



محاضرات في

التشريعات الاقتصادية والتعاونية

الفرقة الأولى

إعداد

أ.د/ محمد رشدي إبراهيم مسعود

أستاذ الاقتصاد والمالية بكلية الحقوق

جامعة جنوب الوادي بقنا

عام جامعي

2024/2023

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، صاحب العزة والكبرياء، المنزه عن الأمثال والأشباه، والنظراء، توالى برحمته النعم والآلاء، وانفتحت بقدرته الأرض والسماء، والصلاة والسلام على خاتم الأنبياء، وسيد الأصفياء وأدنى النجباء عليه، وعلى آله وصحبه الأجلاء، وبعد:

فإن الاقتصاد نصف المعيشة، وأداة من أدوات انتظام الحياة الإنسانية واستقرارها، ومصدر أمن وأمان في السلم أو الحرب، ورشده خير معين للفرد أو الجماعة، في اليسر أو في الشدة والكرب، بتقدمه تكون مقومات الانتصار، ويتخلفه تسيطر عوامل الانكسار، ولذلك ربط العزيز الغفار العبادة بتأمين الحياة المعيشية، قال تعالى: ﴿فَلْيَعْبُدُوا رَبَّ هَذَا الْبَيْتِ * الَّذِي أَطْعَمَهُمْ مِنْ جُوعٍ وَآمَنَهُمْ مِنْ خَوْفٍ﴾ (1).

والمأمل في واقع الأمم يدرك بيقين أن القوة قديماً كانت تأتي أولاً، ثم يأتي الاقتصاد بعد ذلك، أما في ظل الظروف الدولية المعاصرة، فإن الاقتصاد يأتي أولاً ثم تأتي القوة بعد ذلك. وتأكيداً على هذا المعنى نجد أن الكثير من الأماني الاستعمارية بنيت على أنه من حسن الحظ أن النضال الحالي ليس في ميدان المعركة، ولكن في ميدان الاقتصاد.

وهذه رؤية صادقة؛ لأن الدولة المتقدمة اقتصادياً من الممكن أن تسود وتحكم، وتبسط نفوذها على غيرها من الدول، وبخاصة تلك المتخلفة اقتصادياً.

(1) سورة قريش، الآيتان 3، 4.

الهدف من الدراسة:

تهدف الدراسة العلمية لموضوعات علم الاقتصاد السياسي إلى ضرورة التصدي لكافة المشكلات المتعلقة بالأنشطة الإنتاجية والاستهلاكية والتوزيعية التي تمارسها المجتمعات، سعياً للوصول إلى حلول مثلى تكفل أقصى قدر ممكن من الإشباع لحاجات الإنسان المعاصرة في ضوء الاستفادة من مجريات التطور عبر النظم الاقتصادية والاجتماعية والسياسية المختلفة.

ومن هنا كان من الواجب أن ندرك أهمية الطبيعة التاريخية لعلم الاقتصاد بوصفه علماً يتناول تعاقب النظم الاجتماعية المختلفة، ويحلل طبيعة كل نظام منها ومدى ما يتسم به من خصائص ومميزات، فإن دراسة هذا التطور التاريخي لجوانب الحياة الاقتصادية - على أهميته الكبرى في الدراسة - يجب ألا يتم بمعزل عن بقية الجوانب الأخرى ذات الطابع القانوني والسياسي والاجتماعي، ذلك أن كافة هذه الزوايا، تشكل كلاً يرتبط بعضه ببعض الآخر، وقد يكون الارتباط على درجة من الوضوح أو التعقيد في بعض الأحيان، مما لا يتيح بسهولة عملية الفصل أو التحديد المنضبط لعوامل التأثير أو دواعي التغيير والانتقال من نظام إلى نظام آخر. ومن ثم حدوث تعارض بين مظاهر الحياة الاقتصادية وغيرها من شأنه أن يؤدي إلى خلق ظروف يحدث معها التغيير فيعود من جديد الانسجام بين الأوضاع الاقتصادية الجديدة وغيرها من الأوضاع السياسية والقانونية والاجتماعية.

خطة الدراسة:

يتكون هذا الكتاب من قسمين، أحدهما خاص بأسس ومبادئ علم الاقتصاد الوضعي مقارنة بالاقتصاد الإسلامي، والثاني بتشريعات التعاون وما يتصل بها من نظم تعاونية وثيقة الصلة بعلم الاقتصاد. وتحقيقاً للرابطة النسبية بين الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية الراشدة فقد حرصت في تأليفه على ذكر أهم جوانب الاقتصاد الإسلامي، ليكون طالب كلية الحقوق قادراً على المقارنة بين النظم الاقتصادية المختلفة.

نسأل الله الهداية والرشاد

أ. د/محمد رشدي إبراهيم مسعود

الباب الأول علم الاقتصاد وتطوره والمشكلة الاقتصادية

علم الاقتصاد أحد العلوم الهامة والتي ينبغي الاهتمام بها نظراً لتعدد جوانبها وارتباطها بكثير من العلوم الأخرى، كما أن الاقتصاد هو لغة التواصل بين الشعوب مهما اختلفت المذاهب والآراء، فهو الذي يوحدنا ويقرب بينها، ونظراً لأهمية الاقتصاد فهناك تواصل بين العالم أجمع للتعرف على المشكلة الاقتصادية وكيفية إيجاد حلول مثالية لها. كما أن الدولة قد ترغب على الخروج عن المذهب الاقتصادي الذي تتبناه والولوج إلى مذاهب لتتهل من ينابيعها لإيجاد حل لمشكلة أو أزمة تمر بها. وللمزيد من التبيان والإيضاح نتناول ما سبق على فصلين:

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول علم الاقتصاد

الفصل الثاني: تطور الفكر الاقتصادي

الفصل الثالث: الأنظمة الاقتصادية الوضعية

الفصل الرابع: المدارس الاقتصادية

الفصل الخامس: المشكلة الاقتصادية

الفصل الأول مفاهيم عامة حول علم الاقتصاد

يري ألفريد مارشال أن مجموعة القيم التي تتكون منها أخلاق الإنسان تعود لعاملين رئيسيين هما: الدين والاقتصاد بل إن هذين العاملين - عنده - يعتبران من أهم العوامل التي ساهمت في تكوين تاريخ العالم، ويستدل على أهمية هذين العاملين بأن التاريخ يشهد بأن العوامل الأخرى كالروح العسكرية أو الفنية قد تخبو لفترة من الزمن، ولكن الدين والاقتصاد لم يتراجعا ولو لفترة وجيزة من الزمن.

ويعتبر علم الاقتصاد كغيره من العلوم التي انشقت حديثاً مستقلة بنفسها منفردة بذاتها متميزة عن غيرها في مناهج البحث ووسائل الدراسة وطرائق القياس، ويعني هذا أن علم الاقتصاد كان قبلاً كغيره من العلوم مختلطاً بعديد من المعارف التي كان يعالجها العالم أو المفكر، وعندما تشعبت أسباب الحياة وزادتها مبتكرات المدنية الحديثة تعقيداً وصعوبة واكتشفت الوسائل التي سهلت المواصلات والاتصالات ويسرتها، وصاحب ذلك كله بروز صور وأشكال جديدة في العلاقات، وقاد ذلك كله في النهاية إلى صورة التخصص العام ثم التخصص الجزئي، وتمايزت العلوم بعضها عن البعض الآخر كالطب، والفلك، والاقتصاد..

وقد ورد في تاريخ الفكر الاقتصادي أكثر من تعريف لعلم الاقتصاد وكانت هذه التعريفات التي قام بها كبار الاقتصاديين خلال تطور هذا العلم تتحدد عادة بنظرتهم إلى نطاق المشاكل التي رأوا أن تتناولها الدراسة الاقتصادية.

- **عرفه آدم سميث في كتابه (دراسة في طبيعة وأسباب ثراء الأمم)** 1776 بأنه " هو ذلك العلم الذي يهتم بدراسة الوسائل التي يمكن أن تزيد ثروة الأمم ". مع التركيز بصفة خاصة على الأسباب المادية للرفاهية، كالإنتاج الصناعي أو الزراعي...الخ. ويؤخذ على هذا التعريف أنه تعريف غير جامع؛ ذلك أن تركيزه على الأسباب المادية للرفاهية يخرج عديداً من الأنشطة الإنسانية من نطاق علم الاقتصاد كخدمات التعليم والصحة.
- **عرفه ألفريد مارشال في كتابه (مبادئ الاقتصاد) 1890** بأنه " هو ذلك العلم الذي يتعلق بدراسة تصرفات الفرد في نطاق أعمال حياته اليومية، الذي يتصل بكيفية حصوله على الدخل وكيفية استخدامه لهذا الدخل. يؤخذ على هذا التعريف أنه ركّز على جانب واحد في هذا الإنسان، وهو كيفية حصوله على الدخل، وكيفية استخدامه له. وبالتالي فإنه من خلال هذين التعريفين يتبين أن سميث يحدد وظيفة علم الاقتصاد في العوامل التي تؤدي زيادة الثروة أي زيادة الرفاهية المادية للجنس البشري وبناء على ذلك كان الموضوع الرئيسي للاقتصاد عند سميث هو الإنتاج أما ريكاردو فيقرر أن وظيفة الاقتصادي هي البحث عن القواعد التي تحكم توزيع الناتج بين طبقات المجتمع و لذلك فإن الموضوع الرئيسي لعلم الاقتصاد عند ألفريد مارشال هو التوزيع. و يعود الاختلاف الملحوظ بين سميث وألفريد مارشال عن وظيفة علم الاقتصاد إلى البيئة التي عايشها كل منهما فأدم سميث كان يعايش المرحلة الأولى من الثورة الصناعية (أي بدايتها) وكانت

المشكلة الأساسية آنذاك هي تنظيم الإنتاج ونموه، أما الفريد مارشال فلقد عايش المرحلة الثانية من الثورة الصناعية (نهايتها) و كانت المشكلة الأساسية آنذاك هي مشكلة توزيع الدخل على مستوى الاقتصاد ككل بين العمال و أصحاب رأس المال و أصحاب الأراضي الزراعية.

وفي نفس الوقت كانت هذه المرحلة تتسم بزيادة ملحوظة في الإيجارات الزراعية (الريع) ومن ثم كان الاختلال في توزيع الدخل بين الزراعة و الصناعة من الموضوعات التي شغلت بال الاقتصادي أي أنه كان هناك عدم تفاهم بين ملاك الأراضي الزراعية و طبقة رجال الصناعة.

ويلاحظ أن الفريد مارشال تأثر في تفكيره الاقتصادي الخاص بتوزيع الدخل بحياته الخاصة من مجال الصناعة إلى مجال الزراعة حيث كان يرى أنه مجال مربح.

ولذلك فيمكن أن نختار تعريفاً يجمع ما سبق علم الاقتصاد Economics بأنه:- "ذلك الفرع من العلوم الاجتماعية الذي يبحث في كيفية استخدام الموارد المحدودة في إشباع حاجات إنسانية متعددة وغير محدودة".

يوضح التعريف حقيقتين هامتين هما:

إن الحاجات الإنسانية المراد إشباعها متعددة و غير محدودة.

إن الموارد المتاحة لإشباع الحاجات الإنسانية محدودة.

وهاتان الحقيقتان هما أساس المشكلة الاقتصادية، ولولاها لما كانت دراسة علم الاقتصاد ذات أهمية كبرى، بل لما كانت هناك جدوى من

دراسة علم الاقتصاد. أما عن المشكلة الاقتصادية فنتناول شقيها الحاجات و الموارد فيما يلي.

أ- الحاجات الإنسانية:

إن الحاجات الإنسانية Human Needs تتمثل في شعور بالحرمان مصحوب برغبة Desire معينة لدى الفرد في الحصول على وسائل الإشباع المختلفة لإزالة هذا الحرمان، وعندما تتضح هذه الحاجة تصبح رغبة. وعليه فإنه للتفرقة بين الحاجة والرغبة، يمكن القول بأن الإنسان يحتاج من وجهة النظر البيولوجية إلى نوع معين من التغذية لتمد جسمه بوحدة من السعرات الحرارية، كما يحتاج من وجهة النظر الصحية إلى سكن صحي مريح، ومن وجهة النظر الأدبية يحتاج إلى قدر من التعليم والتثقيف. وكل هذه الحاجات وغيرها لا تتحدد بمعايير موضوعية، وقد لا تتمشى في طبيعتها مع الرغبات التي يشعر بها الإنسان. لذلك فإن كلمة رغبة تستخدم للتعبير عن الشعور بالنقص في إشباع معين لدى الإنسان يفضي به إلى نوع من السلوك الموجه لتحقيق هذا الإشباع.

والحاجات الإنسانية إما فطرية يولد بها الإنسان ويحتاجها تلقائياً، كالحاجة إلى الغذاء والمأوى والملبس. وإما مكتسبة تتطور وتختلف مع نمو الإنسان وتغير ظروفه، كالحاجة إلى مختلف السلع الكمالية والخدمات. ويقوم الفرد باستهلاك تلك السلع والخدمات التي تشبع لديه رغبة أو حاجة معينة والتي تحقق له منفعة اقتصادية. ويقصد بالمنفعة Utility من الناحية الاقتصادية "تلك القوة الكامنة في السلعة والخدمة والتي تشبع رغبة إنسانية معينة".

ب-الموارد

يتضح لنا أن هناك حاجة إنسانية تتحول إلى رغبة تتطلب الإشباع، وهناك وسائل كفيلة بإشباع الرغبات. هذه الوسائل هي الموارد الاقتصادية Economic Resources والمتمثلة في الموارد الطبيعية والبشرية والرأسمالية التي تستخدم في إنتاج السلع Goods والخدمات Services. وتتميز الموارد بأنها نادرة بالنسبة لكثرة الحاجات، ومعيار الندرة هو وجود ثمن لتلك الموارد، وعليه تسمى موارد اقتصادية تمييزاً لها عن الموارد الحرة Free Resources التي لا ثمن لها والتي توجد في الطبيعة بكميات كبيرة، ولا يبذل الإنسان جهد للحصول عليها، كالشمس والهواء ومياه البحر. ويفضل الاقتصاديون تقسيم الموارد حسب دورها في العملية الإنتاجية، ويطلق عليها عناصر الإنتاج وهي: الأرض أو الطبيعة، العمل، رأس المال، والتنظيم.

إن الموارد الاقتصادية في المجتمع من موارد طبيعية وبشرية ورأسمالية هي مصدر عناصر الإنتاج أو عوامل الإنتاج التي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات اللازمة لإشباع الحاجات الإنسانية، وهذا الإنتاج من السلع والخدمات يندرج تحت قسمين:-

- الإنتاج المادي أو الملموس الذي نطلق عليه عموماً "السلع"، كالمواد الغذائية والملابس والأدوات.. إلخ.
- الإنتاج غير المادي أو غير الملموس، ويعرف بـ"الخدمات"، كالتعليم والصحة وخلافه.

وكلا من الإنتاج المادي وغير المادي يسهم في إشباع الحاجات الإنسانية، هذا مع الإشارة إلى أن كل شيء له القدرة على الإشباع يمكن أن يطلق عليه في العرف الاقتصادي "سلعة" بغض النظر عن نوعها. ويمكن تقسيم السلع التي تشبع الحاجات الإنسانية إلى عدة تقسيمات، كتقسيمها إلى سلع ضرورية وأخرى كمالية، أو سلع عادية و سلع دنيا، سلع استهلاكية و سلع إنتاجية، سلع بديلة و سلع مكملة وما إلى ذلك.

وبالعودة إلى المشكلة الاقتصادية، نقول بأنه إذا كانت الحاجات الإنسانية متعددة وغير محدودة في حين أن الموارد المتاحة لإشباع هذه الحاجات محدودة مقارنة بالحاجة إليها، فإن المشكلة الاقتصادية تكون مشكلة "ندرة" و مشكلة "اختيار".

المشكلة الاقتصادية مشكلة ندرة و مشكلة اختيار:-

يقصد بالندرة هنا الندرة النسبية Proportional وليست الندرة المطلقة Absolute فالموارد متوفرة و ليست نادرة الوجود، ولكن نظراً لزيادة الحاجات فإن هذه الموارد تصبح نادرة بالنسبة للحاجة إليها، ولحكمة أرادها الله عز وجل.

قال تعالى في كتابه الكريم: ﴿ولو بسط الله الرزق لعباده لبغوا في الأرض ولكن ينزل بقدر ما يشاء إنه بعباده خبير بصير﴾ (صدق الله العظيم).

كما أن تزايد الحاجات وتعددتها مع محدودية الموارد يضع حدوداً أمام ما يمكن للفرد الحصول عليه من سلع وخدمات مما يجعل

عملية الاختيار أمراً لا مفر منه. فإذا واجهت الفرد مشكلة الاختيار، وتمكن من اختيار أحد البدائل المتاحة، فقد اتخذ قراراً اقتصادياً.

وعلى ذلك نقول بأن حل المشكلة الاقتصادية يستوجب على المجتمع أن يقوم بعملية اختيار، ويقرر أمرين:-

الأمر الأول: اختيار الحاجات التي سيتم إشباعها باستخدام الموارد المتاحة.

الأمر الثاني: الاختيار بين الاستخدامات العديدة للموارد والاستغلال الأمثل لها، وتحقيق الكفاءة من استخدامها بحيث تستخدم في إنتاج أكبر قدر ممكن من السلع والخدمات وبأقل تكلفة ممكنة لإشباع أكبر قدر من الحاجات.

علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى:

إن كون الاقتصاد علم اجتماعي يفسر ويشرح سلوك الإنسان وهو بصدد إشباع احتياجاته، وكون السلوك الإنساني يخضع لعوامل مختلفة منها الاقتصادية، ومنها غير الاقتصادية من اجتماعية وسياسية وعرفية... إلخ، فإنه يرتبط بعلاقة وصلة وثيقة بكثير من العلوم. فالاقتصادي الأمريكي "بول سامولسون" P.Samuelson يطلق على علم الاقتصاد لقب "ملكة العلوم الاجتماعية" Queen of Social Sciences، لكونه علم يمتاز عن سائر العلوم في أنه العلم الوحيد الذي يستخدم مناهج البحث بأنواعها في دراسة الظواهر الاقتصادية، كما أنه يجمع بين أكثر من علم في مناهجه. فعلم الاقتصاد يعتمد و بشكل كبير على الرياضيات من خلال ما يعرف بالاقتصاد الرياضي Mathematical Economics، فنجده يقوم

بصياغة النماذج الرياضية في سبيل التوصل إلى حل المشكلات الاقتصادية المختلفة. كما يعتمد الاقتصاد على علم الإحصاء في استخدامه للإحصاء الوصفي Descriptive Statistics والاستدلال الإحصائي Statistical Inferenc. ويتمكن علم الاقتصاد أيضاً من الجمع بين النظرية الاقتصادية والرياضيات والإحصاء في منهج واحد وهو منهج الاقتصاد القياسي.

هذا ونشير إلى أن علم الاقتصاد في بداية نشأته كان يعرف بعلم الاقتصاد السياسي Political Economics، حيث يتناول الأمور الاقتصادية التي تخدم الدولة و تزيد من قوتها، لذا فإن صلته قويه بعلم السياسة و العلاقة بينهما قديمة قدم علم الاقتصاد نفسه، فهو يؤثر في السياسة و يتأثر بها. فكثيراً ما نلاحظ قرارات سياسية تتخذ في سبيل تقوية المصالح الاقتصادية لدولة، في الوقت الذي نجد فيه أن نظام الحكم والسياسة الداخلية أو الخارجية للدولة تؤثر في اتجاهات الاستهلاك والاستثمار والإنتاج بل وفي الهيكل الاقتصادي ككل.

ويرتبط علم الاقتصاد بعلوم أخرى كالفلسفة مثلاً، حيث يمثل "المنطق" كأحد الفروع الأساسية في علم النفس عاملاً ضرورياً في تكوين أي فكر اقتصادي سليم. كما أن تفسير العلاقات الاقتصادية المعاصرة وتحقيق التنمية الاقتصادية يتطلب الرجوع إلى الماضي والاستعانة بعلم التاريخ. ولا يفوتنا علاقة الاقتصاد بعلم الجغرافيا و الارتباط الملحوظ بينهما عند دراسة الموارد الاقتصادية المتاحة وأماكن تواجدها و كمياتها و خصائصها. وعند دراسة سلوك المستهلك

الاقتصادي يتعين الاستعانة بعلم النفس، وكذلك علم الاجتماع الذي يهتم بدراسة الظواهر الاجتماعية والقوانين التي تحكمها والتي تساعد في فهم الكثير عن سلوك المتغيرات الاقتصادية. هذا فضلاً عن علم الأجناس والسكان الذي يهتم بالسكان من حيث توالدهم وزيادة حركتهم وأجناسهم والنواحي العرقية والوراثية.

ونظراً للتطور الذي يحدث في مجالات العلوم المختلفة في الآونة الأخيرة، فقد تولدت عن العلاقة بين علم الاقتصاد و العلوم الأخرى علوم ومجالات جديدة للمعرفة، كالجغرافيا الاقتصادية واقتصاديات الإسكان والاقتصاد الحضري والإقليمي، والإحصاء التحليلي، التاريخ الاقتصادي، وغيرها. و بدون شك فإن كون الاقتصاد الإداري هو أحد فروع علم الاقتصاد فإنه يرتبط بجميع العلوم السابقة شأنه شأن علم الاقتصاد نفسه.

الاقتصاد والسياسة الاقتصادية:

يرى سامويلسن Paul A. Samuelson في كتابه علم الاقتصاد Economics "أن الاقتصاد هو من أقدم الفنون وأحدث العلوم". وهذه العبارة تؤكد ما اتفق عليه الاقتصاديون، أن الاهتمام بالاقتصاد بوصفه علماً مستقلاً بدأ في النصف الثاني من القرن الثامن عشر وفي عام 1776م بالتحديد، وهو العام الذي نشر فيه الفيلسوف الإنكليزي ومؤسس علم الاقتصاد آدم سميث Adam Smith كتابه الشهير «دراسة في طبيعة وأسباب ثروة الأمم».

إلا أن الاهتمام بالأمور الاقتصادية كان قبل ذلك التاريخ بقرون طويلة. فبداية الفكر الاقتصادي موجودة في كل التعاليم الخاصة بالديانات السماوية، وكذلك في تعاليم قادة الفكر اليوناني والروماني. وما تجدر الإشارة إليه في هذا المجال هو الفرق الواضح بين علم الاقتصاد، والسياسة الاقتصادية. ففي حين يهتم علم الاقتصاد بكشف العلاقات القائمة بين مختلف الظواهر الاقتصادية وتفسيرها وتحليلها وبيان اتجاهات تطورها. تهدف السياسة الاقتصادية إلى تقديم النصح فيما يجب أن يكون عليه الوضع الاقتصادي. ولهذا التباين بين وصف ما هو كائن وما يجب أن يكون أهمية كبيرة في نطاق الدراسات الاقتصادية.

ولكن التفريق بين علم الاقتصاد والسياسة الاقتصادية لا ينفي ما بينهما من علاقة وتكامل، فعلم الاقتصاد ببحثه وتفسيره للظواهر والمشكلات الاقتصادية، وإلقائه الضوء على سلوك المتغيرات الاقتصادية، وطبيعة علاقات الترابط بينها وأحجامها يمكّن من التنبؤ بالأحداث الاقتصادية المتوقعة في المستقبل ويساعد في تبني سياسة اقتصادية ملائمة. وعالم الاقتصاد لا يقوم بالتحليل لمجرد الترف الفكري، بل لكي يستطيع في النهاية أن يتوصل إلى مزيد من الفهم للبيئة الاقتصادية حتى يستطيع أن يتحكم فيها ويوجهها بالطريقة التي يرى أنها الفضلى من وجهة نظر الرفاهية الاجتماعية؛ أي حتى يستطيع أن يصوغ سياسة اقتصادية تعدل الأحداث المتوقعة وغير المرغوب فيها وتجعلها أكثر انسجاماً مع المصلحة العامة لأفراد المجتمع. ولتحقيق هذا الغرض يفاضل الاقتصادي بين مختلف

الوسائل التي يمكن أن يستخدمها لتحقيق الغاية المطلوبة. ويبنى هذه المفاضلة على أساس فاعلية الوسائل المختلفة في تحقيق الهدف من جهة، وعلى أساس التكلفة التي سيتحملها المجتمع من جراء استخدام الوسائل البديلة من جهة أخرى.

وتجدر الإشارة إلى أن مثل هذه التفرقة لم تكن واضحة لدى الاقتصاديين قبل آدم سميث. لذلك كان علم الاقتصاد في الغالب يوصف بالسياسي، حتى أصبح تعبير «الاقتصاد السياسي» هو الشائع والأكثر استعمالاً بدلاً من علم الاقتصاد. وكان أول من استخدمه الكاتب الفرنسي أنطوان دي مونكرتيان سنة 1615م حين ألف كتاباً يحمل هذا العنوان *Economie politique*، وقد نحت من ثلاث كلمات يونانية وهي *Oikos* وتعني «مدينة» و *Nomos* وتعني «قواعد» و *Politos* وتعني «ذمة». أي «قواعد إدارة ذمة المدينة». وحينما نحت الكاتب تعبير الاقتصاد السياسي كان يهدف إلى إسداء النصح للأمير في إدارة الأموال العامة، وكان هذا منطقياً، إذ إن السياسة الاقتصادية، كما ذكر آنفاً، قد سبقت في نشأتها علم الاقتصاد.

منهج علم الاقتصاد:

يؤكد الاقتصاديون الصفة العلمية للاقتصاد إذ يرون أن لهذا العلم قوانينه الخاصة، ومن ثم فإنهم يسعون دائماً للكشف عن هذه القوانين وصوغ النظريات الاقتصادية المختلفة. ومن الثابت أنهم يتبعون في هذا السبيل المناهج العلمية المعروفة وهي: المنهج الاستنباطي (التجريدي، النظري) والمنهج الاستقرائي (التجريبي، الواقعي) وهذه فكرة مختصرة عن كل منهما:

أولاً: **المنهج الاستنباطي**: ويعدّ من أقدم مناهج المعرفة، إذ يرجع إلى عهد أرسطو. والاستنباط عملية عقلية يخلص بها من قضية تعد مقدمة مسلماً بصحتها إلى قضية تعد نتيجة لازمة لها. وذلك من خلال قواعد ذهنية بحتة تدور كلها في الذهن بعيداً عن الواقع. وبحسب هذا المنهج يبدأ الاقتصادي بوضع عدد من المقدمات التي يفترض أنها صحيحة ثم يستخلص منها، عن طريق التفكير العقلي، جميع التعميمات التي تؤدي إليها، وهي ما تؤلف النظريات الاقتصادية. وينبّه هنا إلى أن مدى صحة النظريات المستخلصة على هذا النحو يتوقف على سلامة مجرى التفكير المنطقي من جهة، وصحة المقدمات من جهة أخرى.

فالاستنباط يعد عملية عقلية يخلص بها من قضية تعد مقدمة مسلماً بصحتها إلى قضية تعد نتيجة لازمة لها. وذلك من خلال قواعد ذهنية بحتة تدور كلها في الذهن بعيداً عن الواقع (دون الاعتماد على التجربة). بمعنى الانتقال في البحث من الكل إلى الجزء (الاستدلال النازل). ويعتبر المنهج الرياضي من أبرز أدوات التحليل الذي يعتمد على المنهج الاستنباطي.

ثانياً: **المنهج الاستقرائي**: يقصد بالاستقراء العملية المنطقية التي يخلص بواسطتها من الوقائع الفعلية إلى القوانين العامة التي تحكم الظاهرة قيد الدراسة.

وهنا يقوم الاقتصادي بالتوصل إلى النظريات الاقتصادية عن طريق التحليل المنتظم الواعي للوقائع المعروفة والمشاهدة في الحياة العملية. أي إن المنهج الاستقرائي عكس المنهج الاستنباطي تماماً،

لذلك يوصف الأول، أي الاستقرائي «بالاستدلال الصاعد»، ويوصف الثاني «بالاستدلال النازل».

إذا: هو عملية منطقية ننتقل بواسطتها من الواقع لاكتشاف القوانين العامة. عبر استقراء جزئيات هذا الواقع و جعلها تعبر عن ما يتضمنه من قوانين عامة. وقد ظل هذا المنهج محصور في العلوم الطبيعية حتى القرن الثامن عشر، حيث تم نقله إلى حقل البحث في العلوم الاجتماعية.

يعتبر المنهج التاريخي وكذلك الاحصائي من أبرز أدوات التحليل الاقتصادية التي يعتمد على المنهج الاستقرائي.

المثال (3)

المقدمات:

أثبتت الملاحظات أنه كلما زاد سعر السلعة، كلما قلت الكمية المطلوبة منها

النتيجة:

توجد علاقة عكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها لكن تظل هذه العلاقة صحيحة في حدود معينة، إذ أظهرت التجارب حدوث ارتفاع في الطلب على السلع بالرغم من زيادة أسعارها، ويكون ذلك في وقت الحروب مثلا، نظرا لإقبال الناس في هذه الأوقات على تكوين مخزون من السلع التي تكفيهم طوال فترة الحرب. وغني عن القول أن المقدمات الخاطئة أيضا تؤدي إلى نتائج فاسدة.

ويتضح ذلك من المثال التالي:

المثال (4)

المقدمات:

بعض المحجبات سلوكهن خاطئ وسيئ
المسلمات يرتدين الحجاب

النتيجة:

سلوك المحجبات خاطئ وسيئ

والخطأ هنا أننا قمنا بتعميم ظاهرة جزئية، فأطلقناها على الكل، وهو خطأ علمي أيضا.

ولما كان من الواجب أن تكون المقدمات في الاستنباط صحيحة، وجب أن تستند هذه المقدمات إلى الاستقراء. أي إن الاستنباط يعتمد على الاستقراء في إثبات صحة المقدمات. ومن ناحية ثانية فإن الاستقراء يعتمد على الاستنباط لأنه لا بد من التحقق من صحة النظريات، التي يتم التوصل إليها بالاستقراء، عن طريق تعميمها على وقائع جديدة، وهذا هو الاستنباط. وعلى ذلك فإن كلاً من الاستنباط والاستقراء لازمان للاقتصادي، وهو بصدد الكشف عن القوانين والنظريات الاقتصادية.

أساليب التحليل الاقتصادي:

إن اتباع المناهج العلمية العامة في التحليل الاقتصادي يقتضي البحث عن أكثر الأساليب ملاءمة في حقل الدراسات الاقتصادية. ويُفرّق في هذا المجال بين الأسلوب الرياضي الذي يعتمد على المنهج الاستنباطي، والأسلوبين التاريخي والإحصائي اللذين يعتمدان على الاستنباط والاستقراء معاً.

الأسلوب الرياضي:

تعد الرياضيات علماً عاماً يهتم بدراسة العلاقات بين الكميات المتغيرة. وبالرجوع إلى الكميات الاقتصادية وما ينشأ بينها من علاقات تبادلية وجد أنها تقبل التعبير عنها بالصيغ الرياضية المعروفة، وبذلك أصبح من الممكن استخدام بعض الأساليب الرياضية في الدراسة الاقتصادية. فالرياضيات إذن تقدم أسلوباً للبحث يتفق وطبيعة علم الاقتصاد، ويتصف الأسلوب الرياضي بثلاث صفات هي:

**** استخلاص أوسع النتائج من المقدمات.**

**** السرعة، لأن الرياضيات تسمح بالتعبير برموز بسيطة عما لا يمكن التعبير عنه في اللغة العادية إلا بجمل طويلة.**

**** الدقة في التعبير وتجنب التشويش، فالتحليل الرياضي يحل محل اللغة العادية في البحث عن العلاقات التبادلية بين المتغيرات الاقتصادية. ويعد فرع «الاقتصاد الرياضي» اليوم واحداً من أحدث فروع علم الاقتصاد.**

الأسلوب التاريخي :

يقتضي استخدام الأسلوب التاريخي تجميع الحوادث والوقائع الاقتصادية التي حدثت في الماضي، وذلك من الكتب والوثائق التاريخية المتوافرة، بعد التحقق من صحتها، لضمان صحة النتائج التي يتم التوصل إليها. ثم تأتي مرحلة وصف الوقائع وتفسيرها، أي معرفة ما كان منها سبباً وما كان نتيجة له، ومعرفة العناصر المتكررة وغير المتكررة ودرجة انتظام تكرارها. وأخيراً يقوم المؤرخ بالكشف عن القوانين التي كانت تحكم العلاقات بين مختلف الظواهر الاقتصادية وغير الاقتصادية أيضاً. أي إن التاريخ بذلك أصبح أداة للتحليل تفيد في معرفة ما كان، وفي تفسير ما هو كائن، وفي توقع ما سيكون في المستقبل. وتجدر الإشارة هنا إلى ضرورة أخذ التاريخ بمعنى واسع والتفريق بين تاريخ النظريات الاقتصادية (تاريخ علم الاقتصاد)، وتاريخ الوقائع الاقتصادية. ويعود هذا الأزواج في الدراسات الاقتصادية إلى طبيعة الظواهر الاقتصادية نفسها، إذ إنها تختلف عن الظواهر الطبيعية. فالظواهر الطبيعية لا تتغير، لذلك نحتاج إلى دراسة تاريخ العلم ولا نحتاج إلى دراسة تاريخ الظاهرة الطبيعية لعدم تغيرها.

أما الظواهر الاقتصادية . وكذلك الظواهر الاجتماعية عموماً . فإنها قابلة للتغير ، ولذلك فإنه من المفيد دراسة تاريخ العلم مستقلاً عن تاريخ الوقائع.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن تاريخ الوقائع يعد للباحث الاقتصادي، بمنزلة التجارب المخبرية التي يقوم بها الباحث في أثناء دراسته للظواهر الطبيعية . ويعد الاقتصاديون الألمان أول من اهتم بالأسلوب التاريخي، وذلك منذ الثلث الثاني من القرن التاسع عشر وعرفت أفكارهم باسم «المدرسة التاريخية».

الأسلوب الإحصائي :

يرى بعض الاقتصاديين أن الإحصاء ليس مجرد أسلوب فحسب، بل إنه علم مستقل، وأن قوانينه يمكنها أن تستوعب علم الاقتصاد، مما أدى إلى اطراد اهتمام الاقتصاديين به في مجال الدراسات الاقتصادية.

وتقدم الإحصاءات مقياساً دقيقاً وضرورياً لحجم الظواهر الاقتصادية، لأننا، بتعبير مور Moore ، لا نعرف شيئاً ما دمنا لا نستطيع قياسه. والإحصاء هو الذي يسمح بهذا القياس، ويقدم بذلك المادة اللازمة لاستخلاص القوانين الاقتصادية. كما يلجأ الاقتصاديون إلى الأسلوب الإحصائي لقياس مستوى العلاقة بين الظواهر المختلفة؛ فلا يكفي القول إن مستوى استهلاك المجتمع يتوقف على مستوى ما يحققه من دخل، بل لابد من تحديد أثر زيادة الدخل في مستوى الاستهلاك تحديداً كمياً. وفي النصف الأول من القرن العشرين حقق الإحصاء تقدماً كبيراً في مجال جمع البيانات الإحصائية وقدم بذلك مادة جيدة

اتخذت أساساً في التحليل الاقتصادي، كما اعتمد عليه في اختبار صحة النظريات التي تم التوصل إليها باتباع الأساليب المنطقية التي كانت سائدة في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر. ويوصف الإحصاء بأنه أسلوب استقرائي يتسم بالواقعية اللازمة لكل نظرية حتى لا تبعد عن الواقع. ولكن، يؤخذ عليه أنه أسلوب لا يترجم الحقيقة كلها لكونه يتناول الظواهر التي يتم التعبير عنها بلغة الأرقام (المتغيرات الكمية)، ولا يهتم بالظواهر غير القابلة للقياس الكمي (المتغيرات النوعية).

فالفرازية الاجتماعية، مثلاً، لا تتوقف على مستوى ما ينتجه المجتمع من سلع وخدمات مادية فقط، بل تتوقف على طريقة توزيعها بين جميع أفراد المجتمع أيضاً. ولا يعني هذا النقص استبعاد الأسلوب الإحصائي من الدراسات الاقتصادية، بل يقتضي اللجوء إلى الأساليب الأخرى في سبيل إكمال هذا النقص. وبذلك يمثل الإحصاء أسلوباً لا غنى عنه، ولا يكتفي به، في مجالي الدراسات الاقتصادية والسياسة الاقتصادية. وقد تطور حتى بات يؤلف، مع الرياضيات والتحليل الاقتصادي، فرعاً مستقلاً من فروع علم الاقتصاد وهو الاقتصاد القياسي.

وأخيراً فالدراسة الاقتصادية تقتضي القدرة على التحليل والتركيب، والمعرفة بالأحوال النفسية والاجتماعية والقانونية والفكرية والحوادث التاريخية. أي تقتضي معرفة جميع عناصر الحياة الإنسانية. ونتيجة لتعدد هذه العناصر، لم تستطع أي مدرسة اقتصادية أن تحيط بها جميعاً. وعلى التحليل الاقتصادي، حتى يكون واقعياً، ألا يكون

حبيباً لغرض ضيق ينظر إلى الإنسان من زاوية واحدة فقط. بل يجب أن يبحث عن الإنسان في جميع مظاهره وبكل أساليب البحث الممكنة، وأن يجمع في سبيل ذلك بين المنهجين الاستنباطي والاستقرائي في آن واحد.

الفصل الثاني

تطور الفكر الاقتصادي

حاول الإنسان منذ أقدم العصور أن يفهم القوى التي تحكم الظواهر الاقتصادية (الإنتاج - المبادلات - التوزيع - الاستهلاك)، كما حاول بعد أن تقدم بعض الشيء أن يصوغ العلاقة بين هذه القوى والظواهر الاقتصادية التي تخضع لها في شكل قوانين علمية عامة، كما كان شأنه في فروع المعرفة الأخرى، والواقع أن دراسة هذه المحاولات تعني دراسة تاريخ الفكر الاقتصادي، وهذه الدراسة تشمل النظم الاقتصادية والمدارس التي كونتها، والتي هي على اختلافها لم تكن إلا نتيجة اختلاف الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي مرت بها المجتمعات. فالإنسان ومنذ وجد على هذه الأرض أحس بحقيقتين هامتين، الأولى، أن حاجاته متعددة، والثانية، أن الموارد والأموال الموجودة والقادرة على إشباع هذه الحاجات محدودة نسبياً إذا قيست بتلك الحاجات. وعند ارتباط هاتين الحقيقتين تنشأ المشكلات والظواهر الاقتصادية، هذا وقد حاول الإنسان فهم وتفسير هذه الظواهر إلا أن محاولاته لم تصل إلى ما نسميه الآن بعلم الاقتصاد، والذي لم ينشأ إلا منذ بداية القرن السابع عشر أي بعد أن انقضت العصور القديمة وما أعقبها من عصور وسطى، ومع ذلك فإن هذه العصور كانت قد شهدت ظهور الكثير من الأفكار الاقتصادية في أدبيات بعض المفكرين. ونظراً لأهمية هذه المحاولات سنحاول تتبعها منذ العصور القديمة وحتى عصرنا الحاضر. معتبرين أن دراسة تطور الفكر في أي علم من العلوم ومن بينها علم الاقتصاد لها أبعاد أكثر

أتساعاً من مجرد عملية استعراض لحقائق علمية على مدى التاريخ بل له (فوائد علمية، تتلخص في أن فهم النظرية السابقة يساهم بصفة مؤكدة في استيعاب النظريات الحالية بشكل أكبر، كما أن معرفة المناهج والأدوات التي التجأ إليها رجال العلم في بحث وتحليل مشاكل معينة في ظروف معينة ينمي القدرة على البحث والتحليل) (1). وحتى تتم الفائدة يمكن تقسيم هذا الفصل إلى مباحث ستة:

المبحث الأول: الفكر الاقتصادي في العصور القديمة.

المبحث الثاني: الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى.

المبحث الثالث: الفكر الاقتصادي الإسلامي.

المبحث الرابع: المدرسة الكلاسيكية (التقليدية).

المبحث الخامس: المدرسة الكينزية.

المبحث السادس: العولمة.

(1) د / عبد الرحمن يسري، تطور الفكر الاقتصادي (الإسكندرية، الطبعة الرابعة، 1996 م)، ص 16/15 بتصرف.

المبحث الأول

الفكر الاقتصادي في العصور القديمة

إن رغبة الإنسان في حماية نفسه وبقائه هي التي دفعته عبر العصور إلى زيادة إنتاجه ببذل أقل ما يمكن من الجهد، وهذا الاقتصاد في الجهد هو الذي دفعه إلى اختراع أدوات العمل التقنية. ويتقدم المعرفة الإنسانية والحضارة تطورت هذه الأدوات تطوراً مطرداً، فقد استعمل الإنسان في البداية أدوات حجرية منذ آلاف السنين قبل الميلاد. وكانت أكثر هذه الأدوات في البدء أسلحة، كالفؤوس، والأقواس، والنبال، ثم بدأت المجتمعات تتحول من الحياة البدوية، باختراع الآلات الزراعية مثل المحاريث والرحى والعجلات إلى مجتمعات زراعية. ونريد أن نخلص من كل ما تقدم إلى القول بأن العصور القديمة كانت لها نشاطات اقتصادية وأفكار اقتصادية بسيطة لكنها لم تكن قد وصلت بعد إلى تكوين فكر اقتصادي علمي لذلك تعتبر الحضارتان اليونانية والرومانية أول الحضارات القديمة التي نعلم عن فكرها الاقتصادي شيئاً. ومن أشهر مفكري هذه المرحلة أفلاطون وأرسطو.

1. الفكر الاقتصادي عند أفلاطون:

(أفلاطون) من أشهر فلاسفة الإغريق وهو تلميذ (سقراط) ومعلم (أرسطو) وهو صاحب كتاب (الجمهورية)، حيث تصور في هذا الكتاب مدينة فاضلة ومجتمعاً مثالياً، ولذلك ترفع عن كل ما هو مادي دنيوي فاحترق التجارة والصناعة ولكنة تحمس للزراعة. وقسم الناس إلى طبقات ثلاث يعهد بكل طبقة نوع من أنواع النشاط في المدينة،

فالطبقة الأولى هي طبقة المنتجين، وتضم كل من يعملون بالنشاط الاقتصادي ومهمتها إشباع الحاجات المادية للمدينة، والطبقة الثانية هي طبقة الجنود، ومهمتها الدفاع عن المدينة ضد ما يقع عليها من اعتداءات، والطبقة الثالثة، هي طبقة الحكام ومهمتها هي الحكم بوضع القوانين والعمل على احترامها. ويبين أفلاطون فكرته في تقسيم العمل بهذه الطريقة على حجتين، الأولى، أن لكل شخص مواهبه وكفاءته الخاصة مما يجعل الفرد مهيباً بطبيعته لعمل معين أو لمهنة معينة، والثانية، أن يتخصص كل شخص في مهنة معينة يزيد الإنتاج من حيث كميته ويحسنه من حيث نوعيه ومميزاته، وللقود دور مهم في مدينة (أفلاطون) فتمتد طبق تقسيم العمل وتخصص كل شخص في حرفة معينة، فإن كل شخص سيعرض إنتاجه على الآخرين ليشتروه وليبيعه لهم، ومن ثم يبدو جلياً ظهور الحاجة إلى النقود لتسهيل القيام بهذه العملية كأداة للتبادل ويرى أفلاطون أن النقود ما هي إلا عبارة عن وسيلة تسهيل التبادل، من أجل هذا لا يجد مبرر لاستخدام الذهب والفضة كنقود لذا فقد أقترح أفلاطون (استخدام نوع من النقود ذي قيمة صورية ومن هنا يحق القول بأن أفلاطون كان أول من نادي بأن تكون قيمة النقود مستقلة تماماً عن قيمتها الذاتية)(1).

2. الفكر الاقتصادي عند أرسطو:

يشبه أرسطو أفلاطون في أن كلاً منهما يخضع الاقتصاد للأخلاق والفلسفة والسياسة. ولكن (أرسطو) تميز عن كل كتاب العصور القديمة بميزة أساسية، وهي أنه لم

(1) المرجع السابق، ص 30.

يقتصر في بحثه على رسم (مدينة مثلى)، بل حاول أن يقف وقفات تحليلية أمام بعض المشكلات والظواهر الاقتصادية. كذلك فيما يتعلق بأساس الدولة لم يكتف (أرسطو) بالأساس الاقتصادي الذي قال به (أفلاطون)، ولكنه بين أن الدولة ظهرت نتيجة لتطور تاريخي ولتحقيق غايات أكبر من غاية إشباع الحاجات المادية التي قال بها (أفلاطون)، حيث اعتبر (أرسطو) أن (الدولة ليست مجرد اجتماع أفراد في نطاقها بقصد تبادل السلع التي ينتجونها من أجل إشباع الحاجات المادية، بل أن الدولة هي اجتماع الأسرة وتجمع القرى ليشكل أفرادها جماعة متكاملة مكثفية ذاتياً بهدف الوصول إلى حياة طيبة مستقلة)(2). كذلك تعرض (أرسطو) لبحث موضوع ملكية الأموال، فأنقذ الآراء التي كانت تنادي بإلغاء الملكية الخاصة وإنشاء نظام الملكية الجماعية أو الشيوعية، وبحث (أرسطو) موضوع الرق، فقد وصل نظام الرق في عصره إلى أن يصبح مشكلة خطيرة (ولكنه مع ذلك لا يخشى في إعلانه أن التفاوت الطبيعي بين البشر حقيقة لا تقبل المراوغة، حيث يعتقد أن هذه الحقيقة هي في صالح المجتمع الإنساني على غير ما قد يتصوره البعض بحجة التعليق بوهم المساواة المطلقة)(1). ولكن أهمية الفكر الاقتصادي عند (أرسطو) تظهر على وجه الخصوص في دراسته عن بعض الموضوعات الاقتصادية

(2) المرجع السابق، ص 33.

(1) أ. د/ عبد الرحمن يسري: تطور الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص 21.

التي تتصل بما يسمى اليوم بالاقتصاد البحت أو التحليل الاقتصادي، فقد فرق (أرسطو) بين نوعين من القيمة يكونان لكل سلعة من السلع وهما قيمة الاستعمال وقيمة المبادلة، (إذ عرف القيمة الاستعمالية لأيّة سلعة بأنها قيمة الإشباع الذي تعطيه السلعة لمن يستهلكها أو يستعملها. كما عرف القيمة التبادلية لأيّة سلعة بأنها قيمة ما يحصل عليه الفرد من سلع في السوق نتيجة لمبادلة سلعته بغيرها من السلع)⁽¹⁾.

(1) د / حسين عمر: تطور الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص 36.

المبحث الثاني

الفكر الاقتصادي في العصور الوسطى

يعتبر الكثير من المفكرين والعلماء أن فترة العصور الوسطى هي فترة ركود وتخلف في جميع الميادين ومنها المجال الاقتصادي لذلك سميت هذه العصور (بعصور الظلام) وهي الفترة الممتدة بين سقوط الإمبراطورية الرومانية في القرن الخامس إلى سقوط القسطنطينية في منتصف القرن الخامس عشر. وفي هذه الفترة وجدت حضارتين وهما، الحضارة المسيحية في أوروبا التي كانت تعيش عصر الظلام، والحضارة الإسلامية التي بدأت في الجزيرة العربية والتي كانت في ذلك العصر تعيش أزهى عصورها.

كان النظام الاقتصادي والاجتماعي والسياسي الذي ساد العصور الوسطى في أوروبا هو النظام الإقطاعي، ويقوم هذا النظام على وجود علاقات متبادلة بين السيد والفلاحين. فالأرض من الناحية النظرية، تابعة للإمبراطور، ولكن ملكيتها الحقيقية للأسياد الإقطاعيين، وهم الحكام، وتتقسم أرض كل سيد إلى قسمين، قسم يحتفظ به لنفسه، ويلتزم الفلاحون بزراعته له بدون أجر، كما يلتزمون كذلك بتقديم بعض الخدمات له مثل العمل في قصره وقسم آخر يوزعه على الفلاحين ويلتزم كل منهم بزراعته والاستفادة من محصوله في نظير أن يقدم جزء منه لسيد، ويلتزم السيد بحمايتهم. هذا وكانت الزراعة في هذا العصر هي كل شيء تقريباً وكانت المبادلات محدودة وضمنية، كما كانت مبادلات عينية تتم باستبدال سلعة بأخرى دون الحاجة إلى نقود. هذا وفوق كل ذلك كانت توجد الكنيسة والتي

احتفظت بمركزها في النظام الإقطاعي واندمجت فيه بحيث أصبحت جزءاً منه في العصور الوسطى، ولكنه جزءاً متميزاً له سلطات وقوى كبيرة، فلئن كان الإمبراطور يمثل السلطة الدنيوية فإن الكنيسة كانت تمثل السلطات الدينية أو الروحية. وزاد من سطوة الكنيسة إنها كانت تحتكر مهنة التعليم احتكاراً كاملاً وقد أطلق على رجال الدين الذين كانوا يعلمون الفلسفة والقانون واللاهوت أسم (المدرسين) حيث كانوا يربطون كافة أبحاثهم بالدين واللاهوت، ويحاولون التوفيق بين المبادئ الدينية المعروفة وما يوصل إليه العقل، بما في ذلك النشاط والفكر الاقتصادي. و من أهم آراء المدرسين ما نادوا به من تحريم القرض بفائدة، ويعتبر (سان توماس) من أهم من كتبوا في هذه المشكلة. تلك بصفة عامة هي أسس التفكير الاقتصادي في أوروبا في العصور الوسطى ومن الواضح أنها لا تحتوي تحليلاً علمياً ولكنها تطبيق مذهبي لمبادئ الدين في نطاق الاقتصاد.

المبحث الثالث

الفكر الاقتصادي الإسلامي

يقوم الجانب الاقتصادي في الإسلام على ركيزتين أساسيتين، العقديّة والأخلاق، والمصادر التي يجب الرجوع إليها لمعرفة الأفكار الاقتصادية في العالم الإسلامي هي مبادئ الدين كما توجد في القرآن والسنة، وفي أعمال وفقه الصحابة والفقهاء المسلمين، وأخيراً آراء الفلاسفة المسلمين ومؤلفاتهم التي لا تتعارض مع المصادر السابق ذكرها والتي تعرضت للمشكلات الاجتماعية أو التاريخية. وكما أنه لا يوجد في الإسلام نظرية اقتصادية كالنظرية الرأسمالية والتي هي عبارة عن نظرية وضعية عرضة للنقد وللتغيير والتبديل بتغير الفروض التي بنيت عليها. وذلك لأن الإسلام قد جاء بالنسبة لهذا الجانب من الحياة الإنسانية بأصول ثابتة لا جدال فيها وهي صالحة لكل مجتمع في كل زمان ومكان، بما تتضمنه هذه الأصول العامة من فكر وبمبادئ. من هنا فإن الإسلام يترك أمور الاقتصاد لأفراد المجتمع، وإنما يحدد المحظورات كالتجارة في الخمر أو تحريم الربا مثلاً وما عدا ذلك يخضع لظروف الزمان والمكان. وحيث أننا نعتبر أن الفكر الاقتصادي هو فكر بشري في المقام الأول وهو ثمرة اجتهاد عقول محدودة التجربة والتي مهما كان تفوقها أو نكائها لم تكن منزهة عن ظرفية المكان أو الزمان، ومن ثم فهي غير قادرة على الاستغناء عن التجربة أو تفادي الوقوع في الخطأ، لذا فإننا لا ندخل نصوص القرآن الكريم أو الأحاديث النبوية في مرتبة واحدة مع الفكر البشري. ولكن سوف نتطرق إلى أشهر المفكرين المسلمين، لدراسة فكره الاقتصادي

والذي يمثل ازدهار الحضارة الإسلامية ذلك الوقت، ألا هو (عبد الرحمن ابن خلدون) حيث يعتبر (ابن خلدون) (أول من حدد المشكلات الاقتصادية تحديداً علمياً وحاول معالجتها بعد تحديدها، كذلك يعتبر أول من حاول فصل المشكلات الاقتصادية عن الاعتبارات الدينية أو الخلقية وأول من حاول كشف البواعث والعوامل ذات الطابع الاقتصادي التي يخضع لها السلوك الاقتصادي للأفراد والمجتمعات) (1) وخلاصة القول بأن (ابن خلدون) (قد سلط أضواء التحليل على فضائل تقسيم العمل قبل (آدم سميث) وعلى مبدأ قيمة العمل، قبل (الكلاسيكي)، وعلى ظاهرة الريع قبل (ريكاردو)، كما أقام دعائم نظرية السكان قبل (مالتس)، ونظرية الدخل قبل (كيتير)، و نادى بالمذهب الحر قبل الطبيعيين)(2).

(1) المرجع السابق، ص 117.

(2) المرجع السابق، ص 112.

المبحث الرابع

المدرسة الكلاسيكية (التقليدية) (1)

رأينا فيما سبق كيف تطور الاقتصاد الأوربي من اقتصاد إقطاعي إلى الرأسمالية التجارية. ولكن الرأسمالية لم تجمد عند هذه الحالة، بل تطورت حتى وصلت في القرن الثامن عشر، إلى الرأسمالية الصناعية. واهم حدث ارتبط به هذا التطور هو (الثورة الصناعية) وهي تلك الحركة الضخمة من الاختراعات التي ظهرت في منتصف القرن الثامن عشر والتي أدت إلى تغيير الفن الإنتاجي بإحلال الآلات محل الأدوات التي كانت مستعملة من قبل في الإنتاج وقد ترتب على هذه الاختراعات أن زادت القوة الإنتاجية للمصانع زيادة كبيرة، بحيث أصبحت تنتج كميات ضخمة من السلع، وأصبحت هذه المصانع مركزاً مغرياً للاستثمارات، فجذبت الكثير من رؤوس الأموال إليها من هنا سميت هذه المرحلة في التاريخ الاقتصادي باسم مرحلة الرأسمالية الصناعية.

وحيث كانت التجارة هي مركز النشاط الاقتصادي في مرحلة الرأسمالية التجارية وكانت الصناعة في خدمة التجارة آنذاك إلا أنه في الرأسمالية الصناعية حدث العكس فقد أصبحت الصناعة تحتل المركز الرئيسي وأصبحت التجارة في خدمة الصناعة كما أنه في النطاق الاجتماعي أصبح رجل الصناعة هو الشخصية الرئيسية في النظام بعد أن كانت هذه الأهمية للتاجر. وفي وسط هذا التطور الاقتصادي والفكري ظهرت أهم مدرسة في الفكر الاقتصادي حتى ذلك الحين،

(1) د/ حسين عمر: تطور الفكر الاقتصادي، مرجع سابق، ص 221 - 327 بتصرف.

وهي مدرسة الكلاسيك وكان طبيعياً، إذا لاحظنا أن الرأسمالية الصناعية ظهرت في إنجلترا، أن تنشأ تلك المدرسة في إنجلترا أيضاً والذي وضع الكثير من أسسها (آدم سميث) الذي تأثر كثيراً بآراء الطبيعيين وهدم تعاليم التجاربيين وقد اكتسبت المدرسة قوة كبيرة على يد (دافيد ريكاردو) الذي تنسب إليه أغلب آراء المدرسة. كما أسهم في إرساء بعض مبادئ المدرسة (مالتس) الذي أخذت منه نظريتها عن السكان، وكذلك من أشهر مفكريها في إنجلترا المفكر الواسع الثقافة (جون ستيوارت ميل) أما في فرنسا فقد عرض ووضح الأفكار الكلاسيكية (جون باتست ساي) ومن الواضح أن هذا التعدد في المؤلفين الذين تكونت منهم هذه المدرسة يجعل من العسير وضع مبادئ عامة لتلخيص أفكارهم جميعاً إلا أنهم يتفقون على فلسفة عامة يمكن إجمال أهم نقاطها فيما يأتي:

الفرد هو الوحدة الرئيسية للنشاط الاقتصادي وهو يخضع لدافع المصلحة الخاصة في قيادة بالنشاط الاقتصادي.

يسعى الفرد على أكبر نفع شخصي ممكن، فالمنتج عندما ينتج لا يفعل ذلك لرغبته الخيرة لإشباع حاجات الناس ولكن لرغبته في بيع منتجاته والحصول على أكبر ربح ممكن، ولكن لا يوجد أي تعارض بين المصالح الخاصة والمصلحة العامة وذلك لأن المصلحة العامة ليست سوى مجموع المصالح الخاصة.

الإنتاج في رأيهم هو خلق المنافع أو زيارتها، وعناصر الإنتاج لديهم هي الطبيعة والعمل ورأس المال، والعمل هو العنصر الرئيسي بين تلك العناصر، ويرجع الفضل في ظاهرة تقسيم العمل وقانون الغلة المتناقضة إلى نؤسس المدرسة الكلاسيكية (آدم سميث).

المبحث الخامس

المدرسة الكينزية

تمهيد لظهور المدرسة الكينزية:

تعتبر المدرسة الكينزية هي رد فعل للأزمات المتكررة التي عانى منها النظام الرأسمالي منذ نشأته. وقد اهتم كينز بتفسير ظاهرة البطالة من خلال نقده للنظرية الكلاسيكية وعرض لنظريته في التشغيل كسبيل لحل مشكلة البطالة. كما اهتم بتقديم نظريته في النقود وأوضح ضرورة تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي لتحقيق التوازن الاقتصادي الكلي.

أولاً: الأفكار الرئيسية للنظرية الكينزية:

1- نظرية التشغيل والتوازن الاقتصادي:

كان المذهب التقليدي يستند في نظريته للتشغيل على أن العرض يخلق الطلب المساوي له، وبذلك تتحقق المساواة بين العرض الكلي والطلب الكلي ويحدث التوازن والتشغيل الكامل للموارد والعمالة.

أما كينز فنقطة البداية لديه أن الطلب الكلي الفعلي هو الذي يخلق العرض، فعلى قدر الطلب الكلي على السلع يتم الإنتاج، وعلى قدر الإنتاج يتم تشغيل العدد الملائم من العمال، فإذا كان الطلب كبيراً كان الإنتاج والتشغيل يزيد والعكس صحيح.

ويتكون الطلب الكلي من الطلب على السلع الاستهلاكية والطلب على السلع الاستثمارية:

أ - الطلب على السلع الاستهلاكية: يقصد به الطلب على السلع التي يتم استهلاكها لإشباع حاجات مباشرة للأفراد. والطلب عليها

يتوقف على عاملين: حجم الدخل وبعض العوامل النفسية أو ما أسماه كينز الميل للاستهلاك، وهي التي تدفع الأفراد للإنفاق أو الإقلال. والميل للاستهلاك هو الذي يحدد كيفية تقسيم الدخل بين الاستهلاك والادخار.

ب- الطلب على السلع الاستثمارية: يقصد به الطلب على أموال الإنتاج (الآلات) التي تستخدم في العملية الإنتاجية. والطلب على السلع الاستثمارية يتحدد بما يسمى بالميل للاستثمار. وهذا يتحدد بعاملين أيضاً: سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال.

* ويتحدد سعر الفائدة بحسب الكمية المعروضة من النقود، فكلما زادت الكمية المعروضة من النقود مع ثبات الطلب عليها كلما انخفض سعر الفائدة، أما إذا زاد الطلب على النقود مع ثبات المعروض منها كلما ارتفع سعر الفائدة.

* أما الكفاية الحدية لرأس المال فيقصد بها العائد المتوقع من رأس المال طوال فترة حياته.

والطلب على الاستثمار يتوقف على الموازنة بين سعر الفائدة والكفاية الحدية لرأس المال. فإذا كانت الكفاية الحدية لرأس المال أعلى من سعر الفائدة أقبل المنتجون على طلب الأموال للاستثمار بدلاً من إيداعها في البنوك والحصول على سعر فائدة مقابل لها. أما إذا كانت الكفاية الحدية لرأس المال أقل من سعر الفائدة، فإن الطلب على الاستثمار يقل، لأن أصحاب الأموال المدخرة سيفضلون إقراضها عن استثمارها. فمستوى التشغيل والإنتاج يتوقف على حجم الطلب الفعلي

وليس الكلى، وعلى ذلك فإنه وفقاً لهذه النظرية فإن التوازن قد يحدث عند مستوى أقل من التشغيل الكامل.

2- نظرية النقود:

لم يعرف الكلاسيك وظيفة النقود كمخزن للقيمة، بل عرضوا وظيفتها كمقياس للقيم ووسيط في التبادل، وهم بذلك يفترضون أن كل ادخار حتماً سيتحول إلى استثمار.

أما كينز فقد عرف وظيفة النقود كمخزن للقيمة. فالنقود وفقاً لهذه الوظيفة تطلب لذاتها والذي يحدد ذلك الحاجة إليها لتسوية المعاملات الحالية والمستقبلية، والرغبة في الاكتناز والمضاربة.

وجدير بالذكر أن العوامل التي تحدد الطلب على النقود بقصد الادخار تختلف عن العوامل التي تحدد الطلب على النقود بقصد الاستثمار. فكل منهما مستقل تماماً عن الآخر، بمعنى أنه ليس بالضرورة أن يكون كل مدخر مستثمر. فقد يكون الادخار أكبر من الاستثمار إذا لم يتم توجيه كافة الأموال المدخرة إلى الاستثمار. أو يكون الادخار أقل من الاستثمار، وذلك في حالة إذا تم اللجوء إلى القروض والائتمان بقصد الاستثمار. وعند تساوي الادخار مع الاستثمار يمكن أن يتحقق التوازن الاقتصادي عند مستوى التشغيل الشامل.

3- دور الدولة:

إذا كانت النظرية التقليدية قد تبنت مبدأ الحرية الاقتصادية المطلقة، وأن دور الدولة يقتصر على الدولة الحارسة، على نحو ما سلف إيضاحه، فإن كينز يرى ضرورة تدخل الدولة في الحياة

الاقتصادية بقصد تنشيط الطلب الفعلي، فيتحقق التشغيل الشامل ويتم القضاء على البطالة فيتحقق التوازن الاقتصادي الكلي.

وتدخل الدولة قد يتم بقصد زيادة الطلب على الاستهلاك باستخدام إجراءات تعمل على إعادة توزيع الدخل القومي لصالح الطبقات محدودة الدخل وذات الميل الأكبر للاستهلاك. ويتحقق ذلك عن طريق فرض ضرائب تصاعدية على الدخل، حيث يتم إعفاء الطبقات محدودة الدخل من الضرائب، وفرض ضرائب مرتفعة على الطبقات مرتفعة الدخل، واستخدام حصيلة الضرائب في منح الإعانات والدعم العيني والنقدي لهذه الطبقات. وبذلك يزيد استهلاك هذه الطبقات فيزيد الإنتاج ومستوى التشغيل ويتحقق بذلك التوازن الاقتصادي. كما قد تتدخل الدولة بهدف تنشيط الاستثمار، ويتحقق ذلك بقيامها ببعض المشروعات فيزيد الإنفاق الاستثماري وتزيد الدخول بنسبة أكبر من الإنفاق الاستثماري الأولى (نظرية المضاعف).

كذلك قد تقوم الدولة بتخفيض سعر الفائدة على القروض لتشجيع الأفراد على الاقتراض والقيام بمشروعات إنتاجية. وأخيراً قد تتدخل الدولة بالحد من الاحتكارات بسن القوانين التي تحد من الاحتكار وتضمن بذلك تخفيض الأثمان وزيادة الاستهلاك والاستثمار في نفس الوقت.

ثانياً: تقدير النظرية الكينزية:

أحدثت النظرية الكينزية ثورة في الفكر الاقتصادي بفضل الأفكار والنظريات التي قدمتها. وقد حاول كثير من الاقتصاديين التالين لها شرح هذه النظرية مما ساهم في انتشارها. ويمكن أن نوجه للنظرية الكينزية العديد من المزايا وأوجه النقد التي تتمثل في:

1- المزايا:

1- كان لها الفضل في تطور النظم الرأسمالية المعاصرة، خاصة فيما يتعلق بدور الدولة وضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية. فالتوازن لا يحدث بصورة تلقائية بل عن طريق قوى خارجية تتمثل في الدولة بما لها من سلطة وسيادة.

2- أن النظرية الكينزية بنيت على أساس واقعية وليست تجريدية كما كان الحال في النظرية التقليدية، مما أدى إلى سهولة انتشارها والعمل بها.

3- لم يكن كينز معارض أو ضد الفردية، كما أخذت الاشتراكية، كما أنه لم يمجّد الفردية، كما كان حال المدرسة التقليدية، ولكنه حاول أن يوفق بين المصالح الخاصة والعامة لإدارة النظام الرأسمالي بكفاءة. وقد اتبع في ذلك منهج التحليل الكلي بعيداً عن سلوك الوحدات الاقتصادية الفردية.

2- العيوب:

1- ناقشت النظرية الكينزية مشاكل النظام الرأسمالي في الزمن القصير، دون أن تدرس التطور التاريخي الذي ستنتهي إليه في الزمن الطويل. أي اهتمت بسير الرأسمالية دون مصيرها.

2- أن هذه النظرية تنطبق على الاقتصاديات الرأسمالية المتقدمة دون الاقتصاديات الرأسمالية المتخلفة، فهي لم تراعى الظروف الخاصة بالاقتصاديات الرأسمالية المتخلفة، ولذلك تمثل صعوبة في تطبيقها عليها.

3- وجه للنظرية الكينزية النقد فيما يتعلق بسياسة التشغيل والتوجيه الاقتصادي من خلال تدخل الدولة، بالإضافة إلى أفكارها في تفسير الادخار والميل للاستهلاك والاستثمار، وتفضيل السيولة مما استدعى ضرورة إعادة النظر في العديد من الأفكار التي قدمتها النظرية الكينزية.

المبحث السادس

العولمة

أصبحت العولمة (Mondialization) من أكثر الكلمات استخداماً في الأدبيات المعاصرة. وقد تم تعريف العولمة على أنها إكساب الشيء طابع العالمية، وجعل نطاقه وتطبيقه عالمياً وتعاضم دور العولمة وتأثيرها على أوضاع الدول والحكومات وأسواقها وبورصاتها ومختلف الأنشطة الاقتصادية فيها. هي مصطلح يشير المعنى الحرفي له إلى تلك العملية التي يتم فيها تحويل الظواهر المحلية أو الإقليمية إلى ظواهر عالمية. ويمكن وصف العولمة أيضاً بأنها عملية يتم من خلالها تعزيز الترابط بين شعوب العالم في إطار مجتمع واحد لكي تتضافر جهودهم معاً نحو الأفضل.

العوامل التي أدت إلى ظهور العولمة:

بعد انهيار الشيوعية وانفجار الاشتراكية من الداخل، وتفكك اليمين التقليدي، خرجت الليبرالية الجديدة باسم العولمة لتغزو كل الدول، وتدعو إلى حرية انتقال رأس المال، وإلغاء الحواجز الجمركية، وتطرح بالأنظمة، لتعزيز حرية المبادلات التجارية، مما أدى إلى تباعد بين النشاط المالي والنشاط الاقتصادي... فمن أصل 1500 مليار دولار تدخل العمليات اليومية على الصعيد العالمي هناك 1% فقط يوظف لاكتشاف ثروات جديدة ويُدَوَّر الباقي في إطار المضاربات.

وتعد الشركات متعددة الجنسية من أقوى القاطرات التي تستخدمها الرأسمالية في جر الاقتصاد العالمي باتجاه العولمة للأسباب التالية:

1 - الانتشار الواسع والسريع للشركات متعددة الجنسية، حيث وصل عددها إلى حوالي 40 ألف شركة يمتد نشاطها في كافة القطاعات ويغطي القارات الخمس. وقد بلغت إيرادات أكبر 500 شركة متعددة الجنسية في عام 1996 نحو 11000 مليار دولار وهذا يشكل 44% من الناتج المحلي العالمي الذي وصل إلى نحو 23000 مليار دولار (الوطن العربي 576 مليار) وتسيطر الشركات متعددة الجنسية على ثلث الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وثلثي التجارة الدولية في مجال السلع والخدمات.

2 - أدى الدور الأساسي الذي لعبته الشركات متعددة الجنسية في تدويل الاستثمار والإنتاج والخدمات والتجارة إلى سيادة أنماط عالمية في الإنتاج . من حيث علاقات الإنتاج وشكل ملكية وسائل الإنتاج والتسويق والاستهلاك والاستثمار والإعلان والدعاية.

3 - يواكب العولمة أحياناً كثيرة تزايد دخول مالكي وسائل الإنتاج وارتفاع قيمة أسهم الشركات متعددة الجنسية وكذلك تزايد عدد المصرفيين من الخدمة في هذه الشركات وهذا يؤكد أن لا مكان للمشاعر والمواقف الإنسانية في النظام الرأسمالي العالمي. وإذا كان هناك خيار بين الإنسانية وحيوية الاقتصاد فليس للرأسمالية سوى الخيار الثاني، الذي أدى إلى فصل 43 مليون عامل من العمل في المؤسسات الأمريكية خلال عشرين عاماً.

كيف نواجه العولمة الاقتصادية في الأقطار الإسلامية؟

ينظر العالم إلينا اليوم كأمة إسلامية واحدة لها حضارة عريقة ورغبة في بناء مستقبل أجيالها. ولا بد من التكتل الاقتصادي الإسلامي

لمواجهة التكتلات الاقتصادية العالمية العملاقة بدلا من تكريس السياسات القطرية الضيقة. ولابد من اغتنام الفرصة لوضع أسس التعاون الاقتصادي الإسلامي للدخول في النظام العالمي الجديد (العولمة)، ونحن ندخل الألفية الثالثة للميلاد يمكننا الإشارة إلى عدد من الإجراءات التي بواسطتها يمكن مواجهة العولمة:

1. دعم الإصلاحات الاقتصادية في الأقطار الإسلامية وتأهيل الاقتصاد الإسلامي للدخول في القرن الحادي والعشرين ضمن التكتلات الاقتصادية العالمية العملاقة.
2. قيام سوق إسلامي لرأس المال وحركته في إطار الأقطار الإسلامية، وضع إطار قانوني وتشريعات جديدة تتلاءم مع المتغيرات الحاصلة في الأسواق العالمية.
3. حرية انتقال عناصر الإنتاج والإنتاج وقوة العمل والأشخاص ورأس المال فيما بين الأقطار الإسلامية إضافة إلى حرية التملك والإرث.
4. توحيد السياسات النقدية والمالية والجمركية والنقل والترانزيت والتجارة الخارجية.
5. خلق مرصد إسلامي اقتصادي اجتماعي مهمته تقييم واقتراح السياسات الاقتصادية الإسلامية، وتحديد الاختلافات وعوامل تلافيها. وهذا يتطلب خلية استشارية تضم الخبراء الإسلاميين تكلف بالتفكير في السياسات الاقتصادية الإسلامية في ظل المتغيرات الدولية. ويمكن أن يكون للأقطار الإسلامية دور هام في إنجاز مثل هذا الأمر.

6. لا بد من استشراف آفاق المستقبل ووضع تصور مستقبلي لموقع الأقطار الإسلامية في المحيط الإقليمي والدولي وتصور مفهوم محدد للأمن الإسلامي وتوقع مدى إمكانية قيام السوق الإسلامية المشتركة وما يرتبط بها من قضايا الحماية والدعم والمنافسة والحرية الاقتصادية.

7. الارتقاء بالقدرات البشرية على مستوى الأقطار الإسلامية. ويمكن أن يكون الدرس الذي تقدمه التجربة الصينية في تعاملها مع العولمة درساً هاماً بالنسبة لجميع الدول النامية والأقطار الإسلامية خاصة. إذ تمكن هذا البلد من إطلاق عملية التنمية بجناحيها الاقتصادي والاجتماعي فنجح، واعتمد على إمكاناته وطاقاته الذاتية بالدرجة الأولى، كما حاول إصلاح بني اقتصاده الاشتراكي من دون أن يدمرها فأصلح وأراد أن يتعامل مع العولمة بعقل مفتوح ومن موقع قوة الاقتصاد الصيني فأضحت سوقه جاذبة للاستثمارات الخارجية الخاصة والعامة.

الفصل الثالث

الأنظمة الاقتصادية الوضعية*

المبحث الأول

النظام الاقتصادي الرأسمالي

أ- تعريفه:

يعرف النظام الاقتصادي الرأسمالي بتعريفات كثيرة وذلك لتعدد خصائصه ومؤسساته. وقد اخترنا تعريفاً لأحد الباحثين لعله أفضلها وأدقها، حيث عرفه بأنه: "النظام الاقتصادي الذي يمتلك فيه الأفراد آحاداً أو جماعات الموارد الإنتاجية ملكية خاصة، كما أن لهم الحق في استخدام مواردهم بأية طريقة يرونها مناسبة"⁽¹⁾، وفي هذا التعريف نجد الباحث استخدم تعبير "الموارد الإنتاجية" بدلاً من رأس المال وذلك لشموليته، فالموارد الإنتاجية تشمل كل ما ينتجه الإنسان من أدوات ومعدات ومبان استثمارية، كما تشمل كل ما هو موجود في الطبيعة من أراض ومعادن وغيرها. كما أنه من خلال هذا التعريف نستشف أن الملكية الخاصة والحرية في النشاط الاقتصادي من أهم أسس النظام الرأسمالي⁽²⁾.

ب- نشأته:

يكشف التطور التاريخي للنظام الرأسمالي بأنه من أقدم النظم الاقتصادية الوضعية ظهوراً، وقد مر بمراحل متعددة، يمكننا أن نبرزها في النقاط التالية:

(* إعداد الدكتور/ عمر المرزوقي.

(1) النظم الاقتصادية المعاصرة، د. محمد حامد، ص 16.

(2) المرجع نفسه، ص 17.

مرحلة الرأسمالية التجارية:

يمثل المذهب التجاري أو الرأسمالية التجارية البداية المبكرة للرأسمالية في المجتمع الأوروبي، وقد ظهرت الرأسمالية التجارية من بداية القرن السادس عشر وامتدت حتى منتصف القرن الثامن عشر الميلادي. وقد ساعد على ظهورها عدة عوامل داخلية وخارجية، يمكننا أن نجملها في النقاط التالية⁽¹⁾:

(1) انهيار النظام الإقطاعي*، بسبب هروب رقيق الأرض من الريف الزراعي إلى المدن، لأنهم لم يستطيعوا تحمل الطلبات المتزايدة من قبل أسياد الإقطاع، والتي كانت تستنفذ كل منتجاتهم ومجهوداتهم.

(2) الاكتشافات الجغرافية الكبرى والمتمثلة في:

(أ) اكتشاف القارة الأمريكية سنة (1493م) وما أسفر عنه ذلك من اكتشاف مناجم الذهب الغنية هناك، حتى أصبح تدفق المعدن النفيس منها إلى المجتمع الأوروبي عاملاً مهماً في اتساع دائرة التبادل النقدي في المجتمعات الإقطاعية في أوروبا، الأمر الذي أثر سلباً على الاقتصاد الإقطاعي، لأنه اقتصاد عيني تحصل فيه المبادلات بصورة عينية، حيث أصبح التجار

(1) د. حسين عمر، تطور الفكر الاقتصادي، ص149.

د. النجار، تاريخ الفكر الاقتصادي، ص26.

(*) الذي كان سائداً في المجتمع الأوروبي إبان فترة العصور الوسطى وهي الفترة التي استغرقت نحو عشرة قرون متتالية تبدأ من سقوط الإمبراطورية الرومانية في القرن الخامس الميلادي إلى فتح القسطنطينية في منتصف القرن الخامس عشر وهي فترة ساد فيها الجهل والتخلف المجتمع الأوروبي. انظر: د. صلاح الدين نامق، النظم الاقتصادية المعاصرة، ص52، د. سعيد النجار تاريخ الفكر الاقتصادي، ص17.

يستخدمون العمال في نظير أجور نقدية، كما أصبح أسياذ الإقطاع أنفسهم يشترون من التجار السلع ويدفعون ثمناً نقداً، ويبيعون مالهم من حقوق إقطاعية عينية في نظير مبالغ نقدية، بشكل تحطمت معه رابطة التبعية، وما تفرضه من التزامات مالية، وتحطم معها نظام رقيق الأرض، الذي هو أساس النظام الإقطاعي⁽¹⁾.

(ب) اكتشاف طريق رأس الرجاء الصالح إلى الهند والشرق الأقصى (1498م) وما أسفر عنه ذلك من فتح الطريق بحراً نحو تلك الدول، ومن ثم فتح آفاق جديدة للتجارة الخارجية التي كانت كاسدة منذ قرون، الأمر الذي زاد من ثراء طبقة التجار الرأسماليين.

(3) الاحتكاك بالحضارة الإسلامية أثناء الحملات الصليبية، حيث يكاد يجمع المؤرخون على أن الحروب الصليبية كان لها أكبر الأثر في التطور الأوروبي، أنها أتاحت الفرصة أمام الدول الأوروبية لمعرفة ثروات العالم الإسلامي، وإمكاناته الاقتصادية، ومن ثم كان انتهاء هذه الحروب إيذاناً بقيام صلات تجارية وفتح منافذ تصديرية بينها وبين العالم الإسلامي.

وهكذا شهدت أوروبا في هذه المرحلة فجراً لعهد اقتصادي جديد يختلف اختلافاً جذرياً عما عرف في ظل النظام الإقطاعي، وقد ساد الاعتقاد في هذه الفترة بأن قوة الدول تكمن في مقدار ما تملكه من الذهب وغيره من المعادن النفيسة، ولهذا اهتم التجاريون اهتماماً خاصاً بالتجارة الخارجية،

(1) د. لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، ص 67.

حتى أصبحت حجر الزاوية في النظام الرأسمالي الجديد، ولذلك سميت الرأسمالية في هذه الفترة بالرأسمالية التجارية، ومن ثم أكدوا على ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية، بغية تحقيق فائض في ميزانها التجاري، وانتهجوا سياسة الانفتاح من جانب واحد، وتمثلت في تشجيع الصادرات، حتى يرد الذهب والفضة من الخارج، وتقييد الواردات، لكي لا تتدفق هذه المعادن إلى الخارج. وهي السياسة التي تسمى بلغة الاقتصاد المعاصر بسياسة إفقار الجار.

مرحلة الرأسمالية الصناعية:

كما أتضح من الصفحات السابقة فقد تطور الاقتصاد الأوروبي من مرحلة الاقتصاد الإقطاعي إلى مرحلة الرأسمالية التجارية، ولكن الرأسمالية لم تقف عند هذا الحد بل تطورت ونمت، حتى وصلت في القرن الثامن عشر إلى الرأسمالية الصناعية، نتيجة الثورة الصناعية، التي ظهرت في منتصف هذا القرن، والتي أدت إلى التعجيل بنهاية الرأسمالية التجارية من جهة، وإلى تغيير وتطور الفن الإنتاجي من جهة أخرى حتى أصبح هناك زيادة هائلة في ميادين الإنتاج المختلفة، نتيجة إحلال الآلات الصناعية محل العدد اليدوية والأدوات البسيطة التي كانت مستخدمة من قبل في الإنتاج، الأمر الذي جعل قطاع الصناعة نتيجة هذا التطور في الفن الإنتاجي مغرياً للاستثمارات، حيث جذب الكثير من رؤوس الأموال إليها، ولهذا سميت الرأسمالية في هذه الفترة . والتي مازالت قائمة . باسم الرأسمالية الصناعية⁽¹⁾.

(1) د. لبيب شقير تاريخ الفكر الاقتصادي، ص 56.

وقد اعتمد النظام الرأسمالي في هذه الفترة الرأسمالية الصناعية على الحرية الاقتصادية التي نادى بها آدم سميث، الذي ظهرت أفكاره وسط هذا التطور، حيث دعا إلى إلغاء كافة القيود التي كانت تفرض على التجارة الداخلية والخارجية، وعدم تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية، كما كان الأمر في ظل الرأسمالية التجارية، إلا بما يكفل الأمن والعدالة وحماية الملكية الفردية⁽¹⁾، غير أن هذا النظام الرأسمالي الذي يعتمد على الحرية الاقتصادية المطلقة وبشكله الكلاسيكي القديم لم يعمر طويلاً في الدول الرائدة في النظام الرأسمالي في ذلك الوقت، كبريطانيا وأمريكا. فلم يعمر في بريطانيا على سبيل المثال لأكثر من نصف قرن وهو النصف الأخير من القرن الثامن عشر الميلادي. وإنما أدخل عليه بعض التعديلات والتدخلات الحكومية لمعالجة مساوئه، إذ كانت الدول الرأسمالية تفرض الرسوم الجمركية، وتمنح الإعانات والدعم لبعض القطاعات الاقتصادية، كما كانت تحدد أسعار بعض النشاطات الاقتصادية ذات النفع العام كالكهرباء والماء والغاز. كما أنها مازالت تستخدم السياسة النقدية والمالية، كأداة من أدوات التدخل الاقتصادي، وذلك للحيلولة دون حدوث أزمات اقتصادية معينة، إذ إنها في خلال فترات الكساد الاقتصادي ونقشي البطالة تسارع إلى خفض سعر الفائدة، بالقدر الذي يؤدي إلى زيادة حجم الاستثمار، وإلى زيادة الإنفاق العام، ومنح المساعدات المالية، والتوسع في المشروعات العامة، بشكل يسهم في النهاية في زيادة القوة الشرائية في المجتمع، فتنتشط حركة الاقتصاد

(1) د. محمد حامد عبدالله، النظم الاقتصادية المعاصرة، مرجع سابق، ص 18.

ويرتفع مستوى الطلب الفعلي، بينما في حالة فترات الرواج الاقتصادي وظهور بوادر التضخم تسارع إلى كبح جماح التضخم عن طريق رفع سعر الفائدة، والحد من إنفاقها العام⁽¹⁾.

وبهذا التدخل من قبل الدولة الرأسمالية انتهت مرحلة الحرية التجارية المطلقة، ودخل النظام الرأسمالي في مرحلة أصبح فيها التدخل الاقتصادي أمراً مقبولاً في الدول الرأسمالية، بالرغم من أنه كان مرفوضاً في الأصل من قبل المنظرين لهذا النظام، خاصة آدم سميث وتلاميذه، إلا أنه ينبغي التنبيه إلى أن هذا التدخل لا يصل إلى درجة القضاء على جوهر النظام الرأسمالي، وإنما لم يعد بهذا التدخل يحتفظ بشكله الكلاسيكي القديم المفرط في الحرية الاقتصادية المطلقة.

ج- أسس وخصائص النظام الاقتصادي الرأسمالي

تعتبر الحرية الاقتصادية والملكية الفردية وحافز الربح من أبرز أسس وخصائص النظام الرأسمالي، وفيما يلي نناقش ذلك بشيء من التفصيل:-

1- الحرية الاقتصادية: يكفل النظام الرأسمالي الحرية الاقتصادية للفرد، سواء من حيث النشاط الاقتصادي الذي يزاوله أو من حيث الاستهلاك الذي يرغبه، أو من حيث الإنفاق أو الاستثمار الذي يناسبه، فليس للدولة في المجتمع الذي يسوده النظام الرأسمالي حق التدخل ووضع القيود والعراقيل أمام الفرد، عندما يقوم بأي تصرف من التصرفات السابقة، فالقرارات الخاصة بالعمل والإنتاج والاستهلاك والادخار والاستثمار يتخذها الفرد بنفسه، وفي ضوء ما يراه مناسباً له⁽²⁾.

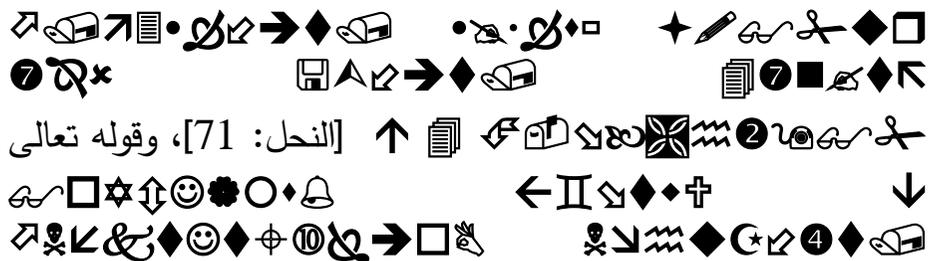
(1) د. محمد النشار، النظم الاقتصادية، ص 59.

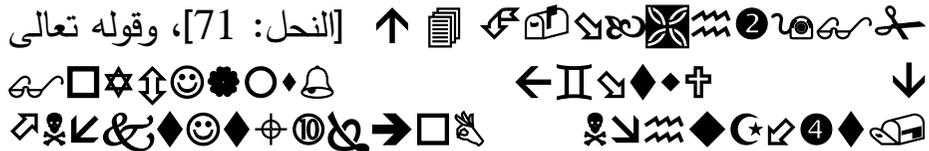
(2) د. محمد حمدي النشار، النظم الاقتصادية، الناشر جامعة أسيوط، 1965م، ص 33.

2- الملكية الخاصة⁽¹⁾: تعتبر الملكية الخاصة حجر الزاوية في النظام الرأسمالي، الذي يعطي الفرد الحق في تملك أموال الاستهلاك والإنتاج، وأي شيء ذي أهمية اقتصادية، وبالطرق القانونية، حتى أضحت المشروعات الغالبة في النظام الرأسمالي هي المشروعات الخاصة.

ولا يعزب عن البال أن الملكية الخاصة في النظام الرأسمالي أسهمت في زيادة الإنتاج، وفي تشجيع جمع وتراكم الثروة والمحافظة عليها، إلا أن الملكية الخاصة المطلقة لها مساوئها، إذ إنها تؤدي إلى الفوارق الكبيرة في الثروات والدخول بين أفراد المجتمع، إذا ما تركت بدون قيود، كما هو الحال في النظام الرأسمالي، الأمر الذي يجعل الحياة الرأسمالية ميدان سباق، مسعور ومحموم، بين فئة تملك أدوات الإنتاج، ولا يههما إلا جمع المال من كل السبل ولو أضرت بالآخرين، وأخرى محرومة، لا تملك، بل تظل تبحث عن المقومات الأساسية لحياتها، دون أن يشملها شيء من التراحم، والتكافل، والتعاطف المتبادل.

ولا يعني هذا أن الاقتصاد الإسلامي ينكر مبدأ الملكية الخاصة والتفاوت في الدخول الفردية، بل إنه يقر هذا المبدأ، طالما أنه تم بالطرق المشروعة والمباحة التي لاتضر بالآخرين، لقوله تعالى: ↓





↑ [النحل: 71]، وقوله تعالى



(1) د. محمد حامد، النظم الاقتصادية المعاصرة، ص 22.



الإسلامي وهو يقر هذا التفاوت ولا ينكره، ف \downarrow \uparrow فإنه في نفس الوقت يسعى إلى

تضييقه، وعدم اتساعه، لأن هذا التفاوت وهذه الفروق إذا تركت وشأنها دون التخفيف من اتساعها وحدثها أصبحت عوامل للهدم، ووسائل

للتحطيم، كما هو الحال المشاهد في الرأسمالية.⁽¹⁾

وهذا ما أدركه التشريع الإسلامي منذ أربعة عشر قرناً من الزمان، فعندما اعترف بالملكية الفردية جعل فيها وظيفة اجتماعية⁽²⁾، أو بمعنى آخر فرض عليها التزامات وواجبات، لصالح الفئة المحرومة، أو الفقيرة في المجتمع، الأمر الذي يسهم في النهاية في التقريب بين المتفاوتين فلا يكون هناك غنى مطغ ولا فقر منسي، في المجتمع الذي يتبع شريعة الإسلام.

3- **حافز الربح:** يعتبر البحث عن أكبر ربح ممكن غاية النظام الرأسمالي، إذ أنه هو المحرك الرئيس لأي نشاط اقتصادي، إلى درجة أن أصبح الفرد في ظل النظام الرأسمالي يتجه إلى الإنتاج مسترشداً باعتبارات أكبر ربح ممكن، لا باعتبارات إشباع الحاجات الأساسية أو الضرورية للبشر⁽³⁾، لأنه لم تعد تحركه سوى

(1) د. عمر المرزوقي، اقتصاديات الغنى في الإسلام، ص 58.

(2) محمد أبوزهرة، في المجتمع الإسلامي، ص 4.

(3) د. رفعت المحجوب، النظم الاقتصادية، ص 56.

الأثمان السوقية والاعتبارات الاقتصادية البحتة، وإن ترتب على ذلك إهدار للقيم الروحية أو الأخلاقية في المجتمع، حيث يظل محكوماً ومعتمداً على قرار السوق وحجم الطلب، فإذا كان هناك طلب على نادٍ للقمار مثلاً فإنه يسارع في إنشائه، وإذا كان هناك طلب على الخمر فإنه يسارع كذلك إلى إنشاء البارات، وتوظيف الأموال في إنتاجه وتسويقه. إلى درجة أن البحث عن الربح بشتى الطرق والأساليب يجعل المنتج أو المستثمر في ظل النظام الرأسمالي لا يميز بين السلع الطيبة والسلع الخبيثة⁽¹⁾.

وليس معنى ذلك أن الاقتصاد الإسلامي ينكر مبدأ حافز الربح، أو يتجاهل جهاز الثمن، وإنما ينكر استخدام الوسائل الضارة لتحقيق هذا الربح، كما ينكر أيضاً إنتاج السلع الضارة التي لا يترتب عليها منفعة حقيقية للمجتمع.

باعتبار أن أوجه النشاط الاقتصادي في الإسلام محكومة بقاعدة الحلال والحرام، وهي القاعدة التي تسد كل منافذ الشهوات، وأنواع السلوك غير السوي أو الضارة التي تبدد جانباً مهماً من موارد المجتمع⁽²⁾. فقد قال تعالى ↓ ﴿لَا يَجْرِي فِيهَا سُرٌّ وَلَا غُرٌّ وَلَا يَبْعُونَ فِيهَا سُلُوكًا سَلِيمًا﴾ (سورة الأعراف: ٣١). فقد قال تعالى ↓ ﴿لَا يَجْرِي فِيهَا سُرٌّ وَلَا غُرٌّ وَلَا يَبْعُونَ فِيهَا سُلُوكًا سَلِيمًا﴾ (سورة الأعراف: ٣١).

(1) الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية، ج6، ص95.

(2) د. شوقي دنيا، تمويل التنمية في الاقتصاد الإسلامي، ص94.
د. عمر المرزوقي، الاستثمار الأجنبي المباشر من منظور إسلامي، ص32.

المبحث الثاني النظام الاقتصادي الاشتراكي

أ- تعريفه:.

لفظ الاشتراكية يعني الكثير من المعاني المختلفة، فقد يطلق أحياناً على مجرد تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، فتكون الاشتراكية بذلك نقيضاً لسياسة الحرية الاقتصادية، كما يستعمل أحياناً للدلالة على تدخل الدولة من أجل تحسين حالة العمال والطبقات الفقيرة في المجتمع، وذلك بسن التشريعات التي تخفف عنهم أعباء الحياة، وتمنحهم بعض المزايا، وبهذا المعنى تصبح الاشتراكية ضرباً من ضروب إصلاح خلل النظام الرأسمالي، وبشكل عام يمكن تعريف النظام الاقتصادي الاشتراكي بأنه: النظام الذي يتميز بتملك الدولة لعوامل الإنتاج (أي الملكية الجماعية) كالأراضي والآلات والمصانع، وتتخذ جميع القرارات الاقتصادية فيه من خلال جهاز التخطيط، ومن هنا جاءت تسمية هذا النظام بنظام التخطيط المركزي⁽¹⁾.

ينسب الفكر الاقتصادي الاشتراكي إلى مؤسس المدرسة الماركسية كارل ماركس (1818 - 1883). بالرغم من أن الأفكار الاشتراكية سبقت كارل ماركس، إلا أنه يرجع إليه الفضل في جعل الاشتراكية منهجاً علمياً ولذلك تسمى اشتراكيته "بالاشتراكية العلمية" على أساس أنها تقوم على الحجج والأدلة الاقتصادية التي تستند إلى العلم.

(1) د. لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، ص 27.
د. محمد حامد، النظم الاقتصادية المعاصرة، ص 73.

ولفظ الاشتراكية Socialism يقصد منه عدة معاني: فهو يطلق أحياناً على مجرد تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي، وبذلك تكون الاشتراكية نقيضاً " لسياسة الحرية الاقتصادية". كما يقصد منه تدخل الدولة لتحسين حال العمال والطبقات الفقيرة.

ولكن المعنى العلمي الدقيق لكلمة الاشتراكية هي أنها النظام أو "المذهب الجماعي". بمعنى أن الدولة تمتلك الأموال - وخاصة عناصر الإنتاج كالأرض والآلات والمشاريع - كما أنها تحل مصلحة الجماعة محل مصلحة الفرد، وأن مصلحة الجماعة لها ذاتية خاصة واستقلالية حتمية عن مصلحة الفرد.

ومن البديهي أن نفرق بين الاشتراكية والشيوعية. إذ يرجع الخلاف بين هذين المذهبين إلى مقدار المصلحة الفردية الذي يسمح به كل منهما. فالاشتراكية تقوم على أساس مبدأ "كل بحسب عمله" بمعنى أن الفرد يحصل على دخل يتساوى مع العمل الذي يقوم به، وبذلك فهي تسمح بقدر من الملكية الفردية لبعض أدوات الإنتاج. فالدافع للعمل يتم على أساس اقتصادي يتمثل في المقابل المادي الذي يحصل عليه الفرد مقابل عمله، ومن ثم فهناك محلاً للأثمان والنقود والأسواق.

أما الشيوعية فتقوم على مبدأ "كل بحسب حاجته" بمعنى أن كل فرد يحصل على الدخل والسلع التي يحتاج إليها ليشبع حاجاته بغض النظر عن كمية العمل الذي يقوم به، فهي بذلك تنكر الملكية الفردية لعناصر الإنتاج. فالدافع للعمل غير اقتصادي إذ يصبح الهدف من العمل غير مادي، بل يتمثل في أن يضع الفرد كل طاقته من أجل تنمية الإنتاج القومي، أي أن الهدف قومي وليس اقتصادياً. ومن ثم لا يكون في الشيوعية محل للأثمان أو النقود أو الأسواق، فالفرد يقوم بما تأمره به الجماعة، ويقبل بما تعطيه.

وهو بذلك يختلف كل الاختلاف عن النظام الرأسمالي، الذي يعتمد على مبدأ حرية تملك الأفراد لكافة عناصر الإنتاج.

ب- نشأته:

توصل عدد من المفكرين في القرن التاسع عشر إلى أن الملكية الخاصة وسوء توزيع الثروة هما السبب في البؤس والشقاء الذي تعيشه بعض فئات المجتمع الأوروبي. ومن أبرز هؤلاء كارل ماركس (1818-1883م)، وتجدر الإشارة إلى أن مؤرخي الفكر الاقتصادي يفرقون بين نوعين من الاشتراكية⁽¹⁾:

1- الاشتراكية الخيالية التي لم يستند دعائها إلى منطلق علمي وتحليل دراسة، وإنما تأثروا عاطفياً بمساوئ النظم الاجتماعية والاقتصادية السائدة، فحاولوا بأحلامهم وخيالاتهم إقناع الأفراد وأحياناً الحكومات بإقامة نظام ينقل الناس إلى مجتمع أفضل وأكثر رخاءً.

2- الاشتراكية العلمية أو الماركسية نسبة إلى كارل ماركس (1818-1883م)، الذي نادى بإلغاء الملكية الخاصة، باعتبارها في نظره أساس الشرور التي تعاني منها المجتمعات الرأسمالية.

ج- أسس وخصائص النظام الاقتصادي الاشتراكي:

يقوم النظام الاشتراكي على عدة أسس وخصائص كثيرة لعل أهمها ما يلي⁽²⁾:

1- الملكية العامة لوسائل الإنتاج: تعتبر الملكية العامة لوسائل الإنتاج الأساس الاقتصادي للنظام الاشتراكي، وهذا يعني أن جميع أفراد المجتمع متساوون فيما بينهم حيال ملكية وسائل الإنتاج، بحيث

(1) د. لبيب شقير، تاريخ الفكر الاقتصادي، ص 121.

(2) د. مصطفى العبدالله، علم الاقتصادي والمذاهب الاقتصادية، ص 268.

تصبح معظم الموارد الاقتصادية ملكاً للمجتمع، بما في ذلك الأرض والصناعات والمصارف وقطاع المال والتجارة. مع ملاحظة أن وجود الملكية العامة في النظام الاشتراكي لا ينفي وجود الملكية الفردية المحدودة، حيث يسمح للأفراد بامتلاك سلع الاستعمال والاستهلاك الشخصي، وذلك ضمن حدود معينة، لا يمكن تجاوزها، كما لا يجوز لهم استخدامها من أجل استغلال الآخرين، أو ابتزاز مداخيل غير ناجمة عن العمل.

2- إشباع الحاجات الجماعية: يقوم النظام الاشتراكي بوضع أولويات لاحتياجات المجتمع من السلع والخدمات المختلفة، بحيث تعطى السلع التي تشبع الحاجات الضرورية للغالبية العظمى من أفراد المجتمع الأولوية في الإنتاج، تاركاً تلك السلع التي تشبع حاجات كمالية، على أن يقوم المجتمع في الفترة التالية بإنتاج سلع أقل ضرورة أو أكثر كمالية⁽¹⁾.

3- التخطيط المركزي: يعتمد النظام الاشتراكي على جهاز التخطيط المركزي، بدلاً من جهاز الأثمان الذي تعتمد عليه الرأسمالية، والتخطيط المركزي في الدول الاشتراكية يعني تنظيم النشاط المتعلق بعملية الإنتاج والتبادل والتوزيع والاستهلاك، فمثلاً يتم تنظيم الإنتاج في النظام الاشتراكي من حيث كمية السلع المراد إنتاجها وأنواعها والموارد التي تستخدم في ذلك عن طريق جهاز التخطيط المركزي، الذي يعد الجهة الوحيدة لتحديد العرض والطلب في ظل ذلك النظام.

(1) د. محمد برعي، د. عبدالهادي السويفي، أصول علم الاقتصاد، ص 129.

د- مساوى النظام الاقتصادي الاشتراكي:

إذا كان النظام الاشتراكي يزعم أنه يهدف إلى إشباع الحاجات العامة، ورعاية مصلحة الأغلبية، ومعالجة سوء توزيع الثروة إلا أن له مساوى عديدة، أهمها ما يلي:

- (1) تقييد حريات الأفراد الاقتصادية، وقتل الحافز الفردي، الذي له دور أساسي في إثارة ضروب النشاط الاقتصادي.
- (2) إلغاء الملكية الفردية لوسائل الإنتاج، الأمر الذي جعله يصطدم مع الفطرة البشرية التي جبلت على حب التملك.
- (3) محاربته للأديان السماوية، باعتبارها في نظره أفيون الشعوب، ومن ثم سعيه الحثيث نحو محو مشاعر الإخاء في النفوس البشرية، وإثارة فكرة الصراع الطبقي بين الفقراء والأغنياء.
- (4) فتور بواعث العمل فيه عند معتنقيه لسد باب الطموحات أمامهم، الأمر الذي يصيب الإنتاج بالنقص الشديد، ويحول بين الموارد الاقتصادية وبين بلوغ أقصى أهدافها، ولهذه الأسباب وغيرها لم تستطع الاشتراكية الماركسية تحقيق أهدافها ومبادئها، بل فشلت في عقر دارها بعد تمجيدها وتطبيقها ردىاً من الزمن، وبعد أن أكد الواقع وكشفت التجارب المريرة أنها غير صالحة للتطبيق كنظام اقتصادي قادر على مسايرة الفطرة البشرية وعلى علاج المشاكل الاقتصادية التي تواجه البشرية المعاصرة.

المبحث الثالث

النظام الاقتصادي المختلط

الواقع أن النظام الاقتصادي المختلط ليس له هوية ذاتية قائمة بذاتها عن هوية النظم الوضعية الأخرى التي تولد عنها، بل هو نظام يجمع بين بعض سمات النظام الرأسمالي وبعض سمات النظام الاشتراكي، مع احتفاظه بالخصائص الأساسية المميزة للنظام الاقتصادي الذي انتقل منه أو تحول عنه.

فمثلاً الدول الرأسمالية التي تحولت إلى نظام رأسمالي مختلط مازالت تحتفظ بنظام السوق وبالملكية الخاصة، والدول الاشتراكية التي تحولت إلى نظام اشتراكي مختلط احتفظت بملكية الدولة لوسائل الإنتاج إلا في حدود ضيقة للغاية.

والهدف من هذا التحول إلى النظام المختلط هو في الواقع محافظة على النظام الاقتصادي القائم، فمثلاً حينما شعرت بعض الدول الأوروبية التي تطبق النظام الرأسمالي الكساد العظيم الذي ساد العالم في الثلاثينيات وبعد نهاية الحرب العالمية الثانية 1945م رأّت أنها لا بد لها من التدخل في الاقتصاد من أجل إنقاذه دون أن تحد من حرية الأفراد باتخاذ القرارات الاقتصادية، لأنها رأّت أن القطاع الخاص ونظام السوق التلقائي غير قادر وحده وبالسّعة المطلوبة على تحسين مستوى المعيشة للطبقات الفقيرة وإعادة بناء المنشآت والمؤسسات التي دمرت أثناء الحرب، ولهذا تدخلت من خلال التخطيط الاقتصادي والسياسات المالية والنقدية والضمان الاجتماعي، حتى أصبح ذلك من خصائص النظام الاقتصادي الرأسمالي المختلط⁽¹⁾.

(1) د. محمد حامد، النظم الاقتصادية، ص 111.

الفصل الرابع

المدارس الاقتصادية

حاول الإنسان منذ أقدم العصور أن يفهم القوى التي تحكم الظواهر الاقتصادية (الإنتاج - المبادلات - التوزيع - الاستهلاك)، كما حاول بعد أن تقدم بعض الشيء أن يصوغ العلاقة بين هذه القوى والظواهر الاقتصادية التي تخضع لها في شكل قوانين علمية عامة، كما كان شأنه في فروع المعرفة الأخرى، والواقع أن دراسة هذه المحاولات تعني دراسة تاريخ الفكر الاقتصادي، وهذه الدراسة تشمل النظم الاقتصادية والمدارس التي كونتها، والتي هي على اختلافها لم تكن إلا نتيجة اختلاف الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية التي مرت بها المجتمعات. فالإنسان ومنذ وجد على هذه الأرض أحس بحقيقتين هامتين، الأولى، أن حاجاته متعددة، والثانية، أن الموارد والأموال الموجودة والقادرة على إشباع هذه الحاجات محدودة نسبياً إذا قيست بتلك الحاجات. وعند ارتباط هاتين الحقيقتين تنشأ المشكلات والظواهر الاقتصادية، هذا وقد حاول الإنسان فهم وتفسير هذه الظواهر إلا أن محاولاته لم تصل إلى ما نسميه الآن بعلم الاقتصاد، والذي لم ينشأ إلا منذ بداية القرن السابع عشر أي بعد أن انقضت العصور القديمة وما أعقبها من عصور وسطى، ومع ذلك فإن هذه العصور كانت قد شهدت ظهور الكثير من الأفكار الاقتصادية في أدبيات بعض المفكرين. ونظراً لأهمية هذه المحاولات والمدارس وكثرتها سنقتصر على أهمها. وعليه

سيتم تقسيم هذا الفصل إلى أربعة مباحث:

المبحث الأول: مدرسة التجاريين

المبحث الثاني: مدرسة الطبيعيين

المبحث الثالث: مدرسة البنيويين

المبحث الرابع: نظرية التبادل اللامتكافي

المبحث الأول

مدرسة التجارئين

ظهرت في أوروبا منذ بداية القرن الخامس عشر، وذلك في المرحلة التي تلت انهيار النظام الإقطاعي، هذا التيار الجديد من الأفكار الاقتصادية والذي أطلق عليه مؤرخو الفكر الاقتصادي اسم (مدرسة التجارئين). واستمر هذا التيار سائداً من الناحية الفكرية ومن ناحية توجيهه للسياسة الاقتصادية في أوروبا حتى منتصف القرن الثامن عشر.

أولاً: الطبيعة الفكرية لمدرسة التجارئين:

المتتبع للأدبيات الاقتصادية يلحظ بوضوح أن آراء مفكري هذه المدرسة قد تشكلت في ظروف ومصالح بلده، وفي إطار الانشغال بهذه القضايا تبرز بعض الأفكار الاقتصادية، والتي تدور في الواقع حول طبيعة الثروة و كيفية زيادتها، و حول ظاهرة ارتفاع الأثمان التي كانت ظاهرة عامة في بلاد أوروبا في تلك الفترة، وعلى ذلك لا نجد لدى التجارئين تحليلاً اقتصادياً واسعاً، بل نجد مجرد فلسفة تجارية لا تزيد في جوهرها على أن تكون مرحلة في تاريخ السياسة الاقتصادية، تشتمل على عدد من التدابير الاقتصادية التي يراد بها تحقيق التوحيد السياسي والقوة القومية.

وقد تميز هذا النظام بأن التجارة هي النشاط الرئيسي، وأن الصناعة وبقية الأنشطة الاقتصادية الأخرى كانت تابعة للتجارة وفي خدمتها، ولذلك سميت رأسمالية هذه الفترة بالرأسمالية التجارية. ومن الأفكار التي كونت فلسفتهم الاقتصادية وأصبحت ظاهرة عامة في

بلاد أوروبا أن الثروة الحقيقية هي امتلاك الذهب والفضة وأن هذه الثروة هي أساس قوة الدولة، وجعلوا الحصول على هذين المعدنين هو الغرض الرئيسي الذي يجب أن تسعى السياسة الاقتصادية لتحقيقه، (ولذلك سميت نظريتهم بنظرية "الاقتصاد للقوة")، غير أنه إذا كان ذلك هو المبدأ العام الذي وجه سياسة الدول الأوروبية في تلك الفترة، فإن كل دولة قد طبقت سياسة مختلفة عما طبقته الدول الأخرى في سبيل تحقيق هذا المبدأ. ويمكن التمييز بصفة عامة، بين ثلاثة أنواع من السياسات التي طبقت في هذا الصدد، طبقت الأولى منها في اسبانيا، والثانية في فرنسا، والثالثة في إنجلترا. وهذه السياسات كالتالي:

(أ) فالتجار يرون الأسباب أنصار السياسة المعدنية: تتلخص سياستهم في منع تصدير المعادن النفيسة إلى الخارج واشتراط استيفاء ثمن البضائع المصدرة بالمعادن الثمينة وبهذه السياسة بلغت أسبانيا في القرن السادس عشر (عصرها الذهبي) فتكاثرت كميات الذهب والفضة الواردة عليها من مستعمراتها الأمريكية، وتأسست صناعتها الضخمة وانتعشت أسواقها.

(ب) بينما التجار يرون الفرنسيون فهم أنصار التصنيع: وتقوم سياستهم على أن فرنسا في سبيل الحصول على الذهب والفضة من الخارج يجب أن تتجه لزيادة الصادرات على الواردات على أن تكون الصادرات من المنتجات الصناعية وليست من المحصولات الزراعية، وذلك لأن الصناعة لا تخضع لتقلب العوامل الطبيعية غير المنتظمة مثل الزراعة، ولتحقيق ذلك قامت الدولة بخلق صناعات حكومية بقصد تحسين أنواع بعض المنتجات، وكذلك

عملت الدولة على تشجيع الصناعات الوطنية بفرض الرسوم الجمركية الثقيلة على السلع الخارجية، كما قامت بخلق شركات كبيرة لتصريف الصناعة في الخارج وشجعت الأفراد على الاكتتاب في رؤوس أموال تلك الشركات.

(ج) أما التجاريون الإنجليز فهم أنصار التبادل التجاري: وتقوم سياستهم في الحصول على المعادن من الخارج عن طريق التجارة بين البلاد المختلفة، وقد ساعد إنجلترا على ذلك أسطولها التجاري الضخم الذي تميزت به على الدول الأخرى، ولكي تشجع تجارتها، فرضت من القوانين ما يحمي تلك التجارة مثل (قانون الملاحة) والذي استلزم أن تكون السفن القائمة بالتجارة بين إنجلترا ومستعمراتها مملوكة لأشخاص إنجليز، وأن يكون ثلاثة أرباع البحارة من الإنجليز وألا تنقل البضائع الواردة من الخارج لإنجلترا إلا سفن انجليزية.

ثانياً: خصائص الفكر التجاري

و برغم تشعب وتعدد أفكار التجاريين في هذا الصدد فإنه يمكن بصفة عامة إجمال الأصول والاتجاهات الفكرية الجوهرية التي ينبع منها الفكر التجاري، وخصائصه الأساسية على النحو التالي:

أولاً: القوة الاقتصادية: يجب أن تكون الدولة قوية، وأن تكون غاية النظام الاقتصادي تحقيق هذه القوة، ومن هنا عرفت نظريتهم بنظرية "الاقتصاد للقوة".

ثانياً: الثروة المعدنية: فالثروة هي أهم ما يحقق قوة الدولة، ومن ثم يجب أن تسعى الدولة إلى تنمية ثروتها، والثروة كانت تتمثل لدى

التجارين، وبصفة خاصة الأوائل منهم في الذهب والفضة وبقية المعادن النفيسة، ولذلك يجب أن تتجه الدولة إلى زيادة ما تحصل عليه من هذه المعادن التي تمثل الثروة.

ولهذا كان البحث عن الذهب والفضة في العالم الجديد هو السمة التي ميزت التوسع التجاري في أول الأمر، ومع ذلك نبذ المتأخرون من التجارين ذلك الخطأ الكبير الذي وقع فيه كثير من التجارين الأوائل، والذي يتمثل في المطابقة بين الثروة والمعادن النفيسة، فالثروة عند المتأخرين منهم تتمثل في مقدار ما ينتجه البلد. ثالثاً: السياسة العدائية: حيث إنهم ذهبوا إلى أن ما تكسبه دولة من الدول من ثروة إنما يكون عن طريق ما تفقده دولة أخرى منها، ومن هنا كانت تعاليمهم ذات طابع وطني وعدائي، إذ لا سبيل لغنى الوطن إلا على حساب الإضرار بالأوطان الأخرى.

رابعاً: السياسة التجارية: فانه يتعين على الدولة أن تحتفظ بالمعادن النفيسة الموجودة لديها. وفي سبيل تحقيق هذا الهدف، فان التجارين يشيرون باتباع عدد من الوسائل أهمها العمل على استغلال المناجم المنتجة لهذه المعادن، ومنع خروجها من الدولة، وتشجيع قدومها إليها. ولكي يتحقق ذلك يتحتم عليها زيادة صادراتها وخفض وارداتها، وهو ما يعني الوصول إلى ميزان تجاري في صالح الدولة. ومن هنا وجب عليها أن تتدخل لتنظيم الصناعة والتجارة ويستهدف تنظيم الصناعة جعلها قادرة على الانتاج بأرخص الأسعار، أما تنظيم التجارة فيستهدف الواردات وتشجيع الصادرات، على ألا يؤدي هذا إلى إعاقة الواردات من المواد الأولية اللازمة للصناعة الوطنية.

وهكذا أخذت سياسة التجار بين صوراً مختلفة في التطبيق تبعاً للظروف والأوضاع التي كانت تواجه الدول المعتمدة في جدول هذه السياسة. فكانت السياسة المعدنية التي ذاعت في إسبانيا خلال ق16، والسياسة الصناعية التي ازدهرت في فرنسا في ق17، والسياسة التجارية المطبقة في إنجلترا في غضون ق17 ونصف الأول من القرن 18. هذا إلى جانب سياسة العهد الاستعماري والتي طبقتها كل الدول الاستعمارية الكبرى.

ثالثاً: تقييم مدرسة التجار بين:

للفكر التجاري مجموعة من المزايا النظرية والتطبيقية والتي تحسب له كما أن عليه عدة انتقادات ومآخذ والتي تحسب عليه وهما كالتالي:

فمن أهم مزاياه ما يلي:

1 - التأثير في الفكر الاقتصادي نبتّه التجار بين سواء عن طريق كتاباتهم النظرية، أو عن طريق التدابير الاقتصادية العلمية التي اتخذوها، على عدد من المنطلقات الاقتصادية التي شكلت مبادئ النظرية الاقتصادية فيما بعد. فقد كان لدعوتهم إلى تحقيق ميزان تجاري فائض أثر كبير في تعميق الدراسات حول التجارة الخارجية وقيام نظرية تكاليف الإنتاج المقارنة، ونظرية التخصص حسب عوامل الإنتاج، ونظرية التوازن الآلي في الموازن التجارية وموازن المدفوعات.

2- كما ساهم التجار بين في تلخيص الأفكار الاقتصادية نهائياً من طابعها الديني والأخلاقي الذي كان يميزها في العصور الوسطى.

ومع ذلك استمروا في ربط هذه الأفكار بالسياسة وجعلوا الاقتصاد في خدمتها.

3- ساعدت أفكارهم على قيام دولة أوروبا الحديثة، وعلى تنمية الصناعات والتجارة.

4- حاول التجاريون الكشف عن أسباب ارتفاع الأثمان التي كانت تمثل ظاهرة سائدة في البلدان الأوروبية في ذلك الوقت. وأعطيت في هذا الصدد تفسيرات مختلفة أهمها ما جاء به "جان بودان" الذي قدم عام 1568 تفسيراً يركز على كمية النقود. فتغيرات مستوى الأثمان تتوقف على تغيرات كمية النقود.

5 - كما ساهمت باهتمامها بالنقود، في خلق البنوك الأوروبية وتوسيع نشاطها المالي. وحثّ التجاريون على السعي لتخفيض أسعار الفائدة من أجل تشجيع الاستثمارات بالإضافة إلى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية فكانوا وراء ظهور مذهب التدخلية.

أهم الانتقادات التي تؤخذ على الفكر التجاري:

على أن الدور المؤثر الذي لعبه فكر التجاريين لا يحجب وقوعه في كثير من السلبيات والتي تتصل أساساً بنوعية التحليل الاقتصادي والخلفية التي كان يصدر عنها، هذا فضلاً عما أدت إليها سياسات التجاريين في التطبيق من نتائج سيئة في بعض الأحوال.

1- فمن ناحية لم ينل التحليل الاقتصادي للظواهر الاقتصادية والعلاقات الخاصة بها بعناية تذكر من التجاريين، وإن كانت كتاباتهم لا تخلو من بيان بعض العلاقات الأساسية. وكان من شأن ذلك احتجاب الأساس التحليلي وراء الوصايا التي كانوا ينادون بها. ليس

هذا فحسب بل إن التحليل الاقتصادي اللاحق قد أثبت أن العديد من آرائهم محل مراجعة ونظر.

2- من ناحية أخرى وبالرغم من أن المتأخرين من التجار يبدون الثروة في المنتجات فإن تدفق الذهب و الفضة يمثل ميزة استمروا في المطالبة بتحقيقها. وتمثل الانشغال الرئيسي للتجار في البحث عن تحقيق ميزان تجاري موجب للبلد. وقد أثبت التحليل الاقتصادي عدم إمكان الحصول بصفة مستمرة على فائض إيجابي في الميزان التجاري. ذلك أن وجود هذا الفائض يعني تزايد كمية النقود داخل البلد ومن ثم ارتفاع الأثمان في الداخل عنها في الخارج، فتقل الصادرات و تزيد الواردات، مما ينتج عنه تحول الميزان التجاري إلى حالة العجز.

3- كذلك فإنه مما يؤخذ على فكر التجار، أنه كان صادرا في أغلب الأحيان عن خلفية تمثل أصحاب مصلحة مكتسبة يستهدفون حمايتها وتدعيمها. ومن هنا نجد التضارب بين كتاباتهم وفقا لما تقتضيه المصلحة الطائفية. ففي هذا الفكر، كان الصوت الغالب هو صوت أصحاب المصلحة التجارية الممثلة في الشركات الاحتكارية الكبرى، مثل شركة الهند الشرقية، مما زاد من فرض تحقيق المصالح الخاصة لهؤلاء بالنظر لالتقاء مصالحهم مع مصلحة الدولة الناشئة. ولا شك أن ذلك قد ساهم في جعل أفكارهم غير متنافسة، وبالتالي فلم تكن السياسات الاقتصادية التي نادوا بها واحدة، أو حتى منسجمة مع بعضها.

4- هذا بالإضافة إلى ما ترتب على تطبيق سياسات التجار من نتائج سيئة في كثير من دول أوروبا فمن ناحية، أدت هذه السياسات

إلى زيادة حدة الصراع بين الدول. ومن ناحية أخرى أدى تطبيق السياسة المعدنية في أسبانيا إلى ارتفاع الأسعار و حدوث موجة تضخمية أضرت بالطبقات الفقيرة التي كانت تكون الغالبية العظمى من الشعب الأسباني. أما في فرنسا، فقد حدثت السياسة الصناعية بالدولة إلى الاحتفاظ بأثمان المواد الزراعية في مستوى منخفض مما أدى إلى انخفاض دخول المزارعين وسوء حالتهم.

5- وأخيرا أضر العهد الاستعماري إضرارا بالغا بدول المستعمرات من مختلف النواحي الاقتصادية و الاجتماعية والسياسية، وكان من أبرز النتائج السيئة لهذا العهد أن أصبحت الدول المستعمرة تتمتع باحتكار الشراء من المستعمرات والبيع لها، فكانت تشتري بأحسن الأثمان وتبيع بأغلاها.

وإذا كانت بعض أفكار التجاربيين والسياسات الاقتصادية النابعة عنها لم تسلم من النقد من الناحيتين النظرية والتطبيقية على نحو ما قدمنا، فإن ذلك لا يعني أن تعاليمهم قد اندثرت كلية. فعلى الرغم من حجج كينز التي أوضحها في نظريته العامة، وجد في تحليل التجاربيين الدور الذي يقوم به الإكثار من المعدن النفيس ما يتفق مع نظريته بالنسبة لآثار الزيادة والنقصان في كمية النقود على مستوى النشاط القومي.

المبحث الثاني

مدرسة الطبيعيين (الفيزيوقراطيين)

ظهرت مدرسة الطبيعيين (الفيزيوقراطية) في فرنسا في منتصف القرن الثامن عشر. وفي ظل التحولات الفكرية الواسعة التي عرفها العالم الأوربي، فهي تعتبر جزء من تيار ساد فرنسا وأسس لعصر جديد في القرن الثامن عشر الذي لمع في وسطه مفكرون كبار أمثال فولتير، مونتيسكو، روسو، ديدور وغيرهم من فلاسفة هذا العصر الذهبي من تاريخ أوربا الحديث، وقد تأثر الفيزيوقراطيون بشكل كبير و مباشر بهذه النزعة العلمية و التجريبية التي اتضحت في أعمال رائد هذه المدرسة الطبيب الفرنسي فرانسوا كيناي (Francois Quesney) الذي قدم نظريته الاقتصادية في كتابة الجدول الاقتصادي وقد شبه (كيناي) حركة دوران الثروة في الاقتصاد القومي بحركة دوران الدورة الدموية في جسم الإنسان بناء على تشبيه العلاقات الاقتصادية للأفراد داخل الدولة بالعلاقات التي تحصل بين الأعضاء المكونة للجسم الإنساني.

هذه المحاولات لفرانسوا كيناي وغيره من الباحثين الاقتصاديين كـ"وليام بتي"، تعكس رغبة كبيرة في إخضاع الظواهر الإنسانية الاقتصادية للدراسة العلمية الدقيقة و الموضوعية، وهم في تصرفهم هذا كانوا يسلمون بأن الإنسان جزء من الطبيعة، وليس كائناً منفصلاً عن بقية المخلوقات؛ أوجدته العناية الإلهية وتولت رعايته. وأصبح البحث ينصب على تفسير النتائج والأسباب عن طريق قوانين الطبيعة

بدلاً من البحث عنها في إرادة الله، كما قالت الكتب المقدسة أو المذاهب الكنسية، ومعنى هذا - بتعبير آخر - أن علينا أن نسترشد في أعمالنا وتصرفاتنا بالعقل دون سلطة القدامى وآرائهم، وتتبع أعمال هؤلاء بإحداث نقلة نوعية في دراسة الاقتصاد و تحديد معالم البحث في مختلف قضاياها، مما جعل البعض يعتقد بأن الفضل في ظهور علم الاقتصاد الحديث يرجع لأعمال الفيزيوقراطيين الذين حددوا نطاق البحث الاقتصادي و مناهجه و أهدافه، من خلال إدخال فكرة القوانين الاقتصادية.

تعريف الفيزيوقراطية و مبادئها الأساسية:

أولاً: تعريف المدرسة الفيزيوقراطية(*):

تشير تسمية الفيزيوقراطية إلى مجموعة الأفكار الاقتصادية التي نشأت و سادت فرنسا في نهاية حكم لويس الخامس عشر، بحيث قام مجموعة من الفلاسفة الاقتصاديين (الطبيعيين) بتقديم نظرية متكاملة عن النشاط الاقتصادي، مبنية على دراسة الإنسان و علاقته بالعالم الطبيعي.

والفيزيوقراطيون أو الطبيعيون هم جماعة من النبلاء والملاك الزراعيين، والعلماء، والذين انضموا تحت راية الاقتصاديين الطبيعيين فرانسوا كيناي، الذي يعود له الفضل في وضع أسس المدرسة الفيزيوقراطية و علم الاقتصاد السياسي الحديث، بعد إصداره كتابه

(*) الفيزيوقراطية / (Physiocrats): أصل الكلمة يوناني، و هي دمج لكلمتي

طبيعة و حكم، أو حكم الطبيعة.

الشهير الذي عنوانه بـ"الجدول الاقتصادي" سنة 1750، وهيمن على الأفكار الاقتصادية في فرنسا إلى غاية قيام الثورة الفرنسية 1789. ويعتبر كيناي أشهر الفيزيوقراطيون الذين دعوا للرجوع إلى الطبيعة واعتبر أن الأرض هي مصدر الثروة. **ثانياً مبادئ ومرتكزات المدرسة الفيزيوقراطية:**

يمكن تلخيص أهم مبادئ ونظريات المدرسة الفيزيوقراطية في النقاط التالية:

أ- النظام الطبيعي أساس الحرية الاقتصادية:

يقول "دي نيمور": "إن الفيزيوقراطية هي علم القانون الطبيعي"، لكن ما المقصود بالنظام الطبيعي؟ وما هو تعريفه؟ كيفية العمل للوصول إلى معرفته؟ ما هي الطرق الواجب اتباعها لتطبيقه؟ - **تعريف النظام الطبيعي:**

اعتقد الطبيعيون في ضرورة وجود نظام طبيعي باعتباره: "نظاماً مثالياً يحقق التوافق بين المصالح المتعددة في المجتمع"، أو بأنه: "النظام الذي يؤمن الملكية والأمن والحرية"، أو بصورة أدق وأعمق "هو النظام الذي أراده الله لسعادة البشر... هو النظام الإلهي"، وأن القوانين التي ترعى هذا النظام هي "قوانين لا مرد لحكمها لأنها من طبيعة البشر والأشياء وهي التعبير الحي عن إرادة الله". وإذا ابتعد الناس عن تطبيق هذه القوانين التي تحكم هذا النظام الإلهي فإنه بالضرورة سيعرفون التعاسة والحرمان.

بناءً على مفهوم الحرية التي يكفلها النظام الطبيعي للأفراد، فمن حق الإنسان حسب الطبيعيين أن يملك ما يشاء ويختار المهنة

التي يشاء، باعتبار أن المصلحة الذاتية لا تتعارض مع المصلحة العامة، ووفقاً لمبدأ "دعه يعمل دعه يمر".

أما الدولة أو الملك فليس له أي دور اقتصادي أو حق في التدخل في سير التفاعلات الاقتصادية، لأن القوانين التي تضعها الإدارة تغير توازن العلاقات الاجتماعية، لذلك يرون أن دور الملك هو تأمين و حماية النظام الطبيعي من خلال الدفاع عن الحرية كما نجدهم يصرون على ضرورة تحرير التجارة الخارجية والداخلية، وتفسير ذلك أن حرية التجارة تكفل للمزارع زيادة دخله، لأن فرنسا كانت قادرة على تصدير المنتجات الزراعية، وبالتالي زيادة دخول العمال الزراعيين مع اتساع الأسواق أمامهم⁽¹⁾.

- فكرة القانون:

كانت المدرسة الفيزيوقراطية أول من قال بفكرة وجود قوانين ترعى الشؤون الاقتصادية، فبالرغم من إرجاعها هذه القوانين إلى الطبيعة، ولهذه النقطة أهمية كبيرة تجعل من الطبيعيين أول من أعطى للاقتصاد صفة العلم الباحث عن القوانين التي تنظم شؤونه و حددت بذلك منهج و حدود البحث لدى المدارس التي تلتها، الكلاسيكية والماركسية.

ب- مبدأ الربح الصافي (الناتج الصافي) (الأرض هي مصدر الثروة):

بدأ الطبيعيون تعريفهم للثروة باستبعاد المعدن النفيس كمصدر لها اعتقد التجاريون بأن مصدر الثروة هو الذهب و الفضة، وأن الفرد

(1) د/حازم الببلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 49.

أو الدولة التي تملك أكبر كمية من هذه المعادن هو الثري والغني، لكن الأمر مختلف بالنسبة للفيزيوقراط، فهم يعتقدون بأن النقود المعدنية ليست إلا ثروة عقيمة، ويعرفون الثروة بأنها: كمية من المنتجات التي بإمكاننا أن نستهلك منها ما يطيب لنا وبدون حساب، دون أن يؤدي هذا الاستهلاك إلى شح المنبع الرئيسي لهذه المنتجات⁽¹⁾، فالثروة إذاً كما يعرفها "دي لارفيير" هي: "مجموعة القيم التي يمكن استهلاكها عند الرغبة دون إفقار لمصدرها"، ولذلك نجد بأن النشاط المنتج الوحيد هو الزراعة، وأن غير ذلك هو مجرد تحويل عقيم لصورة المادة. فأنواع النشاط الأخرى غير قادرة على الخلق وإعطاء قيمة جديدة أو ريع صافيا لأنها من قبيل الحرف العقيمة، يقول كيناي في هذا الصدد: "إن الزراعة هي النشاط الوحيد الذي يمنح الإنسان أكثر مما يحصل عليه"⁽²⁾، فالزراعة تضاعف، بينما الصناعة تحول والتجارة تنقل⁽³⁾.

- ما هو الريع الصافي الذي تمنحه لنا الزراعة؟

في كل عملية إنتاجية يقوم الإنسان للحصول على سلعة أو رزق لا بد له من إنفاق بعض المصاريف الضرورية لإنتاج تلك السلعة (شراء مواد أولية، صرف الوقت اللازم، تسديد أجر العمال...)، وهذه التكاليف لا بد له من أن يقطعها من السلعة المنتجة والمنجزة حتى يحصل على ما يسمى "ريعا صافيا" لعمليته الإنتاجية، أو بصورة

(1) د/حازم الببلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 133.

(2) المرجع السابق، ص 46.

(3) أنطوان أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 134.

أبسط فالريع الصافي هو الفرق بين ما ينفق للحصول على سلعة ما، وبين نتيجة العملية الإنتاجية التي هي السلعة نفسه. وإن هذا الريع الصافي بهذه الصورة لا تمنحه سوى الزراعة دون غيرها من العمليات الاقتصادية الأخرى، و سبب ذلك بنظر الفيزيوقراط بسيط: فحبة القمح مثلا التي تبذر في الأرض تعطي أضعافا لها، أي الأرض وحدها هي المنتجة للريع الصافي وأن ذلك يعود إلى عمل الخالق الإله⁽¹⁾، فالزراعة هبة من الطبيعة، ويؤدي تضافر جهد الإنسان مع عمل الطبيعة إلى نشوء قيمة جديدة لم تكن موجودة وهي الناتج الصافي⁽²⁾.

ج- مبدأ دوران الثروة و توزيع الدخل (الجدول الاقتصادي):

بعد أن بين الطبيعويون كيف أن الزراعة هي النشاط المنتج الوحيد من خلال فكرة الريع الصافي، يتطرقون في مستوى آخر إلى تحليل الكيفية التي يتم من خلالها توزيع الدخل العام الناجم عن الريع الصافي على الأفراد داخل المجتمع، وذلك من خلال استخدام الجدول الاقتصادي الذي وضعه فرانسوا كيناي مستعينا في ذلك بخبرته في ميدان الطب، بحيث لجأ إلى تشبيه العملية التي يتم من خلالها توزيع الدخل و دوران الثروة على طبقات المجتمع بعملية دوران الدم داخل جسم الإنسان (الدورة الدموية)، وتعتبر نظرية توزيع الدخل من أشهر النظريات التي قدمها الطبيعويون في دراساتهم الاقتصادية. وركزوا من خلالها على دراسة الاقتصاد وفق نظرة كلية تدرس الدخل على

(1) المرجع نفسه، ص 133-134.

(2) د/حازم الببلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 46.

المستوى الوطني وليس وفق نظرة جزئية تركز على دخل الفرد كوحدة للتحليل.

فمن خلال الجدول الاقتصادي حاول كيناى أن يبين كيفية توزيع الناتج الصافي و دورانه بين الطبقات في المجتمع، ليقدم لنا بذلك عرض لدورة الناتج الصافي بانتقال الدخل من طبقة إلى أخرى، أكثر من كونه قدم لنا نظرية للتوزيع بالمعنى الحديث⁽¹⁾.

فانطلاقاً من مبدأ الربح الصافي، و تقسيم المجتمع إلى طبقة عقيمة و أخرى منتجة، استطاع كيناى أن يخطط جدولاً اقتصادياً يبين فيه كيفية انتقال الثروة من الطبقة المنتجة الزراعية إلى غيرها من الطبقات العقيمة، ثم كيف تعود هذه الثروة إلى نفس الطبقة التي انطلقت منها أي الزراعية، وهكذا في كل عام من الإنتاج⁽²⁾.

وقد قسم كيناى المجتمع إلى ثلاثة طبقات:

- 1- **الطبقة المنتجة:** وتشمل العمال الزراعيين الذين يقومون على خلق الناتج الصافي، وهو الزراعة.
- 2- **طبقة الملاك العقاريين:** وهؤلاء وإن لم يكونوا منتجين بالمعنى المتقدم، إلا أن الطبيعيين رتبوا على دورهم أهمية خاصة، وبذلك احتلوا مكاناً وسطاً بين طبقة المنجيين و الطبقة العقيمة.
- 3- **الطبقة العقيمة:** تشمل ذوي الحرف الأخرى غير الزراعة، و يدخل فيها العاملون في الصناعة والتجارة، واعتبرت هذه الطبقة عقيمة

(1) د/حازم الببلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 47.

(2) أنطوان أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 136.

- طبقا لنظرية الربح الصافي، حيث أنها لا تضيف إلى الإنتاج الصافي كما هو الحال في الزراعة⁽¹⁾.
- ولبيان كيفية تداول الناتج الصافي بين طبقات المجتمع استخدم كيناي أمثلة حسابية لتبسيط هذه العملية:
- افترض أن الزراعة تنتج ما قيمته 5 مليار فرنك، كيف تدور هذه القيمة؟
 - الطبقة الزراعية تحتفظ بـ 02 مليار لمواجهة نفقاتهم الخاصة على المنتجات الزراعية (يحتفظون بجزء من منتوجهم الزراعي للاستهلاك الذاتي) وسداد تكلفة الإنتاج الزراعي⁽²⁾.

الناتج الزراعي الإجمالي - مصاريف الإنتاج و الاستهلاك = الربح الصافي

(05 مليار فرنك) (02 مليار فرنك) (03 مليار فرنك)

- (03 مليار فرنك) (الربح الصافي) يتم توزيعه و دورانه بالشكل التالي:
- ✓ (01 مليار فرنك) تنفقه الطبقة الزراعية لشراء سلع صناعية و خدمات تجارية من الطبقة العقيمة.
- ✓ (02 مليار) فرنك تدفع كأجر للملاك العقاريين مقابل الاستفادة - كراء - من أرضهم (ضريبة الأرض).
- ✓ طبقة الملاك العقاريين تقوم بتوزيع دخلها (02 مليار) الذي حصلته من الطبقة الزراعية بالكيفية التالية: (01 مليار) تنفقه على شراء

(1) د/حازم البيلوي، مرجع سبق ذكره، ص 47.

(2) المرجع نفسه، ص 47 - 48.

منتجات زراعية من الزراعيين، و(01 مليار) تنفقه على شراء سلع صناعية وخدمات تجارية من الطبقة العقيمة.

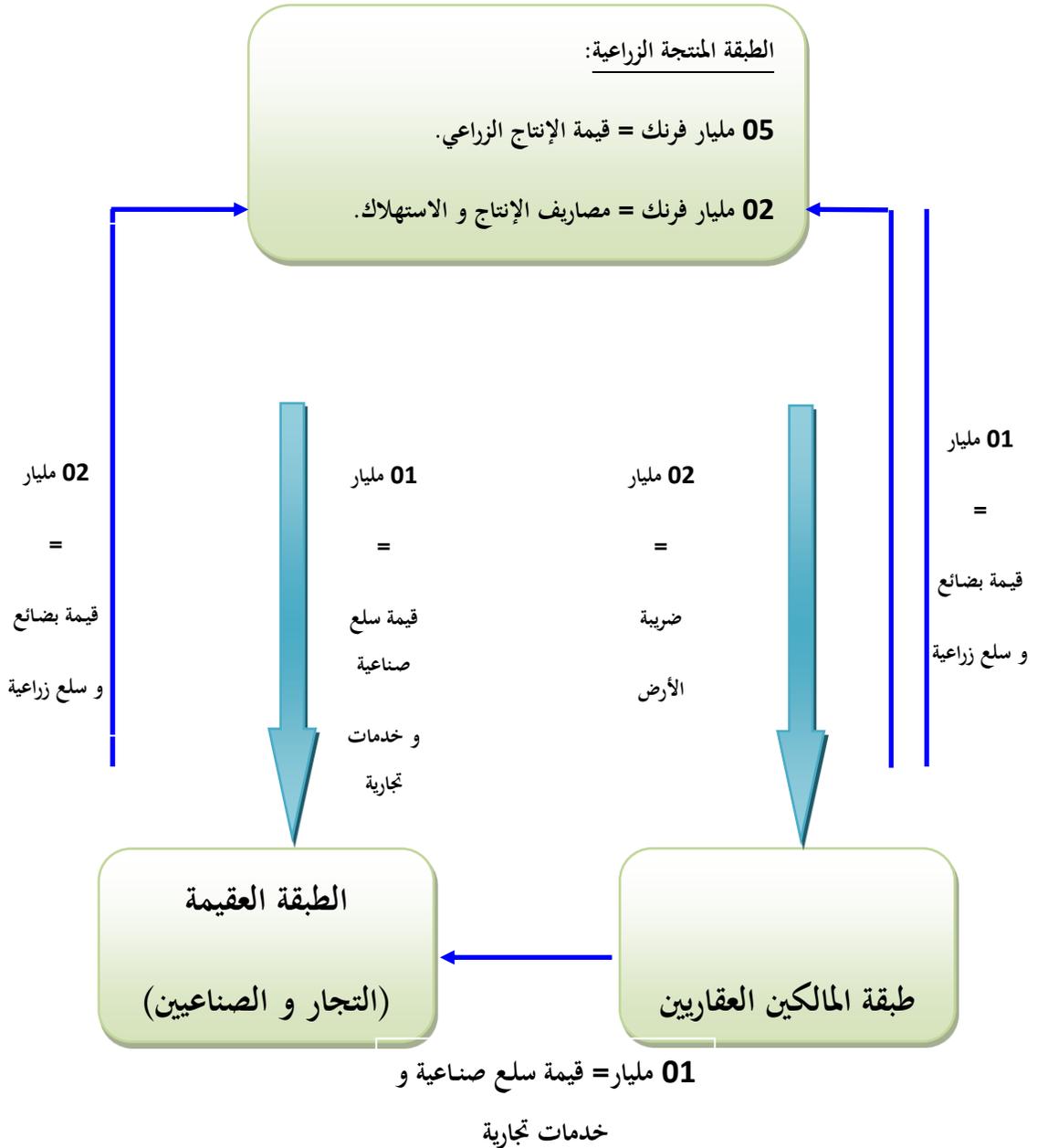
✓ وبهذه الطريقة تكون الطبقة العقيمة قد تحصلت على (02 مليار)، (01 مليار من الطبقة الزراعية و 01 مليار الآخر من طبقة الملاك العقاريين).

✓ الطبقة العقيمة تقوم بدورها بتوزيع ما تحصلت عليه من مداخيل (02 مليار)، على شراء ما تحتاج إليه من منتجات زراعية.

✓ وبذلك يعود من جديد كل قيمة الإنتاج الزراعي إلى طبقة المنتجين الزراعيين (01 مليار من طبقة الملاك العقاريين، و 02 مليار من الطبقة العقيمة = 03 مليارات فرنك -الناتج الصافي-)، وهكذا تتم دورة الناتج الصافي بأن تعود إلى النقطة التي بدأت منها⁽¹⁾.

والرسم التالي يبين هذه الطريقة في توزيع الناتج الصافي، وفق المعطيات السابقة:

(1) د/حازم الببلاوي، مرجع سبق ذكره، ص 47-48.



الشكل 01: الجدول الاقتصادي (دوران الثروة بين طبقات المجتمع)⁽¹⁾

(1) أنطوان أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 137.

تقييم الفكر الاقتصادي للطبيين:

انفرد الفكر الطبيعي بعدة مزايا تميزه عن غيره من المدارس السابقة بعدة مزايا إلا أنه في المقابل لم يخل من الانتقادات، ولبيان ذلك فإن أهم ايجابيات الطبيعيين هي ما يلي:

أولاً: كان للطبيين الفضل في تصحيح مفهوم الثروة. فلم يعد النظر للنقود على أنها الثروة كما كانت الحال عند التجاريين، بل أعطت أهمية للإنتاج.

ثانياً: آراء الطبيعيين أدت إلى تخفيف القيود التي كانت مفروضة على النشاط الاقتصادي في ظل التجاريين.

ثالثاً: ولعل أهم ما ينسب إلى الطبيعيين أنهم هم الذين أسسوا المذهب الفردي أو المذهب الحر الذي ساد حتى منتصف القرن العشرين، وأنهم أول من أعطى فكرة عن دورة الناتج الكلي وتداوله داخل البلد في مجموعته، وعن كيفية توزيعه بين الطبقات.

وبالرغم من الجوانب الايجابية المتقدمة في فكر الطبيعيين والتي ساهمت في بلورة الاقتصاد السياسي كعلم له ذاتيته المتميزة عن غيره من العلوم، وفي تزويد التحليل الاقتصادي بالكثير من الأفكار التي ساعدت على تطوره، فقد وجه لمذهب الطبيعيين مجموعة من الانتقادات أهمها:

- بالرغم من ادعاء الطبيعيين الموضوعية في أبحاثهم غير أنهم لم يخفوا بعدا اجتماعيا و ذاتيا في نظرياتهم الاقتصادية، فمنتقديهم يعتقدون أن الطبيعيين عكفوا على إعطاء الزراعة أهمية كبيرة مقارنة بباقي الأنشطة الأخرى ليس لأنها النشاط الاقتصادي

- المنتج الوحيد فقط بل لأن السبب في ذلك هو رغبتهم في تبرير دخل للملاك العقاريين الذي يحصلون عليه دون عمل من جانبهم⁽¹⁾.
- كما ن نظريتهم حول القيمة يشوبها الغموض و الخطأ، فنظرا لكون الطبيعيين فشلوا في الوصول إلى فكرة أو معيار " المنفعة" في تعريف الثروة، فقد عجزوا عن تصور أن الصناعة أو التجارة (نشاط الطبقة العقيمة) يمكن أن يكونا منتجين كذلك، لأنهما و إن اقتصرنا على تحويل المواد إلا أنهما يضيفان منفعة جديدة تبرر اعتبارهما منتجين.
- وفيما يتعلق بدور الطبيعة في النشاط الاقتصادي، فقد كان القياس يقتضي منهم معاملة الصناعات الاستخراجية معاملة الزراعة، حيث أن المناجم و المحاجر تعطي أيضا أكثر مما تأخذ، و لكنهم عجزوا أيضا عن إدراك هذه الحقيقة⁽²⁾.
- كما أن التطورات التي عرفتها أوربا مع ظهور الثورة الصناعية مع نهاية القرن الثامن عشر فندت الكثير من فرضيات الفيزيوقراطيين حول اعتبار الزراعة النشاط المنتج الوحيد القادر على تحقيق الرفاهية و التقدم للمجتمعات.
- كانت فكرتهم عن الإنتاج قاصرة ومحدودة وذات طابع مادي، حيث إن الزراعة وحدها هي النشاط المنتج. هذه الفكرة لا يمكن التسليم بها فالإنتاج هو كل خلق لمنفعة جديدة أو زيادة لمنفعة موجودة

(1) أنطوان أيوب، مرجع سبق ذكره، ص 46.

(2) المرجع نفسه، ص 46-47.

من قبل. ومن ثم تصبح الصناعة و التجارة أنشطة منتجة لأنها تخلق المنافع وتزيدها. ويترتب على ذلك عدم صحة نظريتهم في الضريبة الواحدة التي تفرض على دخول المزارعين، باعتبارها ممثلة للناتج الصافي للجماعة.

- اعتقاد الطبيعيين في وجود قوانين الطبيعة تحكم الظواهر الاقتصادية أمر يخالف الواقع ويتنافى معه. فالظواهر الاقتصادية تتغير وتتطور، وتتغير تبعاً لتلك القوانين التي تحكمها. ومعنى ذلك أن الطبيعيين لم تكن لديهم أية فكرة عن تطور الحياة الاجتماعية.

- الاقتصار على نظام الضريبة الوحيدة التي تفرض على النشاط الزراعي فقط لا يحقق العدالة في توزيع الأعباء الضريبية على جميع فروع النشاط الاقتصادي. هذا بالإضافة إلى أن الدولة لا يمكنها الاقتصار على ضريبة واحدة لتمويل نفقاتها المتزايدة.

المبحث الثالث

نظرية النيويون

إن تحليل المدرسة النيوية يشبه إلى حد كبير التحليل الماركسي، حيث يؤكد على أن بنية السوق الدولي تعمل على بناء التخلف والتبعية في الجنوب، وقد أظهر الاقتصادي "جونز ميردال" (G.MYRDAL) والذي يعتبر أحد أقطاب النظرية النيوية البارزين - أن السوق يؤيد الدول المحظوظة سلفاً ويعيق تقدم الدول النامية، والتجارة الدولية غير المنتظمة، وأن تحركات رأس المال قد تظهر وتبرز التفتتات الدولية لكن لا تلغيها. كما أن الانحراف النيوي للسوق الدولي يعتمد في غالبيته على التفاوت في النظام التجاري الدولي وأن التجارة لا تعمل كآلة للنمو، لكنها توسع من الفجوة بين الشمال والجنوب، وهي بذلك تعمل على النحو التالي⁽¹⁾:

أولاً: بسبب هبوط معدلات التبادل الدولي لدول الجنوب، وأن عدم مرونة الطلب على صادرات السلع الأولية فيها، ووجود سوق التنافس الدولي لهذه المنتجات سيؤدي إلى انخفاض أسعار صادراتها.

ثانياً: أن البيئة الاحتكارية لأسواق دول الشمال وارتفاع الطلب على السلع المصنعة يؤدي إلى ارتفاع في الأسعار بالنسبة للمنتجات الصناعية الخاصة بدول الشمال.

ويوضح بذلك "ميردال" بقوله أن صادرات الدول النامية من المواد الأولية والغذائية تتصف بانخفاض مرونة الطلب عليها وبالتقلبات السعرية، وأن أي تقدم يحدث في التجارة الخارجية (في قطاع التصدير مثلاً) يترتب عليه انخفاض في أسعار الصادرات) ينتقل أثره إلى الدول المتقدمة (المستوردة) وتستفيد منه على النحو الذي يؤدي إلى زيادة حدة التفاوت بينها وبين الدول النامية، ونخير بذلك معدلات التبادل الدولي عن وضعها الأمثل وهو في غير صالح الدول النامية.

(1) جون إدمان سبيرو: مرجع سابق، ص 155.

- وقد أعطى "سنجر" (H.W.SINGER) تفسيراً مختلفاً لتدهور معدلات التبادل الدولي للدول المنتجة للمواد الأولية، حيث يرى أن ثمار التقدم التكنولوجي من الممكن أن تذهب سواء للمنتجين في صورة زيادة في الدخل أو للمستهلكين في صورة انخفاض في الأسعار.

إذ يرى أن ثمار التقدم التكنولوجي في الدول النامية تذهب إلى المستهلكين في الدول المتقدمة في شكل انخفاض أسعار المواد الأولية، بينما تذهب إلى المنتجين في الدول المتقدمة في شكل ارتفاع دخولهم ويعد "سنجر" أن الدول المتقدمة تستفيد بأفضل ما في العالمين عالم المنتج وعالم المستهلك، بينما تخسر الدول النامية على طول الخط سواء كمنتج للمواد الأولية أو مستهلك للسلع المصنعة⁽¹⁾.

- وفي هذا الصدد يعتبر "راؤول بريش" (R.PREBISCH) من أهم المتحمسين لتناول فكرة التبادل التجاري في مجال العلاقات الاقتصادية بين الدول الصناعية والدول النامية، أو على حد تعبيره بين الدول الصناعية (المركز) والدول النامية (المحيط).

ويأتي هذا المفكر إلى مقولة هامة، وهي أن محتوى العلاقات الاقتصادية الدولية عامل معوق للتنمية في الدول النامية، ويرتكز تحليله على معدلات التبادل الدولي لفترة زمنية طويلة أدت إلى تكوين تاريخي للتخلف وتدهور معدلات التبادل الدولي لصادرات الدول النامية من المواد الأولية وتحسنها لصالح صادرات الدول الصناعية، ومن ثم تطور العلاقات الاقتصادية الدولية في اتجاه الرفاهية الاقتصادية للدول الصناعية، والتخلف الاقتصادي للدول النامية مما ضاعف من الفروق الهيكلية بينهما.

وفيه يتضح لنا جلياً أن التحليل البنوي لنظرية السوق الدولي يشبه إلى حد كبير التحليل الماركسي، إلا أنه هناك نقطة تختلف حولها النظريتين، وهي

(1) عماد محمد الليثي: التبادل الدولي (دراسة في منهجية وآليات التبادل الاقتصادي الدولي المعاصر - دار النهضة العربية، القاهرة 2002، ص 56.

أن البنويون يعتقدون بوجود إمكانية إعادة تشكيل النظام الرأسمالي العالمي، وهي إمكانية تغيير العمليات الطبيعية بالرغم من اختلاف النظريات المتعددة حول النماذج المفضلة لإعادة التشكيل، والتي منها المساعدات الخارجية، الحماية والوصول إلى أسواق الدول الشمالية. وتؤمن كلا من النظريتين بإمكانية تحقيق التصنيع داخل سوق دولي جديد، وهو ما من شأنه تضيق فجوة النمو. ومن جهة ثانية يعتقد الماركسيون بعدم إمكانية إجراء تغييرات على النظام الرأسمالي، وأن اقتصاديات الأسواق المتطورة غير قادرة على تقبل نظام يتم تشكيله من جديد، وأن التغيير الوحيد يكمن في تدمير النظام الرأسمالي الدولي واستبداله بالنظام الاشتراكي.

وإذا كان بالإمكان تغيير النظام الرأسمالي، فإن المشكلة تكمن في تحديد ما إذا كان باستطاعة الدول النامية أن تؤثر في مثل هذه التغييرات في إدارة وتوزيع المكافآت، وتحت أي ظروف يمكن معها حث الدول المتقدمة للاستجابة.

المبحث الرابع

نظرية التبادل اللامتكافيء

إن الحديث عن فكرة التبادل اللامتكافيء تقودنا مباشرة إلى استعراض جملة من الدراسات الاقتصادية في مجال العلاقات الاقتصادية الدولية التي ظهرت في الستينات والسبعينات من القرن العشرين، واحتلت مكانا بارزا في الفكر الاقتصادي في إطار ما كان يعرف بقضية "حوار الشمال والجنوب"، حيث نجد فيه دراسات كل من:

- أرجيري إيمانويل.

- سمير أمين.

وسنستعرض كل نظرية على حدة في النقاط التالية:

أولاً: أ.إيمانويل والتبادل اللامتكافيء:

يعتبر الاقتصادي الفرنسي (A.EMMANUEL) أول من قدم دراسة حول التبادل اللامتكافيء، ويقصد به أن البلاد الفقيرة تجبر من خلال السوق العالمية على بيع ناتج كبير نسبيا من ساعات العمل في مقابل الحصول من البلاد الغنية على ناتج أقل من ساعات العمل.

ويؤكد إيمانويل أن انهيار معدلات التبادل الدولي لغير صالح الدول النامية يرجع أساسا إلى الأجور المنخفضة التي يحصل عليها العمال في هذه الدول مقارنة بالأجور المرتفعة التي يحصل عليها العمال في الدول المتقدمة، ويبين أن المشكل الأساسي في ذلك يكمن في تكوين الأسعار في السوق الرأسمالية، ويوضح أن السعر المجزي هو عائد عوامل الإنتاج المستخدمة في إنتاج البضائع المصدرة وبمعدل يساوي ذلك المعدل المبذول لإنتاج البضائع التي تحصل عليها الدولة من عملية التبادل.

والجدير في تحليل إيمانويل أنه يخلص إلى أن التبادل اللامتكافيء يؤدي إلى استغلال الأمم الغنية للأمم الفقيرة؛ وهذه نتيجة تخالف أفكار المدرسة الكلاسيكية التي تدعي أن التبادل الدولي يؤدي إلى صالح الدول الفقيرة والغنية

معا. كما أن إيمانويل لا يدعي أن التبادل اللامتكافيء يبزر وحده كل التفاوت في مستويات المعيشة بين البلاد الغنية والبلاد الفقيرة، ولكنه يؤكد - كما سبق الذكر - أن عدم التكافؤ في التبادل الدولي كان الأساس الذي استغلته الدول الغنية في تصعيد استغلالها للدول الفقيرة وفي عرض عملية التنمية اللامتكافئة التي أوصلت الفوارق في مستويات معيشة الشعوب إلى ما هي عليه الآن⁽¹⁾. كما ينفي إيمانويل وجود علاقة مباشرة بين التخلف ورأسمال الأجنبي وخاصة الشركات المتعددة الجنسيات، ويقول أن هذه الشركات ليست المتسبب في التخلف وإنما سبب ذلك هو عدم وجود رأس مال عالمي في البلدان النامية يساهم في دفع عملية التنمية⁽²⁾.

والسؤال المطروح هو: ماذا يجب على الدول النامية أن تفعل في مواجهة التبادل اللامتكافيء والتدهور المستمر في معدل التبادل الدولي لغير صالحها؟ ويجيب إيمانويل على هذا السؤال باعتماد إمكانيتين هما⁽³⁾:

أولاً: السعي للبحث عن وسائل تمكنها من الاحتفاظ لديها بالفائض الذي يحققه الإنتاج المحلي وعدم التفريط فيه لصالح البلاد الغنية، ومن أهم الوسائل المعتمدة في هذه الحالة هي فرض تعريفية جمركية مرتفعة على المنتجات المحلية المخصصة للتصدير حتى ترتفع أثمانها.

ثانياً: اعتماد وسيلة أخرى أكثر فعالية تتمثل في تنويع الدول الفقيرة لمنتجاتها بتحويل عوامل الإنتاج من الفروع التقليدية الموجهة للتصدير إلى فروع جديدة تنتج سلعا تحل محل المنتجات المستوردة، وهو ما سيترتب عليه خفض في حجم الصادرات التقليدية في ظل بقاء الحاجات الدولية عند نفس المستوى لبعض

(1) د/ أحمد جمال الدين موسى، العلاقات الاقتصادية ونظريات التنمية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر 1999، ص 65.

(2) عبد القادر سيد أحمد: مفاوضات الشمال والجنوب، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1983، ص 120.

(3) د/ أحمد جمال الدين موسى: مرجع سابق، ص 66، 67.

الوقت، فينتج عنه ارتفاع في أثمان المنتجات التقليدية المصدرة من الدول النامية، ومن جهة ثانية تنخفض الواردات من الدول النامية، الأمر الذي يجبر الدول الغنية على خفض أثمان منتجاتها.

وفي هذا الإطار فقد قام الأستاذ سامولسن "P.A.SAMUELSON" بدراسة خلص من خلالها أن نظرية المزايا النسبية هي من الأوضاع القليلة للمنطق الساكن التي يتفق عليها اقتصاديي كل المدارس، ويستثنى من ذلك كتابات إيمانويل، حيث يذكر أن فقر الدول الأقل تقدماً مرده وسببه التجارة نفسها، وتشير دراساته إلى أن شروط التجارة من انخفاض أثر المضاعف وأمور أخرى ذات طبيعة ديناميكية هي السبب في التخلف. وربما الأمر الجديد الذي يستحق الذكر في هذا الجدل هو أنه في حالة وضع ساكن فإنه يمكن أن يكون هناك تبادل غير متكافئ يترتب عنه خسارة وليس مكسباً للدول الأقل تقدماً من التجارة وكنتيجة نتوصل إليها من خلال أفكار إيمانويل نجد بأنه يحصر أسباب التخلف في تدهور شروط التبادل (التبادل اللامتكافئ) بين البلدان الغنية والبلدان الفقيرة، وكذا انخفاض مستويات الأجور في هذه الأخيرة، إضافة إلى تبنيه أفكار حمائية من خلال السياسة التجارية المقترحة لتحسين أوضاع الدول النامية.

ثانياً: سمير أمين والتنمية اللامتكافئة (1):

يعتبر المفكر الاقتصادي الكبير "سمير أمين" (S.AMIN) من أشهر كتاب مدرسة التبعية في العالم، وقد بدأ هذا المفكر من حيث انتهى أ- إيمانويل الذي أظهر سيطرة مبدأ التبادل اللامتكافئ على التجارة الدولية بين البلاد الغنية والفقيرة، ويفضل سمير أمين أن يطلق على المجموعة الأولى اسم (بلدان المركز) وعلى المجموعة الثانية اسم (بلدان المحيط).

(1) د/سمير أمين، الاقتصاد السياسي للتنمية في القرنين العشرين والواحد وعشرين ترجمة (د/فهيمة شرف الدين)، دار الفارابي بيروت - لبنان، ط1/2002، ص 39-47.

وتهدف كتابات سمير أمين إلى نقد الأسس التي تقوم عليها النظريات الكلاسيكية في التجارة الدولية وإظهار أن التفاوت الكبير في نصيب كل من بلدان المركز وبلدان المحيط من عائد التجارة الدولية لا يرجع إلى الاختلاف في النفقات النسبية (كما يدعي ريكاردو) أو إلى الاختلاف في درجة الوفرة للموارد الطبيعية (كما تدعي النظرية النيوكلاسيكية) أو الاختلاف في نسبة رأس المال الثابت إلى فائض القيمة (كما يقول كثير من الاقتصاديين الماركسيين)، أو إلى التفاوت في مستويات الأجور كما خلص إليه إيمانويل. وإنما يرجع هذا التفاوت إلى الظروف التاريخية الداخلية التي مرت بها مجتمعات المركز ومجتمعات المحيط، كما يرجع إلى الظروف التي أحاطت بعملية اندماج اقتصاديات المحيط في اقتصاديات المركز، ووفقا له (سمير أمين) تتميز بلدان المركز عن بلدان المحيط بسيطرتها على التراكم الرأسمالي، وتتطلب هذه السيطرة توافر خمسة شروط هي⁽¹⁾: الهيمنة على إعادة تكوين قوى العمل، الهيمنة على مركز الفائض المالي، الهيمنة على السوق المحلي، الهيمنة على الموارد الطبيعية، وأخيرا الهيمنة على التكنولوجيا، وبخصوص طبيعة الصلة بين بلدان المركز والمحيط فيذهب سمير أمين إلى أن العلاقات التجارية و المالية بينهما قد قامت في جميع مراحل نمو النظام الرأسمالي العالمي بوظيفتين:

أولا: استثمار الفوائض المحققة في المركز وذلك بتوسعة نطاق السوق العالمية على حساب النظم الاقتصادية السابقة على الرأسمالية التي كانت سائدة في الأطراف (المحيط).

ثانيا: المحافظة على الارتفاع المستمر في المعدل المتوسط للفائدة الذي كان سائدا ويسجل ميلا للانخفاض في بلدان المركز.

وقد تحققت هاتان الوظيفتان عن طريق الاستعمار وكذا بتشجيع التجارة الخارجية وتصدير رؤوس الأموال، مما سمح بإنشاء صناعات حديثة نسبيا في بلدان المحيط وإن انخفضت مستويات الأجور فيها بصورة ملحوظة، وقد كانت هذه هي البداية الحقيقية للتبادل اللامتكافي الذي أنبت التنمية اللامتكافية. حيث أن قطاع التصدير في الدول النامية (المحيط) من خلال إتباع استراتيجية إحلال الواردات كان الهدف منه تأمين الحصول على المواد الأولية الضرورية

(1) د/أحمد جمال الدين موسى: مرجع سابق، ص 72.

لرأس المال الثابت، وكذا توفير السلع الاستهلاكية لإشباع حاجيات السوق المحلية، وذلك بتكاليف أقل من تكاليف إنتاجها في الدول الرأسمالية⁽¹⁾، وفي هذا الإطار تدخل نظرية التبادل اللامتكافيء، حيث أن المنتجات المصدرة من طرف بلدان المحيط تكمن أهميتها في مدى انخفاض الأجور مما هي عليه في بلدان المركز، مع تساوي الإنتاجية، ومما يمهّد الطريق لإخضاع الدول النامية لتوفير الأيدي العاملة الرخيصة في قطاع التصدير، ومن هذا المنطلق يعرف سمير أمين التبادل الدولي اللامتكافيء بأنه: "هو تبادل لمنتجات في إنتاج يكون فيه الفرق بين الأجور أعلى من الفرق بين الإنتاجيات"⁽²⁾ وهو ما يعني أن سعر المنتجات المصدرة من طرف بلدان المحيط سيكون سعرها أقل في السوق العالمي مما لو أنتجت في بلدان المركز حيث الأجور المرتفعة، وبالتالي سيستفيد المستهلك في بلدان المركز من انخفاض السعر وارتفاع الأجور، والعكس يحدث في بلدان المحيط، وهو ما يجسد في اعتقادنا نمط التبادل غير المتكافيء بين المركز والمحيط.

وللخروج من هذا المأزق يرى سمير أمين ضرورة اتجاه الأطراف (بلدان المحيط) نحو فض ارتباطها بالمركز والشروع في تحقيق التنمية المستقلة المعتمدة على الذات.

غير أن هذا لا يعني الانغلاق الكامل والامتناع تماما عن المشاركة في التجارة الدولية، بل يعني أن المصلحة العليا للأطراف تقتضي اتجاهها نحو تنمية القطاعات الإنتاجية الأكثر تطورا والتخصص فيها، ويجب أن يعاد النظر في هذا التخصص وفقا لظروف كل مرحلة من مراحل التنمية، دون أن تترك بلدان المحيط إلى التخصص في إنتاج المنتجات التقليدية ضعيفة القيمة وتترك للدول الأخرى أخذ زمام المبادرة في الابتكار والإنتاج والهيمنة على هياكل التجارة الدولية.

(1) د/ محمد عبدالعزيز عجمية، د/عبد الرحمن يسري أحمد، التنمية الاقتصادية

والاجتماعية ومشكلاتها، الدار الجامعية، الإسكندرية 1999، ص 338.

(2) أحمد باشي: التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، رسالة ماجستير معهد

العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 1986، ص 81.

الفصل الخامس

المشكلة الاقتصادية

المشكلة الاقتصادية هي مشكلة تعدد الحاجات مع ندرة الموارد، وبعبارة أخرى مبسطة هي مشكلة الفقر الذي لا يعدو كونه مظهراً من مظاهر زيادة الحاجات مع قلة الموارد.

وفي الفكر الاقتصادي الوضعي تتمثل مشكلة الفقر في ظاهرة الجوع والحرمان أو العجز عن إشباع الحاجات الأساسية، مما يعبر عنه أصحاب هذا الفكر (باصطلاح) حد الكفاف) مما يتعلق بمتطلبات البقاء، بمعنى أن الفرد يعد فقيراً عندما لا تتوافر له متطلباته بالقدر الذي يحفظ له حياته وقدراته على العمل والإنتاج.

أما في الفكر الاقتصادي الإسلامي، فتتمثل مشكلة الفقر في عدم بلوغ المستوى اللائق للمعيشة بحسب ما هو سائد في المجتمع، مما يختلف باختلاف الزمان والمكان، ومما عبر عنه الفقهاء المسلمون القدامى (باصطلاح) حد الكفاية (مما يتعلق بمتطلبات الحياة الكريمة، وأحياناً باصطلاح "حد الغنى، بمعنى أن الفرد يعد فقيراً متى لم تتوافر له متطلباته بالقدر الذي يجعله في بحبوحة وغنى عن غيره.

التأصيل النظري للمشكلة الاقتصادية Economic Problem

يمكن تعريف المشكلة الاقتصادية بأنها (عدم قدرة المجتمع على إشباع جميع احتياجاته البشرية من السلع والخدمات في ظل ندرة الموارد ووسائل الإنتاج) (1) أما الذي يختلف فهو طريقة حلها وعلاجها والتعامل معها. أو حدة هذه المشكلة وآثارها السلبية. (2)

1- د السيد محمد السريتي، مبادئ الاقتصاد الجزئي ص30، الدار الجامعية ط1، 2004.

2- د. محمود يونس محمد، أساسيات علم الاقتصاد ص39، الدار الجامعية - 1985.

فالمشكلة الاقتصادية تتمثل ببساطة في الندرة النسبية، للموارد الاقتصادية المتاحة على اختلاف أنواعها. ومهما بلغت أحجامها فهي موارد محدودة في كل دولة إذا ما قورنت بالحاجات الإنسانية المتعددة والمتجددة باستمرار. (1) وتعرف المشكلة الاقتصادية باهنا(عدم مقدرة المجتمع على تلبية حاجات أفرادها التي تتميز بأنها غير محدودة ومتزايدة ومتجددة ومتداخلة وذلك بسبب الندرة النسبية للموارد الاقتصادية)(2).

ونختار تعريف المشكلة الاقتصادية بأنها: عدم قدرة المجتمع على تلبية كل احتياجاته ورغباته اللانهائية من السلع والخدمات المحدودة. مما يدفعه إلى الاختيار. فهذا التعريف يحتوي على كل أركان المشكلة الاقتصادية. وهي ندرة الموارد ولانهائية الحاجات والاختيار.

فنقص الموارد المتاحة تؤدي إلى نشوء التعاون بين أفراد المجتمع في سبيل الإنتاج، ليتم التخصص وتقسيم العمل بينهم على النحو الذي يضمن أن ينتج كل فرد بمفرده أو بالتعاون مع الآخرين بكفاية أعلى. ويترتب على التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد خطوة منطقية تالية هي التبادل، لذا يمكن إرجاع المشكلة الاقتصادية إلى حقيقتين أساسيتين:

1- د. إسماعيل عبد الرحمن ، مفاهيم ونظم اقتصادية ص32. عمان، دار وائل 2005.

2 - د. يعقوب سليمان ،مبادئ الاقتصاد الجزئي 1999 ط1 ، دار المسيرة، ص40.

الحقيقة الأولى: تعدد الحاجات الإنسانية، فحاجات المجتمع كثيرة ومتنوعة ولا حصر لها. وكلما أشبع المجتمع بعض حاجاته اكتشف حاجات جديدة، أي أنها غير محدودة و ليست ثابتة بل هي متجددة، وتختلف باختلاف الزمان والمكان. وما نمو عمل المنتجين، على مر العصور، إلا نتيجة ظهور حاجات جديدة والعمل على إشباعها،

الحقيقة الثانية: ندرة الموارد الاقتصادية نسبياً، و هي كل ما من شأنه أن يكون نافعا، أي قادراً، بطريق مباشرة أو غير مباشرة، على إشباع الحاجات الإنسانية. وبحسب معيار نسبة وفرة الموارد إلى الحاجات المطلوب إشباعها تكون الموارد حرة أو اقتصادية، ويقصد بالموارد الحرة الحالة التي تكون فيها الموارد كافية لإشباع حاجة جميع أفراد المجتمع إليها، مثل الحاجة إلى الهواء؛ إذ بإمكان جميع أفراد المجتمع إشباع حاجاتهم إلى الأكسجين من غير أن يؤثر ذلك في درجة إشباعهم لحاجاتهم الأخرى. كما يقصد بالموارد الاقتصادية الحالة التي تكون فيها الموارد غير كافية لإشباع حاجة جميع أفراد المجتمع إليها. وهذا التفريق بين الموارد الحرة والموارد الاقتصادية ليس ثابتاً لأنه لا يعبر عن صفات كامنة في الموارد نفسها، بل يتغير بحسب طبيعة العلاقة القائمة بين الموارد، من جهة، ومستوى الحاجات المطلوب إشباعها من جهة أخرى. وتخرج الموارد الحرة من مجال اهتمام علم الاقتصاد، في حين ينصب الاهتمام كله على الموارد الاقتصادية.

بيان معنى الحاجات:

تعريف الحاجة: هي شعور بالحرمان مع المعرفة بوسيلة القضاء على هذا الشعور.

مميزات وخصائص الحاجات:

1-التنوع و القابلية للزيادة المستمرة:

كلما نجح الفرد في إشباع حاجة تظهر له حاجات جديدة تحتاج للإشباع مثل الأجهزة المنزلية وتطورها كما أن حاجات الإنسان متعددة وغير متناهية فهو يسعى نحو هدف متحرك يبعد عنه باستمرار.

2- حاجات الإنسان في تطور مستمر:

هناك حاجات يفرضها التطور الاجتماعي مثل (الحاجات في الريف تختلف عنها في الحضر) و البيولوجي (الحاجات تختلف باختلاف مراحل النمو)

3 - القابلية للتعدد:

فالحاجات الإنسانية في الأصل عديدة ومتنوعة وتتنوع باستمرار تبعاً لتقدم الحضارة وتغير بتغير العادات في المجتمعات، وهي كثيرة بحيث تفوق القدرة على تحقيق إشباعها. وهذه الحاجات لا حد لها. مع العلم أن الكماليات تدخل في المفهوم الاقتصادي لكلمة حاجة.

4- القابلية للإشباع:

فكل حاجة قابلة للإشباع، لذلك فالمنفعة تميل إلى التناقص مع استمرار الإشباع** *. ومعنى قابلية السلعة للإشباع هو أن مقداراً من المال يكفي لإشباع هذه الحاجة. لأن استخدام الفرد للوسائل

** قانون تناقص المنفعة الحدية: الذي ينص على أن المنفعة المكتسبة من السلعة تميل إلى التناقص مع استمرار استهلاك وحدات من نفس السلعة.

المناسبة يؤدي تدريجياً إلى زوال الشعور بالحرمان وإشباع الحاجة. وهذا يؤدي إلى ظهور ظاهرة تناقص المنفعة الحدية. (هي المنفعة التي يحققها الفرد باستهلاك وحدة إضافية من الوسيلة المناسبة لإشباع حاجته التي تتناقص تدريجياً مع زيادة الوحدات المستخدمة).

مثال الكوب الأول من الماء يحقق للفرد الصائم منفعة تفوق بكثير منفعته للأكواب التالية له، فالوحدات الجديدة تحقق منفعة متناقصة كلما زاد استخدام هذه الوحدات وترد قابلية الحاجة للإشباع إلى طبيعة الإنسان النسبية، فالإنسان محدود القدرة ولكن بعض الكتاب يستنون من هذه القاعدة الحاجة إلى النقود والحاجة إلى لتر فالقابلية للاستبدال: وهذا يعني إمكانية الاستعاضة عن قضاء حاجة معينة، بقضاء حاجة أخرى، أو الاستعاضة بسلعة أخرى. ولهذا العامل قيمة كبرى في الحياة الاقتصادية، إذ به يحد من سلطان التماذي في ارتفاع الأسعار من قبل المحتكر، مثلاً في رفع ثمن السلعة التي يحتكرها إلى ما لانهاية من قبل المحتكر الحاجات والرغبات غير محدودة (لانهاية): أي عدم وجود نهاية لرغبات الإنسان، فهي قابلة للزيادة على مر الزمن.

5- القابلية للقياس والقابلية للانقسام:

من المتصور أن يكون شعور الإنسان بالجوع اليوم أشد منه بالأمس مما يعني أن الإنسان قادر على أن يقيس حاجته بأن ينسبها إلى أخرى، وأنه قادر على أن يرتب حاجياته حسب أهميتها ترتيباً تنازلياً

6 - قابلية الحاجة للإحلال:

يمكن أن تحل حاجة مكان أخرى وهذا يتوقف على مقدار التقارب بين الحاجتين وعلى وحدة المصدر، ويتوقف كمال البديل أو عدم كماله على المستهلك، أي على معيار شخصي.

أنواع الحاجات:

1. حاجات فريديه (أوليئه): هي التي يقتصر نفعها على فرد واحد فقط ولا يستفيد منها الآخرين وهي حاجات ضرورية لحفظ وجود الإنسان مثل الحاجة للغذاء و الملابس و المأوى.

2. الحاجات العامة أو الاجتماعية: هي حاجات لا يقتصر نفعها على فرد واحد ويمكن مد منفعتها للآخرين مثل الحاجة إلى الأمن والعدالة و.... الخ.

3. الحاجات الثانوية: هي حاجات يفرضها التطور الاجتماعي كأن يسعى الإنسان إلى التعليم و اكتساب الخبرات والى اللهو والمرح و التليفون المحمول.... الخ.

كما أنه يمكن تقسيمها تقسيم آخر إلى

1 - الضروريات التي لا بدّ منها في قيام مصالح الدين والدنيا، بحيث إذا فقدت لم تجر مصالح الدنيا على استقامة، بل على فساد وهلاك [105].

وهذه الضرورات حصرها علماءنا السابقون في خمس أو ست، وهي: حفظ الدين، والنفس، والعقل، والنسل، والعرض، والمال.

ويتبين مما ذكره الفقهاء في هذا المجال أن معيارهم في الحصر على الست هو وضع القصاص والحدود في مقابل الاعتداء

على هذه الأمور، حيث وضع للاعتداء على الدين حدّ الردة، وعلى النفس القصاص، وعلى العقل حدّ شرب الخمر والمخدرات، وعلى النسل حدّ الزنا، وعلى العرض حدّ القذف وعلى المال حدّ السرقة.

2 - الحاجيات: التي يفتقر إليها من حيث التوسعة ورفع الضيق والحرج والمشقة اللاحقة يفوت المطلوب.

3 - التحسينات، والكماليات: وهي ما كان بها كمال حال الفرد، والأمة، بحيث يحصل إلى أعلى المراتب في كل الطيبات، ففي المأكل أطيبها، وفي الملابس أنعمها، وفي المساكن أجملها وأوسعها، وفيما يخص الآخرة فعل السنن والمستحبات والمندوبات، ثم في الآخرة الوصول إلى الجنة أعلاها.

أثر الحاجات البشرية في النشاط الاقتصادي:

تعتبر الحاجات البشرية هي المحرك الأساسي لكل نشاط اقتصادي، حيث أن الهدف من كل نشاط هو إشباع الحاجات البشرية. لذا يمكن القول بأن التفسير النهائي لكل نشاط هو: إشباع الحاجات البشرية.

تشخيص المذاهب لسبب المشكلة الاقتصادية:

تعد المشكلة الاقتصادية economic problem أو مشكلة الندرة scarcity problem كما يطلق عليها بعضهم سبب نشوء علم الاقتصاد، لذلك فإن مفهومها هو المدخل الأساسي لإدراك العلاقة الوثيقة بين الفرد والمجتمع من ناحية، والموارد الاقتصادية من ناحية أخرى. وتتلخص هذه المشكلة في أن أول ما يشعر به الإنسان حاجته إلى الطعام والشراب والملبس والمأوى للمحافظة على استمرار حياته،

وهذا ما يدفعه إلى السعي بحثاً عن الوسائل اللازمة لإشباع حاجاته هذه. ويكتشف وهو يسعى أن حاجاته أكثر من أن يتمكن من إشباعها جميعاً ضمن حدود مقدرته والموارد المتاحة له. ولمقاربة الواقع لا بد من تأكيد أن الإنسان لا يواجه المشكلة الاقتصادية بمعزل عن بقية أفراد المجتمع، بل تكون المواجهة ضمن إطار المجتمع الإنساني الذي يعيش فيه. مما يفرض على جميع أفراد المجتمع مواجهة مشكلة نقص الموارد المتاحة لإشباع حاجاتهم؛ وتتخذ المواجهة صيغة التعاون بين جميع أفراد المجتمع في سبيل الإنتاج، ليتم التخصص وتقسيم العمل بينهم على النحو الذي يضمن أن ينتج كل فرد بمفرده أو بالتعاون مع الآخرين بكفاية أعلى. ويترتب على التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد خطوة منطقية تالية هي التبادل، ويقصد به أن ينزل كل فرد عن جزء مما أنتج مقابل حصوله على جزء من إنتاج غيره. ومن المتفق عليه أنه كلما ازداد التخصص وتقسيم العمل بين الأفراد ازدادت الفائدة وأمكن استغلال ما لديهم من موارد وإمكانات بطرائق تحقق لهم أعلى إشباع ممكن لحاجاتهم المختلفة.

تتفق جميع المذاهب الاقتصادية على وجود مشكلة في الحياة الاقتصادية- وكذلك فإنها تتفق على ضرورة علاج هذه المشكلة- ولكن هذه المذاهب تختلف في تحديد طبيعة هذه المشكلة وكذلك تختلف في طريقة معالجتها:

أ- الاقتصاد الرأسمالي:

1 - طبيعة المشكلة الاقتصادية في المذهب الرأسمالي:

تقوم المشكلة الاقتصادية في المذهب الرأسمالي على شقين

أساسيين:

أ- أن الإنسان له حاجات متعددة ومتجددة ومتوالدة يتوق إلى إشباعها.

ب- ندرة الموارد الاقتصادية الموجودة في الكون بحيث أن هذه الموارد لا تكفي لإشباع حاجات الإنسان المتعددة والمتجددة. والمقصود بالندرة هنا- هي الندرة النسبية وليست الندرة المطلقة.

2- خصائص المشكلة الاقتصادية:

أ- **الندرة:** وهي من أهم الخصائص فلولا ندرة الموارد الاقتصادية لما نشأت أية مشكلة- والندرة هنا ندرة نسبية وليست مطلقة، فالموارد بصورة عامة متوفرة في الكون ولكن إذا ما قيست هذه الموارد بالحاجات الإنسانية الكثيرة والمتجددة فإنها تعتبر نادرة- أي نادرة بالنسبة للحاجة إليها.

ب- **الاختيار:** طالما أن الموارد الاقتصادية المتاحة لا تكفي لإشباع كل الحاجات الإنسانية فلا بد للإنسان أن يفاضل بين احتياجاته ورغباته فيختار من البداية إشباع الحاجات الهامة ثم الأقل أهمية وهكذا.

ج- **التضحية:** فطالما أننا اخترنا احتياج معين وقمنا بإشباعه فمعنى ذلك أننا ضحينا بحاجات أخرى في سبيل إشباع هذا الاحتياج. فمثلاً لو كانت لدينا قطعة أرض معينة لها أكثر من استخدام حيث يمكن استغلالها للزراعة أو للبناء أو لإقامة مشروع صناعي- فإذا استخدمناها للبناء فإنه سيكون على حساب الزراعة والمشروع الصناعي حيث ضحينا بهما في سبيل البناء.

3 - علاج المشكلة الاقتصادية في النظام الرأسمالي:

يعتمد النظام الرأسمالي في بنيته الاقتصادية على نظام المشروع الحر حيث يكون حافز الربح هو الدافع إلى الإنتاج ويتميز نظام المشروع الحر، بشرعية الملكية الخاصة، وبوجود المؤسسات الخاصة، وبأن الرقابة على الإنتاج تتم باستخدام جهاز الثمن وذلك بصورة آلية، وبالمنافسة الحرة، وبتدني دور الحكومة في النشاط الاقتصادي.

والنظام الرأسمالي يعتمد على جهاز الثمن في حل المشكلة الاقتصادية بعناصرها الخمسة التي مرت بنا، أما كيفية ذلك فيتم كما يلي:

أ- يقوم جهاز الثمن بتكوين سلم التفضيل الجماعي عن طريق ما يسمى "التصويت" في ساحة السوق فكل قرش يدفع لشراء سلعة معينة يكون بمثابة إعطاء صوت من جانب المشتري لإنتاج هذه السلعة ومن ثم وضعها في قائمة سلم التفضيل الجامعي - وعلى ذلك فإن السلع التي يكون الطلب عليها كثيراً توضع في قائمة السلع باعتبارها من أهم السلع التي يجب إنتاجها، ويتم ذلك بصورة آلية عن طريق جهاز الثمن وبدون تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي.

ب- أما تنظيم الإنتاج فإن جهاز الثمن هو الذي يتولى هذه العملية وذلك بما يتفق وسلم التفضيل الجماعي، فجهاز الثمن هو الذي يضع السلعة في رأس القائمة وهو الذي يتولى تنظيم إنتاجها بما يحقق أقصى ربح ممكن وبأقل التكاليف - فجهاز الثمن هو الذي يوفر عناصر الإنتاج والمخدمة في العملية الإنتاجية (التنظيم، رأس

المال، العمل، الأرض) وعائد هذه العناصر وذلك بما يحقق أقصى ربح بأقل التكاليف.

ج- كذلك فإن جهاز الثمن يحل مشكلة توزيع الإنتاج على الذين ساهموا في العملية الإنتاجية، بمقدار ما يملكه الفرد من ثمن يأخذ من إنتاج البلاد.

د- كذلك جهاز الثمن يوازن بين العرض الثابت من إنتاج السلع وبين الطلب على هذه السلع في الفترة القصيرة "الاستهلاك" حيث أن حركة الأثمان كفيلة بالقيام بهذه الموازنة، فإذا ترك الأفراد أحراراً يتنافسون في الحصول على هذه السلع ذات العرض الثابت بسبب في ارتفاع أثمانها مما يجعلها قاصرة على القادرين على دفع هذه الأثمان المرتفعة، وهذا يعني أن الكمية المطلوبة منها ستقل حتى تتوازن مع الكميات المعروضة.

هـ - ويساهم جهاز الثمن في حل مشكلة النمو الاقتصادي فالنمو الاقتصادي يحتاج إلى زيادة الاستثمار، والاستثمار يحتاج إلى التمويل، والتمويل يحتاج إلى مدخرات من أجل تمويل الاستثمارات، وسعر الفائدة هو الذي يساهم في زيادة المدخرات إذا كان مرتفعاً، ومعنى ذلك أن جهاز الثمن هو الذي يساهم في كفالة النمو الاقتصادي، حيث يقوم بمكافأة الذين يمتنعون عن الاستهلاك بإعطائهم فائدة على مدخراتهم وتزيد هذه المدخرات كلما كان سعر الفائدة مرتفعاً. وبذلك يستطيع النظام الاقتصادي عن طريق آلية جهاز الثمن حل عناصر المشكلة الاقتصادية، معنى ذلك أنه من أجل أن يقوم جهاز الثمن بدوره لابد من وجود سوق المنافسة الكاملة كشرط أساسي وهذا يستحيل تحقيقه في الواقع الاقتصادي الرأسمالي.

4- عيوب النظام الرأسمالي: "الانتقادات الموجهة إليه في علاجه للمشكلة الاقتصادية"

أ- يعتبر النظام الرأسمالي أن المقرر الرئيسي للإنتاج هو الطلب النقدي - مما قد يسبب إنتاج السلع الكمالية وإهمال إنتاج السلع الأساسية لعدم امتلاك أصحابها للطلب النقدي "القوة الشرائية" وبدافع الربح. وهذا يؤدي في النهاية إلى ظهور آلية، مليونيرات يعيشون فيترف وبذخ ويعملون على زيادة التضخم وانتشار السلع الكمالية والترفيه، بينما الأكثرية الكادحة تعاني في معيشتها وبعضها يسحقه الحرمان والفقر المدقع.

ب- يفترض النظام الرأسمالي وجود المنافسة الكاملة مع عدم وجود ما يضمن استمرارها وذلك لتكتل المنتجين على شكل احتكارات.

ج- من عيوب النظام الرأسمالي كذلك أنه قرر أن الأفراد الذين لا يساهموا في العملية الإنتاجية "لا يمتلكون ثمناً" لا يحصلوا على نصيب من التوزيع للإنتاج، وبذلك يكون النظام الرأسمالي قد قرر أنه لا يستحق الحياة إلا من كان قادراً على المساهمة في إنتاج السلع والخدمات، أما من كان عاجزاً عن ذلك لأنه خلق ضعيفاً أو لأن ضعفاً طراً عليه فلا يستحق الحياة، لأنه لا يستحق أن ينال من ثروة البلاد ما يسد احتياجاته إلا من كان أقدر من غيره على الحياة بأي طريق من الطرق.

د- جعل جهاز الثمن هو أساس التوزيع، يؤدي في النهاية إلى تكتل الثروة في أيدي أقلية رأسمالية، مما يسبب في سيطرتهم وتقوية نفوذهم السياسي.

ثانياً - الاقتصاد الاشتراكي:

سبب المشكلة الاقتصادية هم الأغنياء أنفسهم باستثمارهم دون الأغلبية الكادحة بخيرات المجتمع، وبالتالي نشوء التناقض بين قوى الإنتاج وعلاقات التوزيع، فقضية الفقر في نظرهم، هي أساساً قضية سوء توزيع. وقد رتب على ذلك نظرياته في الصراع بين الطبقات، وفي التركيز على تغيير أشكال ووسائل الإنتاج بإلغاء الملكية الخاصة وتصفية الرأسماليين البورجوازيين بحسب تعبيرهم. ولمزيد من التفصيل سنتناول المشكلة وعلاجها على النحو التالي:

1 - طبيعة المشكلة الاقتصادية عند الاشتراكيين:

يرى الماركسيون أن المشكلة الاقتصادية تتمثل في التناقض بين شكل الإنتاج الجماعي وعلاقات التوزيع الفردية، ومتى تم الوفاق بين هذا الشكل وتلك العلاقات يسود الاستقرار في الحياة الاقتصادية، ولا توجد مشكلة اقتصادية، فماركس يرى أن النظام الرأسمالي يتعرض للمشاكل الاقتصادية بسبب أن شكل الإنتاج جماعي حيث أن الجميع يعملون وينتجون، بينما علاقات التوزيع فردية، حيث إن الذي يتولى التوزيع هو جهاز الثمن، أو بعبارة أخرى أصحاب الملكيات الخاصة من ملاك الثروات وأرباب الأعمال - وبالتالي فإن العمال لا يأخذون نصيبهم الحقيقي من الإنتاج، بل يحصلون فقط على حد الكفاف ويأخذ الرأسماليون فائض القيمة.

2. علاج المشكلة الاقتصادية كما يرى الاشتراكيون:

وتزول المشكلة الاقتصادية إذا زال التناقض بين شكل الإنتاج الجماعي وعلاقات التوزيع الفردية، عن طريق تحول نظام التوزيع إلى

نظام جماعي، حيث تحل الملكية العامة محل الملكية الخاصة، وتتملك الدولة جميع وسائل الإنتاج وتديرها وتقوم هذه الدولة أو هيئة مركزية تابعة لها بحل عناصر المشكلة الاقتصادية الموجودة في النظام الرأسمالي عن طريق وضع الخطط الاقتصادية، إذن الدولة أو الجهاز الإداري المركزي تحل إجمالاً تاماً وكاملاً محل جهاز الثمن. فالدولة هي التي تحدد كميات الإنتاج ونوعيته، وتختار لذلك الطرق والأساليب الفنية في الإنتاج، وكذلك فإنها تقوم بتوزيع الإنتاج على الذين ساهموا في العملية الإنتاجية، وتعمل على الموازنة بين الإنتاج والاستهلاك في الفترة الزمنية القصيرة، كذلك تعمل على كفاءة النمو الاقتصادي في المجتمع.

3. عيوب النظام الاشتراكي:

أ- ضخامة الجهاز الإداري وما يسببه من مشاكل الروتين والبيروقراطية.

ب- إلغاء شخصية الفرد وما يترتب عليها من إهدار الحريات، لأن هذا النظام لا يعترف إلا بالحاجات المادية أما الحاجات غير المادية فلا يعترف بها.

ثالثاً - الاقتصاد الإسلامي:

يرى الاقتصاد الإسلامي أن السبب الرئيس للمشكلة الاقتصادية هو الإنسان، وليس بخل الطبيعة وندرة الموارد. وأهم جوانب المشكلة الاقتصادية من المنظور الإسلامي هي:

أ - أن المشكلة الاقتصادية هي مشكلة سلوكية: يتسبب فيها الإنسان وذلك من عدة وجه منها.

- 1- حين يفرط في الاستهلاك بشكلٍ لا قيود له. فيغرق في الترف والإسراف والتبذير في الأمور الضارة والفاصلة.
- 2- حينما تسود الأثرة والظلم والطغيان، فيحدث نهب الدول والاستيلاء على خيراتها واستعمارها وقهرها ومنع حدوث أي تنمية بها (*).
- 3- حين يركن الإنسان إلى الكسل والخضوع وترك العمل. (1)
- ب- كما أنها مشكلة مؤسسية: (تنجم حين تتصل الدولة عن أداء وظيفتها في إعادة التوزيع من خلال أنفاذ أحكام الزكاة وتصفية الربا. وهي مشكلة مؤسسية أيضاً تنجم عن غياب ضوابط الجغرافيا السياسية الإسلامية والاستعانة عنها بجغرافيا أنانية الطابع تحول دون اشتراك الناس بـموارد الأرض)(2).

ويمكن أن تُنظر المشكلة الاقتصادية في الإسلام بالطريقة التالية:

1. طبيعة المشكلة الاقتصادية كما يراها الإسلام:

لا يتفق الإسلام مع الرأسمالية في أن المشكلة الاقتصادية هي مشكلة ندرة الموارد الطبيعية، ولا يتفق مع الاشتراكية في أن المشكلة ناتجة عن التناقض بين شكل الإنتاج الجماعي وعلاقات التوزيع الفردية.

(*) من أفضل الكتب التي تناقش وتعرض هذا الموضوع وتبين الحقائق كتاب. أوروبا والتخلف في أفريقيا حيث يبين فيه مؤلفه والتر رودني. دور الرأسمالية الأوروبية في نهب خيرات أفريقيا. وأنها سبب رئيس في المجاعة والتخلف التي تعيشها القارة السوداء.

(1) د. عبدالجبار السبهاني، الأسعار وتخصيص الموارد في الإسلام، ص 251 دار البحوث للدراسات الإسلامية ط 1 2005 م.

د. عبد المنعم، الاقتصاد الإسلامي - الاقتصاد الجزئي، ج 3 ص 20 دار البيان العربي ط 1 1985 م.

(2) د. عبد الجبار السبهاني، الوجيز في الفكر الاقتصادي الإسلامي والوضعي ص 251- دار وائل ط 1 - 2000 م.

ولكن الإسلام يقرر أن المشكلة الاقتصادية هي مشكلة الإنسان نفسه، هذا ما يقرره القرآن الكريم في آياته ففي سورة إبراهيم يقول الله تعالى: "الله الذي خلق السموات والأرض وأنزل من السماء ماءً فأخرج به من الثمرات رزقاً وسخر لكم الفلك لتجري في البحر بأمره وسخر لكم الأنهار وسخر لكم الشمس والقمر دائبين وسخر لكم الليل والنهار وآتاكم من كل ما سألتموه وإن تعدوا نعمة الله لا تحصوها إن الإنسان لظلوم كفار".

فهذه الآيات القرآنية تبين أن نعم الله كثيرة ولكن المشكلة تتبع من الإنسان... حيث إن المشكلة الاقتصادية تحدث نتيجة لظلم الإنسان وكفرانه "إن الإنسان لظلوم كفار".

وظلم الإنسان على الصعيد الاقتصادي يتجسد في سوء التوزيع، وجعل الأموال دولةً بين الأغنياء والتعامل بالربا والاحتكار وانتشار الفقر والحرمان.

وكفران الإنسان للنعمة يتجسد في إهماله لاستثمار الطبيعة، وعدم الاستفادة من الخيرات، وتخاذله عن إعمار هذه الأرض حيث أضعاف الوقت في اللهو والعبث بعيداً عن مجال العمل والإنتاج.

ثالثاً: علاج المشكلة الاقتصادية في الاقتصاد الإسلامي:

عالج الإسلام المشكلة الاقتصادية عن طريق:

أ- إزالة الظلم في توزيع الإنتاج:

حيث يمتاز جهاز التوزيع في الإسلام باعتماده على عدة أدوات في التوزيع تكفل عدم حدوث الظلم في الناحية الاقتصادية. ويتكون جهاز التوزيع في الإسلام من ثلاث أدوات هي:

1. **العمل:** وهو أهم أدوات التوزيع في الإسلام، فالعمل هو سبب الملكية، حيث إن العمل سبب لامتلاك العامل للمادة وليس سبباً لقيمتها كما قالت الاشتراكية.

2. **الحاجة:** حيث يمكن تقسيم أفراد المجتمع إلى ثلاث فئات:

أ. فئة قادرة على العمل وإشباع حاجاتها الأساسية والكمالية عن طريق العمل.

ب. فئة قادرة على العمل وإشباع حاجاتها الضرورية فقط عن طريق هذا العمل.

ج. فئة لا تستطيع أن تعمل لضعف بدني أو عاهة عقلية. وهذه الفئة لا تستطيع إشباع حاجاتها الضرورية ولا الكمالية.

الفئة الأولى: تعتمد على العمل في كسب نصيبها من التوزيع بوصفه أساساً للملكية وأداة رئيسية للتوزيع فيحصل الفرد في هذه الفئة على حظه من التوزيع، حتى وإن زاد عن احتياجاته طالما يكسبه بطريق مشروع وينفق ما يجب عليه منه.

أما الفئة الثانية: فإنها تعتمد على العمل في سد احتياجاتها الضرورية وتعتمد على الحاجة في زيادة دخلها وإشباع الحاجات الكمالية لها وتقوم الدولة بهذا الواجب.

أما الفئة الثالثة: فإنها تعتمد على الحاجة في إشباع حاجاتها الضرورية والكمالية أيضاً. والجدير بالذكر أن الدولة الإسلامية يقع على عاتقها سد حاجات الأفراد وتوزيع الثروة على مستحقيها، ممن لا يعملون أو ممن لا يكفي عملهم إلا لإشباع حاجاتهم الضرورية فقط، فالدولة الإسلامية ملزمة بإشباع جميع الحاجات الأساسية لكل فرد

يعيش تحت راية الدولة الإسلامية سواء كان مسلماً أو ذمياً، كما أنها ملزمة بالعمل قدر المستطاع على إشباع حاجات هذا الفرد الكمالية. وهناك الكثير من التشريعات الإسلامية التي تنص على ضرورة توزيع الثروة على المحتاجين ممن لا يعملون أو ممن يستحقونها كقوله تعالى: "وفي أموالهم حق معلوم للسائل والمحروم" فالزكاة مثلاً هي حق للفقير وليس منة من الأغنياء على الفقراء.

إن أساس التوزيع في الاقتصاد الإسلامي هو ضمان حد الكفاية "المستوى اللائق للمعيشة" وليس ضمان حد الكفاف "المستوى الأدنى للمعيشة" فالذي يستطيع عن طريق العمل أن يوفر لنفسه حد الكفاية كان بها، والذي لا يستطيع يأتي دور الحاجة بعد ذلك.

3. الملكية الخاصة: وتعتبر الملكية الخاصة أداة ثانوية للتوزيع:

فالإسلام سمح بظهور الملكية الخاصة، وسمح بتنميتها عن طريق النشاطات التجارية والتي أجازها ضمن شروط خاصة، لا تتعارض مع المبادئ الأساسية للعدالة الاجتماعية.

ب - تنمية الإنتاج: فكفران الإنسان للنعمة في الإسلام تكفل المولى بمعالجته، بأن دعا إلى تنمية الإنتاج وأكد على ضرورة إعمار هذه الأرض باعتبار أن الإنسان خليفة فيها "هو أنشأكم من الأرض واستعمركم فيها".

ج: وسائل الإسلام التشريعية لتنمية الإنتاج:

- انتزاع الأرض من صاحبها إذا عطلها أو أهملها حتى خربت وامتنع عن إعمارها، فلا يجوز أن يعطل دور الأرض الإيجابي في الإنتاج.

- منع الإسلام للحمى: حيث أن الإسلام لا يجيز السيطرة على الأرض العامرة بالقوة وحمائتها دون ممارسة العمل لإحيائها واستثمارها.
- حرم الإسلام الاكتناز: لأنه يؤدي إلى تجميد الأموال.
- حرم الإسلام الفائدة وألغى رأس المال الربوي: وبذلك ضمن تحول رأس المال إلى رأس مال منتج يساهم في العملية الإنتاجية.
- منع تركز الأموال والثروات في أيدي قلة من الناس (كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم).
- تحريم اللهو والمجون وصرف الجهد إلى الإنتاج والعمل الحقيقي المثمر.

رابعاً: أوجه الاختلاف بين المشكلة الاقتصادية

من منظور الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي

المشكلة الاقتصادية تقوم على عنصرين رئيسيين وهما ندرة الموارد وتعدد الحاجات وسأقوم في هذا المبحث بالدراسة التالية:

أولاً: ندرة الموارد.. دراسة لأوجه الاختلاف في ندرة الموارد بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي..

ثانياً: لا نهائية الحاجات.. دراسة لأوجه الاختلاف في الحاجات بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي..

أولاً: ندرة الموارد:

يرى علماء الاقتصاد الرأسمالي أن الندرة النسبية هي أهم أسباب وأركان المشكلة الاقتصادية. فالموارد الموجودة في الكون اقل من حاجات الإنسان ورغباته. لذلك عليه أن يضحي ويختار و يحاول تنمية هذه الموارد.

أما في الاقتصاد الإسلامي فقد كانت هناك وجهات نظر مختلفة حول ندرة الموارد. فالكثير من الكتاب في الاقتصاد الإسلامي يرفضون فكرة الندرة النسبية ولا يعترفون بها ويرون أن الندرة النسبية من أفكار الاقتصاد الرأسمالية.

وأن العوامل التي أدت إلى وجود الندرة هي:

- 1 - عجز الإنسان عن الإفادة بما في الأرض.
- 2 - الغرور والمبالغة في تقدير الذات والميل إلى التباطؤ في العمل.
- 3 - إتلاف الكثير من الإنتاج. وذلك بتوجيه النتاج إلى ما لا ينفع كإنشاء أجهزة الدمار والأسلحة.
- 4 - سوء التوزيع. فنجد الفقر في كثير من المناطق، وكذلك الغنى الفاحش.

وبعد أن يرفض الندرة يقرر أن الأصل في هذه الدنيا هو الوفرة.. وما الندرة إلا عرض يظهر ويختفي. (1)
الأدلة الاقتصادية:

يرى الكثير من الكتاب أن الموارد الموجودة في الكون تكفي للحاجات البشرية، بل تزيد عن حاجاتهم. والدليل على ذلك الواقع الذي نعيشه. حيث أن الكثير من الموارد الموجودة في الكون لم تستغل وبعضها لم يكتشف بعد. فالثروة البحرية لم يستخدم إلا القليل منها. وكذلك الأراضي الزراعية لم تستغل وتزرع كلها. وقد بينوا أن ظلم الإنسان هو سبب الفقر والجوع وليس نقص الموارد. (2)

(1) د/عيسى عبده، الاقتصاد الإسلامي مدخل ومنهاج، ص34.

(2) أكثر الكتاب استشهدوا بما كتبه فرانسيس مورلابيه وجوزيف كولينز. كتاب صناعة الجوع خرافة الندرة. وكذلك كتاب. أوروبا والتخلف في أفريقيا حيث

وأكد هذا علماء الغرب أنفسهم وعلى رأسهم فرانسيس مورلابيه وجوزيف كولينز في كتابهما عن خرافة الندرة، إذا يبين المؤلفان ذلك حين يوضحان أن تشخيص الجوع بأنه نتيجة الغذاء والأرض، هو لوم للطبيعة على مشكلات من صنع البشر، ففي العالم يوجد ملايين من البشر سيئ التغذية أو جائعون وهذا الجوع يوجد في الوقت الذي نجد فيه وفرة حقيقية وهنا تكمن المشكلة. ويعمد المؤلفان بعد ذلك إلى إثبات أن ندرة الأرض والغذاء ليست هي السبب الحقيقي للجوع، ولإثبات عدم وجود الندرة في الغذاء والأرض يوضح المؤلفان أن الرجوع إلى الإحصاءات للكتاب السنوي لمنظمة الزراعة والغذاء العالمية يثبت أنه يوجد الآن ما يكفي من الغذاء لكل فرد، فهذا دليل قاطع على أنه لا يوجد ندرة في الموارد، وأن الموارد كافية لسد الحاجات الأساسية في الكون.

ثانياً: لا نهائية الحاجات:

إن سبب تعدد الحاجات هو عدم التمييز بين الحاجات المشروعة وغير المشروعة، أما عندما نقيّد الاختيار وسلوك الفرد بالحاجات المشروعة فإن الحاجات تكون محدودة. (1) ويستدل على ذلك بالآتي:

1. إن الإنسان كائن محدود القدرة والطاقة، وكذلك محدود العمر. فلا يمكن لمن يكون محدود الطاقة والقدرة أن يكون لا نهائي الحاجات. لذلك فإن حاجاته محدودة. (2) فكيف يمكن لإنسان أن

يبين فيه مؤلفه والتر رودني. دور الرأسمالية الأوروبية في نهب خيرات أفريقيا. وأنها سبب رئيس في المجاعة والتخلف التي تعيشها أفريقيا. (1) إبراهيم البطاينة، الإسلام والمشكلة الاقتصادية، ص 21. 2 - د. عبد الهادي النجار، الإسلام والاقتصاد، ص 16.

يعيش عمراً محدوداً وتكون لديه طاقات وقدرات محدودة أن تكون حاجاته لا نهائية.

2. أن السبب الحقيقي وراء تهافت الناس لإشباع شهوات وحاجات جديدة ليس هو الحاجة والطبيعة البشرية. إنما الإعلانات المتطورة في الإذاعة والمجلات. التي تمجد الاستهلاك وتزينه بكل الوسائل.

اعتماداً على قانون تناقص المنفعة، فمع زيادة إشباع الحاجات تتناقص درجة الإلحاح إلى أن تصل إلى صفر. ثم تنقلب المنفعة الحدية إلى سالبة. وكذلك اعتماداً على نظرية كينز في الاستهلاك(*)، إذ يزداد الإنفاق الاستهلاكي مع زيادة الدخل زيادة تناقصية(1). فهذه القوانين يمكن أن تثير شكوك كثيرة حول لا نهائية الحاجات.

3 - إن الحاجات الإنسانية الأساسية لم تتغير عبر العصور: فلا تزال تنحصر هذه الحاجات في الغذاء والكساء والسكن والعلم والدواء، والبساطة في هذه الأمور أفضل من النواحي الصحية، والإفراط فيها يؤدي إلى كثير من الأمراض.

الباب الثاني

(*) جون كينز: أشهر أعلام الاقتصاد في القرن العشرين. كان من علماء المدرسة الكلاسيكية. ثم وجه لها نقداً شديداً بعد الكساد الكبير. ويعد كتابه (النظرية العامة في التشغيل والفائدة والنقود the general thorey of employment intrest and money) ويعد من أكثر الكتب التي أثرت على الفكر الاقتصادي المعاصر. واعتبر هذا الكتاب بأنه ثورة فكرية سميت بالثورة الكينزية. راجع كتاب جالبريث جون كينيث تاريخ الفكر الاقتصادي ص 65-80.

(1) د/ كمال حطاب، نظرات جديدة في المشكلة الاقتصادية من منظور إسلامي، ص 109. بالهامش.

الإنتاج

المقدمة:

تطور مفهوم الإنتاج *production* لدى الاقتصاديين عبر الزمن، فعلى حين كان هذا المفهوم ضيقاً محدوداً لدى الاقتصاديين الأوائل، وخاصة الطبيعيين الذين حصروا معنى الإنتاج في النشاط الذي يؤدي إلى خلق المادة، فقد توسع من جاء بعدهم في تعريف الإنتاج ليشمل خلق المنفعة، وليمتد المفهوم الاقتصادي للإنتاج إلى كل من الإنتاج المادي، وإنتاج المنفعة، كما اتسع ليشمل كل نشاط إنساني يطوع به الإنسان الموارد الطبيعية، ليحولها إلى أموال صالحة لإشباع حاجاته. مما يدخل في مفهوم الإنتاج (1) النشاط الذي ينصب على تغيير خصائص الموارد الطبيعية، وعلى نقلها من مكان إلى آخر، أو نقلها عبر الزمان، أو على نشاط التخزين.

تطور المفهوم الاقتصادي للإنتاج:

ذهب الطبيعيون إلى أن النشاط الزراعي وحده هو النشاط الانتاجي دون غيره من أنشطة صناعية أو خدمية، ومن ثم فإن الإنتاج لا يكون إلا بالنسبة للسلع الزراعية. وهم بذلك لا يعترفون إلا بنوع واحد من الإنتاج المادي هو ما يتولد من الزراعة، ولا يعترفون بالإنتاج غير المادي الناتج عن تقديم الخدمات.

وقد عرف آدم سميث زعيم الاقتصاديين الكلاسيك العمل المنتج بأنه العمل الذي يكون من نتيجته أي سلعة جديدة، أو إضافة إلى السلع القائمة، واشترط لكي يكون العمل منتجاً أن يكون له آثار

(1) د. السيد عبد المولى: أصول الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة،

طويلة، بحيث تبقى الإضافة التي يضيفها فترة طويلة من الزمن بعد انتهاء العمل، ولا تقنى بمجرد انتهائه.

ووسع من مفهوم الإنتاج ليشمل السلع الصناعية بجانب السلع الزراعية، ولكنه تردد في اعتبار الخدمات من قبيل الإنتاج، لأنه لا تتضمن أعمال النقل والتوزيع (خدمات النقل والتوزيع) تحويلاً للموارد الطبيعية، ولا ينجم عنها إنتاج مادي.

وقد خطا جون ستيوارت ميل خطوة نحو الاعتراف بنشاط الخدمات ضمن مفهوم الإنتاج، إلا أنها خطوة غير كاملة، حيث فرق بين الخدمات التي لا يمكن فصلها عن السلع المادية، والخدمات التي يمكن فصلها عن تلك السلع. واعتبر الخدمات اللصيقة بإنتاج السلع المادية، ولا يمكن فصلها عنها من قبيل الإنتاج، مثل خدمات نقل هذه السلع وتوزيعها، لأن هذه الخدمات تؤدي إلى خلق المنفعة وتزيد من قيمة السلع اللصيقة بها.

وذلك، بخلاف الخدمات الأخرى التي يمكن فصلها عن السلع المادية، مثل خدمات المهن الحرة، كخدمات التعليم والصحة، فهي وإن أدت إلى خلق منفعة إلا أنها لا تعتبر إنتاجاً، لأنها لم تؤد إلى إنتاج سلع مادية.

وقد سارت على هذه التفرقة الحسابات القومية في البلاد الاشتراكية، حيث لم يدخل في هذه الحسابات إلا الإنتاج المادي والخدمات التي تتصل اتصالاً وثيقاً به.

وهذه التفرقة لا يعتد بها الفكر الاقتصادي المعاصر⁽¹⁾، الذي يعتبر الخدمات من قبيل الإنتاج، سواء كانت هذه الخدمات متصلة بسلع مادية او غير متصلة بها، فكلاً من خدمات النقل أو التوزيع وخدمات المهن الحرة، يعتبر إنتاجاً في المفهوم الاقتصادي، لأن كلا النوعين من الخدمات يؤدي إلى خلق المنفعة، وأنها يؤثران على الإنتاج المادي للسلع بصورة مباشرة (خدمات النقل والتوزيع) أو بصورة غير مباشرة (خدمات الصحة والتعليم مثلاً). ذلك لأن⁽²⁾ نقل المادة من المكان الذي تكثر فيه إلى المكان الذي تنتقل إليه وتزداد حاجة الناس إليها تزيد من منفعة هذه السلعة. كما أن التاجر يجلب السلعة من المكان الذي تكثر فيه إلى المكان الذي يحتاج إليها المستهلكون ووضعا في متناول أيديهم.

والخدمات المهنية كخدمات الطبيب التي تعالج المرضى، فتنقلهم من القصور في العمل إلى الهمة والنشاط، مما يزيد الإنتاج، والمعلم الذي ينقل المعرفة إلى الناس فتزيد خبراتهم، وتتسع مداركهم، ويزيد ذلك من جودة أدائهم، ويفتح لهم أبواباً جديدة من العمل والإنتاج. وهكذا يتضح أن المعنى المعاصر للإنتاج يمكن إيجازه في " خلق المنفعة"، فكل نشاط إنساني يؤدي إلى خلق للمنفعة، بمعنى إشباع حاجة إنسانية، يعد إنتاجاً سواء كان هذا الإنتاج مادياً أو غير مادي، وسواء اتصل هذا الإنتاج بسلع مادية أو لم يتصل بها.

(1) يشير بعض الاقتصاديين المعاصرين إلى إنتاج الخدمات لابد وأن يعتمد على موارد طبيعية سبق إنتاجها في شكل سلع ليستعين بها من يتقدم الخدمة. انظر: د. خلاف عبد الجابر خلاف، ص 157.

(2) د. زكريا محمد بيومي ود. خالد سعد زغول: مبادئ الاقتصاد، الولاء للطبع والتوزيع، 1994/1993، ص 108.

و لا يعد إنتاجاً كل نشاط لا يخلق المنفعة ولو كان مادياً، فإن إنتاج سلعة مادية لم تعد صالحة لإشباع حاجة إنسانية لتغير الأذواق أو اختلاف الظروف لا يعد إنتاجاً بالمفهوم الاقتصادي، من ذلك مثلاً زراعة القمح في مجتمع يعيش على الأرز، أو صناعة الطرابيش في مصر بعد تخلي المصريين عن عادة ارتداء الطربوش⁽¹⁾.

وعلى ذلك، يشمل الإنتاج كافة الأنشطة التي يقوم بها القطاع الزراعي والصناعي والخدمي، وتدخل فيه أعمال الزراعة والرعي والصيد والتصنيع، وخدمات النقل والتغليف والتعبئة والتوزيع، والخدمات الأخرى كالخدمات التي يقدمها الأطباء والمعلمون والفنانون والأدباء وغيرهم. طالما كان هذا الإنتاج يخلق منفعة، تتمثل في إشباع حاجة إنسانية، بغض النظر عن كون هذه الحاجة مشروعة أو غير مشروعة.

وبمعنى أشمل يعتبر إنتاجاً كل نشاط اقتصادي، بخلاف الاستهلاك، حيث يعتبر العمل التجاري إنتاجاً باستثناء قيام الشخص بشراء سلعة بغرض استهلاكها.

عوامل الإنتاج:

يقصد بعوامل الإنتاج *factors of production* كل العناصر التي تشارك أو تتضافر فيما بينها لتحقيق الإنتاج، أو لإنجاز العملية الإنتاجية.

(1) يمكن اعتبار كلاً من القمح والطربوش في المثال المبين الوارد في المتن إنتاجاً عندما تكون الغاية من الزراعة أو الصناعة هي إشباع حاجة إنسانية، ولو كانت للغير كتصدير القمح إلى الخارج، أو لإشباع فئة محدودة من المجتمع لا زالت بحاجة إلى تلك الطرابيش كالشيوخ والفنانين.

وقد اتفق معظم الاقتصاديون على بعض هذه العوامل، واختلفوا على بعضها الآخر⁽¹⁾؛ فالموارد الطبيعية (أو الأرض) والعمل ورأس المال عناصر محل اتفاق عام على كونها من عوامل الإنتاج، بينما يضيف بعض الاقتصاديين عاملاً أو عوامل أخرى لا يعترف بها غيرهم كعوامل إنتاج، ومنها: الدولة والتنظيم والتكنولوجيا.

وفي رأينا أن الخلاف بين الفريقين حول تحديد عوامل الإنتاج لا يعنى استبعاد بعض هذه العوامل، أو تجاهلها، فكلاهما يعترف بدور هذه العناصر في العملية الإنتاجية. ولا يعدو الخلاف بينهما عن كونه إدماج بعض هذه العوامل في بعضها الآخر، أو فصلها عنه و أفراد الحديث عنها بصورة مستقلة، حيث يدخل الفريق الثانى عامل التنظيم ضمن عنصر العمل، سواء كان المنظم *entrepreneur* الدولة أو شخصاً آخر، وأن هذا العمل هو تنظيم وإدارة المنشأة، ويطلقون عليه أحياناً المهارات الإدارية *management skills*، كما أن التكنولوجيا تدخل في عنصر رأس المال الذى تملكه المنشأة، وتساهم معه في زيادة الإنتاج وتطوره.

ومن ثم لا يتسم بالدقة تقسيم عوامل الإنتاج تقسيماً ثلاثياً أو أكثر، لأن كل عامل من هذه العوامل لا يتصور أن يساهم وحده، أو بصورة منفصلة عن غيره من العوامل، وإنما تتداخل بعض هذه العوامل أو جميعها لتحقيق العملية الإنتاجية الواحدة.

(1) راجع تفصيلاً: د. مصطفى كامل السعيد ود. أحمد رشاد موسى: محاضرات في مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1975، ص 48 - ص 52.

بل إن العامل الواحد قد ينتقل من تقسيم إلى آخر بسبب تغير الظروف؛ فالأرض وهي تصنف على أنها مورد طبيعي، تتحول إلى رأس المال حين يتعدها الفرد بالرعاية ويستحوذ على ملكيتها، كما أن عامل العمل قد يتحول إلى رأس المال عندما يتقن الإنسان عملاً يجعل منه عنصراً أساسياً في الإنتاج⁽¹⁾. وقد وقف فريق آخر من الاقتصاديين موقفاً معارضاً لفكرة التقسيم ذاتها⁽²⁾، فهم يرون أنه ليس هناك عامل من تلك العوامل متجانساً تمام التجانس؛ إذ يشتمل عامل العمل على عدة عناصر مختلفة فيما بينها تمام الاختلاف، حيث يختلف عمل الطبيب عن عمل الفلاح في الحقل مثلاً، كذلك تختلف الأرض فيما بينها مساحات وخصوبة وموقعا، كما يشتمل رأس المال على وحدات غير متماثلة من الآلات والعدد والمباني، ولكل عنصر من هذه العناصر خصائصه التي تميزه.

كما أن التفرقة بين كل عامل من عوامل الإنتاج لتبرير استقلالها عن بعضها لا يستند إلى معيار دقيق، فالقول بأن الأرض ذات ندرة نسبية يمكن أن ينطبق على العمل ورأس المال، كما أن التفرقة بين العامل والمنظم على أساس تحمل المنظم للمخاطرة، يتجاهل أن العامل أيضاً يتحمل قدراً من المخاطرة عندما يفقد عمله،

(1) د. أنور إسماعيل الهواري، مبادئ علم الاقتصاد السياسي، ص 209، ص 210.

(2) د. شوقي محمود غنيم ود. محمد حسام السعدني: مبادئ النظرية الاقتصادية، قسم الاقتصاد الزراعي بكلية الزراعة، جامعة عين شمس، القاهرة، 1983، ص 150-152.

أو يتعرض إلى خطر البطالة. وبالإضافة إلى ما تقدم فإنه في بعض الأحيان يدمج أكثر من عامل من عوامل الإنتاج للتعبير عن شيء واحد، مثل عبارة رأس المال البشري *Human Capital*، التي يجمع بين العمل ورأس المال، وعبارة التركة *Real estate* التي تتضمن أرضاً ورأس مال، وهكذا.

ومع أن هذا النقد لا يخلو من الصحة، إلا أننا لا نجد غضاظة في الحديث عن العوامل الأربعة الرئيسية من عوامل الإنتاج بصورة مستقلة، نظراً لأهمية ذلك في فهم الحقائق الاقتصادية، وفي التعرف على دور كل من هذه العوامل في تطور العملية الإنتاجية ذاتها.

تقسيم:

نقسم هذا الباب إلى أربعة فصول، يتناول كل فصل من الفصول الأربعة الأولى منها مرحلة من الإنتاج، وذلك على النحو التالي:

الفصل الأول: عناصر الإنتاج

الفصل الثاني: التوزيع (عوائد عناصر الإنتاج)

الفصل الثالث: التأليف بين عناصر الإنتاج

الفصل الرابع: تكاليف الإنتاج

الفصل الأول عناصر الانتاج

بالرغم من اختلاف علماء الاقتصاد على تقسيم عناصر الانتاج إلا أننا سنتناول التقسيم السائد والشائع لدى الكثيرين والذي عناصر الانتاج على أربعة وهي الموارد الطبيعية (أو الأرض)، والعمل، ورأس المال، والمنظم، وسنتناولها في مباحث أربعة كالتالي:

المبحث الأول: الموارد الطبيعية (الأرض)

المبحث الثاني: العمل

المبحث الثالث: رأس المال

المبحث الرابع: المنظم

المبحث الأول الموارد الطبيعية (الأرض)

تقسيم:

الموارد الطبيعية، أو الأرض بالمعنى الواسع، تعتبر عاملاً أساسياً من عوامل الإنتاج، الذي لا يتصور إنتاج بدونها، لما تتمتع به من خصائص تميزها عن غيرها من العوامل الأخرى. ونبين في هذا المبحث: ذاتية الأرض كعامل إنتاجي، وخصائص الموارد الطبيعية.

وذلك في مطلبين على النحو التالي:

المطلب الأول: الأرض باعتبارها عامل إنتاج

المطلب الثاني: خصائص الموارد الطبيعية (الأرض)

المطلب الأول

الأرض باعتبارها عامل إنتاج

يعيش الإنسان على الأرض، وينتفع بمواردها التي لا دخل له في خلقها أو وجودها، وهذه الأرض وما تحويه من موارد، هي العامل الأول من عوامل الإنتاج، الذي لا نتصور نشاطاً إنسانياً يتم دون نطاق مكاني يعمل فيه الإنسان، ويتأثر بما يتمتع به هذا المكان من موارد طبيعية لا دخل له في إنتاجها.

ويعرف هذا العامل بالأرض *Land* أو الموارد الطبيعية *Natural resources*. ويقصد بالأرض المعنى العام ⁽¹⁾ الذي

(1) يفضل بعض الكتاب تعبير الطبيعة *Nature* بدلاً من الأرض أو الموارد الطبيعية، لأنه يعبر في نظرهم عن الخصائص المقصودة في هذا العامل

يشمل اليابسة وكل ما عليها أو فيها من موارد، والتي تشكل المادة الأولية التي يستخدمها الإنسان في نشاطه الانتاجي، من تراب ورمال، وجبال وأنهار وبحار، وما عليها من هواء وسحاب وفضاء، وما تحويه من معادن ونفط، وما يعيش عليها من حيوان وطيور، وما يوجد فيها من زروع وغابات وأسماك، وغيرها مما لا يد للإنسان في خلقه.

ويرى فريق من الاقتصاديين⁽¹⁾ أن الكائنات الحية كالحيوان والأسماك، لا تدخل ضمن الموارد الطبيعية، وإنما يفرقون بين الحيوان الذى يستخدم في الإنتاج كالحمار والبقرة التي تساعد في النشاط الزراعي، ويرونه أقرب إلى رأس المال كالألات والماكينات الأخرى التي تساهم في العملية الإنتاجية، أما الأسماك والطيور والحيوانات المتوحشة فهي تعتبر وسيطاً طبيعياً لأنها لا تساهم في العملية الإنتاجية بشكل واضح.

وهذه التفرقة في رأينا لا مبرر لها، ذلك أن رأس المال كعامل إنتاجي يتميز بأنه سبق للإنسان إنتاجه، كالألات والماكينات، وهو ما لا يتوافر في الكائنات الحية، التي تدخل ضمن عموم الموارد الطبيعية التي لم يسبق للإنسان إنتاجها. كما أن عملها لا يشبه عمل الإنسان الذى يعتبر عاملاً مستقلاً من عوامل الإنتاج، لأن العمل الإنساني يتميز بالإرادة المقترنة بنية الإنتاج، وهو ما تفتقده تلك الكائنات

الإنتاجي، وهى كونها منتجة بذاتها، ولا دخل للإنسان في وجودها. أنظر: د.

حمدية زهران: النظرية الاقتصادية، القاهرة، 1986/1985، ص 44.

(1) د. حمدية زهران، المرجع السابق، ص 45.

وتختلف الأرض عن باقي الموارد الطبيعية الداخلة في عموم هذا معنى هذا العامل أو غيرها من العوامل، فهي لا تتأثر كثيراً بالتخصص، حيث يمكن أن تستخدم الأرض في أكثر من غرض في وقت واحد أو في أوقات مختلفة دون أن يطرأ عليها تغيير جوهري في مساحتها أو خصائصها، إذ يمكن زراعة الأرض لأنواع مختلفة من المحاصيل، أو يخصص جزء منها للزراعة وآخر للبناء، دون أن يمنع ذلك من تكرار زراعتها، أو إعادة استخدامها، بعكس الموارد الطبيعية الأخرى كالبتروول، الذي إما أن يستخدم بحالته، أو تجرى عليه عمليات التكرير دون إمكان إعادته إلى حالته الأولى أو أن يقوم بعمليات متعددة في وقت واحد. ونفس هذا القول ينطبق أيضاً على عوامل الإنتاج الأخرى من رأس مال وعمل، التي تتأثر كثيراً بالتخصص على خلاف الأرض.

ويشترط لاعتبار هذه الموارد الطبيعية عاملاً مستقلاً من عوامل الإنتاج، أن تدخل في الإنتاج بصورتها الأولية التي خلقت عليها، دون أن تتغير أو تتطور بسبب تدخل الإنسان، وإلا صنفت ضمن عامل آخر هو رأس المال، فالبخر مورد طبيعي يستخدم في النقل والصيد، وإذا ما قام الإنسان بإنشاء مصائد صناعية عليه (المزارع السمكية) فإن هذه المزارع لا تعتبر مورداً طبيعياً، وإنما تدخل ضمن رأس المال، على الرغم من أنها تستخدم في الصيد.

كما يشترط بعض الاقتصاديين ⁽¹⁾ أن يتصف المورد الطبيعي بالندرة النسبية حتى يكون له ثمن، وإلا خرج من نطاق البحث الاقتصادي، وعلى هذا الأساس لا تدخل الأمطار ودرجات الحرارة والرطوبة ضمن الموارد الطبيعية لعدم توافر الندرة النسبية بها، حتى ولو كانت مصدر دخل لبعض الدول، كما هو الحال بالنسبة لسويسرا، حيث تروج سياحة التزلج على الجليد بسبب انخفاض درجات الحرارة وتراكم الثلوج.

كما أن الغلاف الجوي يعتبر مورداً طبيعياً صالحاً للاستخدام الاقتصادي، لأنه يستخدم في النقل الجوي والاتصالات اللاسلكية والإرسال والاستقبال الإذاعي والتلفزيوني والأقمار الصناعية...، كما أن بعض مكوناته مثل الأكسجين تدخل في بعض الأغراض الصناعية والطبية وما يمكن إعداده من بعض هذه المكونات للمساهمة في عملية الإنتاج هو ما يعتبر من المدخلات.

المطلب الثاني

خصائص الموارد الطبيعية (الأرض)

تتسم الأرض أو الموارد الطبيعية بعدد من الخصائص التي تميزها عن غيرها من عوامل الإنتاج. ومن هذه الخصائص:

1- الموارد الطبيعية هبة من الخالق:

وجدت الأرض بمواردها الطبيعية هبة من خالق الكون، ليس للإنسان فضل في وجودها. ومن ثم فهي ليست من إنتاج بشر، بل سبقت وجوده، وتبقى ما بقيت الحياة. ولذا تتسم بخاصيتين يميزها عن

(1) د. محمد خليل برعى، مبادئ الاقتصاد، دار الثقافة العربية، القاهرة، 1994،

غيرها من عوامل الإنتاج، حيث لا يمكن إنتاجها، كما أنها غير قابلة للفناء:

أ- لا يمكن إنتاجها:

ليس للإنسان فضل في وجود الموارد الطبيعية، ولا يستطيع إنتاجها، فلم يتسبب بنشاطه البشري في وجودها، أي لم ينتجها. وإنما هي هبة معطاة من الخالق، يمكن أن تستخدم بحالتها دون جهد بشري في العملية الإنتاجية، فالبجر صالح للصيد، والأرض مستوية للسير عليها، والهواء متاح للجميع.

ومع ذلك فإن الاعتراف بأن الأرض والموارد الطبيعية معطاة وغير منتجة لا يعنى أنها صالحة على الدوام للاستخدام في الإنتاج دون جهد بشري، إذ يتعين أن يبذل الإنسان جهداً للاستفادة من هذه الموارد، يتمثل في رى الأرض وشق الطرق، وتشيد المباني، وإقامة الكبارى والجسور، وحفر الآبار، واستخراج البترول والمعادن، وغير ذلك كثير.

ب- أنها غير قابلة للفناء:

اعتقد ريكاردو أن الأرض قابلة للدوام وعدم الهلاك، فهي تظل صالحة للإنتاج ولا تقنى مع مرور الزمن، مما يميزها عن غيرها من عوامل الإنتاج الأخرى.

ولذلك تتميز الأرض عن غيرها من عوامل الإنتاج الأخرى بطول البقاء، حيث لا يمكننا إحصاء العمر الانتاجي للأرض، وهي التي تظل تزرع ويعاد زراعتها سنوات تتعاقب عليها الأجيال، وإذا تعرضت قدرتها الإنتاجية للنقص أمكن تعويض ذلك بالمخصبات،

بخلاف الإنسان الذي له قدرة محدودة في العمل، يتقاعد بعدها بسبب المرض أو الشيخوخة، كما أن الماكينات والآلات والمباني وغيرها من أنواع رأس المال المادي تنخفض قدرتها على الإنتاج بمضى المدة أو البلى.

وعلى الرغم من أن النظرة الأولية للأرض ومواردها الطبيعية توافق هذا القول، إذ أن الأرض ومواردها الطبيعية ماثلة أمام الأجيال المتعاقبة لا نكاد نرى نقصاً فيها، إلا أن تعرض الأرض والموارد الطبيعية للفناء يحدث إما بفعل العوامل الطبيعية أو لسوء الاستعمال. ومن الأراضي ما يفنى وتتقلص مساحته بسبب نحر البحر، أو بفعل الزلازل والبراكين أو تغير المناخ، كما أنها قد تقل إنتاجيتها ولا تصبح صالحة للاستعمال بسبب الاستهلاك المتزايد لبعض الموارد الطبيعية القابلة للفناء أو عدم التجدد في وقت قصير مثل النفط والمعادن، أو بسبب إهمال الإنسان لها أو سوء استخدامه لها؛ فإهمال الزراعة يقلل من إنتاجيتها، والبناء على الأرض الزراعية يحرم المجتمع من حاصلاتها الزراعية.

2- الموارد الطبيعية تتصف بندرة نسبية:

توجد الموارد الطبيعية في الكرة الأرضية بكميات محدودة، يصعب زيادتها أو تغيير طبيعتها بغير تكاليف باهظة، أو بعد مضي زمن طويل، وعلى نطاق ضيق. فمساحة اليابسة، ووجود البحار والأنهار والجبال فيها لم تتغير، ولا يمكن للبشر إضافة مساحة جديدة، أو إحداث تغييرات جيولوجية بسهولة، مما يعنى أن ما تتمتع به كل

دولة من موارد طبيعية، يقتضى الحفاظ عليه، وترشيد استخدامه، وتنظيم ملكية الأفراد له.

ونظراً لما تتمتع به الموارد الطبيعية من ندرة نسبية، فقد اعترفت القوانين الدولية بحق كل دولة في استغلال مواردها الطبيعية بالصورة التي تضمن لها أكبر عائد اقتصادي، بحيث لا يقتصر على الأجيال الحاضرة فقط، وإنما يلزم مراعاة حقوق الأجيال القادمة على هذه الموارد.

كما اقتضت ندرة الموارد الاعتراف بحق الملكية الفردية، الذي يتيح لكل مالك فرد، للأرض وما عليها، الانتفاع الحصري والمقيد بما يملكه، دون أن ينازعه أحد، على أن تسن الدول التشريعات التي تكفل الحماية القانونية للملكية الفردية، وتمنع إساءة استعمال هذا الحق، لتحقيق التوازن بين المصلحة الخاصة للفرد ومصلحة الجماعة.

واستلزم ندرة بعض الموارد، وخاصة الثروات الطبيعية الكامنة في باطن الأرض، كالبتروول والمعادن، إلى تبنى العديد من الدول نظاماً يعطى للأفراد حق الملكية الفردية على سطح الأرض دون باطنها، لتظل الموارد الكامنة في باطن الأرض حقاً للدولة وحدها، فلا يجوز للفرد استغلال الثروات الطبيعية والآثار الموجودة في باطن الأرض التي يملكها، وإنما يقتصر حق استغلالها على الدولة وحدها، نظراً لما تتصف به هذه الثروات من ندرة وقابلية للنضوب، أو لأنها ميراث المجتمع كله، لا يصح أن يستحوذ على الانتفاع به شخص أو مجموعة من الأشخاص.

ولا يعنى الاقتصاديون بقولهم إن الموارد الطبيعية ذات كميات ثابتة أو محدودة في الطبيعة أنه لا يمكن زيادتها في المدى الطويل⁽¹⁾، وإنما يقصدون أن القوى الأصلية التي منحت للأرض (ويدخل في ذلك تكوين التربة الطبيعي، وما يحتويه باطن الأرض من معادن، والموقع) قوى محددة. ومن ثم فإن كمية الأرض المستخدمة، أو المعرضة للاستخدام، لا تتغير بسهولة تبعاً لتغيير الثمن السائد في السوق. ويترتب على ذلك أن ثمنها يتحدد وفقاً لقواعد خاصة، تختلف عن القواعد التي تخضع لها السلع العادية.

وقد لاحظ الاقتصاديون الأوائل أن الأنشطة الاقتصادية التي تستخدم الموارد الطبيعية بنسبة كبيرة يسرى عليها قانون تناقص الغلة *Law of diminishing returns*، وذلك على عكس الأنشطة الاقتصادية التي تستخدم الموارد الطبيعية بنسب قليلة "كالصناعة" فإنها تعرف قانون تزايد الغلة، وهو ما يرفضه الاقتصاديون المعاصرون، لأن قانون تناقص الغلة يسرى على القطاعات الإنتاجية الأخرى كما يسرى على الزراعة أو الأرض.

ومع كل ذلك فإن خاصية الندرة النسبية التي تتمتع بها الموارد الطبيعية للكثرة الأرضية، لا تحول دون إمكان زيادة بعض الموارد أو تغيير طبيعتها في حالات عديدة؛ حيث يمكن أن يؤدي طرح البحر إلى زيادة مساحة اليابسة، كما قد يؤدي نحر البحر إلى نقص مساحة الأرض المجاورة للبحار، ويمكن بأعمال الردم والحفر إضافة مساحات من الأراضي، أو اصطناع بحار أو ممرات بحرية، كما هو

(1) أنظر: د. فوزي منصور: موجز في نظرية الثمن، دار النهضة العربية، القاهرة، 1973-1974، ص 242.

الحال بالنسبة لقناة السويس في مصر. ويؤدي استخدام الوسائل الحديثة في الزراعة والإنتاج إلى زيادة غلة الفدان، وتحسين جودة الصناعة وزيادة منتجاتها.

وبالعكس قد يؤدي سلوك البشر إلى تغير في طبيعة الأرض مما يقلل الانتفاع بها، فالبناء على الأراضي الزراعية يقلل من مساحة الأرض المنزرعة، ويعمل التلوث البيئي إلى تدمير الموارد الطبيعية أو تخفيض درجة الانتفاع بها، حيث يتغير الجو، ويفسد الهواء، وتدمر الآثار، وتزداد الأمراض، وتقل معدلات خصوبة الأرض والكائنات الحية.

3- تتصف الموارد الطبيعية بعدم التوزيع المتكافئ:

لا توجد الموارد الطبيعية على نسق واحد ومتساوٍ بين الدول المختلفة، أو حتى داخل إقليم الدولة الواحدة، حيث يختلف حظ كل إقليم من الثروات الطبيعية ما بين الوفرة والنقص، حيث تتمتع بعض الدول بوفرة في ثرواتها الطبيعية، تمكنها من استخراج البترول أو المعادن بكميات وفيرة تجعلها من الدول المصدرة لها. في الوقت الذي تعاني دول أخرى من نقص هذه الثروات وتلجأ إلى استيرادها. كما أن دولاً أخرى تجرى فيها الأنهار، وتتمتع أرضها بالخصوبة التي تجعل الزراعة مصدر ثروة لها، بينما تعاني دول أخرى من التصحر.

و يترتب على هذا التباين أو عدم التوزيع المتكافئ في الموارد الطبيعية إلى تخصص كل دولة في التجارة الخارجية التي تكون له فيها ميزة نسبية عن غيرها من الدول، الأمر الذي يشجع على التبادل الدولي، لحاجة كل دولة إلى غيرها من الدول.

كما أن عدم توزيع الموارد الطبيعية توزيعاً متكافئاً بين أقاليم الدولة الواحدة إلى تمتع بعض المناطق داخل الدولة بوفرة في مواردها

الطبيعية، تجعل من الملائم إقامة صناعات بها لتكون قريبة من هذه الموارد، مما يجعل هذه المناطق أهلة بالسكان، على خلاف أقاليم أخرى لا تتمتع بهذه الموارد فتكون طاردة لسكانها.

وقد رأي بعض الكتاب أن نسبة الموارد الطبيعية، وعدم تكافؤ حصة كل دولة منها، تعمل على توفير أسباب النمو أو التخلف الاقتصادي بالنسبة لظروف كل دولة (1)، فالدول صغيرة المساحة، أو فقيرة الموارد الطبيعية أو التي تعاني من ظروف طبيعية غير ملائمة، كوقوعها في مناطق الزلازل والبراكين، أقل نمواً من الدول التي تتوفر لها المساحات الشاسعة، والموارد الطبيعية اللازمة للإنتاج كالبهار والأنهار والجبال، وتتمتع بموقع مناسب ومناخ معتدل وظروف طبيعية جيدة، مما يوفر لها أسباب النمو الاقتصادي.

وهذا الرأي محل نظر؛ إذ أن النمو أو التخلف الاقتصادي لا يرجع إلى حظ كل دولة من الموارد الطبيعية فقط، وإنما يرجع أساساً إلى قدرة الإنسان في هذه الدولة على استغلال الموارد الطبيعية المتاحة بصورة جيدة، أو نجاحه في تحسين ظروف الإنتاج رغم الموارد غير الجيدة، فلم تمنع الجزر المتفرقة التي يعيش عليها اليابانيون، وما يتعرضون من زلازل متوالية، من تحقيق معدلات عالية للنمو، في الوقت الذي لم تمنع وفرة الموارد الطبيعية والظروف المناخية الجيدة من تخلف كثير من الدول الإفريقية مثلاً.

كما أدى تطور وسائل الاتصالات إلى التغلب على هذه مشكلة نقص الموارد لدى بعض الدول أو الإقليم، حيث يمكن نقل الموارد الطبيعية من مكان وجودها إلى مكان تصنيعها، مما يفيد أكثر من إقليم بهذه الثروات.

(1) د. أنور إسماعيل الهواري، ص 213، ص 214.

4- تفاوت القدرة الإنتاجية للوحدات المختلفة للمورد الطبيعي الواحد:

لا يقتصر التفاوت على توزيع الموارد الطبيعية جغرافياً، وإنما يمتد هذا التفاوت ليشمل أيضاً مقدرة المورد الطبيعي الواحد على الإنتاج، حيث تختلف المقدرة الإنتاجية للأرض الزراعية من مكان إلى آخر، فعلى حين يمكن لمساحة معينة من الأرض أن تنتج أربعة أرباب من القمح، فإن نفس المساحة من الأرض في مكان آخر قد لا تنتج سوى ثلاثة أرباب، بينما تنتج ذات المساحة من الأرض في مكان ثالث فدانين.

وكذلك الحال بالنسبة للموارد الطبيعية الأخرى مثل المعادن والبتروول، حيث يمكن إنتاج كميات تجارية من البتروول أو الذهب في بعض المناطق، بينما يكون إنتاجهما قليلاً في مناطق أخرى، لا يشجع على الإنفاق عليها لاستخراجهما، لعدم تحقيق منفعة تجارية من ذلك.

وقد نشأت فكرة الريع *Rent* نتيجة لخاصية تفاوت القدرة الإنتاجية للمورد الطبيعي⁽¹⁾. ونعنى بالريع الفارق بين نفقة الإنتاج

(1) يعترف الاقتصاديون بحق بعض الأشخاص في الحصول على مبالغ نظير ما يتمتعون به من مكانة مميزة أو موهبة خاصة، تجعلهم يقدمون خدمات لا يستطيع أن يقدمها الأشخاص العاديون، ومن أمثلتهم الفنانون، والرياضيون، والأطباء المهرة، وتسمى المبالغ التي يحصلون عليها نتيجة التميز الذي يتمتعون به " شبه الريع *Quasi - rent* . واعتبر بعضهم أن الريع لا يتوقف على المبالغ المشروعة، بل يمكن أن يتجاوزها إلى مبالغ غير مشروعة يحصل عليها بعض الأفراد، كالرشوة التي تدفع إلى الفاسدين في الوظائف العامة. أنظر: د. أحمد جمال الدين موسى، دروس في الاقتصاد السياسي، الجزء الثاني، 1995، ص 380.

وقيمة الإنتاج، أو هو الفائض الذي يحصل عليه الشخص نتيجة التصرف في الإنتاج بعد استبعاد نفقات هذا الإنتاج.

وهذا الربح هو الذي يجعل صاحب الأرض يقرر استخدامها في إنتاج معين دون غيره، فلو كانت الأرض الزراعية التي يمتلكها شخص تغل ثلاثة أرباب من القمح، وكانت تكلفة الأرب الواحد تبلغ خمسين جنيهاً، وثمان بيوع هذا القمح مائة وخمسين جنيهاً، فإن اختياره زراعة هذه الأرض قمحاً تعنى أنه لن يحصل على ربح لأن إيراداتها لن تغطي سوى نفقاتها.

بخلاف الحال فيما لو كان ثمن بيع هذا القمح مائتي جنيهاً، فإنه يحقق ربحاً قدره خمسين جنيهاً، هو الفرق بين ثمن البيع ومجموع نفقات الزراعة.

ويفرق الاقتصاديون بين نوعين من الربح هما ربح الندرة والربح التفاضلي، ويقصدون بربح الندرة الربح الناشئ عن زيادة الطلب على خدمات الأرض مع قلة الكميات المتاحة منها لتلبية كافة الاحتياجات، ومن ثم تحصل كافة الأراضي على هذا الربح أياً كانت مساحتها أو درجة خصوبتها أو موقعها.

أما الربح التفاضلي فهو الربح الذي تحصل عليه الأرض بسبب اختلاف صفاتها الطبيعية، حيث تحصل الأرض الأكثر خصوبة والأفضل موقعاً على ربح يزيد عن الربح الذي تحصل عليه أرض أخرى أقل منها خصوبة، وأبعد موقعاً، وهذا الفرق يمثل الربح التفاضلي أو الربح الريكاردى *Recardian Rent*.

وقد شجعت فكرة الريع التفاضلي هنرى جورج على أن يدعو إلى فرض ضريبة وحيدة *Single Tax* على الأرض⁽¹⁾، لا يخشى من تأثيرها على عائد الأرض، لأن قيمة هذا العائد تتحدد بناءً على صفات خاصة بها، ولا تتأثر بعوامل خارجة عنها.

5- يمكن تحسين الانتفاع بالموارد الطبيعية عن طريق المعرفة العلمية:

يرجع إلى المعرفة العلمية، وتطور العلوم، الفضل في تغيير نظرة الإنسان إلى بعض الموارد من كونها عائقاً له إلى جعلها وسيلة لرفاهيته، فالأمطار الغزيرة، والفيضانات الهائلة، التي كانت تغرق الأرض، وتتلف المحصول، أصبحت بفضل التقدم العلمى الذى نجح في السيطرة عليها، وحجزها خلف سدود، مصدر خير، يتمثل في مزيد من الزراعة والرى وتوليد الطاقة الكهربائية.

كما تمكن العلم من اكتشاف الوسائل الميكانيكية و التكنولوجية التي تتيح للإنسان استخراج الثروات الطبيعية من باطن الأرض، وتكريرها، أو تصنيعها. واستخدمت وسائل المواصلات المتقدمة في نقلها من أماكن استخراجها إلى الأسواق العالمية لتتنفع بها البلدان التي تحتاج إليها.

وعلى هذا ؛ فإن المعرفة العلمية زادت من الانتفاع بالموارد الطبيعية عن طريق وسائل شتى، حين ساعدت على زيادة الإنتاج ومن ثم تخفيض التكاليف، كما أتاحت الوسائل لتحسين بعض الخامات الرديئة، واستحدثت صور جديدة للانتفاع بهذه الموارد.

(1) وقد انتقدت فكرة الضريبة الوحيدة على الأرض، وليس لها وجود في واقع النظم الضريبية المعاصرة. راجع مؤلفنا: المالية العامة: الأصول النظرية والتطبيقات المعاصرة، دار النهضة العربية، القاهرة، 2002.

المبحث الثاني العمل

مقدمة:

العمل *Labor* هو الجهد الارادي الذي يبذله الفرد من أجل الإنتاج، ويمكن أن يكون الجهد الغالب (1) في العمل بدنياً أو ذهنياً. ويتم هذا الجهد من خلال استفادة الإنسان بما توفره له الطبيعة من موارد، وبما يتاح له من رأس مال، لمزاولة نشاط لتحقيق دخل، أو الحصول على عائد، يعوضه عن الألم الذي يسببه له العمل، والمتمثل في التعب البدني، وحرمانه من متعة الفراغ. ويشترط في التعريف الاقتصادي للعمل أن يكون نابعاً من جهد إرادي، وبهدف الإنتاج. ومن ثم لا تعد أعمالاً الجهود غير الإرادية التي يقوم بها الفرد ولو أنها لازمة للإنتاج، مثل تدفق الدم في العروق، أو انتظام دقات قلبه، أو حركات الشهيق والزفير اللازمة لتنفسه. و يذهب بعض الاقتصاديين (2) إلى أنه ليس المقصود بالعمل ما يتم بذله فعلاً من جهد فقط، وإنما يشمل هذا الاصطلاح جميع

(1) لا يعنى ذلك أن العمل إما أن يكون ذهنياً بحتاً أو بدنياً بحتاً، بل إن كل عمل في الواقع يجمع بينهما، ولكن العبرة بالعنصر الغالب؛ فالعامل الذي يعد بحتاً، يستخدم ذهنه في التفكير والتعبير، ولكنه يحتاج إلى القيام بأعمال بدنية كاستخدام يده في الكتابة، كما أن العامل الذي يعتمد على عضلاته في مزاولة النشاط لا بد أن يعمل ذهنه في التفكير لمزاولة هذا العمل.

(2) راجع د. مصطفى كامل السعيد، د. أحمد رشاد موسى، د. فخرى الدين الفقى: مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة، 1994، ص

الأفراد الذين بلغوا السن القانوني للعمل، وأتموا تعليمهم أو تدريبهم، حتى ولو لم يعملوا بالفعل، إذ يكفي أن يبذل الإنسان جهداً، أو يمكنه أن يبذل هذا الجهد، وهو توسع في مفهوم العمل قياساً على الموارد الطبيعية ورأس المال التي تعتبر من عوامل الإنتاج ولو لم تستخدم فعلاً في العملية الإنتاجية، كالأرض غير المنزرعة، والآلة المتعطلة، وهو قياس في رأينا مع الفارق، ذلك لأن الأرض ورأس المال ليست لهما ما للإنسان من إرادة، تجعله يعمل لينتج أو يعمل ليلهو.

ولا يعنى ذلك ضرورة أن يكون العمل إرادياً خالصاً من كل إكراه أو جبر، فكثير من الأعمال الاقتصادية يقوم بها الفرد نفاذاً لعقد عمل، أو قانون، أو مضطراً لحاجة⁽¹⁾، وكأن الإرادة هنا تعنى سيطرة الشخص على أعضاء جسمه وحواسه للقيام بهذا العمل، من حيث الحركة والتفكير وبذل الجهد.

ولقد رفض بعض الكتاب⁽²⁾ أن يشترط في العمل أن يكون إرادياً، لأن مدى حرية العمل تتعلق أساساً بظروف العمل وتحديد الأجر، ولا تنتفي صفة العمل من النشاط الذى يمارسه الفرد الواقع تحت السخرة والإكراه، ومنهم من يميز بين العمل الارادي *free labor* والعمل اللاإرادي *unfree labor* الذى يقوم به السجناء أو المرتكبون لجرائم معينة، ويكون العمل جزء من العقاب المفروض

(1) د. عرفات التهامي: مبادئ علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة، الجزء الأول، ص 114.

(2) أنظر د. محمود الطنطاوى الباز: مبادئ التحليل الاقتصادى الجزئى، النسرة

الذهبي للطباعة، القاهرة، 1990، هامش رقم 1، ص 186

عليهم، فهم على خلاف الطائفة الأولى يقومون بأعمال رغماً عنهم، وإن كانت بعض لوائح السجون تقرر لهم أجراً رمزياً.

ونعتقد أن جوهر الخلاف يكمن في مفهوم الإرادة، فلا يقصد بالعمل الإرادي أن يتم بحرية تامة، وإنما تعنى تحكم الشخص في ذاته للقيام بعمل منتج، سواء كان التحكم يتم في ظروف يتمتع فيها العامل بحرية، أو يجبر على ذلك بحكم القانون أو الواقع.

كما لا يعد عملاً من الناحية الاقتصادية الجهد الإرادي الذي يبذله الفرد لغير غرض إنتاج سلعة أو خدمة⁽¹⁾، فممارسة الرياضة، وقراءة الكتب، لا تعد أعمالاً إذا كانت لإشباع هواية أو قضاء وقت فراغ. ولا ينفي ذلك وجود متعة مع العمل⁽²⁾، وخاصة إذا كان متفقاً مع رغبات الشخص وميوله، أو وسيلته إلى تحقيق ذاته وطموحه.

وقصر العمل بالجهد الذي يبذله الأفراد يعنى استبعاد أي جهد لا يكون مصدره الإنسان، كجهود الدواب في حرث الأرض، أو في جر العربات، مثلاً، لأن هذه الدواب تدخل ضمن الموارد الطبيعية.

ويقترن هذا الجهد بالألم، لأن هذا الألم هو الذي يجعل الإنسان يفاضل بين العائد الناتج عن الألم المقرون بالعمل، وبين الفراغ، مما يجعله مختاراً بين أن يعمل أو لا يعمل. ولا يوجد عمل بلا ألم، حتى ولو كان الإنسان يعشق هذا العمل ويهواه، وسواء كان العمل بدنياً أو ذهنياً.

(1) وهيب مسيحة ود. أحمد أبو إسماعيل: مبادئ التحليل الاقتصادي، ص 40.

(2) د. حازم الببلاوي: أصول الاقتصاد السياسي، توزيع منشأة المعارف،

الإسكندرية، ص 137.

ويسمى العائد الذي يحصل عليه العامل بالأجر *Wage*، تمييزاً له عن عائد الأرض: الربح *Rent*، وعائد صاحب العمل أو المنظم: الربح *Profit*.

والأصل أن يتحدد أجر العامل وفقاً لمؤهلاته وخبراته و مهاراته، إلا أن هناك عوامل تتدخل لتحديد الأجر⁽¹⁾، منها معدل البطالة، والحالة الاقتصادية في المجتمع من ركود أو كساد.

ولا يشترط أن يكون العائد من العمل مادياً، أو في صورة نقدية، وإنما قد يتحقق العائد في صورة معنوية كالحصول على شهادة تقدير، أو لقب شرفي. بل قد لا يحصل العامل على عائد أصلاً، فالمتبرعون بأعمال خيرية، وربات البيوت في منازلهن، لا يحصل أي منهم على أجر، ومع ذلك فهم يقومون بأعمال إنتاجية، ويمكن أن يقدر أجرهم مقابل هذا العمل على أساس الفرصة البديلة، أي على أساس ما كان يمكن أن يتقاضونه من هذا العمل لو أدونه للغير.

ويدخل العاملون في المجتمع ضمن القوة العاملة *labor force* الصالحة للعمل، سواء التي وجدت عملاً بالفعل أو التي لم تجد بعد، وهم شريحة من السكان، يتحدد على أساسها ما تعاني منه بعض الدول من مشكلة البطالة *unemployment*، أو ما يوفره بعضها الآخر من فرص التشغيل *employment*.

وتحتل الدراسات السكانية مكانة بارزة في العلوم المختلفة، كعلم الجغرافيا البشرية، وعلم الاجتماع، وعلم الأجناس. ويرجع اهتمام الاقتصاديين بالسكان إلى كونهم عنصراً من عناصر الإنتاج الذي

(1) د. أحمد جمال الدين موسى، ص 381.

على أساسه تتحدد الأوضاع الاقتصادية، كما أنهم يتأثرون بهذه الأوضاع سلباً وإيجاباً. حيث تؤدي زيادة العنصر البشري في مجال الإنتاج إلى زيادة هذا الإنتاج، ومع ذلك فإن الزيادة السكانية قد تلتهم الإنتاج، وتضغط على فرص العمل المتاحة، مما تخلق مشكلات اقتصادية.

تقسيم:

يثير العمل كعامل إنتاجي العديد من الموضوعات البحثية، من أهمها موضوع التحليل السكاني، والنظريات السكانية، وظاهرة زيادة السكان في الدول النامية، ورأس المال البشري، والبطالة، وانتقال الأيدي العاملة، وتقسيم العمل.

ونخصص لكل موضوع من الموضوعات السابقة مطلباً

مستقلاً من المطالب الخمسة التالية:

المطلب الأول: نظريات السكان

المطلب الثاني: رأس المال البشري

المطلب الثالث: البطالة

المطلب الرابع: تقسيم العمل

المطلب الأول نظريات السكان

لاحظ بعض الاقتصاديين توجه أعداد السكان نحو الزيادة على مر السنين، مما دفعهم إلى البحث في هذه الظاهرة، ومحاولة تفسيرها، واستخلاص النتائج منها.

وكان مالتس من أشهر المهتمين بالدراسات السكانية، وقد سبقه في ذلك ابن خلدون في نظريته التغيرات الدورية للسكان، وعلاقتها بالظروف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية، وربط الزيادة في السكان بالزيادة المستحدثة في الدخل الفردي، وحاول وضع نظرية عنها، تلاه بعد ذلك علماء آخرون، من بينهم (1) دبريل، ودوركايم.

ونوضح من خلال الفروع الأربعة التالية أهم النظريات السكانية:

الفرع الأول: نظرية مالتس

الفرع الثاني: نظرية دبريل

الفرع الثالث: نظرية دوركايم

الفرع الأول نظرية مالتس

ظهر مؤلف مالتس في مبادئ السكان عام 1798، إبان الثورة الصناعية في إنجلترا، التي اقترنت بصعود طبقة الرأسمالية الصناعية، وهجرة أهل الريف إلى المدن طلباً للعمل، وقد أدت زيادتهم إلى استغلالهم وتخفيض أجورهم، مما أدى إلى تفشى الجهل والأمراض.

وفي ظل هذه الظروف تكونت نظرية مالتس التشاؤمية تجاه الزيادة السكانية، والتي تقوم على أن نسبة الزيادة في السكان تفوق

(1) د. رفعت المحجوب، ص 170 - ص 174.

كثيراً نسبة الزيادة في الإنتاج الغذائي، مما يشكل ضغطاً على المواد الغذائية له آثار سلبية على المجتمع.

وتنطلق هذه النظرية من الغريزة التي فطر الإنسان عليها، وهي الحاجة إلى الطعام، والحاجة إلى الجنس، وهما مصدر بقائه، فالأول ليعيش، والثاني ليعمر الكون. وتفترض النظرية أن زيادة النسل تفوق الزيادة في إنتاج المواد الغذائية اللازمة لإشباع الإنسان.

وتفسيراً لذلك، يرى مالتس أن السكان يتزايدون طبقاً لمتواليه هندسية أساسها 2 (1.2.4.8.16.32.64....)، في الوقت الذي لا يزيد فيه الإنتاج الغذائي إلا وفق متواليه عديده، أساسها 1 (1.2.3.4.5....)، ويعنى ذلك أن عدد السكان يتضاعف ستة عشر ضعفاً خلال القرن الواحد، بينما لا تزيد المواد الغذائية إلا خمسة أضعاف فقط، مما يولد خلافاً بين الزيادة الكبيرة في السكان، لا تتناسب معها زيادة المواد الغذائية، التي تعجز عن تلبية حاجة السكان.

وللتغلب على هذا الخل، يرى مالتس أنه لا بد من وجود موانع توقف الزيادة السكانية، وتحقق التوازن بين السكان والغذاء. ويقسم هذه الموانع إلى نوعين: موانع إيجابية، وموانع سلبية.

الموانع الإيجابية *positive checks*

يترتب على الزيادة السكانية انتشار سوء التغذية، والمجاعات، وظهور الأوبئة، وقيام الحروب بين الدول، مما يزيد من معدلات الوفيات عن معدل المواليد، وبالتالي ينخفض عدد السكان.

الموانع السلبية *negative checks*

في بعض المجتمعات التي تزيد فيها معدلات الوعى بالأزمة السكانية وأبعادها، يقوم الأفراد بإرادتهم بالسلوك الذى من شأنه تخفيض عدد المواليد، أو على الأقل عدم زيادة السكان إلى الحد الذى يفجر الكارثة.

ويميل هؤلاء الأفراد إلى تأخير سن الزواج، والحد من النسل، كموانع سلبية اختيارية من شأنها تخفيض، أو الحد، من الزيادة السكانية.

وقد رفض مالتس قيام الحكومات بإعانة الطبقات الفقيرة أو زيادة أجورها، حتى لا تكون هذه الإعانة حافزاً لهم على زيادة الإنجاب.

نقد النظرية:

لعل أهم نقد يمكن أن يوجه إلى هذه النظرية هو عدم صحة تنبؤاتها بالزيادة غير المتكافئة بين السكان والمواد الغذائية، فلم يتضاعف السكان دائماً كل ربع قرن، كما أن الزيادة في المواد الغذائية قد فاقت في بعض الدول معدل الزيادة السكانية، كما هو الحال في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي كثير من الدول الأوروبية، نتيجة تطور الأساليب الزراعية التي أمكنها مضاعفة الإنتاج الزراعي رأسياً وأفقياً. بيد أن عدم صحة التنبؤات التي توقعها النظرية لا يجب أن ينال من أهم مزاياها، لأنها من الأبحاث التي اهتمت بدراسة الظاهرة السكانية، ونهت إلى خطر الزيادة غير الرشيدة فيها.

كما أن هذه النظرية يمكن أن تجد دليلاً على صدق جوهرها، ألا وهو عدم تناسب الزيادة السكانية مع زيادة المواد الغذائية في بعض

مراحل تطور النمو السكاني في المجتمعات المختلفة. إذ تمر هذه المجتمعات بمراحل أربعة أساسية، هي:

المرحلة الأولى: في المجتمعات البدائية، حيث يرتفع معدل المواليد، كما يرتفع معدل الوفيات نتيجة انتشار الأوبئة والأمراض، فتكون الزيادة السكانية بطيئة.

المرحلة الثانية: في الدول النامية، حيث تنتشر بعض الأساليب الصحية التي تحفظ صحة المواليد فتزيد معدلات المواليد ويقل معدل الوفيات، مما يجعل معدل الزيادة السكانية كبيراً. وبالتالي تعبر هذه المرحلة بصدق عن جوهر نظرية مالتس.

المرحلة الثالثة: في الدول المتقدمة، حيث يزداد الوعي بأهمية تنظيم الأسرة، مع زيادة الوعي والرعاية الصحية، فينخفض معدل المواليد، ويقل أيضاً معدل الوفيات، وبالتالي تكون الزيادة السكانية معتدلة أو ذات معدل ثابت.

المرحلة الرابعة: في الدول الأكثر تقدماً: التي تمتاز بارتفاع كبير في معدلات الإنتاج تعوض أي زيادة في معدلات السكان، وبالتالي لا تثير الزيادة السكانية مشكلة على الرغم من الارتفاع في معدلات المواليد.

ومع ذلك فقد لاحظ منتقدو نظرية مالتس أنه تعرض لجانب واحد من المشكلة السكانية⁽¹⁾، وهو زيادة السكان عن حجم الموارد الغذائية المتاحة، بما يعرف باكتظاظ أو زيادة السكان *over population*، متجاهلاً الجانب الآخر الذي لا يقل أهمية، وهو خفة

(1) د. محمد خليل برعى، ص 82.

أو قلة السكان *under population*، وذلك عندما تعاني المجتمعات من نقص في أعداد السكان بالنسبة لوفرة مواردها الطبيعية، مما يهدر من إمكانات الاستفادة من هذه الموارد في زيادة الدخل، وهو مثال ملحوظ في بعض الدول في إفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية.

الفرع الثاني نظرية دبريل

على العكس من نظرة مالتس التشاؤمية، كانت نظرة عالم الاجتماع البلجيكي دبريل تجاه الزيادة السكانية متفائلة، فهو يراها خيراً على المجتمع، لأنها الدافع إلى تطوره وتقدمه.

ويفسر دوركايم نظريته بأن تقدم المجتمعات لا يرجع إلى ميزة خاصة في الإنسان، وإنما يأتي من عوامل خارجية تدفعه دفعا إلى إحداث تغيير للوضع الذي يعيشه، بهدف تحسين ظروفه، والقضاء على مشكلاته.

وتعتبر الزيادة السكانية في رأي دوركايم هي المحرك الخارجي الذي يدفع الإنسان إلى التطور، لأن زيادة أعداد السكان في المجتمع تؤدي إلى تزاحم الناس على الموارد المتاحة، مما يعنى حرمان بعضهم، وانتشار الفقر والجهل في جماعة منهم.

ولن يظل هذا الوضع دائماً، حيث يسعى المجتمع إلى تحسينه، من خلال البحث في وسائل تمكن من علاج المشكلة.

ويقوم في هذا المجتمع صراع بين جيلين، جيل الكبار الذين يتبوءون المناصب ويستحوذون على النصيب الأكبر من الثروة، وجيل الشباب الذين يحاولون الحصول على نصيب من هذه الثروة.

ويأخذ هذا الصراع شكل التحدي، الذي يحفز طاقات الأجيال، ويجعل حركة المجتمع دائبة، فيتطور الفن الانتاجي، وتتقدم الأمم. وبغير هذا التحدي الذي تسببت فيه أصلاً زيادة السكان ما كان لهذا التقدم أن يتحقق.

نقد النظرية:

تمتاز هذه النظرية بأنها بينت أن الزيادة السكانية ليست شراً دائماً، وإنما يمكن أن تكون عامل خير على المجتمع فيما لو أحسن استثمارها.

بيد أن أهم نقد يوجه إلى هذه النظرية أنها تجاهلت دور الإنسان في إحداث التقدم. وليس من رد على هذه المقولة إلا أن التقدم بسبب التحدي الناشئ عن زيادة السكان قد تم بفعل الإنسان الذي قبل التحدي.

فضلاً عن أن هناك العديد من المجتمعات التي لا تعاني من ارتفاع معدلات الزيادة السكانية ومع ذلك فهي في تقدم مستمر، مما يعني أن التقدم لا يرتبط حتماً بمشكلة سكانية.

الفرع الثالث نظرية دوركايم

يرى دوركايم أن الزيادة السكانية لها فضل في زيادة الإنتاج، لأن الزيادة السكانية تؤدي إلى تقسيم العمل، حيث توزع العملية الإنتاجية الواحدة إلى أجزاء، يتخصص عدد من العمال في كل جزء منها.

ولهذا التخصص ميزته في تحقيق الجودة والسرعة، حيث يكتسب العامل المتخصص خبرة في جزء من العملية الإنتاجية تجعله ماهراً، يتمكن من خلالها زيادة الإنتاج، وتطويره.

كما يؤدي تقسيم العمل إلى تنوع الإنتاج، وخلق حاجات جديدة، تحتاج إلى إشباعها عن طريق زيادة الإنتاج.

كما أن لتقسيم العمل عدة مزايا اجتماعية منها ترسيخ قيمة التعاون، حيث يشعر كل فرد من العمال بحاجته إلى غيره، كما ينمي هذا التخصص شخصية الفرد الذي يحس بكيانه ودوره المهم في العملية الإنتاجية، مما يشجعه على الابتكار والإبداع، الذي يصب في النهاية في صالح الإنتاج.

وهكذا ينضم دوركايم إلى المتفائلين بالزيادة السكانية، لكن هذا التفاؤل يجب أن لا يجعلنا نغفل عن حقيقة مؤداها أن الزيادة السكانية تكون مصدر خير على المجتمع إذا توافرت الإمكانيات التي تمكن المجتمع من إعداد سكانه إعداداً يؤهلهم للقيام بدور إيجابي في زيادة الإنتاج، لا أن يكونوا عالة عليه، يعيشون على موارده المحدودة، ويهدرون طاقاته المحدودة.

المطلب الثاني رأس المال البشري

بذل الكلاسيكيون الجدد جهوداً كبيرة خلال العقدين الماضيين لدمج الأهمية المتعاظمة للتعليم والصحة في نموذجها الاقتصادي من خلال مفهوم رأس المال البشري *Human Capital*. إذ يعرف رأس المال البشري بأنه كل ما يزيد من إنتاجية العمال والموظفين من خلال المهارات المعرفية والتقنية التي يكتسبونها، أي من خلال العلم والخبرة. ومن ثم فهو يركز على مهارات العمال. ويمثل رأس المال البشري رأس المال المادي (كالمصانع والآلات) في أنه يساهم في الإنتاج، ويمكن زيادة كفاءته بالتعليم والتدريب والرعاية الصحية، كما تزيد كفاءة رأس المال المادي بالتطوير والصيانة.

ويختلف مفهوم رأس المال البشري عن مفهوم المقدرة البشرية، حيث يعنى رأس المال البشري أساساً بتحسين مستوى المعيشة أو بزيادة الدخل الناتجين عن زيادة الإنتاجية، أما مفهوم المقدرة البشرية فلا ينكر ذلك، ولكنه يعتبر، ولو لم يطرأ ارتفاع في مستوى المعيشة، أن التعليم يفيد الإنسان في القراءة والتواصل مع الناس والمرافعة دفاعاً عن حقوقه وفي الاختيار بطريقة أكثر علماً وفي تعزيز احترامه لنفسه واحترام الآخرين له.

ويعتبر بعض الكتاب أن رأس المال البشري استثمار له عائد مجز على المدى الطويل، لما له من تأثير مباشر في زيادة إنتاجية السلع، حيث توجد علاقة طردية بين مستوى أداء وكفاءة الموظف وبين إنتاجيته، فكلما كانت هناك عمال متعلمون مهرة وقادرون على

استخدام وتشغيل التقنية المتطورة كلما كانت أفضل في أدائها من غيرها غير المؤهلة.

ويمكن اعتبار المعرفة المتخصصة التي اكتسبها الطبيب أو الجراح أو المهندس أو المحامي أو المحاسب أو الصحفي نوعاً من رأس المال البشري الذي لا يمكن إنتاج الخدمات الطبية أو الهندسية أو القانونية أو المحاسبية دونه.

كما يمكن اعتبار الخبرة التي اكتسبها المعلم أو الحداد أو النجار أو الطابع على الآلة الكاتبة نوعاً آخر من رأس المال البشري، لأنها تمكنه من إنتاج كمية أكبر بالوقت نفسه مقارنةً مع شخص آخر أقل خبرةً في المجال نفسه.

وبوجه عام، يعتبر كل ما يرفع إنتاجية العامل أو الموظف على الإطلاق جزءاً داخلياً في تكلفة رأس المال البشري، ومنه المدارس والجامعات ومراكز الأبحاث والمستشفيات.

ومع ذلك يختلف رأس المال البشري عن رأس المال المادي من ناحية أنه غير مادي بطبيعته، أي ليس له مثل الآلات والمعدات والأبنية طولاً وعرضاً وارتفاعاً وكثافة.

ويصعب قياس رأس المال البشري كما يقاس رأس المال المادي، لما يتمتع به الأول من مرونة غير محدودة، حيث يختلف الأشخاص فيما بينهم في نواح كثيرة تؤثر في تحديد الأجر، أو المقدرة الإنتاجية، منها السمات الشخصية كالفهم والطموح والذكاء، والصفات العائلية كالقربة والنسب، مما يجعل من الصعب تحديد التكلفة المناسبة لهذا العنصر الانتاجي، بخلاف رأس المال المادي الذي يسهل تحديد تكلفته.

ويرد المؤيدون لفكرة رأس المال البشري على هذا النقد بالقول بأن رأس المال البشري لا يختلف في هذه الخاصية عن غيره من عوامل الإنتاج التي تتباين قيمتها بتباين صفاتها وخصائصها، فالأرض مختلفة المساحات ومتعددة الأغراض، والماكينات والآلات تختلف كفاءتها الإنتاجية، والنقود يختلف العائد على إقراضها وفقاً لتعدد درجات المخاطر.

كما أنه يمكن قياس رأس المال البشري وفقاً لمستوى الإنفاق عليه من قبل المجتمع والدولة. مثلاً، أي من خلال المبلغ المنفق على التعليم أو مراكز البحث والتطوير في منطقة ما في العالم، ولذلك تدخل كثير من النماذج الاقتصادية التعليم والصحة، أو الإنفاق عليهما، كمتغيرين مستقلين في دالة الإنتاج ليتم بعد ذلك اشتقاق معادلة للنمو الاقتصادي يمكن تقييمها إحصائياً.

وهذا القول مردود عليه أيضاً بأن الأرض ورأس المال والعمل لها قياس موضوعي، فالأرض تقاس بالفدان أو القيراط، والعمل بالساعات، والنقود بمعدل فائدة تبعاً لنوع الخطر، قياس رأس المال البشري على أساس الإنفاق التعليمي عليه ليس دليلاً على قيمة رأس المال البشري ذاته، بل هو قيمة الاستثمار فيه.

المطلب الثالث البطالة

لعل من أكثر موضوعات البطالة جدلاً هو محاولة الوصول إلى تعريف دقيق لها، حتى يمكن تحديد حجمها بدقة، و معالجة مشكلاتها بموضوعية.

وقد لوحظ احتدام الخلاف بين الباحثين في موضوع البطالة، وبين المسئولين عن تشغيل العاطلين، حول تعريف البطالة، ومن ثم التعرف على العاطلين الذين يجب توفير فرص عمل لهم. حيث يعمد المسئولون إلى تضيق تعريف البطالة ليخرج منه كل من يعمل في أي نوع من العمل، سواء كان متصلاً بخبراته وقدراته، أو غير متصل بها، بصفة دائمة، أو مؤقتة ولو لأقل من ساعة واحدة في اليوم، بينما يتوسع بعض الباحثين في تعريف البطالة لتشمل كل من لا يجد فرصة عمل مناسبة لخبراته وقدراته، سواء كان لا يعمل أي عمل، أو يعمل في عمل غير مناسب.

وكلا الفريقين قد تجاوز الحقيقية، فليس كل من لا يعمل متعطلاً، كما أنه ليس كل من يبحث عن عمل عاطلاً، حيث يمكننا أن نجد أشخاص لا يعملون، ولا يبحثون عن عمل، إما لأنهم أغنياء لديهم مصادر دخل أخرى تغنيهم عن الحاجة إلى العمل، أو لأنهم محبطون تعبوا من البحث عن العمل فلم يجدهم فتوقفوا عن البحث عنه. كما قد يبحث عن العمل شخص يعمل بالفعل، سعياً وراء فرصة عمل تناسب قدراته ومهاراته، أو تتفق مع طموحه و تطلعاته، أو لزيادة دخله.

ولذلك فقد اتفق أغلبية الاقتصاديين والخبراء على تعريف العاطل بأنه كل من هو قادر على العمل وراغب فيه ويبحث عنه ويقبله عند مستوى الأجر السائد دون جدوى. وبذلك تعنى البطالة أن الأشخاص الداخلين في قوة العمل والراغبين فيه لا يجدون فرصة عمل، ومن ثم يكونون إما في حالة بطالة مطلقة أو جزئية.

أنواع البطالة:

تتنوع أشكال البطالة، فهناك البطالة العادية أو السافرة، وذلك في حالة العامل الراغب في العمل والقادر عليه دون أن يجده (1)، والبطالة العابرة نتيجة ركود طارئ في سوق سلعة معينة أو نتيجة إغراق السوق بها، والبطالة الهيكلية الناشئة عن التحول من صناعة إلى أخرى.

وعلى هذا تقسم البطالة إلى الأنواع الآتية:

1- البطالة الانكماشية:

عندما يعجز النشاط الاقتصادي في الدولة أن يوجد فرصة عمل لكل شخص قادر عليه، تخلق فئة من العاطلين عن العمل، بسبب تباطؤ معدل النشاط الاقتصادي (الانكماش) التي يعاني منها.

وتسمى بالبطالة الانكماشية *deflationary unemployment* نسبة إلى حالة الاقتصاد، أو البطالة غير الإرادية

(1) الرأسمالية تجدد نفسها، د/فؤاد مرسى، سلسلة عالم المعرفة، الصادرة عن المجلس الوطنى للعلوم والآداب والثقافة، الكويت، العدد رقم 147، مارس 1990، ص 62.

involuntary unemployment لأن العاطلين عن العمل لا يعملون لأسباب خارجة عن إرادتهم، لأن الانكماش أو الركود الاقتصادي يؤدي إلى قلة الطلب على السلع والخدمات، مما يضطر أرباب الأعمال إلى تخفيض إنتاجهم، ومن ثم تقليص حجم العمال في منشآتهم.

2-البطالة الهيكلية:

تنشأ البطالة الهيكلية *structural unemployment* نتيجة ظروف تتعلق بهيكل الاقتصاد أو المجتمع تحول دون حصول بعض الراغبين في العمل لفرص العمل، ومن ثم فلا أمل لهم في العمل ما لم يتغير الهيكل الاقتصادي والاجتماعي. ومن أمثلة ذلك عدم حصول المرأة على فرصة عمل في بعض المجتمعات التي تنتظر إلى عمل المرأة على أنه عيب، وأن مكانها هو البيت، ومن ثم فلن تسمح هذه المجتمعات بعمل المرأة خارج بيتها ما لم تتغير هذه النظرة.

2- البطالة الاحتكاكية:

يمكن تعريف البطالة الاحتكاكية بأنها البطالة التي تحدث بسبب التنقلات المستمرة للعاملين بين المناطق والمهن المختلفة.

تنشأ البطالة الاحتكاكية *frictional unemployment* في صفوف فئة من القوى العاملة، التي لا تلائمها فرص العمل المتاحة، إما لأن هذه الأعمال تحتاج إلى مؤهلات وقدرات لا تتوفر لديهم، مما يضطرهم إلى قبول بعض الأعمال، ثم تركها للبحث عن أعمال أخرى تلائمهم، بجانب إحجام رجال الأعمال عن تشغيل العاطلين في فرص العمل المتاحة إليهم بسبب عدم العثور على من يلائم احتياجاتهم.

ويمكن أن نلاحظ ذلك في التطورات الأخيرة في سوق العمل، حيث لا يكفي بأن يكون الشخص حاصلاً على مؤهل علمي معين، وإنما يشترط إجادته لغة أجنبية على الأقل، وأن يجيد المهارات الأساسية في الحاسب الآلي (الكمبيوتر).

ومن ثم تحدث هذه البطالة بسبب (1) التنقلات المستمرة للعاملين بين المناطق والمهن المختلفة، وتنشأ بسبب نقص المعلومات لدى الباحثين عن العمل، ولدى أصحاب الأعمال الذين توافر عندهم فرص العمل، مما يطيل مدة العثور عن العمل، أو العامل.

وتشبه البطالة الاحتكاكية البطالة الهيكلية في أنهما ناشتان عن عدم وجود فرصة عمل تناسب الشخص العاطل، ولكن الخلاف بينهما (2) في الوقت الذي يمكن أن يستغرقه هذا الشخص في الحصول على العمل، حيث غالباً ما تكون البطالة الهيكلية أطول زمناً، لأن الحصول على عمل يتطلب عادة إما تغييراً أساسياً في مكان الإقامة، أو قضاء وقت للتعليم والتدريب لاكتساب مهارات جديدة، بينما تكون البطالة الاحتكاكية أقل زمناً، ولا تحتاج من العاطل أن يكتسب مهارات جديدة.

(1) جيمس جورانتى وريجارد ستروب: الاقتصاد الكلي: الاختيار العام، ترجمة د. عبد الفتاح عبد الرحمن ود. عبد العظيم محمد، دار المريخ للنشر، الرياض، 1998، ص 202.

(2) *Paul Wonnacott and Ronald Wonnacott: Economics, Mc Graw -Hill International edition, 1986, p.150.*

نقلاً عن د. رمزي زكي، المرجع السابق، ص 29.

3-البطالة الفنية:

تقترب البطالة الفنية *Technical Unemployment* من البطالة الاحتكاكية في أن بعض الفئات العاملة تحرم من فرص العمل المتاحة، بسبب تغير الفن الانتاجي فحلت الآلة محل الإنسان في الأعمال التي يشغلونها، أو بسبب التطور في الصناعة، أو تغير الأنواق وتحول المستهلكين عن إنتاج السلعة أو طلب الخدمة التي يجيدون العمل فيها، مما يتطلب لعودتهم إلى سوق العمل حصولهم على تدريب على الأعمال الجديدة.

ومن أمثلة ذلك خروج فئة السقاين ومبيضى النحاس من سوق العمل في مصر بعد توصيل المياه على المنازل، واستعمال أواني الألومنيوم بدلاً من الأواني النحاسية، مما اضطر هؤلاء العمال إلى البحث عن فرص عمل جديدة، بعد التدريب على ما يتفق والظروف الجديدة.

4- البطالة الموسمية:

ويقصد بالبطالة الموسمية *seasonal unemployment* حرمان فئة من القوى العاملة من العمل خلال فترات معينة من السنة، لأن العمل الذي يجيدونه أو يزاولونه لا يتم إلا في مواسم محددة. ومن أمثلة ذلك العاملون في صناعة الفوانيس في شهر رمضان الحلو وصناعة حلوى المولد النبوي، وبعض الأعمال الزراعية، وفي تقديم الخدمات في المصايف أو المشاتي.

5- البطالة المقنعة:

تتمثل البطالة المقنعة *disguised unemployment* في قيام بعض القوى العاملة بأعمال تافهة أو هامشية كالباعة الجائلين، أو تسند الحكومة إلى بعض الأفراد وظائف لا يقابلها عمل حقيقى. ويظهر هذا النوع من البطالة في البلدان النامية التي تضطر إلى تشغيل القوى العاملة لديها في القطاع الحكومى أو القطاع العام لمجرد الوفاء بالتزامها بتشغيلهم دون أن تكون في حاجة حقيقية إليهم.

مخاطر البطالة:

تشكل البطالة خطراً على المجتمع، نظراً لآثارها السلبية الاقتصادية والاجتماعية.

ومن الناحية الاقتصادية: تعنى البطالة هدراً في طاقة العمل لدى فئة من أعضاء المجتمع القادرين عليه، مما يؤدي إلى فقدان الدولة لجزء من الناتج المحلي الإجمالي الذي كان يمكن حصولها عليه، فيما لو تم تشغيل هذه الفئة.

ويُقاس الفاقد من هذا الناتج وفقاً لقانون أوكن، المستخدم في قياس الناتج المحلي الإجمالي، الذي ينص على أن كل زيادة في معدل البطالة الطبيعي⁽¹⁾ بواقع 1% عن معدل البطالة الطبيعي تؤدي إلى فجوة في الناتج المحلي للدولة بواقع 2.5%.

ومن الناحية الاجتماعية: تؤدي البطالة إلى كثير من الأمراض الاجتماعية التي لا يعاني منها الشخص العاطل وحده، وإنما يعاني منها المجتمع كله؛ فبالإضافة إلى الأمراض النفسية التي تصيب العاطل كشعوره بالإحباط والعجز، فإن البطالة تؤدي إلى تفكك الأسر نتيجة حرمان عائلها من الدخل، وإلى زيادة معدلات الجريمة.

البطالة في مصر:

اتسمت البطالة في سوق العمل المصري خلال عقد التسعينيات من القرن الماضي بعدد من السمات⁽²⁾، منها:

(1) يقدر معدل البطالة الطبيعي بواقع 4% من قوة العمل في أى وقت من الأوقات، نتيجة البطالة الاحتكاكية، التي تنتج بسبب الانتقال من عمل إلى آخر، لأى سبب من الأسباب.

(2) حسين حجازى: الاقتصاد المصري من التثبيت إلى النمو، مركز الأهرام للدراسات السياسية والاستراتيجية.

- 1- ارتفاع معدل البطالة بين الإناث؛ إذ بلغ المعدل نحو 24.1% بما يفوق ثلاثة أضعاف معدل البطالة بين الذكور، والذي بلغ نحو 7.5%، وذلك على الرغم من صغر مساهمة الإناث في قوة العمل؛ إذ يشكلن نحو 22.5% من جملة قوة العمل.
- 2- تتركز البطالة في فئات الشباب خصوصاً الفئة العمرية 20- 25 سنة؛ إذ إن نحو 47.5% من جملة المتعطلين ينتمى لهذه الفئة العمرية، وإن نحو 25.8% يقع في الفئة العمرية 25- 30 سنة، ونحو 21.2% في الفئة العمرية من 15- 20 سنة.
- 3- تتركز البطالة في فئة حملة الشهادات المتوسطة؛ إذ بلغ وزنها النسبي نحو 75.9% من جملة المتعطلين عام 1995، على الرغم من أنها لا تمثل سوى نحو 25.7% من جملة قوة العمل في ذات العام. ويبلغ معدل البطالة في هذه الفئة نحو 33.3% وهو أعلى معدل بطالة بين الفئات حسب الحالة التعليمية، يليه فئة الحاصلين على شهادات فوق المتوسط وأقل من الجامعي، ثم حاملو الشهادات العليا.
- 4- قدّر رصيد فائض الخريجين في نهاية عام 1994 بنحو 1.5 مليون فرد، منه نحو 13.5% من فئة حملة المؤهلات العليا، ونحو 9.5% من حملة المؤهلات فوق المتوسط، في حين أن حاملي الشهادات المتوسطة يمثلون نحو 77% من رصيد الفائض.
- 5- تتركز البطالة في الداخلين الجدد إلى سوق العمل؛ إذ لا يمثل المتعطلون الذين سبق لهم العمل سوى نحو 4.5% تقريباً من جملة المتعطلين عام 1995.

ولوحظ أن نحو ربع هؤلاء المتعطلين يعمل في قطاع التجارة والمطاعم والفنادق، وأن نحو الخمس كانوا يعملون في قطاع التشييد والبناء، وهي قطاعات تتسم بدرجة عالية من الحساسية لحالة التباطؤ الاقتصادي التي عانى منها الاقتصاد المصري في إطار برنامج الإصلاح الاقتصادي.

6- انعدمت البطالة في قطاع استغلال المناجم والمحاجر، وبلغت أقصاها في قطاع التشييد والبناء؛ إذ بلغ المعدل نحو 1.4%.

المطلب الرابع تقسيم العمل

معناه:

عرفت البشرية تقسيم العمل *Division of Labour* بمعناه الاجتماعي منذ قديم الزمان، ويقصد به تخصص كل فرد في نوع من العمل وفق لقدراته البدنية والذهنية؛ فعلى مستوى الأسرة قسمت الأعمال بين الرجل والمرأة والأولاد على أساس قيام الرجل بتدبير موارد الحياة والإنفاق على الأسرة، بينما تقوم المرأة بتدبير شؤون الأسرة في المنزل، ويساعدهما الأولاد كل على حسب قدرته.

وعلى مستوى القبيلة قسم العمل بين أفراد القبيلة تبعاً للقدرات الخاصة لأفرادها، فاختص الرجال بحماية القبيلة من العدوان الخارجي، وبالقيام بأعمال الزراعة والرعي والصيد، بينما اختص النساء بتربية الأبناء والمساعدة في بعض الأعمال الصغيرة أو البسيطة. ولما قامت الإقطاعيات وانتشر الرق، اختص السادة بأعمال الحكم والجيش والإدارة، بينما قام العبيد بالأعمال اليدوية والحرفية وتدبير الشؤون الاقتصادية والخدمة.

وقد لاقى تقسيم العمل بمعناه المذكور تأييداً من بعض المفكرين القدماء، وخاصة أفلاطون وأرسطو، حيث قسم أفلاطون، في مدينته الفاضلة التي دعا إليها، المجتمع إلى ثلاث طبقات هي الحكام والجنود والعمال، كما أقر أرسطو التخصص لصالح المجتمع.

ولقد تطور مفهوم تقسيم العمل من معناه الاجتماعي إلى معناه الفني على يد آدم سميث، الذي أشار إلى أهمية تقسيم العملية

الإنتاجية الواحدة إلى عدة أجزاء (1)، لأن في هذا التقسيم حافزاً لزيادة الإنتاج وتحسينه، حيث يختص كل عامل بأداء جزء محدد من العملية الإنتاجية، يعاونه في ذلك بقية العمال، ما يمكن كل عامل من إنتاج كمية كبيرة من العمل في وقت قصير، كما تجعله ملماً بدقائق الجزئية التي يحترف العمل فيها تجعله قادراً على تطويرها.

وقد ضرب آدم سميث مثلاً شهيراً لتقسيم العمل، هو مثال مصنع الدبابيس الذي تقسم فيه عملية تصنيع الدبوس إلى 18 جزء، ومن ثم تتجزأ العملية الإنتاجية إلى 18 عملية، ولو تصورنا قيام رجل واحد بها فلن يستطيع إنتاج إلا عشرين دبوساً في اليوم، في حين أنه زار مصنعاً يعمل به عشرة أفراد، وكان بعض هؤلاء العمال يتولى القيام بأكثر من عملية إنتاجية واحدة، ومع ذلك فإن المصنع كان ينتج يومياً 48 ألف دبوس، مما يعني أن متوسط إنتاج الفرد الواحد في اليوم حوالى 4800 دبوس، مقارنة بعشرين دبوساً فقط في حالة غياب تقسيم العمل.

ولا يعنى ذلك أن جميع الأعمال الإنتاجية قابلة للتقسيم، أو يلائمها التقسيم اقتصادياً، فالأعمال ذات الطابع الشخصى التي تقوم على الموهبة الفردية كالموسيقى والأدب لا تصلح غالباً للتقسيم، كما أن المشروعات الصغيرة، والأعمال البسيطة لا يلائمها تقسيم العمل، فالبقال الصغير لا يعد تقسيم العمل بالنسبة إليه مجدداً من الناحية الاقتصادية، لأن هذا التقسيم يكون أكثر نفعاً كلما كبر حجم المشروع.

(1) Adam Smith: *An Inquiry into the nature and causes of the Wealth of Nations*, op. cit.

مزايا تقسيم العمل:

- يتضح مما تقدم أن لتقسيم العمل عدداً من المزايا، نذكر منها:
- 1- يمكن تقسيم العمل كل عامل من أن يتقن الجزء من العملية الإنتاجية التي يكلف بها، بحيث يتعرف مع مضي الوقت على دقائقها، وأسرارها، وتجعله يستفيد منها أقصى استفادة في زيادة الإنتاج وإتقانه. وتعود هذه الزيادة في الإنتاج على المستهلك بالفائدة لأنها تزيد من الوحدات المنتجة مما يقلل من تكلفتها، ومن ثم ينخفض سعرها.
 - 2- يكرس تقسيم العمل مبدأ التعاون بين العمال، لأن كلاً منهم في حاجة إلى جهد غيره، إذ لا تكتمل العملية الإنتاجية الواحدة إلا بجهد العمال جميعاً في إنجاز وحداتها، وهذا من شأنه أن يغرس في العمال أهمية مساعدة بعضهم بعضاً على إنجاز العمل لتحقيق صالحهم جميعاً، كما يشعر كل عامل بأهمية عمل غيره فلا يتعالى عليه، ولا يقلل من شأنه.
 - 3- يوفر تقسيم العمل الجهد والوقت، لأن تحديد الجزء من العملية الإنتاجية الذي يقوم به كل عامل، يزيد من إنتاج هذا الجزء ومن ثم في إنتاج العمليات الإنتاجية كمية ونوعاً في وقت قصير، كما أن التدريب على هذا الجزء على العمل لا يحتاج وقتاً طويلاً، بخلاف ما يكون مطلوباً من وقت وجهد للتدريب على كل أجزاء العملية الإنتاجية.
 - 4- يساعد توفير الوقت الذي يحققه تقسيم العمل في تخفيض نفقات الإنتاج، وخاصة النفقات الثابتة كالأجور وإيجار المنشأة، مما يزيد الأرباح. فضلاً عما يؤدي إليه تقسيم العمل من إجاداة استخدام الآلات والماكينات فتقل نفقات صيانتها وإحلالها.

5- تؤدي الخبرة التي تتراكم لدى العامل من تعامله مع جزئية العمل المكلف به إلى تنمية مهارات الإبداع لديه، فتجعله قادراً على اقتراح تطوير العمل، أو تحسين أدائه.

عيوب تقسيم العمل:

لا يخلو تقسيم العمل من عيوب، نوجز بعضها فيما يلي:

1- أن تخصص العامل في جزء من العملية الإنتاجية لفترة طويلة من العمل، تفقده حافز الإبداع والتطوير لديه، حيث يعمل في هذا الجزء بصورة رتيبة ومملة دون تجديد، فيتحول العامل بعد فترة إلى جزء من الآلة التي يعمل عليها، ومن ثم تفقده شخصيته الذاتية.

2- أن قصر تخصص العمل على جزء من العمل دون غيره، تجعل خبرته محدودة في هذا الجزء، و لا يعرف غيرها، ويكون معرضاً للخطر في حالة تغير الفن الانتاجي، أو إحلال إنتاج جديد محل الإنتاج الذي اعتاد العمل فيه، فينتقل بالتالي من صفوف العاملين إلى طابور العاطلين، و يصعب عليه التكيف مع الأعمال الجديدة.

المبحث الثالث رأس المال

تمهيد وتقسيم:

لرأس المال في لغة الاقتصاد مدلول خاص، كما يوليه الاقتصاديون اهتماماً يليق بأهميته كعامل إنتاجي، يدعو إلى البحث في ماهيته وتقسيماته وتكوينه.

ولتوضيح ذلك فقد قسمنا هذا الفصل إلى مطلبين:

المطلب الأول: ماهية رأس المال وتقسيماته

المطلب الثاني: تكوين رأس المال

المطلب الأول

ماهية رأس المال وتقسيماته

تقسيم:

نبين في هذا المبحث موضوعين، هما: ماهية رأس المال وأهميته، وتقسيماته، ونخصص لكل موضوع منهما فرعاً خاصاً، فيما يلي:

الفرع الأول

ماهية رأس المال وأهميته

أولاً: ماهية رأس المال:

يعتبر رأس المال *capital* هو العنصر الثالث من عناصر الإنتاج، بجانب الأرض والعمل، حيث تحتاج العملية الإنتاجية إلى مورد طبيعي، يتدخل الإنسان بالعمل لتطويعه بما يتلاءم مع الإنتاج المطلوب، ويستعين في ذلك بأدوات أو أشياء تعينه على هذا العمل، تسمى برؤوس الأموال.

ولقد تنوعت وتعددت رؤوس الأموال المستخدمة في الإنتاج بتطور الفن الانتاجي ذاته، بداية من العصا والحجر والقوس الذي استخدمه الإنسان البدائي في أعمال إنتاجية كالصيد والزراعة، وانتهاءً بالطائرات والصواريخ وأجهزة الكمبيوتر، والشاحنات، وغيرها مما يستخدمه الإنسان المعاصر في الإنتاج.

وهكذا يتضح لنا أن لعبارة رأس المال في علم الاقتصاد معنى يتجاوز ما تعارف عليه الجمهور، الذين ينصرف ذهنهم إلى الأموال، وخاصة النقود، بينما يطلقه الاقتصاديون على كل ما من شأنه أن يعين في إنتاج سلعة أو خدمة، سواء كان هذا الشيء مادياً أم معنوياً، إذ يمكن أن يكون رأس المال عقاراً أو سيارة، كما يمكن أن يكون علامة تجارية أو شهرة للمحل.

ولقد ثار الخلاف بين الاقتصاديين ⁽¹⁾ حول تعريف محدد لرأس المال، وهل يمكن أن يكون شيئاً موجوداً في الطبيعية لم يتدخل الإنسان في إنتاجه، أم أنه يجب أن يكون قد سبق إنتاجه فتستبعد من ذلك الموارد الطبيعية التي لم يتدخل الإنسان في خلقها أو تحويلها؟.

التعريفات المختلفة لرأس المال:

(1) يعرف المحاسبون رأس المال بأنه مجموع القيم النقدية التي يحتفظ بقيمتها ثابتة دون نقصان نتيجة خصم الاستهلاكات لحماية رؤوس الأموال الثابتة من الهلاك. ومن الناحية القانونية يقصد برأس المال: مجموعة الحقوق والأصول المالية التي تكون لشخص على بعض القيم والأوراق التي تدر له دخلاً. أنظر: د. عادل أحمد حشيش: أصول الاقتصاد السياسي، مؤسسة الثقافة الجامعية، الإسكندرية، ص 279، ود. عرفات التهامي إبراهيم، ص 153-155.

يُميز الكتاب (1) بين ثلاثة مدارس اقتصادية تختلف فيما بينها لوضع تعريف محدد لرأس المال، هي المدرسة الإنجليزية، والمدرسة النمساوية، والمدرسة الفرنسية:

1- المدرسة الإنجليزية:

ذهبت المدرسة الإنجليزية إلى أن رأس المال هو مجموعة من أموال الإنتاج التي سبق إنتاجها. ويتكون رأس المال نتيجة ائتلاف الموارد الطبيعية والعمل

ووفقاً لهذا التعريف يجب أن تتوفر في رأس المال خاصية جوهرية هي سابقة الإنتاج، أي أن يكون الإنسان قد تدخل بالعمل في إنتاجه، ولا يكفي أن يكون موجوداً في الطبيعة بحالته ولو استخدم في الإنتاج.

وتطبيقاً لذلك لا تعتبر الأرض أو الهواء رأس المال، لأنها من عناصر الطبيعة التي لم يتدخل الإنسان في إنتاجها، ولو كانت داخلة بحالتها الأولية في الإنتاج، فإنها لا تحتسب ضمن رؤوس الأموال، فالهواء الموجود في إطارات السيارات - مثلاً - لا يعتبر رأس المال.

ويمتاز هذا التعريف بأنه يؤكد على خاصية جوهرية في رأس المال كعامل إنتاج تميزه عن الأرض كعامل إنتاج أيضاً، هي أن رأس المال عنصر سبق إنتاجه، بينما الأرض عنصر لم يسبق للإنسان أن أنتجه.

(1) راجع: د. رفعت المحجوب، ص 497 وما بعدها، ود. السيد عبد المولى، ص 199 وما بعدها، و د. أنور اسماعيل الهوارى، ص 269- ص 271.

ومع ذلك فإن هذا التعريف محل نقد ؛ حيث تصعب التفرقة الدقيقة بين العنصرين، وخاصة عندما يتدخل الإنسان في تغيير ولو محدود في عنصر الأرض، كأن يزيد خصوبة الأرض الزراعية بالمخصبات الطبيعية أو الصناعية، أو يحتجز مياه الأنهار خلف السدود، أو يتحكم في مسارها، وعندها تصعب الإجابة على هذا السؤال: هل يؤدي هذا الفعل إلى تحول كل من الأرض والماء إلى رأس مال، أم أنها تظل على حالتها باعتبارها من الموارد الطبيعية؟.

2- المدرسة النمساوية:

عرفت المدرسة النمساوية - أو المدرسة الحدية - رأس المال بأنه مجموعة من الأموال الوسيطة التي تساعد في زيادة إنتاجية العمل الإنساني، وذلك عن طريق إطالة مدة الإنتاج بين البداية والنهاية ، حتى ظهور السلعة التي تستخدم في الاستهلاك (السلع الاستهلاكية). وتعتمد هذه المدرسة في تعريف رأس المال على التفرقة بين الأموال أو الأشياء التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية فتعد رأس مال، وبين تلك التي لا تؤدي إلى زيادة إنتاجية العمل فلا تعد رأس المال. ولقد حصرت هذه المدرسة رأس المال في مجموعة الأموال الوسيطة، أي التي تدخل في العملية الإنتاجية، كالألات والمعدات التي تستخدم في الإنتاج⁽¹⁾، بخلاف أموال الاستهلاك، التي تخصص مباشرة لاستهلاكها.

وعلى هذا الأساس ؛ تعتبر السيارة رأس المال إذا استخدمت كوسيط في العملية الإنتاجية، كأن تقوم بنقل السلع من تاجر الجملة

(1) د. السيد عبد المولى، ص 198، ص 199.

إلى تاجر التجزئة مثلاً، بينما لا تعتبر السيارة التي تخصص للاستعمال الشخصي في نقل صاحبها وأفراد أسرته من مكان لآخر من قبيل رأس المال، لأنها ليست وسيطة في العملية الإنتاجية. ويعاب على هذا التعريف أنه بتحديد رأس المال في الأموال الوسيطة، قد أضاف صعوبة في تحديد المعيار الدقيق للفرقة بين رأس المال وغيره، وخاصة عندما يستخدم الشيء الواحد في أكثر من غرض، كما هو الحال في مثال السيارة السابق، التي يمكن أن يستخدمها التاجر في انتقالاته الخاصة، وكذلك في نقل البضائع من المتجر إلى المشتريين.

3- المدرسة الفرنسية:

رأت المدرسة الفرنسية أن رأس المال هو الزيادة في الناتج القومي عن الاستهلاك القومي. أي أن رأس المال هو الرصيد الذي يتبقى للمجتمع من مخرجات الإنتاج بعد استبعاد ما تم استهلاكه منها. وبذلك يكون لرأس المال تعريف واسع يشمل جميع الأموال، سواء الأموال الوسيطة التي تدخل في الإنتاج، أو السلع المخصصة للاستهلاك، ولكنها لم تستهلك بعد.

ويمتاز هذا التعريف بأنه يفيد في الحسابات القومية التي تعدها الدولة.

وفي نفس الوقت فإنه ينتقد بأنه لم يميز بين رؤوس الأموال وغيرها من الأموال التي لا تعد كذلك.

التعريف الراجح:

مما تقدم يتضح أن كل تعريف تبنته المدارس السابقة لم يضع لنا معياراً دقيقاً لتعريف رأس المال، يميزه عن غيره من الأموال، إلا أننا نفضل التعريف الذي جاءت به المدرسة الإنجليزية مع بعض التعديل، وهو أن رأس المال هو مجموع الأموال التي سبق إنتاجها وتستخدم في العملية الإنتاجية. أو هو المال المنتج لينتج، أو بعبارة أخرى هو الثروة التي أنتجت لتستخدم في إنتاج ثروة أخرى. أو بصورة أكثر شمولاً هو كل ما أنتجه الإنسان ويستخدم في الإنتاج.

ويمتاز هذا التعريف بأنه يميز بين رأس المال كعنصر إنتاجي وغيره من العناصر الإنتاجية الأخرى، كالأرض والعمل، لأن الأرض لم يسبق إنتاجها، وكذلك العمل فهو جهد بشري لا ينتج وحده.

وقد توسع هذا التعريف في تحديد رأس المال ولم يقصره على الأموال المادية، وإنما جعله شاملاً لكل الأموال المنتجة سواء كانت مادية أو معنوية.

وعلى ذلك تعتبر التحسينات والتغييرات التي يجريها الإنسان على بعض الموارد الطبيعية ويغيرها من صورتها الأولية سبباً لتحول هذه الموارد من كونها مورداً طبيعياً إلى رأس مال، كتعبئة المياه في الزجاجات، أو بيع الهواء المضغوط في إطارات السيارات. كما تعتبر العلامات والأسماء التجارية التي تستخدم للترويج لمنتج معين وزيادة الطلب عليه رأس مال، على الرغم من طبيعته غير المادية.

ومن ثم يكون ضابط التفرقة بين رأس المال وغيره، هو أن يكون المال قد سبق إنتاجه، وأن يكون مخصصاً للإنتاج لا للاستهلاك.

ثانياً: أهميته:

يعمل رأس المال كعنصر إنتاج في زيادة الإنتاج وتطوره، مما يساعد في إشباع الحاجات الإنسانية، التي تتزايد بتزايد السكان، وتتنوع وتتطور عبر الزمان والمكان. ولنا أن نتخيل شكل الحياة على الأرض، فيما لو ظل الإنسان يعتمد في حياته على موارد الطبيعة بحالتها، دون أن تظهر الآلات والأدوات الحديثة التي ابتكرها.

ولذلك يرجع الفضل إلى رأس المال في زيادة الإنتاج زيادة كمية ونوعية، سواء في المجال الزراعي أو الصناعي أو الخدمي، بما يساعد في تحقيق التنمية الاقتصادية. وعليه تعتمد الدول في تقدمها، لأنه لا يمكن للعمل وحده أن يحقق التطور المنشود بدون رأس مال.

الفرع الثاني**التقسيمات المختلفة لرأس المال**

تتباين رؤوس الأموال في أشكالها وأحجامها ووظائفها وحتى في مفاهيمها وطبيعتها.

ولذلك يقسم رأس المال إلى عدة تقسيمات، وذلك تبعاً لنطاق استخدامه (خاص أو جماعي)، أو إلى مدة بقائه (ثابت أو متداول)، أو مجال استخدامه (تجاري وزراعي وصناعي)، أو بحسب التعبير عنه (نقدى وعيني):

1-تقسيم رأس المال بحسب نطاق استخدامه

يمكن أن يقسم رأس المال بحسب النطاق الذي يخدم فيه العملية الإنتاجية، فإذا كان قاصراً على مشروع واحد فيكون خاصاً، أو لعدة مشروعات فيكون جماعياً:

أ- رأس المال الخاص *Private Capital*:

ويقصد به السلع الإنتاجية التي تملكها المنشأة والتي تخصص للإنتاج، والتي تخصص لخدمة الإنتاج في مشروع واحد. ولا يعنى وصف رأس المال بالخاص أن يكون مملوكاً ملكية خاصة لفرد أو جماعة من القطاع الخاص، وإنما تعنى أن هذه السلعة الإنتاجية مخصصة لخدمة مشروع واحد⁽¹⁾، حتى ولو كان هذا المشروع مملوكاً للدولة، أو للقطاع العام، أو القطاع الخاص.

ب- رأس المال الجماعى *Social Capital*:

ويقصد به السلع الإنتاجية التي تكون مخصصة لخدمة الإنتاج في العديد من المشروعات، مثال: الطرق، والكبارى، والترع، والمصارف والسكك الحديدية، غيرها.

ويفيد تقسيم رأس المال، إلى فردى وجماعى، في تحديد مدى قابليته للملكية الخاصة، أو انتقاله للغير بثمن، حيث يصعب تحديد قيمة لرأس المال الجماعى، أو لتعذر نقل ملكيته للغير، وحرمان الأفراد غير القادرين من خدماته، وذلك في بعض الحالات، كالترع والمصارف.

وفي حالات أخرى يفضل إسناد ملكيته للقطاع الخاص بقيود وضوابط معينة، كمنح القطاع الخاص امتياز إدارة وتشغيل بعض المشروعات العامة، كالسكك الحديدية، ومحطات المياه، والكهرباء.

3- تقسيم رأس المال بحسب مدة بقاءه:

يقسم رأس المال من حيث دوامه إلى رأس مال ثابت ورأس مال متداول:

أ- رأس المال الثابت *Fixed Capital*:

(1) د. مصطفى كامل السعيد وآخرون، مرجع سابق، ص 179.

هو رأس المال الذي يستخدم في الإنتاج أكثر من مرة، أو دورة، واحدة، فهو يساهم في العملية الإنتاجية بصفة مستمرة أو متكررة، دون أن يفقد خصائصه الفنية، وإن كان يستهلك تدريجياً، كالعدد والمباني والآلات،... الخ.

ب- رأس المال المتداول *Circulating Capital*:

هو رأس المال الذي يستخدم في العملية الإنتاجية مرة واحدة، أو دورة واحدة فقط، ثم يفنى. ويسمى برأس المال العامل أو المتغير. ومن أمثله المواد الأولية والبذور والأسمدة.

وتفيد التفرقة بين رأس المال الثابت ورأس المال المتداول في حساب نفقات الإنتاج⁽¹⁾، لأن رأس المال المتداول يدخل في القيمة الكلية للسلعة لأنه يفنى باستعماله، أما رأس المال الثابت فلا يدخل في قيمة السلعة المنتجة إلا ما يقابل تكلفة قسط الاستهلاك، لأنه لا يفنى مرة واحدة، وإنما يستهلك بالتدريج.

ويحتاج الحصول على رأس المال الثابت إلى كمية كبيرة من النقود لشراء آلة أو معدة، لا يمكن التصرف ببيعها بسهولة، ومن ثم فإن الأموال المخصصة لشراء هذه الآلات والمعدات لا تستردها المنشأة إلا على فترات زمنية طويلة نسبياً عن طريق قسط الاستهلاك الذي يحتجز من الأرباح قبل توزيعها على المساهمين، بخلاف رأس المال المتداول الذي يمكن استرداده من خلال التصرف السريع فيه، والمتمثل في البضاعة التي أنتجت.

(1) د. أنور الهوارى: علم الاقتصاد السياسي، ص 301.

كما أن رأس المال المتداول يقبل التحول من صناعة إلى أخرى بشكل أكثر يسراً من رؤوس الأموال الثابتة التي يصعب تحويلها⁽¹⁾، إذ يمكن تحول سيارة الركوب إلى سيارة نقل بضائع، بينما يتعذر تحويلها إلى آلة طباعة مثلاً.

ويلاحظ أن تقسيم السلعة إلى رأس مال ثابت أو متداول تعتمد على الغرض من استخدام السلعة بالنسبة لمن يحوزها، فالسيارة عند صاحب المحل التجارى التي ينقل بها البضاعة تعتبر رأس مال ثابت لأنها تساهم في العملية الإنتاجية لأكثر من مرة، بينما السيارة بالنسبة لصاحب معرض السيارات التي يبيعها للجمهور تعتبر رأس مال متداول، لأنها تستخدم بالنسبة إليه مرة واحدة، فهو يحوزها ليبيعها.

4- تقسيم رأس المال بحسب استخدامه:

يمكن تقسيم رؤوس الأموال تبعاً للغرض منها، أي لنوع النشاط الذى تستخدم فيه إلى رؤوس أموال زراعية وصناعية وتجارية:

أ- رأس المال الزراعي:

ويشتمل على المواد والآلات التي تستخدم في النشاط الزراعي، مثل الماشية و الجرارات والمحاريث والإنشاءات الزراعية كالحظائر والعشش وغيرها.

ب- رأس المال الصناعي:

وهو المواد التي تستخدم في النشاط الصناعي، مثل الماكينات والعدد والآلات والمنشآت الصناعية: كالمصانع والورش وغيرها.

ج- رأس المال التجارى أو الخدمى:

وهو المواد التي تساهم مزاوله النشاط التجارى أو الخدمى، مثل وسائل النقل كالسفن والطائرات، والمخازن، والمحال التجارية، وغيرها من المنشآت التجارية أو الخدمية.

(1) د. السيد عبد المولى، ص 205.

ومما تقدم يتبين أن السلعة الواحدة يختلف تصنيفها ضمن رأس المال الزراعي أو الصناعي أو التجاري تبعاً للغرض المخصصة من أجله ؛ فالسيارة التي تنقل الركاب رأس مال تجاري، وإذا امتلكها الفلاح بغرض استخدامها في نقل السماد والحيوانات إلى أرضه اعتبرت رأس مال زراعي، ولو امتلكها الصانع ليخصصها في نقل عماله وماكيناته من موقع لآخر اعتبرت رأس مال صناعي، وهكذا.

5- تقسيم رأس المال بطريقة التعبير عنه:

يقسم رأس المال أيضاً تبعاً لطريقة التعبير عنه، فإن كان يعبر عنه بالنقود اعتبر رأس مال قيمي، أما إذا عبر عنه بالأشياء المادية اعتبر رأس مال عيني:

أ- رأس المال النقدي:

رأس المال النقدي *money capital* هو مجموع الأصول التي تملكها المنشأة وتستخدمها في الإنتاج دون أن يكون لها وجود مادي، وتسمى هذه الأموال بالأصول غير الملموسة أو الأصول المعنوية *intangible assets*.

ويعبر عن هذه الأصول بقيمتها النقدية *financial capital*، مثل الأسهم والسندات، وشهرة المحل والأرصدة النقدية. وبذلك تكون القيمة النقدية هي الصورة التي تظهر فيها، لتدل على وجودها في المجتمع.

ب- رأس المال العيني:

رأس المال العيني *Real Capital* هو السلع التي تستخدم في الإنتاج، وتظهر في صورتها المادية الحقيقية. ويعرف كذلك برأس المال المادي، لأنها سلع مصنعة يمكن استخدامها في إنتاج السلع والخدمات المختلفة مما يستعمله الإنسان..

ومن أمثله: الآلات، والمعدات، والأدوات، والوقود، وزيوت التشحيم.

المطلب الثاني تكوين رأس المال

مقدمة وتقسيم

حرص الإنسان منذ بدء الخليقة على أن يكون له رأس مال ليستخدمه في إنتاج السلع والخدمات التي يحتاج إليها لإشباع رغباته. وكانت المواد الموجودة في الطبيعة هي مصدره الذي يحصل منه على الأشياء التي يقوم بتطويعها لتحويلها من مورد طبيعي إلى رأس مال، فيقطع، مثلاً، فرع الشجرة ويهذبه لاستخدامه عصاً أو قوساً يصطاد به أو يدافع به عن نفسه، ثم تعلم كيف يحتفظ بأشياء سبق له إنتاجها للاستهلاك للاستفادة منها في إنتاج آخر. وبذلك تكون رأس المال قديماً بالعمل والادخار.

ولم يختلف الأمر كثيراً في العصر الحديث، إذ لا يزال رأس المال يتكون من هذين العنصرين بصفة أساسية، ولكن الخلاف الجوهري في طريقة تكوين رأس المال، فعندما كانت المقايضة هي الأسلوب السائد لتبادل السلع والخدمات في المجتمعات القديمة كانت التفرقة واضحة بين أموال الإنتاج وأموال الاستهلاك، حيث اهتم الإنسان بإنتاج ما يمكن مبادلته بغيره من سلع يستخدمها لاستهلاكه أو كوسيط إنتاج سلع أخرى.

ولقد اختلفت هذه التفرقة بعد ظهور النقود كوسيط في المبادلات، إذ أمكن للإنسان، عن طريق النقود، أن يحصل على ما يشاء من سلع وخدمات يرغب في استهلاكها، أو استخدامها كرأس مال انتاجي.

وينزل الأفراد في المجتمعات الحديثة عن إنتاج أموال الاستهلاك لتوجيه عوامل الإنتاج إلى خلق بعض أموال الإنتاج، وذلك⁽¹⁾ لأن المنافع التي تعود عليه من خلق أموال الاستهلاك مباشرة أقل من خلق أموال الإنتاج.

وظل تكوين رأس المال قائماً على شرط وجود فوائض في الإنتاج عن حاجات الانسان الاستهلاكية، بحيث تستخدم هذه الفوائض عند الحاجة إليها في المستقبل (الادخار)، أو بإعادة توظيفها في إنتاج جديد (الاستثمار).

ومن ثم اهتم الاقتصاديون بدراسة العلاقة بين كل من الاستهلاك والادخار والاستثمار في تكوين رأس المال. ونبين ذلك في الفروع الثلاثة الآتية:

الفرع الأول الاستهلاك

الاستهلاك *consumption* ببساطة هو الجزء من الدخل الذي يتم إنفاقه.

و يعتبر الاستهلاك أحد مكونات الدخل القومي لأي بلد، كما أنه أحد مؤشرات الرفاهية في المجتمع، وتصب كل دراسات سلوك المستهلك في محاولة معرفة محددات الاستهلاك، وتوازن المستهلك. و يعتبر الاستهلاك أحد أهم مكونات الناتج الوطني الإجمالي. فهو يأتي على جانبي المعادلة عند قياس الناتج الوطني الإجمالي، الذي يتكون من الدخل والإنفاق. ومن هذا المنطلق فإن استهلاك فرد (إنفاقه) يعتبر دخلاً لفرد آخر.

(1) د. أنور اسماعيل الهواري، ص 273.

ولا يمكن أن نغفل أن للاستهلاك أهميته في النمو الاقتصادي، حيث إن زيادة الاستهلاك وخصوصاً للسلع المعمرة يشجع على الإنتاج والذي بدوره يشجع على زيادة العمالة وخلق أعمال جديدة. أنواع الاستهلاك:

قد يكون الاستهلاك وسيطاً *intermediary consumption* أي استخدام سلعة معينة في إنتاج سلعة أخرى، مما يسفر عنه ما يعرف بالسلع الوسيطة كاستهلاك خام الحديد في إنتاج المعدن والآلات.

وقد يكون الاستهلاك نهائياً *Final consumption*، وهو ما يعنى فناء السلعة المستهلكة، عن طريق إشباعها لحاجة خاصة (الاستهلاك العائلي أو استهلاك قطاع الأعمال) أو لإشباع حاجة عامة (الاستهلاك الحكومي).

ينقسم الاستهلاك تبعاً لمستوى الدخل إلى قسمين رئيسيين:

1- **الاستهلاك المستقل عن مستوى الدخل "التلقائي"**: وهو ذلك الجزء من الاستهلاك الذي لا يرتبط بالدخل الشخصي للمستهلك، والذي لا بد أن يحصل عليه الفرد حتى وإن كان دخله صفراً، وذلك إما بالسحب من مدخراته إن وجدت أو بالاقتراض، باختصار فإن هذا القسم يمثل الحد الأدنى الضروري من الاستهلاك اللازم للحياة.

2- **الاستهلاك المعتمد على مستوى الدخل**: وهو ذلك الجزء من الاستهلاك الذي يرتبط بدخل المستهلك فكلما زاد دخله ازدادت أنواع وكميات السلع والخدمات التي يستهلكها وبالتالي فهي علاقة طردية موجبة بين الدخل والاستهلاك.

عناصر النمو في الاستهلاك:

تعتمد الزيادة أو النقصان في مستوى الاستهلاك على ثلاثة عناصر أساسية هي: الثروة - والتوقعات - والضرائب.

أ- **الثروة:** وتعرف بأنها الفرق بين الأصول "المملكات" والخصوم "الالتزامات"، وهي تختلف عن الدخل في كونها مفهومًا تراكميًا بينما الدخل مفهوم تدفقي (شهري، سنوي..).

وتعتبر الثروة ذات تأثير إيجابي على الاستهلاك، فإذا افترضنا شخصين لهما نفس المستوى من الدخل فإننا نتوقع أن الشخص صاحب الثروة الأكبر فيهما سينفق على الاستهلاك بصورة أكبر من الآخر.

وأبرز مثال على ثروة الأفراد هو امتلاكهم لأسهم الشركات؛ حيث يؤدي ارتفاع أسعار هذه الأسهم إلى ارتفاع ثروتهم وبالتالي زيادة الإنفاق على الاستهلاك وتنعكس هذه الزيادة في شكل ارتفاع الاستهلاك المستقل عن مستوى الدخل؛ لأنه غير مرتبط بالدخل.

ولذلك يعتمد الاستهلاك بشكل كبير على عوامل عدة لعل من أهمها الدخل. وفي الحالات التي يكون فيها الدخل منخفضًا يستهلك الفرد أو العائلة مجمل هذا الدخل أو كله. أما عند زيادة الدخل فإن النسبة الموجهة من هذا الدخل تبدأ في الانخفاض، وقد أطلق كينز على هذه العلاقة اصطلاح الميل للاستهلاك. ويفرق في هذا الصدد بين الميل المتوسط للاستهلاك والميل الحدي له.

ويقصد بالميل المتوسط للاستهلاك النسبة التي يخصصها الفرد من دخله للاستهلاك، بينما يعبر الميل الحدي للاستهلاك عن النسبة التي يخصصها الفرد للاستهلاك من الزيادة التي حدثت لدخل معين.

وتوضيحاً لذلك: نفترض أن شخصاً ما يبلغ دخله السنوي عشرة آلاف جنيه، ينفق منه ثمانية آلاف جنيهاً للاستهلاك، ويدخر الباقي (ألفين جنيه)، ومن ثم يكون الميل المتوسط للاستهلاك = الاستهلاك / الدخل

$$.80\% = 10000/8000 =$$

كما يكون الميل المتوسط للادخار = الادخار / الدخل

$$.20\% = 10000/2000 =$$

وإذا زاد هذا الدخل في السنة التالية ليلبغ ثلاثة عشر جنيهاً، فزاد إنفاقه على الاستهلاك إلى عشرة آلاف جنية، كما زاد مبلغ الادخار إلى ثلاثة آلاف جنية. يكون الميل الحدي للاستهلاك الزيادة في الاستهلاك / الزيادة في الدخل: $3000/2000 = 66.7\%$.
كما أن الميل الحدي للادخار = الزيادة في الادخار / الزيادة في الدخل $3000/1000 = 33.3\%$.

وتختلف نسبة الادخار والاستهلاك من مجتمع إلى مجتمع، فبعض المجتمعات يميل أكثر إلى الاستهلاك وبعضها ترتفع نسبة الادخار لديها، وقد بينت الدراسات الإحصائية أن نسبة الاستهلاك الإجمالي لبعض المجتمعات تصل إلى ما يقارب 90% من الدخل ويذهب الباقي إلى الادخار.

ب- **التوقعات:** يعتمد الاستهلاك أيضاً على توقعات الأفراد المستقبليين حيال ثروتهم ودخولهم، فأى تغير في مستوى التوقعات سينجم عنه تغير في مستوى الاستهلاك، وعليه يميل الأفراد إلى تقليص الاستهلاك في ظروف التشاؤم وعدم التفاؤل والعكس صحيح.

ج- **الضرائب:** يؤدي زيادة الضرائب إلى تخفيض الاستهلاك المعتمد على مستوى الدخل، وبالتالي تخفيض الاستهلاك الإجمالي.

الفرع الثاني الادخار

تعريفه: الادخار *Saving* هو الجزء من الدخل القومي الذي لا ينفق على السلع الاستهلاكية.

ويقابل مفهوم الادخار مفهوم الاستهلاك ؛ حيث يعتبر الادخار تأجيلاً للاستهلاك في الوقت الحاضر إلى استهلاك مستقبلي. وهو بهذا المعنى يعتبر تصرفاً اقتصادياً⁽¹⁾، لأنه يتضمن المفاضلة بين الاستهلاك الفوري لهذا الجزء من الدخل، أو تأخير لذلك إلى وقت آخر. وهذه المفاضلة قد يقوم بها صاحب الدخل نفسه فيكون الادخار اختيارياً، أو تقوم بها الدولة أو الجهة التي يحصل على الدخل منها، فيكون الادخار إجبارياً.

وعلى مستوى الاقتصاد الكلي يعتبر الادخار تنازلاً من الجيل الحالي عن جزء من استهلاك دخله لصالح الأجيال القادمة. **أهميته:** يعد الادخار من الموضوعات التي تستحق الاهتمام في كافة مراحل التطور الاقتصادي فهو بمثابة المحرك والمحدد لأي عملية تنمية في الدولة إلا أنه ليس العنصر الوحيد في ذلك، إذ أنه يتضافر مع عناصر الإنتاج لغرض الوصول إلى أهداف التنمية الاقتصادية المنشودة.

وفي الوقت ذاته فإن قلة المدخرات تعد من المشكلات الرئيسية التي تعاني منها البلدان النامية، والتي تحتاج إلى تلك المدخرات من أجل تحقيق خططها التنموية، إلا أن نقص المدخرات المحلية لتمويل استثمارات الاقتصاد الوطني يؤدي إلى خفض استثمارات خطة التنمية بصورة مباشرة وزيادة الاعتماد على التمويل الخارجي لتغطية النقص

(1) د. رفعت المحجوب: الاقتصاد السياسي، الجزء الأول، دار النهضة العربية،

في المدخرات مما ينعكس على معدلات النمو الاقتصادي بشكل سلبي.

وتلعب البنوك التجارية والمؤسسات المالية دوراً مهماً في توجيه المدخرات وتحويلها إلى المستثمرين مما يسهم في عملية التنمية الاقتصادية لأن المدخرات تسهم في توفير التمويل المحلي والحد من الضغوط التضخمية والإنفاق الاستهلاكي.

وبالنسبة للأفراد تمثل المدخرات احتياطياً ضد الأحداث غير المنظورة التي قد يأتي بها المستقبل الغامض، والرغبة بتحسين المستوى المعيشي بشكل مستمر، وكذلك الرغبة في زيادة الاستهلاك الحقيقي في الفترات المقبلة إلى جانب التوفير، لتغطية مصاريف حاجة معينة لمناسبة معينة، ولا بد من تحقيق موازنة معقولة بين الاثنين تؤدي إلى الوصول إلى مستوى الإشباع المطلوب.

أنواع المدخرات:

يوجد نوعان من الادخار هما: الادخار الإجباري *compulsory*

or forced saving، والادخار الاختياري *voluntary saving*:
الادخار الإجباري: هو الجزء من الدخل الذي يقتطع من الفرد جبراً عنه فلا يستهلكه، إما لادخاره لصالحه، وذلك في صورة أقساط تحصل من الدخل قبل التقاعد، لأغراض التأمين أو الضمان الاجتماعي.

وقد يكون هذا الاقتطاع الجبري من الدخل لصالح المجتمع ككل، وأوضح مثال له: الضرائب التي تحصلها الدولة من الأفراد والمشروعات لاستثمارها في مشروعات وأغراض عامة.

ويؤدي فرض الضريبة والرسوم إلى اقتطاع جبري من دخول الأفراد تنقص من دخولهم الحقيقية، مما يقلل كل من حجم الاستهلاك الفردي، وحجم المدخرات الاختيارية. ويسمى ذلك بالادخار الحكومي أو الادخار العام *Public Saving*.

أو قد يكون الادخار الجبرى لصالح شركة أو منشأة بذاتها، وذلك في صورة حجز جزء من أرباح الشركة أو المنشأة، وعدم توزيعه على الشركاء أو المساهمين، بهدف زيادة رأس المال الشركة، أو كاحتياطي لمواجهة الخسائر أو الأخطار التي قد تتحملها في المستقبل، ويخل هذا النوع من الادخار الجبرى في مصادر التمويل الذاتى *Self Financing* للشركات.

ويؤدى ارتفاع أسعار السلع مع ثبات الدخول لبعض الفئات في المجتمع (كالموظفين وأرباب المعاشات) إلى صورة من صور الادخار الجبرى، حيث تضطر هذه الفئات إلى إنقاص استهلاكهم من السلع والخدمات كلما ارتفعت الأسعار، ويمثل هذا النقص الإجبارى في الاستهلاك يعتبر ادخاراً⁽¹⁾ وفقاً للتحليل الاقتصادي، الذى يعتبر ما لايفق من الدخول على الاستهلاك ادخاراً.

2- الادخار الاختيارى: هو الجزء من الدخل الذى يقطعته الأفراد من دخولهم طوعية وبارادتهم، ويفضلون عدم استهلاكه، للاستفادة منه في المستقبل.

ويفضل الادخار الاختيارى لعدة عوامل، بعضها ذات طابع شخصى، وأخرى ذات طابع موضوعى:

العوامل الشخصية: يدفع الفرد إلى الادخار ظروفه⁽²⁾ الشخصية ونظرته إلى المستقبل، حيث يستبقى جزءاً من دخله ليتوقى به خطراً

(1) د. حسين عمر: الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الرابعة الموسعة، دار الفكر العربى، القاهرة، 1992، ص 29.

(2) من العوامل الشخصية الأخرى التى تؤثر على القرار الادخارى للفرد بغض النظر عن حجم الدخل تكوينه الشخصى أو النفسى، فهناك بعض الناس الذين يتسمون بنوع من الحرص على اكتناز المال إلى حد البخل، مما يجعلهم يفضلون الادخار على الاستهلاك الضرورى. ومثل هؤلاء الأفراد لا يهتم بهم علم الاقتصاد لأنهم لا يمثلون الشريحة التى يعنى بها وهى الشخص المعتاد، الذى يكون وسطاً بين البخيل الحريص، والمسرف السفهيه.

محتملاً كالمرض والشيخوخة، أو عبئاً متزايداً كتعليم الأبناء وزواجهم، أو لتأمين مرحلة ما بعد التقاعد والإحالة إلى المعاش، أو لضمان حياة أفضل لورثته بعد وفاته.

ومن ناحية أخرى، تتعدد أسباب انخفاض مستوى الادخار الاختياري، ومنها ارتفاع الميل الحدي للاستهلاك للطبقات الفقيرة، والاستهلاك الترفي للطبقات الغنية، و ضعف الوعي المصرفي الادخاري لدى الأفراد، وبعض العادات والتقاليد التي تسود المجتمع. حيث لا تشجع بعض المجتمعات على التعامل مع مؤسسات الادخار والائتمان، وتشجع بدلاً عن ذلك الاكتناز الذي يختلف عن الادخار لكونه لا يعرض في سوق رأس المال، وبالتالي فإنه يمثل تسرباً في الدخل القومي.

العوامل الموضوعية:

تتدخل العوامل الموضوعية في تشجيع الفرد على الادخار، ومنها ما يرتبط بحجم الدخل المتاح، والسياسة النقدية، والسياسة المالية، التي تتبعها الدولة.

وكلما كان **حجم الدخل كبيراً**، يزيد عن حجم استهلاكه من السلع والخدمات، فإن ما يتوفر له من فائض يوجه إلى الادخار، بخلاف الفرد الذي يكون دخله أقل، أو يكاد يفي بحاجاته الاستهلاكية، فإنه لا يتوفر لديه ما يدخره.

بيد أن حجم الدخل المؤثر في الادخار يختلف من شخص إلى آخر، ومن مجتمع إلى مجتمع، فما يعد دخلاً كبيراً يشجع بعض الناس على ادخار جزء منه، قد يكون قليلاً أو منخفضاً لا يشجع آخرون على الادخار، وذلك بالنظر إلى العادات والتقاليد التي تحكم الاستهلاك في كل مجتمع، ونظرته إلى السلع التي يتعين الإنفاق عليها.

كما أن السياسة النقدية التي تتبعها الدولة، وخاصة في تحديد سعر الفائدة على المدخرات، ووسائل ضبط التضخم، تؤثر في القرار الذي يتخذه الشخص لادخار الفائض من دخله أو إنفاقه. وقد بينت النظرية التقليدية أن هناك علاقة عكسية بين سعر الفائدة وحجم الادخار، بمعنى أنه كلما قل سعر الفائدة زاد حجم الإنفاق الاستهلاكي. وبمعنى آخر فإن هناك علاقة طردية بين الادخار وسعر الفائدة، أي كلما كان سعر الفائدة كبيراً كلما زاد الميل إلى الادخار.

وقد ناقش كينز هذه النظرية، وبين أنها قد تكون صحيحة على المدى الطويل، حيث يتأثر الفرد بسعر الفائدة عند المفاضلة بين الادخار والاستهلاك، أما إذا زاد سعر الفائدة أو انخفض، فإن الميل إلى الادخار أو الاستهلاك لن يتغير فوراً أو بمجرد تغيير سعر الفائدة، وإنما تأتي الاستجابة لهذا التغيير بعد فترة طويلة من الزمن نسبياً. ومع ذلك⁽¹⁾ يبقى للتغير في سعر الفائدة أثره المباشر في نوعية المدخرات، وبالتالي في هيكل الادخار.

كذلك يلعب معدل التضخم النقدي دوره في المفاضلة بين الادخار والاستهلاك، لأن التضخم يعنى انخفاض القوة الشرائية للنقود، بسبب ارتفاع الأسعار. وكلما كان معدل التضخم مرتفعاً، كلما شجع ذلك الأفراد على تفضيل الشراء أو الإنفاق على السلع والخدمات في الوقت الحاضر بدلاً من الادخار وتأجيل الإنفاق في المستقبل، لأن كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها في المستقبل ستتخفف إذا استمر معدل التضخم في الارتفاع.

(1) د. رفعت المحجوب، مرجع سابق، ص 416.

وبالعكس، عندما يكون الاقتصاد في حالة انكماش، حيث تنخفض أسعار المنتجات، وترتفع قيمة النقود، فإن الأفراد يفضلون ادخار النقود، أملاً في الحصول على مزيد من السلع والخدمات إذا استمرت الأسعار في الانخفاض.

ومن ناحية أخرى: تؤثر السياسة المالية التي تنفذها الدولة في حجم الدخل، وما تبقى منه للادخار، فإن ما يقطع من الدخل لحساب الضريبة، يؤثر على ما يتبقى للشخص من دخل في أن يكفي للاستهلاك فقط، أو يتيح له ادخار جزء منه بعد الاستهلاك.

ويلاحظ أن المدخرات تتأثر مباشرة بالضريبة، بمعنى أن أي اقتطاع ضريبي يواجه بتخفيض الجزء المخصص للادخار، لأن الفرد يحاول أن يحافظ على حجم استهلاكه، ومن ثم فإن مبلغ الضريبة ينقص حجم الادخار أولاً. ومن ثم يكون الادخار أكثر مرونة من الاستهلاك بالنسبة للتغيرات التي تحدث على الدخل، بسبب الضريبة.

الفرع الثالث الاستثمار

معناه: يعرف الاقتصاديون الاستثمار *investment* بأنه قيمة ما يضاف إلى رأس المال الموجود في بلد معين في وقت معين. ويختلف الاستثمار بهذا التعريف عن المعنى الشائع لدى كثير من الناس، والذين يطلقون على كل ما يخصص من مالهم لتوظيفه في شراء سلع مادية لاستخدامها في زيادة الدخل أو تحقيق الأرباح على أنه استثمار لهذه الأموال. ومن ثم يعتبر الشخص شراءه عقار أو سيارة من شخص آخر نوعاً من الاستثمار.

ولا يعد هذا التصرف استثماراً بالمعنى الاقتصادي، لأن السلعة المباعة كانت في حوزة شخص آخر، ومن ثم لم تحدث إضافة على ما يملكه المجتمع من سلع، وكل ما حدث في تلك الحالة هو مجرد نقل لملكية العقار أو السيارة من يد إلى يد.

وتهدف الاستثمارات بمعناها الاقتصادي إلى تكوين رؤوس أموال جديدة، في صورة تشييد المباني، وجلب الأدوات والعدد والماكينات والآلات، كما تهدف إلى المحافظة على رؤوس الأموال الموجودة أو صيانتها، مما يساعد على زيادة الإنتاج.

الصور المختلفة للاستثمار:

يمكن أن يأخذ الاستثمار صوراً مختلفة⁽¹⁾، منها:

1- الاستثمار الفردي *individual investment* الذي يقوم به الفرد موجهاً ما يدخره من أموال، أو ما يستخدمه من مدخرات الغير، في تكوين رأس مال جديد.

2- استثمار الشركات *corporate investment* ويتم من خلال تكوين الشركات رأس مال جديد عن طريق الاحتياطات المكونة من الأرباح المحتجزة دون توزيع من السنوات السابقة، أو من القروض التي تبرمها مع الغير.

3- استثمارات عامة أو حكومية *public investment* تقوم الحكومة أو القطاع العام عن طريقه بتكوين رأس مال حقيقي جديد، عن طريق فوائض إيراداتها التي تزيد عن نفقاتها، أو من القروض الداخلية أو الخارجية التي تحصل عليها من الأفراد أو الجهات.

وقد يكون الاستثمار محلياً أي نابعاً من أموال مصدرها الدولة التي يتم الاستثمار فيها، أو استثماراً أجنبياً يتتم في الأموال التي تقدر من الخارج لتوظيفها داخل الدولة.

وغالباً ما لا يهدف الاستثمار الحكومي أو العام إلى تحقيق أرباح، ويسمى أحياناً بالاستثمار التلقائي *autonomous investment*، لأنه ينصرف إلى المشروعات العامة أو بناء وتحسين

(1) د. حسين عمر، مرجع سابق، ص 36، 37.

المرافق العامة التي تقدم خدمات عامة للجمهور بأسعار منخفضة أو بالمجان، بخلاف الاستثمارات الخاصة التي يهدف الأفراد والشركات منها إلى تحقيق أرباح، وتسمى بالاستثمارات المحفزة *induced investment*.

العوامل المؤثرة في الاستثمار:

كانت النظرية التقليدية تعتقد أن كل ادخار مآله إلى الاستثمار، متجاهلة أي اعتبار لقيمة النقود في الاكتناز للاحتفاظ بارتفاع قيمتها بالمستقبل، دون استثمار هذه الأموال المكتنزة. ولذلك رأي كينز أن الادخار لا يشترط أن يتحول تلقائياً إلى استثمار، بل يتوقف ذلك على وجود الميل للاستثمار، وذلك بناءً على المقارنة بين سعر الفائدة النقدي، والعائد المتوقع من الاستثمار. حيث يفضل الاستثمار عندما يكون العائد المتوقع من الاستثمار (أو الكفاية الحدية لرأس المال) أكبر من سعر الفائدة النقدي للادخار.

المبحث الرابع المنظم

تمهيد وتقسيم:

تحتاج العملية الإنتاجية إلى تجميع عناصر الإنتاج المختلفة لخلق هذه العملية الإنتاجية، أو ظهورها في الشكل المطلوب. ولا يتم هذا التجميع تلقائياً دون وجود شخص يقوم بهذا العمل، لحسابه، فيعود عليه الربح، ويتحمل وحده الخسارة. وهذا الشخص يطلق عليه رجل الأعمال *businessman* أو المقاول *contractor*، ويعرفه أغلب الاقتصاديين بالمنظم *entrepreneur*، اشتقاقاً من مهمته الرئيسية وهي تنظيم أو ترتيب عناصر الإنتاج الأخرى⁽¹⁾، من موارد طبيعية وعمل ورأس مال، لتكون العملية الإنتاجية.

ونبين في هذا المبحث ماهية المنظم، ووظيفته، وأهميته.

ماهية المنظم:

تعريفه: وعلى هذا الأساس، يمكن تعريف المنظم بأنه الشخص الذي يتحمل مخاطر المشروع، فيعود عليه الربح حال نجاحه، ويتحمل بالخسارة حال فشله.

ويختلف المنظم عن المقرض الذي يزود المشروع بالأموال اللازمة لتمويل المشروع، حيث تقتصر مهمة المقرض على تقديم المال، دون أن يتحمل تبعات توظيف هذا المال أو استثماره، وله أن يحصل على أصل ماله وفائدة القرض، بغض النظر عن نتيجة أعمال المشروع.

(1) أشتقت كلمة المنظم في اللغة الإنجليزية *entrepreneur* من كلمتين في اللغة اللاتينية، هما *to take* أو *prendre* بمعنى يستولى، مما يعني انطباعاً سيئاً عن رجال الأعمال.

كما يختلف المنظم عن العامل الذي يساهم في العملية الإنتاجية بجهد مقابل مرتب أو أجر يحصل عليه من المنظم أو رب العمل، دون أن يتحمل نتيجة هذه الأعمال ربحاً أو خسارة، فهو يتلقى تعليمات رب العمل، وينفذها. ولذا اعتبر الكثير من الكتاب أن المنظم يعتبر عنصراً، أو عاملاً، رابعاً من عوامل الإنتاج، بجانب الأرض والعمل ورأس المال.

ويعارض عدد آخر من الكتاب اعتبار المنظم عاملاً مستقلاً من عوامل الإنتاج، ويعتبرونه داخلاً ضمن عامل العمل، غاية الأمر أن العامل تابع لا يتحمل المخاطرة، وأن المنظم يعمل في المشروع متحملاً لمخاطره.

وهذا القول مردود عليه بأن هناك فرقاً جوهرياً بين العامل والمنظم في أن العامل له دور محدود في الإنتاج بقدر ما يكلف به من واجبات، بينما يكون دور المنظم شاملاً لكل ما يتعلق بالعملية الإنتاجية تفكيراً وتنفيذاً وإشرافاً.

ويتميز المنظم، كغيره من عوامل الإنتاج، بالندرة النسبية، فليس كل شخص مؤهلاً، أو قادراً، على تحمل المخاطر وإدارة المشروع واتخاذ القرارات الصائبة في الأوقات المناسبة، بل تتوفر هذه الخصائص في بعض الناس دون غيرهم.

كما يختلف المنظم كعامل إنتاج عن غيره من العوامل الأخرى، في أن العوامل الثلاثة: الأرض والعمل ورأس المال ذات دور سلبي في تحقيق الإنتاج، لا يمكن لها أن تعمل إلا من خلال المنظم الذي يقوم بالدور الإيجابي في تنظيمها وإدارتها لإنجاز العملية الإنتاجية.

وليس من الضروري أن يكون المنظم مالكاً لجميع عناصر الإنتاج الأخرى، فباستثناء المشروعات صغيرة الحجم والحرفية التي يكون المنظم لديه كافة العناصر مجتمعة أو أغلبها، فإن أصحاب

المشروعات الأخرى لا يملكون دائماً جميع عناصر الإنتاج. وإنما يدبرون نشاطهم الانتاجي من خلال مصادر أخرى، من خلال الاقتراض أو المشاركة.

وظيفة المنظم:

ولا تقتصر وظيفة المنظم على مجرد التنظيم، بمعنى قيامه بأعمال التخطيط والتنسيق المستمر، لاختيار نوع النشاط، وطريقة تنفيذه، وأسلوب إدارته، بل إنه يقوم أيضاً بوظيفة اقتصادية تتمثل في التوفيق بين الإنتاج وحاجات المستهلكين، فهو يدرس حاجات المستهلكين، ويعمل على إشباعها عن طريق إنتاج السلع الملائمة، وبالكميات والصورة المناسبة، مراعيًا في ذلك التكلفة الاقتصادية للمنتج، لتحقيق الربح الذي يسعى إليه.

وليس من الضروري أن يقوم كل منظم بالوظيفتين معاً، فقد يسند أحدهما، أو كليهما، إلى أشخاص فنيين، أو خبراء متخصصين في هذه الأعمال، على أن يظل المنظم متحملاً مخاطر العمل، متحملاً الخسائر، ومستحقاً للأرباح.

أهميته:

يلعب المنظم دوراً مهماً في التنمية الاقتصادية، لأنه تقع على عاتقهم مهمة الزيادة في الإنتاج، وتطويره، مع إعادة استثمار جزء من أرباحهم في التوسع في المشروعات القائمة أو إقامة مشروعات جديدة، تساهم في زيادة الدخل القومي، وتوفير فرص التشغيل.

ولقد تحمل المنظمون عبئاً كبيراً في تحقيق إعادة بناء النهضة الاقتصادية في القارة الأوروبية وفي الولايات الأمريكية. بينما قامت الدولة بدور المنظم في البلدان الاشتراكية باعتبارها مالكة لأدوات الإنتاج.

و تحتاج الدول النامية إلى جهود المنظمين للقيام بدورهم في إقامة المشروعات الإنتاجية، التي تتطلبها خطط التنمية، إلا أن الإمكانيات المادية تقف حائلاً دون قيامهم بالدور المنشود، إما لأن البنية الأساسية من مرافق عامة لازمة لإقامة هذه المشروعات لا تتوفر في الدول النامية، أو لأن الظروف المحيطة لا تشجع على ظهور هذا المنظم ونجاحه لقصور في التعليم، أو النظم القانونية التي تشجع القطاع الخاص.

ويفرض هذا الوضع على الدول النامية عبء تشجيع هؤلاء المنظمين، بإنفاق الأموال اللازمة لتحسين البنية الأساسية من طرق، ومياه، وكهرباء، وفي تحسين التعليم، وفي تعديل التشريعات التي تكفل تشجيع القطاع الخاص على القيام بدوره في التنمية.

الفصل الثاني التوزيع (عوائد عناصر الإنتاج)

كل عنصر إنتاجي له عائد أو مقابل فالأرض يقابلها الربح بينما العمل نصيبه الأجر، أما رأس المال فيأخذ الفائدة، وأخيراً المنظم ما تبقى له يسمى بالربح، ثمة تباين كبير في تناول هذه القضية لعلماء الاقتصاد الوضعي وعلماء الاقتصاد الإسلامي، وذلك نظراً لاختلاف المنابع التي استقى كلاً منهما فكره ونظراً لأهمية بيان هذا التباين وإيضاحه للقارئ الكريم سنتناول هذا الموضوع في بحثين كالتالي:

المبحث الأول: عوائد عناصر الإنتاج في الاقتصاد الوضعي
المبحث الثاني: عوائد عناصر الإنتاج من المنظور الإسلامي

المبحث الأول عوائد عناصر الإنتاج في الاقتصاد الوضعي

كل عنصر إنتاجي في الاقتصاد الوضعي له عائد أو مقابل إيجابي حتى ولو لم يتحمل في المخاطر فالأرض يقابلها الربح، بينما العمل نصيبه الأجر، أما رأس المال فيأخذ الفائدة، وأخيراً المنظم ما تبقى له يسمى بالربح، ولتفصيل ذلك سنتناوله في مطالب أربعة كالتالي:

المطلب الأول: الربح

المطلب الثاني: الأجر

المطلب الثالث: الفائدة

المطلب الرابع: الربح

المطلب الأول
الربح

تحديد الربح عند الاقتصاديين:

ظهرت عدة نظريات عند الاقتصاديين القدماء والمحدثين تبين تحديد الربح وهو نصيب ما أسهمت به الأرض في العملية الإنتاجية، وفيما يلي عرض لأهم هذه النظريات.

(1) نظرية ريكاردو.⁽¹⁾

عرف ريكاردو الربح بأنه "جزء من ناتج الأرض يدفع لمالكها مقابل قوى الأرض الأصلية التي لا تهلك"
وبناء على هذا التعريف يتحدد الربح ويستمد من دخل الأرض وما حوته من موارد طبيعية يسهم الإنسان في إيجادها.

(1) دافيد ريكاردو 1772-1823م من علماء الاقتصاد البارزين، سار على نهج آدم سميث واهتم بأعماله فقام بشرحها وتوضيحها. نشأ في أسرة يهودية هولندية استوطنت إنجلترا، واشتغل سمساراً في بورصة لندن للأوراق المالية، مثلما فعل والده، واستطاع أن يجمع لنفسه ثروة طائلة في فترة وجيزة، ثم أصبح من ملاك الأراضي، ثم نجح في أن يكون عضواً في مجلس العموم البريطاني، له عدد من الكتب، أشهرها "مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب".

"يقدر ريكاردو في نظريته أن مستوى الريع يتحدد بحالة الطلب على المنتجات الزراعية، لأن حجم الطلب على المنتجات الزراعية هو الذي يحدد أسعار السلع الزراعية.

هذا التحليل يتوقف على أساس أن عرض الأرض ثابت، وبالتالي فإن إنتاجها من السلع الزراعية محدود، فإذا زاد الطلب على السلع الزراعية فإن هذا سوف يؤدي إلى ظهور فائض يحصل عليه ملاك الأراضي.

و يقول ريكاردو أن الريع لا يدخل ضمن نفقات الإنتاج، وإنما هو نتيجة لانحراف السعر عن نفقة الإنتاج، و يلاحظ أن نظرية الريع لدى ريكاردو اعتمدت على فكرة الندرة، و فكرة التفاوت بين الأراضي الزراعية من حيث الجودة، فزيادة الطلب على المنتجات الزراعية عموماً، يزيد الطلب على الأراضي الزراعية المحدودة فينشأ لنا بذلك ريع الندرة، أما الريع التفاضلي فينشأ نتيجة لأن الأفراد بطبيعة الحال يفضلون الأرض الأكثر جودة، وهي الأكثر ندرة حتماً، و يفترض أنه في ظل زيادة أسعارها، فإن إيراد هذه الأرض سوف يغطي تكلفة زراعتها فقط فلا تحصل على ريع، و بطبيعة الحال يزيد طلب المجتمع على المنتجات الزراعية، فيؤدي هذا إلى زرع أرض أقل جودة، وهذه أيضاً سوف تحصل على إيرادات تغطي تكلفة زراعتها. لكن في هذه الظروف لن تتمكن الأرض الأكثر جودة من تحقيق ريع صافٍ، لأن تكلفة زراعتها أقل، و هذا الريع التفاضلي. فإذا زرع المجتمع أرضاً أقل جودة من الثانية فإن هذه الأخيرة سوف تحصل على ريع، وتحصل الأرض الأكثر جودة على ريع أكبر بينما الأرض الحدية أو الأخيرة لا تحصل على ريع.

مثال عملي:

لنفترض أننا نقارن بين قطعتي أرض مساحة كل منهما /10/ هكتار، وأن ريع الهكتار الواحد في الأرض الأولى هو 1000 جنيه، وللثانية هو 1500 جنيه، فإن هذا يعني أن الفارق بين الريعين هو 500 جنيه، وهو يعادل المبلغ الذي يجب دفعه من قبل صاحب الأرض الأولى على الهكتار الواحد من أرضه لتصبح معادلة في خصوبتها للأرض الثانية، وهذا يعتبر مستقلاً عن إرادة المالك وإنما متوقف على عوامل أخرى متعددة و خارجية مثل (مواصفات الأرض - تقدم وسائل المواصلات - انتشار البناء والعمران - إقامة مشاريع سياحية أو صناعية... الخ)، وعادة يمكن أن توصف العلاقة بين الأرض وريعتها ضمن ثلاث أنواع أساسية وهي:

1. الأرض فوق الحدية - وهي الأرض الجيدة التي تدرّ ريعاً اقتصادياً أكبر من تكلفتها، أي تكلفة استئجارها من قبل المنتج.
2. الأرض الحدية - وهي التي يكون ريعها الاقتصادي يعادل تكلفتها.
3. الأرض تحت الحدية - وهي التي يكون ريعها الاقتصادي أقل من تكلفتها. أي لا تغطي تكاليف إنتاجها وتبقى مهملة حتى يرتفع السعر عليها.

ويمكن توضيح هذا التباين من خلال المثال التالي:

لنفترض أن شركة إنتاجية مهتمة بتصنيع الغزل، قررت استئجار أرض مساحتها /10/ هكتار لزراعتها قطن لتوفر في تكلفة المواد الأولية، وبعد البحث وجدت أمامها عدة خيارات، ولكن لكل خيار تكلفته وحسب تفاوت الخصوبة، وهنا نلاحظ أنّ قيمة الريع مشتق من قيمة الموسم الذي يمكن أن يعطيه الهكتار الواحد خلال الموسم الواحد، ويمكن أن نعبر عن هذه الحالات كما في الجدول التالي الذي يوضح إنتاجية هذه الأراضي مقابل كمية عمل ورأس مال ثابتة سيتم

استثمارها في الأرض المستأجرة، ويعبر عن النسبة الكائنة بين (قيمة الإنتاج الكلي ومساحة الأرض)، أي مقدار ما يعطيه الهكتار الواحد من الإنتاج بشكل وسطي، وهنا نلاحظ أن المنتج أي المستأجر للأرض لا يمكنه الحصول على المزيد من الأراضي إلا بما يعادل الانتقاص من حصة الآخرين أي المنتجين الذين يريدون استئجار أراضي لنفس الغاية، وهنا نلاحظ أن العرض هنا غير مرن أي لا يزداد مع زيادة قيمة الريع الاقتصادي:

نوع الأرض	كمية الانتاج
الأرض الأولى	65 طن
الأرض الثانية	50طن
الأرض الثالثة	40طن
الأرض الرابعة	20 طن

ومن الجدول السابق نلاحظ ما يلي:

- نلاحظ أن إنتاجية الأرض من الأراضي الأربعة تتفاوت من واحدة لأخرى، ولكن الأفضل للشركة المنتجة أن تستأجر الأرض الأولى، لأن إنتاجيتها أكبر ومن ثم الثانية والثالثة... الخ. أي أن إنتاجية جنيه مصري مستثمرة فيها أعلى من الأراضي الأخرى، وبالتالي تتحقق مصلحة الشركة المستأجرة أكثر لأنه يحقق إنتاجا أكبر مقابل تكلفة ثابتة.

- إذا وجد أكثر من شركة إنتاجية تريد استئجار أراض زراعية فإن هذا الوضع سيخلق حالة من المنافسة بين هذه الشركات، وبالتالي سيزداد ريع الأرض أي الإيجار الذي يحصل عليه مالك الأرض، ويتباين من قطعة لأخرى والفارق بين قيمتي الريع يعبر عن الفارق بين إنتاج كل قطعة من قطع الأرض الأربعة.

• نلاحظ أنه على ضوء التفاوت في الخصوبة يمكن تصنيف هذه الأراضي وحسب خصوبتها إلى (أرض فوق حدية وحدية وتحت حدية)، والأرض (تحت الحدية) هي الأرض الرابعة التي لا تغطي تكاليفها.

• إن الوضع السابق مؤقت ولا يستمر طويلا وخاصة في حال زيادة الطلب على الغزل، لأنه في هذه الحالة سيضطر المنتجون وانطلاقا من مصلحتهم لزيادة الانتاج وبالتالي البحث عن أراضي جديدة لاستئجارها، ويمكن القول أنه وأمام (محدودية بل شح الأرض، أو عدم مرونة العرض...الخ)، يضطرّ المنتجون لاستئجار الأرض الرابعة، وبالتالي يزداد أيضا ريعها مع الزمن. وهكذا يتغير تصنيف الأرض، فالأرض الغير حدية تصبح حدية، لكن يبقى التفاوت بينها من ناحية الريع قائما، وينعكس هذا على الريع المدفوع، كما يمكن أن نشهد نفس الحالة في حال تراجع وتيرة الانتاج وبالتالي انخفاض الريع المدفوع، ومن هنا نتفهم ضرورة المقارنة بين تكاليف استصلاح الأراضي وإنتاجيتها لاحقا.

• إذا من الحالة السابقة نلاحظ أن الريع يتوقف على العرض والطلب على الأرض، ولكن هذا الطلب هو (طلب مشتق)، أي أنه يتحدد على مقدار ما تقدمه الأرض من عائديه أو إنتاجية أو نظرا لاعتبارات ومواصفات أخرى.

وقد بني ريكاردو نظريته على أساس أن العرض الكلي للأرض ثابت لا يتغير وهو بخلاف السكان الذين يتغير عددهم بازدياد مستمر، وهذا يعني عنده أن طلبهم على الغذاء في ازدياد مستمر أيضا، وعليه فلا بد من توافر فائض من الريع يقابل تلك الزيادة في عدد السكان، وليتحقق ما سبق افترض الآتي:

1- وجود منافسة على الأرض على المدى الطويل.

- 2- إن للأرض قوى أصلية لا تهلك.
- 3- إن الريع هو ما يدفع مقابل استخدام تلك القوى الأصلية للأرض.
- 4- إن العرض الكلي ثابت، لذلك فهو عديم المرونة وغير قابل للاستجابة إلى أي تغيير نحو الزيادة.
- 5- إن الأرض لا تستعمل إلا لزراعة محصول واحد فقط.
- 6- إن الأراضي الخصبة تزرع أولاً ثم التي تليها في الخصوبة، ولا يوجد الريع إلا عند اختلاف الخصوبة بين أرض وأخرى.
- 7- إن تناقص الغلة في استمرار دائم، وأن عدد السكان في ازدياد مستمر.

وقد وجه الاقتصاديون عدة انتقادات إلى هذه النظرية منها ما يلي:

- 1- إن وصف ريكاردو للقوى الإنتاجية للتربة بأنها أصلية ولا تهلك غير صحيح، لأنها قابلة للهلاك.
- 2- إن افتراض المنافسة على الأرض على المدى الطويل فقط يتنافى مع الواقع، لأن الريع ينشأ من المنافسة على المدى القصير أيضاً.
- 3- إن التقدم الفني والعلمي والتنظيمي يؤدي إلى عدم دقة واطراد قانون تناقص الغلة كما هو متحقق في البلدان المتقدمة.
- 4- إن افتراض أن الأرض لا تزرع إلا بمحصول واحد فقط افتراض غير حقيقي، لأن الأرض كأي عنصر من عناصر الإنتاج يمكن أن يكون لها عدة استعمالات أخرى بديلة، وذلك أن الأرض يمكن أن تستغل بأكثر من محصول زراعي، كما يمكن أن تستغل في الأغراض الاستثمارية، والصناعية المختلفة.
- 5- إن الريع يؤثر على السعر وبهذا لا يكون مجرد نتيجة له لأنه يدخل ضمن تكاليف الإنتاج الأخرى.

هذه الانتقادات دعت بعض علماء الاقتصاد إلى أن يضيفوا إلى نظرية ريكاردو بعض العناصر التي تشبه الأرض في عدم المرونة (1) فأتى مارشال بنظرية شبه الريع.

ثانياً: نظرية شبه الريع لمارشال:

إن أول من استخدم فكرة شبه الريع هو الاقتصادي الفريد مارشال حيث أضاف إلى نظرية ريكاردو رأس المال الثابت قياساً على عنصر الأرض مثل الآلات والمعدات والمباني، وقال بأن رأس المال الثابت عديم المرونة على المدى القصير مثله في ذلك مثل الأرض وسمي الفائض أو الدخل منه شبه ريع تمييزاً له عن ريع الأرض.

وقصده في ذلك الريع الذي يحصل عليه جراء انعدام مرونة عرض أحد عوامل الإنتاج بالنسبة لسعره في الأمد القصير (بافتراض أن العرض يستجيب في الأمد الطويل للتغير في السعر ويصبح مرناً). وما هو في حكمه شبه الريع، وهو ذلك الذي يحصل عليه عامل يتمتع بتأهيل فني يندر وجوده في سوق العمل (باعتبار أن هذا التأهيل الفني يستلزم لتحقيقه مدةً زمنية طويلة). ويعد ما يحصل عليه أولئك الذين ينتجون آلات يشتد الطلب عليها في الزمن القصير بشبه الريع أيضاً. من ذلك يظهر أن شبه الريع عند مارشال هو أي دخل لوسيلة إنتاج من صنع الإنسان تتميز بانعدام مرونة العرض في الأمد القصير. وعليه يمكن القول بأن الفرق بين الريع وشبهه يأتي من أن الأول دائم ومستمر في حين يتسم الثاني بكونه دخل مؤقت يميل إلى الاختفاء في الأمد الطويل، ولكن لا يوجد فرق بينهما من حيث الطبيعة حيث أنهما يشكلان معاً فائض المنتج. كما أن الربح يتشابه مع شبه الريع في

(1) الأرض عديمة المرونة تعني أنه لا يمكن إنتاج المزيد من الأرض في مقابل زيادة الطلب عليها.

المدى القصير لأن الربح ينتج من الفرق الناتج عن توليفه عناصر الإنتاج المختلفة.

وشبه الريع مثله مثل ريع الأرض الأكثر خصوبة كونه يتحدد بالسعر ولا يحدده.

وبعبارة أخرى يأتي شبه الريع من كون أن السعر المدفوع مقابل خدمات رؤوس الأموال في الأمد القصير يكون من نفس طبيعة السعر المدفوع مقابل خدمات العوامل الطبيعية، لأنه في كلتا الحالتين لا يعد السعر شرطاً لوجود خدمة مقابله.

وبهذا نرى أن مارشال في الوقت الذي أطلق فيه لفظ (الريع) على الهبات المجانية للطبيعة، أطلق على هذا النوع اسم (شبه الريع) ويعبر عن الفارق بين (دخل هذه العوامل في الظرف العادي ودخلها في الظروف الاستثنائية الخاصة والمترافقة مع زيادة الطلب عليها فجأة)، أي أن شبه الريع يتحقق عندما لا تستطيع فيه قوى الإنتاج بسبب ندرتها النسبية أن تواكب زيادة الطلب عليها النسبية لها في الفترة القصيرة، لذلك يمكن القول أن شبه الريع هو مفهوم قصير الأجل.

وتأسيساً على ما تقدم يتضح أن مفهوم الريع قد اتسع ولم يعد مقتصرًا على دخل الملاك العقاريين، إذ أصبح يمثل دخل كل ذي خاصية تفضلية أو ذو تميز - كالتبيب البارِع والمهندس المتميز والمحامي المشهور -، يرتبط بالظروف والتقلبات الاجتماعية بعيداً عن النشاط الإنتاجي. وهذا ما دفع كثيراً من علماء الاقتصاد والاجتماع إلى الكلام حول ما يسمى (شبه الريع) أو (الريع الاستهلاكي) أو (الريع المركب).

بل وأصبح يشبه الريح أو الفائدة في بعض الأحيان بهذه النوعية من الريع (الأرباح الاحتكارية). ولم يعد الريع قاصراً على

الأرض كعنصر من عناصر الإنتاج، وإنما تعداها إلى كل عنصر لم يكن عرضةً عديم المرونة. وبالتالي يمكن القول، الريع: هو العائد الناجم عن ميزة تجعل سعر المنتج يفوق كثيرا تكاليف إنتاجه.

بعد هذه النظرية جاء الاقتصاديون المحدثون فوسعوا مفهوم نظرية شبه الريع، وقالوا إن ثبات العرض أو عدم المرونة ينسحب على بقية عناصر الإنتاج الأخرى، خاصة على المدى القصير فلا معنى لقصرها على عنصر الأرض أو رأس المال الثابت، وهذا ما دعاهم إلى القول بنظرية تحديد الريع بتوازن العرض والطلب.

يظهر من استعراض النظريات السابقة أن الاقتصاديين لم يتفقوا على مفهوم محدد للريع، كما يظهر مدى الاضطراب والغموض الذي وقعوا فيه عند تحديد ثمن العناصر التي تشترك في هذا الريع، ففي حين يرى ريكاردو أن الريع يتحدد بثمن عنصر واحد فقط من عناصر الإنتاج وهو الأرض، نرى مارشال يضيف إليه فيدخل ثمن بقية عناصر الإنتاج الأخرى ضمن هذا المفهوم.

وهم مع هذا الاختلاف والاضطراب في تحديد الريع قد درجوا على جعل الريع عائدا لثمن عنصر الأرض فقط بصفقتها أحد أهم عناصر الإنتاج.

المطلب الثاني الأجر

يتأثر دخل العمال أو (الأجر) بكثير من الاعتبارات الاجتماعية والسياسية إضافة إلى الاعتبارات الاقتصادية، ومن هنا يمكن تفهم الصراعات التي تتم بين (مالكي قوة العمال أو من يمثلهم النقابات) وبين (مالكي رأس المال أي الاحتكارات أو الرأسماليين)، وغالبا يدور الصراع حول (حصّة الأجر من قيمة الناتج المحلي الإجمالي أو من إجمالي التكلفة)، وهنا نلاحظ أن المنتج يعتبر ما يدفعه للعمال هو (تكلفة)، أما العامل فيعتبره (دخلا) له، ويتحدد مستوى الأجر على ميزان القوى بين الطرفين، ويأخذ الأجر عدة أشكال فيمكن أن يكون يومي أو أسبوعي أو شهري أو على القطعة أو مقابل الحصول على منتجات أو على عقد منظم بين الطرفين.... الخ، ولكن هنا يجب أن نميز بين (الأجر الاسمي) و(الأجر الحقيقي)، فالأجر الاسمي هو مقدار ما يحصل العامل عيه من عائد، أما الأجر الحقيقي فهو مقدار القوة الشرائية للنقود التي يحصل عليها العامل من جراء عمله، ومن المعروف أنه كلما ارتفعت الأسعار مع ثبات الأجر كلما انخفض الأجر الحقيقي والعكس صحيح، أي أن الأجر الحقيقي يعبر عن القوة الشرائية لساعة عمل واحدة، ويمكن أن ننظر إليها من جهة ثانية بأنه يعادل (الأجور الحقيقية مقسومة على تكاليف المعيشة)، وهنا نلاحظ أنه يمكن أن يزداد الأجر الاسمي لكن الأجر الحقيقي يتراجع، وهذا يتوقف على معدل التضخم ومستوى الأسعار، فإذا زاد معدل التضخم بنسبة أكبر من معدل زيادة الأجور يحصل تراجع في الأجر الاسمي والعكس صحيح، ولذلك يجب عند دراسة تطور نصيب العمل في الناتج أن نبعد عامل التضخم، فالزيادة الاسمية في الأجور لا تعبر عن تحسن وضع الطبقة العاملة، بل لابد من دراسة الأجور الحقيقية، وتوجد عدة نظريات للأجور نستعرض أهمها:

1- نظرية حدّ الكفاف:

ومن أهم من بحث في هذه النظرية و بشكل موسع الاقتصادي الألماني (لاسال) وأطلق عليها اسم (القانون الحدي للأجور)، ويقصد بذلك أن (الأجر) يتحدد عند ذلك الحد الذي يكفي لاستمرار حياة العامل وتأمين متطلبات حياته هو وأسرته فقط ودون زيادة، وفي حال ارتفاع الأجر فإن هذا يشجع على الزواج وبالتالي يزداد عدد السكان، وهذا يؤدي إلى زيادة العرض من اليد العاملة بشكل يفوق الطلب فيعود عندها الأجر للانخفاض، وأمام هذه الحالة يضطر الناس للجوء إلى العزوبية وعدم الزواج ويقل عندها عدد السكان وبالتالي يقل العرض من اليد العاملة وبعدها يعود الأجر للارتفاع من جديد، وهذه الرؤية تذكرنا إلى حد ما (بوجهة نظر مالتس) عن الزيادة السكانية، ومن الانتقادات الموجهة إلى هذه النظرية هي:

- أنها اهتمت بجانب العرض ولم تعير اهتماما لجانب الطلب على اليد العاملة.

- أنها لا تميز بين فئات العمال واختلاف الأجور بينها حسب طبيعة العمل. كما أنها لم تقدم تفسير عن سبب اختلاف الأجور بين العمال العاديين والعمال المهر.

- ليس هناك علاقة مباشرة بين ارتفاع دخل العمال وزيادة الانجاب عندهم، كما أن الدراسات الاقتصادية لا تؤكد العلاقة الطردية بين زيادة الأجر ومعدل الزواج أو زيادة عدد السكان، كما هو الحال عليه في دول أوروبا وأمريكا الشمالية وغيرهم.

ب - نظرية رصيد الأجور:

ويعتبر الاقتصادي (جون ستيوارت ميل) من أهم الكتاب في هذه النظرية، وجوهرها أن (الأجور) تتوقف على عاملين اثنين وهما:

• **رأس المال الدائر:** وهو الذي يخصص من قبل المنتج لشراء قوة العمل.

• **عدد العمال:** أي العرض من اليد العاملة أي عدد الذين يبحثون عن العمل.

وعليه فهذه تقول النظرية بأن أصحاب الأعمال يخصصون مبلغا معيناً لدفع الأجور من إيرادهم السنوي بعد خصم الأرباح والفوائد والريع، وبذلك يتحدد الأجر من خلال قسمة المبلغ المخصص للأجور على عدد العمال، فطالما أن المبلغ الذي تم تخصيصه للأجور وعدد العمال بقي ثابت، فإن الأجر سيبقى ثابت أيضاً، مما يعني أنه لزيادة متوسط الأجر لابد من إما زيادة رصيد الأجور أو تقليل عدد العمال.

وقد تم توجيه عدة انتقادات لهذه النظرية ومن أهمها:

• إنها لا تعير أي اهتمام للعلاقة بين الأجر وإنتاجية العمل والعلاقة بينهما يجب أن تكون علاقة طردية حيث يجب أن يرتفع كل منهما مع الآخر والعكس صحيح.

• إنها تميل إلى التعامل مع الأجر وفقاً لمتوسط الأجر أي (رأس المال المخصص ÷ عدد العمال)، وتستبعد أثر التطور التقني وظروف العمل الأخرى.

• كما أنها أهملت الكفاءة الانتاجية للعمال، ولم تبين التباين بين العمال المهرة والغير مهرة.

ج - نظرية الإنتاجية الحديثة:

وهذه النظرية تركز على أن الطلب على أي عنصر من عناصر العملية الانتاجية يرتبط بشكل مباشر مع الإنتاجية الحديثة لهذا العنصر، وهذا ينطبق على عنصر العمل وجوهر ذلك يقوم على أساس أن العامل وفي ظل ظروف (المنافسة الكاملة) يحصل على

أجر يعادل تماما (ناتجه الحدي)، أي أن الطلب على العمالة يتوقف على مقدار إنتاجيتها الحدية، ولذلك كلما ارتفع مستوى التطور التكنولوجي كلما ارتفعت الانتاجية الحدية، وهذا ينطبق أيضا على (رأس المال البشري) أي مقدار الكفاءة ومستوى التعليم الذي يتمتع به العامل أي (جودة العمالة)، ويعبر هذا عن المحصلة التراكمية للمهارات والخبرات الناجمة عن التعلم والتعليم، وتؤكد الدراسات على أن الاستثمار في رأس المال البشري من أهم أنواع الاستثمار وأكثرها فائدة على مردود العمل، وكمثال على هذا (التجربة اليابانية بعد الحرب العالمية الثانية مثلا)، وعلى هذا الأساس يمكن اعتماد المقارنة بين الأجور في دول العالم، لكن الأجور تتأثر أيضا بالسياسات الحكومية ونصيب العامل الواحد من رأس المال المستثمر، ومن أهم الانتقادات التي وجهت إلى هذه النظرية هو:

- أنها تنظر إلى الحالة الاقتصادية نظرة ساكنة وليست متحركة ديناميكية سواء في السلعة أم في الأسواق، وأنها تقوم على فروض محددة ومسبقة وهي وجود المنافسة التامة وتجانس عنصر العمل ومرونته في الانتقال من قطاع لآخر وثبات أسعار المؤشرات المالية مثل الأسعار والربح ومعدل الفائدة... الخ.
- أن سوق المنافسة الكاملة التامة غير متوفرة بشكل دائم بل في حالات خاصة جدا.
- إن إنتاجية العامل الحدية تتوقف على عوامل أخرى مثل مستوى التطور التقني وكفاءة الإدارة و طبيعة العمل وظروفه ومستوى الأجر السائد..... الخ.
- أنها تهتم بجانب الطلب وليس العرض، قد تؤدي إلى الظلم لأنها تساوي بين العامل الذي انتاجيته أكبر من الانتاجية الحدية مع العامل ذي الانتاجية الحدية.

د - نظرية الطلب والعرض:

انطلاقاً من أن عرض عنصر العمل (القوة العاملة) تتميز عن غيرها من عناصر العملية الانتاجية الأخرى، إلا أنها تتأثر بشكل كبير بقوى العرض والطلب، لكن هنا يجب أن ننتبه أن (عنصر الطلب) هو طلب مشتق من الطلب على المنتجات سواء كانت سلعية أم خدمية، أي أن مرونة الطلب على اليد العاملة يتوقف على مرونة الطلب على السلع، فكلما زاد الطلب على سلعة ما كلما زاد التوجه لإنتاجها من قبل المنتجين والعكس صحيح، ويتغير تبعاً لذلك وبالتناسب مستوى الأجر، ومن هنا تنشأ الفروق بين الأجور وحسب العمل، ويعود هذا إلى الخلافات الجوهرية بين طبيعة العمل، وبشكل عام نلاحظ ارتفاع الأجور في (الأعمال الأقل جاذبية) مثل الأعمال الخطيرة، وذلك بهدف جذب العمال إليها، وعادة يعبر عن هذا بإضافة تعويضات على الأجر، مثل أجور العاملين في المناطق النائية المصرية، أو عمال الانتاج أو في قطاع الإسفلت وشركات النفط... الخ، ومن أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية ما يلي:

- أنها تتطرق من العرض والطلب فقط ومن المعروف أنه وفي كثير من الأحيان تتوقف الأجور على مهارة العامل وظروف السوق وطبيعة القوانين السائدة وعدد ساعات العمل ومكانه... الخ.
- أنها لا تميز بين عرض العمل على مستوى المنشأة أو قطاع محدد مثل الصناعة أو الزراعة أو قطاع الخدمات، أو على مستوى الاقتصاد الوطني، فبالنسبة للمنشأة يكون عرض العمل مرناً مرونة كاملة حيث بإمكانها زيادة الأجر وبالتالي تستطيع تشغيل اليد العاملة التي تريدها، وتقل هذه المرونة بالنسبة للقطاع وتقل أكثر على مستوى الاقتصاد الوطني.

• إن نظرية العرض والطلب لا يمكن تطبيقها على مستوى الاقتصاد الكلي، لأن العرض من اليد العاملة لا يتوقف فقط على عوامل اقتصادية بل يتأثر بعوامل أخرى مثل العوامل الاجتماعية وموقف الإناث من العمل وسن العمل وحجم الأسرة والظروف الصحية والاعتبارات الاجتماعية ومعدل الهجرة.....الخ.

هـ - نظرية البقية الباقية:

وهذه النظرية تقلل من أهمية عنصر العمل، وتعتبر أن الأجر هو عبارة عن ما يفيض أو يزيد لدى المنشأة بعد سداد عوائد عناصر الإنتاج الأخرى (الربح - الفائدة - الربح) لأن هذه العوائد تتحدد بقوانين أو عقود ثابتة، و ليس للأجور قانون محدد وثابت، وبالتالي فإن هذه النظرية تعطي اهتماما كبيرا لإنتاجية العمل، لأنه كلما زادت الإنتاجية كلما زادت الحصيلة النهائية كلما تم إمكانية تخصيص جزء أكبر من القيمة لعنصر العمل، ولكن من أهم الانتقادات الموجهة لهذه النظرية نذكر ما يلي:

- إنها تهمل عامل العرض من عنصر العمل وإنما تعتبره تابعا للعناصر الأخرى.
- إنها تبعد العلاقة بين قوى العرض والطلب على عنصر العمل مثل العناصر الأخرى.

المطلب الثالث الفائدة

الفائدة عند الاقتصاديين هي الثمن أو السعر الذي يدفع مقابل استخدام رأس المال النقدي.

وعادة ما تحسب الفائدة بنسبة مئوية، لذا فهي تسمى بسعر الفائدة أو معدل الفائدة، فهي إذن (أي الفائدة) النسبة المئوية من رأس المال المقرض في السنة التي تدفع للمقرض مقابل القرض. ويتحدد سعر الفائدة كثمن لخدمات رأس المال النقدي عند الاقتصاديين بتفاعل قوى العرض والطلب، وتختلف معدلات الفائدة عندهم باختلاف نوع القرض المطلوب ومدته وظروف المقرض.

كما يرتبط تحديد سعر أو ثمن الفائدة عندهم بمدى الخطورة التي ينطوي عليها القرض، فكلما زاد احتمال عدم استعادة القرض زاد معدل أو سعر الفائدة والعكس صحيح. لذلك تحصل المنشآت الاقتصادية الكبرى على قروض بشروط أفضل وسعر فائدة أقل من المنشآت الصغرى نظرا لانخفاض مدى الخطورة على القرض عند الإقراض لتلك المنشآت الكبرى وما في حكمها. ولمزيد من البيان سنتناول النظريات التي حاولت تبرير سعر الفائدة والانتقادات التي وجهت إليها على النحو التالي:-

أولاً: الفائدة مكافأة الادخار:

يرى الاقتصاديون التقليديون أن سعر الفائدة ليس سوى مكافأة للمدخرين على الادخار، وارتفاع سعر الفائدة يؤدي إلى زيادة عرض المدخرات من قبل الأفراد للاستفادة من هذه المكافأة.

غير أن هذه النظرة قد انتقدت من قبل كثير من الاقتصاديين ومن بينهم كينز الذي أكد على:-

1- أن الادخار ليس دالة في سعر الفائدة فقط وإنما يتوقف بدرجة رئيسة على الدخل القومي.

2- كما أن سعر الفائدة ليس هو الأداة التي تحفظ التوازن بين الادخار والاستثمار كما قرر الاقتصاديون التقليديون.

3 - ومن جهة أخرى فإن ادخار الأفراد يتوقف أساساً على عوامل نفسية واجتماعية وسياسية، كالرغبة في تكوين احتياطي لظروف المستقبل أو غيرها من العوامل التي هي أبعد ما تكون عن التغير في سعر الفائدة.

4 - إنَّ الامتناع عن جزء من الاستهلاك الحاضر، لا يمثل أي حرمان بالنسبة للأغنياء، كما أنه لن يقوم أي مدخر بإقراض كل مدخراته، وعليه فإنَّ بعضهم يدخر دون أن يستلم أي عائد على انتظاره.

5 - ثم إن استخدام سعر الفائدة كحافز لزيادة حجم المدخرات عن طريق الامتناع عن الاستهلاك له آثار عكسية تتمثل في تقليل الطلب الاستهلاكي، مما يقلل من أرباح المشاريع، ويقل تبعاً لذلك الحافز على الاستثمار.

ثانياً: نظرية الحرمان أو الانتظار:

برر المفكر الاقتصادي (سينيور) مفهوم الفائدة كونها تمثل الحرمان الذي يعانيه صاحب رأس المال نتيجة اقتطاع جزء من دخله في شراء السلع الاستهلاكية، ينشأ بموجبه ادخار وتكوين رأس مال حقيقي يستخدم في الاستثمار، وتتمثل هذه التضحية في الاستهلاك ثمن رأس المال المستثمر. ووفق هذه النظرية يتحدد الثمن (سعر الفائدة) من مقابلة عرض وطلب الادخار وأنها تساوي التضحية في سبيل خلق الادخار.

ومن هذا المنطلق ينشأ السؤال التالي: لماذا إذن يأخذ الأغنياء أسعاراً باهظة للفائدة عن مدخراتهم على الرغم من أن تضحياتهم أو حرمانهم لا يقارن بتضحية وحرمان الفقراء؟

ولهذا حاول مارشال أن يغير لفظ الحرمان إلى لفظ الانتظار (waiting)، "والانتظار هو عملية الامتناع عن التصرف بالسلع خلال زمن ما"، فامتناع البعض - المدخرين - يجعل من الممكن للآخرين (المستثمرين) أن يقوموا بعملية الاستثمار لهذا الادخار. ولهذا فإنه لا بد من تأجيل بعض النفقات الاستهلاكية إلى زمن تال، أي لا بد من الانتظار وعلى هذا الأساس فإن معدل الفائدة ليس إلا مكافأة للادخار.

وفي الحقيقة إن هذا الرأي الذي عبر عنه مارشال ليس إلا نظرية الحرمان نفسها، بعد أن عدل من صياغتها، أما من حيث فكرتها الرئيسية فهي تتفق مع فكرة نظرية الحرمان والتضحية، وهي التأخير في التمتع بالسلع والمقترن باستثمار رؤوس الأموال واختلاف التعبير لا يغير من حقيقة المشكلة.

نقد النظرية:

انتقدت هذه النظرية بشكل واسع وكبير، كونها غير متماسكة ومتكاملة في تفسير وتعليل الفائدة وتبريرها اقتصادياً، وأبرز من انتقدها لاسال (Lassale) -وهو اقتصادي اشتراكي - حيث رفض مفهوم الحرمان كلياً، ولهذا يقول بسخرية من هذا التفسير: إن فائدة رأس المال هي مكافأة الحرمان كلام عجيب، لأن الواقع إن تجميع الأموال إنما هو عمل الأغنياء الذي لا يخضعون إلى الحرمان أو التضحية. - أنه لا توجد علاقة بين الفائدة ومعدلاتها: يعتقد (بوهم) بعدم وجود علاقة بين الفائدة ومعدلاتها مع حالة الحرمان أو التضحية التي نادى بها النظرية، واعتبر عامل الحرمان مبالغ به في تحديد سعر الفائدة، كما أن تفسيرها للفائدة جعلها معرضة للهجوم، لكونها اهتمت بشكل أساسي بعامل عرض الادخار وأهملت عامل الطلب عليه.

- ثم إن هذه النظريات لا تستطيع تفسير كيفية إيجاد معيار يحدد لنا سعر الانتظار هذا.

- ومن جهة أخرى فإن الواقع يخالف ما تنص عليه هذه النظريات التي تفسر الفائدة على أنها تضحية وحرمان، حيث نجد أن أكثر الناس لا ينفقون كل ما يكسبون اليوم على الفور، بل يؤثرون أن يدخروا نصيباً منه لمستقبلهم، بل إن الغالبية العظمى من الناس على الأقل يضيفون على أنفسهم ويقللون من حاجاتهم ويريدون أن يدخروا جانباً من أموالهم لقضاء حاجاتهم في المستقبل، ولهذا يمكن القول إن الفرق المذكور بين القيمة في الحاضر والمستقبل من الوجهة النفسية لا يعدو أن يكون مغالطة ليس إلا.

- إن حجم الانتاج لسلعة أو مجموعة سلع قد يزداد ولكن في الوقت نفسه تنخفض قيمته.

ثالثاً: الفائدة وإنتاجية رأس المال:

من النظريات المبررة والمفسرة لسعر الفائدة أيضاً نظرية إنتاجية رأس المال، والتي تنطلق من حقيقة إنتاجية الطبيعة. فهذه النظرية تقوم على أساس أنه في حين أن مالك الأرض يحصل على عائد وهو أجر الأرض دون عمل أو مخاطرة، فالمالك نظراً لتنازله عن شيء منتج استحق هذا العائد، ونظراً لأن الذي يملك رأس مال لن يقرضه، لو لم يحصل على فائدة، لأنه سيكون من الأفضل له أن يشتري به قطعة من الأرض تؤمن له ريعاً دون عمل أو مخاطرة أيضاً.

فبناء على هذه النظرية فمن حق صاحب رأس المال أن يأخذ الفائدة والتي هي تعبير عن حقه في جزء من الأرباح التي جناها المقترض بواسطة ما قدم إليه من مال، فرأس المال يشارك في الناتج لأن له إنتاجية.

ومن هذا المنطلق نشأ السؤال التالي: لماذا أجزنا الربح في الشركة، ولم نجز فائدة المال في القرض، مع أن الفائدة ليست إلا

مبلغاً محدوداً؟ نعم هي مضمونة ولكنها قليلة محدودة، أما الربح فهو غير مضمون ولكنه أكثر.

ولكن يمكن أن يرد على هذا السؤال والنظرية من خلال الآتي:

1. ما الهدف من وجود سعر فائدة محدد، فلو كانت الفائدة تدفع بسبب إنتاجية رأس المال لتطلب الأمر أن تكون هذه الفائدة متغيرة حسب تغير إنتاجية رأس المال من صناعة إلى أخرى. ثم إن إنتاجية رأس المال قد تنتهي إلى كمية سالبة، ويرجع ذلك مثلاً إلى الهبوط غير المتوقع في أسعار المنتجات، فحينئذ لا تستطيع هذه النظرية الإجابة على أسباب فرض الفائدة على مثل رأس المال هذا.

2. هذه النظرية لا تستطيع تفسير وتبرير الفائدة على القروض الاستهلاكية، حيث لا وجود لإنتاجية رأس المال في مثل هذه الحالات، ومع ذلك توجد الفائدة على القروض الاستهلاكية.

3. ثم إن التعريف العلمي لرأس المال الحقيقي: هو الكمية المتجمعة من الأجهزة والمعدات والآلات والمباني التي يملكها قطاع الأعمال، وعند السؤال عن سعر رأس المال تكون الإجابة الفائدة. فكيف تعطى الآلة أو المبنى فائدة؟ فمعلوم أن الفائدة إنما تعطى على القروض فقط. أي رأس المال النقدي فقط. وقد يبرر ذلك بأن النقود هي الوسيلة لشراء رأس المال، إلا أن هذا المبرر غير كاف لأن النقود وسيلة لشراء السلع الاستهلاكية أيضاً، ومعنى ذلك أنه لا بد من النظر إلى هذه القضية بدقة، فرأس المال ضروري في العملية الإنتاجية ويساهم بشكل فعلي فيها، بينما النقود لا تساهم في عملية الإنتاج مطلقاً فهي عقبة بذاتها.

4. كما أن النظرية ركزت على زيادة الانتاج من الناحية الكمية واهملت الجانب القيمي لان الزيادة الكمية في الانتاج لا تعني

بالضرورة تحقيق زيادة في قيمة الناتج بسبب انخفاض او ارتفاع الاسعار في السوق.

ومن هنا لا بد لنا من أن نميز بين رأس المال والقرض، فإذا كانت الفائدة مكافأة القرض فلنقل أن الأجر أو الربح هو مكافأة رأس المال، وهذا التمييز لا بد منه حتى في الاقتصاد التقليدي. وعليه فإنه لا يمكن إنكار رأس المال وعدم اعتباره عنصرا من عناصر الإنتاج خوفا من أن يعتبر سعره هو الربا المحرم، ولا يصح أن يحمل تحريم الفائدة في الإسلام على أنه يستدعي إنكار كون رأس المال عنصرا من عناصر الإنتاج، فلكل حقه ومكافأته فرأس المال له الإيجار والربح والقرض ليس له فائدة.

رابعاً: نظرية تفضيل السيولة أو النظرية (الكينزية):

رفض كينز آراء النظرية السابقة واقترح مفهوم (الدخل القومي) كعامل مؤثر ومحدد لحجم الادخار في المجتمع خلال فترة زمنية معينة بدلا من سعر الفائدة كعامل مؤثر وفعال في تحديد عرض الأموال المعدة للإقراض (الادخار).

وتستند هذه النظرية في تفسير ظاهرة الفائدة كونها ظاهرة نقدية بحتة، وليست ظاهرة اقتصادية كما اعتقدها الكلاسيكيون القدامى، فتحديد سعر الفائدة يتم من تقابل طلب وعرض النقود.

ومفهوم الفائدة عند كينز يتمثل في التعويض الطبيعي للأفراد الذين سيتنازلون عن سيولتهم النقدية لغرض الاستثمار فهي تمثل (مكافأة عدم الاكتناز).

بموجب ذلك أعطت النظرية للنقود دورا مهما وفاعلا في النشاط الاقتصادي، تجاوزت به وظيفتها التقليدية في كونها وسيلة للتبادل لتمثل أيضا (وسيلة لخرن القيم) وبذلك فإنها أخرجت النقود من دورها الحيادي في الحياة الاقتصادية.

تفضيل السيولة:

تعتبر النظرية عامل تفضيل السيولة العامل الأساسي في تحديد سعر الفائدة وهي تمثل محورا أساسيا لطلب النقود، حيث يفضل الأفراد الاحتفاظ بالثروة على شكل نقود سائلة لأسباب عدة منها سيكولوجية، إذ أن النقد كما يرى كينز ليس مجرد أوراق أو قطع لها قيمة قانونية، وإنما يلعب دوراً فعالاً في الحياة الاقتصادية، فهو السيولة في أحسن صورها، وهو أصل ممتاز يحرص عليه الأفراد لأنه يعود عليهم بالفوائد في تلبية الدوافع التالية:

- **دافع المعاملات:** حيث تحتفظ الشركات والأفراد بكميات من النقود بغرض استخدامها في المعاملات اليومية الجارية.
- **دافع الاحتياط:** تحتفظ الشركات والأفراد بالأرصدة النقدية بدافع الاحتياط لمواجهة التطورات والأحداث المستقبلية.
- **دافع المضاربة:** وذلك بغرض تحقيق أرباح من المضاربة بشراء وبيع السندات في السوق.

تحديد سعر الفائدة:

تفسر نظرية كينز سعر الفائدة بأنه المقابل الذي يحصل عليه الأفراد مقابل تنازلهم عن السيولة، فالفرد يفضل أن يحتفظ بالنقود في شكل سائل حتى يمكنه استعماله في كل مناسبة ودون تمهل أو انتظار. وهذه النظرة لا ترجع فقط إلى عوامل نفسية في تفضيل السلع الحاضرة على المؤجلة كما يرى بعض لاقتصاديين، بل ترجع أيضاً إلى أن النقد يمكن حفظه بدون مصاريف تذكر، وذلك لتلبية كل الحاجات الممكنة أو المحتملة أو الطارئة، ومع ذلك يجب أن نشير إلى أن تكلفة هذا الاحتفاظ تتعلق أيضاً بعامل خارجي ذي طابع اقتصادي كلي ألا وهو سياسة الإصدار النقدي، فيرى كينز أن معدل الفائدة هو الثمن الذي تلتقي عنده الرغبة بالاحتفاظ بالثروة في صورتها

السائلة مع كمية النقد الجاهز، ولكن من الممكن القول إن على الفرد حتى ولو كان سعر الفائدة صفراً. أن يرتب نفسه بحيث يحتفظ بكمية من الأموال السائلة لسد حاجاته دون أن يهمل استغلال أو استثمار باقي أمواله، وذلك لزيادة ثروته أو المحافظة عليها على الأقل، فلا شك أن هناك منافع للسيولة ولكن هناك أيضاً منافع للاستثمار، فالسيولة تواجه بها حاجات الإنفاق، والاستثمار تتحقق به الرغبة في الربح وتنمية الثروة. ومما لا شك فيه أن الربح مهم في عملية الاستثمار فبدونه لا يمكن القيام بأي مشروع من قبل الأفراد ولكن الربح والفائدة ليسا شيئاً واحداً ويستنتج (كينز) بأن معدل الفائدة في مجتمع حسن الإدارة يمكن أن يكون صفراً.

نقد النظرية:

هاجم (هانس) نظرية كنز في تفسيرها لظاهرة الفائدة ومعدلها، كونها ناقصة وغير منطقية، وأن دالة تفضيل السيولة لا تعطي تفسيراً منطقياً وتحليل سليم للعلاقة السببية بين مستوى الدخل وسعر الفائدة. كما لخص (هازلت) انتقاداته لنظرية كنز في سعر الفائدة في

النقاط التالية:

- (1) أهملت النظرية العوامل الحقيقية وركزت فقط على العوامل النقدية.
- (2) تجاهلت النظرية عنصر الادخار عند تحديد سعر الفائدة وركزت فقط على السيولة.
- (3) أعطت الشواهد التاريخية في حالات الكساد نتائج عكسية حيث انخفض سعر الفائدة إلى أدنى مستوى له، وهذا يعني هدم الركائز الأساسية لنظرية كنز في التفضيل النقدي.
- (4) لم تستطع النظرية إعطاء صورة واضحة تفسر ظاهرة الفائدة ومعدلها في الاقتصاد.
- (5) ومن جهة أخرى فإن نظرية كينز التي تقوم على فكرة التفضيل النقدي تقوم في أساسها على المضاربة. والمضاربة في حد ذاتها

ظاهرة لا يقرها الإسلام بهذا المفهوم إذ أنها عادة ما تكون مصحوبة بالاكنتاز والمقامرة وصور التبريح غير المشروع التي تضر بالمجتمع.

(6) وأيضاً أنه لا يحمل على التخلي عن الاكنتاز إلا عائداً مجزياً، فإذا بلغ سعر الفائدة حده الأدنى - كما هو الاتجاه العام لهذه النظرية - فإنه يأتي بعكس المطلوب؛ حيث يزداد التفضيل النقدي وتقل الرغبة في التخلي عن السيولة، كما أنه ليس بالفائدة وحدها يحمل الناس على التخلي عن الاكنتاز، بل في توفير فرص استثمارية ملائمة، تقوم على مشاركة عادلة، وتدر أرباحاً مجزية، مما يدفع بقوة إلى تفضيل الاستثمار والتخلي عن الاكنتاز.

خامساً: نظرية الأموال القابلة للإقراض:

وتعرف أيضاً بنظرية سعر الفائدة الكلاسيكية الحديثة وهي أوسع أفقا من النظرية الكلاسيكية القديمة، وتتميز هذه النظرية بإعطاء النقود دوراً حيوياً في الاقتصاد، وتعتمد في تحديد ظاهرة الفائدة على أسس ميكانيكية السوق.

وضع أساس هذه النظرية الاقتصادي السويدي (ويكل)، وقام بتطويرها مجموعة من الاقتصاديين أمثال (هانس) و(لندل) و(روبنس).

يتحدد سعر الفائدة بموجب هذه النظرية في النقطة التي يتحقق فيها التعادل بين طلب وعرض الأرصدة المعدة للإقراض، لذا فإن التذبذبات في سعر الفائدة تنشأ نتيجة التغيرات الحاصلة في الطلب أو العرض للأرصدة المعدة للإقراض.

وتأخذ هذه النظرية في الاعتبار (الائتمان المصرفي) وتعتبره يمثل جزء من حجم النقود المعروضة وله تأثير على سعر الفائدة، كما تهتم (بالاكنتاز) وتعتبره عامل مؤثر ويمثل جزء من الطلب على

الأرصدة المعدة للإقراض.

نقد النظرية: أهم انتقاد ورد عليها أنها اعتبرت سعر الفائدة العامل الوحيد المؤثر على الادخار وأهملت تأثير عوامل أخرى مثل عامل الاحتياط.

- كما اعترض آخرون على النظرية لأنها جمعت بين عوامل حقيقية مثل الادخار والاستثمار، مع عوامل نقدية مثل الائتمان المصرفي وتفضيل السيولة.

المطلب الرابع الربح

تحديد الربح عند الاقتصاديين:

الربح عند الاقتصاديين: هو ثمن أو سعر خدمة عنصر التنظيم. كما أنه الهدف الرئيس من القيام بالمشروعات الإنتاجية والاستثمارية المختلفة.

والربح يطلق عليه بعض الاقتصاديين دخل المشروع، وهو الفرق بين مجمل إيرادات المشروع وبين إجمالي تكاليف الإنتاج ونفقات التوزيع التي يتكبدها المشروع في إنتاجه السلع والخدمات وإيصالها إلى الزبائن، والربح يتميز عن الأجر الذي يحتسب لصاحب المشروع إذا كان عاملاً فيه وكذلك عن الفائدة التي تمثل ثمناً لاستخدام رأس المال، ولهذا فإن الدخل الصافي للمشروع يمكن أن يتضمن أجر صاحب المشروع العامل فيه، ويحسب على أساس أجر المثل فائدة رأسمال المشروع، وتحسب وفقاً لمعدل الفائدة المطبق في السوق إضافة إلى الدخل الخاص بالمشروع بصفته وحدة النشاط الاقتصادي والذي يسمى بالربح المجرد.

المدارس المختلفة التي تناولت تحديد مفهوم الربح:

تطرح النظريات الوضعية في الفكر الرأسمالي (أو مدرسة الحرية الاقتصادية) كل واحدة نفسها على أنها المبرر الوحيد في تحديد الربح

حيث إنها تنظر إلى الربح على أنه مكافأة على تحمل المخاطر الناتجة من عدم التأكد من النتائج المستقبلية لقاء المبادرة التي يقوم بها صاحب المشروع أو لقاء الابتكار الذي يقوم به.

أما في المدرسة الماركسية فهي تنكر الربح حيث إن الربح عندها هو شكل متحول من القيمة الزائدة يظهر عند بيع السلع والخدمات. بمعنى آخر فإن الربح هو أحد الأشكال التي تظهر فيها القيمة الزائدة المتحققة في عملية الإنتاج إلى جانب الفائدة والريع. فالمفهوم الماركسي للربح ليس المبلغ الذي يبقى لصاحب المشروع والمرتبط بالمخاطرة التي يتحملها، أو بالابتكار الذي يقوم به بل (الربح) نتيجة استغلال العمال من قبل الرأسماليين.

ويستحق المنظم (وهو صاحب المشروع أو صاحب رأس المال) الربح عند الاقتصاديين كثمن لعنصر التنظيم مقابل الأخطار التي يتحملها ذلك المنظم للقيام بالعملية الإنتاجية، لأنه يخاطر برأس ماله في تمويل المشروعات الإنتاجية مع عدم تأكده سلفاً من النتائج المترتبة على تلك المشروعات نظراً لاحتمال حدوث بعض الخسائر المترتبة على تقلب الأسعار والتي تؤثر بدورها على تكاليف تنفيذ تلك المشروعات، أو وجود سلع منافسة، أو اختلاف العرض والطلب، أو غير ذلك من الاحتمالات الأخرى.

ويتحدد الربح عند الاقتصاديين باعتباره العائد المتبقي من عوائد عناصر الإنتاج الأخرى حيث يتم في البداية تحديد السعر المنافس للسلعة أو الخدمة المنتجة، ثم يحدد بعد ذلك عوائد عناصر الإنتاج الأخرى، وهي الأجور والريع والفوائد، فإذا تبقى شيء بعد ذلك من سعر تلك السلعة أو الخدمة المنتجة فإنه يعد ربحاً.

ويختلف الربح كعائد لعنصر التنظيم مقابل خدمته في الإنتاج عن عوائد عناصر الإنتاج الأخرى في الآتي:

- 1- أن الربح غير محدد وهذا بخلاف عوائد عناصر الإنتاج الأخرى كالأجور، والريع، والفوائد، فإنها محددة.
- 2- أن الربح غير مؤكد الحدوث سلفاً لاحتمال حصول الخسائر المصاحبة لتنفيذ المشروعات نظراً للظروف والعوامل الاقتصادية المتقلبة.
- 3- أن التقلبات في مقدار الربح تفوق كثيراً التقلبات التي تحدث في مقدار عوائد عناصر الإنتاج الأخرى نظراً لارتباط عائد الربح بالتقلبات الاقتصادية المختلفة.

نظريات تحديد الربح:

هناك نظريات عدة حاولت تفسير الربح الذي يتقاضاه أصحاب المشروعات سواء أكانوا أفراداً أم مشروعات. وكل هذه النظريات تعد الربح الدافع المحرك للنشاط الاقتصادي بغض النظر عن المنطلق الذي تتبناه هذه النظريات في تفسير الربح، ومدارس تفسير الربح تنقسم إلى اتجاهين:

الاتجاه الأول: يرى الربح نتيجة لبيع السلع والمنتجات بأعلى من أسعار تكلفتها أي أن الربح يتولد في مجال التداول، في حين يرى أنصار الاتجاه الثاني بأن الربح يتشكل أصلاً في مجال الإنتاج. وأهم هذه النظريات التي ما زالت يدافع عنها الاقتصاديون هي:

1. نظرية المخاطرة وعدم اليقين (التأكد):

والتي نادى بها الاقتصادي الأمريكي "فرانك نايت" بحسب هذه النظرية يعد الربح تعويضاً عن المخاطرة الملازمة لأي إنتاج يجري في اقتصاد السوق. إذ يقرر السوق وحده صحة أو خطأ أي اختيار، فإما النجاح والربح وإما الخسارة والإفلاس. وبالطبع لا يقبل الرأسماليون أن يتحملوا خطر الخسارة لولا دافع الربح، وهكذا يكون الربح الذي يجنيه أصحاب المشروعات تعويضاً مقابل إمكان

تعرضهم للخسارة في حال أخطأوا في حساباتهم. وميز "فرانك" بين المخاطرة التي تعني عدم القدرة على التأكد من المستقبل، ومع ذلك يمكن إخضاعها لحساب الاحتمالات المختلفة عن طريق الجداول الاحصائية والتأمين ضدها. أما ظروف عدم اليقين: فهي تلك الظروف التي لا يمكن التنبؤ بها، أو حساب احتمالاتها، ومن ثم التأمين ضدها. وبهذا يكون "فرانك" قد أجاب عن السؤال الذي طرحه وهو أن لعنصر التنظيم إنتاجية حدية إيرادية كأى عنصر من عناصر الإنتاج. وبالتالي فإن سبب حصوله على الربح وفقاً لهذه النظرية، يكون نتيجة تحمله للمخاطرة.

الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية:

أن هناك عوامل أخرى تحدد الربح غير درجة المخاطرة، كما أن المخاطرة لا تستوجب بالضرورة تحقيق الربح. كما أن الربح لا يرتبط فقط بالمخاطر التي لا يمكن التنبؤ بها، فهذا التحمل هو مسوغ للحصول على الربح وليس سبب في الحصول على الربح، كم أن هذه النظرية لم تفصل بين الملكية والادارة، ولم تبين كيف يتحقق الربح في حالة التأكد التام وكمثال عليها حالة الاحتكار المطلق لسلعة معينة.

2. **نظرية التجديد والابتكار:** يعد الاقتصادي الشهير جوزيف شومبيتر مؤسس هذه النظرية، إذ كتب: «أن الربح بجوهره ليس إلا نتيجة تنفيذ تنظيم جديد». وبالتالي فإن المُنظَّم (الرأسمالي) الذي يمثل الدافع لكل حركة اقتصادية يجب أن يحصل على مكافأة لقاء هذا التجديد. وهكذا يكون الربح في نظر شومبيتر ثمناً لاحتكار يسيطر عليه وهو الابتكار الذي يدخله في مجال الإنتاج فتزداد معه إنتاجية العمل ويزداد إنتاج الخبرات المادية. هذا التدخل يمكن أن يكون من خلال العملية الانتاجية بتخفيض التكاليف، أو من خلال

السوق كخلق طلب على سلع جديدة مثلاً، أو خلق طلب جديد من خلال الدعاية والاعلان والتسويق، ترى هذه النظرية بأن الرأسمالي يتحمل المخاطرة لكنه لا يستحق الربح، بينما المنظم الذي يقوم بعملية تجديد الأساليب الانتاجية هو من يستحق الربح . ومما يساعد على بقاء الربح هو ظهور المنافسة، وتقليد كل ابتكار جديد، مما يدفع دائماً لتطوير تلك الابتكارات، وإحداث غيرها فيظل الربح الابتكاري قائماً.

الانتقادات التي وجهت لهذه النظرية:

بأن التجديد ليست الوظيفة الوحيدة للمنظم، كما أنها لا تعترف بأن عملية تجديد الأساليب الانتاجية تحتل نوع من المخاطرة لذلك المنظم، وبما أن الربح الناتج عن تجديد أساليب الانتاج ذو طبيعة مؤقتة، فتكون الأرباح بالتالي ذات طبيعة مؤقتة، وهذا غير صحيح، لأن طبيعة الأرباح هي الاستمرارية.

3. نظرية الربح الاحتكاري: في حال المنافسة التامة تميل أسعار المنتجات إلى التطابق مع تكاليف إنتاجها، وبالتالي يكون الربح مساوياً للإنتاجية الحدية لرأس المال لأن المنافسة تقود إلى توازن العرض والطلب فيكون السعر مساوياً لتكاليف الإنتاج. أما في حالة الاحتكار سواء كان احتكاراً أحادياً أو احتكار عدد قليل من المنتجين (احتكار قلة) فإن المنتجين يتحكمون بكمية الإنتاج المعروض في السوق بمستوى أقل من الطلب مما يؤدي إلى ارتفاع أسعار البيع إلى أعلى من تكاليف الإنتاج، وهذا يحقق للمنتجين ربحاً إضافياً يسمى بالربح الاحتكاري. والميدان لا يشهد إلا تلك الأسواق، أو ما يدخل تحت المنافسة الاحتكارية. فلذلك تكون الأرباح المتحققة هي نظير الاحتكار وعدم التمييز بين نوعين من الربح الاحتكاري.

الأول: ربح محتكر الشراء ويتحقق ذلك حينما يتمتع المنتج بمركز احتكاري في سوق خدمات عوامل الإنتاج. ويتمثل ربحه في الفرق بين ما يدفعه المنتج فعلاً نظير استخدامه لأجر خدمات هذه العوامل الإنتاجية، وبين ما يمكن أن يدفعه لصاحب هذه الخدمة في ظروف المنافسة الكاملة، أولم يحتل هذا المركز.

الثاني: ربح محتكر البيع ويتحقق حينما يتمتع المنتج بمركز احتكاري للسلعة، ويتمثل في الفرق الذي يحققه فعلاً لو أنه لم يكن يتمتع بهذا المركز. وهذه النظرية تعد في

حد ذاتها انتقاداً لفكرة الربح لأنها ترى أن الربح متولد عن الاحتكار فلولا ما حدث ربح.

4. **الربح في النظرية الماركسية:** تعيد النظرية الماركسية كل عوامل الإنتاج إلى منشأ واحد وهو العمل، فرأس المال المتجسد في الآلات والأدوات ومواد العمل ما هو إلا إنتاج عمل سابق، والأرض والطبيعة لا تعطي أي إنتاج إلا إذا اقترنت بعمل الإنسان، وهكذا تتوافق النظرية الماركسية مع النظرية الكلاسيكية في القيمة - العمل - أي أن كل القيم المتولدة في النشاط الاقتصادي تنشأ عن العمل وبالتالي فكل الدخل المتأتية في المجتمع ناتجة من العمل. وباعتبار أن التحليل الماركسي اعتمد على مبدأ التجريد، معتبراً أن الرأسمال منفصل عن العمل فيكون الربح عبارة عن اقتطاعات من أجور العمال ويمثل استغلالاً للعمال من قبل الرأسماليين. وقد توصل كارل ماركس إلى هذه النتيجة بناء على نظريته في القيمة الزائدة.

المبحث الثاني عوائد عناصر الإنتاج من المنظور الإسلامي

إذا كان فقهاء الاقتصاد الوضعي ينظرون إلى عناصر الإنتاج ومدى مشاركتها في العملية الإنتاجية من الزاوية المادية فقط، فقهاء الشريعة ينظرون إلى عامل آخر قد يكون أبلغ من العامل الأول ألا وهو الجانب المعنوي أو الروحي، وحتى تتضح الصورة ويسهل الحكم عليها وبيان مدى توافق أو تباين تلك الرؤية مع ما تقدم بيانه في الاقتصاد الوضعي سنتناول عوائد عناصر الإنتاج من المنظور الإسلامي في مطالب أربعة على التفصيل التالي:

المطلب الأول: بيان حكم الربح في الفقه الإسلامي

المطلب الثاني: بيان حكم الأجر في الفقه الإسلامي

المطلب الثالث: حكم الفائدة في الفقه الإسلامي

المطلب الرابع: حكم الربح في الفقه الإسلامي

المطلب الأول

بيان حكم الربح في الفقه الإسلامي

اتضح أن مفهوم الربح السائد أو الدارج عند الاقتصاديين هو ثمن أو نصيب الأرض من العملية الإنتاجية، ولبيان حكمه في الفقه الإسلامي (أي بيان حكم أخذ ذلك الثمن أو النصيب من إسهام الأرض في العمليات الإنتاجية) يحسن التعرف على معنى الربح الاصطلاحي والمراد به عند الفقهاء، ومدى اتفاق ذلك المعنى أو اختلافه عن المفهوم السائد عند الاقتصاديين، وبذلك يتسنى بيان حكمه في الفقه الإسلامي وهو ما سنوضحه في ما يلي:

أولاً: معنى الربيع والمراد به عند الفقهاء:

الربيع في اصطلاح الفقهاء هو الغلة الناتجة من استغلال الأرض، كالزراع والثمرة والأجرة، وهو بهذا لا يخرج عند الفقهاء عن معناه اللغوي لأنه في اللغة بمعنى الزيادة والنماء، وحقيقة الربيع هي الزيادة والنماء المتفرع عن أصله.

إذن فالمراد بالربيع عند الفقهاء هو ما يخرج من الأرض نتيجة لاستغلالها في العمليات الإنتاجية المختلفة، وهذا الربيع يكون بمثابة الفائدة أو النصيب الذي يجوز أخذه شرعاً كثمر زائد أو نامٍ عن أصله وهو الأرض التي استغلت في العملية الإنتاجية، سواء كان ذلك الثمن في شكل زرع أو ثمر أو أجرة.

ثانياً: أبرز صور عقود الربيع في الفقه الإسلامي:

أجاز الشرع المطهر أخذ الربيع كثمر زائد أو نامٍ عن استغلال الأرض في بعض العقود الإنتاجية وهذا ما سنوضحه في العقود التالية:

1- **عقد المساقاة:** وهو مأخوذ من السقي، وتعني أن يدفع شخص شجره إلى آخر ليقوم بسقيه وعمل ما يحتاج إليه بجزء معلوم من ثمره. وقد ذهب إلى جوازها المالكية،⁽¹⁾ والشافعية،⁽²⁾ والحنابلة⁽³⁾، وأبو يوسف، ومحمد بن الحسن من الحنفية⁽⁴⁾ لما روى

(1) ولا تجوز عندهم إلا في أصول الثمار الثابتة التي يتكرر ثمرها كالنخيل، والأعناب، والزيتون، والرمان، وما شابه ذلك. انظر: بداية المجتهد [ج2، ص216]، الكافي لابن عبد البر، [ج2، ص766].

(2) ولا تجوز عندهم في الجديد إلا في النخيل والعنب؛ أما في القديم فهي جائزة في سائر الأشجار المثمرة. انظر: كفاية الأخيار [ج1، ص189]، مغني المحتاج [ج2، ص323].

(3) ولا تجوز عندهم فيما ليس له ثمر يؤكل كالقطن. انظر: هداية الراغب [ص289]، والإرشاد [ص222].

(4) خلافاً لأبي حنيفة الذي يراها باطلة لأنها استئجار لبعض الخارج كما أن الأجرة فيها مجهولة والفتوى على قولهما. انظر: اللباب [ج2، ص233]، والاختيار لتعليق المختار، م2 [ج3، ص79].

عبد الله بن عمر رضي الله عنهما قال: "عامل رسول الله ﷺ أهل خيبر بشطر ما يخرج منها من زرع أو ثمر، " متفق عليه. (1)

ويعد عقد المساقاة من عقود الإنتاج الزراعي الهامة كما أنه يمثل صورة من عقود الربيع في الوقت نفسه، ذلك أن المزارع الذي لا يتمكن من توفير المياه اللازمة لسقيا شجره يستطيع أن يدفعه إلى آخر ليقوم بسقيه وعمل ما يحتاج إليه بجزء معلوم من ثمره، وهذا الثمر يعد ريعا يأخذ منه المساقى بناء على ما تم الاتفاق عليه عند العقد، الربع أو الثلث أو النصف كثمن عن السقي الذي قام به وتحقق بموجبه هذا الربيع.

2- **عقد المزارعة:** المزارعة هي دفع الأرض إلى من يزرعها ويعمل بها بجزء معلوم مما يخرج منها. وقد ذهب إلى جوازها المالكية (2)، والشافعية (3)، والحنابلة، وأبو يوسف ومحمد بن الحسن من الحنفية (4) لحديث عبد الله بن عمر رضي الله عنهما السابق.

ويمثل عقد المزارعة صورة أخرى واضحة من صور الربيع في الفقه الإسلامي، حيث يتم استغلال الأرض في عملية إنتاجية من قبل صاحبها في مقابل أن يأخذ المزارع جزءا معلوما مما يخرج منها بناء على ما تم الاتفاق عليه في العقد بينهما، ويكون ذلك الخارج بمثابة الربيع الذي يأخذه المزارع كثمن عن الجهد الذي بذله في زراعتها.

-
- (1) أخرجه البخاري، في كتاب المزارعة، باب المزارعة بالشطر ونحوه، ومسلم في كتاب البيوع، باب المساقاة والمعاملة بجزء من الثمر والزرع.
- (2) وتجوز عندهم بشرطين: الأول: أن لا تدخل ضمن كراء الأرض بما يمتنع كراؤها به، والثاني: تكافؤ الشريكين في الخارج منها.
- (3) على أن تكون تابعة لعقد المساقاة وأن يكون البذر من الملاك.
- (4) وهذا بخلاف أبي حنيفة الذي يراها غير جائزة كالمساقاة لأنها استئجار ببعض الخارج كما أن الأجرة فيها مجهولة، والفتوى على قولهما.

3- عقد إجارة الأرض: لا خلاف بين الفقهاء رحمهم الله تعالى في صحة عقد إجارة الأرض البيضاء للاستثمار العقاري، أو التجاري، أو الصناعي، لأنها من جنس الأموال العقارية التي يصح استغلال منافعها بالطرق المشروعة.

كما أن الفقهاء رحمهم الله تعالى ذهبوا إلى صحة عقد إجارة الأرض الزراعية للاستثمار الزراعي إذا كانت الأجرة من الذهب أو الفضة، أو ما يقوم مقامهما من العملات الأخرى، وهذا ما ذهب إليه الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، لأن العقد يتفق في هذه الحالة عندهم مع إجارة الأرض البيضاء⁽¹⁾ حيث تكون الأجرة بمثابة الربيع الذي يأخذه صاحب الأرض كثمن عن استغلال الأرض من قبل المستأجر الذي يستثمرها في أحد المجالات الاقتصادية المختلفة.

ثالثاً: حكم الربيع في الفقه الإسلامي:

يظهر جلياً من خلال استعراض معنى الربيع والمراد به عند الفقهاء، وكذلك من خلال العقود التي تمثل بعض صورته في الفقه الإسلامي، أن حكم أخذ الربيع كثمن أو نصيب عن مشاركة الأرض في العملية الإنتاجية جائز شرعاً، وأنه لا يوجد أي محذور شرعي في أخذه لأنه ثمن أو نصيب يؤخذ عن المشاركة بين صاحب الأرض والمستثمر كما في حال عقدي المساقاة أو المزارعة، أو عوض عن استغلال منافع الأرض كما في حال إيجارها من قبل مالكها على المستثمر، وهذا مما يجوز شرعاً إذا تم ذلك وفق الضوابط الشرعية.

كما يظهر مدى تأثير الاقتصاد الوضعي بالفقه الإسلامي في تحديد مفهوم الربيع، لأن المعنى السائد والدارج له عند الاقتصاديين لا يخرج عن معناه الاصطلاحي عند الفقهاء.

وهذا ليس بغريب على الفقه الإسلامي الذي ينهل من شريعة سمحة جاءت لتحقيق مصالح العباد في المعاش والمعاد.

(1) أم إذا كانت الأجرة مما يخرج من الأرض أو من الطعام (وهو القمح)، سواء كان من الخارج أو من غيره، فقد ذهبوا إلى عدم صحة عقد الإجارة في هذه الحالة على تفصيل لا يتسع المجال لذكره.

المطلب الثاني

بيان حكم الأجر في الفقه الإسلامي

لبيان حكم الأجر كضمن لخدمات عنصر العمل في الفقه الإسلامي نتطرق إلى بيان معنى الأجر الاصطلاحي عند الفقهاء، ومدى اتفاق ذلك المعنى أو اختلافه مع المعنى السائد له عند الاقتصاديين، ثم نبين أبرز عقد يمثله في الفقه الإسلامي بعد ذلك يتسنى الحكم عليه، وهذا ما سنوضحه في الآتي:

أولاً: المعنى الاصطلاحي للأجر عند الفقهاء.

الأجر في اصطلاح الفقهاء: هو العوض الذي يدفعه المستأجر للمؤجر في مقابل المنفعة المعقود عليها.

من هذا يتضح أن المعنى أو المفهوم السائد للأجر عند الاقتصاديين لا يخرج عن المعنى الاصطلاحي له عند الفقهاء، لأن العوض الذي يدفعه المستأجر في مقابل استيفاء المنفعة هو في حقيقة الأمر ثمن للجهد المبذول في تحقيق تلك المنفعة، سواء تحققت تلك المنفعة بجهد بدني أو ذهني، وعليه فإن مفهوم الأجر الذي يأخذه العامل في مقابل العمل عند الاقتصاديين متفق مع مفهوم الأجر الذي يدفعه المستأجر في مقابل المنفعة التي يستوفيهها من المؤجر في الفقه الإسلامي.

ثانياً: أبرز عقد يمثل الأجر في الفقه الإسلامي:

أبرز عقد يمثل الأجر في الفقه الإسلامي هو عقد الإجارة، لأن اسمها مشتق من الأجر.

والإجارة في اصطلاح الفقهاء هي تملك المنافع بعوض، وقد ذهب الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، إلى مشروعية عقد الإجارة وجوازه لقوله تعالى: ﴿فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ﴾ (الطلاق، الآية 6).

ويعد عقد الإجارة أهم عقد يمثل إنتاج المنافع المتعلقة بالخدمات في الفقه الإسلامي، وهو من السعة والشمول بحيث يستوعب جميع ما يستجد في حياة الناس من أنشطة استثمارية في مجال الخدمات المختلفة، سواء ورد العقد على إجارة الأعيان كما في إجارة الأراضي والمساكن، أو ورد عقد الإجارة على الأعمال المضمونة في الذمة، كالإجارة على الأعمال المتعلقة بالخدمات أو الحرف، وقد قسم الفقهاء الأجير إلى قسمين:

الأول: الأجير الخاص: وهو ما قدر نفعه بالزمن كالحارس، والسائق، والمزارع، وما شابه ذلك وهذا الأجير لا يضمن ما بيده عند الفقهاء إلا إذا تعدى أو فرط.

الثاني: الأجير المشترك: وهو ما قدر نفعه بالعمل كالخياط، والطباخ، والبناء، وما شبه ذلك، وهذا الأجير يضمن ما بيده عند الفقهاء إذا تعدى أو فرط وكذلك إذا ادعى تلف ما بيده من أشياء الناس، حتى لا يؤدي عدم تضمينه إلى ضياع تلك الأشياء أو الإهمال في حفظها.

حكم الأجر في الفقه الإسلامي: يظهر جلياً وواضحاً من خلال مشروعية عقد الإجارة في الفقه الإسلامي، جواز أخذ الأجرة كثمن لخدمة عنصر العمل، وأنه لا يوجد أي محذور شرعي في ذلك متى كان ذلك العمل مشروعاً.

كما يظهر من استعراض المعنى الاصطلاحي للأجر عند الفقهاء مدى تأثير الاقتصاد الوضعي بالفقه الإسلامي في تحديد معنى الأجر لأنه لا يخرج بمفهومه الاقتصادي عند الاقتصاديين عن المعنى الاصطلاحي له عند الفقهاء.

ولقد حث الشارع على توفية العامل أجره بعد أن يفى بالعمل الذي تم الاتفاق عليه مع صاحب العمل، كما قال تعالى: ﴿وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ﴾ (هود، الآية 85)، وكما في حديث أبي هريرة رضي

الله عنه عن النبي ﷺ قال: قال الله تعالى: "ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة، رجل أعطى بي ثم غدر، ورجل باع حرا فأكل ثمنه، ورجل استأجر أجيرا فاستوفي منه ولم يعطه أجره" رواه البخاري. (1)

وما ذاك إلا لأن الأجرة حق مشروع للعامل يستحقه بعد استيفاء المنفعة منه فلا يصح تأخيرها ولا المماطلة في إعطائها، لأن هذا ظلم وجور يستحق من فعله أعظم العقوبة من الله تعالى.

ويلاحظ أن الفقهاء رحمهم الله تعالى لم يضعوا تحديدا لأجور العمال يبني على نظريات وفرضيات مجردة عن أرض الواقع كما هو الحال في الاقتصاد الوضعي، بل جعلوا تحديد الأجور مرتبطا بأحوال سوق العمل، ونوع الخدمة التي يقدمها العامل ويتقنها وفق ظروف العرض والطلب، لأن هذا مدعاة إلى حفظ التوازن بين الأجير والمستأجر عند تقدير الأجر، فلا يغبن أحد العاقدين أو يبخس حقه على حساب الآخر، فإذا ما حصل خلاف بين الأجير والمستأجر في قدر الأجرة، فإنها تقدر بأجرة المثل، وعادة ما تقدر هذه الأجرة وفق ظروف وأحوال السوق المعتادة، والتي يحكمها في الغالب عامل العرض والطلب، مع الاعتبار بمهارة العامل ومدى إتقانه لعمله، وهذا مما يحقق العدالة بين المؤجر والمستأجر على حد سواء.

(1) أخرجه البخاري في كتاب الإجارة، باب إثم من منع أجر الأجير.

المطلب الثالث

حكم الفائدة في الفقه الإسلامي

لا يجوز أخذ الفائدة كثمن أو سعر لخدمات عنصر رأس المال النقدي في الفقه الإسلامي، لأن رأس المال النقدي عند الاقتصاديين قرض بفائدة وهذا مما هو محرم عند الفقهاء، لأنه من الربا المحرم في التشريع الإسلامي لقوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ (البقرة، الآية 275)، ولقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ * فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ (البقرة، الآيتان 278، 279).

ولقوله ﷺ: "اجتنبوا السبع الموبقات قالوا: وما هن يا رسول الله؟ قال: الشرك بالله، والسحر، وقتل النفس التي حرم الله إلا بالحق، وأكل الربا، وأكل مال اليتيم، والتولي يوم الزحف، وقذف المحصنات الغافلات المؤمنات، " متفق عليه.⁽¹⁾

ولما في حديث جابر رضي الله عنه قال: "لعن رسول الله ﷺ: "أكل الربا وموكله وكتابه وشاهديه وقال: هم سواء."⁽²⁾

وذلك أن صاحب القرض الذي يأخذ الفائدة الربوية لا يعد شريكا في العملية الإنتاجية، لأنه دائن لصاحب المال فلا يدخل معه في الأرباح أو الخسائر. هذا بخلاف ما إذا كان عائد رأس المال في شكل ربح أو أجر فإنه يجوز أخذه شرعا في هذه الحالة، لأنه يجوز أخذ الأجر على الأموال العينية الداخلة كرأس مال مشارك في العملية الإنتاجية كالأجهزة، والأدوات، والمعدات، والناقلات. وكذلك يجوز أخذ

(1) أخرجه البخاري في كتاب المحاربين، ومسلم في كتاب الإيمان، باب الكبائر وأكبرها.

(2) أخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب لعن أكل الربا وموكله.

الأجور على الأموال العقارية الداخلة كرأس مال مشارك في العملية الإنتاجية كالمنشآت، والمصانع، والمباني، والأراضي الزراعية والبيضاء.

وذلك لأن الأموال العينية والعقارية إذا دخلت كرأس مال مشارك في العملية الإنتاجية، فإن صاحبها يتحمل الربح، والخسارة وهذا بخلاف الدائن فإنه لا يتحمل شيئاً من ذلك.

المطلب الرابع حكم الربح في الفقه الإسلامي

الربح في اللغة هو النماء في التجارة، وينسب الربح إلى التجارة مجازاً كما في قوله تعالى: ﴿فَمَا رَبَحَتِ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ﴾ (البقرة، الآية 16).

ولا يخرج المعنى الاصطلاحي عند الفقهاء عن هذا المعنى، أي الزيادة والنماء.

ولقد شرع الإسلام أخذ الربح وجعله من المكاسب المشروعة إذا تحقق عن طريق مشروع كالبيع كما في قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ﴾ (البقرة، الآية 275)، وكما في قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا﴾ (النساء، الآية 29)، لأن الربح يكون في مقابل الجهد والعمل الذي يبذله البائع أو التاجر في جلب السلعة، وتهيئتها، وعرضها للمشتري، فناسب أن يجعل له قدر من الربح في مقابل ذلك.

كما يجوز الربح شرعاً إذا تحقق عن طريق عقود المعاوضات المالية (كالشركات) متى كانت تلك العقود وفق الضوابط الشرعية، لأن الربح يكون في مقابل الخطر الذي يتحملة صاحب رأس المال إذا كان شريكاً مع آخر بجهد وعمله (كما هو الحال في شركة القراض أو المضاربة)، على أن لا ينفرد صاحب رأس المال بالربح دون العاقد الآخر، بل يكونان شريكين في الربح في حال تحققه، وكذلك تحمل الخسارة في حال حدوثها، لأن كلا من العاقدين يخسر ما قدمه للشركة، فصاحب رأس المال يخسر ماله والعامل يخسر جهده وعمله.

ويتحدد الربح في الفقه الإسلامي بنسبة شائعة معلومة بين العاقدين في حال المشاركة بين صاحب رأس المال والعامل (كما في شركة المضاربة)، أو بما يتبقى لصاحب رأس المال من عائد بعد أن

يصفي صاحب رأس المال ما عليه من التزامات لخدمات عناصر الإنتاج الأخرى في حال عدم المشاركة وفقاً لظروف وأحوال السوق، أي عوامل قوى العرض والطلب.

ويمنع شرعاً أي تدخل يؤدي إلى الإخلال أو التأثير على عامل العرض والطلب بدون وجه حق، لذلك امتنع الرسول ﷺ عن التسعير عندما طلب الصحابة رضوان الله عليهم منه ذلك في الحديث الذي رواه أنس بن مالك ﷺ قال: "غلا السعر في عهد رسول الله ﷺ فقالوا: يا رسول الله سعر لنا فقال: إن الله هو المسعر القابض الباسط، وإني لأرجو أن ألقى ربي عز وجل وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال." (1) فعد الرسول عليه الصلاة والسلام التدخل في الأسعار نوعاً من الظلم يأبى أن يصدر عنه، وما ذاك إلا أنه عليه الصلاة والسلام يحول دون أي تأثير على أحوال وظروف السوق ويترك ذلك لقوى العرض والطلب والتي بدورها تؤدي إلى نتيجة اقتصادية متوازنة. وهذا في الأحوال العادية؛ أما في الأحوال الاستثنائية، فإن التسعير خيار يلجأ إليه وقت الحاجة كما لو بالغ التجار أو تواطؤوا على زيادة الأسعار ليزيدوا من أرباحهم بدون وجه حق. لذلك فقد حرم التشريع الإسلامي الربح الناشئ عن الاحتكار، لأنه ربح يحصل نتيجة تدخل في أحوال السوق بما يؤدي إلى الإخلال بميزان العرض فيرتفع الطلب فيؤدي إلى إلحاق الضرر بالناس فقال ﷺ: "لا يحتكر إلا خاطئ." (2)

كما نهى عليه الصلاة والسلام عن تلقي الركبان وبيع الحاضر للباد حتى لا يحدث أي تأثير على قوى العرض والطلب في الأسواق، فقال ﷺ في الحديث الذي رواه عبد الله بن طاووس عن أبيه عن ابن

(1) أخرجه الترمذي، واللفظ له في كتاب البيوع، باب ما جاء في التسعير وقال

حديث حسن صحيح، وأبو داود في كتاب البيوع باب في التسعير، وابن ماجه

في كتاب التجارات، باب من كره أن يسعر.

(2) أخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب تحريم الاحتكار في الأقوات.

عباس رضي الله عنهما قال، قال رسول الله ﷺ: "لا تلقوا الركبان ولا يبيع حاضر لباد، قال: فقلت لابن عباس ما قوله. لا يبيع حاضر لباد، قال: لا يكون له سمسارا، " متفق عليه. (1)

وذلك حتى لا يحد التجار من تدفق السلع التي يجلبها البدو إلى الأسواق بحجزها عنه فيؤدي هذا إلى قلة العرض من تلك السلع فيرتفع سعرها بارتفاع الطلب عليها فتزيد بذلك أرباحهم على حساب الناس وإلحاق الضرر بهم.

ومن ذلك أيضا بيع الحاضر للباد حيث ورد النهي عنه حتى لا يكون الحاضر سمسارا للباد فيشير عليه بعدم بيع ما لديه من سلع، فيحد بذلك من عرضها في السوق فيرتفع سعرها لقلّة العرض منها لذلك قال عليه الصلاة والسلام: "لا يبيع حاضر لباد دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض." (2)

بهذا يتضح أن الربح، وهو ثمن أو سعر عنصر التنظيم الذي يعود للمنظم وهو صاحب رأس المال المشارك في العملية الإنتاجية، يتحدد بنسبة شائعة معلومة في حال مشاركته مع الغير، أو بما يتبقى له من عائد بعد تصفية قيمة خدمات عناصر الإنتاج الأخرى في حال عدم المشاركة تبعا لظروف العرض من قبل خدمات العمال أو المضاربين أو المنظمين (الإداريين) وظروف الطلب على خدماتهم من قبل أصحاب رؤوس الأموال.

وفي هذا قدر واسع من المرونة والتكيف لأحوال السوق بما يحقق العدالة لأطراف التنمية الاقتصادية، ويكون دافعا قويا للإنتاج والاستثمار، خاصة عندما تحدد الأرباح بنسبة شائعة معلومة غير خاضعة إلا لظروف العرض والطلب.

الفصل الثالث

- (1) أخرجه البخاري، واللفظ له في كتاب البيوع، باب هل يبيع حاضر لباد، ومسلم في كتاب البيوع، باب تحريم بيع الحاضر للباد.
(2) أخرجه مسلم في كتاب البيوع، باب تحريم بيع الحاضر للباد.

التأليف بين عناصر الإنتاج

مقدمة:

يحتاج إنتاج سلعة واحدة إلى تألف، أو تضافر، أكثر من عنصر واحد من عناصر الإنتاج، فالقلم الذي بين أيدينا - على سبيل المثال، لم ينتج من عنصر واحد، وإنما احتاج إنتاجه مورداً طبيعياً، وعملاً، ورأس مال، ومنظماً، وقدرًا من المعرفة الفنية، و لولا تألف هذه العناصر معاً لما أنتج هذا القلم. ويمكن ضرب العديد من الأمثلة التي تدل على هذا التألف.

ويسمح التألف الأمثل بين عوامل الإنتاج بالحصول ⁽¹⁾ على أكبر كفاية إنتاجية ممكنة لهذه العوامل. ويتطلب هذا التألف توفير عوامل الإنتاج بالكميات أو بالنسب الملائمة لتحقيق الإنتاج بالكميات التي تحقق ربحاً للمشروع، والتوقف عن زيادة الإنتاج عند حد معين لعدم جدواه الاقتصادية طبقاً للنظرية الحدية، أو التفكير في إعادة النظر في تأليف عوامل الإنتاج بما يتغلب على هذه المشكلة. ويواجه هذا التألف بمشكلة ندرة عوامل الإنتاج زمانياً ومكانياً، مما يتطلب إحلال بعض هذه العوامل محل الآخر، ولكن في حدود، وفقاً للقوانين الاقتصادية التي تحكم العلاقة بين عامل إنتاج متغير، وبين السلع المنتجة في ظل طاقة إنتاجية ثابتة عند مستوى معين. وتفترض قوانين الغلة التي تحدد الحجم المناسب للنواتج الكلي أن هناك عاملاً واحداً متغيراً من عوامل الإنتاج مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة، وأن هذا العامل المتغير تتجانس وحداته في كفاءتها الإنتاجية، وأن الفن الانتاجي ثابت لم يتغير خلال الفترة التي يطبق عليها القانون.

(1) د. عبد الحفيظ عبد الله عيد، مبادئ الاقتصاد، القاهرة، 2003/2002،

ص 177 وما بعدها.

ويقصد بعوامل الإنتاج الثابتة تلك العوامل أو العناصر التي تدخل في الإنتاج، وتكون ثابتة لا تتغير مع تغير حجم الإنتاج، مثل الأرض والمنشآت والآلات والأجهزة، بخلاف عوامل الإنتاج المتغيرة، مثل العمل والمواد الأولية.

وبيين الجدول التالي أن زيادة عامل معين من عوامل الإنتاج يحقق تغيراً في حجم الإنتاج، سواء فيما يتعلق بعدد الوحدات المنتجة (الناتج الكلي) أو بمقدار الزيادة في الناتج الكلي المترتبة على زيادة العامل المتغير (الناتج الحدي)، أو بالناتج المتوسط (ويحدد بقسمة الناتج الكلي على عدد وحدات العامل المتغير).

ولقد افترض في هذا الجدول أن المنظم يمتلك قطعة أرض محدودة المساحة، يقيم عليها مصنعاً بإمكانات مادية من آلات وماكينات محدودة، ويرغب في زيادة الإنتاج عن طريق تغيير عنصر إنتاج واحد هو عنصر العمل، وذلك بتشغيل عامل، ثم أضاف إليه عاملاً آخر، وهكذا حتى بلغ عدد العمال عشرة. وذلك على النحو التالي:

عدد العمال	الناتج الكلي	الناتج المتوسط	الناتج الحدي
صفر	صفر	صفر	صفر
1	20	20	20
2	52	26	32
3	114	38	62
4	184	46	70
5	250	50	66
6	300	50	50
7	336	48	36
8	352	44	16
9	352	38	صفر
10	340	34	12-

ويتضح من الجدول السابق أن حجم الإنتاج بأنواعه (الكلية والمتوسط والحدية) قد زاد بزيادة عنصر الإنتاج المتغير، إلا أن هذه الزيادة لم تستمر مع استمرار زيادة ذلك العنصر، بل أخذت في التناقص إلى أن بلغت مرحلة الغلة السالبة، حيث يتناقص الناتج الحدي بمعدل سالب.

ويرجع ذلك إلى قانون الغلة المتناقصة، الذي يحدد العلاقة بين النفقة والإنتاج (أو الغلة)، حيث يقابل زيادة الغلة تناقص النفقة، كما أن تناقص الغلة يقابلها تزايد النفقة.

قانون الغلة المتناقصة *The Law of Decreasing return*:

يقضى هذا القانون بأنه إذا زادت كمية عنصر معين من عناصر الإنتاج بالنسبة إلى العناصر الأخرى، مع ثبات الفن الانتاجي المستخدم، أدى ذلك إلى نقص في الكفاءة الإنتاجية للعنصر المتزايد. أو بعبارة أخرى: عند إضافة وحدات متتالية ومتساوية من عنصر إنتاجي متغير إلى عناصر الإنتاج الأخرى الثابتة، فإنه بعد مرحلة معينة يبدأ الناتج الكلي في التزايد ولكن بمعدلات متناقصة، أي يبدأ الناتج الحدي، وكذلك الناتج المتوسط في التناقص (1).

ويمكننا أن نلاحظ تطبيق هذا القانون في كثير من الأمثلة الواقعية، فإنتاج القطن يحتاج إلى مساحة من الأرض، ومقداراً معيناً من رأس المال، وعددًا مناسباً من العمال، فإذا زاد العمال مع ثبات مساحة الأرض وأدوات العمل المستخدمة، فإن الزيادة العددية في العمال تؤثر على معدل إنتاجية كل عامل، بحيث تتحول هذه الزيادة في حال استمرارها إلى عبء نتيجة تناقص إنتاجية العامل بسبب هذه الزيادة.

(1) د. محمود الطنطاوي الباز، مبادئ التحليل الجزئي، ص 204.

ولا يقتصر تطبيق هذا القانون على القطاع الزراعي كما كان يعتقد الاقتصاديون الكلاسيكيون، بل يمكن تطبيقه على كافة القطاعات الإنتاجية الأخرى للسلع والخدمات⁽¹⁾، فالزيادة المستمرة في عدد المعلمين العاملين في مدرسة، وزيادة عدد العمال في المصنع، ستؤدي عند حد معين إلى تناقص إنتاجية المعلم أو العامل، وغيرهما كثير. وذلك كله بشرط أن تظل عوامل الإنتاج الأخرى ثابتة، وألا يتغير الفن الانتاجي، وأن يكون العمال الذين يضافون كعنصر متغير على درجة كفاءة متماثلة.

وفيد هذا القانون في أنه يبين أن الحجم الملائم للإنتاج يتحدد عند المستوى الذي يحقق أكبر ربح ممكن، أو أقل خسارة ممكنة، وذلك عندما لا يكون من صالح المشروع إضافة أو نقص عامل إنتاجي معين، وغلا ترتب عليها عدم زيادة في الإنتاج، أو تحقيق زيادة في الخسائر.

ويلاحظ أن العلاقة التي يبينها قانون الغلة المتناقصة تتضمن في ذاتها قاعدة لقانون آخر هو قانون تزايد الغلة *The Law of Increasing return*، وخاصة في المرحلة الأولى التي يزيد فيها أحد عوامل الإنتاج المتغيرة، فيزيد تبعاً لها كميات الإنتاج، قبل أن يأخذ في التناقص.

و كما يقابل مرحلة تزايد الغلة نقص في حجم النفقات، فإن مرحلة تناقص الغلة تقابلها زيادة في النفقات، مما يعني أن كلا القانونين يفيد في ترشيد نفقات المشروع.

(1) د. مصطفى حسنى مصطفى: التحليل الاقتصادي، الكتاب الأول، دار

النهضة العربية، القاهرة، 2003، ص 241.

دالة الإنتاج [العلاقة بين عناصر الإنتاج و حجم الإنتاج]: مفهوم الدالة الإنتاجية:

الدالة الإنتاجية عبارة عن العلاقة التي تربط بين الموارد الاقتصادية المستخدمة في العملية الإنتاجية والنتائج التي تحصل عليه من هذه العملية، ويمكن صياغة الدالة الإنتاجية إما في جدول حسابي أو في شكل بياني أو صيغة رياضية، وقبل استعراض كل من هذه الصيغ الثلاث سوف نفترض تغير احد الموارد فقط مع ثبات باقي الموارد المستخدمة في العملية الإنتاجية حتى يمكن تبسيط شرح العلاقات الموجودة بين الموارد ومنتجات العملية الإنتاجية. ففي القطاع الزراعي يكون إنتاج أي محصول كالقمح يعتمد على عدة موارد مثل كميات البذور والأسمدة والعمل وغيرها من الموارد الأخرى، إلا إن ذلك يبدو أكثر تعقيدا مقارنة باستخدام مورد إنتاجي واحد.

1- الدالة الإنتاجية في جدول حسابي:

يوضح الجدول التالي شكل دالة إنتاجية افتراضية لنوع معين من الأسمدة الكيماوية عند استخدامها لإنتاج محصول الذرة الصفراء في إحدى المزارع مع افتراض ثبات باقي الموارد المستخدمة في الزراعة. ويتضح من الجدول إن الدالة الإنتاجية عبارة عن العلاقة بين كل من الصف الأول الذي يعبر عن تغيير الوحدات المستخدمة من مورد معين وهو (الأسمدة الكيماوية) والصف الثاني يعبر عن كمية الإنتاج من محصول الذرة الصفراء.

جدول رقم (1) الدالة الإنتاجية لنوع معين من الأسمدة الكيماوية

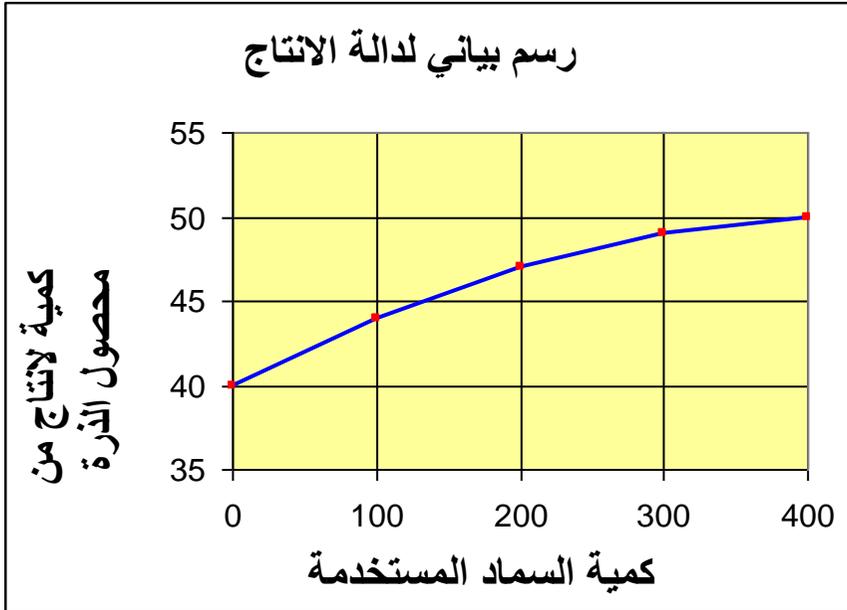
400	300	200	100	0	الكمية المستخدمة من الأسمدة الكيماوية (كغم)
50	49	47	44	40	كمية الإنتاج من محصول الذرة الصفراء (طن)

هذه العلاقة الحسابية بين الوحدات المستخدمة من السماد الكيماوي وكمية الإنتاج من محصول الذرة الصفراء تسمى الدالة الإنتاجية في شكلها الحسابي.

2- الدالة الإنتاجية في شكل بياني:

يمكن التعبير عن الدالة الإنتاجية بيانيا كما في الشكل التالي الذي تم رسمه على أساس الجدول السابق:

شكل رقم (1) دالة الإنتاج



إن المنحنى البياني يمثل شكل دالة الإنتاج بيانيا حيث يمثل المحور الأفقي كمية السماد المستخدم والمحور العمودي كمية إنتاج محصول الذرة الصفراء.

3- الدالة الإنتاجية في الصيغة الرياضية:

يمكن التعبير عموماً عن الدالة الإنتاجية في صيغتها الرياضية كما يأتي:

$$Q = f(L.C.T)$$

حيث (Q) تعبر عن الناتج الكلي كمتغير تابع. بينما تمثل كلا من المدخلات أو الموارد الاقتصادية المستخدمة في العملية الإنتاجية كمتغيرات مستقلة حيث تعبر (L) عن كمية العمل المستخدم. و (C) تعبر عن رأس المال و (T) تعبر عن الأرض. وللتبسيط سوف يفترض إن حجم الناتج سوف يتغير كنتيجة لتغير احد الموارد الإنتاجية المستخدمة فقط مع ثبات باقي الموارد. فإذا فرضنا إننا سوف نقوم بتثبيت كل من رأس المال والأرض واعتبار إن العمل هو المتغير المستقل الوحيد المعتمد لدراسة تأثيره على كمية الإنتاج فإنه يمكن وضع الدالة الإنتاجية في الصيغة التالية:

$$Q = f(L / C, T)$$

ومعنى العلامة (/) التي تفصل بين (L) وكلا من (C, T) انه سوف يفترض ثبات العوامل على يمين العلامة وهي (C, T) وافترض تغير العوامل على يسار العلامة وفي هذه الحالة (L).

وتأخذ عادة الدالة الإنتاجية صيغا رياضية مختلفة تتحدد في ضوء متغيرات عديدة ولذلك يجب إجراء عدة اختبارات اقتصادية وإحصائية قبل اختيار الصيغة الرياضية المناسبة للدالة الإنتاجية المطلوب دراستها بمجالات الإنتاج الزراعي المختلفة.

ويمكن زيادة حجم الإنتاج في المشروع أو المنشأة **بطريقتين:**

الطريقة الأولى: أن يتم زيادة حجم الإنتاج من السلعة التي ينتجها المشروع عن طريق زيادة كمية المستخدم من أحد عناصر الإنتاج (أو بعضها) مع ثبات عناصر الإنتاج الأخرى. ويحدث ذلك في المدى القصير Short Run وهو المدى أو الفترة الزمنية التي لا يتمكن فيها المشروع من تغيير جميع عناصر الإنتاج المستخدمة وإنما يتمكن من تغيير بعضها فقط، بحيث إذا أراد زيادة حجم ما ينتج من السلعة فإنه يلجأ إلى زيادة كمية المستخدم من بعض عناصر الإنتاج مثل عنصر

العمل أو كمية المستخدم من المواد الأولية بينما يبقى حجم المشروع ثابتاً وتبقى عناصر الإنتاج الأخرى مثل رأس المال الثابت من آلات و معدات ومباني ثابتة.

الطريقة الثانية: أن يتم زيادة الإنتاج عن طريق زيادة حجم المشروع بالكامل بحيث يتم زيادة جميع عناصر الإنتاج المستخدمة بنفس النسبة. و يحدث ذلك في **المدى الطويل Long Run** وهو المدى أو الفترة الزمنية التي تكفي لتغيير جميع عناصر الإنتاج المستخدمة في المشروع وبالتالي تغيير الطاقة الإنتاجية وحجم المشروع بالكامل.

دالة الإنتاج في المدى القصير، و قانون تناقص الغلة:

إن زيادة حجم الإنتاج في المشروع عن طريق زيادة أحد عناصر الإنتاج (أو بعضها) مع ثبات العناصر الأخرى، وهو ما يحدث في المدى القصير، يؤدي إلى حدوث ما يعرف بقانون تناقص الغلة والذي يميز الإنتاج في المدى القصير.

قانون تناقص الغلة Law of Diminishing Returns:

مضمون هذا القانون هو أنه "إذا كان هناك عنصران أو أكثر من عناصر الإنتاج وكانت كمية أحدهما ثابتة وكمية الآخر متغيرة فإن زيادة العنصر المتغير يترتب عليها بعد حد معين تناقص الناتج الحدي والناتج المتوسط".

وسوف نفترض أن هناك مشروع ينتج سلعة القمح وأنه يستخدم عنصرين أساسيين من عناصر الإنتاج وهما عنصر الأرض و عنصر العمل، وسوف نفترض أن عنصر الأرض ثابت أي أن مساحة الأرض المزروعة بالقمح مثلا ثابتة (ولتكن 2 فدان مثلاً) وأن عنصر العمل هو العنصر المتغير بمعنى أن زيادة إنتاج القمح في المشروع من فترة لأخرى تتم عن طريق زيادة عدد العمال.

والمقصود بالإنتاج الكلي (TP) Total Product "إجمالي الناتج الذي ينتجه عدد معين من العمال". أما الإنتاج الحدي (MP) Marginal Product فيقصد به "مقدار الزيادة في الإنتاج الكلي نتيجة لزيادة عدد العمال المشتغلين بعامل واحد"، أو هو مقدار الناتج الإضافي نتيجة لتشغيل عامل إضافي. وهو يساوي نسبة التغير في الناتج الكلي إلى التغير في عدد العمال أي أن:-

$$MP = \frac{\Delta TP}{\Delta L} = \frac{\text{التغير في الإنتاج الكلي}}{\text{التغير في عدد العمال}} = \text{الإنتاج الحدي}$$

وهذا هو الإنتاج الحدي للعمل (لافتراض أن عنصر العمل هو العنصر المتغير). ويقصد بالإنتاج المتوسط (AP) Average Product "متوسط ما ينتجه العامل الواحد" ويساوي حاصل قسمة الإنتاج الكلي على عدد العمال المشتغلين، والذي يعبر هنا عن الإنتاج المتوسط للعامل.

$$AP = \frac{TP}{L} = \frac{\text{الإنتاج الكلي}}{\text{عدد العمال}} = \text{الإنتاج المتوسط}$$

والجدول التالي يوضح قانون تناقص الغلة وما يحدث لكل من الإنتاج الكلي والإنتاج الحدي والإنتاج المتوسط نتيجة لزيادة عنصر العمل مع ثبات عنصر الأرض:-

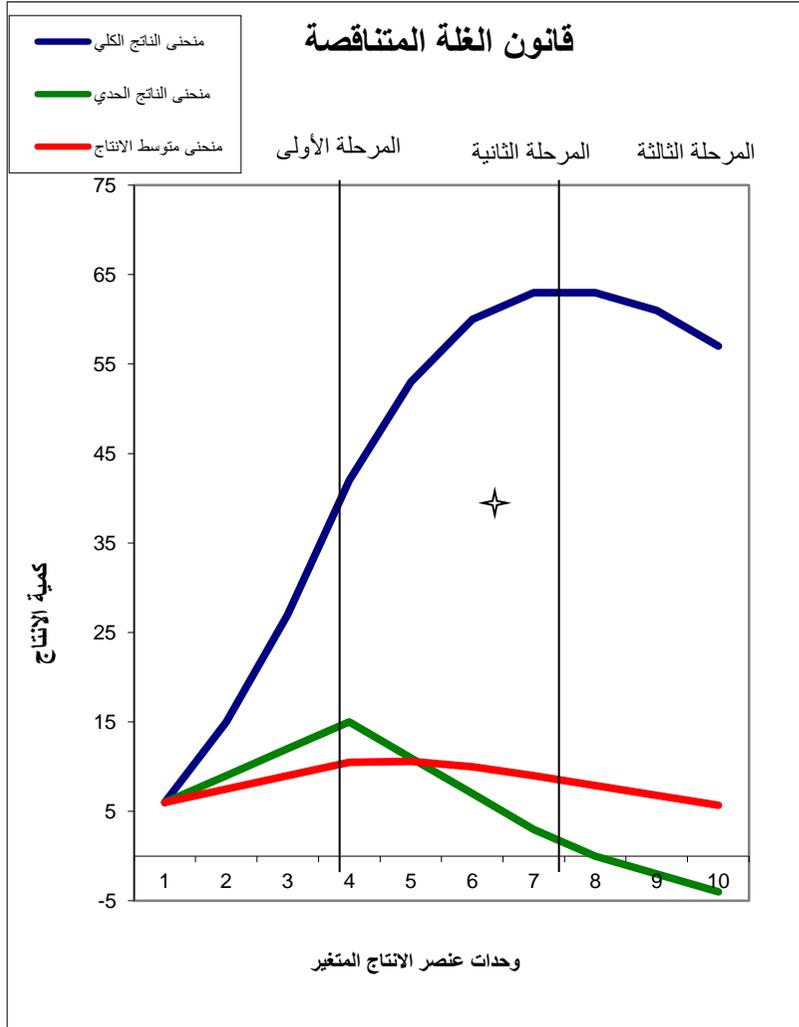
جدول رقم (1) مراحل قانون الغلة المتناقصة

الناتج المتوسط	الناتج الحدي	الناتج الكلي	عدد العمال	الأرض
8	8	8	1	2
10	12	20	2	2
12	16	36	3	2
15	24	60	4	2
18	30	90	5	2
18	18	108	6	2
16	4	112	7	2
14	0	112	8	2
12	-4	108	9	2
10	-8	100	10	2
8	-12	88	11	2

مثال آخر: - جدول رقم (2) مراحل قانون الغلة المتناقصة:

مراحل الإنتاج	متوسط الإنتاج	الناتج الحدي	الناتج الكلي	عنصر الإنتاج (المتغير المستقل)
	صفر	صفر	صفر	صفر
المرحلة الأولى (تزايد الغلة)	6	6	6	1
	7.5	9	15	2
	9	12	27	3
	10.5	15	42	4
	10.6	11	53	5
المرحلة الثانية (تناقص الغلة)	10	7	60	6
	9	3	63	7
	7.9	0	63	8
المرحلة الثالثة (الغلة السالبة)	6.8	2-	61	9
	5.7	4-	57	10

منحنيات دوال الإنتاج:



يتبين من الجدول السابق أنه عند زيادة عدد العمال المشتغلين مع ثبات مساحة الأرض يتزايد الناتج الكلي من السلعة التي ينتجها المشروع وهي القمح في البداية بمعدل سريع أي بكميات متزايدة وهنا يكون الناتج الحدي في حالة تزايد، وهذه هي مرحلة تزايد الغلة والتي يتزايد فيها الناتج الحدي (أو الناتج الإضافي) وهنا يكون الناتج المتوسط متزايداً أيضاً.

وبعد حد معين يبدأ الناتج الحدي في التناقص (عند تشغيل العامل السادس في المثال السابق)، وهنا تبدأ مرحلة تناقص الغلة حيث يتزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص حتى يصل إلى أعلى مستوى له ثم يثبت (عند 112) حين يكون الناتج الحدي مساوياً للصفر. ومع الاستمرار في زيادة عدد العمال المشتغلين على المساحة الثابتة من الأرض يصبح الناتج الحدي سالباً ويتناقص الناتج الكلي. كما نجد أن الناتج المتوسط يأخذ في التناقص بعد حد معين بسبب تزايد الناتج الكلي بمعدل متناقص ثم تناقصه.

وبالاعتماد على الجدول السابق يمكن توضيح العلاقة بين الناتج الكلي والناتج الحدي على الوجه التالي:-

(1)- أنه عند زيادة عدد العمال مع ثبات عنصر الأرض يتزايد الناتج الكلي في البداية بمعدل متزايد وسريع وهنا يكون الناتج الحدي متزايداً. ويصل الناتج الحدي إلى أعلى مستوى له عند توظيف العامل الخامس.

(2)- أن الناتج الكلي يتزايد ولكن بمعدل بطيء وكميات متناقصة بعد العامل الخامس أي أن الإضافات التي تحدث للناتج الكلي تتناقص فيزداد الناتج الكلي ولكن بمعدل متناقص.

(3)- يصل الناتج الكلي إلى أعلى مستوى له عند تشغيل العامل السابع ويثبت بعدها، وهنا يصل الناتج الحدي إلى الصفر حيث لا يكون هناك أي إضافة للناتج الكلي نتيجة توظيف العالم الثامن.

(4)- مع استمرار زيادة عدد العمال يتناقص الناتج الكلي ويصبح الناتج الحدي سالبا.

مراحل الإنتاج: وفقا لما تقدم يمكن تحديد ثلاث مراحل رئيسية للإنتاج هي:-

المرحلة الأولى: وهي المرحلة التي يتزايد فيها الناتج المتوسط للعنصر المتغير وهو عنصر العمل حتى يصل إلى أعلى مستوى له.

المرحلة الثانية: تبدأ من انتهاء المرحلة الأولى وبدء تناقص الناتج المتوسط عند تساوي الناتجين الحدي والمتوسط، حتى يصل الناتج الحدي إلى الصفر و يصل الناتج الكلي إلى أعلى مستوى.

المرحلة الثالثة: وتبدأ من نهاية المرحلة الثانية، وفيها يتناقص الناتج الكلي ويصبح الناتج الحدي سالبا.

تحديد المرحلة الاقتصادية:

عند تحديد المشروع للكمية المستخدمة من العنصر المتغير (وهو عنصر العمل) فإنه يستمر في زيادة عدد العمال المشتغلين في المشروع حتى نهاية المرحلة الأولى و التي يتزايد فيها الناتج المتوسط للعمل ولكن لا يستمر في زيادة عدد العمال حتى يدخل في المرحلة الثالثة لأنها مرحلة غير اقتصادية، حيث تؤدي إلى انخفاض الإنتاج الكلي ويصبح الإنتاج الحدي سالبا. وبالتالي فالدخول في هذه المرحلة لن يكون عملية اقتصادية وسوف يترتب عليها حدوث بطالة مقنعة Disguised Unemployment أي يكون هناك زيادة في عدد العمال لا تضيف شيئا للإنتاج الكلي أي إنتاجيتها الحدية مساوية للصفر وقد ينقص الإنتاج الكلي ويصبح الإنتاج الحدي سالبا.

وبناء على ذلك تعد المرحلة الثانية من مراحل الإنتاج هي المرحلة الاقتصادية التي يتحدد فيها عدد العمال المستخدمين في المشروع وذلك على أساس المقارنة بين قيمة ما ينتجه العامل

الإضافي أي قيمة ما يضيفه للدخل الكلي في المشروع و بين قيمة التكلفة التي يتحملها المشروع لتشغيل هذا العامل الإضافي. بعبارة أخرى يحدد المشروع عدد العمال المستخدمين عند المستوى الذي يتساوى عنده قيمة الإيراد الحدي للعمل مع التكلفة الحدية للعمل. فطالما أن الإيراد الحدي للعمل (ما يضيفه العامل الإضافي للدخل أو الإيراد الكلي) يزيد عن التكلفة الحدية للعمل (ما يتكلفه المشروع لتشغيل العامل الإضافي) فإن المشروع يستمر في زيادة عدد العمال المشتغلين ويتوقف عند المستوى الذي يتحقق فيه التوازن أو التساوي بين الإيراد الحدي للعمل (ويساوي قيمة الناتج الحدي للعمل في أسواق المنافسة الكاملة) والتكلفة الحدية للعمل (تتوقف أساساً على أجر العامل).

دالة الإنتاج في المدى الطويل، والإنتاج الكبير:

في المدى الطويل تتم زيادة الإنتاج في المشروع عن طريق زيادة جميع عناصر الإنتاج المستخدمة أي توسيع نطاق أو حجم المشروع كله، حيث تتم زيادة عناصر الإنتاج المستخدمة بدون تغيير النسب بينها أي تتم زيادة الكمية المستخدمة من كل عنصر من العناصر بنفس النسبة. ويمكن أن يترتب على الزيادة في حجم المشروع من خلال الزيادة في كل عناصر الإنتاج المستخدمة أن يزيد الإنتاج أما بنسبة أكبر أو أقل من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج.

والحالة التي يزداد فيها الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج تسمى حالة تزايد الغلة مع الحجم، والحالة التي يزداد فيها الإنتاج بنفس نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج تسمى حالة ثبات الغلة، أما الحالة التي يزداد فيها الإنتاج بنسبة أقل فتسمى حالة تناقص الغلة مع الحجم. وفي حالة تزايد الغلة مع الحجم نجد أنه مع زيادة حجم المشروع والتوسع في الإنتاج يستفيد المشروع من مزايا

الإنتاج الكبير، حيث يترتب على توسيع نطاق حجم المشروع مزايا ووفورات تسمى وفورات الإنتاج الكبير Economies of Scale حيث يعود على المشروع الكبير وفورات من الناحية الفنية والاقتصادية والإدارية والمالية يترتب عليها ارتفاع الكفاءة الإنتاجية وزيادة الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج المستخدمة وبالتالي تنخفض التكلفة المتوسطة أي تكلفة إنتاج الوحدة.

ويسمى حجم المشروع الذي تصل عنده التكلفة المتوسطة إلى أدنى مستوى لها "الحجم الأمثل للمشروع" Optimum Size of Enterprise ويعتبر هو أكثر الأحجام كفاءة في المدى الطويل حيث تصل وفورات الإنتاج الكبير إلى أعلى حد لها. وإذا زاد حجم المشروع عن الحجم الأمثل تحدث مرحلة تناقص الغلة مع الحجم حيث تنشأ وفورات سلبية Diseconomies أو مساوئ نتيجة للتعقيدات الإدارية وارتفاع التكاليف الإدارية في المشروع كما تستنفد كل فرص تقسيم العمل بين الأفراد وتنشأ مشاكل نتيجة لزيادة حجم المشروع تؤدي إلى انخفاض الكفاءة الإنتاجية وبالتالي ارتفاع التكلفة المتوسطة حيث يزداد الإنتاج بنسبة أقل من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج المستخدمة.

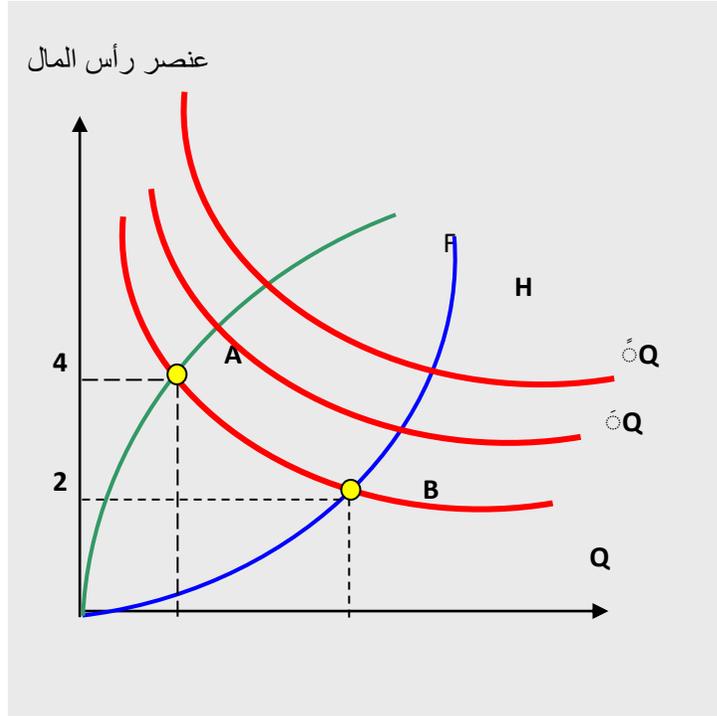
ويلاحظ أن المشروع يلجأ إلى زيادة حجمه في المدى الطويل في حالة استمرار زيادة الطلب على السلعة التي ينتجها و توقع وجود طلب كافي على السلعة يبرر عملية التوسع في نطاق وحجم المشروع.

التمثيل البياني لدالة الإنتاج في المدى الطويل: يمكن التعبير بيانياً عن دالة الإنتاج في المدى الطويل باستخدام منحنيات سواء تسمى منحنيات الناتج المتساوي Production Iso-quants ومنحنى الناتج المتساوي يعبر عن مستوى معين ثابت من الناتج يمكن الحصول عليه باستخدام توليفات مختلفة من عناصر الإنتاج (عنصر العمل وعنصر رأس المال مثلاً). أي أن الانتقال من نقطة لأخرى

على منحنى الناتج المتساوي يعني إنتاج نفس حجم الإنتاج من السلعة التي ينتجها المشروع ولكن باستخدام توليفة مختلفة من عناصر الإنتاج المستخدمة حيث يمكن إحلال عنصر محل آخر في عملية إنتاج السلعة، ولكن عملية الإحلال بين عناصر الإنتاج تكون ضمن حدود معينة. وكلما ارتفع منحنى الناتج المتساوي إلى أعلى كلما دل ذلك على زيادة حجم الناتج والتي تتم من خلال زيادة الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج التي يستخدمها المشروع في العملية الإنتاجية. ويوضح الرسم اللاحق منحنيات الناتج المتساوي وذلك بافتراض أن المشروع يستخدم عنصرين من عناصر الإنتاج وهما العمل ورأس المال.

يبين الرسم عدة منحنيات للناتج المتساوي وهي المنحنيات Q ، Q_1 ، Q_2 ليبر كل منحنى منها عن مستوى معين ثابت من ناتج السلعة التي ينتجها المشروع، فمثلا المنحنى (Q) يعبر عن حجم معين من الناتج (10 وحدات مثلا) يمكن إنتاجه باستخدام توليفات مختلفة من عنصري العمل ورأس المال. النقطة (A) الواقعة على المنحنى (Q) تدل على أن تحقيق هذا الحجم من الناتج يتم باستخدام توليفة مكونة من 2 وحدة عمل، و4

وحدات رأس مال. أما النقطة (B) الواقعة على نفس المنحنى فتدل على أن إنتاج نفس مستوى الناتج تم باستخدام توليفة أخرى من عناصر الإنتاج مكونة من 5 وحدات عمل، و2 وحدة من رأس المال، أي أن التحرك على منحنى الناتج المتساوي من أعلى إلى أسفل جهة اليمين يعني إحلال عنصر العمل محل رأس المال في عملية إنتاج السلعة.



هذا ويتم إحلال عنصر محل آخر على أساس معدل يعرف بالمعدل الفني للإحلال Technical Rate of Substitution أو معدل الإحلال الحدي بين عناصر الإنتاج. فمثلاً المعدل الحدي للإحلال عنصر العمل محل عنصر رأس المال $\frac{\Delta L}{\Delta K}$ يعرف بأنه الكمية من عنصر رأس المال التي يمكن أن يحل محلها وحدة واحدة من عنصر العمل للحصول على نفس المستوى من الناتج. والمعدل الحدي للإحلال العمل محل رأس المال هو نفسه يمثل ميل منحنى الناتج المتساوي عند نقطة معينة، وهو ميل سالب لأن زيادة استخدام عنصر العمل يكون مقترناً بنقص استخدام العنصر الآخر وهو عنصر رأس المال. ويقل ميل منحنى الناتج المتساوي كلما انتقلنا على المنحنى من أعلى إلى أسفل أي كلما اتجه المشروع إلى إحلال عنصر العمل محل عنصر رأس المال، حيث تقل نسبة الإنتاجية الحدية للعمل إلى

الإنتاجية الحديدية لرأس المال كلما زادت الكمية المستخدمة من العمل وقلت الكمية المستخدمة من رأس المال، فميل منحنى الناتج المتساوي (نسبة التغير في المستخدم من رأس المال إلى المستخدم من العمل) هو نفسه يعبر عن نسبة الإنتاجية الحديدية للعمل إلى الإنتاجية الحديدية لرأس المال.

وعلى ذلك يلاحظ أن منحنى الناتج المتساوي يكون محدباً تجاه نقطة الأصل. وإذا ارتفع منحنى الناتج المتساوي إلى أعلى من (Q) إلى (Q̄) إلى (Q̄̄) فهذا يدل على زيادة حجم الإنتاج في المشروع والذي يتم من خلال زيادة الكمية المستخدمة من العنصرين معا في المدى الطويل.

ويلاحظ أيضاً أن الانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الناتج المتساوي أي إحلال عنصر محل آخر في عملية الإنتاج تكون في حدود معينة في المنطقة المحصورة بين الخطين الحرجين (OH)، (OF) في الرسم، أما خارج هذه الحدود الاقتصادية فتكون عملية الإحلال بين عنصري الإنتاج عملية غير اقتصادية حيث تصل الإنتاجية الحديدية للعنصر المتزايد إلى الصفر، مما يعني سوء استغلال للموارد وعناصر الإنتاج لكون زيادة الكمية المستخدمة من العنصر لا يترتب عليها حدوث أي إضافة في مستوى الناتج الكلي من السلعة.

ومع زيادة الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج في المشروع يزداد حجم الإنتاج ويرتفع منحنى الناتج المتساوي إلى أعلى، ويمكن أن يزداد الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج وهذه هي حالة تزايد الغلة مع الحجم. هذا وقد يزداد الإنتاج بنسبة أقل من الزيادة في عناصر الإنتاج فنكون أمام حالة تناقص الغلة مع الحجم، أما حالة ثبات الغلة مع الحجم فهي التي يزداد فيها الناتج بنفس نسبة الزيادة في عناصر الإنتاج.

الفصل الرابع

تكاليف الإنتاج Cost of Production

من السهل أن يستخلص المشروع من دالة الإنتاج ما يسمى بدالة التكاليف، فدالة التكاليف تعبر عن العلاقة بين تكاليف الإنتاج وحجم الإنتاج. وعلى ذلك تكون:-

التكلفة الكلية = [كمية عنصر العمل L × ثمن عنصر العمل w]
 + [كمية عنصر رأس المال K × ثمن عنصر رأس المال r]
 وهذا يعني أن تكاليف الإنتاج هي مجموع قيمة عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية الإنتاج أو هي مجموع ما يتكلفه المشروع لإنتاج كمية معينة من السلعة خلال مدة معينة.

أولاً- تكاليف الإنتاج في المدى القصير:

يمكن أن نميز بين عدة مفاهيم للتكاليف وهي: التكاليف الكلية، والتكاليف المتوسطة، والتكاليف الحدية. ونحدد مفهوم كل منها على الوجه التالي:-

[1]- التكاليف الكلية (TC): Total Cost: تتمثل التكاليف الكلية في مجموع ما يتكلفه المشروع لإنتاج حجم معين من الناتج خلال مدة معينة، أي مجموع قيمة خدمات عناصر الإنتاج المستخدمة في عملية الإنتاج، وبالتالي فإن تكاليف الإنتاج تشتمل على إيجار أو ريع الأرض، وأجور العمال، وأثمان المواد الأولية وقيمة استهلاكات رأس المال الثابت أو الأصول الثابتة في المشروع خلال فترة الإنتاج، كما تشتمل (من وجهة النظر الاقتصادية) على عائد عنصر التنظيم والذي يعرف بالربح العادي للمنظم مقابل جهده في إدارة وتنظيم مشروعه ويحتسب على أساس تكلفة الفرصة البديلة. تنقسم التكاليف الكلية في المدى القصير إلى: تكاليف كلية ثابتة، وتكاليف كلية متغيرة.

أ- التكاليف الكلية الثابتة (TFC): Total Fixed Costs: وتتمثل في تكلفة عناصر الإنتاج الثابتة التي يستخدمها المشروع والتي لا تتغير مع تغير حجم الإنتاج وإنما يتحملها المشروع حتى إذا كان حجم الإنتاج مساوياً صفرًا، مثل إيجار الأرض أو المصنع أو أي مصاريف يتحملها المشروع بشكل ثابت.

ب- التكاليف الكلية المتغيرة (TVC): Total Variable Costs: هي تكلفة عناصر الإنتاج المتغيرة اللازمة لإنتاج السلعة أي التي تتغير مع تغير حجم الإنتاج، مثل أجور العمال وأثمان المواد الأولية وأثمان الطاقة المستخدمة في الإنتاج، وهذه التكاليف تزداد مع زيادة كمية الإنتاج وتنقص بنقصه. والتكاليف الكلية الإجمالية = التكاليف الكلية الثابتة + التكاليف الكلية المتغيرة

[2]- التكاليف المتوسطة: Average Cost: ويقصد بها تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة من الإنتاج وتحسب كالتالي:

التكاليف الكلية

$$\frac{\text{التكاليف الكلية}}{\text{حجم الإنتاج}} = \text{التكاليف المتوسطة (AC)}$$

حجم الإنتاج

التكاليف الكلية تشمل على مجموع التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة:-
التكاليف الكلية الثابتة + التكاليف الكلية المتغيرة

$$\frac{\text{التكاليف الكلية الثابتة} + \text{التكاليف الكلية المتغيرة}}{\text{حجم الإنتاج}} = \text{التكاليف المتوسطة}$$

حجم الإنتاج

[3]- التكاليف الحدية: Marginal Cost: وهي التغير في

التكاليف الكلية الناتج عن تغير الإنتاج بوحدة واحدة أو هي تكلفة الوحدة الإضافية من الناتج أي أن:-

Δ التغير في التكاليف الكلية

$$\frac{\Delta \text{ التغير في التكاليف الكلية}}{\Delta \text{ التغير في حجم الإنتاج}} = \text{التكاليف الحدية (MC)}$$

Δ التغير في حجم الإنتاج

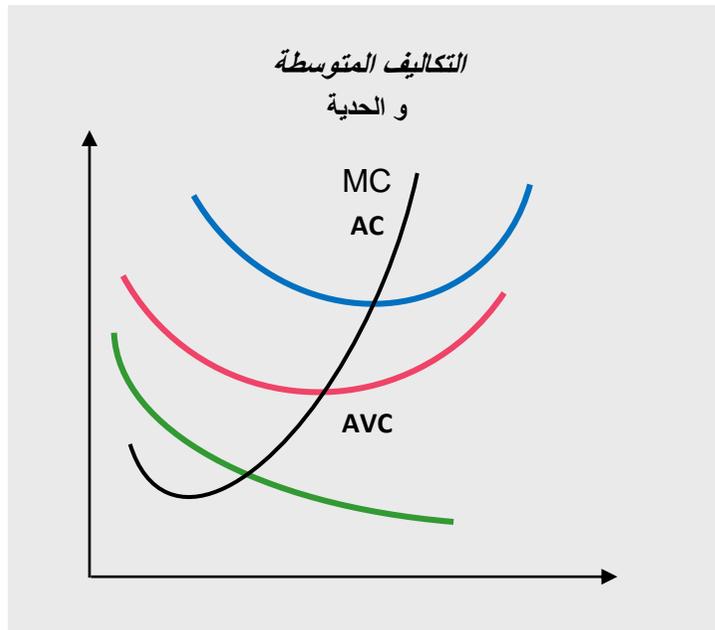
جدول رقم (7) جدول التكاليف ومشتقاته

التكاليف الحدية	متوسط التكاليف الكلية	متوسط التكاليف المتغيرة	متوسط التكاليف الثابتة	التكاليف الكلية	التكاليف المتغيرة	التكاليف الثابتة	عدد الوحدات المنتجة
				120	0	120	0
60	180	60	120	180	60	120	1
20	100	40	60	200	80	120	2
10	70	30	40	210	90	120	3
15	56.25	26.25	30	225	105	120	4
35	52	28	24	260	140	120	5
70	55	35	20	330	210	120	6

ولما كانت التكاليف الكلية الثابتة لا تتغير في المدى القصير مع تغير حجم الإنتاج وإنما الذي يتغير هو التكاليف الكلية المتغيرة، فإنه يمكن تعريف التكاليف الحدية بطريقة أخرى بأنها هي مقدار التغير في التكاليف الكلية المتغيرة نتيجة لتغير حجم الإنتاج بوحدة واحدة.

ونوضح بالرسم أشكال دوال أو منحنيات التكاليف المتوسطة والحدية

في المدى القصير:



يتبين من الرسم أن:-

1- دالة التكاليف المتوسطة الثابتة (AFC) تتناقص مع زيادة حجم الإنتاج.

2- أن التكاليف المتوسطة الإجمالية (AC) وهي مجموع التكاليف المتوسطة الثابتة والتكاليف المتوسطة المتغيرة تتناقص في البداية مع زيادة حجم الإنتاج ثم تتزايد نتيجة لتزايد التكاليف المتوسطة المتغيرة. ويلاحظ أن المسافة الرأسية بين منحنى التكاليف المتوسطة المتغيرة والتكاليف المتوسطة الإجمالية تمثل قيمة التكاليف المتوسطة الثابتة.

3- أن التكاليف الحدية تتناقص مع زيادة الإنتاج ثم تتزايد، ويتقاطع منحنى التكاليف الحدية (MC) مع منحنيات التكاليف المتوسطة عند أدنى نقطة. ويلاحظ أنه في المرحلة التي تتناقص فيها التكاليف المتوسطة تكون التكاليف الحدية أقل منها وأما في المرحلة التي تتزايد فيها التكاليف المتوسطة فتكون التكاليف الحدية أعلى منها.

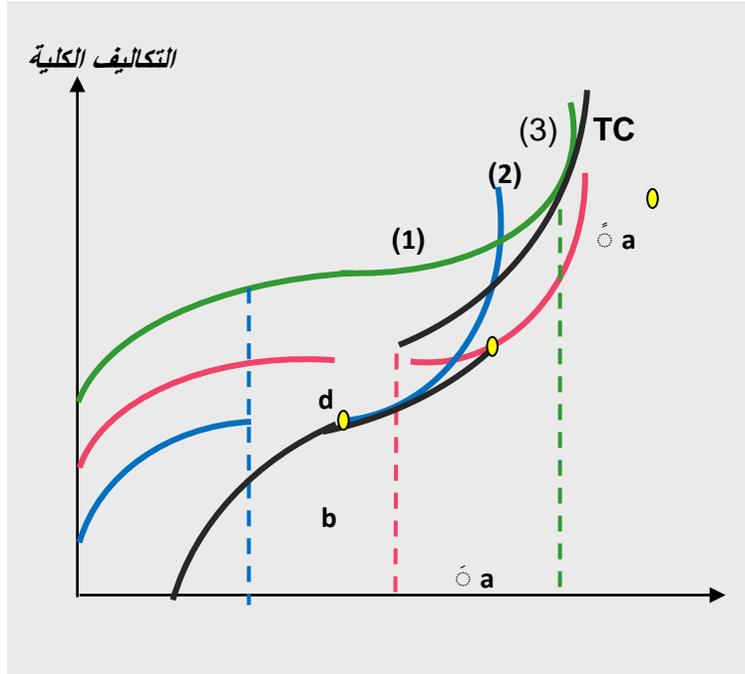
ثانياً - تكاليف الإنتاج في المدى الطويل:

في المدى الطويل يمكن زيادة الإنتاج عن طريق زيادة حجم المشروع كله أي زيادة كل عناصر الإنتاج المستخدمة وتصبح كل عناصر الإنتاج متغيرة ولا يكون هناك تكاليف ثابتة لأن التكاليف كلها تكون متغيرة. ويمكن التمييز بين التكاليف في المدى الطويل كالتالي:-

(1) - التكاليف الكلية في المدى الطويل:

توضح دالة التكاليف الكلية في المدى الطويل أقل التكاليف اللازمة لإنتاج الأحجام المختلفة من الناتج في حالة إذا كان لدى المشروع الوقت الكافي لتغيير حجمه. ويوضح الرسم التالي كيفية

اشتقاق منحنى التكاليف الكلية في المدى الطويل. وإذا أراد المشروع إنتاج حجم الناتج (0Q1) وليكن 1000 وحدة مثلاً، فإن أنسب حجم للمشروع يكون هو المشروع رقم (1) وهو أقل المشروعات حجماً حيث يمكنه إنتاج هذا الحجم من الناتج بأقل تكلفة ممكنة (aQ)، وبالتالي فإن النقطة (a) تقع على منحنى التكاليف الكلية في المدى الطويل (وهي تقع في نفس الوقت على منحنى التكاليف الكلية في المدى القصير للمشروع رقم (1) حيث يمثل المنحنى في الرسم منحنى التكاليف الكلية في المدى القصير للمشروع رقم (1) وهو أقل المشروعات حجماً).

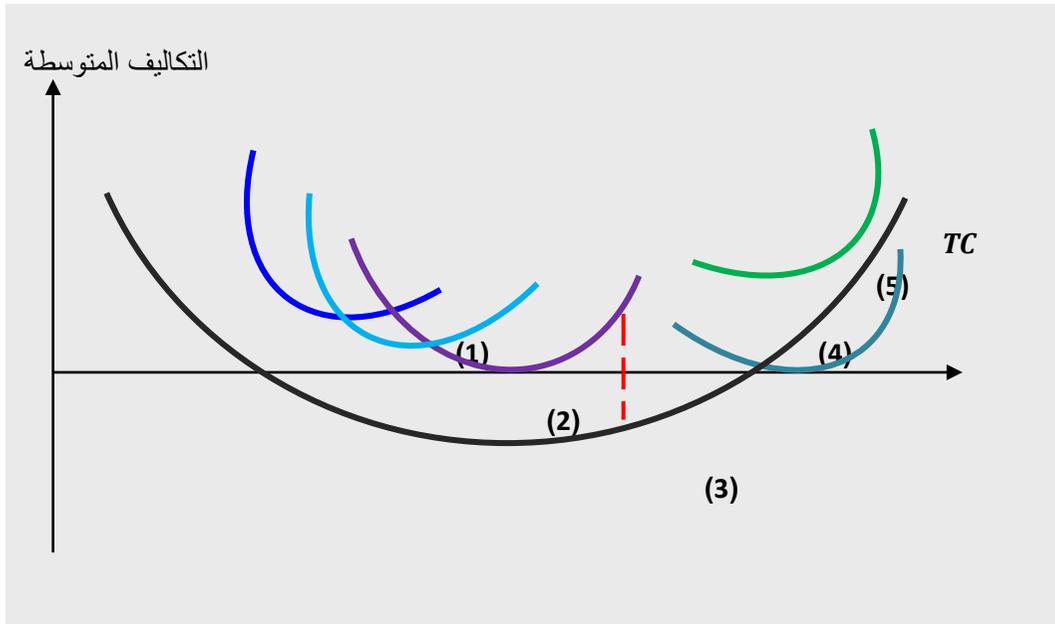


وأما إذا أراد المشروع زيادة حجم الناتج إلى المستوى 0Q2 (2000 وحدة مثلاً) فإن أنسب حجم للمشروع لإنتاج هذا المستوى من الناتج هو الحجم (2) حيث يمكن إنتاج هذا المستوى من الناتج بأقل تكلفة ممكنة (المسافة $aQ2$) وتكون النقطة (a) واقعة على منحنى

التكاليف الكلية في المدى الطويل. وأما إذا أراد المشروع زيادة حجم الإنتاج إلى المستوى OQ_3 (3000 وحدة) فيكون أنسب حجم للمشروع لإنتاج هذا المستوى من الناتج هو الحجم (3) حيث يمكن إنتاج هذا المستوى من الناتج بأقل تكلفة ممكنة ($a Q_3$) و تكون النقطة (a) واقعة على منحنى التكاليف الكلية في المدى الطويل. و يلاحظ أن النقط a, a, a .. وهي النقاط الممثلة لأقل تكلفة ممكنة لإنتاج المستويات المختلفة من الناتج هي نقط واقعة على منحنى التكاليف الكلية في المدى الطويل (TC) وكل منها يدل على حجم مختلف للمشروع. ويكون منحنى التكاليف الكلية في المدى الطويل هو المنحنى الغلافي لمنحنيات التكاليف الكلية في المدى القصير للأحجام المختلفة من المشروعات، ويلاحظ أنه يبدأ من نقطة الأصل (O) حيث لا يكون هناك تكاليف ثابتة في المدى الطويل.

(2) - التكاليف المتوسطة في المدى الطويل:

يقصد بالتكاليف المتوسطة في المدى الطويل تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة أي نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الكلية. وعرفنا أنه في المدى الطويل لا يكون هناك تكاليف ثابتة ولكن تكون جميع التكاليف متغيرة. ومع زيادة حجم المشروع في المدى الطويل نتيجة لزيادة الطلب على السلعة التي ينتجها المشروع فإن المشروع يستفيد في البداية من وفورات الإنتاج الكبير أي مرحلة تزايد الغلة مع الحجم وهي تقترن بانخفاض التكاليف المتوسطة وعندما يصل المشروع للحجم الأمثل تصل التكلفة المتوسطة لأدنى مستوى، وبعد ذلك إذا زاد حجم المشروع عن هذا الحد تحدث وفورات سلبية ويكون هناك تناقص للغلة مع الحجم والتي تقترن بارتفاع التكاليف المتوسطة.



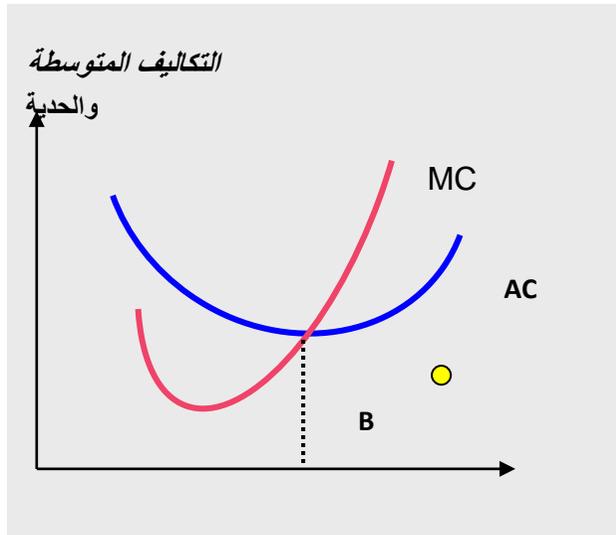
يتبين من الرسم أنه مع زيادة حجم المشروع ينتقل منحنى التكاليف المتوسطة إلى أسفل من (1) إلى (2) إلى (3) ويفسر ذلك بالوفورات التي تتحقق مع زيادة حجم المشروع إلى أن نصل إلى الحجم الأمثل للمشروع (وهو الحجم رقم (3)) والذي تصل عنده التكاليف المتوسطة إلى أدنى مستوى لها. ويكون الحجم رقم (3) هو أنسب حجم لإنتاج مستوى الناتج (OQ) حيث يمكن إنتاجه بأقل تكلفة ممكنة.

ومع زيادة حجم المشروع عن الحجم الأمثل تبدأ التكاليف المتوسطة في التزايد بسبب الوفورات السلبية. ويتضح من المنحنيات (1)، (2)، (3)، (4)، (5) أن كل منحنى منها يمثل منحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير لأحجام مختلفة من المشروعات، وكل منحنى منها (مثل المنحنى (1)) يتجه إلى التناقص ثم التزايد وهذا يفسر بقانون تناقص الغلة والذي يحدث في المدى القصير. أما في المدى الطويل فيكون الانتقال على المنحى الغلافي AC وهو منحنى

التكلفة المتوسطة في المدى الطويل وكل نقطة عليه تمثل حجم مختلف للمشروع. والنقطة الواقعة على هذا المنحنى تمثل أدنى تكلفة متوسطة ممكنة لإنتاج الأحجام المختلفة للناتج والتي تتم عن طريق زيادة حجم المشروع. ويتبين لنا أن منحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل (AC) هو المنحنى الغلافي لمنحنيات التكاليف المتوسطة في المدى القصير.

(3) التكاليف الحدية في المدى الطويل:

التكاليف الحدية هي التغير في التكاليف الكلية نتيجة لتغير حجم الإنتاج بوحدة واحدة. والعلاقة بين منحنى التكاليف الحدية في المدى الطويل ومنحنى التكاليف المتوسطة في المدى الطويل شبيهة تماما بالعلاقة بين منحنى التكاليف الحدية ومنحنى التكاليف المتوسطة في المدى القصير والرسم المقابل يوضح العلاقة بين التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة في المدى الطويل. ويتبين من الرسم أن منحنى التكاليف الحدية في المدى الطويل (MC) يتناقص مع زيادة حجم الإنتاج ثم يتزايد، ويتقاطع منحنى التكاليف الحدية مع التكاليف المتوسطة في المدى الطويل (AC) عند أدنى نقطة وهي النقطة (B) والتي تقابل حجم الإنتاج (OQ).



إيرادات الإنتاج **Revenues Of Production**:

إن إيرادات الإنتاج هي قيمة ما يحصل عليه المشروع نتيجة بيع منتجاته في السوق أي أنها تمثل قيمة المبيعات. ولكن يجب التمييز بين عدة مفاهيم للإيراد وهي:

(1) - **الإيراد الكلي Total Revenue** ويقصد به إجمالي قيمة ما يحصل عليه المشروع نتيجة لبيعه كمية معينة من السلعة المنتجة:-
الإيراد الكلي (TR) = الكمية المنتجة (Q) × الثمن (P)

(2) - **الإيراد المتوسط Average Revenue**:

وهو نصيب الوحدة المنتجة من الإيرادات أي أنه عبارة عن الإيراد الكلي مقسوما على عدد الوحدات المنتجة. أي أن:-

$$\frac{\text{الإيراد الكلي (TR)}}{\text{الكمية المنتجة (Q)}} = \text{الإيراد المتوسط (AR)}$$

$$\frac{\text{الكمية المنتجة (Q)} \times \text{الثمن (P)}}{\text{الكمية المنتجة (Q)}} =$$

أي أن: الإيراد المتوسط (AR) = الثمن (P)

(3) **الإيراد الحدي Marginal Revenue**:

هو مقدار التغير في الإيراد الكلي نتيجة لتغير الكمية المنتجة بوحدة واحدة، أي أن:-

$$\frac{\Delta \text{TR}}{\Delta \text{Q}} = \text{الإيراد الحدي (MR)}$$

توازن المنتج (أو المشروع):

إن الفرض الأساسي الذي تقوم عليه النظرية الاقتصادية هو أن المنتج يهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن، والربح هو الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الكلية. والمنتج أو المشروع عند تحديده لكمية الإنتاج التي تجعله يحقق أكبر ربح ممكن يتوسع في الإنتاج طالما أن كل وحدة إضافية ينتجها تحقق له إيراد أكبر مما تتكلفه من تكلفة أي طالما أن الإيراد الحدي أكبر من التكاليف الحدية، ويتوقف عند حجم الإنتاج الذي يتساوى عنده الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية وهنا يكون المنتج أو المشروع في حالة توازن. وعلى ذلك فإن كمية الإنتاج التي تحقق التوازن للمنتج أو المشروع هي الكمية التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية أي تكون نقطة التوازن هي نقطة تقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى الإيراد الحدي وذلك في أي نوع من أنواع الأسواق، إلا أن شكل منحنى الإيراد الحدي يختلف باختلاف نوع السوق التي يبيع فيها المشروع سلعته. أي أن شرط توازن المنتج هو:

$$MR = MC$$

وهذا الوضع التوازني هو أفضل وضع إنتاجي ممكن حيث يترتب عليه تعظيم العائد، وقد يكون هذا الوضع الأمثل بحيث يحقق المنتج أرباحاً غير عادية، أو الربح العادي فقط أو يتحمل خسارة. وسنتناول في الجزء التالي من هذه المادة الكيفية التي يتحدد بها الربح من خلال عمليات وسياسات التسعير والتي تختلف من سوق لآخر.

الباب الثالث نظرية الثمن (القيمة)

إنتاج السلعة يمثل عرضاً للسلعة من قبل منتجيها، بينما الإقبال عليها يمثل طلباً عليها من قبل مستهلكيها، وكل ذلك يتم في مكان يسمى بالسوق تتلاقى فيه طموحات المنتجين بغية في تحقيق الربح، ورغبات المستهلكين طلباً لإشباع رغباتهم. وكل في سبيل تحقيق أقصى منفعة للمستهلك، ولمزيد من التفصيل سنتناول هذا الباب في ثلاثة فصول:

الفصل الأول: العرض والطلب

الفصل الثاني: قوانين المنفعة وتوازن المستهلك

الفصل الثالث: السوق

الفصل الأول الطلب والعرض

يعد العرض والطلب من النظريات المحورية في علم الاقتصاد ولها من الأهمية حيث تبني عليها نظريات كثيرة بعد ذلك سواء من جانب المنظمين أو المستهلكين كما أنه من خلالهما يمكن التعرف بعد ذلك على نوعية السوق وعليه فحديثنا في هذا الموضوع سيكون مقسماً على ثلاثة مباحث:

المبحث الأول: الطلب

المبحث الثاني: العرض

المبحث الثالث: نظرية المنفعة وتوازن سلوك المستهلك

المبحث الأول الطلب

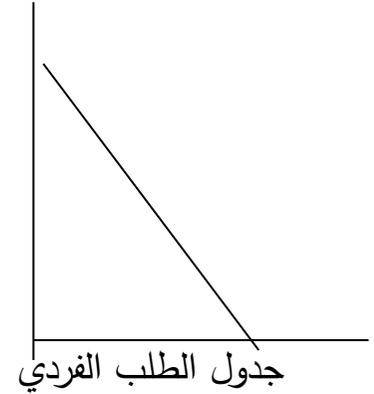
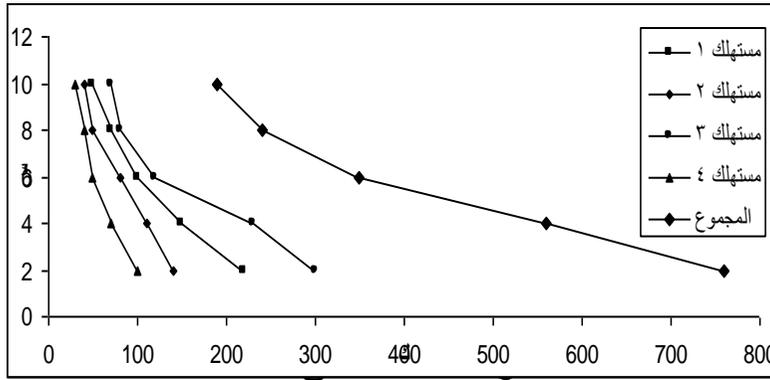
أولاً التعريف: الطلب الفردي على السلعة هو "الكمية من السلعة أو الخدمة التي يكون المستهلك أو الوحدة الاقتصادية مستعداً وقادراً على شرائها عند مختلف الأثمان المحتملة خلال فترة زمنية معينة".
أما الطلب الكلي: فهو مجموع عبارة عن مجموع طلبات الأفراد أو الوحدات الاقتصادية على السلعة أو الخدمة عند كل مستوى من مستويات الثمن المحتمل خلال فترة زمنية معينة.

ومن هذا التعريف للطلب يتبين أن مجرد توفر الرغبة لدى الإنسان في الحصول على شيء معين، لا يعتبر "طلباً" من جانبه على هذا الشيء؛ لأن رغبته هذه لن تؤثر على الكميات المعروضة للبيع من هذا الشيء في السوق، أو على الثمن الذي تُباع به، فهو طلب غير فعلي، أما إذا صاحب تلك الرغبة لدى الإنسان مقدرة على الشراء الفعلي، بمعنى أن كانت لديه موارد كافية يستطيع بمقتضاها الحصول على هذا الشيء، فإنه يُبرّر من جانبه "طلباً" على هذا

الشيء؛ حيث إنَّ رغبته في هذه الحالة تستند إلى قوة شرائية تُقويها وتُعززها، بحيث يجعل لها تأثيراً معيناً على الكميات المعروضة للبيع من هذا الشيء في السوق، وعلى الثمن الذي تباع به، فمثلاً قد يكون لدى الشخص الرغبة الأكيدة لامتلاك أسهم شركة من الشركات الكبرى، ولكن ليس لديه قوة شرائية - بمعنى: ليس لديه مال أو المال الكافي - لامتلاك أسهم تلك الشركة، وبالتالي فمجرد رغبته لا تؤثر على ثمن السلعة المعروضة.

سعر	مستهلك 1	مستهلك 2	مستهلك 3	مستهلك 4	المجموع
10	50	40	70	30	190
8	70	50	80	40	240
6	100	80	120	50	350
4	150	110	230	70	460
2	220	140	300	100	760

سعر	كمية المطلوبة
10	50
8	70
6	100
4	150
2	220



ثانياً: العوامل المؤثرة في الطلب على السلعة، هي:-

تختلف مرونة الطلب السعرية باختلاف السلع، أي أن درجة استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغيرات التي تحدث في ثمنها تختلف من سلعة لأخرى، و هناك عدة عوامل تفسر ذلك، أهمها:-

(1) - أهمية السلعة و ضرورتها للمستهلك: فكلما كانت السلعة ضرورية وتشبع حاجة أساسية للمستهلك كلما كان الطلب عليها أقل

مرونة، وعلى ذلك يكون الطلب على السلعة الضرورية غير مرن بحيث إذا تغير ثمنها لا تتغير الكمية المطلوبة منها كثيراً. و بالعكس فإن الطلب على السلع الكمالية يكون مرناً.

(2) – مدى توافر بدائل للسلعة: كلما كان هناك بدائل أكثر للسلعة تمكن المستهلك من تقليل الكمية المطلوبة من السلعة بدرجة كبيرة عند حدوث ارتفاع في ثمنها مثلاً لأنه يتحول إلى استعمال السلع الأخرى البديلة و بالتالي يكون الطلب على السلعة التي يتوافر لها بدائل طلباً مرناً. والعكس بالعكس.

(3) – تعدد استعمالات السلعة: كلما تعددت استعمالات السلعة و أمكن استخدامها في نواحي مختلفة (كالكهرباء مثلاً) كانت السلعة أكثر أهمية للمستهلك و بالتالي كانت أقل مرونة للتغيرات التي تحدث في ثمنها أي كانت مرونتها منخفضة. و بالعكس فإن السلعة ذات الاستعمالات المحدودة تكون مرونة الطلب عليها عند تغير ثمنها مرتفعة.

(4) – مستوى سعر السلعة و نسبة ما ينفق عليها من دخل المستهلك: فالسلع مرتفعة الثمن و التي يمثل الإنفاق على شرائها نسبة كبيرة من دخل المستهلك يكون الطلب عليها مرناً بحيث يؤدي التغير في ثمنها إلى تغير بدرجة كبيرة في الكمية المطلوبة منها. و بالعكس فإن السلع المنخفضة الثمن و التي لا يشكل الإنفاق على شرائها نسبة كبيرة من الدخل يكون الطلب عليها غير مرن. وعلى ذلك يمكن القول بأن مرونة الطلب على السلع المختلفة لدى الأغنياء ذوي الدخل المرتفع أقل منها لدى الفقراء، حيث يكون الأغنياء أقل تأثراً بتغيرات الأسعار نظراً لارتفاع مستوى دخلهم.

(5) – طول الفترة الزمنية أو قصرها: يكون الطلب على السلعة أكثر مرونة في المدة الطويلة مقارنة بالمدة القصيرة، لأن المدة الطويلة تسمح بتغيير عادات المستهلكين و بالتالي تغير طلبهم على السلع

بدرجة أكبر عند حدوث تغير في ثمنها. فمثلاً إذا حدث ارتفاع في ثمن البنزين، فإن الكمية المطلوبة منه لا تتغير كثيراً في المدة القصيرة (أي يكون الطلب عليه غير مرن)، ولكن في المدة الطويلة يمكن أن يكون الطلب عليه أكثر مرونة حيث يقل الطلب عليه كثيراً نتيجة لارتفاع ثمنه بسبب تحول الأفراد لشراء سيارات أقل استهلاكاً للبنزين.

ثالثاً: قانون الطلب The Law of Demand:

يوضح قانون الطلب العلاقة العكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها ومضمونه هو أنه عندما يرتفع ثمن السلعة فإن الكمية المطلوبة منها تنخفض وعندما ينخفض ثمن السلعة تزداد الكمية المطلوبة منها وذلك مع افتراض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب.

دالة الطلب السعرية Price Demand Function:

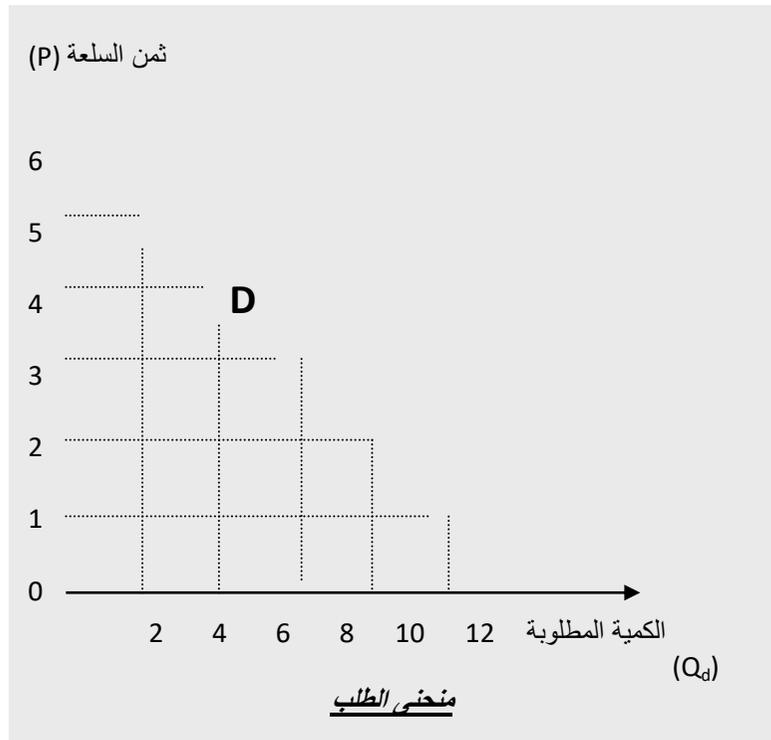
دالة الطلب السعرية تعبر عن العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة و ثمن السلعة مع افتراض ثبات العوامل الأخرى. ويمكن التعبير عن دالة الطلب السعرية في شكل جدول يسمى جدول الطلب، أو شكل منحنى الطلب، أو في شكل معادلة رياضية هي معادلة الطلب السعرية وذلك على الوجه التالي:-

جدول الطلب: عبارة عن قائمة توضح الكميات التي يطلبها المستهلك من السلعة أو الخدمة عند الأثمان المختلفة، فإذا أردنا التعبير عن دالة الطلب السعرية بجدول للطلب فسيكون على النحو التالي:-

الكمية المطلوبة (Q_d)	ثمن السلعة (P)
12	0
10	1
8	2
6	3
4	4
2	5
0	6

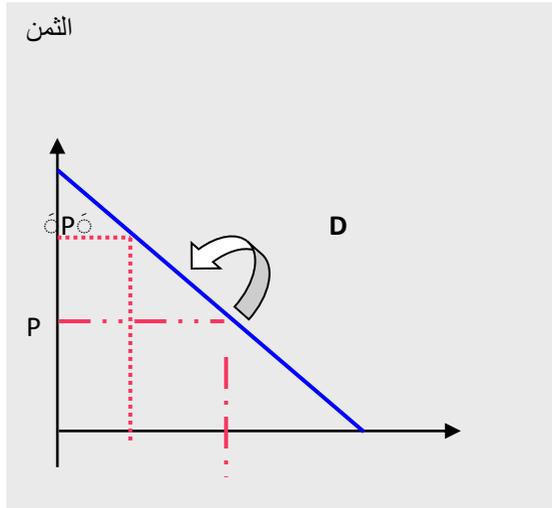
رابعاً: منحنى الطلب Demand Curve:

وهو المنحنى الممثل للعلاقة العكسية بين ثمن السلعة والكمية المطلوبة منها. وينحدر المنحنى من أعلى إلى أسفل متجهاً جهة اليمين أي أن ميله سالب، حيث أن انخفاض ثمن السلعة يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة منها، والعكس بالعكس. ويكون هناك انتقال من نقطة لأخرى على نفس منحنى الطلب وهذا يسمى تغير الكمية المطلوبة.



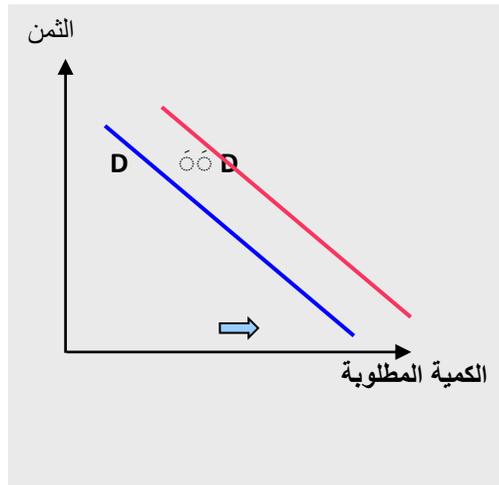
التغير في الكمية المطلوبة و التغير في الطلب:

التغير في الكمية المطلوبة معناه تغير الكمية المطلوبة من السلعة نتيجة لحدوث تغير في سعر السلعة نفسها، وهنا يكون الانتقال من نقطة إلى أخرى على نفس منحنى الطلب. وفي هذه الحالة يفترض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب والتي تسمى ظروف الطلب كما في الرسم السابق. يبين الرسم أن ارتفاع ثمن السلعة من المستوى P إلى المستوى P' أدى إلى نقص الكمية المطلوبة من السلعة من Q إلى Q' و من ثم الانتقال من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب.



أما تغير الطلب فمعناه زيادة أو نقص الطلب على السلعة بسبب تغير في ظروف الطلب أي تغير عامل أو أكثر من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على السلعة، وهذا يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب على السلعة بأكمله إما إلى جهة اليمين في حالة زيادة الطلب أو إلى جهة اليسار في حالة نقص الطلب.

(أ) - حالة زيادة الطلب: إذا حدث تغير في أحد العوامل الأخرى المسماة ظروف الطلب بحيث يزداد الطلب على السلعة فإن منحنى الطلب ينتقل إلى جهة اليمين.

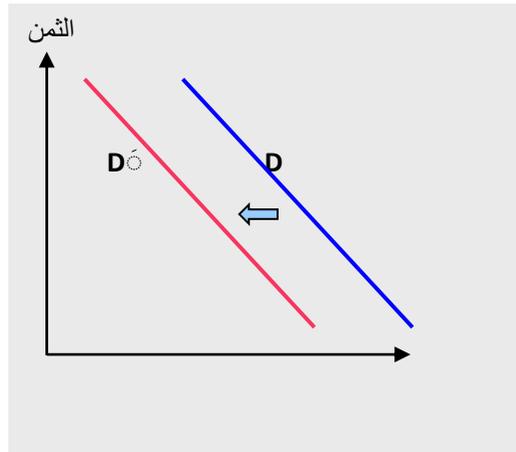


كما في الرسم التالي، ويحدث ذلك في الحالات:

- 1- إذا حدثت زيادة في عدد المستهلكين.
- 2- إذا حدثت زيادة في دخل المستهلك.
- 3- إذا تغيرت أذواق المستهلكين بزيادة إقبالهم على السلعة.
- 4- إذا حدث ارتفاع في ثمن السلعة البديلة، فمثلاً إذا ارتفع ثمن اللحوم يزداد الطلب على الدجاج وينتقل منحنى الطلب على الدجاج إلى جهة اليمين.

5- إذا حدث انخفاض في ثمن السلعة المكملّة، فمثلاً إذا انخفض ثمن الشاي يزداد الطلب على السكر وينتقل الطلب على السكر إلى جهة اليمين.

(ب) - حالة نقص الطلب: إذا حدث تغير في ظروف الطلب أي حدث تغير في أي عامل من العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب (غير ثمن السلعة) بالشكل الذي يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة، فإن منحنى الطلب سوف ينتقل بأكمله إلى جهة اليسار كما في الرسم التالي:-



ويحدث ذلك في الحالات الآتية:

- 1- إذا حدث نقص في عدد المستهلكين.
- 2- إذا حدث نقص في دخل المستهلك.
- 3- إذا تغيرت أذواق المستهلكين بحيث يقل إقبالهم على السلعة.
- 4- إذا حدث انخفاض في ثمن السلعة البديلة، فمثلاً إذا انخفض ثمن اللحوم ينخفض الطلب على الدجاج و ينتقل منحنى الطلب على الدجاج إلى جهة اليسار.

5- إذا حدث ارتفاع في ثمن السلعة المكملّة، فمثلاً إذا ارتفع ثمن الشاي ينخفض الطلب على السكر و ينتقل الطلب على السكر إلى جهة اليسار.

خامساً: العلاقة بين الثمن والطلب:

الثمن من أهم العوامل التي تحدد الكمية المطلوبة وعادة ما تتحدد الأثمان في السوق التنافسي الكامل، أي أنه لا دخل للمستهلك في تحديدها، وكل ما يستطيعه المستهلك فقط هو تحديد الكمية التي يريد شراؤها من هذه السلعة عند كل ثمن.

وعلى سبيل المثال لو كان تصور المستهلك للكميات التي يطلبها من سلعة ما عند أثمانها المختلفة مبينة في الجدول التالي:

جدول الطلب:

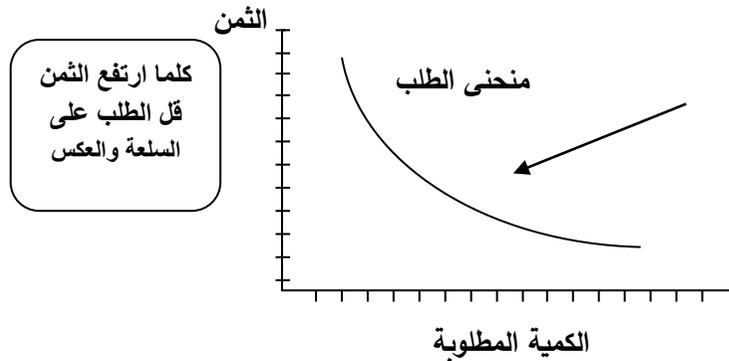
100	90	80	70	60	50	40	الثمن
40	60	75	110	150	200	250	الكمية المطلوبة

ويوضح هذا الجدول أنه عند زيادة الثمن تنخفض الكمية المطلوبة، والعكس صحيح، كما يوضح أن الثمن يتغير أولاً ثم يتبعه التغير في الكمية المطلوبة، والعلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة تسمى "قانون الطلب" والذي يمكن صياغته في أنه بافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة، يرتفع حجم الطلب من سلعة ما كلما انخفض سعرها، وذلك خلال فترة زمنية معينة.

ويمكن أن نسجل ملاحظتنا على جدول الطلب على النحو التالي:

1- أن جدول الطلب ذو طابع افتراضي، إذ أنه يتضمن أكثر من ثمن للسلعة الواحدة في لحظة زمنية معينة، وأكثر من كمية مطلوبة في نفس اللحظة الزمنية. وهذا يخالف الواقع فلا يوجد إلا ثمن واحد للسلعة في لحظة زمنية معينة.

- 2- إنها علاقة جزئية مجردة. إذ تفترض ثبات باقي العوامل الأخرى التي تؤثر في الكمية المطلوبة من السلعة. وهذا يقتضيه، كما ذكرنا من قبل، سهولة التحليل الاقتصادي.
- 3- أن هذا الجدول يعبر عن الكميات التي يكون المستهلكون مستعدين فعلياً لشرائها عند أثمان افتراضية مختلفة. والكمية التي تطلب عند ثمن معين تمثل الحد الأقصى لما يستطيع الأفراد شراؤه عند هذا الثمن.
- 4- ينصب الطلب هنا على سلعة متجانسة من وجهة نظر المستهلك فيما تقدمه له من منفعة. كذلك فهو يعبر عن الكميات التي يكون هناك استعداد لشرائها من سلعة معينة في سوق معينة، والأسواق تختلف فيما بينها من حيث الأنظمة كم رأينا من قبل. وإذا رسمنا البيانات الموضحة في الجدول السابق بيانياً، بحيث يكون الثمن على المحور الرأسي والكمية المطلوبة على المحور الأفقي لحصلنا على منحنى الطلب الذي يوضح العلاقة البيانية بين الكمية المطلوبة عند كل ثمن من الأثمان المختلفة، التي قد تكون سائدة لسلعة ما في السوق، وذلك في ظل ثبات العوامل الأخرى.
- الشكل رقم (1) العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة**



والشكل في الأعلى يوضح أن منحى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين، موضحاً أن العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة علاقة عكسية، أي تزيد الكمية المطلوبة كلما انخفض الثمن. ومنحى الطلب هذا عبارة عن مجموعة من النقاط التي تربط الكميات المطلوبة عند كل ثمن من الأثمان المختلفة وذلك بشرط ثبات المتغيرات الأخرى (دخل المستهلك - أثمان السلع المكملة أو المنافسة - نوق المستهلك 000 إلخ).

كما أنه يوضح أقصى أو أكبر كمية يمكن طلبها عند كل ثمن من هذه الأثمان المختلفة، وبمعنى آخر أنه يستحيل على المستهلك شراء كمية أعلى من هذا المنحى، ولكن يستطيع شراء كمية تحت هذا المنحى أو فوق المنحى نفسه، كما يبين المنحى أيضاً أقصى أثمان يستطيع المستهلكون دفعها عند كل كمية مطلوبة إذ من الممكن أن يدفع المستهلك أثماناً أقل من تلك التي يحددها منحى الطلاب، ولكنه لا يمكن أن يدفع أعلى منها، وكل ذلك بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

منحى الطلب:

يمكن التعبير أيضاً عن قانون الطلب بصورة هندسية تتمثل في منحى الطلب. وهو رسم بياني نرصد على محوره الرأسي (السيني) مختلف الأثمان (ث)، وعلى محوره الأفقي (الصادي) الكميات المختلفة (ك).

ونبين في الشكل الآتي مثلاً لمنحى الطلب على سلعة ما.

ونلاحظ على منحى الطلب ما يلي:

- 1- أن الطلب يعبر عنه بمنحى وليس بنقطة واحدة. وذلك لأن قانون الطلب يمثل علاقات متتالية وليس كمية واحدة. فالطلب هو كل الأثمان الممكنة والكميات المطلوبة المقابلة.

- 2- أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل وفي اتجاه اليمين. وهذا يعبر عن العلاقة العكسية بين الثمن والكمية المطلوبة من السلعة.
- 3- أن منحنى الطلب يعبر عن متغيرين فقط هما الثمن والكمية المطلوبة والكمية المطلوبة تتوقف على العديد من العوامل الأخرى التي لا يمكن أن تظهر على نفس المنحنى. ولذلك فنحن نفترض ثبات تلك العوامل.
- 4- أن منحنى الطلب يبين الحد الأقصى لما يطلبه الأفراد عند ثمن معين. ومعنى ذلك أن مجال عمل القانون هو التحرك على نفس المنحنى صعوداً وهبوطاً. وبتعبير آخر، فإن كافة الكميات التي تقع فوق المنحنى يكون شراؤها غير ممكن، وعلى العكس فإن الكميات الواقعة تحت المنحنى يمكن شراؤها عند هذه الأثمان. فمنحنى الطلب يفصل بين الكميات الممكنة والكميات غير الممكنة عند كل ثمن.

سادساً: تفسير العلاقة العكسية بين الكمية المطلوبة والثمن

يمكن تفسير العلاقة بين الثمن والطلب بعاملين أساسيين هما: أثر الدخل وأثر الإحلال. وفيما يلي تفصيل ذلك:

1- أثر الدخل:

يقصد بأثر الدخل أن المستهلك يحصل على دخل مقابل عمله، وهذا هو الدخل النقدي (وحدات النقود). وهذا الدخل يترجم إلى قوة شرائية للحصول على ما يشبع حاجاته المتعددة. وهذا هو الدخل الحقيقي (الذي يخصص للإنفاق). وزيادة أو نقصان القوة الشرائية للمستهلك ترتبط بثمن السلعة المراد شراؤها. فانخفاض ثمن السلعة معناه أن الدخل الحقيقي للمستهلك، وليس النقدي، قد زاد بمقدار الانخفاض الذي تم في ثمن السلعة. ومن ثم يزداد الفائض لديه عن

ذي قبل خاصة إذا كانت السلعة التي انخفض ثمنها من السلعة الهامة لديه ويخص لها نسبة كبيرة من دخله. ويترتب على ذلك زيادة القدرة الشرائية للمستهلك وإمكانية شراء سلع مختلفة لم يكن يستطيع شراؤها من قبل لولا هذا الانخفاض في ثمن السلعة محل البحث. ويؤدي ذلك إلى زيادة الكمية التي يطلبها من السلعة التي انخفض ثمنها (محل البحث).

والعكس صحيح، في حالة ارتفاع ثمن السلعة محل البحث، فإن هذا يعني انخفاضاً في الدخل الحقيقي للمستهلك، مع بقاء الدخل النقدي ثابتاً، بمقدار الزيادة التي حدثت في ثمن السلعة. ويترتب على ذلك انخفاض قدرته على شراء السلع المختلفة، ومن بينها السلعة محل البحث نفسها، وهذا يؤدي بدوره إلى نقص الكمية التي يطلبها المستهلك عندما يرتفع ثمنها.

2- أثر الإحلال:

ويقصد بأثر الإحلال أنه عندما ينخفض ثمن سلعة معينة، وتبقى أثمان السلع الأخرى التي يمكن أن تحل محلها ثابتة أو تنخفض بنسبة أقل، فإن ثمن تلك السلعة يصبح أكثر انخفاضاً بالنسبة إلى أثمان السلع الأخرى. ويترتب على ذلك قيام المستهلك بعملية إحلال السلعة التي انخفض ثمنها محل السلع الأخرى البديلة أو المتنافسة في إشباع حاجاته لأنها أصبحت أرخص نسبياً منها. ويؤدي ذلك إلى تحقيق أكبر إشباع ممكن له مع إنفاقه نفس المبلغ من النقود على السلع المختلفة. ولهذا تزيد الكمية التي يطلبها المستهلك من السلعة التي ينخفض ثمنها. والعكس صحيح.

وعلى ذلك فإن أثر الإحلال يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عندما ينخفض ثمنها وإلى نقص تلك الكمية عندما يرتفع ثمنها. فالمستهلك، في كل الحالات، يقارن بين المنفعة التي يحصل عليها

من اكتساب سلعة معينة، وبين الثمن أو الألم الذي يدفعه مقابل الحصول على هذه السلعة.

ويمكن أن نضيف أيضاً إلى هذين الأثرين سبباً آخر هو جذب أو طرد المستهلكين: إن انخفاض ثمن السلعة يؤدي إلى أن بعض الأفراد من ذوي الدخل المنخفضة يصبحون قادرين على شراء هذه السلعة بعد أن كانوا عاجزين عن ذلك من قبل، عندما كان ثمنها مرتفعاً. كذلك فإن بعض الأفراد ممن كانوا يعطون للسلعة أهمية ضئيلة فحسب يجدون الآن دافعاً كافياً لطالبتها بعد أن كانوا ممتنعين عنها من قبل.

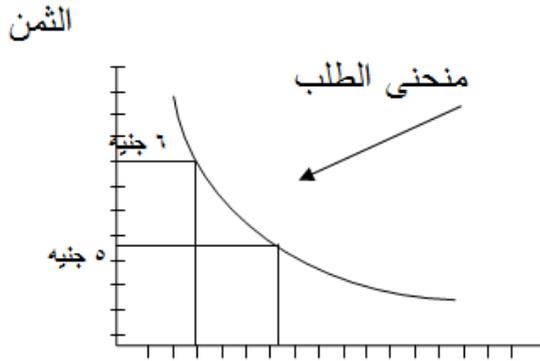
وبالعكس فارتفاع ثمن السلعة يؤدي إلى عزوف، بعض المستهلكين عنها (طرد)، لأنهم يصبحون غير قادرين على الحصول عليها لارتفاع ثمنها، وهذا ما يدفع بعض المستهلكين الذين كانوا يعطون للسلعة أهمية بسيطة إلى الامتناع عن شرائها. وهكذا يؤدي هذا السبب إلى زيادة الكمية المطلوبة من السلعة عند انخفاض ثمنها وإلى نقص الكمية المطلوبة منها عند ارتفاع ثمنها.

سابعاً: تمدد الطلب وانتقاله

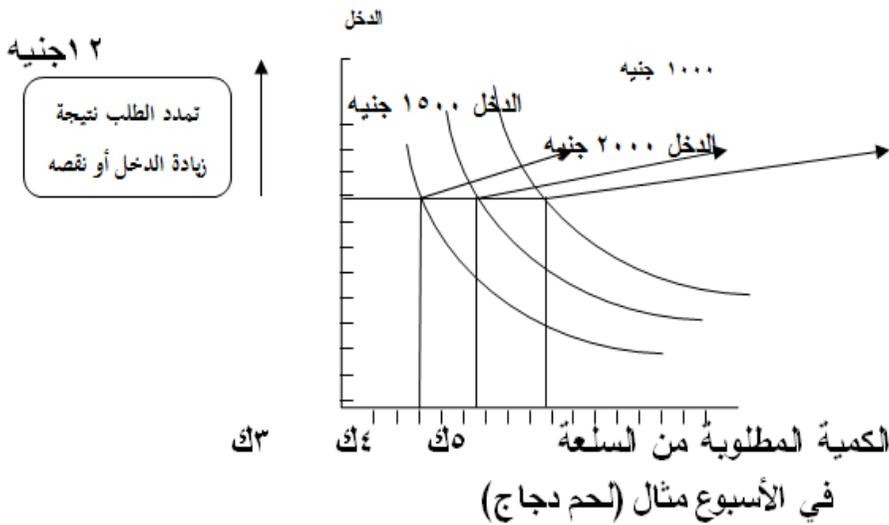
تمدد الطلب أو انكماشه يعني الانتقال من أعلى إلى أسفل على نفس المنحنى في حالة التمدد والانتقال من أسفل إلى أعلى في حالة الانكماش، وذلك دون تغيير موقع المنحنى في الحالتين، وهذه الحالة تحدث بسبب تغير الثمن.

أما زيادة الطلب أو انخفاضه، تعني حدوث تغير في موقع المنحنى بسبب تغير بعض العوامل الأخرى (مثل الدخل) فزيادة الطلب قد تنتج عن زيادة الدخل، مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أعلى ناحية اليمين أما انخفاض الطلب قد يكون بسبب نقص الدخل مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أسفل ناحية اليسار.

وبذلك يجب التفرقة بين التحرك على نفس منحنى الطلب وهذا يكون بسبب تغير الثمن، وبين انتقال منحنى الطلب كلية، وهذا يكون بسبب تغير العوامل الأخرى (مثل الدخل - ذوق المستهلك 000 إ.خ). والشكلان التاليان يوضحان الفرق بين تمدد منحنى الطلب وانتقاله: الشكل رقم (2) العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة وتمدد الطلب وانكماشه

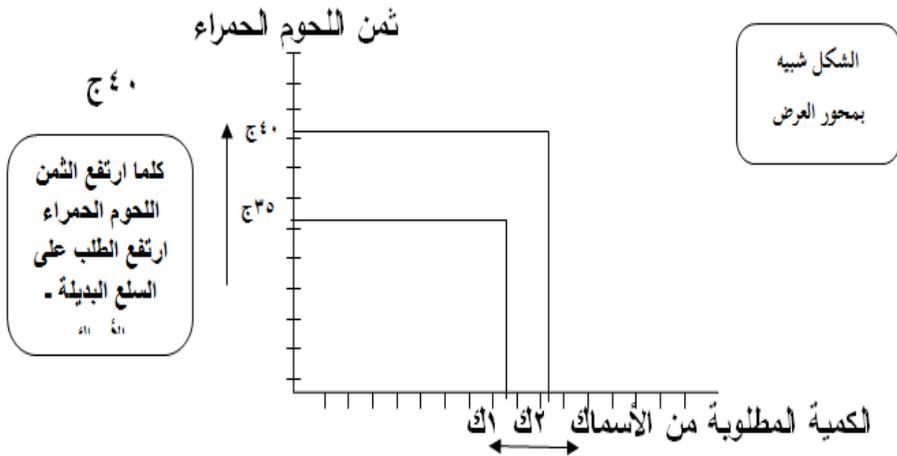


الكمية المطلوبة من السلعة (طماطم مثلاً) ك٢ ك١
الشكل رقم (3) انتقال منحنى الطلب نتيجة ثبات الثمن مع تغير أحد العوامل مثال (زيادة الدخل)



ما العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثمان السلع الأخرى:

من المسلم به أن حاجات الإنسان متعددة ومتنوعة فالسلع متعددة ومتنوعة، فالسلع التي يحتاجها للغذاء كثيرة للغاية ونفس الشيء عن احتياجاته من الملابس والمسكن والمشرب 000 إلخ. ولما كان دخله محدوداً مهما ارتفع، فإنه عادة ما يقارن بين ثمن السلعة التي يشتريها والسلعة الأخرى التي تشبع نفس الرغبة فإذا كانت أثمان السلع البديلة الأخرى أقل سيقدم المستهلك على شراء تلك السلع الأرخص ما دامت ستشبع رغباته ويقلل - قدر الإمكان - من السلع المرتفعة الثمن، وبذلك يكون هناك علاقة طردية بين الكميات التي يتم شراؤها من السلعة موضوع الدراسة وأثمان البديل الأقوى كما يوضحها الشكل التالي، حيث تقع الكمية المطلوبة من السلع الأصلية على المحور الأفقي، وأثمان السلع البديلة لها.

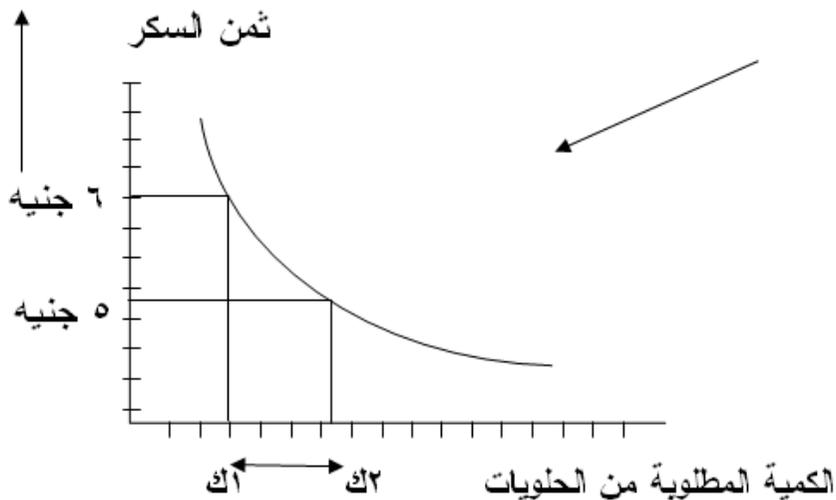


ف نجد أنه عندما كان ثمن السلع البديلة م ث كانت الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية م ك، وعندما ترتفع ثمن السلعة البديلة إلى م ث 1 ارتفعت الكمية المطلوبة من السلع الأصلية إلى م ك 1، وبذلك نخلص إلى أنه كلما ارتفعت أثمان السلع البديلة ارتفعت الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية (موضوع البحث) والعكس صحيح.

والشكل المقابل مثال على اللحوم الحمراء (السلعة الأصلية) واللحوم البيضاء (السلعة البديلة).

وبالنسبة للسلع المكملة مثل الشاي والسكر فمثلاً عندما يرغب المستهلك في شراء الشاي، لابد أن يسأل أيضاً عن ثمن السكر، حيث يوجد ارتباط كامل بينهما لأنهما ذات طلب متصل، اللهم إلا إذا كان يشرب الشاي بدون سكر فإذا ارتفع ثمن الشاي دون ارتفاع لسعر السكر فإن ثمن كوب الشاي سيرتفع كذلك الحال في حالة ارتفاع سعر السكر مع ثبات سعر الشاي وفي كلتا الحالتين سيضطر المستهلك إلى التقليل من استهلاك الشاي، وبذلك يكون هناك علاقة عكسية حيث تنخفض الكمية المطلوبة من سلعة ما إذا ارتفع ثمن السلعة المكمل لها وهذا يوضحه الشكل البياني التالي حيث يتضح أنه عندما كانت الكمية المطلوبة من الشاي م ك كان ثمن السكر م ث وعندما ارتفع ثمن السكر إلى م ث 1 انخفضت الكمية المطلوبة و من الشاي إلى م ك 1.

الشكل رقم (5) يوضح العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة و ثمن السلعة المكمل



ثامناً: أنواع مرونة الطلب السعرية**مرونة الطلب لها خمسة أنواع هي:**

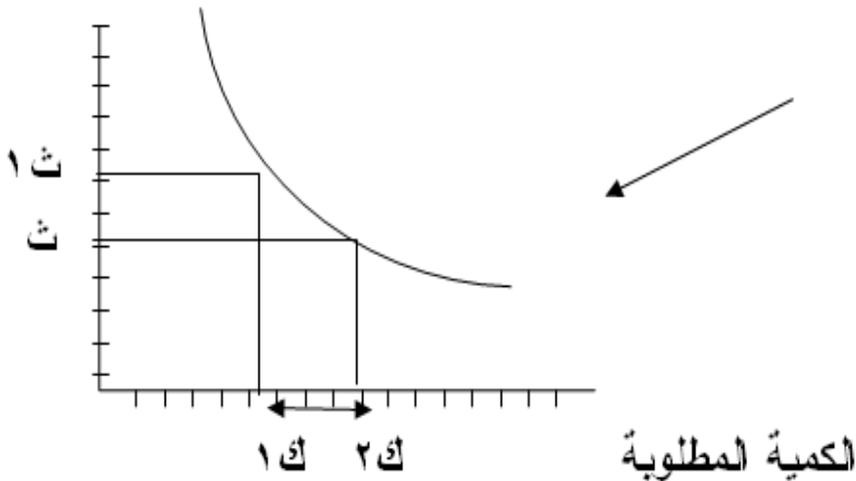
قبل الدخول في أنواع مرونة الطلب نتعرف أولاً على القانون

والذي يمكن من خلاله معرفة معامل المرونة

$$\text{قانون مرونة الطلب السعرية} = \frac{\text{التغير في الكمية المطلوبة}}{\text{التمن الأصلي}} \times \frac{\text{التمن في التمن}}{\text{الكمية المطلوبة الأصلية}}$$

1. **الطلب المرن:** وهي الحالة التي تكزن فيها نسبة التغير في الكمية المطلوبة أكبر من نسبة التغير في التمن أكبر من 1 صحيح. مما يعني تغير نسبي قدره 1 % في التمن أدى إلى تغير نسبي قدره أكبر من 1 % في الكمية المطلوبة بمعنى أن الكميات المطلوبة تتمدد أو تتكمش أكبر من نسبة التغير التي حدثت في السعر ويوضح هذه الحالة الشكل المقابل.

التمن



الكمية المطلوبة

100 وحدة

150 وحدة

تمن السلعة

10 جنيه

8 جنيه

لحساب مرونة الطلب السعرية لتلك السلعة نطبق القانون السابق:

$$= \frac{150-100}{8-10} \times \frac{10}{100}$$

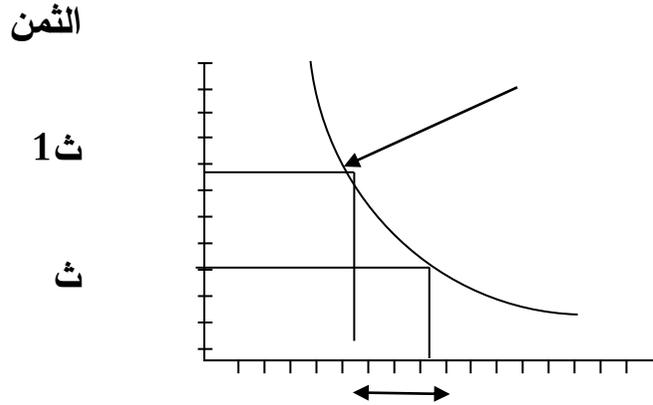
$$= \frac{50}{-2} \times \frac{10}{100} = \frac{500}{-200} = 2.5$$

يتبين أن معامل مرونة الطلب قيمته 2.5 أي أكبر من الواحد الصحيح و بالتالي يكون الطلب على السلعة طلبا مرنا. و هنا أدى انخفاض ثمن السلعة إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بنسبة أكبر، أي أن استجابة الكمية المطلوبة للتغير في الثمن استجابة كبيرة. أما الإشارة السالبة لمعامل المرونة فتفسر بالعلاقة العكسية بين الثمن و الكمية المطلوبة حيث أدى انخفاض الثمن إلى زيادة الكمية المطلوبة.

2. طلب متكافئ المرنة:

والطلب في هذه الحالة يتغير بنفس نسبة التغير في السعر بمعنى إذا ارتفع السعر أو انخفض بنسبة 1 % انكمش الطلب أو تمدد بنفس النسبة كما يوضحها الشكل البياني المقابل ولذلك فإن المرنة تكون مساوية للواحد الصحيح

الشكل رقم (7) طلب متكافئ المرنة



الكمية المطلوبة ك 2 ك 1

الكمية المطلوبة	ثمن السلعة
100 وحدة	10 جنيه
110 وحدة	8 جنيه

$$= \frac{110-100}{8-10} \times \frac{10}{100}$$

$$= \frac{10}{-2} \times \frac{10}{100} = \frac{100}{-200} = -0.5$$

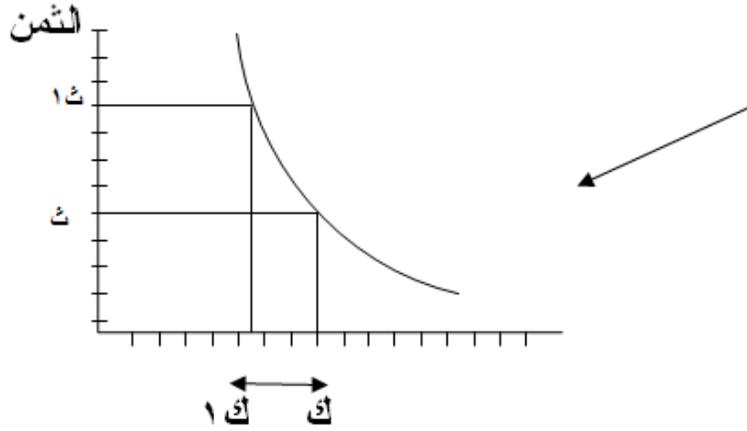
نجد هنا أن معامل مرونة الطلب قيمته 0.5 أي أقل من الواحد الصحيح وبالتالي يكون الطلب على السلعة طلباً غير مرناً. فقد أدى انخفاض ثمن السلعة إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بنسبة أقل، أي

أن استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير الذي حدث في ثمنها استجابة ضعيفة.

3. طلب غير المرن:

في هذه الحالة يتمدد أو ينكمش الطلب بنسبة أقل من نسبة الانخفاض أو الارتفاع في الثمن أي أن التجاوب أو الحساسية بين الطلب والسعر قليلة وتكون المرونة أقل من الواحد الصحيح حسبما يوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم (8) طلب غير المرن



الكمية المطلوبة	ثمن السلعة
100 وحدة	10 جنيه
110 وحدة	8 جنيه

$$= \frac{110-100}{8-10} \times \frac{10}{100}$$

$$= \frac{10}{-2} \times \frac{10}{100} = \frac{100}{-200} = -0.5$$

نجد هنا أن معامل مرونة الطلب قيمته 0.5 أي أقل من الواحد الصحيح وبالتالي يكون الطلب على السلعة طلباً غير مرناً. فقد أدى انخفاض ثمن السلعة إلى زيادة الكمية المطلوبة منها بنسبة أقل، أي

أن استجابة الكمية المطلوبة من السلعة للتغير الذي حدث في ثمنها استجابة ضعيفة.

4. طلب لانهايي المرونة:

ويسمى أيضاً طلب تام أو كامل المرونة حيث في هذه الحالة يطلب المستهلك كل الكمية المعروضة في السوق من السلعة عند سعر معين وينخفض طلبه إلى الصفر إذا ما ارتفع سعر السلعة قليلاً وبذلك لكون منحنى الطلب خطأ أفقياً موازياً للمحور الأفقي وهذه الحالة تنطبق على تلك السلعة التي لها بديل تام يغني عنها ويشبع نفس الرغبة بنفس المواصفات مما يجعل المستهلك ينتقل إليها في حالة ارتفاع ثمن السلعة الأولى وفي هذه الحالة تكون المرونة تغير نسبي كبير جداً في الكمية المطلوبة بسبب تغير نسبي طفيف جداً في السعر مما يجعل الناتج رقماً كبيراً للغاية يكاد يقترب من اللانهاية والشكل التالي يوضح هذه الحالة:

الشكل رقم (9) طلب لانهايي المرونة

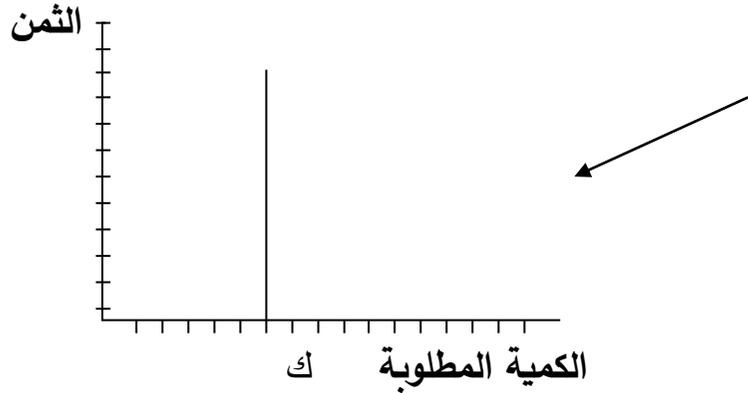


في هذه الحالة تكون مرونة الطلب مساوية ما لانهاية (∞) لأنه إذا حدث تغير في ثمن السلعة فإنه يترتب على ذلك حدوث تغير لانهايي وغير محدود في الكمية المطلوبة منها، وتكون نسبة التغير في الكمية المطلوبة مساوية ما لانهاية، وإذا قسمت على نسبة التغير في الثمن تكون المرونة مساوية ما نهاية.

5. طلب عديم المرونة:

وهذه الحالة تعني أنه لا يوجد تجاوب إطلاقاً بين الكمية المطلوبة والتغير في الثمن، أي أنه مهما ارتفع أو انخفض ثمن السلعة فإن الكمية المطلوبة ثابتة دون تغيير وبذلك تكون المرونة في هذه الحالة مساوية للصفر وتطبق هذه الحالة على بعض الأدوية الهامة لحياة المريض والتي لا بد أن يتعاطى الكميات المطلوبة منها والتي وصفها له الطبيب بغض النظر عن ارتفاع سعرها أو انخفاضه ولذلك يكون منحنى الطلب خطأً رأسياً موازياً للمحور الرأسي دليلاً على عدم وجود أي تجاوب أو حساسية للتغيرات التي تحدث في الثمن والشكل التالي يوضح هذه الحالة:

الشكل رقم (10) طلب عديم المرونة

الحالات الاستثنائية للطلب:

الآن وبعد أن تناولنا قانون الطلب، نتساءل!.. هل يمكن أن يتغير قانون الطلب و تصبح العلاقة بين الكمية المطلوبة و ثمنها مختلفة أو غير عكسية؟. و الإجابة هي: نعم، حيث أن هناك حالات استثنائية لا ينطبق فيها قانون الطلب، ولا تكون العلاقة بين الكمية المطلوبة والثمن علاقة عكسية كما عهدناها. من هذه الحالات ما يلي:-

(1) حالة السلع الكمالية: وهي التي تطلب لذاتها ولكونها باهظة الثمن، كسلع الرفاهية من مجوهرات وأحجار كريمة وتحف نادرة. هذه السلع التي تطلب لكونها مرتفعة الثمن ينصرف عنها طالبوها عند انخفاض ثمنها، في حين يتهافتون على شرائها عند ارتفاعه، وعليه تصبح العلاقة بين الكمية المطلوبة من هذه السلع وثمنها علاقة طردية.

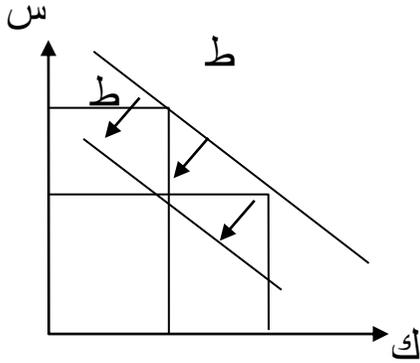
(2) حالة السلع التي يعتقد الأفراد أن ارتفاع ثمنها دليلا على جودتها فيزيدون من طلبهم عليها كلما ارتفع الثمن، و العكس يقللون من الكمية المطلوبة منها كلما انخفض الثمن اعتقادا منهم أنها على درجة أقل من الجودة (كأدوات ومساحيق التجميل مثلا).

(3) أثر التوقعات: وهي السلع التي يزيد الطلب عليها عند ارتفاع ثمنها خوفا من ارتفاع أكبر في المستقبل، ويحدث ذلك غالبا في أوقات الحروب والأزمات خاصة بالنسبة للسلع الاستهلاكية. أو السلع التي ينخفض الطلب عليها عند انخفاض ثمنها ترقبا لانخفاض أكبر في المستقبل.

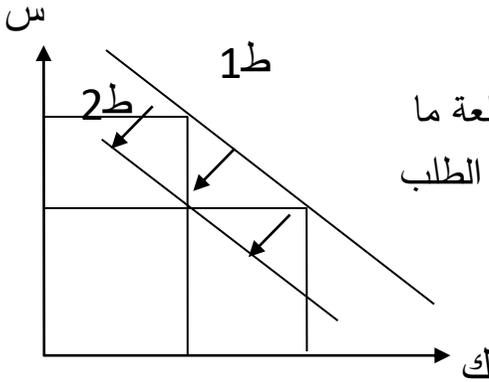
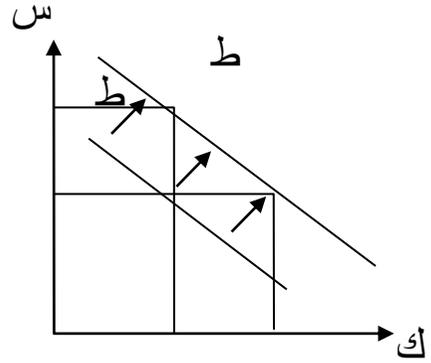
(4) حالة السلع التي لا تستهلك إلا مرة واحدة في العمر، فهذه السلع لن يزيد الطلب عليها عند انخفاض ثمنها، أو بعبارة أخرى لا يتأثر المستهلك بتغيرات ثمنها طالما أنه قد حصل عليها من قبل.

(5) حالة سلع "جيفن" وهي سلع تنسب إلى الاقتصادي "السير روجر جيفن" الذي لاحظ أن العائلات الفقيرة في إنجلترا تزيد من الكمية التي تطلبها من الخبز عند ارتفاع ثمنه، وذلك لأن ارتفاع ثمن الخبز يؤدي إلى انخفاض القدرة الشرائية لتلك العائلات فيصبحون أقل قدرة على شراء السلع الأخرى التي يزيد ثمنها عن الخبز نسبيا، فيزيدون من شرائهم للخبز باعتباره أقل المواد الغذائية ثمنا حتى مع ارتفاع ثمنه. و تنطبق هذه الحالة على سائر السلع الدنيا.

- بنقص عدد السكان ينتقل المنحنى (منحنى الطلب) بأكمله إلى اليسار.



- بزيادة عدد السكان ينتقل المنحنى (منحنى الطلب) بأكمله إلى اليمين.



1- أذواق المستهلكين

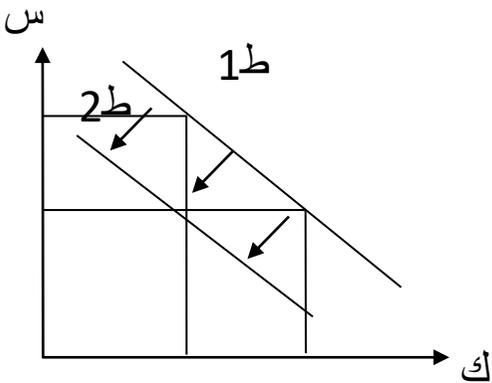
يؤدي انصراف المستهلكين عن سلعة ما بسبب تغير أذواقهم إلى انخفاض الطلب على هذه السلعة.

2- الدخل:

تأثير الدخل يؤثر على نوع السلعة

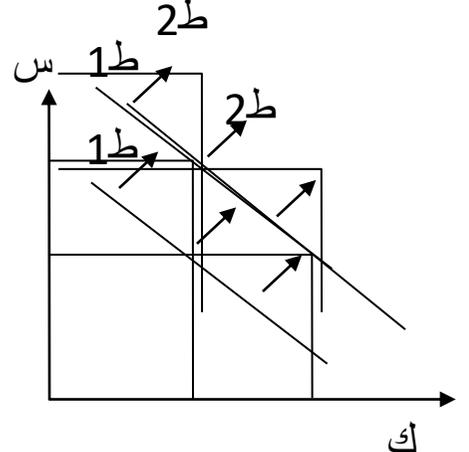
ب- سلعة رديئة (سلعة جيفين):

زيادة الدخل يؤدي إلى انخفاض الطلب على السلع الرديئة (ملابس مستعملة)



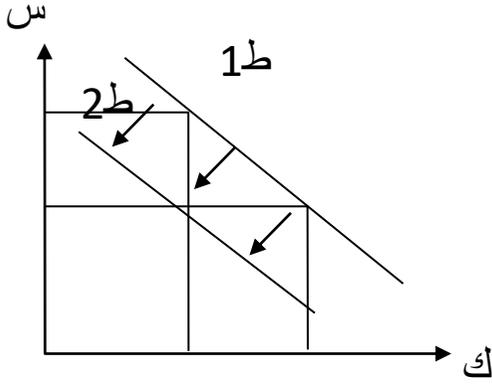
أ. سلعة كمالية رفاهية:

زيادة الدخل يزداد الطلب على السلع الكمالية (تلفزيون، س)

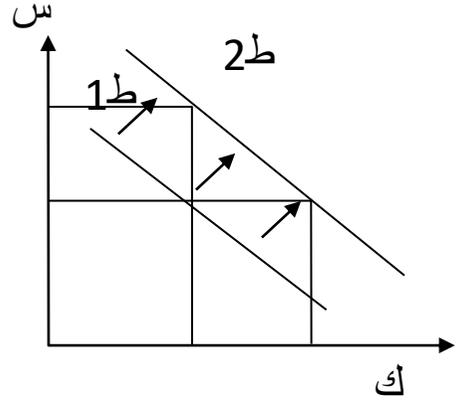


3- التوقعات:

ب - إذا توقع المستهلك انخفاض سعر السلعة فإن الطلب سينخفض عليها.



أ- إذا توقع المستهلك فقد السلعة أو يرتفع سعرها فإن الطلب سيزيد



الفصل الثاني العرض

أولاً: التعريف

يعرف العرض الفردي: بأنه "الكمية التي يكون المنتج أو البائع مستعد لبيعها من السلعة أو الخدمة عند الأثمان المختلفة خلال مدة زمنية معينة". إذا فمجرد عرض التاجر أو البائع لسلعته في السوق بغرض البيع يُعدُّ عرضاً، ومن ذلك عرض المستثمر أو المضارب لأسهمه في شاشة السوق، فهو من هذا الباب.

بينما العرض الكلي Total Supply للسلعة بأنه "الكميات التي يكون المنتجون أو البائعون مستعدين لبيعها من السلعة عند مختلف الأثمان خلال مدة زمنية معينة". ويتكون العرض الكلي من مجموع ما يعرضه كل منتج للسلعة عند كل مستوى من مستويات الثمن المحتمل أن تحدد في السوق.

ثانياً: العوامل التي تؤثر في الكمية المعروضة من السلعة في السوق و أهمها:

(1) - ثمن السلعة: ترتبط الكمية المعروضة من السلعة بعلاقة طردية مع ثمنها، فكلما ارتفع ثمن السلعة تزداد الكمية المعروضة منها كما أنه إذا انخفض الثمن تقل الكمية المعروضة.

(2) - أثمان عناصر الإنتاج: كلما زادت أثمان عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة تزداد تكاليف إنتاج السلعة و بالتالي تقل الكميات المنتجة و المعروضة من السلعة. و على ذلك تكون العلاقة بين أثمان عناصر الإنتاج والكمية المعروضة من السلعة علاقة عكسية.

(3) - أثمان السلع الأخرى: ترتبط الكمية المعروضة من السلعة بعلاقة عكسية مع ثمن السلعة البديلة لها في الإنتاج (الحليب واللبن الرائي

مثلاً)، بينما ترتبط الكمية المعروضة من السلعة بعلاقة طردية مع ثمن السلعة المكمل لها في الإنتاج (الحليب والقشدة مثلاً).

(4) - مستوى الفن الإنتاجي: يؤثر المستوى الفني والتقني للإنتاج على الإنتاج و المعروض من السلعة، فكلما تحسن الأسلوب الفني المستخدم في إنتاج السلعة كلما ارتفعت الإنتاجية وبالتالي يزداد إنتاج وعرض السلعة والعكس بالعكس.

(5) - أهداف المنتجين: تختلف أهداف المنتجين بشأن إنتاج السلعة فإذا كان هدف المنتجين هو زيادة المبيعات من السلعة فإن هذا يؤدي إلى زيادة الإنتاج و العرض للسلعة.

وبالإضافة للعوامل السابقة فإن هناك عوامل أخرى تؤثر في عرض السلعة مثل عدد المنتجين، وعدد المستهلكين، وتوقعات المنتجين بشأن أسعار السلعة في المستقبل، وكذلك السياسة المالية للدولة والتي تحدد مستوى الضرائب المفروضة على إنتاج السلعة أو مستوى الإعانات التي تمنحها الحكومة لمنتجي السلعة.. إلخ.

ثالثاً: جدول العرض:

يمثل جدول العرض مجموعة افتراضية من الأثمان الممكنة للسلعة ومجموعة من الكميات التي يفترض أن المنتج أو البائع يعرضها عند كل ثمن من الأثمان.

ويمثل الجدول مثلاً للكميات المعروضة والأثمان المختلفة:

00	120	100	90	80	70	00	ثمن الوحدة
00	250	180	120	90	60	00	الكميات المعروضة

ويتضح من هذا الجدول العلاقة الطردية بين الكمية المعروضة من السلعة وبين ثمنها. أي أن جدول العرض يعبر عن العلاقة الطردية بين الثمن والكمية المعروضة.

منحنى العرض:

يمكن التعبير هندسياً عن قانون العرض في صورة منحنى، يتجسد في شكل رسم بياني نرصد على محوره الرأسي (السياني) الأثمان المختلفة المفترضة للسلعة محل البحث (ث). وعلى محوره الأفقي (الصادي) الكميات المختلفة المعروضة من هذه السلعة (ك).

ونلاحظ على منحنى العرض ما يلي:

- 1- أن العرض يعبر عنه بمنحنى وليس بنقطة واحدة.
- 2- أن منحنى العرض يرتفع من أسفل إلى أعلى وفي اتجاه اليمين، وهذا يعني أن ارتفاع الثمن يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة.
- 3- أن منحنى العرض يعبر عن العلاقة بين متغيرين فقط هما الثمن والكمية المعروضة، مع فرض ثبات باقي العوامل على حالها.
- 4- أن منحنى العرض بين الكميات القصوى التي يرغب المنتج في بيعها خلال مدة معينة عند مختلف الأثمان الممكنة للسلعة. وكذلك يعبر عن الأثمان الدنيا التي يمكن أن يبيع للمنتج في مقابلها مختلف الكميات من السلعة.

رابعاً: قانون العرض:

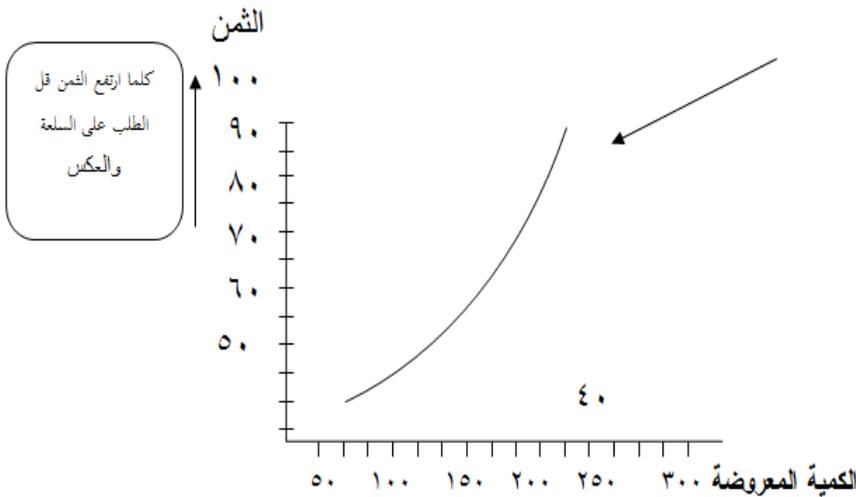
هو عبارة عن العلاقة بين الكمية المعروضة والثمن فكلما ارتفع الثمن زادت الكمية المعروضة، وكلما انخفض الثمن قلت الكمية المعروضة. فهناك علاقة طردية بين الثمن والكمية المعروضة. وتفسير هذه العلاقة الطردية بينهما فالمنتج أو البائع للسلعة يسعى أساساً إلى تحقيق أقصى ربح ممكن. ومن ثم. فهو يتجه إلى زيادة ما ينتجه أو يعرضه للبيع عند ارتفاع ثمن السلعة. بالإضافة إلى أن ارتفاع ثمنها يجعل إنتاجها مربحاً للمنتجين الأقل كفاءة الذين لم يكونوا منتجين لها قبل هذا الارتفاع مما سيدفعهم إلى دخول مجال إنتاجها بقصد الربح. وكل ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة للبيع منها.

أما في حالة انخفاض ثمن السلعة أو الخدمة فإن ذلك سيؤدي إلى انخفاض الربح المتحقق، إذ أن انخفاض الثمن سيدفع المنتج أو البائع للسلعة إلى تخفيض الكمية المعروضة، بالإضافة إلى قيام بعض المنتجين بترك سوق إنتاج هذه السلعة بحثاً عن أسواق أخرى تحقق لهم ربحاً أكبر. وكل ذلك سيؤدي، بطبيعة الحال، إلى نقص الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة محل البحث.

وعلى ضوء ذلك فإن المنتجين والتجار من المفترض أن لديهم تصور عن الكميات التي يعرضونها للبيع في السوق عند كل ثمن. والجدول الآتي يبين تصور بعض المنتجين لإنتاج وعرض سلعته في السوق للبيع عند الأسعار السائدة:

السعر قرش / جنيه	40	50	60	70	80	90	100
الكمية المعروضة كجم/ يوم	60	110	150	200	240	250	300

ومن هذا الجدول نرى أن الكمية المعروضة تتمدد مع ارتفاع الثمن، ويمكن استناداً إلى البيانات الواردة في الجدول رسم العلاقة بين الكمية المعروضة والثمن وبذلك نحصل على منحنى العرض كما يبينه الشكل التالي:



ويمثل المنحنى ع منحنى عرض المنتج، وبالنظر إلى الكمية المعروضة في الأسواق عند الثمن 40 لوجدنا أنها كانت 60 وحدة وصلت إلى 200 وحدة عند الثمن 70 وأخذت في الارتفاع مع ارتفاع الثمن وهذا يتمشى مع قانون العرض الذي ذكرناه سابقاً ومع أنه يعتبر قانوناً عاماً إلا أنه يرد عليه بعض الاستثناءات التالية:

عرض العمل: من المعروف أن العامل يزيد عدد ساعات عمله مع كل زيادة في أجر الساعة وهذا يتمشى مع قانون العرض إلا أنه ثبت في بعض الحالات أن بعض فئات العمال تمتنع عن العمل عندما يصل مستوى الأجر التي تحصل عليها حداً معيناً والبعض الآخر يقلل من ساعات عمله عندما يصل إجمالي أجره حداً معيناً.

إذا كانت السلع ذات طابع خاص مثل الآثار واللوحات الفنية والتماثيل والتحف وكل السلع المشابهة التي عادة ما تكون قليلة العدد ومحدودة للغاية وإن لم تكن وحدة واحدة فقط في معظم الحالات ففي مثل هذا النوع من السلع لا يوجد تجاوب ولا يمكن أن تكون هناك استجابة محتملة في المستقبل القريب لزيادة المعروض من هذه السلع في حالة زيادة أثمانها.

إذا ما قرر البائع بينه وبين نفسه أنه يريد أن يحقق إيرادات معينة هذا اليوم فعندما يحقق الإيراد المطلوب يمتنع عن البيع.

استثناءات قانون العرض:

في بعض الحالات تكون العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة عكسية متناقضة استثناء من القاعدة العامة، وبالتالي يصبح منحنى العرض نقيضاً لشكله العادي إذ ينحدر من أعلى إلى أسفل وفي اتجاه اليمين، كما هو الحال في قانون الطلب. وتتنحصر تلك الحالات الاستثنائية فيما يلي:

1. **ثبات الكمية المعروضة:** في بعض الحالات تكون الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة ثابتة رغم ارتفاع ثمن السلعة أو الخدمة محل البحث. وتتمثل هذه الحالات، بصورة خاصة، في بعض عناصر الإنتاج كالعمل والأرض. فتلك العناصر تعد ثابتة إلى حد كبير، خاصة في الفترة القصيرة، وزيادتها يحتاج إلى مرور فترة زمنية لكي تستجيب للزيادة في أثمانها. أو إذا كانت السلع ذات طابع خاص مثل الآثار واللوحات الفنية والتماثيل والتحف وكل السلع المشابهة التي عادة ما تكون قليلة العدد ومحدودة للغاية وإن لم تكن وحدة واحدة فقط في معظم الحالات ففي مثل هذا النوع من السلع لا يوجد تجاوب ولا يمكن أن تكون هناك استجابة محتملة في المستقبل القريب لزيادة المعروض من هذه السلع في حالة زيادة أثمانها.

2. **عرض العمل:** من المعروف أن العامل يزيد عدد ساعات عمله مع كل زيادة في أجر الساعة وهذا يتمشى مع قانون العرض إلا أنه ثبت في بعض الحالات أن بعض فئات العمال تمتنع عن العمل عندما يصل مستوى الأجور التي تحصل عليها حداً معيناً والبعض الآخر يقلل من ساعات عمله عندما يصل إجمالي أجره حداً معيناً.

3. إذا ما قرر البائع بينه وبين نفسه أنه يريد أن يحقق إيرادات معينة هذا اليوم فعندما يحقق الإيراد المطلوب يمتنع عن البيع.

خامساً: مرونة العرض Elasticity of Supply:

مرونة العرض السعرية هي "درجة استجابة الكمية المعروضة من السلعة للتغيرات التي تحدث في ثمنها (مع افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها)".

ويمكن قياس مرونة العرض بالاعتماد على مرونة النقطة كالتالي:-

$$\text{مرونة العرض} = \frac{\text{التغير في الكمية المعروضة}}{\text{التمن الأصلي}} \times \frac{\text{التمن}}{\text{التغير في الثمن}}$$

الكمية المعروضة الأصلية

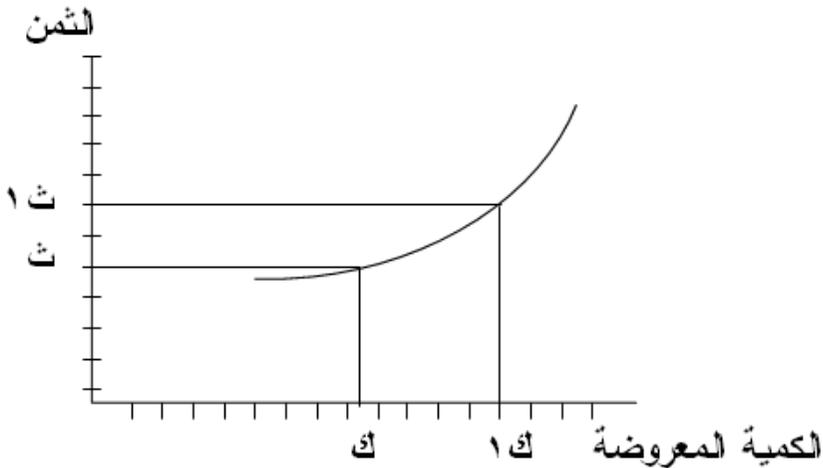
أنواع مرونة العرض:

لمرونة العرض السعرية أنواع متعددة هي:

1. العرض المرن:

وفيها تكون نسبة التغير في الكمية المعروضة أكبر من نسبة التغير في الثمن فلو افترضنا أنه ارتفع الثمن بنسبة 1 % فإنه تتمدد الكمية المعروضة بنسبة أكبر من ذلك 2 % أو أكثر حسب الأحوال، أي أن معدلات التغير أو التجاوب أو الحساسية بين العرض وبين ثمن السلعة في مثل هذه الحالة يكون أكبر من الواحد الصحيح ويمثله الشكل البياني التالي:

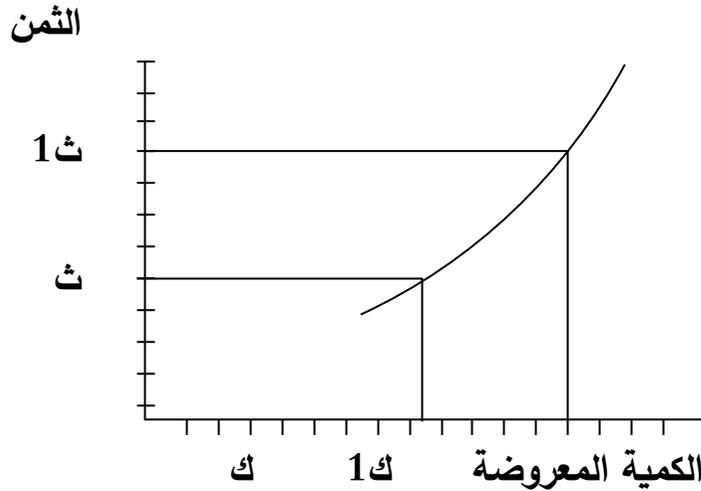
الشكل رقم (١٤) يوضح مرونة عرض عالية



2. عرض متكافئ المرنة:

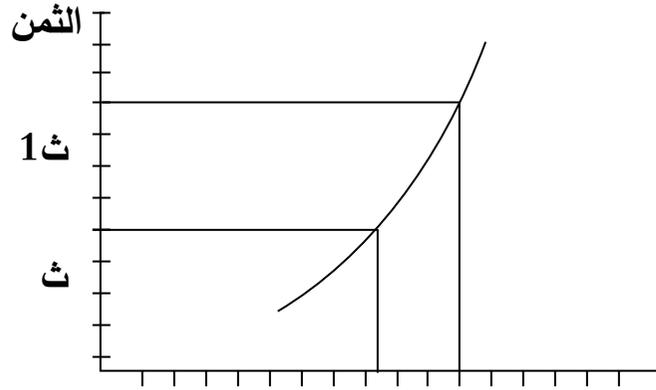
فيها تكون نسبة التغير في الكمية المعروضة مساوية لنسبة التغير في الثمن فإذا ارتفع (أو انخفض) الثمن بنسبة 1 % مثلاً تمدد (أو انكمش) العرض بنفس النسبة، أي أن معدلات التغير التي تحدث في الكمية المعروضة مساوية لمعدلات التغير في الثمن وفي هذه الحالة تكون مرونة العرض مساوية للواحد الصحيح ويوضحها الشكل البياني التالي:

الشكل رقم (15) يوضح مرونة عرض متكافئة



3. عرض غير مرن:

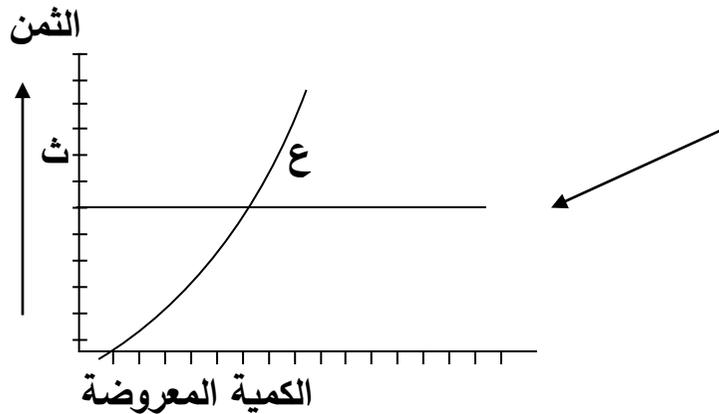
وفي هذه الحالة تكون مرونة العرض أقل من واحد صحيح أي نسبة التغير في العرض أقل من نسبة التغير في الثمن ويوضحه الشكل التالي الذي يظهر فيه منحنى العرض أقرب إلى المحور الرأسي فإذا ارتفع السعر من ث إلى 1 ث / تمددت الكمية المعروضة من ك إلى 1 ك / ونلاحظ أن المسافة ك / ك أقل من المسافة 1 ث / ث.

الشكل رقم (16) يوضح مرونة عرض ضعيفة

الكمية المعروضة 1ك ك

4. عرض لا نهائي المرونة:

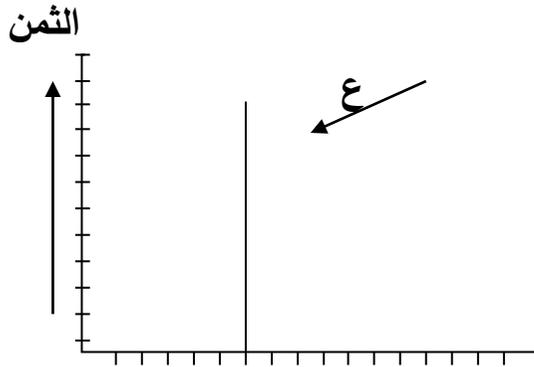
ويسمى أيضاً تام أو كامل المرونة وفي هذه الحالة يكون منحنى العرض خطاً موازياً للمحور الأفقي دليل على أنه إذا حدث أي تغير قليل جداً في الثمن لدرجة أنه لا يمكن أن يظهر في الرسم فإن الكمية المعروضة تتمدد إلى ما لا نهاية حسب الشكل التالي:

الشكل رقم (17) يوضح مرونة عرض ضعيفة

5. عرض عديم المرونة:

وفيه تكون المرونة مساوية للصفر كما يكون منحنى العرض خطأً مستقيماً موازياً للمحور الرأسي، أي عكس الحالة السابقة دليل على أنه مهما تغير الثمن فإن الكمية المعروضة ثابتة دون تغيير والشكل التالي يمثل هذه الحالة: الثمن

الشكل رقم (18) يوضح مرونة عرض لانهائية



الكمية المعروضة

وتتوقف مرونة عرض السلعة على مدى قدرة المنتجين أو البائعين على تغيير الكمية المعروضة من السلعة بالزيادة (أو النقص) عند حدوث تغير في ثمن السلعة بالزيادة (أو النقص). وهناك عدة عوامل تؤثر على مرونة عرض السلعة أهمها:-

- 1- القابلية للتخزين.
- 2- طبيعة العملية الإنتاجية.
- 3- التوقعات المستقبلية.
- 4- المدة الزمنية.

سادساً: ظروف العرض:

يرتبط العرض أساساً بالإنتاج، ويتوقف على قرارات المنتجين. وجميع القرارات تدور حول فكرة الحصول على أقصى ربح ممكن من هذا الإنتاج أو العرض. ولذلك فهي ترتبط بالمقارنة بين النفقات والأثمان من جهة والمقارنة بين فروع الإنتاج المختلفة التي تحقق لهم هدفهم في الحصول على أكبر ربح من جهة أخرى.

1 - نفقة الإنتاج:

تتأثر الكمية المعروضة من السلعة محل البحث بنفقة إنتاجها. وكقاعدة عامة، كلما نقصت نفقة الإنتاج كلما زادت الكمية المعروضة لأن الربح سيزيد. وكلما زادت نفقة الإنتاج كلما قلت الكمية المعروضة لأن الربح سيقبل. أي أن العلاقة بين نفقة الإنتاج والكمية المعروضة علاقة عكسية متناقصة.

وتتأثر نفقات الإنتاج بالتغيير في أثمان عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة.

2 - أثمان السلع الأخرى:

ويقصد بأثمان السلع الأخرى إما السلع التي يمكن أن تنتج بنفس عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة محل البحث، وهي السلع البديلة، أو السلع التي تنتج حتماً في نفس العملية الإنتاجية لإنتاج السلعة محل البحث، وهي السلع المتكاملة.

(أ) أثمان السلع البديلة:

تعتبر السلع بديلة أو متنافسة من حيث العرض إذا كان إنتاجها يحتاج لنفس عناصر الإنتاج المستخدمة في إنتاج السلعة محل البحث. ويكون على المنتج أن يحدد السلعة التي يريد إنتاجها. وهو مقيد في لك بهدف الحصول على أقصى ربح ممكن. وكقاعدة عامة فإن ارتفاع أثمان السلع البديلة يعني إقبال المنتج على إنتاجها أي زيادة الكمية المعروضة منها ونقصان الكمية المعروضة من السلعة محل البحث، وانخفاض أثمانها يعني إجمام المنتج عن إنتاجها أي نقص الكمية المعروضة منها، وإقبال المنتج على إنتاج السلع محل البحث أي زيادة الكمية المعروضة منها. ومن ثم فالعلاقة بين الكمية المعروضة من السلعة محل البحث وأثمان السلع البديلة علاقة عكسية متناقصة.

(ب) أثمان السلع المتكاملة:

تعتبر السلع متكاملة من حيث العرض إذا كانت تنتج حتماً في نفس العملية الإنتاجية وهو ما يطلق عليه أحياناً الإنتاج المتصل أو المرتبط.

والقاعدة العامة، في هذا الصدد، أنه كلما ارتفعت أثمان السلع المتكاملة مع السلعة محل البحث، لأي سبب من الأسباب، كلما زادت الكمية المعروضة منها ومن ثم زيادة الكمية المعروضة من السلعة محل البحث. وكلما انخفضت أثمان السلع المتكاملة كلما انخفضت الكمية المعروضة منها وبالتالي انخفضت الكمية المعروضة من السلعة محل البحث وأثمان السلع المتكاملة علاقة طردية متزايدة. مثال ذلك لحوم الأغنام يرتبط به إنتاج الصوف.

3 - حالة الفن الإنتاجي:

كلما تحسن الفن الإنتاجي، نتيجة التقدم العلمي والتكنولوجي، كلما تمكنت المشروعات من إنتاج كميات أكبر من السلعة بنفقات أقل وبالتالي تزيد الكمية المعروضة عند نفس الأثمان السابقة بسبب انخفاض نفقات الإنتاج، ويحدث العكس في حالة تدهور الفن الإنتاجي. أي أن العلاقة بين حالة الفن الإنتاجي والكمية المعروضة علاقة طردية متزايدة.

الفصل الثاني قوانين المنفعة وتوازن المستهلك

سلوك المستهلك:

تقوم دراسة سلوك المستهلك على تفسير ذلك السلوك بأنه عقلاني ورشيد أي تفترض بأن المستهلك عند توزيعه لدخله على السلع والخدمات فإنه يقوم بذلك بطريقة واعية ورشيدة ومخططة بحيث يحقق أكبر قدر من الإشباع *Satisfaction* أو أكبر منفعة *Utility* ممكنة في حدود ذلك الدخل المخصص للإنفاق.

الرغبة، الطلب، والأذواق *Desire, Demand, and Tastes*:

الرغبة مجرد شعور نحو سلعة ما أو أمنية المستهلك في اقتناء سلعة ما، فإذا توفرت الظروف لاقتنائها وكانت لديه القدرة المادية والسعر المناسب. فإنه عند إذن تتحول تلك الرغبة إلى طلب فعال *Effective Demand* في المفهوم الاقتصادي. أما إذا حالت موانع دون تحقيق تلك الرغبة في امتلاك سلعة ما، فإنها تبقى مجرد رغبة و عندها لا يمكن النظر لها على أنها طلب.

من هذا نستنتج بأن الأسعار و الدخل من المحددات الأساسية لسلوك المستهلك إضافة إلى ذلك فإن الأذواق *Tastes* وتفضيل المستهلك *Consumer Preferences* تلعب دوراً مهماً إلى جانب السعر و الدخل في تحديد السلع والخدمات التي يطلبها ذلك المستهلك.

المبحث الأول نظرية المنفعة Utility Theory

المنفعة هي مقدار الإشباع المتحقق نتيجة لاستهلاك كمية محددة من سلعة ما، أي قدرة السلعة على إشباع حاجة و رغبة المستهلك عند استهلاكه لكمية محددة من تلك السلعة، وينظر الاقتصاديون للمنفعة عند دراسة سلوك المستهلك بانها مقدار الإشباع النفسي الحاصل من استهلاك سلعة معينة، وحسب هذه النظرية فان المستهلك يحاول توزيع دخله على شراء السلع و الخدمات بطريقة تضمن له الحصول على أكبر قدر من المنفعة أي الإشباع، إذا هدف المستهلك هو الحصول على أكبر قدر من المنافع الإجمالية *Maximizing Total Utility* في حدود دخله.

وبهدف تحليل و فهم سلوك المستهلك بشكل دقيق سنفترض ما يلي:

- 1- إن المستهلك عقلاني و رشيد ويحاول الوصول إلى أكبر قدر من المنفعة من خلال استهلاكه لكميات مختلفة من السلع و الخدمات في حدود دخله.
- 2- نفترض ان ذوق المستهلك و أذواقه ثابتة. فإذا فضل السلعة (أ) على السلعة (ب) فانه يستمر في ذلك ولو في المدى القصير.
- 3- إن دخل المستهلك محدود و أنه سينفق دخله بالكامل على شراء السلع و الخدمات دون ان يوفر شيء من دخله.
- 4- ان المستهلك لا يؤثر في الأسعار ولا في الكميات المطلوبة او المعروضة وان الأسعار تتحدد نتيجة لقوانين العرض و الطلب في السوق.

وفي ضوء هذه الافتراضات كيف يمكن للمستهلك توزيع دخله المحدود لتحقيق أقصى ما يمكن من الإشباع لحاجاته و رغباته ؟ ويمكن الإجابة بطريقتين:

- أ) الطريقة التقليدية أي نظرية المنفعة بالمفهوم التقليدي.
ب) الطريقة الحديثة أي نظرية المنفعة بالمفهوم الحديث.

المنفعة بالمفهوم التقليدي **Cardinal Utility**:

افترض الاقتصاديون التقليديون ان للمنفعة مقياس يسمى *UTIL* يستطيع المستهلك ان يقيس المنفعة التي يحصل عليها نتيجة لاستهلاكه كمية محددة من سلعة ما من خلاله، وهذا القياس يختلف من شخص لأخر فالسلعة لا تحدث نفس الإشباع عند المستهلكين المختلفين فمقدار الإشباع الذي يحصل عليه شخص ما من استهلاكه لكمية محددة نتيجة لاستهلاكه لنفس السلعة. ويجب هنا ان نفرق بين المنفعة الكلية و المنفعة الحدية.

المنفعة الكلية **Total Utility**:

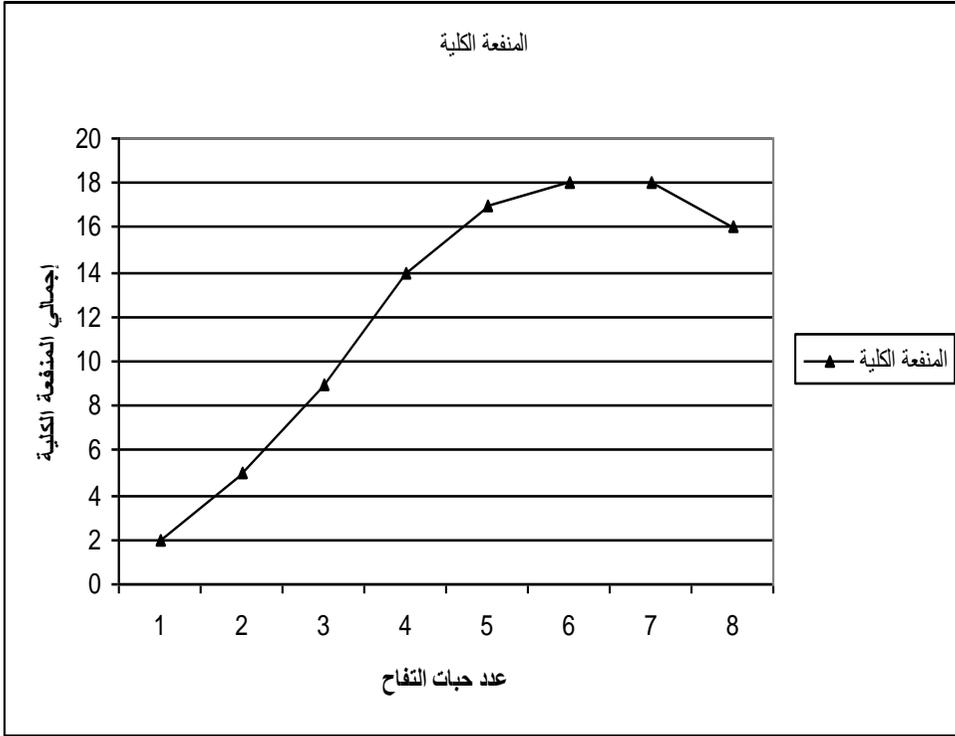
تعرف المنفعة الكلية *TU* بانها مجموع المنافع أي (الإشباع) التي يحصل عليها المستهلك من جراء استهلاكه كميات متتالية من السلعة خلال فترة زمنية محددة.

على سبيل المثال نفترض ان المستهلك قد استهلك كمية من التفاح فان المنفعة الكلية *TU* لكمية التفاح هي مجموع وحدات المنفعة التي حصل عليها المستهلك بعد ان تناول تلك الكمية، والمنفعة الكلية تأخذ في الزيادة مع استمرار المستهلك تناول التفاح حتى تصل حدها الأعلى، فإذا استمر في تناول كميات إضافية من التفاح فان المنفعة الكلية تبدأ في التناقص

مثال:

عدد وحدات التفاح	المنفعة الكلية (وحدات المنفعة)
1	2
2	5
3	9
4	14
5	17
6	18
7	18
8	16

ويتضح من الجدول السابق بان المستهلك يحصل على منفعة كلية نتيجة لاستهلاكه الحبة الأولى تقدر بوحدين منفعة و يحصل على خمس وحدات منفعة عند استهلاكه للحبة الثانية ثم تبدأ المنفعة بزيادة متناقصة عند استهلاكه التفاحة الخامسة والسادسة بينما لا تضيف التفاحة السابعة أي منفعة في حين تؤدي التفاحة الثامنة إلى نقصان المنفعة الكلية أي تحقق منفعة سالبة. ويمكن تمثيل المنفعة بيانياً كما يلي:



المنفعة الحدية Marginal Utility:

تعرف المنفعة الحدية على انها مقدار التغير (بالزيادة أو النقصان) في المنفعة الكلية المتحقق لزيادة الاستهلاك من السلعة بمقدار وحدة إضافية واحدة وتقاس من خلال العلاقة التالية:

المنفعة الحدية = التغير في المنفعة الكلية للسلعة / التغير في عدد

الوحدات المستهلكة من السلعة

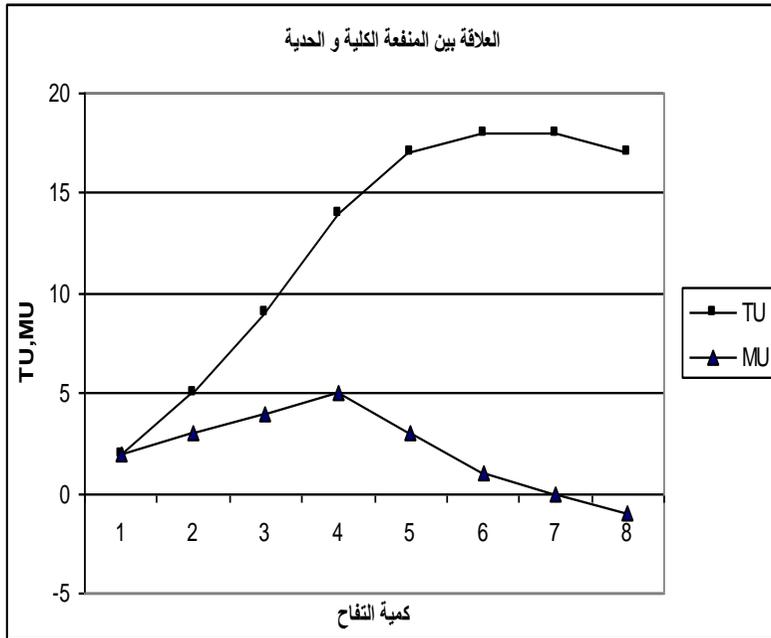
$$mu = \frac{\Delta TU}{\Delta QI} = \text{أي ان المنفعة الحدية}$$

تبدأ المنفعة الحدية بالزيادة بمعدل متزايد ثم تتحول إلى الزيادة بمعدل متناقص ثم تتحول إلى صفر ثم إلى سالبة وهذا يسمى قانون تناقص المنفعة الحدية *Law of Diminishing Utility* ويتضح من ذلك ان العلاقة بين المنفعة الكلية و الحدية كما يلي:

1- عندما تكون *TU* متزايدة بمعدل متزايد تكون *MU* متزايد كذلك (1-4).

- 2- عندما تبدأ TU بالزيادة بمعدل متناقص فان MU تكون متناقصة (5-6).
- 3- عندما تصل TU حدها الأقصى تكون MU مساوية للصفر بين (6-7).
- 4- عندما تبدأ TU بالتناقص فان MU تصبح سالبة بعد (7).

MU	TU	كمية التفاح
-	0	0
2	2	1
3	5	2
4	9	3
5	14	4
3	17	5
1	18	6
0	18	7
-1	17	8



فالمنفعة الحدية هي عبارة عن مقدار التغير في المنفعة الكلية الناجم عن زيادة الاستهلاك من السلعة بوحدة واحدة وتبدأ MU في الزيادة حتى تصل إلى أقصى حد ثم تبدأ بالتناقص حتى تصل إلى الصفر وبعد ذلك تصبح سالبة.

ويلاحظ انه عندما تكون MU متزايدة تكون TU متزايدة وعندما تصل MU إلى الصفر تكون TU في حدها الأقصى وعندما تصبح MU سالبة تكون TU متناقصة.

قانون تناقص المنفعة الحدية

Law of Diminishing Marginal Utility

لقد لاحظنا في المثال السابق ان المنفعة الحدية هي مقدار التغير في المنفعة الكلية نتيجة لزيادة الاستهلاك من السلعة بوحدة واحدة. وتبدأ المنفعة الحدية بالزيادة التدريجية وبعد حد معين تبدأ بالتناقص التدريجي ثم تصبح صفراً ثم سالبة، وهذا ما يعرف بقانون تناقص المنفعة الحدية، وتفسير ذلك ان الوحدات الأولى المستهلكة من السلعة تعطي أكبر منفعة للمستهلك وإذا استمر المستهلك باستخدام السلعة فان الوحدات الإضافية تقل منفعتها لان المستهلك يقترب من الإشباع لتلك السلعة وإذا استمر المستهلك بالاستهلاك فان المنفعة تبدأ بالتناقص حتى تصل إلى الصفر و يكون المستهلك في هذه الحالة قد أشبع حاجاته ورغباته لتلك السلعة بالكامل ولكن إذا استمر في استهلاك وحدات إضافية من تلك السلعة فان المنفعة الحدية تصبح سالبة، وهذا يعني انفاق غير مبرر وغير رشيد مما يسبب الألم للمستهلك وحرمانه من إشباع حاجات و رغبات أخرى.

توازن المستهلك Consumer's Equilibrium:

من المعروف ان هدف المستهلك هو الوصول إلى أعظم منفعة ممكنة عن طريق استهلاك كميات من السلع و الخدمات في حدود إمكانياته المتاحة (دخله) وعندما يحقق هذا الهدف يكون المستهلك في حالة توازن وهو الوضع الأفضل في حدود إمكانياته. ويتغير وضع التوازن إذا تغيرت الظروف المحيطة بالمستهلك.

مثال:

افترض ان أحد المستهلكين يخصص دخله للإنفاق بالكامل على شراء سلعتين هما (Y, X) وأسعارهما هي (P_y, P_x) على التوالي وفي ضوء ذلك فان مشتريات المستهلك من السلعتين لا تتجاوز القيمة النقدية لدخله.

والسؤال ماهي الكميات التي يستطيع المستهلك شراؤها من السلعتين لكي يحقق هدفه في الوصول إلى أكبر منفعة في حدود دخله و الإجابة على ذلك هي ان يتحقق شرطان أساسيان فإذا تحققا يكون المستهلك في حالة توازن:

1- أن تكون المنفعة الحدية للجنيه الأخير المنفق على شراء السلعة x تساوي المنفعة الحدية للجنيه الأخير المنفق على شراء السلعة y .

2- ان ينفق المستهلك دخله المخصص للإنفاق على السلعتين بالكامل

التغير في توازن المستهلك Consumer's Equilibrium:

يتغير وضع التوازن بالنسبة للمستهلك إذا تغيرت العوامل المؤثرة على سلوك ذلك المستهلك وأهم هذه العوامل هي:

1- أسعار السلع.

2- الدخل.

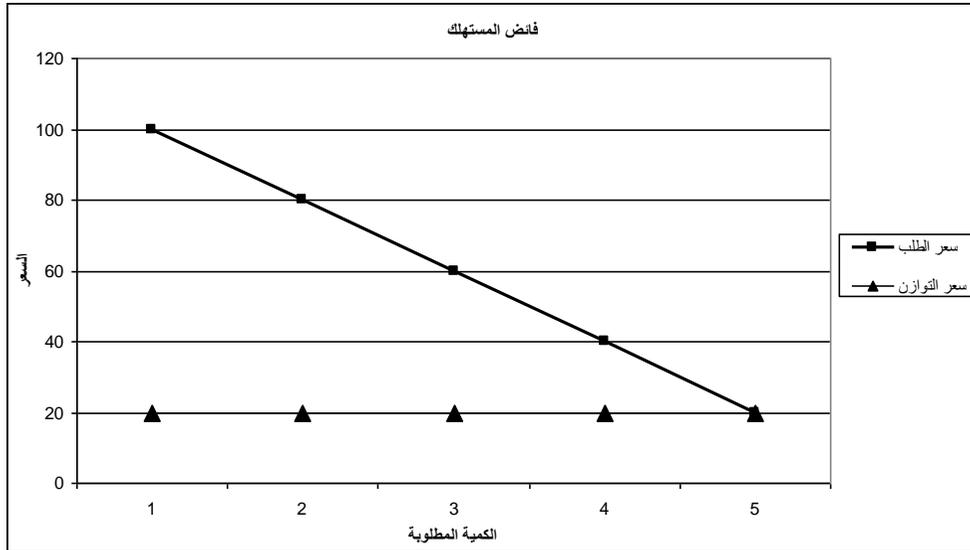
فإذا تغيرت أسعار السلعة فان المنفعة الحية للجنيه سوف تتغير، وإذا تغير الدخل فان الكميات المشتراه من السلع المختلفة سوف تتغير ولذلك سوف يتغير وضع التوازن بتغير هذه العوامل.

فائض المستهلك Consumer's Surplus:

يعرف فائض المستهلك بانه الفرق بين المبلغ الذي كان المستهلك مستعداً لدفعه للحصول على كمية معينة من سلعة ما والمبلغ الذي دفعه فعلاً لتلك الكمية من السلعة حسب سعر السوق.

وترتبط فكرة فائض المستهلك بنظرية المنفعة الحدية حيث انه كثيراً ما نجد ان المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من سلعة ما أكثر من السعر الذي يدفعه لشرائها.
مثال: لنفترض ان سعر الكيلو من التفاح 20 ج وان جدول الطلب على هذه السلعة كالتالي:

فائض المستهلك	سعر التوازن (سعر السوق)	سعر الطلب P	الكمية المطلوبة Q
80	20	100	1
60	20	80	2
40	20	60	3
20	20	4	
0	20	20	5
200	مجموع الفائض		



يتغير فائض المستهلك بتغير سعر السلعة فإذا زاد سعر السوق انخفض الفائض وإذا انخفض سعر السلعة فان الفائض سوف يزداد

ويحقق المستهلك مكاسب جديدة أما في حالة زيادة سعر السوق فإن هذا يعني انخفاض الفائض وخسارة بالنسبة للمستهلك.

عيوب نظرية المنفعة Criticism of Utility Theory:

لقد وجهت العديد من الانتقادات لنظرية المنفعة الحدية في تفسير سلوك المستهلك بالرغم من أهمية هذه النظرية في حل لغز القيمة وسلامة الأساس التي بنيت عليه وأهم هذه الانتقادات و العيوب هي ما يلي:

1- عدم قابلية بعض السلع للتجزئة تجعل عملية مقارنة المنفعة الحدية للوحدات المتتالية المستهلكة من السلعة عملية غير ممكنة وعدم القدرة على تحديد المنفعة الحدية للجنيه المنفق على شراء هذه السلعة.

2- تفترض نظرية المنفعة الحدية إمكانية قياس المنفعة الناتجة عن استهلاك سلعة بوحدة قياس محددة، إلا أن ذلك غير ممكن في الحياة العملية، لأن الشعور بالإشباع أو الألم أو الرضى لا يمكن قياسها بقياس مثل المسافة والوزن، ويختلف هذا المقياس من شخص لآخر.

وبالرغم من هذه الانتقادات فإن نظرية المنفعة الحدية تبقى أساسية ومقبولة في تفسير سلوك المستهلك.

المبحث الثاني سلوك المستهلك ومنحنيات السواء

مفهوم وخصائص منحنيات السواء:

مما سبق دراسته يلاحظ ان التحليل الكلاسيكي من خلال استخدام نظرية المنفعة الحدية في دراسة و تحليل سلوك المستهلك و التي من خلالها يحاول المستهلك الوصول إلى أقصى إشباع من حاجاته و رغباته في حدود دخله، وان هذه المنفعة يمكن قياسها كميًا. وان المستهلك يقوم بالمقارنة بين وحدات السلع المختلفة على أساس المنفعة المستمدة من كل وحدة من وحدات تلك السلع و يختار من بينها السلعة التي منفعتها أكبر. وكان المستهلك لديه القدرة على قياس المنفعة المتأتية من استخدامه لتلك السلع.

وقد وجه الاقتصاديون المحدثون الانتقادات لتلك النظرية و التي قد تعرضنا لها في المادة السابقة وطوروا نظرية منحنيات السواء بدلا من نظرية المنفعة الحدية.

تعريف منحنيات السواء: "هي تمثيل بياني لكل المجموعات من السلع و الخدمات التي لو استهلكها المستهلك، تعطيه نفس القدر من الإشباع، أي إنها تمثل المجموعات التي يعتبرها المستهلك متساوية أو سواء *Indifference* من ناحية المنفعة، وبالتالي لا يمكن تفضيل أي مجموعة على أي مجموعة أخرى".

وقد كان اكتشاف منحنيات السواء على يد العالم الإيطالي *Parito*. ونظراً لأن المستهلك يرغب في العديد من السلع فان دراسة الكميات التي يرغب بها تصبح صعبة. ولذلك سنكتفي بافتراض وجود سلعتين سلعة X و سلعة Y وذلك بهدف تسهيل الدراسة. ويستطيع المستهلك الذي يملك دخل محدود ان يحصل على كمية من السلعة X و كمية من السلعة Y ليحصل على أقصى إشباع ممكن في حدود دخله. وسوف يكون أمام المستهلك خيارات متعددة من كميات مختلفة

من السلعتين Y, X والتي تحقق للمستهلك نفس القدر من الإشباع. فالمستهلك يقرر الكمية التي يتنازل عنها من إحدى السلعتين ليحصل على وحدة إضافية واحدة من السلعة الأخرى، وبذلك سوف يحدد البدائل حسب ذوقه و ميوله.

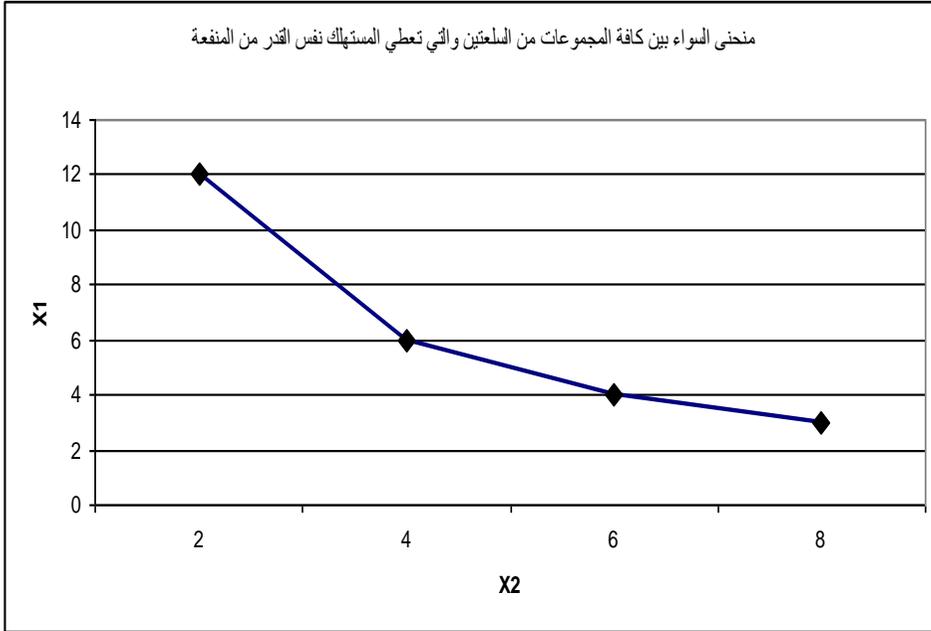
مثال:

لو تم تقديم مجموعة من السلع و الخدمات وهي مجموع الأولى و متمثلة في 12 وحدة من السلعة X_1 ووحدين من السلعة X_2 و طلبنا من المستهلك ان يذكر بقية المجموعات الأخرى من هاتين السلعتين والتي يعطيانه نفس القدر من الإشباع فتم الحصول على الجدول التالي:

X_2	X_1	المجموعة
2	12	الأولى
4	6	الثانية
6	4	الثالثة
8	3	الرابعة

فهذه المجموعات تعطي المستهلك نفس القدر من الإشباع، و بالتالي فان المستهلك لا يمكنه تفضيل مجموعة على أخرى. ويمكننا تمثيل هذه المجموعات في منحنى يعرف بمنحنى السواء الذي يمثل المجموعات المختلفة للسلعتين التي تعطي المستهلك نفس القدر من الإشباع. فيلاحظ ان المستهلك قد ضحى ب6 وحدات من X_1 في سبيل الحصول على وحدتين إضافيتين من X_2 في المجموعة الثانية وفي المجموعة الثالثة كان مقدار التضحية بوحدين من X_1 للحصول على وحدتين من X_2 وهكذا، وهذا ما يسمى بالمعدل الحدي للإحلال *Marginal Rate of Substitution* حيث تحل السلعة X_1 محل السلعة X_2 وهذا المعدل يتناقص باستمرار ليفسر قانون

المنفعة الحدية الذي ينص على انه تتزايد المنفعة الحدية للسلعة كلما نقصت، وتنقص المنفعة الحدية للسلعة التي تتزايد كميتها، لذلك فان منحنى السواء يكون محدب إذا نظر له من نقطة الأصل.



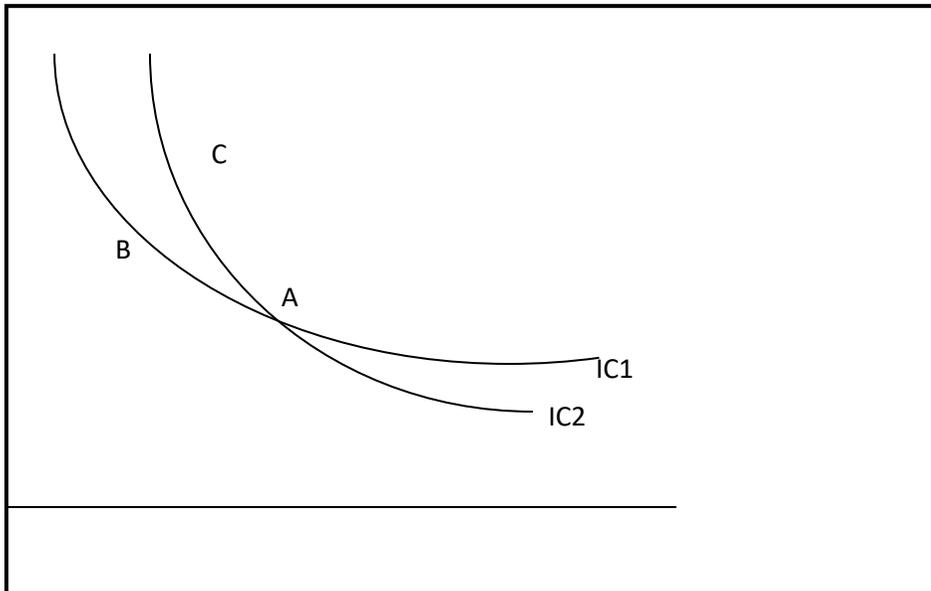
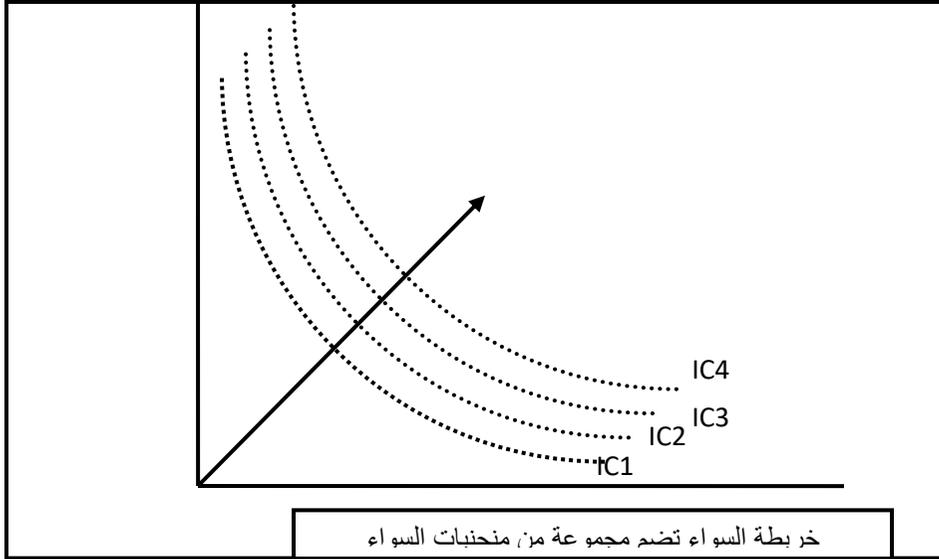
Characteristic of IC خصائص منحنيات السواء

تتميز منحنيات السواء بمجموعة من الخصائص منها:

1- منحنيات السواء لا يمكن ان تتقاطع:

حيث ان كل منحنى سواء يمثل مجموعات من السلع المختلفة والتي تعطي للمستهلك نفس القدر من المنفعة، أي ان كل النقاط الموجودة على نفس المنحنى متساوية فيما بينها في الإشباع. ولكن منحنيات السواء الأعلى تمثل كميات أكبر من السلع وإشباع أكثر على سبيل المثال IC_4 أعلى من IC_3 ويمثل إشباع أكبر وكذلك IC_3 بالنسبة ل IC_2 وهكذا لا يمكن ان تتقاطع لأنه لو تقاطعت منحنيات السواء لتساوت جميع النقاط على المنحنيات المتقاطعة وهذا غير منطقي لان النقاط على المنحنى الأعلى تمثل كميات أكبر و إشباع أكبر.

لأنها تقع على منحنى سواء واحد فمثلا $A=C$ تقع على منحنى سواء $IC2$ ، وكذلك $A=B$ لأنها تقع على منحنى سواء $IC1$ إذا $B=C$ وهذا غير صحيح لان النقطة C أعلى من النقطة B وتعطي إشباع أكبر، ولذلك لا يمكن لمنحنيات السواء ان تتقاطع.

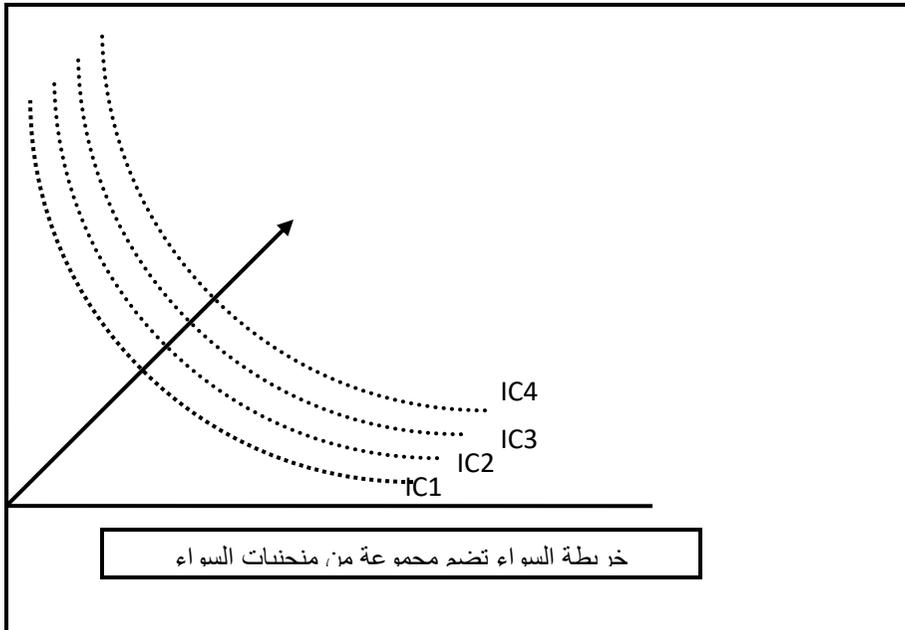


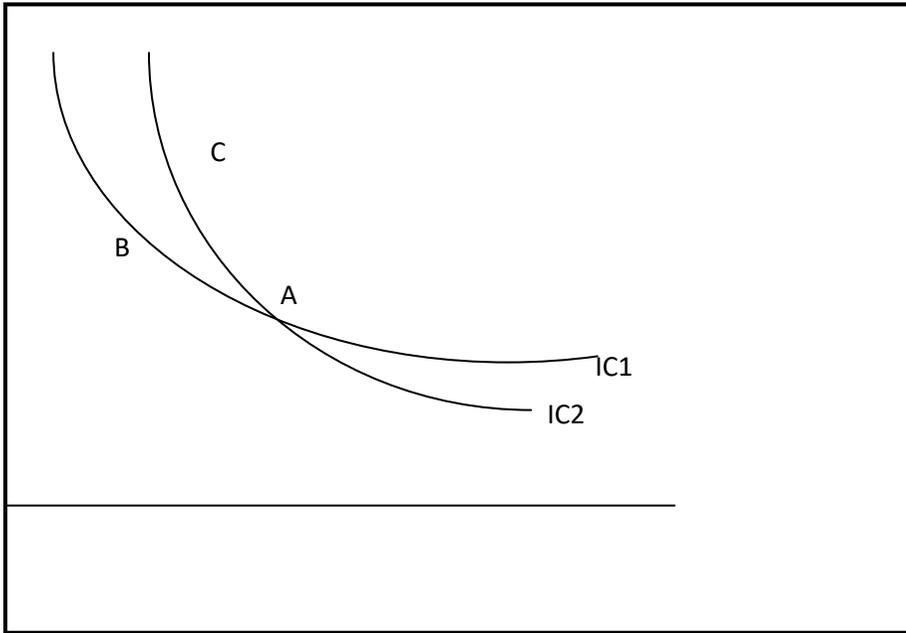
2- منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين:

للدلالة على ان العلاقة عكسية بين ما يستهلكه المستهلك من سلعة ما وما يستهلكه من السلعة الأخرى. لأي ان المستهلك إذا تغير ذوقه تجاه السلعة X وأراد المزيد منها لابد ان يتنازل وان يضحي بوحدهات معينة من السلعة Y لكي يحافظ على نفس المستوى من الإشباع.

3- منحنى السواء محدب باتجاه نقطة الأصل.

وذلك لان طبيعة معدل الإحلال الحدي متناقص أي كلما زاد طلب المستهلك على سلعة X كلما قلت الكمية التي يتنازل عنها ويضحي بها من السلعة Y مما يعني ان منحنى السواء سيكون محدب.





4- منحنيات السواء تنحدر من أعلى إلى أسفل ومن اليسار إلى اليمين:

للدلالة على ان العلاقة عكسية بين ما يستهلكه المستهلك من سلعة ما وما يستهلكه من السلعة الأخرى. لأي ان المستهلك إذا تغير ذوقه تجاه السلعة X وأراد المزيد منها لابد ان يتنازل وان يضحى بوحدة معينة من السلعة Y لكي يحافظ على نفس المستوى من الإشباع.

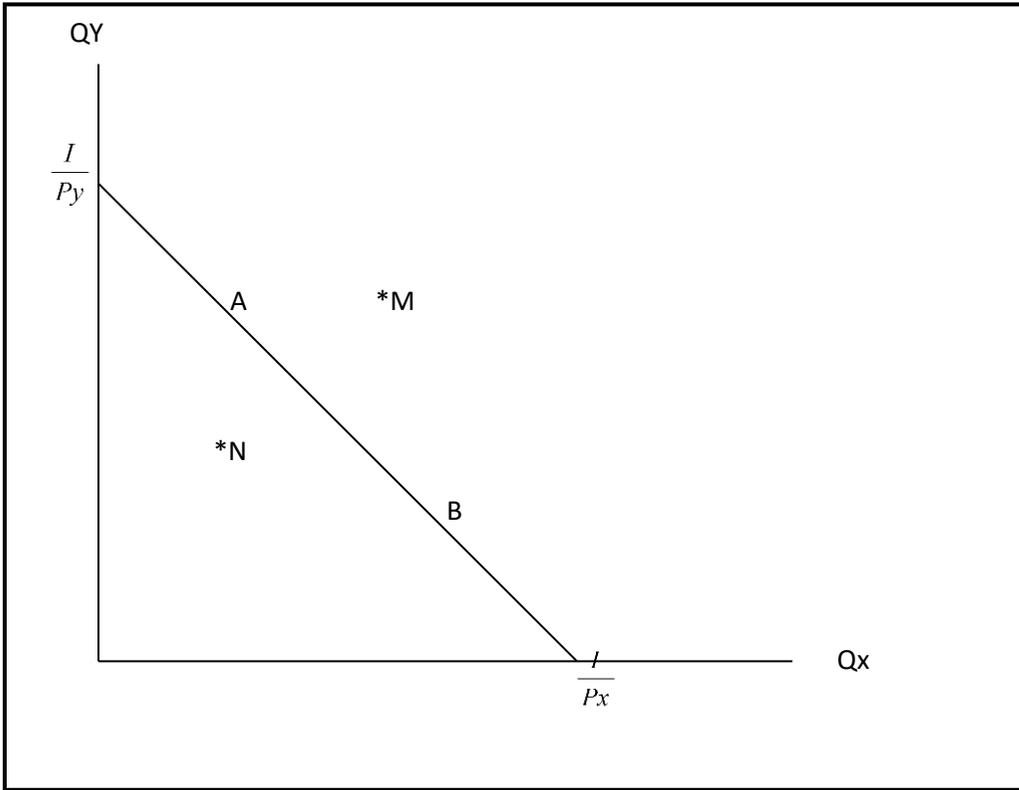
5- منحنى السواء محدب باتجاه نقطة الأصل.

وذلك لان طبيعة معدل الإحلال الحدي متناقص أي كلما زاد طلب المستهلك على سلعة X كلما قلت الكمية التي يتنازل عنها ويضحى بها من السلعة Y مما يعني ان منحنى السواء سيكون محدب.

خط الميزانية (Income) Budget Line:

لقد بينت نظرية طلب المستهلك، على ان المستهلك يحاول توزيع دخله المخصص للاستهلاك على السلع والخدمات بهدف تحقيق أقصى قدر من الإشباع بحدود ذلك الدخل، وذلك من خلال الوصول إلى أعلى منحني سواء و الذي يمثل أقصى ما يمكن الوصول إليه من إشباع في حدود الدخل المتاح، حيث ان الدخل يتحكم بسلوك المستهلك ويمثل قدرة المستهلك على الطلب الفعلي.

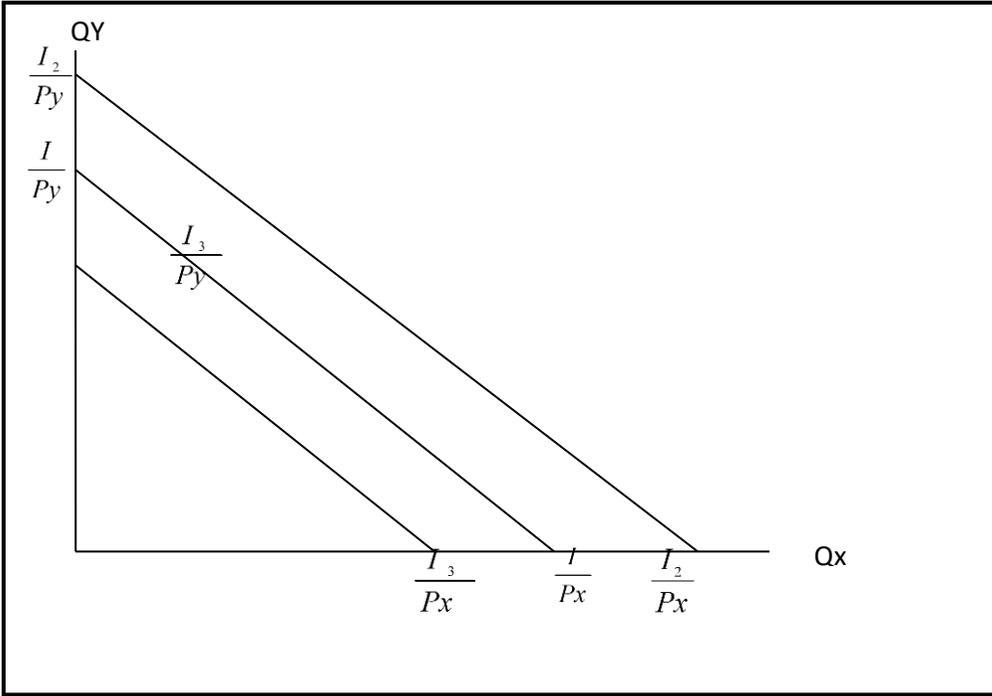
افترض وجود سلعتين هما (Y, X) وأسعارهما هي (P_y, P_x) على التوالي وان القيمة النقدية لدخله و الذي يرمز له بالرمز (I) وان المستهلك ينفق دخله المخصص للإنفاق على السلعتين بالكامل وتسمى هذه المعادلة "معادلة خط الميزانية" والتي يمكن تمثيلها بيانياً بخط مستقيم ميله $\frac{P_x}{P_y}$ ، فإذا انفق المستهلك كل دخله على السلعة X دون ان يشتري أي وحدة من السلعة Y فانه يحصل على الكمية $Q_x = \frac{1}{P_x}$ ، وكذلك الأمر إذا انفق كل دخله على السلعة Y دون ان يشتري وحدة واحدة من السلعة X فانه يحصل على كمية $Q_y = \frac{1}{P_y}$ وبتوصيل هاتين النقطتين فإننا نحصل على مستقيم يمثل خط الميزانية، وهو يمثل أقصى ما يمكن الحصول عليه من السلعتين، فالمستهلك يستطيع ان يحصل على أي نقطة على خط الميزانية والتي تمثل كميتين من السلعتين ويكون في هذه الحالة قد انفق جميع دخله وهو الشرط الثاني لتوازن المستهلك.



فالمستهلك لا يستطيع الحصول على أية نقطة خارج خط الميزانية مثل النقطة M لأن هذا يتطلب دخل أكبر من دخله، بينما أي نقطة داخل خط الميزانية مثل النقطة N تعني ان المستهلك لا ينفق كامل دخله كما هو موضح في الشكل أعلاه.

فخط الميزانية يبين قدرة المستهلك على الشراء، فالنقاط A, B تمثل كميات من السلعتين يمكن الحصول عليها بواسطة الدخل ويكون المستهلك قد انفق كل دخله، بينما M تمثل مجموعتين من السلعتين خارج قدرة المستهلك أما النقطة N فتعني ان المستهلك لا ينفق كل دخله.

لا يتغير خط الميزانية إلا إذا تغيرت محدداته مثل الدخل أو أسعار السلع. فمثلاً إذا تغير دخل المستهلك مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة بالزيادة فان خط الميزانية ينتقل إلى اليمين، وإذا انخفض الدخل فان خط الميزانية يتحرك إلى اليسار كما هو مبين في الشكل التالي:

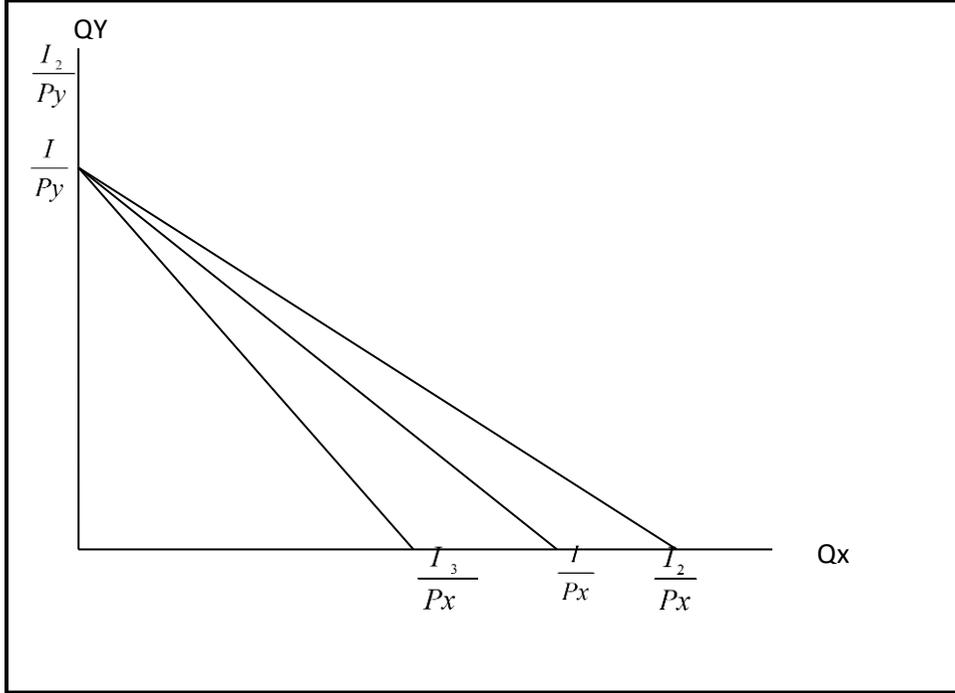


تغير خط الميزانية إذا ارتفع الدخل من I إلى I_2 فإن خط الميزانية ينتقل إلى أعلى ونحصل على كميات من السلعتين أكبر من قبل أما إذا انخفض الدخل من I إلى I_3 فإن خط الميزانية ينتقل إلى اليسار ونحصل على كميات أقل من السلعتين.

كذلك الأمر إذا تغير سعر أحد السلعتين مع ثبات سعر السلعة الأخرى ودخل المستهلك، فإن خط الميزانية ينتقل إلى اليمين و اليسار من جهة السلعة التي تغير سعرها مع ثباته في نفس النقطة من جهة السلعة التي بقي سعرها ثابت.

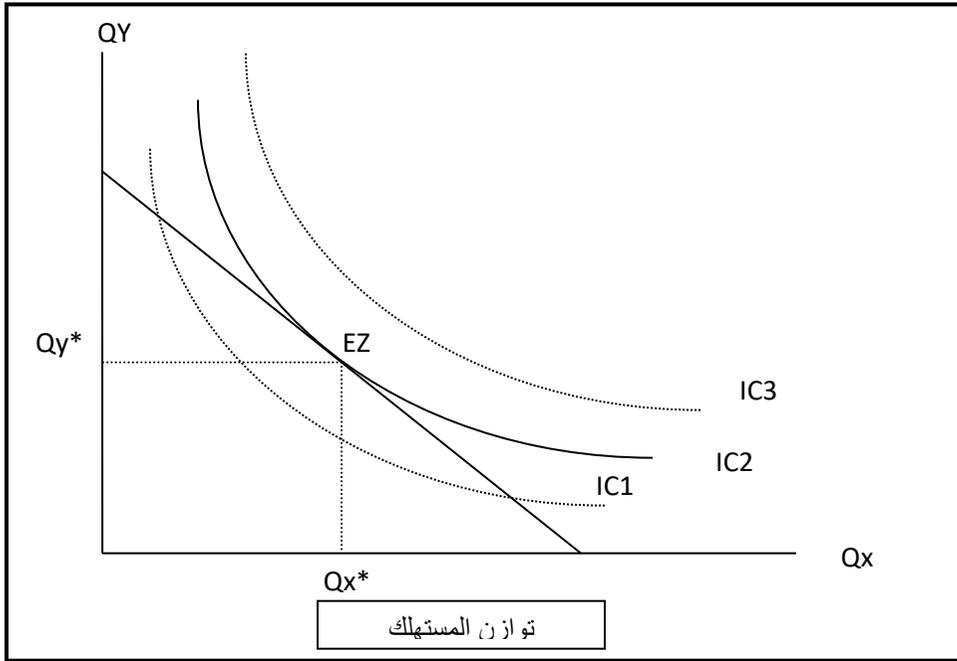
لنفرض ان سعر السلعة X وقد تغير بالزيادة و النقصان مع ثبات سعر السلعة Y ، فإن خط الميزانية ينتقل إلى اليمين في حالة انخفاض سعر X وإلى اليسار في حالة ارتفاع سعر X وفي الحالة الأولى تزداد الكميات المشتراه من X وفي الحالة الثانية تنخفض الكميات المشتراه من X كالتالي:

إذا انخفض سعر السلعة X من P_1 إلى P_2 فإن خط الميزانية ينتقل إلى اليمين من جهة السلعة X أما إذا ارتفع سعر السلعة X فإن خط الميزانية ينتقل إلى اليسار من جهة السلعة X وبالتالي تتخفص الكميات المشتراه منها.



توازن المستهلك Consumer's Equilibrium:

اتضح مما سبق ان دخل المستهلك يبين قدرة هذا المستهلك على شراء السلعتين y, x واتضح أيضاً ان منحنيات السواء تبين رغبة و تفضيل المستهلك و الفرضية الأساسية هي ان يحاول تحقيق أقصى منفعة ممكنة على دخله، وانه سيختار أفضل مجموعة من السلعتين على منحنى السواء الذي يتطابق مع دخله، وتتمثل هذه الحالة بيانياً على نقطة التماس بين تحذب منحنى السواء وخط الميزانية والشكل التالي يبين هذه الحالة " حالة التوازن "



تمثل النقطة E توازن المستهلك حيث يتساوى عندها ميل خط الدخل مع ميل منحنى السواء $IC2$ وعندها فإنه تحقق شرط التوازن وهو:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y}$$

أيضاً فإن المستهلك في هذه النقطة يكون قد انفق كامل دخله و يتحقق بذلك الشرط الثاني.

وبذلك يكون المستهلك قد انفق دخله بالكامل وحصل على أقصى منفعة في حدود دخله.

الفصل الثالث السوق

من خلال السوق يتكون الثمن بتلاقي كمية المعروض مع كمية المطلوب عند تحديد الربح يتعين معرفة الانتماء السوقي للمنشأة، حيث تؤثر نوع السوق في تحديد الأسعار وكمية الإنتاج وبالتالي الأرباح والخسائر. ويجدر بنا أن نبدأ بالتعرف على الأشكال المختلفة للأسواق وخصائص كل منها، كتمهيد لتحليل نمط الأرباح في كل سوق من هذه الأسواق.

أولاً- سوق المنافسة التامة Perfect Competition:

تتميز هذه السوق بوجود عدد كبير من البائعين والمشتريين للسلعة، وهذه السلعة تكون متجانسة تماماً أي لها نفس المواصفات عند جميع المنتجين، مع توافر المعلومات الكافية للمتعاملين في السوق، وسيادة حرية التعامل في بيع وشراء السلعة دون أي قيود أو عوائق، وعليه يكون هناك ثمن واحد للسلعة يتم التعامل به. وبناء عليه فإن سوق المنافسة التامة هي سوق تتوافر فيها أربعة شروط أو خصائص أساسية، وهي:-

(1) كثرة عدد البائعين والمشتريين: فلا بد من وجود عدد كبير من المنتجين البائعين للسلعة أو الخدمة، وعدد كبير من المستهلكين المشتريين للسلعة أو الخدمة مع ضالة نصيب كل منهم. وليس المراد هنا عدداً معيناً ولكن المقصود أن يكون عدد البائعين و المشتريين كبيراً إلى الدرجة التي تجعل القرارات التي تتخذ من قبل أحدهم لا تؤثر في باقي البائعين أو المشتريين. كما لا يستطيع المنتج الفرد أو المستهلك الفرد وحده التأثير أو التحكم في اتجاه الأسعار سواء انخفاضاً أو ارتفاعاً. وبذلك تعتبر المنشأة أو المنتج في حالة سوق المنافسة التامة متلقياً للسعر Price Taker السائد في السوق وليس صانعاً له أي ليس له سلطة في تحديده.

(2) تجانس السلعة تجانساً تاماً: إن السلعة التي يعرضها أي منتج في سوق المنافسة التامة هي نفسها التي يعرضها المنتجون الآخرون، فالسلعة هنا متشابهة ومتجانسة تماماً عند جميع المنتجين أو البائعين.

(3) حرية الدخول والخروج من السوق: أي حرية التعامل في بيع وشراء السلعة دون قيود، فليس هناك أي قيود إدارية أو قانونية أو اقتصادية تمنع أي منشأة من الدخول في السوق لإنتاج وبيع السلعة أو الخروج من السوق.

(4) العلم التام بأحوال السوق: حيث يشترط في سوق المنافسة التامة توافر كامل البيانات والمعلومات لدى جميع البائعين والمشتريين سواء تلك المتعلقة بالثمن السائد أو أي أمور أخرى تتعلق ببيع وشراء السلعة في السوق. وهذه السوق التنافسية هي حالة مثالية فقط أو حالة نظرية، لا توجد في الواقع، لكننا ندرسها على أساس أنها معيار يمكن القياس عليه فقط، ولذلك فإن السوق الذي ينقصه أي شرط من الشروط السابقة، يعتبر سوقاً غير كامل.

ثان من المعروف أن المشتري يحاول الحصول على السلعة التي تقدم له أعلى منفعة وأكبر إشباع بأقل الأثمان، وكذلك نفس الحال بالنسبة للبائع، فهو يحاول بيع سلعته بأعلى الأسعار كي يحقق أكبر ربح ممكن، وكل طرف من طرفي السوق (المشتري والبائع) يحاول تحقيق أكبر منفعة له، وخلال هذه المحاولات من كل طرف يتم التوازن في السوق. وهذا التوازن عندما يتم فإن عملية البيع والشراء تتم بين الطرفين، وبذلك يكون قد حقق كل طرف منهما المصلحة التي يهدف إليها. ولكن متى وكيف يتم هذا التوازن، أي متى يتفق الطرفان على عملية البيع والشراء.

بالنظر إلى الجدول الآتي الذي يوضح الكميات المطلوبة من السلعة والكميات المعروضة منها عند كل ثمن، ونلاحظ أنه عند

السعر 40 تكون الكمية المعروضة من السلعة 60 وحدة بينما مطلوب منها 250 وحدة وبذلك يكون هناك فائض طلب قدره 190 وحدة، أي طلب لا يجد ما يقابله في جانب العرض.

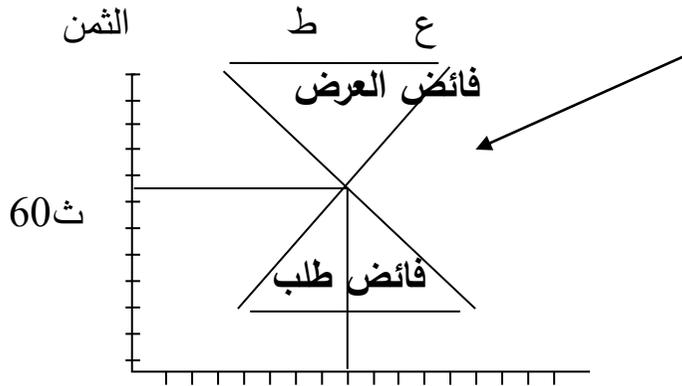
الثلث	الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	فائض الطلب	فائض العرض
40	60	250	190	-
50	110	200	90	-
60	150	150	صفر	صفر
70	200	110	-	90
80	240	75	-	165
90	250	60	-	190

أما عند الثمن 70 نجد الكمية المعروضة 200 وحدة، بينما المطلوبة منها 110 وحدة فقط، وبذلك يكون هناك فائض عرض قدره 90 وحدة، أي أن هناك كمية معروضة من السلعة في السوق قدرها 90 وحدة لا تجد من يشتريها، وبين هاتين الحالتين، نجد أنه عند الثمن 60 تتساوى الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها، وعند هذا الثمن يتحقق التوازن في السوق، أي تتحقق مطالب المشتري في الحصول على أكبر كمية ممكنة من السلع بأقل التكاليف، وتتحقق مطالب البائع في تحقيق أكبر أرباح ممكنة، وعند هذا الثمن تتم الصفقة ويتفق الطرفان أي يحدث التوازن في السوق.

وزيادة في الإيضاح يكون شرح ذلك ثانية على الرسم التالي حيث تقع الكمية المطلوبة والكمية المعروضة على المحور الأفقي بينما الثمن على المحور الرأسي و يرسم الجدول السابق بيانياً نحصل على المنحنى (ط) الذي يمثل منحنى الطلب والمنحنى (ع) الذي يمثل

منحنى العرض، ونجد المنحنيان يتقاطعان عند الثمن 60 وأنهما يتقاطعان مرة واحدة فقط دليل حدوث التوازن في السوق عند هذه النقطة (الثمن 60) ودليل على أن التوازن لا يحدث إلا عند نقطة واحدة أو عند ثمن واحد، بمعنى أن التوازن يحدث عندما تتقابل رغبة الطرفين البائع والمشتري.

الشكل رقم (19) يوضح التوازن بين العرض والطلب



الكمية المطلوبة والمعروضة ك 150

ثانياً - سوق الاحتكار التام (أو المطلق) Monopoly:

تتميز هذه السوق بوجود منتج أو بائع واحد أو شركة واحدة تستأثر ببيع السلعة، ويستطيع هذا المنتج التأثير على ثمن السلعة وله سلطة في تحديد الثمن وتغييره بالارتفاع أو الانخفاض. أي أن شروط سوق الاحتكار تتمثل فيما يلي:-

- (1) أن يكون هناك منتج واحد للسلعة أو الخدمة.
 - (2) أن يقوم هذا المنتج ببيع سلعة ليس لها بديل في السوق.
 - (3) عدم إمكانية دخول منتجين آخرين للسوق أو الصناعة.
- وتكون نتيجة ذلك أن يكون المنتج المحتكر صانعاً Price Maker للسعر وليس متقياً له كما في حالة سوق المنافسة التامة.
- أما عن أسباب نشأة سوق الاحتكار فتتلخص في الآتي:-

- (أ) - قيام الحكومة بإعطاء امتياز إنتاج سلعة أو خدمة معينة لإحدى الشركات مثل شركة الكهرباء أو شركة الطيران أو الاتصالات.
- (ب) - أن يمتلك منتج واحد أو شركة واحدة المادة الخام المستخدمة في إنتاج سلعة ما و يصعب على منتجين آخرين الحصول عليها.
- (ج) - براءة الاختراع أو حقوق الاختراع والتي يحميها القانون، حيث يكون حق إنتاج السلعة محتكر لمنتج واحد أو شركة واحدة صاحبة الاختراع.
- (د) - اقتصاديات الحجم الكبير للإنتاج، حيث يستطيع أحد المنتجين إقامة صناعة كبيرة لإنتاج سلعة معينة (مثل الطائرات)، وإنتاجها بتكلفة منخفضة ويكفي حاجة السوق، مما يجعله يستفيد من وفورات الإنتاج الكبير، فيصعب على منتجين آخرين دخول الصناعة.
- ثالثاً - سوق المنافسة الاحتكارية**

Monopolistic Competition:

- تتميز هذه السوق بوجود عدد كبير نسبياً من المنتجين أو البائعين يعرضون سلعة واحدة غير متماثلة أو غير متجانسة. أي أن شروط سوق المنافسة الاحتكارية هي:-
- (1) - التعدد، حيث يوجد عدد كبير نسبياً من البائعين للسلعة.
 - (2) - عدم التجانس، أي أن السلعة ليست متماثلة وإنما تختلف مواصفاتها من منتج لآخر أو من شركة لأخرى من حيث نوعية السلعة أو شكلها ولكنها تعتبر بدائل لبعضها.
 - (3) - حرية الدخول و الخروج من السوق، أي حرية دخول منتجين جدد للصناعة حيث لا يكون هناك عوائق كبيرة أمام دخول منشآت جديدة للصناعة.
- وفي هذه السوق لا يكون هناك ثمن واحد للسلعة في السوق بل يختلف من منتج لآخر بسبب اختلاف مواصفات السلعة ودرجة تميزها من

منتج لآخر. ومن الملاحظ أن سوق المنافسة الاحتكارية تحتل مركزاً وسطاً بين المنافسة التامة والاحتكار المطلق، فهي مزيج من السوقين حيث تكون أشبه إلى المنافسة الكاملة من حيث كثرة عدد المنتجين أو البائعين فيها، وأشبه إلى الاحتكار في عدم تجانس السلعة وتميزها من منتج لآخر سواء كان هذا التمييز أو الاختلاف حقيقياً أو وهمياً. ولذلك فإن سوق المنافسة الاحتكارية تتميز بكونها ذات طابع عملي وينتشر وجودها في الحياة الواقعية.

رابعاً- سوق احتكار القلة Oligopoly:-

هي سوق تتميز بوجود عدد قليل من المنتجين أو البائعين للسلعة، يقومون ببيع سلعة متماثلة أو متباينة (بديلة) بحيث يستأثر كل منهم بنسبة كبيرة من الإنتاج، فيؤثر بقراراته وسياساته الإنتاجية أو التسويقية في باقي المنتجين. ويمكن للمنتج التأثير في ثمن السلعة ولكن وفقاً لحجم حصته أو نصيبه في السوق، فكلما كانت حصة المنتج أكبر كان تأثيره على السعر وفي اتخاذ القرارات المختلفة أكبر. أما عن أنماط الربح واختلافها في كل سوق عن الآخر، فكما نعلم أن المشروع يتمكن من تعظيم أرباحه عند وضع التوازن، وعند التوازن يتحدد أفضل وضع ممكن بحيث ينتج المشروع في أي شكل من أشكال الأسواق تلك الكمية التي تحقق له أكبر ربح أو أقل خسارة ممكنة وذلك في ضوء ثمن السلعة المحدد وفي ضوء تكاليف الإنتاج في المشروع. ولكن كلما زادت درجة الاحتكار زادت قدرة المنتج على تحقيق أرباحاً أكبر والعكس كلما ارتفعت درجة المنافسة، حيث تفترض نظرية الاحتكار أن المصدر الرئيسي للربح هو هيمنة الاحتكار في السوق.

لما كانت التكاليف هي نفسها في أي سوق من الأسواق فإن الإيرادات هي التي تحدد ربح المشروع، والإيرادات بدورها تتحدد وفقاً

للسعر المحدد للبيع. فعملية التسعير تختلف من سوق لآخر -كما سنبين فيما بعد- وعليه يختلف نمط الربح من سوق لآخر خاصة في المدى الطويل. ففي المدى القصير، قد يجد المنتج أن الثمن المحدد أكبر من تكلفة إنتاج الوحدة في مشروعه أي أن الثمن أكبر من التكلفة المتوسطة، وفي هذه الحالة يمكن أن يحقق ربحاً اقتصادياً (غير عادي) وعليه أن يختار حجم الإنتاج الذي يجعله يحقق أكبر ربح ممكن. وقد يكون الثمن مساوياً للتكلفة المتوسطة فيحقق المشروع الربح العادي فقط (المحدد ضمن تكاليف الإنتاج).

ولكن من ناحية أخرى هناك احتمال آخر وهو ان المنتج قد يجد أن الثمن الذي تحدد في السوق أقل من تكاليف الإنتاج المتوسطة في المشروع، وفي هذه الحالة سوف يحقق خسارة وهنا عليه ان يقرر أحد أمرين:-

- (أ)- أن يتوقف عن الإنتاج تجنباً لتلك الخسارة.
 - (ب)- أن يستمر في الإنتاج في المدى القصير مع تحقيقه لخسارة على أساس أن الظروف قد تتحسن في المستقبل و يستطيع التغلب على تلك الخسارة من خلال إدخال تحسينات في المشروع، أو تغيير حجم المشروع لتخفيض تكاليف الإنتاج، أو قد تتغير ظروف الطلب أو ظروف العرض للسلعة التي ينتجها بحيث يرتفع ثمنها في السوق.
- وإذا قرر المنتج الاستمرار في الإنتاج رغم تحقيقه خسارة فيجب أن يختار حجم الإنتاج الذي يجعله يحقق أقل خسارة ممكنة ويشترط ان يتمكن على الأقل من تغطية أو دفع التكاليف الكلية المتغيرة على الأقل أي يجب ان يكون الإيراد الكلي (أو قيمة المبيعات) مساوياً على الأقل للتكاليف الكلية المتغيرة (وهي تكاليف تشغيل المشروع مثل أجور العمال و ثمن المواد الأولية المستخدمة..). وبحيث لا تزيد

الخسارة عن التكاليف الكلية الثابتة وإلا فإن المشروع يجب أن يتوقف عن الإنتاج ويغلق ولا يستمر حتى في المدى القصير.

أما في المدى الطويل فإن المشروعات التي تعمل في ظل سوق المنافسة التامة، والتي تحقق خسارة ولم تستطع التغلب على خسارتها لابد وأن تخرج من الصناعة ولا تستمر، وأما إذا كان هناك مشروعات تحقق ربحاً غير عادي فإن تحقيق هذا الربح سوف يشجع مشروعات جديدة على الدخول للصناعة أملاً في تحقيق هذه الأرباح المرتفعة. وهنا يزداد عدد المشروعات المنتجة للسلعة فيزداد العرض الكلي للسلعة في السوق مما يؤدي إلى انخفاض ثمنها. وهذا الانخفاض في الثمن سوف يؤدي إلى اختفاء الأرباح غير العادية وتحقق كل المشروعات الربح العادي فقط حيث يكون الإيراد الكلي مساوياً للتكاليف الكلية و يكون الثمن أو الإيراد المتوسط مساوياً للتكاليف المتوسطة وتكون الصناعة في حالة توازن حيث لا تخرج منها المشروعات ولا تدخل إليها مشروعات جديدة، أي أن الصناعة تصل إلى حالة التوازن عندما يتوقف خروج أو دخول مشروعات إليها. ويكون شرط توازن المشروع في المدى الطويل في سوق المنافسة الكاملة هو:-

الإيراد الحدي (أو الثمن) = التكاليف الحدية = التكاليف المتوسطة

تكون التكاليف المتوسطة (للمدى القصير و الطويل) عند أدنى مستوى لها و المشروع يعمل عند طاقته المثلى كما يكون المشروع عند الحجم الأمثل له لأن المشروعات الأقل من الحجم الأمثل أو الأكبر منه سوف تكون تكاليفها مرتفعة ولن تبقى في المدى الطويل و إنما تبقى المشروعات التي تنتج عند أدنى تكلفة متوسطة ممكنة وذات الكفاءة الانتاجية المرتفعة.

أما المنتج المحتكر فإنه إذا تمكن من تحقيق أرباحاً غير عادية في المدى القصير فإنه يمكن أن يستمر في تحقيقها في المدى الطويل أيضاً بخلاف حال المنتج في سوق المنافسة الكاملة، إلا إذا حدث تغير في ظروف الطلب وانخفض طلب المستهلكين على السلعة أو حدث ارتفاع في تكاليف الإنتاج في المشروع وهذا يفرض أنه سيظل هو المنتج الوحيد في السوق ولن يدخل معه آخرين للاستفادة من الأرباح العالية. أما إذا كان المنتج يحقق خسارة في المدى القصير واستمر في تحقيقها ولم يستطع التغلب عليها في المدى الطويل فإنه لا بد وأن يتوقف عن الإنتاج نهائياً أو يغير حجم مشروعه بحيث يقلل تكاليف الإنتاج حتى تختفي تلك الخسارة وبحيث يحقق الربح العادي على الأقل أي يتساوى الثمن مع التكاليف المتوسطة ويكون الإيراد الكلي مساوياً للتكاليف الكلية. أي أن المنتج المحتكر في المدى الطويل يمكن أن يحقق ربحاً غير عادي أو يحقق الربح العادي فقط ولكنه لا يستمر مع تحقيق خسارة.

وإذا كان المشروع يعمل في ظل سوق المنافسة الاحتكارية ويحقق خسارة فإنه يتوقف عن الإنتاج إذا لم يستطع التغلب على تلك الخسارة من خلال تغيير حجم المشروع وتقليل تكاليف الإنتاج بحيث تختفي الخسارة ويحقق الربح العادي فقط. ولكن إذا كانت بعض المشروعات تحقق ربحاً غير عادي فإن هذا يمكن أن يشجع مشروعات جديدة على الدخول للصناعة لإنتاج أصناف من السلعة شبيهة بتلك التي تنتجها المشروعات الموجودة بالصناعة، ويترتب على ذلك تحول بعض المشتريين من الصنف الذي تنتجه المشروعات الموجودة أو القائمة بالصناعة إلى الأصناف الأخرى الجديدة مما يؤدي إلى نقص الطلب على السلعة التي ينتجها كل مشروع ونقص كمية المبيعات فتضطر تلك المشروعات لإنتاج حجم أقل من طاقتها

الإنتاجية الكاملة لأن كل مشروع لا يستطيع أن ينتج أكثر من ذلك لوجود مشروعات أخرى تنافسه في السوق، فيحقق كل مشروع الربح العادي فقط كما في المنافسة الكاملة.

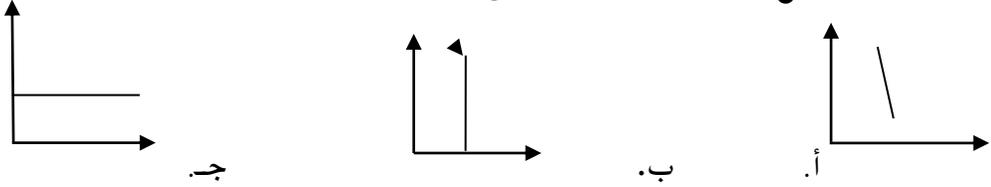
وفي حالة سوق احتكار القلة حيث يسيطر عدد قليل من المنتجين على إنتاج سلعة معينة، فإن المشروعات التي تحقق خسارة سوف تخرج من الصناعة في المدى الطويل مما يقلل من عدد المشروعات ويزيد من درجة الاحتكار في السوق، وقد يتحول إلى حالة احتكار ثنائي أو احتكار مطلق. أما المشروعات التي تحقق أرباحاً عالية فإن ذلك سوف يشجع مشروعات أخرى للدخول في الصناعة، ويزداد الإنتاج الكلي والمعروض من السلعة في السوق في حالة تماثل السلعة التي يعرضها كل مشروع فينخفض الثمن، وإذا انخفض الثمن إلى مستوى التكاليف المتوسطة فإن المشروعات سوف تحقق الربح العادي فقط ويختفي الربح غير العادي، ولكن إذا زاد عدد المشروعات وكانت السلعة المنتجة غير متماثلة فإن السوق قد تتحول إلى سوق منافسة احتكارية.

أسئلة تجريبية عامة مادة مبادئ الاقتصاد

أجب عن الأسئلة التالية

السؤال الأول: بالنظر للمنحنيات التالية أجب عما يلي:

1) أذكر نوع مرونة الطلب لكل منحنى؟



- أ. _____
ب. _____
ج. _____

2) أذكر محددات مرونة الطلب؟

1. _____
2. _____
3. _____

السؤال الثاني: استخرج مرونة الطلب للسلعة (أ) واذكر نوعها إذا كانت الكمية المطلوبة 1000 وحدة عند السعر 15 ج للوحدة ، وأن الكمية المطلوبة 1500 وحدة عند السعر 13 ج للوحدة.

السؤال الثالث: احسب مرونة الطلب للشاي والسكر إذا علمت أن ارتفاع سعر السكر بنسبة 10% أدى لانخفاض الكمية المطلوبة من الشاي إلى 15%.

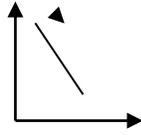
• فيما يلي جدولاً يبين العلاقة بين السعر والكمية أجب عن الأسئلة (4 ، 5 ، 6).

الكمية المعروضة	السعر
16	9
14	8
10	6
6	4
2	2
0	1

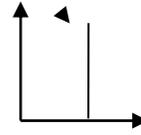
4. العلاقة بين السعر والكمية هي علاقة:

- أ- عكسية.
- ب- طردية.
- ج- سالبة.
- د- انحنائية.

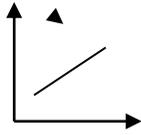
5. يمكن تمثيل الجدول السابق بيانياً على شكل منحنى:



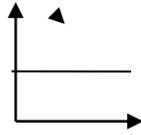
ب-



أ-



د.



ج.

تمرين (1): يمثل الجدول التالي التغير في الإنتاج مع تغير حجم القوة العاملة بافتراض أن كمية الأرض ثابتة:

الإنتاج الحدي	الإنتاج المتوسط	الإنتاج الكلي	كمية العمل
6	6	6	1
12	9	18	2
		33	3
		40	4
		45	5
		48	6
		49	7
		40	8

المطلوب:

- 1- أكمل الجدول السابق.
- 2- بين عند أي مستو للعمل يبدأ ظهور قانون تناقص الغلة.
- 3- عند أي مستوى للعمل يصل الإنتاج الكلي إلى أقصاه.
- 4- حدد المرحلة التي يتم فيها الاستغلال الأمثل.

أسئلة عامة على العرض والطلب والسوق

- س1: اشرح العلاقة بين الثمن والطلب موضحاً الإجابة بالرسم.
- ج1: الثمن من أهم العوامل التي تحدد الكمية المطلوبة وعادة ما تتحدد الأثمان في السوق التنافسي الكامل، أي أنه لا دخل للمستهلك في تحديدها، وكل ما يستطيعه المستهلك فقط هو تحديد الكمية التي يريد شراؤها من هذه السلعة عند كل ثمن.
- وعلى سبيل المثال لو كان تصور المستهلك للكميات التي يطلبها من سلعة ما عند أثمانها المختلفة مبينة في الجدول التالي:
- جدول الطلب:

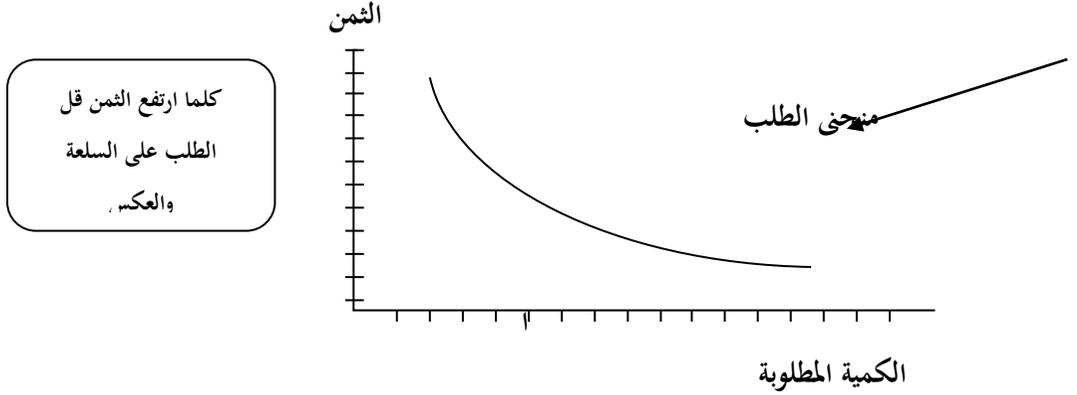
الطلب	100	90	80	70	60	50	40
الكمية المطلوبة	40	60	75	110	150	200	250

ويوضح هذا الجدول أنه عند زيادة الثمن تنخفض الكمية المطلوبة، والعكس صحيح، كما يوضح أن الثمن يتغير أولاً ثم يتبعه التغير في الكمية المطلوبة، والعلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة تسمى "قانون الطلب" والذي يمكن صياغته في أنه بافتراض بقاء العوامل الأخرى ثابتة، يرتفع حجم الطلب من سلعة ما كلما انخفض سعرها، وذلك خلال فترة زمنية معينة.

وإذا رسمنا البيانات الموضحة في الجدول السابق بيانياً، بحيث يكون الثمن على المحور الرأسي والكمية المطلوبة على المحور الأفقي حصلنا على منحنى الطلب الذي يوضح العلاقة البيانية بين الكمية

المطلوبة عند كل ثمن من الأثمان المختلفة، التي قد تكون سائدة لسلعة ما في السوق، وذلك في ظل ثبات العوامل الأخرى.

الشكل رقم (1) العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة



والشكل في الأعلى يوضح أن منحنى الطلب ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين، موضحاً أن العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة علاقة عكسية، أي تزيد الكمية المطلوبة كلما انخفض الثمن. ومنحنى الطلب هذا عبارة عن مجموعة من النقاط التي تربط الكميات المطلوبة عند كل ثمن من الأثمان المختلفة وذلك بشرط ثبات المتغيرات الأخرى (دخل المستهلك - أثمان السلع المكملة أو المنافسة - نوق المستهلك 000 إلخ).

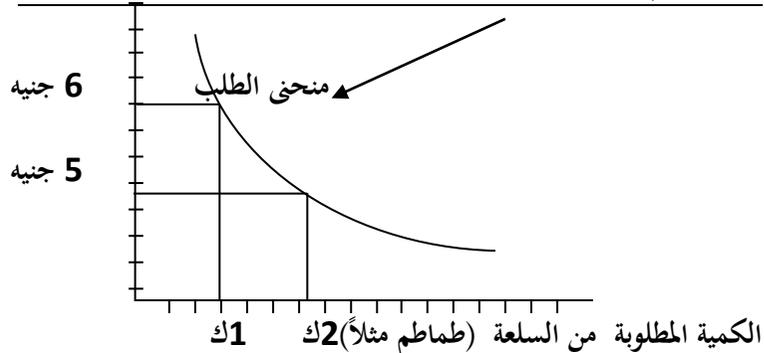
كما أنه يوضح أقصى أو أكبر كمية يمكن طلبها عند كل ثمن من هذه الأثمان المختلفة، وبمعنى آخر أنه يستحيل على المستهلك شراء كمية أعلى من هذا المنحنى، ولكن يستطيع شراء كمية تحت هذا المنحنى أو فوق المنحنى نفسه، كما يبين المنحنى أيضاً أقصى أثمان يستطيع المستهلكون دفعها عند كل كمية مطلوبة إذ من الممكن أن يدفع المستهلك أثماناً أقل من تلك التي يحددها منحنى الطلب، ولكنه لا يمكن أن يدفع أعلى منها، وكل ذلك بافتراض بقاء الأشياء الأخرى على حالها.

س2: قارن بين تمدد الطلب وانتقاله موضحاً الإجابة بالرسم؟
 ج2: تمدد الطلب أو انكماشه يعني الانتقال من أعلى إلى أسفل على نفس المنحنى في حالة التمدد والانتقال من أسفل إلى أعلى في حالة الانكماش، وذلك دون تغيير موقع المنحنى في الحالتين، وهذه الحالة تحدث بسبب تغيير الثمن.

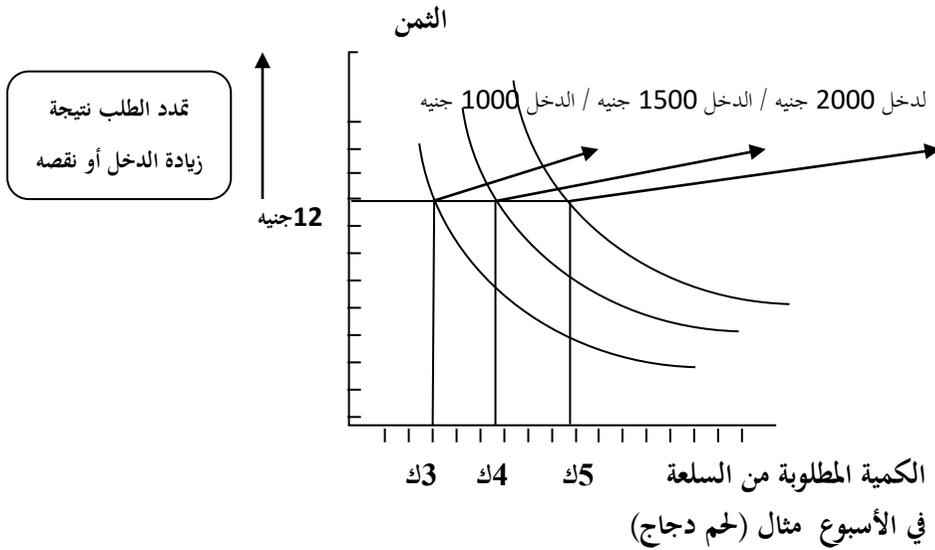
أما زيادة الطلب أو انخفاضه، تعني حدوث تغيير في موقع المنحنى بسبب تغيير بعض العوامل الأخرى (مثل الدخل) فزيادة الطلب قد تنتج عن زيادة الدخل، مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أعلى ناحية اليمين أما انخفاض الطلب قد يكون بسبب نقص الدخل مما يؤدي إلى انتقال منحنى الطلب إلى أسفل ناحية اليسار.

وبذلك يجب التفريق بين التحرك على نفس منحنى الطلب وهذا يكون بسبب تغيير الثمن، وبين انتقال منحنى الطلب كلية، وهذا يكون بسبب تغيير العوامل الأخرى (مثل الدخل - ذوق المستهلك 0000 إلخ).

والشكلين التاليين يوضحان الفرق بين تمدد منحنى الطلب وانتقاله:
 الشكل رقم (2) العلاقة بين الثمن والكمية المطلوبة وتمدد الطلب وانكماشه



الشكل رقم (3) انتقال منحني الطلب نتيجة ثبات الثمن مع تغير أحد العوامل مثال (زيادة الدخل)



س3: لماذا العلاقة بين الثمن والطلب علاقة عكسية؟

ج3: يمكن تفسير العلاقة بين الثمن والطلب بعاملين أساسيين هما:
أثر الدخل وأثر الإحلال. وفيما يلي تفصيل ذلك:

1. أثر الدخل:

هناك نوعان من الدخل: (دخل حقيقي - دخل نقدي)
الدخل الحقيقي: يعني قدرة الدخل النقدي على شراء كمية محددة من السلع والخدمات.

الدخل النقدي: يعني عدد الوحدات النقدية التي يكسبها المستهلك خلال فترة زمنية محددة.

أثر الدخل: يعني تلك التغيرات التي تحدث في الدخل الحقيقي للمستهلك بسبب التغيرات التي حدثت في الأثمان.

أثر الثمن يعني أن انخفاض ثمن السلعة يعمل على زيادة الدخل الحقيقي، وارتفاعه يعمل على انخفاض الدخل الحقيقي.

2. أثر الإحلال:

هو تلك التغيرات التي تحدث في حجم الطلب على سلعة ما نتيجة لإحلال سلعة أخرى محلها أو نتيجة لإحلالها محل سلعة أخرى بسبب التغير في ثمن السلعة موضوع الدراسة وثبات أثمان السلع الأخرى البديلة.

أثر الإحلال يتوقف على الظروف الشخصية للمستهلك ذاته وليس على ظروفه الموضوعية.

• أثر الإحلال أقوى من أثر الدخل في تحديد العلاقة بين الثمن والطلب. لأن أثر الإحلال مرتبط بالظروف الشخصية للمستهلك في حين أن أثر الدخل مرتبط بالمنفعة التي يحصل عليها المستهلك.

س4: قانون الطلب قانون عام يسري في كل زمان ومكان عدا بعض الاستثناءات. اشرح ذلك.

ج4: قانون الطلب قانون عام يسري في جميع الحالات إلا أنه ترد عليه بعض الاستثناءات أهمها:

1. إذا كانت السلعة المطلوبة سلعة كمالية، تشتريها طبقة الأغنياء على سبيل التفاخر، فإنه قد ينكمش الطلب عليها بانخفاض سعرها إذ أن الأغنياء يقبلون على اقتنائها دليل على الوجاهة والثراء فقط.
2. أثر التوقعات: فقد تنخفض الكمية المطلوبة لانخفاض ثمنها لأن المستهلكين يتوقعون استمرار انخفاض أثمانها وهذا يسمى بالأثر الديناميكي للتوقعات وفي هذه الحالة يكون منحى الطلب على هذه السلعة ذا ميل موجب.
3. إذا كانت السلعة من السلع الضرورية التي لا يمكن الاستغناء عنها مثل الخبز العادي فإنه مهما ارتفع ثمنها - إلى حدود معينة - ظلت الكمية المطلوبة كما هي.

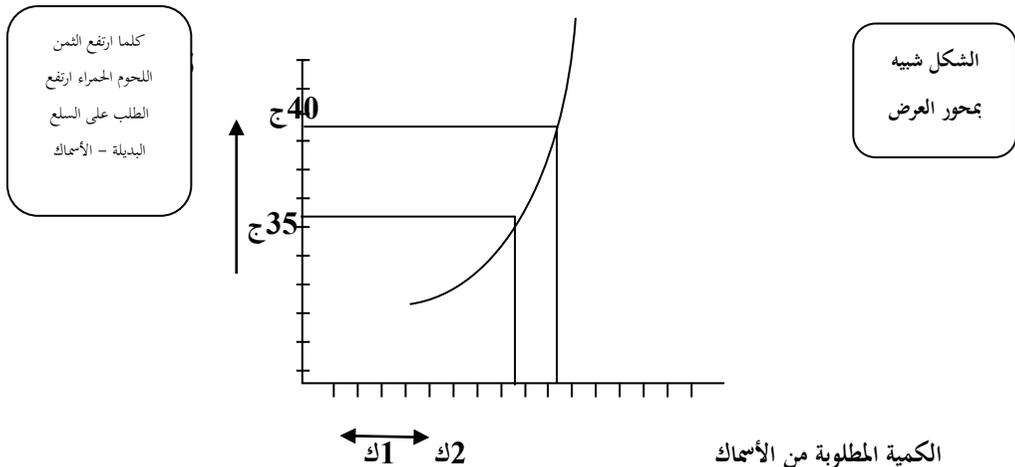
4. يعتقد بعض المستهلكين أن السعر دليل على جودة السلعة فكلما ارتفع سعرها زادت جودتها ومن ثم زادت الكمية المطلوبة منها، والعكس صحيح.

س5: اشرح العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة ما وأثمان السلع الأخرى مع الرسم.

ج5: من المسلم به أن حاجات الإنسان متعددة ومتنوعة فالسلع متعددة ومتنوعة، فالسلع التي يحتاجها للغذاء كثيرة للغاية ونفس الشيء عن احتياجاته من الملابس والمسكن والمشرب 000 إلخ. ولما كان دخله محدوداً مهما ارتفع، فإنه عادة ما يقارن بين ثمن السلعة التي يشتريها والسلعة الأخرى التي تشبع نفس الرغبة فإذا كانت أثمان السلع البديلة الأخرى أقل سيقدم المستهلك على شراء تلك السلع الأرخص ما دامت تشبع رغباته ويقلل - قدر الإمكان - من السلع المرتفعة الثمن، وبذلك يكون هناك علاقة طردية بين الكميات التي يتم شراؤها السلعة موضوع الدراسة وأثمان البديل الأقوى كما يوضحها الشكل التالي، حيث تقع الكمية المطلوبة من السلع الأصلية على المحور الأفقي، وأثمان السلع البديلة لها.

الشكل رقم (4) يوضح العلاقة بين الكمية المطلوبة من سلعة وثمان السلع البديلة لها

ثمان اللحوم الحمراء

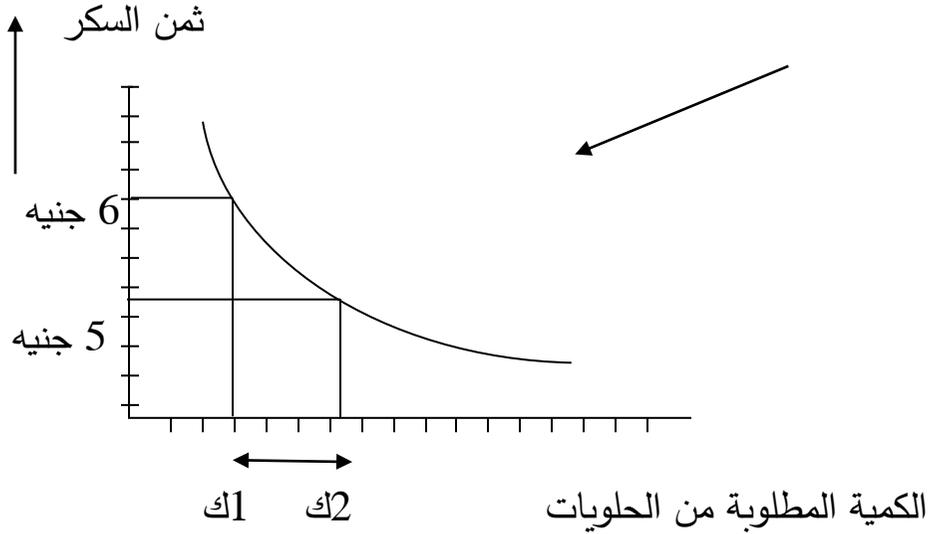


ف نجد أنه عندما كان ثمن السلع البديلة م ث كانت الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية م ك، وعندما ترتفع ثمن السلعة البديلة إلى م ث1 ارتفعت الكمية المطلوبة من السلع الأصلية إلى م ك1، وبذلك نخلص إلى أنه كلما ارتفعت أثمان السلع البديلة ارتفعت الكمية المطلوبة من السلعة الأصلية (موضوع البحث) والعكس صحيح.

والشكل المقابل مثال على اللحوم الحمراء (السلعة الأصلية) واللحوم البيضاء (السلعة البديلة).

وبالنسبة للسلع المكملة مثل الشاي والسكر فمثلاً عندما يرغب المستهلك في شراء الشاي، لابد أن يسأل أيضاً عن ثمن السكر، حيث يوجد ارتباط كامل بينهما لأنهما ذات طلب متصل، اللهم إلا إذا كان يشرب الشاي بدون سكر فإذا ارتفع ثمن الشاي دون ارتفاع لسعر السكر فإن ثمن كوب الشاي سيرتفع كذلك الحال في حالة ارتفاع سعر السكر مع ثبات سعر الشاي وفي كلتا الحالتين سيضطر المستهلك إلى التقليل من استهلاك الشاي، وبذلك يكون هناك علاقة عكسية حيث تنخفض الكمية المطلوبة من سلعة ما إذا ارتفع ثمن السلعة المكملة لها وهذا يوضحه الشكل البياني التالي حيث يتضح أنه عندما كانت الكمية المطلوبة من الشاي م ك كان ثمن السكر م ث وعندما ارتفع ثمن السكر إلى م ث1 انخفضت الكمية المطلوبة و من الشاي إلى م ك1.

الشكل رقم (5) يوضح العلاقة بين الكمية المطلوبة من السلعة وثمان السلعة المكملة

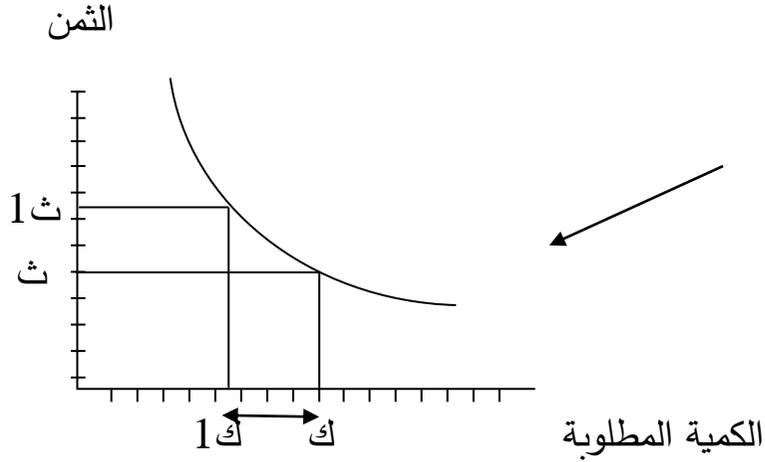


س 6: مرونة الطلب السعرية أنواع متعددة اشرح ذلك موضحاً الإجابة بالرسم

ج 6: مرونة الطلب السعرية لها خمسة أنواع هي:

6. طلب عالي المرونة: وعادة ما تكون المرونة أكبر من الواحد الصحيح مما يعني تغير نسبي قدره 1 % في الثمن أدى إلى تغير نسبي قدره أكبر من 1 % في الكمية المطلوبة بمعنى أن الكميات المطلوبة تتمدد أو تنكمش أكبر من نسبة التغير التي حدثت في السعر ويوضح هذه الحالة الشكل المقابل.

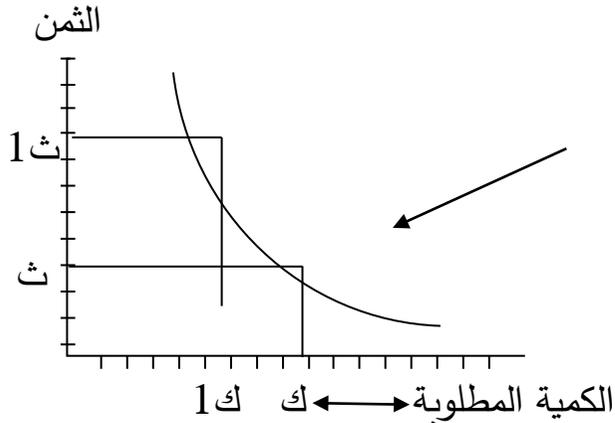
الشكل رقم (6) طلب عالي المرونة



7. طلب متكافئ المرونة:

والطلب في هذه الحالة يتغير بنفس نسبة التغير في السعر بمعنى إذا ارتفع السعر أو انخفض بنسبة 1 % انكمش الطلب أو تمدد بنفس النسبة كما يوضحها الشكل البياني المقابل ولذلك فإن المرونة تكون مساوية للواحد الصحيح

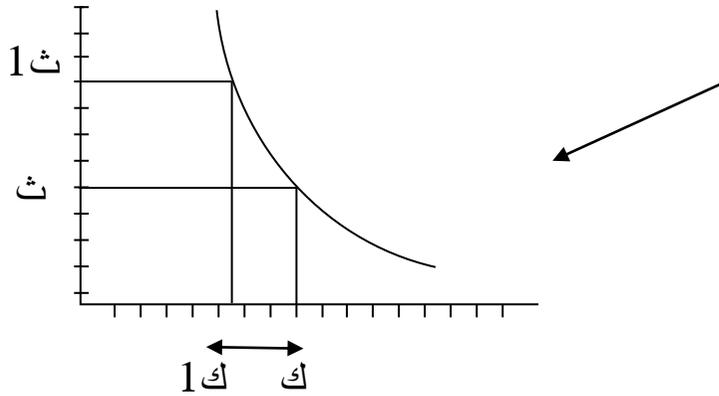
الشكل رقم (7) طلب متكافئ المرونة



8. طلب ضعيف المرونة:

في هذه الحالة يتمدد أو ينكمش الطلب بنسبة أقل من نسبة الانخفاض أو الارتفاع في الثمن أي أن التجاوب أو الحساسية بين الطلب والسعر قليلة وتكون المرونة أقل من الواحد الصحيح حسبما يوضحها الشكل التالي:

الشكل رقم (8) طلب ضعيف المرونة

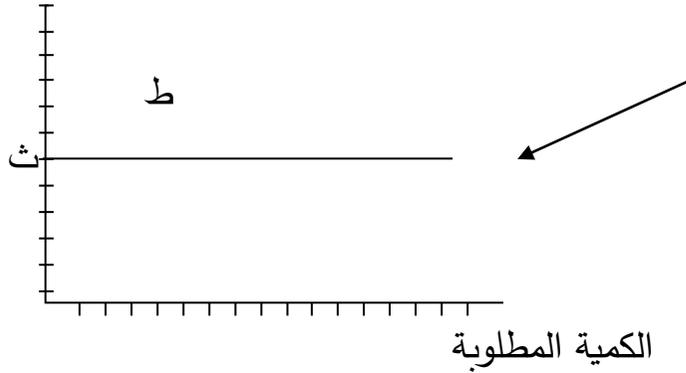


9. طلب لانهائي المرونة:

ويسمى أيضاً طلب تام أو كامل المرونة حيث في هذه الحالة يطلب المستهلك كل الكمية المعروضة في السوق من السلعة عند سعر معين وينخفض طلبه إلى الصفر إذا ما ارتفع سعر السلعة قليلاً وبذلك لكون منحنى الطلب خطأً أفقياً موازياً للمحور الأفقي وهذه الحالة تنطبق على تلك السلعة التي لها بديل تام يغني عنها ويشبع نفس الرغبة بنفس المواصفات مما يجعل المستهلك ينتقل إليها في حالة ارتفاع ثمن السلعة الأولى وفي هذه الحالة تكون المرونة تغير نسبي كبير جداً في الكمية المطلوبة بسبب تغير نسبي طفيف جداً في السعر مما يجعل الناتج رقماً كبيراً للغاية يكاد يقترب من اللانهاية والشكل التالي يوضح هذه الحالة:

الثن

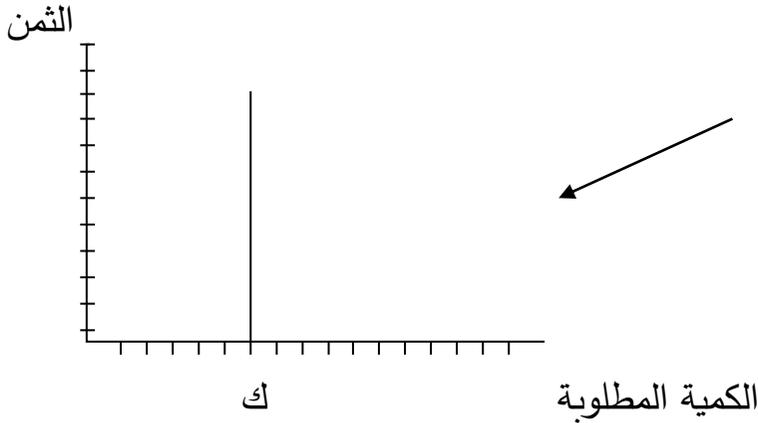
الشكل رقم (9) طلب لا نهائي المرونة



10. طلب عديم المرونة:

وهذه الحالة تعني أنه لا يوجد تجاوب إطلاقاً بين الكمية المطلوبة والتغير في الثمن، أي أنه مهما ارتفع أو انخفض ثمن السلعة فإن الكمية المطلوبة ثابتة دون تغيير وبذلك تكون المرونة في هذه الحالة مساوية للصفر وتطبق هذه الحالة على بعض الأدوية الهامة لحياة المريض والتي لا بد أن يتعاطى الكميات المطلوبة منها والتي وصفها له الطبيب بغض النظر عن ارتفاع سعرها أو انخفاضه ولذلك يكون منحنى الطلب خطأً رأسياً موازياً للمحور الرأسي دليلاً على عدم وجود أي تجاوب أو حساسية للتغيرات التي تحدث في الثمن والشكل التالي يوضح هذه الحالة:

الشكل رقم (10) طلب لا نهائي المرونة



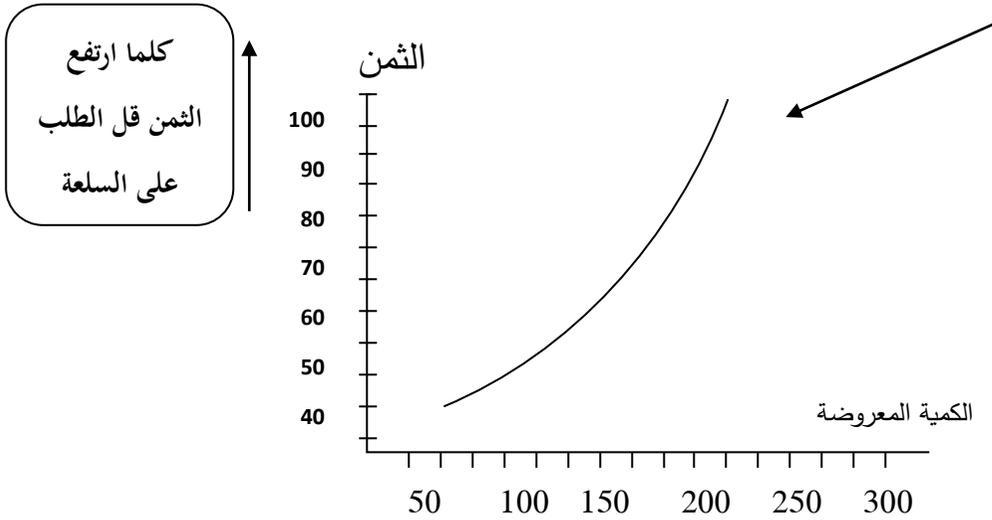
س7: اشرح العلاقة بين الثمن والكمية المعروضة موضحاً إجابتك بالرسم.

ج7: العلاقة التي تربط الثمن بالكمية المعروضة تعرف بقانون العرض وهذا القانون يتضمن: كلما ارتفع ثمن السلعة تمددت الكمية المعروضة منها، وتنكمش في حالة انخفاض ثمنها وذلك مع بقاء المتغيرات الأخرى على حالها. أي أن العلاقة التي تربط هذين المتغيرين علاقة طردية وهذا قانون عام ينطبق على العرض الفردي كما ينطبق على العرض الكلي شأنه في ذلك شأن قانون الطلب والتمن بهذه الصورة من أهم المحددات التي تحدد الكمية المعروضة لأنه من أهم العوامل التي تعمل على تحديد أرباح المنتجين والتجار. وعلى ضوء ذلك فإن المنتجين والتجار من المفترض أن لديهم تصور عن الكميات التي يعرضونها للبيع في السوق عند كل ثمن. والجدول الآتي يبين تصور بعض المنتجين لإنتاج وعرض سلعته في السوق للبيع عند الأسعار السائدة:

100	90	80	70	60	50	40	السعر قرش / جنيه
300	250	240	200	150	110	60	الكمية المعروضة كجم / يوم

ومن هذا الجدول نرى أن الكمية المعروضة تتمدد مع ارتفاع الثمن، ويمكن استناداً إلى البيانات الواردة في الجدول رسم العلاقة بين الكمية المعروضة والثمن وبذلك نحصل على منحنى العرض كما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم (11) يوضح العلاقة بين الكمية المعروضة والثمن



ويمثل المنحنى ع منحنى عرض المنتج، وبالنظر إلى الكمية المعروضة في الأسواق عند الثمن 40 لوجدنا أنها كانت 60 وحدة وصلت إلى 200 وحدة عند الثمن 70 وأخذت في الارتفاع مع ارتفاع الثمن وهذا يتمشى مع قانون العرض الذي ذكرناه سابقاً ومع أنه يعتبر قانوناً عاماً إلا أنه يرد عليه بعض الاستثناءات التالية:

4. عرض العمل: من المعروف أن العامل يزيد عدد ساعات عمله مع كل زيادة في أجر الساعة وهذا يتمشى مع قانون العرض إلا أنه ثبت في بعض الحالات أن بعض فئات العمال تمتنع عن العمل عندما يصل مستوى الأجر التي تحصل عليها حداً معيناً والبعض الآخر يقلل من ساعات عمله عندما يصل إجمالي أجره حداً معيناً.

5. إذا كانت السلع ذات طابع خاص مثل الآثار واللوحات الفنية والتماثيل والتحف وكل السلع المشابهة التي عادة ما تكون قليلة العدد ومحدودة للغاية وإن لم تكن وحدة واحدة فقط في معظم الحالات ففي مثل هذا النوع من السلع لا يوجد تجاوب ولا يمكن

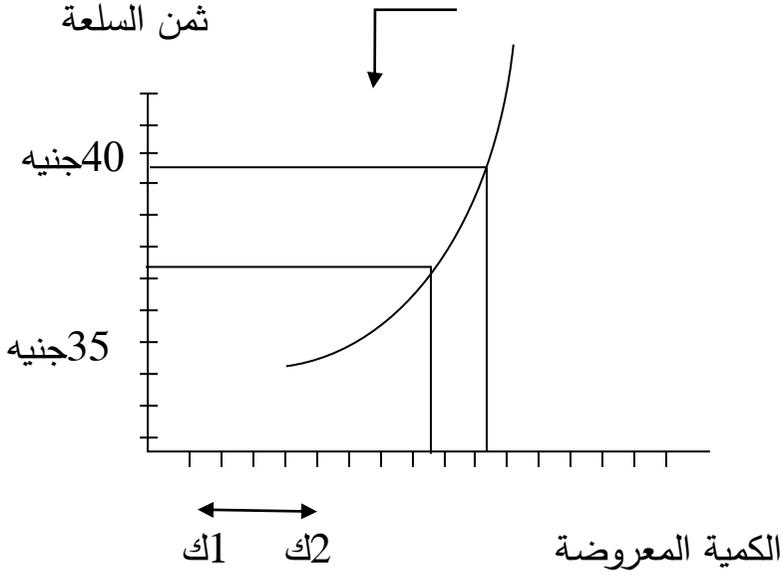
أن تكون هناك استجابة محتملة في المستقبل القريب لزيادة المعروض من هذه السلع في حالة زيادة أثمانها.

6. إذا ما قرر البائع بينه وبين نفسه أنه يريد أن يحقق إيرادات معينة هذا اليوم فعندما يحقق الإيراد المطلوب يتمتع عن البيع.

س 8: قارن بين تمدد منحنى العرض وانتقاله موضعاً الإجابة بالرسم.
ج8: يجب التمييز بين ارتفاع الكمية المعروضة بسبب تغير الثمن وبين ارتفاعها بسبب تغير أحد (أو بعض أو كل) العوامل الأخرى فإذا حدث تغير في الثمن فالتغير في العرض الناتج عن ذلك يسمى "تمدد أو انكماش" أما إذا حدث تغير في العوامل الأخرى فالتغير في العرض الناتج عن ذلك يسمى "زيادة أو انخفاض" لأن التمدد أو الانكماش إنما يتم على نفس منحنى العرض بسبب تغير الثمن، أما الزيادة أو الانخفاض فإنها تحدث بسبب الانتقال إلى منحنى عرض آخر أما الناتج بسبب تغير العوامل الأخرى (مثل أسعار عناصر الإنتاج، عناصر السلع الأخرى، فنون الإنتاج المستخدمة 000 إلخ) والشكل التالي يوضح تمدد منحنى العرض:

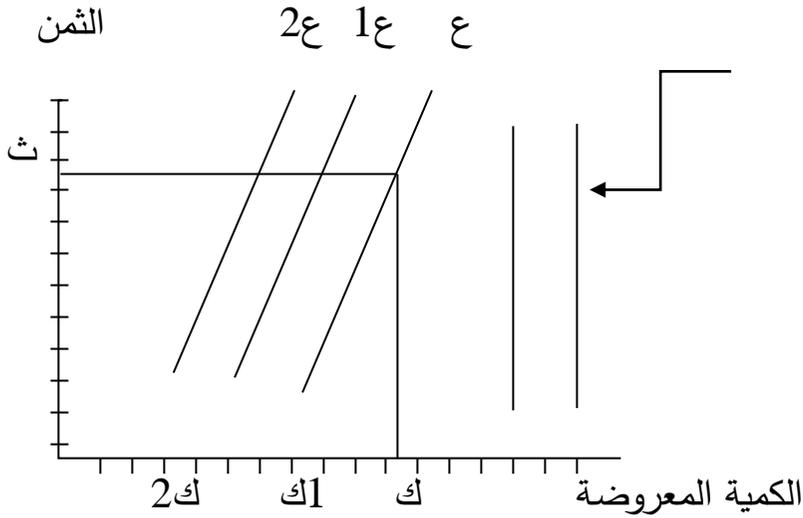
وفي هذا الشكل نجد أنه عندما كان الثمن T كانت الكمية المعروضة K ولما ارتفع الثمن إلى T' تمددت الكمية المعروضة إلى K' ، وهذا التمدد في الكمية المعروضة تم على نفس منحنى العرض بسبب زيادة الثمن.

الشكل رقم (12) يوضح تمدد منحنى العرض



أما في الشكل الآخر فالمنحنى ع يمثل منحنى العرض الأصلي عند الثمن السائد في السوق للسلعة، وإذا انتقل منحنى العرض لليمين (أسفل) ع / دل ذلك على زيادة العرض أما إذا انتقل إلى اليسار (أعلى) ع // فهذا معناه انخفاض الكمية المعروضة فمثلاً عند السعر ث كانت الكمية المعروضة ك أما إذا حدث تغير في عامل من العوامل التي تحدد الكمية المعروضة، بافتراض بقاء العوامل الأخرى بما فيها الثمن ثابتة، فلا بد أن ينتقل منحنى العرض إلى أعلى أو إلى أسفل فعلى سبيل المثال إذا انخفضت تكاليف الإنتاج فلا بد أن ينتقل منحنى العرض ع إلى ناحية اليمين ليأخذ الوضع ع / دليلاً على زيادة الكمية المعروضة إلى ك / عند نفس الثمن ث، وإذا حدث العكس وارتفعت تكاليف الإنتاج فإن منحنى العرض ينتقل إلى وضع ع // وتتنخفض الكمية إلى ك //

الشكل رقم (13) يوضح انتقال منحنى العرض



ويمكن التعبير عن دالة العرض بالشكل التالي:

$$ك س = د(ث، ف/، م /، ط /)$$

ك س = الكمية المعروضة من السلعة س بمعرفة المنتج الواحد خلال فترة زمنية معينة.

د = دالة في أو يتبع للتغيرات التي تحدث في العوامل الأخرى.

ث = ثمن السلعة.

ف/ = التطور التكنولوجي لفنون الانتاج المستخدمة.

م/ = المعروض من المدخلات.

ط/ = الظروف الطبيعية كالمناخ والظروف الجوية.

ويدل الخط الذي يظهر أعلى العوامل الثلاث الأخيرة على أنها بقيت ثابتة (شرط بقاء العوامل الباقية على حالها).

ويمكننا شرح التعبير التالي بصورته الرياضية العامة كالآتي:

الكمية التي يعرضها منتج ما من السلعة س، على مدى فترة زمنية محددة، دالة في أو تتوقف على سعر هذه السلعة، بينما العوامل الأخرى ثابتة.

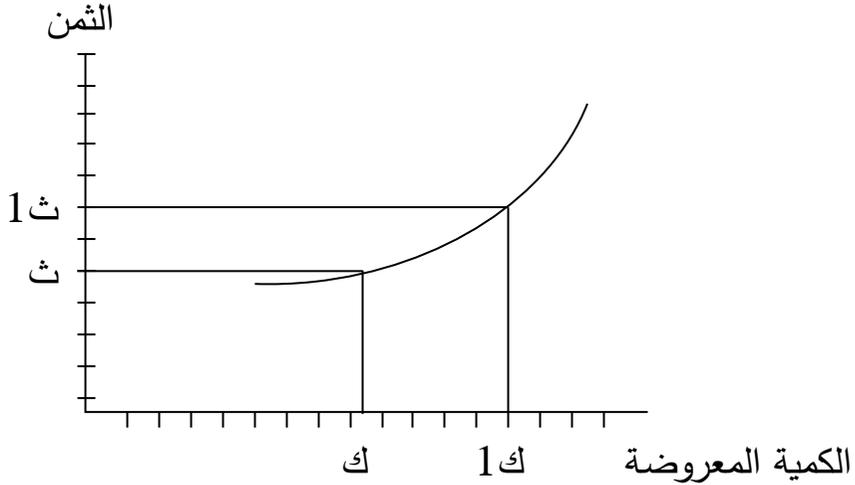
ك س = (ث)س بشرط بقاء العوامل الأخرى ثابتة.
وهي علاقة عامة ومن أجل أن نستنتج جدول العرض للمنتج الواحد ومنحنى العرض يجب علينا أن نعين دالة العرض المحددة الخاصة به، ويوضح جدول العرض للمنتج الواحد ومنحنى العرض لسلعة ما الكميات المنتجة من السلعة التي يكون المنتج على استعداد لبيعها على مدى فترة زمنية مقابل أسعار مختلفة للسلعة س، بينما تبقى العوامل الأخرى ثابتة، كما يوضحان البدائل كما يراها المنتج في نقطة زمنية معينة.

س9: مرونة العرض السعرية أنواع متعددة اشرح ذلك موضحاً الإجابة بالرسم.

ج9: مرونة العرض السعرية أنواع متعددة هي:
1. مرونة عالية:

وفيها تكون نسبة التغير في الكمية المعروضة أكبر من نسبة التغير في الثمن فلو افترضنا أنه ارتفع الثمن بنسبة 1 % فإنه تتمدد الكمية المعروضة بنسبة أكبر من ذلك 2 % أو أكثر حسب الأحوال، أي أن معدلات التغير أو التجاوب أو الحساسية بين العرض وبين ثمن السلعة في مثل هذه الحالة يكون أكبر من الواحد الصحيح ويمثله الشكل البياني التالي:

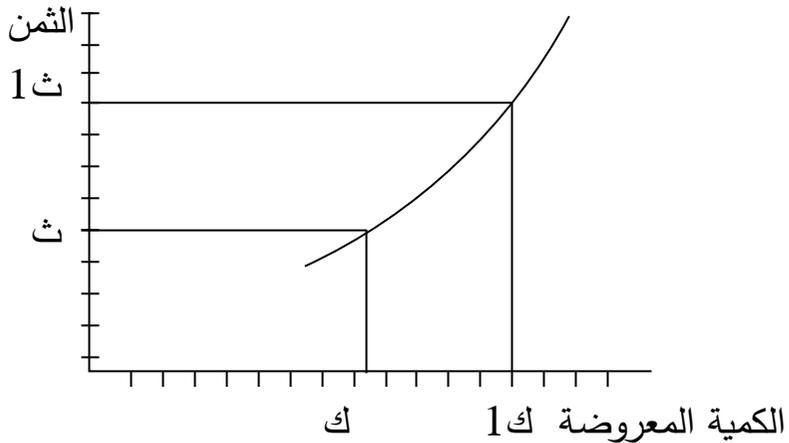
الشكل رقم (14) يوضح مرونة عرض عالية



6. مرونة متكافئة:

فيها تكون نسبة التغير في الكمية المعروضة مساوية لنسبة التغير في الثمن فإذا ارتفع (أو انخفض) الثمن بنسبة 1 % مثلاً تمدد (أو انكمش) العرض بنفس النسبة، أي أن معدلات التغير التي تحدث في الكمية المعروضة مساوية لمعدلات التغير في الثمن وفي هذه الحالة تكون مرونة العرض مساوية للواحد الصحيح ويوضحها الشكل البياني التالي:

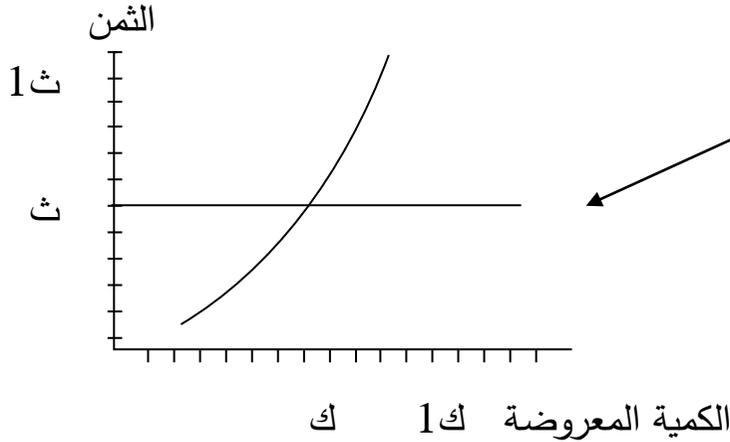
الشكل رقم (15) يوضح مرونة عرض متكافئة



7. مرونة ضعيفة:

وفي هذه الحالة تكون مرونة العرض أقل من واحد صحيح أي نسبة التغير في العرض أقل من نسبة التغير في الثمن ويوضحه الشكل التالي الذي يظهر فيه منحنى العرض أقرب إلى المحور الرأسي فإذا ارتفع السعر من ث إلى ث / تمددت الكمية المعروضة من ك إلى ك / ونلاحظ أن المسافة ك / ك / أقل من المسافة ث / ث /.

الشكل رقم (16) يوضح مرونة عرض ضعيفة



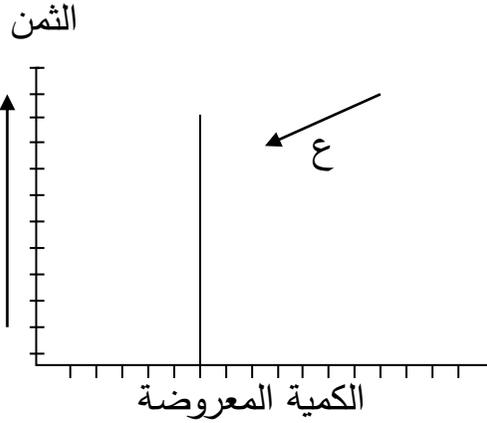
8. لا نهائي المرونة:

ويسمى أيضاً تام أو كامل المرونة وفي هذه الحالة يكون منحنى العرض خطاً موازياً للمحور الأفقي دليل على أنه إذا حدث أي تغير قليل جداً في الثمن لدرجة أنه لا يمكن أن يظهر في الرسم فإن الكمية المعروضة تتمدد إلى ما لا نهاية

عرض عديم المرونة:

وفيه تكون المرونة مساوية للصفر كما يكون منحنى العرض خطأً مستقيماً موازياً للمحور الرأسي، أي عكس الحالة السابقة دليل على أنه مهما تغير الثمن فإن الكمية المعروضة ثابتة دون تغيير والشكل التالي يمثل هذه الحالة:

الشكل رقم (18) يوضح مرونة عرض لا نهائية



س10: للثمن دور هام في اقتصاد السوق اشرح أهمية الثمن مبيناً دور السلع والنقد في المجتمع.

ج10: نظرية الثمن (أو القيمة) هي حجر الأساس في أي دراسة اقتصادية، حيث الثمن عامل مؤثر للغاية في أي نشاط اقتصادي في النظم الاقتصادية المختلفة، فالثمن في النظام الرأسمالي - أي في اقتصاد السوق - يتولى تخصيص الموارد الاقتصادية وتوجيهها الوجهة السليمة بينما في النظام الاشتراكي - نظام التخطيط الشامل - يكون مؤشراً يتم من خلاله توجيه السياسة السعرية والاقتصادية للدولة، حيث تستطيع الدولة من خلال زيادة أسعار بعض السلع أو خفضها، أن تعمل على خفض الاستهلاك للسلع التي ارتفع سعرها، وزيادة

الاستهلاك للسلع التي انخفض سعرها، وبذلك يلعب الثمن دوراً أساسياً في توجيه الاستهلاك والموارد الاقتصادية في النظام الاشتراكي. وترجع أهمية نظرية الثمن على وجود العلاقة القوية بين أسعار السلع والخدمات من ناحية، ودخول ورفاهية الأفراد من ناحية أخرى، أي هي ثمن الخدمات التي يؤدونها أو الموارد التي يمتلكونها، ولما كانت رفاهية المجتمع تكمن في زيادة الدخل مع ثبات الأسعار، أو على الأقل زيادتها بنسبة أقل من نسب الدخل، فإن مستوى معيشة الأفراد يتحسن وتزداد رفاهيتهم مع زيادة دخولهم.

ونظرية الثمن أيضاً تهتم بدراسة أسباب ارتفاع أو انخفاض أثمان السلع دون البعض الآخر، كما تهتم بدراسة العوامل المؤثرة في ثمن السلع، والثمن هنا إذا ذكر بصفة مطلقة فإنه يعني في اقتصاد السوق، أي اقتصاد المشروع الحر، ويتميز اقتصاد السوق بقدر كبير من الحرية الكاملة للمنتجين في زيادة انتاجهم أو تخفيضه أو الدخل إلى أو الخروج من السوق كلية، وكذلك المستهلكون لديهم الحرية الكاملة في إنفاق دخولهم والطريقة التي ينفقون بها هذا الدخل، كما لديهم الحرية في اختيار أو تفضيل أي نوع من السلع والخدمات المعروضة في الأسواق وكذلك أصحاب عوامل الإنتاج لهم الحرية في تشغيل العناصر التي يمتلكونها في أي وجه من الوجوه التي تناسبهم كما يعتقدون.

والثمن في اقتصاد السوق يلعب دوراً أساسياً وهاماً لا يمكن الاستغناء عنه، إذ هو الذي يدير الاقتصاد القومي، فهو الذي يتولى تخصيص الموارد الاقتصادية على استخداماتها المختلفة، وهو الذي يحقق التوازن في سوق السلع والخدمات بين الكمية المعروضة والكميات المطلوبة وفيما يلي تفصيل ذلك:

1. تخصيص الموارد:

لكل مورد من الموارد الاقتصادية المختلفة استخدامات متعددة، ويتولى الثمن تخصيص هذه الموارد في استخدامات معينة وذلك على أساس ما يسمى "التوزيع الفعال".

والتوزيع الفعال للموارد هو حالة لا يمكن فيها زيادة الإنتاج من منتج ما دون إنقاص الإنتاج من منتج آخر بشرط أن تتفق السلع والخدمات المنتجة مع صورة الطلب النهائي للمجتمع، وبتعبير آخر فإن التوزيع الفعال للموارد إنما يعني اختيار أقل طريقة من طرق الإنتاج تكلفة لإنتاج الخدمات التي يرغب فيها المجتمع، ويعني التوزيع الفعال للموارد أن يتناسب توزيع العمل والموارد الطبيعية ورأس المال على مختلف فروع الإنتاج في الاقتصاد القومي مع درجة شدة حاجة المجتمع لمنتجات هذه الفروع.

وتتكون الأثمان في الاقتصاد عن طريق التفاعل بين قوى العرض والطلب، وتقوم الأثمان بدورها في توزيع عناصر الإنتاج بشكل يكفل إنتاج السلع والخدمات التي يفضلها المستهلكون.

2. إحداث التوازن بين العرض والطلب:

يجب التمييز بين التوازن في الأجل القصير جداً والأجل الطويل، فالأجل القصير جداً هو تلك الفترة الزمنية التي لا يستطيع المشروع تغيير حجم إنتاجه فيها أي هي الفترة التي يكون فيها إنتاج المشروع معروضاً في الأسواق، ومن ثم لا يمكن للمشروع تغيير حجم الكمية المعروضة.

والتوازن يحدث في الأجل القصير جداً عن طريق الثمن، حيث إذا كانت الكمية المعروضة في السوق محددة بينما الطلب عليها يفوق هذه الكمية المعروضة، فلا بد أن يرتفع الثمن ويستمر في الارتفاع طالما أن الطلب أكثر من العرض، وإلى أن يفي العرض بالطلب يقف الثمن عند نقطة محددة، ويكون هو الثمن التوازني الذي يحدد نقطة

التوازن بين الطلب والعرض أي أن الكمية المطلوبة تساوي الكمية المعروضة.

وإذا حدث وكانت الكمية المعروضة أكبر من الطلب عليها، فإن الثمن لا بد وأن ينخفض ويستمر الثمن في الانخفاض طالما أن العرض أكبر من الطلب، حتى يصل الثمن إلى النقطة التي يتساوى عندها العرض مع الطلب فيتوقف عن الانخفاض وحينئذ يسمى "الثمن التوازني" والكمية المطلوبة والمعروضة تسميان "الكمية التوازنية".

بينما الوضع في الأجل الطويل يختلف عن ذلك، فإذا كانت الكمية المعروضة من سلعة ما أقل من الكمية المطلوبة منها، فسيرتفع الثمن مما يعني زيادة أرباح المنشآت العاملة في هذه السلعة وبذلك يرتفع حجم الإنتاج مما يدفع بالثمن إلى الانخفاض ليأخذ الوضع التوازني مرة ثانية.

أما إذا حدث العكس وكانت الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة، أي هناك فائض عرض فمثل هذا الوضع يدفع بالثمن إلى الانخفاض فتتخفض أرباح المشروعات فنقلص إنتاجها بل ويرج بعضها من السوق كلية، فينخفض حجم الإنتاج، مما يدفع بالثمن إلى العودة لوضعه التوازني.... وهكذا.

س11: اضرب مثال بسيط يوضح آلية التوازن مع الرسم.

ج11: كلمة السوق تعني تلك السوق التنافسية الكاملة، وتتميز تلك السوق بالشروط الآتية:

1. كثرة عدد البائعين والمشتريين، بشكل لا يجعل أي طرف منها لديه القدرة على التدخل في تحديد ثمن السلعة، مما يعني عدم وجود احتكار سواء إلى جانب الطلب (المستهلكين) أو في جانب العرض (البائعين والمنتجين).

2. توافر المعرفة التامة بالأثمان والكميات المعروضة والمطلوبة في كل أرجاء السوق.
 3. تجانس السلعة بحيث تكون وحداتها ذات جودة ومواصفات واحدة، حتى يمكن المقارنة بينها عند الشراء.
 4. حرية الدخول للسوق مكفولة للجميع وعدم الاتفاق بين البائعين من جهة، أو بين المشتريين من جهة أخرى.
 5. تكاليف النقل رخيصة للغاية تصل إلى حد الصفر، مما يسمح بأن يكون ثمن السلعة واحد في كل أرجاء السوق.
- وهذه السوق التنافسية هي حالة مثالية فقط أو حالة نظرية، لا توجد في الواقع، لكننا ندرسها على أساس أنها معيار يمكن القياس عليه فقط، ولذلك فإن السوق الذي ينقصه أي شرط من الشروط السابقة، يعتبر سوقاً غير كامل.

آلية التوازن:

من المعروف أن المشتري يحاول الحصول على السلعة التي تقدم له أعلى منفعة وأكبر إشباع بأقل الأثمان، وكذلك نفس الحال بالنسبة للبائع، فهو يحاول بيع سلعته بأعلى الأسعار كي يحقق أكبر ربح ممكن، وكل طرف من طرفي السوق (المشتري والبائع) يحاول تحقيق أكبر منفعة له، وخلال هذه المحاولات من كل طرف يتم التوازن في السوق. وهذا التوازن عندما يتم فإن عملية البيع والشراء تتم بين الطرفين، وبذلك يكون قد حقق كل طرف منهما المصلحة التي يهدف إليها. ولكن متى وكيف يتم هذا التوازن، أي متى يتفق الطرفان على عملية البيع والشراء.

بالنظر إلى الجدول الآتي الذي يوضح الكميات المطلوبة من السلعة والكميات المعروضة منها عند كل ثمن، ونلاحظ أنه عند السعر 40 تكون الكمية المعروضة من السلعة 60 وحدة بينما مطلوب

منها 250 وحدة وبذلك يكون هناك فائض طلب قدره 190 وحدة، أي طلب لا يجد ما يقابله في جانب العرض.

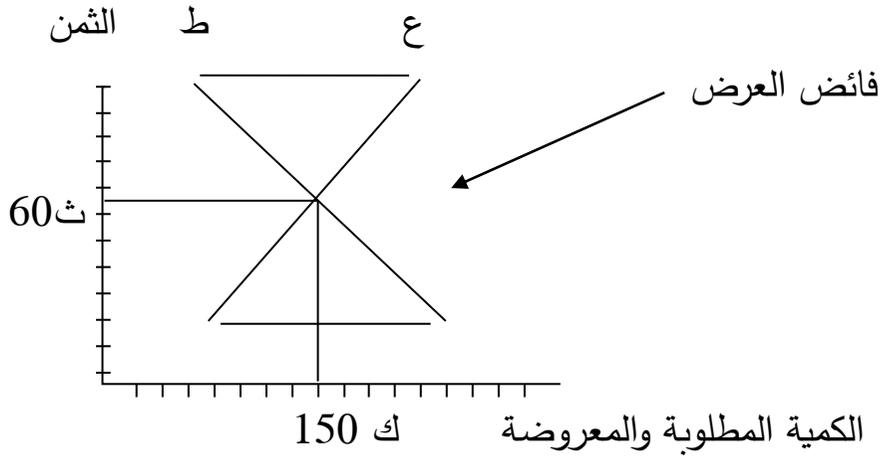
الثلث	الكمية المعروضة	الكمية المطلوبة	فائض الطلب	فائض العرض
40	60	250	190	-
50	110	200	90	-
60	150	150	صفر	صفر
70	200	110	-	90
80	240	75	-	165
90	250	60	-	190

أما عند الثمن 70 نجد الكمية المعروضة 200 وحدة، بينما المطلوبة منها 110 وحدة فقط، وبذلك يكون هناك فائض عرض قدره 90 وحدة، أي أن هناك كمية معروضة من السلعة في السوق قدرها 90 وحدة لا تجد من يشتريها، وبين هاتين الحالتين، نجد أنه عند الثمن 60 تتساوى الكمية المطلوبة من السلعة مع الكمية المعروضة منها، وعند هذا الثمن يتحقق التوازن في السوق، أي تتحقق مطالب المشتري في الحصول على أكبر كمية ممكنة من السلع بأقل التكاليف، وتتحقق مطالب البائع في تحقيق أكبر أرباح ممكنة، وعند هذا الثمن تتم الصفقة ويتفق الطرفان أي يحدث التوازن في السوق.

وزيادة في الإيضاح يكون شرح ذلك ثانية على الرسم التالي حيث تقع الكمية المطلوبة والكمية المعروضة على المحور الأفقي بينما الثمن على المحور الرأسي ويرسم الجدول السابق بيانياً نحصل على المنحنى (ط) الذي يمثل منحنى الطلب والمنحنى (ع) الذي يمثل منحنى العرض، ونجد المنحنيان يتقاطعان عند الثمن 60 وأنهما يتقاطعان مرة واحدة فقط دليل حدوث التوازن في السوق عند هذه

النقطة (الثنى 60) ودليل على أن التوازن لا يحدث إلا عند نقطة واحدة أو عند ثمن واحد، بمعنى أن التوازن يحدث عندما تتقابل رغبة الطرفين البائع والمشتري.

الشكل رقم (19) يوضح التوازن بين العرض والطلب



الفصل الرابع النظريات المفسرة للقيمة⁽¹⁾

تمهيد:

لم يختلف الاقتصاديون والمفكرون عبر تاريخ الفكر الاقتصادي حول أي من المفاهيم المرتبطة بالعلم الاقتصاد أكثر من اختلافهم حول مفهوم القيمة.

ويقصد بالقيمة مقدار ما تساويه كل سلعة مقارنة بالسلع الأخرى. أي النسب التي يتم على أساسها مبادلة هذه السلع بعضها ببعض، ولهذا نجد أن نظرية القيمة نتجت أساساً من حاجة الإنسان إلى مبادلة ما لديه بما لدى الآخرين، وهي حاجة إنسانية ضرورية بسبب حاجة الفرد إلى سلع وخدمات في حياته اليومية، يعجز بقدرته الذاتية عن إنتاجها بينما يزيد ما ينتجه عن حاجته فيلجأ إلى مبادلة ما لديه بما لدى غيره وهو تصرف إنساني اقتصادي ظهر بظهور المجتمع المدني لدى بني البشر منذ آلاف السنين لتطور نظرية القيمة.

وقد تحدث المفكرون عن القيمة منذ أن بدأ التفكير الفلسفي البشري، وأول ما وصلنا عن الأفكار والنظريات في تحديد القيمة كان في عصر اليونان، فقد توصل أرسطو إلى التفريق بين القيمة الاستعمالية للمادة وهي ما اصطلح عليه فيما بعد بالمنفعة، والقيمة التبادلية لها وهي قيمة ما يحدد لها السوق أي السعر وهذا التفريق في حد ذاته يعتبر تقدماً مهماً في نظرية القيمة في ذلك الوقت.

(1) الاقتصاد السياسي، الجزء الثاني (القيمة والتوزيع)، د/رفعت المحجوب، دار النهضة العربية، 1966م، ص 12-49. حسين عمر، موسوعة الفكر الاقتصادي، دار الكتاب الحديث، الجزء الأول، ص 522-534

وقد استمر التفريق بين القيمتين حتى وقتنا الحالي، فبقيت قيمة الاستعمال معبراً عنها بما عرفه في الاقتصاد باسم المنفعة أو الإشباع، وأضيفت لفكرة قيمة المبادلة محددًا قياسياً هو عدد ساعات العمل المبذولة في إنتاج هذه السلعة كميّار لمبادلتها بغيرها من السلع في السوق أي أن السلعة، أي سلعة تساوي في السوق عدد ما بذل في إنتاجها من ساعات عمل.

ثم أضافت النظريات اللاحقة إلى عنصر العمل بقية تكاليف الإنتاج كمحدد لقيمة أي سلعة فأصبحت التكاليف الإجمالية للإنتاج هي محدد القيمة التبادلية أو السعر للسلعة.

ولقد مر مفهوم القيمة شأن أي نظرية اقتصادية أخرى بمراحل مختلفة للإجابة على سؤال هو ما الأساس الذي تحدد بناء عليه قيم السلع والخدمات في الأسواق، فبعضها اعتمد على أن أساس قيمة السلعة هو العمل، بينما البعض الآخر فسرها بنفقة الإنتاج، في حين اعتمد آخرون على فكرة المنفعة التي تعود على المستهلك، بينما حاول آخرون أن يجمعوا بين الأفكار السابقة فظهر ما يسمى بالنظرية الموفقة، بينما أدخل البعض عمل المنظمات ودور النقابات في تكوين القيمة فسميت بالنظرية الاجتماعية. ولتوضيح ما أجمل سنتناول تلك النظريات في المباحث الخمس التالية:

المبحث الأول: نظرية العمل في القيمة

المبحث الثاني: نظرية نفقة الإنتاج

المبحث الثالث: نظرية المنفعة في القيمة

المبحث الرابع: النظرية الموفقة

المبحث الخامس: النظرية الاجتماعية

المبحث الأول نظرية العمل في القيمة

نظرية آدم سميث:

يفرق آدم سميث بين نوعين من الأثمان (أي القيمة) وهما: الثمن الإسمي، وهو ما يعرف (بالثمن الجاري) أو (بثمن السوق)، والثمن الحقيقي، وهو ما يعرف (بالثمن الطبيعي)، فالثمن الجاري يتوقف على العلاقة بين العرض والطلب.

أما الثمن الحقيقي لشيء ما، فإنه يتوقف على الألم (الجهد) الذي يلزم تحمله للحصول على هذا الشيء.

ويقول آدم سميث في بداية دراسته لهذه الملاحظة: أن الأشياء التي تتمتع بقيمة استعمال كبيرة، لا تكون لها في العادة إاقيمة مبادلة صغيرة، أو لا تكون لها قيمة مبادلة بالمرّة؛ مثل الماء والهواء، وأن الأشياء التي لها قيمة استعمال صغيرة عادة ما تكون لها قيمة استبدال كبيرة مثل الماس.

فيكون آدم سميث بذلك قد أثر في توجيه نظريته في القيمة، واستبعد المنفعة من دراسته للقيمة، ووجه دراسته إلى عامل آخر، وهو الألم (الجهد) الذي يلزم تحمله للحصول على الشيء.

ومضمون هذا الألم (الجهد) - كما يقول - يتوقف على مدى بدائية الجماعات وتمدنها؛ فكان تفريقه لقيمة المبادلة متوقف على الجماعات البدائية والجماعات المتمدنة.

فيقول: إن تلك الجماعات التي سبقت تملك الأرض، وسبقت تراكم رؤوس الأموال، كان عنصر الإنتاج الوحيد هو العمل، وهو الوحيد الذي يتطلب تحمل الألم (الجهد) للحصول على شيء ما.
فخلص آدم سميث إلى أن كمية العمل هي أساس قيمة المبادلة في هذه الجماعات البدائية.

أما الجماعات المتمدنة التي يقصدها سميث، فهي تلك التي تكون الأرض فيها موضوعا للملكية، و تتراكم فيها رؤوس الأموال، ومعنى ذلك أن العمل لم يعد عنصر الإنتاج الوحيد الذي يستلزم الألم (الجهد) في سبيل الحصول عليه، لأن الحصول على الأرض، وعلى رأس المال يتطلب ألما (جهدا) فخلص آدم سميث بذلك إلى رفض نظرية كمية العمل فيما يخص هذه الجماعات، وخلص إلى تفسير القيمة (بنفقة الإنتاج) ويقصد بذلك أي (نفقة الإنتاج المعدل الطبيعي لكل من الأجر والريع والربح).

نظرية (ريكاردو) في القيمة:

بدأ ريكاردو دراسته للقيمة بالشكل الذي أثاره آدم سميث وهو التعارض بين مقدار المنفعة، ومقدار القيمة، فذكر أن الماء والهواء ولهما منفعة كبيرة ليست لهما في الحياة العادية قيمة مبادلة. وأن الذهب وهو أقل منفعة منهما، له قيمة مبادلة كبيرة؛ فأنتهى ريكاردو نتيجة هذا البحث أن التعارض القائم بين المنفعة والقيمة أدى إلى استبعاد المنفعة من تحديد قيمة المبادلة، مع اعترافه بأن المنفعة ضرورية لها.

كما يفرق ريكاردو بين القيمة الجارية والقيمة الحقيقية - فيقول - إن القيمة الجارية تتوقف على العلاقة بين العرض والطلب. وأما القيمة الحقيقية، فقد فرق بين نوعين من السلع، وهما السلع التي لا يمكن مضاعفة عرضها، والسلع التي يمكن مضاعفة عرضها - فقال: إن السلع التي لا يمكن مضاعفة عرضها مثل التماثيل والصور والكتب النادرة، تتوقف قيمتها على ندرتها النسبية، أي: على علاقة الكمية الموجودة منها برغبة المشتريين لها.

أما السلع التي يمكن مضاعفة عرضها، فقيمتها تتحدد بكمية العمل اللازم للحصول عليها. ويقصد ريكاردو بكمية العمل: (العمل

المباشر) و(العمل غير المباشر) أي المستخدم في صناعة الأدوات والآلات، والمباني اللازمة لإنتاج هذه السلع.

ومعنى ذلك عند ريكاردو أن كمية العمل التي تحدد القيمة تشتمل على عنصر رأس المال أيضاً، والذي يسميه العمل غير المباشر.

أما القيمة التي تتحدد بكمية العمل فإنها تتغير تغيراً جوهرياً نتيجة لاختلاف المدة التي يستثمرها رأس المال الثابت، واختلاف رأس المال الثابت إلى رأس المال المتغير، وهو ما يعرف (بالتركيب العضوي لرأس المال) من صناعة إلى صناعة أخرى، يؤدي ذلك إلى إدخال عامل آخر في تحديد القيمة وهو الأجور. وفي النهاية فإن ريكاردو يقول بأن الريع - وهو إنتاج الأرض - مثلاً لا يدخل في تكوين القيمة لأنه لا يسهم في تكوينها، بل القيمة هي التي تسهم في تكوين الريع، فمثلاً لو أننا نقوم براعة الأرض (أ) وأنها تتطلب لإنتاج كمية 10 أردادب من القمح، كمية من العمل تساوي 800 جنيهاً، فسوف تحدد مبادلة هذه الكمية في السوق بمبلغ 800 جنيهاً، وهو قيمة العمل اللازم لإنتاجها، فإذا ما قمنا تحت ضغط الحاجة إلى زراعة مساحة أخرى من الأرض أقل خصوبة (ب) وهي تتطلب لإنتاج نفس الكمية من القمح كمية من العمل تساوي 1000 جنيهاً، فإن نفس هذه الكمية من القمح سيرتفع سعرها وتباع بمبلغ 1000 جنيهاً، ومعنى ذلك أن الأرض (أ) ستحقق ريعاً بمبلغ 200 جنيهاً وهو الفرق بين إنتاجها ونفقة إنتاج الأرض (ب) التي أي ريع لأنها تباع إنتاجها من القمح بما يساوي نفقة إنتاجه، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

نوع الأرض	كمية العمل المبدول فيها	قيمة المنتج في الأسواق	الفرق الربعي بينهما
أرض ذات خصوبة عالية (أ)	800 جنيهاً	1000 جنيهاً	200 جنيهاً
أرض رديئة (ب)	1000 جنيهاً	1000 جنيهاً	لا يوجد

مما سبق يتضح أن القمح لم يرتفع ثمنه بل إن الأرض (أ) حققت ريعاً قدره 200 جنيهاً ولذلك انتهى ريكاردو إلى أن الربح لا يدخل في تكوين القيمة.

ونظرية القيمة عند ريكاردو في قيمة العمل، قد فتحت الطريق أمام الماركسية لنظرية (فائض القيمة).

نظرية (ماركس) في القيمة:

إن نظرية ماركس في القيمة ليست جديدة، وإنما هي امتداد لنظرية كمية العمل السابقة عليها، والتي وضع أصولها (آدم سميث) في فرض الجماعات البدائية ومن بعده (ريكاردو) في فرض المراحل الأولى للجماعة.

ولكن الجديد في نظرية ماركس أنه قد طبقها على العمل نفسه، واستنبط منها نظريته في (فائض القيمة) التي تعتبر أساساً لتحليله للنظام الرأسمالي ولهجومه عليه.

يقول ماركس: تتحدد قيمة السلعة بكمية العمل التي تبذل فيها. وكمية العمل هذه أو مدة العمل اللازمة هي في المتوسط أي مدة العمل اللازمة اجتماعياً لإنتاج المنتجات.

ثم يقول: إن مدة العمل اللازمة اجتماعياً هي المدة التي يتطلبها كل عمل بواسطة درجة متوسطة من الكفاءة، وفي ظروف تعتبر عادية، بالنسبة لوسط اجتماعي معين، فكمية العمل (أي مدة

العمل اللازمة في جماعة معينة لإنتاج سلعة ما)، هي وحدها التي تحدد قيمتها، ولذلك: فإن القيمة هي العمل.

ويقول ماركس: فقيمة سلعة ما بالنسبة لقيمة سلعة أخرى (تحدد بنسبة العمل اللازمة لإنتاجها إلى مدة العمل اللازمة لإنتاج السلعة الأخرى؛ وعلى ذلك فإن قيمة السلعة تبقى ثابتة ما بقيت مدة العمل اللازمة لإنتاجها ثابتة، ولكن المدة اللازمة لإنتاج السلع تتغير تبعاً لتغير القدرة الإنتاجية للعمل، وتتوقف القدرة الإنتاجية للعمل على اعتبارات مختلفة من بينها متوسط كفاءة العمال، وتقدم العلم ودرجة الأخذ في الفن الإنتاجي، ومدى وكفاءة وسائل الإنتاج والظروف الطبيعية.

وقد خلص ماركس إلى أنه كلما ارتفعت القدرة الإنتاجية للعمل، انخفضت - كقاعدة عامة - المدة اللازمة لإنتاج السلع وانخفضت كمية العمل المخزن فيها، وانخفضت قيمتها. وعلى العكس من ذلك، كلما انخفضت القدرة الإنتاجية للعمل ازدادت المدة اللازمة لإنتاج السلع وارتفعت قيمتها. وعلى ذلك فإن قيمة سلعة ما تتغير في اتجاه طردي مع كمية العمل، وفي اتجاه عكسي مع القدرة الإنتاجية للعمل. ونلاحظ أن تغير القدرة الإنتاجية يؤثر في كمية العمل. وعلى ذلك فالقدرة الإنتاجية ليست عاملاً قائماً بذاته، بل إنها تؤثر في القيمة عن طريق تأثيرها في كمية العمل.

والقيمة عند ماركس لا تتحدد بالعمل المباشر فقط، بل إن القيمة تتحدد عنده بالعمل المباشر الذي قام به العمال الذين أنتجوا السلعة موضوع الاعتبار، وبالعامل غير المباشر الذي قام به الذين أنتجوا الأدوات المستخدمة في إنتاج هذه السلعة (العمل المخزن).

وتقاس كمية العمل عند ماركس بعدد الساعات التي تتطلبها. ولكن ليس من طبيعة واحدة، ولا يمكن أن تتساوى ساعة عمل مع

ساعة عمل مختلف ؛ عندئذ لجأ ماركس إلى ضرورة تحويل العمل الموصوف إلى عمل بسيط إذ أن العمل الموصوف يعتبر مضاعف العمل البسيط. ولكن كيف يمكن أن نتعرف على العمل المضاعف ؟ أي كيف يمكن أن نحدد معدل تحويل العمل الموصوف إلى العمل البسيط ؟ يعتمد ماركس في ذلك على معدل مبادلة المنتجات، فإذا تبادل تمثال صغير. تطلب ساعتين من عمل مثال، مع حمل من الأحجار تطلب عشرين ساعة من عمل قاطع أحجار، فإن هذا يدل على أن ساعة من عمل المثال تساوي عشر ساعات من عمل قاطع الأحجار وعلى ذلك فإن المضاعف، أي معدل تحويل عمل المثال إلى عمل قاطع الأحجار وهو عشرة.

من هنا يتضح مدى تأثير ماركس بريكارو في صياغته لنظرية (كمية العمل) واضطراره شأن ريكاردو أن يلجأ إلى قوى السوق وهي المبادلة وهو بصدد تفسير القيمة بعد أن تصور أن نظرية العمل قد أغنته عن ذلك.

وخلص ماركس إلى أنه من الممكن أن يكون للشيء (قيمة استعمال) أي منفعة دون أن يكون له قيمة مبادلة. ويكفي لذلك أن يكون الشيء نافعا دون أن ينتج عن عمله. ومثل ذلك الهواء والماء، ولكنه خلص من ناحية أخرى إلى أن العكس غير صحيح. ذلك أن أي شيء لا يمكن أن يكون له قيمة إن لم يكن نافعا فإذا لم يكن نافعا فإن العمل الذي يتضمنه يكون قد أنفق بلا فائدة، ولا يخلق نتيجة لذلك أية قيمة.

ومن هنا يتضح أن ماركس يعتبر المنفعة ضرورية للقيمة وشرطا أساسيا لها. ولكنه من ناحية أخرى لا يعتمد عليها في تفسير القيمة، ولا في قياسها، فقد انتهى إلى أنه (من المؤكد أننا لا نأخذ في الاعتبار قيمة استعمال المنتجات ونحن بصدد مبادلتها بغيرها) ومن

الواضح أن هذا هو موقف ريكاردو نفسه، من علاقة المنفعة بالقيمة. ويفسر ماركس استبعاد قيمة الاستعمال من نطاق تفسير القيمة بأن قيمة الاستعمال ليست مشتركة بين الأموال، إذ أنها تختلف من مال لآخر، ومن شخص إلى آخر. ويخلص ماركس إلى أنه بعد استبعاد قيمة استعمال قيمة الأشياء لا يبقى لها إلا الصفة المشتركة وهي أنها ترجع إلى العمل الإنساني أي إلى إنفاق قوة عمل إنسانية بصرف النظر عن الشكل الذي أنفقت فيه هذه القوة.

وانتهى ماركس معتبراً العمل صفة مشتركة في جميع المنتجات وأن العمل هو أساس القيمة، وأن مدة العمل هي مقياس كميتها.

أهم الانتقادات التي وجهت للنظرية:

- 1 - أنها لا تفسر إلا قيمة المنتجات التي يداخلها عمل، بينما لا تعطي تفسيراً للأموال التي لا تحتوى على عمل.
- 2 - تبتعد هذه النظرية عن تفسير الواقع فقد توجد بعض الأشياء التي تقتضى كمية عمل كبيرة ولكن قيمتها ضئيلة، أو لا تقتضى كمية عمل أصلاً، ولكن قيمتها كبيرة كالأحجار الكريمة، التي يلقي بها البحر إلى الشاطئ، وقد توجد بعض الأشياء التي تحتوى على كمية عمل واحدة، ولكنها تختلف فيها لاختلاف نوعها أو منفعتها مثل ما يصاد من الأسماك والحيوانات و الأحجار الكريمة.
- 3- اهتمت هذه النظرية بجانب العرض وأهملت جانب الطلب، وبالتالي أسقطت جانب المنفعة في تفسير القيمة.
- 4- أيضاً هذه النظرية لم تهمل جانب الطلب فقط، وإنما أهملت بعض مكونات العرض فإنها أهملت جانب الطبيعة والذي أصبح من مكونات العرض.

المبحث الثاني نظرية نفقة الإنتاج

تقرر هذه النظرية أن ما يحكم قيمة أية سلعة هو تكلفة مختلف عناصر الإنتاج الموظفة في إنتاجها. وهذه النظرية ببساطة هي إعادة تقرير لنظرية قيمة العمل، ولكن معبراً عنها تعبيراً نقدياً.

فقد بنى التقليديون بحثهم في نظرية القيمة على الأسس التي وضعها آدم سميث ومن بعده ريكاردو. ولكنهم خالفوها بأن فرقوا بتفسيرهم للقيمة بين قيمة الاستهلاك وقيمة الاستبدال، وخلصوا إلى أن أساسهما ليس واحداً.

أولاً: تفسير قيمة الاستعمال: فهي المنفعة التي تعود الفرد من استهلاكه المال، وأن التقليديين لم يهتموا بمنفعة الجزء الأخير منه، وعدم معرفة المنفعة الحدية.

وقيمة الاستعمال لا تتوقف على قيام السوق. إذ يمكن تصورها بمجرد وجود الشخص دون حاجة إلى وجود الجماعة، قيمة الاستعمال قيمة شخصية لا قيمة موضوعية، فهي تتوقف على حالة الشخص، وعلى ظروفه الاجتماعية، وعلى عاداته، وعلى ثقافته، وعلى درجة حرمانه وقت الاستعمال.

كما أنها تختلف من شخص إلى آخر. كما تختلف بالنسبة للشخص الواحد من وقت لآخر، تبعاً لدرجة حرمانه.

ثانياً: تفسير قيمة المبادلة: فهي عبارة عن قيمة مبادلة مال مع مال آخر. وهي لا تتصور من غير قيام الجماعة وأنها تقتضي قيام السوق. فالاختلاف بين قيمة الاستعمال، وقيمة المبادلة؛ أن قيمة المبادلة لا تتصور من غير السوق. أما قيمة الاستعمال، فيكتفي في شأنه بوجود شخص واحد، وهو المستهلك. كما أن قيمة المبادلة قيمة موضوعية، تختلف من سوق إلى سوق أخرى. وذلك على عكس قيمة الاستعمال، فهي قيمة شخصية، تختلف من شخص إلى آخر.

فالتقليديون أمثال: (ستيورات ميل) و (كاري) وغيرهما قد أخذوا المنفعة بمعناها الكلي ؛ فقد اهتموا بمنفعة الشيء عموماً أي ما يعرف بالقيمة المجردة، ولم يهتموا بمنفعة الجزء النهائي منه، أي أنهم لم يعترفوا بالمنفعة الحدية.

أما بالنسبة لمنفعة الاستبدال فقد فرقوا بين الأشياء القابلة لإعادة إنتاجها وبين الأشياء غير قابلة لإعادة إنتاجها.

1. **الأشياء القابلة لإعادة إنتاجها:** فهي تحدد عند التقليديين بالقيمة الجارية (قيمة السوق)، والقيمة الحقيقية (القيمة الطبيعية)، وفي السوق يتلاقى العرض والطلب. وهناك ميل إلى تساوي القيمة الجارية مع القيمة الطبيعية بفعل العرض والطلب في حالة المنافسة الحرة، حيث يمكن لعوامل الإنتاج أن تنتقل من فرع الإنتاج إلى آخر. ففي ظل المنافسة الحرة بين السلع المتكررة الإنتاج بحرية، سوف يجذب المعدل المرتفع للربح هذا النوع من السلع منتجين جدد إلى ميدان الصناعة المعنية. وهنا فإن الإضافة إلى العرض، ترتيباً علي ذلك، سوف تميل بالسعر إلى الهبوط إلى أن يتعادل مع نفقة الإنتاج، وهو ما يصل به (أو يتحقق معه) الربح العادي. وعلي العكس، فإن الأرباح المتدنية أو الخسارة، سوف تدفع المنتجين إلى خارج السوق. ومرة أخرى فإن النقص في العرض، نتيجة لخروج بعض المنتجين من ميدان الصناعة، سوف يميل بالسعر إلى الارتفاع إلى أن يتعادل مع نفقة الإنتاج، بما في ذلك "الربح العادي".

2. **الأشياء غير قابلة لإعادة إنتاجها:** وتتحدد قيمتها بندرتها، مثل لوحات فنان، التماثيل، الكتب، العملات النادرة، التحف النادرة، تتوقف على الندرة من جانب العرض والإلحاح من جانب الطلب.

وخلصوا إلى أن القيمة الأولى تتوقف على نفقة الإنتاج، وإلى أن قيمة الثانية تستقل عنها.

وأخيراً يتضح أن النظرية التقليدية تفرق بين قيمة الاستعمال وتفسرها بالمنفعة، وقيمة مبادلة الأشياء غير القابلة لإعادة إنتاجها وتفسرها بالندرة النسبية، وقيمة مبادلة الأشياء القابلة لإعادة إنتاجها وتفسرها بنفقة الإنتاج، أي بالعمل ورأس المال.

هذه الحالة الأخيرة في النظرية التقليدية يسمونها نظرية (نفقة الإنتاج).
أهم الانتقادات التي وجهت للنظرية:

1. يوجه لها كثيراً من الانتقادات التي وجهت لنظرية كمية العمل السابقة من أنها لا تطابق الواقع، إذ أن كثيراً من القيم لا تتناسب مع نفقة الإنتاج، إذ هناك بعض الأشياء التي توجد بدون نفقة إنتاج كالموارد الطبيعية، كما توجد بعض الأشياء التي تنخفض قيمتها مع ارتفاع تكلفتها الإنتاجية، نظراً لانصراف الناس عنها بسبب تغير أذواقهم الاستهلاكية.
2. اهتمت نظرية نفقة الإنتاج بالعرض وأهملت جانب الطلب، أي أنها أهملت جانب المنفعة.
3. لم تستطع النظرية أن تفسر كيف تتحدد كمية ورأس المال، فهي ترى أنه إذا ما كانت قيمة السلعة جنيهاً، فلأنها تكلفت نفقة إنتاج جنيهاً من العمل ورأس المال، لكنها لم تستطع أن تفسر كيف تحدد قيمة العمل وقيمة رأس المال.

المبحث الثالث

نظرية المنفعة في القيمة

في نهاية القرن الثامن عشر حاول بعض الاقتصاديين الفرنسيين وخاصة "جولياني" و"ترجو" و"كوندياك" أن يفسروا القيمة بالمنفعة فخلصوا إلى أن الأشياء تكون لها قيمة لا لأنها قد تضمنت نفقة بل

لأنها تشبع حاجات الإنسان، أي لأن لها منفعة. وخلصوا إلى أن القيمة تتناسب مع المنفعة، وتخفي باختقائها. ومن ناحية أخرى فقد حاول "ساي" أن يدخل المنفعة في تفسير القيمة فقرر أن الأشياء تتبادل تبعاً لمنفعتها الاجتماعية (أي تبعاً لمنفعتها الكلية). ورغم هذه المحاولات إلا أن هؤلاء الاقتصاديين لم يستطيعوا التغلب على الاعتراض الجوهرى الذي قضى به "آدم سميث" على محاولة الربط بين المنفعة والقيمة وبالتالي بقي التعارض قائماً في الفكر الاقتصادي بين فكرتين: الأولى أن المنفعة شرط أساسي للقيمة، والثانية أن المنفعة لا تفسر القيمة ولا تصلح مقياساً لها.

نشأة المدرسة الحدية

لقد ظهرت المدرسة الحدية Marginal School في وقت واحد تقريباً في كل من إنجلترا والنمسا وسويسرا و على يد ثلاثة من الكتاب الاقتصاديين، لم يتأثر أي منهم على ما يبدو بالكتاب الآخرين فيما نادى به من أفكار اقتصادية، ومع ذلك فقد انتهوا جميعاً في بحثهم الاقتصادي إلى نفس النتائج الاقتصادية.

ففي الثلث الأخير من القرن التاسع عشر وقعت ثورة في الفكر الاقتصادي غيرت من طرق البحث، وقد حدث هذا التطور في إنجلترا بقيادة "ستانلي جيفونز" 1871، وفي النمسا على يد "كارل منجر" في نفس السنة، وفي فرنسا على يد "ليون فالراس" 1874، وقد انتهى هذا التطور إلى نشأة المدرسة النفسية التي تهتم بالمنفعة النهائية أو المنفعة الحدية. وتعرف هذه المدرسة "بالمدرسة الحدية" لاهتمامها بالمنفعة الحدية، كما تعرف أيضاً "بالمدرسة النمساوية".

وقد تمكنت هذه المدرسة من التوفيق بين المنفعة والندرة عن طريق إدخال فكرة المنفعة الحدية، وتمكنت نتيجة لذلك من رفع التعارض بين المنفعة والقيمة، أي التعارض بين ارتفاع منفعة

بعض الأشياء بالرغم من انخفاض قيمتها، ومن انخفاض بعض الأشياء بالرغم من ارتفاع قيمتها. وتمكنت في النهاية من تفسير القيمة بالمنفعة.

وغنى عن القول أن تسمية هذه المدرسة بالمدرسة الحديدية ترجع إلى أنها أقامت تحليلها على فكرة الحديدية Concept of The Margin، وتطبيقها على المنفعة لتبرر فكرة المنفعة الحديدية، أي منفعة الوحدة الأخيرة من السلعة (في مجال نظرية القيمة) وعلى الإنتاجية لتبرر فكرة الإنتاجية الحديدية، أي إنتاجية الوحدة الأخيرة من العنصر إنتاجي (في مجال نظرية التوزيع).
الإطار الفكري العام للمدرسة الحديدية:

لقد أقام الاقتصاديون الحديون دعائم تحليلهم النظري باتخاذ النظرية أساساً في تحديد قيم السلع، ثم تطرق هؤلاء من تطبيق هذه النظرية على القيمة إلى تطبيقها على ظاهرتي التوزيع والاستهلاك. إنما يجب - بادئ ذي بدء، ألا يعزب عن البال أن ثمة فلسفة عامة يستند إليها هذا التحليل، وهي أنه يمكن استنباط القوانين الاقتصادية بالتركيز على سلوك فرد معين كان يداعب خيال الاقتصاديين الحديين الذين كانوا يطلقون عليه اسم الرجل الاقتصادي، Economic Man، أي ذلك الرجل الذي يفترض فيه ألا يخضع في سلوكه الاقتصادي إلا للدوافع الاقتصادية وحدها، وبالتالي يستبعد أي طابع آخر غير اقتصادي في التأثير على سلوكه. ويتمثل هذا الدافع الاقتصادي في المصلحة "المصلحة الذاتية للفرد" بمعنى أنه يسعى لتحقيق أكبر نفع أو لذة ممكنة عن طريق بذل أقل مجهود أو تحمل الممكن.

التحليل النظري للمدرسة الحديدية:

أولاً: القيمة:

قام الرواد الحديون بمحاولة الإجابة عن تساؤل هام هو، ما هي العوامل المحددة لقيم السلع في الأسواق؟ لقد أجاب هؤلاء عن هذا التساؤل بان قيمة أية سلعة إنما تتوقف على المنفعة الحدية **Marginal Utility** التي يحصل عليها الفرد من استخدام أو استهلاك السلعة. أما المقصود بالمنفعة فهو قدرة السلع على إشباع الحاجات الإنسانية المتعددة بسبب ما يوجد بهذه السلع من صفات، وأما المقصود بالحدية فهو ما يتصل بالوحدة الحدية أو الأخيرة من السلعة.

ولتوضيح فكرة المنفعة الحدية في إطار التحليل النظري الذي قدمه الرواد الحديون الأوائل، ينبغي ملاحظة ثلاثة أمور ذات الصلة: تناقص المنفعة الحدية، والعلاقة بين درجة الإشباع وندرة السلع، ووحدة القيمة.

أ/ تناقص المنفعة الحدية:

تقرر النظرية الحدية التي أتى بها الرواد الحديون أن الحاجات الإنسانية قابلة للإشباع، وأن السبيل إلى إشباع هذه الحاجات هو ما يقوم به المجتمع الاقتصادي من إنتاج لمختلف السلع والخدمات. كما تقرر النظرية أن الحاجة تكون ملحة جدا قبل بدء إشباعها، إلا أنه كلما زاد عدد وحدات السلعة التي يستخدمها الفرد في إشباع حاجة معينة، قل تدريجيا إلحاح تلك الحاجة وتناقص مقدار المنفعة التي يحصل عليها من كل وحدة من وحدات السلعة. وعلى العكس، كلما تناقص عدد وحدات السلعة التي تشبع حاجة معينة، زاد تدريجيا إلحاح تلك الحاجة وتزايد مقدار المنفعة التي يحصل عليها الفرد من كل وحدة من وحدات السلعة. هذا هو قانون المعروف باسم قانون التناقص المنفعة الحدية.

ب/ العلاقة بين درجة الإشباع وندرة السلع:

ومما تقدم يبدو واضحاً أن ثمة ارتباطاً قوياً بين ندرة السلع ذات القدرات الإشباعية المختلفة وبين درجة الإشباع التي يصل إليها الأفراد في استخدام أو استهلاكهم لهذه السلع. يعني ذلك أنه إذا كانت السلعة نادرة بدرجة كبيرة، وبالتالي كان عدد وحدات السلعة التي يستخدمها أو يستهلكها الفرد بغرض الإشباع قليلاً، تظل المنفعة الحدية للسلعة عند مستوى مرتفع (أي أن درجة الإشباع تكون كبيرة عند حد الاستهلاك). وعلى العكس، إذا كانت السلعة متوافرة بدرجة كبيرة، وبالتالي كان عدد الوحدات التي يستخدمها أو يستهلكها الفرد منها بغرض الإشباع كبيراً، قلت المنفعة الحدية للسلعة لتصبح عند مستوى منخفض (أي أن درجة الإشباع تكون قليلة عند حد الاستهلاك).

وتطبيقاً على ما تقدم فالمنفعة الحدية للماء بالنسبة لشخص في الصحراء، ولا توجد معه إلا كميات محدودة، كبيرة جداً، ولكنها بالنسبة لشخص بجوار النهر تعتبر صفراً، وما يصدق على الفرد يصدق بالنسبة للجماعة. فالمنفعة الحدية بالنسبة لمال ما، تربط بينه وبين الكمية الموجودة تحت تصرف الجماعة. وتتناسب المنفعة الحدية تناسباً عكسياً مع الكمية الموجودة من المال، أي مع درجة ندرته بالنسبة للحاجات. وكذلك نجد أن المنفعة الحدية للماش كبيرة جداً وذلك بسبب ندرته.

وبذلك تمكن الحديون نتيجة للربط بين المنفعة والندرة عن طريق المنفعة الحدية، من تفسير التعارض الذي أثاره من قبل "آدم سميث". وهذا هو التطبيق العملي لقانون تناقص المنفعة الحدية.

ج/ وحدة القيمة:

وفي ضوء ما سبق بيانه من حيث العلاقة بين الكميات المستخدمة من أية سلعة وبين منفعة هذه السلعة، ثم العلاقة بين درجة الإشباع ومدى ندرة (أو وفرة السلع والخدمات)، فإن المنفعة الحدية

تتناقص بينما تظل المنفعة الكلية في تزايد مطرد، كلما زاد عدد الوحدات المستخدمة أو المستهلكة من أية سلعة. قد تكون المنفعة الحدية لسلعة معينة في الارتفاع، كما هو الحال بالنسبة لسلعة كالماس، بسبب ندرتها الكبيرة بينما تكون المنفعة لسلعة أخرى كالماء معينة في الانخفاض بسبب وفرتها الكبيرة وذلك رغم أن المنفعة الكلية لسلعة الماس، بالنسبة لأي فرد، قد تكون أقل بكثير من المنفعة الكلية لسلعة الماء هذه المنفعة التي يحصل عليها الفرد من الوحدة الأخيرة من السلعة هي التي تحدد قيمة هذه السلعة بالنسبة للفرد.

هنا يثور تساؤل هام: إذا كانت الوحدات السابقة على الوحدة الحدية أي الأخيرة من السلعة التي تحقق للفرد منفعة مرتفعة عن منفعة الوحدة الأخيرة، فكيف تحدد قيمة كل الوحدات على أساس منفعة الوحدة الأخيرة؟

لقد أجاب الوارد الحديون عن هذا التساؤل بأن ثمة قانونا آخر، وبموجبه يمكن لأية وحدة من وحدات السلعة أن تحل محل أية وحدة أخرى، طالما أن جميع وحدات السلعة متجانسة لها كلها نفس الصفات. وهذا هو قانون الإحلال. وما دام الأمر كذلك، تكون لجميع وحدات السلعة قيمة موحدة، بما أن كل وحدة منها لا يختلف في شيء عن الوحدات الأخرى، لأن كلا منها يمكن أن يحل محل أية وحدة أخرى بلا أدنى تمييز. بالإضافة إلى أن المنفعة الحدية الفردية الخاصة ليست هي المحددة لقيمة المبادلة، وإنما يضاف إلى ذلك المنفعة الحدية الجماعية. والتي بقصد بها منفعة الوحدة الأخيرة الموجودة تحت تصرف الجماعة، والمقدرة بالإدراك الجماعي، خلافاً للمنفعة الحدية الفردية وهي منفعة الوحدة الأخيرة تحت تصرف الفرد والمقدرة بالإدراك الفردي.

نلخص مما تقدم إلى أن النظرية الحدية تتناول ثلاثة أمور في تفسير القيمة:

الأمر الأول فكرة القدرة الاشباعية للسلع والخدمات، **والأمر الثاني** هو فكرة ندرة السلع القادرة على الإشباع (والمقصود بندرة السلع هو محدودية الكميات المتاحة منها بالنسبة للطلب عليها). **أما الأمر الثالث** فهو المنفعة الحدية الجماعية، ودمج هذه الأفكار، يمكن الخروج بفكرة المنفعة الحدية التي تحدد قيمة السلعة من وجهة نظر الفرد المستهلك. لقد أزلت هذه النظرية الحدية تساؤلاً، طالما راود أذهان المفكرين الاقتصاديين من قبل: كيف لا يكون للهواء أية قيمة في السوق رغم نفعه الكبير للإنسان؟ والرد على ذلك أن الهواء لا يتسم بالندرة، نظراً لتوافره بكميات كبيرة جداً، وبالتالي فإن المنفعة الحدية للهواء تكون مساوية للصفر، رغم أن منفعتها الكلية كبيرة. وبما أن القيمة السوقية لأية سلعة تتوقف على منفعتها الحدية، أي منفعة الوحدة الأخيرة منها، وأنه بالنسبة للهواء فإن منفعته الحدية تساوي الصفر، فلن تكون للهواء قيمة سوقية.

ثانياً: التوزيع:

ويتطرق رواد النظرية الحدية من تطبيقها على القيمة إلى تطبيقها على ظاهرة التوزيع، إذ أوضحوا أن العائد أو الجزء أو المكافأة التي يحصل عليها كل عنصر إنتاجي نظير إسهامه في إنتاج أية سلعة إنما تتوقف على الإنتاجية الحدية لهذا العنصر .

وكل ذلك يتحقق من خلال كمية المعروض والمطلوب، وقد افترض الحديون وهم بصدد تحليلهم للقيمة وجود المنافسة الحرة. وقسموا دراستهم تبعاً لتقسيم الأموال إلى أموال الاستهلاك وأموال الإنتاج:

أ - قيمة أموال الاستهلاك: المنفعة هي أساس الطلب.

بالنسبة للطلب على أموال الاستهلاك فإنه يتحدد بناءً على موازنة نفعية يجريها الشخص بين المنفعة والضرر الذي يعود على الشخص من جراء استخدامه لهذه الأموال .

ب- قيمة أموال الإنتاج: بالنسبة للطلب على أموال الإنتاج فإنه يتحدد بالطلب على أموال الاستهلاك، والتي تتوقف على المنفعة أما بالنسبة لعرض عوامل الإنتاج فإن الأمر يختلف بشأنها باختلاف عوامل الإنتاج:

• **الموارد الطبيعية:** تتوقف على الكميات الموجودة منها، وليس على إرادة الإنسان، فالإنسان لا يستطيع أن يؤثر في هذا العرض لا بالزيادة ولا بالنقصان، وعلى ذلك لا يستطيع أن يؤثر في ثمنها عن طريق العرض، وبالتالي فإن طلبها هو الذي يحدد ثمنها، ولما كان الطلب يتحدد بالمنفعة فإن هذه الأخيرة هي التي تحدد عرض الموارد الطبيعية.

• **عرض العمل:** يتوقف على المنفعة، أي أنه من خصائص العمل أنه يحقق منفعة للعامل عن طريق «الأجر» ويجلب له أماً، ولو كان العامل حراً، فإنه يوازن بين المنفعة (الأجر)، وبين الألم الذي يتحمله، ويتحدد العرض بتساوي المنفعة الحدية مع الألم الحدي، وبالتالي فإن المنفعة تدخل في تحديد عرض العمل.

• **عرض رأس المال:** فإنه يتوقف على المدخرين، وهنا أيضاً نجد موازنة نفعية بين الاستهلاك الحالى والاستهلاك في المستقبل، وبالتالي يتحدد عرض رأس المال بالمنفعة وتخلص المدرسة الحدية في نهاية الأمر إلى أن المنفعة الحدية هي أساس القيمة، وإلى أن نفقة الإنتاج تحلل في نهاية الأمر إلى منفعة سلبية فيتضح أن المنفعة الحدية تقوم على التآليف بين عنصرى المنفعة والنفقة فخلصت تلك النظرية إلى أن قيمة أموال الإنتاج تستمد من قيمة أموال الاستهلاك

وبالتالي من المنفعة، وذلك على عكس المدرسة التقليدية التي كما رأينا - تقول أن قيمة أموال الاستهلاك تستمد من قيمة أموال الإنتاج وبالتالي من نفقة الإنتاج.

أهم الانتقادات التي وجهت للمدرسة للحدية:

1. أن المدرسة الحدية قالت بأنه يمكن استخلاص القوانين الاقتصادية بالنظر إلى رجل اقتصادي يخضع في سلوكه للدوافع الاقتصادية، ولا يستجيب في ذلك إلا للمنطق الدقيق على أساس الموازنة بين الألم والمنافع، غير أن بعض الاقتصاديين قد اعترضوا على هذا التحليل بمقولة أن الإنسان لا يوجد معزولاً عن بيئته، وأن هذا الرجل الاقتصادي المجرى لا وجود له في الواقع، وأن كل فرد يتأثر بالنظم القائمة في البيئة التي يعيش في ظلها.

2. خطأ النظرية الحدية في التركيز على الوحدات الاقتصادية الصغيرة: فقد أقامت تحليلها النظري على أساس الوحدات الاقتصادية الصغيرة Microeconomique Units مثل المستهلك الفرد والمنتج الفرد والمدخر الفرد... الخ، وأهملت بذلك إهمالاً تاماً للوحدات الاقتصادية الكبيرة Macroeconomique Units مثل الناتج القومي والدخل القومي، وبذلك وقعت المدرسة الحدية في خطأ جسيم هو أنها افترضت أن الأحجام الكلية ليست سوى مجموع الأحجام الجزئية، وظاهرة الادخار أصدق مثال على ذلك، إذ عندما يزيد ادخار بعض الأفراد بالذات، فقد لا يعني ذلك زيادة الادخار الكلي، بل على العكس فإنه يعني نقص الادخار الكلي، تفسير ذلك أن زيادة ادخار بعض الأفراد تنطوي بالقطع على النقص في طلبهم على السلع، وبالتالي فالمحصلة النهائية هي النقص

- في الادخار الكلي، رغم الزيادة في الادخار الفردي لبعض الأفراد في المجتمع .
3. جعلت الطلب على أموال الإنتاج مستمداً من الطلب على أموال الاستهلاك، فإنها جعلت (المنظم) مجرد وسيط يترجم رغبات المستهلكين، هذا الدور السلبي الذي ألبسته عليه لا يتفق وحقيقة دوره، الذي يخلق الحاجات، ويمكن أن يؤثر عن طريق الاحتكار في الثمن.
4. رأت المدرسة أن عرض عوامل الإنتاج يتوقف على المنفعة، إلا أن هذا الافتراض غير صحيح، لان عرض عوامل الإنتاج لا تحكمه اعتبارات المنفعة وحدها، وتحكمه اعتبارات أخرى تعود إلى المنظمات المسيطرة على عرض العمل وعرض رأس المال.
5. عملت على تغليب جانب الطلب وأهملت جانب العرض.

المبحث الرابع النظرية الموفقة (المزدوجة) في القيمة

بالرغم من الآراء والتفسيرات لدى الاقتصاديين من خلال نظرياتهم حول تفسير القيمة بنفقة الإنتاج ثم المنفعة، وكل نظريه أهملت جانباً معيناً منها، إلا أن ظهرت محاولة أخرى من قبل " الفريد مارشال " بدمج بين العنصرين، هما نفقة الإنتاج والمنفعة، أي العرض والطلب في تفسير القيمة.

ويمكن أن نجد بذور هذه الفكرة لدى " ساي "، بأن قيمة السلع لا تتوقف على مقدار العمل الذي ساهم في إنتاج فحسب، بل تتوقف أيضاً على المنفعة. وبذلك يكون "ساي" قد أدخل المنفعة بالإضافة إلى نفقة الإنتاج في تفسير القيمة.

وقد خلاص "ساي" إلى أن قيمة السلعة ماهي إلا نتيجة هذا التقدير المتعارض بين من يكون في حاجة إلى طلبه، ومن ينتجه (أي من يعرضه).

نظرية مارشال:

وبرغم الانتقادات التي وجهت إلى المدرسة التقليدية لإغفالها العرض والمدرسة الحديثة لإغفالها الطلب في مجال تفسير القيمة، أي في مجال البحث عن العوامل التي تحدد القيمة.

وأمام هذه الانتقادات قدم مارشال أساساً لنظرية الازدواج، وذلك بإدخال العرض والطلب معاً في تحليل القيمة. فقد أستنتج "مارشال" إلى أن القيمة تتوقف على المنفعة وعلى نفقة الإنتاج، أي الطلب والعرض (1).

يتضح هذا الاتجاه الموفق أنه ينظر إلى أن المنفعة هي أساس الطلب، وإلى أن النفقة هي أساس العرض. فالمنفعة هي التي تفسر منحى الطلب، والنفقة هي التي تفسر منحى العرض.

وهذا الفكر وإن حاول التوفيق بين الآراء السابقة والخروج بحل وسط يجمع بينهما، ولكنه يمكن أن توجه كافة أوجه الانتقادات السابقة التي وجهت للفريقين معا. كما أنه أغفل الجانب الاجتماعي وخاصة بعد تعاظم دور المنظمات والنقابات العمالية وما لها من دور أصيل في الدفاع عن حقوق العمال وما يمكن أن يؤثر في أجورهم ومن ثم بالتبع على عرض السلع. وهذا ما حاولت النظرية التالية تلافيه.

المبحث الخامس النظرية الاجتماعية في القيمة

إن معظم الاقتصاديين المحدثين يرون أن القيمة أو الثمن تتوقف على اعتبارات اجتماعية عديدة و نقطة البداية عندهم أن الجماعة تتمتع بكيان مستقل حيث أنها كائن قائم بذاته له روحه، وله تفضيلاته وله إدراكه النفعي، ولذا يعتبر هذا المفهوم للجماعة مقدمة أساسية لكل الاتجاهات في تفسير القيمة، ويمكن أن يرد التحليل الاجتماعي في القيمة إلى اتجاهين متقابلين:

أولاً: الاتجاه الشخصي في القيمة الاجتماعية:

بسبب الضغط والانتقادات التي وجهت إلى النظرية الحدية أدى إلى صبغ القيمة بالصبغة الاجتماعية، وانتهت إلى أن القيمة تتوقف إلى حد كبير على العلاقات الاجتماعية. فقد اعترفت هذه المدرسة بالطابع الاجتماعي لقيمة الاستعمال، وهي أساس قيمة المبادلة، وذلك لأن سلم تفضيل المستهلك إنما يتكون تحت تأثير العوامل الاجتماعية، بمعنى أن العوامل الاجتماعية هي تحدد المنفعة الفردية. ولذلك انتهى هذا الاتجاه إلى أن قيمة المبادلة (الثمن) ظاهرة اجتماعية تتوقف على ما يعرف "بالزوج الحدي" أي العلاقة القائمة بين مجموعة الذين يطلبون ومجموعة الذين يعرضون، واعتمدت هذه المدرسة في تفسير القيمة على "المنفعة الحدية الجماعية" وذلك بدلاً من المنفعة الحدية الفردية التي سبقت أن اعتمدت عليها المدرسة الحدية الفردية ويقصد بالمنفعة الحدية الجماعية هو منفعة الوحدة الأخيرة للمال الموجود تحت تصرف الجماعة وينتقد هذا المفهوم لاعتماده على زاوية المنفعة الشخصية وإن كانت في ثوبها الجماعي.

ثانياً: الاتجاه الموضوعي في القيمة الاجتماعية: يقسم هذه الاتجاه إلى قسمين:

القيمة من خلق الدولة: أكد الفيلسوف الإيطالي "يوجو سبيريتو" على الاندماج بين الفرد والدولة. فالفرد لا يقوم إلا داخل الدولة، والدولة هي التي تخلق القيم، وهي التي تحددها.

القيمة من خلق الجماعة: ويعتبر هذا المفهوم للجماعة مقدمة أساسية لكل نظريات القيمة الاجتماعية، ويقسم إلى نوعين وأهمها الوظائف الاجتماعية، والمؤسسات الاجتماعية.

وخلاصة هذه الاتجاهات الاجتماعية في تفسير القيمة أن «القيمة» هي حقيقة اجتماعية بمعنى أنها من خلق الجماعة. ولذا لا يمكن تفسير القيمة بظاهرة اجتماعية دون أخرى، بل أنها تعتمد على مجموعة من العوامل الموضوعية الاجتماعية والسياسية، والقيمة تتأثر بسلوك المنتجين وبتصرفات المستهلكين والمنظمات السياسية والاجتماعية الأخرى، ومثلها الدولة ونقابات العمال والبنوك و يلاحظ ان الاتجاهات الاجتماعية في تفسير القيمة لا تعطى للتقديرات الشخصية إلا أهمية ثانوية، فبالإضافة إلى أن الأفراد يقومون بتقديرات شخصية فإن الفئات الاجتماعية المختلفة والدولة تقوم هي الأخرى بالقيام بالتقديرات بدلاً عنهم، وبالتالي فالوسط الاجتماعي والمنظمات الاجتماعية والسياسية القائمة تقوم هي الأخرى بتحديد اختيارات الأفراد فتصبح القيمة ظاهرة اجتماعية وتقترب من الواقع وتفتقد الى البساطة والوحدة ويمكن أن نضع لها القانون الآتي «أن العرض والطلب يكونان المحددان الأساسيان للثمن أو قيمة الأموال.» على أن يكون:-

أولاً: كل من الطلب والعرض يتكون في وسط اجتماعي معين، فيتأثران بالمؤثرات النفسية والعادات الاجتماعية وبالتالي إذا كانت المنفعة من شيء معين يمكن أن تحدد طلب في ثمن معين، إلا أن هذه المنفعة تتأثر وتتحدد بالعادات والتقاليد والأذواق في وقت معين ومجتمع معين.

ثانياً: أن تقدير القيمة في وقت معين يتضمن قدرًا من التوقع، من ناحية المنفعة المستقبلية لوحدات النقود التي تنفق على السلعة، كذلك فإن تغير الثمن، في وقت معين لسلعة معينة يمكن أن يتغير نتيجة الموازنة المنفعة.

ولكن هذا الاتجاه وإن كان يجعل من القيمة ظاهرة موضوعية، و يقرب نظرية القيمة من الواقع، لكنه يفقدها البساطة والوحدة التي كانت في ظل المدارس السابقة، بل ويشكك في إمكان اعتبارها نظرية.



القسم الثاني الاقتصاد الكلي

النتاج القومي وكيفية حسابه:

الناتج القومي National Income هو " القيمة السوقية لجميع السلع النهائية و الخدمات التي أنتجها المجتمع خلال فترة زمنية معينة هي في الغالب سنة".

أما الدخل القومي National Income فهو "مجموع دخول عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية خلال فترة زمنية معينة هي في الغالب سنة".

و يعرف الإنفاق الكلي Total Expenditure بأنه عبارة عن " الطلب الكلي في المجتمع و المتمثل في إنفاق القطاعات الأربعة المكونة للاقتصاد". لتكون تلك القطاعات الأربعة هي:-

1- القطاع العائلي (قطاع المستهلكين).

2- قطاع رجال الأعمال (القطاع الإنتاجي).

3- القطاع الحكومي.

4- قطاع العالم الخارجي.

طرق قياس الناتج القومي:

يمكن قياس الناتج القومي بثلاث طرق هي:- 1- طريقة الناتج

2- طريقة الإنفاق

3- طريقة الدخل.

أولاً - طريقة الناتج:-

تقوم هذه الطريقة على أساس قياس قيمة كل السلع النهائية والخدمات التي أنتجت خلال العام. ولكي يتم تجميع كافة المنتجات من سلع وخدمات لأبد من جمع القيم السوقية لتلك المنتجات، فإنه من غير ذي معنى أن يكون الجمع على أساس الكميات، إنما نقوم مثلاً بجمع كمية الآلات المنتجة مضروبة في قيمة الآلة الواحدة زائداً كمية القمح مضروبة في ثمن الوحدة منه... وهكذا. و يثار هنا تساؤل هام وهو:-

ماذا يحسب ضمن الناتج القومي الإجمالي؟ وماذا يستبعد عند حسابه؟

للتعرف على السلع و الخدمات التي يتعين حسابها ضمن الناتج القومي الإجمالي، و تلك التي نستبعدھا، لابد وأن نتطرق إلى ما يعرف بالعمليات الغير سوقية Nonmarket Transaction وهي "العمليات التي تتضمن سلع وخدمات لا ترد إلى الأسواق ولا تتم مبادلتها بالنقود". فحساب السلع السوقية التي تحدد لها قيم في الأسواق هو أمر لا يشكل أي صعوبة، ولكن هناك أيضاً سلع غير سوقية فهي لا ترد إلى الأسواق ولا تحدد لها أثمان فيها وبذلك قد لا يتضمنها الناتج القومي باعتباره يقيس القيمة السوقية للإنتاج، فهل تدمج أم تستبعد عند حساب الناتج القومي الإجمالي؟

- السلع التي يتم استهلاكها بواسطة منتجها ولا تصل إلى الأسواق، كالجزة الذي يستهلكه المزارع من محصوله الزراعي، أو ذلك الجزة الذي يستهلكه الصياد من حصيلته السمكية، وما إلى ذلك، هي سلع تمثل جزة من الناتج القومي لآبد من إضافته وفق إجماع الاقتصاديين، على أن تحسب قيمته على أساس أسعار مثيلات تلك السلع في السوق.

- خدمات الإسكان أو المساكن التي يقطنها ملاكها هي أيضاً خدمات يجب أن تحسب ضمن الناتج القومي الإجمالي، ويتم تقييمها كأنما يؤجرها أصحابها.

- الخدمات الحكومية المجانية كالمدفاع والأمن و الشرطة والصحة والتعليم كلها خدمات لآبد وأن تدخل في حساب الناتج القومي الإجمالي، ولكن هذه الخدمات لا يمكن تقييمها على أساس سعر مثيلاتها في السوق خاصة وأن كثيراً من الخدمات الحكومية لا يوجد لها مثل في السوق، ولذلك تحسب على أساس التكاليف التي تتكلفها

الدولة في سبيل تقديم تلك الخدمات. ويستبعد من هذه القاعدة ما يعرف بنفقات التحويلات Transfer Payments وهي "نفقات تتحملها الحكومة دون الحصول على مقابل أو مساهمة من الحاصلين عليها في الناتج القومي (مثل معونات الضمان الاجتماعي، تعويضات البطالة، معونات العجز والشيخوخة، ومعونات ضحايا الحروب والكوارث)"، فهي مدفوعات لا تعكس أي إنتاج جاري إنما بمثابة تحويل للإيرادات الحكومية إلى المستفيدين المعنيين منها، ولذلك فمن الواجب عدم حسابها ضمن الناتج القومي.

- الخدمات الشخصية المجانية والتي يقدمها الأفراد دون الحصول على مقابل لها كخدمات ربات البيوت أو كتابة أستاذ لمقالة علمية مجانية أو إصلاح الرجل لسيارته بنفسه.. إلخ، كلها خدمات منتجة يتعين إدخالها ضمن الناتج القومي الإجمالي، إلا أن صعوبة حصرها وتعيين الحد الذي يمكن أن يتوقف عنده حساب مثل هذه الخدمات تعمل على عدم إدخالها بالفعل في الناتج القومي.

الآن وبعد أن تعرفنا على السلع والخدمات التي تدخل ضمن الناتج القومي الإجمالي، فإننا نشير إلى نقطة مهمة، ألا وهي وجوب الأخذ بالسلع النهائية التي تصل إلى الأسواق، وهذا يعني عدم احتساب السلع الأولية والوسيطية. فمثلاً لو كان لدينا سلعة نهائية كالملابس القطنية الجاهزة، فإن المادة الأولية (الخام) هي القطن. فلو باع مزارع قطن بمبلغ 20 ألف جنيه لمصنع غزل ونسيج، قام بصنع القماش ليبيعه لمصنع الملابس الجاهزة بمبلغ 30 ألف جنيه، ثم قام ذلك الأخير بصنع الملابس القطنية وبيعها في السوق بما قيمته 50 ألف جنيه. فإذا حسبنا جميع السلع المنتجة من أولية ووسيطية ونهائية يصبح الناتج لدينا = 20 + 30 + 50 = 100 ألف جنيه.

ولكن في الحقيقة أن القطن لم يصل إلى الأسواق في صورة نهائية إنما أدخل في صناعة النسيج، والنسيج لم يبيع في السوق كنسيج إنما أدخل بأكمله في صناعة الملابس الجاهزة، فالسلعة النهائية التي وصلت إلى السوق هي فقط الملابس وقيمتها 50 ألف جنيه. ولتجنب الازدواجية والتكرار في الحساب يتعين حساب الناتج القومي الإجمالي باتباع أحد الأسلوبين التاليين:-

أ- أسلوب المنتج النهائي: وهو أسلوب يقضي بجمع قيم جميع السلع النهائية المنتجة والخدمات، وعدم إدخال أي عمليات وسيطة عند حساب الناتج القومي الإجمالي (و يكون الناتج القومي كما في مثالنا السابق هو 50 ألف جنيه بافتراض أن المجتمع ينتج سلعة واحدة فقط هي الملابس).

ب- أسلوب القيمة المضافة: القيمة المضافة Added Value هي " المساهمة الصافية في الناتج القومي ". أي هي عبارة عن قيمة إنتاج المشروع مطروحاً منه مشتريات المشروع من الغير، أو بعبارة أخرى:-
القيمة المضافة = قيمة الإنتاج - مستلزمات الإنتاج.
ومجموع القيم المضافة لجميع المشروعات أو المراحل الإنتاجية يعطينا الناتج القومي الإجمالي.

مثال:

مراحل الإنتاج	قيمة البيع	مستلزمات الإنتاج	القيمة المضافة
مزرعة القطن	20	--	20
مصنع النسيج	30	20	10
مصنع الملابس	50	30	20
إجمالي القيمة المضافة			50

ثانياً - طريقة الإنفاق:

تقتضي هذه الطريقة بجمع كافة أنواع الإنفاق اللازم للحصول على السلع و الخدمات النهائية أو تامة الصنع. وحيث أن القطاعات الأساسية في الاقتصاد هي القطاعات الأربعة السابق ذكرها والتي تقوم كل منها بنوع معين من الإنفاق بحيث يشكل في مجموعه إجمالي الإنفاق الكلي الفعلي (الإنفاق الاستهلاكي، الإنفاق الاستثماري، الإنفاق الحكومي، إنفاق العالم الخارجي) والذي لابد وأن يتساوى مع إجمالي الناتج القومي. ويتلخص هذا الإنفاق في الآتي:-

1- الإنفاق الاستهلاكي:-

يتمثل الإنفاق الاستهلاكي في "مجموع القيم النقدية للسلع النهائية و الخدمات التي يستهلكها الأفراد"، و يشتمل على ما ينفقه القطاع العائلي من سلع معمرة ك شراء سيارة أو ثلاجة أو أثاث و غيره، و سلع غير معمرة كمختلف السلع الاستهلاكية، هذا إضافة إلى الخدمات المختلفة كخدمات الطبيب والمعلم و المهندس والكهربائي.. وغيرها.

2- الإنفاق الاستثماري:-

الإنفاق الاستثماري هو "مجموع القيم النقدية للسلع الاستثمارية (الرأسمالية) التي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات النهائية بواسطة القطاع الخاص". أي أنه الإنفاق الذي يتم بواسطة رجال الأعمال والذي يؤدي إلى زيادة القدرة الإنتاجية للاقتصاد الوطني. ويتضمن الإنفاق الاستثماري ما يلي:-

أ- الشراء النهائي للعدد و المعدات والآلات بواسطة منشآت الأعمال.

ب- جميع الإنشاءات من مباني سكنية ومصانع ومراكز تجارية.

(* ونساءل هنا: لماذا يعتبر إنشاء المباني السكنية استثمار وليس استهلاك؟ والجواب يتمثل في كون المباني عبارة عن سلع رأسمالية تدر عائداً بتأجيرها مثلاً).

ج- التغيير في المخزون، و الذي يقصد به التغيير في المخزون السلعي من مواد أولية ووسيطه و سلع نهائية. فالإضافة إلى أن المخزون جزء من الناتج لابد من إضافته عند حساب الناتج القومي الإجمالي، والسحب من المخزون جزء من إنتاج الفترة السابقة لذا يجب طرحه.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن الإنفاق الاستثماري لا يشمل على تحويل الأصول المالية السائلة والأوراق النقدية من أسهم وخلافه، وكذلك الأصول الملموسة المستعملة. ف شراء الأسهم والسندات وتحويل ملكيتها من شخص لآخر لا يعد استثماراً على المستوى القومي وكذلك إعادة بيع السلع الرأسمالية المستعملة كالألات والمعدات والمباني، لكونها عمليات لا تعدو أن تكون مجرد تحويل لأصول موجودة فعلاً وليس إيجاد أصول جديدة.

ويقصد بالإنفاق الاستثماري إجمالي الاستثمار وليس صافي الاستثمار والفارق بينهما يتمثل في قيمة رأس المال الذي هلك في الإنتاج والذي يحل محله سلع استثمارية جديدة وهو ما يعرف بالاستثمار الإحلالي أو اهتلاك رأس المال.

$$\text{الاستثمار الإجمالي} = \text{الاستثمار الصافي} + \text{الاستثمار الإحلالي}$$

(اهتلاك رأس المال)

3- الإنفاق الحكومي:-

يتمثل الإنفاق الحكومي في مجموع القيم النقدية للسلع أو الخدمات الاستهلاكية والاستثمارية التي تشتريها الحكومة، وتشمل جميع مشتريات الحكومة من سلع مختلفة وخدمات، إضافة إلى نفقاتها على بناء المدارس والمستشفيات والطرق والمشروعات الاستثمارية و الأجور والمرتببات.. إلخ. أما مدفوعات التحويلات فطالما أنها لا

تمثل مساهمة من المنتفعين بها في الناتج ولا تعكس أي إنتاج جاري فإنها لا تدخل ضمن الإنفاق الحكومي.

4- إنفاق العالم الخارجي:-

يتمثل إنفاق العالم الخارجي فيما يعرف بصافي الصادرات وهو " قيمة الصادرات مطروحاً منها قيمة الواردات". فكما نعلم أن ما ينتج داخل الدولة لا يستهلك بأكمله محلياً إنما يرسل جزء منه إلى الخارج في صورة صادرات يحصل عليها الأجانب مقابل إنفاق من الخارج يمثل جزء يضاف للناتج القومي للدولة. من ناحية أخرى تحتاج الدولة إلى تخصيص جزء من إنفاقها للحصول على واردات من سلع و خدمات منتجة في الخارج. و على ذلك فإن ما تستورده و تتفقه الدولة في الخارج هو جزء يجب طرحه من الناتج القومي لكونه إنفاق لا يقابله إنتاج محلي، في حين تضاف قيمة الصادرات عند حساب الناتج القومي. وعلى ذلك يكون:-

إنفاق العالم الخارجي أو صافي الصادرات = الصادرات - الواردات.

ووفقاً لما تقدم نقول بأنه باتباع طريقة الإنفاق يتم جمع إنفاق القطاعات الأربعة ليكون:-

الناتج القومي الإجمالي = الإنفاق الاستهلاكي + الإنفاق الاستثماري + الإنفاق الحكومي + صافي الصادرات.

ثالثاً - طريقة الدخل:

عرفنا الدخل القومي National Income بأنه عبارة عن "مجموع دخول عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية خلال فترة زمنية معينة هي في الغالب سنة". وبذلك تتمثل طريقة الدخل في إمكانية الحصول على الناتج القومي الإجمالي من خلال الدخل التي تولدت من الناتج، فالقيام بالعملية الإنتاجية يتطلب

تضافر عوامل الإنتاج و مساهمتها في الإنتاج، و الحصول على خدمات هذه العوامل يستدعي دفع أثمان لها. وكأن قيمة الناتج القومي هنا تتجلى في صورة أجور وريع وفوائد أرباح. ومن هذا المنطلق نقول بأن الدخل التي تحصل عليها عناصر الإنتاج و التي تدخل في حسابات الدخل القومي هي:-

1- الأجور و المرتبات:

تمثل الأجور Wages "جميع ما يحصل عليه عنصر العمل مقابل خدماته الذهنية أو البدنية، إضافة إلى ما يحصل عليه من حوافز الإنتاج والمكافآت التشجيعية والبدلات وخلافه". وهنا نشير إلى أن ما يطلق عليه تعويضات العاملين إنما تشمل إضافة إلى الأجور والمرتبات جميع المكافآت والعمولات والهبات والمزايا المادية والعينية التي يحصل عليها العامل. ومن أهم ملحقات الأجور والمرتبات المساهمة في التأمين الإجتماعي من قبل أصحاب الأعمال الذين يلتزمون بدفع نسبة مئوية من الأجر لتمويل نظام الضمان تعد من جانبهم جزء من مدفوعات الأجر الكلي. وبذلك فإن مدفوعات الضمان الإجتماعي التي تدفعها الحكومة للعجزة والمسنين وذوي العاهات لا تدخل ضمن قيمة الناتج القومي ولا تعتبر جزءاً من الدخل الذي يستلمه العاملين فعلاً.

2- الأرباح:

عائد ودخل عنصر التنظيم وتتمثل الأرباح Proffits في أرباح الشركات و المؤسسات والجمعيات التعاونية، وينقسم تعبير الأرباح في حسابات الدخل القومي إلى حسابين أساسيين هما:-

أ- دخل الملاك: وهو عبارة عن الدخل من نشاط المؤسسات الفردية والبسيطة.

ب- **أرباح الشركات:** وهي الأرباح التي تحققها الشركات المساهمة، والتي يتم توزيعها على النحو التالي:-
 *ضرائب دخل الشركات: وتمثل "ذلك الجزء من الأرباح الذي تدفعه الشركات للحكومة في صورة ضرائب".
 *أرباح الأسهم: عبارة عن "الأرباح التي توزع على المساهمين في الشركة والذين هم الملاك الأصليين للشركة".
 *الأرباح المحتجزة أو الغير موزعة: وهي "الجزء من الأرباح الذي لا يوزع إنما يحتجز في خزانة الشركة لمواجهة أي التزامات.

3- الربيع أو الإيجار:

الربيع Rent "عبارة عن العائد الذي يحصل عليه ملاك الأراضي أو الموارد المملوكة نظير المساهمة في العملية الإنتاجية" وهو بذلك يشمل إيجار الأراضي أو المزارع أو المساكن والمحلات التجارية. هذا إضافة إلى قيمة تقديرية للمساكن التي يقطنها أصحابها، وما يحصل عليه أصحاب براءة الاختراع أو حقوق التأليف.

4- الفوائد:

الفائدة Interest "هي العائد الذي يحصل عليه أصحاب رأس المال من منشآت الأعمال أو البنوك نتيجة عمليات الإقراض"، ولا يدخل ضمنها الفائدة المدفوعة بواسطة المستهلكين.
 وجمع الدخول السابقة نحصل على الدخل القومي أو ما يعرف بصافي الناتج بسعر التكلفة، أي أن:-

صافي الناتج بسعر التكلفة (الدخل القومي) = الأجر + الفائدة + الربيع + الأرباح.

ولكننا نريد هنا إجمالي الناتج مقيماً بأسعار السوق وليس بأسعار التكلفة، لذا نضيف الضرائب الغير مباشرة (ضرائب الإنتاج والبيع)، ونطرح إعانات الإنتاج إن وجدت. كما أننا نضيف تلك

المدفوعات التي دخلت ضمن الناتج النهائي والمتمثلة في اهتلاك رأس المال. وللحصول من المعادلة السابقة على الناتج القومي الإجمالي:-
صافي الناتج بسعر السوق = صافي الناتج بسعر التكلفة + ضرائب غير مباشرة - إعانات إنتاج.

الناتج القومي الإجمالي = صافي الناتج بسعر السوق + اهتلاك رأس المال

العلاقة بين الناتج والدخل القومي وأنواع الدخل الأخرى:-

- 1- الناتج القومي الإجمالي = الإنفاق الاستهلاكي + الإنفاق الاستثماري + الإنفاق الحكومي + صافي الصادرات.
- 2- الناتج القومي المحلي = الناتج القومي الإجمالي - صافي عوائد عناصر الإنتاج الخارجية.

= الناتج القومي الإجمالي + عوائد عناصر الإنتاج المحمولة من الخارج - عوائد عناصر الإنتاج المحولة إلى الخارج
3- الناتج القومي الصافي (بسر السوق) = الناتج القومي الإجمالي - اهتلاك رأس المال

(حيث إن المعادلة السابقة تحوي اهتلاك رأس المال ضمن الاستثمار الإجمالي).

- 4- **الدخل القومي = صافي الناتج بسعر التكلفة**
= صافي الناتج القومي (سعر السوق) - ضرائب غير مباشرة + إعانات.

ويساوي أيضاً عوائد عناصر الإنتاج المساهمة في الإنتاج بمعنى:-

الدخل القومي = الأجور والمرتبات + الربح أو الإيجار + الفوائد + الأرباح

5- الدخل الشخصي Personal Income:

يختلف الدخل الشخصي أو الدخل المستلم فعلاً عن الدخل القومي أو المكتسب، حيث أن الدخل الشخصي هو عبارة عن "الدخل القومي بعد خصم العوائد التي لم يستلمها العنصر الإنتاجي".

- الدخل الشخصي = الدخل القومي - ضرائب أرباح الشركات - الأرباح المحتجزة - أقساط معاشات التقاعد + مدفوعات التحويلات.
- 6- **الدخل المتاح Disposable Income**: هو "الدخل الذي يمكن التصرف فيه بإنفاقه على الاستهلاك و الادخار". فالحكومات عادة ما تقوم بفرض ضرائب على دخول الأفراد تعرف بالضرائب المباشرة أو ضرائب الدخل Income Taxes، فإذا خصمنا هذه الضرائب من الدخل الشخصي نحصل على الدخل المتاح، أي أن:-
- الدخل المتاح = الدخل الشخصي - الضرائب المباشرة على الدخل.**
- وعليه فإن الدخل المتاح هو "الدخل الشخصي بعد خصم الضرائب المباشرة منه".
- 6- **الادخار الشخصي Savings**: لما كان المستهلكون يوزعون دخلهم المتاح بين إنفاقهم الاستهلاكي و مدخراتهم، فإن الادخار يكون عبارة عن "ما يتبقى من الدخل المتاح بعد خصم الاستهلاك متضمناً الفائدة المدفوعة بواسطة المستهلكين".
- الادخار الشخصي = الدخل المتاح - الإنفاق الاستهلاكي متضمناً فوائد المستهلكين

العوامل المحددة لحجم الناتج القومي الإجمالي:

- 1- الظروف الطبيعية التي لا يستطيع الإنسان السيطرة عليها أو التنبؤ بها كالألزل والفيضانات والظروف الجوية والمناخية المختلفة.
- 2- الاستقرار السياسي للدولة والذي يؤثر على كمية و قيمة ما ينتج من سلع وخدمات، فلا يخفي ما لأثر الحروب مثلاً على الناتج القومي للدولة من تدميرها لمختلف الممتلكات والمصانع والإنشاءات المختلفة فضلاً عن تعطيلها لكثير من الاستثمارات.
- 3- كمية ونوعية الموارد الاقتصادية والتي تحدد كمية ونوعية المنتجات وبالتالي قيمة الناتج القومي، ولعل أهمها الموارد البشرية.

4- علاقة عناصر الإنتاج بالبيئة المحيطة ومدى تطبيق الدولة لمبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي والاستخدام الأمثل للموارد من سكان واستثمارات وتقدم تكنولوجي.

الأمر التي يجب مراعاتها عند المقارنة بين الناتج القومي لفترتين زمنيتين مختلفتين أو لدولتين مختلفتين:-

1- توحيد أساس الحساب و طريقته، فعند المقارنة، لابد وأن نتأكد من أن تقديرات الناتج ومكوناته قد تمت بنفس الطريقة والأسلوب في الدولتين أو الفترتين.

2- الأخذ بنصيب الفرد من الناتج القومي في الاعتبار لكونه من أكثر المقاييس دلالة على رفاهية المجتمع والمستوى المعيشي لأفراده، أما الناتج القومي الإجمالي فإنه يقيس قيمة الناتج الكلي متجاهلاً عدد السكان وتوزيع الناتج بينهم، ونصيب الفرد من الناتج يساوي قيمة الناتج القومي الإجمالي مقسوماً على عدد السكان.

3- التحسن في نوعية المنتجات لابد وأن يؤخذ أيضاً في الحسبان، حيث أن الناتج القومي الإجمالي هو مقياس كمي وليس نوعي، فهو لا يعكس التحسينات التي تطرأ على نوعية السلع والخدمات المقدمة خاصة إذا ما أجريت المقارنة بين الناتج القومي لسنوات متباعدة.

4- هيكل الإنتاج وتوزيعه: فنوعية السلع المنتجة وطبيعتها لا تظهر في قيمة الناتج لكونه مقياس كمي كما ذكرنا، كما أن تكوين الإنتاج وتوزيعه والذي يؤثر على الرفاهية الاقتصادية التي يتمتع بها أفراد المجتمع لا يظهر في قيمة الناتج القومي.

5- تعديل الناتج القومي الإجمالي وفق تغيرات الأسعار للتعرف على التغير الحقيقي الذي طرأ على الإنتاج.

الناتج الحقيقي والناتج النقدي:

إن القيمة التي حصلنا عليها عند حسابنا للناتج القومي الإجمالي هي القيمة النقدية للناتج القومي مقوماً بالأسعار الجارية. فلو كانت قيمة الناتج القومي مقوماً بالأسعار الجارية لعام 2000م هي 100 مليون جنيه، و في عام 2001م أصبحت 160 مليون جنيه، هذا على الرغم من أن كمية ما أنتج من سلع و خدمات لم تختلف بل هي متساوية في العامين!.

السؤال هنا:- لماذا ارتفعت قيمة الناتج القومي في 2001 عما كانت عليه في 2000؟ السبب هو ارتفاع الاسعار و الذي عمل على زيادة الناتج زيادة نقدية و ليست حقيقية. و من هنا تصبح عملية المقارنة بين الفترتين الزمنيةتين غير واقعية. فالتضخم والانكماش يعقدان قياس الناتج القومي والذي ما هو إلا كميات السلع و الخدمات المنتجة مضروبة في أسعارها. و التضخم هو ارتفاع في المستوى العام للأسعار، في حين أن الانكماش هو انخفاض في ذلك المستوى. والمتخصصون في حسابات الدخل القومي يكمشون Deflate الناتج عندما تتجه الأسعار نحو الارتفاع لاستبعاد أثر الارتفاع. بينما يضحمون Inflate الناتج عندما تتجه الأسعار نحو الانخفاض. وبذلك فهم يقدمون قيمة الناتج القومي وكأن الأسعار وقيمة النقود لم تتغير عبر السنوات. ومن خلال ما تقدم يتضح لنا أنه لكي نتغلب على مشكلة تغيرات الأسعار وتأثيرها على قيمة الناتج القومي فإننا، نعمد إلى استخدام ما يعرف بـ"الأرقام القياسية للأسعار" Price Index، فماهي الأرقام القياسية للأسعار؟

"هي الأرقام التي تقيس التغير في الأسعار خلال فترة زمنية معينة بهدف رصد التغيرات في أسعار السلع المختلفة وتقدير تلك التغيرات في المتوسط خلال فترة زمنية معينة".

السعر في سنة المقارنة

$$\text{الرقم القياسي للأسعار} = \frac{\text{السعر في سنة الأساس}}{\text{السعر في سنة المقارنة}} \times 100\%$$

لنفترض الآن أننا نريد قياس التغير في المستوى العام للأسعار بين عامي 2001 و2000، فإن أبسط الطرق للحصول على رقم قياسي هي بأخذ متوسط نسب الأسعار في 2001 إلى مستواها في 2000. فمثلاً لو كانت هناك سلعتين هما س، ص وكانت أسعارها كالتالي:-

السنوات	أسعار السلعة (س)	أسعار السلعة (ص)
2000	20	10
2001	25	12

و بافتراض أن سنة الأساس هي 2000، فإن:-

$$\text{الرقم القياسي لأسعار السلعة (س)} = \frac{20}{25} \times 100\% = 80\%$$

$$\text{الرقم القياسي لأسعار السلعة (ص)} = \frac{10}{12} \times 100\% = 83.3\%$$

و لكي نستخدم الأرقام القياسية في الحصول على القيمة الحقيقية للناتج فإننا نستخدمه في صورته العشرية، أي يكون الرقم القياسي العام أو متوسط الرقم القياسي كالتالي:-

$$1.25 + 1.2 = 2.45$$

$$\text{متوسط الرقم القياسي للأسعار} = \frac{2.45}{2} = 1.225 = 123\%$$

وهذا هو ما يعرف بالرقم القياسي البسيط للأسعار، و بافتراض أن المجتمع ينتج هاتين السلعتين فقط، نقول بأن المستوى العام للأسعار في 2001 يمثل 123% مما كان عليه في 2000. أي أن

الأسعار قد ارتفعت بنسبة 23% (100-123) على اعتبار أن سنة الأساس تعطي قيمة قدرها 100%.

والسؤال الآن هو: كيف نستخدم الأرقام القياسية للأسعار للحصول على القيمة الحقيقية للنتائج القومي؟

نحصل على القيمة الحقيقية للنتائج القومي بقسمة الناتج النقدي على الرقم القياسي للأسعار في صورته العشرية. فلو كان الناتج القومي الإجمالي مقوماً بالأسعار الجارية هو 100 مليون في عام 2000، و أنه أصبح 160 مليون في 2001، و أردنا المقارنة بين ناتج العامين، فلا بد من استبعاد أثر تغير الأسعار بالحصول على الناتج القومي الحقيقي أو ما يطلق عليه الناتج القومي مقوماً بالأسعار الثابتة، وهو:-

الناتج القومي الحقيقي لعام 2000 = 100 مليون ÷ 1 = 100 مليون

الناتج القومي الحقيقي لعام 2001 = 160 مليون ÷ 1.23 = 130 مليون

تقريباً

يتضح لنا أن الناتج الحقيقي لعام 2001 ارتفع بمقدار 30 مليون فقط (100-130)

بينما يعكس الناتج النقدي زيادة مقدارها 60 مليون (160 - 100)، و هذا يعني أن الزيادة الحقيقية فقط 30 مليون و الزيادة الباقية (60 - 30) هي زيادة نقدية غير حقيقية حدثت بسبب ارتفاع المستوى العام للأسعار.

تمرين (7): في مجتمع ينتج سلعة واحدة فقط، أكمل بيانات الجدول بحساب الرقم القياسي للأسعار والناتج القومي النقدي والحقيقي موضحاً ماهية التغيرات التي حدثت في الناتج.

السنوات	الكمية المنتجة	سعر الوحدة	الناتج القومي	الرقم القياسي للأسعار	الناتج الحقيقي

			30	1200	1995
			35	1000	2000



الفصل الأول

تعريف التعاون والجمعية التعاونية

وفيه ثلاثة مباحث نبدأها بتعريف التعاون وفلسفته في مبحث أول، ثم التعرف على الجمعية التعاونية ووظائفها وخصائصها في مبحث ثان. ثم البحث عن تاريخ ونشأة التعاون في مبحث ثالث.

المبحث الأول

تعريف التعاون وفلسفته

التعاون لغة هو: المساعدة المتبادلة، أي تبادل العون لتحقيق هدف معين، وهذا هو المعنى العام لكلمة تعاون، ويفهم منها التضافر المشترك بين شخصين أو أكثر لتحقيق نفع مشترك أو خدمة مشتركة على وجه العموم.

قال في لسان العرب: العون: الظهير على الأمر الواحد والاثنتان... وتعاونوا على البر واعتونوا، أعان بعضهم بعضاً.⁽¹⁾

وهذا هو المعنى العام

أما التعاون بالمعنى الخاص - وهو موضوع دراستنا - فيصعب وضع تعريف جامع مانع له؛ وذلك لاتساع دائرة الصور التي يتخذها التعاون، ونعرض لبعض هذه التعاريف.

(أ) عرف الدكتور "فأي" التعاون بأنه: "جمعية تقوم بين الضعفاء بقصد التجارة وتدار بروح من الإيثار، يقسم

(1) لسان العرب ج4 ص3179 مادة "عون".

الأعضاء فيها الأرباح الناجمة بنسبة تتماشى مع درجة استخدامهم لهذه العضوية.

ويلاحظ على هذا التعريف: أنه لا يتسع بحيث يشمل ميادين أخرى غير التجارة، فدائرة التعاون تتسع لتشمل ميادين الاستهلاك والانتاج وسائر الجمعيات الزراعية وجمعيات الإسكان وجمعيات الإقراض التعاونية. كذلك ليس من الصحيح أن الجمعيات التعاونية تقوم بين الضعفاء فقط، فقد يتأتى أن تقوم بين الأقوياء أيضاً كالجمعيات التي تضم كبار الزراع في أيرلندا، وغيرها من الدول.

لذا كان من الأولى استبدال كلمة الضعف المشار إليها في التعريف بالإشارة إلى المصلحة المشتركة التي تجمع الأفراد المتعاونين إلى ضم جهودهم المشتركة داخل إطار الجمعية التعاونية⁽¹⁾.

(ب) عرف الأستاذ الفرنسي ريبو " التعاون بأنه: " تلك المشروعات التي يرغب أعضاؤها في القيام بعمل مشترك وتوزيع الأرباح الناتجة فيما بينهم على نحو أعدل مما يتبع في المشروعات العادية، وتصل إلى ذلك عن طريق الغاء الوسيط.

(1) راجع د/ جابر جاد عبد الرحمن - تشريعات التعاون ص5، ط جامعة القاهرة 1976 ود/ أحمد جامع - د/ زين العابدين ناصر، علم الاقتصاد، ص53 وما بعدها - ط دار النهضة العربية.

ويؤخذ على هذا التعريف: أنه بعيد عن الدقة فهو يمكن أن يشمل المشروعات الكبرى، كما ينطبق على أصغر المشروعات، كجمعية الإنتاج التعاونية للعمال مثلاً، كما أنه لا يوضح طريقة توزيع العائد في الجمعية التعاونية وإنما يكفي بمجرد الإشارة إلى أن التوزيع يتم بطريقة أعدل من المتبع في المشروع العادي⁽¹⁾.

فلسفة التعاون

إذا كان القانون يعرف بصفة عامة بأنه مجموعة من القواعد العامة المجردة التي تنظم علاقات الافراد في المجتمع والتي يجبرون على احترامها دوماً، فإن قوانين التعاون هي مجموعة القواعد التي تنظم علاقات أعضاء المنظمات التعاونية مستهلكين أو منتجين وعلاقات المنظمات التعاونية مع المؤسسات الأخرى، داخل المجتمع فإتباع أحكام القانون يكون ملزماً لكل من ارتبط في هذا النشاط وألا تعرض للمساءلة والجزاء.

وتلعب قوانين التعاون دوراً هاماً في نجاح التعاونيات في تأدية رسالتها حيث تعاضمت أهمية القوانين التعاونية في الفترة الأخيرة وظهرت الحاجة إلى إعادة دراسة القوانين الحالية وصياغة فكر قانوني جديد في المرحلة القادمة يستطيع أن يتمشى مع التطورات الجديدة في المجتمع ويستطيع أن يدفع التعاونيات كي تمارس دورها الطبيعي في قضايا التنمية.

(1) المرجعان السابقان.

وإذا أردنا أن نلقى الضوء على قوانين التعاون في مصر فإنه تتضح الأمور الآتية :

أولاً: جاءت هذه القوانين ترجمة لدستور مصر الدائم حيث نص في مادته الثامنة والعشرين على أن الدولة ترعى المنشآت التعاونية بكل صورها وفي مادته الواحدة والثلاثين على أن الملكية التعاونية هي ملكية الجمعيات ويكفل القانون رعايتها ويضمن لها الإدارة الذاتية.

ثانياً: أوضحت هذه القوانين المفهوم العلمي الدقيق ورسم هيكله ومستوياته وتأكيد رسالته في خدمة المستهلكين والمنتجين تمويلاً وتدريباً وتوفيراً للمستلزمات.

ثالثاً: التأكيد على دور التعاون في الاقتصاد القومي على أساس أنه أحد القطاعات الثلاثة، الأعمال العام والتعاوني والخاص، والذي نص برنامج العمل الوطني على حمايته ودعمه.

المبحث الثاني تعريف الجمعية التعاونية وخصائصها ووظائفها

أولاً: تعريف الجمعية التعاونية:

(أ) تعرف الجمعية التعاونية وفقاً لما ورد في موقع الحلف التعاوني الدولي على أنها "منظمة مستقلة لأفراد اتحدوا طوعياً لإشباع احتياجاتهم وطموحاتهم الاقتصادية والاجتماعية والثقافية من خلال مشروع مؤسسي ذو ملكية مشتركة وتوجيه إداري ديمقراطي.

(ب) عرف "ملاذنانز" الجمعية التعاونية بأنها: "جمعيات أشخاص تجمع صغار المنتجين أو المستهلكين، الذين يشتركون معاً بمحض إرادتهم، وذلك بغرض تحقيق هدف مشترك عن طريق تبادل الخدمات بواسطة مشروع اقتصادي جماعي يعمل بأموال الجميع وتحت مسئوليتهم المشتركة".

ويؤخذ على هذا التعريف: أنه يقصر نشاط الجمعية التعاونية على تبادل الخدمات، مما يعني أن الجمعيات التعاونية الزراعية للإنتاج أو البيع وغير هذا لا يشملها هذا التعريف.

(ت) عرف "شارل جيد" الجمعية التعاونية الاستهلاكية بأنها: توجد في كل وقت تحس فيه مجموعة من الأفراد بأن مصالحهم المشتركة تحتم عليهم الترابط بقصد إشباع حاجاتهم بصورة مما لو قام كل فرد بمفرده بالسعي وراء ذلك.

ويؤخذ على هذا التعريف: أنه يقصر التعاون في مجاله على جمعيات التعاون الاستهلاكية، كما أنه ليس جامعاً ليعطي المدلول الكامل لهذا النوع من الجمعيات، بحيث يمكن لمشروع آخر لا يمت إلى التعاون بصلة أن يدخل في هذا التعريف.

(ث) عرف "البروفيسور" ليفمان "الجمعيات التعاونية بأنها:" عبارة عن النظم الاقتصادية التي تحاول عن طريق التنظيم الجماعي للمشروع أن تنمى وتكمل الأنشطة التحصيلية أو الاستهلاكية التي تهم الأعضاء".

ويؤخذ على هذا التعريف: أنه لا يعطى فكرة واضحة عن الجمعية التعاونية تبين خصائصها المميزة من حيث مجالات التعاون الاستهلاكية أو الانتاجية أو الائتمانية. كذلك لا تظهر فكرة توزيع العائد على الأعضاء في الجمعية. وهذان أمران هامان لتحديد ما يعرف بالجمعية التعاونية.

وهناك من يعرف الجمعية التعاونية بأنها مؤسسة اجتماعية اقتصادية يكون رأس مالها وإدارتها بأيدي أعضائها المساهمين، هدفها خدمة مصالحهم الاقتصادية والاجتماعية. إضافة إلى ما سبق فإن هناك من يشير إلى الجمعية التعاونية بالمنظمة التعاونية ويصفها بأنها اتحاد مجموعة من الأشخاص اتفقوا أو اشتركوا معاً لتحقيق هدفاً أو أهدافاً مشتركة من خلال تنظيم تطوعي تتم إدارته بطريقة ديمقراطية يقدم فيه الأعضاء مساهمات عادلة في رأس المال المطلوب لقيام المنظمة التعاونية كما يقبلون نصيباً عادلاً من فوائد ومخاطر المشروع

التعاوني وتؤكد التعاريف المختلفة للجمعيات التعاونية على أنها منظمات تقوم على مبدأ الاعتماد على النفس من أجل تحسين الأوضاع المعيشية لأعضائها وذلك من خلال مبادرة الأعضاء ومشاركتهم الحقيقية في الأنشطة المختلفة التي يترتب عليها تحقيق الجمعية لأهدافها التعاونية .

ثانياً: خصائص الجمعية التعاونية:

تتفق جميع أشكال الجمعيات و المنظمات التعاونية في عدد من الخصائص منها :

1. تتكون التعاونية من مجموعة من الأفراد يشتركون معاً لتحقيق شيء يصعب عليهم تحقيقه بشكل جيد فيما لو عمل كل منهم على تحقيقه بمفرده .

2. تهدف التعاونيات لتقديم خدمة هامة وضرورية جداً لأعضائها .

3. تستند التعاونيات على فكرة أو مبدأ الاعتماد على النفس حيث يشترك الأعضاء في حل مشاكلهم دون انتظار الآخرين لحلها لهم .

4. تمارس الجمعيات التعاونية الأنشطة التجارية لأهداف لا تتعلق بتحقيق الربح فقط بل لتقدم بشكل خدمات متميزة لأعضائها.

ثالثاً: وظائف الجمعية التعاونية :

تنشأ الجمعيات التعاونية لأداء وظائف معينة يصعب في أغلب الأحيان تحقيقها دون أن يشترك الأعضاء في جمعية

- تعاونية تقوم بذلك. ومن أبرز المهام أو الوظائف التي يمكن للجمعيات التعاونية أدائها ما يلي :
- 1) توفير السلع والخدمات للأعضاء بسعر التكلفة .
 - 2) منع أو الحد من استغلال الوسطاء وإلغاء نسب الأرباح المخصصة لهم .
 - 3) تسعى الجمعية التعاونية إلى حماية الأفراد الأكثر ضعفاً وفقراً في المجتمع .
 - 4) تسعى الجمعية التعاونية إلى حماية حقوق الأفراد المنتسبين لعضويتها سواء كانوا منتجين أو مستهلكين .
 - 5) تعمل الجمعية التعاونية على خلق نوع من التفاهم المشترك بين الأفراد المنتسبين إليها وتطوير هذا التفاهم بشكل مستمر .
 - 6) تعمل التعاونيات على تثقيف أعضائها وتوعيتهم وتعليم وتدريب قياداتها .
 - 7) تعمل الجمعيات التعاونية على تأكيد مبدأ التكامل والتضامن الإنساني بين الأفراد المتعاونين مما ينعكس بشكل فوائد اجتماعية واقتصادية يجنيها الأعضاء .

المبحث الثالث تاريخ ونشأة التعاون

خلفية تاريخية عن التعاون والجمعيات التعاونية:

يشرح هذا الجزء بعض الجوانب النظرية الهامة في مجال التعاون كمدخل أساسي لمعرفة الضوابط الخاصة بنشاط الجمعيات التعاونية، ومنها تعريف التعاون، وبيان مبادئ التعاون، وتعريف الجمعيات التعاونية وخصائصها ووظائفها والفرق بينها والمنظمات الاجتماعية والاقتصادية الأخرى.

التعاون كظاهرة اجتماعية، قديم قدم البشرية، وشمل العديد من أنماط النشاط الجماعي بين الأفراد المتمثل في العون والتضامن والمساعدة المتبادلة وذلك لتحقيق أهداف اقتصادية لا يمكن أن تتحقق بالجهود الفردي، ومورس التعاون بالفطرة في كافة المجتمعات منذ الازل وبدى ذلك جلياً من خلال تعاون أفراد المجتمع الواحد في إقامة المساكن أو جني المحاصيل الزراعية كالقمح والزيتون وفي مناسبات الأفرح والأتراح ومعالجة آثار الكوارث الطبيعية والحروب حيث كان الناس يندفعون فطرياً لتقديم العون والمساعدة لصاحب الحاجة ويتوقعون المعاملة بالمثل عند حاجتهم لهذا العون أيضاً. وعليه نستطيع القول إن كلمة التعاون تعني المشاركة والمساعدة المتبادلة والعمل معاً وأنه طريقة مثلى لتأدية وانجاز الاعمال بشكل أفضل وأسرع والتعاون ليس هدفاً بحد ذاته ولكنه وسيلة فضلى لبلوغ الهدف. ولسنا هنا بصدد الحديث عن التعاون في صورته (الفطرية)، إنما ينصب حديثاً

عن التعاون المنظم كوسيلة وأداة إصلاحية وتصحيحية في المجتمع والذي برز بصورة واضحة في أعقاب الثورة الصناعية بأوروبا في منتصف القرن الثامن عشر كرد فعل للمساوئ الناجمة عن فشل الرأسمالية، خاصة بالنسبة للمزارعين والطبقة العاملة، وتمثلت هذه الآثار السيئة للنظام الرأسمالي المتدهور في الاستغناء عن أعداد كبيرة من العمال، وانتشار البطالة وانخفاض وتدني في مستوى المعيشة، واستغلال النساء والأطفال في الإنتاج الرأسمالي لانخفاض أجورهم وظهور كثير من الأمراض والعلل الاجتماعية الخطيرة.

ظهر الفكر التعاوني على يد الاشتراكية الطوباوية (الخيالية أو المثالية) ويعتبر (روبرت أوين) الأب الحقيقي للتعاون والتي مهدت تجاربه الي ظهور أول نموذج تعاوني ناجح عام 1844 في روتشديل - انجلترا وبمبادرة عمالية صرفة، وبالتالي ظهور التعاون استهلاكي ثم أعقبها التعاون الانتاجي الحرفي في فرنسا والتعاون الائتماني في ألمانيا. لقد كان للنظريات الاشتراكية التعاونية الاصلاحية أثر كبير في نجاح التجربة التعاونية وانتشارها في بقاع العالم المختلفة، ابتداء بالطوباوية الاوينية(1771- 1858) ومجهودات شارل فورييه(1772- 1835) والشركات التعاونية للكنجية (وليم كنج 1786- 1865) ومساهمات (لويس بلان 1811- 1882، فردنياند لاسال 1825 - 1864) والمدرسة الالمانية الجيدية

(1847 – 1932) والبارانوفسكية (توكان بارانوفسكي -1865)

(1919) ونظريات الربح التعاوني في القرن العشرين.

نشأة التعاون في العالم وتجربته في مصر:

لقد مرت الحركة التعاونية على مر تاريخها بمنعطفات كثيرة حيث لم تكن الطريق ممهدة أمامها وإنما كانت هناك تحديات داخلية وصراعات (خارجية) من قبل القوي الرأسمالية ونظراً لأهمية تلك النشأة والأفكار. سنتناول الحركة التعاونية ونشأتها في العالم أولاً ثم نعرض بعد ذلك على الحركة التعاونية في مصر ثانياً.

أولاً: نشأة التعاون في العالم:

إذا كانت الظروف الاقتصادية والاجتماعية وشعور الفرد بحاجة إلى معاونة الجماعة هي التي أدت إلى نشأة النظام التعاوني، فإن آراء المفكرين التعاونيين كان لها الفضل في وضع الأسس الفلسفية التي قام عليها صرح التعاون، كما كان لتجارب القادة التعاونيين أثرها الفعال في تدعيمه وتقويه بنائه.

1. روبرت أوين (1771-1858)

لقد بدأت الحركة التعاونية في إنجلترا ويرجع الفضل فيها إلى روبرت أوين الذي قدم من الأفكار والتجارب ما أنار السبيل لتلاميذه أمثال وليم كنج ثم بعض رواد روتشديل للتطور بأرائه حتى أخذت صورته الجمعيات التعاونية الاستهلاكية التي نعرفها في عصرنا الحاضر. حاول روبرت أوين "الأب الروحي للتعاون" تطبيق أفكاره الإصلاحية عن

طريق جمع جهود العمال تعاونياً، وعلى الرغم من الإخفاقات التي لازمت التجربة إلا أنها كانت كافية لانطلاق التجربة التعاونية العالمية الرائدة لرواد روتشيديل، حيث اجتمع في 15 أغسطس 1843، 28 عاملاً من بينهم امرأة بمدينة روتشيديل الإنجليزية معلنين أول جمعية تعاونية في العالم.. ومن ثم انتقلت التجربة الناجحة إلى بقية المدن البريطانية وإلى بقية دول أوروبا والعالم. وفي بداية سنة 1843م لخص أوين أفكاره في أهمية قيام العمال بجمع مساهمات يقيمون بها وحدات بيعية تقدم لهم السلع التي يحتاجونها بأسعار معقولة، ووحدات تقدم لهم مزايا الإنتاج الكبير والتسويق الأوفر والشراء والبيع بما يعود عليهم بنتائج أفضل. وحدد أسس أصبحت نواة لمبادئ التعاون وجدت قبولاً من الطبقة العاملة في إنجلترا، وبناء عليها شهد العام في منتصف عام 1844 بزوغ الحركة التعاونية العالمية بتأسيس أول جمعية تعاونية ناجحة في العالم هي جمعية رواد روتشيديل التعاونية.

وقد هيا العمل والمساهمة في مصانع النسيج لروبرت أوين الوقوف على البؤس الذي تعيش فيه الطبقة العمالية، مما دفعه إلى التفكير في إصلاح حال هذه الطبقة وتنفيذ مشروعاته الاجتماعية لرفع مستوى أفرادها، فخفض ساعات العمل في مصنعه من سبع عشرة ساعة إلى عشرة ساعات في اليوم مع زيادة أجور العمال في نفس الوقت، ومنع تشغيل الأحداث دون العاشرة في العنابر ونظم لهم تعليماً مجانياً،

وقدم للعمال مساكن صحية بأسعار معقولة، وفتح لهم محلا لبيع السلع الاستهلاكية بأثمان منخفضة، وألغى الغرامات المالية التي كانت توقع على العمال .

وفي تطور للخروج بدعوته للانتشار بصورة أكبر دعا أصحاب الأعمال ورجال الصناعة إلى اعتناق آرائه والأخذ بالأساليب الإصلاحية التي طبقتها في مصنعه بين عماله، غير أن هذه الدعوة لم تلق آذانا صاغية، فاتجه نحو الحكومات، وبدأ بمطالبة حكومة بلاده ثم الحكومات الأجنبية بسن القوانين التي تفرض الإصلاحات التي ينشدها، وقد نجحت حملته في الوصول إلى إصدار قانون سنة 1819 بتحديد سن بدء العمل للأحداث بتسع سنوات، غير أن ضالة ما ناله من توفيق في هذا الميدان، جعله يؤمن بعدم جدوى الالتجاء إلى أرباب الأعمال أو الدولة لتحقيق التقدم الاجتماعي، فعمد إلى وسيلة أخرى وهي التجمع، أي تكوين جماعات بقصد تحقيق البيئة الاجتماعية الملائمة لحل المشكلات الاجتماعية.

أهم أفكار أوين التعاونية:

على الرغم من أن روبرت أوين كان يمتلك مصنعا للنسيج، إلا أنه لم يقبل مساوئ النظام الرأسمالي التي أخذت تزيد ظلماً على الطبقة العاملة.

وقد أرجع أوين هذا الظلم إلى الربح الذي يحصل عليه رب العمل، ومن ثم فقد طالب بإلغاء الربح، لأنه يزيد من

تكلفة السلعة، مما يجعل العامل عاجزاً عن استهلاك السلعة التي قام بإنتاجها.

واقترح بدلاً عن ذلك أن يتم تحديد قيمة السلعة على أساس تكلفة إنتاجها، وحاول تطبيق فكرته على عمال مصنعه، فاستبدل بالنقود البونات التي توزع على كل عامل بمقدار الجهد الذي بذله في العمل، بحيث يحصل على السلعة بموجب هذه البونات دون زيادة. ثم حاول تطبيق هذه الفكرة على نطاق أوسع فأنشأ بنك التبادل العادل والذي سمح فيه بتبادل السلع عن طريق أذون العمل، إلا أن هذا البنك أغلق بعد سنتين فقط من إنشائه. (1834)

وتعتبر أفكار أوين أساساً لفكرة الجمعيات التعاونية، التي تهدف إلى تبادل السلع بين المنتجين والمستهلكين دون وسيط، ودون أن يكون الربح هو الهدف الأساسي من التبادل، ولذا يعرف أوين بأبي التعاون، خاصة أنه لم يطالب بإلغاء الملكية الخاصة، وإنما رأى أن تستغل رؤوس الأموال بطريقة تعاونية، ولذلك توصف أفكاره بالاشتراكية التعاونية.

ومن أهم كتبه " نظرة جديدة إلى المجتمع ".

2. وليم كنج (1786 - 1865):

ويعتبر وليم كنج في مقدمة تلاميذ روبرت أوين الذين نشروا تعاليمه التعاونية وكان نظام المحلات الصغيرة الذي أخذ به وليم كنج أقرب إلى نظام الجمعيات التعاونية الحديثة من ذلك النظام الذي أنشأه أوين فقد كانت تلك المحلات

الصغيرة عبارة عن مخازن تقييمها جمعيات من العمال برأس مال يشتركون في جمعه من أنفسهم يشترون به المواد الغذائية والحاجات المنزلية بسعر الجملة ويبيعونه لأنفسهم ليوفروا بذلك أرباح تجار التجزئة الذين يزيدون العمال فقرا على فقرهم، كما أنهم يحققون أرباحا من البيع للأعضاء والجهود يحتفظون بها لإنشاء المستعمرات الزراعية التي يعلمون فيها فيتحرروا من سيطرة أصحاب الأعمال. وهكذا أراد كنج أن يحرر الطبقة العاملة بوسائلها الخاصة على أساس فكرة المساعدة الذاتية التي تعد من الأفكار التعاونية.

3. رواد روتشديل 1844:

وقد كان لأفكار وتجارب روبرت أوين أثرها في تأسيس جمعية رواد روتشديل عام 1844، وكانت مدينة روتشديل في ذلك الحين شأن كل المدن المشتغلة بالغزل والنسيج تعاني من البطالة التي تفشت بين العمال على أثر حلول الأنوال الآلية محل الأنوال اليدوية وانخفاض مستوى أجورهم مما أدى إلى سوء حالتهم لمعيشية. حيث قام "رواد روتشديل" وكان عددهم ثمانية وعشرين رائدا بينهم سيدة واحدة وكان أغلبهم يحترفون صناعة غزل القطن بإنشاء أول متجر لهم في تودلين، بروتشديل "وهي بلدة صغيرة في مقاطعة لانكشاير بإنجلترا". وكانت عبارة عن متجر استهلاكياً، وبذلك شهد حي (تودلين) في بريطانيا أول عمل اقتصادي تعاوني رشيد (علي أسس حدها روبرت أوين). وقيام جمعية روتشديل التي جمع

رأسمالها (سنتاً... سنتاً) من العمال حتى بلغ (26) ستة وعشرون جنيهاً إسترلينياً. بدأت جمعية روتشديل من 1843م / 1845م في التطور، وبدأ الفكر التعاوني (وأسسه) التي تحولت إلى مبادئ في الانتشار بما حققه التطبيق من نتائج طيبة تخطت مجالات الاستهلاك إلى مجالات أخرى منها المساهمة في إنشاء المساكن العمالية بعد أن زادت عضويتها وتضاعفت رؤوس أموالها ونمت قدراتها. وتوسعت الجمعية مع النجاح وبمرور الوقت في أعمال المتجر الصغير إلى أن أصبح يوفر كافة السلع والملابس وأضيفت مطحنة حبوب بعد (5) سنوات وأصبح عدد الأعضاء بعد 7 سنوات (600) عضواً، ومبيعاتهم (13) ألف جنيه. توالى تأسيس التعاونيات في إنجلترا من مختلف الأنواع والغايات وصدر أول تشريع حكومي عام 1852 لإدراك حكومتهم آنذاك بأهمية الدور الاقتصادي والاجتماعي الذي بدأت تؤديه التعاونيات، وفي عام 1863 أسس أول اتحاد جمعيات تعاوني ضم (48) جمعية لتوريد وتسويق المواد الغذائية والمنزلية بالجملة لأعضاء الاتحاد من الجمعيات وانتخب أحد رواد روتشديل رئيساً للاتحاد وتوالت الحركة التعاونية بإنجلترا بالتطور والرقى فأسست أول صحيفة تعاونية عام 1871 ثم رابطة السيدات التعاونية 1883 لتقديم خدمات رعاية الأمومة والطفولة وتحسين أحوال استخدام النساء العاملات في المصانع.

وبالرغم من تباين أفكارهم السياسية ومذاهبهم الدينية وعدم وجود المال الكافي لديهم فقد نجحوا في إنشاء جمعية لحل مشاكلهم وأهل مدينتهم والتي تعتبر أساس الجمعيات التعاونية الاستهلاكية المنتشرة في كافة أنحاء العالم.

وقد وضع رواد روتشديل أغراضا واسعة لجمعيتهم وهي:

- أ- إنشاء محل لبيع الأطعمة والملابس.
 - ب- بناء أو شراء أو استئجار عدد من المنازل لسكنى الأعضاء.
 - ت- البدء في صناعة المنتجات التي تحددها الجمعية لتشغيل الأعضاء العاطلين أو الذين يعانون من التخفيض المستمر في أجورهم.
 - ث- شراء أو استئجار قطعة أو أكثر من الأرض لكي يزرعها الأعضاء العاطلون أو الذين يتقاضون أجورا زهيدة وذلك بقصد مساعدتهم.
 - ج- القيام في الوقت المناسب بتعظيم قوى الإنتاج والتوزيع والإدارة بإنشاء مستعمرة منزلية تكفي نفسها أو مساعدة جمعيات أخرى في إنشاء مستعمرات من هذا النوع.
- وأخذ هؤلاء الرواد يجمعون من بعضهم بضعة شلنات كل أسبوع حتى تجمع لديهم ثمانية وعشرون جنيها فاستأجروا حانوتا صغيرا حيث كانوا يبيعون فيه أصنافا محددة من البقالة وكان يتناوب الأعضاء البيع حسبما تسمح أوقات فراغهم من أعمالهم الخاصة، وبعد فترة من الزمن اتسع المحل فأصبح

يفتح أبوابه يومياً بدلاً من يومين في الأسبوع، وزاد ما يعرضه من سلع فبدأ في بيع اللحوم والأقمشة ثم شيدت الجمعية مطحناً للحبوب، واضطر نجاح جمعية روتشديل بحيث لم تعد أعمالها مقصورة على تجارة التجزئة بل تعدتها إلى صناعات كثيرة.

4 . شارل فوريه: (1772 - 1835) :

في الوقت الذي كان فيه رواد روتشديل يدعون للفكرة التعاونية في إنجلترا ظهرت أفكار مشابهة في فرنسا أثناء الثورة الفرنسية التي شبت عام 1789 وكان شارل فوريه ينادى بالفكرة التعاونية ويحتل نفس المركز الذي كان يحتله روبرت أوين في إنجلترا.

وكان شارل فوريه شأنه في ذلك شأن روبرت أوين يرى أن حل المشكلات الاجتماعية يتطلب إنشاء جمعيات متعددة تنظم حياتها بطريقة جماعية لخلق البيئة الملائمة للإنسان، وقد دعا إلى تقسيم المجتمع إلى مجتمعات تعاونية صغيرة، لا يزيد عدد أفراد كل مجتمع منها عن 1800 شخص، يتم من خلالها استغلال الموارد استغلالاً جماعياً، بما يضمن لكل فرد إشباع حاجاته، والتعبير عن نفسه تعبيراً صادقاً، مع ضرورة إلغاء الأنشطة غير المنتجة مثل السمسرة والوساطة.

وكان يرى أن انتظام الأفراد في جماعات اقتصادية لن تكون قاصرة على العمال اليدويين فحسب ذلك أنها لا تأتي بنتائج طيبة إلا إذا أصبحت تضم أعضاء ينتمون إلى كافة

طبقات المجتمع حتى تتوفر فيها جميع الكفيات والمواهب. وبدأ شارل فورييه ومن بعده المفكرين الفرنسيين يهتمون بإنشاء المجتمعات التعاونية وبالتالي لأبد من إنشاء جمعيات تعاونية إنتاجية ولا تكتفي بالجمعيات التعاونية الاستهلاكية وأيضاً الجمعيات الخدمية ومن هنا فان فرنسا تعتبر مهد التعاون الانتاجي والخدمى اللذان يكملان دور التعاونيات الاستهلاكية والتي يمكن من خلالها خلق المجتمعات التعاونية كما كان يسميها شارل فورييه.

هذا وقد كان بعض المفكرين الفرنسيين على رأسهم "فليب بوشيه" و"لويس بلان" من المنادين بضرورة الاهتمام بالعمال وإنشاء جمعيات تعاونية إنتاجية ذلك أن الطبقة العمالية يجب أن تساعد نفسها ولا يجوز أن تعتمد على معونة الدولة أو المحسنين فيجب على العمال إنشاء جمعيات تعاونية ويقدمون إليها ما يستطيع كل منهم من أدوات وأموال وخبرة وسوف تقوى هذه الجمعيات سنة بعد أخرى من خلال تراكم الفائض المحقق وتتكون هذه الجمعية التعاونية التي تضم العمال اختيارياً من أعضاء ينتمون إلى نفس الحرفة ويختار المساهمون من بينهم بعض الأشخاص يثقون فيهم يعهد إليهم بإدارة المشروع ويتقاضى كل منهم أجراً بحسب كفايته الشخصية وجهده المبذول والعرف الجارى في كل مهنة، وفي نهاية العام توزع صافي الأرباح على العمال أعضاء الجمعية العمومية للجمعية حسب العمل الذى قدمه كل منهم للجمعية

وهذه الأرباح التي كانت تصل إلى جيب صاحب العمل، وقد كان العمال يخصصون نسبة من هذه الأرباح لزيادة رأس مال الجمعية وهو غير قابل للتصفية وفي حالة انقضاء الجمعية لا يوزع على الأعضاء وإنما يستخدم لتأسيس جمعية أخرى وبفضل أن تكون في فرع الإنتاج. ولا تزال الطبقة العاملة في فرنسا تعتبر الجمعيات التعاونية الإنتاجية هي فرع التعاون الذي يهدف إلى تحرير الطبقة العاملة. وكان يرى لويس بلان أن الخلية التي يجب أن تعتبر أساس النظام الاقتصادي هي للمصنع الاجتماعي وهو عبارة عن اجتماع فريق من العمال الذين ينتمون إلى صناعة واحدة بقصد الإنتاج على أساس من التضامن الأخوي والديمقراطية الحقة لحل مشاكلهم ودعم دخولهم وتعظيم قدراتهم الإنتاجية والمالية وبالتالي تعظيم ظروفهم الاقتصادية والاجتماعية.

5 . رايفايزن بألمانيا :

إذا كانت إنجلترا مهد التعاون الاستهلاكي وفرنسا مهد التعاون الانتاجي والخدمى فان ألمانيا تعتبر بحق مهدا للتعاون الائتمانى والإقراض التعاوني. وإذا كان ذلك في ألمانيا فان الفضل يرجع لأحد المصلحين الاجتماعيين يدعى فريدريك رايفايزن.

وإذا كان المصلح الاجتماعى الألمانى شولز أنشأ نوعا من الجمعيات التعاونية للإقراض تتلاءم مع حاجات الطبقة المتوسطة في المدن، فان الجمعيات التعاونية للإقراض

الزراعي كانت أيضا من خلق تعاونى ألمانى هو فريدريك رايفايزن وذلك في منتصف القرن التاسع عشر. وقد كان لجمعيات رايفايزن التعاونية التي نشأت في الريف خصائص تتلاءم مع ظروف المجتمع الذى تعمل فيه ذلك أن من الطبيعي أن تكون لها خصائص ويوضع لها من القواعد ما تتلاءم وتتفق مع ظروف البيئة الريفية واحتياجات الزراعة ومن أهمها :

(1) جواز اشتراك أهل الخير مع المستفيدين ذلك أن التعاون يقوم على أساس المساعدة الذاتية لذوى الشأن واستبعاد الالتجاء للدولة فإنها لا تقتضى استبعاد اشتراك ذوى اليسار مع المستفيدين من المنظمة التعاونية في تقديم المساعدات الأدبية والمادية للجمعية.

(2) تحديد نطاق إقليمي لكل جمعية وغالبا ما يكون نطاق عملها محدوداً بقرية واحدة لمعرفة الأعضاء وضمان سداد القروض الممنوحة لمعرفة أهل القرية. بعضهم ببعض ووجود تقاليد في الريف لا تسمح لأحد بأن يتقاعس في سداد القرض الممنوح له.

(3) المسؤولية التضامنية غير المحدودة وتقوم المسؤولية على الأعضاء فيما يختص بالالتزامات التي ترتبط بها الجمعية.

(4) عدم توزيع أرباح وإنما يوجه كل فائض الجمعية الى الاحتياطى والى الأعمال الاجتماعية فهذه الجمعيات

مساعدة الضعفاء اقتصاديا وتحقيق الرخاء المعنوي والأدبي للأعضاء والمجتمع الذي تعمل فيه الجمعية على حد سواء. (5) المال الاحتياطي غير قابل للتجزئة فليس للأعضاء أي حق في هذا المال سواء أثناء حياة الجمعية أو عند تصفيتها إذ يؤول عند التصفية الى جمعية تعاونية أخرى. (6) هذا، بالإضافة الى مجانية الوظائف وعدم اقتصار نشاط الجمعية على الإقراض فقط بل تقوم أيضا بعمليات توريد وبيع منتجات وعمليات تجارية أخرى لدعم رأسمالها، كما تقوم هذه الجمعيات على أساس سياسية الإقراض طويل الأجل لمراعاتها لظروف واحتياجات الزراعة والتي تختلف عن ظروف واحتياجات التجارة. مما تقدم نجد أن التعاون بكل أنشطته وفروعه وأنواعه بدأ مع منتصف القرن التاسع عشر في أوروبا الغربية. ذلك أن التعاونيات الاستهلاكية نشأت وترعرعت في إنجلترا والتعاونيات الانتاجية والخدمية نشأت في فرنسا والتعاونيات الخاصة بالإقراض والتسليف والادخار نشأت في ألمانيا. بعد ذلك انتشر التعاون بكافة أنواعه وأنشطته في كافة أرجاء العالم.

ثانياً: التجربة التعاونية في مصر:

بدأ التعاون في مصر بفكر عمر لطفي (1867 - 1911) في مواجهة ضيق وأزمات اقتصادية وانسحاب الأموال الأجنبية لذلك فكر عمر لطفي في دراسة التعاون في إيطاليا

وعاد إلي مصر وأنشأ نقابة تعاونية باسم شركة التعاون المالي في ديسمبر 1909 ثم أنشأ نقابة تعاونية زراعية في إحدى قري محافظة الغربية عام 1910 تحولت إلي جمعية تعاونية عام 1926، وتقدم عمر لطفي للدولة بعدة مشروعات بقوانين للتعاون لم يؤخذ بها إلا بعد وفاته في 4 نوفمبر 1911، كما ألف كتباً في الفكر التعاوني منها "إنشاء شركات التعاون".

في عام 1923م في مصر تم إصدار قانون للتعاون، وفي عام 1930م تم إنشاء بنك التسليف الزراعي المصري، وقد قدم عمليات إقراض لأجل قصير للجمعيات ولصغار الملاك وكذلك سلف طويلة الأجل لشراء الآلات ثم تحول إلى بنك تعاوني عام 1948م وساهمت الجمعيات في زيادة رأس ماله وعدل هيكله الإداري وتمثيل الجمعيات فيه وتعددت خدماته، وقام البنك بفتح حسابات الودائع للجمعيات تولى عمليات التسويق عن طريق فروعه المنتشرة كما طور نظام التسليف برهن المحصول كما قام البنك بشراء محاصيل الحبوب من المزارعين وتخزينها وتوزيعها وفقاً للسياسة التموينية، وفي عام 1955 م تم تأسيس صندوق الإقراض التعاوني للجمعيات الإنتاجية ثم تم إلحاقه بمؤسسة جديدة هي المؤسسة العامة للتعاون الإنتاجي عام 1960م، وقام بالأعمال المصرفية الخاصة بالجمعيات التعاونية الإنتاجية، وقد عرفت جمعيات التوفير والتسليف في مصر في وقت مبكر حيث يرجع تاريخ أقدم جمعية لسنة 1893م وهي جمعية التوفير لموظفي البريد.

الفصل الثاني مبادئ التعاون والانتقادات الموجهة لعمل الجمعيات التعاونية

سيتم التعرف من خلال هذا الفصل على مبادئ التعاون سواء أكانت الأساسية أم الثانوية في المبحث الأول، ثم الانتقادات الموجهة لعمل الجمعيات التعاونية في مبحث ثانٍ.

المبحث الأول مبادئ التعاون

مجموعة من الأسس التي تقوم عليها الجمعيات التعاونية، وتميزها عن النظم الاقتصادية الأخرى، حيث أقر الحلف التعاوني الدولي مجموعة من المبادئ التعاونية . وسنقوم بتقسيمها إلى نوعين مبادئ أساسية ومبادئ ثانوية على النحو التالي:

المبادئ الأساسية:

أولا . مبدأ الباب المفتوح :

حيث أتاح لكل فرد الانضمام للجمعية دون تمييز جنسي أو اجتماعي أو عرقي أو سياسي أو ديني متى شاء، مع مراعاة بعض المعايير المتعلقة بالموقع الجغرافي والمهنة والعمل ونحوها، وبشرط أن يسدد قيمة سهم واحد كحد أدنى، وتساوي قيمة شراء الأسهم وقت التأسيس أو بعده .

كما أن عضوية الأفراد بالجمعية التعاونية ليست إلزامية، وفي نفس الوقت ممكنة دون أي قيود، ولا يقتصر مبدأ العضوية على حرية الأفراد في الانضمام للجمعية، بل يمتد إلى إعطائهم حرية حق الانسحاب منها، واسترداد قيمة أسهمهم،

أو التنازل عنها لغيرهم من الأفراد الذين ينطبق عليهم شروط العضوية، على أن لا يترتب على ذلك الانسحاب تخفيض في رأسمالها بدرجة كبيرة، مما يؤثر سلباً على المركز المالي للجمعية .

على أنه لا يتنافى مع مبدأ المفتوح تحديد مواعيد معينة في السنة يتم فيه الانضمام للجمعية أو الانسحاب وذلك كإجراء تنظيمي. أيضاً لا ينتقص من هذا المبدأ بأن يكون الانضمام للجمعية مقصوراً على أهل حرفة أو طائفة معينة كالجمعيات التعاونية الزراعية مثلاً.

وقد أخذ المقنن المصري بهذا الأصل في بعض مجالات التعاون الاستهلاكي والانتاجي والإسكاني، وخرج عنه في التعاون الزراعي في المادة 18 من القانون 178 لسنة 1952 التي نصت على أن تتكون بحكم القانون جمعية تعاونية زراعية ممن يؤول إليهم ملكية الأرض الموزعة في القرية الواحدة، وممن لا يملكون أكثر من خمسة أفدنه في زمامها⁽¹⁾.

ومع ذلك يجوز إنشاء جمعيات تعاونية للاستهلاك تكون العضوية فيها مقصورة على فئة خاصة من المواطنين تجمعهم ظروف مشتركة بحسب عملهم أو وظيفتهم. وفي هذه الحالة الأخيرة يكون لكل من توفرت فيهم الشروط اللازمة حق العضوية في الجمعية.

(1) د/ عطية عبد الحليم - الوجيز في الاقتصاد والتعاون ص 369.

ثانيا . مبدأ ديمقراطية الإدارة :

من مبادئ العمل التعاوني، العدل والمساواة بين جميع الأعضاء والمستفيدين، كما يحسب لكل عضو صوت واحد في الجمعية العمومية بغض النظر عن دينه ولونه وجنسه أو عدد أسهمه؛ منعاً لسيطرة أحد الأفراد على الجمعية، ويمكن لكل فرد أن يكون عضو مجلس الإدارة إذا كان كفؤاً . وبناء على ذلك يوجد عدة أسس تنبثق من هذا المبدأ، وهي على النحو التالي :

أ- المساواة بين الأعضاء في الحقوق والواجبات، وذلك لأن الفرد هو أساس الجمعية التعاونية، والعنصر المؤثر في قراراتها، ولذا قصر حق التصويت على الأعضاء باعتبارهم أفراداً، وأعطى لكل عضو صوت واحد، مهما كان عدد الأسهم التي يمتلكها .

ب- المساواة في عضوية مجلس الإدارة حيث تعتبر هذه القاعدة أحد مظاهر المساواة، وتكفل لجميع أعضاء الجمعية العمومية الحق في الترشيح لعضوية مجلس الإدارة، بغض النظر عما يحوزونه من أسهم .

ج- عدم الإنابة في الحضور والتصويت، وذلك لضمان حضور أكبر عدد من الأعضاء لاجتماعات الجمعية العمومية .

د- تعتبر الجمعية العمومية صاحب السلطة العليا في اتخاذ القرارات، وتوجيه أنشطة الجمعية، وانتخاب أعضاء مجلس

الإدارة من بين صفوفها، إضافة إلى ذلك فإن هذه القاعدة أكدت على ضرورة موافقة الغالبية المطلقة في حالة اتخاذ أي إجراءات تمس الجمعية من أنشطتها .

هـ- تحديد عدد الأسهم التي يجب ألا يتجاوز ملكيتها عضو الجمعية، وذلك لمنع سيطرة عدد محدود من الأعضاء على مجريات الأمور في الجمعية .
ثالثا . العائد على المعاملات :

تعتمد المشاريع الرأسمالية على توزيع الأرباح بناء على مقدار حصة المالك في رأس مال المشروع، أما في المشاريع التعاونية فتوزيع العائد يعتمد على مقدار تعامل العضو مع الجمعية، كما لو زاد تعامله في الجمعيات الاستهلاكية، مما يشجع على دعم الجمعية ودعم الأعضاء المحتاجين للدعم .
والهدف منه جذب الأعضاء للتعامل مع الجمعية، وخفض أسعار السلع والخدمات المقدمة لهم بطريقة غير مباشرة، حيث أن الأصل في الجمعيات التعاونية أن تقدم خدماتها، وتبيع سلعا لأعضائها بسعر التكلفة، دون النظر إلى الربح كهدف في حد ذاته، غير أنه لاعتبارات مختلفة فإن الجمعية تقوم بتأدية خدماتها، وتبيع سلعا بسعر تقديري يفوق سعر التكلفة، يتناسب مع السعر السائد في السوق، ومن ثم تحقق في نهاية العام فائضا ينتج عن الفرق بين تكلفة السلعة أو الخدمة، وسعر بيعها للأعضاء، وبناء على ذلك يتم توزيع الفائض على الأعضاء بنسبة التعامل .

ولتوزيع هذا العائد دلالة نفسية ومادية لدى الأعضاء حيث يشعرون بأوجه الفرق بين المشروع التعاوني والمشروع الاستثماري الخاص، حيث تعود كل الأرباح المتحققة في الأخير للمستثمر وحده، بينما تعود هذه الأرباح إلى الأعضاء في المشروع التعاوني، مما يقوى عناصر الربط بين مصالح الجمعية ومصالح الأعضاء فيحرص الأعضاء من جهة على زيادة مشترياتهم، ومن جهة أخرى يحرصون على حسن سير وإدارة الجمعية، وفي ذلك نجاح ليس للجمعية فقط بل وللحركة التعاونية كلها⁽¹⁾.

وقد نص المشرع المصري على ضرورة توزيع عائد على المعاملات فقرر بالمادة 39 من قانون التعاون: مع مراعاة الأحكام الخاصة بالأنواع المختلفة للجمعيات التعاونية. والأحكام الواردة في نظام كل جمعية يوزع صافي الأرباح المتحققة من الأعمال الجارية خلال السنة المالية على الترتيب الآتي:

- أ- 20% من صافي الربح على الأقل لتكوين احتياطي قانوني حتى يبلغ هذا الاحتياطي مثل رأس المال.
- ج- قيمة الفائدة على الأسهم التي يقرها نظام الجمعية على ألا تتجاوز 20% من صافي الربح.
- ح- ما تقرره الجمعية العمومية من مكافآت لأعضاء مجلس الإدارة.

(1) د/ عطية عبد الحليم- الوجيز في الاقتصاد والتعاون ص274.

د- جزء من الأرباح، ينص عليه نظام الجمعية لتحسين شئون المنطقة القائمة فيها من الناحيتين المادية والاجتماعية بحيث لا يقل عن 10% من الفائض⁽¹⁾.

رابعاً . الفائدة المحددة على رأس المال :

أي ذلك العائد الذي تمنحه الجمعيات على رأس المال، نظير استخدامه في الأنشطة المختلفة، ومساهمته في العمليات الإنتاجية بها. والربح الذي يوزع على العضو في الجمعية ربح يسير على رأس المال في حدود 6% من صافي الفائض السنوي إذا وجد فائض يسمح بذلك، وهناك بعض التشريعات لا توزع فائضاً أصلاً، مما يؤكد تغليب جانب التعاون على المعاوضة المحضة. وعليه فرأس المال لا يعطى ربحاً كما هو الشأن في المشروعات الرأسمالية ولكنه يغل فائدة محدودة، ولذلك فإن رأس المال في الجمعيات التعاونية قد انقلب على حد تعبير "شارل جيد" إلى مجرد عامل أجير، وهذه الفائدة قد حددها القانون المصري بألا تزيد عن 6% من القيمة الاسمية للأسهم إذا وجدت أرباح تسمح بهذا الدفع⁽²⁾.

(1) د/ أحمد جامع- أصول الاقتصاد ص96.

(2) د/ جابر عبد الرحمن- تشريعات التعاون ص19، د/ كمال أبو الخير-

التعاون الاستهلاكي ص87.

المبادئ الثانوية :

أ . التعامل بالنقد: والهدف منه تجنب الأضرار الناجمة عن البيع بالأجل مما يعرض الجمعية إلى المخاطرة، وتعطيل جزء من رأس المال. ونظراً لأن موارد الجمعيات القليلة لا تسمح بالتعامل بالمديونيات.

وتقرير هذا المبدأ نافع للجمعية التعاونية ذاتها. والجمعيات التي خالفت بصفة مطلقة كانت حياتها قصيرة جداً. ولكن الظروف اضطرت جمعيات المستهلكين التي حافظت على هذه المبادئ سنوات عديدة بعد تشكيل جمعية "روتشديل" إلى مخالفته في بعض الأحيان حتى تنتشى مع ظروف الانتاج الزراعي والتغييرات التي حدثت في طرق تجارة التجزئة وتنص المادة 60 من قانون الجمعيات التعاونية في مصر على أنه "لا يجوز للجمعيات التعاونية الاستهلاكية أن تبيع بالنسبة لأعضائها إلا في الحدود التي تعنيها اللائحة التنفيذية، ولا يجوز لها البيع بالنسبة لغير أعضائها من المشتريين"⁽¹⁾.

ب - الحياد السياسي والديني: وذلك بهدف منع نشوء الصراعات والتكتلات، وبالتالي ابتعاد الجمعية عن تحقيق الأهداف التي أنشئت من أجلها. وهذا ما جعل تطبيقها لا يقتصر على مجتمع أو مذهب سياسي معين، اضافة الى أن على الجمعيات التعاونية أن تقيم علاقات مع كل المشرعين ورجال السياسة على اختلاف الأحزاب... فمن المفيد أن يأخذ الرأي العام فكرة طيبة عن التعاون.

(1) د/ جابر عبد الرحمن - تشريعات التعاون ص 20.

نعم أن كل عضو في جمعية تعاونية حر في أن يعتقد الدين الذي يشاء والمذهب السياسي الذي يريد، ولكن الجمعية نفسها لا تنتمي إلى هذا الحزب أو ذاك. فهي على الحياد بالنسبة لهما جميعاً وهي تضم من الأعضاء أشخاصاً من أديان مختلفة ومن ميول سياسية متباينة.

ويفرض مبدأ الحياد السياسي والديني والعنصري على الجمعيات التعاونية عدداً من الالتزامات أهمها:

1- ألا تجعل من مقرها منتدى لاجتماعات سياسية أو حزبية أو دينية.

2- ألا تتخذ لنفسها شعاراً أو اسماً أو علامة توحى بتوجهها حزبياً أو سياسياً معيناً.

3- ألا تسهم في أي نشاط أو دعاية تشف عن مسابرتها أو انتمائها لحزب معين.

وقد تقرر هذا المبدأ أساساً لأبعاد الجمعية عن:

1- الصراعات المذهبية والحزبية، التي قد تنعكس بالسلب على نشاط الجمعية ووجودها.

2- الابتعاد بالجمعية عن تحيزها في توزيع خدماتها على المساهمين وفقاً لانتماءاتهم.

وحياد الجمعية على النحو المتقدم لا يمنعها من الدفاع عن مصالحها ضد الحزب الذي يقف في برنامجها ضد الحكومة التعاونية، وإنما يعني هذا الحياد ألا تزج الجمعية

بمصالحتها وأعمالها في خضم الخصومات السياسية لصالح حزب بعينه أو ضد حزب بعينه⁽¹⁾.

ج . نشر التعليم والثقافة التعاونية: وذلك لأهمية التعليم بصفة عامة، والتعليم التعاوني بصفة خاصة في تطور الحركة التعاونية. كما أن المجتمع يحتاج إلى نشر الثقافة التعاونية حتى يستفاد من هذه الأنظمة مع الاستفادة من خبرات الآخرين. ويعتبر أحد أهم المبادئ التعاونية - لإيجاد الوعي عن العمل الإداري والمالي والاجتماعي والاقتصادي لأعضاء الجمعيات مما يساعد علي نمو الحركة التعاونية من ناحية - ومن أخرى رفع المستوى الفكري للعضو. وتتضمن تشريعات التعاون في بعض الدول تخصيص نسبة من صافي الأرباح القابلة للتوزيع لأغراض التعليم والتدريب التعاوني. باعتبار أن التثقيف التعاوني أحد مسئوليات الجماعات المتعاونة في نشر الفكر مما يقود إلي رفع القدرات لأعضاء الحركة التعاونية وهو بمثابة استثمار مستقبلي. وتوجد في كثير من الدول مدارس ومعاهد وجامعات متخصصة للتعليم والتدريب التعاوني لإيجاد متخصصين في اقتصاديات التعاون ومتخصصين في الإدارة التعاونية وكذلك في التمويل التعاوني. والمحاسبة التعاونية... الخ. إضافةً إلي مستويات أدني لتعريف الأعضاء والمساهمين بحقوقهم وواجباتهم. وكذلك مجالس الإدارات فيما يتعلق بالسياسات واستراتيجيات العمل التعاوني.. ومن ذلك معايير

(1) د/ عطية عبد الحليم- الوجيز في الاقتصاد والتعاون ص379-380.

المقارنات للميزانيات وطرق التحليل المالي وأساليب اختيار العاملين وأسس العلاقات العامة والمفاوضات وعقد صفقات الشراء والبيع. ونظم المخازن إضافةً إلى بروتوكول تمثيل جمعياتهم في اجتماعات المؤسسات التعاونية المحلية والإقليمية والدولية.. إضافةً إلى أساليب التسويق كمصادر الخامات والسلع الأجوود وعناصر الجودة وعلم المنتجات ومواقع إنتاجها... الخ. ونشير إلى أن منظمة العمل الدولية قد أمنت علي ضرورات التعليم والتدريب التعاوني ورصدت لذلك أموال تهدف إلى المساعدات في مجالات إنشاء عدد من معاهد التدريب في الدول الفقيرة للتعليم والتدريب التعاوني.

د- التعاون بين التعاونيات: وذلك بهدف مسايرة التطورات والمتغيرات الاقتصادية العالمية لمواجهة المنافسة من قبل المنشآت الرأسمالية. كما أنه من خلال هذا المبدأ تخدم التعاونيات أعضائها بكفاءة أكثر وتقوى الحركة التعاونية بالعمل سويًا من خلال المؤسسات والمنظمات والاتحادات التعاونية المحلية والإقليمية والدولية. كما أن مبدأ التعاون بين التعاونيات يمكن من تكوين المزيد من المنظمات التعاونية والمؤسسات الفاعلة في المجالات التعاونية وينمي قدرات الحركة التعاونية استثماراً واستشارةً وتبادلاً للخبرات.

المبحث الثاني الانتقادات الموجهة لعمل الجمعيات التعاونية والفرق بينها وبين المنظمات الأخرى:

يتهم البعض التعاونيات أنها مؤسسات رأسمالية لأنها تحافظ على حقوق الملكية الخاصة المتمثلة في مبدأ الفائدة المحدودة على رأس المال، وهو مبدأ لا تأخذ به التعاونيات في ألمانيا وبلجيكا والسويد على سبيل المثال، فالمساهمة في هذه الحالة مساهمة تبرعية من طالب العضوية لتأسيس التعاونية ودعمها وكمقابل للعضوية، إلا أن من يأخذون بمبدأ الفائدة المحدودة على رأس المال، يدافعون عن رأيهم بأن رأسمال يؤدي دور خادم لنشاط التعاونية، وليس بهدف الاستثمار فيها، حيث أن العائد في معظمه يوزع على أساس المعاملات، فضلا عن أنه مبدأ مفيد لتشجيع تجميع المدخرات والملكيات الفردية الصغيرة وتحويلها لملكية تعاونية، ومن ثم توسيع رأسمال الجمعية التعاونية ودعم نشاطها، كما أن جزءا كبيرا آخر من العائد يكون احتياطي الجمعية، ويكون نتيجة تراكمه لرأس المال الاجتماعي للجمعية التعاونية، وهو غير قابل للتجزئة، فهو ملك للجمعية، و لا يصح أن يوزع على الأعضاء. فضلا عن أنه عند انسحاب العضو من الجمعية فإنه يحصل على قيمة أسهمه الأسمية فقط، ومن ناحية أخرى يمكن اعتبار أن الفائدة على رأس المال في هذه الحالة نوع من التعويض عن انخفاض سعر العملة بسبب التضخم، و في النهاية لا يجوز توزيع أي أرباح على الأسهم إلا في حالة

تحقيق أرباح للجمعية، و من ثم يمكن القبول مؤقتا بهذا المبدأ كخيار واقعى في المراحل الأولى للتعاونيات باعتبارها نمط هامشى يجب دعمه، بحيث يمكن التخلي عنه في المستقبل عندما تتوفر الشروط الموضوعية المناسبة التي تجعلها نمط سائد.

يعيب البعض على التعاونيات التي تنتج الخدمة أو السلعة، أنها يمكن أن تحقق أرباحا من تشغيل عمال مأجورين من غير أعضاء الجمعية التعاونية فتتحول بذلك لمشروعات رأسمالية، وهذا وضع غير صحيح مبدئيا حيث تتميز الجمعيات التعاونية بأن كل عضو فيها يعتبر عاملا وشريكا في الوقت نفسه، فإذا فقدت الجمعيات إحدى هاتين الصفتين فلا تعتبر جمعية تعاونية، وهذه الخصيصة مستفادة من الغاية التي تهدف إليها هذه الجمعيات، فهي تهدف إلى تحرير العمال ليكونوا جميعا شركاء يمارسون وظيفة المنظم في المشروع الرأسمالي، و يمكن مقاومة هذا الميل بترسيخ مبدأ تعاونى جديد هو مبدأ عدم تشغيل العمل المأجور، و بدلا من ذلك تسهيل شراء الأسهم و من ثم العضوية للراغبين في العمل في التعاونيات، و هذا يساعد في توسيع رأسمال التعاونية وتمويلها ودعم نشاطها.

يعيب البعض على الجمعيات التي تبيع الخدمة أو السلعة أنها تحقق أرباحا أيضا عندما تبيع الخدمة أو السلعة لغير الأعضاء، وهذا العيب يمكن تلافيه بالالتزام بمبدأ تعاوني

جديد هو عدم بيع الخدمة أو السلعة لغير الأعضاء في التعاونيات التي تبيع السلع والخدمات، و الالتزام بهذا المبدأ سوف يشجع كل من يرغب في الاستفادة من انخفاض أسعار خدمات التعاونيات وسلعها في أن يكون عضواً بها بالمساهمة في رأسمالها، و هذا يساعد في توسيع رأسمال الجمعية التعاونية وتمويلها و دعم نشاطها، إلا أنه من الجدير بالذكر إن جزءاً من عائد الجمعية التعاونية يعود على المستهلكين من غير الأعضاء وفقاً للمبدأ التعاوني الخاص بالاهتمام بتنمية المجتمع المحلي الذي يضم غالباً هؤلاء المستهلكين الذين حققوا ربحاً للجمعية للتعاونية بالتعامل معها، و بهذا المبدأ يعاد للمستهلكين جزء من الأرباح التي تسببوا بها.

الفرق بين الجمعية التعاونية والمنظمات الاجتماعية والاقتصادية الأخرى :

تختلف الجمعيات التعاونية عن كافة النظم الاجتماعية والاقتصادية الأخرى ويعود ذلك بالدرجة الأولى إلى مبادئ التعاون التي تتخذ منها التعاونيات أساساً لقيامها وممارستها لأنشطتها. وفيما يلي سيتم إيضاح أهم الفروق بين الجمعيات التعاونية وكل من الجمعيات الخيرية والشركات الرأسمالية أو التجارية، وذلك بسبب الخلط الذي يحدث لدى كثير من الناس بين المقصود بالجمعية التعاونية وهذه النظم حيث يندر أن يخلو أي مجتمع من المجتمعات المعاصرة من هذه المنظمات مجتمعة .

فيما يتعلق بالاختلاف بين الجمعية التعاونية والجمعية الخيرية:

فمن حيث الهدف: تهدف الجمعية التعاونية لتحقيق أهداف اقتصادية واجتماعية، بينما تهدف الجمعية الخيرية إلى تحقيق أهداف اجتماعية فقط.

تكوين رأس المال: يتكون رأسمال الجمعية التعاونية من قيمة الاشتراكات بينما يتكون رأسمال الجمعية الخيرية من التبرعات. ويعتمد أعضاء الجمعية التعاونية على النفس فيما يعتمد بعض المستفيدين من الجمعية الخيرية على الغير.

كيفية الإدارة: تدار الجمعية التعاونية من قبل أعضائها وهم الذين يستفيدون من خدماتها وأنشطتها بينما تدار الجمعية الخيرية من قبل مجلس إدارة معين ويستفيد من خدماتها الفقراء حيث يبين الجدول رقم(1) أوجه الاختلاف بين الجمعيات التعاونية والجمعيات الخيرية.

أوجه التشابه بين الجمعية التعاونية والمؤسسة الخيرية :

وتتشابه الجمعيات التعاونية والخيرية في عدد من الجوانب منها:

1. كونها أجهزة اجتماعية أنشئت لخدمة المجتمع.
2. كونها أنظمة تحارب النظام الرأسمالي.
3. كونها لا تهدف للربح في الأصل وإنما لتقديم خدمات للمجتمع.

4. عدم المبالغة في المصاريف للمقر والرواتب والمكافآت. وغيرها من الفروق.

أما الاختلاف بين الجمعية التعاونية والشركة المساهمة (الرأسمالية) فهو ما يجب أن يركز عليه بدرجة كبيرة وذلك لأن الخلط بينهما يحدث في الغالب لدى الكثير من الأفراد وحتى بعض المنتسبين للجمعيات التعاونية حيث لا يفرقون بينها وبين الشركة المساهمة وربما يكون دافعهم للالتحاق بالجمعية التعاونية تحقيق الأرباح من خلال الأسهم التي يشاركون بها دون أن يتعاملوا مع الجمعية، مما يؤكد الفهم الخاطئ للعمل التعاوني وتحويله من نشاط اجتماعي اقتصادي خدمي إلى نشاط تجاري لا علاقة له بتلبية احتياجات الأعضاء بقدر السعي نحو تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح. ويبين الجدول رقم (2) الاختلاف بين الجمعية التعاونية والشركة الرأسمالية.

جدول رقم (1)

أوجه الاختلاف بين الجمعيات التعاونية والجمعيات الخيرية

الجمعية التعاونية	الجمعية الخيرية
هدفها اقتصادي واجتماعي	هدفها اجتماعي
رأسمالها من قيمة الاشتراكات	رأسمالها يتكون من التبرعات والهبات والمساعدات .
يسمح لأي فرد تنطبق عليه الشروط الانتساب إليها.	العضوية تنطبق على الأشخاص القادرين على المساعدة ويجمعهم حب الخير.
بعد حل الجمعية وتصفيتها توزع الأموال على الأعضاء بقدر مساهمتهم برأسمال الجمعية ويخصص لباقي التأسيس جمعية مماثلة	بعد حل الجمعية تصرف أموالها على الأعمال الخيرية التي تقررها الجمعية العمومية للجمعية .
تدار من قبل أعضاء الجمعية وهم الذين يستفيدون من خدماتها .	تدار بواسطة هيئة معينة ويستفيد منها الفقراء والضعفاء والمعوزين .

جدول رقم (2)

أوجه الاختلاف بين الجمعية التعاونية والشركات المساهمة
(الرأسمالية):

الجمعية التعاونية	الشركة المساهمة (الرأسمالية)
اتحاد أفراد تجمعهم مهنة واحدة أو حاجات متماثلة .	اتحاد رؤوس الأموال .
هدفها اقتصادي واجتماعي	هدفها تحقيق الربح وتنمية الثروة .
الديمقراطية في الإدارة والحقوق والواجبات .	عدم المساواة في الحقوق بين الأعضاء وعدد الأصوات في الانتخاب يتعلق بعدد الأسهم .
الإنسان أهم من رأس المال	الأساس في إنشائها رأس المال .
قيمة السهم ثابتة ولا تمتلك صفة تجارية والأسهم لا تباع إلا لأعضاء الجمعية أو من تنطبق عليهم شروط العضوية ولا يمكن الحجز عليها .	قيمة السهم غير ثابتة وتمتلك صفة تجارية ويمكن بيعها لأي شخص ويجوز الحجز عليها .
فائدة السهم محددة ولا تزيد عن 6 %	فائدة السهم غير محددة .
الجمعية العمومية صاحبة الحق في حلها بأغلبية ثلثي أعضاء الجمعية العمومية .	يحق لكبار المساهمين حل الشركة بقرار منهم

الفصل الثالث أنواع الجمعيات التعاونية

يتحقق التعاون عملاً على يد منظمات خاصة تسمى الجمعيات التعاونية، حيث تضم كل منها عدداً من الأشخاص اجتمعوا في صعيد واحد للتعاون في سبيل تحقيق غرض معين. وبالتالي فهدفه الأساسي ليس تحقيق الربح، ومن ثم فلا يعنى بتحقيق مصالح الأفراد قدر عنايته بتحقيق مصلحة صاحب المشروع. وحتى تتم الفائدة يمكن تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول الجمعيات التعاونية الاستهلاكية

وعلى ذلك يمكننا أن نقسم الجمعيات التعاونية الاستهلاكية إلى نوعين رئيسيين - الجمعيات التعاونية لتقديم السلع الاستهلاكية - الجمعيات التعاونية لتقديم الخدمات. وبيان ذلك في مطلبين:

المطلب الأول: الجمعيات التعاونية لتقديم السلع الاستهلاكية

المطلب الثاني: الجمعيات التعاونية لتقديم الخدمات

المطلب الأول

الجمعيات التعاونية لتقديم السلع الاستهلاكية

وصورتها: أن يتفق لفييف من الأفراد على تكوين مشروع تعاوني يعمل على حل مشاكلهم في ميدان الاستهلاك وتمكينهم من الحصول على ما يلزمهم من السلع المختلفة، فيبذلون جهداً مشتركاً، يتمثل في تقديم المال اللازم لإقامة المشروع، ثم العمل على إدارة هذا المشروع والنهوض به، حتى

يمكن من تحقيق رسالته التي نشأ من أجلها، ويعمل المشروع التعاوني على شراء السلع بسعر الجملة ببيعها للأعضاء بثمن معتدل لا يقارن بمستوى الثمن المرتفع في محلات القطاع الخاص. وذلك يخلصهم من الوسيط أو تاجر التجزئة الذي يشتري السلع بسعر الجملة ثم يحدد ثمنها على نحو يحقق له أقصى قدر من الربح. كما يعمل المشروع التعاوني على الحصول على السلع جيدة الصنف، أو تلك التي قد لا يستطيع المستهلك العادي الحصول عليها.

المطلب الثاني

الجمعيات التعاونية لتقديم الخدمات

يعنى هذا النوع بخدمة المستهلك، وتتعدد هذه الخدمة بتعدد حاجاته، ولذلك نجد بعضها يعنى بترتيب سكن له بتقديم وجبات طعامه، أو بتسليته أو بالتأمين على مسكنه من الحريق أو تسهيل مواصلاته أو معالجة مرضه.

وسنحاول فيما يلي استعراض أهم أنواع هذه الجمعيات بحسب أغراضها:

أولاً: جمعية بناء المساكن التعاونية:

نظراً لأهمية السكنى وصعوبتها إذا ما انفرد بها الشخص فإن الحاجة قد ألجأت سكان المدن إلى التعاون لإشباع حاجاتهم من السكنى وفي بادئ الأمر كانت نفس الجمعية تقوم بحل المشكلتين معاً مشكلة الاستهلاك والإسكان. وتأخذ الجمعيات التعاونية لبناء المساكن صوراً عديدة تختلف طبيعة الحاجات المراد إشباعها، وباختلاف المشاكل

المراد حلها، ومع ذلك يمكن تقسيمها تقسيماً إجمالياً إلى قسمين:

أ- جمعيات تعاونية تقوم بمد أعضائها بالسلفيات الضرورية لشراء منازلهم أو بنائها، وهي جمعيات ادخار وتسليف بوجه خاص.

ب- جمعيات تعاونية تقوم بنفسها بإنشاء المساكن لبيعها لأعضائها أو لتأجيرها لهم.

وتستند موارد هذه الجمعيات إلى مصدرين أصليين: الأول: الأسهم التي يكتتب فيها الأعضاء، الثاني: ودائع الأعضاء وغير الأعضاء، فاصدر الأسهم يعتبر بمثابة المورد الرئيسي ولو أن الودائع تلعب دوراً نافعاً وجوهرياً، فكل عضو في الجمعية يجب أن يكتتب ببعض الأسهم، وأن يدفع قيمتها كاملة، وأن يودع مبالغ تعادل نسبة معينة من تكلفة المنزل الذي يريد شراءه، أو بناءه، ويقترض الأعضاء بضمان رهني تأميني بمبالغ لا تزيد على 75% أو 80% من قيمة البناء على أن يقوموا بالسداد على أقساط متعاقبة خلال عدد من السنين يتراوح عادة بين خمس سنوات وعشرين سنة⁽¹⁾.

أما النوع الثاني من جمعيات بناء أو شراء المساكن التعاونية وبيعها للأعضاء أو تأجيرها لهم، فيقوم ببناء أو شراء المساكن لأعضائه سواء في شكل عمارات تحوى عدة شقق أو في صورة بيوت فردية، وفي هذه الحالة الأخيرة قد تكون

(1) د/ جابر عبد الرحمن - تشريعات التعاون ص 50.

البيوت مجتمعة في قرى أو مدينة صغيرة تتخللها وتحيط بها الحدائق. ويدفع أعضاء هذه الجمعيات رسماً بسيطاً للدخول في الجمعية كما يجب عليهم أن يكتتبوا في سهم أو عدة أسهم من أسهمها فيسددون قيمة هذه الأسهم على أقساط متعاقبة تتحدد قيمتها حسب مقدرتهم. وتحصل الجمعية على رأس مالها الدائر. بالإضافة إلى ما سلف من المبالغ المحصلة من الرهون ومن إصدار السندات إلى ما سلف ومن ودائع الادخار الخاصة بالأعضاء، وتستخدم المبالغ المحصلة على هذا النحو في شراء المنازل، ويدفع الأعضاء المستأجرون بدل إيجار يشمل أحياناً قيمة استهلاك الشراء وذلك في حالة ما إذا كان العضو المستأجر سيصبح مالكاً فإذا حققت الجمعية أرباحاً في نهاية العام فإن هذا الربح يوزع على شكل عائد بنسبة الإيجار المدفوع⁽¹⁾.

مزايا الإسكان التعاوني:

أ- تستطيع الجمعية التعاونية الحصول على مساحة شاسعة من الأرض في موقع مناسب عن طريق الشراء من المالك أو من الدولة، أو التفاوض على الشراء طبقاً لشروط تحقق صالح الأعضاء إلى أقصى حد، بحيث لو ترك كل منهم وشأنهم بعيداً عن التنظيم التعاوني ربما عجز عن الحصول على الأرض مطلقاً، فراء الأرض جملة يحقق بلا شك انخفاضاً في ثمنها، ويمكن الجمعية التعاونية وبالتالي من

(1) د/ جابر عبد الرحمن - تشريعات التعاون - المرجع السابق ص 52.

تقسيمها طبقاً لحاجات الأعضاء والتوفيق بينها وبين اعتبارات الصالح العام من حيث إجراء التقسيم، ومراعاة ما تتطلبه القوانين واللوائح في هذا الخصوص.

ب- تستطيع الجمعية التعاونية التغلب ببساطة على أزمات مواد البناء، والحصول بالطرق السهلة على هذه المواد، بأثمان معقولة، وبشروط سهلة سواء من الدولة، أو باستيرادها مباشرة.

ج- أن المشروع التعاوني يستطيع بوصفه شخصاً قانونياً اعتبارياً إجراء مواصفات البناء تحقق الصالح العام من ناحية، وتشبع حاجة الفرد من ناحية أخرى، وتكون هذه المواصفات على جانب كبير من البساطة، ومراعاة مبادئ الاقتصاد في الأنفاق، كما تبدو في المظهر اللائق والذي يتناسب مع مستوى حياة الأعضاء في الجمعية التعاونية. وكل ذلك يتم عن طريق اعتماد المشروع التعاوني على مهندسين أو متخصصين في تصميم المنازل ورسم أبعادها وتحديد كافة المواصفات المتعلقة بها والتي تحقق الغرض من كافة النواحي، وربما يعجز الفرد لو ترك وشأنه عن الوصول إلى مثل هذه النتائج.

د- أن المشروع التعاوني الإسكاني يتمكن باستمرار من متابعة عمليات البناء، والحصول على اليد العاملة من عمال يشتغلون في مختلف قطاعات المباني، ومراقبتهم للوصول إلى إقامة المباني على أحسن وجه.

هـ- يستطيع المشروع التعاوني أن يحصل من الدولة على تقدمه في مجالات الإسكان من مختلف المزايا والتسهيلات أو الأموال التي تساعد على النهوض بعمليات البناء، وتحقيق أهداف التعاون في هذا الميدان العام، بخلاف الفرد لا يمكنه واحده أن يحصل على هذه المزايا أو التسهيلات.

و- من شأن تدخل المشروع التعاوني في حل أزمت الإسكان أداء خدمة جليلة من وجهة نظر تعمير الأراضي الصحراوية أو المناطق الخالية من السكان، فيستطيع المشروع أن يحصل من الدولة على المساعدات اللازمة لتمهيد مثل هذه المساحات وإعدادها للبناء وتعميرها، وغالباً ما تقدم الدولة في هذا السبيل كافة المساعدات اللازمة والتسهيلات. وكثيراً ما نرى مدناً تعاونية بأكملها قامت في مناطق كانت بالأمس مهجورة أو خربة، وأصبحت اليوم بفضل التعاون مدناً مرموقة يتطلع إليها الجميع بين الإعجاب والتقدير⁽¹⁾ كما نسمع ونشاهد عن المدن الجديدة حول القاهرة اليوم.

ثانياً: الجمعيات التعاونية للتأمين:

في هذا النوع من الجمعيات التعاونية يقوم الأعضاء بتكوين هذه الجمعيات لتأمين أنفسهم ضد المخاطر التي قد يتعرضون لها كالحريق الذي يصيب محال سكناهم، والعجز

(1) د/ أحمد جامع- د/ زين العابدين ناصر- أصول الاقتصاد ص142-143.

والمرض والحوادث بأقل تكلفة ممكنة بحيث يتحمل كل منهم نصيبه في الخسارة بعد حدوث الضرر وعلى أساس مقدار الخسارة التي حدثت فعلاً، أو يدفع مقدماً وعلى أقساط، تتحدد قيمة كل قسط منها على أساس مقدار الخسارة المتوقع حدوثها خلال السنة اعتماداً على نتائج الاحصائيات الخاصة بالتجارب السابقة للخطر المؤمن ضده، بحيث لو ثبت في نهاية العام أن مجموع الخسائر المغطاة يفوق مجموع الأقساط المحصلة فإن الفارق يلتزم بدفعه الأعضاء.

أما إذا ثبت العكس فإن الفارق يرحل إلى الاحتياطي، على أن تقوم الجمعية بتخفيض القسط في السنوات التالية، أو يوزع على الأعضاء في شكل عائد بنسبة ما استهلكه كل منهم من الخدمة.

وقد تمارس هذا التأمين جمعيات المستهلكين التعاونية التقليدية بنفسها، فتنشئ صناديق خاصة لهذا الغرض وتغذى هذه الصناديق إما بمالغ تقطع سنوياً من الأرباح التي تحققها الجمعيات في نهاية السنة، وإما من الأقساط التي تحصل اختياريًا من الأعضاء، وإما من الاثنين جميعاً، وتقوم بتعويض الأعضاء نقداً وأحياناً تقدم لهم بضائع، في حالة البطالة أو المرض الحادث، كما تقدم لهم إعانات خاصة في ظروف أخرى كالزواج والولادة والوفاة وهي إعانات تتناسب غالباً مع قيمة المعاملات التي يكون العضو قد عقدها مع الجمعية. وقد

كانت هذه الصناديق بمثابة النواة لمعظم جمعيات التأمين التعاونية التي تكونت في مدن أوروبا.

أما في جمهورية مصر العربية: فليس لهذه الجمعية أثر، بل إن قانون رقابة شركات التأمين يشترط لمزاولة أعمال التأمين في مصر أن تتولاها الشركات التي لا يقل رأس مالها المدفوع عن 50 ألف جنيه، ومن ثم فإن القانون يحول دون تأليف جمعيات تعاونية في هذا الميدان⁽¹⁾.

ثالثاً: الجمعيات التعاونية للنقل والمواصلات:

كذلك طبقت الفكرة التعاونية بالنسبة للنقل المشترك والمواصلات بالرغم من أنهما يعتبران في غالبية الدول من المرافق العامة التي تتولاها الدولة بنفسها أو بواسطة الغير، وتحت رقابتها فقد ثبت أن إنشاء هذه المرافق في المناطق المنعزلة وصيانتها إنما يحتاج إلى نفقات قد لا تتمشى مع عدد المنتفعين منها، ولذلك وجد من المناسب أن يساعد هؤلاء القوم أنفسهم بأنفسهم وفقاً للمبدأ التعاوني. ففي الهند توجد بعض الجمعيات التعاونية للبريد، وفي بلغاريا تقوم جمعيات التسليف التعاونية بتوريد المياه الصالحة للشرب وكذلك الكهرباء في المناطق الريفية، وتوجد في ألمانيا وسويسرا جمعيات تعاونية لمد السكان بالمياه⁽²⁾.

رابعاً: الجمعيات التعاونية المدرسية:

(1) د/ جابر عبد الرحمن - تشريعات التعاون ص 65.

(2) د/ جابر عبد الرحمن - المرجع السابق ص 71.

وتتكون هذه الجمعيات عادة من تلاميذ المدارس الابتدائية أو الثانوية، ويصح أن تكون من طلاب الكليات، كما هو الحال في بعض الدول. بل وقد تضم في عضويتها بعض التلاميذ القدامى، ويقوم الأعضاء تارة على استقلال، وتارة تحت إشراف أساتذتهم بإدارة مشروع صغير بقصد تحقيق حاجاتهم المشتركة المادية والثقافية. ومع ذلك فدور هذه الجمعيات تعليمي أكثر منه اقتصادي، وقد نمت هذه الجمعيات في أوروبا بوجه خاص كما بدأت تمتد خارجها وتقوم هذه الجمعيات بأوجه من النشاط تختلف باختلاف الدول وباختلاف الحاجات المراد إشباعها وباختلاف الموارد المستخدمة. فهي تقوم تارة بشراء الكتب المدرسية، وأدوات النظافة والمواد الخاصة بالأشغال اليدوية، بل وقد تقوم أيضاً بتنظيم المطاعم التعاونية والمطاعم وتشجيع الادخار والإقراض.. وقد تقوم كذلك هذه الجمعيات بأعمال الانتاج الزراعي أو فلاحية البساتين وتربية الحيوانات وبيع المنتجات، وتنظيم المحاضرات والتربية البدنية والرياضية.. وبعبارة أخرى قد تكون هذه الجمعيات المدرسية صورة مصغرة للجمعيات التعاونية للشراء أو لجمعيات الادخار والتسليف والهدف الاقتصادي للجمعيات المدرسية هو خدمة الأعضاء أنفسهم حيث تمكنهم من حصول على بعض الموارد أو تخفيف الأعباء المالية الخاصة بالدراسة عنهم، أو قد يكون خدمة المدرسة نفسها حيث تهدف إلى العناية بها أو تزويدها ببعض

اللوامز المادية، كما يصح أن يكون هدفها خدمة المصلحة أو الإقليم، فثمة جمعيات تعاونية مدرسية قد عملت على نشر بعض طرائق الانتاج الأوفر وعلى إحياء الموارد المهملة. وبالجملة: فإن هذه الجمعيات تقيّد أعضائها بإيقاظ شعور التضامن وتبعث فيهم صفات خاصة كاحترام أنفسهم واحترام الغير واتخاذ القرارات والسيطرة على النفس وبعبارة مختصرة فهي تعدهم للحياة الاجتماعية⁽¹⁾.

(1) د/ جابر عبد الرحمن - تشريعات التعاون - مرجع سابق 77/76.

المبحث الثاني الجمعيات التعاونية الإنتاجية

أولاً: التعريف بجمعيات التعاونية الإنتاجية:

يقصد بجمعيات الإنتاج التعاونية تلك الجمعيات التي يقوم بتكوينها العمال برأس مال خاص يقدمونه، ويزاولون الإنتاج بأنفسهم متحملين مخاطره. فإذا حققت الجمعية ربحاً فهو لهم. إن خسرت فإلخسارة تقع على عاتقهم.

ثانياً: مميزات هذه الجمعيات:

تتميز هذه الجمعيات بمميزات خاصة نجلها فيما يلي:

- 1- أن كل عضو فيها يعتبر عاملاً وشريكاً في الوقت نفسه، فإذا فقدت هذه الجمعية إحدى هاتين الصفتين فلا تعتبر جمعية تعاونية، وهذه الخصيصة مستقادة من الغاية التي تهدف إليها هذه الجمعيات، فهي تهدف إلى تحرير العمال ليكونوا جميعاً شركاء يمارسون وظيفة المنظم في المشروع الخاص وإلا اقتصر التحرير على بعض العمال دون البعض الآخر، ولكانت الجمعية التعاونية وسيلة لارتقاء بعض العمال إلى مصاف المنظمين وإلى استغلالهم لغيرهم من العمال الذين لم يحرزوا هذه الصفة.
- 2- إن رأس مال الجمعية لا يعطى ربحاً بل يغل فائدة محددة.
- 3- إن الربح الذي تحققه الجمعية يوزع بين الأعضاء لا يحسب نصيب كل واحد منهم في رأس المال، وإنما بنسبة ما قدمه كل منهم من عمل.

4- إن رأس المال الاجتماعي غير قابل للتجزئة، فهو ملك للجمعية ولا يصح أن يوزع على الأعضاء⁽¹⁾.

ثالثاً: الغاية من هذه الجمعيات:

تعد الجمعيات الإنتاجية هي الأداة المثلى لحل المشكلة الاجتماعية الخاصة بتوزيع الناتج بين العمل ورأس المال، وتلك المشكلة التي أوجدت الصراع الميرير بين طبقة العمال وطبقة أرباب العمل.

فالعضو في الجمعية سيعمل باعتباره عاملاً، وسيعمل فيها باعتباره منظماً ومحتماً لمخاطرها التجارية وسوف يوزع الناتج بين هؤلاء الأعضاء جميعاً لا تشاركهم فيه طبقة أخرى. وهكذا يؤدي انتشار هذه الجمعيات إلى التخلص من المنظم الرأسمالي الذي يحتفظ بالربح لنفسه ولا يوزع على العمال إلا أجوراً، وإلى تحرير العمال اقتصادياً بإلغاء نظام الأجر ورفع العمال إلى مضاف أرباب الأعمال.

رابعاً: الصعوبات التي تعترض الجمعيات التعاونية الإنتاجية:

ما أن الفكرة السابقة تظهر إلى حيز التطبيق حتى بدأت الصعوبات تعترضها من كل جانب، ويمكن تلخيص هذه الصعوبات فيما يلي:

1- أن القول بوجود توفر صفة العامل والشريك في نفس العضو في الجمعية قد لا يمكن تحقيقه عملاً في كل الأحوال، وقد ظهر ذلك جلياً بالنسبة لطائفة المتمرنين

(1) د/جابر عبد الرحمن - تشريعات التعاون ص 83.

وبالنسبة للعمال الفعليين الذين أدركتهم الشيخوخة، فالأولون رؤي إتباع نظام الأجر بالنسبة لهم نظراً لعدم تمتعهم بالدراية الكافية للمساهمة في الإدارة فقط رؤى أي هذا الاستثناء لا خير فيه بانقضاء فترة التمرين.

وأما عن العمال الفصليين: فقد رؤى أن تعاقب فترات الزواج والكساد على المشروع الذي تتولاه الجمعية التعاونية يجعل من الصعب إتباع هذا الشرط بدقة، فقد تتطلب فترة الزواج المزيد في المال، فإذا دخل هؤلاء الأعضاء فقد لا يستطيعون الجمع بين صفتهم كعمال وصفتهم كشركاء إلاّ زمناً قصيراً فإذا حلت فترة الكساد فسوف لا يجدون عملاً على الإطلاق في الجمعية وهكذا نجد أعضاء في الجمعية بلا عمل وأمام هذه الصعوبة رؤى أيضاً إمكان توظيف بعض العمال المأجورين لفترات معينة من السنة، وأما الطائفة الأخيرة، طائفة الشيوخ، أولئك الذين افنوا حياتهم في الجمعية فقد رؤى أنه ليس من اللائق في شئ أن تسحب منهم صفة العضوية، وهكذا نجد أن أعضاء في الجمعية بلا عمل⁽¹⁾.

2- صعوبة الحصول على رأس المال: فالعمال لا يملكون إلاّ رؤوس أموال ضئيلة. وحتى لو كانت لديهم هذه الأموال فمن الصعب أن يخصصوها جميعاً للاستغلال التعاوني خشية ضياعها في حالة الفشل، فإذا قيل بإمكان الاقتراض من الرأسماليين، فقد يكون ذلك غير مجد على الإطلاق

(1) د/ أيهاب إسماعيل - تشريعات التعاون ص 84، 85.

نظراً لأن رأس المال لا يغل إلا فائدة محدودة من جهة ولأن السندات التي تصدرها هذه الجمعيات لا تبعث على الثقة من جهة أخرى.

ولتقادي هذه الصعوبة قرر أصحاب فكرة جمعيات الإنتاج التعاونية ضرورة قيام الدولة بإقراض هذه الجمعيات مباشرة بواسطة بنوك عامة تنشئها لهذا الغرض، أو تضمن على الأقل القروض التي تعقدها هذه الجمعيات إلى حد معين. كما اقترحوا أن تقوم الجمعيات ذاتها بإنشاء بنوك تبادلية للتسليف. وفي سبيل التغلب على هذه الصعوبات قام بعض رجال الأعمال مدفوعين بدافع الخير بالتبرع بمشروعاتهم لهذه الجمعيات ممل كفل لها رأس مال محترم ساعدها في التغلب على هذه الصعوبات.

3- صعوبة الحصول على العملاء فالناس يفضلون دائماً التعامل مع بيوت معروفة، فضلاً عن أن الجمعية لا تستطيع أن تتزود برؤوس الأموال الثابتة كالألات الحديثة التي تؤدي إلى رخص المنتجات، ولولا عطف السلطات العامة على هذه الجمعيات حيث أصبحت مورد تصريف منتجاتها ولولا مساعدة جمعيات المستهلكين بالشراء منها في إنجلترا لما تمكن كثير من البقاء منها.

4- صعوبة تتعلق بالإدارة، فالعمال الذين يمارسون وظيفة المنظم يجب أن ينتخبوا من بينهم مجلس إدارة يدير الاستغلال فيحدد مثلاً الناتج وثمان البيع وغير ذلك.

وقد أثبتت التجارب أن هذا المجلس لا يستطيع أن ينهض بالعبء كاملاً لقلة خبرة أعضائه ولعدم تمتعه بالاستقرار الكامل نظر لميل الأعضاء إلى اختيار غيرهم بدلاً عنهم.

5- جنوح جمعيات الإنتاج التعاونية إلى التحول نحو النظام الرأسمالي في حالة نجاحها، فلو فرض التغلب على الصعوبات السابقة فإن هذه الجمعيات سرعان ما يمتلكها الروح الرأسمالي، فإذا أرادت التوسع مثلاً في أعمالها فتلحق عمالاً جدد كعمال مأجورين لا كشركاء، وذلك لرغبة العمال المؤسسين في الاحتفاظ بأرباح الاستغلال كلها لأنفسهم لاعتقادهم أن النجاح قام على عاتقهم.

6- أرجع بعض الكتاب الصعوبات التي تعترض الجمعيات الإنتاجية إلى أنها نشأت في بيئة رأسمالية يصعب معها الحصول على رأس المال حيث ينافسها في ذلك مشروعات رأسمالية وحيث تجمع البنوك المعادية لهذه الجمعيات مدخرات المدخرين بخلاف ما لو نشأت بمفردها فإن المدخرين سيقبلون على هذه الجمعيات لاستثمار مدخراتهم فيها ولتعودوا على نظام الفائدة المحددة.

وعلى فرض التسليم الجدلي بتحقيق هذا النظام لأهدافه إلا أنه قد تثور بعض الصعوبات التي قد يستعصى حلها كامتناع أصحاب رؤوس الأموال عن استثمار أموالهم بفائدة محددة حتى ولو قيل أن الدولة قد تتغلب على ذلك بتسليف الجمعيات التعاونية وبالإلزام بالادخار الاجباري عن طريق

فرض ضرائب لأنه قد سبق القول بأن التعاون أساسه الحرية، والدولة بتدخلها تقضى على هذه الحرية وتسير بذلك في ظل النظام الاقتصادي المدار وهو نظام لا يتفق وروح التعاون. وأيضاً قد يحدث نزاع بين جمعيات الإنتاج التعاونية ذاتها، فلو وجدت جمعيتان تعاونيتان مثلاً واحدة لإنتاج الفحم وأخرى للأفران العالية فإن الأولى ستنازع الثانية حيث تريد أن تباع الفحم بسعر عال، والثانية تأبى عليها ذلك وتريد الحصول بسعر رخيص مما يؤدي إلى احتدام النزاع بين هاتين الجمعيتين وقد تتدخل الحكومة لتسويته وهو عمل لا يتفق وروح التعاون.

هذه هي أهم الصعوبات التي تعترض نجاح جمعيات الإنتاج التعاونية.

القسم الثاني

في أحكام التعاون الاستهلاكي في إطار

القانون 109

لسنة 1975 المعدل

بالقانون 44 لسنة 1977

وفيه فصول خمسة

الفصل الأول الأحكام العامة للجمعيات التعاونية الاستهلاكية في ظل القانون 109 لسنة 1975.

- وفيه مباحث أربعة:

المبحث الأول الجمعيات التعاونية الاستهلاكية

تعريف الجمعيات التعاونية الاستهلاكية:

ولقد عرفت المادة (2) من القانون 109 لسنة 1975 الجمعية التعاونية الاستهلاكية بأنها " منظمة جماهيرية ديمقراطية تتكون طبقاً لأحكام هذا القانون من المستهلكين للسلع أو الخدمات للعمل على تحقيق مطالب أعضائها اقتصادية واجتماعياً بعقد الصلات المباشرة بين المنتج والمستهلك.

وواضح أن هذا التعريف يحتوي على أربعة عناصر:

العنصر الأول: صفة التنظيم: منظمات جماهيرية ديمقراطية: أي تنظيم يضم مجموعة من الأفراد تملى عليهم مصالحهم المشتركة التجمع والسعي قدماً لحل مشاكلهم الخاصة باستهلاك السلع والخدمات، ويدار هذا التنظيم ديمقراطياً، أي بطريقة انتخاب أعضاء مجلس الإدارة من بين المؤسسين للجمعية.

العنصر الثاني: شرط التكوين: ومقتضاه أن تكوين الجمعية التعاونية الاستهلاكية يجب أن يكون طبقاً لأحكام القانون، بحيث لا يجوز تأسيس جمعيات جديدة وفقاً لقوانين سابقة،

وبحيث لا سترى على الجمعيات الاستهلاكية القديمة والجديدة إلا أحكام هذا القانون⁽¹⁾.

ولذا فإن هذا القانون قد ألغى القانون 317 لسنة 1956، 128 لسنة 1957 ونص في مادته الثانية من قانون إصدار، على أن: "لا تسرى على الجمعيات التعاونية الاستهلاكية أحكام القانونين رقمي 317 لسنة 1956 بإصدار قانون الجمعيات التعاونية و128 لسنة 1957 بإعفاء الجمعيات التعاونية من بعض الضرائب والرسومات ويوضع استثناء وقتي من بعض أحكام قانون الجمعيات التعاونية. ويستمر العمل بأحكام اللوائح والقرارات التنظيمية العامة والنظم الداخلية المعمول بها بشأن الجمعيات التعاونية الاستهلاكية في تاريخ العمل بهذا القانون فيما لا يتعارض من أحكامه وذلك تصدر اللوائح والقرارات التنظيمية العامة والنظم الداخلية طبقاً لأحكام هذا القانون.

هذا وقد صدر قرار السيد وزير التموين رقم 431 لسنة 1975، ونشر بالوقائع المصرية العدد 40 تاريخ في 1976/2/17، بلائحة النظام الداخلي للجمعيات التعاونية الاستهلاكية، وبذلك أصبحت هذه الجمعيات تخضع في تكوينها لأحكام القانون 109 ولائحته التنفيذية المشار إليها.

(1) د/ عطية عبد الحليم صقر. المبادئ القانونية لتعاونيات الاستهلاك ص13 وما بعدها.

كما نصت المادة 3 من قانون الإصدار على الأحكام الخاصة بشروط التكوين بالنسبة للجمعيات الاستهلاكية التي كانت قائمة قبل صدور هذا القانون حيث نصت على أن "يجب على الجمعيات التعاونية الاستهلاكية القائمة وقت العمل بهذا القانون أن تعيد شهر نظامها طبقاً لأحكام هذا القانون خلال سنة من تاريخ العمل به، وإلا يجب حلها بقرار من الوزير المختص ويجوز للوزير مد هذه المهلة إلى مدد أخرى.

العنصر الثالث: غرض الجمعيات التعاونية الاستهلاكية:

الغرض من قيام هذه الجمعيات هو تحقيق مطالب أعضائها اقتصادياً واجتماعياً وذلك عن طريق جمع رأس مال الجمعية منهم وشراء ما يلزمهم من سلع وخدمات استهلاكية بسعر الجملة أو بسعر التكلفة إذا أمكن وبيعها لهم بها مش ربح بسيط، وبذلك فإنها توفر عليهم عناء ومشقة الحصول على هذه السلع الخاصة في أوقات الاختناقات الحقيقية أو المفتعلة لهذه السلع والخدمات⁽¹⁾.

العنصر الرابع: وسيلة تحقيق الغرض المتقدم:

وتكمن هذه الوسيلة في عقد الصلات المباشرة بين المنتج والمستهلك أي الحد من عدد الوسطاء بين طرفي العلاقة الاستهلاكية- المنتج والمستهلك- من المؤكد أنه كلما زاد عدد الوسطاء وتعددت نوعياتهم وأشكالهم بين تاجر جملة

(1) د/ عطية عبد الحليم صقر- للمرجع السابق ص16.

وتاجر تجزئة وعمل كل وسيط على تحقيق أقصى هامش ربح له. فإن الفرق بين سعري الجملة والتجزئة سيتضاعف عدة مرات، خاصة إذا كانت السلعة الواحدة أو الخدمة ضرورية أو قابلة للاحتكار والتخزين⁽¹⁾.

(1) المرجع السابق ص16.

المبحث الثاني

ملكية أموال الجمعية التعاونية الاستهلاكية

تنص المادة الثالثة من القانون 109 على أن أموال الجمعيات التعاونية الاستهلاكية مملوكة لها ملكية تعاونية بصفتها الاعتبارية، ولا يجوز أن تزيد حقوق عضو الجمعية عند انقضاء عضويته أو تصفية الجمعية على استرداد قيمة أسهمه في رأس المال. ومن استقراء هذا النص نستخلص الأحكام الآتية

- (1) اكتساب الجمعية التعاونية لشخصية بمجرد استيفائها لإجراءات الشهر القانونية يترتب عليه أن يكون لها ذمة مالية مستقلة عن ذمم جميع المساهمين فيها وتتكون من مجموع حصص الأعضاء، كما يترتب عليه أن يفقد كل عضو حقه في الحصة المقدمة منه لتتملكها الجمعية التي يكون لها حق التصرف فيها كما تشاء.
- (2) تتميز ملكية الجمعية الاستهلاكية لرأس مالها بأنها ملكية تعاونية فهي ليست ملكية خاصة للمساهمين تخول لهم حقوق الملكية المخولة لنظرائهم في شركات المساهمة وهي ليست ملكية عامة أو جماعية فرأس المال العام لا وجود له في هذه الجمعيات وإنما هي ملكية تعاونية لا تحول للعضو أكثر من الحصول على ما دفعه فعلاً وقت تكوين الجمعية عند انقضاء عضويته بخروجه منها باسترداد قيمة أسهمه أو بيعها أو التنازل عنها وفقاً لأحكام القانون ونظام الجمعية أو عند تصفيتها.

ولكن ما مصير المال الاحتياطي الذي تكون لدى الجمعية أثناء حياتها، وكذلك الزيادة المتوقعة في قيمة أصول الشركة الرأسمالية وقت التصفية، حيث أن هذه الأموال توزع في شركات المساهمة كفوائد تصفية؟

والجواب أن المادة (81) من القانون 109 قد أوجبت إيداع ما تبقى من ناتج التصفية بعد استرداد الأعضاء لقيمة أسهمهم في رأس المال في حساب خاص بالبنك الذي يحدده الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي، ويتولى الاتحاد الصرف من هذا الحساب لدعم وحدات التعاون الاستهلاكي.

المبحث الثالث تحويل المشروعات العامة أو الأموال العامة إلى الملكية التعاونية

نصت المادة الرابعة من القانون 109 لسنة 1975م في باب الأحكام العامة التي تسرى على الجمعيات التعاونية الاستهلاكية على أنه يجوز بقرار من رئيس الجمهورية تحويل أخذ المشروعات العامة أو الأموال العامة إلى الملكية التعاونية بمقابل مقسط بغير فوائد أو بدون مقابل ويتولى الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي توجيه هذا المشروع أو المال في إنشاء جمعية تعاونية أو أكثر.

ومقتضى النص أن تحويل أحد المشروعات العامة أو الأموال العامة إلى الملكية التعاونية بمقابل أو بدون مقابل يتم بشرطين.

أولهما: صدور قرار جمهوري بهذا التحويل.

الثاني: تولى الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي توجيه المنشآت أو الأموال المحولة لصالح أغراضه.

ومن ثم لا يجوز صدور قرار التحويل في مستوى أدنى من مستوى القرار الجمهوري، كما لا يجوز أن يتولى أمر توجيه هذه المنشآت أو الأموال العامة المحولة جهاز آخر غير الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي الذي يقرر مدى الاستفادة من هذا المال في حدود الإمكانيات ولقد أخضع القانون مقابل التحويل لمبدأ التقسيط وبدون فوائد، تخضع قيمة الأقساط وتواريخ استحقاقها لمقدار أرباح الجمعية أو اتساع دائرة المساهمين فيها ولتواريخ بدء وانتهاء السنة المالية أو إجراء الحساب الختامي للجمعية.

المبحث الرابع ضمانات وحقوق أموال الجمعية التعاونية الاستهلاكية

نصت المادة (5) من القانون 109 لسنة 1975 على انه "لا يجوز تملك أموال الجمعيات التعاونية الاستهلاكية أو كسب أي حق عيني عليها بالتقادم ويجوز بعد موافقة الوزير المختص دفع التعدي الذي وقع على أموال هذه الجمعيات بالطريق الإداري ويكون للمبالغ المستحقة لهذه الجمعيات قبل أعضائها امتياز على جميع أموال العضو المدين تأتي مرتبة بعد المصروفات القضائية والضرائب والرسوم ومستحقات التأمينات الاجتماعية مباشرة.

ومقتضى النص حماية وحصانة أموال الجمعية حتى لا تكون محلاً لأي تصرف من التصرفات القانونية التي ترد على الملكية. وتتمثل مظاهر هي الحماية فيما يلي:
أولاً: مدى جواز تملك أموال الجمعية أو كسب أي حق عيني عليها بالتقادم:

لا يجوز تملك أموال الجمعيات التعاونية الاستهلاكية الأساسية أو كسب أي حق عيني عليها بالتقادم. ومن المعروف أن التقادم طريق من طرق كسب الملكية ويكون بالاستيلاء أو وضع اليد على منقول أو عقار في حدود المدة التي حددها القانون في كل منهما للتقادم للمكسب.

كذلك منع القانون أي حق من الحقوق العينية سواء كانت أصلية كحق الاستعمال والاستغلال والتصرف في

الشيء، أو كانت عينية تبعية كحق الرهن الرسمى والاختصاص أو حقوقاً أخرى كحقوق الانتفاع والاستعمال والحكر والارتفاق فإنه لا يجوز لأي شخص أن يكتسب أي حق من هذه الحقوق بالتقادم إذا ورد على مال من أموال هذه الجمعيات منقولة كانت أو عقارية كما ويسرى هذا الخطر على أعضاء الجمعية وغيرهم من الأشخاص الطبيعيين أو الاعتباريين أما بقية أسباب كسب الملكية كالميراث والوصية والعقد والشفعة فلا يشملها هذا الخطر، فأسهم الجمعية أو أية حقوق عليها للغير يجوز توارثها والوصية بها وبيعها.

ثانياً: طرق دفع التعدي على أموال الجمعية:

أعطى القانون للجمعية التعاونية الاستهلاكية الأساسية الحق في دفع الاعتداء الواقع على أموالها - إلى جانب دفع بالطرق القانونية العادية⁽¹⁾ عن طريق اللجوء إلى جهة الإدارة لاستصدار قرار إداري لإزالة هذا الاعتداء، بشرط موافقة الوزير المختص أي الذي تبتدعه هذه الجمعيات وهو وزير التموين.

والحكمة من إعطاء هذا الحق للجمعيات التعاونية هي أن هذه الملكيات التعاونية قلما تجد من يحميها من الأفراد، خاصة إذا كان المعتدى عليها هو الشخص الذي أناط به القانون حمايتها، وهي في الوقت ذاته ليست ملكيات عامة تحميها السلطة العامة بالإضافة إلى أن القانون قد منع كسب

ملكية أموالها بالتقادم فكان طبيعياً أن يعطيها القانون هذا الحق⁽¹⁾.

ثالثاً: امتياز ديون الجمعية قبل أعضائها المدينين لها:

أعطى القانون للجمعيات التعاونية الاستهلاكية الأساسية حق امتياز ديونها قبل أعضائها المدينين لها⁽²⁾: وذلك لأن الجمعيات هذه تتعامل مع الأعضاء بمبدأ التسيط أو البيع إلى أجل طبقاً للشروط التي حدتها المادة (7) من اللائحة التنفيذية للقانون 109، فإذا ما ترتب على تعاملها بالآجل مع أعضائها ديون في ذمتهم، فإن لهذه الدين امتياز على سائر أموال العضو المدين عند تزاحم الغريباء على أمواله أو عند امتناعه عن سداد وتأتي مرتبة هذا الامتياز بعد المصروفات القضائية، وما قد يكون مستحقاً عليه من ضرائب ورسوم وقيمة التأمينات الاجتماعية.

(1) راجع د/ عطية عبد الحليم - مرجع سابق ص 24/23.

(2) عرفت المادة 1130 من القانون المدني حق الامتياز بأنه "أولوية يقررها القانون لحق معين مراعاة منه لصفته ولا يكون للحق امتياز إلا بمقتضى نص القانون كما أن مرتبة يقررها القانون.

الفصل الثاني

الهيكل التنظيمي للنظام التعاوني الاستهلاكي

في ظل أحكام القانون 109 لسنة 1975م

تمهيد:

يتكون النظام التعاوني الاستهلاكي من الجمعيات التعاونية الاستهلاكية الأساسية، ويشرف على هذه الجمعيات التعاونية الاستهلاكية الأساسية في نطاق اتحاد إقليمي على مستوى المحافظة، ثم الجمعية التعاونية الاستهلاكية المنتمية إلى ذات النشاط الواحد وتضم الجمعية الاستهلاكية العامة، وتشرف على هذه الوحدات التعاونية الاستهلاكية الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي وهو ما يبينه الشكل الآتي:

الاتحاد التعاوني الاستهلاكي



- وبيان ذلك في بحثين:

المبحث الأول الأحكام العامة للجمعية التعاونية الاستهلاكية الأساسية في ظل القانون 109 لسنة 1975م

- وفيه مطالب ثلاثة:

المطلب الأول تأسيس الجمعية

نصت المادة السابعة من القانون 109 لسنة 1975 على ما يلي "تؤسس الجمعية التعاونية الأساسية من عشرة أفراد على الأقل بصفتهم مستهلكين للسلع والخدمات، وللاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي أن يقرر زيادة الحد الأدنى للأعضاء المشار إليه في الفقرة السابقة وقت تقريرها.

ومفاد هذا النص أن مؤسس الجمعية التعاونية الاستهلاكية الأساسية عددهم (10) أفراد على الأقل بصفتهم مستهلكين للسلع والخدمات، وبذلك خرج عن هذه الفئة منتجي السلع والخدمات لأنه يجب أن تكون الجمعية في بدء تكوينها مؤسسة من الأفراد مستهلكي السلع والخدمات حيث أنهم أقدر على تفهم مشاكل المستهلكين وحلها.

ويجب ألا يقل العدد عن عشرة أفراد، ومن الممكن أن يزيد عن ذلك بقرار من الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي إذا رأي ذلك، ولكن لا تسري هذه الزيادة بالنسبة للجمعيات القائمة فعلاً وقت تقريرها، فإذا ما تأسست جمعية تعاونية استهلاكية جديدة، وجب أن يكون عدد مؤسسيها عشرة أفراد.

المطلب الثاني

الإجراءات القانونية لشهر الجمعية

- (1) طبقاً لنص المادة (12) فقرة (3) من القانون 109 فإن الإجراءات القانونية لشهر الجمعية تبدأ بتقديم اللجنة الثلاثية بعقد تأسيس الجمعية ونظامها الداخلي ومحضر اجتماع المؤسسين والإيصال الدال على إيداع رأس مال التأسيس إلى الجهة الإدارية المختصة وهي إما مديرية التموين الكائن في دائرتها مقر الجمعية ومندوبيها في المراكز والأقسام والوحدات المحلية. وحيث يوجد جهاز خاص به مجموعة من مفتشي التموين بالمديريات (عواصم المحافظات - مكاتب التموين بالمراكز والأقسام والوحدات المحلية لمتابعة تأسيس وشهر هذه الجمعيات ومراقبة نشاطها بعد تكوينها. والجهة الثانية التي تتبعها هذه الجمعيات وهي الوحدات المحلية وعلى رأسها المحافظة الكائن في دائرتها مقر الجمعية وذلك وفقاً لنص المادة (22) من القانون 43 لسنة 1979 المعدل بالقانون 50 لسنة 1981م.
- (2) تقوم الجهة الإدارية المختصة بفحص أوراق ومستندات التأسيس المتقدمة خلال فترة زمنية تحددها الجهة. وقد أجاز لها القانون عند رؤيتها عدم كفاية المستندات المقدمة إليها لشهر الجمعية أن تطلب إلى اللجنة الثلاثية بخطاب موصى عليه بعلم وصول تقديم الأوراق أو استيفاء البيانات اللازمة لإتمام الشهر.

ويترتب على هذا الطلب وقف سريان المدة التي حددتها الجهة الإدارية لإتمام الشهر من تاريخ إرسال الخطاب السابق حتى تاريخ استكمال البيانات أو الأوراق المطلوبة.

(3) حرصاً من القانون على تمام البت في هذا المطلب فقد ألزم الجهة الإدارية المختصة البت في طلب الشهر خلال ستين يوماً من تاريخ تقديمه إليها من قبل اللجنة الثلاثية. فإذا ما خالفت الجهة الإدارية هذه المدة فقد اعتبر القانون جزاء ذلك اعتبار الجمعية مشهورة بحكم القانون ومن ثم يجوز لها مباشرة نشاطها المحدد حتى ولو كانت هناك أوراق أو بيانات لم تستوفي بعد.

المقصود بالشهر وإثارة وحكم ما إذا رفضت الجهة الإدارية طلب الشهر:

الشهر: عبارة عن إعلام الكافة أفراداً كانوا أو جهات بقيام منشأة جديدة وفقاً للقانون، محددة الأغراض وفقاً لطبيعتها وأحكام عقد تأسيسها وتتم إجراءات الشهر بأمرين:

1- بالقيود في السجل المعد لذلك بالمركز الرئيسي للجهة الإدارية المختصة.

2- نشر ملخص عقد التأسيس والنظام الداخلي للجمعية في الوقائع المصرية وتعفي الجمعية من أجور النشر في الوقائع المصرية طبقاً لنص المادة (91) من القانون 109 لسنة 1975م.

آثار الشهر:

بعد القيد والنشر تصبح الجمعية مشهورة، وتكتسب من تاريخ النشر الشخصية الاعتبارية، ويقع صحيحاً كل نشاط تباشره وينتج آثاره القانونية قبل أعضاء الجمعية والكافة⁽¹⁾.

حكم ما إذا رفضت الجهة الإدارية طلب الشهر:

إذا رفضت الجهة الإدارية المختصة طلب اللجنة الثلاثية بشهر الجمعية لسبب من الأسباب كأن كانت الجمعية ترمى إلى الكسب أو نقص عدد الأعضاء المؤسسين عن الحد الأدنى، أو خالفت اللجنة الثلاثية الإجراءات الشكلية للشهر أو غير ذلك، فإنه يتعين إتباع الإجراءات الآتية:

1- تبليغ الجهة المختصة رفض طلب الشهر إلى رئيس اللجنة الثلاثية بخطاب موصى عليه بعلم الوصول، متضمناً بيان أسباب الرفض.

2- لكل ذي شأن "اللجنة الثلاثية وأعضاء المؤسسين، حق الطعن في قرار الرفض وفقاً للإجراءات والأوضاع الآتية:
أ- رفع الطعن إلى اللجنة المختصة والمشكلة بقرار من وزير التموين في كل محافظة على النحو التالي:

1- رئيس المحكمة ابتدائية التي يقع في دائرتها مقر الجمعية (رئيساً).

2- خبير في شئون التعاون يختاره مجلس إدارة الاتحاد التعاوني المركزي لمدة سنة (عضواً).

(1) د/ عطية عبد الحليم- المبادئ القانونية لتعاونيات الاستهلاك ص73 وما بعدها.

3- خبير في شئون التعاون يختاره رئيس الجهة الإدارية المختصة لمدة سنة (عضواً).

ب- يجب رفع الطعن إلى اللجنة السابقة بطلب خلال ثلاثين يوماً من تاريخ إعلان اللجنة الثلاثية بقرار رفض طلب الشهر. وذلك بخطاب موسى عليه مصحوب بعلم وصول. وللجنة وقف تنفيذ القرار المطعون فيه من تلقاء نفسها أو بناء على طلب الطاعن حتى يفصل في موضوع النزاع.

ويحدد وزير العدل بقرار منه الإجراءات التي تتبع أمام هذه اللجنة، وتصدر اللجنة قرارها له وجه الاستعجال بدون مصروفات وتكون قراراتها نهائية.

فإذا أيدت لجنة النظر في الطعون قرار الجهة الإدارية فإنه يجب على اللجنة الثلاثية رد قيمة الاكتتاب المحصلة على ذمة التأسيس وذلك بعد خصم مصاريف التأسيس التي تقرها هذه اللجنة بنسبة ما ساهم به كل عضو.

وسيكون أعضاء اللجنة الثلاثية مسئولين بالتضامن فيما بينهم عن قيمة الاكتتاب في رأس المال حتى تاريخ شهر الجمعية أو رد قيمة الاكتتابات⁽¹⁾.

(1) د/ عطية عبد الحليم- المبادئ القانونية لتشريعات التعاون ص77.

المطلب الثالث كيفية الانضمام إلى الجمعية التعاونية الأساسية

نصت المادة 14 من القانون 109 على ما يأتي: "لكل من تتوفر فيه شروط العضوية في الجمعية التعاونية الأساسية طبقاً لنظاميها الداخلي الانضمام إليها عدا الجمعيات التعاونية المنزلية والطلابية يجوز لمجلس إدارة الجمعية بعد موافقة الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي أقفال باب العضوية مؤقتاً إذا كان حجم نشاط الجمعية لا يسمح بزيادة عدد الأعضاء أو كانت جهود الجمعية وظروفها تقتصر على أداء الخدمة لراغبة الانضمام إليها وتعدد قائمة انتظار بالجمعية وتعتبر بها تاريخ تقديم طلبات الانضمام وتسلم شهادة بذلك ويتم قبول الأعضاء الجدد بالجمعية وفقاً لأسبقية الغير بقائمة الانتظار. في ضوء هذه المادة وطبقاً لنص المادة 15 من اللائحة التنفيذية للقانون 109 فإن شروط اكتساب العضوية هي:

- 1- أن يكون العضو مقيماً بمنطقة عمل الجمعية أو له مصالح في هذه المنطقة.
- 2- أن يقبل كتابة نظام الجمعية وأن يقوم بالاكتتاب في الأسهم ودفح قيمتها:
- 3- أن لا يرمى العضو إلى كسب من وراء اكتتابه في الجمعية ويشترط في العضو أن يكون شخصاً طبيعياً أو اعتباراً عاماً أو خاصاً.

إجراءات الانضمام إلى العضوية:

يجب تقديم طلب الاكتتاب إلى مجلس إدارة الجمعية مشفوعاً بقيمة الأسهم المكتتب بها كلها أو بعضها، ويبين في هذا الطلب أسم الطالب ولقبه وسنه ومحل إقامته ومهنته، ويبت مجلس الإدارة في هذا الطلب في مدى شهر من تاريخ تقديمه، ويعتبر الطلب مقبولاً بمجرد مضي شهر على تاريخ تقديمه دون البت فيه.

أما من رفض طلب عضويته فله التظلم إلى الاتحاد التعاوني الإقليمي إن وجد في دائرة المحافظة وإلا فالإتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي.

قصر العضوية:

الأصل هو فتح باب العضوية أمام جميع المواطنين إلا أنه يجوز قصر العضوية في الجمعية على فئة من المواطنين تجمعهم عضوية وحدة مرفقية، أو وحدة العمل بجهة معينة، ويكون لكل من تتوافر فيه شروط العضوية الحق في الاشتراك في الجمعية.

قفل باب العضوية:

طبقاً لنص المادة (14) من القانون (109) فإنه إذا زاد عدد الأعضاء بحيث لا تستطيع الجمعية أن تؤدي رسالتها وإن حجم النشاط التي تقوم به لا يتناسب البتة مع هذا العدد الكبير من الأعضاء بحيث لا تستطيع الجمعية معه تلبية رغبات الأعضاء وتوفير احتياجاتهم من المواد والسلع والخدمات

الاستهلاكية فإنه- وفيما عدا الجمعيات التعاونية المنزلية والطلابية- يجوز لمجلس إدارة الجمعية بعد موافقة الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي إقفال باب العضوية مؤقتاً إذا كان حجم نشاط الجمعية لا يسمح بزيادة عدد الأعضاء أو كانت جهود الجمعية وظروفها تقصر عن أداء الخدمات لراغبي الانضمام إليها.

هكذا يتضح لنا أن إقفال باب العضوية مؤقتاً إجراء ضروري يراد به تمكين الجمعية من العمل على توسيع دائرة النشاط أو الحصول على الإمكانيات التي تستطيع معها قبول أعضاء جدد بحيث يمكن لهم الاستفادة من خدمات الجمعية.

زوال صفة العضوية.

طبقاً لنص المادة (15) من القانون (109) فإن طبقة العضوية تزول في الحالات الآتية:

- 1- الانسحاب من الجمعية أو التنازل عن جميع أسهمه فيها لعضو آخر.
- 2- انقضاء عضويته لوفاة أو لفقده أحد شروطها.

المبحث الثاني الأحكام العامة للاتحاد التعاوني الاستهلاكي في ظل القانون 109 لسنة 1975م

أولاً: تكوينه:

- يتكون الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي وفقاً لنص المادة (10) من القانون 109 لسنة 1975 من:
- 1- الجمعيات التعاونية الاستهلاكية الأساسية على مستوى الجمهورية.
 - 2- الجمعيات التعاونية الاستهلاكية العامة على مستوى الجمهورية ولا تتوقف عضوية هذه الجمعيات في الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي على أية إجراءات من شأنها أن تحول أحياناً من اكتساب العضوية، بل أن هذه الجمعيات تكتسب العضوية في الاتحاد المركزي بمجرد تأسيسه.
- ومن ثم فإن العضوية قاصرة فقط على الجمعيات الأساسية بمختلف أنواعها والجمعيات العامة على مستوى الجمهورية، بحيث لا يكتسب عضويته الأفراد أو الأشخاص الاعتبارية ولا حتى الاتحادات التعاونية الاستهلاكية الإقليمية.
- ويرى⁽¹⁾ البعض أنه كان من الأولى أن تكون الاتحادات الإقليمية أعضاء فيه لأنها إحدى وحدات التعاون في مصر والتي يقف الاتحاد المركزي على قمته فضلاً عن تبعيتها للاتحاد المركزي في كثير من أوجه نشاطها، بل في تأسيسها ذاته حيث لا تؤسس الاتحادات الإقليمية على نحو ما تقرر

(1) د/ عطية عبد الحليم - المرجع السابق ص 46.

في المادة (8) من القانون إلا في المحافظات التي يصدر بتعيينها قرار من الاتحاد التعاوني المركزي.
هذا بالإضافة إلى أن الاتحاد المركزي يتولى نشاط الاتحادات الإقليمية في حالة عدم تكوينها في بعض المحافظات وفقاً لنص المادة (8)، من القانون، فكان من المناسب أن تكون الاتحادات الإقليمية أعضاء في الاتحاد المركزي.

ثانياً: مجلس إدارته:

طبقاً لنص المادة (49) من القانون 109 فإن مجلس إدارة الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي يشكل على النحو التالي:

- 1- رؤساء الاتحاديات التعاونية الإقليمية، وعضو يختاره مجلس إدارة اتحاد القاهرة الإقليمي من بين أعضائه، ويبين النظام الداخلي للاتحاد المركزي كيفية تمثيل المحافظات التي لا يوجد بها اتحادات تعاونية إقليمية.
 - 2- خمسة أعضاء من ذوى الخبرة في التخصصات التعاونية من والتحصيل حتى يستطيع هؤلاء المندوبون توقيع الحجر التحفظي وتحصيل الأموال الأميرية المستحقة.
- غير العاملين في الجهة الإدارية المختصة الإدارية يصدر بتعيينهم قرار من وزير التموين، ويجوز تمثيل القطاعات التي تمثل في مجلس الإدارة بعضوين على الأكثر، ويبين النظام الداخلي كيفية هذا التمثيل، ولرئيس الجهة الإدارية

حق حضور اجتماعات مجلس إدارة الاتحاد والاشتراك في مداولته دون أن يكون له حق التصويت.
ثالثاً: مصادر تكوين موارد الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي:

حددت المادة (19) من القانون موارد الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي في الموارد الآتية:

1- الاشتراكات التي تؤديها إليه الجمعيات الأعضاء وذلك طبقاً للفئات والقواعد التي يصدر بها قرار من الوزير المختص (وزير التموين).

2- مخصص التدريب التعاوني من فائض الجمعيات، وهو بنسبة الـ15% المقررة بموجب أحكام المادة (61) التي يوزع من فائض "الأرباح الصافية الناتجة عن نشاط الجمعيات الأساسية والعامة".

3- ثلث النسبة المخصصة للخدمات الاجتماعية من فائض الجمعيات الأساسية وهي تعادل الـ15% التي توزعها الجمعيات الأساسية من فائض نشاطها سنوياً لحساب الخدمات التي يحددها مجلس إدارة كل جمعية وفقاً لنص المادة (61) من القانون.

4- الإعانات التي تقدمها الحكومة والأشخاص الاعتبارية العامة أغراض الاتحاد ومصلحه.

5- ناتج تصفية الجمعيات الأساسية وهو الجزء المتبقي بعد نفقات أعمال التصفية وأخذ قيمة أسهمهم التي دفعوها

والودائع المستحقة لهم وذلك في حالة انقضاء الجمعية الأساسية لأي سبب من الأسباب التي حصرتها المادة 78 من هذا القانون⁽¹⁾.

6- عائد استثمار أمواله ودخله من المشروعات التي ينشئها أو يسهم فيها بما لا يتعارض مع نشاط الجمعيات التعاونية⁽²⁾.
رابعاً: اختصاصات ومسئوليات الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي:

وفقاً لأحكام القانون 109 لسنة 1975 فإن الاتحاد المركزي يضطلع بالاختصاصات الآتية:

- 1- اقتراح السياسة العامة للتعاون الاستهلاكي.
- 2- إعداد الإحصاءات والبيانات الخاصة بالتعاون الاستهلاكي.
- 3- نشر الثقافة التعاونية، وبخاصة:
 - أ- نشر الحركة التعاونية ودعمها وإعداد القيادات التعاونية الواعية المؤمنة وتشجيع ورعاية الدراسات العليا فدى مجال العلم التعاوني.
 - ب- تبادل الخبرات التعاونية عربياً ودولياً.

(1) حددت المادة 78 أسباب انقضاء الجمعية الأساسية في ثلاثة أسباب:

- 1- إذا أتمت الأعمال التي أنشئت من أجلها.
- 2- إذا اندمجت الجمعية في جمعية أخرى أو انقسمت إلى أكثر من جمعية.
- 3- إذا نقص أعضائها عن الحد الأدنى اللازم لإنشائها.

(2) د/ عطية عبد الحليم- المرجع السابق ص 50 وما بعدها.

- ت- عقد الصلات مع الحركات التعاونية المماثلة في الخارج.
- ث- إجراء البحوث والدراسات المتخصصة وجمع البيانات وإصدار الصحف والمنشورات التعاونية.
- ج- عقد المؤتمر التعاوني لقطاع التعاون الاستهلاكي وذلك طبقاً للقواعد والإجراءات التي ينص عليها النظام الداخلي للاتحاد ومتابعة تنفيذ توصياته.
- 4- حماية مصالح الجمعيات التابعة له بجميع الوسائل ويشمل ذلك:
- أ- تمثيل التعاون الاستهلاكي في الداخل والاشتراك في منظمات التعاون الدولية.
- ب- التنسيق بين النشاط التعاوني الاستهلاكي وأوجه النشاط التعاوني الأخرى.
- ج- تقديم المشورة الفنية والتعاونية وإبداء الرأي القانوني.
- د- فض المنازعات التي تنشأ بين الجمعيات بين مجالس الإدارة وأعضاء كل منهما.
- هـ- توجيه الجمعيات وإرشادهم إلى النظم الإدارية والحسابية المناسبة.
- 5- مراقبة النظام وحسن سير العمل بالجمعيات التعاونية ويشمل المراجعة الدورية والسنوية لحسابات واعتماد ميزانيتها وتلغى صور محاضر جلسات الإدارة والجمعيات

العمومية وما يصدر عنها من قرارات وفحص أعمال الجمعيات ومتابعة نشاطها.

6- تولى أعمال تصفية الجمعيات التي تنقضي أو تحل.

7- يضع الاتحاد الاستهلاكي المركزي لائحة تتضمن تنظيم العمل فيه يصدر بها قرار من وزير التموين.

من هذا نلخص إلى أن الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي هو سلطة الرقابة العليا والإشراف على الوحدات التعاونية الاستهلاكي من الجمعيات الأساسية والاتحادات الإقليمية والجمعيات التعاونية العامة.

الفصل الثالث

الجانب المالي للجمعيات التعاونية الاستهلاكية

يتعلق الجانب المالي للجمعية بنشاطها خلال السنة المالية من إيرادات ومصروفات وهذا الجانب يشمل الحسابات الشهرية وتوزيع الأرباح والمال الاحتياطي، الذي ورد بالقانون 109 لسنة 1975 في الباب السابع من المواد في 61-65 تحت مسمى توزيع الفائض وتكوين الاحتياطي. ومن هذا المنطق يمكن تقسيم هذا الفصل إلى مباحث أربعة:

المبحث الأول

الموارد المالية التعاونية الاستهلاكية الأساسية

يتكون رأس مال الجمعية الاستهلاكية الأساسية كما نصت عليه المادة (16) من القانون 109 لسنة 1975 من أسهم أسمية محدودة العدد، وغير قابل للتجزئة، قيمة كل منها مائة قرش، تؤدي قيمتها بالكامل عند الاكتتاب، وتكون قيمة الأسهم في الجمعيات الطلابية خمسة وعشرين فرساً ويجوز للاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي أن يعين حد أدنى لرأس مال التأسيس.

كما يجوز مطالبة عضو الجمعية بزيادة قيمة اكتتابه بنسبة ما يؤدي له من خدمات بحيث لا تتجاوز عشرة أمثال اكتتاب كل عضو، ولا يجوز الحجز على أسهم المال إلا وفاء لمستحقات الجمعية قبل العضو، ويجوز في الجمعيات التي لا تحقق أعمالها بطبيعتها فائضاً كافياً أن تحدد بجانب أسهم رأس المال اشتراكات ينص عليها في النظام الداخلي.

وباستقراء النص السابق نجد أن رأس مال الجمعية التعاونية الاستهلاكية الأساسية يتكون من المصادر الآتية:
أولاً: المصادر العادية:

1- قيمة الأسهم⁽¹⁾ الاسمية⁽²⁾ غير محدودة العدد وغير قابلة للتجزئة ومتساوية القيمة. ويجب ألا يقل قيمة السند في الجمعيات الأساسية عن جنيه مصري واحد. وأما بالنسبة للجمعيات الطلابية فإنه نظراً لقلّة إمكانات الطالب المادية فإن قيمة السهم يجب أن لا تقل عن ربع جنيه مصري يدفعه العضو بالكامل عند الاكتتاب.

ولم يضع القانون حداً أقصى لعدد الأسهم التي يشتريها العضو من الجمعية، غير أن القانون اشترط لعضوية الجمعية أن لا يقل عدد الأسهم التي يشتريها كل عضو عن سهم واحد. حيث أن قيمة كل سهم غير قابلة للتجزئة.

وقد أعطى القانون للاتحاد التعاوني المركزي سلطة تقديرية في تعيين حد أدنى لرأس مال التأسيس، ويعنى إلزام الأعضاء بالاشتراك بعدد معين من الأسهم.

2- الاشتراكات الشهرية أو السنوية التي يدفعها الأعضاء. علاوة على رأس مال الجمعية وذلك بالنسبة للجمعيات التي لا تحقق

(1) السهم هو: صك تصدره الجمعية يمثل حصة العضو في رأسمالها.

(2) السهم الأسمى: هو السهم الذي يحمل اسم صاحبه، ويتم تداوله بطريق القيد في السجل المعد لذلك بالجمعية.

أعمالها بطبيعتها فائضاً كافياً لزيادة رأسمالها كان يغلب على نشاطها الطابع الخيري.

ثانياً: مصادر التمويل غير العادية "الاستثنائية":

للجمعية التعاونية الاستهلاكية الأساسية أن تحصل على مبالغ نقدية غير عادية لا تمثل القيمة النقدية لحصص الأعضاء الاسمية من أسهم الجمعية أو ناتج نشاط الجمعية المدخر في شكل احتياطي. بل تمثل ديوناً على الجمعية في شكل قروض أو ودائع أو إعانات من الدولة أو هيئات ووصايا من الأفراد.

- وذلك كما يلي:

(1) القروض:

نصت المادة (21) على أن للجمعيات التعاونية الاستهلاكية أولوية على الأفراد في الحصول على القروض من بنوك القطاع العام ولا يجوز لهذه البنوك اقتضاء فائدة على القروض اللازمة لنشاط هذه الجمعيات تزيد قيمتها على الفائدة المقررة للقروض التي تحصل عليها الجمعيات الزراعية في بنك التسليف الزراعي والتعاونية، وذلك حماية لهذه الجمعيات من عبء سداد فائدة ذات سعر مرتفع نسبياً، كما أن الجمعيات التعاونية الاستهلاكية ليست مثل الجمعيات التعاونية الزراعية التي تستطيع أن تقترض من بنك التسليف الزراعة والتعاوني بسهولة ويسر⁽¹⁾.

(2) الإعانات:

(1) د/ حمدي أبو الخير - التطبيق التعاوني المصري - مرجع سابق 132.

تنص المادة (22) من القانون 109 على أن: تخصص الدولة سنوياً بموازنة الجهة الإدارية المختصة المبالغ اللازمة لإعانات وحدات التعاون الاستهلاكي وبوجه خاص:

أ- الاعتماد اللازمة للعاملين بالأجهزة الخاصة بمراجعة حسابات الجمعية والقيام بأعمال التصفية.

ب- الاعتماد اللازمة لمواجهة التكاليف والأعباء التي ترتب على القيام بما تكلفها به الدولة من مهام أخرى.

(3) الهبات والوصايا:

وفقاً لنص المادة (23) من القانون 109 فإنه يجوز بقرار من مجلس الإدارة قبول الهبات والوصايا من الواهبين أو الموصيين ويستوي في ذلك أن تكون الهبات والوصايا أرصدة نقدية أو عقارات مشروطة أو غير مشروطة وفي جميع الأحوال فإن الهبات والوصايا المشروطة بشرط تخصيص الاستخدام لأداء خدمة معينة في الخدمات التي تؤديها الجمعية لأعضائها أياً كان نوع هذه الخدمات مادامت غير منافية للأداب أو النظام العام.

ثالثاً: مصادر التمويل الاحتياطية:

المال الاحتياطي: هو جزء من الأرباح الصافية التي تحققها الجمعية خلال سنوات حياتها يقرر القانون عدم توزيعه لجعله مصدراً للتمويل الذاتي وتغذية النشاط بدلاً من اللجوء إلى الاقتراض أو تحديد حجم النشاط.

وقد حددت المادة (61) من القانون 109 هذا الجزء المقطع من الأرباح الصافية لتكوين الاحتياطي القانوني بنسبة 15% من صافي أرباح الجمعية، فضلاً عن العائد الناتج عن معاملات غير الأعضاء مع الجمعية.

ووفقاً المادة (62) فإنه يضاف إلى رصيد الاحتياطي القانوني علاوة على النسبة السابقة.

- 1- الهبات والوصايا التي لم تخصص لغرض معين.
- 2- المبالغ التي يسقط الحق في المطالبة بها من أسهم رأس المال أو أرباح الأسهم أو عائد معاملات الأعضاء بانقضاء سنة على تاريخ استحقاق أي منها.
- 3- الإيرادات المحققة من بيع الأصول الثابتة بما يزيد على قيمتها الدفترية⁽¹⁾.

(1) د/ عطية عبد الحليم خضر- المبادئ القانونية لتعاونيات- مرجع سابق ص95.

المبحث الثاني الدفاتر التي تمسكها الجمعية التعاونية الاستهلاكية

أوجب القانون على إدارة إمساك أربعة أنواع من السجلات والدفاتر تهدف إلى ضبط حسابات الجمعية، وينظم حركة العضوية ونشاط مجلس الإدارة والجمعيات العمومية، وحتى لا تكون هذه السجلات والدفاتر وسيلة للتلاعب في أموال أو نشاط الجمعية فقد حدد القانون أحكام تنظيمها ومسئولية إمساكها وحفظها وذلك على النحو التالي.

أولاً: الدفاتر التي تمسكها الجمعية:

- 1- الدفاتر التجارية وعلى وجه الخصوص دفتر اليومية ودفتر الأستاذ والصندوق والجرد والعهد وغير ذلك من الدفاتر الحسابية التي تتطلبها طبيعة العمل في الجمعية.
- 2- دفتر العضوية: ويبين فيه أسماء الأعضاء وجهتهم ومحل إقامتهم وتاريخ قبول عضويتهم ومقدار مساهمتهم وكل ما يطرأ على عضويتهم سواء بالاستقالة أو الفصل أو الوفاة.
- 3- دفتر محاضر الجلسات وتدوين فيه محاضر مجلس الإدارة والجمعيات العمومية.
- 4- الدفاتر التي يقرر الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي إمساكها ويجب أن ترقم هذه الدفاتر وتختتم شعار الجمهورية قبل بدر العمل بها، كما يؤشر عليها في نهاية كل سنة مالية للجمعية ويتم ذلك بمعرفة مديرية التموين المختصة.

ويجب على مجلس الإدارة الإشراف على حفظ هذه الدفاتر في مقر الجمعية ومتابعة انتظام القيد فيها أولاً بأول وتقديمها إلى الجهات الرقابية المختصة كلما طلب منها ذلك⁽¹⁾.

(1) د/ إيهاب إسماعيل - مرجع سابق ص 203.

المبحث الثالث توزيع الفائض

تبدأ السنة المالية للجمعية في أول يناير وتنتهي في آخر ديسمبر كل سنة أي سنة ميلادية كاملة، ويجب على مجلس الإدارة أن يضع حسابات الجمعية في نهاية السنة المالية ويعرضها على الجمعية العمومية للتصديق عليها على الوجه المبين بالقانون⁽¹⁾.

كيفية توزيع الفائض:

بعد استنزال جميع المصروفات والأعباء خلال السنة المالية، بما في ذلك اشتراك الاتحادين الإقليمي والمركزي، الاستهلاك والمخصصات الأخرى التي يقرها مجلس الإدارة وتغطية ما قد يكون قد أصاب رأس مال الجمعية من عجز، يوزع الفائض الناتج عن نشاط الجمعية على الوجه التالي:

النسبة	البيان
15%	لتكوين الاحتياطي التالي
15%	كحد أقصى لرأس المال، ويصدر قرار من الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي بتحديد ما لا يجاوز 6% من قيمة الأسهم التي مضى على إصدارها سنة كاملة في نهاية السنة المالية.

(1) راجع: اختصاصات مجلس الإدارة التي سبق ذكرها.

النسبة	البيان
15%	لحساب الخدمات الاجتماعية، يخصص ثلثها للاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي، والباقي يصرف على الخدمات الاجتماعية التي يحددها مجلس الإدارة، ويتولى مجلس إدارة الجمعية صرف ثلثي حصيلة مخصص الخدمات الاجتماعية في منطقة عمل الجمعية، ويتولى مجلس إدارة الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي صرف باقي هذه الحصيلة على مستوى الجمهورية.
10%	كحد أقصى مكافأة أعضاء مجلس الإدارة يرمى في توزيعها نص المادي 64 من القانون 19 لسنة 1975، والمادة 34 من النظام الداخلي، "لا يتجاوز الحد الأقصى لمكافأة عضو مجلس الإدارة 300 جنيه مصري".
5%	كحد أقصى لنفقة العاملين بالجمعية ويراعى في توزيعها مدى مساهمتهم في زيادة الإنتاج وتحسين الأداء، طبقاً للقواعد التي يطبقها مجلس الإدارة، ولا يتجاوز الحد الأقصى لمكافأة العامل الواحد 50 جنيهاً.
5%	للتدريب التعاوني، ويورد للاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي.
5%	لصندوق الاستثمار ويودع بالحساب الخاص به بالجمعية التعاونية العامة.

المبحث الرابع تكوين الاحتياطي القانوني

المال الاحتياطي على اختلاف صورته هو جزء من الأرباح الصافية يقرر القانون عدم توزيعه، وتخصيصه لمواجهة الظروف غير العادية، أو لجعله مصدراً لتمويل الذاتي وتغذية نشاط الجمعية بدلاً من تحجيمه أو اللجوء إلى الاقتراض من الغير والاحتياطي القانوني هو الجزء الذي يفرض القانون تكوينه بالنسبة التي يقررها وقد سكت القانون 109 عند تحديد نسبته إلى رأس المال مما يدل على اتجاه نية القانون إلى جواز استمرار اقتطاع نسبة 15% التي حددها لتكوين الاحتياطي القانوني سنوياً، وحتى ولو تجاوز الاحتياطي مقدار رأس مال الجمعية، على حين أنه وفقاً لقانون شركات الأموال يجوز أن يتوقف الاقتطاع من الأرباح الصافية لتكوين الاحتياطي القانوني عند وصوله إلى خمس رأس المال.

وهذا الاحتياطي وفقاً لأحكام القانون 109 يأخذ حكم رأس المال عند التشغيل فقط ولكن هذا القانون قد أعطاه وضعاً خاصاً عند تصفية الجمعية بالانقضاء أو الحل حيث لا يوزع على الأعضاء باعتباره ربحاً ناتجاً من أموالهم التي ساهموا بها في تأسيس الجمعية، بل يكون مصدراً لتمويل نشاط الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي باعتباره ناتجاً عن نشاط إحدى وحدات قطاع التعاون الاستهلاكي ويوجد اعتقاد بأن عدم توزيع إجمالي الاحتياطي القانوني على الأعضاء هو

الذي حدا بالمقنن إلى الاكتفاء بالاحتياطي القانوني، وعدم النص على تكوين الاحتياطي القانوني أو الاتفاقي أو الاختياري⁽¹⁾.

ويتكون الاحتياطي القانوني للجمعية علاوة على النسبة المخصصة لها في الفائض السنوا (15%) على الوجه التالي:

- 1- الهبات والوصايا التي تخصص لغرض معين.
- 2- المبالغ التي يسقط الحق في المطالبة بها من مكافأة رأس المال، أو عائد المعاملات أو قيمة الأسهم وذلك بانقضاء سنة على تاريخ استحقاق كل منها.
- 3- عائد معاملات غير الأعضاء.
- 4- الإيرادات المتحققة من بيع الأصول الثابتة بما يزيد على قيمتها الدفترية⁽²⁾.

(1) د/ عطية عبد الحليم - مرجع سابق ص 133/134.

(2) د/ إيهاب إسماعيل - مرجع سابق ص 21.

الفصل الرابع انقضاء الجمعية الأساسية وحلها وتصفيتها وإدماجها وتقييمها

- وفيه مباحث أربعة:

المبحث الأول انقضاء الجمعية التعاونية الأساسية

الانقضاء: إنهاء جميع أوجه النشاط الذي تباشره وفقاً لعقد تأسيسها ونظامها الداخلي وهو بذلك إهلاك لشخصيتها الاعتبارية وإنهاء نشاطها. وحتى يكون الانقضاء منتجاً لإثارة فلابد فيه من توافر الأمور الآتية:

1- صدور قرار مسبب من الوزير المختص بناء على اقتراح الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي وذلك طبقاً لنص المادة (78) من القانون (109) لسنة 1975م.

2- أن يكون قرار الانقضاء مسبباً بالأسباب الآتية:

أ- إذا أتمت الجمعية الأعمال التي أنشئت من أجلها، ومفاد ذلك أن حياة الجمعية واستمرارها منوط بالأعمال والأهداف التي أنشئت من أجلها فإذا انتهت منها أو حققت هذه الأهداف انقضت الجمعية من الوقت الذي يصدر فيه قرار الوزير المختص بانقضائها، وهو قرار يجب أن يكون مسبباً بأسباب صحيحة بناء على اقتراح الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي.

ب- إذا اندمجت الجمعية في جمعية أخرى أو تم تقسيمها إلى أكثر من جمعية لما يترتب على ذلك من زوال الشخص

المندمج أو زوال الجمعية القائمة في حالة التقسيم. ويختلف عن الاندماج إذا يفترض خلق عدة جمعيات وليدة جديدة. أما الاندماج فهو زوال الجمعية المندمجة وانصهارها في الجمعية الدامجة ومن ثم لا يوجد شخص معنوي جديد بل هو الشخص الاعتباري القائم فعلاً والكائن في الواقع هو الجمعية المدمجة.

ج- حالة نقص عدد الأعضاء عن الحد الأدنى اللازم لإنشائها وهو عدد عشرة أعضاء وهو الحد الأدنى من الأعضاء اللازم لتأسيس الجمعية وفقاً لنص المادة (7) من هذا القانون وسواء كان نقص عدد الأعضاء بسبب الاستقالة أو الفصل أو الوفاة أو أي سبب آخر من أسباب زوال العضوية فإن هذا النقص يعتبر قرينة على خلل ما في إدارة الجمعية أو نشاطها وتنقضي بقوة القانون.

المبحث الثاني حل الجمعية التعاونية الأساسية

الأسلوب الثاني لإنهاء حياة الجمعيات التعاونية هو الحل وهو عبارة عن فسخ عقد تأسيسها فيما بين أعضائها مما يؤدي إلى زوال الشخصية الاعتبارية للجمعية نهائياً.

وقرار الحل اختياري في نشأته، جوازي في صدوره فإذا كانت الجمعية تتقضي بقوة القانون لانتهاء الأجل المحدد لها أو العمل المنوط بها فهي تحل قبل انتهاء أجلها أو تحقيق أغراضها إذا كانت هذه إرادة الأعضاء، فإذا اتفق في جمعيتهم العمومية الاستثنائية، على حل الجمعية فإنها تحل، وإذا رأى الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي لأسباب جدية تثبت لديه حل الجمعية فإنه يجوز للوزير المختص "وزير التموين" حل الجمعية فالحل هنا لا يتم بقوة القانون بناء على حدوث أسباب معينة كما هو الشأن في الانقضاء.

وبذلك يتضح لنا جهة إصدار قرار الحل هي أما الجمعية العمومية الاستثنائية الاستهلاكية أو وزير التموين بعد اخذ رأي الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي.

أسباب قرار الحل:

نصت المادة (79) من القانون (109) على ثلاثة أسباب لإصدار قرار حل الجمعية الاستهلاكية هي:

1- إذا طرأت عليها عقبات تحول دون إتمام عملها مثل العلاقات بين أعضاء مجلس إدارتها أو خطر الدول

لنشاطها أو أي عقبة أخرى كتهدم المقر، أو سحب الأعضاء لإبداعاتهم النقدية.

2- إذا ضاع رأس المال كله أو بعضه بحيث يصبح الاستمرار في العمل متعذراً أو مؤدياً للخسارة. والحل هنا يتعلق بهلاك رأس مال الجمعية كما لو شب حريق جوين وأتى على البضائع جميعها أو بعضها، أو حدث غرق لبضائعها المستوردة وغير المؤمن عليها أو كانت الجمعية لنقل الركاب وتحكم أسطول النقل وغير ذلك من أسباب الهلاك فيما يحول بين الجمعية وبين أداء نشاطها إلى خسارة جسيمة عند استمرارها في مزاولتها(1).

3- إذا لم يتم تعديل نظامها الداخلي وشهره بالتطبيق لأحكام هذا القانون خلال المدة المحدودة ويتعلق هذا السبب بموقف الجمعيات التي كانت قائمة قبل صدور القانون 109 السنة 1975م حيث ألزمتها المادة الثالثة من قانون إصدار القانون 109 المعدلة بالمادة الأولى من القانون 44 لسنة 1977م بإعادة شهر نظامها الداخلي طبقاً لأحكام القانون 109 خلال مدة لا تتجاوز 17 سبتمبر سنة 1978 وإلا وجب حلها بقرار من الوزير المختص كما ألزمتها المادة الرابعة من القانون السابق إعادة تشكيل مجلس الإدارة وفقاً لأحكامه ومن ثم فإذا لم تنفذ هذه الجمعيات

(1) د/ عطية عبد الحليم- المبادئ القانونية لتشريعات التعاون ص146 وما بعدها.

الالتزامات التي فرضها عليها القانون 109 فإنه يتحقق السبب الموجب لحلها.

هل للمصفي القانون المباشر أعمالاً جديداً باسم الجمعية خلال فترة التصفية⁽¹⁾؟

وللإجابة نقول: نعم له ذلك في حالة ما إذا كانت هذه الأعمال لازمة لإتمام أعمال سابقة قبل صدور قرار حل الجمعية أو انقضاءها، وكان يترتب على القيام بهذه الأعمال ضرر محقق أو خسارة فادحة للجمعية وذلك مثل ما إذا كانت الجمعية قد تعاقدت مع أحد المنتجين على شراء إنتاجه لمدة عام كامل والتزمت في نصوص هذا العقد بتعويض كبير عند تخليها عن الإنتاج ثم صدر قرار الحل أو الانقضاء أثناء سنة التعاقد.

فإذا لم تكن هناك ثمة أعمال جديدة يمارسها المصفي القانوني لإتمام أعمال سابقة فإنه يمارس فوراً إجراءات التصفية على النحو التالي:

- 1- التحفظ على أموال الجمعية وموجوداتها ضماناً لحقوق الغير.
 - 2- حصر أصول وخصوم الجمعية.
 - 3- إعداد الحساب الختامي والمركز المالي للجمعية.
- توزيع الديون المستحقة على الجمعية من ناتج التصفية على النحو التالي:

(1) د/ عطية عبد الحليم- المبادئ القانونية لتشريعات التعاون ص149 وما بعدها.

- أ- أداء التزامات الجمعية قبل الغير .
- ب- أداء قيمة الأسهم والودائع النقدية فقط المستحقة للأعضاء .
- 7- إيداع ما تبقى من ناتج التصفية في حساب خاص بالبنك الذي يحدده الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي، ليتولى الصرف في هذا الحساب بدعم وحدات التعاون الاستهلاكي .
- واستثناء من هذا الحكم يوضع التصفية في الجمعيات التعاونية العامة على الجمعيات المنتمية إليها طبقاً للقواعد التي تضمنها النظام الداخلي للجمعية التي تمت تصفيتها⁽¹⁾.

(1) د/ عطية عبد الحلیم- المرجع السابق ص 150، 151، تشريعات تعاونية المستشار/ شمس الدين خفاجي ص 217.

المبحث الثالث إدماج الجمعية التعاونية

إدماج الجمعية التعاونية: دخول شخصية الجمعية الاعتبارية
في شخصية جمعية أخرى واختفائهما معاً لتظهر إلى الوجود
الشخصية الاعتبارية الجديدة تحل محلها نتيجة لهذا الدمج.

وللإدماج أشكال ثلاثة:

- 1- إما إدماج الجمعية التعاونية لمنطقة أو وزارة أو هيئة أو مصلحة كذا في جمعية أخرى تزاوّل نشاطها في منطقة أخرى أو تخدم أعضاء غير منطقة أو أعضاء الأولى.
- 2- وإما قبول إدماج الجمعية الثانية في الجمعية الأولى.
- 3- وإما إدماج الجمعيتين (الأولى والثانية) معاً في جمعية جديدة.

ويلاحظ أن التفرقة بين صور الإدماج السابقة عبارة عن خيط رفيع ويتمثل في الشكلين الأولى والثاني في تبعية اسم وشخصية الجمعية التي صدر قرار بإدماجها لاسم وشخصية الجمعية التي قبلت الإدماج معها.

ويتمثل الشكل الثالث في فقد اسم الجمعيتين معاً وظهور اسم جديد وشخصية جديدة للجمعية الوليدة.

وقرار الإدماج له ما يبرره، فقد يأتي نتيجة لضيق منطقة عمل الجمعية أو ضالة رأسمالها، أو قلة عدد أعضائها مما ينتج عنه عدم كفاية ناتج نشاطها لأداء التزاماتها قبل إدارتها التنفيذية، وبالتالي فإنه يخشى من استمرار نشاطها تآكل رأسمالها أو تعرضها للديون والخسائر.

ولقد حددت المادة (85) من القانون 109 الجهات المختصة بإصدار قرار الدمج وحصرتها في جهتين دون غيرها.

الأولى: الجمعية العمومية التعاونية الاستثنائية للجمعية التعاونية الاستهلاكية.

الثانية: الوزير المختص (وزير التموين) بناء على اقتراح الاتحاد التعاوني الاستهلاكي المركزي.

المبحث الرابع تقسيم الجمعيات التعاونية

تقسيم الجمعية التعاونية: عبارة عن توزيع نشاط الجمعية الواحدة على جمعيتين أو أكثر تمارسان نفس النشاط في نفس منطقة الجمعية الأولى بحيث تخدم كل جمعية عدداً من أعضاء الجمعية الأولى أو تزاوّل نشاطها أو أكثر من أنشطة الجمعية الأولى.

ويصدر قرار الوزير المختص بإدماج الجمعية في جمعية أخرى أو تقسيم الجمعية إلى أكثر من جمعية بناء على اقتراح الاتحاد التعاوني المركزي فالأصل أن يصدر القرار من الجمعية العمومية الاستثنائية إلا أنه يجوز أن يصدر هذا القرار من الوزير المختص.

وقرار التقسيم يجب أن يضمن ما يأتي:

1- تحديد منطقة عمل الجمعيات الجديدة على أن تنحصر هذه المناطق منطقة عمل الجمعية الأصلية.

2- تحديد المراكز المالية وتوزيع أصول وخصوم الجمعية الأصلية على الجمعيات الجديدة ولقد حددت المادة (86) من القانون 109 الشروط اللازمة لاكتساب الجمعية أو الجمعيات الجديدة الناشئة بناء على قرار الإدماج، والتقسيم، الشخصية الاعتبارية وحصرت هذه الشروط في شرطين:

1- أن يتم قرار الإدماج أو التقسيم (وبالتالي شهر الجمعية) بالقيّد في السجل المعد لذلك بالمركز الرئيسي للجنة

الإدارية المختصة مع نشر ملخص هذا القرار في الوقائع المصرية طبقاً للإجراءات التي يصدر بها قرار من الوزير المختص.

2- أن تضع الجمعية الجديدة، خلال سنة من تاريخ شهر هذا القرار نظامها الداخلي بما يتفق وأهداف الإدماج أو التقسيم على حسب الأحوال⁽¹⁾.
فإذا ما تم ذلك اكتسبت هذه الجمعية أو الجمعيات الشخصية الاعتبارية.

(1) د/ إيهاب إسماعيل- تشريعات ص317، د/ عطية عبد الحليم- المبادئ القانونية لتشريعات التعاون ص154-155.

الفصل الخامس الإعفاءات

نظم القانون 109 لسنة 1975 الإعفاءات التي تمتع بها الجمعيات التعاونية تيسيراً لها في مباشرة نشاطها في بابه الحادي عشر في المادة 91 منه وقد تنوعت هذه الإعفاءات إلى الإعفاءات ضريبية، وإعفاءات خاصة برسوم الشهر والتوثيق وإعفاء أخرى، وتفضيل ذلك في مبحثين على النحو التالي:

المبحث الأول الإعفاءات الضريبية

أولاً: الإعفاء من الضريبة على الأرباح التجارية والصناعية، ومن الضريبة على المهن الحرة غير التجارية وترجع الحكمة من وراء هذا الإعفاء إلى أن الجمعيات التعاونية الاستهلاكية ليست منشآت تجارية أو صناعية، بالمعنى الذي قصرته أحكام القانون التجاري في المادة الثانية من المجموعة التجارية، حيث إن من أهم معايير تمييز المنشأة وفقاً لأحكام هذه المادة المضاربة أي السعي بهدف تحقيق الربح، والجمعيات التعاونية الاستهلاكية منظمات لا ترمى إلى الكسب بصفة أساسية وإن كان بصفة خاصة للجمعيات التعاونية في ظل القوانين الضريبية المعدلة لقانون الضرائب على الدخل 4 لسنة 193 والمعمول بها قبل إحلال القانون 157 لسنة 1981 محلها.

وقد كانت الضرائب المحلية في ظل القوانين السابقة على نوعين مباشرة وكانت تأخذ شكل نسبة من الضرائب الأصلية المفروضة على الدخل والثروة، وغير مباشرة وكانت تأخذ في الغالب شكل الرسوم والضرائب الإضافية على الوقائع العرضية التي تحدث في نطاق المحليات مثل رسوم وسائل النقل المرخص بها في المحافظة ومقابل التحسين، وأعمال التنظيم والنظافة والمجاري وأشغال الطرق وغير ذلك.

مع ملاحظة المادتين (2، 3) من القانون 157 لسنة 1981 بإصدار قانون الضرائب على الدخل قد نصت على أن:

"يلغى العمل بالقانون 155 لسنة 1950 بفرض ضريبة إضافية على ضريبة الأرباح التجارية والصناعية لمصلحة المجالس البلدية والقروية. وعلى أن تلغى الضريبة الإضافية بدائرة المحافظات المفروضة كنسبة من الضريبة الأصلية على إيرادات رؤوس الأموال المنقولة على الأرباح التجارية الصناعية.

كما نصت المادة (193) من قانون الضرائب على الدخل 157 على أنه "لا يجوز لوحدات الحكم المحلي أن تفرض ضرائب مماثلة للضرائب المقررة بهذا القانون كما لا يجوز لها أن تفرض ضرائب على هذه الضرائب وتشمل الأسعار المقررة للضرائب على إيرادات رؤوس الأموال المنقولة والأرباح التجارية والصناعية وأرباح شركات الأموال نسبة

الضرائب الإضافية المقررة لوحدات الحكم المحلي بمقتضى القانون رقم 43 لسنة 1979 بإصدار قانون نظام الحكم المحلي وتحدد هذه النسبة بقرار وزير المالية بالاتفاق مع وزير الحكم المحلي فالمتقن بناء على ما سبق قد ألغى ضرائب كانت مفروضة بموجب قوانين نظام الحكم المحلي، إلغاء شكلياً أو صورياً، حيث إنه في واقع الأمر أو دمج أسعارها مع أسعار ضرائب القيم المنقولة والأرباح التجارية والصناعية وشركات الأموال، ثم مول المحليات بنسبة في مجموع حصيلة تحدد بالاتفاق بين وزير المالية والحكم المحلي.

ومن ثم فإنه لا معنى للحديث عن إعفاء الجمعيات التعاونية الاستهلاكية من الضرائب والرسوم المحلية بصدد إلغائها أحكام 157 لسنة 1981⁽¹⁾.

ثالثاً: الإعفاء من الضرائب الجمركية والرسم الإحصائي الجمركي ورسم الاستيراد والرسوم الإضافية، وجميع الضرائب والرسوم والعوائد التي تستحق بمناسبة دخول البضاعة بالنسبة لما يستورد لحساب الجمعيات من الأدوات والآلات والمعدات وقطع الغيار اللازمة لنشاطها.

وتستحق هذه الضرائب والرسوم على من آلت إليه ملكية السلع المشار إليها مقدرة قيمتها وفقاً لحالتها في تاريخ الصرف.

(1) د/ عطية عبد الحليم خضر - مرجع سابق ص 167.

ولقد تقرر هذا الإعفاء النوعي والموقوف بموجب القانون 109 في ظل العمل بقانون الجمارك 66 لسنة 1963 والقوانين المعدلة فيما قبل عام 1975. ويتميز هذا الإعفاء بأنه إعفاء نوعي ووقتي.

فهو إعفاء نوعي أي يختص بأنواع معينة من السلع المستوردة حصرها القانون في الأدوات والآلات والمعدات وقطع الغيار اللازمة لنشاط الجمعيات فقط أما ما عدا ذلك من السلع الاستهلاكية أو من الأدوات والآلات والمعدات وقطع الغيار التي تستوردها الجمعيات بقصد بيعها أو للغير فإنها لا تتمتع بالإعفاء المذكور كما أن هذا الإعفاء وقتي. أي أنه قائم طالما ظلت الجمعية تستعمل في نشاطها السلع المشار إليها، أما إذا باعتهما إلى الأعضاء أو للغير فإن الضرائب والرسوم المشار إليها تستحق على المشتري وفقاً لقيمة هذه السلع بحالتها وقت الشراء بحسب جدول الضرائب والرسوم الجمركية. رابعاً: الإعفاء من ضريبة الدمغة التي يقع عبء أدائها على الجمعية التعاونية بالنسبة لما يتعلق بنشاطها من العقود والمحررات والأوراق والمطبوعات والدفاتر والسجلات والإعلانات والملصقات وغيرها.

أعفي المقتن المصري الجمعيات التعاونية الاستهلاكية من ضريبة الدمغة بنوعيتها "النوعية- والنسبية" سواء كانت في الأصل مفروضة على محررات أو مطبوعات أو معاملات أو أشياء أو وقائع وغيرها مما يتصل بعملية تداول أموال الجمعية

أو كانت في الأصل مفروضة على مخاطبة الجهات الحكومية أو العامة.

والملاحظ أن الإعفاء الوارد في نص الفقرة الرابعة من المادة (91) من القانون 109 قد ورد على سبيل المثال لا الحصر، حيث أن الإعفاء عام يشمل بالإضافة إلى ما ذكر الضريبة على الإيصالات والدفاتر والتصاريح والرخص والإدارية وصرف المواد التموينية... إلخ.. وغير ذلك من أوعية ضريبة الدمغة التي يقع عبء أدائها على الجمعية التعاونية، أما إذا وقع العبء على الغير، فلا إعفاء حينئذ.

المبحث الثاني الإعفاءات الخاصة برسوم الشهر والتوثيق

أولاً:

تعفي الجمعيات التعاونية من الرسوم المستحقة على العقود والمحركات المتعلقة بتأسيسها أو تعديل نظامها الداخلي وشهرها ورسوم التصديق على التوقيعات بالنسبة للعقود والمحركات المذكورة ورسم التأشير على الدفاتر وترقيمها وختمها.

ويتضمن هذا الإعفاء ثلاثة أنواع من ضرائب ورسوم التسجيل والشهر التي تلتزم بها الجمعية على المحركات الصادرة منها وهي:

(1) الرسوم المستحقة على العقود والمحركات المتعلقة بتأسيسها أو تمويل نظامها الداخلي وشهرها في عقد التأسيس ومحاضر اجتماعات الأعضاء المؤسسين ومحضر التصديق على توقيعات المؤسسين ونموذج نظامها الداخلي أو تعديله.

(2) الرسوم المستحقة على التصديق على التوقيعات سواء في الجهة الإدارية المختصة أو من جهات التعاون الإشرافية، أو من موثق الشهر والمفروضة على العقود والمحركات المتقدمة.

(3) رسوم التأشير على الدفاتر وترقيمها وختمها- التي سبق الحديث عنها- لكي تكون دفاتر الجمعية وسجلاتها منتظمة ويعتد.

ثانياً: تعفي الجمعية من رسوم الشهر التي يقع عبء أدائها عليها بالنسبة للعقود التي تكون طرفاً فيها، والمتعلقة بالحقوق العينية ورسوم التوثيق والتصديق على التوقيعات فيما يختص بهذه بالعقود.

ويتعلق الإعفاء المتقدم بالضريبة على التسجيل أو انتقال الملكية أو بمناسبة توثيق العقد الخاص به، وكذلك رسوم التوثيق والتصديق على التوقيعات على تلك العقود التي تكون الجمعية طرفاً فيها والمتعلقة بالحقوق العينية سواء كانت أصلية وهي حق الملكية والحقوق المتفرعة عنه وهي حقوق الانتفاع والاستعمال والسكنى والحكر... أو كانت هذه الحقوق العينية حقوقاً تبعية أو تأمينات عينية وهي حقوق الرهن والاختصاص والامتياز.

ثالثاً: الرسوم النسبية المقررة على التوثيق وشهر جميع المحررات وعقود المقاوله والرهن والحلول والتنازل والشطب وقوائم القيد وتجديدها، التي يقع عبوها على الجمعية والشهادات العقارية والإطلاعات المتعلقة بالقروض التي تقدمها بالبنوك والشركات والمؤسسات والهيئات العامة إلى الجمعيات لتمويل المشروعات التي تقوم بها واستثناء من الحكم المتقدم فإن عقود الشراء والبيع والرهن الصادرة عن الجمعيات التعاونية لبناء المساكن لأعضائها والخاصة

بالأراضي والمباني تخضع لرسم شامل⁽¹⁾. ومقدار هذا الرسم هو خمسة جنيهاً مقابل ما يتعلق بعمليات التسجيل من شهر وتوثيق وغيرها بالنسبة لطرفي العلاقة في هذه العقود (الجمعية والعضو) وذلك مهما كانت قيمة السكن فهذا الرسم نوعي وليس نسبياً يقدر بنسبة قيمة السكن.

والى جانب ما تقدم هناك ثلاثة إعفاءات نظمتها الفقرات 8، 9، 10 من المادة 91، فضلاً عن إعفاء آخر سكتت عنه هذه المادة لسبق وروده في المادة (29) وهذه الإعفاءات هي.

1- رسوم النظر المنصوص عليها في قوانين المباني وتنظيم وتوجيه أعمال البناء والهدم وطبيعي أن هذا الإعفاء يخص في المقام الأول الجمعيات التعاونية الإسكانية، ولكن هذا الإعفاء لا يمنع كافة الجمعيات الأخرى من التمتع به.

2- الرسوم القضائية المستحقة تنفيذاً لأحكام هذا القانون أي التي يجب أدائها بخصوص الطعن في القرارات الصادرة من الوزير المختص أو الجهة الإدارية المختصة فيما يتعلق بتكوين الجمعيات ونشاطها، سواء دفعت هذه الطعون أمام لجنة المحافظة أو أمام محكمة القضاء الإداري أما ما عدا ذلك من الرسوم القضائية فلا يشملها الإعفاء.

(1) لا يعد هذا الرسم رسماً بمعناه القانوني وإنما هو في الواقع أقرب إلى المصروفات الإدارية: انظر د/ عطية عبد الحليم - مرجع سابق ص 173.

- 3- أجور النشر في الوقائع المصرية التي تتم تنفيذاً لأحكام هذا القانون، سواء تعلق النشر بشهر الجمعية أو بنشر حسابات التصفية أو إقرارات الجمعية العمومية الاستثنائية أو إقرار حل الجمعية أو أية قرارات تتعلق بمصير الجمعية. والإعفاء هنا قاصر فقط على النشر في الوقائع المصرية أما غيرها من الصحف والمجلات فلا يشملها الإعفاء.
- 4- وأخيراً فقد نصت المادة (21) على أن تعفي الجمعيات التعاونية من التأمين المؤقت والنهائي في المناقصات والمزايدات التي تطرحها الأشخاص الاعتبارية العامة والوحدات الاقتصادية التابعة للمؤسسة. وهذا الإعفاء وإن كان مؤقتاً حيث أن قيمة التأمين تسترد في حالة عدم رسوم المناقصات أو المزايدات على الجمعية إلا أن المقنن قد راعى فيه ضرورة التيسير على الجمعيات التعاونية نظراً لضعف مركزها المالي غالباً.

فهرس الموضوعات

الصفحة	الموضوع
5	الباب الأول: علم الاقتصاد والمشكلة الاقتصادية
6	الفصل الأول: مفاهيم عامة حول علم الاقتصاد
24	الفصل الثاني: تطور الفكر الاقتصادي الفصل الثالث: الأنظمة الاقتصادية الوضعية الفصل الرابع: المدارس الاقتصادية
91	الفصل الخامس: المشكلة الاقتصادية
113	الباب الثاني: الإنتاج
120	الفصل الأول: عناصر الإنتاج
121	المبحث الأول: الموارد الطبيعية (الأرض)
121	المطلب الأول: الأرض باعتبارها عامل إنتاج
124	المطلب الثاني: خصائص الموارد الطبيعية (الأرض)
134	المبحث الثاني: العمل
139	المطلب الأول: نظريات السكان
146	المطلب الثاني: رأس المال البشري
149	المطلب الثالث: البطالة
157	المطلب الرابع: تقسيم العمل
161	المبحث الثالث: رأس المال
161	المطلب الأول: ماهية رأس المال وتقسيماته
172	المطلب الثاني: تكوين رأس المال
185	المبحث الرابع: المنظم
189	الفصل الثاني: التوزيع (عوائد عناصر الإنتاج)
190	المبحث الأول: عوائد عناصر الإنتاج في الاقتصاد الوضعي
190	المطلب الأول: الربح
199	المطلب الثاني: الأجر
205	المطلب الثالث: الفائدة
214	المطلب الرابع: الربح
220	المبحث الثاني: عوائد عناصر الإنتاج من المنظور الإسلامي

الصفحة	الموضوع
220	المطلب الأول: بيان حكم الربيع في الفقه الإسلامي
224	المطلب الثاني: بيان حكم الأجر في الفقه الإسلامي
227	المطلب الثالث: حكم الفائدة في الفقه الإسلامي
229	المطلب الرابع: حكم الربح في الفقه الإسلامي
232	الفصل الثالث: التأليف بين عناصر الإنتاج
250	الفصل الرابع: تكاليف الإنتاج
260	الباب الثالث: نظرية الثمن (القيمة)
261	الفصل الأول: الطلب و العرض
261	المبحث الأول: الطلب
287	الفصل الثاني: العرض
299	الفصل الثاني: قوانين المنفعة وتوازن المستهلك
300	المبحث الأول: نظرية المنفعة
309	المبحث الثاني: سلوك المستهلك ومنحنيات السواء
320	الفصل الثالث: السوق
359	الفصل الرابع: النظريات المفسرة للقيمة
361	المبحث الأول: نظرية العمل في القيمة
368	المبحث الثاني: نظرية نفقة الإنتاج
371	المبحث الثالث: نظرية المنفعة في القيمة
380	المبحث الرابع: النظرية الموقفة (المزدوجة) في القيمة
382	المبحث الخامس: النظرية الاجتماعية في القيمة
385	القسم الثاني: الاقتصاد الكلي
386	النتائج القومي وكيفية حسابه
402	الجزء الثاني: التشريعات التعاونية
403	الفصل الأول: تعريف التعاون والجمعية التعاونية
403	المبحث الأول: تعريف التعاون وفلسفته
407	المبحث الثاني: تعريف الجمعية التعاونية وخصائصها ووظائفها
411	المبحث الثالث: تاريخ ونشأة التعاون
426	الفصل الثاني: مبادئ التعاون والانتقادات الموجهة لعمل الجمعيات

الصفحة	الموضوع
	التعاونية
426	المبحث الأول: مبادئ التعاون
436	المبحث الثاني: الانتقادات الموجهة لعمل الجمعيات التعاونية والفرق بينها وبين المنظمات الأخرى
443	الفصل الثالث: أنواع الجمعيات التعاونية
443	المبحث الأول: الجمعيات التعاونية الاستهلاكية
443	المطلب الأول: الجمعيات التعاونية لتقديم السلع الاستهلاكية
444	المطلب الثاني: الجمعيات التعاونية لتقديم الخدمات
453	المبحث الثاني: الجمعيات التعاونية الإنتاجية
459	القسم الثاني: في أحكام التعاون الاستهلاكي في إطار القانون 109 لسنة 1975 المعدل بالقانون 44 لسنة 1977
460	الفصل الأول: الأحكام العامة للجمعيات التعاونية الاستهلاكية في ظل القانون 109 لسنة 1975.
460	المبحث الأول: الجمعيات التعاونية الاستهلاكية
464	المبحث الثاني: ملكية أموال الجمعية التعاونية الاستهلاكية
466	المبحث الثالث: تحويل المشروعات العامة أو الأموال العامة إلى الملكية التعاونية
467	المبحث الرابع: ضمانات وحقوق أموال الجمعية التعاونية الاستهلاكية
470	الفصل الثاني: الهيكل التنظيمي للنظام التعاوني الاستهلاكي في ظل أحكام القانون 109 لسنة 1975م
471	المبحث الأول: الأحكام العامة للجمعية التعاونية الاستهلاكية الأساسية في ظل القانون 109 لسنة 1975م
471	المطلب الأول: تأسيس الجمعية
472	المطلب الثاني: الإجراءات القانونية لشهر الجمعية
476	المطلب الثالث: كيفية الانضمام إلى الجمعية التعاونية الأساسية
479	المبحث الثاني: الأحكام العامة للاتحاد التعاوني الاستهلاكي في ظل القانون 109 لسنة 1975م

الصفحة	الموضوع
485	الفصل الثالث: الجانب المالي للجمعيات التعاونية الاستهلاكية
485	المبحث الأول: الموارد المالية التعاونية الاستهلاكية الأساسية
490	المبحث الثاني: الدفاتر التي تمسكها الجمعية التعاونية الاستهلاكية
492	المبحث الثالث: توزيع الفائض
494	المبحث الرابع: تكوين الاحتياطي القانوني
496	الفصل الرابع: انقضاء الجمعية الأساسية وحلها وتصفيتهما وإدماجها وتقييمها
496	المبحث الأول: انقضاء الجمعية التعاونية الأساسية
498	المبحث الثاني: حل الجمعية التعاونية الأساسية
502	المبحث الثالث: إدماج الجمعية التعاونية
504	المبحث الرابع: تقسيم الجمعيات التعاونية
506	الفصل الخامس: الإعفاءات
506	المبحث الأول: الإعفاءات الضريبية
511	المبحث الثاني: الإعفاءات الخاصة برسوم الشهر والتوثيق
515	الفهرس