الفصل الثاني عشر

الدخل القومي

The National Income

أولاً: تعريف الدخل القومي:

يعرف الدخل القومي بأنه مجموع العوائد التي يحصل عليها أصحاب عناصر الانتاج من المواطنين مقابل استخدام هذه العناصر في انتاج السلع والخدمات سواء أكان ذلك داخل البلد أو خارجه خلال فترة زمنية معينة عادة سنة. وإذا كان الدخل القومي يتمثل بمجموع عوائد عوامل الانتاج فإنه سيكون مساوياً لمجموع ما تنفقه هذه العوامل وبالتالي فإنه يعكس حجم الانفاق القومي.

وإذا ما نظرنا إلى الدخل القومي من زاوية الانتاج فإنه يمثل مجموع صافي قيمة السلع والخدمات المنتجة في الدولة.

وبهذا فإن الدخل القومي يعكس مقدار النشاط الاقتصادي للمواطنين وهو يختلف عن مفهوم الثروة القومية[1].

ويمكن توضيح التعريف أعلاه بالملاحظات التالية:

(١) انظر مفهوم الثروة في ص٤٨.

١ ـ إن الدخل القومي هو الدخل المتحصل للاقتصاد الوطني بأجمعه أي للمقيمين[١].

٢ ـ إن الدخل القومي يختلف عن دخل الأفراد وإن مجموعه لا يساوي مجموع دخول الأفراد[٢]، فهناك دخول لا تعد دخولاً فردية لكنها تعد من مفردات الدخل القومي كالاستقطاعات التقاعدية وأرباح الشركات غير الموزعة وبالعكس هناك دخول فردية لكنها لا تدخل ضمن الدخل القومي، كالإعانات الموزعة من خلال الضمان الاجتماعي والرواتب التقاعدية.

٣ ـ إن الدخل القومي يشمل دخل المواطنين فقط سواء أكانوا أشخاص طبيعيين أم غير طبيعيين كالشركات الخاصة أو المشروعات العامة أو الهيئات الحكومية، نتيجة لإسهامهم في الأنشطة الانتاجية داخل البلد أو خارجه. وبناء على هذا فإن الدخول التي يحصل عليها الأجانب نتيجة لامتلاكهم بعض عناصر الانتاج لا تدخل ضمن الدخل القومي. مثال على ذلك أن العوائد التي تحصل عليها الشركات العاملة في العراق لا تدخل في تقدير الدخل القومي العراقي في حين أن العوائد التي يحصل عليها العراقيون من جراء نشاطهم الانتاجي في الخارج تدخل في حساب الدخل القومي العراقي.

---

(١) يقصد بالمقيم هو المواطن الذي يعيش في الدولة بشكل مستمر وفيها نشاط أعماله ويعتبر ضمن المقيمين أعضاء السلك الدبلوماسي للدولة والطلاب الذين يدرسون في الخارج والسواح والمسافرين لفرض العلاج.

(٢) هناك فرق بين الدخل القومي وما يسمى بالدخل الشخصي Personal income، فالدخل الشخصي هو الدخل الجاري المستلم من قبل الأشخاص من جميع المصادر وهو يتضمن المدفوعات المحولة transfer payments من المشاريع والحكومة لكنه لا يتضمن المدفوعات المحولة بين الأشخاص أنفسهم. أما جزء الدخل الشخصي الذي يكون الأفراد أحرار في التصرف فيه في الانفاق أو الادخار فيسمى بالدخل القابل للتصرف فيه disposable personal income وهو المتبقي من الدخل الشخصي بعد حسم الضريبة الشخصية والمدفوعات غير الضريبية الأخرى الواجبة الدفع.

٤ ـ إن الدخل القومي ينبغي أن يكون ناجماً عن خدمات اقتصادية يقدمها الأفراد الاقتصاديون[١]، فالخدمات العرضية لا تدخل ضمن الدخل القومي، فمثلاً إن شراء دار وبيعها بعد فترة بثمن أعلى من ثمن شرائها فالربح في هذه الحالة لا يعد دخلاً إنما يعتبر من قبيل الأرباح القدرية[٢] Windfall Gains كما لا يعد دخلاً الربح الناجم من شراء سند وبيعه بسعر أعلى وكذلك لا يعد الإرث من مفردات الدخل القومي لأن الإرث هو مجرد عملية نقل الملكية من المورث إلى الوارث وهو ليس نتيجة خدمة اقتصادية قام بها الوارث.

ثانياً: أهمية دراسة الدخل القومي:

تحتل دراسة الدخل القومي مكاناً هاماً في الدراسات الاقتصادية المعاصرة لأسباب متعددة منها:

١ ـ يعد الدخل القومي أحد المؤشرات الاقتصادية الهامة التي تستخدم في تتبع تطور النشاط الانتاجي في البلد، فتطور الدخل القومي خلال فترة زمنية معينة يعكس حالة النمو أو الركود في الاقتصاد القومي خلال هذه الفترة.

٢ ـ في العصر الحديث (عصر التخطيط الاقتصادي) يعد تقدير الدخل القومي للسنوات السابقة لوضع وتنفيذ الخطة الاقتصادية وكذلك تحديد مكونات هذا الدخل أمراً ضرورياً لتنوير الطريق أمام واضعي الخطة الاقتصادية، ذلك لأن هذه التقديرات تعد نقطة البداية بالنسبة لعمل المخطط الاقتصادي في تحديد هدف الخطة وتحديد الوسائل اللازمة

---

(١) يقصد بالفرد الاقتصادي، الأفراد المنتجون والمشاريع والمؤسسات والهيئات الحكومية.

(٢) إن قوانين بعض الدول تتوسع في تعريف الدخل فتعتبر هذا النوع من الأرباح دخلاً وذلك لكي تفرض عليه الضريبة لذا ينبغي التفرقة بين طبيعة هذا النوع من الأرباح والأرباح التي تدخل ضمن الدخل القومي.

لتحقيق هذا الهدف خلال فترة زمنية محددة. إذ أن عناصر الخطة الاقتصادية هي:

حصر الإمكانات البشرية والمادية، وتحديد الهدف، وتحديد الوسائل (المشاريع) اللازمة، وتحديد فترة زمنية لتحقيق الهدف. لذا فإن تقدير الدخل القومي هو نقطة البداية في عملية التخطيط.

٣ ـ إن مستوى الدخل القومي الحقيقي وشكل توزيعه بين المواطنين بعد من العوامل الهامة المحددة لمستوى معيشة[١] الأفراد (الرفاهية الاقتصادية) فإذا ارتفع الدخل القومي الحقيقي بمعدل أكبر من معدل زيادة السكان خلال فترة زمنية معينة فإن متوسط دخل الفرد سيرتفع وبالتالي تزيد الرفاهية الاقتصادية لأفراد المجتمع، أي أن بإمكان الفرد في هذه الحالة الحصول (في المتوسط) على كميات أكبر من السلع والخدمات وبالتالي تزداد قدرته على إشباع حاجاته. أما إذا انخفض الدخل القومي الحقيقي أو أنه ارتفع بمعدل أقل من معدل نمو السكان فسيحصل العكس إذ ينخفض مستوى معيشة الأفراد.

ثالثاً: الناتج المحلي الإجمالي:

هو مجموع القيم المضافة الإجمالية المتحققة في القطاعات الاقتصادية داخل الحدود الجغرافية للبلد بمساهمة عوامل الانتاج الوطنية وغير الوطنية، أي أنه يمثل مجموع قيمة الانتاج الإجمالي[٢] من السلع

---

(١) يقصد بمستوى المعيشة: هو مقدار السلع والخدمات التي يستهلكها الأفراد فإذا ارتفع مقدار السلع والخدمات التي يستهلكها الأفراد يقال أن مستوى المعيشة مرتفع أما إذا انخفض هذا المقدار فهذا يعني أن مستوى المعيشة منخفض. وهذا المصطلح يختلف عن مصطلح تكاليف المعيشة الذي يقصد به مقدار ما يدفع من نقود للحصول على السلع والخدمات التي يستهلكها الفرد.

(٢) يقصد بالانتاج الإجمالي: مجموع القيم النهائية للسلع والخدمات المنتجة في البلد في مختلف القطاعات الاقتصادية دون استبعاد مستلزمات الانتاج.

والخدمات بعد أن تطرح منه قيمة الاستهلاك الوسيط أو مستلزمات الانتاج[1].

أي أن:

الناتج المحلي الإجمالي = الانتاج الإجمالي - مستلزمات الانتاج.

وعند تقدير الناتج المحلي الإجمالي فإن من الممكن الاستعانة بهذا التقدير لاستخراج الدخل القومي وكما يلي:

يطرح من الناتج المحلي الإجمالي مقدار ما يستحقه أصحاب عناصر الانتاج من الأجانب (غير المواطنين) نتيجة لإسهامهم في عمليات الانتاج داخل البلد فيكون الباقي هو ما يستحقه المواطنون داخل البلد ثم يضاف إلى هذا مقدار العوائد التي حصل عليها المواطنون الذين يسهمون بخدمات عناصرهم الانتاجية في الخارج.

وبناء على هذا يمكن تصور ثلاث حالات للعلاقة بين الناتج المحلي والدخل القومي هي:

الدخل القومي = الناتج المحلي، وذلك عندما تتساوى العوائد المستحقة للأجانب في البلد مع ما يستحقه مواطنو البلد في الخارج.

الدخل القومي أكبر من الناتج المحلي، عندما تكون العوائد المستحقة للمواطنين في الخارج أكبر من قيمة العوائد المستحقة للأجانب في الداخل.

الدخل القومي أقل من الناتج المحلي عندما تكون العوائد التي يستحقها الأجانب في داخل البلد أكبر من مقدار العوائد التي يستحقها مواطنو البلد في الخارج.

---

(١) يقصد بمستلزمات الانتاج، مجموع قيم السلع والخدمات الوسيطة في انتاج سلع أخرى جديدة، مثل البذور والأسمدة والمواد الأولية والخامات وكل ما يستخدم كمستلزمات في القطاع الانتاجي.

رابعاً: طرق احتساب الدخل القومي:

يمكن النظر للدخل القومي من ثلاثة أوجه إذ ينظر إليه من ناحية الانتاج كونه مجموع قيم السلع والخدمات المنتجة، كما وينظر إليه من زاوية دلالته كدخل موزع، أي دخل عناصر الانتاج وبذا يكون الدخل القومي عبارة عن مجموع الدخول الموزعة على المساهمين في الانتاج خلال السنة أي أنه يشمل أجور العمال وفوائد رؤوس الأموال وريع الأراضي والعقارات وأرباح المنظمين. كما ينظر للدخل من ناحية ثالثة باعتباره مجموع الانفاق إذ أن الدخول التي يحصل عليها المشاركون في العملية الانتاجية لا بد وأن ينفقوها على استهلاكهم ويدخرون الباقي لذا فإن الدخل القومي يمكن أن ينظر إليه من ثلاثة أوجه متساوية هي الناتج القومي والدخل الموزع والانفاق القومي.

وبناء على ما تقدم هناك ثلاث طرق لاحتساب الدخل القومي هي:

١ ـ طريقة الدخل الموزع:

تعتمد هذه الطريقة في حساب الدخل القومي على جمع دخول عوامل الانتاج كافة. ولهذا الغرض تجمع دخول الأفراد والمشروعات الوطنية الخاصة والعامة إضافة إلى دخل حكومة البلد على أن يؤخذ بنظر الاعتبار عدم احتساب أي دخل من هذه الدخول أكثر من مرة. فالدخول المنقولة التي لا تمثل خدمات انتاجية لا تدخل ضمن حسابات الدخل القومي لأن في ذلك تكراراً في احتساب الدخل ومثال هذه الدخول هي إعانات البطالة ورواتب المتقاعدين والهبات والهدايا. وبموجب هذه الطريقة يحسب دخل كل من أسهم في النشاط الانتاجي عن طريق العمل وحصل على الأجور والرواتب النقدية والعينية، أو عن طريق تأجير ما يملكه من أرض وعقار وحصل على ريع، أو نتيجة لقيامه بتنظيم المشروعات الانتاجية ويحصل على ربح أو عن طريق تقديمه لرأسمالية وحصل على فائدة. وتستند هذه الطريقة في حساب الدخل القومي إلى إحصاءات ضرائب الدخل وإحصاءات الضمان

الاجتماعي، لذا فهي صعبة الاستخدام في البلدان النامية لعدم شمول ضريبة الدخول سوى أعداد قليلة نسبياً، وبسبب ارتفاع السماحات الضريبية وانخفاض دخول الأفراد وضعف كفاءة الأجهزة الضريبية.

٢ ـ طريقة القيمة المضافة:

تتبع هذه الطريقة أساساً لحساب القيم الصافية لمجموع السلع والخدمات المنتجة، أي احتساب الناتج القومي. ولما كان احتساب الناتج تعتريه بعض الصعوبات كاحتمال التكرار في الحساب وذلك باحتساب السلعة الواحدة أكثر من مرة كاحتساب قيمة الخبز المنتج وفي الوقت نفسه تحتسب قيمة الطحين والقمح التي استعملت في انتاج الخبز في حين أن القمح يعد في هذه الحالة سلعة وسيطة لانتاج الطحين ويعد الطحين سلعة وسيطة لانتاج الخبز والسلع الوسيطة كالطحين والقمح في هذه الحالة لا تدخل في حسابات الدخل القومي إنما الذي يدخل في هذه الحسابات هو الخبز فقط. ولتلافي حصول التكرار في الحساب يؤخذ عادة بقاعدة القيمة المضافة.

تتلخص هذه الطريقة في تقسيم الاقتصاد الوطني لعدد من القطاعات (زراعي، صناعي، تشييد، نقل... إلخ) ثم تحسب القيمة المضافة لكل قطاع، أي تحسب القيمة التي يضيفها القطاع في عملية الانتاج وبعد ذلك تجمع القيم المضافة لجميع القطاعات للحصول على القيمة المضافة للاقتصاد الوطني والتي هي الناتج القومي الذي بدوره يساوي الدخل القومي. ويلجأ لاحتساب القيمة المضافة لكل قطاع إلى تحليل المستخدم ـ المنتج Input- Output Analysis. والمنتج هو مجموع قيمة السلع التي ينتجها كل قطاع (مثلاً مجموع قيمة السلع الزراعية) أما المستخدم فهو قيمة السلع الوسيطة التي يستخدمها القطاع باعتبارها مستلزمات انتاج له. وبطرح قيمة المستلزمات من قيمة الانتاج النهائي نحصل على القيمة المضافة للقطاع وهكذا تحسب القيم المضافة في القطاعات الأخرى ثم تجمع لتحديد الدخل القومي.

ويمكن إيجار هذه الطريقة بما يأتي:

١ ـ يحسب الانتاج في كل قطاع معين.

٢ ـ تحسب المستلزمات الانتاجية في القطاع.

٣ ـ القيمة المضافة في القطاع = الانتاج ـ المستلزمات.

٤ ـ تجمع القيم المضافة في كل القطاعات لنحصل على الناتج القومي الذي يساوي الدخل القومي.

ويمكن تقدير الدخل القومي بهذه الطريقة وفق المعادلات التالية:

١ ـ الانتاج المحلي الإجمالي ـ مستلزمات الانتاج = القيمة المضافة (الناتج المحلي الإجمالي).

٢ ـ الناتج المحلي الإجمالي + صافي عوائد عوامل الانتاج الأجنبية في الداخل والوطنية في الخارج = الناتج القومي الإجمالي.

٣ ـ الناتج القومي الإجمالي بأسعار السوق ـ تخصيصات استهلاك رأس المال الثابت (الاندثار) = الناتج القومي الصافي = الدخل القومي بأسعار السوق.

٤ ـ الدخل القومي بأسعار السوق - الضرائب غير المباشرة + الإعانات = الدخل القومي بأسعار عوامل الانتاج.

٣ ـ طريقة الانفاق:

تستند هذه الطريقة على حساب مجموع الانفاق على السلع والخدمات الاستهلاكية والاستثمارية خلال السنة. فالدخل كما ذكرنا سابقاً إما أن يستهلك أو يدخر وأن الادخار عند انتهاء العملية الانتاجية يعد استثماراً. ولهذا الغرض يمكن تقسيم السلع والخدمات إلى مجموعتين رئيسيتين هما مجموعة السلع والخدمات الاستهلاكية ومجموعة السلع والخدمات الاستثمارية، فالسلع الاستهلاكية تتميز عن السلع الأخرى

بكونها تنتهي بمجرد استعمالها وأبرز مثال لها المواد الغذائية.

أما السلع الاستثمارية فهي لا تنتهي بمجرد استعمالها إنما تستخدم في انتاج السلع والخدمات الأخرى وأبرز مثالها هو المكائن والآلات.

فالدخل المكتسب ينفق جزء منه على الاستهلاك أما الذي لم ينفق على الاستهلاك فإنه يدخر وبالتالي يوجه نحو الاستثمار. أما الجزء الذي لم ينفق على الاستهلاك ولم ينفق على الاستثمار فإنه يعد من قبيل المخزون السلعي والذي يعد في نهاية العملية استثماراً أيضاً.

ولاحتساب الدخل القومي بطريقة الانفاق يحصى ما يلي:

١ ـ الانفاق الاستهلاكي الفردي على السلع والخدمات (الاستهلاك الخاص).

٢ ـ الانفاق الاستهلاكي الحكومي على الدفاع والعدل والصحة والتعليم... إلخ (الاستهلاك العام).

٣ ـ الانفاق الاستثماري على تشييد الدور والمصانع والطرق والجسور... إلخ (الاستثمار الخاص والعام) مطروحاً منه الاندثار.

٤ ـ تغيير كمية المخزون السلعي.

٥ ـ صافي التعامل الخارجي، الصادرات (المنظورة وغير المنظورة) الاستيرادات (المنظورة وغير المنظورة).

أي أن:

الانفاق القومي (الدخل القومي) = الاستهلاك الخاص + الاستهلاك العام + الاستثمار الخاص والعام + المخزون السلعي + صافي الفرز بين الصادرات والاستيرادات.

وكنموذج لتقدير الدخل القومي والناتج المحلي وطرق احتسابهم لعرض أدناه بعض الجداول الخاصة بتقديرات كل من الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق سنة ١٩٨٦.

جدول (١٣)

الناتج المحلي الإجمالي حسب الأنشطة الاقتصادية لعام ١٩٨٦ بالأسعار الجارية، والأسعار الثابتة (بأسعار ١٩٨٠ كسنة أساس) والأهمية النسبية للقطاعات الاقتصادية في تكوينه (مليون دينار)

القطاعات	الناتج بالجاري	الناتج بالثابت	الأهمية٪ النسبية
الزراعة والغابات والصيد	٢١٧٣,٧	٩٣٧,٠	١٤,٣
التمدين والمقالع	٢١٨١,٢	٥٥٢١,١	١٤,٣
أ ـ النفط الخام	٢١٣٩,٩	٥٤٨٧,٠	١٤,٠
ب ـ الأنواع الأخرى	٤١,٣	٣٤,١	٠,٣
الصناعة التحويلية	١٦٣٩,٩	٦٧٥,٠	١٠,٨
الكهرباء والماء	٢١٩,٩	١١٣,٧	١,٤
البناء والتشييد	١٢٩٧,١	٧٩٩,٢	٨,٥
النقل والمواصلات والخزن	١١٠٤,٣	٥٩١,٥	٧,٣
تجارة الجملة والمفرد والفنادق	١٩١٦,٣	٩٩٩,٦	٢٢,٦
المال والتأمين وخدمات العقارات والأعمال	١٦٤٧,٥	٨٥٩,٥	١٠,٨
أ ـ البنوك والتأمين	١٠٣٥,٣	٥٥٤,٥	٦,٨
ب ـ ملكية دور السكن	٦١٢,٢	٣٠٥,٠	٤,٠
الخدمات الاجتماعية والشخصية	٣٠٤٦,٢	١٦٣١,٦	٢٠,٠
أ ـ الخدمات الاجتماعية	٢٨٤٧,٨	١٥٢٥,٣	١٨,٧
ب ـ الخدمات الشخصية	١٩٨,٤	١٠٦,٣	١,٣
الناتج المحلي الإجمالي حسب القطاعات	١٥٢٢٦,١	١٢١٢٨,٢	١٠٠

القطاعات	الناتج بالجاري	الناتج بالثابت	الأهمية٪ النسبية
رسم الخدمة المحتسب[1]	٧٦٧,٠		٤١٠,٨
الناتج المحلي الإجمالي	١٤٤٥٩,١		١١٧١٧,٤

المصدر: وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، مديرية الحسابات القومية، الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق لسنة ١٩٨٦، (بغداد ١٩٨٨).

جدول (١٤)

الدخل القومي والناتج الإجمالي ومتوسط نصيب الفرد لكل منهما بالأسعار الجارية في العراق للفترة ٨٠ ـ ١٩٨٦ (بآلاف الدنانير)

السنوات	الدخل القومي	متوسط نصيب الفرد من الدخل	الناتج المحلي باسماء عناصر الانتاج	متوسط نصيب الفرد من الناتج
١٩٨٠	١٥٣٢٢٩٥٧	١١٥٧,٤	١٥٦٤٧١٥٨	١١٨١,٩
١٩٨١	١٠٠٦٤٨٧٦	٧٣٦,٣	١١٢١٥٨٥٤	٨٢٠,٥

(١) رسم الخدمة المحتسب، يقصد به كلفة الخدمة المصرفية وكلفة الخدمة المحتسبة في شركات التأمين بنوعيها الحوادث والحياة.

ورسم الخدمة المحتسب للبنوك يساوي الزيادة في دخل الملكية المتولد في البنوك والمؤسسات المالية الأخرى ويكون مصدره الودائع فقط. أما رسم الخدمة المحتسب للتأمين ضد الحوادث فيساوي الفرق بين لأقساط المحصلة والتعويضات المدفوعة. ورسم الخدمة المحتسب للتأمين على الحياة يساوي الفرق بين الأقساط المحصلة والتعويضات المدفوعة مضافاً إلى ذلك الزيادة في الاحتياطات بعد استبعاد الفائدة من هذه الاحتياطات المستحقة لحاملي البوليصات.

السنوات	الدخل القومي	متوسط نصيب الفرد من الدخل	الناتج المحلي باسماء عناصر الانتاج	متوسط نصيب الفرد من الناتج
١٩٨٢	١٠٣٢١١٩٨	٧٣١,٠	١٢٥٥٤٢٤٤	٨٩٠,٠
١٩٨٣	١٠٦١٩٥٦٤	٧٢٨,١	١٢٤٦١٣٧٢	٨٥٤,٣
١٩٨٤	١٢٢٨٩٩٦٧	٨١٥,١	١٤٤٢٠٠٦٧	٩٥٦,٤
١٩٨٥	١٢٦٨٦٦٧٢٥	٨١٤,٠	١٤٨٨٧٢٥٠	٩٥٥,٢
١٩٨٦	١٢٣٢٠٨١٨	٧٦٤,٨	١٤٤٥٩١٣١	٨٩٧,٥

المصدر: وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، مديرية الحسابات القومية، الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق لسنة ١٩٨٦، (بغداد ١٩٨٨).

جدول (١٥)

الناتج المحلي الإجمالي بسعر السوق في العراق لسنة ١٩٨٦ (بالأسعار الجارية) بآلاف الدنانير

تعويضات المشتغلين[١]	٥١٠٠٣٨٠
فائض العمليات[٢]	٧٩١٢٨٣٨
تخصيصات استهلاك رأس المال الثابت	١٤٤٥٩١٣
الضرائب غير المباشرة	٧٨٣٢٨٢
ـ الإعانات	٣٧٢٢٩٩
الناتج المحلي الإجمالي بسعر السوق	١٤٨٧٠١١٤

(١) يقصد بتعويضات المشتغلين، الأجور والرواتب والمزايا وما في حكمها.

(٢) يقصد بفائض العمليات، صافي الأرباح، صافي الفوائد، إيجازات الأراضي.

جدول (١٦)

قيمة الانتاج المحلي والمستلزمات والقيمة المضافة الإجمالية حسب القطاعات الاقتصادية بالأسعار الجارية في العراق لسنة ١٩٨٦ (بآلاف الدنانير)

القطاعات	قيمة الانتاج	قيمة المستلزمات	القيمة المضافة
الزراعة والغابات والصيد	٢٧٧٠٧٥٤	٥٩٧٠٩٨	٢١٧٣٦٥٦
التعدين والمقالع	٢٢٨٤٣٤٠	١٠٣١٣١	٢١٨١٢٠٩
أ ـ النفط الخام	٢٢٢٨٨٧٩	٨٨٩٥٨	٢١٣٩٩٢١
ب ـ الأنواع الأخرى	٥٥٤٦١	٤٤١٧٣	٤١٢٨٨
الصناعة التحويلية	٣٠٠٠٣٨٧	١٣٦٠٤٧١	١٦٣٩٩١٦
الكهرباء والماء	٢٧١٢٩٠	٥١٣٥٢	٢١٩٩٣٨
البناء والتشييد	٢٦١٥٠٣٠	١٣١٧٨٩٠	١٢٩٧١٤٠
النقل والمواصلات والخزن	١٧٠٥٥٤٧	٦٠١٢٨٨	١١٠٤٢٥٩
تجارة الجملة والمفرد والفنادق	٢٥٤٢٩٢٦	٦٢٦٦٥١	١٩١٦٢٧٥
المال والتأمين وخدمات العقارات والأعمال	١٧٤٧١٠٩	١٠٠٣٧٧	١٦٤٧٥٣٢
أ ـ البنوك والتأمين	١٠٦٧٦٥٤	٣٢٣٥٢	١٠٣٥٣٠٢
ب ـ ملكية دور السكن	٦٨٠٢٥٥	٦٨٠٢٥	٦١٢٢٣٠
الخدمات الاجتماعية والشخصية	٥٩٩٩١٨٨	٢٩٥٣٠٠٥	٣٠٤٦١٨٣
أ ـ خدمات التنمية الاجتماعية	٥٧٣٦٤١٩	٢٨٨٨٦٤٦	٢٨٤٧٧٧٣
ب ـ الخدمات الشخصية	٢٦٢٧٦٩	٦٤٣٥٩	١٩٨٤١٠

القطاعات	قيمة الانتاج	قيمة المستلزمات	القيمة المضافة
الناتج المحلي الإجمالي	٢٢٩٣٧٣٧١	٧٧١١٢٦٣	١٥٢٢٦١٠٨
حسب القطاعات			
رسم الخدمة المحتسب	-	(+) ٧٦٦٩٧٧	(-) ٧٦٦٩٧٧
الناتج المحلي الإجمالي	٢٢٩٣٧٣٧١	٨٤٧٨٢٤٠	١٤٤٥٩١٣١

المصدر: وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للإحصاء، مديرية الحسابات القومية، الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق لسنة ١٩٨٦، (بغداد ١٩٨٨).

خامساً: الدخل القومي النقدي والحقيقي:

إن الدخل النقدي للفرد هو مقدار ما يكسبه من دخل بصورة نقدية أما الدخل الحقيقي فهو مقدار ما يستطيع أن يحصل عليه من سلع وخدمات بدخله النقدي. فالأفراد يتسلمون دخولهم بشكل نقود، دنانير أو جنيهات أو دولارات أو غيرها، وبعد هذا يتصرفون بهذه الدخول بانفاقها للحصول على احتياجاتهم من سلع وخدمات.

إن مقدرة الفرد في الحصول على احتياجاته من السلع والخدمات قد تزداد أو تقل مع أن دخله النقدي لم يتغير، بعبارة أخرى إن دخله الحقيقي (ممثلاً بالسلع والخدمات) قد يرتفع أو ينخفض مع بقاء دخله النقدي ثابتاً، وهذه الحالة تحصل حينما تتغير أسعار السلع والخدمات التي ينفق عليها دخله النقدي، فإذا ارتفعت الأسعار في السوق مع بقاء الدخل النقدي ثابتاً تكون كمية السلع والخدمات التي يستطيع الفرد الحصول عليها أقل مما كانت عليه قبل ارتفاع الأسعار، وهذا يعني انخفاض في دخله الحقيقي. وبالعكس إذا انخفضت الأسعار في السوق مع بقاء الدخل النقدي دون تغيير فإن بإمكان الفرد في هذه الحالة الحصول على المزيد من السلع

والخدمات، أي يحصل ما يسمى بارتفاع دخله الحقيقي.

بنفس الأسلوب يمكن أن نفرق بين الدخل القومي النقدي والدخل القومي الحقيقي. فالدخل القومي النقدي يقصد به مجموع الدخول النقدية التي يحصل عليها أصحاب العوامل الانتاجية.

أما الدخل القومي الحقيقي فيقصد به مقدار السلع والخدمات المنتجة الصافية التي يستطيع أصحاب عوامل الانتاج الحصول عليها بدخولهم النقدية. فإذا حصل وإن ارتفع الدخل القومي النقدي لبلد من البلدان بـ(١٠٪) في أحد الأعوام وفي العام نفسه كانت الأسعار قد ارتفعت بالنسبة نفسها، فإن هذا يعني أن الدخل القومي الحقيقي بقي ثابتاً، لأن الارتفاع في الدخل النقدي في هذه الحالة يعود ليس لارتفاع ما أنتج من السلع والخدمات بل إلى ارتفاع الأسعار. أما لو بقيت الأسعار دون تغيير فإن ارتفاع الدخل القومي النقدي يعني ارتفاع في الدخل القومي الحقيقي.

وهكذا فإن الدخل القومي النقدي قد يتغير بنسبة معينة بينما يتغير الدخل الحقيقي بنسبة أقل أو أكثر أو قد يبقى ثابتاً. وذلك تبعاً لحالة تغير المستوى العام للأسعار[١].

وخلال فترة تقدير الناتج القومي يتم استخدام ما يسمى بالأسعار

---

(١)

$$\text{الدخل القومي الحقيقي} = \frac{\text{الدخل القومي النقدي}}{\text{الرقم القياسي للأسعار}} \times ١٠٠$$

مثال: إذا كان الدخل القومي النقدي في سنة معينة ٢٤٠٠ مليون دينار وإن الرقم القياسي للأسعار ارتفع في تلك السنة إلى ١٢٠٪ (مقارنة بسنة الأساس) فالدخل القومي الحقيقي سيكون:

$$\frac{٢٤٠٠}{١٢٠} \times ١٠٠ = ٢٠٠٠$$

الجارية، أي أن الكميات المنتجة من السلع والخدمات تضرب بالأسعار الجارية في تلك السنة وكذلك الأمر بالنسبة لمستلزمات الانتاج حيث تقدر بالأسعار الجارية.

إن الناتج القومي مقدراً بالأسعار الجارية قد يتغير لأحد سببين أو لكليهما: إما لتغير الكميات المنتجة من السلع والخدمات النهائية أو لتغير المستوى العام للأسعار.

وعند قياس النمو الحقيقي للاقتصاد القومي فإن المهم هو ليس معرفة الدخل القومي النقدي بل المهم هو معرفة مقدار الكميات المنتجة من السلع والخدمات النهائية أو ما يمكن تسميته بالناتج القومي الحقيقي والذي هو يساوي الدخل القومي الحقيقي.

سادساً: العوامل المؤثرة في مستوى الناتج القومي:

في ضوء ما تقدم يمكن تعريف الناتج القومي بأنه تيار متدفق من السلع والخدمات خلال فترة زمنية معينة عادة سنة. وإن العوامل المؤثرة في تحديد مستوى الناتج القومي لمجتمع من المجتمعات يمكن تحديدها بما يأتي:

١ ـ كمية عوامل الانتاج.

٢ ـ مستوى كفاءة عوامل الانتاج.

٣ ـ طبيعة التناسب بين عوامل الانتاج.

٤ ـ مستوى استخدام عوامل الانتاج.

٥ ـ طريقة تخصيص عوامل الانتاج.

٦ ـ الإطار الذي تعمل به عوامل الانتاج.

وقد سبق أن ذكرنا بأن عوامل الانتاج هي أربعة، العمل، ورأس المال، والأرض أو الطبيعة، والتنظيم. فالعمل يتمثل في القوة الانتاجية

النابعة من المجهود العضلي والذهني ورأس المال يتمثل في القوة الانتاجية التي تحتويها جميع الأصول الرأسمالية المادية، والأرض أو الطبيعة تشتمل على القوة الانتاجية الكامنة في الأرض القابلة للزراعة وفي الثروة المعدنية والمميزات المناخية والجغرافية، أما التنظيم فيتمثل في الطاقة الانتاجية لدى المنظمين وهم الفئة التي تملك الخبرة التنظيمية التي تقوم بمزج عوامل الانتاج بنسب معينة لتحقيق أكبر كفاية انتاجية ممكنة.

ولما كان الناتج القومي هو سيل من السلع والخدمات فإن كل وحدة من الوحدات الانتاجية تتولى عملية أو أكثر من العمليات الانتاجية، وإن العملية الانتاجية تعني مزج أكثر من عامل من عوامل الانتاج وإن هناك علاقة معينة بين مستوى الانتاج القومي وبين كل عامل من العوامل الستة السابقة الذكر. إذ أن قدرة المجتمع على الانتاج تكون أكثر كلما زاد مقدار ما يملكه من عوامل الانتاج وكلما كانت هذه العوامل ذات كفاءة أعلى وكان مستوى استخدامها استخداماً كاملاً. كما أن طريقة تخصيص واستخدام عوامل الانتاج ذات علاقة كبيرة بمستوى الناتج القومي فالمبدأ الاقتصادي يقتضي وضع كل العوامل الانتاجية في الموضع الذي يحقق فيه أكبر كفاية انتاجية ممكنة. وأخيراً أن مجموعة الظروف التي تعمل عوامل الانتاج فيها تؤثر بطريق غير مباشر في الكفاية الانتاجية لهذه العوامل، هذه الظروف التي يطلق عليها الإطار العام تتضمن الجوانب الثقافية والسياسية والفنية والاجتماعية والاقتصادية بشكل عام وهي ذات تأثير كبير في مستوى الناتج القومي.

وبصورة عامة يكون الانتاج القومي في المجتمع أفضل إذا كانت عوامله الانتاجية ذات حجم أكبر وجوده أفضل وتناسب أوفق ومستوى تشغيل أعلى واستخدام أحسن وتعمل في ظروف أكثر ملائمة للعمل.

وفي ضوء المبادىء الأساسية لفكرة الدخل القومي وطرق قياسه التي تمت الإشارة إليها سنتطرق إلى النظرية الحديثة في تحديد الدخل للتعرف على أسباب تقلباته صعوداً وهبوطاً.

سابعاً: النظرية الحديثة في الدخل والاستخدام:

إذا كان الاقتصاد هو دراسة تخصيص الموارد بين البدائل المتنافسة بأفضل طريقة يمكن معها تخفيف مشكلة الندرة، فإن الاقتصاديين سابقاً (الكلاسيك) كانوا قد ركزوا اهتمامهم على جانب الاختيار[1] الذي يتضمنه هذا التعريف، بمعنى أنهم أكدوا اتجاه direction الانتفاع بالموارد وعلاقتها بسلوك المنتجين والمستهلكين، أي أنهم ركزوا على كيفية توزيع الموارد بين الاستخدامات البديلة وكيفية توزيع الناتج بين أصحاب هذه الموارد، وهذه هي النظرة الجزئية التي تدور حول السعر وسياسة المشاريع في الانتاج وكيف أن الموارد تبتعد عن أو تنجذب نحو انتاج معين بسبب تقلبات الأسعار. هذه النظرة تفترض أن جميع الموارد يمكن الانتفاع منها انتفاعاً كاملاً، وذلك استناداً إلى قانون ساي[2] Say's Law الذي ينص «في الاقتصاد ككل، أن العرض يخلق طلبه» وحسب هذا القانون عندما تنتج سلعه فإنها تخلق طلباً على السلع الأخرى وبالتالي لا يمكن أن يكون هناك فائض انتاج من السلع بشكل عام، وإذا لم يكن هناك فائض انتاج فليس هناك مشكلة بطالة وفي حالة حصول بطالة مؤقتة فإن مرونة. الأسعار والأجور كفيلة بمعالجة هذه الحالة وبالتالي يتحقق الاستخدام الكامل. غير أن كساد الثلاثينات أثبت أن التحليل الكلاسيكي للنظام الاقتصادي قائم على تفسير جزئي لم يعط اهتماماً للإخفاق في استغلال الموارد بسبب الاعتقاد بأن الاستخدام لا بد أن يتحدد عند مستوى الاستخدام الكامل وأن حجم الانتاج الكلي يبقى ثابتاً عند مستوى واحد ولا يتغير إلا في الأجل الطويل.

أما النظرية الحديثة فقد حولت الاهتمام من اتجاه الطلب على الموارد إلى مستوى level ذلك الطلب. فالطلب (على الأقل في الأجل

---

(١) انظر: المشكلة الاقتصادية في الفصل التمهيدي.

(٢) جان باتيست ساي Jean Baptiste Say، اقتصادي كلاسيكي فرنسي عاش في الفترة (١٧٦٧ - ١٨٣٢).

القصير) يمكن أن ينخفض دون المستوى الضروري لتحقيق الاستخدام الكامل[1].

وإذا كانت نقطة الضعف في الاقتصاد الكلاسيكي تتمثل في أن تفسيره لعمل لاقتصاد يقتصر على حاله خاصة وهي حالة الاستخدام الكامل فإن جون ماينرد كينز في نظريته العامة بين كيفية عمل الاقتصاد تحت أي مستوى من مستويات الاستخدام وكان قد كتب نظريته في وقت تسوده البطالة الواسعة. ومن أجل توضيح مضمون النظرية العامة للدخل والاستخدام لا بد من التطرق إلى الأمور التالية:

١ ـ العلاقة بين الدخل والاستخدام:

إن حجم الدخل ذو علاقة قوية بمستوى الاستخدام. فما دام الدخل (من زاوية الانتاج) هو سيل من السلع والخدمات المنتجة فإن زيادة عدد المستخدمين يعني (في حالة بقاء الأشياء الأخرى ثابتة) ارتفاع الدخل.

ومن ناحية أخرى إن عدد المستخدمين يعتمد على مستوى الانتاج. فإذا قررت المشاريع زيادة انتاجها فإنها يجب أن تستأجر عمالاً إضافيين أما إذا قررت إنقاصه فإنها تسرح بعضاً منهم. آخذين بنظر الاعتبار بأن الدخل القومي يمكن أن يزداد بدون زيادة الاستخدام وذلك إذا ما ارتفعت انتاجية[2] العمل productirity of Labor فارتفاع الانتاجية هو سبب

---

(١) انظر:

Seddon, E & Appleton, J.D.S. Applied Economics, (MacDonald, & Evans LTD, London, 1972) p. 4.

(٢) بالرغم من أن هناك أكثر من مفهوم للانتاجية Productivity فإنها بصورة عامة تعني «كمية الانتاج بالنسبة لكل عنصر من عناصر الانتاج» وهذا التعريف يفهم بطريقتين: أما على أساس علاقة الانتاج بعنصر واحد أو علاقة الانتاج بجميع العناصر، بعبارة أخرى هناك مفهوم جزئي للانتاجية ويشمل الانتاجية الخاصة بكل عنصر من عناصر الانتاج كالانتاجية بالنسبة للعمل أو الانتاجية بالنسبة لرأس المال ويقاس هذا النوع من الانتاجية بقسمة الناتج (المخرجات) على العنصر الانتاجي. =

رئيسي في تفسير ارتفاع الدخل القومي في الوقت الحاضر مقارنة بما كان عليه قبل خمسين أو مئة سنة، فالسبب هو ليس لأن قوة العمل حالياً أكبر مما كانت عليه في السابق بل لأن كل فرد من هذه القوة العاملة أصبح أكثر انتاجاً (كمعدل) مما كان عليه في السابق. غير أن أهمية التغيرات في الانتاجية تظهر في الأجل الطويل وإنها لا تؤثر في الدخل القومي تأثيراً ملحوظاً من سنة لأخرى كتأثير التغير في عدد المستخدمين.

٢ ـ الاستخدام الكامل: Full Employment

يعني الاستخدام الكامل غياب البطالة الإجبارية involuntary nemployment غير أنه لا يعني اختفاء البطالة ووصولها إلى الصفر، أي لا يعني الاستخدام بالمعنى الحرفي للكلمة أي ١٠٠٪ من قوة العمل المحتملة إنما يسمح بوجود ما يسمى بالبطالة الاحتكاكية Frictional unenployment. وعملياً يكون الاقتصاد في حالة استخدام كامل عندما

= انتاجية العمل = $\frac{\text{المخرجات}}{\text{العمل}}$

انتاجية رأس المال = $\frac{\text{المخرجات}}{\text{رأس المال}}$

وهناك مفهوم كلي للانتاجية، تعرف الانتاجية بموجبه بأنها العلاقة بين الناتج (المخرجات) وجميع عناصر الانتاج التي استخدمت في الحصول عليه:

الانتاجية الكلية لعوامل الانتاج = $\frac{\text{المخرجات}}{\text{المدخلات}}$

انظر:

OEEC, Productivity Measurement- Concepts, Volume I. (Paris, 1955) p. 21.

اقتبس من د. وجيه عبد الرسول العلي، د. محمد فهمي حسن، «حول مفهوم الانتاجية» مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، العدد الثالث، السنة السادسة، (بغداد تشرين الثاني، ١٩٧٨) ص٢١٩ ـ ٢٢٥.

تكون فيه نسبة ٢ ـ ٣٪ من قوة العمل غير مستخدمة وقد عرف الاستخدام الكامل كما يلي:

«الاستخدام الكامل يعني بأن الأشخاص المؤهلين الذين يبحثون عن أعمال بالأجر السائد يمكن تشغيلهم في نشاطات انتاجية بدون تأخير كثير»[١].

فالاستخدام الكامل يفهم بأنه مصحوب بشيء من البطالة وتفسير هذه الحقيقة هو أن بعض النشاطات الاقتصادية تكون موسمية كالزراعة والسياحة وغيرها كما أن هناك أشخاصاً يحاولون تغيير أعمالهم لذا فإنهم يكونون في حالة بطالة مؤقتة وهذا النوع من البطالة يسمى بالبطالة الاحتكاكية وهو يختلف عن البطالة العامة general unemployment.

٣ ـ محددات الدخل القومي:

لقد انتقد كينز فكرة أن العرض يخلق طلبه وأن الطلب الكلي يتساوى دائماً مع العرض الكلي عند مستوى الاستخدام الكامل وبين أن الطلب الكلي قد يتساوى مع العرض الكلي عند جميع مستويات الاستخدام والانتاج. فالطلب الكلي قد يتساوى مع العرض الكلي عند مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل. أي أن كينز يرى أن الاقتصاد يمكن أن يكون في توازن عند أي مستوى دون مستوى الاستخدام الكامل وأن الاستخدام الكامل ما هو إلا حالة خاصة وبين ذلك وفق التحليل التالي:

في الأجل القصير هناك طاقة انتاجية ثابتة في الاقتصاد القومي وأن الدخل (الانتاج) يعتمد على مدى استغلال هذه الطاقة وإن مدى استغلال

---

(١) انظر في ذلك:

Taylor, Philip E., The Economics of Public Finance, 3rd ed. (The Mac-Millan Company, N.Y., 1961) p. 86.

American Economic Association «The Problems of Economic Instability» American Economic Review, (September 1950) p. 506.

وكذلك:

د. سلوى علي سليمان، السياسة الاقتصادية، (الكويت، وكالة المطبوعات ١٩٧٣).

هذه الطاقة يعتمد على الطلب الكلي على السلع والخدمات في فترة زمنية معينة. وبعبارة أخرى أن الدخل والاستخدام دالة للطلب الكلي أو:

$$Y = f(D)$$

حيث أن Y تمثل الدخل، D تمثل الطلب الكلي.

والطلب الكلي يتكون من الطلب الاستهلاكي والطلب الاستثماري.

وقبل أن نبين كيف يكون الدخل في توازن لا بد من التطرق إلى كل من مفهوم الاستهلاك والادخار والاستثمار.

أ ـ الاستهلاك والادخار:

بعد الحصول على الدخل فإنه يوجه باتجاهين الأول نحو الاستهلاك Consumption والثاني نحو الادخار Saving.

أي أن: الدخل = الاستهلاك + الادخار.

والاستهلاك هو التحطيم المادي للانتاج، والسلع الاستهلاكية هي السلع التي تستخدم في إشباع الحاجة مباشرة وقد تستخدم لمرة واحدة كالمواد الغذائية أو عدة مرات وقد يطول استخدامها حتى لعدة سنوات كما هو الحال بالنسبة للسلع المعمرة.

والاستهلاك يعتمد على حجم الدخل أي أن الاستهلاك هو دالة للدخل[1].

---

(١) لم ينكر كينز أن هناك عوامل أخرى تؤثر على مستوى الاستهلاك (غير الدخل) فقد أجمل هذه العوامل في مجموعتين الأولى، العوامل الموضوعية وتتلخص في عادات الانفاق الاستهلاكي وطريقة توزيع الدخل القومي وتوقعات الأفراد بشأن الأسعار ومدى استقرارها وتوقعاتهم بشأن أسعار الفائدة أما المجموعة الثانية فهي العوامل الذاتية التي تتلخص في الرغبة في حب الظهور والكرم والبخل والتبذير والرغبة في ترك ثروة للأبناء ودرجة الاحتياط للمستقبل. غير أنه يرى أن هذه العوامل ذات أثر قليل في الأجل القصير لذا اعتبر المحدد الرئيس للاستهلاك هو الدخل.

$$C = f(Y)$$

حيث أن C تمثل الاستهلاك. ويطلق على الدالة أعلاه دالة الاستهلاك. كما يطلق على نسبة ما يستهلك من الدخل بالميل للاستهلاك Propensity to consume (أو معدل الميل للاستهلاك).

أي:

$$\text{الميل للاستهلاك} = \frac{\text{الاستهلاك}}{\text{الدخل}}$$

وفي حالة تغير الدخل فإن ما يوجه من الزيادة في الدخل إلى الاستهلاك يطلق عليه بالميل الحدي للاستهلاك Marginal Propensity to consume واختصاراً (MPC).

أي:

$$MPC = \frac{\Delta C}{\Delta Y}$$

حيث تمثل ΔC تغير الاستهلاك وΔY تغير الدخل.

أما الادخار فهو الجزء من الدخل غير المنفق على سلع الاستهلاك أو أن:

$$Y - C = S$$

حيث أن S تمثل الادخار.

والادخار هو الآخر دالة للدخل[1] أي:

$$S = f(Y)$$

---

(١) هناك أيضاً بواعث على الادخار منها الرغبة في تأمين الشيخوخة أو تلافي مصاريف استثنائية أو الرغبة في الوصول إلى الشهرة أو النقود أو جمع المال دون غاية إنما حباً بالمال لذاته أو تكوين ثروة للأبناء غير أن التأثير الأكبر أهمية في الأجل القصير يعود إلى الدخل.

ويطلق على هذه الدالة دالة الادخار.

ويطلق على نسبة ما يدخر من الدخل الميل للادخار propensity to save أو (معدل الميل للادخار).

أي أن:

$$\text{الميل للادخار} = \frac{\text{الادخار}}{\text{الدخل}}$$

وفي حالة تغير الدخل فإن ما يوجه من زيادة في الدخل إلى الادخار يطلق عليه بالميل الحدي للادخار Marginal Propensity to save.

واختصاراً (MPS)

أي أن:

$$MPS = \frac{\Delta S}{\Delta Y}$$

حيث أن ΔS تمثل التغير في الادخار.

أي أن التغير في الدخل يتوزع على الاستهلاك والادخار.

أو:

$$\Delta Y = \Delta C + \Delta S$$

أي أن:

$$MPS + MPS = 1$$

ب ـ الاستثمار: Investment

الاستثمار (حسب رأي كينز) هو قيمة الانتاج الجاري من السلع الرأسمالية وقيمة ما يضاف إلى المخزون من السلع النهائية، أو هو الزيادة الصافية في رأس المال الحقيقي للمجتمع كالمعدات والمباني والمخزون من السلع.

والاستثمار الكلي له ثلاثة مكونات هي: الاستثمار الخاص والاستثمار العام والاستثمار الخارجي.

فالاستثمار الخاص يمكن أن يكون بشكل معدات أو مباني وما إلى ذلك أما الاستثمار العام فيتمثل بالأعمال العامة كالطرق والجسور والسدود التي تنشأ من قبل الحكومة أما الاستثمار الأجنبي فهو يمثل فائض الصادرات إلى الخارج على الاستيرادات منه.

محددات الاستثمار[1]:

إن كل نوع من أنواع الاستثمار هذه يتحدد بعوامل تختلف عن تلك التي تحدد النوع الآخر.

أ ـ محددات الاستثمار الخاص:

يتأثر الاستثمار الخاص بنوعين من العوامل:

ـ العوامل الموضوعية: وتتمثل في:

١ ـ الأرباح المتوقعة وهي المحدد الرئيسي للاستثمار الخاص، فالاستثمار في ماكنة جديدة أو مشروع جديد يتم فقط إذا كانت هناك إضافة متوقعة إلى الأرباح وإن الأرباح المتوقعة تعتمد على توقعات الأسعار التي ستباع بها منتجات تلك الماكنة أو المشروع، وعلى توقعات أسعار المواد الأولية والعوامل الأخرى التي ستستأجر أو تشتري لانتاج هذه المنتجات وعلى توقعات الانتاجية المادية للعوامل المستخدمة.

---

(١) انظر:

Murad, op. cit, pp. 195- 198.

٢ ـ الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة:

إن الربح المتوقع من الاستثمار الإضافي يعبر عنه كمعدل للعائد من الاستثمار ويدعى بالكفاءة الحدية لرأس المال Marginal efficiency of capital فإذا كان الربح الإضافي المتوقع من وحدة إنتاجية جديدة هو ٤٠٠٠٠ ديناراً سنوياً وكانت هذه الوحدة (المصنع) تكلف مليون ديناراً فإن الكفاءة الحدية ستكون ٤٪ فإذا كان سعر الفائدة السائد في السوق هو ٥٪ فإن المشروع لا يستثمر في هذه الوحدة الانتاجية لأن المليون دينار إذا أقرضت بفائدة ٥٪ ستجلب عائداً يقدر بـ٥٠٠٠٠ ديناراً وهو أعلى من معدل العائد المتوقع الحصول عليه من الاستثمار في الوحدة الانتاجية، لذا فالاستثمار يتم طالما كانت الكفاءة الحدية لرأس المال أكثر من سعر الفائدة.

وفي حالة معطاة من الكفاءة الحدية لرأس المال فإن سعر الفائدة يكون هو المحدد لمقدار الاستثمار. فإذا انخفض سعر الفائدة (مع بقاء الأشياء الأخرى على حالها) يرتفع حجم الاستثمار والعكس بالعكس. وهذا بالطبع لا يعني أن الفترات التي يرتفع فيها الاستثمار تتميز بانخفاض في معدلات الفائدة والعكس بالعكس، إذ في الواقع أن أسعار الفائدة ككل تكون مرتفعة عندما يكون هناك نشاط استثماري مرتفع، فالعلاقة بين النشاط الاستثماري وسعر الفائدة تكون مباشرة وليست معكوسة وذلك لأن الكفاءة الحدية لرأس المال التي تعبر عن توقعات للربح تكون عرضة للتقلبات الواسعة باستمرار. ففترات ارتفاع أسعار الفائدة تكون عادة فترات انتعاش اقتصادي وخلال فترات الانتعاش تميل التوقعات لأن تكون أكثر تفاؤلاً وبالتالي تكون الكفاءة الحدية لرأس المال أكثر ارتفاعاً.

والكفاءة الحدية لرأس المال لا تعني الانتاجية الحدية لرأس المال Marginal productirity of capital، فالانتاج الحدي هو الإضافة إلى

الناتج الفعلي المتحقق من آخر وحدة رأس مال مستثمرة وهو يعبر عن تجربة ماضية بينما تعبر الكفاءة الحدية عن توقعات للربح في المستقبل.

ـ العوامل الذاتية: وتتمثل في:

أ ـ التقدم التكنولوجي فالاختراعات الجديدة تتطلب عادة رأس مال جديد كما أن التحسينات التكنولوجية تشجع على الاستثمار في مكائن جديدة وإحلالها محل القديمة والمستهلكة.

ب ـ النمو السكاني الذي يتضمن نمو الطلب على السلع وهذا يتطلب الحاجة إلى طاقات انتاجية جديدة.

ب ـ محددات الاستثمار الخارجي:

يعتمد الاستثمار الخارجي على جميع العوامل التي ترفع من الطلب الخارجي على السلع المحلية والطلب المحلي على السلع الأجنبية، فحالات الرخاء والكساد السائدة داخلياً وخارجياً هي العوامل المهمة المحددة للاستثمار الخارجي فضلاً عن القيود المفروضة كالتعريفة الكمركية ونظام الحصص وغيرها من القيود المفروضة من قبل كثير من الأقطار والمعوقة للتبادل.

ج ـ محددات الاستثمار العام:

يتم الاستثمار العام تبعاً لبعض الاعتبارات ذات العلاقة بالرفاهية العامة، كالطرق والجسور والمدارس والمستشفيات والمتطلبات العسكرية وهذه الاستثمارات مستقلة عن توقعات الربح، وكثيراً ما تستثمر الدولة في مشاريع لا يمكن أن تكون مربحة كالاستثمارات في المشاريع الخدمية والاستثمارات العامة قد تتم من أجل موازنة التقلبات في الاستثمار الخاص للمحافظة على مستوى مرتفع من الدخل والاستخدام.

وبعد أن تطرقنا إلى الاستثمار ومحدداته، وحيث أن الناتج القومي يساوي الدخل القومي وأن الناتج القومي يتكون من السلع الاستهلاكية والسلع الاستثمارية فإن من الممكن القول بأن:

الدخل = الاستهلاك + الاستثمار

ولما كان الدخل = الاستهلاك + الادخار

الاستثمار = الادخار

وانطلاقاً من المعادلة الأخيرة سنبين توازن الدخل القومي وكما يأتي:

٤ ـ تحديد مستوى توازن الدخل:

ذكر سابقاً بأن الادخار هو جزء الدخل غير المنفق على الاستهلاك لذا فالادخار يمثل تسرباً Leakage من تيار الدخل (الانفاق) أما الاستثمار فإنه يمثل إنفاقاً إضافياً إلى تيار الدخل القومي. وإن المناقشة بين نظرية كينز والنظرية الكلاسيكية تدور على التساوي أو عدم التساوي بين الادخار والاستثمار، فالكلاسيك ينظرون إلى الادخار والاستثمار على أنهما شيء واحد وأنهما متساويان دائماً لأن الفرد باعتقادهم لا يقوم بالادخار إلا بقصد الاستثمار في حين يرى كينز بأن الادخار والاستثمار شيئان مختلفان، فالاستثمار يتحدد بالمقارنة بين الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة وإنه يمول من مصادر مختلفة من بينهما الادخار.

وقد أكد كينز على المساواة بين الادخار والاستثمار كشرط لتوازن الدخل القومي في أية فترة زمنية معينة. أي أن الدخل القومي يكون في توازن إذا تساوى مقدار التسرب من الدخل الذي يمتنع أصحاب الدخول عن إنفاقه على الاستهلاك (الادخار) مع المقدار الذي يقرر المستثمرون إنفاقه على تكوين رؤوس أموال جديدة (الاستثمار) خلال فترة زمنية معينة.

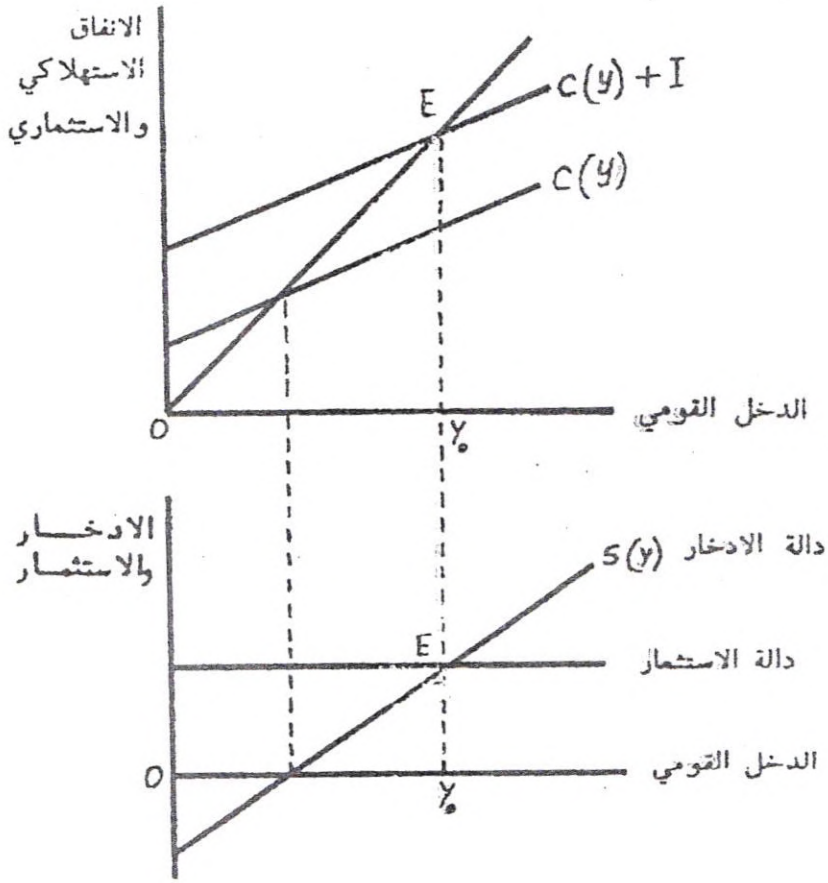
ومن ملاحظة الشكل (٤٠) نجد أن مستوى الدخل (الناتج) OY هو المستوى الذي تتقاطع عنده دالة الادخار مع دالة الاستثمار عند النقطة E. كما ويظهر من الشكل أن الادخار يكون سالباً عندما يكون الدخل عند مستوى منخفض جداً ثم يصبح موجباً ويأخذ بالارتفاع إلى أن يتساوى مع الاستثمار عند المستوى OY أما عند أي مستوى آخر يقل أو يزيد عن المستوى OY فإنه لا يكون توازنياً فعند مستوى آخر يقل عن هذا المستوى يكون الاستثمار أكبر من الادخار وإن زيادة الاستثمار تؤدي إلى زيادة الدخل ولما كان الادخار دالة للدخل فإنه سوف يرتفع حتى يتساوى مع الاستثمار. وعند مستوى آخر للدخل يزيد عن المستوى OY يكون الاستثمار أقل من الادخار أي إن الإضافة إلى الدخل أقل من التسرب منه وأن انخفاض الاستثمار يؤدي إلى انخفاض مستوى الدخل وإن انخفاض مستوى الدخل يؤدي إلى انخفاض الادخار حتى النقطة التي يتساوى فيها مع الاستثمار عند ذلك يتوازن الدخل.

كما يمكن تحديد مستوى توازن الدخل القومي (الناتج) عندما يتساوى الدخل مع مجموع الانفاق الاستهلاكي والانفاق الاستثماري. أما إذا كان مجموع ما ينفق على الاستهلاك والاستثمار أقل من مستوى الدخل (الناتج) فإن الدخل سينخفض وإذا كان مجموعهما أكثر من مستوى الدخل (الناتج) فإن الدخل سوف يرتفع. أي أن الدخل يكون في توازن عندما يكون:

$$Y = C + I$$

شكل (٤٠)

توازن الدخل القومي



وكما هو موضح بالشكل (٤٠أ) الذي يبين دالة الاستهلاك ممثلة بالخط C ودالة الانفاق الكلي C + I التي تتقاطع مع خط ٤٥[١] عند نقطة E وهذا يعني أن الانفاق الكلي على الاستهلاك والاستثمار المقاس على

(١) إن كل نقطة على خط ٤٥ تكون عندها المسافة على المحور الأفقي مساوية للمسافة على المحور العمودي.

المحور العمودي يكون مساوياً لمستوى الدخل المقاس على المحور الأفقي.

وأستكمالا لموضوع تحديد المستوى التوازني للدخل القومي سنتطرق بإيجاز إلى مفهوم المضاعف والمعجل.

المضاعف: The multiplier

لا شك أن زيادة الاستثمار تؤدي إلى زيادة الدخل والاستخدام في صناعات السلع الرأسمالية غير أن زيادة دخل العاملين في هذه الصناعات سيزيد من إنفاقهم على الاستهلاك فإذا افترضنا أن الاستثمار زاد بخمسة ملايين دينار وأن الميل الحدي للاستهلاك كان ٤/ ٥ فإن هذا يعني أن الاستهلاك سيزداد بأربعة ملايين دينار أي أن الطلب على صناعات السلع الاستهلاكية قد ازداد بأربعة ملايين دينار لأن دخول العاملين بهذه الصناعات قد ازداد بهذا المقدار فإذا افترضنا أنهم سينفقون ٤/ ٥ دخولهم ويدخرون ١/ ٥ فإن هذا يعني أنهم سينفقون في الجولة الثانية ٣,٢ مليون دينار وهكذا في كل مرة يزداد الدخل في صناعات السلع الاستهلاكية بنسبة ٤/ ٥ من الدخل الذي يحصل عليه العاملون فيها وهكذا وعند جمع الزيادات الثانوية التي تحصل في الدخل والناجمة من الزيادة الأولية في الاستثمار والتي كان مقدارها خمسة ملايين دينار نجد أن:

الزيادة في الدخل القومي تكون مضاعفة حيث سيزداد الدخل بـ٢٥ مليون دينار وهذه الزيادة في الدخل كافية لتوليد ادخار مقداره خمسة ملايين دينار وهي مساوية للاستثمار وبذا يكون الدخل عند مستوى التوازن.

والجدول (١٧) يبين سلسلة الانفاق ومقدار الزيادة في الدخل.

ومما تقدم يتبين إذا كان الميل الحدي للاستهلاك ٤/ ٥ فإن المضاعف سيساوي ٥ فالمضاعف هو العدد الذي ينبغي أن يضرب فيه التغير في الاستثمار لكي نحصل على التغير في الدخل والمضاعف يمكن استخراجه كما يأتي:

$$\text{المضاعف} = \frac{١}{\text{١ ـ الميل الحدي للاستهلاك}}$$

أو يساوي مقلوب الميل الحدي للادخار

$$\text{أي} = \frac{١}{\text{الميل الحدي للادخار}}$$

جدول (١٧)
المضاعف

مقدار الزيادة في الدخل	سلسلة الانفاق
١ × ٥٠٠٠ ٠٠٠	٥ ٠٠٠ ٠٠٠
+	+
$\frac{٤}{٥}$ × ٥٠٠٠ ٠٠٠	٤ ٠٠٠ ٠٠٠
+	+
$(\frac{٤}{٥})^{٢}$ × ٥ ٠٠٠ ٠٠٠	٣ ٢٠٠ ٠٠٠
+	+
$(\frac{٤}{٥})^{٣}$ × ٥ ٠٠٠ ٠٠٠	٢ ٥٦٠ ٠٠٠
+	+
$(\frac{٤}{٥})^{٤}$ × ٥ ٠٠٠ ٠٠٠	٢ ٠٤٨ ٠٠٠
+	+
$\frac{١}{١-\frac{٤}{٥}}$ × ٥ ٠٠٠ ٠٠٠	٢٤,٩٩٩,٩٩٩

مبدأ التعجيل: The Acceleration Principle

ذكرنا سابقاً بأن الاستثمار هو متغير مستقل عن الدخل أي أنه ليس

دالة للدخل إنما هو دالة لمتغيرات أخرى سبق التطرق إليها أي أن الاستثمار يتحدد بشكل تلقائي Auotonomous مستقل عن الدخل غير أن الاستثمار في الواقع يتكون من قسمين تلقائي ومحفز Induced أو تابع للتغير في الدخل وأن مبدأ المعجل يقوم على هذا الأساس أي أن الذي يؤثر في الاستثمار ليس حجم الدخل إنما التغير في الدخل.

ولتوضيح فكرة المعجل نضرب المثل التالي[1]:

نفرض أن هناك مصنعاً نموذجياً للنسيج وأنه يحتفظ دائماً بخزين من المعدات الرأسمالية تعادل عشرة أمثال قيمة مبيعاته السنوية من الملابس. فعندما تكون مبيعاته السنوية ثابتة وتقدر بـ٦ آلاف ديناراً فإن قيمة معداته الرأسمالية تكون (٦٠) ألف ديناراً ولو افترضنا أن معداته تتكون من (٢٠) ماكنة مختلفة الأعمار وتتطلب تبديل واحدة منها سنوياً ويكون الإحلال يعادل الاندثار تماماً فليس هناك استثمار صافي من قبل المصنع وفي هذه الحالة يكون معدل الاستثمار الإجمالي (٣) آلاف دينار سنوياً وهي تمثل شراء ماكنة واحدة. لكن إذا افترضنا أن المبيعات ارتفعت بـ٥٠٪ أي من (٦) إلى (٩) آلاف دينار في هذه الحالة يجب شراء (١١) ماكنة جديدة واحدة منها لتعويض القديمة، وهذا يعني أن ارتفاع المبيعات بـ٥٠٪ أدى إلى نمو إنتاج المكائن بـ١٠٠٠٪. إن هذا الأثر للتغير في الاستهلاك على الاستثمار يدعى مبدأ المعجل. وإذا استمر ارتفاع المبيعات في السنوات التالية بثلاثة آلاف دينار فإن المصنع يستمر بطلب (١١) ماكنة جديدة سنوياً لكن إذا فرضنا أن المبيعات توقفت عن النمو بنفس المعدل وإن مستواها بقي عند مستواه العالي وهو (١٥) ألف دينار سنوياً ففي هذه الحالة سينخفض مستوى الاستثمار الصافي إلى الصفر وإن الاستثمار الإجمالي سينخفض إلى ماكنة واحدة وبعبارة أخرى إن انخفاضاً في المبيعات مقداره

---

(١) انظر:

Samuelson, op. cit, pp. 261- 262.

صفر في المئة أدى إلى انخفاض في الاستثمار الإجمالي مقداره ٩٠٪ وانخفاض في الاستثمار الصافي ١٠٠٪. ولو افترضنا أن المبيعات انخفضت قليلاً لتصبح ١٤,٧ ألف دينار فإن هذا سيجعل الاستثمار الصافي سالباً والاستثمار الإجمالي صفراً.

والجدول التالي يبين مبدأ التعجيل.

جدول (١٨)

مبدأ التعجيل بآلاف الدنانير

الزمن	المبيعات السنوية	خزين المعدات الرأسمالية	الاستثمار الصافي	الاستثمار الإجمالي (الصافي + الإحلال)
١	٦	٦٠	صفر	ماكنة بسعر ٣ آلاف = ٣ آلاف
٢	٦	٦٠	صفر	ماكنة بسعر ٣ = ٣
٣	٩	٩٠	٣٠	١٠ + ١ = ١١ بسعر ٣ = ٣٣
٤	١٢	١٢٠	٣٠	١٠ + ١ = ١١ بسعر ٣ _ ٣٣
٥	١٥	١٥٠	٣٠	١٠ + ١ = ١١ بسعر ٣ = ٣٣
٦	١٥	١٥-	صفر	١ بسعر ٣ = ٣
٧	١٤,٧	١٤٧	٣-	٣- (بيع مكائن مستعملة)

الفصل الثالث عشر

توزيع الدخل القومي

تمهيد:

تصاحب كل عملية انتاجية عملية أخرى هي التوزيع ومع أن للتوزيع أكثر من معنى[1] لكن المقصود بالتوزيع هنا، هو توزيع الناتج على من اشتركوا في تكوينه على شكل دخول. وتعتبر مشكلة توزيع الثروة والدخل بين الأفراد من أهم المشاكل الاجتماعية لا سيما في العصر الحديث وذلك بسبب ما يترتب على التوزيع من انقسام المجتمع إلى طبقة موسرة قادرة على إشباع مختلف حاجاتها وأخرى معوزة عاجزة عن إشباع تلك الحاجات أو حتى الضروري منها.

ولتوزيع الدخل مظهران، الأول: نظري ذو علاقة بالفلسفة التي يقوم عليها النظام الاقتصادي ويعبر عنه بالتوزيع الشخصي personal

---

(١) التوزيع في لغة الاقتصاديين يمكن أن يأخذ ثلاثة معان:

- التوزيع المادي Physical distribution وهو يشير إلى توزيع السلع من المنتج إلى المستهلك وهو أمر لا يهمنا بشكل خاص في هذا المجال.
- التوزيع الشخصي: وهو يشير إلى تقسيم الدخل بين الأفراد ويشير إلى مقدار الدخل الفردي أكثر مما يشير إلى نوعه.
- التوزيع الوظيفي: وهو يشير إلى تقسيم الدخل طبقاً لأنواع الدخل المختلفة، الأجور والريع والفائدة والربح وهذا الجانب من التوزيع هو الذي يثير اهتمام الاقتصاديين.

distribution ويقصد به تقسيم الناتج (الدخل) على الأفراد. أي تحديد حصة كل فرد من هذا الناتج ومن مختلف المصادر.

والمظهر الثاني، عملي ذو علاقة بمكافأة عناصر الانتاج وذو علاقة بنظرية القيمة أو أسعار عوامل الانتاج ويطلق عليه اصطلاح التوزيع الوظيفي functional distribution ويقصد به تقسيم الناتج (الدخل) على أصحاب عوامل الانتاج الذين اشتركوا في تكوينه، أي تحديد حصة للعمال وريع لأصحاب الأراضي والعقارات وفائدة لمالكي رأس المال وأرباح للمنظمين.

وقبل أن نتطرق إلى الأجور والريع والفائدة والربح سنبين كيف ولماذا تتفاوت الدخول.

تفاوت الدخول:

يقسم دخل الفرد من حيث مصدره إلى قسمين: الأول: ما يحصل عليه الفرد من عمله سواء كان عضلياً أو فكرياً والثاني: ما يحصل عليه من رأس ماله ولما كان الفرد مالكاً لجسمه وعقله ورأس ماله فإن من الممكن تعميم مصدر الدخل واعتباره يأتي من مصدر واحد هو الملكية وحيث أن لكل نوع من أنواع الملكية خدمة مبينة وبالتالي لها سعر عين، فإن دخل الفرد يتحدد بعاملين هما كمية ما يملك وأسعار خدمات هذه الممتلكات، أي أن الدخول الشخصية ستتفاوت تبعاً لتوزيع الملكية نفسها فكلما كان توزيع الملكية عادلاً قبل التفاوت في توزيع الدخول، وبالعكس يزداد التفاوت بين الدخول حدة في حالة سوء توزيع الملكية. فالمجتمع الذي تتركز فيه الملكية بأيدي القليل من الأفراد تكون الدخول الشخصية فيه متباينة كثيراً في حين أن المجتمع الذي تنتشر فيه الملكية انتشاراً واسعاً يكون التباين في الدخول فيه قليلاً.

أولاً: الأجور Wages

الأجور هي ذلك الجزء من الدخل القومي المستلم من قبل أولئك الذين شاركوا بالعمل المنتج. والأجر هو الثمن المدفوع لاستعمال قوة العمل، أو هو مقدار ما يدفعه صاحب العمل إلى العامل نظير الخدمات التي يؤديها. وهو كلفة من وجهة نظر المنتج لكنه يعتبر دخلاً من وجهة نظر العامل، وذلك بسبب وضعه قوة عمله تحت تصرف الآخرين. فالعامل أما أن يعمل لحسابه الخاص وفي هذه الحالة يسمى بالعامل المستقل أو أنه يبيع خدماته نظير أجر يتسلمه من رب العمل ويسمى في هذه الحالة بالعامل غير المستقل، والفرق بين النوعين هو أن دخول العمال المستقلين تكون على الأغلب عرضة للتقلبات بينما تكون دخول العمال غير المستقلين متميزة بالثبات النسبي. والسبب في ذلك يعود إلى أن العمال المستقلين يبيعون ناتجهم إلى المستهلكين مباشرة، لذا يكون دخلهم عرضة للتقلب بسبب تقلب أسعار منتجاتهم. بينما يبيع العمال غير المستقلين خدماتهم إلى أصحاب الأعمال لقاء أجر محدد مسبقاً.

١ ـ الأجور النقدية والأجور الحقيقية:

الأجور النقدية money wages أو الأجور الإسمية nominal wages، هي الأجور المعبر عنها بالنقود، وهي مقدار ما يحصل عليه العامل من نقود لقاء قيامه بالعمل في زمن معين.

أما الأجور الحقيقية real wages فهي عبارة عن كمية السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها بالأجور النقدية. فإذا ارتفعت الأجور النقدية وارتفعت أسعار السلع الاستهلاكية بالنسبة نفسها فإن الأجور الحقيقية لا تتغير، ولكن إذا تغيرت لأسعار وبقيت الأجور النقدية دون تغيير فإن الأجور الحقيقية تتغير بنسبة عكسية لتغيرات الأسعار. فالتغيرات في الأجور الحقيقية يمكن أن تقاس بقسمة الأجور النقدية على الرقم القياسي

لأسعار السلع الاستهلاكية. ومع أن جميع الدخول تتمتع بنفس الجانب المزدوج للدخل الحقيقي والدخل النقدي لكن التمييز مهم جداً في حالة الأجور لأن المساومة على الأجور النقدية شديدة التأثير على القوة الشرائية الحقيقية الممثلة لهذه الأجور.

٢ ـ نظريات الأجور:

ـ نظرية الأجور القديمة:

أ ـ نظرية أجور الكفاف[١]: Subsistence Theory

لقد راجت نظرية الكفاف في الفترة ١٧٧٥ ـ ١٨٥٠ وقد تبناها الاقتصاديون أمثال آدم سميث وديفد ريكاردو وتوماس مالثوس وقد نودي بها في وقت كان التأكيد فيه منصباً على الندرة الاقتصادية وهي تعتقد أن أجر العامل ينبغي أن يكون مساوياً للمقدار الذي يسمح له بالعيش عند حد الكفاف ويجب ألا يحصل على أعلى أو أدنى من هذا المقدار. هذه النظرية كغيرها من النظريات القديمة تقيم علاقة بين نمو السكان وفكرة العائد الاقتصادي المحدود للأرض. فهي ترى أن هناك أجر السوق a market wage الذي يتحدد بالعرض والطلب على العمل، ومن ناحية أخرى هناك الأجر الطبيعي The natural wage أو أجر الكفاف وهو الأجر المطلوب لدعم العامل أو إطالة بقائه وهو بهذا المعنى ليس المقدار الذي يبقيه على قيد الحياة حسب بل لإيجاد من يحل محله عند فنائه. لذا كل عامل إذا أراد أن يحل محله ابنه فإن أجره يجب أن يكون كافياً لعيش عائلة تتكون على الأقل من أربعة أفراد أي أن العائلة يجب أن تتضمن ابن وبنت ليحلا محل العامل وزوجته. ومن وجهة نظر أخرى ينبغي الإنتباه إلى

---

(١) انظر:

Dodd, J. Harvry and Hailstones, Thomas J., Economics, Principles and Applications Fourth Edition (South- Western publishing Company, Cincinnati, Ohio, 1961) pp. 261- 262.

كلفة انتاج العامل. أو باختصار لأجل تحديد كلفة إدخال عامل جديد لقوة العمل يجب الأخذ بنظر الاعتبار كلفة تربية وتغذية طفل لحد الرجولة وكلفة إعالة عائلة لتنشئته. فإذا كان الأجر النقدي مساوياً للأجر الطبيعي يكون هناك استقرار في حجم السكان أو أن قوة العمل يمكن تهيأتها. وبما أن النظرية تعتقد أن هناك ثباتاً نسبياً في خزين المواد الغذائية وضروريات العيش الأخرى فإن الطلب على العمال سيكون مستقراً وبما أن عائد الأرض هو مصدر مدفوعات الأجور فإن مقدار السلع أو النقود المتوفرة لمدفوعات الأجور ستكون محدودة وهذا عامل في استقرار الطلب على العمال.

طبقاً لهذه النظرية إذا تجاوز أجر السوق لأي سبب من الأسباب الأجر الطبيعي فإن هذا سيحمل العمال على تكوين عوائل كبيرة لأن الأجر إذا كان فوق مستوى الكفاف فإن هذا يعني غذاء أفضل وسكن أفضل وعناية طبية وغيرها فتقل الأمراض ويقل سوء التغذية ويقل معدل الوفيات فتطول الأعمار، والأكثر من هذا أن كثيراً من العمال عندما ترتفع أجورهم ينتابهم شعور بأن بإمكانهم إعالة عوائل كبيرة. لذا إذا كان أجر السوق أعلى من مستوى الكفاف سيؤدي إلى زيادة معدل نمو السكان وبهذا يزداد عرض العمال ولما كان الطلب ثابتاً فإن أجر السوق لا بد وأن ينخفض. كما أن من غير الممكن الابتعاد دون مستوى الكفاف لأن هذا يعني انخفاض عرض العمل فإذا كان الأجر دون مستوى الكفاف فإن العمال وعوائلهم سيحصلون على دخول غير كافية لشراء الغذاء الكافي والعناية الطبية الكافية والسكن الملائم وفي النتيجة يزداد سوء التغذية وتزداد الأمراض ويقل العمر إضافة إلى أن العمال ولأسباب اقتصادية يبدأون بتقليص حجم عوائلهم والنتيجة: انخفاض معدل نمو السكان، ويقل عرض العمل أو على الأقل بمعدل متناقص ولما كان الطلب ثابتاً فإن معدل الأجر يبدأ بالأرتفاع حتى يصل إلى مستوى الكفاف.

لذا فإن أجر السوق يجب أن يتقلب حول الأجر الطبيعي أو مستوى الكفاف ولن يبتعد عنه كثيراً إلى الأعلى أو الأدنى أبداً.

ومع أن هناك اختلافاً في الرأي حول مكونات أجر الكفاف غير أن نظرية أجور الكفاف تعتقد أن مبدأ الأجور يجب أن يحدد فقط بمستوى الكفاف أو كلفة انتاج العامل وإدامة بقائه ولهذا السبب عرفت نظرية الكفاف باسم «قانون الأجر الحديدي» iron law of wages.

ب ـ نظرية مخصص الأجور: Wages Fund Theory

لقد شاعت نظرية مخصص الأجور خلال منتصف ونهاية القرن الماضي، وإن مؤسسها هو جون ستيوارت ميل John Stuart Mill الذي بلور النظرية في كتابه «مبادىء الاقتصاد السياسي» الذي نشر في عام ١٨٤٨. هذه النظرية بنيت على العلاقة بين نمو السكان وفكرة الندرة الاقتصادية لعوائد الأرض لذا فإنها متداخلة مع نظرية الكفاف.

طبقاً لنظرية مخصص الأجور، إن الأجر يتحدد بالعلاقة بين مقدار ما يخصص للأجور وبين السكان أو قوة العمل. وهي تبين بأن مستخدمي العمل يخصصون مقداراً معيناً من رأس المال المتداول لاستخدامه كمدفوعات للأجور وهذا المقدار يكون ثابتاً ويعرف مخصص الأجور «Wages fund». فإذا كان حجم السكان كبيراً مقارنة بحجم مخصص الأجور فإن هذا يعني أن كل عامل سيحصل على أجر منخفض أما إذا كان حجم السكان صغيراً مقارنة بمقدار مخصص الأجور فإن كل عامل سيحصل على أجر أعلى. وطبقاً لهذه النظرية يحاط العمال علماً بأنه ما دام مخصص الأجور ثابتاً فإن من غير الصحيح أن يطالب قسم من العمال برفع أجورهم لأن ذلك سيكون على حساب القسم الآخر. وقد توصلت هذه النظرية إلى نتيجة غير صحيحة وهي أن من المفيد للعمال أن يحددوا عددهم لذا فإن ميل وآخرون أيدوا التدابير التي تدعو لتحديد زيادة السكان. كما أن النظرية عززت المبدأ الاقتصادي للصراع الطبقي. وبالنسبة لريكاردو

أعتقد أن كل زيادة في مخصص الأجور تكون على حساب الأرباح وربما على حساب الريع والفائدة، فإذا كان رفع الأجور جيداً بالنسبة للعمال فإنه ليس كذلك بالنسبة للمنظمين والعكس بالعكس.

ـ نظريات الأجور الحديثة:

نظرية الانتاجية الحدية للأجور: Marginal Productivity Theory of wages

إن من أشهر النظريات في الوقت الحاضر هي نظرية الانتاجية الحدية للأجور مع أن محاولاتها في تفسير كيفية تحديد الأجور بنيت على عدد كبير من الافتراضات.

وباختصار أن نظرية الانتاجية الحدية تبين بأن أجر العامل يتحدد بقيمة السلع المنتجة من قبل العامل الحدي وأن المنظم سوف لا يستأجر أي عامل آخر إذا كانت قيمة السلع المنتجة الإضافية من قبله أقل من الأجر المدفوع له.

ثانياً: الفائدة Interest

الفائدة هي الثمن المدفوع لاستخدام الأموال funds والفائدة يجب أن تدفع من قبل المقترضين borrowers إلى المقرضين lenders. كما يمكن تعريف الفائدة بأنها الدخل المتحصل من الأموال المقرضة.

حتى وقت قريب يتفق معظم الاقتصاديين على أن الفائدة هي الثمن المدفوع لاستخدام رأس المال capital أو هي الدخل الذي يحصل عليه مالكو رأس المال، إن هذا التعريف ما زال مقبولاً من قبل كثير من الاقتصاديين لكنه يتضمن تناقضاً، فرأس المال بالمعنى الاقتصادي يعرف بأنه السلع المنتجة التي لم تستهلك، أو هو السلع المستخدمة في انتاج سلع أخرى، غير أن الثمن المدفوع لاستخدام مثل هذه السلع المنتجة يدعي ريعاً وليس فائدة. فإذا استخدمت شركة صناعية بناية تعود لمشروع أو

شخص آخر فإنها تدفع ريعاً للبناية وإنها تدفع فائدة فقط للمشاريع والأشخاص التي تقترض منها الأموال.

إن الاقتصاديين الذين يعرفون الفائدة بوصفها الثمن المدفوع لاستعمال رأس المال يعتقدون أن هدف المقترض من اقتراض رأس المال السائل هو الحصول على سلع رأسمالية بهذه الأموال لكن الواقع ليس بالضرورة كذلك، فالمقترض قد يرغب في شراء السلع الاستهلاكية أو يستأجر العمل بهذه الأموال.

وعلى أية حال فإن ما يحفز المقترض على دفع الفائدة هو استعماله للأموال المقترضة سواء للأغراض الاستثمارية أم للأغراض الاستهلاكية وأن المقرض من جهة أخرى يتسلم الفائدة لتخليه عن استعمال الأموال. فإذا دفعت فائدة مقدارها خمسون ديناراً لاقتراض مبلغ مقداره (١٠٠٠) دينار لمدة سنة فإن سعر الفائدة The rate of interest سيكون ٥٪ سنوياً وهذا هو سعر القرض.

إن سعر القرض يعتمد على الطلب على القروض loans وعرضها.

الطلب على القروض يأتي من:

١ ـ رجال الأعمال والمستثمرين الذين يقترضون الأموال لأغراض انتاجية فإذا انخفض سعر الفائدة ازداد الطلب على الأموال ومع أن الناتج الحدي لرأس المال ينخفض كلما ازداد استخدام رأس المال (حسب قانون تناقص الانتاجية الحدية) غير أن رأس المال الإضافي سوف يستخدم حتى يتساوى الناتج الحدي مع كلفة القرض.

٢ ـ المستهلكين: المستهلكون يقترضون الأموال بسبب وجود رغبة للحصول على السلع والخدمات بمختلف أنواعها في الحال دون الانتظار فترة من الزمن بعد أن تتراكم لديهم ادخارات كافية لذلك.

٣ ـ الحكومة: فالحكومة تقترض مقادير ضخمة لمختلف الأغراض الانتاجية أو لمقابلة الانفاق غير الاعتيادي المصاحب للحروب الحديثة.

١ ـ عرض القروض:

إن المقرضين يتسلمون الفائدة لأنهم يقدمون أموالهم لاستعمالها من قبل الآخرين كما أنهم يطلبون الفائدة لتعويضهم عن الخسائر في الدخل التي قد تحصل لديهم بخلاف ذلك، كما أنهم يطلبون بعض المدفوعات نتيجة للمخاطر لأن القروض قد تعاد أو لا تعاد إليهم.

إن عرض القروض يأتي من:

أ ـ الأفراد الذين يدخرون لعدد من الأسباب فقد يدخرون ضد نوائب الدهر أو لشراء سلعة ثمينة في المستقبل أو لسبب آخر.

ب ـ الشركات بشكل أرباح غير موزعة.

ج ـ الحكومات التي تهتم بالادخار عندما لا يرغب الأفراد ذلك. وذلك عن طريق فرض الضرائب.

٢ ـ نظريات الفائدة:

لقد طورت نظريات عدة تشرح وجوب دفع الفائدة وما يجعلها ممكنة الدفع. ومثل هذه الإيضاحات مطلوبة على نحو خاص لأن الفائدة أدينت خلال العصور بوصفها شكلاً من أشكال الاستغلال. فكان أرسطو يرى أن الفائدة غير مسوغة بسبب عقم النقود، وإن كتاب العهد القديم أدانوا الفائدة لكنهم وافقوا على أخذها من الأجانب، كما أدان رجال الكنيسة في العصور الوسطى أخذ الفائدة وحرموها وعدوها وسيلة لاستغلال الفقراء والضعفاء[1]. وقد كانت هذه الأفكار متزامنة مع الوقت الذي لم تكن فيه

---

(١) إن رواية شكسبير «تاجر البندقية» تتطرق بتفصيل تام لموضوع الربا usury وهو ما يطلق على الفائدة سابقاً.

القروض منتظمة ولم تكن مترافقة بالضرورة مع النشاط الاقتصادي. وكانت القروض تمنح في الغالب إلى عملاء تشتد بهم الفاقة لا إلى منتجين يبحثون عن الربح. ولكن بنشوء الرأسمالية أصبحت القروض جزءاً ضرورياً من إنتاج السلع وتبادلها ونتيجة لذلك لم يكن بالإمكان إدانة الفائدة من دون أن يدان النظام الرأسمالي كله. ومن أجل إيضاح أسباب الفائدة وطبيعتها سنتطرق إلى بعض النظريات التي تحاول أن تعطي كل منها تفسيراً بتأكيدها على عوامل أو عناصر معينة في الفائدة دون أن تفترض أي منها أن الحقائق التي تؤكد عليها النظريات الأخرى ليست مهمة تماماً.

أ ـ نظرية الامتناع أو التفضيل الزمني: Abstinence or Time Preference Theory

الأفراد عادة يعطون سلع الحاضر قيمة أكبر من سلع المستقبل لذا فإن رغبتهم في الحصول على السلع في الحاضر أكبر من رغبتهم في الحصول على سلع المستقبل. لذا أن نظرية الامتناع أو التفضيل الزمني تحاول تفسير الفائدة كمكافأة للامتناع عن استخدام السلع في الحاضر، وهي تفترض أن التخلي عن استخدام السلع في الحاضر يتضمن تضحية لذا فإن الفائدة يجب أن تدفع لتحفيز الأفراد على الادخار.

ب ـ نظرية الانتاجية الحدية: Margenal Productivity Theory

إذا كانت النظرية السابقة (نظرية الامتناع) تفسر لماذا يجب دفع الفائدة للمقرضين فإنها لا تلقي الضوء على ما الذي يمكن المقترضين على دفعها، لذا فنظرية الانتاجية الحدية تعتقد أن دفع الفائدة يكمن في انتاجية رأس المال. فحين يقترض صاحب المشروع ليشتري ماكنة فإن هذه الماكنة تمكنه من زيدة صافي القيمة لانتاجه السنوي وهذا الدخل الإضافي يكون مصدراً لدفع الفائدة. وهو يكون راغباً في دفع الفائدة بمعدل يتناسب مع

معدل الفائدة الذي يحصل عليه من الوحدة الحدية لرأس المال أي من الماكنة الأخيرة.

إن العائد الصافي من استخدام الوحدة الحدية لرأس المال غالباً ما يطلق عليه معدل الفائدة الطبيعي natural rate of interest ومن الواضح أن المقترض يتمكن من الاستمرار في الاقتراض طالما كان الإيراد الحدي للناتج أو معدل الفائدة الطبيعي أكثر من أو على الأقل مساوياً للكلفة أو سعر الفائدة السوقي The market rate interest إن نظرية الانتاجية الحدية تحاول تفسير الفائدة بتعبير الطلب على رأس المال دون إعطاء الأهمية لعرض رأس المال. لذا إن أولئك الذين يعتقدون بأن نظرية الانتاجية هي أفضل النظريات تفسيراً للفائدة غالباً ما يعترفون بأن تفسيرها غير كامل.

ج ـ نظرية تفضيل السيولة[1]: Liquidity Preference Theory

يقصد بتفضيل السيولة أن الأشخاص يفضلون الاحتفاظ بثرواتهم بشكل نقود أكثر من الاحتفاظ بها ببعض أشكال الاستثمار، فالاستثمار رغم أنه يدر عائداً لكنه في الوقت نفسه أقل سيولة فالنقود إذا ما استثمرت «تعطلت» وغالباً ما تستثمر في مشاريع يكون من غير الممكن إعادتها على شكل نقود بسهولة دون خسارة.

لكن الثروة إذا ما تم الاحتفاظ بها على شكل نقود فلا عائد لها والثروة يحتفظ بها على شكل نقود لضرورتها للاستعمال كواسطة للتبادل أو لأنها أداة لخزن القيمة. وإن هناك ثلاثة دوافع تدعو للاحتفاظ بالنقود.

---

(١) لقد نادى بهذه النظرية اللورد جون مينرد كينز John Maynard Keynes وهو اقتصادي انكليزي (١٨٨٣ ـ ١٩٤٦) صدر له عام ١٩٣٦ كتاب مشهور هو «النظرية العامة للاستخدام والفائدة والنقود».

١ ـ دوافع المعاملات: The Transactions Motive

يحتاج رجال الأعمال من الناحية العلمية لمقدار من العملة لتمشية نشاطاتهم الانتاجية، وإن زيادة حجم المعاملات يتطلب زيادة متناسبة من النقود، وإن أي ارتفاع عام في الأسعار أو انخفاض فيها يتبعه ارتفاع أو انخفاض في الطلب على النقود لغرض المعاملات.

٢ ـ دوافع الاحتياط: The Precautionary Motive

يشير دافع الاحتياط (الطوارىء) إلى ضرورة الاحتفاظ بمقدار معين من النقود لغرض مقابلة مختلف الحالات الطارئة غير المعروفة لكن المتوقعة والتي تنشأ بالارتباط مع المعاملات. إن الكمية المحتفظ بها من النقود لدافع المعاملات والاحتياط يمكن أن تكون مستقرة نسبياً وحتى يمكن التنبؤ بها.

٣ ـ دافع المضاربة: The Speculative motive

يحتفظ الأفراد بالنقود كمخزن للقيمة إذا توقعوا أن احتفاظهم هذا يعني استثماراً أفضل في المستقبل أو إذا شعروا أن سعر الفائدة لا يمثل معدل العائد الذي يتناسب مع تحملهم المخاطر. إن سعر الفائدة المنخفض يجعل الأفراد أكثر ميلاً للاحتفاظ بثروتهم على شكل نقود خصوصاً إذا كان عدم التيقن في المستقبل كبيراً وبسبب دافع المضاربة يكون تفضيل السيولة واسع التغيير. فعندما يكون تفضيل السيولة ضعيفاً فإن سعر الفائدة سوف ينخفض، لكن عندما يكون تفضيل السيولة قوياً فإن هذا السعر سيرتفع وإن قوة وضعف تفضيل السيولة يصبح العامل الهام في عرض وطلب النقود، ويكون العامل المؤثر في تحديد أسعار الفائدة.

وإذا ما ذهبنا أكثر من ذلك فإن النظرية تعتقد أن أسعار الفائدة في السوق تتحدد بكمية النقود في الاقتصاد الوطني وبدرجة تفضيل السيولة.

فعند تفضيل سيولة معطى تودي زيادة كمية النقود إلى انخفاض سعر الفائدة وأن تقليل هذه الكمية سوف يجبر سعر الفائدة على الارتفاع. ومن ناحية أخرى ومع كمية نقود معطاة، إن قوة تفضيل السيولة سوف يرفع سعر الفائدة بينما يؤدي ضعف تفضيل السيولة إلى انخفاضه.

وبناء على ما تقدم أن الفائدة على وفق هذه النظرية تعد ظاهرة نقدية بحتة وإنها تنشأ جراء التضحية بالسيولة.

٣ ـ الفائدة وتكوين رأس المال:

مع أن الفائدة هي ليست الثمن المدفوع لاستعمال رأس المال لكن للفائدة تأثيراً هاماً في عملية تكوين رأس المال وبالتالي تراكمه[١].

فالمشروع يميل إلى أن يحصل على رأس مال إضافي إلى الحد الذي يتوقع فيه أن تزيد الوحدة المضافة من رأس المال أرباح المشروع بمقدار مساوي في الأقل للفائدة اللازمة لاقتراض المبلغ المنفق على الوحدة الإضافية لرأس المال، بعبارة أخرى يتم تكوين رأس المال فقط إلى الحد الذي تكون فيه الكفاءة الحدية لرأس المال مساوية لسعر الفائدة. فمع بقاء الأشياء الأخرى على حالها، كلما كان سعر الفائدة منخفضاً يتكون المزيد

---

(١) هناك فرق بين تكوين رأس المال وتراكمه فتكوين رأس المال capital formation يقصد به الاستثمار الصافي السنوي، أما تراكم رأس المال capital accumulation فيقصد به مجموع الاستثمارات لسنوات عديدة، لذا أن التراكم الرأسمالي هو مجموع التكوينات الرأسمالية وإذا رمزنا للتكوين الرأسمالي بالحرف I وللتراكم بالحرف K فإن التراكم الرأسمالي يعبر عنه بالصيغة $K = I$ بينما يعبر عن التكوين الرأسمالي بالصيغة $\Delta K = I$.

كما يميز عادة بين رأس المال والثروة، فالثروة هي كمية السلع الاقتصادية الموجودة في لحظة زمنية معينة وهي تضم سلع رأس المال وسلع الاستهلاك والأرض أي أن رأس المال هو جزء من الثروة فالآلات والمكائن والأدوات هي رأس مال لكن إذا أضيفت السلع الاستهلاكية المعمرة وغير المعمرة والأرض إلى رأس المال أصبحت هناك ثروة.

من رأس المال أو أن تكوين رأس المال تحدده الفائدة المدفوعة، وهذا يتناقض مع الفكرة التي يعتنقها الكثير من الاقتصاديين والتي تقول إن الفائدة تدفع بسبب ندرة رأس المال، فالصحيح هو القول أن رأس المال نادر بسبب أن الفائدة واجبة الدفع.

ثالثاً: الربح Profit

الربح[1] هو العائد الصافي أو دخل المنظم الذي ينجح في جعل تكاليفه الكلية أقل من إيراده الكلي، وإن الأمل في تحقيق الربح يكون المحفز على أداء الوظيفة التنظيمية، والربح يعد مكافأة (عندما يتحقق) نتيجة لتحمل المخاطرة وهو متبقي residual بطبيعته لأنه يمثل الدخل العائد للمنظم بعد دفع جميع التكاليف المترتبة على إدارة المشروع.

والمخاطر risks نوعان:

النوع الأول: يتضمن تلك المخاطر التي يمكن التنبؤ بها والتي يمكن تقديرها مقدماً مثل الحريق، وهذا النوع يمكن التأمين ضده.

أما النوع الثاني: فيمثل المخاطر التي لا يمكن التنبؤ بها والتي يكون قياسها مستحيلاً وهذا النوع لا يمكن التأمين ضده.

إن المخاطر التي لا يمكن التأمين ضدها تعرف بعدم التأكد (التيقن) uncertainty.

ولكون الانتاج يبنى على أساس توقعات الطلب فإن عدم التأكد يمكن أن ينشأ بسبب ما يأتي:

---

(١) انظر:

- Dodd, Hailstones, op. cit., p. 319.
- Thirkettle, G.L., Basic Economics, (MacDonald & Evans LTD, London, 1965) p. 93.

١ ـ التغيرات بظروف السوق: كالتغيرات في حجم السكان وتوزيعه العمري والتغيرات في الدخل وتوزيعه والتغيرات في أذواق وحاجات الأفراد.

٢ ـ التغيرات في طرق الانتاج: كاستخدام الفنون الانتاجية الجديدة (الأتمتة، الالكترونك، الكومبيوتر) واكتشاف مواد جديدة (البلاستك، الألياف الصناعية) أو التغيرات في مقدار وملكية رأس المال.

٣ ـ التغيرات في الوضع السياسي ومدى تدخل الحكومة في الحياة الاقتصادية وما إذا كانت السياسة الاقتصادية التي تتبعها توسعية أم انكماشية وهل أن السياسة مضطربة أم مستقرة.

والربح كعائد يختلف عن العوائد الأخرى، الأجور، والفائدة والريع فهذه العوائد تعتبر مدفوعات تعاقدية contractual payments وإنها متحققة وموجبة في الأحوال الانتاجية للمشروع كافة بينما الربح يعد مدفوعاً متبقياً a residual payment وإنه من المحتمل أن يكون سالباً وهذا يعني أن المالك يمكن أن يخسر بعض رأسماله.

١ ـ الربح الاقتصادي والربح المحاسبي:

إن فكرة الربح الاقتصادي economic profit غالباً ما يساء فهمها، وإنها كثيراً ما تلتبس مع مصطلح الربح المحاسبي accounting profit.

فالربح المحاسبي هو الفرق بين الإيراد الكلي والانفاق الكلي خلال فترة معينة. والانفاق الكلي يتضمن التكاليف الظاهرة (أو الصريحة).

explicit costs والتي تتألف من المدفوعات الفعلية أو المدفوعات النقدية المسجلة في الدفاتر المحاسبية كالأجور والمواد الأولية والاندثار. لكن التكاليف بالنسبة للاقتصادي لا تقتصر على التكاليف الظاهرة إنما

تتضمن التكاليف الضمنية implicit cost أيضاً. وهذه التكاليف تتكون من عوامل الانتاج التي يمتلكها صاحب المشروع، كاستخدامه لخدمته الشخصية في إدارة مشروعه أو استخدامه لأرضه الخاصة أو رأسماله الخاص فهذا يعني أن التكاليف من وجهة نظر الاقتصادي أكثر من التكاليف من وجهة نظر المحاسب، لأن الأولى تتكون من التكاليف الظاهرة والتكاليف الضمنية بينما الثانية تتكون من التكاليف الظاهرة فقط. لذا فالربح الاقتصادي من وجهة النظر الاقتصادية هو الفرق بين الإيرادات الكلية والتكاليف الاقتصادية (الظاهرة والضمنية) وبذا يكون الربح الاقتصادي أقل من الربح المحاسبي ما دامت التكاليف الاقتصادية أكثر من التكاليف المحاسبية.

٢ ـ نظريات الربح: Theories of profit

ولو أن الربح هو عائد المنظم وإنه كثيراً ما ينظر إليه كمكافأة لتحمل المخاطر فإن هناك عدة نظريات للربح منها:

أ ـ نظرية الابتكار: Innovation Theory

طبقاً لهذه النظرية ينشأ الربح بسبب الابتكار، فالمنظم الذي يأتي بإنتاج جديد أو طريقة جديدة أو أكثر كفاءة في الانتاج فإنه يمكن أن يحصل على الربح الاقتصادي. وفي الواقع أن نظرية الابتكار أكثر ارتباطاً بتفسير الربح في ظل شروط المنافسة الكاملة. ففي حالة التوازن وفي حالة عدم وجود ربح ماذا يعمل المنتج ليحقق الربح؟ ما دامت كلفة عوامل الانتاج وأسعار السلع النهائية تتحدد بقوى السوق فإن الطريقة الوحيدة التي يمكن بواسطتها زيادة الربح هي تقليل التكاليف بواسطة ماكنة جديدة أو فن انتاجي أكثر كفاءة أو أن يأتي بانتاج جديد سعره غير محدد في السوق. وباختصار إنه يأتي بابتكار من شأنه أن يزيد أرباحه إما بتقليل كلفته أو بزيادة إيراده. فإذا افترضنا أنه أوجد فناً انتاجياً جديداً ينقص تكاليفه فإنه في هذه الحالة سيحقق ربحاً وذلك لأنه في حالة التوازن يكون معدل

الإيراد مساوياً لمعدل التكاليف وفي هذه الحالة لا يوجد ربح صافي[1] pure profit. وبما أن الابتكار سيقلل معدل التكاليف والتكاليف الحدية فإن الربح الصافي سيتحقق، وفي نقطة التوازن الجديدة للمنتج سيكون معدل الإيراد أكثر من معدل التكاليف وستتحقق الأرباح بالطبع حتى يتم تخفيضها من قبل قوى المنافسة وسيصبح المشروع أو المشاريع في حالة توازن مرة ثانية حتى يتحقق ابتكار آخر.

ب ـ نظرية الربح الاحتكاري: Monopoly Profit Theory

الأرباح يمكن أن تنشأ بسبب وجود احتكار أو درجة من المنافسة الاحتكارية، والأرباح الاحتكارية تنشأ من خلال قابلية المنتج على السيطرة على السعر بحيث لا يجعله ينخفض إلى النقطة التي يتساوى فيها معدل الإيراد مع معدل التكاليف وهذا يمكن أن يتم من خلال براءات الاختراع أو بواسطة الطرق غير الاعتيادية في تنظيم الانتاج التي لا تشجع المشاريع الأخرىٰ على دخول السوق ويشار إلى الربح في مثل هذه الحالة بأنه ريع اقتصادي economic rent لأنه دخل نشأ من استخدام عناصر انتاج ذات عرض غير مرن.

ج ـ نظرية تحمل المخاطر: Risk- Rearing Theory

غالباً ما يقال أن الربح ينشأ بسبب تحمل المنظم للمخاطر الناجمة من عمل المشروع وهنا تربط الأرباح التي يحصل عليها المنظم بافتراض وجود المخاطر. وطبقاً لهذه النظرية يتقرر إنه بما أن عناصر الانتاج الأخرىٰ هي ذات طبيعة تعاقدية بالنسبة للمكافآت على خدماتها بشكل أجور أو ريع أو فائدة فإن الربح هو متبقي وإنه يمكن أن يحصل بعد أن تكون هذه العوامل قد عوضت مقابل خدماتها، وبما أن من المحتمل أن لا

---

(١) يقصد بالربح الصافي هنا الربح غير العادي إذ أن الربح العادي normal profit يعتبر كلفة انتاج شأنه كشأن الفائدة والأجور، وإنه أحد محددات السعر.

يكون هناك ربح على الإطلاق وإن من المحتمل أن تكون هناك خسارة فإن المنظم يفترض أن هناك قدراً معيناً من المخاطر.

ومع أن النظرية يمكن أن تفسر من هو الذي يتسلم الربح ولماذا، إلا إنها ليست بالضرورة تفسر مصدر الربح أو سبب الربح ففي كثير من الحالات تكون الأرباح غير متناسبة مع المخاطر، وفي الحقيقة هناك بعض المشاريع تتميز بالمخاطر الكبيرة في إنشائها وإنها قد يحكم عليها بالفشل وعدم تحقق الأرباح. أما في الحالات الأخرى كحالات الاحتكار وبراءات الاختراع أو السيطرة على مصادر المواد الأولية فإن الأرباح يمكن أن تتحقق فيها بحد أدنى من المخاطر.

٣ ـ لماذا تختلف الأرباح:

تختلف الأرباح من صناعة إلى أخرى بسبب الاختلاف في درجة عدم التيقن وإن المستوى العام للأرباح يتاثر بالدورات التجارية ففي فترات الانتعاش تكون الأرباح مرتفعة أما في فترات الفساد فتكون الأرباح منخفضة أو حتى تكون هناك خسائر.

إن معدلات الربح بنفس اتجاه معدلات الفائدة. فعندما تكون هناك معدلات فائدة منخفضة فإن هذا يعني أن هناك توسعاً في الطلب على القروض من قبل المنتجين، وهذا يعني ازدياد في الاستثمارات في رؤوس الأموال الحقيقية وإن الإضافات إلى رؤوس الأموال يعني خضوعها إلى قانون تناقص الانتاجية الحدية، أي أن زيادة الاستثمارات تعني انخفاض معدل الربح وهذا يعني أنه عندما انخفضت الفائدة انخفض الربح.

رابعاً: الريع: Rent

١ ـ مفهوم الريع:

تشير كلمة الريع rent بالاستعمال العادي إلى ما يدفع من نقود لقاء

استخدام الثروة أياً كان نوعها سواء أكانت بشكل أرض أم رأس مال، وهي بهذا المعنى رادفة لكلمة الإيجار، وهذا النوع من الريع يتم الاتفاق عليه من قبل مالك الثروة أو المؤجر lessor والشخص الذي يدفع الريع أو المستأجر lessee لذلك يطلق عليه الريع التعاقدي contract rent، إن هذا المعنى للريع[1] غير كاف بشكل دقيق لغرض التحليل الاقتصادي، فالريع بالمعنى الاقتصادي أو ما يسمى بالريع الاقتصادي economic rent يشير إلى صافي الفائض الذي يمكن الحصول عليه مقابل استخدام الأرض كعامل إنتاجي باعتبار أن الأرض هي عامل انتاجي غير تام المرونة من ناحية العرض وهي تختلف بهذا من عوامل الانتاج الأخرى كالعمل ورأس المال وتتضمن الأرض جميع المصادر الطبيعية التي يمكن استخدامها في انتاج الثروة. إن وحدات الأرض تختلف بخصوبتها وموقعها، وهذه الاختلافات ثابتة نسبياً، فالدخل المكتسب من ملكية الأرض وحدها هو فائض اقتصادي أو ريع اقتصادي لأن الإنسان ليس له دور في خلق أو إيجاد الأرض، وإن كميتها ثابتة نسبياً ولا تتغير ولن يكون هناك مزيد من الأرض إذا كان الريع عالياً أو قليل من الأرض إذا كان الريع واطئاً وحتى إذا لم يكن هناك ريع إطلاقاً فإن كمية الأرض لا تتغير. وبأسلوب آخر، يمكن القول أن المدفوعات الضرورية لجعل الأرض متوفرة هي صفر ونتيجة لذلك فإن كل ما يدفع لاستخدام الأرض، أي كل ما يحصل عليه مالكو الأرض من أرضهم هو ريع اقتصادي.

---

(١) إن الريع في حالة الإيجار (إيجار دار مثلاً) قد يتضمن ريعاً اقتصادياً لأنه يمثل المدفوعات التي يحصل عليها صاحب الدار وأن هذه الدفوعات تتضمن جزءاً يمثل ريع الأرض المقام عليها الدار (وهذا هو الريع الاقتصادي) وجزءاً آخر يمثل مدفوعات عن أشياء أخرى هي العائد على المبالغ التي استثمرت في بناء الدار، أي يمثل الفائدة عن المبالغ المستثمرة في بناء الدار. لذا فالإيجار في مثل هذه الحالة يتكون من ريع + فائدة.

٢ ـ شبه الريع: Quasi rent

لقد استخدم مصطلح الريع من قبل بعض الاقتصاديين ليشير إلى أي دخل استثنائي يمكن الحصول عليه من أي عامل انتاجي متكرر الاستعمال غير الأرض، إذ أن هناك بعض السلع الرأسمالية تشبه الأرض من حيث عرضها، فعرضها في الأجل القصير غير مرن ولا يمكن مضاعفتها سريعاً لأسباب تتعلق بالكلفة، وإن من الممكن تكييفها حسب الطلب نسبياً في الأجل الطويل فقط. لذا فالتغيرات المفاجئة في الطلب على مثل هذه السلع تجعلها تدر عائداً، وكذلك الحال بالنسبة لبعض الأشخاص ذوي القابليات والمواهب غير الاعتيادية فإنهم يحصلون على عوائد استثنائية بسبب قلتهم أو أن منافستهم تكون صعبة. إن مثل هذه العوائد الاستثنائية لعوامل الانتاج ذات العرض غير تام المرونة تدعى شبه الريع[1] Quasi rent.

وهكذا ففي الأجل القصير هناك عوامل انتاجية تكون مشابهة للأرض من حيث عرضها غير المرن لذا فإنها تحصل على شبه ربع، أي أن الفرق بين العائد الذي تنتجه الأرض وهو الريع الصافي وما ندعوه بشبه الريع هو أن الأرض تنتج الريع في الأجل القصير والأجل الطويل بينما شبه الريع يظهر في الأجل القصير فقط.

٣ ـ نظرية ريكاردو في الريع:

يعد ريكاردو أول باحث اقتصادي كلاسيكي قام بتحليل طبيعة الريع ووضع نظرية واضحة فيه وذلك في السنوات الأولى من القرن التاسع عشر. فقد لاحظ ريكاردو على أثر الحروب النابليونية التي ضربت على انكلترا حصاراً اقتصادياً وجعلتها في شبه عزله عن العالم، الأمر الذي اضطرها إلى

---

(١) لقد استعمل هذا الاصطلاح من قبل الفريد مارشال ليصف العائد الذي تحصل عليه بعض عناصر الانتاج تمييزاً لها عما تحصل عليه الأرض ودلالة على إنها مكاسب مؤقتة لا تلبث أن تتفي في الأجل الطويل.

الاعتماد على انتاجها الزراعي المحلي. وكذلك بسبب تزايد السكان أدى كل ذلك إلى زيادة الطلب على الواد الغذائية الأمر الذي أدى إلى ارتفاع أسعارها وارتفاع الريع الذي يتقاضاه الملاك وبدأت الأنظار تتجه نحو ملاك الأراضي على أنهم يجنون عوائد ضخمة على حساب الآخرين[1].

فقد عرف ريكاردو الريع بأنه «ذلك الجزء من الناتج الذي يدفع إلى الك الأرض مقابل استخدامه لقوى الطبيعة التي لا تفنى». وقد بنى ريكاردو نظريته في الريع على الأسس التالية:

أ ـ إن الريع هو عائد استخدام قوى الأرض الأصلية التي لا تفنى.

ب ـ إن الريع المرتفع ليس دليلاً على كرم الطبيعة وعظم خيراتها بل بالعكس هو دليل على شح الطبيعة وبخلها.

ج ـ ترتبط النظرية بقانون تناقص الغلة وتتصل بنظريته في القيمة على أساس العمل.

وقد ذهب ريكاردو إلى أن السبب الرحيد الذي من أجله ينشأ الريع هو اختلاف الأرض من حيث الخصوبة والموقع، وهذا ما أطلق عليه ريكاردو بالريع التفاضلي.

ولشرح فكرة ريكاردو في الريع نبين أولاً اختلاف الخصوبة ثم اختلاف الموقع.

١ ـ اختلاف الخصوبة:

نفرض أن الأرض التي يمتلكها المجتمع هي ليست على درجة واحدة من الخصوبة أي إنها لا تعطي الكمية نفسها من الناتج باستخدام مقدار

---

(١) كانت هذه النظرة الاستغلالية لأصحاب الأراضي من بين الأسباب التي دفعت آدم سميث إلى القول بأن ملاك الأراضي يحبون أن يحصدوا ثمار ما لم يزرعوا، لكنه لم يفسر لماذا يتقاضى أصحاب الأراضي هذا الريع.

معين من عوامل الانتاج الأخرى، وكما في الجدول التالي:

درجة الخصوبة	كمية الناتج (طن)	سعر الطن	الإيراد الكلي	التكاليف الكلية	الريع
درجة أولى	٤٠	٥	٢٠٠	١٠٠	١٠٠
درجة ثانية	٣٠	٥	١٥٠	١٠٠	٥٠
درجة ثالثة	٢٠	٥	١٠٠	١٠٠	صفر

(الأرض الحدية)

وهكذا نجد أن اختلاف الخصوبة أدى إلى اختلاف الفائض الذي يطلق عليه الريع التفاضلي وإن الأرض الحدية تغطي فقط التكاليف الضرورية للانتاج بما في ذلك الربح. هذا الريع الذي يحصل عليه المزارعون لن يلبث أن يتحول في النهاية إلى ملاك الأراضي نظراً لأن وجود هذا الفائض من شأنه أن يحرك الرغبة عند المزارعين لاستغلال هذه الأراضي ونتيجة لاستمرار التنافس بين المزارعين سوف يتمكن أصحاب الأراضي من المطالبة عند انتهاء عقود الإيجار بمبالغ أكبر عند تجديد الإيجار وبهذا الشكل سوف يؤدي كل ارتفاع في الإيجار إلى اقتطاع هذا الفائض من المزارعين وتحويله إلى أصحاب الأراضي أي أن هذا الفائض الناتج عن الخصوبة سوف يتحول في النهاية إلى ريع لملاك الأراضي.

٢ ـ اختلاف الموقع:

لا تختلف الأرض من حيث خصوبتها حسب بل تختلف من حيث موقعها (قربها من السوق) أيضاً. وفي هذه الحالة تتساوى الأراضي من حيث إيراداتها الكلية لكنها تختلف من حيث تكاليفها الكلية وذلك بسبب اختلاف تكاليف النقل وكما هو موضح في الجدول التالي:

درجة القرب	كمية الناتج (طن)	سعر الطن	الإيراد الكلي	التكاليف		الريع
				زراعية	نقل	المجموع
قرية	٤٠	٥	٢٠٠	٨٠	٢٠	١٠٠
بعيدة	٤٠	٥	٢٠٠	٨٠	٦٠	١٤٠
نائية	٤٠	٥	٢٠٠	٨٠	١٢٠	٢٠٠

وقد وجهت بعض الانتقادات إلى نظرية ريكاردو منها:

١ ـ إن وصفه لقوى الأرض الانتاجية بأنها قوى أصلية لا تفنى هو وصف غامض يصعب التحكم فيه لأن من الصعوبة التمييز بين أي قوى أصلية وأيها غير أصلية.

٢ ـ إن الريع التفاضلي لا يقتصر على الأرض فقط إنما يتعدى ذلك إلى العوامل الانتاجية الأخرى التي توجد بين وحداتها فروق طبيعية في الكفاية الانتاجية كعنصر العمل مثلاً.

٣ ـ تقرر نظرية ريكاردو بأن الأرض الأكثر صعوبة تحصل على ريع أكبر من الأراضي الأقل خصوبة وهذا في الواقع لا يفسر نشأة الريع إنما يفسر تفاوت الريع فوجود فروق في الخصوبة ليس كافياً بحد ذاته على حصول الريع، فإذا لم تصبح الأرض نادرة بالنسبة للطلب عليها لن تحصل على ريع مهما كانت درجة خصوبتها ولذا فإن السبب في نشوء الريع هو الندرة وليس اختلاف الخصوبة.

الفصل الرابع عشر

التوزيع في الاقتصاد الاشتراكي

تمهيد:

قبل التطرق إلى التوزيع في الاقتصاد الاشتراكي لا بد من الإشارة إلى الاشتراكية من حيث خصائصها الاقتصادية وكيفية معالجتها للمشكلة الاقتصادية المتمثلة بندرة الموارد وتعدد الحاجات أي إننا سنتناول كيفية تقرير ماذا ينتج وكم وكيف ثم نتناول لمن يوزع الانتاج وما هو أساس هذا التوزيع، فقد لاحظنا سابقاً أن الذي يحدد مقدار الانتاج ونوعه في النظام الرأسمالي هو ميكانيكية الأسعار إذ أن التنيرات في طلب المستهلكين يقود إلى تغيرات في الأسعار والتغيرات في الأسعار تؤدي إلى تغيرات في العرض، أي أن التغيرات في حاجات المستهلكين تقود إلى تغيرات في الانتاج ولذا يسمى النظام الرأسمالي بنظام سيادة المستهلك Consumer s Sovereignty system أما في النظام الاشتراكي فإن الأمر يختلف فحل مشاكل الانتاج المتمثلة بماذا ينتج وكم وكذلك مشاكل التوزيع المتمثلة بلمن وكم وكذلك مشاكل التنمية، يتم من قبل سلطة مركزية وليس من قبل الأفراد كما هو الحال في النظام الرأسمالي. وبناء على ما تقدم فإن النظام الاقتصادي لأي بلد يعتمد على من هو مالك الثروة هل الأفراد أم المجتمع. ولذا لا بد من التطرق إلى الخصائص الاقتصادية للنظام الاشتراكي والانتاج في الاقتصاد الاشتراكي ثم نبين التوزيع فيه واستكمالاً للموضوع سنتناول بشيء من الإيجاز الأسعار في هذا الاقتصاد.

أولاً: خصائص الاقتصاد الاشتراكي:

يتميز الاقتصاد الاشتراكي بالخصائص العامة التالية:

١ - الملكية الاجتماعية لوسائل الانتاج[١]:

يقصد بالملكية الاجتماعية لوسائل الانتاج أن هذه الوسائل مملوكة ملكاً اجتماعياً أي أن المالك هو المجتمع وهذه هي الخاصة الأولى والرئيسية في النظام الاشتراكي وهي بخلاف النظام الرأسمالي الذي تكون وسائل الانتاج فيه مملوكة ملكية خاصة. وهناك حجج تقدم لتبرير الملكية الاجتماعية لوسائل الانتاج وتفضيلها على الملكية الخاصة منها:

أ - إن الملكية الاجتماعية لوسائل الانتاج تغير طبيعة علاقة العمال بالانتاج وزيادته، فهذه العلاقة في النظام الرأسمالي هي علاقة عداء لاختلاف وتعارض مصلحة العمال مع مصلحة أرباب العمل وهذا يعود بالضرر على المجتمع. أما في النظام الاشتراكي فإن مصلحة العمال لا تتعارض مع مصلحة زيادة الانتاج لشعور العمال بأنهم هم المالكون لوسائل الانتاج.

ب - إن الملكية العامة لوسائل الانتاج تحدد طبيعة علاقات الأفراد إزاء كل من الانتاج والتوزيع والتبادل فيسود التعاون بينهم محل المنافسة والوئام محل الخصام والإخاء محل الاستغلال وبذا يزداد المجتمع رفاهية ويخطو خطوات سريعة في البناء والتقدم.

ج - تبرر الملكية العامة لوسائل الانتاج على أساس أن الرأسماليين هم طبقة طفيلية تعيش على جهد بذله الآخرون سواء من سبقهم كآبائهم وأجدادهم أو الجهد الذي يبذله العمال، الذين يستأجرونهم من خلال

---

(١) تتخذ الملكية في الاقتصاد الاشتراكي أشكالاً مختلفة منها ملكية الدولة (العامة) والملكية التعاونية والملكية الجماعية وليس من الضروري أن تكون هذه الملكية شاملة أو كلية إذ يوجد هناك قطاع خاص محدد في قطاعات ثانوية في الاقتصاد.

استغلالهم والحصول على فائض القيمة ومن هنا يصبح إلغاء الملكية الخاصة أمراً تحتمه ظروف التطور.

٢ ـ التخطيط الاقتصادي:

ومما يميز الاقتصاد الاشتراكي هو خضوع الفعاليات الاقتصادية الأساسية فيه للتخطيط، فالانتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك لا تترك لقرارات السوق إنما تتم على وفق خطة مدروسة توضع من قبل سلطة مركزية في الدولة تحاول استخدام الموارد المتوفرة أفضل استخدام لتحقيق أهداف المجتمع. وفي الواقع لا يمكن تصور وجود نظام اشتراكي دون وجود خطة ولا يمكن تصور وجود خطة دون ملكية عامة لوسائل الانتاج. وإن عناصر كل خطة تتمثل في حصر الإمكانات المادية والبشرية في المجتمع ومن ثم تحديد أهداف معينة وبحدود تلك الإمكانات تم تحديد الوسائل اللازمة لتحقيق هذه الأهداف. هذه الوسائل تتمثل بالمشاريع التي ينبغي تنفيذها بهذه الإمكانات لتحقيق الأهداف المرسومة وكل هذا يتم ضمن خطة زمنية محددة. والخطط في المجتمع الاشتراكي قد تكون قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل. ومن أجل أن ينجح التخطيط الاقتصادي لا بد من توفر الشروط التالية[١]:

أ ـ أن تكون هناك سلطة مركزية[٢] للتخطيط تقوم بتحديد الأهداف الاجتماعية المطلوب تحقيقها، وترتبها حسب أهميتها وكذلك معرفتها التامة بموارد وإمكانات الاقتصاد الوطني.

ب ـ أن يكون لسلطة التخطيط سيطرة فعلية مباشرة أو غير مباشرة

---

(١) انظر:
بول م. سويزي، الاشتراكية، ترجمة د. عمر مكاوي (المؤسسة المصرية العامة للتأليف والترجمة والطباعة والنشر) ص٣٧ ـ ٣٨.

(٢) لوحظ مؤخراً أن بعض الدول الاشتراكي اتجهت نحو التخطيط اللامركزي. حيث تقوم السلطات المركزية بتحديد الأهداف الرئيسية للخطة وتترك الوحدات الانتاجية مهمة تحديد الأهداف الثانوية.

على الوحدات الانتاجية التي يتكون منها الاقتصاد الوطني.

ج ـ أن تدار هذه الوحدات وينسق العمل فيها بحيث تستجيب للتوصيات المعقدة.

د ـ أن تكون سلطة التخطيط في وضع يسمح لها بمراقبة تنفيذ مشروعات الخطة.

وتشمل الخطة الاقتصادية في النظام الاشتراكي كل قطاعات الاقتصاد الوطني ويكون التخطيط شاملاً لكل نواحي النشاط الاقتصادي.

وفيما يلي سنلقي ضوءاً على بعض الفعاليات الاقتصادية الأساسية في النظام الاشتراكي.

ثانياً: الانتاج في الاقتصاد الاشتراكي:

من حيث المبدأ أن العملية الانتاجية من الناحية الفنية لا تختلف سواء تمت في ظل الاقتصاد الرأسمالي أم في ظل الاقتصاد الاشتراكي فهي لا تعدو أن تكون جمع وتفاعل مجموعة من عناصر الانتاج. كما أن الهدف النهائي للانتاج في أي اقتصاد سواء أكان رأسمالياً أم اشتراكياً هو الاستهلاك. لكن وضع الانتاج في الاقتصاد الاشتراكي يختلف عما هو عليه الحال في الاقتصاد الرأسمالي في أن الانتاج في ظل الاشتراكية قائم على خطة موضوعة بينما تترك عجلة الانتاج في الرأسمالية إلى رجال الأعمال والمنظمين فهم الذين يقررون ذلك لأن غرضهم المباشر من الانتاج هو الحصول على أكبر ربح ممكن على حساب تشديد استغلال العمال والحصول على فائض القيمة بينما يهدف الانتاج الاشتراكي إلى إشباع حاجات أفراد المجتمع وهو ليس إلا انتاجاً اجتماعياً مشتركاً غير أن الانتاج الهادف يتضمن مبدأ انتاج السلع والخدمات قبل غيرها ومن ثم فإن سلطة التخطيط العليا لا بد من أن تفاضل بين القيام بهذه المشروعات أو تلك وهكذا فإن السمات الأساسية للانتاج في الاقتصاد الاشتراكي هي:

١ ـ إنه انتاج هادف ويتم بناء على خطة موضوعة.

٢ ـ إن هناك أولويات في القيام بالمشروعات التي ترد في الخطة.

٣ ـ إن الانتاج لا يهدف إلى تحقيق الربح بمقدار ما يهدف إلى إشباع حاجات المجتمع.

ثالثاً: التوزيع في الاقتصاد الاشتراكي:

إن الحقيقة الأولى التي يجب أن تقال بخصوص التوزيع في الاقتصاد الاشتراكي هو عدم وجود نظرية واضحة لتوزيع الدخل على أساس اشتراكي، والمقصود بهذا القول هو عدم وجود رابطة اقتصادية وثيقة بين الانتاج (الدخل القومي) وبين توزيع هذا الانتاج على من أسهم في تكوينه على غرار الحالة في الاقتصاد الرأسمالي. فقيمة الحصة التي يتسلمها الفرد من هذا الناتج مستقلة عن قيمة الخدمة التي قام بها، لأن الأساس النظري للتوزيع الاشتراكي قائم في الأساس على وجود الخطة الاقتصادية وما دامت هناك خطة اقتصادية شاملة فلا بد من وجود خطة فرعية لتوزيع الناتج القومي على كل من الاستثمار والاستهلاك. لذا وبسبب خضوع الاقتصاد الاشتراكي لخطة مرسومة فإن من الصعوبة تحديد نصيب كل عنصر من عناصر الانتاج بل قد يستحيل تحديد هذه الأنصبة استناداً إلى قواعد اقتصادية محددة.

أما التوزيع الشخصي فإنه يتصل بالفلسفة التي يقوم عليها النظام الاقتصادي، فالنظام الرأسمالي الذي يقوم أساساً على الملكية الخاصة يكون أساس التوزيع فيه هو الملكية الخاصة أي أن الملكية الخاصة في النظام الرأسمالي هي أداة انتاج وأداة توزيع وفي نظام يقوم على مثل هذا الأساس تكون الظاهرة الأساسية فيه هي التفاوت الشديد في الدخول، هذا التفاوت يكون متناسباً مع التفاوت الشديد في ملكية أدوات ووسائل الانتاج لكن الأساس الذي يقوم عليه الاقتصاد الاشتراكي يكون مختلفاً تماماً عما

هي عليه الحال في الاقتصاد الرأسمالي حيث أن الاقتصاد الاشتراكي يقوم أساساً على الملكية الاجتماعية سواء أكانت في صورة ملكية الدولة أو ملكية الجماعة لذا فإن عملية التوزيع تخضع لإرادة المجتمع المجسدة في الخطة فإذا أعطيت أولوية للاستثمار قل نصيب الاستهلاك الموزع على الأفراد والعكس بالعكس.

يؤكد القانون النظري القديم الذي قام على أساسه البناء الاشتراكي بأن توزيع الناتج يقوم على أساس «العمل»[1] والعمل في هذا النظام هو أداة انتاج وأداة توزيع في آن واحد، ومما لا شك فيه أن الاقتصاد الاشتراكي فيه تفاوت في الدخول لكن هذا التفاوت أولاً ليس تفاوتاً كبيراً كما هي عليه الحال في الاقتصاد الرأسمالي وثانياً أنه ليس قائم بسبب الاختلاف في الملكية إنما بسبب اختلاف القدرات والمواهب الإنسانية.

إن مراعاة المجتمع الاشتراكي في سياسته الاقتصادية لقانون التوزيع حسب العمل يجسد مبدأ من مبادىء الاشتراكية الأساسية هو (من كل حسب كفاءاته ولكل حسب عمله)[2].

وفيما يلي نبين وجهة نظر الاشتراكية في كل من الأجور والفائدة والربح.

---

(١) عدا التوزيع حسب العمل يجري في الاشتراكية توزيع قسم من السلع والخدمات عن طريق أرصدة الاستهلاك الاجتماعية. إن أرصدة الاستهلاك الاجتماعية هي عبارة عن قسم من الدخل القومي يجري توزيعه بين أعضاء المجتمع الاشتراكي أما مجاناً وأما بشروط متهاودة وعلى حساب هذه الأرصدة يحصل أفراد المجتمع الاشتراكي على التعليم والخدمات الطبيعية وما إلى ذلك.
انظر: خودو كورموف وآخرون الاقتصاد السياسي للاشتراكية (دار التقدم، موسكو، بدون تاريخ) الالفصل الثامن ص٣١٣ ـ ٣١٤.

(٢) المصدر السابق: ص٣٠١ ـ ٣٣٨.

١ ـ الأجور في الاقتصاد الاشتراكي:

إن الأسس التي تحكم تحديد الأجور في الاقتصاد الاشتراكي تختلف عن تلك التي تحددها في الاقتصاد الرأسمالي، فالخطة وأجهزتها الفنية هي التي تضع الخطوط العامة لسياسة تحديد الأجور. وإن البداية الحقيقية لنظرية الأجور في الاقتصاد الاشتراكي تعود إلى اللمسات الأولى التي وضعها كارل ماركس بهذا الخصوص. ومع أن آراء ماركس في الأجور لا تتضمن نظرية مكتملة الجوانب إلا أن هذا الرأي اقتصر على إبراز استغلال العمال ومنحهم أجر الكفاف أكثر من وضع نظرية واضحة في تحديد الأجور. فهو يرى أن طبيعة الرأسمالي من شأنها أن تؤدي إلى استغلال العمال إلى الحد الذي يجعلهم يحصلون على أجور الكفاف فقط، لأن تراكم الأرباح في أيدي الرأسماليين سيؤدي إلى زيادة تجميع رأس المال لديه فيصبح محباً للمال بحد ذاته ويعمد إلى تجميع فائض القيمة ليحوله إلى رأس مال مستثمر وكلما ازداد الرأسمالي قوة ازداد ضغطاً على العمال ليحصل على المزيد من الأرباح فيزداد بؤسهم وتظهر البطالة بين صفوفهم. وهكذا تبقى الأجور تتذبذب حول مستوى الكفاف.

وبناء على هذا فإن ماركس يدعو العمال إلى الاتحاد ضد تعسف أصحاب الأعمال ليرفعوا أجورهم كما يدعو إلى وجوب توزيع عائد العمل على العمال أنفسهم بشكل زيادة في الأجور.

إن الأجور في الاقتصاد الاشتراكي هي حصة العمال والمستخدمين من الدخل القومي معبراً عنها بالنقد المخصص للاستهلاك الشخصي التي يتم تعيينها حسب كمية العمل ونوعيته الذي يبذله كل عامل.

٢ ـ الربح:

يختلف الربح في الاقتصاد الاشتراكي عما هو عليه في الاقتصاد الرأسمالي من حيث طبيعته وهدفه ودوره في الحياة الاقتصادية. فالربح في الاقتصاد الاشتراكي ليس هدفاً بذاته بل هو مؤشر عام للأداء الاقتصادي

وحافز للعاملين في المشروع، وهو يتقرر من حيث المبدأ بمستوى الكفاءة الانتاجية للمشاريع. وكان الربح في السابق[1] يعد وسيلة محاسبية لضمان تغطية المشاريع تكاليفها من مواردها الخاصة ما أمكن ذلك. غير أنه استخدم بعد ذلك كوسيلة لتقويم المشاريع وتحفيز العاملين فيها. وبعد أن أخذ مستوى الكفاءة الانتاجية والأداء الاقتصادي في المشاريع ينخفض توصل ليبرمان[2] إلى نتيجة مؤداها أنه حتى في ظل الاشتراكية فإن المعيار الوحيد الشامل الذي يمكن أن يضمن النمو والملائمة والنوعية والكفاءة في المشاريع هو تعظيم ربح المشروع»[3].

وإذا كان الربح في الاقتصاد الاشتراكي يختلف بطبيعته عما في الاقتصاد الرأسمالي فإن دوره[4] يختلف أيضاً حيث أنه يعتبر وسيلة وليس غاية، فهو وسيلة للتعرف على كفاءة المشروع، كما أن زيادة الربح لا تتم في الاقتصاد الاشتراكي من خلال تقليل كمية الانتاج وزيادة الأسعار كما هي الحال في الاقتصاد الرأسمالي، لأن الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي محددة مركزياً، إنما يزداد بزيادة الانتاج من خلال الحوافز التي تعطى للعاملين. كما أن الأرباح لا يتم الحصول عليها بعد تحقيقها من قبل أفراد معينين إنما من قبل المشاريع التي تعود للدولة وإن قسماً منها فقط يوزع على العاملين في المشاريع بشكل حوافز.

---

(١) قبل المناداة بالإصلاح الاقتصادي في الدول الاشتراكية.

(٢) اقتصادي سوفيتي.

(٣) انظر:

Witczynski, J., The Economics of Socialism, (Greorge Allen and Unwin, London, 1970) pp. 49- 50.

اقتبس من د. عبد المنعم السيد علي، مدخل علم الاقتصاد مبادىء الاقتصاد الجزئي، (مطبعة جامعة الموصل، ١٩٧٩) ص٤٣٠ ـ ٤٣١.

(٤) انظر:

ج. فيلتشينسكي، علم الاقتصاد الاشتراكي، ترجمة الدكتور محمد صقر (دار التقدم العربي، دمشق، ١٩٧٣) ص٥٥ ـ ٥٧.

وما دام الاقتصاد الاشتراكي مخطط مركزياً فإن الربح لا يعتبر المحرك الرئيس للانتاج إنما هو أحد القوى المحركة للانتاج. كما أنه لا يعتبر بالضرورة المعيار الموضوعي للكفاءة، لأن أسعار عوامل الانتاج لا تتحدد وفق العرض والطلب في السوق إنما تتحدد من قبل هيئة التخطيط وبذا تكون بعض السلع مربحة وأخرى ليست كذلك. وبناء على هذا فإن الاختلاف في الربح بين المشاريع لا يحدد بالضرورة توزيع الاستثمارات لأن الاستثمارات تتحدد مركزياً أيضاً. وبالتالي فإن الأرباح في الاقتصاد الاشتراكي لا يمكن أن تقود إلى تكوين ثروة إنما هي مؤشر للكفاءة الانتاجية حسب وحافز للعاملين.

٣ ـ الفائدة:

ما دام مقدار المبلغ الإجمالي للقروض وتوزيعه على الفروع الاقتصادية يتحدد مركزياً ووفق الخطة الاقتصادية فإن الفائدة لا تلعب دوراً مركزياً حاسماً في الاستثمار كما هي عليه الحال في ظل الاقتصاد الرأسمالي. وحتى أوائل الستينات فإن قسماً كبيراً من احتياجات المشاريع الاستثمارية في دول أوروبا الشرقية كان يغطي بمنح معفاة من الفوائد وغير واجبة التسديد. غير أن هذا الأسلوب كان قد شجع المشاريع في أن تغالي في طلبها من التخصيصات، وقد أدت هذه المغالاة في الاحتياجات إلى هدر كبير في الموارد وزيادة في معامل رأس المال (نسبة رأس المال إلى الناتج)، لذا تم اللجوء إلى الفائدة. وفي الوقت الحاضر تبرر الفائدة من الناحية الإيديولوجية بأن رأس المال ما هو إلا عمل في صورته المادية وما دام رأس المال كذلك فيجب أن يوزع بصورة عقلانية لأن ذلك يمثل توفيراً واقتصاداً في العمل الحي.

كما أن معدلات الفائدة على القروض المصرفية لا تتحدد بصورة حرة إنما تتحدد مركزياً لتتناسب مع الهدف من منحها.

رابعاً: الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي[1]:

تخضع الأسعار ووظائفها والعوامل المؤثرة في مستواها وأسلوب تحديدها إلى القوانين الاقتصادية السائدة في النظام الاشتراكي وأهم هذه القوانين الاقتصادية الآتي:

١ ـ قانون الاقتصاد بوقت العمل.

٢ ـ قانون التنمية المخططة للاقتصاد الاشتراكي.

٣ ـ قانون القيمة ـ العمل اللازم اجتماعياً.

فقانون الاقتصاد بوقت العمل يؤثر في الأسعار إذ عندما تتزايد انتاجية العمل يزداد عدد الوحدات التي ينتجها العامل خلال وحدة الزمن وهذا يعني انخفاض متوسط وقت العمل اللازم لانتاج الوحدة الواحدة من السلعة. أي مع زيادة انتاجية العمل ينخفض الوقت اللازم لانتاج السلعة.

وتظهر فاعلية قانون التنمية المخططة للاقتصاد الاشتراكي على الأسعار بخضوع الأسعار الاشتراكية لخطط التنمية إذ غدت الأسعار ومعايير الأداء المالي أجزاء هامة في تكوين الخطط الاقتصادية.

وعند تحديد الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي لا بد من الاعتماد على قانون القيمة ـ العمل اللازم اجتماعياً لأن الأسعار الجيدة هي التي تعبر بصدق عن القيمة الموضوعية للسلع المسعرة.

وظائف الأسعار:

يقصد بوظائف الأسعار تلك الأدوار الهامة التي تلعبها الأسعار وتنعكس آثارها الفاعلة على مختلف الأنشطة الاقتصادية. لكن رغم اتفاق

---

(١) انظر في ذلك:

ميشيل سابولتشيك، الأسعار في نظام الإدارة المخططة، ١٩٨٣.

الاقتصاديين الاشتراكيين حول أهمية وظائف الأسعار فإنهم يختلفون حول تحديدها. لكن وظائف الأسعار الأكثر شيوعاً لدى معظم الاقتصاديين الاشتراكيين هي:

١ ـ إن الأسعار أدوات لتنظيم حسابات الخطة الاقتصادية.

٢ ـ إنها أدوات لتحفيز الجهود الهادفة لزيادة الانتاج.

٣ ـ إنها أدوات لتوجيه وضبط الأنشطة الاقتصادية.

٤ ـ إنها أدوات لتحقيق العدالة بإعادة توزيع الدخل القومي.

٥ ـ إنها أدوات لترشيد الحسابات الاقتصادية.

٦ ـ إنها أدوات لتحقيق الأهداف الاجتماعية.

غير أن الوظائف الأساسية للأسعار هي وظيفة السعر كمقياس للقيمة ووظيفة السعر كأداة لتوجيه الأنشطة الاقتصادية وضبط مسارها.

١ ـ وظيفة السعر كمقياس للقيمة:

تتجسد الوظيفة الأساسية للسعر في الاقتصاد الاشتراكي باستخدامه كمقياس موضوعي لقيمة السلع الاقتصادية المختلفة.

ما دامت قيمة السلع الاقتصادية في الفكر الماركسي تتحدد بكمية العمل اللازم اجتماعياً لانتاجها وتجهيزها وضمن ظروف الانتاج العادية، فإن الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي تستعمل كأدوات هامة للتعبير الدقيق عن كمية العمل اللازم اجتماعياً لانتاج كل سلعة اقتصادية.

٢ ـ وظيفة السعر كأداة لتوجيه وضبط الأنشطة الاقتصادية:

يتميز النظام الاشتراكي عن النظام الرأسمالي بقدرته على الاستفادة الكاملة من وظيفة الأسعار كأدوات تخطيطية لتوجيه وتحفير وتنسيق المصالح المادية للمنشآت الانتاجية وللعاملين فيها وللمجتمع بأسره من

ناحية ولتعميق الميول باتجاه الاقتصاد في التكاليف من ناحية أخرى.

تعتبر وظيفة السعر كأداة لتوجيه وضبط الأنشطة الاقتصادية وظيفة شاملة ومركبة من عدة عناصر هامة وتؤدي مهام تعتبر عناصر جوهرية في تطبيق أهداف الخطة الاقتصادية في الواقع العملي ومن هذه المهام ما يأتي:

أ ـ ترشيد عملية توزيع الموارد الاقتصادية.

ب ـ ترشيد الاستهلاك.

ج ـ التحفيز الاقتصادي.

د ـ تشجيع التقدم الفني.

أسس تحديد الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي:

يعرف السعر بأنه التعبير النقدي للقيمة ويبنى على أساس تكاليف العمل اللازم اجتماعياً. وتقاس تكاليف العمل اللازم اجتماعياً بوحدات العمل[1] الضروري لانتاج السلعة في ظروف اقتصادية واجتماعية محددة، وبخصوص اختيار الظروف الاقتصادية والاجتماعية المعتمدة لتحديد تكاليف العمل اللازم اجتماعياً انقسم الاقتصاديون الاشتراكيون في الرأي إلى مجموعتين:

الأولى: تدعو إلى اعتماد الظروف الاقتصادية والاجتماعية العلمية الأكثر تطوراً باتخاذ متوسط تكاليف العمل لمنتجي السلعة الذين يتمتعون

---

(١) يميز ماركس بين نوعين من العمل: العمل المحدد والعمل المطلق، فالعمل المحدد هو العمل الاختصاصي الذي يبذل لانتاج سلعة محددة ذات قيمة، أما العمل المطلق فهو العمل العام المجرد من الصفة الاختصاصية والذي يستعمل كعامل مشترك ترجح إليه جميع أنواع الأعمال الاختصاصية المحددة بعد تحويلها كأساس لقيامها ومقارنتها ببعضها البعض.

بأفضل الظروف الانتاجية في العالم كأساس موضوعي لتحديد سعرها.

أما الثانية: فتدعو إلى اعتماد الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة في الاقتصاد الوطني باتخاذ متوسط تكاليف العمل لغالبية منتجي السلعة الوطنيين كأساس لتحديد سعرها.

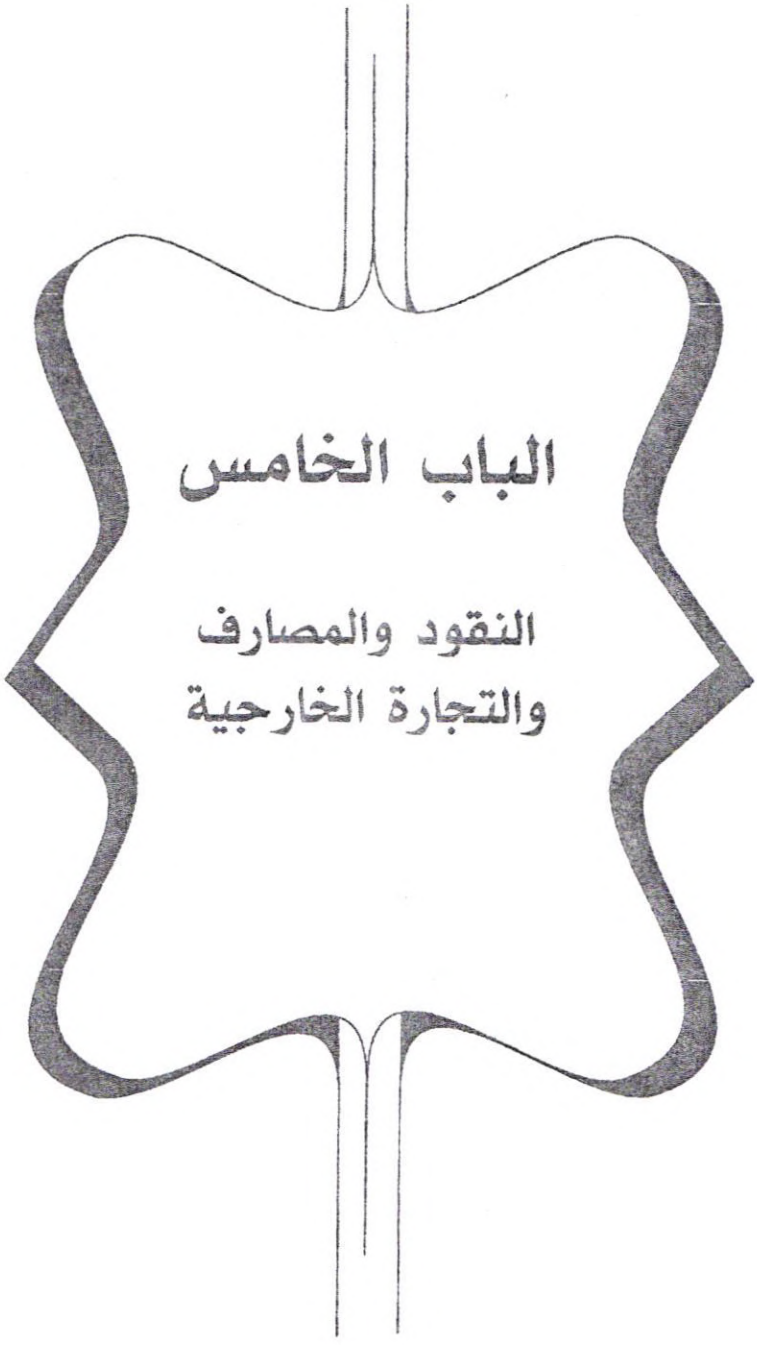
تستهدف المجموعة الأولى استخدام ظروف المنتجين المتقدمين عالمياً لتحفيز المنتجين المحليين ولتطوير ظروفهم الانتاجية ليصلوا إلى أفضل المستويات غير أن من الصعوبة تطبيق هذا الرأي عملياً بسبب عجز الاقتصاد الوطني عن توفير الظروف الاقتصادية والاجتماعية المناسبة لتطوير أساليب انتاج جميع السلع المنتجة.

كما أن الأخذ برأي المجموعة الثانية قد يكرس عوامل الركود والخمول والتقاعس عن تطوير أساليب الانتاج الوطنية ويبقي تكاليف الانتاج الوطنية مرتفعة، لذا يجب ربط تكاليف العمل اللازم اجتماعياً بمراحل التقدم التكنولوجي التي يمر بها المجتمع الاشتراكي مع مراعاة عوامل التقدم الإيجابية التي تطرأ على أساليب الانتاج في العالم.

إن تحديد الأسعار على أساس تكاليف العمل اللازم اجتماعياً ضمن ظروف الاقتصاد الوطني في كل مرحلة من مراحل تطوره، مع الانفتاح على الظروف العالمية في ميادين الانتاج التي يرتبط فيها الاقتصاد الوطني بالسوق العالمية وبما يكفل تعزيز مكانة الاقتصاد الوطني فيها مع مرور الزمن، يضمن ترشيد الأساس الموضوعي لتحديد الأسعار باعتبار أن تكاليف العمل اللازم اجتماعياً تتمثل بأقل كمية من العمل تكفي لإشباع الحاجة الاجتماعية.

من الخطأ تحديد كمية العمل اللازم اجتماعياً على أساس توازن السوق، لأنه لا يجوز تفسير عملية الانتاج بالاستناد إلى عملية التوزيع التي تليها هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى لا يجوز في نظام الإدارة الاقتصادية الاشتراكية الاعتماد على آلية السوق في تحديد الأساس الموضوعي

للأسعار وإهمال دور الخطة الاقتصادية الفاعل في إنجاز التطور المنهجي لعمليتي الانتاج والتوزيع معاً. وفي النظام الاشتراكي يتحقق التوازن بين الموارد الاقتصادية المتاحة والحاجات الاجتماعية في إطار الخطة وبوجود الأسعار المخططة المبنية على تكاليف العمل اللازم اجتماعياً لانتاج السلعة وتوزيعها في ظروف الاقتصاد الوطني المتطورة مع مرور الزمن.



الباب الخامس

النقود والمصارف والتجارة الخارجية

الفصل الخامس عشر

النقود

عندما يتقدم المجتمع الاقتصادي يتبعه حتماً تطور في النقود والتبادل ففي الفترة الأولى حين كانت العوائل مكتفية اكتفاء ذاتياً، تنتج جميع ما تستهلك وتستهلك جميع ما تنتج لم تكن هناك حاجة لأي شكل من أشكال النقود والتبادل، لكن بعد أن حصل تخصص في المهن وتقسيم للعمل كان من الضروري أن يقوم بعض أشكال التبادل. إن أقدم شكل من أشكال التبادل هو المقايضة.

أولاً: المقايضة: Barter

يقصد بالمقايضة التبادل المباشر لسلعة بسلعة أخرى[1].

فعندما بدأ المجتمع الإنساني في التطور وحصل تقسيم للعمل أخذ الأفراد ينتجون سلعاً بمقادير تفوق حاجاتهم إليها، لذا فالضرورة أوجبت عليهم مبادلة فائض سلعهم هذه بسلع أخرى هم بحاجة إليها. هذا التطور هو البداية لظاهرة التبادل والذي قام في مرحلته الابتدائية على المقايضة. فكان المشتغل بالصيد يستبدل ما يملك من فراء وجلود ولحوم بما عند المشتغل بالزراعة من قمح وحطب وفاكهة وغيرها. وهذا الأمر يتطلب

---

(١) انظر:

Spero, Harbert, Money and Banking, 2nd edition (Barnes & Noble Inc., New York, 1955) pp. 4- 5.

ضرورة وجود التوافق المزدوج لرغبات المتعاملين، أي يتطلب أن يريد (س) من الناس ما يملك (ص) وإن (ص) يجب أيضاً أن يريد ما يملك (س) في الوقت نفسه.

ولو تأملنا هذا النظام من التبادل لأمكننا تصور الصعوبات التي تكتنف عقد صفقة من هذه الصفقات. فلو أن شخصاً ما كان لديه فائض من قمح وكان بحاجة إلى رأس من الغنم فإنه من أجل أن يتم صفقته هذه يجب أن يبحث عن شخص بعرض غنماً ويطلب قمحاً. أولكنه قد يجد شخصاً يعرض غنماً لكنه يطلب شعيراً فإن الصفقة لن تتم حيث إن رغبات المتعاملين هنا لن تتوافق.

لذا لا بد من أن يبحث عن شخص آخر تتوافق معه رغبته.

ولو فرضنا أنه بعد جهد عثر صاحب القمح على من يعرض غنماً ويطلب قمحاً، عند هذا الحد لم تنته الصعوبات إنما يدخل الرجلان في مساومة هدفها عقد صفقة المقايضة بين رأس من الغنم مقابل كمية من القمح وهنا تظهر الصعوبة الثانية المتمثلة في كيفية الاهتداء إلى مقياس تتحدد بموجبه نسبة المقايضة بين القمح والغنم أي يتحتم عليهما إيجاد وحدة قياسية تنسب إليها وحدات كل من السلعتين حتي يمكن تقدير كم يساوي رأس الغنم من كيلات القمح. ولو فرضنا تسهيلاً لتصور المشكلة أن السوق كانت من الضيق بحيث لا تحتوي على أكثر من أربع سلع هي القمح والغنم والشعير والدجاج، في هذه الحالة على المتعاملين، لكي يصلا إلى تقدير حقيقي لنسبة المقايضة بين الغنم والقمح أن يقدرا كم يساوي رأس الغنم من كيلات الشعير وكم يساوي من الدجاج وأن يعرفا نسبة المقايضة بين القمح وبين كل من الدجاج والشعير وبين الشعير والدجاج أيضاً. أي أن عليهما أن يقدرا ست نسب للمقايضة لسوق تحتوي على أربعة أنواع من السلع. فكيف الحال إذا كانت السوق أكثر اتساعاً؟ فالمهمة لا بد أن تكون شاقة جداً. ولو فرضنا أن السوق تحتوي على

(٥٠) سلعة لاقتضى الأمر تقدير (١٢٢٥) نسبة مقايضة ومن الممكن حساب عدد النسب باستخدام المعادلة التالية:

$$ق = \frac{ن\ (ن - ١)}{٢}$$

حيث تمثل ق: عدد نسب المقايضة.

ن: عدد السلع المعروضة في السوق.

وإذا ما اتفقت رغبات المتعاملين وتم تحديد نسبة المقايضة بين السلعتين (الغنم والقمح) فإن المشكلة لم تنته أيضاً، حيث تنشأ صعوبة ثالثة ألا وهي مدى رغبة صاحب رأس الغنم بكمية القمح المساوية له، هل أنه بحاجة إليها كلها أم نصفها أم جزء منها فلو لم يكن بحاجة إلى جميع كمية القمح المساوية لرأس الغنم بل كان بحاجة إلى نصفها، هل يستطيع أن يبيع نصف رأس الغنم؟ بالطبع كلا لأن الغنم سلعة غير قابلة للتجزئة وهكذا هي الصعوبة الثالثة. ومما تقدم نخلص إلى أن صعوبات المقايضة هي:

١ ـ صعوبة تحقيق التوافق المزدوج بين رغبات المتعاملين.

٢ ـ صعوبة تقدير نسب المقايضة.

٣ ـ عدم قابلية بعض السلع للتجزئة.

وقد كان الاتفاق على إحدى السلع لاستعمالها مقياس للقيم خطوة كبيرة نحو تذليل هذه الصعوبات ولكنها كانت خطوة أولية لم تذلل جميع الصعوبات الأخرى، لذا لا بد من اختيار سلعة من نوع خاص بحيث تذلل الصعوبات الأخرى. وهكذا كان الاهتداء إلى المعادن، وكان استخدام هذه السلعة القياسية وسيطاً للتبادل أمراً اقتضته ضرورة تطور نظام التبادل إلى مستوى أرقى حيث أنه ذلل جميع صعوبات المقايضة. وباستخدام هذه السلعة النقدية وسيطاً للتبادل تحول نظام التبادل القائم على المقايضة إلى نظام يقوم على استعمال النقود وباستخدام هذه السلعة النقدية ليس مقياساً

للقيم فقط بل وسيطاً للتبادل أيضاً أصبحت عملية المبادلة تمر بمرحلتين هما بيع منفرد وشراء منفرد. وهكذا تخلص المتعاملون من صعوبة تحقيق التوافق المزدوج بين رغبات المتعملين وعدم قابلية بعض السلع للتجزئة. أي أن عملية التبادل تحولت من: سلعة سلعة إلى: سلعة نقود سلعة.

ثانياً: تعريف النقود:

يمكن تعريف النقود كالآتي:

هي أي شيء مقبول قبولاً عاماً يكون الناس مستعدين إلى قبوله في تبادل سلعهم وخدماتهم[1].

ثالثاً: وظائف النقود:

يمكن تقسيم وظائف النقود إلى مجموعتين من الوظائف هي:

الوظائف الأساسية: وهي كون النقود واسطة للتبادل وإنها مقياس للقيمة، والوظائف الثانوية أو المشتقة وهي أن النقود أداة لخزن القيمة وإنها مقياس للدفع المؤجل إضافة إلى أنها وسيلة لتبرئة الذمة، وإنها تسهل عمليات الدفع من طرف واحد.

الوظائف الأساسية:

١ ـ النقود كواسطة للتبادل: a medium of exchange

وهذه هي أهم وظيفة للنقود، وإن مدى نجاح النقود بهذه الوظيفة يتطلب أن تكون مقبولة قبولاً عاماً من جميع المتعاملين بها أي يجب أن

---

(١) انظر:

Lewis A. Froman, Principle s of Economics, (Richard D. Irwin. Inc., Chicago, Illinois, 1947) p. 560.

تمثل قوة شرائية عامة تمكن حائزها من الحصول على ما يعادل قيمتها من أي سلعة أو خدمة تعرض للبيع في السوق. ولكي تزداد ثقة الناس في النقود كقوة شرائية عامة يجب أن تكون هذه القوة الشرائية ثابتة أو على الأقل تتقلب بحدود ضيقة.

إن الشيء الذي يستخدم كوسيط في المبادلة ينبغي أن تتوافر فيه جملة من الخصائص المرغوبة والمناسبة لهذه الوظيفة، إضافة إلى القبول العام، هي سهولة الانقسام، وطول البقاء وسهولة الحمل والتشخيص، وأن تصنع من مادة متجانسة وتكون لها قيمة كبيرة وحجم صغير.

٢ ـ النقود كمقياس للقيمة: Standard of Value

أي إنها تستخدم كمقياس عام لقيمة السلع والخدمات وتقدير الثروة لهذا السبب توصف النقود بأنها وحدة للحساب أي لحساب القيم والموجودات والمطلوبات والتكاليف والإيرادات.

فالإنسان احتاج إلى أنواع عديدة من المقاييس لقياس الطول والوزن والحجم والزمن ولما ظهرت المبادلات بشكل مقايضة كانت القيمة لكل سلعة تقاس بمقدار من السلع الأخرى ونظراً للصعوبات الكبيرة في هذه المبادلات جرى التفكير إلى وجود مقياس للقيمة يسهل عملية المبادلة. وفي كل مجتمع اتخذت إحدى السلع وجعلت كوسيلة للمبادلة ومقياس للقيمة وقد اختلفت السلع المتخذة لهذه الوظيفة باختلاف المرحلة الحضارية والظروف الخاصة بكل مجتمع. إن هذا الاختلاف غير مهم إنما المهم هو ظهور هذا الشيء أو هذه السلعة التي صارت تسمى بالنقود. ومنذ استخدام النقود صارت كل قيمة تقدر وتقاس بمقدار من النقود وهذا يسمى السعر.

والمقصود بالقيمة في هذه الحالة هي القيمة الاستبدالية للسلعة. أي

قدرة السلعة أو مقدار معين منها في الحصول على سلعة أخرى أو مقدار معين منها.

واختصاراً يمكن التمييز بين القيمة والسعر كما يأتي[1]:

القيمة:

قيمة السلعة أو الخدمة هي كمية السلع والخدمات الأخرى التي يمكن الحصول عليها عند مبادلتها بها. فإذا كانت عشر كيلوات من القمح تبادل كيلو واحد من التفاح فإن قيمة كيلو التفاح تعادل قيمة عشر كيلوات من القمح والعشر كيلوات من القمح تعادل قيمة كيلو تفاح واحد.

وإذا تم التعبير عن القيمة بالنقود سميت سعراً.

السعر:

سعر السلعة أو الخدمة هو كمية النقود التي يمكن الحصول عليها عند مبادلة وحدة واحدة منها.

والسعر يختلف عن القيمة بما يلي:

١ ـ القيمة يمكن التعبير عنها بأية سلعة أو خدمة بينما السعر يعبر عنه بالنقود دائماً.

٢ ـ القيمة تستعمل لأية كمية من السلع والخدمات بينما السعر يرتبط فقط بوحدة واحدة.

الوظائف الثانوية:

١ ـ النقود أداة لخزن القيمة: Store of Value

ازدادت أهمية هذه الوظيفة بازدياد دخول الأفراد وتوفيراتهم وبزيادة

---

(١) انظر:

James, Clifford L., op. cit. p.13.

الرغبة في الاحتفاظ بالنقود من أجل المضاربة. وكما ذكر سابقاً، أن استخدام النقود وسيطاً في المبادلة يؤدي إلى تجزئة المقايضة الأصلية إلى معاملتين، معاملة بيع ومعاملة شراء، فالسلعة تبعا أولاً بالنقود ثم تستخدم النقود لشراء السلع والخدمات الأخرى. وقد يحصل أن توجد الرغبة في البيع ولكن لا توجد رغبة عاجلة في الشراء. وهذا يعني تأجيل المعاملة الثانية أي الاحتفاظ بالنقود نفسها لأية مدة مرغوبة. فالنقود في هذه الحالة تؤدي وظيفة إضافية هي خزن القيمة أو القوة الشرائية لحين الحاجة إليها.

٢ ـ النقود كمقياس للدفع المؤجل: A Standard of Deferred Payments

هذه الوظيفة مرتبطة ارتباطاً وثيقاً بوظيفتها وسيلة للتبادل فالمبادلات ليست كلها من النوع الذي يدفع فيها البدل فوراً أو معجلاً بل أن بعضها يتم في مقابل الوعد بالدفع في المستقبل وأن استخدام النقود مقياساً أو وسيلة للدفع المؤجل قد سهل المبادلات بالائتمان كثيراً، وله أثر كبير في زيادة حجم المبادلات الجارية في النشاط الاقتصادي.

إضافة إلى ما تقدم من الوظائف فالنقود تعد وسيلة لتبرئة الذمة فإذا أخل الفرد بأحد التزاماته التعاقدية أو تصرف بشكل أضر بالآخرين في سمعتهم أو أشخاصهم أو أموالهم فإنه يصبح مسؤولاً ولا تبرأ ذمته ويتخلص من التبعة في الغالب ألا بدفع تعويض يقدر بالنقود. كما تسهل النقود عمليات الدفع من طرف واحد كدفع الضرائب والهدايا.

يمكن تسمية الوظائف السالفة الذكر بالوظائف الستاتيكية لأنها وظائف تؤديها النقود دون أن يكون لها تأثير في تسريع أو تأخير النشاط الاقتصادي وإذا ما أريد للنقود أن تكون كذلك فالنقود من هذه الزاوية تعتبر أداة للسياسة النقدية فعند السماح بتوسيع الائتمان أي زيادة كمية النقود فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الاستخدام فزيادة الدخل وزيادة النشاط الاقتصادي

بصورة عامة، أما عند تقليص كمية النقود أو تحديد حجم الائتمان وتضييقه فإن ذلك سوف يؤدي إلى تقليل الاستخدام وتخفيض الدخل وبالتالي القضاء على البوادر التضخمية.

إن الوظائف التي تؤديها النقود والتي تتجلى في تسريعها أو تأخيرها للماكنة الاقتصادية تسمى بالوظائف الديناميكية.

رابعاً: أنواع النقود:

هناك عدة تقسيمات للنقود: فهي إما أن تقسم حسب طبيعة المادة المصنوعة منها أو حسب جهة إصدارها.

فالنقود طبقاً لطبيعتها المادية يمكن التمييز بين أربعة أنواع منها وذلك حسب ما يشير إليها التطور النقدي. هذه الأنواع الأربعة هي: النقود السلعية والنقود المعدنية والنقود الورقية والنقود المصرفية.

١ ـ النقود السلعية:

تظهر لنا دراسة التاريخ أن هناك أنواعاً شتى من السلع التي استخدمت مقياساً للقيمة ووسيطاً للتبادل، وكانت هذه السلع تختلف باختلاف المناطق الجغرافية وباختلاف المرحلة الحضارية التي يمر بها المجتمع. فكان اختيار الجماعات للسلع يختلف من بيئة إلى أخرى تبعاً لعوامل تميز البيئات المختلفة من النواحي الاقتصادية والاجتماعية كإمكانية الحصول على هذه السلعة بكميات كافية ودرجة تمثيلها للثروات المعروفة في ذلك الحين كما أن اختيار مثل هذه السلع لا بد أن يكون قد خضع لاعتبارات تتصل بمستوى التفكير السائد وأذواق الجمهور وعاداته بالنسبة لاستخدام أدوات الزينة وطبيعة الشعائر الدينية. فالتاريخ النقدي يذكر مثلاً أن الإغريق استخدموا الماشية نقوداً بينما استخدم الهنود الحمر التبغ واستعمل الصينيون السكاكين.

٢ ـ النقود المعدنية:

لما اكتشف الإنسان المعادن وعرف بعض خصائصها استخدمها للأغراض النقدية. فقد استخدم أول الأمر البرونز والنحاس معادن نقدية ثم شاع استعمال الفضة بعد ذلك، وفي آخر حلقات هذا التطور جاء استخدام الذهب. وقد فضلت المعادن الثمينة كالذهب والفضة لأسباب عدة منها إنها تتمتع بصفات مرغوبة لا تتوفر في سائر المعادن الأخرى، فالذهب والفضة من المعادن التي لا تصدأ، وتقاوم طويلاً وهي سهلة الحمل والتخزين وقابلة للتجزئة ومن السهل التعرف عليها ويمكن مزجها مع غيرها من المعادن لزيادة صلابتها والأهم من كل ذلك أنهما يتمتعان بالندرة النسبية، فالذهب لا يمثل انتاجه السنوي إلا جزءاً ضئيلاً من الكميات المستخرجة منه وعليه فالزيادة السنوية في عرضه الكلي لا تؤثر تأثيراً محسوساً في قيمته.

٣ ـ النقود الورقية:

كانت الأوراق النقدية في البداية مجرد وصل (سند قبض) يمثل إيداع قدر من النقود الذهبية أو الفضية لدى شخص أمين له مكان حصين، ثم صار ذلك الوصل أداة للتداول وذلك بتظهيره (التوقيع عليه) ثم صارت الوصولات تهيأ مقدماً بفئات كاملة منظمة كواحد أو خمسة أو عشرة، ثم تبين لأولئك الذين يصدرون تلك الوصولات بمرور الوقت أن في وسعهم أن يصدروا وصولات أكثر مما لديهم من الذهب وذلك بشرط واحد هو التهيؤ والاحتياط لإعادة قيمتها بالذهب عند عرضها عليهم. وهكذا نجد أن الغطاء الذهبي بعد أن كان يمثل ١٠٠٪ من الأوراق المتداولة التي كانت تسمى النقود النائبة، أخذت نسبته تقل إذ لم تعد هناك حاجة للاحتفاظ بغطاء ذهبي يعادل ١٠٠٪ رغم أن شرط صرف هذه الأوراق ظل قائماً. لكن مع تطور الظروف وتحت ضغط الحوادث التي جعلت كميات الذهب غير كافية لحاجات الغطاء، أوقفت السلطات النقدية الصرف بالذهب

وتحولت الأوراق النقدية إلى ما يسمى بالنقود الورقية الإلزامية. وقد استخدمت النقود الورقية بسبب قلة نفقات طبعها وسهولة حملها وملائمة استخدامها وعدم تآكلها.

٤ ـ النقود المصرفية:

تتكون النقود المصرفية من ودائع البنوك وتنتقل ملكية الودائع تحت الطلب من شخص إلى آخر بواسطة الشيكات، والشيك هو أمر موجه من صاحب الوديعة وهو الدائن إلى البنك وهو المدين لكي يدفع لأمره أو لأمر شخص آخر أو لحامله مبلغاً معيناً من النقود. وتختلف الودائع أو النقود المصرفية عن الأنواع الأخرى من النقود من حيث أن ليس لها كيان مادي ملموس ومع أن المدينين أو المشترين لا يستطيعون الزام الدائنين أو البائعين على قبولها في إبراء الديون وتسديد أثمان المشتريات فإننا نجد أن هذا النوع من النقود يمثل الجانب الأكبر من عرض النقود في البلدان المتقدمة اقتصادياً، ففي الولايات المتحدة مثلاً يكون مقدار الودائع حوالي ٩٠٪ من العرض الكلي للنقود. أما من حيث العلاقة بين قيمة النقود كنقود وقيمتها كسلعة فإن النقود تقسم إلى: النقود القياسية والنقود الائتمانية.

١ ـ النقود القياسية:

وهي نقود ذات مادة كاملة full bodied money وتوصف كذلك لأن قيمتها كسلعة في السوق تعادل قيمها الاسمية ومن النادر أن توجد اليوم في الأنظمة النقدية في العالم نقود سلعية تشتمل على مادة كاملة. ومع أن هذه النقود قد اختفت إلا أن بعض الناس ما زالوا يعدونها أفضل من بقية.

أصناف النقود. ولعل ترجيح هؤلاء ناجم عن شعورهم بأن ذلك الصنف من النقود يمكن أن يستعمل في أغراض غير نقدية دون أن يخسروا شيئاً من القيمة.

٢ ـ النقود الائتمانية:

وهي النقود التي تكون قيمتها الاسمية أكثر كثيراً من القيمة السوقية للمادة التي صنعت منها. إن جميع النقود المتداولة في الوقت الحاضر هي من النقود الائتمانية. والنقود الائتمانية قد تكون معدنية أو ورقية وهي تصنع عادة من مادة رخيصة كالنحاس أو الألمنيوم أو النيكل وغيرها وتسمى هذه النقود بالائتمانية لأنها تشتمل صراحة أو ضمنا على الوعد بدفع النقود الأساسية بدلاً عنها غير أن هذا الوعد بالدفع يصبح عديم الجدوى من الناحية الواقعية إذا لم يعد بالإمكان تنفيذ الوعد. ومن أمثلة النقود الائتمانية العملات النقدية كالعملات من فئة ٥٠ فلساً أو ١٠٠ فلساً فلو أذيبت أي من هذه القطع المعدنية وبيعت كسبيكة لكانت قيمتها السوقية أقل من قيمتها الاسمية. ومن أمثلة النقود الائتمانية هي النقود الورقية فهي أرخص من النقود المعدنية (العملات) من حيث تكلفة الصنع أو من حيث تكاليف الإصدار وإن القيمة السوقية للورقة أي قيمة الورقة النقدية إذا أقصيت عن وظيفتها كنقود تكون ضئيلة جداً. وهذا يعني أن عنصر الائتمان أو نسبة الائتمان في الأوراق النقدية هي أكثر وأعلى مما في المسكوكات.

أما من حيث جهة الإصدار فإن النقود تصنف إلى صنفين:

١ ـ نقود تصدرها الحكومات (البنك المركزي).

٢ ـ نقود تصدرها المصارف التجارية.

وإن النقود التي يصدرها البنك المركزي تسمى العملة في التداول أما النقود التي تصدرها المصارف التجارية فتسمى نقود الودائع.

خامساً: النظم النقدية:

تعريف النظام النقدي:

النظام النقدي هو مجموعة القواعد الخاصة بالوحدات النقدية التي تتخذ أساساً لتقدير قيم السلع والخدمات ولمبادلتها ولإيفاء الديون. ويستمد

النظام النقدي تسميته عادة من طبيعة النقد الأساس المستخدم فيه. وأن الأنظمة النقدية الحديثة تراوحت بين النظام المعدني والنظام الورقي. فالنظام النقدي ذو الأساس المعدني قد يتخذ من معدن واحد أو من معدنين فإذا كان القطر يسير على أساس المعدن الواحد فهذا يعني أن الوحدة النقدية تعرف بمقدار ثابت من معدن واحد كالذهب أو الفضة. أما إذا كان القطر يسير على أساس المعدنين فهذا يعني أن الوحدة النقدية تحدد بمقدار ثابت من معدنين كالذهب والفضة.

أما النظام النقدي ذو الأساس الورقي، الذي يقصد به هنا أساس الورق غير القابل للتحويل فهو يعني أن النقود الأساسية أو الوحدة النقدية التي تتخذ أساساً لقياس القيم ووسيطاً في المبادلات وإيفاء الديون تصنع من الورق. ولا يمكن أن يطلب دفع قيمتها بالذهب (أو أي معدن ثمين آخر) وإن كانت الوحدة النقدية نفسها تعرف وتحدد بحكم القانون بأنها تساوي مقداراً معيناً من الذهب. ويسمى هذا النظام بالنظام الورقي الإلزامي. أي الورق غير القابل للتحويل فلا يعد أساساً نقدياً، لأن الأساس في هذه الحالة هو النقد الآخر أو الشيء الذي يمكن أن يحول إليه.

النظام النقدي المعدني:

ذكرنا أن النظام المعدني قد يرتكز على معدن واحد ذهباً كان أم فضة أو على معدنين أي الذهب والفضة في آن واحد لذا فإننا سنبين بهذا الخصوص ثلاثة أسس هي:

أساس الذهب، أساس الفضة وأساس المعدنين.

أولاً: أساس الذهب: Gold standard

اتخذ أساس الذهب في تطوره ثلاثة أشكال هي:

١ ـ أساس المسكوكات الذهبية: Gold- Coin Standard

يسمى هذا الأساس بأساس الذهب التام أو الكامل full Gold standa: d وكان هذا الشكل هو الغالب في كثير من الأقطار التي كانت تسير على أساس الذهب قبل الحرب العالمية الأولى كانكلترا وفرنسا وفي الولايات المتحدة ظل معمولاً بهذا الأساس حتى عام ١٩٣٣[١].

وضمن هذا الأساس تتداول قطع ذهبية أما بمفردها أو إنها تمثل الجزء الغالب من النقد المتداول. وقد تتداول إلى جانب القطع الذهبية أوراق نائبة تمثلها تمثيلاً كاملاً. ومن أجل أن يعمل هذا النظام (الأساس) يقتضي توافر شروط معينة هي:

أ ـ تعيين نسبة ثابتة بين وحدة النقد المستخدمة وكمية من الذهب ذات وزن وعيار معينين.

ب ـ وجوب توافر حرية كاملة لسك الذهب وبتكلفة طفيفة لكل من يطلب تحويل السبائك الذهبية إلى مسكوكات. للحيلولة دون ارتفاع قيمته النقدية (الاسمية) عن قيمته السوقية (الحقيقية).

ج ـ وجوب توافر حرية كاملة لصهر المسكوكات الذهبية للحيلولة دون انخفاض قيمته الاسمية عن قيمته السوقية.

د ـ وجوب توافر حرية كاملة لتحويل النقود الذهبية إلى الأنواع الأخرى من النقد المتداول وبالعكس بسعر ثابت بفرض تثبيت قيم هذه العملات بالنسبة لبعضها البعض.

هـ ـ وجوب توافر حرية كاملة لاستيراد وتصدير الذهب لضمان تعادل سعره في الأسواق الخارجية مع سعره في الأسواق الداخلية.

---

(١) عندما كانت الولايات المتحدة تسير على أساس المسكوكات الذهبية قو الدولار ب(٢٣,٢٢) حبة من الذهب الخالص.

وبسبب الشروط أعلاه ظلت أسعار الصرف ثابتة ومستقرة.

وضمن هذه القاعدة كان للناس مطلق الحرية في استخدام الذهب أو البنكنوت أو النقود المساعدة لأنها كانت تتمتع بحرية التحويل إلى نقود ذهبية. كذلك كانت هناك حرية في استخدام الذهب في الأغراض الصناعية.

٢ ـ أساس السبائك الذهبية: Gold Bullion Standard

لقد اختفى بوجه عام أساس المسكوكات الذهبية بعد الحرب العالمية الأولى بسبب تعذر سك القطع الذهبية بنفس الحرية التي كانت سائدة قبل الحرب، كما أن ضرورات الحرب جعلت من المتعذر نقل الذهب من انكلترا إلى البلاد الأخرى التي كانت توجد فيها قوات عسكرية عندما زادت فيه نفقات تلك القوات. وكذلك الحال بالنسبة للدول الأخرى. إزاء ذلك اضطرت الدول إلى أن تتخلى تدريجياً عن الأساس السابق فاختفت القطع الذهبية من التداول، ووجدت الدول أنه لا مصلحة في العودة إلى المسكوكات الذهبية، لذا تحولت إلى أساس آخر يبقيها على نظام الذهب ولكن يحقق لها الاقتصاد فيه ذلك الأساس هو أساس السبائك الذهبية.

إن هذا الأساس يعمل ضمن الشروط التالية:

أ ـ إن الوحدة النقدية تعرف بمقدار معين من الذهب.

ب ـ لا توجد حرية في ضرب المسكوكات الذهبية.

ج ـ قيام الحكومة أو البنك بشراء الذهب وبيعه بسعر محدد منسجم مع قيمة الذهب المعادل للوحدة النقدية وعلى هيئة سبائك ولكن بكميات كبيرة لا يستطيع كل فرد شرائها. ولأغراض معينة حددها القانون كالأغراض الصناعية.

د ـ وجود سوق حرة للذهب.

هـ ـ النقود الائتمانية جميعاً (ورقية أو مسكوكات رمزية) قابلة للتحويل إلى ذهب بما يعادل قيمتها الاسمية.

وهكذا نجد أن التحول من أساس المسكوكات الذهبية إلى أساس السبائك الذهبية أمر اقتضته ضرورة الاقتصاد في استخدام الذهب كمعدن نقدي حيث خشيت الدول من أن العودة إلى أساس المسكوكات الذهبية قد يؤدي إلى استنفاذ هذه الاحتياطيات الذهبية يضع الدول في موقف تصبح فيه عاجزة عن توفير كميات الذهب اللازمة لمقابلة متطلبات ميزان المدفوعات.

٣ ـ أساس الصرف بالذهب: Gold Exchange Standard

تتلخص الصفة الرئيسية التي تميز هذا الشكل من نظام الذهب عن غيره في أن الوحدة النقدية لبلد ما لا تتحدد مباشرة على أساس الذهب بل يكون ارتباطها به غير مباشر حيث أن الوحدة النقدية ترتبط بنسبة ثابتة مع الوحدة النقدية لعملة بلد آخر يسير على نظام الذهب.

من الناحية التاريخية كان نظام الصرف بالذهب في البلاد التي اتبعته وليد للعلاقات التجارية التي قامت بين دولة صغرى ترتبط بدولة كبرى تسير على نظام الذهب.

وقد انتشر أساس الصرف بالذهب خلال السنوات التي تلت الحرب العالمية الأولى، فخلال الفترة من ١٩٢٢ حتى عام ١٩٣١ أي خلال ما يقرب من عشر سنوات كان حوالي ٣٠ قطراً في أوروبا وأمريكا اللاتينية وأفريقيا يسير على هذا الأساس.

إن أساس الصرف بالذهب يتميز بما يأتي:

أ ـ إن الوحدة النقدية في القطر تعرف بقدر من وحدة نقدية أجنبية معرفة بمقدار معين من الذهب.

ب ـ لا توجد في ظل هذا الأساس حرية الضرب وليس هناك بيع أو شراء في السبائك الذهبية، لكن هناك التزاماً بشيء آخر هو تعاطي البيع والشراء للحوالات الذهبية المسحوبة على الأقطار الأجنبية التي تسير على أحد النظامين السابقين للذهب.

ج ـ إن النقود الائتمانية في القطر كالأوراق النقدية والمسكوكات المساعدة يمكن أن تحول إلى حوالات ذهبية تدفع قيمتها بالذهب في الخارج يمكن أن تحول إلى حوالات ذهبية تدفع قيمتها بالذهب في الخارج.

د ـ توجد سوق حرة للذهب ويباح للأفراد تصديره واستيراده.

ضمن هذا النظام ليس هناك ضرورة للاحتفاظ باحتياطي من الذهب لكن مقابل ذلك يتحتم على البلد التابع أن يحتفظ بجزء كبير من احتياطاته الأجنبية على صورة نقد أو على صورة أذونات أو سندات تصدرها خزينة الدولة المتبرعة.

ثانياً: أساس الفضة: Silver Standard

إذا عرف القطر وحدته النقدية بمقدار معين من الفضة وجعل للفضة سوقاً حرة في الداخل والخارج وراعى الشروط الأخرى التي مرت بشأن أساس الذهب قيل أن هذا القطر يسير على أساس الفضة. لذا فإن من الممكن أن يكون هناك أساس مسكوكات فضية أو أساس سبائك فضية أو أساس الصرف بالفضة.

ومن الناحية التاريخية لعبت الفضة دوراً نقدياً يفوق دور الذهب لأن أغلب دول العالم كانت تسير على أساس المسكوكات الفضية حتى نهاية القرن الثامن عشر ولكن عندما بدأ مركز الفضة بالتصدع فإن النظام تصدع سريعاً وذلك بفضل انخفاض قيمة الفضة بسبب تناقص الطلب عليها للأغراض النقدية وزيادة استخراج الفضة من المناجم الذي أدى إلى

انخفاض كبير في قيمتها وعلى أثر ذلك توقفت المانيا عن الحرية في ضرب المسكوكات الفضية سنة ١٨٧١ والولايات المتحدة عام ١٨٧٣ والاتحاد النقدي اللاتيني (الذي كان يضم فرنسا وإيطاليا وبلجيكا وسويسرا) عن الحرية في ضربها عام ١٨٧٤ وكان أهم دافع لذلك هو وقف المضاربات بالفضة والنقود القضية. غير أن بعض الدول كالصين قد احتفظت بأساس المسكوكات الفضية حتى سنة ١٩٣٥.

ثالثاً: أساس المعدنين: Bimetallic standard

يقصد بأساس المعدنين إن الوحدة النقدية تعرف بمقدار معين من الذهب وبمقدار معين من الفضة في الوقت نفسه. أي أن هذا النظام يتميز بوجود نقود قانونية من المسكوكات الذهبية إلى جانب نقود المسكوكات الفضية على أساس نسبة قانونية من المعدنين تحددها الدولة وتسمى هذه النسبة «نسبة دار الضرب» mint ratio فإذا عرفت الوحدة النقدية بأنها تساوي غرامين من الذهب الخالص و(٤٠) غرام من الفضة الخالصة فإن نسبة دار الضرب هي ١:٢٠ ويتميز هذا النظام بما يلي:

١ ـ تعرف الوحدة النقدية بوزن من الذهب وبوزن من الفضة.

٢ ـ حرية السك لكلا المعدنين من أجل المحافظة على المساواة بين القيمة الاسمية للمعدنين وقيمتها السوقية.

٣ ـ حرية الاستبدال بين المسكوكات الفضية الأساسية والمسكوكات الذهبية الأساسية وبين النقود الائتمانية.

٤ ـ إن المسكوكات الذهبية والمسكوكات الفضية لها قوة شرائية غير محدودة، أي أن المدين بوسعه أن يفي ديونه مهما بلغت بالذهب أو بالفضة وبذلك لا يكون لأحد المعدنين أية ميزة على الآخر.

وقد فضل مناصرو نظام المعدنين هذا النظام على كل من نظام الذهب ونظام الفضة للأسباب التالية:

أ - إنه يزيد الاحتياطي المعدني للنقود في العالم.

ب - إنه يقلل ويخفف التقلبات في مستوى الأسعار أي أنه يساعد على زيادة الاستقرار في قيمة النقد.

ج - إنه يساعد على ثبات سعر الصرف بين القطر السائر على أساس المعدنين من جهة وبين الأقطار التي تسير على أساس الذهب أو أساس الفضة من جهة أخرى.

غير أن المعارضين لنظام المعدنين يرون بأن أتباع نظام المعدنين يتطلب ضرورة الاحتفاظ باحتياطي معدني غير محدود فالقطر الواحد لا يسعه السير بنجاح على نظام المعدنين إلا إذا كان لديه احتياطي معدني غير محدود وهذه تستند إلى قانون كريشام[1] Greshams law والذي يقول: «إن النقود الرديئة تطرد النقود الجيدة من التداول» فالحكومة تستطيع أن تصدر قانوناً تحدد بموجبه نسبة القيمة بين الذهب والفضة كأن تقول أن نسبة دار الضرب هي ١:١٥ غير أن المحافظة على هذه النسبة القانونية سوف تجعل أحد المعدنين يطرد المعدن الآخر من التداول طبقاً لقانون كريشام. وهذا يجعل النظام يستقر من الناحية العملية على نظام المعدن الواحد ولو أنه نظام المعدنين من الناحية القانونية.

فلو فرضنا أن نسبة دار الضرب هي ١ غم ذهب: ١٥ غرام فضة وإن هذه النسبة كانت في الأسواق الخارجية ١:٢٠ ففي هذه الحالة سوف يصدر الذهب وتستورد الفضة وإذا ما استمر التصدير مدة من الزمن فإن القطر سوف يجد نفسه وليس لديه سوى معدن واحد هو الفضة وفي هذه الحالة تعتبر الفضة التي انخفض سعرها نقود رديئة لهذا الغرض وإن الذهب الذي ارتفع سعره نقود جيدة لذا فإن النقود الرديئة وهي الفضة طردت النقود

---

(١) توماس كريشام (١٥١٩ - ١٥٧٩) كان تاجراً ومستشاراً مالياً الملكة اليزابيت في القرن السادس عشر.

الجيدة وهي الذهب من التداول. وبالعكس لو فرضنا أن هذه النسبة قد أصبحت ١٢:١ فإن المعدن الذي سوف يستقر ويبقى في التداول هو الذهب والذي يعتبر لهذا الغرض نقوداً رديئة بسبب انخفاض قيمته مقارنة بالفضة. وهكذا نجد أن المعدن الذي يقدر بأكثر من قيمته في دار الضرب مقارنة بالأسواق الخارجية هو المعدن الذي يبقى في التداول.

النظام الروقي:

في ظل نظام الذهب تكون الأوراق النقدية (البنكنوت) قابلة للصرف بالذهب سواء كانت (بدون شرط أو مشروطة) إذا كان القطر يسير على أساس المسكوكات الذهبية أو على أساس السبائك الذهبية. ومن السهولة الإدراك إن هذه الحالة لا توصف باسم أساس الورق القابل للتحويل لأن قابلية التحويل هي ليست أساساً بحد ذاتها بل هي من مظاهر أساس نقدي آخر هو أساس الذهب الذي تصدر هذه الأوراق في ظله. أما الأوراق النقدية غير القابلة للتحويل فيمكن أن تكون أساساً نقدياً كبقية الأسس النقدية فعندما تعجز السلطات النقدية عن صرف الأوراق النقدية بالذهب وذلك في أوقات الأزمات ويصبح من الصعب أو من المتعذر الاستمرار على أساس الذهب فإن المشرع يتدخل ويعفي البنوك المركزية من الوفاء بالتزاماتها بدفع الذهب بدلاً من الأوراق التي أصدرتها. وبذلك يكون البلد قد خرج على نظام الذهب وتكون نقوده الورقية الإلزامية هي تلك النقود الورقية غير القابلة للصرف بالذهب، إلا أن هذه النقود تبقى متمتعة بقوة إبراء غير محدودة مستمدة من قانون الدولة التي تتداول في ظله هذه النقود، مع أن قيمتها مقدرة بالذهب وهي لم تفقد قيمتها اطلاقاً نتيجة توقف صرفها بالذهب وإن عدم صرفها بالذهب لم يغير من شأنها ولم يقلل من أهمية الوظائف التي تؤديها طالما توافرت فيها ثقة الجمهور واستمرت تحظى بقبول عام في التبادل.

وأهم الخصائص التي تميز هذا النظام ما يأتي:

١ ـ إنها نقود وطنية بصفة أساسية:

إن النقود الورقية غير القابلة للتحويل تستمد قيمتها من المشرع ولهذا تبقى قيمتها ضمن الحدود التي تخضع لسلطاته ولهذا السبب فإنها لا تستخدم في تسوية المبادلات الدولية.

٢ ـ لا قيمة لها بصفتها سلعة:

إن النقود الورقية غير القابلة للتحويل ليست لها أية قيمة بصفتها سلعة. ذلك لأنها مصنوعة من الورق وليس لتلك الأوراق غير قيمة قليلة جداً تكاد لا تذكر.

٣ ـ لا تدفع قيمتها بالذهب:

إن قيمة النقود الورقية لا تدفع بالذهب وإن استمرت الحكومة على تعريف وحدتها النقدية بمقدار معين من الذهب أو كانت تلزم البنك المركزي بالاحتفاظ باحتياطي معين من الذهب وحتى لو بقيت عبارة الالتزام أو الوعد بدفع القيمة على كل ورقة نقدية كما هو ملاحظ حتى الآن على الجنيهات الانكليزية.

٤ ـ قيمتها تتغير كثيراً:

إن القيمة أو القوة الشرائية للنقود غير القابلة للتحويل تتحدد بصورة مستقلة عن قيمة الذهب وقد تتغير كثيراً وذلك لأن مقدار النقود الورقية غير القابلة للتحويل يتوقف على مشيئة الحكومة في حين إن مقدار النقود المعدنية يتوقف على أسباب طبيعية أي اكتشاف مناجم جديدة.

وقد وجهت انتقادات إلى نظام النقود الورقية تتلخص في أنه يحمل بين طياته إغراء قوياً نحو الإفراط في إصدار هذا النوع من النقود مقارنة بنظام الذهب الذي يضع قيوداً إليه تقف حاجزاً ضد رغبة السلطات النقدية نحو الإفراط في الإصدار. لكن هذا الانتقاد غير وارد حيث أن الإفراط في

إصدار الأوراق النقدية لا يعود إلى طبيعة النظام بحد ذاته بل إلى سوء إدارته من جانب السلطات النقدية.

إن النظام الورقي هو نظام مرن وأن التحول إليه في معظم الأحوال جاء نتيجة لجمود نظام الذهب واستحالة استمراره في أوقات الأزمات النقدية. فلو اتصفت الإدارة النقدية التي تشرف على هذا النظام بالحيطة والحذر. فإن هذا النظام تكون له مزايا تفوق كثيراً مزايا نظام الذهب إن كمية النقود التي يحتاج إليها كل قطر تتوقف على عوامل عديدة كحجم النشاط الاقتصادي والتنظيم الصناعي ووسائل المواصلات والنظام المصرفي وحالة الائتمان وأدواته وهذه العوامل لا تمت بصلة مباشرة إلى مقدار الاحتياطي من الذهب فإذا مست الحاجة إلى نقود إضافية لجمع عوامل الانتاج وتشغيلها فإن هذه النقود الإضافية يمكن إصدارها بسرعة إذا كان الأساس من الورق.

الفصل السادس عشر

المصارف

أولاً: المصارف التجارية:

١ ـ نشأة المصارف ووظائفها:

المصرف (البنك) هو المنشأة التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات تحت الطلب أو لأجل ثم تستخدم هذه الودائع في منح القروض والسلف.

وتعود نشأة المصارف إلى الفترة الأخيرة من القرون الوسطى حين قام بعض التجار والمرابين والصاغة في أوروبا وبالذات في مدن البندقية وجنوة وبرشلونة بقبول أموال المودعين بغية المحافظة عليها وذلك مقابل إصدار شهادات إيداع رسمية. وقد قامت هذه المؤسسات تدريجاً بتحويل الودائع من حساب مودع إلى حساب مودع آخر سداداً للمعاملات التجارية وكان قيد التحويل في سجلات المؤسسة يتم بحضور كل من الدائن والمدين.

ومنذ القرن الرابع عشر سمح الصياغة والتجار لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف (أي سحب مبالغ تتجاوز أرصدتهم الدائنة). وقد نتج عن توسع هذه المؤسسات في السماح للمودعين بتجاوز أرصدتهم الدائنة أن أفلس عدد من هذه المؤسسات وقد دفع هذا الأمر عدداً من المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر إلى المطالبة بإنشاء بنوك حكومية تقوم بحفظ الودائع والسهر على سلامتها. وفي عام ١٥٨٧م تم

إنشاء أول بنك حكومي في البندقية وفي عام ١٦٠٩ انشىء بنك امستردام[١] وباستقرار الثقة في المؤسسات المصدرة لشهادات الإيداع اعتاد الأفراد على قبولها للمعاملات، وتحولت الشهادات تدريجاً من شهادات اسمية إلى شهادات تستحق الدفع لحاملها فازداد تداولها وقد أنبثق عن هذه الشهادات كل من الشيكات والبنكنوت بشكله الحديث.

٢ ـ وظائف البنوك التجارية:

يمكن تلخيص وظائف البنوك التجارية بما يأتي:

أ ـ قبول الودائع.

ب ـ إقراض الأموال للغير ومنح التسهيلات الائتمانية التي اقتصرت في بادىء الأمر على مجرد خصم الكمبيالات التجارية وتحصيلها عند الاستحقاق.

ج ـ خلق النقود للإسهام في زيادة النشاط الاقتصادي.

٣ ـ خلق الودائع:

ـ فكرة نقود الودائع:

تمنح البنوك التجارية ائتمانها بطريقتين:

الأولى: أن يقوم البنك بدفع قيمة القرض للمقترضين دفعة واحدة أو على عدة دفعات بشكل نقود قانونية مما موجود بحوزته من نقود وفي هذه الحالة إن ما يحدث هو مجرد عملية نقل مبلغ من النقود من حوزة البنك إلى حوزة المقترض دون أن يطرأ أي تغيير على إجمالي كمية النقود المعروضة.

---

(١) انظر:

Prather, Charles L., Money and Banking, Eighth Edition (Richard D. Irwin, Inc. Illinois) p.144.

الثانية: أن يعطي البنك للمقترض الحق في أن يسحب عليه مبالغ بحدود القرض المتفق عليه وذلك بواسطة الشيكات أو الحوالات.

والمقترض في هذه الحالة يمكن أن يستخدم هذه المبالغ بواسطة الشيكات في تسديد قيمة السلع والخدمات التي يريد الحصول عليها تماماً كما لو استخدم النقود القانونية. وبهذه الطريقة نجد أن بعضاً من المدفوعات قد تمت دون استخدام النقود القانونية وذلك باستخدام نقود أخرى خلقها البنك هي نقود الودائع. التي خلقها البنك بقيوده المحاسبية في دفاتره. وفي هذه الحالة نجد أن هناك كمية أخرى من النقود من نوع آخر أضيفت إلى كمية النقود القانونية تلك هي ما تعرف بنقود الودائع التي خلقها البنك مما يؤدي بالتالي إلى زيادة إجمالي كمية النقود المعروضة.

- نظرية خلق نقود الودائع:

إن عملية خلق نقود الودائع تستند إلى نظرية مؤداها، إنه من وجهة النظر الاقتصادية الكلية يمكن للبنك التجاري الذي يزاول نشاطه بانتظام ويتمتع بثقة عملائه الكثيرين الذين يودعون أموالهم لديه أن يبني سياسة الائتمانية معتمداً على قاعدة ثبتت صحتها، وهي أن كل أصحاب الودائع تحت الطلب أو حتى أغلبهم لن يأتوا في وقت واحد لسحب ودائعهم من البنك، إنما الذي يحصل عادة هو أن تأتي مجموعة صغيرة من المودعين لسحب مقدار من ودائعهم اليوم وتأتي مجموعة أخرى غداً وثالثة بعد فترة قد تطول أو تقصر.

فضلاً عن ذلك إن ما يحدث دائماً هو أنه بجانب المودعين الذين يسحبون بعض أو كل ودائعهم يأتي مودعون آخرون لإيداع ودائع جديدة في البنك وفي نهاية المطاف نجد أن النسبة بين المسحوبات من البنك وبين ودائعه هي نسبة ثابتة تقريباً. وقد أثبتت الخبرة العملية أنه في ظل الظروف الاقتصادية العادية تكون نسبة المسحوبات من النقود القانونية إلى مجموع ودائع البنك حوالي ١٠٪ من مجموع الودائع، وغالباً ما نقل عن هذه النسبة.

- كيف تخلق نقود الودائع:

تخلق نقود الودائع على أساس ما يسمى بالاحتياطي الجزئي لأنه في حالة الاحتياطي الكامل أي احتفاظ البنك باحتياطي نقدي ١٠٠٪ أي أن مجموع الودائع يقابلها قيمة المبالغ الموجودة في خزينة البنك في هذه الحالة لا يستطيع البنك خلق نقود الودائع إنما تنحصر وظيفة البنك بالاحتفاظ بأموال المودعين مقابل فائدة معينة.

أما كيف يحصل خلق نقود الودائع في حالة الاحتياطي الجزئي فهي كما موضحة بالتالي:

الفروض:

١ - نفرض أن هناك بنكاً واحداً وأنه يحتفظ باحتياطي نقدي جزئي وليكن ١٠٪ من كل وديعة أولية (أساسية) تودع لديه.

٢ - إن هذا البنك يرغب في أقراض كل ما يزيد عن هذه النسبة.

٣ - إن جميع الذين يقرضهم البنك يحتفظون بقروضهم في حسابات جارية لدى هذا البنك.

٤ - نفرض أن هناك وديعة أولية مقدارها مليون دينار.

إن البنك الوحيد سوف يحتفظ باحتياطي جزئي هو ١٠٪ من كل وديعة أولية ويقرض ٩٠ من الوديعة أي في هذه الحالة سوف يحتفظ البنك بـ١٠٠,٠٠٠ دينار ويقرض في المرحلة الأولى ٩٠٠,٠٠٠ دينار وحسب القروض أعلاه فإن المقترض الأول سوف يفتح حساباً بمبلغ ال ٩٠٠,٠٠٠ دينار، وفي هذه الحالة يستقطع البنك ١٠٪ من الوديعة (٩٠٠,٠٠٠) أي يستقطع ٩٠,٠٠٠ دينار ويقرض ٨١٠٠٠٠ دينار وأن المقترض الثاني سوف يفتح حساباً بهذا المبلغ (٨١٠٠٠٠) والبنك سوق يستقطع ١٠٪ من هذه الوديعة ويقترض الباقي وهكذا ويمكن تصوير ميزانية هذا البنك تفصيلاً كما يلي:

الموجودات	المطلوبات
١٠٠٠٠٠٠٠ نقود في الصندوق	١٠٠٠٠٠٠٠ وديعة أولية
٩٠٠٠٠٠٠ القرض الأول	٩٠٠٠٠٠٠ وديعة مشتقة رقم (١)
٨١٠٠٠٠٠ القرض الثاني	٨١٠٠٠٠٠ وديعة مشتقة رقم (٢)
٧٢٩٠٠٠٠ القرض الثالث	٧٢٩٠٠٠٠ وديعة مشتقة رقم (٣)
٦٥٦١٠٠٠ القرض الرابع	٦٥٦١٠٠٠ وديعة مشتقة ر قم (٤)
١٠٠٠٠٠٠٠٠	١٠٠٠٠٠٠٠٠

في ضوء القروض أعلاه، إن نقود الودائع التي يستطيع البنك المذكور أعلاه تحسب كالآتي:

١ ـ نستخرج مقدار الاحتياطي الذي يحتفظ به البنك من الوديعة الأولية وذلك بضرب الوديعة الأولى في نسبة الاحتياطي أي:

الوديعة الأولية × نسبة الاحتياطي = مقدار الاحتياطي

$$\text{١ ٠٠٠ ٠٠٠} \times \frac{\text{١٠}}{\text{١٠٠}} = \text{١٠٠ ٠٠٠ دينار مقدار الاحتياطي}$$

٢ ـ نستخرج مقدار المبلغ الحر الذي يستطيع البنك التصرف فيه وذلك بطرح مقدار الاحتياطي من الوديعة الأولية أي:

الوديعة الأولية - مقدار الاحتياطي = المبلغ الحر

١٠٠٠٠٠٠٠ - ١٠٠٠٠٠ = ٩٠٠٠٠٠ دينار المبلغ الحر

٣ ـ نستخرج مجموع الودائع المشتقة باستخدام المعادلة التالية:

$$\text{الودائع المشتقة} = \frac{\text{المبلغ الحر}}{\text{نسبة الاحتياطي}}$$

$$\text{أو الوديعة المشتقة} = \frac{\text{الوديعة الأولية - قيمة الاحتياطي}}{\text{نسبة الاحتياطي}}$$

$$\text{الودائع المشتقة} = \frac{٩٠٠ ٠٠٠}{\frac{١٠}{١٠٠}} = ٩ ٠٠٠ ٠٠٠ \text{ ديناراً}$$

ويمكن تصوير ميزانية البنك الوحيد في حالة الاحتياطي الجزئي ١٠٪ كما يأتي:

الموجودات (الأصول)	المطلوبات (الخصوم)
١ ٠٠٠ ٠٠٠ نقود في الصندوق	١ ٠٠٠ ٠٠٠ وديعة أولية
٩ ٠٠٠ ٠٠٠ قروض وسلف	٩ ٠٠٠ ٠٠٠ ودائع مشتقة
١٠ ٠٠٠ ٠٠٠	١٠ ٠٠٠ ٠٠٠

وإذا ما ارتفعت نسبة الاحتياطي إلى ٢٠٪ مثلاً فإن الودائع المشتقة ستنخفض إلى ٤٠٠٠٠٠٠ دينار ومما تقدم يمكن استنتاج ما يلي:

١ ـ إن الاحتياطي الجزئي هو أمر لازم لخلق نقود الودائع.

٢ ـ إن مقدرة البنك على مضاعفة خلق الودائع تعتمد على نسبة الاحتياطي فهي تتناسب عكسياً مع نسبة الاحتياطي فكلما انخفضت هذه النسبة زادت الودائع المشتقة والعكس بالعكس.

٣ ـ إن إجمالي ميزانية البنك يساوي مقلوب نسبة الاحتياطي.

لكن من الواضح أن هذه النتائج التي حصلنا عليها من المعادلات البسيطة انبثقت منطقياً عن الافتراضات المقيدة سالفة الذكر. غير أنه ليس من الضروري أن تتحقق هذه الافتراضات في الحياة العملية تحققاً كاملاً، إذ ليس من المتوقع أن جميع الذين تسحب القروض لصالحهم يودعونها في البنوك فمن المحتمل أن تحتجز في التداول كلاً أو جزءاً، كما أنه ليس من المحتم أن ترغب أو تتمكن البنوك من أن تقرض كل ما يفيض لديها من أرصدة. إلا أن عدم انطباق هذه الافتراضات انطباقاً كاملاً على واقع الحياة العملية لا يهدم منطق تلك العلاقة التي تربط بين ظاهرة التوسع أو

الانكماش المضاعف في ودائع البنوك وبين عدد من العوامل التي تصلح لتفسير ظاهرة خلق الودائع هذه العوامل التي تتحدد بموجبها الزيادة في حجم الودائع المشتقة هي:

١ ـ مقدار الوديعة الأولية.

٢ ـ مستوى نسبة الاحتياطي النقدي المعمول بها.

٣ ـ مدى احتفاظ البنوك مجتمعة بالزيادة في حجم الاحتياطي النقدي في خزينتها.

٤ ـ مدى رغبة وتمكن البنوك مجتمعة من زيادة أصولها.

إن العلاقة بين الائتمان الجديد أو الودائع المشتقة وبين كل من المحددات الكمية المذكور هي كالآتي:

مع بقاء العوامل الأخرى على حالها، إن حجم الودائع المخلوقة يتناسب طردياً مع مقدار الوديعة الأولية وعكسياً مع نسبة الاحتياطي النقدي وعكسياً مع حجم الاحتياطي النقدي المحتفظ به وطردياً مع رغبة البنوك في زيادة أصولها.

ثانياً: البنوك المركزية:

البنك المركزي هو البنك الذي يقف على قمة النظام المصرفي سواء من ناحية الإصدار النقدي أو من ناحية العمليات المصرفية وتحقيق الرقابة عليها.

وغالباً ما نرى أن البنك المركزي ينشأ كبنك تجاري هام تمنحه الحكومة سلطات الإصدار كما حدث في هولندا عام ١٨١٤ وانكلترا عام ١٨٤٤ وفرنسا عام ١٨٤٨ والمانيا عام ١٨٧٥ والولايات المتحدة عام ١٩١٤ والعراق عام ١٩٤٧.

وظائف البنوك المركزية:

يتميز البنك المركزي بالمميزات الرئيسة الثلاث التالية والتي تمثل في الوقت نفسه وظائفه الأساسية وهي أنه بنك الإصدار وبنك البنوك وبنك الدولة.

١ ـ البنك المركزي هو بنك الإصدار:

أصبح البنك المركزي في معظم الأقطار بموجب القانون المحتكر الوحيد لإصدار العملة، وبذلك أصبح في مركز يستطيع من خلاله ممارسة رقابة فاعلة على العملة في التداول لدى الجمهور الذي يقرر ضمن هذه الحدود مقدار ما يرغب به من العملية لأغراض المعاملات والاحتياط والتداول عموماً ويترتب على البنك المركزي توفير مقدار كاف من العملة لتمويل النشاط الاقتصادي إلى الحد الذي لا يؤدي إلى أحداث تضخم نقدي.

٢ ـ البنك المركزي هو بنك البنوك:

يدعى البنك المركزي كذلك لأنه يحصر معاملاته بالبنوك فقط دون الإفراد ولو أن هذا الأمر ليس عاماً حيث أن هناك بنوكاً مركزية تتعامل مع الأفراد أيضاً كما هو الحال بالنسبة لبنك فرنسا وبنك استراليا وبنك الباكستان. والبنك المركزي ضمن هذه الوظيفة يعتبر الملجأ الأخير الذي تلجأ إليه البنوك كلما اقتضى الأمر ذلك. فهو البنك الذي تحتفظ فيه البنوك بنسبة من ودائعها كما أنه يكون بجانبها كلما احتاجت إلى الأموال ويقوم بإعادة خصم الأوراق التجارية التي تملكها البنوك كما يقوم بعمل المقاصة بين حسابات البنوك لتسوية حساباتها نتيجة لتعاملها فيما بينها وبذلك يمارس البنك المركزي رقابة على البنوك التجارية حيث يستطيع التحكم في احتياطاتها النقدية وبالتالي على قابليتها على الإقراض وخلق النقود وذلك لوسائل ثلاث هي، تغيير نسبة الاحتياطي النقدي القانوني، عمليات السوق المفتوحة، تغيير سعر إعادة الخصم.

٣ ـ البنك المركزي هو بنك الدولة:

يعمل البنك المركزي كوكيل مالي للحكومة وذلك لاحتفاظه بالودائع الحكومية ونقل الأموال الحكومية من منطقة إلى أخرى في داخل الدولة وفي خارجها وبيع وشراء الأوراق المائية لحساب الحكومة والمساعدة على إصدار وتسويق السندات الحكومية وكذلك في دفعها عند الاستحقاق ودفع الفوائد عليها. ولعل الأهم من ذلك هو قيام البنك بمسؤولية الحد من الآثار المضرة التي قد تسببها العمليات المالية الحكومية في الاقتصاد الوطني والناجمة عن الانفاق الحكومي والضرائب المتزايدة وكذلك عن القروض الضخمة التي تقوم بها.

مراجع الكتاب

أولاً: المراجع العربية

١ ـ أبو علي، محمد سلطان، هناء خير الدين، الأسعار وتخصيص الموارد (دار الجامعات المصرية، الاسكندرية، ١٩٧٢).

٢ ـ أحمد، عبد الرحمن يسري، أسس التحليل الاقتصادي، (مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، ١٩٨٠).

٣ ـ الجاسم، خزعل مهدي، الاقتصاد الجزئي، (مطبعة جامعة الموصل، الموصل، بدون تاريخ).

٤ ـ حشيش، عادل أحمد، مبادىء الاقتصاد كعلم اجتماعي (دار المعرفة الجامعية، الاسكندرية ١٩٨١).

٥ ـ الحسناوي، كريم مهدي، المدخل إلى الاقتصاد الدولي، (مطبعة التعليم العالي بغداد، ١٩٨٧).

٦ ـ خودو كورموف وآخرون من الاقتصاديين السوفيت، الاقتصاد السياسي للاشتراكية، (دار التقدم، موسكو، بدون تاريخ).

٧ ـ لانكه أوسكار، الاقتصاد السياسي، القضايا العامة، تعريب الدكتور محمد سلمان حسن (دار الطليعة للطباعة والنشر، بيروت ١٩٦٧).

٨ ـ سابولتشيك، ميشيل، الأسعار في نظام الإدارة المخططة، (بغداد، ١٩٨٣).

٩ ـ سليمان، سلوى علي وعبد الفتاح محمد قنديل، مقدمة في علم الاقتصاد (دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٠).

١٠ - سليمان، سلوى علي، السياسة الاقتصادية، (الكويت وكالة المطبوعات، ١٩٧٣).

١١ - سويزي، بول. م الاشتراكية، ترجمة عمر مكاوي (المؤسسة المصرية العامة للتأليف والترجمة والنشر، القاهرة).

١٢ - شقير، لبيب، تاريخ الفكر الاقتصادي، (دار نهضة مصر للطبع والنشر، بدون تاريخ).

١٣ - عباوي، عبد الله، مبادىء الاقتصاد، الجزء الأول الطبعة الأولى (مطبعة العاني، بغداد، ١٩٧١).

١٤ - العلي، وجيه عبد الرسول، محمد فهمي حسن، مجلة البحوث الاقتصادية والإدارية، العدد الثالث السنة السادسة (بغداد، تشرين الثاني، ١٩٧٨).

١٥ - المحجوب، رفعت، الاقتصاد السياسي، (دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٧).

١٦ - مراد، محمد حلمي، أصول الاقتصاد، الجزء الأول (مطبعة نهضة مصر، القاهرة، ١٩٦١).

١٧ - محمد الدين، عمرو، وعبد الرحمن يسري أحمد، مبادىء علم الاقتصاد، (دار النهضة العربية، بيروت ١٩٧٤).

١٨ - نامق، صلاح الدين، توزيع الثروة بين النظامين الرأسمالي والاشتراكي (دار المعارف بمصر، القاهرة، ١٩٦٧).

١٩ - هاشم، إسماعيل محمد، المدخل إلى أساسيات الاقتصاد التحليلي، الكتاب الأول، تحديد أثمان السلع والخدمات (دار النهضة العربية، بيروت، ١٩٦٦).

٢٠ - هاشم، إسماعيل محمد، مذكرات في النقود والبنوك، (دار الجامعات المصرية، الاسكندرية، بدون تاريخ).

٢١ ـ وزارة التخطيط، الجهاز المركزي للأحصاء، مديرية الحسابات القومية، الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في العراق سنة ١٩٨٦ (بغداد، ١٩٨٨).

ثانياً: المراجع الأجنبية

22- Bye, Raymond T., Principles of Economics, fifth edition (Appleton- century crofts, Inc., New York, 1956).

23- Culyer, A.J., Economics, (Basil Blackwell Inc., Glasgow, 1985).

24- Dodd, J. Harvey and Hailstones, Thomas J., Principles and Applications, south- western Publishing company, Cincinnati, 1961).

25- Ferguson, C.E., Microeconomic Theory, Rivised edition (Richard D. Irwin, Inc. Home wood, Illiniois, 1969).

26- Formen, Lewis A., Principles of Economics, Revied Edition (Richard D. Irwin, Inc., Illinois, 1947).

27- Gemmill, Paul F., Fundamentals of Economics, sixth edition, (Harper & Brothers, Publishers, New York, 1960).

28- Gillm Richard T., Economics Atext with Reading, second edition (Good year Puplishing company, Inc., California, 1975).

29- IMF, International Finacial Statistics, Vol. XLII, No. 4. (April, 1989).

30- James, Clifford L., Principles of Economics, ninth edition, (Barnes & Noble, Inc., New York, 1962).

31- Lipsey, Richard G., An Introduction to Positive Economics (weidenfeld and Nicolson, London, 1969).

32- Marshall, Alfred, Principles of Economics, (Macmillan Co. London, 1952).

33- Murad, Anatol, Economics Principles and Problems, Little

field, Adams & Co., New Jersey, 1962).

34- Nevin, Edward, Textbook of Economic Analysis, (Macmillon & Co., LTD, London, 1960).

35- Pigou, A.C., The Economics of welyare, forurth edition, (Macmillan & Co. LTD, London, 1960).

36- Prather, Chrles L., Money and Banking, eignth edition (Rachard D. Irwin. Inc., Illinois, 1965).

37- Salvatore, Dominick, International Economics, (Macmillan Publishing Co., Inc., New York, 1983).

38- Samuelson, Paul A., Economics, at Introductory Analysis, edition, 9Mc Graw- hill Book Company, Inc. New York, 1958).

39- Seddon, E. & Appleton, J.D.S, Applted Economics, (Macdonald & Evans, LTD, London, 1972).

40- Sepro, Herbert, Money and Banking, second edition (Barnes & Noble, Inc., New York, 1955).

41- Stonier, Alfred W, Hague, Douglas C., atextbook of Economic Theory, fourth edition, (Longman Group Limited, London, 1972).

42- Suits, Daniel B., Priniciples of Economics, (Harper & Rom Publishers, New York, 1970).

43- Taylor, Philip E., The Economics of Public Finace, 3rd. ed. (The Macmillan Company, N. Y., 1961).

44- Thirkettle, G.L., Basic Economics, (Macdonald & Evans, LTD, London, 1965).

فهرس المحتويات

الإهداء ٧

المقدمة ٩

الفصل التمهيدي
طبيعة علم الاقتصاد

مقدمة نشأة علم الاقتصاد ١٣

أولاً: تعريف علم الاقتصاد ١٤

التعريف الاشتراكي لعلم الاقتصاد ١٥

ثانياً: النظرية الاقتصادية ١٦

ثالثاً: الاقتصاد الجزئي والاقتصاد الكلي ١٧

رابعاً: طرق البحث الاقتصادي ١٨

١ ـ المنهج الاستنباطي: Deductive Method ١٩

٢ ـ المنهج الاستقرائي: Inductive Method ٢٠

طرق التحليل الاقتصادي ٢٠

أ ـ الطريقة الوصفية: Descriptive Method ٢٠

ب ـ الطريقة الرياضية: Mathematical Method ٢١

ج ـ الطريقة القياسية: Econometric Method ٢١

خامساً: علاقة علم الاقتصاد بالعلوم الأخرى ٢١

سادساً: القوانين الاقتصادية: Economic Laws ٢٣

سابعاً: الحكم التقديري والحكم التقريري ٢٤

ثامناً: النظام الاقتصادي: The Economic System ٢٥

١ ـ نظام المشروع الحر: Free Enterprise ٢٦

٢ ـ نظام الاقتصاد المخطط: Planned Economy ٢٦
٣ ـ نظام الاقتصاد المختلط: Mixed Economy ٢٦
تاسعاً: المشكلة الاقتصادية: The Economic Problem ٢٧
١ ـ طبيعة المشكلة الاقتصادية ٢٧
٢ ـ الحاجة الاقتصادية ٢٨
خصائص الحاجات الاقتصادية ٢٩
أ ـ قابليتها للتعدد ٢٩
ب ـ قابلية الحاجة للإشباع ٣٠
ج ـ تعدد وسائل إشباع الحاجة الواحدة ٣٠
٣ ـ السلع: Goods ٣١
السلع الحرة: Free goods ٣١
السلع الاقتصادية: Economic goods ٣١
عاشراً: الفعاليات الاقتصادية: Economic Activities ٣٤
١ ـ الانتاج: Production ٣٤
٢ ـ التبادل: Exchange ٣٥
٣ ـ التوزيع: Distribution ٣٥
٤ ـ الاستهلاك: Consumption ٣٦
العملية الاقتصادية ٣٨
من الشكل أعلاه يظهر أن هناك تيارين متعاكسين هما ٣٨
أ ـ التيار الحقيقي: A real flow ٣٨
ب ـ التيار النقدي: A monetary flow ٣٨

الباب الأول

الطلب والعرض

الفصل الأول: الطلب ٤١
أولاً: معنى الطلب ٤١
١ ـ قانون الطلب: The law of Demand ٤١

٢ ـ جدول الطلب: Demand Schedule ٤٢
ثانياً: العوامل المحددة للطلب ٤٥
١ ـ الأسعار ٤٦
٢ ـ الدخل ٤٦
٣ ـ تغير ذوق المستهلك ٤٧
ثالثاً: أنواع الطلب ٤٧
١ ـ الطلب المشتق ٤٨
٢ ـ الطلب المشترك ٤٨
٣ ـ الطلب المركب ٤٨
رابعاً: مرونة الطلب: Elasticity of Demand ٤٨
١ ـ مرونة الطلب السعرية ٤٩
درجات مرونة الطلب السعرية ٥٠
١ ـ الطلب المرن: Elastic demand ٥٠
٢ ـ الطلب غير المرن: Inelastic demand ٥٢
٣ ـ الطلب أحادي المرونة: Unit elasticity demand ٥٣
٤ ـ الطلب عديم المرونة: Perfectly Inelastic ٥٤
٥ ـ طلب لا نهائي المرونة: Perfectly elastic ٥٤
٢ ـ مرونة الطلب الدخلية: Income elasticity of demand .. ٥٦
٣ ـ مرونة الطلب السعرية المتقاطعة (التبادلية) ٥٨
٤ ـ مرونة الطلب والتغيرات في الإيراد الكلي ٥٩
٥ ـ العوامل المؤثرة في مرونة الطلب ٦١
أ ـ وجود البدائل ودرجة إحلالها ٦١
ب ـ أهمية السلعة ٦١
ج ـ نسبة الانفاق على السلعة ٦٢
د ـ الزمن ٦٢
٦ ـ أهمية المرونة واستخداماتها ٦٢

أ ـ السياسات الاقتصادية ٦٢
الفصل الثاني: نظرية سلوك المستهلك ٦٥
مفهوم المنفعة ٦٥
أولاً: النظرية الكلاسيكية لسلوك المستهلك (نظرية المنفعة الحدية) ٦٦
ثانياً: النظرية الحديثة لسلوك المستهلك (تحليل منحنيات السواء) ٧٨
الفصل الثالث: العرض ٩٣
أولاً: تعريف العرض Supply ٩٣
العوامل المؤثرة في العرض ٩٦
ثانياً: مرونة العرض: Elasticity of Supply ٩٧
رابعاً: سعر التوازن: Equilibrium ١٠٥
تحديد سعر التوازن في سوق المنافسة ١٠٥
تغيرات السعر عندما لا يتساوى العرض والطلب ١٠٧

الباب الثاني
الانتاج والتكاليف والإيرادات

الفصل الرابع: نظرية الانتاج ١١١
أولاً: دالة الانتاج ١١١
العوامل الثابتة: Fixed Factors ١١٢
العوامل المتغيرة: Variable Factors ١١٢
١ ـ الأجل القصير والأجل الطويل ١١٢
الأجل القصير: Short- run ١١٢
الأجل الطويل: Long- run ١١٣
ثانياً: قانون الغلة المتناقصة: The Law of diminishing returns ١١٤
١ ـ الناتج الكلي والناتج المتوسط والناتج الحدي ١١٤
حدود ومميزات مراحل الغلة ١١٩
الفصل الخامس: عوامل الانتاج Factors of Production ١٢١

أولاً: العمل: Labour ١٢٢
ثانياً: الأرض: Land ١٢٥
ثالثاً: رأس المال: Capital ١٢٦
أنواع رأس المال ١٢٧
رابعاً: التنظيم Enterprise ١٢٩
الفصل السادس: التكاليف Costs ١٣١
التكاليف: Costs ١٣٢
أولاً: تعريف التكلفة ١٣٢
فالتكاليف الظاهرة: Explicit Cost ١٣٢
أما التكاليف الضمنية: Implicit Cost ١٣٣
ثانياً: أنواع التكاليف ١٣٣
الفصل السابع: الإيرادات ١٤٩
أولاً: الإيراد الكلي: Total Revenue ١٤٩
ثانياً: الإيراد المتوسط: Average Revenue ١٤٩
ثالثاً: الإيراد الحدي: Marginal Revenue ١٥٠

الباب الثالث

الأسواق وتحديد الأسعار

تمهيد مفهوم السوق ووظائفه وانواعه ١٥٥
مفهوم السوق ١٥٥
وظائف السوق ١٥٥
أنواع الأسواق ١٥٦
الفصل الثامن: سوق المنافسة الكاملة ١٥٧
أولاً: منحنى الطلب في المنافسة الكاملة ١٥٨
ثانياً: التوازن في سوق المنافسة الكاملة ١٦٠
ثالثاً: الصناعة والمشروع ١٦٤
منحنى الطلب ١٦٤

الفصل التاسع: سوق الاحتكار ١٧١
أولاً: مصادر الاحتكار ١٧١
ثانياً: السعر والإيراد الحدي ١٧٢
ثالثاً: توازن المحتكر ١٧٤
الفصل العاشر: سوق المنافسة الاحتكارية (المنافسة غير الكاملة) ... ١٧٧
أولاً: طبيعة المنافسة الاحتكارية ١٧٧
ثانياً: التوازن في سوق المنافسة الاحتكارية ١٧٨
الفصل الحادي عشر: سوق احتكار القلة Oligopoly ١٨١

الباب الرابع

الدخل القومي والتوزيع

الفصل الثاني عشر: الدخل القومي The National Income ١٨٥
أولاً: تعريف الدخل القومي ١٨٥
ثانياً: أهمية دراسة الدخل القومي ١٨٧
ثالثاً: الناتج المحلي الإجمالي ١٨٨
رابعاً: طرق احتساب الدخل القومي ١٩٠
خامساً: الدخل القومي النقدي والحقيقي ١٩٨
سادساً: العوامل المؤثرة في مستوى الناتج القومي ٢٠٠
سابعاً: النظرية الحديثة في الدخل والاستخدام ٢٠٢
٣ ـ محددات الدخل القومي ٢٠٥
ب ـ الاستثمار: Investment ٢٠٨
محددات الاستثمار ٢٠٩
أ ـ محددات الاستثمار الخاص ٢٠٩
٢ ـ الكفاءة الحدية لرأس المال وسعر الفائدة ٢١٠
المضاعف: The multiplier ٢١٥
مبدأ التعجيل: The Acceleration Principle ٢١٦
الفصل الثالث عشر: توزيع الدخل القومي ٢١٩

تمهيد ٢١٩
تفاوت الدخول ٢٢٠
أولاً: الأجور Wages ٢٢١
١ ـ الأجور النقدية والأجور الحقيقية ٢٢١
٢ ـ نظريات الأجور ٢٢٢
ـ نظرية الأجور القديمة ٢٢٢
أ ـ نظرية أجور الكفاف: Subsistence Theory ٢٢٢
ب ـ نظرية مخصص الأجور: Wages Fund Theory ٢٢٤
ـ نظريات الأجور الحديثة ٢٢٥
ثانياً: الفائدة Interest ٢٢٥
١ ـ عرض القروض ٢٢٧
٢ ـ نظريات الفائدة ٢٢٧
أ ـ نظرية الامتناع أو التفضيل الزمني: Abstinence or Time Preference Theory ٢٢٨
ب ـ نظرية الانتاجية الحدية: Margenal Productivity Theory ٢٢٨
ج ـ نظرية تفضيل السيولة: Liquidity Preference Theory .. ٢٢٩
١ ـ دوافع المعاملات: The Transactions Motive ٢٣٠
٢ ـ دوافع الاحتياط: The Precautionary Motive ٢٣٠
٣ ـ دافع المضاربة: The Speculative motive ٢٣٠
٣ ـ الفائدة وتكوين رأس المال ٢٣١
ثالثاً: الربح Profit ٢٣٢
١ ـ الربح الاقتصادي والربح المحاسبي ٢٣٣
٢ ـ نظريات الربح: Theories of profit ٢٣٤
أ ـ نظرية الابتكار: Innovation Theory ٢٣٤
ب ـ نظرية الربح الاحتكاري: Monopoly Profit Theory .. ٢٣٥
ج ـ نظرية تحمل المخاطر: Risk- Rearing Theory ٢٣٥

٣ ـ لماذا تختلف الأرباح ٢٣٦
رابعاً: الريع: Rent ٢٣٦
١ ـ مفهوم الريع ٢٣٦
٢ ـ شبه الريع: Quasi rent ٢٣٨
٣ ـ نظرية ريكاردو في الريع ٢٣٨
الفصل الرابع عشر: التوزيع في الاقتصاد الاشتراكي ٢٤٣
تمهيد ٢٤٣
أولاً: خصائص الاقتصاد الاشتراكي ٢٤٤
١ ـ الملكية الاجتماعية لوسائل الانتاج ٢٤٤
٢ ـ التخطيط الاقتصادي ٢٤٥
ثانياً: الانتاج في الاقتصاد الاشتراكي ٢٤٦
ثالثاً: التوزيع في الاقتصاد الاشتراكي ٢٤٧
١ ـ الأجور في الاقتصاد الاشتراكي ٢٤٩
٢ ـ الربح ٢٤٩
٣ ـ الفائدة ٢٥١
رابعاً: الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي ٢٥٢
وظائف الأسعار ٢٥٢
١ ـ وظيفة السعر كمقياس للقيمة ٢٥٣
٢ ـ وظيفة السعر كأداة لتوجيه وضبط الأنشطة الاقتصادية ٢٥٣
أسس تحديد الأسعار في الاقتصاد الاشتراكي ٢٥٤

الباب الخامس
النقود والمصارف والتجارة الخارجية

الفصل الخامس عشر: النقود ٢٥٩
أولاً: المقايضة: Barter ٢٥٩
ثانياً: تعريف النقود ٢٦٢
ثالثاً: وظائف النقود ٢٦٢

الوظائف الأساسية ٢٦٢
١ ـ النقود كواسطة للتبادل: a medium of exchange ٢٦٢
٢ ـ النقود كمقياس للقيمة: Standard of Value ٢٦٣
القيمة ٢٦٤
السعر ٢٦٤
الوظائف الثانوية ٢٦٤
١ ـ النقود أداة لخزن القيمة: Store of Value ٢٦٤
٢ ـ النقود كمقياس للدفع المؤجل: A Standard of Deferred Payments ٢٦٥
رابعاً: أنواع النقود ٢٦٦
١ ـ النقود السلعية ٢٦٦
٢ ـ النقود المعدنية ٢٦٧
٣ ـ النقود الورقية ٢٦٧
٤ ـ النقود المصرفية ٢٦٨
١ ـ النقود القياسية ٢٦٨
٢ ـ النقود الائتمانية ٢٦٩
خامساً: النظم النقدية ٢٦٩
تعريف النظام النقدي ٢٦٩
النظام النقدي المعدني ٢٧٠
أولاً: أساس الذهب: Gold standard ٢٧٠
١ ـ أساس المسكوكات الذهبية: Gold- Coin Standard ٢٧١
٢ ـ أساس السبائك الذهبية: Gold Bullion Standard ٢٧٢
٣ ـ أساس الصرف بالذهب: Gold Exchange Standard ... ٢٧٣
ثانياً: أساس الفضة: Silver Standard ٢٧٤
ثالثاً: أساس المعدنين: Bimetallic standard ٢٧٥
النظام الروقي ٢٧٧

١ ـ إنها نقود وطنية بصفة أساسية ٢٧٨
٢ ـ لا قيمة لها بصفتها سلعة ٢٧٨
٣ ـ لا تدفع قيمتها بالذهب ٢٧٨
٤ ـ قيمتها تتغير كثيراً ٢٧٨
الفصل السادس عشر: المصارف ٢٨١
أولاً: المصارف التجارية ٢٨١
١ ـ نشأة المصارف ووظائفها ٢٨١
٢ ـ وظائف البنوك التجارية ٢٨٢
٣ ـ خلق الودائع ٢٨٢
الفروض ٢٨٤
ثانياً: البنوك المركزية ٢٨٧
وظائف البنوك المركزية ٢٨٨
١ ـ البنك المركزي هو بنك الإصدار ٢٨٨
٢ ـ البنك المركزي هو بنك البنوك ٢٨٨
٣ ـ البنك المركزي هو بنك الدولة ٢٨٩
الفصل السابع عشر: التجارة الخارجية Foreign Trade ٢٩١
أولاً: التجارة الخارجية والتجارة المحلية ٢٩١
١ ـ حركات عوامل الانتاج: Factorial Mobility ٢٩٢
٢ ـ الحواجز المصطنعة: Artificial Barriers ٢٩٢
٣ ـ الاختلافات النقدية: Monetary differences ٢٩٢
٤ ـ الاختلافات الأخرى ٢٩٣
ثانياً: أهمية التجارة الخارجية ٢٩٣
ثالثاً: أسباب التجارة الخارجية ٢٩٥
رابعاً: نظرية التجارة الخارجية ٢٩٦
١ ـ النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية ٢٩٧
مثال ٣٠٠

٢ ـ النظرية الحديثة في التجارة الدولية ٣٠١
خامساً: ميزان المدفوعات وسعر الصرف ٣٠٢
١ ـ ميزان المدفوعات: Balance of Payments ٣٠٢
أ ـ المعاملات الجارية: Current Transactions ٣٠٣
ب ـ المعاملات الرأسمالية: Capital Transactions ٣٠٤
ج ـ حركات الذهب: Gold Movements ٣٠٤
٢ ـ سعر الصرف: The Rate of Exchange ٣٠٥
طبيعته وأهميته ٣٠٥
مثال على ذلك ٣٠٥
سادساً: السياسة التجارية ٣٠٧
١ ـ مفهوم السياسة التجارية ٣٠٧
٢ ـ أنواع السياسة التجارية ٣٠٧
٣ ـ أدوات السياسة التجارية ٣٠٨
أ ـ التعريفة الكمركية: Tariffs ٣٠٨
ب ـ نظام الحصص: Quotas ٣٠٩
ج ـ الإغراق: Dumping ٣٠٩

مراجع الكتاب

أولاً: المراجع العربية ٣١٣
ثانياً: المراجع الأجنبية ٣١٥
فهرس المحتويات ٣١٧