلغاء الرسوم الجمركية على السلع والخدمات. وكذلك تحرير شروط الاستثمار خلال عشرة أعوام إلى خمسة عشر عاماً من تأسيس هذه المنطقة. يدخل في ذلك أيضاً حماية الملكية الفكرية. وحماية البيئة. وكذلك شؤون العمل القانونية. وإذا تحقق فعلاً تفكيك كل العوائق التجارية وإلغاء الرسوم الجمركية في الفترة الزمنية المخططة فإن (نافتا) ستصبح عملياً أكبر منطقة تجارة حرة. ولكن رؤساء الدول والحكومات في كل الدول الأمريكية قرروا في اجتماع عقدوه عام ١٩٩٤ تكوين منطقة تجارة حرة للأمريكيتين FTAA تكون أشمل وأوسع من المنطقة الحالية (نافتا). على أن يتم ذلك في موعد أقصاه ٢٠٠٥. كذلك قررت الدول الأعضاء في اتفاقية التعاون التجاري الأسيوي الباسيفيكي APEC عام ١٩٩٤ تشكيل منطقة تجارة حرة على المدى الطويل.

آفاق :

يتوقع في مطلع القرن الحادي والعشرين الاستمرار في تشكيل الكتل الإقليمية وتعزيزها. ويخش منتقدو مناطق التجارة الحرة الإقليمية من حدوث تمييز ضد الدول الأخرى يؤدي إلى تركيز تيارات التجارة العالمية على التجارة الإقليمية ضمن هذه الكتل. وأن يؤدي ذلك أيضاً في نفس الوقت إلى عزل بعض مجموعات الدول (بعض دول أفريقيا السوداء على سبيل المثال). لأن ذلك يبدو منذ اليوم جلياً على مثال الاتحاد الأوربي. حيث تسيطر التجارة ضمن الكتلية بوضوح على التجارة العالمية.


جماعات اقتصادية مهمة :
اسيا - الهادي (الباسيفيكي)
اتحاد دول جنوب سرق اسيا (أسيان)
الجماعة الاقتصادية الاسترالية النيوزيلندية (CER)
آسيا - الهادي - امريكا
التعاون الاقتصادي الأسيوي الباسفيكي (APEC)
افريقيا
الاتحاد المغاربي
الجماعة الاقتصادية لدول غرب افريقيا (ECOWAS)
الجماعة الاقتصادية لدول وسط افريقيا (CEEAC)
جماعة التنمية لجنوب افريقيا (SADC)
أوروبا
الجماعات الأوروبية (EG)
الاتحاد النقدي الأوروبي (EWU)
الجمعية الاوروبية للتجارة الحرة (EFTA)
الفضاء الاقتصادي الاوروبي (EWR)
أمريكا
حلف الأندز
السوق المشتركة في جنوب امريكا
أعضاء مشاركون منطقة التجارة الحرة في امريكا الشمالية (NAFTA)
المجموعة الكاريبية (CARTCOM)

السوق الداخلية الأوروبية:

بتاريخ ١٩٩٣/١- دخلت اتفاقية السوق الأوروبية المحلية حيّز التنفيذ، ومنذ ذلك والجماعة الأوروبية فضاء بلا حدود داخلية. وقد نصت المادة الثامنة من معاهدة الجماعة الأوروبية الاقتصادية على تأسيس سوق مشتركة قبل ١٩٧٠/١/١. كما نص على إزاحة كل العوائق التي تؤثر على حركية عنصري إنتاج العمل ورأس المال. إضافة إلى السمتين اللتين يتسم بهما الاتحاد الجمركي من حيث وضع رسوم جمركية خارجية موحدة وإزالة كل الرسوم الجمركية الداخلية بين دول الاتحاد لضمان سهولة تبادل السلع والخدمات. وقد تحققت بهذه الإجراءات التحريرية ولا شك خطوات كبيرة إلى الأمام إلا أن السوق المشتركة بقيت غير كاملة وغير موحدة المواقف.

تأسيس السوق الداخلية الأوروبية: ❶

كانت إزالة بعض القيود الأخرى والعوائق التجارية التي كانت لا تزال موجودة بين بلدان الجماعة حتى ١٩٩٢ غاية للقوانين الأوروبية الموجودة (EEA) دخلت حيّز التنفيذ بتاريخ ١٩٨٧/٧/١ وقد كان تقرير سيكيني (Secchini) (١٩٨٨) دافعاً لهذا الإجراء التكاملي الجديد. هذا التقرير الذي توقع أن تكون للعمالة والتنمية تأثيرات كبرى على تحقيق السوق الداخلية الأوروبية.

نتيجة لهذه الإجراءات التحريرية تسود بين مواطني بلدان سوق الجماعة الأوروبية منذ عام ١٩٩٣، وبسند قانوني، حرية انتقال الأشخاص، وحرية تبادل السلع، والخدمات، ورأس المال، هذه «الحريات الأربع» التي تسمى الحريات الأساسية. ويُسهم اليورو بدخوله التدريجي كعملة موحدة في نطاق الاتحاد النقدي الأوروبي بتاريخ ١٩٩٩/١/١، في كمال (السوق الداخلية الأوروبية). وتبقى هناك حواجز ثقافية ولغوية. إلى ذلك تنشأ بعض التشوهات في المعاملات التجارية، وفي التبادل الحر لرأس المال نتيجة بعض العوائق الضريبية. لكن العملة المشتركة كانت

خطوة هامة على طريق التكامل الاقتصادي التام لدول الاتحاد الأوروبي، وتبعث هذه الخطوة الأمل في إعطاء دفع إيجابي كبير للنمو الاقتصادي.

الحريات الأساسية الأربع في السوق الداخلية لبلدان الاتحاد الأوروبي: ❷

تعني حرية الخدمات تحرير تقديم الخدمات، ويشمل ذلك مثلاً، عقود التأمين والنشاطات الاستشارية، وخدمات أخرى في السوق الداخلية الأوروبية، فمن ناحية يسمح لمن يمارس العمل الحر بالإقامة في أي مكان من الاتحاد الأوروبي ليقدم خدماته هناك (حرية انتقال الأشخاص)، ومن ناحية أخرى يسمح بتقديم هذه الخدمات وعرضها عبر الحدود ضمن الاتحاد الأوروبي.

وتتضمن حرية حركة السلع تبادلاً حراً للسلع ضمن دول الاتحاد الأوروبي، والهدف من ذلك هو تحسين عرض المنتجات وتوسيع هذا العرض في كل الأسواق، وتقديم المواد الشحيحة بشكل أرخص أيضاً من خلال فتح الأسواق القومية. وقد تم إلغاء كل الرسوم الجمركية والقيود الكمية التي كانت مطبقة في الجماعة الأوروبية في عام ١٩٦٨، كذلك فقد مُنعت كل العوائق التجارية التعريفية، أما اللاتعريفية فقد مُنعت إلى حدٍ كبير.

كما تم وضع السوق الداخلية الأوروبية موضع التنفيذ، وذلك لتنسيق الكثير مما كان متبقياً من العوائق التشريعية القانونية والمواصفات القياسية الصناعية المختلفة. وإلى جانب هذا التقارب التشريعي الذي كان يمكن أن يرتبط بشكل متزايد مع القوانين القومية وعوائق تجارية جديدة. نجد الآن اتجاهاً نحو العودة عن التنسيق الكامل. وهناك الآن اعتراف متبادل بالقوانين القومية والمواصفات القياسية التي لا تتعلق بمتطلبات أمنية وصحية أساسية. كما تجري الرقابة على المنتجات في بلد المنشأ، ويكون العرض حراً في باقي دول الاتحاد الأوروبي. وقد تتقارب مواصفات قياسية عديدة من بعضها في سياق التنافس المتزايد دون أن يؤثر ذلك سلباً على تعدد المنتجات. إلى ذلك تطبق تعليمات الحد الأدنى نفسها والتي تتعلق مثلاً بوضع العلامات المميزة للمنتجات.

أما في نطاق حرية حركة رأس المال فلا يخضع تدفق رؤوس الأموال بين الدول الأعضاء إلى أية قيود، إذ إن تحرير تبادل العملات قد تم منذ أعوام الستينات، وهذا يعني ضمان قابلية التبديل، أي حرية تبديل عملة أو تحويلها إلى عملات أجنبية أخرى بسوق الصرف المحدد في حينه. ويذكر أن حرية حركة رؤوس الأموال قد كُبحت بعض الشيء، بسبب أزمات العملة التي طرأت في بدايات السبعينات. ولكن مع الخطوة الأولى من تحقيق الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي ثم تحرير حركة رأس المال بشكل تام في نطاق الاتحاد الأوروبي اعتباراً من ١٩٩٥.٧.١، كما ازداد تنسيق السياسات المالية والنقدية. إلا أنه تزال هناك بعض التعليمات الاستثنائية لكل من إسبانيا والبرتغال وإيرلندا واليونان.

أما فيما يتعلق بحرية انتقال الأشخاص، فيتمتع كل مواطني الاتحاد الأوروبي بحق الإقامة في أي بلد من بلدان الاتحاد، وبحق ممارسة المهنة التي يرغبون. كذلك المستخدمون والعمال لهم الحق منذ عام ١٩٥٧ أن يعيشوا وأن يعملوا في أي دولة من دول الاتحاد الأوروبي (حرية اختيار مكان الإقامة). ومع إنشاء السوق الداخلية الأوروبية أصبح لذوي المهن الحرة منذ ١٩٩٢ أيضاً حق ممارسة أعمالهم في أي بلد شاؤوا ضمن الاتحاد (حرية اختيار مكان العمل). كذلك لا يجوز أن يُظلم أي مواطن في الاتحاد بسبب جنسيته (منع التمييز).

❶ تاريخ التكامل الأوروبي:

1952	تأسيس الهيئة الأوروبية للفحم والصلب. الاتحاد التعديني) بلجيكا، هولندا، لوكسمبورغ، فرنسا، إيطاليا، جمهورية ألمانيا الاتحادية.
1958	تأسيس الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EWG) والهيئة الذرية الأوروبية (EURATOM) من قبل الدول الست المذكورة سابقاً.
1967	نشوء الجماعة الأوروبية (EG) عبر ضم كل اجهزة الاتحاد التعديني والـ EWG والـEURATOM والـ (مجلس وزاري مشترك ولجنة مشتركة)
1968	إكمال الاتحاد الجمركي بإلغاء كل الرسوم الجمركية والقيود التجارية داخل دول الـ EG (ووضع تعرفة جمركية مشتركة مع الدول الخارجية).
1973	دخول بريطانيا وإيرلندا والدنمارك إلى الـEG. اتفاقيات تجارة حرة مع دول EFTA الأخرى.
1979	اول انتخابات مباشرة للبرلمان الأوروبي (انتخابات جديدة كل خمس سنوات) وبداية تطبيق النظام النقدي الأوروبي (EWS)
1981	انضمام اليونان إلى EG.
1986	انضمام البرتغال واسبانيا إلى الـ EG .
1987	دخول القوانين الأوروبية الموحدة (EFA) قيد التنفيذ بهدف رئيسي وهو إنشاء سوق داخلية موحدة حتى سنة 1992
1990	بداية المرحلة الأولى من الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي (EWWU) من ضمن خطوات هذه المرحلة: تحرير حركة النقد ورأس المال بين الدول الأعضاء.
1992	توقيع اتفاقية الاتحاد الأوروبي (معاهدة ماستريخت).
1993	دخول اتفاقية السوق الداخلية الأوروبية في 1/1 من السنة قيد التنفيذ، كذلك بداية سريان مفعول معاهدة ماستريخت في 1/1 من السنة نفسها
1994	بداية المرحلة الثانية من الـ EWWU ، تأسيس معهد النقد الأوروبي (EWI).
1997	توقيع معاهدة امستردام.
1998	المصرف المركزي الأوروبي يبدأ عمله.
1999	بداية المرحلة الثالثة من الـ EWWU ، إدخال اليورو كعملة مشتركة من أول الشهر الأول من السنة. بداية تطبيق اتفاقية امستردام في 5/1 من السنة نفسها.

❷ الحريات الأربع في السوق الداخلية:

الانتقال الحر للأشخاص:

- إلغاء النقاط الحدودية
- تنسيق قوانين الدخول واللجوء والسلاح ومكافحة المخدرات.
- حرية اختيار مكان ممارسة العمل ونوعه لكل مواطني الجماعة الأوروبية.
- تشديد الرقابة الخارجية مع الدول الأخرى.

التبادل الحر للخدمات:

- تحرير الخدمات المالية.
- تنسيق الإشراف العام على المصارف وعلى شؤون التأمين.
- فتح أسواق النقل والاتصالات.

التبادل الحر للسلع:

- إلغاء النقاط الحدودية
- تنسيق التعليمات والمواصفات القياسية أو الاعتراف المتبادل بها.
- التنسيق الضريبي.

الحركة الحرة لرأس المال:

- حركة أكبر لتحركات النقد ورؤوس الأموال.
- خطوات نحو إنشاء سوق مشتركة للخدمات المالية.
- تحرير حركة السندات والأوراق الآلية.

الاتحاد الأوروبي :

إن التكامل السياسي الأوروبي في نطاق الاتحاد الأوروبي (EU) ذو أهمية اقتصادية كبرى للاقتصادات القومية المشاركة في هذا الاتحاد. إذ إن الدوافع الاقتصادية، إلى جانب الدوافع السياسية، كضمان السلام مثلاً، هي التي كانت تدفع بعملية التكامل لتتغلب على كل الصعوبات. كذلك فإن إيجاد سوق أوروبية موحدة كبرى من دون أية عوائق على طريق المعاملات الاقتصادية و الصفقات التجارية كان عاملاً هاماً في زيادة التنمية واطّراد الرفاه.كذلك فإن هذا التكامل السياسي و الاقتصادي الأوروبي يهيئ لأوروبا قاعدة تنافسية ناجحة مع مناطق التجارة العالمية الأخرى كأمريكا الشمالية و آسيا.

من الاتحاد الجمركي إلى الاتحاد النقدي : ❶

بعد دخول اتفاقية الجماعة الاقتصادية الأوروبية (EWG) في ١٩٥٨/١/١ حيز التنفيذ تم حتى عام ١٩٦٨ إلغاء كل الرسوم الجمركية الداخلية بين دول الجماعة، و تحقق بذلك الاتحاد الجمركي. كذلك أمكن، بإلغاء العوائق المتبقية والقيود التي كانت تحد من حرية حركة السلع والأشخاص والخدمات و رأس المال حتى عام ١٩٩٣، تحقيق سوق داخلية موحدة إلى حد بعيد. و يحدد تاريخ ١/ ١٩٩٩/١ وهو تاريخ وضع اليورو كعملة موحدة قيد الاستخدام مبدئياً في إحدى عشرة دولة من دول الجماعة، بداية مرحلة جديدة من تطور الاتحاد الأوروبي باتجاه الوصول إلى اقتصاد قومي موحد. وتوسيع الاتحاد الأوروبي شرقاً هو تغيّر آخر متوقع في المستقبل المنظور يأتي بعوامل اقتصادية واسعة بانضمام الدول الإصلاحية في وسط و شرق أوروبا. و قد ابتدأت مفاوضات الانضمام إلى الاتحاد منذ عام ١٩٩٨ مع كل من بولونيا وهنغاريا والجمهورية التشيكية و سلوفينيا وإستونيا و قبرص. كما أن دولاً أخرى قدمت طلبات للدخول في الاتحاد هي (حتى منتصف عام ١٩٩٩) لاتفيا و ليتوانيا ورومانيا و بلغاريا وسلوفاكيا.

هيكلية الاتحاد الأوروبي : ❷

تأسيس الاتحاد الأوروبي بناءً على معاهدة ماستريخت التي دخلت حيز التنفيذ في ١/ ١١/ ١٩٩٣ و كانت معاهدة أمستردام (السارية المفعول بتاريخ ١٩٩٩/٥/١) بمثابة عملية إصلاح للاتحاد. و يمكن تشبيه الاتحاد الأوروبي بمنصة هيكل خشبية ترتكز إلى ثلاثة أعمدة. فاتفاقيات تأسيس كل من الجماعة الأوروبية (EG) والاتحاد التعديني (الهيئة الأوروبية للفحم والصلب EGKS)، وكذلك الهيئة الذرية الأوروبية (EAG) تشكل العمود الأول. أما السياسة الخارجية والأمنية المشتركة فتمثل العمود الثاني. العمود الثالث الهام يمثلُهُ التعاون القضائي والأمني في القضايا الجنائية. وبينما يمكن الكلام عن إضفاء صيغة أوروبية على السياسة في المجالات السياسية الثلاثة من العمود الأول، حيث إن الأجهزة التشريعية للجماعة الأوروبية (المجلس واللجان و البرلمان) تضفي نوعاً من الطابع التشريعي التنظيمي، نجد أن العمودين الثاني والثالث لم يصلا بعد إلى هذه الدرجة من التكامل. ففي هذين المجالين تم تأسيس بُنىً هيكلية تسهل التعامل بين حكومات الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي وحسب، دون أن تنقل المسؤولية إلى أجهزة الجماعة الأوروبية في المجالات السياسية ذات الصلة. وقد أدت اتفاقية أمستردام إلى نقل بعض المجالات السياسية فيما يخص حق اللجوء وإعطاء تأشيرات الدخول، من العمود الثالث حيث كانت في البداية تنتمي إلى العمود الأول. كذلك فإن إصلاحاتٍ أخرى تبدو ضرورية لتحضير هذه الجماعة لعملية توسيع.

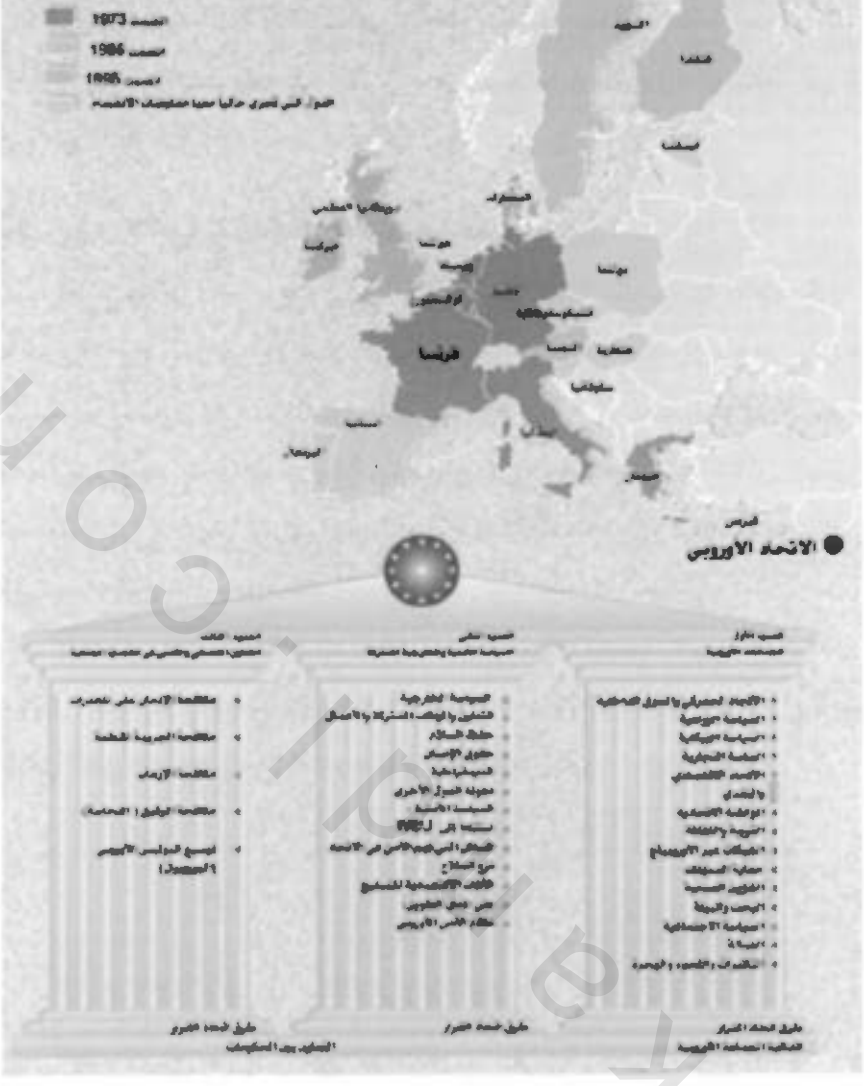
صلاحيات السياسة الاقتصادية :

يعد العمود الأول في المجالات السياسية لمعاهدة الجماعة الأوروبية، ومن وجهة نظر اقتصادية المُكَوِّن الأهم للاتحاد الأوروبي. وتحتوي معاهدة الجماعة الأوروبية على التعليمات المحورية حول الاتحاد الجمركي والسوق الداخلية، وكذلك حول الاتحاد الاقتصادي والنقدي الأوروبي (EWWU). وهناك مهام وصلاحيات

سياسية اقتصادية أخرى على المستوى الأوروبي هي رقابة الإعانات و التنافس : إذ يفترض أن تؤدي الرقابة و ضرورة الحصول على تراخيص خاصة من أجل الدعم المالي الصناعي و اندماج المؤسسات الأوروبية، إلى ضمان وضع تنافسي عادل وسليم. إلى ذلك يُخَوَّل المستوى السياسي الأوروبي في نطاق سياسة التجارة المشتركة، بتولي المهام المناسبة كما هي الحال مثلاً في نطاق منظمة التجارة العالمية (WTO). و قد أدخلت معاهدة أمستردام فصلاً جديداً حول» العمالة» في صلب اتفاقية الجماعة الأوروبية.

التنافس بين الأجهزة المختلفة فيما يتعلق بالمركزية :

نظراً لصلاحيات التحاد الأوروبي الكبيرة فيما يتعلق بالسياسة الاقتصادية فإن الخلاف لا يزال قائماً حول المجالات الوتيره التي يمكن الاستمرار بها في نقل مهام أخرى بشكل سليم و نافع من الدول الأعضاء إلى بروكسل. فمؤيدو المركزية مثلاً على صعيد السياسة الضريبية يشيرون إلى البعد العالمي لمشاكل السياسة الاقتصادية التي لا تجعل المرتكزات القومية مؤهلة للنجاح في التعاطي معها. و على النقيض يؤكد مؤيدو المسؤوليات القومية المتزايدة للدول الأعضاء، على فرصٍ تُتاح لتنافس الأجهزة : فالاستقلالية الذاتية المتزايدة للدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي في مجال السياسة الاقتصادية يمكن أن تضع السياسة تحت نوع من أنواع الضغط التنافسي الذي يكون في صالح المواطن و دافع الضريبة.


الاتحاد الأوروبي

سوق القطع الأجنبي

يتحدد سعر عملة ما في سوق النقد (سعر الصرف) عن طريق العرض والطلب على القطع الأجنبي. فالقطع الأجنبي هو وسائل دفع أجنبية تكون بشكل عام موجودة لدى المواطنين على شكل نقد دفتري. أما الأوراق النقدية والنقود المعدنية الأجنبية فتسمى عملات أجنبية.

بورصة القطع الأجنبي هي شكل مؤسساتي لسوق القطع الأجنبي. ولكن المصارف تحاول أن تقوم بعلميات شراء القطع الأجنبي وبيعه على شكل صفقات بين مصرفية، دون أن تكون عاملة في بورصة القطع الأجنبي. وهناك في هذه البورصة تثبت في كل يوم أسعار الصرف بشكل مُلزم. ويقوم بهذا «التثبيت للأسعار» سماسرة القطع الأجنبي المكلفون رسمياً بذلك من الجهات الرسمية. سعر النقد (= سعر الشراء) هو السعر الذي تشتري به المصارف النقد أما سعر المراسلة (= سعر المبيع) فهو السعر الذي تبيع به المصارف هذا النقد. والمعدل الوسطي لهذين السعرين هو ما نسميه معدل السعر. ومع إدخال اليورو قيد الاستخدام أصبح المصرف المركزي الأوروبي يحِددُ ما يسمى السعر المرجعي للنقد بالتنسيق مع المصارف المركزية الوطنية بحيث يحسب هذا السعر كمعدل وسطي ويُعلن. وهذا ما أصبح يطبق اعتباراً من ١٩٩٩/٤/١عوضاً عن تثبيت السعر الرسمي الذي يُجرى كل يوم عمل لسبع عشرة عملة مختلفة (منها الدولار الأمريكي، والجنيه الإسترليني، والفرنك السويسري، والين الياباني).

أما صفقات القطع الأجنبي التي تجري في سوق الصفقات الفورية فيجب أن تنفذ خلال يومين، والسعر الذي يسري على التعامل في هذه السوق يسمى سعر التسليم الفوري. أما إذا أُريد شراء القطع الأجنبي في وقت لاحق مع الرغبة في تحديد سعره مسبقاً فإن ذلك يجري في السوق الآجلة، ويسمى السعر : السعر

الآجل. وعادة ما تخدم هذه الصفقات الآجلة نوعاً من تغطية سعر الصرف (Hedging ❖) وتجري خلال فترة تبلغ شهراً إلى ثلاثة شهور.

سعر صرف العملة وقيمتها الخارجية :

يمكن أن يعبر عن سعر صرف عملة ما بإصدار سعري أو بإصدار سعر كمي. فإصدار السعر يعطي سعر الوحدة النقدية بالعملة المحلية (٠,٩١ يورو للدولار الأمريكي الواحد)، أما إصدار السعر الكمي وهو القيمة العكسية لسعر الصرف، فيعطي كمية النقد الأجنبي التي يمكن الحصول عليها مقابل وحدة العملة المحلية (١,١٠ دولار أمريكي لليورو الواحد). وبينما نرى أن الإصدار السعري هو المطبق تقليدياً في أوروبا، نجد أن البورصات الأمريكية بشكل خاص تلجأ إلى إصدار السعر الكمي.

أما القيمة الخارجية للعملة فهي الكمية من وحدات النقد الأجنبية التي تم الحصول عليها مقابل وحدة العملة المحلية، وهي تعادل في ذلك الإصدار الكمي لسعر الصرف. وغالباً ما يثبت البنك الاتحادي الألماني في إحصائياته هذه القيمة الخارجية للعملة مقابل مجموعات مختلفة من الدول حتى يعطي صورة مقارنة لتطور العملة المحلية.

خفض القيمة ورفعها: ❶

إن خفض القيمة عبارة عن إنقاص للقيمة الخارجية لعملة ما. وإذ ذاك يرتفع سعر الصرف وفق الإصدار السعري، لأن سعر العملات الأجنبية يزداد. وبالمقابل فإن السعر الكمي لهذه العملة ينخفض لأن كمية وحدات العملة الأجنبية التي يتلقاها المرء مقابل وحدة العملة هذه تنخفض بعد خفض القيمة. وكذلك فإن رفع القيمة عبارة عن زيادة في القيمة الخارجية (شكل ١). وبناء على رفع القيمة الإسمي يحصل المرء على وحدات أكثر من العملات الأجنبية لقاء وحدة العملة المحلية (قيمة خارجية صاعدة)، وبالتالي يدفع سعراً أقل للحصول على وحدة عملة أجنبية (سعر صرف منخفض).

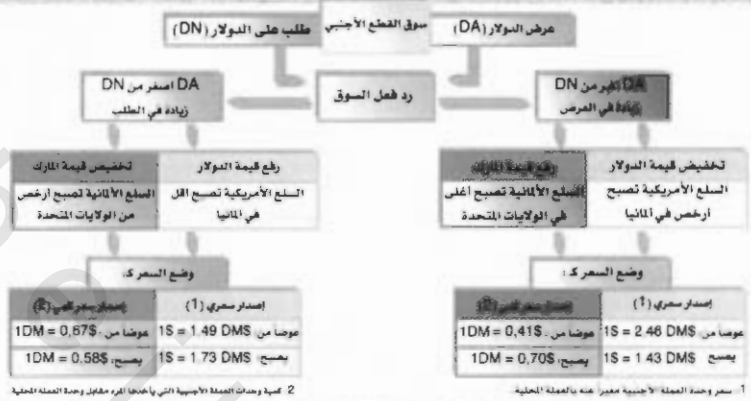
يتم خفض القيمة ورفعها الإسميان في نظام أسعار الصرف الثابتة بناءً على تثبيت سعر صرف جديد يتم تحديده حسب اعتبارات حكومية رسمية، مقابل العملة الأساسية. أما في نظام أسعار الصرف المرنة فيرتفع سعر العملة مع زيادة الطلب عليها في سوق القطع الأجنبي وبالتالي ينخفض سعرها مع زيادة عرضها في هذا السوق.

سعر الصرف الحقيقي والإسمي : ❷

عندما ننظر إلى تطور أسعار الصرف نميز بين سعر صرف حقيقي وسعر صوف إسمي. وسعر الصرف الحقيقي ينتج عن سعر الصرف الإسمي معدلاً بمقدار فروق الأسعار الدولية. وتستخدم عادة مؤشرات سعر المستهلك، وتكاليف أجر القطعة، لحساب انكماشية سعر الصرف الإسمي.

وبما أنها تطور القوة الشرائية للعملة المحلية في الخارج ينعكس في مسار تطور سعر الصرف الحقيقي، فإن هذا السعر يُعَد مؤشراً هاماً على القدرة التنافسية الدولية لبلد ما. وغالباً ما يعود المرء في هذا المجال إلى القيمة الخارجية الحقيقية الفعالة لعملة ما (شكل ٢). ومن أجل ذلك تُعدَّل القيم الخارجية الإسمية لعملة ما بمقدار التضخم مقابل دول إفرادية أو دول الاتحاد الأوروبي أو الشركاء التجاريين الهامين، ثم تحسب بأسلوب الترجيح (وفق أهمية كل دولة أو كل مجموعة دول بالنسبة لاستيراد المنتجات الصناعية وتصديرها). ومع الانتقال إلى الاتحاد النقدي الأوروبي أصبح المصرف المركزي الأوروبي يحتسب لكل الدول الأعضاء قيمة خارجية مشتركة لليورو مقابل الدول الأخرى.

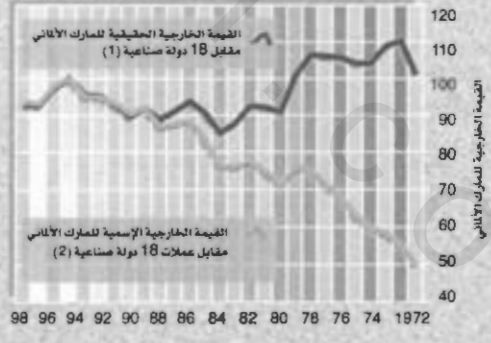
❶ خفض القيمة ورفعها كرد فعل على سوق القطع الأجنبي:



1. سعر وحدة العملة الأجنبية معبرا عنه بالعملة المحلية
2. كمية وحدات العملة الأجنبية التي يأخذها المرء مقابل وحدة العملة المحلية

تشترط سوق القطع الأجنبي قابلية تحويل العملة الى عملات أجنبية، وتشمل قابلية التبديل هذه حق الاحتفاظ بالعملة المحلية وبالعملة الأجنبية، وتبديل هذ العملات مقابل بعضها دون ان تكون هناك رقابة على مصدر هذا النقد. وقابلية التبديل ذات اهمية أساسية بالنسبة للتعامل الدولي بالقطع الأجنبي وبالنسبة لتبادل السلع لقاء النقد. عندما يكون التبديل مقتصرا على الأجانب فقط يسمح للأجانب بالحصول على كميات غير محدودة من عملة مابينما تحتاج توجود السماح بحق التبديل الكامل للمواطنين المحليين حتى يستطيع هؤلاء شراء كميات غير محدودة من القطع الأجنبي والاحتفاظ بها. لذا ليس هناك إمكانية تبديل العملة في الدول التي تفرض قيودا باختيارها على إمكانية التبديل كرقابة القطع الأجنبي. وتتخذ هذه الإجراءات التي تحد من حرية رؤوس الأموال غالبا في الدول الآخذة في النمو، او في الدول الانتقالية التي تحاول أن تتجنب خفض قيمة عملاتها في حركة حرة لرؤوس الأموال. كذلك فإن العملات غير المقبولة كوسائل دفع في حركة رؤوس الأموال الدولية بسبب عدم استقرارها غالبا، فإنها لاتعتبر قابلة للتبديل. بدا وضع القطع الأجنبي تحت رقابة الحكومية خلال الحرب العالمية الأولى لكن الإجراءات الناظمة لذلك ابتدات تقل في الدول الصناعية الغربية بعد سنة 1945 بشكل تدريجي. وقد أصبحت الآن، ومنذ نهاية الخمسينيات المنصرمة، عملات أغلب الدول الأوروبية غير خاضعة لإجراءات الرقابة الحكومية كما أصبحت قابلة للتبديل بحرية. بعد أن عقدت جمهورية ألمانيا الاتحادية وتسع دول أوروبية غربية أخرى الاتفاقيات اللازمة لذلك..

❷ رفع قيمة المارك الألماني الاسمية والحقيقية:



حينما تزيد القيمة الخارجية عن الفرق بين معدل التضخم المحلي والخارجي، يطرأ على العملة المحلية رفع قيمة فعلي، وتزداد قدرتها الشرائية في الخارج. كما ترخص السلع المستوردة، لكن السلع المصدرة إلى الخارج تصبح بالمقابل اغلى، وبما أن المارك الألماني خضع منذ أعوام السبعينيات المنصرمة إلى ارتفاع قيمة اسمية فقد انخفضت القدرة التنافسية الألمانية. ولكن في الحقيقة كانت القيمة الحقيقية للمارك الألماني، (معدلة بمعدل التضخم مع المؤشر السعري لتكاليف المعيشة) لاتعادل إلا 92.5 » من مستوى سنة 1972. لأن المارك الألماني لم يرتفع بقيمته الحقيقية. وانما طرأ عليه خفض قيمة فعلية. وعلى أي حال فإن وجهة النظر تتعلق بالمقياس الذي يستخدم لتعديل التضخم. وتقود عملية حساب الانكماش (الانكماشية) بأسعار المنتجين، أو بتكاليف أجر القطعة في الصناعة إلى نتائج متعاكسة.

محددات سعر الصرف :

تقول القاعدة العامة : إن سعر الصرف يتحدد عبر العرض والطلب في سوق القطع الأجنبي في نظام أسعار الصرف المرنة. إذ حينما يكون عرض العملة المحلية في سوق القطع الأجنبي أكبر من الطلب تنخفض قيمة العملة المحلية وبالتالي ترتفع قيمة القطع الأجنبي.

عوامل تشكيل سعر الصرف : ❶ ❷

الصفقات التجارية بين المواطنين والأجانب (الاستيراد والتصدير على سبيل المثال) هي التي تحدد مستوى ودرجة العرض والطلب على القطع الأجنبي. فإذا عاشت دولة ما فترات طويلة فوق مستواها، أي إذا كان إنفاقها في سبيل الاستيراد، أو تدفق رؤوس الأموال إلى خارجها أكثر من إيرادات صادراتها، ومن رؤوس الأموال المتدفق إليها، فإن عرض عملتها في سوق القطع الأجنبي سوف يزداد (شكل ١).

لذا فإن من أسباب تطور سعر الصرف من ناحية، العوامل التي تحدد مثل هذه النشاطات التجارية. كما ينشأ تدفق السلع بشكل عام باتجاه واحد عن القوة الشرائية المختلفة لعملة ما في الداخل وفي الخارج. لذا تقف خلف ذلك فروق بين الأسعار في الداخل وفي الخارج، وفروق معدلات التضخم، وكذلك الفروق في الدخول، إلا أن التغيرات اليومية في سعر الصرف لايمكن أن تفسر بالتيارات التجارية فقط التي تؤثر على سعر الصرف لفترات قصيرة. مع ذلك فإن الفوائد المتوقعة أي الريعيات المختلفة هي التي تحدد القرار بتوظيف الأموال واستثمارها في الداخل أو في الخارج (شكل ٢). ثم إنه قد تم تطوير عدد من المبادئ في نطاق نظرية سعر الصرف لشرح تطور تشكيل سعر الصرف.

عناصر التحديد في المدى المتوسط والطويل :

نظرية تعادلات القوة الشرائية : واحدة من أهم نظريات سعر الصرف وتعود إلى

الاقتصادي السويدي غوستاف كاسل (Gustav Cassel) (١٩٤٥ - ١٨٦٦). وتنص هذه النظرية على أن تغير سعر الصرف الثنائي لعملتين يرتبط بتطور الأسعار في كلا البلدين. إذ يطرأ خفض على العملة إذا كان مستوى السعر المحلي أكثر ارتفاعاً منه في البد الأجنبي. ويتسبب الخفض الأكبر لسعر العملة المحلية بظروف أكثر ملاءمة لشراء السلع من الخارج. فالقوة الشرائية للعملة المحلية ترتفع في الخارج. وهكذا يتم تعديل هذا الاختلاف وبالتالي تعديل سعر الصرف الحقيقي بهذا الخفض في قيمة العملة.

ونميز بين تعادل قوة شرائية مطلق يتحقق عندما تكون القوة الشرائية واحدة في الداخل والخارج، وبين تعادل قوة شرائية نسبي يتحقق عندما يكون تطور معدلات التضخم وأسعار الصرف، - ونتيجةً لذلك القدرة التنافسية الدولية - قياسياً بالمقارنة إلا أن مفعول نظرية تعادل القوة الشرائية لا يسري إلا مع حرية كاملة لحركة رؤوس الأموال، وفي أسواق تامة ومفتوحة وكذلك عند توفر سلوك متشابه في الطلب لدى المستهلكين المحليين والأجانب. إضافة إلى ذلك فإن واقع الحال أن السلع المستهلكة ليست كلها مما يمكن أن يدخل التجارة الدولية. وبشكل عام يُنظر إلى نظرة تعادل القوة الشرائية النسبية على إنها هي المنطلق الصالح لتفسير التطور طويل المدى لسعر الصرف، ولو كان هذا التفسير جزئياً على الأقل. ومع ذلك إن الدراسات التجريبية تبين أن ذلك لا ينطبق دائماً على كل البلدان، ولا في كل الفترات الزمنية.

إلى جانب ذلك يمكن أن تمارس فروق الدخل في الداخل والخارج ضغطاً معيناً على أسعار الصرف. فإذا كانت سرعة نمو الدخل المحلي أسرع منها في الخارج فإن الاستيراد لها يكون أكثر مما يطلبه الخارج من مواد محلية للتصدير. وبذلك يتزايد الطلب على العملة المحلية إذ لابد من دفع قيمة المستوردات. ولا يعود التوازن الذي كان قبلاً في سوق القطع الأجنبي إلا بعد رفع قيمة العملة المحلية.

عناصر التحديد قصيرة المدى :

على المدى القصير لا يتأثر تطور سعر الصرف كثيراً باستيراد السلع وتصديرها وبالتالي بقوة شراء العملات الداخلية والخارجية، وإنما يتأثر كثيراً بتحركات رأس المال (= حركة الرساميل)، إذ إن قرارات توظيف الأموال تقف وراء هذه التحركات. فإذا أراد المستثمرون المحليون مثلاً أن يوسعوا مخاطر استثمارهم فإنهم سيوزعون ممتلكاتهم إلى جانب النقد وسندات الاستثمار على أماكن استثمار أخرى في الخارج أيضاً. وبذلك تكون هيكلية المحفظة المشكلة مرتبطة بريعية الاستثمارات في الداخل وفي الخارج، أي أنها تتعلق بالفوائد المحلية والخارجية مثلاً، وبتكاليف تحركات رأس المال الدولية. ويتحرك رأس المال عندما تكون هناك توقعات بتغيير الريعية، لأن مستوى الفائدة الحقيقي الأعلى في الخارج يجتذب المستثمرين. وإذا تدفق رأس المال المحلي إلى الخارج فإن الطلب على العملة الأجنبية سيزداد، بينما يزداد عرض العملة المحلية. ويُعدل هذا الفائض في عرض العملة المحلية بخفض قيمتها. وفي نفس الوقت يمكن أن يعادل خفض القيمة هذا ما بين فروق الفائدة الحقيقية المحلية والخارجية. وينطبق تعادل الفائدة على هذه الحالة، وهذا يعني أن مستوى الفائدة المحلي والخارجي متقارب. كذلك تحصل تغيرات في أسعار الصرف نتيجة أزمات سياسية أو اقتصادية أو نتيجة مضاربات في القطع الأجنبي.

❶ عناصر تشكيل سعر الصرف (دولتان : دولة أوروبية والولايات المتحدة الأمريكية):

تحتاج الاقتصادات المنزلية والشركات في كل من الولايات المتحدة الأمريكية والدولة الأوروبية من أجل مدفوعاتها في حركة التجارة الخارجية في كل من الدولتين إلى عملة الدولة الأخرى. فهم يطلبون العملة الخارجية إذ يعرضون العملة المحلية. وطالما كان العرض والطلب لكلا العملتين متعادلا بقي سعر الصرف ثابتا. أما إذا طلبت الدولة الأوروبية دولارات أمريكية أكثر مما هو معروض بالسعر الراهن أي أن الطلب على الدولار يتجاوز المعروض منه، فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع سعر الدولار، وإلى خفض قيمة اليورو وبهذا يصبح الدولار أغلى بالنسبة للدولة الأوروبية.



المصدر: المركز الاتحادي للتأهيل السياسي

❷ أسباب محتملة لتغيرات سعر الصرف :



المصدر: المركز الاتحادي للتأهيل السياسي

ميزان المدفوعات:

يشمل ميزان المدفوعات كل المعاملات والصفقات التي جرت بين مواطنين محليين وأجانب في فترة زمنية محدودة. وعلى عكس ميزان الشركات يتشكل ميزان المدفوعات من مقادير لعمليات انسيابية (مثلاً مدفوعات الصادرات والواردات خلال عام) ولا يتشكل من مقادير أصول ثابتة في يوم ينتقى عشوائياً. أما العمليات الاقتصادية فهي بشكل أساسي تجارة السلع والخدمات وتحويلات الممتلكات وإعطاء القروض.

المهام والتصنيف : ❶

يعطي ميزان المدفوعات معلومات عن الترابطات والعلاقات الاقتصادية مع الخارج، ويبين فيما إذا كانت التجارة مع الخارج ذات توازن في القيمة، وإذا كانت الدولة تصدر أكثر أو أقل مما تستورد من الخارج على سبيل المثال، يكون ميزان المدفوعات أيضاً مؤشراً على قدرة الدولة على الدفع تجاه الخارج.

وعند تسجيل عمليات التحويل في القيود تسجل المدفوعات الواردة (الإيرادات) إلى الدولة في قيد الأصول (قيد الرصيد، القيد الدائن) كما تسجل المدفوعات الخارجية (النفقات) في قيد الخصوم (القيد المترتب، القيد المدين).

ويقسم ميزان المدفوعات إلى عدة موازين فرعية وأهمها ميزان الأداء، والميزان الرأسمالي، وميزان القطع الأجنبي. وبما أن كل عمليات التحويل تقيد مرتين فيجب أن يكون مجموع كل الموازين الجزئية مساوياً للصفر. أما الميزان الفرعي بذاته فيمكن أن يكون رصيده مغايراً للصفر (شكل ١). لذلك ينسحب المفهوم غير الدقيق نسبياً، وهو عدم توازن ميزان المدفوعات، دائماً على ميزان جزئي وغالباً ما يكون ذلك ميزان الأداء أو ميزان القطع الأجنبي.

ميزان الأداء : ❷ ❸

يشمل ميزان الأداء كل العمليات التجارية السلعية (الميزان التجاري) والخدماتية (ميزان الخدمات)، التي قدمت إلى الخارج أو استوردت من الخارج، وكذلك أيضاً كل الدخول المهنية وواردات الأملاك وكل عمليات التحويل الجارية. أما في ميزان الخدمات فتقيد مثلاً خدمات النقل ورسوم براءات الاختراع والتراخيص، وكذلك النفقات والإيرادات السياحية، وفي ميزان التحويلات تسجل كل الخدمات المجانية (مثلاً المدفوعات للاتحاد الأوروبي ومعونات التنمية).

تبين الزيادة في ميزان الأداء أن الخدمات التي قدمت من الداخل إلى الخارج أكثر مما استورد من الخارج. وهذا يعني زيادة في الوفر الاقتصادي المحلي الشامل. أما العجز في هذا الميزان فيدل على زيادة المديونية المحلية تجاه الخارج. وقد كان الميزان التجاري في ألمانيا في الماضي موجباً دائماً. بينما يشير ميزان الأداء إلى العجز منذ إعادة توحيد الألمانيتين (شكل ٢). وهناك بعض الدول التي لديها (تقريباً) دائماً فائض في ميزان الأداء كاليابان مثلاً على عكس الولايات المتحدة الأمريكية التي يظهر ميزان أدائها غالباً عجزاً كبيراً (شكل ٣).

الميزان الرأسمالي (ميزان رأس المال) :

يشمل الميزان الرأسمالي كل تحركات رأس المال مع الخارج. ويتم التمييز بشكل خاص بين الاستثمارات المباشرة وتوظيف السندات المالية (استثمارات المحفظة) ومعاملات الإقراض. كذلك تقسم القروض إلى مؤسسات إقراض وأشخاص وشركات خاصة، ومؤسسات رسمية حكومية.

وبينما تقيد الصادرات على صفحة الأصول في ميزان الأداء وكل أقسامه الفرعية توضع صادرات رأس المال في صفحة الخصوم، لأنها تمثل دفعات خارجية. لذلك فإن الرصيد السلبي للميزان الرأسمالي يعني أن هناك فائضاً لصالح صادرات رأس المال مقابل كمية رؤوس الأموال الداخلة إلى البلاد.. يشكل الميزان

الرأسمالي سوية مع ميزان القطع الأجنبي المقابل الاقتصادي لميزان الأداء، ويمثل السيولة المالية المرتبطة مع المعاملات والصفقات التجارية. لذلك فإن الفائض في ميزان الأداء يرتبط غالباً مع عجز في الميزان الرأسمالي. وللولايات المتحدة الأمريكية فائض كبير في الميزان الرأسمالي بشكل عام، ولكنها يجب أن تسعى دائماً إلى تدفقات صافية من رؤوس الأموال إليها حتى تمول عجز ميزان أدائها. أما اليابان فهي على العكس دولة دائنة ذات أهمية دولية.

ميزان القطع الأجنبي :

يصف ميزان القطع الأجنبي التغيرات التي تطرأ على الأصول الأجنبية الصافية للسلطات النقدية كمّاً وقيمةً (مثلاً البنك الاتحادي الألماني والمصرف المركزي الأوروبي). ويشمل هذا الميزان كل تحركات احتياطي العملات التي تتكون بشكل رئيسي من الذهب والقطع الأجنبي. ويشكل الميزان الرأسمالي وميزان القطع الأجنبي سوية الميزان الرأسمالي بمفهومه الواسع.

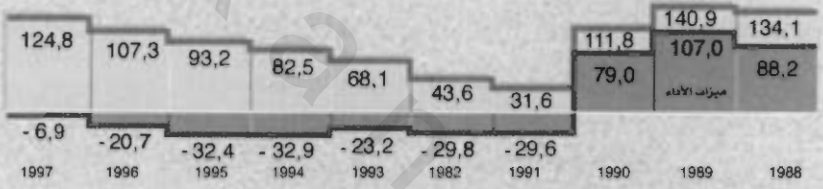
وأخيراً نذكر ميزانين فرعيين اثنين آخرين. فأولهما ميزان انتقال الممتلكات، والذي يشمل كل عمليات النقل التي تجري دون مقابل مادي، والتي لا تؤدي مباشرة إلى تغير في حجم الدخول (كإلغاء دين مثلاً). وثانيهما هو رصيد المعاملات التي لا يمكن توزيعها إحصائياً (البند المتبقي). وهنا تتجمع كل الأخطاء الحسابية للموازين الفرعية الأخرى.

❶ ميزات المدفوعات الألماني ، أرصدة الموازين الجزئية بمليارات الماركات الألمانية:

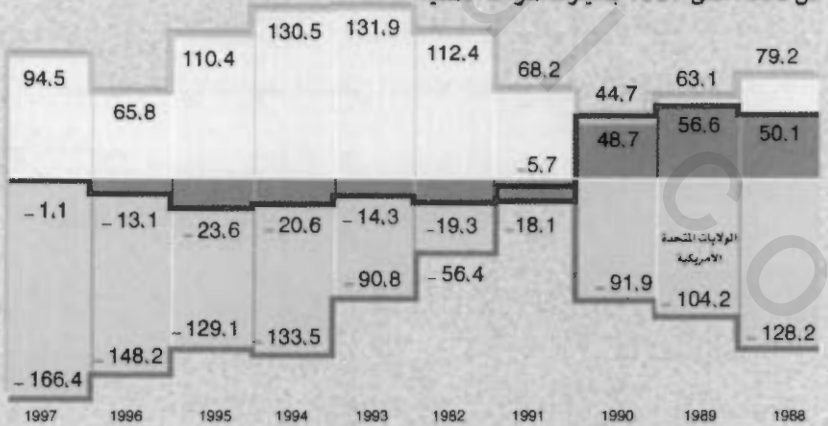
المركز	1994	1995	1996	1997
1- ميزات الأداء	-32.9	-32.4	-20.7	-1.7
1- تجارة السلع (الميزان التجاري)	+28.5	+93.2	+107.3	+130.0
2- ميزات الخدمات	-64.0	-65.1	-65.5	-71.2
3- الدخول المهنية وإيرادات الممتلكات	+11.4	-1.8	-7.7	-4.2
4- تحويلات جارية	-62.8	-58.7	-54.8	-56.4
II نقل ممتلكات	+0.3	-0.9	-0.0	-3.6
III تبادل رأس المال	-66.4	+72.3	+28.1	+12.6
(تصدير رأس المال)				
1- استثمارات مباشرة	-25.0	-36.3	-48.6	-57.8
2- أوراق مالية	-39.3	+52.0	+86.7	-10.6
3- عمليات الإقراض	+132.2	+61.7	-8.1	+60.2
- مصارف الإقراض	+141.7	+42.4	-5.0	+63.4
- الشركات والأشخاص	-16.4	+23.5	-5.9	+13.5
- الميزانيات العامة	+6.9	-4.2	+4.9	-16.7
4 - استثمارات أخرى	-1.5	-5.1	-4.0	+4.3
IV رصيد المعاملات التي لايمكن تقسيمها احصائيا (بند متبق)	-21.6	-21.3	-8.9	+2.3
V تغيرات الأصول الأجنبية الصافية للبنك الاتحادي (زيادة +)	+12.2	+17.8	-1.6	-8.5

المصدر: البنك الاتحادي الالماني

❷ أرصدة ميزان الأداء والميزان التجاري في ألمانيا منذ 1988إلى 1997 بمليارات الماركات الألمانية:



❸ أرصدة ميزان الأداء في كل من ألمانيا والولايات المتحدة الإمريكية واليابان من 1998حتى 1997 بمليارات الماركات الألمانية:



التوازن في التجارة الخارجية :

يشكل التوازن في التجارة الخارجية بالإضافة إلى استقرار قيمة النقد (استقرار مستوى الأسعار) والعمالة الكاملة (مستوى عالٍ من العمالة) ونمو اقتصادي مقبول ومستمر واحداً من الأهداف الاقتصادية الشاملة. ويُطلق على هذه الأهداف اسم المربع السحري للسياسة الاقتصادية الألمانية كما تنص على ذلك المادة الأولى من قانون الاستقرار. كذلك هناك توازن في التجارة الخارجية حينما يكون ميزان المدفوعات متوازناً وتكون أسعار الصرف ثابتة.

تعاريف مختلفة : ❶ ❷

بما أن ميزان المدفوعات، الذي هو نظرة إحصائية شاملة، متوازن حسب التعريف، فإننا عندما نتكلم عن التوازن في التجارة الخارجية نعني مجموعة من الموازين الجزئية التي يجب أن تكون متوازنة أيضاً. وهنا يوجد تعريفان مختلفان،

فالأول منهما يهدف إلى ميزان قطع أجنبي متوازن، وهذا يعني أن مستوى احتياطي العملات يجب أن يبقى ثابتاً. أما التعريف الثاني فينظر إلى التغيير في الممتلكات عن طريق ميزان الأداء. وإذا كان الميزان الجزئي المأخوذ بعين الاعتبار من ميزان المدفوعات متوازناً فهذا يعني أن هناك توازناً في التجارة الخارجية. لكن ميزان الأداء المتوازن يعني أنه لايوجد هناك فائض ولا عجز في موازين التجارة والخدمات والقطع الأجنبي (شكل ١) .

إن الحكمة من وراء هدف التوازن في التجارة الخارجية هو ألا يكون هناك دين محلي تجاه الخارج على الدوام وأن يعيش المواطنون لفترات طويلة بمستوى أعلى من ظروفهم الذاتية. إذ يمكن نشوء مشاكل تمويلية في حال استمرار عجز ميزان الأداء: يمكن في الحقيقة أن يُستهلك احتياطي القطع الأجنبي بشكل عابر ولكن مع مرور الوقت يجب أن يكون هناك توازن في التجارة الخارجية أي بين الصادرات المتزايدة

والواردات المتناقصة. أما في حالة استمرار وجود عدم توازن في التجارة الخارجية فيمكن أن تتعرض دولة ما، فيما يتعلق باقتصادها الداخلي وبسياستها الاقتصادية الوطنية إلى ضغوط خارجية غير مرغوبة. لذلك تتجه الدول غالباً نحو العمل على حماية تجارتها وبالتالي اقتصادها الخارجي ولو إلى درجة محدودة على الأقل .

أصبح تقليداً في ألمانيا وجود عجوزات عالية في ميزان الخدمات وفي ميزان التحويلات نتيجة النشاط السياحي من جهة وبسبب المدفوعات إلى الاتحاد الأوربي ومعونات التنمية وتحويلات العمال الأجانب إلى أوطانهم الأم ، من جهة ثانية . وحتى يصبح سدُّ العجز ممكناً لا بد أن تكون الخدمات الألمانية المقدمة إلى الخارج أكثر من تلك التي تُقدم من الخارج إلى الداخل ، أي يجب أن يكون هناك فائض في الميزان التجاري قبل كل شيء (شكل ٢) .

إلا أن الفوائض العالية في التصدير غير مرغوب بها من جهة أخرى ، خوفاً من الاضطرار إلى رفع قيمة النقد والتعرض إلى ما يجّر معه من خطر النتائج السلبية على القدرة التنافسية والعمالة إذا كانت تدفقات القطع الأجنبي على الداخل عالية جداً .

تسوية ميزان المدفوعات :

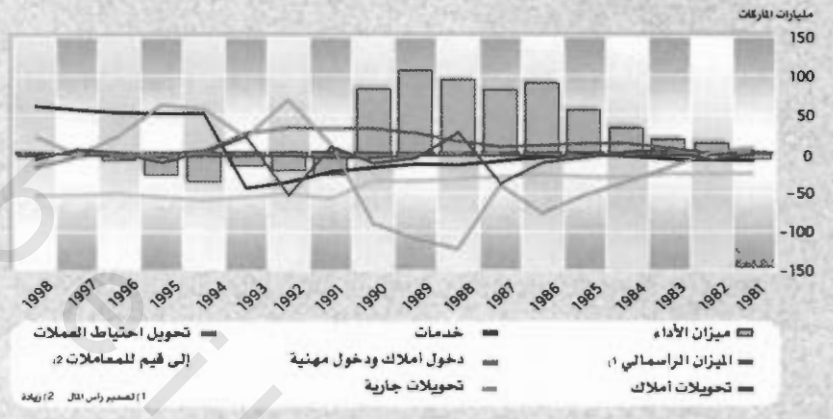
في حال كون تشكيل سعر السوق حراً فإن تسوية ميزان القطع الأجنبي تتم آلياً عن طريق مقدار سعر الصرف الذي يحدده العرض والطلب في سوق القطع الأجنبي. ويحصل هذا التوافق في سعر الصرف عبر ردود السوق في نظام أسعار صرف مرنة. أما إذا زاد الطلب على القطع الأجنبي أكثر من المعروض من العملات الأجنبية يستلزم هذا رفع قيمة النقد. وبذلك تقود آلية السوق عبر رفع قيمة النقد وخفضها دائماً إلى تسوية بين العرض والطلب في سوق القطع الأجنبي. إلا أن المشكلة تظهر جلية في البلدان التي تتبع نظام أسعار الصرف الثابتة. هنا يجب أن تتم تسوية ميزان الأداء عن طريق الدعم أو الرقابة على حركة رؤوس الأموال، أي أن يتم ذلك

مثلاً عن طريق الاقتصاد في التعامل بالقطع الأجنبي والتوصل اصطناعياً إلى التسوية. أما في حالة وجود عدم توازن عميق وجذري في السوق فلا بد، في هذا النظام، من اللجوء إلى الإجراء الأخير الممكن وهو التغيير غير المعلن في أسعار الصرف.

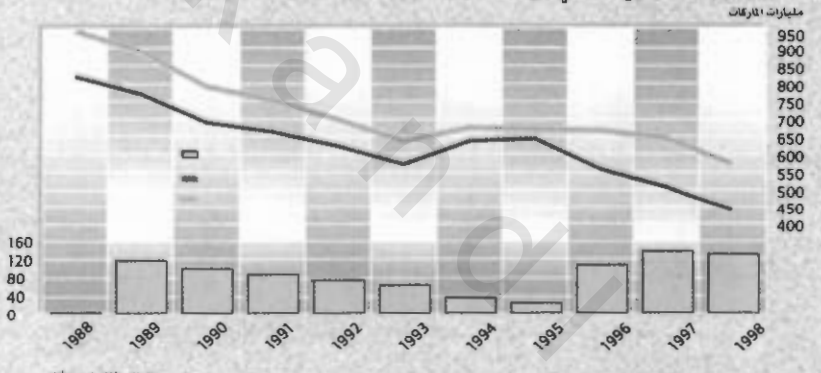
تأثير تغيرات سعر الصرف على تسوية ميزان المدفوعات:

يؤدي خفض قيمة النقد في الأحوال العادية إلى تحسن في الميزان التجاري لأن الطلب على سلع التصدير يزداد لانخفاض أسعارها في الخارج. إلا أن خفض قيمة النقد لا يؤثر فقط على الأسعار وإنما على الكميات أيضاً. لذا يمكن أن تنقص القيمة الإجمالية للصادرات (قيمة الصادر) بسبب التغيير في الكميات المصدرة وبالتالي تزداد القيمة الإجمالية للواردات (قيمة الوارد) أكثر من ازدياد قيمة الصادرات الإجمالية. وهذا في حال حصوله يكون ردّ فعل غير عادي لميزان الأداء. أي يؤدي إلى زيادة سوء وضع ميزان الأداء في نطاق خفض قيمة النقد. والسبب في ذلك أن خفض قيمة النقد يؤثر من ناحية على نشاطات التصدير ولكنه يؤثر أيضاً من ناحية أخرى على نشاطات الاستيراد. وإذا استمر الطلب لفترة قصيرة على السلع المستوردة والتي ارتفعت أسعارها نتيجة لإجراء خفض قيمة النقد، فإن الميزان التجاري يزداد سوءاً في البداية. أما إذا أمكن على المدى المتوسط الاستعاضة عن السلع المستوردة بسلع محلية فإن الميزان التجاري يتحسن ويعطي خفض قيمة النقد بنتيجته المطلوبة. ويكون أسلوب التكيف هذا بيانياً على شكل منحني J لذلك يسمى تأثير منحني J (شكل ٣).

❶ بنود هامة في ميزان المدفوعات الألماني (أرصدة) :

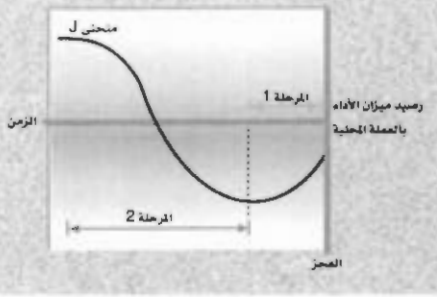


❷ تطوير الميزان التجاري الألماني من 1988 إلى 1998 :



المصدر: البنك الاتحادي الألماني

❸ تأثير منحنى ل : رد فعل ميزان الأداء على خفض النقد:



obeikandl.com

أنظمة سعر الصرف :

إن نظام سعر الصرف المثبت في نطاق السياسة النقدية يشكل إحدى سمات بناء النظام النقدي الدولي. ونميز أساساً بين نظام أسعار الصرف المرنة (الحرة) وبين نظام أسعار الصرف الثابتة (الجامدة). فأسعار الصرف المرنة تتبدل بحرية وتحدد ذاتها في سوق القطع الأجنبي. أما أسعار الصرف الثابتة فهي موضوعة من الجهات الإدارية المختصة وتدعم عند الحاجة من قبل المصارف المركزية. وبما أن كلا النظامين له محاسنه وسيآته تجري أحياناً محاولات لتكوين أشكال مختلطة من كليهما، كأن يكون هناك نظام أسعار ثابتة ولكنها قابلة للتكيف وأن يكون هناك أيضاً نظام أسعار ذات تعويم محدود تحت الرقابة.

نظام أسعار الصرف المرنة : ❶

تتحدد أسعار الصرف في نظام أسعار الصرف المرنة (تعويم العملة) في سوق القطع الأجنبي نتيجة العرض والطلب على عملة أجنبية. وأي تغيير يطرأ على الطلب على القطع الأجنبي يؤثر على سعر العملة الأجنبية وبالتالي يؤثر على مقدار سعر الصرف (شكل ١). كما يؤدي هذا التكيف السعري في نظام أسعار الصرف المرنة إلى تسوية بين العرض والطلب على سلع التصدير والاستيراد، حيث يتشكل توازن في التجارة الخارجية (الاقتصاد الخارجي). وفي هذه الحالة تستورد الدول بشكل عام فقط ما تستطيع أن تموله بصادراتها. وبذلك يكون سعر الصرف في نظام أسعار الصرف المرنة آلية (آلية سعر الصرف) لتسوية ميزان الأداء.

وعلى سبيل المثال يطبق هذا النظام في الولايات المتحدة الأمريكية بعد انهيار نظام بريتون وودز (Bretton Woods) في بداية السبعينيات. أما سيئات أسعار الصرف المرنة فتظهر في شعور بعدم الاطمئنان حول تطور سعر الصرف (مخاطرة سعر الصرف)، وحول تطور التجارة العالمية التي يمكن أن تتأثر بمخاطرات سعر

الصرف وكذلك في خطر الاستخدام المُدَمِّر لأداة سعر الصرف من أجل تحسين القدرة التنافسية الذاتية.

نظام أسعار الصرف الثابتة : ❷

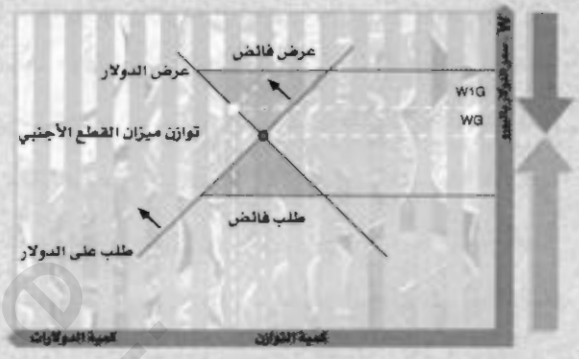
لا تتناسب أسعار الصرف مع سعر السوق في نظام أسعار الصرف الثابتة كما هي الحال مع أسعار الصرف المرنة، وإنما تشكل سعراً محدداً من وجهة نظر سياسية أو سعراً قابلاً للتأرجح في نطاق شريطي ضيق لعملة اقتصاد أجنبي. وتتحمل المصارف المركزية واجب الدعم المالي من أجل الحفاظ على استقرار سعر الصرف وهذا يعني أن على هذه المصارف أن تدعم أسعار صرف القطع الأجنبي بشراء وبيع العملة المحلية حسب الضرورة.

وإلى جانب قاعدة الذهب كنظام سعر ثابت، كان هناك أيضاً نظام بريتون وودز. إذ كانت الرغبة قائمة بوضع أسعار صرف مثبتة من قبل السلطات الإدارية المختصة حتى يمكن تجنب الآثار السلبية لتقلبات أسعار الصرف القوية (التطايرية = قابلية التطاير) أو للحد من المضاربات التي تؤدي إلى عدم الاستقرار، وكذلك للوصول إلى تنسيق اقتصادي دولي أقوى. من أجل ذلك فقد كان هناك ارتباط ثابت لسعر الصرف مع الدولار الذي كان يقوم بدور العملة الأساسية. لذلك فقد كان على المصارف المركزية الملتزمة بالدعم - إذا ما كان هناك فائض طلب أو فائض عرض على العملة الأجنبية - أن تبيع أو أن تشتري القطع الأجنبي بالسعر المحدد وضمن نطاق الشريط الضيق المحدد بـ +/- ١ ٪ للحفاظ على سعر الدولار الأمريكي (شكل ٢). وبما أن الكتلة النقدية محدودة داخلياً لم يكن للدول المشاركة بنظام سعر ثابت أية إمكانية لممارسة سياسة نقدية ذاتية مستقلة. وإشكالية أخرى هي أن التوازن التجاري (= الاقتصادي) الخارجي (وبذلك تسوية ميزان الأداء) غير ممكن التحقيق بواسطة تكيفات سعر الصرف التلقائية. أما إعادة تحديد جديد للأسعار الأساسية فلم تكن واردة إلا في حالات استثنائية (مرونة تدريجية لأسعار الصرف).

أشكال مختلطة من أسعار صرف ثابتة كلياً وأخرى مرنة كلياً : ❸

كان النظام النقدي الأوربي (EWS1) الذي انتهى مفعوله مع نهاية عام ١٩٩٨ نظام أسعار صرف أساسية ثابتة ولكنها قابلة للتكيف، إذ كان بالإمكان تعديلها أحياناً وحسب مقتضيات الحاجة وبعد التفاهم المتبادل على ذلك. وانفرد هذا النظام عن غيره بأن الأسعار الأساسية كانت تحسب مقابل ما يسمى سلة عملات والتي كانت تتألف من كل عملات البلدان المشتركة في هذا النظام. وهذا الأسلوب لم يسمح لعملة دون أخرى أن تقوم بدور العملة الأساسية. وبما أنه كان مسموحاً بتقلبات في نطاق أعرض مما هي عليه الحال في نظام سعر ثابت كلياً فقد يسمى هذا النظام أيضاً نظام سعر صرف إقليمي. ثم إن هناك شكلاً مختلطاً آخر وهو التعويم الموجه أو المكِر (managed floating)، حيث يمكن تسوية أسعار الصرف المرنة مبدئياً بدعم هادف أو يمكن تغييرها للحصول على ميزات اقتصادية ذاتية، بالرغم من عدم وجود أسس ثابتة تُعتمد للدعم كما هي الحال في نظام أسعار الصرف الثابتة (شكل ٣).

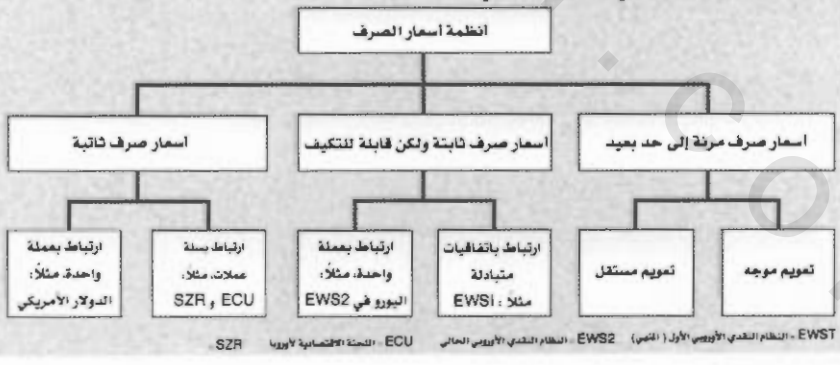
❶ تشكيل سعر الصرف في نظام أسعار صرف مرنة:



❷ طريقة عمل نظام أسعار الصرف الثابتة:



❸ أنظمة أسعار الصرف في الاقتصاد العالمي:



obeikandl.com

قاعدة الذهب :

قامت العملات المعدنية حتى عميقاً في القرن العشرين بدور كبير، وتعرف العملة المعدنية بالعلاقة الثابتة بين الكتلة النقدية الموجودة في التداول وبين الكمية الموجودة من هذا المعدن. وأهم المعادن التي استخدمت لصك هذه العملات هما الذهب والفضة. وقد وجدت عملات فضية وذهبية خالصة كما كان هناك أنظمة مختلطة حيث اعتمد فيها المعدنان كقاعدة للعملة (قاعدة النقد الثنائي).

طريقة العمل المبدئية لقاعدة الذهب الكلاسيكية : ❶ ❷ ❸

كانت قاعدة الذهب الكلاسيكية تاريخياً أهم العملات الذهبية (شكل ١) والتي شكلت بين عامي ١٨٧٩ و ١٩١٤ النظام النقدي الدولي المسيطر. وكانت السمة الرئيسية لقاعدة الذهب الكلاسيكية هي تثبيت سعر الذهب بالعملة الوطنية (سعر التعادل الذهبي). وقد حُدد مثلاً سعر أونصة الذهب حينما انضمت الولايات المتحدة الأمريكية إلى قاعدة الذهب في عام ١٨٧٩، بـ ٢٠,٦٧ دولاراً أمريكياً وبالإضافة إلى النقود الذهبية في نظام قاعدة الذهب الكلاسيكية كان هناك أيضاً عملات ورقية (مصرفية) وعملات صغيرة تستخدم كلها كوسائل للدفع وحيث كان تداول النقد الجاهز مرتبطاً بتعليمات تغطية إلى الذهب (تغطية ذهبية). وكانت المصارف المركزية الوطنية تلتزم بشراء أو بيع ما تشاء من الذهب بعملتها المحلية (واجب الدفع بالتدخل). وكان هدف هذا الواجب المحافظة على سعر التعادل الذهبي ثابتاً. وبناءً على تكاليف المعاملات (الصفقات) التجارية (تكاليف النقل والتأمين مثلاً) فقد كان هناك نطاق شريطي، ينحصر بين النقطتين الحديتين الذهبيتين ويُسمح بتحرك سعر التعادل الذهبي من خلاله فقط (شكل ٢ و ٣).

وقد قادت قاعدة الذهب دولياً إلى نظام أسعار صرف ثابتة، على اعتبار أن أسعار التعادل الذهبي الوطنية (لكل عملة) قد قادت إلى تثبيت الشروط السعرية

لتبادل العملات بين الدول. وإذا وصل مثلاً المارك إلى نقطة الذهب العليا (نقطة تصدير الذهب) نتيجة اتجاه الوضع الاقتصادي نحو التضخم - دخلت آلية المُراجحة (وهي المتاجرة الآنية للاستفادة من فروق أسعار الصرف) قيد العمل. وقد عمل الأجانب في هذه الظروف على شراء المارك وتبديله بالذهب من مصرف الرايخ الألماني آنذاك. وهذا ما أدى طبعاً إلى تصدير الذهب إلى خارج البلاد ، كما قلّت الكتلة النقدية الداخلية وانهار سعر التعادل الذهبي للمارك (حركة الذهب الذاتية). إضافة إلى ذلك فقد رفع مصرف الرايخ الألماني سعر الخصم حتى يجعل توظيف الأموال بالمارك أكثر إدراراً للربح، و حتى يتجنب تدفق احتياطي الذهب إلى الخارج. كذلك فإن رفع سعر الخصم أدى إلى تخفيف الطلب المحلي و بالتالي إلى التراجع على المدى المتوسط لمستوى الأسعار. أما في الخارج فقد حصلت أيضاً نفس النتائج ولكن باتجاهات معاكسة.

التوازن التلقائي تجاه تقلبات سوق الذهب :

حينما كانت قاعدة الذهب مطبقة كان هناك ارتباط قوي بين الكتلة النقدية ومستوى السعر مع تقلبات سوق الذهب. فإذا اكتشفت مناجم ذهب جديدة مثلاً أو انخفضت تكاليف استثمار مناجم الذهب، ازدادت كميات الذهب المُتاحة على مستوى العالم وازدادت معها الكتلة النقدية وارتفع مستوى السعر العام نتيجة لذلك. وبما أن سعر الذهب الاسمي كان ثابتاً فقد أدى ارتفاع مستوى السعر إلى تراجع في سعر الذهب الحقيقي، وبالتالي إلى تراجع في قيمة الذهب بالوحدات السلعية. وقد أدى ذلك إلى نقص في أرباح مناجم الذهب وإلى الحد من كميات الإنتاج. بالإضافة إلى ذلك فقد زاد استخدام الذهب لأغراض صناعية وكذلك في صناعة الحليّ. وأدى كِلا هذين الأمرين إلى العودة إلى الزيادة الأساسية للكتلة النقدية. وهكذا تحركت في نظام قاعدة الذهب آلية توازن تلقائية وأدت إلى تسوية تقلبات سوق الذهب ولو جزئياً وكذلك إلى استقرار طويل الأمد لمستوى الأسعار. ولكن مع كل ذلك ظهرت مراحل من الانكماش والتضخم ودامت طويلاً. أما السيئة الرئيسية

التي تمثلت في قاعدة الذهب فهي أن هذا النظام أدى، برغم الاقتصاد المتنامي، إلى تأثيرات انكماشية. وقد كان لا بد من اكتشاف مناجم ذهب جديدة أو تخفيض تكاليف استثمار الذهب حتى يمكن سد حاجة الاقتصاد المتنامي من النقد.

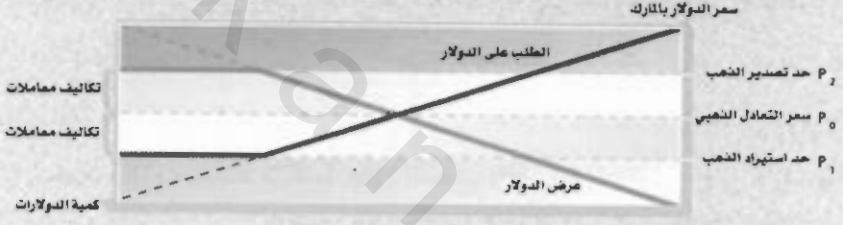
قاعدة القطع الذهبي :

حَلَّت نهاية نظام قاعدة الذهب الكلاسيكية مع بداية الحرب العالمية الأولى حينما ألغيت قابلية تبادل العملات وانتهت بذلك قاعدة الذهب أيضاً. لكن تمت في الفترة ما بين ١٩٢٥ و ١٩٣١ محاولة لإحيائها إذْ سُمح من جديد بقطوع أجنبية قابلة للتبادل ومرتبطة بالذهب كاحتياطي عملات في المصارف المركزية (قاعدة القطع الذهبي) لكن لم يطل ذلك وانهار هذا النظام نهائياً عام ١٩٣١ مع خفض قيمة الجنيه الإسترليني. وقد أدت عودة إنكلترا إلى سعر التعادل الذهبي عام ١٩١٤ أدت إلى ضغط انكماشي كبير على الاقتصاد الإنكليزي لأن أسعار السلع كانت قد ارتفعت أثناء ذلك بشكل كبير. وكان نظام بريتون وودز النقدي (١٩٤٤ - ١٩٧٣) مجرد نظام مستند شكلياً على الذهب (قاعدة الذهب - الدولار). أما في الحقيقة فقد كانت المهمة الأساسية قد انتقلت فعلاً من الذهب إلى الدولار الأمريكي كعملة أساسية.

❶ تصنيف الأنظمة المختلفة لقاعدة الذهب:

وسائل الدفع المتداولة	نوع احتياطي العملات في المصارف المركزية	عدد معدن النقد
عملية ذهبية صافية متداولة (النقد الذهبي هو وسيلة الدفع القانونية الوحيدة)	قاعدة الذهب (الذهب فقط كاحتياط عملات)	قاعدة النقد الأحادي (الذهب أو الفضة فقط كمعادن للنقد)
عملية ذهبية مختلطة متداولة (نقود ذهبية وعملة صغيرة، ونقود ورقية كلها وسائل دفع قانونية)	قاعدة القطع الذهبي (يسمح للمصارف المركزية بالاحتفاظ إلى جانب الذهب بقطع أجنبي قابل للتحويل إلى ذهب كاحتياطي عملات)	قاعدة النقد الثنائي (الذهب والفضة مقبولان كلاهما كمعدن للنقود مع سعر تعادل ثابت)
السبائك الذهبية كقاعدة العملة الصغيرة والورقية هي المتداولة فقط، وهناك واجب التزام بالتدخل من قبل المصرف المركزي لشراء النقد الجاهز بالذهب.		

❷ سعر الصرف (سعر التعادل الذهبي) مع حدّي الذهب وتكاليف المعاملات:



ضمنت صفقات المراجحة في نظام قاعدة الذهب الكلاسيكية أن سعر صرف عملة ما لايبتعد كثيراً من سعر تعادلها الذهبي. في حالة رفع قيمة المارك يشتري الراجح (القائم بالمراجحة) دولارات أمريكية في سوق القطع الأجنبي، مثلا 4 ماركات لكل دولار أمريكي ثم يشتري بالقطع ذهبا من المصرف المركزي الأمريكي بـ 20.76 دولارا للأونصة وبالثاني بـ 82.68 ماركا (بسعر صرف 4 ماركات للدولار الواحد). ثم يستورد الذهب إلى ألمانيا ويبيعه إلى المصرف المركزي الألماني بسعر تعادل ذهبي بمقدار 86.58 ماركاً للأونصة. ينتج عن ذلك ربح مُراجحة بمقدار 3.90 ماركات للأونصة الواحدة. ولكن مع أخذ تكاليف المعاملات بالاعتبار تنخفض حوافز استيراد الذهب، لذا يقع حد استيراد الذهب بمقدار تكاليف المعاملات النسبية تحت سعر التعادل الذهبي.

لكن لم يطلب الدولار الأمريكي لاستيراد الذهب إلا عندما انخفض سعر الصرف الفعلي تحت سعر التعادل الذهبي بمقدار تكاليف المعاملات. وينحني الطلب عند الوصول إلى حد استيراد الذهب. وبما أن صفقات الذهب أدت إلى نقص هي الكتلة النقدية للعملات منخفضة القيمة فقد تم الاحتفاظ بسعر الصرف الفعلي ضمن حدّي الذهب اللذين يحددان نطاق شريط تقلب سعر التبادل الذهبي.

❸ تعادلات بعض العملات الهامة:

	حد الذهب الأعلى (حد الاستيراد)	التعادل	حد الذهب الأدنى (حد التصدير)
دولار للجنيه الاسترليني	4.098	4.668	4.827
فرنك فرنسي للجنيه الاسترليني	52.523	52.522	25.251
مارك ألماني للجنيه الاسترليني	20.25	20.34	20.32

يعني حد الاستيراد أن استيراد الذهب إلى بريطانيا يكون مجزيا عند تجاوز القيمة ذات الصلة، أما عند الهبوط تحت حد التصدير يكون المجزي لتصدير الذهب من بريطانيا.

النظام النقدي الأوروبي :

النظام النقدي الأوروبي EWS هو اتفاقية نقدية بين دول الجماعة الأوروبية دخلت حيز التنفيذ في١٣/٣/١٩٧٩.

وانتهت مع بداية تطبيق الاتحاد النقدي الأوروبي EWU في ١/١/١٩٩٩، وقد نظمت اتفاقيات النظام النقدي الأوروبي المجالات التالية على وجه الخصوص : آليات أسعار الصرف ووحدة النقد الأوربية ECU وكذلك آليات الإقراض والمعونات.

شكل اتحاد سعر الصرف الأوروبي EWV سلفاً مباشراً لنظام النقد الأوروبي وتضمن بذلك أجزاء أساسية من ميكانيكية سعر الصرف. تم الاتفاق على هذا الاتحاد في نيسان / ابريل ١٩٧٢ واتفقت الدول الأعضاء على أسعار صرف ثنائية تتقلب في نطاق شريطي لايتجاوز +/ - ٢,٢٥ ٪. وبذلك كانت هناك تقلبات أمام الدولار الأمريكي تبلغ + / - ٤,٥ ٪. وبعد الانهيار التام لنظام بريتون وودز (آذار / مارس ١٩٧٣) دخلت عملات الدول الأعضاء في اتحاد سعر الصرف الأوروبي في مجموعة أو كتلة تعويم واحدة مقابل الدولار الأمريكي. وتسمى هذه المرحلة من اتحاد سعر الصرف الأوروبي الطابور النقدي. وقد كان الهدف الأساسي لاتحاد سعر الصرف الأوروبي ولنظام النقد الأوربي الذي قامت أسسه لاحقاً بالاعتماد على سلفه اتحاد سعر الصرف، الإقلال من تقلبات سعر الصرف قدر الإمكان. كذلك فإن نظام النقد الأوروبي يعد مرحلة تمهيدية لاتحاد النقد الأوروبي. وتنص إحدى أهم الخبرات المستقاة من اتحاد سعر الصرف ومن المراحل الأولى لنظام النقد الأوربي على أن التقيد بسياسة نقدية متفق عليها من قبل الدول الأعضاء ضرورية جداً للحفاظ على أسعار صرف ثابتة عندما تكون هناك حركية عالية لرؤوس الأموال. وقد اتخذ لنفسه البنك الاتحادي الألماني في مراحل تطبيق النظام النقدي الأوروبي دوراً قيادياً. وقد كان للسياسة النقدية لهذا المصرف المهمة الأساس في سياسات المصارف المركزية للدول الأعضاء في النظام النقدي الأوروبي.

أسلوب تفاعل آلية سعر الصرف : ❶ ❷

كانت آلية سعر الصرف العنصر الأهم في نظام النقد الأوروبي. وقد اتفق على تعادل معين لكل عملة من عملات نظام النقد الأوروبي المشاركة في آلية سعر الصرف. ونتيجة هذه التعادلات تحسب أسعار صرف أساسية ثنائية، وقد حدد نطاق شريطي ثنائي يسمح لأسعار الصرف بالتقلب ضمن حدوده فقط. وقد كان هذا النطاق الشريطي للتقلبات ضمن حدود + / - ٢,٢٥ ٪ حتى غاية تموز / يوليو ١٩٩٣. أما البيزيتا الأسبانية والإسكودو البرتغالي والجنيه الإسترليني فقد شكلت كلها استثناءات لهذه القاعدة وبلغ مجال تقلب أسعار صرفها + / - ٦ ٪. أما منذ ١٩٩٣/٨/٢. والاضطرابات التي سادت أسعار الصرف فقد تقرر توسيع نطاق تقلبات هذه الأسعار إلى + / - ١٥ ٪، وهذا يعني عملياً نهاية اتفاقية آلية سعر الصرف. وقد اضطرت المصارف المركزية أن تمارس التدخل المالي في أسواق القطع الأجنبي وبإجراءات مناسبة أخرى (كتعديل الفائدة) لتضمن أن أسعار الصرف الفعلية سوف لن تتجاوز نطاق التقلبات السعرية المتفق عليها. وحتى تنفذ عمليات التدخل سمحت المصارف المركزية لنفسها في نطاق آلية الإقراض والمعونات بقروض قصيرة المدى (ثلاثة أشهر كحد أقصى) بالعملة المحلية. بالإضافة إلى ذلك كان هناك قروض قصيرة المدى (٣ إلى ٩ أشهر) وقروض متوسطة المدى (سنتان إلى خمس سنوات) كقروض نقدية متبادلة بين المصارف المركزية. وحينما لم تستطع عمليات التدخل أن تحافظ على أسعار الصرف ثابتةً، كان يتم اللجوء، بعد التفاهم المتبادل، إلى إقرار تغيير في التعادل بين العملات (إعادة ترتيب الصفوف) (Realignment).

وقد كانت التقلبات التي لا زالت موجودة رغم نظام النقد الأوروبي كتقلبات سعر صرف الليرة الإيطالي أمام المارك الألماني (شكل١) وكذلك خفض قيمة عدة عملات في نظام النقد الأوروبي تجاه المارك الألماني (شكل٢)، عاملاً أساسياً لإقرار تنفيذ اتحاد النقد الأوروبي بعملته الموحدة والتي هي اليورو.

وحدة النقد الأوروبية : ❸

كانت وحدة النقد الأوربية (ECU) وحدة نقدية معرفة بسلة عملات. أي أنها كانت تتألف من مقادير ثابتة من عملات دول الاتحاد الأوروبي باستثناء فنلندا والنمسا والسويد التي لم تنضم إلا بتاريخ ١٨٨٥/١/١ إلى نظام النقد الأوروبي (شكل ٣). وقد كانت وحدة النقد الأوروبية الوحدة الحسابية الرسمية ضمن نظام النقد الأوروبي، كما كانت عملات هذا النظام غير المشاركة في آلية سعر الصرف (الإسترليني)، هي مكونات وحدة النقد الأوروبية.

نظام النقد الأوروبي الثاني : EWS2

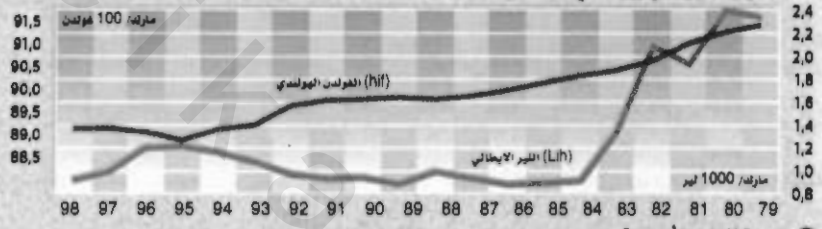
يقوم نظام النقد الأوروبي الثاني EWS2 في نطاق اتحاد النقد الأوروبي بربط اليورو بعملات دول الاتحاد الأوروبي التي مازالت لم تنضم إلى اتحاد النقد الأوروبي. وهذا ما يساعد على تسهيل الانضمام اللاحق لهذه الدول. انضمت الدراخما اليونانية والكرون الدانماركي إلى نظام النقد الأوروبي الثاني مع بداية سريان مفعول الاتحاد النقدي الأوروبي في ١/ ١ / ١٩٩٩، بينما لم ينضم الجينيه الإسترليني والكرونا السويدية حتى الآن. وقد ارتبطت الدراخما بتعادل سعر الصرف مع اليورو في نطاق تقلبات لا تتجاوز + / - ١٥ ٪ . أما الكرون الدانماركي فكان له نطاق شريطي أضيق من تقلبات سعر الصرف بحدود + / - ٢,٢٥ ٪.

تجري عمليات التدخل بفرض مساندة أسعار الصرف من قبل المصرف المركزي الأوروبي (EZB) وكذلك من قبل كل المصارف المركزية الوطنية الأخرى في دول الاتحاد. إن عمليات التدخل هذه ليست محدودة مبدئياً ولكنها لم تُفهم على أنها إجراءات مرافقه لسياسة مالية ونقدية هادفة إلى الاستقرار تطبق في كل الدول المشاركة في نظام النقد الأوروبي الثاني. كما يستطيع المصرف المركزي الأوروبي أن يتخلى عن واجبه بالتدخل إذا بدا له أن استقرار الأسعار في بلدان اتحاد النقد الأوروبي قد يتعرض للخطر.

❶ أسعار الصرف الأساسية للمارك الألماني :

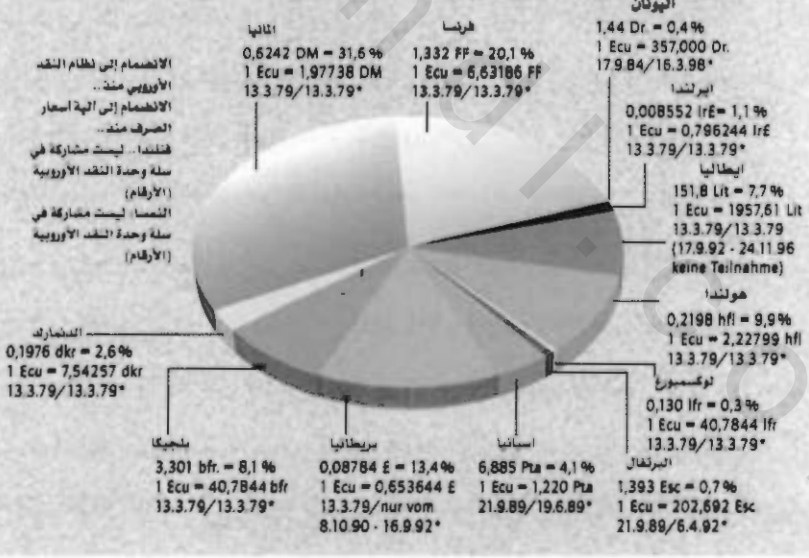
العملات	السعر الأساسي مقابل المارك 13/3/1979	السعر الأساسي مقابل المارك 18/3/1998	التغيير %
100 فرنك بلجيكي / لوكسمبورغي	6,36277	4,84837	- 23,8
100 كرون دنماركي	35,4313	26,2163	- 26,0
100 مارك فنلندي	.	32,8947	.
100 فرنك فرنسي	43,2995	29,8164	- 31,1
دراخما يونانية	.	0,553888	.
جنيه ايرلندي واحد	3,78886	2,48338	- 34,5
1000 ليرة ايطالي	2,18668	1,01010	- 53,8
100 فولدن هولندي	92,2767	88,7517	- 3,8
100 شلن نمساوي	.	14,2136	.
100 اسكودو برتغالي	.	0,975559	.
100 بيزيتا اسبانية	.	1,17547	.
جنيه استرليني واحد	3,78538	3,02516	- 20,0

❷ تطور سعر صرف المارك الالماني / الليرة الايطالي وسعر صرف المارك الالماني / الفولدن الهولندي بين سنتي 1979 و 1998 :



❸ وحدة النقد الأوروبية

نسب اشتراك كل عملة في سلة العملات واسعار الصرف الأساسية لوحدة النقد الأوروبية ECU بتاريخ 1998/3/16 :



الفضاءات النقدية المثلى :

تترتب تكاليف على الانتقال من العملات المستقلة الوطنية إلى نظام العملة المشتركة (اتحاد نقدي). إلا أنه تنتج عن ذلك إفادات وميزات أيضاً. ويكون تأسيس فضاء نقدي موحد أو الانضمام إليه مجزياً من وجهة نظر اقتصادية شاملة لدولة ما فيما إذا كانت المنفعة المحققة تتجاوز التكاليف.

تكاليف الفضاء النقدي الموحد ومنافعه :

تحدد نظرية الفضاءات النقدية المثلى الخصائص التي تُقَوَّم من خلالها إمكانية الانضمام إلى فضاء نقدي موحد.

(تكامل نقدي) (شكل ١). وتتمثل المنافع المتوقع تحققها من الانضمام إلى فضاء نقدي مشترك بشكل خاص في تأثيرات إيجابية على التجارة الخارجية وعلى النمو الاقتصادي، حيث تسقط تكاليف تبادل العملات لقاء بعضها البعض. كذلك تكون النشاطات التجارية للشركات أقل تعرضاً للخطر في حالة عدم وجود تقلبات في أسعار الصرف. ثم إن الإيرادات بالعملة المحلية تتحرر من التطور المتقلب لسعر الصرف والذي يبلغ أحياناً مبلغاً كبيراً.

إلى جانب هذه الآثار الإيجابية للاتحاد النقدي هناك عواقب محتملة ضارة. ففقدان آليات التكيف النقدي الوطنية هي التي تسبب، بشكل جوهري، تكاليف العملة المشتركة. إذ لا بد من التخلي عن الاستقلالية الذاتية فيما يتعلق بالسياسة الفوائدية عند الانضمام إلى اتحاد نقدي. ففي الاتحاد النقدي الأوروبي (EWU) يحدد المصرف المركزي الأوروبي الفوائد الأساسية لكامل منطقة الاتحاد النقدي. لذا لا يمكن تنفيذ السياسة الفوائدية بعد ذلك وطنياً من قبل كل دولة على حدة. وبما أن القيمة الخارجية تصبح بالضرورة حسب تعليمات الاتحاد النقدي، واحدة موحدة تجاه دول العالم الأخرى، فلا يمكن كذلك أيضاً أن تقود تكيفات سعر

الصرف إلى توازن بين التطورات الاقتصادية المختلفة بين دول الاتحاد النقدي الأوروبي.

ترتبط تكاليف الفضاء النقدي الموحد في النهاية من جهة بمدى تشابه التطور الاقتصادي المستقبلي للدول المشاركة، (شكل ٢). وإذا أدت العملة المشتركة إلى تقارب أكبر للهياكل الاقتصادية وتطور الأوضاع الاقتصادية في البلدان الأعضاء (تقارب اقتصادي)، فستصاب هذه البلدان، في حالة صدمة أو أزمة اقتصادية، بشكل متشابه التأثير عليها جميعاً (صدمة متناظرة). ومن جهة أخرى فإن تكاليف العملة المشتركة تتحدد أيضاً وفق ما تكون عليه الحال فيما إذا أصابت دول الاتحاد صدمة اقتصادية غير متناظرة (يكون أثرها مختلفاً على البلدان المختلفة)، وهل يمكن حينذاك استخدام آليات تكيّف بديلة بشكل أشد كثافة أو الاستمرار في العمل بشكل فعال كما كانت عليه الحال قبل الانتقال إلى العملة المشتركة.

تاريخ النظرية :

أول من أمعن النظر في إشكاليات الفضاء النقدي الموحد كان الاقتصادي الكندي روبرت مندل (Robert Mundell) (تولد عام ١٩٣٢) وكان ذلك في عام ١٩٦١. وقد رأى أن الانضمام إلى اتحاد نقدي لا يكون مجدياً ويزيد في رخاء البلاد إلا إذا كانت عناصر الإنتاج ذات حركية كبيرة في كل بلدان الاتحاد. وإذا حصلت صدمة اقتصادية غير متناظرة فإن تغيرات سعر الصرف لا تعود ممكنة في الاتحاد النقدي. لكن القوى العاملة ورأس المال تستطيع من خلال حركية كافية أن تنتقل من منطقة إلى أخرى وتساهم بذلك في الوصول إلى توازن في الاضطرابات الطارئة.

وفي مرتكز أساسي آخر لدراسة هذه النظرية يتم التركيز على درجة انفتاح الدولة. إذ إن الاقتصادات الوطنية المنفتحة هي أقل من يستفيد من تخفيض قيمة العملة. فخفض قيمة العملة المحلية يرفع أسعار الاستيراد. وبما أن الاقتصاد المفتوح كثيراً يستورد سلعاً كثيرة من الخارج، فإن ارتفاع أسعار الاستيراد يزيد من التضخم

محلياً. وهذا ما يقضي على كل تأثير توازني لأداة سعر الصرف. ولذلك فإن الاقتصادات المنفتحة لا تفقد أداة نافعة بدخولها إلى فضاء نقدي موحد مع أهم شركائها التجاريين.

تُعَدُّ مرونة الأسعار والأجور آلية تكيّف هامة جداً، فإذا خسرت منطقة أو قطاع أو حتى دولة من قدرتها التنافسية بسبب صدمة اقتصادية غير متناظرة فإنها تستطيع بتكيّف الأسعار والأجور أن تعود إلى قدرتها التنافسية (وربما كان ذلك أقوى تأثيراً من خفض القيمة قبل الانضمام إلى الاتحاد).

أداة توازنية أخرى هي عمليات التحويل المالية عل مستوى دول الاتحاد حيث يمكن أن تساعد المنطقة القوية اقتصادياً المنطقة الضعيفة. إلا أن عمليات التحويل المالية هذه تكون غالباً ذات انعكاسات سياسية وترتبط بخلافات تتجاوز حدود البلد الواحد حول عدالة هذه التحويلات إلى الخارج وما شابه ذلك. وعند حصول صدمة غير متناظرة فإن قدرة الفضاء النقدي على نفع كل بلدانه اقتصادياً تتعلق بمدى قدرته على استخدام أدوات التكيف اللازمة ومدى قدرة هذه الأدوات على إحداث الأثر التوازي المطلوب.

عواقب أخرى ممكنة للاتحاد النقدي الأوروبي : يشير المتفائلون إلى الدرجة العالية من التقارب الاقتصادي في الدول الأعضاء في الاتحاد وهذا ما أدت إليه بشكل خاص السوق البينية الأوروبية. كذلك فإن التقارب يزداد شدة من خلال الاتحاد النقدي الأوروبي. أما المتشائمون فيرون الفروق الهيكلية التي تبقى قائمة وحركية العمل غير الكافية ومرونة الأجور والتحويلات المالية ويخشون من ازدياد البطالة.

❶ خصائص الانتقال الناجح إلى اتحاد نقدي :



❷ المعطيات الاقتصادية الكلية للدول الأعضاء في اتحاد النقد الأوروبي سنتي 1997 - 1998

الدولة	الناتج المحلي الإجمالي للفرد	النمو الحقيقي للناتج المحلي الإجمالي ٪		نسبة التضخم ٪		معدل البطالة ٪	
	1997 (ECU)	1997	1998	1997	1998	1997	1998
بلجيكا	20998	2,7	2,8	1,5	0,9	9,2	8,8
ألمانيا	22585	2,2	2,6	1,5	0,7	10,0	9,6
فنلندا	20368	5,9	-	1,2	1,4	13,1	11,8
فرنسا	20869	2,4	3,0	1,3	0,7	12,4	11,9
إيرلندا	18169	10,0	8,7	1,2	2,2	9,9	7,8
إيطاليا	17276	1,5	2,4	1,9	2,0	12,1	12,2
لوكسمبورغ	33035	4,1	4,4	1,4	1,0	2,6	2,4
هولندا	20392	3,3	3,7	1,9	1,8	5,2	4,0
النمسا	22516	2,5	2,8	1,2	0,8	4,4	4,5
البرتغال	8919	3,8	4,0	1,9	2,2	6,8	4,9
إسبانيا	11887	3,4	3,6	1,9	1,8	20,8	18,8
معدل دول أوروبية	19002	2,5	3,0	1,6	1,1	11,6	11,0
الدانمارك	26537	2,9	2,7	1,9	1,3	5,6	5,1
اليونان	10051	3,5	3,8	5,4	4,5	9,6	-
بريطانيا	19234	3,5	1,9	1,8	1,6	7,0	6,3
السويد	22803	1,8	2,6	1,8	1,0	9,9	8,2
الاتحاد الأوروبي	18983	2,7	2,8	1,9	1,3	10,7	10,0

المصدر: يوروستات

الاتحاد النقدي الأوروبي :

يقوم الاتحاد النقدي الأوروبي EWU منذ ١٩٩٩/١/١ بين إحدى عشرة دولة من دول الاتحاد الأوروبي EU. وهذا يعني التثبيت المتبادل والقطعي الذي لاعودة عنه لعملات الدول المشاركة وإدخال عملة مشتركة جديدة هي اليورو. من دول الاتحاد الأوربي الخمس عشرة لم تساهم إلا إحدى عشرة دولة في هذا الاتحاد النقدي : فالدانمارك وبريطانيا والسويد لا تريد أن تنضم إلا بعد أن يثبت هذا الاتحاد فعاليته عملياً بينما لا تزال اليونان عاكفة على تحقيق شروط الانضمام.

اليورو: ❶

تم بتاريخ ١٩٩٨/١٢/٣١ تثبيت أسعار تحويل (= تعادل) العملات المحلية للدول المشاركة في الاتحاد النقدي مقابل اليورو بشكل قطعي ونهائي (شكل ١). وليس اليورو متاحاً للتعامل في الفترة الانتقالية ما بين ١٩٩٩/١/١ و ٢٠٠١/١٢/٣١، إلا في عمليات تبادل المدفوعات (نقد دفتري). أما اعتباراً من كانون الثاني / يناير ٢٠٠٢ فسيبدأ تبديل النقد المحلي في الدول الأعضاء في الاتحاد النقدي الأوروبي بنقد اليورو المعدني وأوراقه المصرفية النقدية، بحيث تتم عملية التبديل قبل ٢٠٠٢/٧/١ ويصبح اليورو هو النقد الجاهز المستخدم في كل دول الاتحاد النقدي الأوروبي.

بواعث تنفيذ الاتحاد النقدي :

منذ توقيع معاهدة الاتحاد الأوروبي (معاهدة ماستريخت) في ١٩٩٢/٧/٢ تم الاتفاق على تشكيل الاتحاد النقدي الأوروبي، الذي هو جزء من عملية تكامل شاملة اقتصادية وسياسية لدول الاتحاد الأوروبي. وكان الباعث الأهم وراء تشكيل الاتحاد النقد الأوروبي التخلص من تقلبات أسعار الصرف التي كانت كثيرة الحدوث في الماضي ضمن نظام النقد الأوروبي EWS. أما الباعث الآخر لهذه العملية فكان إكمال السوق الداخلية الأوروبية. ويؤدي هذا الاتحاد النقدي إلى تقوية التنافس لأن

إلغاء تكاليف التأمين النقدي تشجع الأسواق كثيراً على المستوى الأوروبي. وكلا هذين الأمرين يؤدي على المدى الطويل إلى نمو اقتصادي أكبر في منطقة الاتحاد النقدي بكاملها. والباعث الثالث الهام هو طرح عملة ذات قيمة عالمية من المفترض أن تؤدي إلى زيادة قوة أوربا الاقتصادية. وهكذا فإن اليورو سيصبح عملة أساسية إلى جانب الدولار الأمريكي والين الياباني.

شروط الانضمام إلى الاتحاد النقدي : ❷

يحدد المصرف المركزي الأوروبي السياسة النقدية لكل الدول الأعضاء في نطاق الاتحاد النقدي الأوروبي. وهذا يعني أن هذا المصرف يحدد فوائد أسواق المال بشكل موحد لكل دول الاتحاد النقدي. وتعني سياسة نقدية موحدة لهذا الاتحاد النقدي بالارتباط مع أسعار صرف ثابتة أن هاتين الأداتين من أدوات السياسة الاقتصادية للتكيف مع تقلبات الوضع الاقتصادي تصبحان مفقودتين في كل بلدان الاتحاد. وهذا هو السبب في وضع خمسة شروط أساسية في معاهدة ماستريخت، يجب أن تحقق قبل الانضمام إلى الاتحاد النقدي (شكل٢). اثنان من معايير التقارب هذه يشترطان إثبات انتهاج سياسة اقتصادية تكافح التضخم : التقارب المطلوب في حالة التضخم (معيار التضخم) والفوائد طويلة الأمد (معيار الفوائد). كذلك يجب أن يكون قد مرّ عامان لم يحدث فيهما أي توترات أو اضطرابات في سعر صرف عملة الدولة الأوروبية التي تود الانضمام قبل انضمامها. وقد استعيض عن معيار سعر الصرف هذا بعد تأسيس الاتحاد النقدي بالانضمام إلى نظام النقد الأوروبي الثاني. وشرطان آخران هامان يتعلقان بمستوى مديونية الدولة (معيار حد الديون) وكذلك بالمديونية الجديدة السنوية (معيار العجز). وهكذا فإن الوفاء بهذه الشروط يقدم ضمناً حداً أعلى لحصول تأثير تضخمي للعجوزات الحكومية ويشجع استدامة السياسة الاقتصادية المكافحة للتضخم.

حلف الاستقرار والنمو :

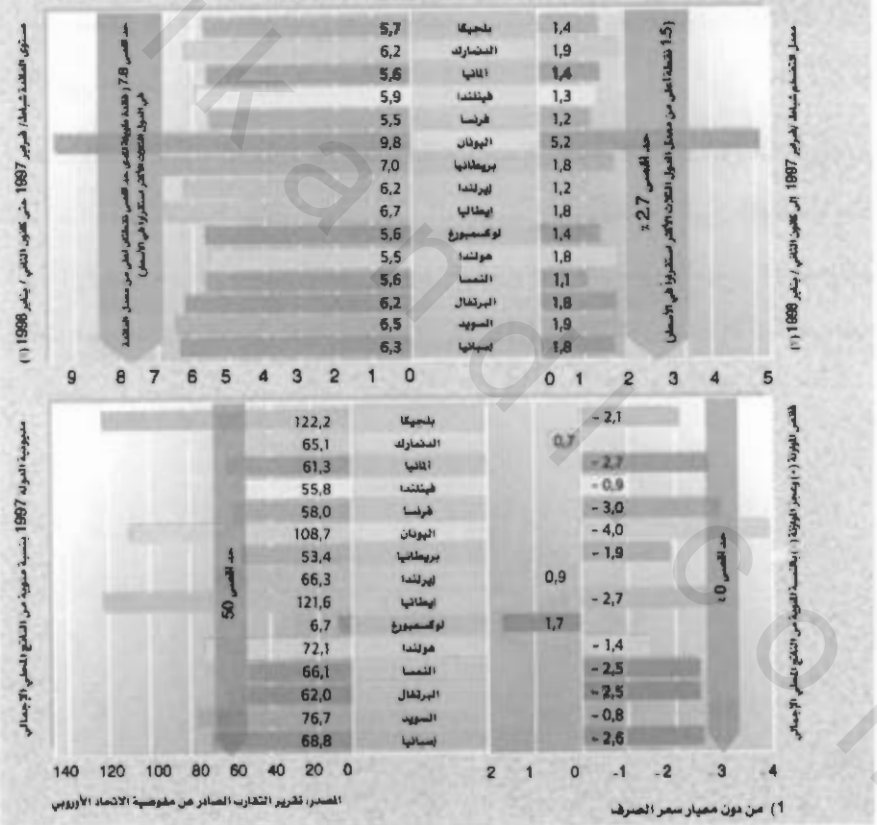
إن الالتزام بالحدود الموضوعة للمديونية وللدين الجديد مطلوب بمنتهى الدقة بعد الانضمام إلى اتحاد النقد الأوروبي من كل دول هذا الاتحاد. وربما كان أحد أسباب هذا الانضباط المالي المستمر يتمثل في تجنب ابتزاز نقدي محتمل من قبل المصرف المركزي الأوروبي، لأن الدولة ذات المديونية العالية سوف تتأثر تأثيراً كبيراً بارتفاع فوائد الأسواق النقدية لأن الفوائد الأعلى ترفع معها مدفوعات الفوائد الضرورية وترفع بذلك أيضاً الإنفاق الكلي. وهذا يمكن أن يجعل الدولة - في حالة المغالاة - عاجزة تماماً عن الدفع. وهكذا يمكن أن يرى المصرف المركزي الأوروبي نفسه بعد تقدير هذه النتائج التي يمكن حصولها، عاجزاً عن تنفيذ سياسته المالية الساعية إلى تحقيق الاستقرار.

إن حلف الاستقرار والنمو هو إضافة متممة لمعاهدة ماستريخت ويضمن انضباطاً مالياً مستمراً. يتكون نص هذا الحلف من مرسومين اثنين. أولهما يقرر إقامة نظام إنذار مُبَكّر ليمنع نشوء عجز كبير. أما المرسوم الثاني فيضع آلية للعقوبات في حال حصول عجز مفرط في الموازنة. تتكون هذه الآلية من عدة مراحل ويمكن أن تصل في مرحلتها القصوى إلى فرض غرامات مالية.

❶ أسعار تحويل الموضوعة في 1998/12/31

	وحدات من العملة للييورو الواحد	
الفرنك البلجيكي	bfr 40,3399	2,47894
المارك الألماني	DM 1,95583	51,1292
المارك الفنلندي	Fmk 5,94573	16,8188
الفرنك الفرنسي	FF 6,55957	15,2449
الجنيه الإيرلندي	IrE 0,787564	126,974
الليرة الإيطالي	Lit 1936,27	0,516457
الفرنك اللوكسمبورغي	lfr 40,3399	2,47894
الغولدن الهولندي	hfl 2,20371	45,3780
الشلن النمسوي	S 13,7603	7,26728
الاسكودو البرتغالي	Esc 200,482	0,498798
البيزيتا الاسبانية	Pta 166,386	0,601012

❷ أربعة معايير تقارب وتحقيقها قبل بداية الاتحاد النقدي الأوروبي 1)



المصرف الأوروبي المركزي :

إن المصرف المركزي الأوروبي (EZB) ومقرُّه في فرانكفورت/ ماين وهو المصرف المركزي لدول الاتحاد النقدي الأوروبي (EWU). ويشكل هذا المصرف سوية مع المصارف المركزية الوطنية لدول الاتحاد الأوروبي النظام الأوروبي للمصارف المركزية (ESZB). ويطلق على المصرف المركزي الأوروبي والمصارف المركزية أيضاً اسم النظام الأوروبي.

أجهزة النظام الأوروبي للمصارف المركزية :

يمثل مجلس المصارف المركزية الأوروبية ومجلس مديري المصارف المركزية الأوروبية، أعلى أجهزة النظام الأوروبي للمصارف المركزية. ويتكون مجلس المديرين من محافظي المصارف المركزية الأوروبية ونوابهم ومن أربعة أعضاء آخرين في هذا المجلس. أما مجلس المصارف المركزية الأوروبية فيتكون من الأعضاء الستة في مجلس إدارة المصرف المركزي الأوروبي بالإضافة إلى محافظي المصارف المركزية الأحد عشر لدول الاتحاد الأوروبي المشاركة في اتحاد النقد الأوروبي. ومجلس المصرف المركزي الأوروبي هو الجهاز الأعلى الذي يتولى وضع الخطة النقدية في منطقة اليورو النقدية. ويضم المجلس الموسع للمصارف المركزية الأوروبية أيضاً محافظي المصارف المركزية في دول الاتحاد الأوروبي التي لم تنضم بعد إلى الاتحاد النقدي الأوروبي. ويتولى المجلس الموسع قبل كل شيء مهمة تنسيق السياسة النقدية بين الدول المشاركة في الاتحاد النقدي الأوروبي.

أهداف النظام الأوروبي للمصارف المركزية ومهامه :

تخول معاهدة الجماعة الأوروبية النظام الأوروبي للمصارف المركزية بالهدف الأهم وهو العمل على ضمان استقرار الأسعار في منطقة اليورو. إلا أن هذا النظام يحمل واجب مساندة السياسة الاقتصادية العامة للجماعة الأوروبية طالما كان ذلك

لا يضر بالهدف الأساسي الذي هو استقرار الأسعار. ويتولى النظام الأوروبي للمصارف المركزية في نطاق توجهاته، وضع السياسة النقدية في دول الجماعة والإشراف على تنفيذها والعمل بها. والمصارف المركزية الأوروبية هي صاحبة الحق الوحيد بالموافقة على إصدار النقد في منطقة اليورو النقدية. أما صك النقود المعدنية فيخضع لتحفظ المصارف المركزية إن شاءت. وتضمن هذه المهام والتنظيمات الإشراف الفعلي للمصارف المركزة الأوروبية على الكتلة النقدية. بالإضافة إلى ذلك فإن المصرف المركزي الأوروبي وبقية المصارف المركزية الوطنية مسؤولة جميعاً - إلى جانب السياسة النقدية - أيضاً عن إدارة احتياطات النقد الرسمية في دول الاتحاد الأوروبي إلى جانب مسؤوليتها عن تشجيع تبادل المدفوعات بشكل صحيح وسليم. ويساند النظام الأوروبي للمصارف المركزية، فضلاً عن ذلك، السلطات المختصة في الإشراف على مؤسسات الإقراض وضمان استقرار أسواق المال.

استقلالية النظام الأوروبي للمصارف المركزية :

تشكل استقلالية المصرف المركزي عن التأثيرات السياسية المختلفة شرطاً هاماً لتجنب كل التوجهات التضخمية. فإذا كان لحكومة تسعى لإعادة انتخابها تأثير على السياسة النقدية يخشى من أن حكومة كهذه تسعى قبيل الانتخابات الجديدة لأن تمارس سياسة توسعية بخفض الفوائد وزيادة الكتلة النقدية حتى يتحسن الوضع الاقتصادي على مدى قصير. وعادة ما لا تراعي الحكومات ذات الأفق الزمني المحدود والذي لا يتجاوز موعد الانتخابات القادمة لا تراعي العواقب الضارة التي قد تنجم على المدى الطويل جراء مثل هذه السياسات من ازدياد في التضخم وزيادة في البطالة مع مكافحة التضخم. وقد دلت التجارب العملية على أن المصارف المركزية المستقلة أقدر على حماية الاستقرار النقدي وضمان توجيهاته السليمة.

كما تضمن معاهدة الجماعة الأوروبية للنظام الأوروبي للمصارف المركزية ولأصحاب القرار فيه، استقلالية تامة عن توجيهات السياسات الوطنية والأوروبية.

كما تضمن الاستقلالية الشخصية لأعضاء مجلس المصارف المركزية بتعيينهم لفترات طويلة (فالتعيين في مجلس المديرين يتم لثمانية أعوام، كما يعين محافظو المصارف المركزية الوطنية لمدة خمس سنوات على الأقل). وعلى أية حال فهناك طبعاً ثغرات في الضمان الفعلي لهذه الاستقلالية، إذ يمكن مثلاً أن يقرر المجلس الأوروبي بأغلبية كافية توجهات ما في سياسة أسعار الصرف تجاه عملات خارجية. وحتى لو كانت هذه التوجهات غير ضارة باستقرار الأسعار وفق معاهدة الجماعة الأوروبية فإن من الممكن أن تؤدي مستقبلاً إلى بعض التناقضات بين السياسة وبين المصارف المركزية الأوروبية إضافة إلى ذلك تتعالى أصوات من داخل البرلمان الأوروبي مطالبة بالإشراف على المصارف المركزية الأوروبية وبحق الرقابة عليها. ويمكن أن يفسر ذلك على أنه محاولة لضمان تأثير سياسي أقوى على السياسة النقدية. وعلى أية حال فلا يمكن الحصول على حقوق رقابة متزايدة للبرلمان الأوربي إلا بعد إجراء بعض التغييرات في المعاهدة ذاتها، وهذا يتطلب بدوره موافقة إجماعية لكل دول الاتحاد الأوروبي. ويمكن القول بشكل عام إن استقلالية النظام الأوروبي للمصارف المركزية استقلالية مثبتة راسخة.

منع قروض المصارف المركزية :

غالباً ما يكون منح القروض من المصرف المركزي للحكومة سبباً في ارتفاع حاد لمعدل التضخم. ويؤدي تحويل عجز الموازنة بهذه الطريقة عن طريق «مطبعة الأوراق المالية» كما يقال، إلى تضخم الكتلة النقدية وقد يؤدي في أسوأ احتمالاته إلى تضخم مفرط. إلا أن منطقة اليورو محصنة أمام هذا الخطر إلى حد بعيد، إذ أن منح أي قرض من جهة النظام الأوروبي للمصارف المركزية إلى أية موازنة عامة ممنوع وفقاً لنصوص معاهدة الجماعة الأوروبية.

النظام الأوروبي للمصارف المركزية



المصرف المركزي الأوروبي

مجلس المصارف المركزية الأوروبية	مجلس المديرين	المصارف المركزية الوطنية
- أعضاء مجلس المديرين - محافظو المصارف المركزية للدول الأعضاء في منطقة اليورو النقدية - مجلس المصارف هو صاحب القرار في كل مسائل السياسة النقدية ضمن منطقة اليورو النقدية.	- المحافظ ونائبه وحتى أربعة أعضاء آخرين - يدير مجلس المديرين المصارف المركزية الأوروبية وينفذ قرارات مجلس المصارف ويشرف على تطبيق الخطوط العامة التي يضعها ويعطي المصارف المركزية الوطنية التوجيهات اللازمة لذلك	المجلس الموسع - رئيس مجلس المصارف المركزية الأوروبية - نائب رئيس مجلس المصارف المركزية الأوروبية - محافظو المصارف المركزية الوطنية لكل الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي.

المصارف المركزية الوطنية

المصارف المركزية المنضمة إلى منطقة اليورو النقدية	الحصة في رأس مال المصرف المركزي الأوروبي (٪)
البنك الأهلي البلجيكي	2,8885
البنك الاتحادي الألماني	24,4096
بنك إسبانيا	8,8300
بنك فرنسا	16,8703
البنك المركزي الإيرلندي	0,8384
بنك إيطاليا	14,9616
بنك لوكسمبورغ المركزي	0,1496
البنك الهولندي	4,2796
البنك الوطني النمسوي	2,3663
بنك البرتغال	1,9250
بنك فنلندا	1,3991
بنك الدنمارك الوطني	1,6573
بنك اليونان	2,0585
البنك الملكي السويدي	2,6580
بنك إنكلترا	14,7109

سياسة التنمية:

تهدف سياسة التنمية إلى تسريع عملية النمو في البلدان النامية وبذلك إلى رفع مستوى المعيشة في هذه البلدان وتتولى البلدان المعينة نفسها تنفيذ الإجراءات المناسبة لذلك أو تقوم بها بالتعاون مع الدول الصناعية أو منظمات التنمية العالمية على شكل مساعدات تنمية. وتعني مساعدة التنمية بمفهومها الواسع وبشكل عام، عمليات نقل رؤوس الأموال والمعرفة إلى البلدان النامية، أما بمعناها الضيق فنفهم عمليات النقل تلك فقط التي تحتوي على أحد عناصر التيسيرات (التسهيلات)، وعلى اعتبار أن مساعدات التنمية تفيد المانحين أيضاً ومع أخذ الأسباب النفسية بعين الاعتبار، تستخدم بعض المصطلحات كالتعاون التنموي أو التعاون الاقتصادي. كذلك فإن مساعدات التنمية تساهم في تعاون دولي أفضل كما تساعد في الحد من التوترات الاجتماعية والسياسية. وتحتاج الدول النامية قبل كل شيء إلى : المشورة والمساعدة التقنية والمساعدة التجارية (المساهمة في تبادل السلع الدولي) وكذلك إلى مساعدة في رأس المال والتغذية وباقي المساعدات الإنسانية خاصة في حالات الطوارئ الاستثنائية (الكوارث الطبيعية والبيئية وفي الحروب والتهجير القسري).

ما هي الدول النامية ؟ : ❶

تعرف الدولة النامية باستخدام مؤشرات النمو، وهذه المؤشرات هي بالدرجة الأولى الناتج الاجتماعي (الناتج الاجتماعي الإجمالي أو الناتج المحلي الإجمالي) لكل مواطن، وكذلك العمر المتوقع ونسبة وفيات الأطفال ونسبة الأميّة ومستوى التعليم. ثم هناك مؤشر جديد وضعه برنامج الأمم المتحدة للتنمية العالمية وهو مؤشر التنمية الإنسانية (Human Development Index HDI) وقد وضع كل من البنك الدولي ولجنة المعونات التموينية قائمتين بأسماء الدول النامية وقد وُضِعَتا على أساس تقييم مختلف بعض الشيء للمؤشرات التنموية ولكلا القائمتين

أهمية عملية. ويميز البنك الدولي بين دولة نامية ذات دخل منخفض (الناتج الاجتماعي الإجمالي للفرد الواحد لا يتجاوز ٧٨٥ دولاراً أمريكياً في العام) ودول ذات دخل متوسط - قسمت أيضاً في فئات ذات دخل أقل أو أكثر - ودول ذات دخل عالٍ أكثر من ٩٦٥٥ دولاراً أمريكياً) (القيم من عام ١٩٩٧). إضافة إلى ذلك نميز أيضاً دولاً آخذة في النمو (وضع تنموي متقدم) وبين الدول الأقل نمواً (حيث دخل الفرد ومستوى التعليم منخفضان جداً) وبالتالي ذات الوضع المتدهور والتي وقعت، قبل غيرها من الدول، في مشاكل كبيرة، بعد أزمة النفط في السبعينات. وتسمى الدول النامية العالم الثالث كما أن الدول الأقل نمواً والأكثر فقراً توصف بأنها العالم الرابع.

أشكال التعاون التنموي والمسؤولون عنه : ❷

يشمل التعاون التنموي الثنائي عطاءات مباشرة بين دولتين كالقروض الحكومية المباشرة والمساعدات الإنسانية. أما التعاون التنموي متعدد الأطراف فيكون في نطاق مشاريع أو برامج تنموية تتم تحت إشراف منظمات دولية. ويشمل التعاون المالي والتقني مساعدات رأسمالية (مساعدات مالية أو قروض) وتقنية أي يجري تمويل قوى عاملة اختصاصية لتأمين تجهيزات وكذلك لتأهيل وتدريب العاملين المحليين. تتحمل منظمات المعونات التنموية الدولية مسؤولية التعاون التنموي متعدد الأطراف، ولجنة المساعدة التنموية (DAC) هي نوع من المنظمات المركزية العاملة في مجال السياسة التنموية وهي خاضعة لإشراف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، وتضم هذه اللجنة واحداً وعشرين بلداً صناعياً. إلى ذلك فهناك عدة منظمات خاصة تابعة للأمم المتحدة تعالج شؤون السياسة التنموية. فال UNCTAD وهي مؤتمر الأمم المتحدة الدائم لشؤون التجارة والتنمية، تأسست عام ١٩٦٤ كمنتدى خاص للحوار بين دول الشمال والجنوب وبناءً على رغبة الدول النامية. وهناك بنوك التنمية الدولية وعلى رأسها مجموعة البنك الدولي، وهي تعتبر من المانحين الهامين للقروض للدول النامية.

وفي ألمانيا تختص الوزارة الاتحادية لشؤون التعاون الاقتصادي بالإشراف على أمور المساعدات التنموية الحكومية، التي تقوم بها عدة مؤسسات عامة (حكومية)، منها الشركة الألمانية للتعاون التقني، والهيئة الألمانية لشؤون التنمية اللتان تنفذان بعض المشاريع وتقدمان القوى العاملة والتقنيات اللازمة بشكل مباشر. وهناك مؤسسة الإقراض لإعادة الإعمار والتي تمنح معونات مالية وقروضاً مع تسهيلات في الفوائد لتنفيذ مشاريع خاصة، بينما تتولى منظمات وهيئات أخرى تدريب موظفين قياديين واختصاصيين في الدول النامية أو تؤمن قوىً عاملة اختصاصية لهذه الدول.

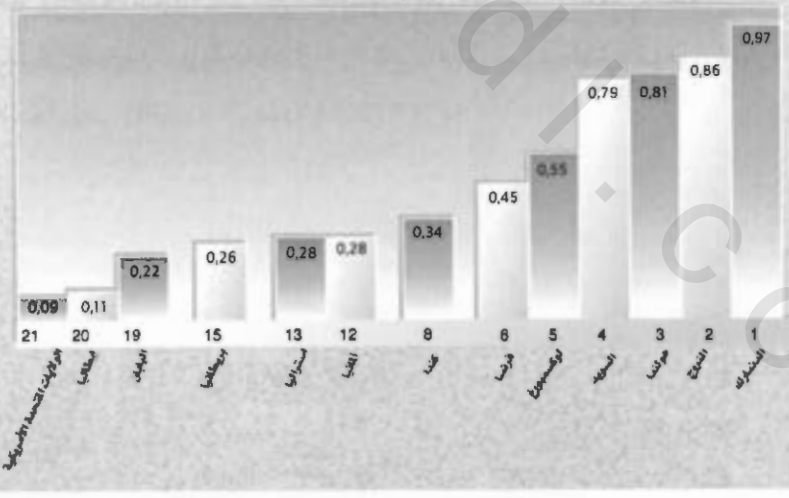
إلى جانب المساعدات التنموية من الأموال العامة فهناك مساعدات كنسية كالمنظمة الخيرية البطريركية الكاثوليكية (Misereor) والمنظمة الخيرية الإنجيلية «الخبز للعالم» إضافة إلى جمعيات سياسية ومنظمات خاصة كالصليب الأحمر الألماني وجمعية «لأرض للإنسان» وجمعية كولينغ وجمعية مكافحة الجوع الألمانية، تؤدي كلها أعمال مساعدات تنموية.

وقد وافقت الدول الصناعية عند تأسيس الـ UNCTAD عام ١٩٦٤، على منح مساعدات تنموية سنوية بمقدار ١ ٪ على الأقل من دخلها القومي. ولكن القليل من هذه الدول يفي بالنسبة الموعودة (شكل ٢).

❶ توزيع الدول النامية حسب مستوى دخلها ومناطقها الجغرافية:

	عدد السكان 1997 (بالملايين)	الكثافة السكانية 1997 (شخص / كم 2)	الناتج الاجتماعي الإجمالي (بمليارات الدولارات) معدل النمو السنوي (%) 1997 - 1996		الناتج الاجتماعي الإجمالي للشخص الواحد (بمليارات الدولارات) 1997 معدل النمو السنوي (%) 97 - 96	
الدخل المنخفض	2 048	65	721,7	5,0	0350	2,8
الدخل المتوسط	2 855	40	5 401,9	4,9	1 890	3,8
دخل متوسط، فئة دنيا	2 284	48	2 817,9	-	1 230	-
دخل متوسط، فئة عليا	571	24	2 584,0	4,7	4 520	3,2
الدخل المنخفض والمتوسط	4 903	48	6 123,6	4,9	1 250	3,3
أفريقيا جنوب الصحراء	614	25	309,1	4,2	500	1,2
أوروبا وآسيا الوسطى	471	20	1 105,8	-	2 320	-
أمريكا اللاتينية ومنطقة الكاريبي	494	24	1 916,8	4,4	3 880	2,7
الشرق الأوسط وشمال أفريقيا	283	25	582,7	-	2 060	-
شرق آسيا ومنطقة الهادي	1 753	108	1 707,3	6,8	970	5,6
جنوب آسيا	1 289	260	501,9	4,8	390	2,9
الدخل العالي	926	30	23 802,1	2,8	25 700	2,2
مجموع العالم	5 829	44	29 925,7	3,2	5 130	1,8

❷ المساعدات التنموية الحكومية بنسبة مئوية من الناتج المحلي الإجمالي:



نظرية التطور

تحاول نظرية التطور أن تشرح أسباب التخلف لتصل من وراء ذلك إلى أسس تعتمد عليها استراتيجيات تطويرية مناسبة وقابلة للتنفيذ. ونجد في أثناء شرح أسباب التخلف أنّ هناك أسباباً تفسر التخلف بعوامل داخلية تقابلها أسباب أخرى تكون فيها العوامل الخارجية في مركز الاهتمام.

نظريات التخلف غير الاقتصادية

تنتمي النظريات المناخية إلى أقدم الأسس غير الاقتصادية التي تفسر أسباب التخلف؛ فالظروف المناخية غير المناسبة كالحر الشديد أو الجفاف أو مواسم هطول الأمطار الطويلة، كلها عوامل تؤدي إلى خفض إنتاجية القوى العاملة ومردود الإنتاج الزراعي. وفي الحقيقة فإنّ أغلب الدول المتخلفة أو السائرة في طريق النمو، تقع في المناطق الاستوائية أو شبه الاستوائية، ونلاحظ أنه كلما ابتعدنا عن خط الاستواء ارتفعت درجة تطور الاقتصاديات الوطنية. إلى جانب ذلك تفسر النظريات النفسية الإنتاجية القليلة بالسلوك الديني أو بنقص في النشاط الاجتماعي أو الإقليمي أو برغبة قليلة في العمل.

تعتمد نظرية التحديث على هذه الأفكار والأسس الجغرافية والنفسية، لشرح أو للبحث عن أسباب الدرجات المتدنية من التطور، وبالتالي من الحداثة، وكذلك في الظروف الداخلية للدول السائرة في طريق النمو؛ لذلك يجب أن تركز استراتيجية التطور الناتجة عن هذه الاعتبارات على الإجراءات الاقتصادية والحضارية حتى تستطيع أن تحسّن عملية التطور الاجتماعي (المستوى المعاشي، الديمقراطية والمشاركة، والإنتاجية إلخ...).

نظريات التخلف الاقتصادية ❶

أحد أسباب التخلف في الدول النامية هو أنّ نسبة التزايد السكاني أعلى من معدل نمو الدخل الفردي. وبما أن معدل الوفيات في الدول النامية في تناقص مطرد بسبب تقدم الرعاية الطبية ومعدل زيادة المواليد باق على ارتفاعه، فإننا نتكلم في هذه الحال عما يسمى خطر شَرَكِ السكان. كذلك فإنّ الحلقة المفرغة للفقر هي بمثابة نوع من الميكانيكية التنظيمية، حيث تكون العوامل السلبية في نفسه الوقت سبباً وباعثاً لعوامل سلبية أخرى. وهكذا فإن تدخّلَ السياسة التنموية يجب أن يكون في موقع ما على هذه الحلقة المفرغة.

وينظر عدد من الأسس الاقتصادية إلى أسباب التخلف على أنها عائدة إلى العلاقات التجارية الخارجية بين الدول الصناعية والدول النامية (نظرية التبعية). أما الأسباب التاريخية فتشير إلى أن علاقات الارتباط والتبعية والبنى الاقتصادية غير العادلة هي نتيجة مباشرة للاستعمار بشكل أساسي. والمشكلة في الموضوع أنّ قطاع التصدير قد ينحصر على سلعة واحدة أو عدد محدود من السلع. وهذا ما قاد في كثير من الأحيان إلى تكوّن بنية اقتصادية ثنائية، بمعنى أن هناك إلى جانب القطاع الاقتصادي التقليدي الكبير للتزويد الذاتي بالحاجات، قطاع تصدير صغير وحديث ومتعلق بطلب واحتياجات الدول الصناعية. وفي هذا القطاع بالذات يتم استثمار رؤوس الأموال المتوافرة. ولكن لا بد من الإشارة إلى أن قسماً من الدول النامية لم يكن تحت الاستعمار في أي وقت مضى، كما أن الدول الاستعمارية قد أسهمت بقسط من التطور الاقتصادي في مستعمراتها.

استراتيجيات التطور ❷

تحاول سياسات التطوير عادة وبشكل تقليدي، أن تحسّن التطور والنمو الاقتصاديين وتنشئ القطاعات الصناعية، بزيادة نسبة التوفير والإنتاجية الرأسمالية أو بالموارد الرأسمالية كالاستثمارات المباشرة والقروض؛ فالحد من

الواردات يزيد من استهلاك المنتجات الوطنية ويساعد على نشوء صناعات وطنية مختلفة (تعويض الاستيراد). ولكن غالباً ما كانت زيادة الفروق والتباين بين المداخيل، إحدى النتائج السلبية لهذه الاستراتيجية. ولم يكن أحدٌ ليشكك في أنّ التطوّر يعتمد بشكل أساسي على التصنيع قبل أعوام السبعينيات. ووفق استراتيجية الاحتياجات الأساسية التي أعدها مكتب العمل الدولي، فإنّ عملية النمو في الاقتصاد الوطني لا يمكن أن تبدأ إلاّ حين تكون الاحتياجات الأساسية متوافرة. كم يجب العمل على حلّ المشاكل القائمة أو تخفيضها على الأقل، كالفقر وعدم التوازن بين المداخيل، بتشجيع الزراعة واتخاذ الإجراءات المناسبة في البنى التحتية والإصلاح الزراعي. والهدف وراء التطوير الزراعي المتكامل المستديم هو ضمان الاكتفاء الذاتي أوّلاً بالمواد الغذائية ومن ثمّ التوسع في تصدير السلع التقليدية كالمواد الأولية الزراعية والمعدنية وصولاً إلى بناء قطاعات اقتصادية تخدم أغراض التصدير بالدرجة الأولى. كذلك فإن توسيع طيف السلع المعدة للتصدير (تنويع الصادرات) يساعد على التخفيض من التبعية لاتجاه اقتصادي واحد. ولكن الدول النامية تخشى من أنّ الدول الصناعية قد تحجب عنها التكنولوجيا الصناعية الحديثة في إطار استراتيجية التطوير هذه.

❶ حلقة الفقر المفزعة :



❷ الأهداف الأولى للتنمية الجديدة :



obeikandl.com

مصارفُ التنمية الدوليةُ :

مع نهاية الحرب العالمية الثانية كان تأسيس البنك الدولي كأول مؤسسة دولية عامة وضعت لنفسها أهدافاً تنموية. وقد تأسست في الخمسينيات والستينيات مصارف دولية أخرى للتنمية وكذلك بنك الاستثمار الأوروبي. وبعد انهيار الحكومات الشيوعية في أوروبا الشرقية تأسس في ١٩٩١ البنك الأوروبي للإعمار والتنمية.

مجموعة البنك الدولي : ❶ ❷ ❸

تشمل مجموعة البنك الدولي المؤسسات التالية والتي تتخذ من واشنطن (مقاطعة كولومبيا) مقراً رئيسياً لها:

١- البنك الدولي للإنشاء والتعمير : (IBRD)

(International Bank for Reconstruction and Development)

وهو الذي يدعى غالباً البنك الدولي، وقد أسس مع صندوق النقد الدولي في نطاق اتفاقية بريتون وودز. بدأ هذا البنك في عام ١٩٤٦ بهدف المساعدة على إعمار أوروبا بعد الحرب العالمية الثانية، ولكن تحولت أهدافه الرئيسية منذ مطلع الخمسينات إلى مساعدة الدول النامية.

والآن تنتمي مئة وثمانون دولةً إلى هذا البنك الدولي. يمنح البنك الدولي للحكومات قروضاً طويلة الأمد تمتد حتى خمسة عشر أو عشرين عاماً. ويشترط أن تستخدم هذه القروض في مشاريع تخدم التنمية الاقتصادية في البلد المتلقي. وتحسب الفائدة على القرض مبدئياً وفق الفائدة السائدة في أسواق رأس المال. وتتمثل ميزة البلد المتلقي للقرض بأن البنك الدولي يأخذ المال اللازم من أسواق رأس المال. وبما أن البنك الدولي يتمتع بأعلى ملاءة ائتمانية (التقدير الأفضل) فإن القروض العالية التي تكون عادة ضمن نطاق قرض علاوة المخاطرة، تعتبر مدعومة مالياً بسبب فرق التقدير (الملاءة) بين البنك الدولي والبلد المتلقي (شكل ٣). وهناك

obeikandi.com

أداء آخر هام يقدمه البنك الدولي للدول النامية وهو المشورة التي يقدمها في الشؤون الاقتصادية والتقنية والتنظيمية.

٢- التعاون المالي الدولي (IFC) الذي أسس عام ١٩٥٦، ويساعد مع بعض أصحاب رأس المال الخارجي في تمويل المساعدات التقنية والتنظيمية لتطوير الاستثمارات. ولا تعطى القروض إلا لشركات خاصة.

٣- المنظمة الدولية للتنمية (IDA) والتي أسست في عام ١٩٦٠، وتساعد بشكل خاص الدول الفقيرة الأقل نمواً. وتمتد فترة تسديد القروض التي تمنح بدون فائدة إلى ٣٥ وحتى ٥٠ عاماً.

٤ - وكالة ضمان الاستثمارات متعددة الأطراف (MIGA) وقد تأسست عام ١٩٨٨ لتزيد من الاستثمارات المباشرة الأجنبية في الدول النامية. ولهذا الغرض تتولى هذه الوكالة ضمان المخاطر غير التجارية كالقيود المفروضة على التحويلات المالية والتأميم وتقلل بذلك تأثير المخاطر الناتجة عن الظروف السياسية على الاستثمارات الخاصة المباشرة.

وفي عام ١٩٦٦ تأسس المركز الدولي لتسوية النزاعات حول الاستثمار (ICSID) وهو مسؤول عن التحكيم في كل الخلافات الدولية بين الحكومات والمستثمرين الأجانب.

مصارف التنمية الإقليمية :

إلى جانب مجموعة البنك الدولي توجد مجموعة من المصارف التي تعمل إقليمياً بمهام مشابهة : فهناك مصرف التنمية الإفريقي (منذ ١٩٦٣) ومصرف التنمية الآسيوي (منذ ١٩٦٦) ومصرف التنمية لما بين الدول الأمريكية (منذ ١٩٥٩) وكذلك مصرف التنمية الكاريبي (منذ١٩٧٠). إضافة إلى ذلك توجد شركات استثمار عاملة ضمن الدول الأمريكية تقوم بمهام مشابهة لمهام مؤسسة التعاون المالي الدولي (IFC).

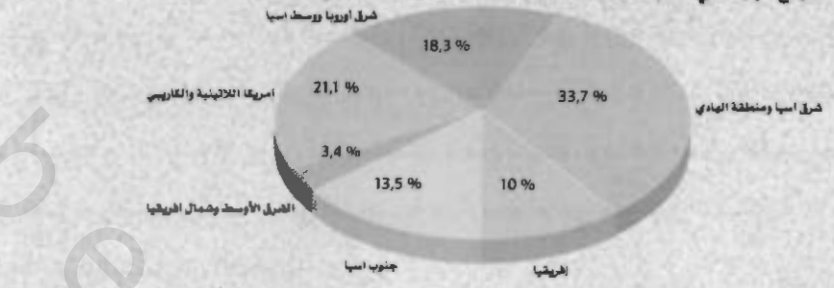
المعاهد المالية الأوروبية ذات المهام التنموية :

بنك الاستثمار الأوروبي (EIB)، الذي أسس عام ١٩٥٨ ومقره في اللوكسمبورغ، وهو مؤسسة تسليف ذات منفعة عامة تابعة للجماعة الأوروبية، ومهامها الأساسية هي منح القروض والضمانات للمناطق الأقل تطوراً في أوروبا لخلق مشاريع وقرص للعمل تكون في مصلحة مشتركة لعدة دول أعضاء. وتكون فوائد القرض متناسبة مبدئياً مع فوائد أسواق رأس المال السائدة في حينه. وهناك مهام أخرى جديدة تتمثل في تمويل إجراءات البنى التحتية وبالإسهام في صندوق الهيكلية الأوروبي وفي ما يسمى صندوق التماسك.

أما البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير (EBRD) ويسمى أيضاً بنك أوروبا الشرقية ومقره لندن، فيهتم منذ تأسيسه في عام ١٩٩١ بمساعدة دول أوروبا الشرقية والدول التي نشأت عقب انهيار الاتحاد السوفيتي، بإعادة تشكيل أنظمتها الاقتصادية وتحويلها من نظام الاقتصاد الموجه إلى نظام اقتصاد السوق، أي مساعدتها بعملية الانتقال الاقتصادي. كذلك فإن القطاع الخاص يشكل مركز ثقل لتشجيع الاستثمار، إذ إنه وفق أنظمة هذا البنك يجب أن يصب ٦٠ ٪ من القروض على الأقل لصالح القطاع الخاص. وتمنح القروض بشروط السوق العادية. وبالإضافة إلى ذلك فإن البنك الأوروبي للإنشاء والتعمير يوزع رؤوس أموال للمساهمة ويتولى الضمانات ويقدم المشورة. وعلى الدول المتلقية بالمقابل أن تلتزم بديمقراطية الأحزاب المتعددة وبالتعددية واقتصاد السوق وتشجيع ذلك بفاعلية.

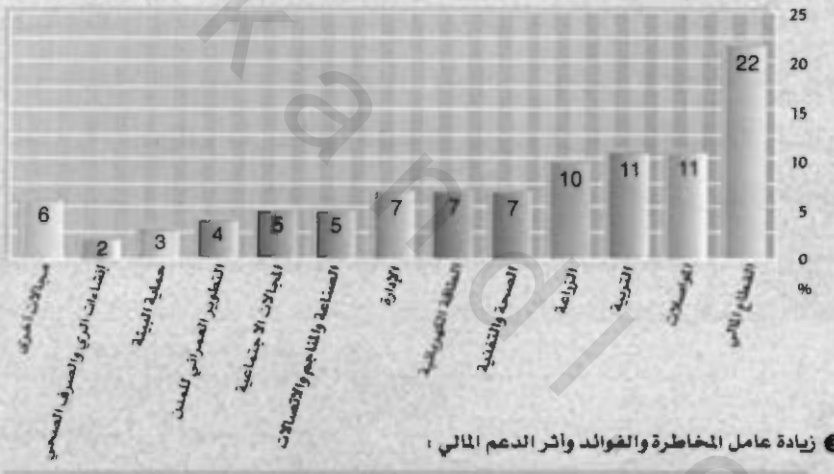
❶ هيكلية قروض البنك الدولي حسب الأقاليم:

المبلغ الإجمالي لعام 1998 : 28593.90 مليون دولار أمريكي



❷ هيكلية قروض البنك الدولي حسب القطاعات :

المبلغ الإجمالي لعام 1998 : 28593.90 مليون دولار أمريكي



❸ زيادة عامل المخاطرة والفوائد وأثر الدعم المالي :

تحتوي فائدة راس المال r لبلد ذي أهلية التمانية ضعيفة S على زيادة عامل المخاطرة مقابل بلد ذي أهلية إئتمانية جيدة G :

$$r(S) = r(G) + \text{زيادة عامل المخاطرة}$$

وتشمل زيادة عامل المخاطرة: مخاطرة عدم التنفيذ لأسباب اقتصادية + مخاطرة عدم التنفيذ لأسباب سياسية + عوامل مخاطرة أخرى.

عندما يأخذ البنك الدولي القروض ويعطيه إلى البلد (S) بفائدة معينة فإن هذا البلد يوفر دفع الفائدة محسوبة على أساس إضافة عامل المخاطرة بكامله وضمان التعاون المالي الدولي IFC بالمقابل يخفض عامل مخاطرة عدم التنفيذ لأسباب سياسة فقط وهو جزء من الإضافة التي يدفعها المستثمر لقاء المخاطرة، وهكذا يكون تأثير الدعم أقل.

obeikandl.com

صندوق النقد الدولي :

تأسس صندوق النقد الدولي (International Monetary Fund) (IWF) IMF بناءً على اتفاقية بريتون وودز بتاريخ ١٩٤٥/١٢/٢٧. ومقره الرئيسي في واشنطن (مقاطعة كولومبيا). وأهم أهداف هذا الصندوق هي تشجيع التعاون الدولي في مجال السياسة النقدية وتشجيع التجارة العالمية وكذلك مساعدة الصندوق للدول المشتركة بوسائله في مواجهة مشاكل ميزان مدفوعاتها. يساهم في صندوق النقد الدولي ١٨٢ دولة (في عام ١٩٩٩)، ترسل كل منها ممثلاً إلى الهيئة العليا في الصندوق وهي مجلس المحافظين.

وتدفع كل دولة عضو اشتراكاً إلى الصندوق يحدد بنسبة ثابتة (شكل ١). ويدخل في حساب هذه النسبة قبل كل شيء الناتج المحلي الإجمالي وميزان الأداء واحتياطي العملات لكل دولة. كما تحدد حقوق التصويت بمقدار النسبة التي تدفعها كل دولة وبمقدار التسهيلات الائتمانية أيضاً، وهذا يعني مقدار الاستفادة الفعلية الممكنة من وسائط الصندوق المالية.

التسهيلات الائتمانية : ❷

كل دولة عضو تستطيع أن تستفيد من تسهيلات ائتمانية مختلفة عندما تكون لديها مشكلات في ميزان مدفوعاتها، أي لرفع احتياطها من القطع الأجنبي في أوقات الأزمات. وتخدم وسائط الحساب العام كل الدول للحصول على قروض بالقطع الأجنبي. كما أن القروض محدودة بمقدار نسبة الاشتراك ويجب أن تسدد بين ثلاث وخمس سنوات على الأكثر، أما في حالة المشاكل الهيكلية الاقتصادية الداخلية والخارجية الجذرية طويلة المدى يمكن العودة إلى وسائط حساب الاستخدامات الخاصة وإلى التسهيلات الائتمانية الموسعة. هذه القروض الخاصة تكون مدعومة إلى حد كبير ويجب أن تسدد خلال سبع إلى عشر سنوات على

الأكثر. إلا أن قروض صندوق النقد الدولي ترتبط ببعض الشروط الاقتصادية (كتخصيص الإنفاق العام وانتهاج سياسة اقتصادية تكافح التضخم) والتي يجب على الدولة المتلقية أن تلتزم بها، وتتعلق هذه الشروط قبل كل شيء بتحرير الاقتصاد المحلي (السماح بما أمكن من زيادة المنافسة العالمية في كل المجالات الاقتصادية).

يتزايد الانتقاد لإعطاء القروض إلى دول تكون في أزمات مالية حادة. وبينما ترى جهة أن مبالغ القروض قليلة وعادة ما تعطى في وقت متأخر، ترى الجهة الأخرى أن إعطاء القروض في مثل هذه الحالات يجب أن يخضع إلى قيود أشد. والحجة القوية في ذلك أن قروض صندوق النقد الدولي هي نوع من الضمان المجاني للمصارف وللمستثمرين والذي يدفع هؤلاء إلى القيام بمثل هذه التوظيفات الخطرة جداً لرأس المال. وتؤدي القروض في بعض الحالات إلى أن الأرباح تتدفق على المستثمرين بينما يتحمل دافعو الضرائب كل الخسائر.

حقوق السحب الخاصة : ❸

منذ عام ١٩٦٩ وحقوق السحب الخاصة SZR تعد وحدة الحساب الرسمية في صندوق النقد الدولي، والتي تحسب بها حصص الأعضاء وبالتالي مبالغ مشاركتهم التي تحفظ كاحتياطي عملات. وحقوق السحب الخاصة عبارة عن سلة من العملات تتكون من الدولار الأمريكي والين الياباني والجنيه الإسترليني واليورو (قبل ذلك كان المارك الألماني والفرنك الفرنسي وحل محلهما اليورو) (شكل ٣). وتدفع قروض صندوق النقد الدولي على شكل حقوق سحب خاصة تحسب فائدتها كمعدل وسطي مُرَجّح للفوائد الراهنة قصيرة المدى لعملات هذه السلة. أما تعادل عملات السلة مع بعضها فيجري كل خمس سنوات.

نظام بريتون وودز النقدي :

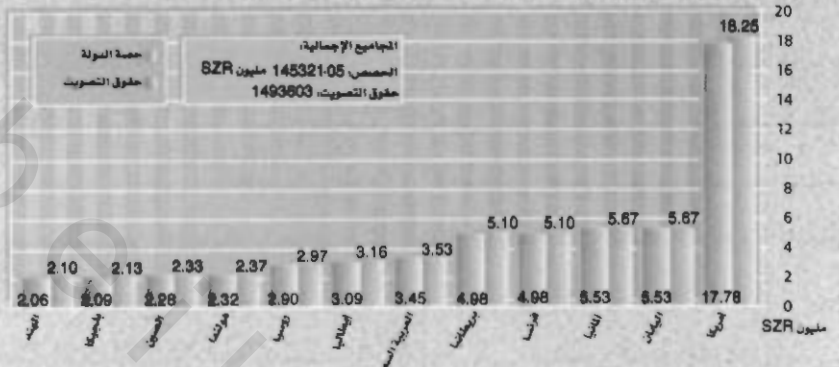
يعتبر صندوق النقد الدولي عادة مكافئاً للنظام النقدي المسمى بريتون وودز. وقد تقرر في المؤتمر الدولي للشؤون النقدية والمالية الذي عقد بإشراف الأمم المتحدة

عام ١٩٤٤ في بويتون وودز (نيوهامبشاير - الولايات المتحدة الأمريكية) إلى جانب إنشاء صندوق النقد الدولي والبنك الدولي، أيضاً وضع أسعار صرف ثابتة بين عملات الدول المشاركة. وقد اشترطت اتفاقية سعر الصرف أن تربط كل دولة مشاركة في صندوق النقد الدولي عملتها بالذهب أو بالدولار الأمريكي بعلاقة ثابتة. وقد تم تثبيت سعر الدولار الأمريكي آنذاك بـ ٣٥ دولاراً أمريكياً لأونصة الذهب الواحدة وكان هناك أيضاً التزام مبدئي بتبديل الدولار الأمريكي بالذهب (قاعدة القطع الذهبي الأجنبي). عملياً كان للدولار الأمريكي وضع ريادي وأخذ صفة العملة الأساسية، ولم يكن ارتباطه بالذهب إلا شكلياً. وبينما كان البنك المركزي الأمريكي حراً في وضع سياسته النقدية، كان على كل الدول الأعضاء الأخرى أن ترتبط بالسياسة النقدية للولايات المتحدة الأمريكية حتى تستطيع الحفاظ على استقرار سعر صرف عملتها، وفقدت هذه الدول بذلك استقلالها النقدي. ونتيجة لذلك فقد كان يتم تحديد مستوى أسعار كل السلع التجارية مبدئياً عن طريق السياسة النقدية التي يضعها البنك المركزي في الولايات المتحدة الأمريكية. وقد كان نظام بريتون وودز ناجحاً جداً لأن أسعار صرف العملات لم تتقلب إلا بحدود + / -١ ٪ فقط في تعادلها مع الدولار الأمريكي، ونادراً ما كان ضرورياً تغيير تعادل العملات الأخرى مع بعضها إلا في شروط أساسية. إلا أن الانتقال التدريجي العالمي إلى العملات القابلة للتحويل بالكامل زاد من صعوبات إدارة الشؤون النقدية.

وقد ابتدأت نهاية نظام أسعار الصرف عام ١٩٧١ عندما خفض الرئيس نيكسون قيمة الدولار الأمريكي بحدود ١٠ - ٢٠ ٪ مقابل الشركاء التجاريين الآخرين الرئيسيين بسبب العجوزات العالية والمتزايدة في ميزان أداء الولايات المتحدة الأمريكية. ومع بداية عام ١٩٧٣ انهار نظام بريتون وودز نهائياً وأصبحت أسعار الصرف مرنة أمام الدولار.

❶ حصص الدول الكبرى الأعضاء وحقوق تصويتهم في صندوق النقد الدولي:

(بنسبة مئوية من المجموع الإجمالي)، موقف 1999



❷ قائمة بأهم تسهيلات القروض في صندوق النقد الدولي:

الحساب العام
(لتحدد لكاليف القرض وفق تكاليف إعادة تمويل الصندوق)

- شريحة احتياطية (الاستفادة من الدفعات الخاصة الزائدة على الحصة وهذا ممكن بدون حدود).
- شريحة قروض (أربع مراحل في كل واحدة 25 من الحصة، فترة القرض 4 / 31 إلى 5 سنوات.
- سياسة الدخول الموسعة (مشاكل كبيرة جدا في ميزان المدفوعات والتي لاتغطيها التسهيلات السابقة، فترة القرض 2/ 31 إلى 7 أعوام).
- تسهيلات لتعويض نقص عوائد التصدير ولتغطية الاضطرابات الخارجية غير المتوقعة.
- تسهيلات لتمويل مخازن تعديل المواد الخام.

حساب الاستخدام الخاص (قروض مدعمة بشكل كبير)

تسهيلات للتكليف الهيكلي (لمساعدة برامج التكيف الهيكلي والاقتصادي متوسطة الأمد، فترة القرض 2/ 51 إلى 10 سنوات).

تسهيلات موسعة للتكليف الهيكلي.

❸ تشكيل حقوق السحب الخاصة SZR

تدخل الكميات المذكورة لكل عملة في وحدة حقوق السحب الخاصة (منذ 1999/1/1)

العملة	الرمز	الكمية	القيمة بتاريخ 1999/3/4
اليورو	E	0,3519	0,3817
الين الياباني	Y	27,200	0,2208
الجنيه الاسترليني	E	0,105	0,1690
الدولار الأمريكي	$	0,5821	0,5821
SZR	-	-	1,3537

obeikandl.com

الاقتصاد في الدول الانتقالية :

يعني الانتقال بمفهومه الواسع إعادة تشكيل الأنظمة الاقتصادية والسياسية والاجتماعية بشكل جذري في بلد ما، أما بمعناه الضيق فيعني التحول الذي يطرأ على النظام الاقتصادي من الاقتصاد الموجّه إلى اقتصاد السوق. عند بداية هذا الانتقال كان يسكن حوالي ٤٠٠ مليون شخص في دول ذات نظام اقتصادي موجّه، ينتجون حوالي ١٢ ٪ من الناتج الاجتماعي الإجمالي في العالم كله. وقد أدى عدم ارتياح سكان هذه البلدان وتذمّرهم من ظروفهم المعيشية إلى بدء انهيار هذه الأنظمة الاقتصادية منذ عام ١٩٨٩ مما جعل هذا الانتقال أمراً لا بد منه. إلا أنه على خلاف الآمال المعقودة والتحسن السريع المتوقع للظروف الاقتصادية والاجتماعية، فقد تبين أن تحقيق هذا الانتقال أصعب مما كان متوقعاً في البداية. تساعد أنظمة اقتصاد السوق الغربية على تحقيق هذا التغيير البنيوي بأمور عدة على رأسها منح القروض وبشكل رئيسي من قبل صندوق النقد الدولي IWF الذي يشترط إجراء بعض برامج الإصلاح الاقتصادي. كذلك تمنح قروض أخرى من قبل البنك الأوربي للإنشاء والتعمير (بنك أوربا الشرقية).

صندوق النقد الدولي يأخذ بأسلوب العلاج بالصدمات : ❶

يرى صندوق النقد الدولي، حسب تصوراته، أن الخصخصة والاستقرار والتحرير الاقتصادي هي إجراءات الانتقال الأساسية التي يجب أن تحقق دفعة واحدة وفي نفس الوقت وبأقصى ما يمكن من السرعة. فالخصخصة شرط أساسي لتحقيق توجيه الأسعار من خلال اقتصاد السوق. والتحرير وهو (إطلاق سراح الأسعار) كان أيضاً ضرورياً حتى تتحقق فاعلية آلية الأسعار. وهكذا تتشكل الشروط اللازمة للتنافس وللملكية الخاصة بفضل تحرير الأسواق. أما الاستقرار الاقتصادي الشامل فهو بدوره ضروري أيضاً لخلق مناخ اقتصادي يساعد على الاستثمار وبالتالي يسهل الازدهار الاقتصادي.

أدى إطلاق الأسعار وأسعار الصرف بشكل حر إلى تضخم عالٍ وخفض كبير لقيمة العملات بشكل عام. لكن الحد من التضخم الذي هرول سريعاً نحو الأعلى لفترات طويلة، لم يكن ممكناً إلا ببطء في غالبية هذه الدول، لأنه لم يكن بالإمكان دائماً تطبيق سياسة نقدية ومالية وسياسة أجور تقييدية لأسباب سياسية داخلية.

إن سياسة العلاج بالصدمات التي تُعد ركناً هاماً من أركان خصخصة أملاك الدولة المطلوبة في هذه الدول، كانت ولا تزال مهمة شاقة. وبما أن الملكية الخاصة كانت موجودة على نطاق ضيق فقط في الأنظمة الاقتصادية الاشتراكية، فإن التقويم السِعري للمصانع الحكومية السابقة لم يكن ممكناً إلا بشكل محدود، وبما أن هناك صعوبات شديدة فيما يتعلق بالسيولة اللازمة، لذا فلم يكن هنا إلا عدد محدود من الراغبين بالشراء (شكل ١).

كذلك فقد قاوم البعض في هذه الدول ما اعتبروه بيع تصفية لاقتصاداتهم بالكامل مما عرقل تدفق الاستثمارات المباشرة الأجنبية. وخلافاً لخصخصة المعامل الصغيرة (الخصخصة الصغيرة) فقد أتت الخصخصة العامة بنتائج غير مرضية. وعوضاً عن أن تتم الخصخصة بتوزيع الحصص توزيعاً واسعاً بـ«سندات لحاملها» (يقسائم)، لأشخاص غير رسميين، فقد ذهبت هذه السندات في الغالب إلى صناديق خصخصة غالبيتها تعود في ملكيتها إلى مصارف حكومية بقيت بذلك المالك الحقيقي للشركات. أما أسواق رأس المال الضرورية لعمليات الخصخصة فلم تكن موجودة في البداية إلا في أشكالها الأولى، كذلك لم يكن هناك إصلاح مصرفي أو خصخصة للمصارف بالتالي. وكانت الجمهورية التشكيلية حتى الآن الوحيدة التي استطاعت أن تنفذ خصخصة ناجحة واستطاعت في نفس الوقت أن تشجع نشوء الأسواق المالية وتنفيذ الإصلاحات.

التَدَرُّجيَّة : ❷ ❸

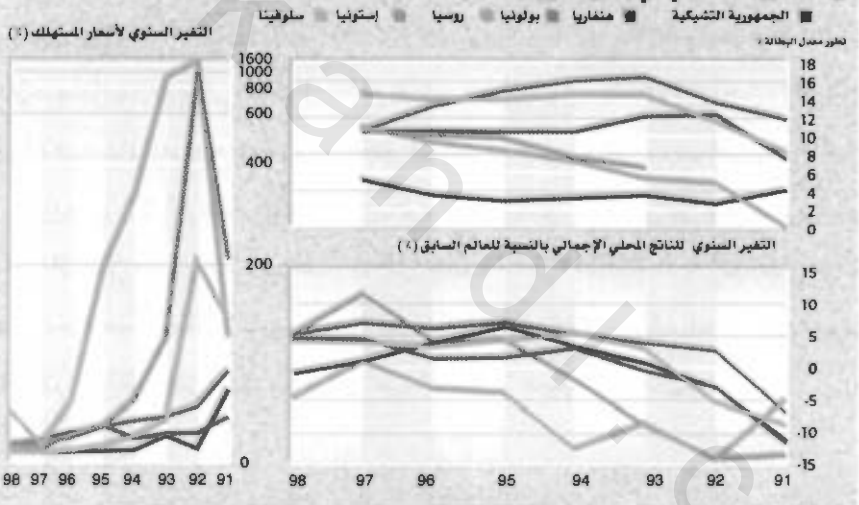
لم تُقَدَّر الآثار المباشرة والتكاليف الاجتماعية لعملية الانتقال تقديراً صحيحاً. لذلك ظهرت هناك بعض القوى التي قادت برامج الإصلاح. وعوضاً عن أن تخضع

البلدان الانتقالية لعلاج سريع وفعال بالصدمات دخل أغلبها في صدمات دون علاج. فالعلاج بالصدمات الذي بدأ مثلاً في بولونيا عام ١٩٩٠ وفي روسيا عام ١٩٩٢، أدى في بداية الأمر إلى ركود اقتصادي شديد وإلى معدل بطالة عالٍ (شكل ٢). أحد الأسباب ولا شك كان النقص في عمليات الخصخصة، إذ أنه حتى العام ١٩٩٥ كان لايزال هناك في بولونيا ٧٣ ٪ من الشركات الكبرى والمتوسطة ملكاً للدولة (شكل ٣). تعرض أسلوب العلاج بالصدمات إلى بعض النقد لأنه كان هناك مشاكل كثيرة لا بد من حلها مرة واحدة، ولم يكن ذلك بالأمر اليسير مع أن العديد منها مرتبط ببعضه ولذلك حذر أتباع الانتقال التدريجي (التدرُّجية) من تنفيذ إجراءات عنيفة في مجال السياسات الاقتصادية مرة واحدة لأن التكيف الهيكلي الأساسي لا يمكن أن يتم إلا تدريجياً خطوة فخطوة. وهناك هنغاريا على سبيل المثال، التي عاشت الانتقال بعنف وقسوة أقل لأنها ابتدأت منذ السبعينيات بتنفيذ الإصلاحات الهادفة إلى إدخال نظام اقتصاد السوق، بشكل تدريجي. وقد أدى قصور الاقتصاد الموجه عملياً إلى خلق آليات للتجاوز والتصرف في هذه الفترة بشكل تدريجي، إلا أن هذه الآليات زادت من الصعوبات التي تواجهها عملية الانتقال. إذ على سبيل المثال، ظهرت إلى جانب الدورة الاقتصادية الموجهة مركزياً من قبل الحكومة، مظاهر لما يسمى الاقتصاد الموازي وظهرت كذلك أسواق سوداء، بدرجة أكثر أو أقل، أثر وجودها سلباً على استمرار عملية الانتقال.

❶ مقارنة أشكال مختلفة من خصخصة شركات كبرى في بلدان انتقالية:

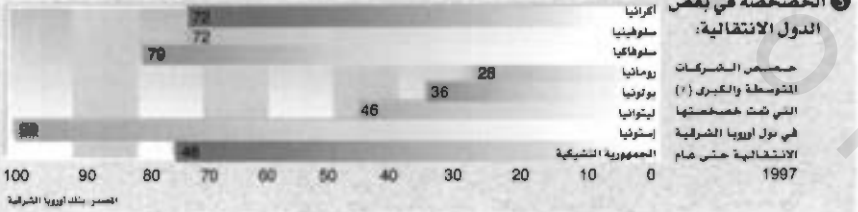
أشكال الخصخصة:	أسلوب العمل وحسنات طريقة الخصخصة ومساوئها.
البيع إلى أشخاص خارجيين :	الحسنة أن الدولة تحصل على إيرادات فهي تبيع شركاتها لمستثمرين يضعون من رؤوس الأموال تحت تصرفها مايكفي لإعادة الهيكلة ويكون من صالحها إدارة الشركات بشكل مربح. وبينما تتوفر خبرات جيدة في هذا الأسلوب في أنظمة اقتصاد السوق في الدول الأخرى نرى أن عملية البيع هذه تسير بشكل بطيء في الدول الانتقالية لأن ريعية الكثير من الشركات قليلة. كذلك فإن اللجوء إلى مستثمرين أجانب يكون عادة غير مرغوب به من وجهة النظر السياسية ولكنه أمر لابد منه في هذه العملية.
النقل إلى الإدارة والمستخدمين	هي طريقة سريعة التنفيذ وحسنتها أن الإدارة والمستخدمين يعرفون الهيكلية الداخلية للشركة. وبالنهاية فإن هذا النقل لايعني إلا التوزيع المجاني للأسهم على المستخدمين. وهؤلاء نادراً مايمتلكون رأس المال اللازم لإعادة الهيكلة المطلوبة.
الخصخصة بواسطة سندات القسائم :	طريقة سريعة وعادلة لتوزيع منتاو غير الإمكان لأملاك الدولة على السكان وبالتالي على حاملي هذه السندات. ويمكن أن تباع هذه السندات لحاملها} القسائم، إما مباشرة بالمزاد أو أنها تضم في حزم بأغراف صناديق استثمار خاصة وتباع إلى الجمهور. لكن هذا يمكن أن يقود جزئياً إلى تركيز غير مرغوب به في صناديق تابعة لمصارف حكومية.
التعويض :	تُعاد الملكية الشخصية أو العائلية السابقة التي ألغت في سياق الاشتراكية والاقتصاد الموجه إلى اصحابها الأساسيين.

❷ التطور الاقتصادي في بعض الدول الانتقالية المنتقاة :



❸ الخصخصة في بعض الدول الانتقالية:

حصص الشركات المتوسطة والكبرى (٪) التي تمت خصخصتها في دول أوروبا الشرقية الانتقالية حتى عام 1997



المصدر: بنك أوروبا الشرقية

أزمة الديون:

نتكلم عن أزمة ديون لوصف الحالة التي تعجز فيها دولة مستقلة ذات سيادة عن سداد ديونها الخارجية وفوائد هذه الديون كما التزمت بعقود هذه الديون. وقد تكرر في التاريخ حصول هذه الحالة التي يتعذر فيها كلياً أو جزئياً القيام بسداد القروض أو الوفاء بالالتزامات المصرفية. ومن أزمات الديون الشهيرة في تاريخ الاقتصاد الحديث أزمة الديون الأمريكية اللاتينية التي ظهرت في المكسيك عام ١٩٨٢ وكذلك أزمة الديون الروسية في عام ١٩٩٨.

يمكن للمديونية الخارجية أن تسرع خطوات التنمية :

منطلق التقويم الاقتصادي هو القناعة بأن مديونية خارجية محدودة قد تساعد في تطور البلدان النامية وتلك الآخذة في النمو. ولا تتوفر لشعوب الدول الأفقر إلا فرص ضئيلة لتوفير رأس المال محلياً للّحاق بركب الحداثة. لذلك فإن استمرار رأس المال الأجنبي قد يكون مقيداً جداً لتسريع عملية التطور في بلد من هذه البلدان. كذلك يستفيد المستثمرون الأجانب من استثمارات رؤوس أموالهم في بلد نامٍ. ويستطيع المستثمرون عادة أن يحصلوا على فائدة أعلى لقروضهم الممنوحة لبلد آخذ في النمو أكثر من القروض التي تمنح في بلد صناعي، وهذا الفرق المضاف إلى القائدة بسبب النقص في الملاءمة أو الأهلية الإئتمانية يسمى علاوة المخاطرة.

الأسباب الداخلية والخارجية لأزمات الديون :

قد تؤدي بعض الأخطاء التي قد تحصل في عملية التنمية في الدول المدينة إلى أزمة ديون. فإذا ذهب الكثير من رؤوس الأموال الداخلة إلى البلاد في طريق الاستهلاك لم يبق إلا مجال ضيق للاستثمارات التي تساعد على النمو. وبدون هذه الاستثمارات لا يمكن للدولة النامية أن تحصل على عوائد إضافية لسداد الديون الخارجية وفوائدها .كذلك من الممكن أن تنشأ أزمة ديون لأسباب خارجية، فقد

تفجرت أزمة ديون دول أمريكا اللاتنية عام ١٩٨٢ بسبب التصاعد السريع لمستوى الفائدة في الولايات المتحدة الأمريكية وبسبب الارتفاع الملموس لسعر الدولار الأمريكي. وفي نفس الوقت هبطت أسعار المواد الخام. وهذا ما أدى إلى ازدياد خدمة الدين (تسديد الفائدة وتسديد الأقساط المتأخرة للمديونية الخارجية) في الدول الآخذة بالنمو في نفس الوقت الذي انخفضت فيه إيراداتها من مبيعات المواد الخام. ونظراً لهذه العلاقة التي استاءت فجأة وبشكل كبير بين الإيرادات وخدمة الدين رأى مانحو القروض أنفسهم غير مستعدين لإعادة تمويل القروض المستحقة بقروض إضافية لاحقة.وهكذا كانت النتيجة : عجز الدول المذكورة عن الدفع.

هذه العوامل الداخلية والخارجية لأزمة الديون تشترك في كونها تسير جنباً إلى جنب مع إعسار الاقتصاد الوطني (عدم القدرة على الدفع). ونصف بالإعسار الحالة التي تكون فيها الإيرادات المُتاحة لاقتصاد وطني، حتى في المستقبل البعيد غير كافية لخدمة الدين (لسداد أقساطه والفوائد).

نبوءات تتحقق :

يمكن أن تحصل أزمة ديون أيضاً حتى عندما تكون الدولة غير مُعسِرة ولكنها غير قادرة على الدفع بسبب نقص السيولة. ومصطلح عدم السيولة يصف تلك الحالة التي يكون فيها المدين غير قادر على دفع التزاماته قصيرة المدى في سداد دينه بسبب نقص في وسائل الدفع السائلة لديه. وليس من الضروري أن يكون هناك تضاد بين عدم السيولة لدى المدين وعدم إعساره : فمانح القرض لا يمنح المدين غير المعسر قرضاً إضافياً لتجاوز أزمته إلا إذا كان مقتنعاً من أن هذا المدين يستطيع الحصول على قروض من أنحاء مختلفة من العالم. أما إذا ساوره الشك في ذلك فسيمتنع عن إعطاء القرض الإضافي خوفاً من الخسارة. وقد يكون عدم منح قرض لبلد غير مُعسر ، من وجهة نظر مانحي القروض كل على حدة، فيه شيء من العقلانية. لذلك فمن المعقول ألا يستطيع بلد الحصول على قرض رغم آفاق جيدة

على المدى الطويل. وفي هذا المجال نتكلم أيضاً عما يسمى نبوءات تتحقق ذاتياً : فمجرد التنبؤ أن دولة قد تقع في أزمة ديون قد يتسبب فعلا في هذه الأزمة. إذ حين يأخذ المقرضون هذه النبوءة بعين الجد لا يجددون القروض المستحقة وتصبح الدولة فعلاً عديمة السيولة.

تدابير وقائية ضد أزمات الديون :

تقف استراتيجيات السياسات الاقتصادية للوقاية من أزمات الديون أمام عقبة رئيسية. إذ لا بأس من حماية البلد المدين بضمانات من إحدى المنظمات الدولية كالبنك الدولي أو كصندوق النقد الدولي مثلاً حتى يتم تجنب النبوءات التي قد تتحقق ذاتياً. أما سيئة الضمانات هذه فتظهر في أنها قد تعطي حوافز خاطئة وتخفف من التوجه إلى الاستثمار بوسائل القروض في البلدان النامية. كما يمكن أن تدفع هذه الضمانات المستثمرين إلى منح قروض متسرعة دون دراسة كافية للمخاطر التي يمكن أن تنتج عن ذلك (مشكلة ما بين الأخلاق والمقامرة) .

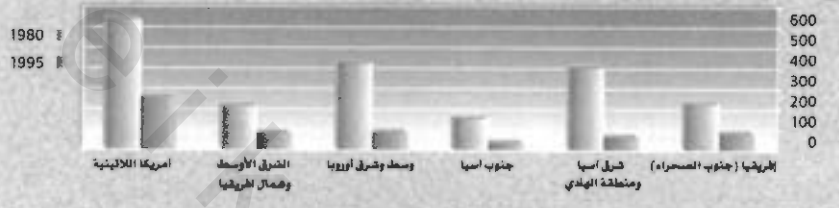
(Moral - Hazard - Problem).

❶ مؤشرات تقويم وضع المديونية

القيمة المطلقة للمديونية الخارجية (شكل 2) ليست ذات قيمة كبيرة في تقويم وضع مديونية دول ما أو مجموعة من الدول. كذلك فإن علاقة هذه المديونية مع الناتج الاجتماعي الإجمالي لايعطي إلا مؤشرات غير كافية على عدم إعسار الدولة المدينة (شكل 3).

لكن على العكس من ذلك فإن نسبة المديونية الخارجية إلى حجم الصادرات (شكل 4) تعتبر مؤشراً - إلا أنه غير دقيق - على الإعسار أو عزمه، كما تعطي المعلومات عن مدى السيولة نسبة لخدمة الدين التي تحسب عندما نسبة مدفوعات سداد الدين والفائدة المستحقة إلى قيمة الصادرات (شكل 5). وعلى أية حال فإن هذه المؤشرات تشترك في أنها لاتعطي حداً حرجاً واضحاً يدخل البلد بعده إن تجاوزه في أزمة اقتصادية. كذلك يتعلق الكثير في هذا المجال، بالمستقبل السياسي والاقتصادي للدولة. إذ تستطيع دولة مستقرة سياسياً واثاق نموها المستقبلي جهد ان تتحمل نسباً مديونية خارجية عالية.

❷ المقدار المطلق للمديونية الخارجية بمليارات الدولارات الأمريكية:



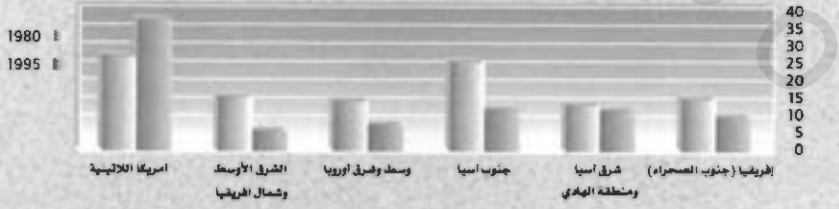
❸ المديونية الخارجية بنسبة مئوية من الناتج الاجتماعي الإجمالي:



❹ المديونية الخارجية بنسبة من الصادرات:



❺ خدمة الدين بنسبة مئوية من الصادرات:



المصدر: البنك الدولي، جداول البيوت العالمية.

البورصة وتوظيف الأموال

الأسواق المالية الدولية:

تتألف الأسواق المالية الدولية من شبكة معقدة من الأدوات المالية والمؤسسات والناشطين في هذا المجال، أما الأدوات المالية المركزية فهي العملات والأسهم والقروض والسندات وكذلك المشتقات المالية كالخيارات المستقبلية والعمليات آجلة التسليم وعمليات المبادلة. ويتم التعامل بهذه الأدوات سواء عن طريق البورصات أو خارج البورصات (Over the counter) باختصار (OTC).

المؤسسات و الناشطون في هذا المجال : ❶

إن أهم المؤسسات إلى جانب البورصات هي مراكز التخليص وكذلك سلطات الإشراف الوطنية والدولية. فبينما تعمل مراكز التخليص على تأمين الإجراءات النظامية للتجارة، تكون وظيفة سلطات الإشراف هي إعداد ومراقبة قواعد التجارة وكذلك الترخيص لممارسة التجارة. إن أهم الناشطين في الأسواق المالية الدولية هي المصارف ومؤسسات التأمين وصناديق الاستثمار والحكومات والشركاء وكذلك الأشخاص غير الرسميين (الشكل ١).

تصنيف ومقارنة الأسواق المالية : ❷ ❸

تتوسط أسواق القطع الأجنبي الأسواق المالية الدولية. أن تجارة العملات تمارس خارج البورصة على مدار الساعة في كافة أنحاء الأرض. وتتميز التجارة بالعملات الرئيسية مثل الدولار الأمريكي واليورو والين الياباني والجنيه الإسترليني بوجود عدد كبير من المشاركين في السوق الذين يعملون في كافة أنحاء العالم وكذلك بانخفاض نفقات الصفقات ونفقات المعلومات وأيضاً بالسيولة العالمية. بذلك تقترب أسواق العملات كثيراً من الحالة المثالية للسوق الفعالة. تبلغ حجوم التجارة اليومية

في أنحاء العالم في الوقت الحالي (١٩٩٨) ما يقارب ١٤٩٠ مليار دولار أمريكي. إذا أخذت جميع العملات في العالم بعين الاعتبار (الشكل ٢). بذلك يبلغ حجم التجارة السنوية بالعملات حوالي خمسة عشر ضعفاً للناتج الوطني الإجمالي في كل العالم.

أما في أسواق الأوراق المالية الدولية فإن أسواق القروض و السندات تساعد الدول والشركات على الحصول على رأس مال خارجي قصير وطويل المدى. ففي الأسواق الدولية للأسهم تستطيع الشركات تزويد نفسها برأس مال ذاتي. كذلك فإن الأسواق المالية تقدم الإمكانية للمستثمرين مثل مؤسسات التأمين وصناديق الاستثمار والأشخاص غير الرسميين من أجل استثمار رؤوس أموالهم بحسب تصوراتهم لنسبة الربح والمخاطرة. أما المشتقات المالية التي تستخدم مبدئياً لأغراض التأمين والمضاربة فإنها تكمل طيف الأدوات المالية (الشكل ٣). وهي تشكل للمستثمرين وسيلة من أجل الإعداد الشخصي للعلاقة المرغوبة بين نسبة الربح والمخاطرة.

اتجاهات التطور:

تتعرض الأسواق المالية الدولية تقريباً منذ منتصف السبعينات إلى تغيرات شديدة. فقد أدت إزالة المراقبة على تدفق رؤوس الأموال في أنحاء العالم بعد نهاية نظام بريتون وودز النقدي وكذلك الاستخدام المتزايد لأجهزة الكمبيوتر المرتبطة ببعضها وما أدى إليه ذلك من خفض في تكاليف الصفقات والمعلومات (أتمتة العمليات وجعل النشطاء محترفين) إلى زيادة بالغة في التدفقات الدولية لرؤوس الأموال وكذلك إلى زيادة فعالية عمليات التمويل. لقد ازداد استخدام المشتقات المالية كثيراً (الاستفادة من المشتقات) وكذلك أيضاً ازدادت أهمية المستثمرين العاملين كمؤسسات. لقد أدى فتح الأسواق أمام العارضين الأجانب إلى زيادة ملموسة في التنافس بين المصارف وشركات الاستثمار ومؤسسات التأمين. وفي أوروبا حصل رفع القيود وتحرير أسواق الخدمات المالية، خاصة عن طريق السوق الأوروبية الداخلية (منذ ١٩٩٣/١/١) على دفع كبير. كما تنشأ منافسة أخرى بين

المصارف بسبب ميل الشركات الكبرى إلى إنتاج الخدمات المصرفية في الشركات ذاتها وكذلك تقوي أسواق السندات للحصول على رأس المال الخارجي (خروج عن الوساطة). بالنتيجة يتراجع الطلب على القروض الكبرى من قبل الشركات الصناعية. وتكون ردة فعل المصارف الأوروبية على الأرباح الحدية المتراجعة، بشكل خاص عبر الاندماجات الدولية.

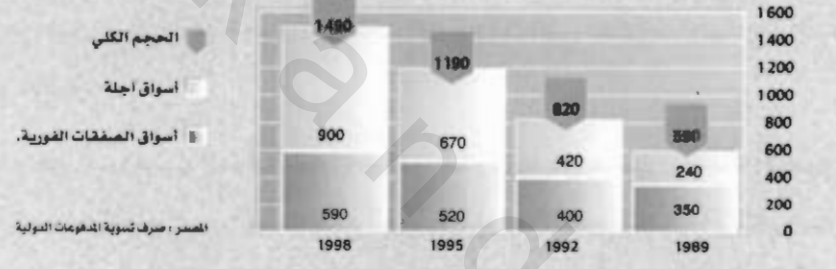
إن التدوين المتزايد لالتزامات الدفع (التحويل إلى أوراق مالية) يؤدي إلى تجنب الكثير من المخاطرات التي كانت حتى الآن مميزة للشركات. لقد انطلق هذا التطور مع تدوين القروض العقارية في الولايات المتحدة الأمريكية، حيث تقارن الأداة التي أدخلت هناك حديثاً وهي السندات المستندة إلى الرهن مع سندات الدين في ألمانيا. لكن الفئة الأعم منها وهي السندات المستندة إلى الأصول فتشمل أيضاً المطالبات. مثلاً من قبل شركات التأجير وشركات السيارات التي يمكن تداولها بعد التدوين كأوراق مالية.

يبدو في البورصات الدولية تحول هيكلي جذري بشكل خاص بواسطة الاندماجات والتجمعات وكذلك عبر الاستخدام العالمي المتزايد لنظم التجارة الإلكترونية: إنه التحول من الأماكن الكثيرة المحددة لتجارة الأوراق المالية إلى بورصة حقيقية وحيدة في شبكة الإنترنيت.

❶ بنية الأسواق المالية الدولية



❷ حجوم التعامل اليومية الوسطية التقديرية في أسواق العملات الدولية بمليارات الدولارات الأمريكية



المصدر : مصرف تسوية المدفوعات الدولية

❸ أهمية المشتقات المالية:

المبلغ الإسمي الذي تم بسنده (بمليارات الدولارات الأمريكية)	
1990	1997
2 290,4	12 207,3
1 454,5	7 489,2
599,5	3 639,9
17,0	51,9
56,5	33,2
69,1	216,6
93,7	776,5
3 450,3	29 035,0
2 311,5	22 291,3
577,5	1 823,6
561,3	4 920,1

obeikandl.com

البورصة:

بصفتها شكلاً خاصاً من الأسواق هي نقطة الالتقاء من أجل تداول الأشياء المنقولة وفقاً لشروط تعاقدية معيارية. يمكن تقسيم البورصة حسب الأشياء المعدة للتجارة إلى : بورصة الأوراق المالية أو بورصة السندات (البورصة بالمعنى الضيق) وهي بقصد التجارة بالأوراق المالية المثلية (مثلاً الأسهم والأوراق المالية الخاضعة للفائدة الثابتة)، بورصة للعملات كمكان مركزي للتجارة بالعملات، و إلى بورصة البضائع التي تتم فيها تجارة البضائع (مثلاً المنتجات الزراعية والمواد الخام).

عندما يتطابق موعد عقد الاتفاق مع الخدمة التعاقدية والخدمة المقابلة، أي موعد التوريد مع استلام مضمون التجارة أو موعد الدفع وقبول الدفع فإنه يتم الحديث عن بورصة فورية (سوق الصفقات الفورية). أما عندما يقع موعد التنفيذ في المستقبل فانه يتم اختيار تسمية البورصة الآجلة (سوق الصفقات الآجلة). بحسب درجات الأتمتة التجارية يتم التمييز بين بورصة حضورية يكون فيها الطرفان المتعاقدان المشتركان بالتجارة حاضرين شخصياً في مبنى البورصة، و بورصة حاسوبية. هنا يكون الشريكان التجاريان مرتبطين بشكل لا مركزي عبر وسائط اتصال مساعدة مع كمبيوتر مركزي خاص بالبورصة. أما أهم البورصات اليوم فهي بورصات الأوراق المالية.

وظائف بورصات الأوراق المالية

إن الوظيفة الأهم لبورصات الأوراق المالية المنظَّمة (بورصة السندات) هي إيصال رأس المال المعروض نحو الغايات الاستثمارية التي تحقق أعلى العوائد. في وظيفتها الرئيسية كسوق للإصدار تجمع البورصة مانحي رأس المال مع مستقبليه معاً في ظل أمان قانوني كبير وتمكّن من تمويل المشاريع الاستثمارية الطويلة بواسطة إصدار سندات الدين (مثلاً السندات) وثائق المساهمة (مثلاً أسهم)

من أجل تلبية الرغبات المختلفة لشركاء السوق وفي الوقت ذاته لزيادة دائرة المشترين المحتملين في السوق الرئيسية فإن البورصة تؤدي الوظيفة الهامة للسوق الثانوية أو وظيفة التدوير.

تتضمن هذه الوظيفة إمكانية المتاجرة في البورصة بالسندات الموضوعة مسبقاً. بذلك تمكّن البورصة من تحويل مبالغ نقدية عالية مختلفة عبر تركيز الوفورات الصغيرة الكثيرة من أجل تمويل مشاريع استثمارية كبيرة للشركات أو للجهات الحكومية.

إن تحويل الفترات (تحويل الآفاق الزمنية المختلفة الطول) يسمح لمستثمري رأس المال الذين يتجهون غالباً نحو المدى القصير أو المتوسط بالحصول في كل وقت على السندات التي يتم التعامل بها في البورصة وكذلك ببيعها من أجل مرونة المشاركة في الاستثمارات الطويلة المدى مقابل تكاليف منخفضة أو من أجل التخلي عن هذه المشاركة. إن البورصة تساعد مستثمر رأس المال على خفض المخاطرة بالفائدة المتدنية جداً وذلك بتمكينه من استثمار رأس المال بشكل مبعثر في أوراق مالية مختلفة.

يؤدي تركيز العرض والطلب في نقطة التقاء مركزية إلى تشكيل الأسعار أي إلى إيجاد السعر للسندات المتداولة. وتتأثر الأسعار بالتطور الاقتصادي الحالي وكذلك المتوقع لمصدري السندات إلى جانب ذلك تتدخل أيضاً معلومات حول العمليات العامة في الاقتصاد القومي أو حول إجراءات السياسة الداخلية والخارجية في تشكيل الأسعار.

أماكن البورصة واتجاهات التطور : ❶ ❷

يوجد في ألمانيا ثمانية بورصات حضورية : في كل من برلين وبريمن ودوسلدورف وفرانكفورت على نهر الماين وهامبورغ وهانوفر وميونخ وشتوتغارت. إضافة لذلك فقد أدخلت بورصة فرانكفورت للأوراق المالية عام ١٩٩٧ نظام إكسيترا (Xetra)

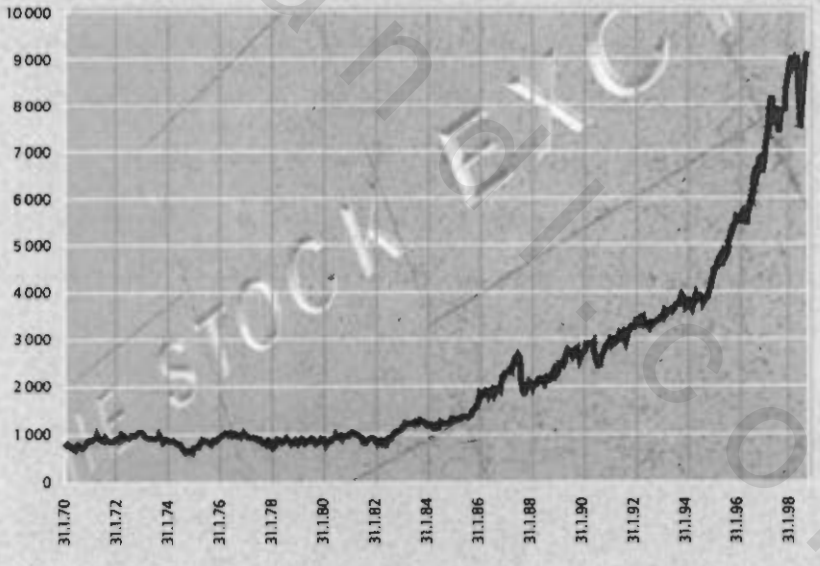
أي (Exchange electronic trading) وهو نظام تجارة إلكتروني يسمح لأعضاء البورصة بالاشتراك بتجارة الأسهم والأوراق المالية الأخرى من أي مكان في داخل أو خارج ألمانيا وذلك عبر أجهزة كمبيوتر مرتبطة ببعضها. إن فرانكفورت على نهر الماين هي بعد نيويورك وطوكيو ولندن رابع أكبر مكان في العالم للتصريف المنظم على شكل بورصة للسندات (الشكل ١). إن الحوسبة (استخدام الحاسوب) المتزايدة لتجارة البورصة تؤدي إلى تجمعات عديدة وتحالفات استراتيجية بين أماكن البورصة العالمية. على خلفية الاتحاد الأوروبي الاقتصادي والنقدي اندمجت البورصة الآجلة الألمانية السويسرية وشكلت البورصة المسماة Eurex (Europe-an Exchange). ومنذ بداية العام ١٩٩٩ تتعاون بورصة فرانكفورت مع بورصة لندن وذلك بحصول المشتركين في البورصة في كل من البلدين على إمكانية الدخول على البورصة الحاسوبية للبلد الآخر.

من أجل إعطاء مانحي رأس المال فكرة حول الاتجاه في بورصات الأوراق المالية يتم حساب مؤشرات البورصة التي تعكس تطور الأسعار في سوق الأسهم بشكل عام من أجل فروع محددة. يعتمد حساب مؤشر الأسهم إما على كامل الأسهم المسجلة في مقر البورصة أو على مجموعة منتقاة منها لأهم القيم وأكثرها تمثيلاً. إن أهم المؤشر العالمي للأسهم الأكثر شهرة هو مؤشر داو جونز (Dow Jones) الذي يعكس متوسط أسعار الأسهم لشركات منتقاة ذات حجوم تعاملات كبيرة في بورصة نيويورك (الشكل ٢).

❶ الشركات المساهمة والمسجلة في البورصة، حجوم التعاملات والرسملة عام 1997 :

مكان البورصة		عدد الإدخالات في البورصة	عدد الشركات المساهمة المسعرة	منها شركات أجنبية	حجم التعامل بالأسهم (مليون مارك ألماني)	حجم التعامل الدخول (مليون مارك ألماني)	الرسملة (مليون مارك ألماني)
الدولة	البورصة						
بلجيكا	بروكسيل	21	263	127	59 547	6 299	245 994
الدنمارك	كوبنهاغن	6	249	12	82 016	1 883 889	168 427
ألمانيا		765	2 696	1 996	3 569 304	5 253 591	1 483 851
فنلندا	هلسنكي	12	126	2	63 636	164	132 674
فرنسا	باريس	49	862	179	727 726	1 527 675	1 212 749
اليونان	أثينا	12	220	0	37 053	117	62 171
بريطانيا	لندن	282	2 991	526	7 027 966	k. A.	3 714 868
إيرلندا	دوبلن	10	87	10	59 124	292 738	87 977
إيطاليا	ميلانو	13	239	4	357 807	10 798 372	620 881
اليابان	طوكيو	51	1 865	60	1 503 748	232 686	3 887 509
	أوساكا	28	1 288	14	347 700	29 660	3 133 718
لوكسمبورغ		21	284	228	1 837	12 908	60 862
هولندا	أمستردام	30	350	149	492 937	493 109	843 214
النمسا	فيينا	5	137	36	22 223	1 022	66 206
البرتغال	لشبونة	7	148	0	36 310	22 821	70 047
السويد	ستوكهولم	54	261	16	308 612	3 108 734	478 391
إسبانيا	مدريد	43	388	4	237 369	48 253	522 932
الولايات المتحدة الأمريكية	NYSE	279	3 047	356	10 354 026	9 073	16 110 156
	AMEX	96	771	22	256 682	749 155	273 317
	NASDAQ	637	5 487	455	7 816 194	263	3 113 711

❷ مؤشر داوجونز الصناعي :



obeikan.com

المضاربة، ضمان السعر، المُراجحة

تتميز الأسواق المالية بتنوع كبير في الأدوات المالية كالأسهم والسندات والمشتقات المالية وكذلك بالناشطين المختلفين الذين لهم مصالح ودوافع متباينة. رغم ذلك يمكن تصنيف كافة المبيعات والمشتريات إلى الفئات الثلاثة : المضاربة والمراجحة وضمان السعر. هذا التصنيف يشير إلى دوافع الناشطين وكذلك إلى نظرتهم تجاه الربعية والمخاطرة في استثمار رأس المال.

المضاربة

يفهم غالباً من المضاربة البيع والشراء القصير الأجل جداً والسريع للأدوات المالية، حيث يتحمل المضارب مخاطرة من أجل الحصول على أكبر ربح ممكن من المضاربة. مبدئياً توجد صفقة مضاربة عند الدخول في مخاطرة عند اتخاذ قرار الاستثمار، حتى لو كان هذا الاستثمار طويل الأجل، قد تكون المخاطرة هنا إمكانية إفلاس الشريك العقدي وكذلك خطر حدوث تغيرات في الأسعار بشكل غير مناسب مما يؤدي لخسارة. بناء على ذلك لا يوجد استثمار لرأس المال يخلو من طبيعة المضاربة إلا في حالات قليلة، مثلاً عند شراء سند قصير الأجل جداً من دولة ما بأفضل أهلية ائتمانية. أما المخاطرة الأكبر المختلفة عن هذا الاستثمار فلن يتحملها المستثمر إلا عندما يتوقع ربعية أكبر. وهناك نظرية اقتصادية هامة تدعي ذلك تماماً، هي نظرية CAPM Capital Asset Pricing Model.

حيث تقول النظرية: بالمتوسط تجازى المخاطرة الأكبر بعائد أكبر. وكلما كانت المخاطرة أكبر ينبغي أن يكون العائد الإضافي أكبر. لكن هذه المقولة تنطبق تقريباً على المتوسط الطويل الأجل وتشترط أن تحتوي محفظة الاستثمارات على حزمة واسعة من المشاريع الاستثمارية، المختلفة قدر الإمكان والتي تكون بذلك جيدة التنوع.

ضمان السعر : ❶ ❷

يمكن للمتعامل في السوق أن ينقل إلى متعاملين آخرين المخاطرات المالية التي لا يرغب هو بتحملها. يحدث هذا عادة بواسطة المشتقات المالية (خيارات البيع أو الشراء، العمليات الآجلة، المقايضات) والصفقات الآجلة (التوريد الآجل) بالإنكليزية : Forwards. مثل هذه الصفقات لضمان السعر من أجل تعويض المخاطرات أو الحد منها تسمى أيضاً صفقات التحوط.

فمثلاً يمكن تأمين محفظة الأسهم ضد خسارات الأسعار مثلاً بواسطة الخيارات (الشكل ١). حيث يشتري المستثمر إضافة إلى أسهمه خيار البيع (بالإنكليزية : Put-Option). هذا الخيار يمنحه الحق في بيع أسهمه بسعر التنفيذ A إلى بائع خيار البيع وذلك في موعد الاستحقاق. وبذلك تزداد أهمية خيار البيع كلما انخفض سعر الأسهم دون سعر التنفيذ. حيث يقوم خيار البيع بوظيفة الضمان الذي يحدد من خسارة قيمة المحفظة الإجمالية هبوطاً. من أجل خدمة الضمان هذه يجب على المستثمر أن يدفع أجر الخيار الذي يخفض من عائده الإجمالي. إن خيار البيع يحمي المستثمر من الخسائر الكبيرة في السعر ويسمح له في الوقت نفسه بمتابعة الاستفادة من ارتفاع الأسعار.

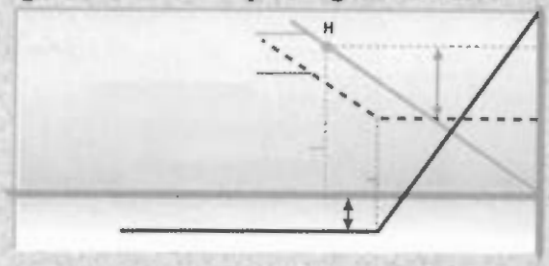
الشكل الآخر لضمان السعر يتجلى في عقد صفقة آجلة. هنا يبيع المستثمر محفظته بسعر محدد منذ هذا اليوم مع تنفيذ البيع مثلاً بعد أربعة أشهر. تمثل العمليات الآجلة شكلاً معيارياً لمثل هذه الصفقات الآجلة ويتم التعامل بها في البورصات الآجلة. عند تأمين محفظة أسهم بواسطة عملية آجلة للأسهم (مثلاً على مؤشر الأسهم الألماني DAX) يبيع المستثمر عقود عمليات آجلة لها في موعد البيع قيمة مخزونة من الأسهم (الشكل ٢). إذا تحققت توقعاته وانخفض سعر الأسهم دون سعر المبيع (V) لعقود العمليات الآجلة فإنه يحقق عندئذٍ عند الاستحقاق ربحاً بمقدار الفارق بين قيمة المحفظة (مع التأمين) وقيمة السعر

الأخفض للأسهم (قيمة المحفظة بدون تأمين). لكن بالمقابل عند ارتفاع أسعار الأسهم فإن المستثمر يتكبد الخسارة. بعكس خيار البيع تكون القيمة المستقبلية لمحفظة الأسهم محددة عند استخدام عقود آجلة، أي أن المستثمر لا يعد قادراً على المشاركة في ارتفاع الأسعار.

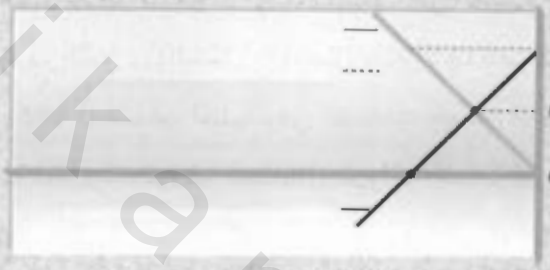
المراجحة : ❸

المراجحة تعني استغلال فروقات الأسعار دون أية مخاطرة. وتستند فروقات الأسعار في كثير من الأحيان على الفارق بين قيمة نظرية والسعر في البورصة، كما هو الحال عند اختلاف السعر الآجل لصرف العملات عن القيمة النظرية المحددة بواسطة الفوائد والسعر الفوري (الشكل ٣). مثل هذه الاختلاف قد يحدث أيضاً على سبيل المثال في كافة المشتقات المالية وفي السندات ويمكن استخدامه لتحقيق الربح. وهناك إمكانية أخرى تتجلى في استغلال فروقات السعر للورقة المالية ذاتها بين أماكن بورصات مختلفة. حيث تكمن المراجحة في شراء الورقة المالية في البورصة بالسعر الأدنى وبيعها في الوقت ذاته بالسعر الأعلى في البورصة الأخرى.

❶ تأمين محفظة أسهم بواسطة خيار بيع، القيم في موعد استحقاق خيار البيع



❷ تأمين محفظة أسهم بواسطة عقود عمليات آجلة، القيم في موعد استحقاق عقد العملية الأجلة



❸ المراجحة في أسواق العملات: تعادل الفائدة:

الهدف: استثمار المبلغ P (1000 يورو) إما عل شكل يورو او على شكل دولار أمريكي لمدة شهر.
مشروع الاستثمار: سند حكومي بأجل لمدة شهر واحد بدون مخاطرة عدم التنفيذ.

الفائدة باليورو: Z1	مثلا 3 ٪ سنويا اي تقريبا 25 ٪ شهريا (Z1)
الفائدة بالدولار الأمريكي: Z2	مثلا 6 ٪ سنويا، اي تقريبا 25 ٪ شهريا (Z2)
عائد الاستثمار باليورو:	E1 = P. (1+Z1/100) = 1000 (1+0.25/100) + 1002.5
عائد الاستثمار بالدولار: (محسوبا باليورو):	E2 = (P.W). (1+ (Z2/100) / WT = (1000.W). . (1+0.5/100) WT

حيث:

W : سعر صرف اليورو لهذا اليوم (دولار امريكي/ . يورو).

WT : السعر الأجل لليورو من أجل الدفع بعد شهر.

لايتضمن سوق العملات امكانية المراجحة عندما تتحقق العلاقة E1 = E2 في هذه الحالة تشير كلا الإمكانيتين للاستثمار إلى العائد المستقبل ذاته.

إن حل هذه المعادلة (E1 = E2) حسب السعر الاجل (النظري) يقود إلى :

$$WT = W.\{ 1+ (Z2 /100) \} / \{ 1+ \{ Z1 / 100) \} :$$

عندما تكون : W = 1.08 فإن: WT = 1.827

بذلك يتحقق التوازن في سوق العملات بين السعر لهذا اليوم (السعر الفوري W) والسعر الاجل (لعادل الفائدة). إن الفارق بين السعرين يتحدد بواسطة الفائدتين Z1 وZ2 المعروفتين منذ هذا اليوم. هذا التوازن محقق في سوق العملات بشكل شبه دائم، لأن الانحرافات عن هذا التوازن تمنح الإمكانيات الفورية للمراجحة.

فعندما يكون Wt مثلا اصغر من سعره النظري (مثلا 1,0607) يتم اخذ قرض باليورو وبفائدة (Z1) وتحويله سعر الصرف W واستثماره في الولايات المتحدة الأمريكية مقابل فائدة (Z2) . يتم بيع المبلغ الاستثماري P بسعر الصرف الاجل الذي تم تقديره بشكل مبدئي. وذلك فورا عند الاستحقاق بعد شهر اي بعد شهر يتحقق الربح :

$$P = (1.0827 - 1.0607). 1000 = 22 \quad (\text{Wt السعر النظري})$$

بورصات الأوراق المالية في ألمانيا

تجري تجارة الأسهم (سوق الأسهم) والأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة (سوق الريعية) في البورصات الحضورية الألمانية الثمانية في أجزاء مختلفة من السوق.

أجزاء البورصة: ❶

قبل البدء بالتجارة يجب أن تجتاز الأوراق المالية عملية ترخيص شكلية، ينبغي لها أن تضمن تبليغ المعلومات إلى المستثمرين، خاصة المعلومات المحددة في قانون البورصة وفي قانون ترخيص البورصة. بحسب حجم وصرامة شروط الترخيص يتم تصنيف تجارة الأوراق المالية في البورصة إلى تجارة رسمية وسوق منظمة وتداول حر (الشكل ١). فبينما تكون التجارة الرسمية والسوق المنظمة منظّمة قانونياً فان التداول الحر جزء من البورصة ومنظم قانونياً كما أن بورصة الأوراق المالية في فرانكفورت تمتلك منذ شهر آذار ١٩٩٧جزءاً جديداً من التجارة، ألا وهو السوق الجديدة. أما المُصدِرون فهم شركات تنمية ابتكارية صغيرة ومتوسطة تقدمت بطلب ترخيص للسوق المنظمة، لكن يتوجب عليها من الجهة القانونية تلبية شروط إضافية للترخيص. فهكذا يجب إلزام المشرفين المعينين الذين يقدمون في كل وقت بناء على الطلب الأسعار الملزمة للبيع والشراء. أما التجارة الهاتفية فيقصد بها تجارة الأوراق المالية خارج البورصة والتي لا تخضع لترتيبات.

تجارة الأوراق المالية : ❷

في تجارة الكواليس تنقل طلبيات الزبائن لبيع أو شراء الأوراق المالية عبر المصارف بمساعدة نظام نقل إلكتروني إلى سجلات طلبيات لدى سماسرة الأسعار الرسميين مباشرة، حيث يتم جمع الطلبات. يجري حساب سعر البورصة (السعر) من قبل سمسار الأسعار عن طريق المقابلة بين الطلبيات الواردة إليه للبيع والشراء في وقت ما وذلك بحيث يمكن المتاجرة بأكبر عدد ممكن من الأوراق المالية (يبدأ

التنفيذ الأعظمي). يتم في كل يوم عمل في البورصة تحديد سعر فوري (سعر موحّد) لكل ورقة مالية مسعّرة في البورصة وذلك عن طريق المزايدة. أما من أجل الأوراق المالية التي لها حجوم تعامل أكبر (خاصة القيم المعيارية أو السندات الزرقاء وبعض القيم الجانبية أو القيم الخاصة) فيتم إضافة لما سبق حساب الأسعار بشكل مستمر بواسطة التجارة المتغيرة وذلك حال وجود طلبيتين متقابلتين قابلتين للتنفيذ للأوراق المالية (تسعير مستمر). يتم الإعلان عن الأسعار في لائحة الأسعار مضافاً إليها الإضافات السعرية التي تعكس ظروف السوق المختلفة (الشكل ٢).

يستطيع المستثمرون عبر مصارف الإقراض الأعضاء في البورصات تقديم طلبياتهم بخصوص الأوراق المالية (طلبيات البورصة) للبيع أو الشراء بثلاثة طرق: الطلبية غير المقيدة (الأفضل، الأرخص، أفضل ما يمكن) تضمن لتاجر البورصة في مصارف الإقراض الحرية الكاملة في الاتفاق حول السعر، لكن ينبغي ألا يتعارض مع مصالح صاحب الطلبية. أما الطلبيات المقيدة (Limitorders) فإنها تحدد الحد السعري الأقصى الذي ينبغي في إطاره عقد الاتفاق حول الطلبية. من جهة أخرى فإن Stop - Loss - Order هي طلبية بيع تنفذ بأفضل وجه حال وصول السعر إلى الحد المعطى من قبل المستثمر أو عند تجاوز هذا السعر هبوطاً. تكون الطلبية غير المقيدة سعرياً سارية في يوم البورصة، أما الطلبية المقيدة فتسري حتى آخر يوم من الشهر الجاري. يتوقف التمييز بين الطلبيات الصغيرة (Odd Lots) والطلبيات الكبيرة (Round Lots) بحيث يمكن أيضاً تنفيذ طلبية لشراء سهم واحد بالتجارة المتغيرة.

نظام التجارة الإلكترونية : ❸

إضافة إلى تجارة الكواليس تجري تجارة إلكترونية كلياً بالأوراق المالية دون تدخل سماسرة الأسعار على أساس نظام التجارة الإلكتروني (كسترا Xetra) للبورصة الألمانية، شركة مساهمة. لايجوز المشاركة بهذه البورصة الحاسوبية بشكل مباشر إلا

للمصارف المرخصة لنظام التجارة الإلكتروني ولتجار هذه المصارف. فيقوم النظام بفتح سجل الطلبيات المركزي أمامهم، حيث تتضح منه طلبيات البيع والشراء مع معطيات الكميات والأسعار. بشكل أساسي يمكن إدخال طلبيات السوق التي تنفذ مباشرة بأي سعر، وكذلك الطلبيات المقيدة. في التجارة المستمرة يتم في نظام التجارة الإلكتروني تداول القيم الألمانية المئة ذات حجوم التعامل الأكبر (أي أسهم الشركات الثلاثين لمؤشر الأسهم الألماني (DAX) والقيم الجانبية السبعين (MDAX) وكذلك كافة أسهم السوق الجديدة وأهم القيم الأجنبية لمؤشرات Stoxx (أي مؤشرات الأسهم للقيم ذات حجوم التعامل الكبيرة في الدول الأوروبية (Dow- Jones- Euro- Stoxx) وكذلك قيم وطنية أقل سيولة يعمل من أجلها المشرفون المعنيون. أما من أجل ١٦٠٠ سهم آخر فيتم حساب سعر موحد في الساعة ١٣.٠٠ يومياً بواسطة المزايدة وذلك بدلاً عن التجارة المستمرة. إضافة لذلك يتم تداول أكثر ٣٧٠ سند ريعية سيولة وحوالي ٢٦ خيار للأسهم ويتم كل ١٥ ثانية حساب مؤشر الأسهم الألمانية لنظام التجارة الإلكتروني استناداً إلى أسعار أسهم القيم الثلاثين لمؤشر الأسهم الألمانية.

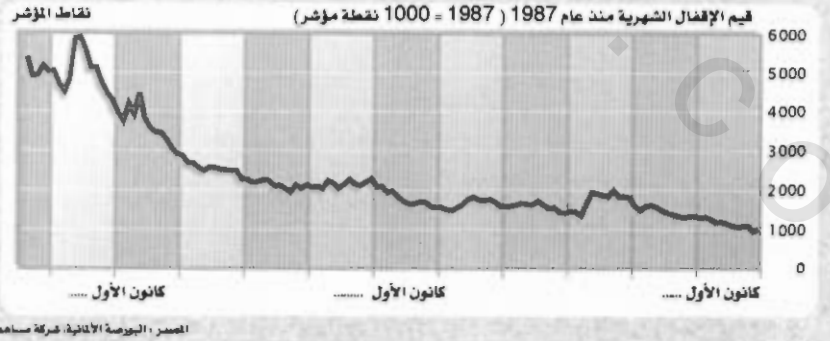
❶ أجزاء البورصة في ألمانيا :

	التجارة الرسمية	السوق المنظمة	التداول الحر	السوق الجديدة
القواعد الحقوقية	- المواد 36 حتى 44 من قانون البورصة - المواد 1 حتى 12 من قانون ترخيص البورصة	المواد 71 حتى 77 من قانون البورصة المواد 56 حتى 56 a من نظام بورصة فرانكفورت للأوراق النقدية.	المادة 78 من قانون البورصة المادة 66 من نظام بورصة فرانكفورت للأوراق المالية معايير. التداول الحر لدى بورصة فرانكفورت للأوراق المالية.	المادة 66 من نظام بورصة فرانكفورت للأوراق المالية. نظام التداول الحر.
طلب الترخيص	مصارف الإقراض ومؤسسات الخدمات المالية.	مصارف الإقراض ومؤسسات الخدمات المالية	مصارف الإقراض أو الشركات المرخصة لدى بورصة فرانكفورت للأوراق المالية.	مصارف الإقراض. ومعاهدة الخدمات المالية.
نشر الإصدار	كتيب الإصدار (ضمنا معطيات حول الأوراق المالية وحالة الأملاك والحالة المالية وحالة عوائد المصدر)	تقرير الشركة (ضمنا الميزانية الختامية وتقرير الوضع الراهن النظام الداخلي للشركة)	تقرير الشركة (ضمنا الميزانية الختامية وتقرير الوضع الراهن النظام الداخلي للشركة).	كتب الإصدار (ضمنا معطيات حول الأوراق المالية وحالة الأملاك والحالة المالية وحالة عوائد المصدر)
تاريخ الشركة	على الأقل 3 سنوات	على الأقل سنة واحدة	غير منظم	على الأقل 3 سنوات
الرسملة الدنيا	2.5 مليون مارك ألماني (قيمة سمرية) أو 10000 سهم.	250000 يورو (قيمة اسمية) أو 10.000 سهم	غير منظمة	500.000 مارك ألماني (قيمة اسمية). 5 مليون يورو (قيمة سمرية).
الحد الأدنى للملكية الموزعة	25	غير منظم	غير منظم	25

❷ أهم الإضافات السمرية والملاحظات على الأسعار في لائحة الأسعار:

- **bez او bz او b** لا سعر بدون إضافة
  مدفوع أي تم التوصل إلى عقود بالسعر المذكور، ثم التعادل بين العرض والطلب.
- **g.G** نقد أي:
  بالسعر المذكور كان هناك عرض موجود، لكن لم يكن هناك عرض مقابل بحيث لم يمكن التوصل إلى عقود.
- **Brief = Br,B** أي:
  بالسعر المذكور كان هناك عرض موجود، لكن لم يكن هناك طلب، لذلك لم تحصل عقود أيضا
- **Bb. bz.G.bez.G** نقد مدفوع أي
  حصلت عقود، لكن لم يكن تتم تلبية جزء من الطلب.
- **Bb,bz,B,Ber,B** سند مدفوع أي
  حصلت عقود، لكن يمكن تلبية سوى جزء من العرض، بحيث ماتزال هناك طلبيات متاحة.
- **T** سعر تقديري، لايوجد تعاملات
- **rep, rat,R** مُعلن او مُدرج أي
  ثم يمكن تلبية العرض (rat.B) أو الطلب (rat.G)
  بالتفصيل بل فقط بنسبة محددة من الحاجة المعلنة أو من الموجودة.
- **w** مشطوب، أي لم يمكن تحديد سعر.
- **exD,Ex,Div** خارج الربحية أي
  التسعيرة لم تتضمن أرباح الأسهم للسنة الماضية، وبشكل مشابه exA بعد التوزيع و exZ بعد العوائد
- **EXB** رد أسعر من أجل الحقوق الممنوحة للمساهمين في شراء أسهم جديدة. أيضا (exBR, exBez)
  أو من أجل أسهم التصحيح (أيضا exBA)

❸ مؤشر الإسهم الألماني (DAX) :



المصدر : البورصة الألمانية، شركة مساهمة

الأسهم :

السهم هو ورقة مالية مدونة لحاملها حصة من رأس المال الأساسي في شركة مساهمة (AG) أو في شركة توصية مساهمة (KGaA) فالمساهم شريك في ملكية الشركة المساهمة أو شركة التوصية المساهمة في حدود ملكيته للأسهم بالنسبة إلى رأس المال الأساسي. تنتج عن ذلك حقوق المساهم. إذا كانت الشركة المساهمة أو شركة التوصية المساهمة مسجَّلة في البورصة، فإنه يتم حساب قيمة الأسهم يومياً بواسطة سعر البورصة.

حقوق المساهم :

للمساهم حقوق ملكية عديدة. إن حق الحصة في الربح يعبر عن حق المساهم في الطالبة بدفع حصة الأسهم من الأرباح، التي يتعلق مقدارها عادة بربح الميزانية. وعند زيادة رأس المال عن طريق إصدار أسهم جديدة يحصل المساهم على حقوق شراء أسهم جديدة في حدود حصته الراهنة من رأس المال الأساسي بذلك ينبغي منع حدوث تغييرات في الأملاك على حساب المالكين القدامى. كذلك هناك حق ملكية آخر هو حق المطالبة بالمشاركة في عائد التسييل عند حل الشركة.

كذلك تنشأ عن المشاركة بالملكية حقوق مشاركة في الإدارة. منها حق المشاركة في الجمعية العمومية وحقوق الإطلاع وكذلك حق التصويت في الجمعية العمومية. عادة يتم ضمان حق التصويت حسب القاعدة القائلة: «صوت واحد لكل سهم واحد». بممارسة حق التصويت يستطيع المساهم مثلاً المشاركة في القرار حول إشغال مناصب مجلس الإدارة وحول استخدام الأرباح وكذلك حول مقدار حصة الأسهم من الأرباح وحول التخفيف عن مجلس الإدارة ومجلس الإشراف وحول تعديلات النظام الداخلي. إن قانون الأسهم (AkG) يتضمن كافة القواعد الجوهرية حول الشركات المساهمة والأسهم.

obeikandl.com

أنواع الأسهم :

إن الشكل الشائع للأسهم في ألمانية هو السهم لحامله. حيث يمكن استخدام كافة حقوق المساهم من قبل مالك السهم. أما السهم الاسمي فيلزم المساهم من أجل المشروعية بأن يكون مسجلاً في سجل الأسهم لدى الشركة المساهمة وذلك بالاسم والمهنة. كما أن هناك شكلاً خاصاً ونادراً هو السهم الاسمي المقيد الذي يتطلب مصادقة الشركة على تغيير ملكيته. إن الأسهم العادية تتضمن كافة حقوق المساهمين، بينما يكون حق التصويت مقيداً الأسهم الممتازة. ومن أجل التسوية يمكن منح حقوق ممتازة (مثلاً دفع حصة أعلى من الأرباح).

إن معظم الأسهم في ألمانيا تدون قيمة اسمية تعبر عن حصة محددة من رأس المال الأساسي هذه القيمة تبلغ في حدها الأدنى ١ يورو أو مضاعفاته. أما الأسهم الخالية من القيمة الاسمية (الأسهم المفردة) فلم تكن مرخصة في ألمانية قبل١٩٩٨/٤/١. إن الأسهم المفردة تجسد في الحقيقة أيضاً حصة من رأس المال الأساسي، لكن لاتوجد قيمة اسمية مذكورة على السهم. إن حصة السهم المفرد من رأس المال الأساسي تنتج عن تقسيم رأس المال الأساسي على عدد الأسهم. لكن هذه القيمة الاسمية الظاهرية لايجوز أن تقل عن حد أدنى هو ١ يورو. إن ميزة الأسهم المفردة تنتج عن أنه لا يتوجب إعادة ختم أو تبديل السهم عند تغيير رأس المال. أما الأسهم المجانية (اسهم تعطى بغرض التصحيح) فهي أسهم تم إصدارها حديثاً (أسهم حديثة) وتوضع تحت تصرف المساهمين القدامى من الاحتياطات غير المقيدة والأرباح. إنها شكل للتمويل الذاتي (زيادة رأس المال) يتم فيه تحويل الاحتياطات والربح إلى رأس المال الأساسي.

وعلى عكس السهم فإن سند التصرف لايدون إلا حقوق ملكية (حقوق تصرف)، ولكن عادة دون حق التصويت. ويمكن أن يكون سند التصرف بأشكال مختلفة جداً وأن تحدد مثلاً حصة بالنسبة المئوية من الربح و/ أو عائد التسييل أو حق التحويل إلى أسهم.

الأسهم و البورصة : ❶ ❷

إن تعبيري الأسهم و البورصة يردان غالباً مقترنين معاً. لكن السهم ليس بالضرورة مرخصاً لتجارة البورصة. قد يتعلق هذا الأمر مثلاً بأن الشركة المساهمة لا تلبي قوانين البورصة أو أن ظروف الأكثرية في الشركة المساهمة لا ينبغي تعريضها للخطر. عند الرغبة في ترخيص سهم لتجارة البورصة يجب على الشركة المساهمة تلبية قوانين محددة. يسمى إصدار الأسهم عن طريق البورصة الإصدار. بعد الإصدار يتم تحديد سعر السهم في كل يوم عمل في البورصة بواسطة العرض و الطلب في البورصة. بذلك يمكن أن يتغير السعر و معه قيمة الشركة بين يوم وآخر. يتألف العائد الحسابي للمساهم من الفرق بين السعر اليومي وسعر الشراء مضافاً إليه دفعات حصص الأسهم من الأرباح في غضون ذلك، مطروحاً منه الرسوم المصرفية. إن مؤشر الأسهم يعبر عن التطور في سوق الأسهم (الشكل ٢).

obeikandl.com

❶ إصدار الأسهم

الإصدار هو الأوراق المالية (مثلاً الأسهم، والسندات) من أجل الحصول على وسائل تمويل من طريق السوق المالية (سوق السهم، سوق الريعية) أما الإصدار الجديد فيحصل عند إدخال الإسهم مثلاً لأول مرة في البورصة. كالمعتاد يتم الإصدار بوساطة المصارف (غالبا عبر اتحاد المصارف) يقوم بعرض الأسهم على الجمهور مقابل سعر محدد (السعر) لتستقر لدى المستثمرين) . منذ عام 1995 يوجد أيضاً إضافة لذلك طريقة البناء الدفتري لتحديد سعر الإصدار هنا يتم أولاً تحديد مجال سعري فقط، ومن متوسط عروض المستثمرين يتم بعدئذ حساب سعر الإصدار.

❷ تركيب مؤشر الأسهم الألماني DAX (30 - DAX الموقف في شهر زيار عام 1999)

		Unternehmen
% 0,54	3 843,34	ADIDAS-SALOMON AG
% 9,87	70 290,32	ALLIANZ AG O.N.
% 3,73	26 533,76	BASF AG O.N.
% 4,10	29 213,68	BAYER AG O.N.
% 2,32	16 497,51	BMW AG
% 2,15	15 282,61	COMMERZBANK AG O.N.
% 3,72	26 452,46	DEUTSCHE BANK AG O.N.
% 13,11	93 364,83	DAIMLERCHRYSLER AG NA O.N.
% 0,87	6 167,51	DEGUSSA-HUELS AG O.N. IGI
% 2,82	20 066,58	DRESDNER BANK AG O.N.
% 5,05	35 950,00	DEUTSCHE TELEKOM AG O.N. IGI
% 1,46	10 394,22	HENKEL KGAA VZ O.N.
% 3,47	24 694,05	HOECHST AG O.N.
% 3,19	22 706,34	BAY. HYPO-VEREINSBANK O.N.
% 0,48	3 410,40	KARSTADT AG
% 1,22	8 681,40	LUFTHANSA AG VNA O.N.
% 0,70	4 963,17	LINDE AG
% 0,65	4 626,00	MAN AG ST O.N.
% 2,95	20 996,10	METRO AG ST O.N.
% 6,55	46 610,62	MANNESMANN O.N.
% 4,65	33 108,46	MUENCHNER RUECKVERSICHERUNG VNA O.N.
% 1,13	8 049,64	PREUSSAG AG O.N.
% 3,21	22 850,69	RWE AG ST O.N.
% 4,70	33 469,50	SAP AG VZ O.N.
% 1,01	7 216,92	SCHERING AG O.N.
% 5,59	39 822,42	SIEMENS AG
% 1,48	10 521,30	THYSSEN KRUPP AG O.N.
% 3,51	25 013,79	VEBA AG
% 1,65	11 777,00	VIAG AG
% 4,12	29 348,05	VOLKSWAGEN AG ST O.N.
% 100	711 922,68	

O.N = بدون قيمة اسمية
ST = اسهم عادية
VZ = اسهم ممتازة
VNA = سهم اسمي مقيد

إن مؤشر الأسهم هو رمز رقمي يعكس تطور السعر في سوق للأسهم بشكل عام أو في فروع متفرقة (مؤشر فرعي) ويخدم هذا المؤشر رأس المال للإطلاع على التطور في البورصة. إن أهم مؤشر في سوق الأسهم الألمانية هو مؤشر الأسهم الألماني DAX. ويضم الأسهم الألمانية الثلاثين الأكبر والأقوى من حيث حجم التعامل ويمثل أكثر من 70 ٪ من رأس المال الأساسي الإجمالي لكافة الشركات الوطنية المسعرة في البورصة. أما مؤشر Mit coy MDAX Index فيضم الأسهم السبعين التي تلي قيم DAX 30 من حيث لرسملة وحجم التعامل في البورصة. ينتج من كلا المؤشرين معا DAX 30- المؤشر DAX100 (HDAX) أما المؤشر لكافة قيم التجارة الرسمية في بورصة فرانكفورت فهو Compos-ite- (CDAX) DAX ومنذ عام 1999 يوجد مؤشر (CDAX) Small cap من أجل الشركات الصغيرة والمتوسطة دون مؤشر (MDAX)

الأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة :

تتميز الورقة المالية ذات الفوائد الثابتة بأن مالكها يحصل خلال فترات منتظمة على فائدة تكون غالباً ثابتة. وهناك تسميات أخرى مثل قروض سندات دين، التزامات (كفالات) سندات ريعية أو ريعية والتسمية الانجيليزية لها (Bond) سند. والسند هو ورقة دائنة وهي تدون مطالبة تجاه المدين الذي أخذ السند على عاتقه. بذلك يمكن تسمية السند بالقرض المدون أيضاً.

أنواع السندات : ❶

تقسم الأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة بحسب المدين إلى سندات عمومية كسندات الدولة وسندات المقاطعات (المقاطعات الاتحادية) وإلى التزامات بلدية وسندات خاصة مثل السندات المصرفية والسندات الصناعية (الشركات) وسندات الرهن (مصرف الرهن العقاري). إلا أن الأكثر شهرة بينها هي الأوراق المالية الاتحادية المختلفة التي تنتمي إليها أيضاً سندات الخزينة الاتحادية (الشكل ١).

إن الشكل الأكثر شيوعاً للسند يمتلك المواصفات التالية: يحصل مالك السند على فائدة سنوية متفق عليها، تكون ثابتة لكامل فترة السند. يعتمد دفع الفوائد على القيمة الاسمية (المبلغ الاسمي) الذي يجب التمييز بينه وبين السعر الذي يحدد يومياً في البورصة (سوق السندات سوق الريعية) في نهاية الفترة المحددة تتم إعادة المبلغ الاسمي المستثمر كاملاً (سند تسديد) بالانجليزية Straight bond). إن قروض الريعية (بالانجليزية Console) هو شكل نادر من السندات له فترة غير محدودة تؤدي في الواقع إلى دفع الفوائد سنوياً لكن السداد لايحصل إطلاقاً.

أما في السند ذي الفائدة المتغيرة (بوليصة تأمين أملاك دولة، كمبيالة سعر عائم) فيتم تحديد الفائدة المتوجبة الدفع على الأغلب مجدداً بشكل سنوي أو نصف سنوي حيث تتحدد الفائدة بناء على فائدة قصيرة المدى متفق عليها، مثلاً فائدة

سوق النقد EURIBOR مضافاً إليها علاوة مرتبطة بالأهلية الائتمانية للمدين (سند مشابه لسوق النقد). أما قروض القسيمة الصفر (سندات الصفر) فتختلف عن الشكل الشائع للسندات في أن الفوائد والسداد لا يتم دفعها إلا في نهاية الفترة. أما خلال الفترة فلا يتم دفع الفوائد. قبل الاستحقاق تسجل سندات الصفر تحت قيمتها الاسمية - ويستفيد المستثمر من ذلك - أن السعر يتصاعد تدريجياً بعد الشراء ليبلغ القيمة الاسمية. إن فائدة السند هي فائدة إسمية. ولاتتم مراعاة التغيرات في قوة الشراء خلال فترت السند. في القروض المفهرسة تتألف الفائدة الاسمية من الفائدة الحقيقية المتفق عليها ومعدل التضخم. ويتم بانتظام توفيق الفائدة الاسمية مع معدل التضخم المتغير.

إن الأشكال الهامة من السندات الصناعية هي سندات الدين القابلة للتحويل قروض اختيارية. إن سند الدين القابل للتحويل (بالانجليزية : convertible bond) هو سند صادر عن شركة مساهمة (AG) يوجد فيه إلى جانب الفوائد المتفق عليها (المنخفضة) حق المطالبة بالتحويل إلى عدد محدد من أسهم الشركة المساهمة. لذلك يتعلق سعر السند القابل للتحويل أيضاً بسعر الأسهم. أما السند الاختياري فهو سند مرفق به سند ضمان (بالانجليزية : Warrant). وسند الضمان هذا يخول بشراء عدد محدد من الأسهم خلال فترة زمنية محددة وبسعر متفق عليه. بعكس سند الدين القابل للتحويل لا تؤدي ممارسة حق الخيار إلى تحصيل السند. أما سند الضمان فتتم المتاجرة به غالباً بشكل منفصل عن السند في البورصة.

تقييم السندات :

إن الفائدة الحقيقية هي مؤشر لتقييم السندات يتم اختياره في حالات كثيرة وهو يدل على العائد السنوي المتوسط الذي يحصل عليه المستثمر كعائد حقيقي بالنسبة المئوية من رأس المال المستثمر.

إن الفائدة الحقيقية تراعي إضافة إلى الفائدة الاسمية مركبات أخرى مثل مواعيد دفع الفوائد، وسعر الشراء وسعر إعادة التسديد، وفترة الصلاحية، وأسلوب التسديد. أما عائد التداول فهو الفائدة الحقيقية للأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة الموجودة في التداول، وهي تختلف عن عائد الإصدار وهو عائد الأوراق المالية الحديثة الإصدار.

تقدير السندات : ❷

إن التقدير هو تقييم احتمال خدمة الدَين بشكل كامل وفي الموعد المحدد (دفع الفوائد، التسديد) لسند ما. إن أشهر وكالات التقدير الدولية هي Standard & poors وكذلك Moodys. يستند التقدير إلى الأهلية الائتمانية لمصدر السند ويقيم فيما إذا كان سيحصل في حالة سند ما تأخيرات أو حتى تعطل كامل لدفع الفوائد والتسديد (الشكل ٢).

يمتلك تقدير السندات في أسواق المال العالمية أهمية كبيرة. فالتقدير السيء يعني للمُصدِر أنه يتوجب عليه علاوة إضافية على العائد بالمقارنة مع مدين ذي تقدير جيد. فالعائد الأعلى يعوّض المخاطرة الأكبر لتعطل الدفعات التي يتحملها المستثمر.

❶ أهم الأوراق المالية الاتحادية ذات الفوائد الثابتة:

	سندات - الخزينة الاتحادية	حزائن التمويل	القروض الاتحادية	الالتزامات الاتحادية
القيمة الاسمية (الاستثمار الأدنى)	الفئة A - 100مارك ألماني الفئة B - 100 مارك ألماني	1000 مارك ألماني	1000 مارك ألماني	100 مارك ألماني
دفع الفوائد	الفئة A سنويا الفئة B لجميع الفوائد (لدفع الفوائد مع الفائدة المركبة عند إعادة دفع رأس المال)	حسم الفوائد (القيمة الاسمية - الفوائد = سعر الشراء)	سنوياً - بواسطة كوبون فائدة ثابت أو متغير	سنوياً - بواسطة كوبون فائدة ثابت
المدة	الفئة A - 6 سنوات الفئة B - 7 سنوات	تقريباً سنة واحدة أو سنتين	الإصدارات الجديدة غالبا 10 سنوات، تقريبا 12 عنوانا مسجلة في البورصة، من شهر واحد حتى 30 سنة	الإصدارات الجديدة، 5 سنوات، العناوين المسجلة في البورصة من شهر واحد حتى 5 سنوات
إعادة الدفع	الفئة A - بالقيمة الاسمية الفئة B - بقيمة إعادة الدفع (القيمة الاسمية + الفوائد)، قيد بواسطة إدارة المديونية الاتحادية	بالقيمة الاسمية، قيد بواسطة الجهة المشرفة	بالقيمة الاسمية، قيد بواسطة الجهة المشرفة أو إدارة المديونية الاتحادية	بالقيمة الاسمية، قيد بواسطة الجهة المشرفة أو إدارة المديونية الاتحادية
البيع أو الإعادة المبكرة	في كل وقت بعد أول سنة من الفترة حتى 10000 مارك ألماني لكل دائن خلال 30 يوم فائدة	غير ممكن	مبيع يومي بسعر البورصة	بعد مبيع يومي بسعر البورصة

1. لا تتم المتاجرة بها في البورصة - المصدر: المؤسسة الوفقية لاختبار البضائع

❷ مدرجات العلامات لوكالات التقدير:

Staudard & Poor,s	الأهلية الائتمانية	Moody's
AAA	ممتازة، عملياً لاتوجد مخاطرة تعطل	Aaa
AA+ AA AA-	جيدة جداً حتى جيدة	Aa1 Aa2 Aa3
A+ A A-	جيدة حتى مقبولة	A1 A2 A3
+ BBB BBB - BBB	مقبولة حتى كافية	Baa Baa Baa
BB+ BB BB-	ضعيفة، معرضة لتأخير الدفع	Ba1 Ba2 Ba3
B+ B B-		B1 B1 B2
+ CCC+ CCC - CCC- CC C	غير كافية، عسر خلال فترة قريبة	Caa1 Caa2 Caa3 Ca C
D	حالياً متأخرة عن الدفع	

مخاطرة متزايدة للتعطل: استثمار ← استثمار مضارب

1. تقدير الإصدارات طويلة الأجل لفترة لاتقل عن سنة

التنويع وصناديق الاستثمار:

يقول المثل: «لاتضع كل البيض في سلة واحدة». وهذا يعني في لغة الأسواق المالية أنه ينبغي في استثمارات رؤوس الأموال تجنب تركيز المخاطرة لئلا تحدث خسائر كبيرة في حال تراجع السعر. مبدئياً يعني التنويع بدقة : تقسيم الأموال إلى عدة مشاريع استثمارية (محفظة) متنوعة قدر الإمكان.

الفكرة الأساسية لتنويع :

تضم محفظة الاستثمار المتنوعة عدة مشاريع استثمارية تكون العوائد منها غير مرتبطة ببعضها البعض قدر الإمكان. في الحالة القصوى المؤلفة من سهمين فقط مرتبطين ببعضهما بنسبة (-١) ينطبق ما يلي: دائماً عند صعود السهم الأول يهبط السهم الثاني بنفس النسبة المئوية. بالنتيجة لا تظهر أية تأرجحات في عوائد المحفظة حول المقدار الوسطي. بذلك تزداد قيمة المحفظة باستمرار وبانتظام ولاتحتوي على مخاطرة سعرية أما في الحالة العادية فتكون المشاريع الاستثمارية المتفرقة كالأسهم والسندات مرتبطة ببعضها إيجابياً. هذا يعني أن عوائدها تتحرك بالاتجاه نفسه على المدى الطويل، ولو لم يكن ذلك بنفس المقدار. بوجود سهم واحد تكون مخاطرة محفظة الأسهم أكبر ما يمكن وتتطابق عندئذٍ مع مخاطر هذا السهم الواحد. إن إضافة أسهم أخرى تخفض المخاطرة أكثر فأكثر.

لكن انخفاض المخاطرة نتيجة إضافة كل سهم جديد يتراجع. وعندما يكون عدد الأسهم كبيراً جداً فإن المخاطرة المتبقية تعادل مخاطرة كامل سوق الأسهم. وهذه المخاطرة يجب تحملها من قبل المستثمرين في كل حال. إن المحفظة السيئة التنويع تحمِّل المستثمر عبء مخاطرة إضافية غير ضرورية دون أن يجازى عليها هذا المستثمر على المدى الطويل بعوائد أعلى.

أنواع صناديق الاستثمار : ❶ ❷

يتم إنشاء صناديق الاستثمار وإدارتها من قبل شركات استثمار رؤوس الأموال (KAG، شركات استثمار) (الشكل ١). إن القواعد الحقيقية في القانون حول شركات استثمار رؤوس الأموال تهدف إلى حماية المستثمر هكذا يجب على صناديق الاستثمار أن تبدي تنويعاً كافياً في المخاطرة وإن تدار بشكل منفصل عن أموال شركات استثمار رؤوس الأموال وذلك على شكل أموال خاصة. بذلك تتم حماية أموال المستثمرين من سوء الاستخدام من قبل شركة استثمار رؤوس الأموال وتبقى محفوظة للمستثمرين بشكل مستقل عن المصير الاقتصادي لشركات استثمار رؤوس الأموال. إن قيمة الحصة في الصندوق (شهادة حصة، شهادة استثمار) تنتج عن تقسيم أموال الصندوق على عدد الحصص التي تم إصدارها (الشكل ٢). هناك أنواع كثيرة مختلفة من صناديق الاستثمار. أولاً يجب التمييز بينها حسب دائرة المستثمرين. ففي صندوق العموم تكون دائرة المستثمرين غير محدودة. فهي صناديق مفتوحة، لأنه يمكن في كل وقت إصدار حصص جديدة من الصندوق. أما في الصناديق الخاصة فيكون الأشخاص الطبيعيون مستثنين كمستثمرين. هذه الصناديق تتجه بشكل خاص إلى الشركات والمؤسسات الوقفية. أما حسب المشاريع الاستثمارية فتقسم هذه الصناديق إلى صناديق الأوراق المالية، صناديق عقارية وأموال خاصة لرعاية الشيخوخة.

يمكن أن تضم صناديق الأوراق المالية أسهماً وسندات وأرصدة مصرفية وأوراقاً في أسواق النقد وكذلك - بشكل محدود - أيضاً خيارات وعمليات آجلة بحسب هدف الاستثمار يتم التمييز بين صناديق الأسهم، صندوق المتقاعدين وصناديق سوق النقد وصناديق مختلطة كما يميز فيما بينها أحياناً حسب المقاطعات والمناطق والفروع الاقتصادية. فالصناديق العقارية تستثمر في العقارات والأراضي. والكثير من الصناديق العقارية هي صناديق مغلقة لاتقبل مستثمرين جدد بعد مرحلة ابتدائية ولاتدار من قبل شركات استثمار رؤوس الأموال بل كشركة مستقلة. أما

الأموال الخاصة لرعاية الشيخوخة (صناديق خاصة لرعاية الشيخوخة) فتهدف بشكل خاص إلى بناء رأس المال من أجل رعاية الشيخوخة على الصعيد الخاص. يجوز للصناديق الخاصة لرعاية الشيخوخة أن تضم أسهماً وسندات عقارية ويجب أن تلحظ مثلاً مع تقدم عمر المستثمر تبديل الشرائح لخفض المخاطرة في السندات أو العقارات وكذلك أن تعد خططاً لدفع التقاعد بعد مدة استثمار لا تقل عن ١٨عاماً.

فائدة المنفعة والكلفة لصناديق الاستثمار : ❸

تقدم صناديق الاستثمار للمستثمرين إمكانية إقامة محفظة جيدة التنويع حسب الميل للمخاطرة وتوقع العائد، حتى بواسطة مبالغ استثمارية صغيرة نسبياً، مثلاً أيضاً بواسطة استثمار شهري (توفير استثماري) (الشكل ٣). وهناك فوائد أخرى مثل القدرة على التصرف بالحصص في كل وقت والإدارة التخصصية للصندوق. من أجل هذه الخدمات تتقاضى شركات استثمار رؤوس الأموال عند الشراء علاوة إصدار زيادة على قيمة الحصة المحسوبة في كل يوم عمل في البورصة. إضافة لذلك يتم حسم رسوم إدارة سنوية من المستثمرين. أما العوائد التي تتدفق إلى الصندوق (مثلاً الفوائد، حصص الأسهم من الأرباح) فيتم توزيعها غالباً سنوياً. أما مساوئ الصناديق فتتجلى في أن تطور القيمة لديها يكون في حالات كثيرة أسوأ مما هو عليه في السوق. وتشكل صناديق المؤشرات بديلاً فهي تقتدي في الحقيقة بمؤشر للأسهم وتبدي بذلك ذات التطور السعري لمؤشر. لكن عندئذٍ لا يكون التطور السعري الأفضل ممكناً.

❶ أسلوب العمل لصندوق الاستثمار :



المصدر: المؤسسة الوقفية لاختبارات البضائع

❷ حساب قيمة حصة في الصندوق

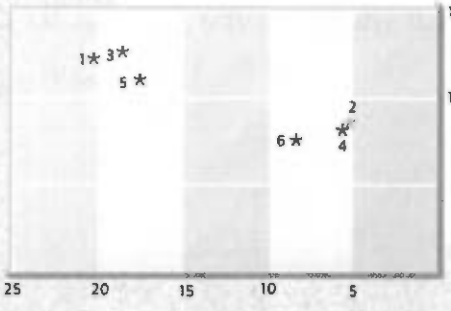
القيمة اليومية لتكامل قيم أموال الصندوق
(تقييم الأوراق المالية بالسعر اليومي الحالي، والعقارات بقيمة العائد)

+	مجموع الوسائط المتاحة.
−	التزامات الصندوق، كنفقات الإدارة ورسوم مصرف الإيداع ومصروفات الشراء والبيع
=	قيمة الجرد الصافية في الصندوق.
÷	مقسومة على عدد شهادات الحصص التي تم إصدارها
=	سعر الاسترداد لكل حصة في الصندوق
+	علاوة الإصدار
=	سعر الإصدار لكل حصة في الصندوق

المصدر: المؤسسة الوقفية لاختبارات البضائع

❸ العلاقة بين العائد والمخاطرة في مؤشرات رأس المال:

الفترة كانون الثاني 1974 حتى كانون الأول 1998
أفق الاستثمار : سنة واحدة
يستخدم تطور عائد مؤشر سوق رأس المال في صناديق الاستثمار كقيمة دالة (علاقة الاسناد) على مدى نجاح كل صندوق استثمار (مثلا صندوق أسهم ألماني) بالمقارنة مع السوق (تطور مؤشر الأسهم الألماني DAX)



★ 1. أسهم ألمانية (مؤشر MSCI - ألمانيا)
العائد 12.2 ، المخاطرة 28.8 ،
+ 2. سندات ألمانية (مؤشر Salomon - ألمانيا)
العائد 8.7 ، المخاطرة 5.2 ،
★ 3 أسهم أوروبية (مؤشر MSCI - أوروبا)
العائد 12.7 ، المخاطرة 18.7 ،
★ 4. سندات أوروبية (مؤشر Salomon - أوروبا)
العائد 8.1 ، المخاطرة 5.8 ،
★ 5 أسهم عالمية (مؤشر MSCI - العالمي)
العائد 11.1 ، المخاطرة 17.5 ،
★ 6 سندات عالمية (مؤشر Salomon - العالمي)
العائد 7.7 ، المخاطر 8.2 ،

الرعاية الخاصة بالشيخوخة :

تعني رعاية الشيخوخة على الصعيد الخاص أن يقوم الإنسان باتخاذ الحيطة المالية والمادية من أجل سن الشيخوخة. لأن المرض وعجز الشيخوخة أو بكل بساطة الاهتمامات الأخرى قد تمنع عن الإنسان الدخل المنتظم الناتج عن العمل. قبل النظام الإصلاحي في السياسة الاجتماعية الذي أدخل بين عامي ١٨٨١ و ١٨٨٩ من قبل أوتو فون بيسمارك (١٨٩٨ و ١٨١٥) (Otto Von Bismarck) كانت الحيطة للشيخوخة في ألمانيا من المسؤوليات الخاصة على الأغلب. فقد كان الناس يدخلون في خططهم أنهم مع تقدم العمر لن يعودوا قادرين على العمل. وكانوا يحتاطون بشكل خاص ضد الفقر باعتمادهم على المساعدات من أولادهم. من هنا كانت العائلة عاملاً حاسماً في ضمان الشيخوخة.

الخدمة الحكومية في المقدمة :

بدأ التشريع الاجتماعي ذو الطابع البيسماركي بجعل الناس أقل ارتباطاً بالرعاية من قبل أفراد العائلة المقربين. واليوم تضمن الدولة لمواطنيها في إطار الضمان الاجتماعي الحصول على خدمات مالية في شيخوختهم. فالتأمين التقاعدي هو اليوم أهم الأدوات التي ينفق منها المتقاعدون في الشيخوخة. أما الركن الثاني للحيطة من أجل الشيخوخة فهي المطالبات التقاعدية تجاه الشركات (ضمان الشيخوخة من قبل الشركات). مع أن الراتب التقاعدي من قبل الشركات يمثل خدمة اجتماعية هامة في الشركات الكبرى إلا أن مساهمته النسبية في مجمل الدخل التقاعدي ماتزال ضئيلة. كذلك فإن الركن الثالث للحيطة من أجل الشيخوخة، أي التأمين الخاص، هو في ألمانيا بالمقارنة مثلاً مع هولندا أو الدول الأنغلوسكسونية أقل تطوراً. فهناك تلعب الدخول الرأسمالية والمعاشات التقاعدية من قبل الشركات دوراً أكبر بكثير.

بالنظر إلى المشاكل المتزايدة للتأمين التقاعدي القانوني يبدو، خاصة للجيل الأصغر، أن عائداً مناسباً للأقساط المسدَّدة لم يعد مضموناً. لذلك فإن وجود حيطة إضافية خاصة للشيخوخة يزداد أهمية باستمرار من أجل التأمين ضد المخاطرة الناجمة عن الفترة غير المؤكدة لحياة الإنسان ذاته.

أشكال الحيطة الخاصة للشيخوخة :

بشكل أساسي يوجد إمكانيتان للحيطة الخاصة تجاه الشيخوخة بغض النظر عن الرعاية من قبل أفراد العائلة. هاتان الإمكانيتان هما: تكوين رأس المال العيني ورأس المال المالي. قد يأخذ رأس المال العيني (رأس المال الحقيقي) شكل الأراضي والمساكن أو الأبنية التي لاتستخدم ذاتياً ولا ينتج عنها دخل مستمر يمكن استخدامه من أجل الاستهلاك الذاتي. أما رأس المال النقدي (رأس المال المالي) فيشمل ضمناً الاستثمارات في الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار والتأمينات على الحياة وشهادات الادخار. في العام ١٩٩٧ أظهر المصرف الاتحادي دخلاً متاحاً لكافة الميزانيات الألمانية بمقدار ٢,٣ بليون مارك ألماني تقريباً. استخدم المواطنون في ألمانيا الاتحادية من هذا المبلغ ما يقارب ١٢٤ مليار مارك ألماني لتكوين رأس المال العيني و ١٢٥مليار مارك ألماني لتكوين رأس مال نقدي. إن الأشكال المفضَّلة لرأس المال المالي من قبل كل فرد تتعلق بالدرجة الأولى بمقدار المخاطرة التي يكون مستعداً لتحملها. حيث تعتبر مثلاً أذون الخزينة الاتحادية خالية من المخاطرة لأنها تضمن عائداً ثابتاً لفترة محدودة. بالمقابل فإن الاستثمار في الأسهم يرتبط في الحقيقة بمخاطرة أكبر لكن له ميزة في وجود عائد أعلى بشكل متوسط.

بشكل خاص تتمتع التأمينات على الحياة في ألمانيا بتشجيع كبير. ففي عام ١٩٩٧ نشأ تقريباً ٧٥ ٪ من التكوينات الجديدة الإجمالية لرأس المال المالي من التأمينات على الحياة (٩٤,٨ مليار مارك ألماني).

مثال : التأمينات على الحياة

يقع الوعد بالتأمين في صلب التأمين على الحياة بحيث تصبح خدمة التأمين مستحقة بحدوث حالة التأمين. تعتبر حالة التأمين عادة : وفاة الشخص المؤمَّن عليه أو انتهاء العقد أو العجز المهني أو الدخول في سن التقاعد أو وقوع حادث للشخص المؤمَّن عليه. يقوم الشخص المؤمَّن عليه بدفع ثمن خدمة التأمين على شكل أقساط تأمين. لكن التأمينات على الحياة تُستَخدم كاستثمارات لرؤوس الأموال لأنه يمكن اعتبار أقساط التأمين كمصاريف وقائية في تصريح ضريبة الدخل ولأن العوائد تكون معفاة من الضرائب عندما لا تقل مدة العقد عن ١٢ عاماً. يستخدم جزء من قسط التأمين حسابياً من أجل تجميع رأس المال بينما يقوم القسم الآخر بالتأمين ضد المخاطرة المرغوبة.

بشكل عام يتكون التأمين على الحياة من تأمين رئيسي ضد حالة الوفاة و/أو الحياة ومن مجموعات أخرى واسعة من تأمينات إضافية ممكنة. إضافة إلى مبلغ التأمين يحصل الشخص المؤمَّن عليه غالباً على حصة من الفائض أيضاً لأن شركات التأمين تستثمر رؤوس أموال الزبائن في سوق رؤوس الأموال وتحصل على أرباح نتيجة ذلك يكون الزبائن مشاركين فيها.

مخطط لأنواع التأمين على الحياة :



تأسيس الشركات :

يشمل تأسيس الشركة كل الأعمال والنشاطات التي تتم بقصد إنشاء الشركة وإعطائها شكلاً قانونياً معيناً. لذا تأخذ المسائل القانونية والمالية الحيز الأكبر والأهم في تأسيس الشركة وتكون المواضيع التقنية والتنظيمية المجال الذي يرتكز عليه بناء وتنظيم هذه الشركة. ونميز حسب نوع الأداء الذي يقدمه أصحاب الشركة بين الأنواع التالية للتأسيس : ١- تأسيس نقدي حينما يضع المؤسسون نقداً جاهزاً في الشركة. ٢- تأسيس عيني حينما يقدم المؤسسون قِيماً عينية عوضاً عن الوسائط المالية السائلة. ٣- تأسيس مختلط حينما تقدم الوسائط المالية السائلة والقيم العينية.

أما بالنسبة للمنطلق الذي تقوم عليه الشركة من وجهة نظر قانونية فنميز بين : ١- تأسيس جديد حينما تقوم شركة جديدة تماماً، ٢- إعادة التأسيس حينما تتحول شركة قائمة بتغيير شكلها القانوني إلى شركة جديدة حتى تحدد من مسؤوليتها مثلاً أو لتنظيم وضع وراثي معين. ٣- تأسيس تفّرعي حيث تتفرع بعض أجزاء شركة قائمة وتصبح شركة ذات شكل قانوني خاص بها، مثلاً عند إنشاء شركة تابعة لمؤسسة صناعية أو تجارية كبيرة وإدخالها مثلاً في البورصة كشركة مساهمة.

مخطط التأسيس : ❶ ❷

إن هدف تأسيس شركة جديدة من قبل من يسمى مؤسس وجود الشركة هو بشكل عام خلق وجود تام طويل المدى وقادر على تحمل المسؤوليات لهذا الشخص المؤسس ولعائلته. وهناك مخطط التأسيس الذي يجب أن يسبق تأسيس هذا الوجود ويعطي وصفاً لأفكار العمل المقصود تنفيذه. لذا يتوجب - قبل التأسيس المتوقع -

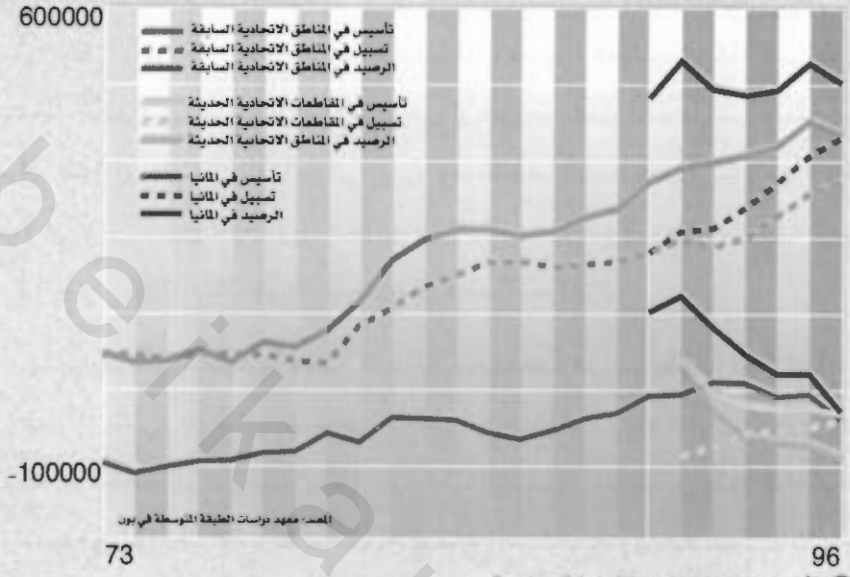
أن تتوضح المسائل التالية: في أي مجال عمل ستؤسس الشركة وأية منتجات ستصنع أو خدمات ستقدم أو توزع أو تعرض. لذا يجب دراسة جدوى العرض الجديد وتحديده بشكل واضح كما يجب أن تدرس الفروق بين المنتجات المتوقعة ومثيلاتها القائمة فعلاً في السوق. كذلك فإن الإمكانيات الشخصية والاختصاصية (تقنية كانت أو تجارية) ذات أهمية كبرى بالنسبة للأشخاص المؤسسين حتى يتمكنوا من تغطية مستلزمات الحياة الضرورية على مدى طويل من مردودات هذه الشركة. وحالما أصبح مخطط مشروع التأسيس واضحاً في خطوطه العريضة، يجب أن تَلِيَ ٥٨٣٥٨٣+- بشكل عام - الخطوات التالية : ١- تحليل السوق؛ وهنا يجب جمع معلومات بشكل مستمر حتى يتضح الحجم الإجمالي للسوق التي سيُطرح المنتج فيها وكيف سيتطور هذا الحجم على المدى المتوسط. كذلك من الضروري إنشاء علاقات مع زبائن قائمين ومحتملين حتى يمكن تقدير حاجات المشترين لاحقاً بشكل أفضل. تصنف هذه المرحلة مع أعمال التسويق ويفترض أن تشمل - لهذا السبب - إجراء الاتصالات اللازمة للتحضير لهذه الأعمال. ٢- مراقبة المنافسين يجب أن تدرس في هذه المرحلة حصص السوق وهيكليات الزبائن وما يقدمه المنافسون من عروض خدمات وأسعار حتى تتوضح نقاط ضعف المنافسين ونقاط قوتهم وبذلك يمكن تقويم فرص النجاح الذاتي بشكل أفضل وأصح، ٣- اختيار موقع العمل؛ أي موقع عمل يجب اختياره حتى يمكن التعامل مع السوق المخطط للتعامل معها لاحقاً، على الوجه الأمثل ؟ يحتوي هذا السؤال أيضاً تحليلاً للبنية التحتية لمواقع العمل المحتملة ولعرض العمالة المؤهلة. ٤- التخطيط المالي والتخطيط للنجاح ؟ إن للتخطيط المالي والتخطيط للنجاح موقعاً هاماً في مخطط التأسيس لأنها تتناول كل المجالات الفرعية في الشركة (الإنتاج والتصريف والاستثمار وتوريد المواد وشؤون المستخدمين) وتعمل على التنسيق بينها. كما تشمل خطة رأسمالية واستثمارية على المدى الطويل وكذلك خطة للبيع ولنتائج الأعمال على مدى ثلاث سنوات قادمات. مخططات السيولة تؤمن نظرة على السيولة اللازمة للفترات القادمة. أما مصادر

رأس المال الذاتية فهي تتمثل في الوفورات وقيم الممتلكات. وإذا لم تكف هذه المصادر يمكن الطلب من الشركاء تقديم رأس مال ضامن ولكنهم يحصلون لقاء ذلك - حسب الشكل القانوني للشركة - على صلاحيات إدارية في الشركة. كما يمكن الحصول على رأس مال خارجي لقاء ضمانات معينة ومناسبة، كالاقتراض من مؤسسات الإقراض على شكل قروض رهن أو قروض على تجهيزات المصنع. يمنح مصرف التوازن الألماني (DtA في بون) ومصرف التسليف للإنشاء والإعمار (KfW في فرانكفورت/ماين) معونات مالية عامة مع شروط مناسبة لسداد الفائدة والقرض وذلك لتشجيع تأسيس مثل هذه الشركات.

٥- هناك مسائل تنظيمية هامة لابد من إيضاحها في مرحلة ما قبل التأسيس تتعلق قبل كل شيء بالشكل القانوني الأمثل الذي يجب أن يتم اختياره وفق حجم النشاطات المخططة. إلى ذلك يقوم التخطيط لشؤون الموظفين بدور هام أيضاً. وحتى تتحقق أهداف الشركة يجب أن يوضع المستخدمون حسب كفاءاتهم في الأمكنة المناسبة. كذلك هناك أخيراً بعض المواضيع التي لا بد من التفكير بها قبل تأسيس الشركة فيما يتعلق بالتأمين اللازم والضرائب والمعاملات الرسمية لدى السلطات المختصة.

❶ تأسيس الشركات وتسييلها في المانية:

(منذ 1990 تشمل الأرقام المقاطعات الحديثة أيضاً)



❷ تأسيس الشركات على مثال شركة مساهمة :

عقد المؤسسين حول تأسيس شركة (عقد ماقبل التأسيس)	
وضع النظام الأساسي بصيغته النهائية ومصادقته لدى الكاتب بالعدل (الشركة، المقر، نوع أعمال الشركة، رأس المال الأساسي، الأسهم، نوع الأسهم).	المادة 23 من عقد الشركة المساهمة
تأسيس الشركة المساهمة: استلام الأسهم من قبل المؤسسين لقاء الالتزام بدفع رأس المال الأساسي.	المادة 29 من عقد الشركة المساهمة
تعيين مجلس الإشراف الأول من قبل المؤسسين	المادة 30، الفقرة 1 من عقد الشركة المساهمة
تعيين مجلس الإدارة الأول من قبل مجلس الإشراف	المادة 30، الفقرة 4 من عقد الشركة المساهمة
دفع المبالغ المطلوب لكل سهم من قبل المؤسسين (على الأقل ربع المبلغ الاسمي وعملة المراقبة)	المادة 36، من عقد الشركة المساهمة
تقديم تقرير التأسيس من قبل المؤسسين	المادة 32، من عقد الشركة المساهمة
رقابة التأسيس من قبل مجلس الإدارة ومجلس الإشراف (وفي حال الضرورة مراقبين للتأسيس)	المادة 33 - 35 من عقد الشركة المساهمة
طلب تسجيل الشركة المساهمة في السجل التجاري لدى محكمة البداية بحضور المؤسسين واعضاء مجلس الإدارة والإشراف.	المادتان 36 - 37 من عقد الشركة المساهمة
رقابة صحة تأسيس الشركة المساهمة وتسجيلها من قبل المحكمة.	المادة 38 من عقد الشركة المساهمة
قيام الشركة المساهمة بتسجيلها في السجل التجاري وإشهار التسجيل	المادتان 39 - 40 من عقد الشركة المساهمة

obeikandl.com

الأشكال القانونية :

باستثناء حالات قليلة (مثلاً شركات استثمار رؤوس الأموال، شركات التأمين، مصارف الرهن العقاري الخ) فإنه يمكن اختيار الصيغة القانونية للشركة بحرية وهي تتعلق بشكل عام بالعمل المتوقع وبالغاية التجارية منه. يمكن تغيير الشكل القانوني لكن الملاءة تكون أسهل أثناء تطور الشركة إذا تمت مراعاة نتائج ذلك منذ البداية.

المعايير عند اختيار الشكل القانوني :

إن المعايير الهامة لاتخاذ القرار حول اختيار الشكل القانوني هي: ١- توفير رأس المال: فبحسب الشكل القانوني يمكن تقييد إمكانية الحصول على رأس مال ذاتي أو خارجي جديد أو توسيع هذه الإمكانية في حالات الشركات المساهمة عبر الدخول إلى سوق رأس المال. ٢- العبء الضريبي: بحسب الشكل القانوني يتم فرض ضرائب مختلفة على الأرباح الموزعة على الشركاء أو المحتفظ بها في الشركة. ٣ - المسؤولية: في شركات الأشخاص والشركات الفردية لاتشمل المسؤولية فقط أملاك الشركة بل أيضاً كامل الأملاك الشخصية للمالكين. ٤- واجب التدقيق والإعلان : مبدئياً يتوجب على الشركات الرأسمالية الكبيرة بالمقارنة مع شركات الأشخاص الإعلان عن الحالات الهامة للعوائد والأموال بشكل أشمل و باستمرار. ٥- إعداد الحسابات: أيضاً هنا تسري على الشركات الشخصية الصغيرة تبسيطات كبيرة بالمقارنة مع الشركات الرأسمالية. ٦- المرونة : تكون المرونة في شراء أو بيع حصص من الرأسمال الذاتي للشركات الرأسمالية عادة أكبر منها في شركات الأشخاص.

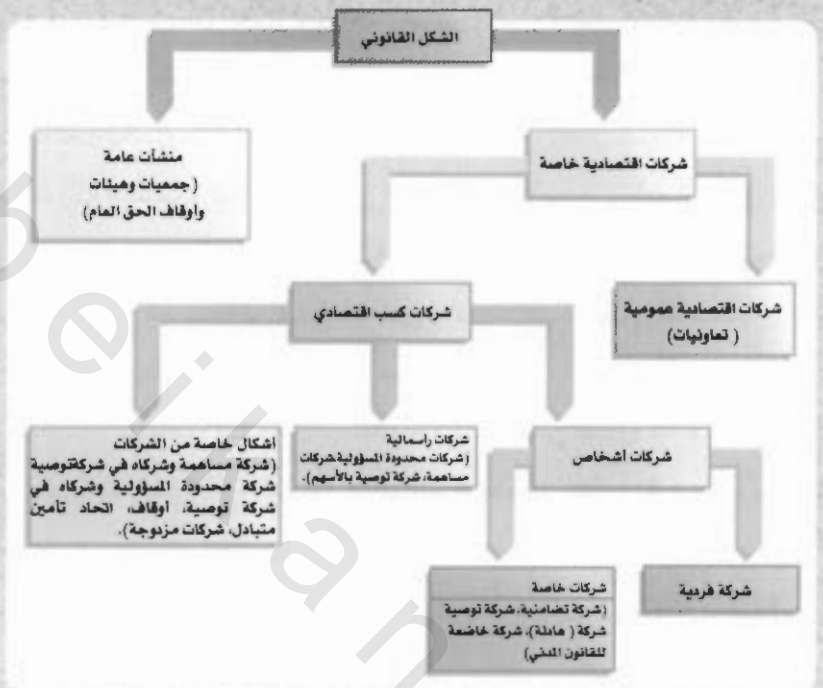
لمحة عامة حول الأشكال القانونية المتفرقة :

١- شركات إفرادية : يقدم التاجر الفرد إيداعات رأس المال بالمقدار المختار من أمواله الخاصة. وهو يتحمل بأمواله التجارية والخاصة المسؤولية عن التزامات

الشركة. بشكل أساسي يتمتع التاجر الفرد بحقوق التصرف بأموال شركته بلا حدود. ويمكن توسيع قاعدة الضمان عبر ضم شريكٍ موصٍ مع المحافظة في الوقت ذاته على الشكل القانوني في العلاقات خارج الشركة. ٢- الشركة التضامنية (OHG): يقدم الشركاء في الشركة التضامنية من أموالهم الخاصة الإيداع بحسب عقد الشركة. من أجل تأسيس هذه الشركة يلزم شريكان على الأقل. يكون كل الشركاء بشكل أساسي مخولين بالإدارة. وهم يتحملون المسؤولية إضافة إلى إيداعاتهم بأموالهم الخاصة، كلاً منهم كمدينٍ متضامن. عبر ضم شركاء جدد يمكن زيادة رأس المال الذاتي. بسبب غياب المعايير الموحدة فإنه من الصعب نقل ملكية حصص الشركات التضامنية. ٣- شركة التوصية (KG) : في شركات التوصية يوجد نوعان من الشركاء: الشركاء المتممون والشركاء الموصون. أما المتممون فيتحملون المسؤولية بأموالهم التجارية والخاصة كلاً كمدين متضامن. لذلك فإنه ليس سواهم الحق مبدئياً في صلاحية الإدارة. أما الشركاء الموصون فلا يتحملون المسؤولية إلا في حدود إيداعاتهم. بهذا التقييد للخسائر يصبح ضم شركاء موصين جدد وبالتالي الحصول على رأس مال ذاتي أكثر سهولة. للشركاء الموصين الحق بمراقبة الميزانية الختامية والإطلاع على سجلات الشركة. ٤- الشركة المحدودة المسؤولية (GmbH) يجب أن لا يقل رأس المال الأساسي للشركة المحدودة المسؤولية عن ٥٠,٠٠٠ مارك ألماني. ولا تتحمل الشركة المحدودة المسؤولية المسؤولية عن الالتزامات إلا في حدود أموال الشركة. تتم زيادة رأس المال الذاتي إما عن طريق إيداعات أساسية جديدة من قبل الشركاء الحاليين أو عن طريق ضم شركاء جدد. يمكن نقل ملكية حصص الشركة المحدودة المسؤولية بالتنازل الموثق لدى الكاتب بالعدل. لكن لا توجد تجارة منظمة بهذه الحصص. إن الشركة المحدودة المسؤولية كشركة رأسمالية تخضع للالتزام الموسَّع بالتدقيق والإعلان. ويمكن أن تقع إدارة الشركة في أيدي الشركاء أو في أيدي رجال إدارة يتم تعيينهم. أما مراقبة إدارة الشركة فتقع على عاتق الجمعية العامة للشركة أو على عاتق مجلس إداري

منتخب. ٥- الشركة المساهمة (AG) يجب على ألا يقل رأس المال الأساسي لشركة مساهمة عن ١٠٠,٠٠٠ مارك ألماني. وتبلغ القيمة الاسمية الدنيا للسهم ٥ مارك ألماني. منذ شهر نيسان ١٩٩٨ أصبحت أسهم القطعة الخالية من القيمة الاسمية مرخصة أيضاً. لاتتحمل الشركة المساهمة المسؤولية تجاه الدائنين إلا في حدود الأموال التجارية. ويمكن تأسيس شركة مساهمة من قبل شريك منفرد (مساهم) فتسمى شركة مساهمة فردية. يتم في إطار قانون الأسهم تنظيم الحقوق والواجبات للمساهمين ولمجلس الإدارة كهيئة تمثيل قانونية في العلاقات خارج الشركة وكذلك لمجلس الإشراف كهيئة لمراقبة مجلس الإدارة. لايستطيع المساهمون ممارسة حقوقهم إلا في إطار الجمعية العمومية. تتم زيادة رأس المال الذاتي عبر إصدار أسهم جديدة. طالما أن الشركة المساهمة مسجلة في البورصة فإنه يمكن في كل وقت بواسطة التجارة في البورصة المنظمة للأوراق النقدية بيع وشراء الأسهم بالسعر المحدد في السوق. أما شركة التوصية ذات المسؤولية المحدودة فهي نموذج مختلط، وهنا تدخل الشركة المحدودة المسؤولية كالمتممين في شركة توصية.

❶ تنظيم الشكل القانوني



❷ عدد الشركات بحسب الشكل القانوني وحسب التعامل لعام 1994 (بمليارات الماركات الألمانية)

الشكل القانوني	العدد	النسبة المئوية	حجم التعامل المكلف ضريبياً	النسبة المئوية
شركة مساهمة (AG)	2253	0,08%	1,283,2	19.61 %
شركة محدودة المسؤولية (CmBH)	400723	14,38%	2114,5	32.31%
شركة توصية (KG)	88581	3,18%	1445,5	22,09%
شركة تضامنية (OHG)	230547	8,27%	401,6	6,14%
شركات افرادية	2018431	72,42%	977,6	14,94%
أشكال أخرى	46539	1,67%	322,2	4,92%
المجموع	2787074	100%	6544,7	100%

المصدر: المكتب الاتحادي للإحصاء

إدارة الشركات :

إدارة الشركات فرع من علم إدارة الاقتصاد يتناول المواضيع القياسية لإدارة وتنظيم العمال وكل الشركات والمؤسسات من أجل ضمان تكيف الشركات بشكل جيد وملائم مع الظروف المحيطة والمتبدلة دائماً وتسهيل شروط هذا التكيف (سياسة الشركة). إلى ذلك يقع السلوك الاستراتيجي للشركة والموجه طبعاً لتحقيق النجاح والربح، في صلب اهتمام هذا العلم. ونشير إلى أن استخدام هذا المصطلح ليس موحداً لأن هناك مصطلحاً مرادفاً - يستخدم بهذا المعنى وهو «علم الإدارة» بلفظة الانكليزي management. وتقع إدارة الشركات بشكل عام في أيدي مجموعة من القوى القيادية الأعلى والعالية (مُدراء) في الشركة ويتحملون مسؤولية المهام التوجيهية في قيادة شركاتهم.

مهام إدارة الشركات :

يعني تشكيل الشركات تجميع عوامل الإنتاج المختلفة، مع مراعاة الظروف المحيطة القائمة، لتشكيل مؤسسة فعالة ورشيدة تحقق أهداف الشركة على أفضل حال. ولتحقيق هذا الهدف لا بد من وضع نظام تأسيسي، هذا يعني تقسيم الشركة بشكل معقول إلى مجالات عمل مختلفة ومراحل ودوائر وكذلك إلى نظام لسير العمل، أي لوضع أنظمة وأساليب ضرورية لحسن سير العمل وبما يتناسب مع المهام المختلفة. أما توجيه الشركة فيعني الحفاظ على الهيكلية القائمة والسير بها نحو الأفضل وكذلك يعني توسيع هيكل الشركة بالذات حيث تدعو إلى ذلك متطلبات الظروف التنافسية لتكون الشركة قادرة على إثبات وجودها. وهذا يحصل باتخاذ القرارات المناسبة والإشراف على تنفيذها. وتسعى إدارة الشركة جاهدة لتوجيه تأمين المستلزمات والإنتاج وتصريف المنتجات وتقديم الخدمات معتمدة بذلك على كل المعلومات التي يمكن الحصول عليها داخلياً وخارجياً. وعادة يستخدم نظام

obeikandi.com

المعلومات الإداري المعتمد على الأنظمة الحاسوبية المعلوماتية. وقد طورت المعلوماتية الاقتصادية حديثاً مخططات لبرمجيات المعطيات بحيث أن هذه الأنظمة تستطيع أن تجمع المعلومات الضرورية من مصادر موزعة وغير مصنفة أو مرتبة، وتستخرج منها اللازم وتُقَوّمه. أما تطوير الشركة فهو عملية مستمرة تشمل كل النشاطات المختلفة في مجال التشكيل والتوجيه. والمهم في هذا المجال أن يتم تطوير الشركة بما يتفق مع رغبات الزبائن ومع عمليات التدويل أو العولمة، بحيث تتكيف البُنى باستمرار مع التأهيل النوعي (تنظيم تعليمي) ومع هدف الوصول دائماً إلى الأفضل (عملية تحسين مستمر). كما يشمل ذلك أيضاً البحث عن أهداف جديدة وطرائق سلوك جديدة وتحقيقها (مثلاً الملاءة الاجتماعية). كذلك ينضوي هنا في هذا المجال تشجيع القدرات الابتكارية ووضع شروط عامة تسمح بتطوير الشركة بشكل معقول وسديد.

مهام الإدارة : ❶ ❷

١- تحديد الأهداف (أهداف الشركة)، أي أن صياغة الوضع المستقبلي المستهدف للشركة تكون مشتركة بالاشتراك مع كل المجموعات ذات الاهتمامات المختلفة. ويُعد من هؤلاء مقدمو رأس المال الخارجي والإدارة والعمال والزبائن والموردين والدولة وشرائح المجتمع ذات الاهتمام. ويحدد توزيع الصلاحيات الذي ينص عليه نظام الشركة الأساسي، مدى تأثير المجموعات المهمة المختلفة على وضع الأهداف. وحتى يمكن وضع مخطط أهداف متكامل على كل مستويات الشركة، يجب ألا يكون بين هذه الأهداف أي تناقص وأن يكون توزيعها هرمياً سليماً. فبالأهداف يمكن تحفيز العمل وتبريره والإشراف عليه. ٢- ويهدف التخطيط إلى تحضير القرار ودراسة خياراته التي تكون مرتبطة بالتردد والقلق كلما كان هدفها أبعد في المستقبل. ويجب أن تتطابق المخططات الجزئية مع بعضها وأن يتم تنسيقها لتضمن استخداماً أمثل للمواد الشحيحة. ٣- إن اتخاذ قرار التصرف أي الاختيار بين عدد من الإمكانيات المختلفة في تصريف الأعمال، مشكلة أساسية في كل

النشاطات الاقتصادية. وتضع نظرية اتخاذ القرار المعيارية قواعد (مثلاً قاعدة ماكسيمين) توضح طريقة اتخاذ القرارات الرشيدة والمعقولة أما نظرية اتخاذ القرار الوصفية فتصف أسلوب اتخاذ القرار في الحياة اليومية. ٤ - الرقابة هي مقارنة الأهداف الموضوعة مع النتائج المتحققة (مقارنة المخطط بالمنفذ). وتهدف الرقابة للتحري عن المعلومات التي تفسر أسباب الحيدان الممكن عن المخطط (تحليل الحيدان والأسباب). وتفيد هذه الدراسات في وضع نبوءات ومخططات مستقبلية تكون أكثر واقعية وأقرب للتحقيق. كذلك فإن الرقابة تقوم بمهمة تقويم العمل الذي نفذه عمال وموظفو الشركة، هذا التقويم الذي يرتبط بنهايته إما بإجراءات سلبية (تأنيب، إنذار وما شابه) أو بإجراءات إيجابية (تقدير زيادة أجور الخ.). ونميز بين الرقابة والمراجعة المالية التي تشمل، إلى جانب الرقابة، الإشراف على التخطيط والتوجيه في كامل الشركة باستخدام معطيات نظام المحاسبة المالية.

❶ إدارة الشركات في النموذج التقليدي للدورة العادية :



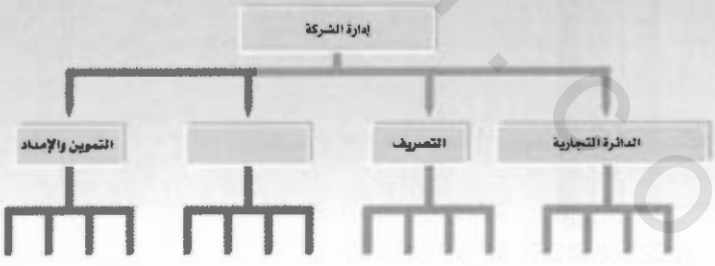
❷ هيكليات تنظيمية ممكنة

يمكن للشركات أن تضع نظامها ا) على أساس الموضوع (تقسيمي) أو ب) على أساس الأداء (وظيفي).

ا) هياكل (بنى) تنظيمية تقسيمية أو تنظيم فروع :



ب) هيكليات تنظيمي وظيفية:



obeikandl.com

المشاركة في القرار :

ينظم قانون حقوق العمال حق المشاركة في قرار الإدارة بالنسبة لقطاع الاقتصاد الخاص، أما بالنسبة لهذا الحق في الخدمة العامة فينظمه قانون تمثيل الموظفين (مجلس الموظفين). أما حق المشاركة في قرار الشركة فيشمل المساهمة الاقتصادية والمشاركة في القرار في إدارة الشركة ككل وينتدب المستخدمون ممثلين لهم في هيئة الرقابة العليا. وإذا كانت الأغلبية في هيئة الرقابة لمالكي الحصص كان حق المشاركة في القرار عادياً. أما إذا كان عدد ممثلي الطرفين متساوياً فنتكلم عن مشاركة تعادلية في القرار. وتتدخل مشاركة الشركاء في الشركة بصلاحيات القرار المباشرة لأصحاب رأس المال، حيث تضمن لممثلي العمال تأثيراً مباشراً على قرارات الشركة. ويريد المُشَرع بذلك أن يجعل المستخدمين كشركاء لمالكي شركتهم.

مجالس العمال والمشاركة في الإدارة : ❶

ينتخب العمال كل أربع سنوات مجلس العمال في انتخاب سري وبأكثرية نسبية أو مطلقة. ويحق الانتخاب لكل مستخدم عمره ١٨عاماً على الأقل ومضى عليه عام كامل من العمل في المؤسسة بما فيهم العاملون في الإدارة ويستثنى العاملون في مناصب إدارية والذين يمثلون في مجلس خاص يسمى لجنة الناطقين. وفي المصانع التي لا يوجد فيها مجالس إدارة يمكن أن يتم انتخاب مجلس إذا طلب ذلك ثلاثة من أصحاب الحق بالاقتراع أو طلبته النقابة الممثلة في المصنع. وإذا وجد في شركة عدة مجالس إدارة أمكن إنشاء مجلس إدارة عام وإذا كان الأمر يتعلق بمؤسسة صناعية أو تجارية كبيرة يشكل مجلس إدارة المؤسسة. كذلك يمكن إنشاء ما يسمى مجلس إدارة أوروبي في الشركات التي تعمل في الاتحاد الأوروبي. كما يمكن إنشاء لجنة اقتصادية في المصانع التي تضم أكثر من مئة عامل أو مستخدم وتتولى رفع كل المعلومات اللازمة عن الشؤون الاقتصادية (الوضع الاقتصادي والمالي وبرامج

الاستثمار ونقل مواقع الإنتاج وما شابه) إلى مجلس الإدارة. كما يتمتع أعضاء مجالس العمال بحصانة ضد الإنذار بنهاية عملهم ولايجوز أن يتعرضوا لأي تمييز جرّاء نشاطاتهم في العمل. كما يجب أن يتفرغوا لعملهم في المجلس ولهم الحق كذلك في تفرغ مدفوع الأجر للتأهيل والتدريب. ونميز بناءً على درجة التأثير بين حق المشاركة في القرار وبين حق إبداء الرأي (التأثير) وبين الاطلاع فقط. وعلى أية حال فإن مجلس العمال لايملك تأثيراً مباشراً على إدارة المصنع أو على قرارتها الاقتصادية. هناك حق المشاركة الإلزامي إلى جانب حق المشاركة الاختياري. وإذا لم يتفق مجلس العمال وإدارة المؤسسة في الأمور التي تتطلب الحق الإلزامي بالمشاركة بالقرار يجب العودة إلى هيئة التوفيق، وهذه الهيئة عبارة عن هيئة للمصالحة وحل الخلافات القائمة بين رب العمل ومجلس العمال وهذه الهيئة مكونة من عدد متساو من كلا الجانبين يترأسها رئيس محايد. ينعكس حق المشاركة في القرار في اتفاقيات العمل وهي اتفاقيات عقدية جماعية كتابية بين رب العمل ومجلس العمال والتي تسري على كل ظروف العمل (باستثناء الموظفين القياديين). ويسهر مجلس العمال على تنفيذ تعليمات هذه الاتفاقيات خاصة فيما يتعلق بحماية المستخدمين وعقود تعرفة الأجور. والمهم هو حق الاعتراض الذي يملكه مجلس العمال في الحالات التي يتم فيها التخطيط لإجراءات تحديث أساسية في المؤسسة والتي قد تعود إلى تغيير جذري في وضع العمال، مثال ذلك إدخال طرائق عمل جديدة وإغلاق بعض أقسام العمل أو نقل بعضها إلى مكان آخر وكذلك الاتحاد مع مؤسسات أخرى. ويستطيع مجلس العمال أن يصر على إبرام مخطط اجتماعي لتسوية بعض المساوىء الاقتصادية التي قد تلحق بالعمال جراء تغييرات في إدارة العمل، أو التخفيف من وطأة هذه السيئات على الأقل.

مشاركة الشركات بالقرار : ❷

تُعالج هذه المشاركة في قانون حق المشاركة بالقرار الصادر عام ١٩٧٦ وكذلك في قانون حقوق العمل الصادر عام ١٩٥٢ تم في قانون حق المشاركة بالقرار في الشؤون

التعدينية. وينطبق حق المشاركة في القرار التعديني على الشركات التي تقوم بأعمال المناجم وبصناعة الحديد والصلب الإنتاجية التي تكون شركات مساهمة أو شركات ذات مسؤولية محدودة وتضم أكثر من ألف عامل. ويعطي العمال في هذه المؤسسات حق المشاركة في التخطيط واتخاذ القرارات المتعلقة بشؤون إدارة المؤسسة، عن طريق تمثيل مناسب للعمال في هيئة الرقابة وفي مجلس الإدارة (كمدير عمل). ويوسع قانون المشاركة في القرار لعام ١٩٧٦ حق المشاركة في قرار المؤسسات التعدينية على كل الشركات ذات الشخصية القانونية والتي تضم أكثر من ٢٠٠٠ عامل. يستثنى من ذلك مؤسسات الصناعات التعدينية وكذلك المؤسسات ذات الأغراض الخاصة. تتخذ قرارات هيئة الرقابة بالأغلبية البسيطة أما عند تساوي الأصوات فيكون للرئيس الحق بالإدلاء بصوتين (الرئيس يرجح الكفة). وينطبق حق المشاركة البسيطة في القرار، وفق قانون حقوق العمال لعام ١٩٥٢ بشكل رئيسي على الشركات المساهمة وعلى شركات التوصية المساهمة التي لا تضم أكثر من ٢٠٠٠ عامل وهنا لا يمثل العمال إلا ثلث مقاعد هيئة الرقابة.

❶ مهام مجلس العمال وفق قانون حقوق العمال :

مهام عامة لمجلس العمال (مادة 80) :	حقوق مشاركة بالقرار يمكن الحصول عليها قسراً :
- الإشراف على تنفيذ القوانين والتعليمات واتفاقيات العمل وعقود تعرفة الأجور لصالح العمال.	- شؤون تنظيم العمال وسلوك العاملين في المؤسسة.
- طلب الإجراءات اللازمة لصالح العمل والعمال.	- تنظيم أوقات العمل اليومية والأسبوعية وفترات الراحة.
- تشجيع توظيف المعقين وذوي الحاجة.	- تنظيم العمل الإضافي وتقصير أوقات العمل.
- تشجيع توظيف عمال مسنين	- إدخال واستخدام تجهيزات تقنية مناسبة لرقابة أداء وسلوك العمل
- اجراء اختيار ممثلين للشباب وللمتدربين	- المبادىء العامة لتنظيم الإجازات والتخطيط لها.
- قبول اقتراحات العمال ورفعها إلى الجهات العليا إذا اقتضى الأمر.	- إجراءات وقائية للحوادث والأمراض المهنية.
- تشجيع تكامل العمال الأجانب في المؤسسة وتشجيع التفاهم بين العمال الأجانب والألمان.	- تشكيل وإدارة النشاطات الاجتماعية
	- شؤون تشكيل أجور العمل وتحديد مكافآت الانتاج والعلامات وكذلك وقت ومكان وكيفية توزيع تعويضات العمل.
	- مبادىء حول الاقتراحات المتعلقة بشؤون العمل.

❷ المشاركة بقرارات الشركة:

مشاركة العمال في هيئة الرقابة :

وفق قانون المشاركة في القرار لعام 1976 ،

مثال: 20 عضوا في هيئات الرقابة للمؤسسات التي تتجاوز 2000 عامل.



يسري المفعول على : الشركات الرأسمالية والتعاونيات التي تضم أكثر من 2000 عامل (يستثنى الشركات ذات الاتجاهات الخاصة والخاضعة لحق المشاركة في القرار التعديني).

وفق قانون حقوق العمال لعام 1952 ،

مثال : 9 اعضاء في هيئة الرقابة



يسري المفعول على : الشركات المساهمة وشركات التوصية على الأسهم (تستثنى الشركات العائلية وذات الاتجاهات الخاصة و الجمعيات الدينية والشركات المساهمة الصغيرة المسجلة بعد 10 8 1994 والشركات ذات المسؤولية المحدودة التي تضم أكثر من 500 عامل.

oberiran.com

إدارة شؤون الموظفين :

تشمل تدبير شؤون الموظفين وبالتالي شؤون الموظفين كل مهام الشركة التي تتعلق بعمل القوى البشرية في الشركة. وتهدف إدارة شؤون الموظفين لتوفير العدد اللازم من العمال والموظفين للشركة في الوقت المناسب وللمدة الضرورية والذين يجب أن تكون لديهم المؤهلات المطلوبة. كذلك على هذه الإدارة أن تحل كل المشاكل القانونية والإدارية وكذلك أيضاً أن ترعى الشؤون الاجتماعية لتحفظ مصالح العاملين. أما التغييرات التي تطرأ على وضع القوى البشرية العاملة بالنسبة للعمل كالرغبة بتحقيق أكثر للذات أو السعي وراء مسؤولية ذاتية أكبر وكذلك الشروط القانونية العامة الحديثة، فتشكل كلها مواضيع اهتمام لسياسة شؤون الموظفين وتكون موضع توقعات سلوك متغير على المسؤولين دراستها. وللوصول إلى أداء فعال للقوى العاملة البشرية فهناك إلى جانب المؤهلات (تأهيل مناسب لطبيعة العمل وموهبة وإمكانيات) عوامل أخرى تجب مراعاتها كالرضى بالعمل والتحفيز وما ينتج عنه من زيادة في الكفاءة. ويُقْصد بمفهوم إدارة شؤون الموظفين أن الإنسان ليس أحد عوامل الإنتاج فقط وأن دائرة شؤون الموظفين هي مرجعه الإداري المباشر وإنما تعني أيضاً أن المهام الشخصية هي أيضاً جزء فعّال من عملية الإدارة الإجمالية.

أهداف إدارة شؤون الموظفين :

تسعى كل شركة لأن يكون عملها رابحاً قدر الإمكان لأنه إن لم يكن هناك أرباح فلا يمكن دفع رواتب وأجور منافسة في سوق العمل. وحتى تبلغ الشركة هدفها بالربح يجب أن تتزود بالقوى العاملة اللازمة لذلك. ولضمان ذلك لا بد من تقدير صحيح للحاجة من القوى العاملة ولتأهيل مستقبلي لهذه القوى (تطوير الموظفين). كذلك يجب التغلب على تقلبات الوضع الاقتصادي التي تؤثر على وضع سوق العمل. وإلى جانب تأمين حاجة الشركة من القوى العاملة يجب العمل أيضاً على تأمين مناخ

عمل يضمن التشجيع على العمل وزيادة الرغبة فيه. وقد تبين أن رضى العامل بعمله يُصَعّد من أدائه. ومن أجل تحقيق مناخ عمل جيد لا تكفي مراعاة الاحتياجات المادية كالأجر أو الراتب أو وقت العمل أو رعاية المسنين وإنما يجب أيضاً توفير شروط عمل في مكان العمل تتعلق بقدرات العامل وإمكانيات رفع هذه القدرات. من ضمن هذه الشروط تحسين التجهيزات في مكان العمل وظروف الضوء والضوضاء وكذلك وجود مطعم في الشركة ووجود أمكنة مخصصة لممارسة الرياضة وكذلك تنظيم رحلات ترفيهية.

إدارة شؤون الموظفين وسياسة شؤون الموظفين :

وتهتم إدارة شؤون الموظفين بالمهام الإدارية التي تتعلق بالموظفين. وهي تنظم بشكل عام كل المعاملات والعلاقات الرسمية من تعيين العامل حتى تسريحه. ثم إن الحاجة تدعو لاجتذاب عمالة جديدة يتم إبرام عقود عمل معها ولابد من فتح ملفات شخصية مختلفة. كذلك الإحصائيات حول الغياب في إجازات أو الحالات المرضية أو الإضراب والإحصائيات حول تنقل العمال إلى أماكن عمل مختلفة، كل ذلك تشمله أعمال إدارة شؤون الموظفين. وتسجيل كل هذه الإحصائيات يكون من أجل معرفة أسباب ازديادها عن معدلاتها لتجنب هذه الأسباب مستقبلاً، كذلك فإن حسابات الرواتب والأجور تتم في إدارة شؤون الموظفين.

كذلك فإن سياسة شؤون الموظفين تشكل مجالاً واسعاً من المهام. فهي تشمل قرارات جذرية فيما يتعلق بتشكيل الشركة كتحديد هيكلة الأجور والرواتب قبل كل شيء. فمثلاً يجب أن تحدد الأجور هل تكون لقاء القطعة من المنتج أو لقاء الإنتاج في فترة زمنية محددة. ثم يجب أن تبت هذه السياسة في دفع علاوات إنتاج أو مكافآت مثلاً أو تقدير فيما إذا كان العمال قد ساهموا بنجاحات الشركة. كذلك فإن توزيع المهام والتخطيط وتشكيل أماكن العمل (مثلاً توصيف أماكن العمل) ومسائل تنظيم أوقات العمل كلها أيضاً جزء من سياسة شؤون الموظفين.

إدارة الموظفين :

تهتم إدارة الموظفين بالتنسيق المباشر بين العمال والقوى القيادية. ويوجد عند بعض الشركات مبادئ إدارة على شكل قرارات كتابية مثبتة ومقترحات للتصرف تستند إلى فلسفة الشركة أو هي مستقاة من بعض نماذج الإدارة. إذ يمكن على سبيل المثال ممارسة أسلوب إداري تعاوني على عكس الأسلوب الإداري السلطوي. ويعتبر نموذج هارتسبورغ ومخطط الإدارة بالأهداف نموذجين شاملين. أما النماذج الأخرى كنموذج الإدارة بقواعد القرار ونموذج الإدارة بالمشاركة فهي نماذج لاتشمل إلا مجالاً جزئياً من مخططات الإدارة.

obeikandl.com

نماذج الإدارة :



إدارة الإنتاج :

تتعامل إدارة الإنتاج في المصانع مع العلاقة بين استخدام مختلف عوامل الإنتاج (الدخل) ونتيجة الإنتاج (الخرج). يتم الإنتاج في المصانع بأشكال مختلفة (طرق الإنتاج) يتعلق إعدادها الدقيق بنوع المنتج والمتطلبات التقنية للإنتاج. أما المنتجات أو السلع فهي المنتجات المادية كالمنتجات النهائية (السلع الاستهلاكية والسلع الرأسمالية) ومنتجات وسيطة ومنتجات متبقية وكذلك المنتجات غير المادية كالخدمات والمجهودات والمعلومات. كما يمكن أن يوجَّه الإنتاج نحو تحضير منتج واحد أو عدة منتجات. في الإنتاج المزامن يتم تصنيع المنتجات المتفرقة بشكل مستقل تقنياً بعضها عن البعض الآخر. أما الإنتاج البديل فهو الإنتاج الذي يكون فيه تصنيع المنتجات مرتبطاً ببعضها البعض بحيث يؤثر تصنيع منتج ما على تصنيع المنتج الآخر. كذلك فإن الإنتاج المترابط يتم عندما لايمكن تصنيع منتجات محدَّدة إلا بترابط تقني محدد.

مراحل الإنتاج :

إن مرحلة الإنتاج هي المقطع في عملية التصنيع الذي يجتازه المنتج بشكل متواصل آي دون انقطاع على شكل تخزين وسيط. فهناك الإنتاج الأحادي المرحلة يتحول فيه المنتج في مرحلة عمل واحدة إلى منتج نهائي وهناك الإنتاج المتعدد المراحل يتم فيه اجتياز عدة مراحل للإنتاج. ويمكن تصنيف دوافع الإنتاج بحسب ١- المبادرة في الاتصال بالسوق: حيث تصنف إلى إنتاج بناء على طلبية (تقديم الطلبية قبل الإنتاج) وإلى إنتاج للسوق (الطلبية بعد الإنتاج)، ٢- بحسب تكرار عملية الإنتاج: حيث يصنف إلى إنتاج إفرادي، وإنتاج متسلسل وإنتاج كمي، ٣- بحسب مساهمة عوامل الإنتاج في عملية الإنتاج: إلى إنتاج ذي عمل كثيف وإنتاج برأسمال

كثيف، ٤- بحسب درجة المكننة: إلى عمل يدوي (إنتاج يدوي) وعمل ممكنن (إنتاج ممكنن، وصولاً إلى الإنتاج المؤتمت).

إن تعبير عمق الإنتاج يعبر عما إذا كان ممكناً إنتاج قطع كثيرة لمنتج ما بشكل ذاتي أثناء التصنيع. وبهدف اتخاذ القرار حول فيما إذا كان سيتم مستقبلاً شراء الخدمات المقدم سابقاً من المشروع من قبل الموردين (قرار الصنع أو الشراء) يتم الحديث عن الخروج عن المصدر عندما يتم التوقف عن تقديم مثل هذه الخدمات.

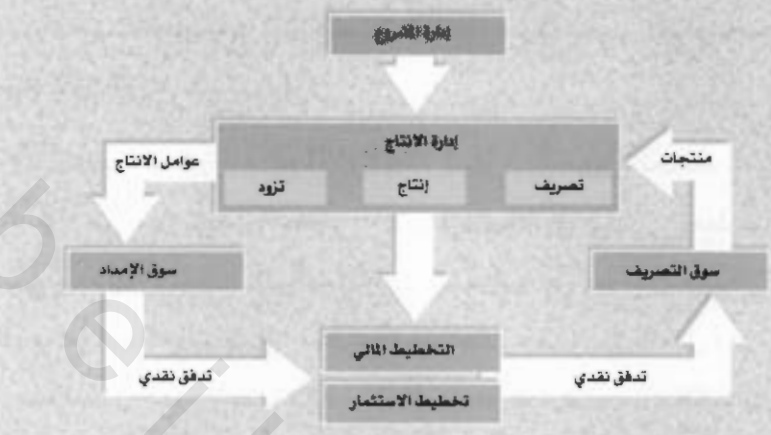
تخطيط الإنتاج : ❶ ❷ ❸

في التخطيط القصير الأجل يجب أخذ الطاقة الإنتاجية الموجودة بعين الاعتبار. يفهم من ذلك كمية الإنتاج القصوى الممكنة في ظل المعطيات التقنية والشخصية المتوفرة وذلك لكل فترة زمنية. مقابل الطاقة الإنتاجية تأتي الكمية الحقيقية المنتجة في واحدة الزمن (حجم الإنتاج). أما على المدى الطويل فتحدد الطاقة الإنتاجية بواسطة الخطة الاستثمارية التي تشكل جزءاً من الخطة الإجمالية للمشروع. بواسطة النبوءات في مجال التسويق (مثلاً أسعار المنتَج وكميات التسويق) ومن المجال المالي (مثلاً وسائل رأس المال الموجودة) ومن المجال الإنتاجي (الطاقات الإنتاجية) ومن مجال التسويق (مثلاً المواد الأولية المتاحة) يتم إعداد برنامج إنتاج أمثل. هذا البرنامج يشمل المنتجات التي سيتقدم بها المشروع كعارض في السوق. بذلك يتم في الوقت ذاته تحديد الأنواع والكميات من السلع التي ينبغي إنتاجها في كل مرحلة زمنية. وبحسب مدى وأهمية التخطيط بالنسبة لأهداف المشروع يتم التمييز بين التخطيط العملياتي والتكتيكي والاستراتيجي للإنتاج. فالتخطيط العملياتي يحدد طاقة الإنتاج بحسب الكمية والموعد بالنسبة لفترات التخطيط التالية مباشرة، (مثلاً سنة واحدة). أما التخطيط المتوسط، المتوسط المدى التكتيكي فهو يحدد تقريباً للسنوات الأربع التالية أنواع المنتجات والطاقات اللازمة لذلك بينما يشمل التخطيط الاستراتيجي الاختيار الطويل المدى بين حقول الإنتاج

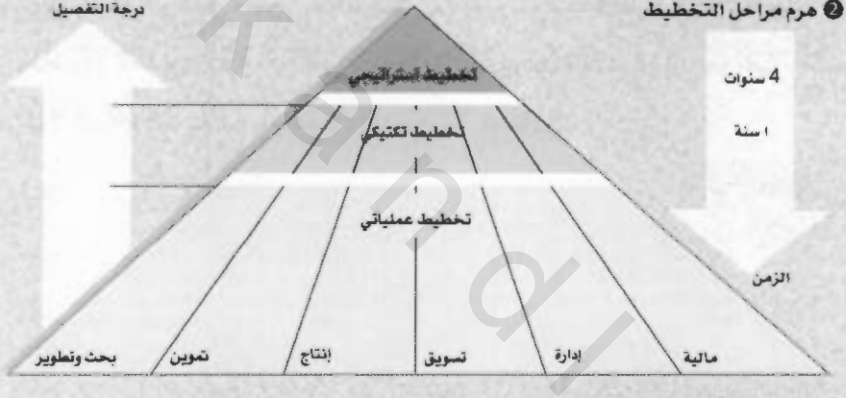
المختلفة أي بين المنتجات التي تعتمد على منتج رئيسي. في المعامل الصناعية يزداد استخدام أنظمة تخطيط الإنتاج وأنظمة التحكم بالإنتاج باعتماد الحواسب وذلك من أجل تنفيذ الطلبيات (باختصار PPS). حيث يشمل نظام تخطيط الإنتاج والتحكم بالإنتاج المراحل التالية :

١- التخطيط لمصادر المصنع MRP II : إسقاط التسويق المخطط للمدى المتوسط على الإنتاج من أجل تقدير الطاقات التصنيعية اللازمة، ٢- تخطيط الاحتياج الرئيسي: تحديد المنتجات النهائية المطلوب تصنيعها في دورات محددة، ٣- MRPI (تخطيط احتياجات التصنيع): استنتاج احتياجات مجموعات العمل والأجزاء المفردة والمواد الخام بناء على الاحتياجات وفقاً للمرحلة الثانية بحسب الكميات والمواعيد، ٤- تحرير المنتجات التي ينبغي تصنيعها في فترات تخطيطية محددة بعد التأكد من أن المصادر الضرورية متاحة (آلات الإنتاج، المواد، الكادر)، ٥- مراقبة التصنيع من حيث الكمية والنوعية والمواعيد واستهلاك المصادر.

❶



❷ هرم مراحل التخطيط



❸ المعطيات الأساسية التي تتدفق إلى نظام لتخطيط الإنتاج والتحكم بالإنتاج :

معلومات	أمثلة
معطيات حول التصريف	معطيات أساسية حول الزبائن، حجم الطلبية، أرقام المبيعات
معطيات حول التزود	معطيات أساسية حول الموردين، حجوم التوريد، شروط التوريد
معطيات أساسية مجزأة	معطيات تقنية حول المنتجات الأولية والوسيطة والنهائية (مثلاً القياسات)، معطيات اقتصادية حول الإنتاج (أسعار
معطيات هيكلية الإنتاج معطيات حول خطة العمل	جداول احتياجات البناء، جداول الحاجات الهيكلية مسار التصنيع لكل منتج، الاحتياج من وسائط الانتاج
	أزمة التصنيع
معطيات حول وسائط الإنتاج	الطاقات، فترات التحضير والإعداد، التكاليف لكل ساعة عمل آلة

obeikandl.com

التسويق :

التسويق هو مجموعة الإجراءات التي تتخذ بشكل مباشر للقيام بعمليات بيع السلع والخدمات وترويجها وتوزيعها.

وهذا المجال من علم إدارة الاقتصاد هو نفسه الذي نطلق عليه أيضاً بتسمية مرادفة مصطلح اقتصاد التسويق (= التصريف). والتسويق كما تتصوره أو تخطط له إدارة الشركة يعني أن كل نشاطات الشركة تتوجه للتحقيق المثالي لحاجات السوق. وهذا المنطلق في ذاته يأخذ التحول الاقتصادي من أسواق البيع إلى أسواق الشراء، بعين الاعتبار، وهذا يعني الانتقال من اقتصاد شِحّة حيث هناك فائض في الطلب إلى مجتمع ترف ورخاء حيث يكون هناك فائض في العرض. ويشمل التسويق، كخطة أساسية في سياسة الشركات، مركّبتين رئيسيتين اثنتين.

خطة التسويق :

المركبة الولى هي موقف مبدئي في فلسفة الشركات ويكون هذا الموقف على شكل خطة التسويق. وخطة التسويق هذه تعمل على تكييف مدى إمكانيات الشركة (برنامج المنتجات)، مع مراعاة الإمكانيات التنافسية الذاتية، مع حاجات مجموعات المستهلكين (المشترين)، الذين يتم اختيارهم بناءً على مقاييس مختلفة كالدخل مثلاً وعادات الاستهلاك وشريحة العمر وما شابه (تجزئة السوق). وتتضمن هذه الخطة إجراء أبحاث حول أوضاع السوق والتسويق (مسح السوق) لاستكشاف حاجات المستهلكين التي لا تلبيها السوق بشكل كافٍ، أو من أجل القيام بتطوير إبداعي لمنتجات تنافسية حديثة (خطة دفع السوق). وهكذا يعني التسويق عودة عن توجه تفكير الشركات بالنتاج والبيع إلى توجه سياسة الشركات نحو إرضاء الزبائن (توجه نحو الزبون).

أدوات سياسة التسويق : ❶ ❷

أما المركبة الثانية للتسويق فتتمثل في الاستعمال النشيط والخلّاق لأدوات سياسة التسويق المختلفة الممكنة للتعرف على السوق واستكشافها، والتأثير عليها وتشكيلها. ويتوزع السوق في هذه العملية إلى عدة أجزاء. وتشمل أدوات التسويق سياسة المنتجات وسياسة الاتصالات وكذلك سياسة الأسعار والشروط وسياسة التوزيع. ويسمى التنسيق الحاصل بين أدوات السوق في إطار خطة موحدة وقابلة لإثبات نفسها في الظروف التنافسية. خليطاً من أساليب التنسيق.

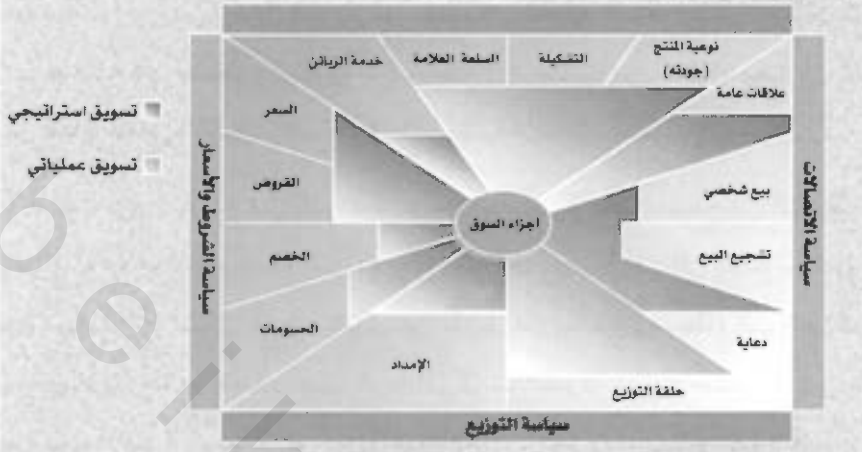
١- تحدد سياسة المنتجات مبدئياً تشكيل هذه المنتجات وبذلك تتحدد جدوى هذا المنتج ومنفعته للمستهلك من وجهة نظر فنية واقتصادية. وهكذا تحدد المواصفات الوظيفة للمنتج نوعية هذا المنتج، كَأن تحدد قدرة هذا المنتج على الأداء من حيث الاستخدام ومقاومة التلف. إلى جانب ذلك وعن طريق أدوات التسويق يُقَدم للشاري أيضاً منفعة اجتماعية نفسية. فبالإضافة إلى أشكال التغليف المختلفة بمظهرها وأبعادها يقوم إبراز العلامات والبيانات على هذا المنتج بدور هامٍ فبإظهار علامات المنتج كاسمه الواضح الذي لا لبس فيه أو علامته التجارية يُصبح المنتج سلعة ذات علامة تجارية تتميز بعلاماتها الواضحة وبدرجة شهرتها. وعندما تضع الشركة تشكيلة منتجاتها تتخذ قرارها حول عدد الأنماط المختلفة التي ستنتجها من المنتج الواحد (عمق البرنامج) وحول أنواع المنتجات المتعددة وعددها (عرض البرنامج) لتضع ذلك في برنامج تسويقها.

٢ - تشمل سياسة الاتصالات تأمين كل المعلومات حول وقع المنتجات والخدمات وحول أثر الشركة نفسها على الزبائن الراهنين والمحتملين وكذلك حول الجمهور المهتم. هذا الجمهور الذي يجب أن تزوّده العلاقات العامة بالمعلومات العامة، أما الدعاية فهي التي تتولى إيصال المعلومات المفصلة عن كل صفات المنتجات إلى الزبائن المحتملين.

٣ - سياسة الأسعار والشروط تحدد أسعار كل المنتجات والخدمات المعروضة وكذلك شروط الشراء أو شروط التسليم المحتملة الإضافية كالحسومات مثلاً والخصميات وعروض تحويل قروض. وبينما يكون تحديد السعر نظرياً متعلقاً بتحليل دالاّت العلاقة بين السعر والتصريف في أشكال مختلفة من السوق، نجد أن تشكيل السعر عملياً يتعلق بتكاليف الإنتاج وبالطلب المتوقع وكذلك بسلوك المنافسين.

٤ - سياسة التوزيع هي التي تحدد عن أية الطرق يصل المنتج من الشركة إلى المستهلك. ومع اختيار سلسلة التوزيع يكون قد تحدد فيما إذا كان المنتج سيصل إلى الزبون مباشرة أو بشكل غير مباشر عن طريق من يُسَّمون وسطاء التوزيع (كتجار الجملة مثلاً). وهكذا يتحدد أيضاً فيما إذا كانت الشركة ستبيع منتجاتها عن طريق أجهزة تابعة لها كأن تبيع عن طريق موظفين خارجيين لديها أو تفتح مراكز بيع خاصة أو أن تلجأ إلى أجهزة من خارج الشركة كتجار المفرق مثلاً. ويضمن التوزيع اللوجيستي وصول المنتج الصحيح إلى الزبون في وقت مثالي وبأقل تكلفة ممكنة.

❶ نظام أوات التسويق وفق : Heribert Meffert



❷ دورة حياة المنتج



يمر المنتج في دورة حياته وبغض النظر عن عمره، بالنسبة لمسار عمليات بيعه، بالمراحل التالية :

1- **مرحلة الإدخال** : بعد مرحلة التطوير التي لم يكن فيها إلا التكاليف، يؤدي إدخال المنتج إلى السوق إلى الحصول على عوائد المبيعات الأولى، لكنها لاتكفي على أية حال لتغطية تكاليف أدوات سياسة التسويق.

2- **مرحلة النمو**: إذا استطاع المنتج يصل إلى الزبون كحل جديد بسعر حاجته فإن المبيعات المتتالية تحقق ارتفاعاً في درجة الشهرة وتحقق حجم مبيعات اكبر بحيث يتم تجاوز عتبة الربح، وفي هذه المرحلة يبدأ تدريجياً ظهور المنتجات المنافسة التي تختلف في مواصفاتها وأسعارها

3- **مرحلة النضج**: لايزال الحجم المطلق للمنتج في السوق في ازدياد إلا أن معدلات الازدياد في المبيعات تبدأفي حجم المبيعات. إلا أن بعض التغييرات في المنتج من حيث التصميم وتخفيض الأسعار وماشابه من التنازلات يمكن أن يؤخر دخول بالتراجع. وتكون الأرباح المجنية في قمتها في هذه المرحلة.

4- **مرحلة الإشباع** : بلغت السوق درجة الإشباع وهذا يعني انه لا زيادة المنتج في المرحلة التاليه الى حين .

5- **مرحلة التراجع** : (وهي مرحلة تدهور). تتراجع المبيعات لأن المنتجات الجديدة والمبتكرات تحل محل المنتج الذي أصبح أقديما شيئا فشيئا..

obeikandi.com

الاستثمار :

الاستثمار هو استخدام الوسائل المالية لشركة ما. والاستثمار والتحويل يشكلان معاً مجال العمل المالي للشركة وهذا المجال يقف مناظراً تماماً لمجال الأداء الاقتصادي الحقيقي. إذ أن صناعة السلع وبيعها وإقامة الخدمات وتقديمها تؤدي إلى إيرادات ومدفوعات في مجال أداء الشركة والتي لاتكون متناسبة في كل الأوقات (شكل ١).

تتم عمليات الاستثمار للحصول على سلع مادية (كالآلات والعقارات والأرصدة) أو سلع غير مادية (كبراءات الاختراع والتراخيص) أو كذلك للحصول على مايسمى سلعاً مالية (كالمساهمات والمطالبات).

ويميز وفق زمن الاستثمار وأهدافه بين استثمارات مبدئية واستثمارات جارية. وهذه الأخيرة تستهدف إما تعويض المنشآت التي لم تعد قادرة على الاستمرار (استثمار تعويضي) أو تبديل الآلات القديمة والتي لا تزال صالحة للعمل بغرض خفض التكاليف (استثمار ترشيدي) أو تهدف إلى توسيع الطاقات الإنتاجية (استثمار التوسعة)، كما ويمكن العمل على تحقيق عدة دوافع استثمارية في آن واحد.

تخطيط الاستثمار :

بناءً على شحة رأس المال العاقد وعلى الارتباطات الطويلة لرأس المال عادة مع المشاريع الاستثمارية، لابد من الاختيار بين عدة بدائل استثمارية في نطاق التخطيط للاستثمار. ويجري هذا الاختيار على أساس المنفعة الاقتصادية للاستثمار وقدرة هذه المنفعة على تحقيق أهداف الشركة. ويمكن أن توضع معايير تقويم المشاريع الاستثمارية المتنافسة إما بناءً على حسابات الشركة والمعلومات المستقاة من جهازها المحاسبي (مثلاً حالة عوائدها وإنفاقاتها) أو بناءً على مستوى امتلاكها لوسائل الدفع (كالإيداعات وصرف الأموال). إلا أن استخدام العوائد والإنفاقات في وضع معايير

التقويم هو موضع انتقاد لكونها إن أدّت فلا تؤدي إلا في وقت متأخر إلى الإيداعات وصرف الأموال مما لايعطي أصحاب رؤوس الأموال ضمانة لزيادة دخولهم. لذلك يتم الاعتماد في الغالب عند تقويم البدائل الاستثمارية على الإيداعات (كتدفق الوسائل المالية السائلة) وبالتالي على صرف الأموال (كجريان الوسائل المالية السائلة إلى الخارج). لذلك فإن عدة طرق حسابية للاستثمار (حسابات الريعية) تشكل أدوات في يد الإدارة لتستطيع اتخاذ قرار واضح حول استثماراتها.

طرق استاتيكية (ساكنة) للحسابات الاستثمارية: ❶

تستخدم الطرق الاستاتيكية عادة مقادير محاسبية، وتسمية هذه الطرق بالاستاتيكية (السكونية) يشير إلى أن الفترة الزمنية التي تستحق فيها العوائد أو التكاليف مستقبلاً غير مأخوذة بعين الاعتبار ونميز بين :١-حساب مقارنة التكاليف الذي يحدد المشروع الذي يعطي نفس العوائد بتكاليف القطعة الأقل، وبين ٢- حساب مقارنة الأرباح الذي يأخذ بعين الاعتبار عوائد المشاريع البديلة المختلفة، وكذلك بين ٣- حساب الريعية الذي يتناول مقدار الربح بالمقارنة مع معدل رأس المال المضمون، وبين ٤ -حساب الاستهلاك أو طريقة استرجاع رأس المال (Pay-off Method) (شكل٢)، والتي يحسب بها الزمن اللازم لاستعادة المبالغ الموضوعة في الاستثمار عن طريق عودة رأس المال. وخلافاً للطرق الديناميّة فإن الطرق الاستاتيكية تأخذ المقادير المستخدمة بقيمها المطلقة في حساب الريعية بغض النظر عما إذا كان استحقاقها في بداية أو نهاية فترة تنفيذ المشروع الاستثماري. كما ولاتقوم الطرق الاستاتيكية البدائل الاستثمارية بتقسيمات فترة تنفيذها وإنما تضع فترة زمنية متوسطة صورية أساساً لحساباتها. وبما أنه ليس من المطلوب التنبؤ بسيول المدفوعات المستقبلية لامن ناحية مقاديرها ولامن ناحية استحقاقاتها الزمنية. فإن الجهود الحسابية تكون قليلة نسبياً. لذلك فإننا نجد هذه الطرق مطبقة عملياً بشكل واسع. إلا أن الطرق الدينامية تجد حديثاً طريقاً أوسع

لاستخدامها في حسابات الاستثمار لأنها تراعي أيضاً تأثيرات الفائدة المركبة وتستخدم المقادير الحسابية لمستوى وسائل الدفع (الإيداعات وصرف الأموال).

الطرق الدينامية للحسابات الاستثمارية : ❷

حتى نستطيع مقارنة المدفوعات التي تستحق في أوقات مختلفة مع بعضها تحسب هذه المدفوعات على أساس فترة زمنية قياسية موحدة عن طريق حسم الفائدة (خصم). ونميز في هذه الطرق الدينامية (الحركية) بين ١- طريقة قيمة رأس المال (شكل ٣) حيث تتم مقارنة كل قيم رأس المال المختلفة التي تحسب من مجموع كل إيرادات ومصروفات المشاريع على أساس سعر فائدة حسابي موحد، وبين ٢- طريقة الدفعات السنوية حيث تحتسب قيمة رأس المال في دفعات ثابتة (سنوية) موزعة على كل فترة المشروع. وكذلك بين ٣- طريقة سعر الفائدة الداخلي التي يحتسب فيها سعر الفائدة الحسابي ويُقارن بين المشاريع المختلفة عندما تُأخذ قيمة رأس المال كل مشروع من المشاريع التنافسية مبلغ الصفر.

❶ مجالات الأداء والمجالات المالية في الشركة :



❷ مثال على حساب الاستهلاك

	المشروع A	المشروع B
تكاليف الشراء	250000	150000
معدل الربح في كل فترة		30000
معدل الإهلاك في كل فترة		25000

تدل الخبرة العملية على أن الأفضل من أجل إنقاص عامل المخاطرة في الاستثمار في مشاريع كهذه وضع خطة لفترة استهلاك لاتتجاوز الثلاث سنوات.

فأي مشروع هو الأفضل ؟

$$\text{فترة الاستهلاك} = \frac{\text{تكاليف الشراء}}{\text{ربح الفترة الواحدة + اهتلاك الفترة الواحدة}}$$

المشروع B $\quad \frac{150000}{20000 + 20000} = 3.57$ سنوات

المشروع A $\quad \frac{250000}{30000 + 25000} = 4.5$ سنوات

يكون إذن المشروع B هو الأفضل ويجب أن ينفذ وفق نتائج حساب الاستهلاك.

❸ مثال على طريقة القيمة الرأسمالية

مشروعا استثمار بديلان تطلب مقارنتهما مع بعضهما. ولأجل هذه المقارنة لدينا الجدول التالي الذي توضع فيه إشارة ناقص (-) أمام الأموال المصروفة وإشارة (+) أما الإيداعات في كل سنة من سنوات فترة المشروع:

الزمن	t = 0	t = 1	t = 2	t = 3	t = 4
المشروع A	200000	+ 100000	+ 80000	+ 60000	+ 40000
المشروع B	200000	+ 40000	+ 60000	+ 80000	+ 100000

يبلغ هامش الفائدة الحسابي (K) 10. أي مشروع يكسب القيمة الرأسمالية الأعلى (KW)؟ تحسب القيمة الرأسمالية من الأموال المصروفة في سوق الإمداد (AK) يُضاف إليها مجموع القيم النقد (W) للإيداعات اللاحقة :

$$KW = AK_{t=0} + \sum_{1}^{t} \frac{E_t}{(1+k)^t}$$

$$KW_A = -200000 + \frac{+100000}{1,1^1} + \frac{+80000}{1,1^2} + \frac{+60000}{1,1^3} + \frac{+40000}{1,1^4} = +38515,12$$

$$KW_B = -200000 + \frac{+40000}{1,1^1} + \frac{+60000}{1,1^2} + \frac{+80000}{1,1^3} + \frac{+100000}{1,1^4} = -22006,69$$

المشروع A هو الوحيد الذي يستطيع أن يحصل على قيمة رأسمالية موجبة. لذلك فهو الذي يجب أن ينفذ.

التمويل :

يهدف التمويل إلى تزويد المشروع بالوسائل المالية أو بما يعادل القيم النقدية. تكون هذه الوسائل المالية متاحة من أجل الاستثمار. للتمكن من تحديد الاحتياج إلى الوسائل المالية يجري في إطار التخطيط المالي حساب الحاجة من رأس المال. تتعلق الحاجة من رأس المال بمقادير خاصة بالمشروع مثل حجم المشروع وطرق الإنتاج ورأس المال الموجود مسبقاً كما يتعلق أيضاً بعوامل خارجة عن المشروع مثل المستوى العام للأسعار والأجور ومستوى الفائدة في سوق رأس المال والشروط الضريبية المحيطة. ينتج عن حساب الحاجة من رأس المال موعد ومقدار الوسائل المالية الضرورية. عند إجراء الحساب يعتمد المشروع عادة على خطط مالية مختلفة، يتم تقسيمها بحسب الهدف المطروح والأفق الزمني إلى خطط مالية قصيرة الأجل (حالة سيولة) وخطط مالية متوسطة وطويلة الأجل (خطط مرتبطة برأس المال). بعد تحديد الاحتياج من رأس المال تقف الإدارة أمام اختيار الشكل المناسب للتمويل. بحسب معيار مصدر الوسائل يمكن تصنيف أشكال التمويل إلى مجموعتين هما : التمويل الخارجي والتمويل الداخلي (الشكل ١) .

التمويل الخارجي :

في حالة التمويل الخارجي تتم تغطية الاحتياج من رأس المال بتدفق الوسائل المالية عبر أسواق رأس المال. هنا يوضع تحت تصرف المشروع لفترة غير محددة إما رأس مال ذاتي جديد من المالكين الحاليين (التمويل بالإيداع) أو من مساهمين جدد (التمويل بالمشاركة). يمكن إجراء مشاركة مالية مع دخول البورصة (مثلاً بواسطة الأسهم كأداة تمويلية خاصة) أو بدون الدخول المباشر إلى البورصة (مثلاً عبر ضم شركاء جدد، وربما شركاء موصين في الشركة الشخصية). إضافة إلى ذلك يجري في حالة التمويل الخارجي وضع رأسمال خارجي تحت تصرف المشروع من قبل جهة

ثالثة (التمويل بالإقتراض) لفترة زمنية محددة. عند التمويل بالإقتراض يمكن التمييز، بحسب الفترة الزمنية إلى قروض قصيرة إلى متوسطة الأجل وإصدار سندات ديون وبدائل قروض (مثلاً الاستئجار وبيع الديون والتقسيط)، إضافة إلى ذلك توجد أشكال مختلطة (مثلاً قسائم التمتع وسندات دين قابلة للتحويل وسندات الخيار) التي قد تكون لها صفة رأس المال الذاتي أو الخارجي بحسب الإعداد.

التمويل الداخلي :

عند التمويل الداخلي لاتتدفق وسائل مالية من أسواق رأس المال إلى المشروع بل ينشأ في داخل المشروع ذاته إمداد بالسيولة لايقابله في الوقت ذاته جريان سيولة بشكل مباشر على شكل دفعات. إن أهم مصدر للتمويل الداخلي هو التمويل عبر الأرباح المحتفظ بها (تمويل ذاتي). ويمكن تصنيف هذا النوع إلى تمويل ذاتي مفتوح يتم فيه إدخال الأرباح المعَّرفة في الميزانية الختامية من احتياطي الأرباح وإلى تمويل ذاتي هادئ يتم فيه استخدام حقوق التصويت عند وضع الميزان بين الموجودات والديون من أجل إخفاء الأرباح عبر خفض قيمة الموجودات (مثلاً خفض قيمة المخزون) و/ أو زيادة قيمة الديون (احتياطات أعلى) ومن أجل تكوين ما يسمى بالاحتياطيات الهادئة (الخفية) بذلك يجري كشف الأرباح بعد حل هذه الاحتياطيات في دورات تجارية لاحقة ويتم عندئذ دفع الضريبة عنها.

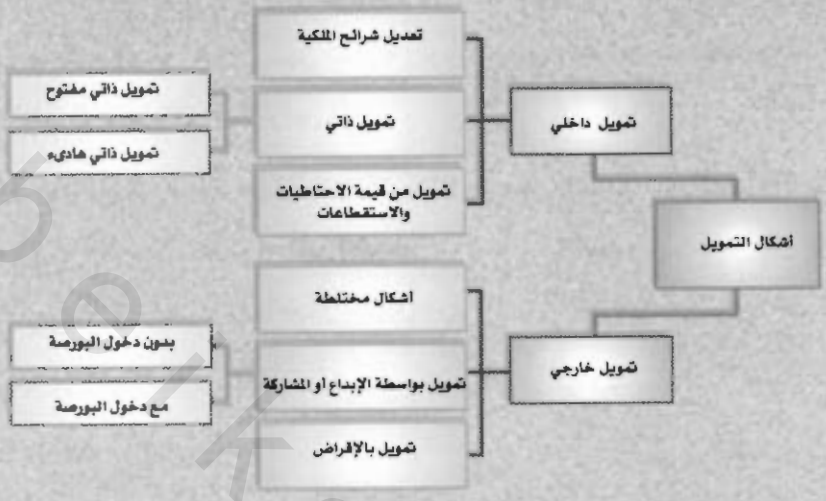
أما الشكل الآخر للتمويل الذاتي فيمثله التمويل برفع قيمة هذه الاحتياطيات (مثلاً عند تكوين احتياطيات من أجل المطالبات بالمعاشات التقاعدية للعاملين في المشروع) أو عبر قيمة الاستقطاعات. هنا ينتج تأثير تمويلي غير مباشر لأن الاحتياطيات الحسابية (الشيء ذاته ينطبق على الاستقطاعات) التي تحسب في حساب النفقات الداخلي تدخل في حساب سعر مبيع السلع والخدمات من قبل المشروع. بواسطة عملية البيع تتدفق إلى المشروع وسائل مالية بمقدار قيمة هذه الاحتياطيات. تكون هذه الوسائل تحت تصرف المشروع لأغراض التمويل حتى موعد

السداد. بما أنه يتم باستمرار تكوين احتياطيات جديدة فإنه ينشأ ما يسمى راسب احتياطيات يمكن استخدامه للتمويل الطويل الأجل. إضافة لذلك يعتبر من أشكال التمويل الداخلي أيضاً تحرير رأس المال بواسطة تعديل شرائح الملكية، أي بواسطة مبيع ممتلكات (مثلاً أموال غير منقولة) أو اختصار مدة المناولة للمنتجات الذاتية يتم خفض الحاجة الأصلية لرأس المال.

أما حول الوضع القانوني لمانحي رأس المال فيمكن التمييز بين التمويل الشخصي والتمويل الخارجي. حيث يعتبر التمويل بالمشاركة والتمويل الذاتي من التمويل الشخصي أما التمويل بالإقراض والتمويل من القيم الاحتياطية فيعتبران من التمويل عن طريق الغير.

obeikandl.com

❶ تصنيف التمويل حسب مصدر الوسائل



❷ مصادر التمويل للمشاريع الإنتاجية في المانيا من عام 1991 حتى عام 1996 بمليارات الماركات الألمانية :

الوضعية :	1996	1995	1994	1993	1992	1991
1- وسائل التمويل الشخصي	361,92	570,58	317,86	314,01	288,44	285,58
1- الوفر (أرباح غير موزعة)	17,12	27,60	- 13,59	- 18,16	- 29,85	- 16,33
2- تعديل شرائح الملكية 1)						
3- استقطاعات	26,65	231,76	29,29	38,13	40,92	47,21
II- التمويل بمبلغ الأسهم	318,15	311,22	302,16	294,05	277,37	254,70
1- طويلة المدى	165,09	- 4,44	210,98	227,84	239,62	240,63
	107,48	- 85,35	175,55	243,39	204,78	133,12
	72,06	45,81	35,14	111,27	114,94	90,54
قرض التأمينات 1)	- 1,35	1,62	- 0,59	- 5,94	- 1,82	0,73
بيع القيم التقاعدية	- 8,70	- 161,70	- 96,30	- 96,94	34,31	- 0,72
بيع الأسهم	30,97	27,80	22,89	13,12	11,73	9,22
التزامات أخرى منها:	14,50	1,13	21,81	28,00	45,63	33,24
التزامات تجاه العاملين 3)	10,05	10,05	10,05	8,26	16,54	14,06
2- القصيرة المدى	57,61	80,91	35,43	- 15,55	34,84	107,51
قروض مصرفية 1)	29,65	60,17	16,96	- 14,14	21,79	67,11
التزامات أخرى 4) منها:	27,96	20,74	18,47	- 1,41	13,04	40,41
التزامات تجارية 4)						
الإجمالي	4,10	6,26	11,73	- 1,91	- 1,06	4,42
	527,01	566,14	528,84	541,86	528,06	526,21
العرق الاحصائي	1,15	- 20,97	- 18,57	- 26,44	7,05	11,88
تكوين الملكية النقدية الصافية						
عجز التمويل 5)	- 28,55	139,82	- 86,83	- 63,27	- 106,48	- 111,75
	- 29,69	160,79	- 68,26	- 36,83	- 113,54	123,63

(1) عام 1995 ضمنا عمليات التحويل فيما يتعلق بصندوق سداد الأعباء الإرثية

(2) ضمنا صناديق التوفير للبناء

(3) التزامات بالمعاشات التقاعدية

(4) بشكل أساسي تجاه الآخرين.

(5) وسائل التمويل الشخصي مطروحاً منها الاستثمارات الاجمالية.

المصدر: المصرف الالماني الاتحادي

محاسبة التكاليف والأداء :

إن محاسبة التكاليف والأداء هي المجال المركزي في محاسبة الشركات ومهمتها الإحاطة بأداء الشركة وبكل التكاليف المستحقة عليها وتحويل ذلك إلى مقادير نسبية (كالمنتجات والخدمات). كما تهتم محاسبة التكاليف والأداء بأهداف إدارة الشركة. والهدف الأساسي من محاسبة التكاليف هو حساب الأسعار ورقابة كل مجالات العمل المختلفة في الشركة. ويجب أن تجري رقابة لريعية عمليات الشركة وأن يكون هناك مساهمة فعالة من القائمين على هذه المحاسبة في تيسير أمور اتخاذ قرارات الشركة. ونفهم تحت مصطلح التكاليف (استهلاك القيم) تقييماً لمبيعات الشركة ولما تقدمه من خدمات في سياق عمليات إنتاجها (شكل ١). أما الأداء (نمو القيم) فهو على العكس تقييم لنتائج كل نشاطات الشركة الإنتاجية كالسلع المنتجة والخدمات المقدمة. ويمثل الفرق بين التكاليف والأداء ما نسميه نتيجة العمل. وتقسم محاسبة التكاليف والأداء عادة إلى المجالات الجزئية الثلاثة التالية.

حساب أنواع التكاليف : ❶ ❷

يدخل هنا في هذا المجال حساب التكاليف المستحقة في فترة زمنية معينة موزعة حسب أنواع التكاليف المختلفة (مثلاً تكاليف المواد، تكاليف العاملين، اقتطاعات، امتلاك) حيث تحسب هذه التكاليف وتصنف. ويجري تقسيم هذه التكاليف إلى تكاليف فرعية أخرى من أجل تفصيل أوسع، إلى تكاليف إفرادية وتكاليف عامة. فالتكاليف الإفرادية هي تلك التكاليف التي يمكن أن تحسب على حامل تكاليف واحد أي على منتج إفرادي أو على سلعة خدمية (مثلاً حساب تكاليف المواد الخام). أما التكاليف العامة فيمكن، على عكس التكاليف الإفرادية، ألا تحسب على حامل تكاليف واحد لأنها تستحق لعدة أنواع من الأداء في آن واحد، أو توزيعها بشكل دقيق على المنتجات المختلفة يرتبط بجهد كبير (كتكاليف الإدارة والإيجار مثلاً).

حساب مواقع التكاليف :

هنا توزع أنواع التكاليف على مواقع التكاليف المختلفة، أي على مواقع نشوء أو حدوث هذه التكاليف. ولذلك تقسم الشركة منطقياً إلى أقسام يؤدي كل منها نوعاً موحداً من الأداء ويكون قابلاً للحساب (كالشراء أو الإنتاج مثلاً). توزع التكاليف العامة (كالضرائب والتأمينات مثلاً) في حساب مواقع التكاليف دائماً وفق مبدأ المسبب في مواقع التكاليف المناسبة. ويمكن أن توضع التكاليف الإفرادية لمواقع التكاليف مباشرة في خانة مواقع التكاليف أما التكاليف العامة لمواقع التكاليف فإنها، على العكس، تحول بواسطة» مفتاح توزيع»، لأنها تنشأ على الشركة ككل. ويعطي مجموع التكاليف العامة والأداء المحدد لكل موقع تكاليف على حدة، هامشاً حسابياً (هامش التكاليف) لكل نوع من أنواع الأداء الذي تقدمه موقع التكاليف (مثلاً يورو لكل ساعة عمل).

حساب القطعة من حامل التكاليف (محاسبة تقديرية) :

هدف المحاسبة التقديرية هو الوصول إلى التكاليف الذاتية أو تكاليف الإنتاج التي يسببها منتج واحد أو طلبية واحدة وتدخل كل التكاليف الثابتة والمتحولة في حساب التكاليف الذاتية لمنتج ما. أما تكاليف الإنتاج فتفيد في تقييم مخازين المستودعات من منتجات جاهزة وغير جاهزة وكذلك في تقييم المعدات المنتجة ذاتياً، من أجل الميزانية الختامية. وهكذا تشكل المحاسبة التقديرية القاعدة التي يستند إليها القرار في تحديد أسعار المنتج عن طريق حساب الحدود السعرية الدنيا قصيرة وطويلة الأمد ضمنة حدود أسعار السوق القائمة.

أنظمة محاسبة التكاليف :

هناك عدة أنظمة لمحاسبة التكاليف والأداء، فمحاسبة التكاليف الكاملة تضم كل أنواع الأداء والتكاليف المستحقة في فترة زمنية محدودة (مثلاً شهرياً) وتوزع هذه المقادير على السلع المنتجة. وبنتيجة مقارنة هذه الحسابات يتم التوصل إلى نتيجة

العمل التي توضع على أساسها بعد ذلك أسعار عرض السلع والخدمات المعروضة. أما في محاسبة التكاليف الجزئية فتحسب التكاليف المتغيرة على أسلوب مبدأ سبب التكاليف، وتوزع على كل حامل التكاليف. لذلك فإن التكاليف الإجمالية تقسم إلى تكاليسف ثابتة وإلى أخرى متغيرة. تتحقق التكاليف الثابتة بغض النظر عن الكمية المنتجة. وتنشأ هذه التكاليف بسبب الإعداد لطاقة معينة (مثلاً الإيجار الامتلاكات، والتأمينات). أما التكاليف المتغيرة فإنها، على العكس من ذلك، تتغير مع كمية الإنتاج (مثلاً أجور الإنتاج، المواد الأولية والمساعدة ومواد التشغيل). وتسعى محاسبة التكاليف الجزئية لحساب مقدار عوائد المبيعات اللازمة لتغطية التكاليف المتغيرة. ويمكن تغطية التكاليف الثابتة بما يزيد عن هذا المقدار (درجة التغطية). وإذا بقيت بعد ذلك مبالغ زائدة فتمثل ربح الشركة في هذه الفترة.

❶ تحديد مفاهيم الصرف والإنفاق والتكاليف :

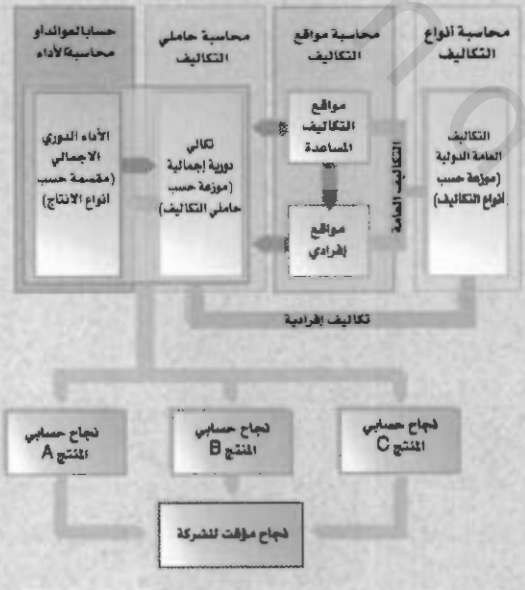
تحدد التكاليف بالمصروفات (تدفق الوسائل السائلة إلى الخارج) وكذلك بالإنفاق (الاستهلاكي الزمني المقيم من السلع والخدمات) التي يمكن أن يستحق بغض النظر عن الأداء الذي تقدمه الشركة (إنفاق حيادي). هناك مصروفات لاتؤثر على نجاح الشركة أي إنها لاتشمل في حساب الربح والخسارة (مثلاً سداد القرض). وإذا كانت المصروفات ذات أثر على النجاح وعلى المدفوعات فإنها تكون بذلك جزءاً من الإنفاق العام الذي يمكن أن يكون أيضاً غير مؤثر على المدفوعات (مثلاً اهتلاك الآلات).أما الإنفاق الحيادي فينشأ مستقلاً عن أداء الشركة كانفاق لاعلاقة له بالوقت (سداد الضرائب اللاحق)، وكإنفاق استثنائي (خسائر الحرائق في موقع الانتاج مثلاً، والانفاق الذي لاعلاقة له بالهدف (تجارة الأسهم مثلاً في شركة صناعية) والانفاق غير العادي الذي ينشأ عن هروقات في التقديم. أما تكاليف المحاسبة التقديرية فلا تؤدى مطلقاً ، على عكس التكاليف الأساسية، إلى مصروفات لأنها كتكاليف أخرى مختلفة، تنشأعن التقويم المختلف للأعمال في محاسبة التكاليف والأداء بالمقارنه مع الميزانية الختامية (مثلاً الخصومات الحسابية التقديرية). أو لأنه كتكاليف اضافية لاتدخل في محاسبة والأداء (أجور الشركة الحسابية التقديرية).



❷ العلاقة بين حساب أنواع التكاليف ومواقع التكاليف وحساب القطعة لحامل التكاليف :



❸ البنية الأساسية للمحاسبة الدورية في الشركة على أساس التكاليف الكاملة :



obeikandl.com

الميزانية الختامية:

تقدم الميزانية الختامية السنوية التجارية في نهاية كل عام عمل (بالعادة عام تقويمي) وتتشكل من ثلاثة أقسام : الميزان وحساب الربح والخسارة وملحق. وتقدم الميزانية الختامية، كجزء من نظام المحاسبة الإنتاجي للمقرضين والمساهمين برؤوس الأموال وكذلك للعمال وللدولة معلومات حول أوضاع الشركة فيما يتعلق بممتلكاتها ووضعها المالي وعوائدها. وتؤخذ المعلومات اللازمة لوضع هذه الميزانية من محاسبة الشركة.

الميزان : ❶

الميزان هو القسم الأهم من الميزانية الختامية حيث تتم مقابلة الممتلكات (الموجودات، استخدام الوسائل) ورأس المال (الديون، مصدر الوسائل) في الشركة بشكل موجز وواضح. ويسمى الفرق بين الموجودات والالتزامات المتوجبة ممتلكات صافية ويعادل وضع رأس المال الذاتي على جهة الديون من الميزان. يمكن وضع الميزان على شكل ميزان تجاري أو ميزان ضريبي. ففي الميزان التجاري تقف المعلومات حول المشاركين الخارجيين في المقدمة. والقانون التجاري هو القاعدة القانونية لهذا الميزان. أما الميزان الضريبي فيقدم حساب الربح والممتلكات كقاعدة لفرض الضرائب. ويتوجب على الشركات، باستثناء بعض الحالات القليلة، وبناءً على التشريع التجاري أسن تحسب الربح الخاضع للضريبة وهذا يعني أن الميزان التجاري هام جداً لوضع الميزان الضريبي، طالما لاينص القانون الضريبي على شيء آخر (مبدأ القطعية). أما في الواقع فقد جرت العادة على أن تقدم الشركات الصغيرة والمتوسطة ميزاناً واحداً فقط من أجل تيسير الأمور ويستخدم هذا الميزان في نفس الوقت كميزان تجاري وضريبي.

يجب أن تراعى أثناء وضع الميزان المبادئ الأساسية للمحاسبة النظامية ووضع الموازين وهي كالتالي : ١- مبدأ الصحة الموضوعة أي أن كل المعلومات المذكورة يجب أن تكون صحيحة وموضوعية وكاملة، ٢- مبدأ الصحة الشكلية حيث يجب أن تكون الحسابات واضحة وشاملة، ٣- مبدأ استمرارية الميزان أي أنه لا يجوز أن يكون هناك أي تبديل في طرق التقويم المستخدمة وفي تقسيم الميزان، ٤ - مبدأ واقعية الميزان وهذا يعني أن بنود الميزان يجب أن تكون متطابقة مع أهداف الميزان أي تمثلها بصدق وواقعية، ٥- مبدأ وضوح الميزان وهذا يعني ضمان التقسيم الشامل الواضح للميزان. كذلك هناك مبدأ الحذر التجاري الذي يجب أن يطبق بالنسبة لتقويم بنود الميزان كل على حدة، وبعد ذلك لا يجوز أن يصور الوضع الاقتصادي للشركة أحسن مما هي عليه الحال فعلاً. ووفق مبدأ التحقيق لا يجوز أن تعلن الأرباح والخسائر قبل أن تتحقق فعلاً في الواقع نتيجة عمليات البيع. كما يجب اختيار الطريقة الأكثر حذراً إذا ما كانت عدة إمكانيات متوفرة لإعداد الميزان. ويعني ذلك في بنود صفحة الموجودات أن القيمة الأقل (مبدأ القيمة الأدنى) وفي صفحة الديون القيمة العليا (مبدأ القيمة العليا) هما اللتان يجب أن تُذكرا في الميزان، وهذا يعني إمكانية ذكر الخسارة التي لم تتحقق بعد في الميزان ولايذكر الربح الذي لم يتحقق وهذا هو مبدأ عدم التعادل. ويقدم هذا المبدأ فائدة في حماية المقرضين والحفاظ على رأس المال.

حساب الربح والخسارة : ❷

يحتسب النجاح الذي حقق في العام المنصرم في حساب الربح والخسارة، وهذا النجاح هو ناتج الفرق بين العوائد والإنفاق في العام التجارية للشركة. ويمكن استخدام إحدى طريقتين مختلفتين في إعداد ميزان الربح والخسارة : طريقة التكاليف الإجمالية، التي توضع كل العوائد في فترة زمنية محدودة مقابل كل الإنفاقات في هذه الفترة. وتخل أيضاً في حساب هذه الطريقة المنتجات النهائية وغير الكاملة التي تخزن أو تلك التي تباع من موجودات المخازن. أما طريقة تكاليف

المبيعات فإنها على العكس لاتأخذ بعين الاعتبار إلا عوائد المبيعات المتحققة فعلاً والعوائد الأخرى والانفاقات التي صرفت فعلاً من أجل المبيعات التي تحققت فعلاً. أما في الواقع العملي فطريقة التكاليف الإجمالية هي التي تستخدم بشكل شبه كامل في إعداد ميزان الربح والخسارة.

الملحق :

يجب أن تضيف الشركات الرأسمالية (الشركات المساهمة والشركات ذات المسؤولية المحددة) ملحقاً إلى ميزانيتها الختامية يشكل مع الميزان وحساب الربح والخسارة وحدة متكاملة.ومهمة هذا الملحق أن يضيف شروحاً أكثر تفصيلاً للميزان وحساب الربح والخسارة. فمثلاً تذكر أية طرائق استخدمت في التقويم والامتلاكات، وأية مساهمات تمت أو أنهيت مع شركات أخرى، وكذلك مداخيل أعضاء مجلس الإدارة ومجلس الرقابة. إضافة إلى ذلك يجب على الشركات الرأسمالية إعداد تقرير عن الموقف يحتوي على معلومات إضافية حول التصريف مثلاً أو حول النشاطات في مجال البحث والتطوير وتطوير شؤون الموظفين وكذلك توقعات حول تطوير العمل المستقبلي.

❶ الميزان : تقسيم بالخطوط العريضة للشركات الرأسمالية الكبيرة والمتوسطة :

(طبق المادة 266 من قانون الميزان التجاري ، مبسطاً إلى حد بعيد)

صفحة الموجودات
أ - موجودات ثابتة
1- ممتلكات غير مادية
2- ممتلكات مادية
3- ممتلكات مادية
ب - رأس مال متداول
1- مخازين
2- مطالبات وممتلكات أخرى
3- أوراق مالية
4- شيكات، موجودات الصندوق، الرصيد في البنك الاتحادي، الرصيد في مصاريف الإقراض.
ج - بند تحديد الحسابات

صفحة الديون
أ - رأس المال الذاتي
1- رأس مال مصرح به.
2- احتياطي رأس المال
3- احتياطي الأرباح
4- تصريح الربح / تصريح الخسارة
5- الفائض السنوي / العجز السنوي
ب - تأجيلات
ج - مطلوبات
د- بند تحديد الحسابات

❷ تقسيم حساب الربح والخسارة وفق المادة 275 من القانون التجاري :

باستخدام طريقة التكاليف الاجمالية
1- عوائد المبيعات
2- رفع أو خفض المخزون من المنتجات الجاهزة وغير الجاهزة
3- أداءات ذاتية منشطة أخرى
4- عوائد تشكيل أخرى
5- استهلاك مواد انفاق على مواد خام ومساعدة ومواد تشغيل وبضائع متعلقة بها
6 - إنفاق على الموظفين
أ - أجور ورواتب
ب - اشتراكات اجتماعية ومصروفات لرعية الشيخوخة والمعونة.
7- امتلاكات:
أ - على ممتلكات غير مادية للموجودات الثابتة والعينية وكذلك الإنفاقات من أجل التشغيل وتوسيع الأعمال.
ب - على ممتلكات رأس المال المتداول إذا تجاوزت الامتلاكات العادية في الشركات الرأسمالية.
8- إنفاق أخرى
9- عوائد من أوراق مالية أخرى والقتراحات رأس المال المالي.
10- عوائد من أوراق مالية أخرى والقتراحات رأس المال المالي.
11- فوائد أخرى وعوائد مشابهة
12 - امتلاكات على رأس مال مالي وسندات مالية لرأس المال المتداول.
13 - فوائد وإنفاقات مشابهة
14 - نتيجة نشاطات التشغيل العادية
15 - عوائد استثنائية
16 - انفاق استثنائي
17 - نتيجة استثنائية
18 - ضرائب الدخل والريعية
19 - ضرائب أخرى.
20 - مقدار الفائض / مقدار العجز

باستخدام طريقة تكاليف المبيعات
1 - عوائد
2- تكاليف إنتاج للأداء المؤدي إلى تحقيق عوائد المبيعات.
3- نتيجة المبيعات الاجمالية
4- تكاليف التوزيع
5- تكاليف إدارية عامة
6- عوائد تشغيل اخرى
7- انفاقات تشغيل أخرى
8- عوائد مساهمات منها شركات مرتبطة
9- عوائد من أوراق مالية أخرى والقتراض رأس المال المالي.
10 - فوائد أخرى وعوائد مشابهة
11- امتلاكات على رأس مال مالي والأوراق المالية
12- فوائد وإنفاقات مشابهة
13 - نتيجة نشاطات التشغيل العادية
14 - عوائد استثنائية
15 - انفاقات استثنائية
16 - نتيجة استثنائية
17 - ضرائب الدخل والريعية
18 - ضرائب أخرى
19 - مقدار الفائض / مقدار العجز

(*) يسمح للشركات الرأسمالية الصغيرة والمتوسطة أن تجمع البنود 1-5 (طريقة التكاليف الاجمالية) أو 1-3 (طريقة تكاليف المبيعات) تحت تسمية نتيجة أولية (مادة 276 من القانون التجاري).

المحتويات

الموضوع	الصفحة
مقـدمـة	7
تاريخ تطوير الفكر الاقتصادي ١	11
تاريخ تطور الفكر الاقتصادي ٢	15
نموذج الإنسان الاقتصادي	19
التدبير الاقتصادي: توزيع العمل - التبادل	23
مسائل اقتصادية أساسية	27
الأنظمة الاقتصادية	31
نظام الملكية	35
اقتصاد السوق	39
الاقتصاد المُوَجَّه	43
الأنظمة ما بين اقتصاد السوق والاقتصاد الموجه	47
اقتصاد السوق الاجتماعي	51
البنية الاقتصادية	55
عوامل الإنتاج	59
المواقع الاقتصادية	63
الدَّخل والاستهلاك	67
الاستثمار والادخار	71
الدورة الاقتصادية	75
الحسابات القومية	79
حسابات الاقتصاد البيئي	83
الدخل القومي والناتج الاجتماعي	87

obeikandl.com

اقتصاد الظل (الاقتصاد غير الرسمي) 91
قياس درجة الرخاء (معدل الرفاه) 95
البحوث الاقتصادية التجريبية 99
الاقتصاديات الجزئية (= الصغرى) 103
دالاّت الإنتاج والتكاليف 107
العرض 111
دالاّت الجدوى 115
الطلب 119
تشكيل الأسعار 123
تشكيل الأسعار في احتكار الكثرة 127
تشكيل الأسعار في الاحتكار 131
مساوئ آلية السعر 135
وظائف التنافس 139
قيود المنافسة 143
اتحاد الشركات والشركات المُدْمَجة 147
الكارتيلات 151
نظرية المضاربة 155
الاقتصاديات الكبرى (علم الاقتصاد الشامل) 159
النمو والوضع الاقتصادي 163
نظريات الوضع الاقتصادي 167
النقد ووظائف النقد 171
الكتلة النقدية والطلب على النقد 175
التضخم وتعايش الكساد والتضخم 179
قياس التضخم 183
أسباب التضخم 187
الانكماش 191
أسباب البطالة 195

obeikandl.com

العمالة والبطالة ـــــ 199
التضخم والعمالة ـــــ 203
النمو الاقتصادي ـــــ 207
التنمية المستديمة ـــــ 211
النمو والتحوّل الهيكلي ـــــ 215
التنمية الاقتصادية المكانية ـــــ 219
حدود النمو ـــــ 223
توزيع الدخل ـــــ 227
نظرية الدورات الاقتصادية الحقيقية ـــــ 231
السياسة الاقتصادية ـــــ 235
سياسة الطلب ـــــ 239
نظرية الاختيار العمومي ـــــ 243
المشورة الاقتصادية السياسية ـــــ 247
المربع السحري ـــــ 251
أدوات سياسة الوضع الاقتصادي ـــــ 255
السياسة المالية ـــــ 259
السياسة النقدية ـــــ 263
سياسة النمو ـــــ 267
سياسة المنافسة ـــــ 271
رفع القيود عن الاقتصاد ـــــ 275
سياسة البحث والتكنولوجيا ـــــ 279
سياسة التعليم ـــــ 283
السياسة البنيوية والإقليمية ـــــ 287
السياسة الصناعية ـــــ 291
السياسة الزراعية ـــــ 295
سياسة الطاقة ـــــ 299
سياسة المواصلات ـــــ 303

obeikandl.com

استخدام البيئة ومبدأ المسبب ـــــــ 307
السياسة البيئية ـــــــ 311
سياسة سوق العمل ـــــــ 315
سياسة الأجور والتعرفة ـــــــ 319
سياسة الملكية ـــــــ 323
السياسة العائلية ـــــــ 327
السياسة الاجتماعية ـــــــ 331
الضمان الاجتماعي ـــــــ 335
التأمين ضد البطالة ـــــــ 339
التأمين الصحي ـــــــ 343
التأمين التقاعدي ـــــــ 347
سياسة المستهلك ـــــــ 351
حماية المستهلك ـــــــ 355
المرافق العامة العلـــوم الماليـــة ـــــــ 359
القطاع العام ـــــــ 363
خطة الموازنة ـــــــ 367
(ديوان المحاسبة) ـــــــ 371
الإنفاق العام ـــــــ 375
عمليات الدعم المالي الحكومي ـــــــ 379
الخصخصة ـــــــ 383
الإيرادات العامة ـــــــ 387
ضريبة الدخل ـــــــ 391
ضريبة القيمة المضافة (= ضريبة الربح الزائد) ـــــــ 395
الضريبة البيئية ـــــــ 399
فرض ضريبة الفائدة ـــــــ 403
فرض ضريبة الشركات ـــــــ 407
الإصلاح الضريبي ـــــــ 411

obeikandl.com

تأثيرات الضريبة وراجِعيّتُها (= وقعُها) ——— 415
الديون العامة ——— 419
التسوية المالية (نظرياً) ——— 423
التسوية المالية (علماً) ——— 427
الاقتصاد العالمي ——— 431
نظرية الاقتصاد الخارجي الحقيقية ——— 435
الشركات متعددة الجنسيات ——— 439
تداول رأس المال الدولي ——— 443
الحمائِيّة (سياسة حماية الاقتصاد الوطني من المنافسة الأجنبية) ——— 447
الإغراق ——— 451
القدرة التنافسية الدولية ——— 455
المعاهدات التجارية الدولية ١ ——— 459
المعاهدات التجارية الدولية ٢ ——— 463
منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية ——— 467
التكامل الاقتصادي ——— 471
الكتل الاقتصادية ومناطق التجارة الحرة ——— 475
السوق الداخلية الأوروبية ——— 479
الاتحاد الأوروبي ——— 483
سوق القطع الأجنبي ——— 487
محددات سعر الصرف ——— 491
ميزان المدفوعات ——— 495
التوازن في التجارة الخارجية ——— 499
أنظمة سعر الصرف ——— 503
قاعدة الذهب ——— 507
النظام النقدي الأوروبي ——— 511
الفضاءات النقدية المثلى ——— 515
الاتحاد النقدي الأوروبي ——— 519

obeikandl.com

المصرف الأوروبي المركزي ——— 523
سياسة التنمية ——— 527
نظرية التطور ——— 531
مصارفُ التنمية الدوليةُ ——— 535
صندوق النقد الدولي ——— 539
الاقتصاد في الدول الانتقالية ——— 543
أزمة الديون ——— 547
البورصة وتوظيف الأموال ——— 551
البورصة ——— 555
المضاربة، ضمان السعر، المُراجحة ——— 559
بورصات الأوراق المالية في ألمانيا ——— 563
الأسهم ——— 567
الأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة ——— 571
التنويع وصناديق الاستثمار ——— 575
الرعاية الخاصة بالشيخوخة ——— 579
مبادئ إدارة الأعمال ——— 583
الأشكال القانونية ——— 587
إدارة الشركات ——— 591
المشاركة في القرار ——— 595
إدارة شؤون الموظفين ——— 599
إدارة الإنتاج ——— 603
التسويق ——— 607
الاستثمار ——— 611
التمويل ——— 615
محاسبة التكاليف والأداء ——— 619
الميزانية الختامية ——— 623

obeikandl.com