

أ. س. بيجو

# الدخل

تقديم ومراجعة  
د. فؤاد عبد الحلیم

الكتاب: الدخل

الكاتب: أ. س. بيجو

تقديم ومراجعة: د. فؤاد عبد الحليم

الطبعة: ٢٠٢١

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم - الوحدة العربية - مدكور- الهرم - الجيزة

جمهورية مصر العربية

هاتف: ٣٥٨٢٥٢٩٣ - ٣٥٨٦٧٥٧٦ - ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس: ٣٥٨٧٨٣٧٣



<http://www.bookapa.com> E-mail: [info@bookapa.com](mailto:info@bookapa.com)

**All rights reserved.** No part of this book may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted in any form or by any means without prior permission in writing of the publisher.

جميع الحقوق محفوظة: لا يسمح بإعادة إصدار هذا الكتاب أو أي جزء منه أو تخزينه في نطاق استعادة المعلومات أو نقله بأي شكل من الأشكال، دون إذن خطي مسبق من الناشر.

دار الكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

بيجو، أ. س. بيجو

الدخل/ أ. س. بيجو، تقديم ومراجعة: د. فؤاد عبد الحليم

- الجيزة - وكالة الصحافة العربية.

١٢٣ ص، ١٨\*٢١ سم.

الترقيم الدولي: ٣ - ٥٦ - ٦٨٢٣ - ٩٧٧ - ٩٧٨

رقم الإيداع: ١١٠٦٩ / ٢٠٢٠

أ - العنوان

# الدخل

وكالة الصحافة العربية  
«ناشرون» 



## مقدمة

توجد تعريفات عديدة للدخل من وجهة نظر الاقتصاديين، فمثلاً "هيكس" يعرفه بأنه أقصى ما يحصل عليه الشخص من قيمة السلع والخدمات الاستهلاكية خلال فترة معينة بحيث يكون هذا الشخص في نهاية هذه الفترة بنفس اليسار الذي كان عليه في بدايتها"، وهذا التعريف لا يختلف في جوهره عما قاله مارشال فالدخل عنده هو "ذلك النهر المتدفق من السلع الاقتصادية خلال فترة زمنية محددة".

وقد عرف آخرون الدخل بأنه "مجموع ما يكسبه الفرد من الخدمات الإنتاجية الجارية التي يؤديها هو بنفسه أو بواسطة ما يمتلكه من عناصر الانتاج الأخرى خلال فترة زمنية معينة". والدخل وفقاً لهذا المفهوم يشمل الاستهلاك مضافاً إليه الإدخار فهو يتضمن العناصر الجديدة للثروة مضافاً إليها المنافع المتحققة من استخدام تلك الثروة بالإضافة إلى المنافع الأخرى التي لها قيمة سوقية ولكن مستمدة من مصادر قد لا تعتبر ثروة.

ويعتقد بعض الاقتصاديين أن المال يعتبر دخلاً أو رأس مالٍ بحسب نية صاحبه فتكون الثروة رأس مالٍ إذا استعملها صاحبها رأسمالاً، وتكون دخلاً إذا استعملها دخلاً، فقد اتجه هؤلاء إلى تحديد

الدخل على أسس شخصية بحتة وفقاً للإرادة الانسانية التي لا تتفق مع القواعد العلمية للضريبة وعلى رأس هؤلاء الاقتصاديين " كاستون جيز".

أما الاقتصادي الأمريكي " فيشر" فقد عرف رأس المال بأنه "عبارة عن مجموعة الثروة الموجودة في لحظة معينة"، و عرف الدخل بأنه "تيار من الإشباعات تستهلك خلال فترة زمنية معينة". ووفقاً لذلك فإن الرغيف مثلاً يعتبر رأس مال والتغذية التي يعطيها لصاحبه هي الدخل، واللوحة الفنية المعلقة على الجدار تعتبر رأس مال، والبهجة التي تدخلها تعطيهما لصاحبها كلما نظر إليها تعتبر دخلاً. وبناء على ذلك فإن الدخل الخاضع للضريبة حسب نظرية فيشر يتألف من قيمة ما استهلكه المكلف من السلع والخدمات سواء أكانت معمرة أم غير معمرة وكذلك الأعمال التي يقوم بها المكلف أو أحد أفراد عائلته وتزيد من راحته ورفاهيته ويحصل عليها مجاناً.

ويقاس هذا الدخل عند فيشر بالنقود نظراً لأن القيم تقاس بالنقود في الاقتصاد الحديث، ومع ذلك فإن الدخل ليس هو النقود نفسها، فالنقود عنده هي سلعة مادية، بينما الدخل هو المنفعة المجردة التي يمكن أن يحصل عليها عن طريق النقود.

وهذا التعريف لقيشر رغم شيوعه إلا أنه تعرض لانتقادات عديدة منها:

أولاً: قصوره، لأنه يؤدي الى خروج أجزاء كبيرة من أصحاب

الدخول المرتفعة من الخضوع للضريبة، لأنها تدخر ولا تستهلك، مع أنها تزيد مقدرتهم على الدفع..

ثانياً: تطبيق هذا التعريف يعني فرض الضريبة على الانفاق الإستهلاكي وليس على الدخل.

ثالثاً: ان اعتماد التعريف على المنفعة الشخصية يؤدي إلى وجود بعض الصعوبات نظراً لأنها تختلف من شخص إلى آخر، ولأنه يصعب معرفة القيمة النقدية السنوية لكثير من هذه المنافع.

أما الاقتصادي "كارل بلين" فقد عرف الدخل بأنه "مجموع الإيرادات المحتملة التكرار والقابلة للاستهلاك"، وبناء عليه فإنه يدخل في دائرة الدخل كل من الأجور والرواتب والفوائد والإيجارات والمعاشات التقاعدية وتستبعد من دائرة الدخل الإيرادات غير المحتملة التكرار كأرباح العمليات الرأسمالية والمواريث والوصايا والهبات، لأنه في رأيه ليس من الحكمة انفاق هذه العائدات.

وقد واجه هذا التعريف أيضاً انتقادات عديدة، منها أنه غير جامع ولا مانع، لأنه قد استبعد من الدخل الإيرادات غير محتملة التكرار فلم يخضع إيرادات تؤدي إلى الزيادة الإيجابية في ثروة المكلف، ومن ثم فإنها تزيد من المقدرة الضريبية لديه. وهو بذلك لا يحقق العدالة الضريبية. من تعدد تعريفات الدخل، ومن الانتقادات الموجهة لها يتبين مدى اتساع مجال الدراسة عند الاقتصاديين، وهذا في حد ذاته يعتبر

تفسيرا لكثرة وتضارب تعريفات الدخل، فالاقتصادي يهتم بدخل الأشخاص والمشاريع والمجتمع كما أنه يهتم بمشكلة توزيع الدخل بين عوامل الانتاج وهي الأجور، الربح، الفائدة، الربح.

كذلك يفرق الاقتصاديين بين أنواع عدة من الدخل، منها الدخل النقدي والدخل الحقيقي، فالدخل النقدي هو كمية المبالغ النقدية الصافية التي يحصل عليها الشخص بعد استبعاد جميع التكاليف التي أنفقت في سبيل الحصول عليه، أما الدخل الحقيقي فهو يشمل الدخل النقدي والدخل العيني الذي يمكن أن يحصل عليه أيضاً.

وبناء على ذلك فان قيمة كل من الدخل النقدي والدخل الحقيقي تتعادل إذا لم يكن هناك دخل عيني لدى المكلف، كما ويترتب على ذلك أن الدخل الحقيقي أكثر شمولاً من الدخل النقدي وأكثر تعبيراً عن المقدرة الضريبية للمكلف فضلاً عن أنه يقرر الصفة الحقيقية للنقود باعتبارها أداة للتبادل والتقويم.

والدخل يكون فردياً وجماعياً (قومياً)، فالدخل الفردي هو مُجْمَل ما يحصل عليه الشخص، أو الأسرة من أي شكل من أشكال الدخل، كالاستثمارات، والرواتب، والمُكافآت، والتعويضات، والضمان الاجتماعي، وأرباح الأسهم، وغيرها، وبمعنى آخر يتكون من مجموع مصادر الدخل الخاصّة بالفرد قبل اقتطاع الضرائب منها، ويقيس الدخل الفرديّ القوّة الشرائيّة للمستهلكين، وهو يُحسَب من خلال الدخل

القومي مطروحة منه كلُّ من الضرائب غير المباشرة، وضرائب الدخل على الشركات، والأرباح غير الموزعة للشركات، ومُضافة إليه المدفوعات.

وعموماً فهناك هناك ثلاثة أنواع من الدخل الفردي:

النوع الأول: الدخل المكتسب في أي مكان في العالم. يتلقى معظم الأفراد دون سن الخامسة والستين على الجانب السلبي، تتوقف عن تحقيق المال.

النوع الثاني: دخل الاستثمار، فهو الدخل المتحقق منه. وتسمى الأرباح المتحققة بالأرباح الرأسمالية، مثل الأسهم والسندات وصناديق الاستثمار والعملات، إضافة إلى بيع وشراء العقارات والقطع الأثرية والسيارات وغيرها. عادة ما يتطلب تحقيق هذا النوع من الدخل. من أجل تحقيق مكاسب جيدة، هي التي تكون خاضعة، غالباً، للضريبة. على الجانب الإيجابي، الذي يمكنك إعادة استثماره.

النوع الثالث: الدخل السلبي، أو الكسول، وهو المال المتأتي من الأصول التي قمت بشرائها. على سبيل المثال، الربح المتحقق منه؟ بيع الملكية الفكرية، مثل الكتب وبراءات الاختراع، هو أحد الأمثلة على الدخل السلبي.

أما الدخل القومي فهو من أكثر المقاييس شيوعاً واستخداماً لقياس الأداء الاقتصادي ومقدرة الاقتصاد على إنتاج مختلف السلع والخدمات. وهو عبارة عن مجموع دخول الأشخاص، والشركات

الخاصة، والعامّة في المجتمع في فترة زمنية مُحدّدة، وتكون غالباً سنويّة، ويكون الدخل القوميّ نقدياً، أو معنوياً، أمّا الدخل القوميّ الصافي فيُعرّف على أنّه: الدخل القوميّ الإجماليّ مطروحاً منه استهلاك رأس المال (تقادم المعدّات، والآلات مع الزمن؛ نتيجة استخدامها في الإنتاج).

وتوجد طريقتان شائعتان يمكن عن طريقهما قياس الدخل القومي لدولة ما، فيمكن اعتباره القيمة النقدية للحجم الكلي من إنتاج السلع والخدمات، أو إجمالي كل الدخول المستمدة من النشاط الاقتصادي خلال فترة محددة - عادة تكون عام - وذلك بعد خصم الاستهلاك الرأسمالي. وتعطي حسابات الدخل القومي بأية طريقة منهما نفس القيمة، طالما أن المبالغ التي يتم دفعها لأية سلعة تمثل جملة المدفوعات لعناصر الإنتاج المشتركة في إنتاجها وتوزيعها. وتصبح كل هذه المدفوعات دخولا لأصحاب عناصر الإنتاج الذين يتلقونها. وهكذا يعتبر "الدخل القومي" و"حجم الإنتاج" مصطلحين لنفس الشيء.

وتعد النقود أكثر وحدات القياس ملائمة إذا ما أردنا قياس الأنواع المختلفة من السلع المتضمنة في حجم الإنتاج، وذلك رغم بعدها عن درجة الإرضاء الكامل، حيث تتعرض قيمتها الخاصة أيضاً للتغير، وذلك على خلاف وحدات القياس الأخرى.

أما الطريقة الثالثة الأقل شيوعاً لحساب الدخل القومي فهي عبارة عن إضافة الإنفاق الكلي للمجتمع إلى الادخار الكلي خلال العام.

ولم تبدأ الدول في إبداء اهتمامها بالتقدم الاقتصادي، الذي اعتمد على مستوى معيشة الأفراد، إلا منذ فترة قصيرة نسبياً، وذلك على الرغم من أن الاقتصاديين - منذ عصر مارشال - يعتبرون حجم الدخل القومي الحقيقي أفضل مقياس للتقدم الاقتصادي لدولة ما. ويعد مقدار الدخل القومي هو المحدد الرئيسي لمستوى معيشة الأفراد، أما المحدد الثاني فهو الطريقة التي يتم توزيعه بها.

### ظواهر اقتصادية سلبية

ومن المعلوم أن معدلات التضخم الغير الطبيعية تُؤثر في أغلب اقتصاديات دُول العالم في عدّة مجالات، كالمجال الاجتماعيّ، والاقتصاديّ، والسياسيّ، ويمسّ التضخُّم الحياة اليوميّة للمواطنين، ويُعرّف على أنّه: الزيادة في المستوى العام للأسعار، والناشئة عن الزيادة في حجم الدخول المُتاحة للإنفاق، ممّا يُؤدّي إلى تدنيّ قيمة العملة في الدولة، ويُعرّف أيضاً بأنّه: ارتفاع مُعدّل الإنفاق، والدخل، كذلك يُؤدّي التضخُّم إلى رفع أسعار الموارد، والسّلع الاستثماريّة التي تُستخدم في عمليّة الإنتاج، وذلك يزيد من التكلفة الاستثماريّة، ويُؤدّي الى عرقلة عمليّة التنمية الاقتصاديّة؛ حيث يُوجّه التضخُّم الاستثمارات إلى قطاعات مُحدّدة، كالقطاع المُنتج للسّلع الاستهلاكيّة، والذي يتميّز بهوامش ربح مرتفعة ناتجة عن ارتفاع أسعار مُنتجاته مقارنة ببقية القطاعات الأخرى، وينتج عن ذلك إعادة توزيع كلّ من الدخل، والثروة بشكل متفاوت بين

الطبقات الاجتماعية، وفي ذلك مصلحة للمستثمرين في القطاعات التي استفادت من زيادة الأسعار، في حين أنّ الزيادة المُستمرّة في الأسعار تُحفّز المُنتجين، وأصحاب الأعمال، ورؤوس الأموال على زيادة استثمارهم؛ من أجل زيادة أرباحهم، ممّا ينتج عنه زيادة في الطلب الكلي على موارد الإنتاج العاطلة، ومنها العمّال الذين يبحثون عن عمل. وللدخل بمفهوماته المتعددة علاقة بعدد منه.

وأخيرا فالكتاب الذي نقدمه اليوم من كلاسيكات كتب الاقتصاد التي تناولت موضوع الدخل في شتى تجلياته، وصاحبه هو ا. س. بيجو، كان من أساطين الاقتصاد في مرحلة ما بين الحربين العالميتين، وقد ترجم كتابه "الدخل" إلى العديد من لغات العالم وظهرت ترجمته إلى العربية لأول مرة في عام ١٩٤٤، ويناقش المؤلف موضوع الدخل بالنسبة للاقتصاديين من جميع جوانبه، وذلك عبر الفصول السبعة التي يوازن فيها بين العرض النظري للفكرة، والتطبيق العملي بذكر حالات من الاقتصاد الانجليزي في فترة ما بين الحربين.

د. فؤاد عبد الحلیم

## الفصل الأول

### الدخل .. تعريفه وقياسه

تطرح الدراسات التي يجريها علماء الاقتصاد حول الدخل القومي، عدداً من الأسئلة مثل: ما حجم الدخل القومي؟ وما العوامل التي تعتمد عليها الدولة في سبيل إنتاج الدخل؟ ومم يتألف الدخل القومي؟ وما العوامل الرئيسية التي تحدد مدى ما يغله الدخل من الغذاء والكساء والمسكن وغير ذلك من الضروريات؟ وكيف يتقاسمه الناس فيما بينهم؟ وما العوامل التي تتوقف عليها طريقة توزيع الدخل؟ إلى غير ذلك.

والإجابات عن هذه الأسئلة ترسم الخطوط الرئيسية التي يتألف منها علم الاقتصاد.

لذلك نبدأ كتابنا بأن نشرح بوضوح ما تعنيه كلمة «الدخل».

فالرجل العادي مثلاً يفكر في الدخل النقدي فقط، وذلك تفكير سطحي لأن الناس لا يقدرّون قيمة الدخل النقدي إلا بما يتيح للأفراد من القدرة على شراء السلع والخدمات. فنحن وعلى حد قول الاقتصاديين نهتم بالدخل الحقيقي لا الدخل النقدي.

فما الدخل الحقيقي إذن؟

عرفه مارشال بأنه «كمية الإنتاج السنوي من السلع المادية وغير المادية، بما فيها الخدمات التي يحققها العمل ورأس المال في تفاعله مع مصادر الثروة الطبيعية. وهذا هو صافي الدخل القومي الحقيقي أي عائدات البلاد أو المنفعة القومية ويلاحظ هنا استخدام لفظ البلاد لا الحكومة، وإيجازا فان الدخل القومي في أية فترة من الفترات يتألف من صافي كمية السلع والخدمات سواء أكانت ضرورية للحياة أم تحقق له الرفاهية المنتجة في خلال تلك الفترة».

وقد استخدمت لفظ «صافي» الذي يبينها إلى مراعاة عدم احتساب الشيء الواحد مرتين عند حساب الدخل الحقيقي فعلى فرض أنك تريد احتساب مقدار ما تساهم به الزراعة والمنتجات الحيوانية في الدخل الحقيقي للبلاد. فقد تحصى كميات اللحوم من مختلف أنواع الحيوان كالأبقار والخراف وغيرها والألبان والقمح والشعير واللفت والبرسيم إلى غير ذلك من الحاصلات التي أنتجتها المزارع في خلال ذلك العام: إنك بذلك تكون قد وقعت في خطأ جسيم. لماذا؟ لأن الحيوانات قد أكلت جزءا كبيرا من الشعير والبرسيم وظهر أثر هذه المواد الغذائية على أجساد الحيوانات. فعندما تدخل الأبقار في حسابك فيجب أن تستبعد المواد التي أكلتها الأبقار لتعطيك لحمها، وبالطريقة نفسها عندما تحسب أرغفة الخبز المنتجة في ذلك العام يجب ألا تحسب أيضا مقدار الدقيق الذي أنتج في هذا العام ودخل في الرغيف.

هذا هو المقصود بكلمة «صافي»، ومن ثم فليس الدخل الحقيقي الذي ينتجه جماعة من الناس بالنتائج الإجمالي في خلال العام أو خلال أية فترة أخرى بل هو الناتج الإجمالي بعد طرح تلك المواد التي يتم الحصول عليها من أشخاص آخرين وتعتبر جزءاً من ناتجهم الإجمالي.

ويمكنني أن أعبر عن الفكرة الرئيسية بأن الدخل الحقيقي الصافي يتألف من الناتج الإجمالي مطروحاً منه ذلك الجزء اللازم للمحافظة على رأس المال ثابتاً. ولن نكون على صواب إلا إذا استخدمنا عبارة «المحافظة على رأس المال ثابتاً» بمعناها الضيق أي إذا كنا لا نقصد المحافظة على رأس المال ثابتاً على الإطلاق وكنا نعني عدم استفاد رأس المال باستهلاكه مع الصناعة. وعند حساب صافي الدخل الحقيقي يجب ألا يخصم أي مبلغ مقابل الخسائر التي تلحق بالمعدات الرأسمالية الناشئة عن أسباب خارجية لا تتعلق باستخدامها في الأغراض الإنتاجية مثل التلف الناتج عن القضاء والقدر وتعتبر هذه خسائر رأسمالية وتعد عنصراً مستقلاً بذاته فإذا احتسبناها فلا بد من أن نحصل على نتائج غير دقيقة. ففي حالة وقوع زلزال أو حرب في أحد الأعوام فيمكننا أن نقول أن الدخل سبائي. وقد يبدو هذا الحديث متناقضاً.

فبعض أنواع موارد الثروة الإنتاجية تبلى وتستهلك بمرور الوقت أو نتيجة لتعرضها للصدأ. ولا تعتبر هذه الخسائر رأسمالية. بل تعتبر خسائر تؤدي إلى خفض الدخل الصافي عن الدخل الإجمالي لأن هذه أحداث

لا بد منها عند استخدام المعدات سواء أكانت تستخدم فعلا أم لا، ولكن ليس هناك حد يفصل بين هذه الأحداث. فتحطم المعدات الرأسمالية نتيجة لحدوث زلزال في انجلترا (حيث لا تكون الزلازل مألوفة) يعتبر خسارة رأسمالية على حين تخصص قيمة المعدات المحطمة من الدخل الإجمالي على أنها عنصر من عناصر نفقات الإنتاج، لو كانت ظاهرة الزلازل تتكرر بانتظام وثمة قاعدة عملية ومنطقية يمكن الأخذ بها وهي خصم هذه الخسائر التي تلحق برأس المال والتي يجذب رجال الأعمال تلافيها بالتأمين على ممتلكاتهم الرأسمالية سواء بصفة رسمية أو غير رسمية من الدخل الإجمالي قبل احتساب الدخل الصافي.

وثمة نقطة هامة أخرى تتعلق بالمعدات التي تبلى وتفقد قيمتها نتيجة الظهور آلات جديدة أكثر فعالية أو الآلات التي لا تكون مطلوبة نظرا لعدم إقبال الناس على السلع التي تقوم هذه الآلات بصنعها، وفي هذه الحالة لا يطرأ على الآلات أي تلف أو عطب طبيعي الذي يحدث للآلات التي تستخدم فعلا. ومن الناحية الطبيعية تعد المعدات سليمة تماما على حين تنخفض قيمتها. وقد يحدث الشيء نفسه للمخزون من السلع لدى تجار رأس المال العامل، وعندما تظل بعض أجزاء رأس المال محتفظة بكيانها الطبيعي ولكنها تفقد قيمتها فهل يمكننا أن نقول أنه يجب أن تحتسب كجزء من الدخل الكلي يخصم عند احتساب صافي الدخل؟ إنني من حيث المبدأ أميل إلى الاعتقاد بأنه لا بد من اعتبار

المعدات سليمة طالما أنها لم تتغير ماديا وأن استهلاكها لا يحدث إلا عندما تهمل المعدات وتلقي جانبا دون أن تستخدم، فهذا الإهمال يعتبر استهلاكا. غير أن الاقتصاديين يختلفون في الرأي حول تحديد الاستخدام الذي يكون أكثر ملائمة من غيره في هذا الصدد وعلى ذلك فإن الموضوع يتعلق بملائمة استخدامها، ولكننا لا نكاد نستطيع أن نقول أن هذا التعريف صحيح وذلك غير صحيح. ولكننا نستطيع فقط أن نقول أن هذا التعريف أكثر ملائمة من ذلك.

وننتقل إلى نقطة ثابتة أن الدخل الحقيقي الذي تحصل عليه جماعة من الناس يتألف من جزأين هما الاستهلاك الحقيقي وهو عبارة عن السلع المستهلكة والاستثمار الفعلي وهو عبارة عن رءوس الأموال الجديدة المخلوقة. ولا بد من أن يكون الاستهلاك الحقيقي ايجابيا لأننا لا نستطيع أن نتصور استهلاكا حقيقيا سلبيا ولا يمكن أن يتضمن الاستهلاك في أية فترة من الفترات فناء الجنس البشري في أية فترة زمنية. أما الاستثمار فقد يكون ايجابيا وسلبيا. أي أن الدخل الحقيقي قد يزيد على الاستهلاك الحقيقي ويتألف الفرق من الإضافات الجديدة لرأس المال أو قد يكون الدخل الحقيقي أقل بكثير من الاستهلاك الحقيقي وفي هذه الحال يمكن تعويض هذا النقص باستهلاك القطع الموجودة من رأس المال أو بعدم المحافظة على رأس المال سليما.

وينطوي هذا التكافؤ بين الدخل الحقيقي من ناحية والاستهلاك

الحقيقي والاستثمار الحقيقي من ناحية أخرى على علاقة سببية هامة وأن افتراضنا أن أي انخفاض في الاستهلاك الحقيقي يحدث نتيجة للدعاية أو لإجراءات معينة من جانب الحكومة ينطوي على توسع مكافئ له في جانب الاستثمار الحقيقي. إلا أن هذه مغالطة كبيرة فانخفاض الاستهلاك الإجبارى لا بد أن يقترن بانخفاض الدخل الحقيقي بعد استنزال الاستثمار الحقيقي منه ولكن ليس من الضروري أن يحدث هذا عن طريق زيادة الاستثمار الحقيقي فقد يحدث نتيجة لانكماش الدخل الحقيقي وقد يحدث نتيجة للسببين معا وما قد يحدث فعلا يتوقف على طبيعة الموقف. فإذا كنا نريد زيادة الاستثمار ليس هناك ما يضمن أننا سنحقق هذا الهدف بقيامنا بحماسة اقتصادية معينة بل قد يؤدي ذلك فعلا إلى نقص الدخل الحقيقي الذي ينطوي على انخفاض مستوى التوظيف. وتبدو هذه النقطة بسيطة ومفهومة، ولكنها لا تكون كذلك دائما.

والدخل الحقيقي يتألف من تيار متدفق من السلع والخدمات، وهو بذلك يختلف عن الدخل النقدي الذي لا يعد في حقيقته سوى تيار متدفق من المقبوضات النقدية. غير أن الدخل الحقيقي والدخل النقدي مرتبطان بعلاقة ما، فما طبيعة هذه العلاقة؟ قد نتصور جميع السلع التي يتضمنها الدخل الحقيقي في أية فترة من الفترات والتي يبيعها المنتجون المتعددون للمحال العامة ثم تبيعها هذه المحال العامة إلى المستهلكين الذين هم طبعاً منتجون لسلع أخرى. فبييع الشخص مثلا في أسبوع

أحذية قيمتها عشرة جنيهات ثم ينفق الجنيهات العشرة في شراء القمح واللحم والملابس. ومعنى ذلك أن الدخل النقدي هو المبالغ التي تدخل في الدخل الحقيقي من السلع والخدمات وقيمة هذا الدخل الحقيقي. وبهذا الشكل يمثل الدخل النقدي الدخل الحقيقي.

وقد يكون استخدام هذه المفاهيم بالنسبة لرجل الاقتصاد أمرا مقنعا وطبيعا، ولكن لو كنا نريد إتباع هذا الاستخدام فلا بد من أن نضيف نقطة واحدة لما سبق أن قلت حتى الآن عن تعريف الدخل الحقيقي. لقد وصفته بعبارة عامة على أنه عبارة عن صافي كمية متدفقة من السلع والخدمات التي تتاح في كل فترة من فترات الدخل. ولا بد من توضيح ذلك قليلا فقد جرى التقليد على عدم اعتبارنا لكل صافي هذه الكمية دخلا حقيقيا بل جزءا منها فقط أي ذلك الجزء الذي يدفع عنه النقود أو الذي يمثل النقود فعلا، ونستبعد منها الخدمات التي يقدمها أعضاء الأسرة الواحدة أو الأصدقاء بعضهم إلى بعض مجانا أو التي تقدمها الملابس أو قطع الأثاث التي يصنعها الإنسان لنفسه إلى غير ذلك من الخدمات. ولقد تضمن الدخل الحقيقي هذه الأشياء لأن قيمة الدخل النقدي لن تعادل قيمة الدخل الحقيقي كله بل جزءا منه فقط. فالدخل النقدي الإجمالي هو المعبر عن قيمة الدخل الحقيقي الإجمالي أو سعر شرائه. وهو بالنسبة لرجل الاقتصاد العلاقة بين هذين الدخلين.

## الفصل الثاني

### المؤثرات الداخلية على امتلاك الدخل

أهم موارد الثروة الإنتاجية في الدولة وأكثرها وضوحا "البيئة الطبيعية" التي هي من صنع الطبيعة والتي يعيش فيها الناس، وتنطوي البيئة الطبيعية على عناصر كثيرة، فهناك سطح الأرض وما يقترن به من الأمطار وضوء الشمس والقدرة على إنتاج الخضراوات والمحافظة على حياة الحيوان فقد تكون البيئة الطبيعية واديا خصيبا أو جانبا من سلسلة جبلية أو سهلا تنقصه المياه. وقد توجد بها أيضا الأنهار والبحار والبحيرات التي نحصل على السمك منها والتي تخترقها القوارب ومساقط المياه أو بعبارة أخرى الأراضي التي تتلاءم مع مساقط المياه والتي تساعد على إنتاج الطاقة. ولقد اعتاد الاقتصاديون التقليديون أن يطلقوا على كل هذه المجموعة الكبيرة من موارد الثروة الطبيعية - وهي العامل الأساسي للإنتاج - اسم الأرض.

وثانيا - إلى جانب موارد الثروة الإنتاجية التي توجد مجموعة أخرى في غاية الأهمية وهي وسائل الانتاج والمخزون من السلع الاستهلاكية التي تمكنت جهود الإنسان من توفيرها على أساس طبيعة المواد الخام. وفي هذا القسم تدخل الطرق والقنوات والسكك الحديدية

ومباني المصانع والمنازل ومصانع الغاز والآلات بمختلف صنوفها والسلع غير المكتملة الصنع التي تكون ما زالت في طور التصنيع بالمصانع والكميات المخزونة من السلع التامة الصنع في المخازن والمحال التجارية والأدوات الزراعية وغيرها. ولقد اعتبر الاقتصاديون هذه الأشياء المختلفة جميعا، العامل الثاني من عوامل الانتاج وهي رأس المال وبعبارة أدق رأس المال المادي. ومن المنطقي أن ندخل في اعتبارنا هنا أن كل ما هو من صنع الإنسان ويعتبر جزءا من الثروة غير أن الاقتصاديين لا يذهبون عادة إلى هذا الحد لكي يقترحوا إلى الاستخدام الشائع ولذلك يقترح مارشال «اعتبار كل شيء عدا الأرض جزءا من رأس المال من وجهة النظر الاجتماعية طالما أنه يتيح دخلا يعد في الأحاديث الجارية كذلك بالإضافة إلى ما شابهه من الممتلكات العامة مثل المصانع التابعة للدولة وتشمل الأرض كل ما تزخر به الطبيعة مثل المناجم ومصايد الأسماك و... الخ.

وعلى ذلك فإن رأس المال يشمل جميع الأشياء التي يمكن امتلاكها للأغراض التجارية سواء أكانت آلات أم مواد خام أم سلع تامة الصنع أو ملاحية وفنادق أو مزارع ومنازل ولكنه لا يشمل الأثاث والملابس التي يمتلكها الأشخاص الذين يستخدمونها وذلك لأن الأشياء التي يشملها رأس المال تعتبر منتجة للدخل على حين أن الأشياء التي لا يشملها غير منتجة بالنسبة للدخل ويتضح لنا ذلك من الأسلوب الذي

يتبعه موظفو ضرائب الإيراد. ولهذا وهذا ما أميل إلى الأخذ به في تعريفنا  
لرأس المال»

وثالثا - أننا لا بد من أن نميز بين قدرات الناس على الانتاج  
والمقصود بها القدرات اليدوية والذهنية والقدرة على القيام بأنواع شتى  
من المجهود العضلي أو توجيهه بطرق مختلفة ورسم الخطط وتصميم  
الأدوات والتنظيم والإدارة والمراقبة فكل هذه الأشياء أو القدرات نعتبرها  
عاملا هاما ما من عوامل الانتاج ونطلق عليها العمل أو بعبارة أدق القوة  
العاملة.

وتعد هذه المجموعات الثلاث الكبرى - الأرض ورأس المال  
والعمل - العوامل الثلاثة الرئيسية التي يأخذ بها الاقتصاديون التقليديون.  
ولكن إلى جانب هذه العوامل الثلاثة الرئيسية أو بالأحرى هذه  
المجموعات هناك مجموعة رابعة غاية في الأهمية إذ أن الناس لا  
يعيشون في بيئة مادية فحسب بل أنهم يعيشون أيضا في بيئة من  
الأفكار. وتتوقف طاقتهم الإنتاجية إلى حد كبير على بيئته وإمامهم  
بالقانون الطبيعي والأساليب الفنية الآلية وطرق التنظيم المختلفة التي  
تجمع بينهم في سلسلة متصلة من النشاط المتعاون ولا شك في أنه من  
الممكن الجمع بين كل هذه الأشياء تحت عنوان رأس المال المادي  
والطاقة العاملة ولكن بعض الناس يفضلون إدراجها في قسم آخر يمكن  
أن يطلق عليه رأس المال غير المادي. ويعتبر هذا التقسيم أو عدمه

موضوعا قانونيا. والأمر الهام حقا هو أن الأفكار الجارية تحتل مكانة ممتازة وهامة بين موارد الثروة الإنتاجية.

وتعتبر هذه العوامل أو العناصر الإنتاجية التي سبق أن وضعتها أشياء مخزنة ينتج عن تضافرها ذلك المقدار من الخدمات والسلع التي يتألف منها الدخل القومي. وعادة ما يظل المخزون من العوامل الإنتاجية ثابتا في الظروف العادية فكلما اندثر جيل من الأجيال حل محله جيل آخر وكلما استهلكت الآلات حلت محلها آلات أخرى جديدة بالطريقة نفسها. وباستثناء فترات الحروب فقد اعتدنا أن نشهد مقدار المعدات الرأسمالية والقوة العاملة ينمو عاما بعد عام.

ولكن سواء أكان مقدار موارد الثروة الإنتاجية ثابتا أم متغيرا فإن هذا المقدار أشبه ما يكون بنبات ينمو ويحافظ على تدفق الدخل الحقيقي سنويا.

وإذا نظرنا إلى الموضوع على هذه الصورة فإننا نرى بين العوامل التي يتوقف عليها قدرة الدولة على إنتاج الدخل الحقيقي سواء أكان كبيرا أم صغيرا عاملا هاما وفعالا وهو مقدار موارد الثروة الإنتاجية التي تملكها الدولة وكلما ارتفع مستوى الأرض ارتفع أيضا مستوى المعدات الرأسمالية وازداد عدد سكانها القادرين على العمل - أي الأفراد الذين تتردد أعمارهم بين ١٥ و ٦٥ عاما وازدادت كفايتهم وازداد مقدار الدخل الحقيقي الكلى الذي يمكن أن ينتجوه ولقد ذكرت لفظ

«الكلى» لأذكركم بأنه ليس من الضروري أن تعمل العوامل التي تزيد الدخل الحقيقي للفرد، فامتلاك كثير من الأرض ورأس المال يزيد الدخل الحقيقي بالمعنيين السابقين غير أن زيادة عدد السكان القادرين على العمل التي لا تكون مصحوبة بزيادة كفاية الفرد قد تؤدي إلى انخفاض دخل الفرد ما لم تطرأ في الوقت نفسه زيادة على مقدار الآلات برغم أنها بالتأكيد تزيد الدخل الإجمالي. وربما كان هذا أمراً ثانوياً لأن الأمر الضروري والواضح هو أن زيادة مقدار موارد الثروة الإنتاجية بغض النظر عن نوعها من شأنها أن تزيد مقدار الدخل الحقيقي الذي تنتجه هذه الموارد. ويترتب على ذلك أن جميع العوامل التي تزيد هذه الموارد تؤثر في طاقتنا على إنتاج الدخل بالزيادة بطريق غير مباشر. وقد يكون من اليسير أن نتكلم كثيراً عن هذه العوامل وبالأخص تلك العوامل التي تؤثر على رأس المال وكفاية السكان القادرين على العمل.

ومن الواضح أن السياسة العامة فيما يتعلق بالاستثمار في مجال رأس المال المادي من ناحية وفي مجال تدريب الناس وتعليمهم من ناحية أخرى قد تؤدي دوراً هاماً في هذا الصدد، ولكنني لا أستطيع مناقشة هذه الموضوعات الآن وسوف أمضى سريعاً إلى موضوع مختلف وربما أقل وضوحاً.

فالواقع أن قدرة الدولة على إنتاج الدخل الحقيقي لا تتوقف على مقدار موارد الثروة بأشكالها المتعددة فقط أنها تتوقف أيضاً على الصور

التي يتخذها عاملا الانتاج القوة العاملة ورأس المال ونخص بالذكر منها درجة التخصص في الوظائف وأسلوب هذا التخصص: ولما كان الناس تتنوع مطالبهم وأذواقهم فان إجمالي موارد الثروة الإنتاجية التي يمتلكونها لابد أن تشتمل على عدد كبير من الأشياء المتباينة غير أن هذا لا يوضح حالنا طبيعة وحدات موارد الثروة الإنتاجية التي سيقبل عليها الناس مثلا. ولنفرض أن التعديل سيوزع إجمالا بنسبة «س» لإنتاج الأغذية و«ح» الانتاج الآلات و«ع» لخدمات النقل وغيرها من الخدمات. وتتفق عبارتنا السابقة مع تقسيمها للنسب على أساس تقسيم كل فرد لوقته على أنواع العمل المختلفة على أساس النسب س و ص و ع وهكذا دواليك أو على أساس أن العدد «س» سيقوم بالنوع الأول فقط من الأعمال والعدد «ص» يقوم بالنوع الثاني فقط على حين يقتصر العدد «ع» على الاشتغال بالنوع الثالث. ولكن الفرق بين اجمالي كل من الناتجين كبير جدا. ويمكننا أن نقول بصفة عامة أن التنظيم المخصص أكثر إنتاجية من التنظيم الآخر وهو يتيح دخلا أكبر بمقدار معين من موارد الثروة الإنتاجية. ويعرف كل شخص أن هذا الأمر صحيح. وأريد الآن أن أتساءل عن الظروف التي تجعل التخصص أكثر إنتاجا، يوجد لذلك سببان رئيسيان:

أولهما - أن الناس - وكذلك الأرض - يختلفون في مواهبهم الطبيعية ولست أعني أن بعض الناس أفضل من البعض الآخر بل أعني أن

القدرات الخاصة التي ورثها الناس - والتي تتميز بها قطع الأرض المختلفة - تتمايز في ميادين النشاط المختلفة فالناس يولد أحدهم قوى البنية في جسمه، ولكنه أقل ذكاء. وقد تكون عقلية أحد الأفراد عبقرية فذة في الرياضية على حين تفوقها عقلية فرد آخر في الدراسات القديمة وينطبق التفاوت على الأرض نفسها فتلك القطعة تصلح لزراعة القمح خيرا من قطعة أخرى تصلح للمراعي.

وقد توجد هذه الاختلافات في القدرات الخاصة في الوقت الذي يتمنى فيه أحد الأفراد الزيادة عن غيره في كل شيء أو تكون فيه قطعة الأرض أفضل من غيرها في كل شيء. فمثلا ربما كان اينشتاين ذا كفاية في كرة القدم عن لاعبها مستر جونز دون أن يكون أفضل منه في علم الطبيعة فقط غير أن قدرته على التفوق في علم الطبيعة أكبر بكثير من كفايته في كرة القدم. ومن اليسير علينا أن نتبين أنه كلما كان «أ» أفضل نسبيا من «ب» في صناعة القبعات على حين يتفوق عليه «ب» في صناعة الدراجات فان عدد القبعات والدراجات سيزيد لو أنفق «أ» معظم وقته في صناعة القبعات على حين أنفق «ب» معظم وقته في صناعة الدراجات عما لو قسم الاثنان وقتهما في صناعة القبعات والدراجات وإذا بسطنا هذه الحجة قليلا فانه يصبح من اليسير علينا أن نتبين أن أكبر إنتاج يمكن أن يتحقق - في حالة وجود عدد كبير من الناس عندما يركز معظم الناس وقتهم على إنتاج تلك الأشياء التي يتفوقون فيها على

غيرهم. وعلى الرغم من أن اينشتاين أفضل من جونز في علم الطبيعة وكرة القدم فان أي شخص عاقل لن يكتفي بإبعاد جونز عن مجال علم الطبيعة فحسب بل انه سيعيد اينشتاين أيضا عن ميدان كرة القدم. وقد صاغ هنري فورد هذه الحجة كما يلي فقال «أن التقسيم الدقيق للعمل يسمح للرجل القوي أو الماهر باستخدام قوته أو مهارته دائما. وفي الصناعات اليدوية القديمة كان العامل الماهر ينفق جزءا كبيرا من وقته في الأعمال التي لا تتطلب المهارة وكان ذلك مضيعة للوقت».

وثانيا - فحتى وان لم توجد أية اختلافات غريزية في القدرات الخاصة بين الناس فان فصلهم وتقسيمهم إلى جماعات متخصصة بين أوجه النشاط المختلفة تفيد الانتاج كثيرا. وأهم دافع إلى ذلك هو أن التدريب والمران على أداء أي عمل من الأعمال يزيد كثيرا من قدرة الإنسان على القيام بهذا العمل وعلى ذلك فلو كان لديك عشرة رجال يتساوون جميعا في القدرات الموروثة والمواهب الطبيعية فانك ستحصل منهم على إنتاج كارلو أنك أقنعت كلا منهم بأن يقضى كل وقته في القيام بعمل واحد كما لو أنفق كل منهم عشر وقته في كل عمل من الأعمال وهذا واضح ولا شك، وإذا وجدت رجلا يكتب مقالات في الصحف عن الإستراتيجية في يوم الاثنين ثم يكتب عن تحديد النسل يوم الثلاثاء ثم يكتب عن علم الفلك يوم الأربعاء وهكذا دواليك فانك قد تكون على يقين من أن جميع المقالات غير جدية بالقراءة.

ولقد وجدت في برنامج لمعهد لن أذكر اسمه شخصيا لم أكن قد سمعت عنه من قبل وكان هذا الشخص يقترح أن يقوم بتدريس المواد الآتية: اللغة الفرنسية والجغرافيا واللغة الانجليزية والتربية والتاريخ والأدب والطبيعة والاقتصاد فلم أشعر بالرغبة في الالتحاق بهذا المعهد ولا أريد أن أقول أن التخصص يفيد الانتاج لان التمرين يزيد المهارة. واقتبس فيما يلي المثال المعروف الذي ذكره آدم سميث فقال: «إن تقهّم العمل - بتحويله إلى عملية بسيطة، تصبح الوظيفة الوحيدة للإنسان - لا بد من أن يزيد كثيرا من مهارة العامل وبراعته. فالحداد العادي الذي لم يعتد على صناعة المسامير برغم أنه اعتاد على استعمال المطرقة - لو اضطر في وقت من الأوقات إلى صناعة المسامير فإنه لن يستطيع أن يصنع أكثر من مائتي أو ثلاثمائة مسمار في اليوم الواحد ولا شك في أن هذه المسامير ستكون من نوع رديء جدا. أما الحداد الذي اعتاد على صناعة المسامير وان لم يكن عمله الرئيسي هو صناعة المسامير فإنه قد لا يستطيع أن يصنع أكثر من ٨٠٠ أو ١٠٠٠ مسمار يوميا أن بذل أقصى طاقته. ولكنني شاهدت صبية يقل عمر كل منهم عن عشرين عاما لم يشتغلوا بأي عمل آخر سوى صناعة المسامير ويستطيعون أن يصنعوا يوميا ٢٣٠٠ مسمار إذا اجتهدوا في عملهم.

وجدير بنا الآن أن نضيف كلمة أخيرة وهي أن التخصص - مثله مثل أي شيء آخر - يمكن أن يزيد عن حده بحيث يعرض الكفاية

للخطر فمتسلق الجبال الخبير بالصخور ولكنه لا يعرف شيئا عن الجليد والعكس صحيح يجد مشقة هائلة في صعود جبال الألب وكذلك ينطوي التخصص المطلق في بعض الأعمال الذهنية على مغالاة قد تكون ضارة إلى أبعد حد فالجراح الذي يعرف كل شيء عن الكبد ولا يعرف شيئا عن سائر أعضاء الجسم قد يقوم يوما على استئصال الكبد في الوقت الذي تكون الكلى هي سبب الداء وكثيرا ما تكون القدرة العامة لا القدرة المتخصصة هي العامل على النجاح في بعض المجالات. ولهذا نادرا ما يتخصص الساسة فالشخص الواحد قد يكون كفوا بالمقدار نفسه على إدارة وزارة التجارة أو وزارة الحربية أو وزارة التعليم أو المالية أو غيرها، إلا أن السياسة طبعاً يعتبرون شيئا شاذاً، أما بالنسبة للأشخاص العاديين فإن التخصص يجعلهم عادة أكثر كفاية.

ولكن لا يؤدي التخصص بين الناس - وهم وسيلة العمل - فقط على زيادة القدرة على تحقيق الدخل بل يصدق نفس التحليل السابق أيضا على رأس المال الذي يكون على شكل معدات وآلات. والتخصص أي تقديم العمل معناه تقسيم العمليات الصناعية إلى عدد كبير من العمليات الصغيرة التي تقوم بكل منها آلات مخصصة لذلك وتعمل باستمرار ولا تنفع في أي عمل آخر سواه وهذا أمر غاية في الأهمية. وقد قال

د. هي: روبرتسون في هذا الصدد في كتابه «الرقابة على الصناعة»

بأن الهدف الرئيسي من تقسيم العمل ليس هو تطوير مهارة العامل الإنساني بقدر ما هو إتاحة القدرة على تشغيل الآلة المتخصصة باستمرار وعلى هذا فإن التقدم الصناعي حاليا هو عبارة عن التقدم المضطرد في خطا واسعة، على نحو ما يعرف بالتقنين ويضرب لنا هنرى فورد المثل على ذلك في سيرة حياته التي كتبها بنفسه فيقول بأن عملية طلاء محور السيارة الخلفي لعربة فورد طراز «ت» قد تتحقق من الناحية السطحية للأشياء بإسقاطه لبعض الأدوات الزراعية في إناء به طلاء معين ولكن ذلك لم يكن يجدي ولهذا يرد مستر فورد قائلا: أن طلاء المحور الخلفي كان يثير بعض الاضطراب في الماضي فقد كان هذا المحور يسقط باليد في إناء يحتوى على طلاء غير أن هذه العملية كانت تتطلب اشتراك شخصين وتتطلب القيام بعمليات أخرى أما الآن فإن أحد العمال يعلق المجموعة التي بها المحور في سلسلة متحركة ثم يرفعها إلى أعلى فوق آناء الطلاء وبتأثير رافعتين أخريين يرتفع آناء الطلاء حوالي ستة أقدام ثم ينغمس المحور داخله ويعود إلى مكانه ثانية في الوقت الذي يحول فيه المحور إلى أحد أفران التجفيف ولا تستغرق كل هذه العمليات أكثر من ثلاثين ثانية لهذا أنصحك بأن تقرأ كتاب فورد «حياتي وعملى».

وهنا إذا سلمنا بأن تخصص العمال والآلات في نطاق محدود من الأعمال التي يألّفونها أو يعتادون عليها وسيلة هامة لزيادة الطاقة

الإنتاجية فما الظروف الملائمة لتحقيق هذا التخصص؟ أنها تكون أحيانا عبارة عن موهبة طبيعية فبين النحل طبقات متخصصة تقوم بأعمال معينة بناء على تكوينها الفسيولوجي مثل الجنود والعمال إلى غير ذلك وعلى الرغم من عدم وجود حدود تفصل بين الناس وبعضهم البعض مثل الحدود التي تفصل بين طبقات النحل فهناك فواصل ولا شك. فما من رجل مثلا يستطيع أن ينجح في أن يكون أما حتى وان رغب في ذلك وليس من العسير أيضا أن نتصور مجتمعات تقوم فيها السلطة الحاكمة بتنظيم التخصص الفردي وتحديده، وقد قدم لنا هـ. ج. ويلز صورة رائعة لهذا الشيء في كتابه «الرجال الأوائل في القمر» فقال: أن الأطفال يجمعون بعد مولدهم ويخضعون لأحد أنظمة التغذية والتدريب حتى يصبحوا جنودا أو رياضيين أو عمالا في المناجم إلى غير ذلك طبقا لما تراه الحكومة مناسبة. ولكن لنترك هذه الأشياء جانبا الآن وندخل في الموضوع نفسه فالتخصص العالي الحديث أو تقسيم العمل قد صار واقعا بين الناس بغض النظر عن قوانين الحكومة، لأن الناس تخيروه فعلا. ولكن ما هي الظروف التي جعلتهم يتخيرون ذلك؟

أولا نتعرض الاستعداد الإنسان للمقايضة أو التبادل لو لم يوجد هذا الاستعداد فان كل شخص كان سيضطر إلى صنع كل ما يريد طالما أن أحدا لم يكن ليحصل على ما يريد، وفي هذه الحال سيضطر الإنسان إلى عمل كل شيء وبذلك يستعصى عليه أن يتخصص. والآن أعود ثانية

إلى آدم سميث وأقتبس منه فقرة وردت بكتابه «ثروة الدول» حيث يقول: «بدون استعداد الإنسان للمقايضة والمبادلة فإن كل إنسان سيضطر إلى أن يوفر لنفسه كل الأشياء الضرورية والمناسبة التي يريدتها في الحياة وإلا اضطر الجميع إلى تأدية الواجبات نفسها والقيام بالأعمال نفسها ولما ظهر أي اختلاف بين الناس بحيث لم يكن يتضح ذلك الفرق الكبير في المواهب بين الناس.. وتكتسب كثير من الفصائل الحيوانية - التي من النوع نفسه - صفات ممتازة خاصة بها أكثر من الصفات التي تتاح للفصائل الأخرى ومن خلال التجارب السابقة والعادات والفيلسوف. بحكم الطبيعة - لا يختلف كثيرا من حيث الاستعداد أو العبقرية عن الجمال العادي بالدرجة التي تفرق بين فصائل الكلاب نفسها. فكلب الصيد يختلف تماما عن كلب المراعي. وبرغم أن هذه القبائل المختلفة من الحيوانات تنتمي إلى النوع نفسه فليس من الممكن أن يقوم أحد بعمل الآخر... ولا يمكن أن نجمع بين آثار المواهب المختلفة أو اتخاذها وسيلة الإقرار تكيف تام وانسجام بين الأنواع المختلفة المتباينة.

ولكن ليس هذا كل ما في الأمر فعلى الرغم من أن الاستعداد للمقايضة والتبادل شرط ضروري لأية درجة من درجات التخصص فهو شرط غير كاف، فلا بد من وجود تنظيمات أخرى تسمح بالتبادل. فلو كان الناس معزولين عن بعضهم البعض وكان كل منهم يعيش في جزيرة

منفصلة فمهما بلغت رغبتهم في التخصص و تبادل نتاج تخصصهم فإنهم سيعجزون عن تحقيق ذلك لان كلا منهم سيضطر إلى القيام بأعمال مختلفة حتى ينتج النفسية السلع التي يريدونها - وإذا ألقينا نظرة عامة على الأمر فإننا ننتبين سريعا أن المفاضلة بين استخدام الأفراد أو الآلات - أي مدى التخصص وتقسيم العمل - قد تتوقف على استعداد الناس للتبادل لو استطاعوا ذلك وعلى التسهيلات القائمة التي تحقق التبادل الكامل.

وعلى ذلك فان التخصص يتوقف بصفة رئيسية على حجم السوق. والآن نعود إلى آدم سميث ثانية ونقتطف له العبارة التالية: «عندما يكون السوق صغيرا جدا فما من شخص يجد ما يشجعه على تكريس نفسه كلية لعمل واحد نظرا لحاجة الإنسان إلى القدرة على الاستغناء عن كل المقدار الفائض من ناتج عمله أي ذلك الجزء الذي يفرض عن استهلاكه الخاص للحصول على تلك الأجزاء من نتاج عمل الآخرين التي يحتاج إليها ... فكل فلاح يعيش في المنازل المتفرقة والقرى الصغيرة مثل القرى المنتشرة في اسكتلنده لا بد من أن يعمل قصابا أو خبازا لأسرته في آن واحد وفي هذه الأحوال قد يتعذر علينا أن نجد حدادا واحدا أو نجارا أو بناء إلا إذا وزعنا مسافة تبعد حوالي عشرين ميلا من آخر خباز أو نجار أو بناء نلتقي به. وعلى ذلك فان الأسرة المبعثرة التي تعيش متفرقة على بعد ثمانية عشرة أميال تضطر إلى تعلم عدد من الحرف التي

قد لا تلجأ إلى تعلمها الأسر التي تعيش متجاورة كذلك الأمر بالنسبة  
الصناعة السيارات فما لم يصنع عدد كبير من السيارات ونتيجة لا تساع  
سوق السيارات طبعاً - ما كان في مصلحة أي شخص أن يقيم مصنعا  
للإنتاج الكبير به آلات خاصة لصناعة كل جزء صغير من أجزاء السيارة  
مثل مصنع فورد أو موريس.

وليس حجم السوق شيئاً قائماً بذاته لا يتصل بشيء آخر إلا أنه  
يتوقف على عامل آخر فيوجود عدد معين من السكان المنتشرين في  
مسلحة معينة من الأرض يتوقف حجم السوق على مدى تقدم وسائل  
المواصلات والنقل فدون وجود عدد كبير من الناس في صقع واحد من  
الأرض من المستحيل أن يقوم التخصص في حالة تأخر وسدا دل النقل  
والمواصلات إذ أن تأخر وسائل المواصلات لن يمكن عددا كبيرا من  
الناس من العيش في بقعة واحدة لأنه من المستحيل أن يحصلوا على  
الغذاء اللازم لهم في ظل هذا الوضع وعلى ذلك فإن الشرط الضروري  
الذي يجب توافره الزيادة المتخصصة أي تقسيم العمل هو تقدم وسائل  
المواصلات، ولا تتضمن وسائل المواصلات القطارات والسفن فحسب  
بل جميع الأساليب التي تظهر وتتطور باستمرار والتي تمكن الإنسان من  
نقل السلع القابلة للتلف في جميع أنحاء العالم دون أن تتلف ومنها مثلا  
عمليات تعبئة المواد في زجاجات والتبريد والتثليج وغيرها من العمليات  
الحديثة.

ولكن كل ذلك لا يكمل الصورة اللازمة إذ أن الإنسان يحتاج إلى وجود جهاز منظم للتبادل جنبا إلى جنب مع تقدم أساليب المواصلات والنقل ويتضمن هذا التنظيم إصدار قوانين تحول دون خرق العقود المبرمة وذلك لأن الناس غالبا ما يرغبون في الاستغناء عن شيء ما حاليا من أجل الحصول على شيء آخر في المستقبل أو لارتباطهم بوعده معين وما لم يكن هذا الوعد مضمونا فإنه لن يتم بين الناس أي نوع من المبادلة إلا مع أصدقائهم الشخصيين الذين يثقون فيهم. ولا شك أن مثل هذه القوانين ستكون لونا من العبث إذا لم يكن لها قوة تنفيذية ولهذا لا بد من وجود مجموعة من المحاكم التي تحكم في المنازعات وقوة بوليسية تضمن تنفيذ القرارات التي تصدرها هذه المحاكم . ولا بد أيضا من وجود وسيلة للتبادل تحظى بالقبول العام. وهذه الوسيلة تساعد على تصريف التجارة دون حاجة الشخص الذي يريد بيع عدد كبير من القبعات إلى البحث عن شخص آخر يحتاج إلى هذا العدد من القبعات نفسها فيشتريها لبيع مجموعة من السلع التي يحتاج إليها بائع القبعات أي أن هذه الوسيلة بعبارة أخرى تغني عن الحاجة إلى اتفاق عدد من الأشخاص على تبادل السلع والمنافع فيما بينهم.

ونتبين أهمية ذلك طبعاً بسهولة أو صورا لأنفسنا الصعوبات البالغة التي تقف في سبيل المقايضة المباشرة. ويتضح لنا ذلك من فقرة نقتبسها من كتاب لرحالة أمريكي عن النقود فيصور الليفانت كاميرون في كتاب

له عن الصعوبات التي يواجهها الإنسان عند محاولته الحصول على قارب نتيجة لعدم ملائمة عملية المقايضة أي تبادل السلع بطريق بار دون حاجة إلى وسيط فقد قال: أن عميل سيد كان يريد أن يحصل على المن بكمية من العاج التي لم أكن أملك منها شيئاً ولكنني وجدت أن محمد بن ثعلب لديه كمية من العاج ولكنه كان يريد ثياباً ولكن لما لم يكن لدي ثياب فإنه لم يساعدني كثيراً إلا بعد أن سمعت عن محمد بن غريب الذي كان لديه ثياب ويريد الحصول على كمية من السلع الأسلاك التي أملكها لحسن لي، ولذلك فإنني أعطيت بن غريب كمية الأسلاك التي كان يحتاج إليها وأعطيت الثياب لمحمد بن ثعلب الذي أعطى بدوره العاج السيد وهكذا سمح لي الأخير بالحصول على القارب». وتصور لنا هذه القصة عدم ملائمة المقايضة أي عملية العنور على الشخص الذي لا يريد ما أنت في حاجة إلى بيعه فحسب بل يريد أيضاً بيع ما أنت في حاجة إليه. ويقول فوستر وكاتشنجر في كتابهما عن النقود «أن الكتب التي تناولت موضوع النقود تصور دائماً الصعوبات التي يواجهها بائع القبعات قبل التوصل إلى وسيط للتبادل عندما كان يحتاج لشراء منزل له ولكنه كان يعمل عبثاً على التوصل إلى أي شخص يريد عدد القبعات التي تقابل قيمة المنزل. أما اليوم فإن صعوبة استمرار التجارة الداخلية دون استخدام وسيط للتبادل قد زادت كثيراً عما قبل لأن معظم الذين يريدون شراء سلع يدفعونها. ففي مصنع الأحذية مثلاً يعمل شخص معين في قسم المحاسبة على حين يقوم شخص آخر في إدارة المبيعات

ويشتغل آخر في قطع الجلود أو دبغها أو في حراسة المصنع. وهكذا فان أحدا منهم لا ينتج شيئا يمكن أن يقدمه للقصاب مقابل الحصول على قطعة من اللحم في الوقت الذي يكون فيه القصاب في غنى عن منتجاتهم أو خدماتهم فهي لا تختلف بالنسبة له عن القوائد التي ينظمها الشعراء. بل ربما كان أقل احتياجا إلى كشف ميزانية مصنع الأحذية الذي يضعه المحاسب هذا كما أن المحاسب لا يريد الحصول على أجره بكمية من الأحذية ولا يريد الصبي الذي يعمل في محل لبيع المجوهرات الحصول على أجره ممثلا في كمية من الخواتم الذهبية. والسبيل الوحيد لإرضاء كل شخص هو التوصل إلى وسيط ما يعرفه كل شخص ويقبله في مقابل السلع والخدمات التي يريدون بيعها.

أن كل ما سبق أن ذكرت يتركز حول فكرة التخصص أن تقسيم العمل وقد قلت أن هذا عامل هام يحدد مقدار الدخل الحقيقي الذي يمكن أن تنتجه مواردنا الإنتاجية. ولكن ما هي العوامل الأخرى؟ وهذه مشكلة فنحن نستطيع أن نزيد الانتاج كلما اقتربت الشركات التي تسهم في الصناعات المختلفة نحو ما تطلق عليه الحجم المثالي والحجم المثالي هو ذلك الحجم الذي يصل فيه متوسط تكاليف الإنتاج إلى الحد الأدنى. ويختلف هذا الحجم طبعاً من شركة الأخرى فيختلف مثلاً في صناعة الصلب عما هو في صناعة غزل القطن. وهناك أحجام مثالية في الظروف المختلفة تماماً كما يوجد بين الحيوانات حجم مثالي للفيل

وحجم مثالي آخر للنحلة. فالفيل الذي يبلغ في حجمه حجم النحلة سيكون عاجزا عن العمل . وينطبق الكلام نفسه أيضا على النحاة عندما تصح في حجم الفيل فلا بد من أن يختل جهازها التنفسي ويختلف الحجم المثالي للشركة في مجال معين طبقا لما تقوم الشركة بصناعته وحالة أساليب الانتاج الفنية في الصناعة ومستوى البراعة الإدارية التي يمكن توفيرها وأشكال التنظيم التي يمكن أن تطبقها أي شركات خاصة فردية أم شركات مساهمة . . الخ .. ولكن في أي ظرف من الظروف لا بد أن يكون هناك حجم واحد - أو ربما أكثر من حجم واحد - للشركة يكون مثاليا بمعنى أنه يخفض متوسط تكاليف الانتاج إلى الحد الأدنى. ولما كان الأمر كذلك فمن الواضح أن بعض موارد الثروة الإنتاجية تضيع هباء نتيجة لاختلاف أحجام الشركات عن الأحجام المثالية لها. وبإعادة تنظيم أحجام الشركات نستطيع أن نحصل على الانتاج نفسه باستخدام موارد أقل وهكذا يمكن الاستغناء عن بعضها لإنتاج أشياء أخرى.

والآن ما الذي يحدد العلاقة بين الحجم الفعلي للشركة والحجم المثالي لها؟ لو كانت المنافسة فعالة فان أية شركة كبيرة جدا أو صغيرة جدا ستخفف قيمتها في السوق نتيجة للمنافسة.

وبهذه الطريقة نشأ ضغط على الشركات عموما لتقترب نحو الحجم المثالي تماما كما هو الحال بالنسبة للأفيال والنحل حينما تصل

إلى الحجم المثالي ولكن لما لم تكن المنافسة فعالة تماما خرجت بعض الشركات بوضوح عن الأحجام المثالية لها. ونظرا لوجود بعض أنواع المنافسة غير الكاملة فان الشركات ستميل إلى الصغر في الحجم والى أن تتعدد. وقد ينطبق ذلك على مجال التجزئة. ومن الواضح أن الشركة تصبح كبيرة جدا عن الحد المعقول بمعنى أنها لو صغرت في الحجم سوف ينخفض متوسط نفقات الإنتاج فيها عندما تتاح لها فرصة الاحتكار وفرض الأسعار العالية على الجمهور ويحدث هذا لان الشركة تستطيع أن تحقق أرباحا بسبب كبر الحجم تمكنها من التمتع بقوة احتكارية وتكون هذه الأرباح أكبر من الخسارة التي تلحق بها نتيجة لضخامة حجمها التي تعوق تحقيق الحد الأدنى لتوسيط التكاليف. ولو تمكنت الدولة من وقف القوة الاحتكارية عن رفع الأسعار فسيزول هذا الأثر المترتب على عدم الوصول إلى الحجم المثالي وعلى ذلك ففي هذه الحال نتوقع زيادة الإنتاج الذي تجود به موارد الدولة الإنتاجية.

وننتحدث الآن عن موضوع آخر، ففي أية لحظة وفي أية حالة من حالات المعرفة الفنية يشترط توافر بعض أساليب الإنتاج لتكون أكثر فعالية من غيرها بحيث تؤدي عند إتباعها إلى زيادة إنتاجية كل وحدة من وحدات موارد الثروة الإنتاجية عن الإنتاجية التي كان يمكن أن تتحقق بطريقة أخرى، ولو كانت المنافسة فعالة وكاملة فإنها تباشر ضغطا قويا يعمل على إتباع أفضل الأساليب في كل مكان لا عن المؤسسات التي لا

تبعها ستتعرض لانخفاض مبيعاتها وبذلك ستضطر إلى الخروج أمام ضغط المؤسسات التي تتبعها، ولكن في حياتنا اليومية يتوافر قدر كبير من المقاومة لهذا التغيير، كما أن المنافسة ليست فعالة وكاملة ومن ثم تستخدم في كثير من الأماكن أساليب للإنتاج أحط من غيرها برغم العلم بأساليب أفضل بل واستخدامها فعلا في جهات أخرى. ويحتمل أن يحدث هذا الأمر بصفة خاصة في بعض الصناعات مثل الزراعة التي يعمل فيها منتجون مختلفون ومنتشرون على نطاق واسع ولا يحتلون إلا أسواقا صغيرة قياسيا إلى بعض المنتجات. ولهذا السبب تبذل الدولة في بعض الأحيان جهدا منتظما لتوسيع نطاق المعرفة بأفضل الأساليب عن طريق المعارض والصور الفوتوغرافية والاستعراضات والمحاضرات والتنظيمات الخاصة التي تزود الفلاحين بالبذور الجيدة إلى غير ذلك من الوسائل، وكلما أمكن أن تقترب أية صناعة من الصناعات إلى مستوى أفضل الأساليب المتبعة بأية طريقة من الطرق ازدادت إنتاجية موارد ثروتنا الإنتاجية.

ويؤدي بنا هذا الحديث إلى نقطتي الأخيرة، فمواردنا يمكن أن تقل دخلا حقيقيا أكبر لا بمجرد استخدام أفضل الأساليب الإنتاجية المعروفة على نطاق أوسع ولكن أيضا باكتشاف أساليب أفضل للإنتاج: ولا يتضمن هذا تقدم المعرفة العلمية لا مجرد المعرفة العلمية الثانوية أي تطبيق المبادئ الأساسية - مثل الاختراعات أو التحسينات الفنية وغيرها

فحسب - بل يتضمن أيضا المعرفة الأولية عن المبادئ نفسها أي العلوم البحتة التي تقوم عليها العلوم التطبيقية والتي تتبع منها العلوم التطبيقية. وهكذا نعود أخيرا إلى ما سبق أن تحدثت عنه في أوائل هذا الفصل وهو رأس المال الفكري غير المادي. وهذه هي الفكرة الرئيسية التي تدور حولها كلمات مارشال "التالية: «أن الأفكار سواء كانت تلك المتعلقة بالفن والعلم أو الكامنة في العمليات التطبيقية - هي أصدق الهبات وأخصها بأن يتوارثها كل جيل عن الجيل السابق له. فقد تحل ثروة مادية محل ثروة مادية أخرى سريعا لو أنهارت مثلا ولكن الأفكار التي قامت عليها الثروة المادية تظل ثابتة ومحفوظة ولكن لو فقدت الأفكار دون الثروة المادية فحينئذ تنهار الثروة وينحدر العالم إلى الفقر المدقع. وقد يمكن إحياء معرفتنا بالحقائق سريعا لو فقدت وظلت الأفكار البناء والإنشائية باقية، على حين لو ماتت الأفكار فسوف يدخل العالم العصور المظلمة ثانية».

يبدو أن هذا الفصل قد اشتمل على نقاط كثيرة فقد يكون جديرا بنا أن نقدم بإيجاز النقاط الرئيسية التي وردت فيه، فقد حاولت استخلاص العناصر الرئيسية التي تتوقف عليها قوة الدولة على الحصول على رأس المال دون تلك العناصر التي ترتبط بالمعاملات الخارجية. وأولها وأوضحها مقدار ونوع موارد الثروة الإنتاجية والعمل بمعناه الواسع ورأس المال والأرض التي تمتلكها الدولة وثانيا لو كانت موارد الثروة هذه

معطية فان القوة على تحقيق الدخل تعزز وتزداد نتيجة التطور تقسيم العمل أي تخصص وحداتها الفردية في القيام بواجبات محدودة ويصبح هذا في الإمكان بفعل الحقيقة التالية وهي أن البشر يختلفون عن الحيوانات الأخرى بأنهم يميلون إلى المقايضة والمبادلة. ويساعد على ذلك كل شيء يمكن الأفراد من تطبيق هذا الميل ولاسيما تطور وسائل المواصلات الرخيصة والسريعة والقواعد الثانوية المرسومة والمطبقة عن الملكية والتعاقد وتحديد عملة متداولة تحظى والقبول العام وتزداد القدرة على تحقيق الدخل أيضا باقتراب حجم المؤسسات الفردية في مختلف الصناعات من الحجم الذي يعتبر مثاليا لهذه الصناعات وبالعرف على عدد أكبر من أسلوب الإنتاج المتقدمة وأساليب الإدارة وتطبيق المؤسسات الأخرى لها. ووراء كل هذه الأشياء بل ويسيطر عليها جميعا عامل تتوقف عليه القدرة على تحقيق الدخل وغيره وهو المعرفة والفكر والأفكار. في البدء كانت وفي النهاية تكون «كلمة».

## الفصل الثالث

### المؤثرات الخارجية على امتلاك الدخل

إن الدخل الحقيقي بالنسبة للدولة المنعزلة ليس شيئاً سوى صافي الإنتاج السنوي للموارد الإنتاجية في هذه الدولة. ولكن الأمر غير ذلك بالنسبة للدولة التي ترتبط بالعالم الخارجي إذ أن الدخل الحقيقي لها يضم السلع المستوردة مقابل الصادرات الجارية من السلع والخدمات المنتجة محلياً وثمة جزء آخر من الدخل الحقيقي وهو السلع التي تستحقها كفاءة عن الاستثمارات الخارجية. ولا شك في أن لهذه المعاملات الدولية أثر واضح على مقدرة الدولة على امتلاك الدخل. وسوف أعالج هذه المعاملات الآن من هذه الزاوية.

ولكن قبل التعرض لتلك المشكلة هناك مسائل تمهيدية عامة يجب مناقشتها.

أولاً - فيما يتعلق بالجهاز الذي تتم عن طريقه هذه المعاملات فلو أن كل شخص يقوم بعمليات الاستيراد، يسدد ثمن الواردات، عن طريق الصادرات من السلع المحلية أو من عائدات الاستثمار الخارجي ما كانت هناك أية صعوبة إلا أن الناس في الحياة العملية الذين يقومون بمعاملات خارجية لا يتبادلون البضائع المستوردة بالبضائع المصدرة

فيرسل شخص الفحم أو المنتجات الصناعية إلى عميل أجنبي له على حين يشتري شخص آخر القمح من كندا ويشحنها إلى إنجلترا. وعادة لا يوجد اتصال مباشر بين الرجلين. أذن كيف يمكن للصادرات أن تدفع ثمنها للواردات؟

أن الإجابة التامة عن هذا السؤال بسيطة للغاية. فالذي يحدث فعلا هو أن المصدرين الإنجليز مثلا يحصلون مقابل صادراتهم على أوراق مالية تبلغ قيمتها عددا معينا من الدولارات أو الفرنكات أو غير ذلك من العملات ثم يبيعون هذه السندات مقابل نقود انجليزية للإنجليز الذين يريدون دفع قيمة السلع التي اشتروها من الخارج عن استيرادها وعلى ذلك يحصل المصدرون على القيمة بالنقود الانجليزية على حين يحصل المصدرون الأجانب على قيمة السلع بالعملات الأجنبية وهذا ما يريده كل الطرفين. وإذا كانت المستندات التي تسدد بالدولارات أو الفرنكات أو غيرها من العملات والتي يكسبها المصدرون الإنجليز صادراتهم تساوى ما يحتاج إليه المستوردون الإنجليز لشراء وارداتهم فإنه لن تكون هناك فجوات في العملية بين الجانبين، وإلا لنشأت الفجوات بغير ذلك إلا أنه لو كانت قيمة جملة الواردات أقل من قيمة الصادرات، فإنه يتم تمويل الفرق عن طريق أرصدة البيع لا يهتما أعلى بتلك التنظيمات الهامة من الناحية العملية هذا كما أن العمليات التي وصفتها قد تعطل نتيجة لشتى أنواع الرقابة على النقد الأجنبي غير أن ما

سبق أن ذكرته إنما يعالج جوهر الموضوع دون تفاصيله. وهكذا يتم تبادل الصادرات والواردات كل منها بالأخرى حتى نقطة معينة وهي النقطة التي تستخدم فيها جميع الواردات وجميع الصادرات.

أما النقطة الثانية التي نود أن نوضحها فتتعلق بتلك المعاملات الدولية التي يعبر عنها عادة بالميزان التجاري، فما معنى هذا الكلام؟، وعلى أي فلببحث أولاً معنى يمكن أن تؤخذ هذه العبارات (الميزان التجاري) لنبحث أولاً طبيعة العلاقات التجارية بين دولة ودولة أخرى من مثل هاتين الدولتين، ليس من المحتم أن يكون بينهما توازن بالمرّة فحتى لو لم تكن هناك مديونية بين الدولتين فإنه ليس هناك أي سبب بمنع زيادة الواردات إلى الدولة «أ» من الدولة «ب» على الصادرات من «ب» إلى «أ». لأن هذه الزيادة قد يقابلها نقص مكافئ في واردات «أ» من «ج» عن صادرات «أ» إلى «ج»..

ولكن هذا مثال واحد على قولنا، فماذا عن تجارة دولة واحدة مثل بريطانيا مع العالم كله بصفة عامة؟ عادة ما نميز بين حساب الدخل الذي يعبر عنه بالمدفوعات الجارية والالتزامات الخارجية وحساب رأس المال الذي يسجل التغيرات التي تطرأ على رأس المال أو الديون الرأسمالية. وعندما ينظر إلى حساب الدخل وحساب رأس المال معا لا بد من أن يتوازن حساب إنجلترا مع بقية أجزاء العالم لسبب بسيط وهو أن أي دين لا يتم تسديده يصبح فعلا ديناً رأسمالياً ولكن ليس من الضروري

على الأقل أن يتوازن حساب الدخل لإنجلترا أو أية دولة أخرى مع بقية أجزاء العالم.

ونستطيع الآن أن ننتقل إلى موضوعنا الرئيسي وينحصر في السؤال التالي:

ما هو المغزى الأساسي للعمليات التجارية الدولية بالنسبة لقدرة الدولة على تحقيق الدخل؟ ولنتصور دولة لها واردات إنتاجية معينة ولنقارن موقفها إذا لم تكن لها أية اتصالات خارجية بالعالم الخارجي وموقفها عندما تقوم بمعاملات تجارية مع الدول الأخرى .. الفرق في الحالين هو أنها الآن تستطيع أن تحصل على عدد من الأشياء عن طريق عملية غير مباشرة وهي صناعة شيء آخر ويبيعه للدول الأخرى بدلا من أن تصنع بنفسها مباشرة كل شيء يريدته شعبها.

وقد تكلف العملية غير المباشرة القيام بالحد الذي يتطلبه الحصول على الأشياء عن طريق غير مباشر وفي هذه الحالة على الرغم من توافر طرق التجارة الدولية فلن تكون هناك أية فائدة في استخدامها بل إنها في الحقيقة لن تستخدم. ويحدث هذا إذا تساوت القيم النسبية لجميع أنواع السلع على أساس العملات المحلية للدول المختلفة مع عدم قيام التجارة بين الدول. فالدراجة مثلا تساوي في قيمتها ضعف قيمة القبة. ولكن لا يحتمل أن تتساوى القيمة النسبية لجميع السلع في مكان دون قيام علاقات تجارية. ويرجع ذلك إلى شيء واحد وهو أن

موارد الثروة الطبيعية قد توجد في دولة ولا توجد في غيرها وقد تنفع في إنتاج سلع معينة بالذات. ولو لم تقم التجارة مثلا فان قيمة البرتقال ستتنخفض إلى درجة هائلة عن قيمة الثلج في يافا والعكس بالعكس في القطب الشمالي. بالطريقة نفسها تنخفض قيمة النحاس كثيرا عن قيمة القصدير في منطقة بها مناجم القصدير ولا توجد بها مناجم للنحاس. وعلى الرغم من وجود الأنواع نفسها من موارد الثروة الطبيعية في كل من المنطقتين فان الكميات النسبية قد تختلف. وعلى ذلك قد يتوافر في المنطقة «أ» الأراضي الزراعية كثيرا بالنسبة للطاقة العاملة أو الآلات عما هي في منطقة أخرى «ب» أو قد يزيد كثيرا عدد العمال اليدويين غير المهرة بالنسبة للآلات في المنطقة «أ» عنها في المنطقة «ب» أو قد يزيد عدد العمال الذين يقومون بأعمال ذهنية عن عدد العمال ذوي المهارة الفنية في المنطقة «أ» عنه في المنطقة «ب» وهكذا.

وعندما يتحقق هذا تميل العلاقات التجارية إلى القيام بشرط أن تكون الاختلافات بين القيم النسبية كبيرة بحيث تزيد على نفقات النقل وتحصل كل دولة على السلع التي تستوردها بمجهود أقل من المجهود الذي كانت ستبذله لو أنها صنعت هذه الأشياء لنفسها والواقع أن إيجاد فرص للتجارة الخارجية بالنسبة لأية دولة يمكن شعب تلك الدولة من اتباع أساليب الاقتصاد التي هي أوفر - وهذا هو أسلوب غير مباشر لصناعة شيء آخر وتبادلته - وعدم اللجوء إلى الأساليب الصناعية

المباشرة الأكثر نفقات وكلفة وهذا الوضع أشبه ما يكون بتطور أساليب الإنتاج الفنية حيث تزيد قدرة الدولة على تحقيق الدخل وتزيد الدخل نفسه بصفة عامة. وفيما يلي ما يقوله ميل في ه ذا الصدد. «أن الميزة الوحيدة المباشرة في التجارة الخارجية هي الواردات فالدولة تحصل على الأشياء التي كانت لا تستطيع إنتاجها أو التي كان يجب أن تنتجها باستنفاد قدر أكبر من رأس المال والعمل عن المقدار الذي يمكن أن توفره عند استيرادها بالثمن».

وقد تقارن هذا بقول مارشال «أن المكسب الثابت الذي تحصل عليه الدولة من تجارتها الخارجية يتألف من الزيادة التي تنطوي - عليها قيمة السماع التي تستوردها على قيمة السلع التي يمكن أن تنتجها لنفسها بدلا منها أي باستخدام رأس المال والعمل المخصصين للإنتاج الأشياء التي صدرتها مقابلها ولا بد أيضا من إدخال تكاليف انتظام التجارة في اعتبارنا طبعاً.

ولا بد من التعرض لبعض التفاصيل أو التفسيرات الأخرى - فعندما تتاح فرص التجارة الخارجية وتتيح الظروف للشعب الانتفاع بهذه الفرص فلا بد في الوقت الحاضر من أن تزيد قدرة الدولة على تحقيق الدخل عما لو لم تظهر هذه الفرص. غير أن عبارة «في الوقت الحاضر» هذه على جانب كبير من الأهمية، فالآثار السريعة المباشرة المترتبة على قيام التجارة الخارجية تحقق الخير للناس حتما على حين تعود الآثار السريعة والمباشرة

المرتتبة على إعاقة التجارة بالضرر عليهم غير أن الآثار لا تقتصر دائما على الآثار المباشرة والسريعة. ففي بعض الأحيان قد تترك فتح المجال أمام التجارة الخارجية أضرارا غير مباشرة وبطيئة تلحق بقدرة الدولة على تحقيق الدخل بحيث تزيد في المدى الطويل المنافع المباشرة.

وفي هذه الأحوال قد تكسب الدولة بصفة عامة بوضع العراقيل والعقبات في سبيل التجارة الخارجية برغم أنها تضح في ذلك الوقت بقدرتها على تحقيق الدخل وذلك لأنها تعمل على تدعيم قدرتها على تحقيق الدخل في المستقبل. وهذه فكرة رئيسية في حجة «فريدريك» ليست لحماية الصناعات الناشئة في الدول المتخلفة فهو يقول في هذا الصدد: «أن إقامة القوة الإنتاجية التي تتضمن تدريب العمال والصناعات وتحسين مستوى الآلات ووسائل النقل وتنظيم الأسواق عمل يستغرق سنوات طويلة».

وحتى يتم هذا العمل فإن الدولة الصناعية القديمة تنعم بآلاف الامتيازات التي تنعم بها الدول الأخرى الحديثة النشأة أو التي لم يكتمل نموها تماما. ومن المستحيل في الأحوال الطبيعية أن تنمو الدول الناشئة وتتطور، ولا يمكن أن يواجه الأفراد عنصر المخاطرة والإنفاق اللازمين للتطور من مرحلة الطفولة إلى مرحلة النضج وفي هذه الأحوال تعود التجارة الخارجية على الدولة الصغرى بالنفع العاجل والمباشر ولكن لا بد من أن تتعرض للخسارة إلى جانب المكسب وذلك نتيجة لان

الصناعات التي تتكيف طبقاً لها الظروف الطبيعية لهذه الدولة تمنعها من التطور والنمو. فضلاً عن ذلك، فإن هذه الخسارة غير المباشرة ليس من المحتم أن تكون مقصورة على الدول الناهضة فحسب، بل قد تلحق ببعض فروع التجارة الخارجية في الدولة الصناعية القديمة، ففي هذه الدول قد توجد بعض الصناعات القديمة التي تلائم الدول ولا يمكن منافستها بطريقة فعالة. وذلك لأن الدولة القديمة يتوافر بها طبقة عاملة من الأفراد المهرة المدربين تبعاً للعمل. كما تقوم المصارف وأصحاب رءوس الأموال بتقديم القروض الطويلة الأجل، ولا يحصلون على فوائدها إلا بعد زمن طويل وهكذا دواليك. ومعنى هذا أن الصناعة التي تتكيف بمقتضاها الدولة القديمة تكون دائماً قادرة على بناء نفسها بعد فترة من الزمن على أساس مقوماتها الذاتية دون مساعدة الدولة لها مالياً. وعلى ذلك فإن التفسير الذي سبق أن ذكرته لا ينطبق على مثل هذه الدولة مثل إنجلترا. ولكن يمكننا أن نقول بصفة عامة أن فتح فرص التجارة الخارجية يزيد القدرة على تحقيق الدخل تماماً كما تفعل التحسينات التي تطرأ على الأساليب الفنية للإنتاج.

ولا يترتب على ذلك طبعاً أن يكون من الخطأ دائماً إعاقة التجارة الخارجية بفرض الضرائب الجمركية العالية على واردات خاصة معينة. والقدرة على تحقيق الدخل ليست هي الشيء الوحيد الذي يهمننا فقد تريد الدولة أن يزيد عدد السكان المشغلين بالزراعة لأسباب اجتماعية

وعسكرية، أو قد تريد الدولة الحصول على منتجات رئيسية معينة مصنوعة محليا مثل الأصباغ والمغناطيس والزجاج الطبي حتى تضمن عدم التعرض لخطر الحيلولة دون الوصول إلى مصادر هذه السلع في زمن الحرب ولكفاية هذه الاحتياجات قد يجدر بها أن تقف في سبيل استيراد بعض السلع على الرغم من أن هذا الإجراء في حد ذاته يقلل من قدرتها على تحقيق الدخل، ولكن هذا الموضوع ذو طابع سياسي ويخرج عن نطاق علم الاقتصاد.

وعلى ذلك فبدلا من أن تكون دولة دائنة تحصل على الديون من الخارج ربما تغير الموقف لتصبح دولة مدينة بالنسبة لحساب الدخل. أنها بالتأكيد لن تكون دولة دائنة بالمستوى الذي كانت عليه قبل الحرب. ولكن عرض موقف التجارة الخارجية فيما بعد الحرب العالمية بهذه الصورة يقلل كثيرا من قدر الصعوبات التي يحتمل أن تواجهها بريطانيا ولإدراك حقيقة الأمور. لا يكفي أن نتطلع إلى كمية النقود التي كانت تجلبها من الخارج كفائدة على قروضها فلا بد من أن نأخذ في اعتبارنا طابع المواد والسلع التي كانت تقوم باستيرادها بالتفصيل سواء أكانت هذه المواد تأتي عن طريق الفوائد المستحقة الدفع أم بأي طريق آخر. وتتوقف أهمية العمليات التجارية الخارجية بالنسبة لبريطانيا على مدى تأثيرها لا على كمية الدخل الحقيقي الذي تحصل عليه فحسب بل على طبيعة هذا الدخل ومحتوياته.

وهناك طريقتان تمكنان من تعويض النقص الذي يطرأ على قدرتنا على تحقيق الدخل وحل مشكلة الاستيراد والتصدير فعن طريق التحسينات التي تدخل مع أساليب الإنتاج والتنظيم الفنية بحيث تزيد كفايتنا في إنتاج السلع فيقبل الأجانب على الشراء منا - سوف يمكننا هذا من تقديم هذه السلع بأسعار أرخص من أسعارها في الخارج وبالتالي نتمكن من بيعها لهم. وقد يحدث نتيجة لزيادة العرض أن تنخفض أسعار صادراتنا عن أسعار الواردات بنسبة أكبر من نسبة التوسع في التصدير بحيث ينخفض حجم مبيعاتنا عن حجم وارداتنا مما قبل. وفي هذه الحال لا بد من أن تندهور أموالنا بدلا من أن تتحسن، ولكن هناك احتمال قوى بأن زيادة صادراتنا نتيجة لتحسين مستوى الكفاية الإنتاجية لن يخفض الصادرات بالمقدار نفسه حتى انه على الرغم من زيادة صادراتنا بنسبة ٥٠٪ لن يعود بزيادة قدرها ٥٠٪ في الواردات ولكنه سيعود بمقدار أقل من هذه النسبة. وعلى أي حال من الأحوال فسوف يمكن تعويض الخسارة التي تلحق بقدرتنا على تحقيق الدخل كما ستحل مشكلة التصدير والاستيراد. وثانيا أن الطلب في الخارج على صادراتنا قد يزيد كثيرا وهذا سيحقق الحصول على أكثر من وحدة من الواردات مقابل كل وحدة من هذه الصادرات، ويؤدي إلى توسيع نطاق الصادرات في الأسواق الخارجية. ونضرب المثل على ذلك بفترة الحرب حين انخفضت صادرات بريطانيا إلى العالم المحايد كثيرا ونتيجة لهذا تعلمت كثير من الدول كيف تصنع لنفسها السلع التي اعتادت على استيرادها

من بريطانيا، ولهذا لن تستورد ما كانت تستورده منها. وبرغم ذلك فإن الطلب الخارجي على الصادرات البريطانية ظل في ازدياد عن معدله قبل الحرب وقد حدث هذا بعدة طرق. فبعد الحرب العالمية الأولى زادت القوة الشرائية لصادرات بريطانيا بالنسبة للسلع الأجنبية التي كانت تحتاج إليها بريطانيا نظراً للتوسع الزراعي الذي حدث في كندا والولايات المتحدة نتيجة للحرب وكانت المنتجات الزراعية وهي واردات بريطانيا الأساسية متوافرة جداً ورخيصة.

والواقع أن أسعارها انخفضت بحيث أن الانجليز كانوا يستطيعون الحصول على جميع وارداتهم مقابل حجم أقل من الصادرات، وكانت هذه الحقيقة هي السبب إلى حد ما في تدهور الصناعات البريطانية العامة على التصدير في أوائل سنوات ما بين الحربين. وقد يزيد الطلب الخارجي على صادراتنا أيضاً عن طريق التحسينات التي تطرأ على الرخاء العام وارتفاع مستوى المعيشة في الدول الأجنبية أو عن طريق انخفاض التعريفات الجمركية التي تؤثر على سلعتنا في الخارج، أو عن طريق إزالة كثير من العقبات المختلفة التي كانت تضعها الحكومات في سبيل التجارة الخارجية قبل الحرب. والمعتقد أحياناً أنه من الممكن أن يزيد الطلب الخارجي على صادراتنا لو عملنا على عقد اتفاقات تجارية لمصلحتنا مع الدول التي تنافسنا منافسة شديدة. وفي هذا المجال تنشأ مخاطرة الحرب الاقتصادية، ولكننا قد نضر أنفسنا أكثر مما ننفعها، غير

أن هذا موضوع ثانوى. ولكن من الواضح أن زيادة الطلب الخارجي على صادراتنا مثل تحسن أساليب الانتاج في صناعات التصدير سيعوض الخسارة التي تلحق بالقدرة على تحقيق الدخل ويحل مشكلة الاستيراد والتصدير.

ولو لم يحقق هذان الطريقتان العلاج المطلوب فقد تواجه بسهولة مشكلة الاستيراد والتصدير على الرغم من عدم القدرة على تعويض الخسارة التي تلحق بقدرتنا على تحقيق الدخل بزيادة قروضنا من الخارج والمعتقد أن هذه القروض تؤثر على حياتنا ولذلك يتعرض للهجوم.

والسبيل لمواجهة ذلك هو خفض وارداتنا، ويمكن القيام بهذا بإحدى طريقتين: أما بالاستغناء عن بعض الأشياء التي اعتدنا استيرادها أو بصناعتها في الداخل بدلا من استيرادها. ولما كان الجزء الأكبر من وارداتنا يتألف من المواد الغذائية والمواد الأولية فإننا لا نستطيع الاستغناء عنها بسهولة ولكننا نستطيع الاستغناء عن كمية السلع الكمالية.

ولما كان لابد من إزالة الفجوة بين الواردات والصادرات بخفض حجم الواردات فإننا نضطر إلى صناعة السلع التي اعتدنا استيرادها مقابل الفوائد التي كنا نحصلها من الاستثمارات الخارجية. وهذا يعني أشياء كثيرة من بينها التوسع في الزراعة المحلية بدرجة أكبر مما قبل الحرب، وسوف يؤدي اختفاء الفائدة التي نحصلها من الخارج - ما لم نعمل على تعويضها بأشياء أخرى - إلى السير في هذا الاتجاه. وبذلك ستزداد.. الأرباح المترتبة على الزراعة والفلاحة.

وهكذا لا بد من أن يحدث التوازن برغم أن الحكومة لا تقوم بشيء إزاءه. ولكن هذا التوازن قد يزيد القيمة الحقيقية للمواد الغذائية ويخفض مستوى المعيشة بالنسبة للطبقات الفقيرة ولو حدث ذلك فيحتمل أن تضطر الحكومة إلى الاستمرار في إتباع سياستها أثناء الحرب بالنسبة للمساعدات الغذائية.

## الفصل الرابع

### توزيع القدرة على تحقيق الدخل على

### فروع الإنتاج المختلفة

قد يُظن من تحليل طريقة توزيع الإنفاق على الوجوه المختلفة أننا نستطيع أن نتوصل إلى الطريقة التي تخصص بها موارد الدولة الإنتاجية لصناعة سلع متنوعة لو كانت الدولة تتمتع باكتفاء ذاتي، لتحقيق هذا الأمر بالطبع غير أن - الأشياء التي ينفق الناس عليها دخلهم لا تصنع داخل البلاد. وبعضها كما رأينا في الفصل السابق يستورد مقابل تصدير أنواع مختلفة من السلع المصنوعة محليا. وعلى ذلك فإن جزءا كبيرا من مدفوعات إنجلترا عن المواد الغذائية تكون من واقع صادراتها من المنتجات الصناعية والفحم والخدمات التي تقدمها السفن البريطانية إلى غير ذلك.

وهكذا فإن موارد الثروة الإنتاجية التي تنتج هذه الأشياء إنما هي تنتج لإنجلترا المواد الغذائية بطريقة غير مباشرة أي أن نسبة موارد الثروة المستخدمة في إنتاج المواد الغذائية مباشرة أقل بكثير من نسبة الدخل القومي الذي ينفق على الأغذية إذن لا بد من استخدام الإحصاءات الخاصة بالنسب التي تنفقها إنجلترا على الأشياء المختلفة معيارا للنسب التي تخصص من موارد الثروة لإنتاج هذه الأشياء المختلفة مباشرة ويجب

علينا أن نتطلع الى ما يحدث للموارد الثروة الإنتاجية دون هذه الوساطة.

وتنقسم هذه الموارد إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي: الأرض ورأس المال والعمل، ومن الصعب الحصول على إحصائيات تفصيلية عن توزيع القسمين الأولين على أنواع الاستخدام المختلفة وأما القسم الثالث وهو العمل فلدينا عنه قدر كبير من الإحصائيات والمعلومات ولذا لن أطيل الحديث عنه. وتقابلنا في البداية صعوبة شديدة تتلخص في السؤال التالي:

ما هي الأسس التي يمكن أن يقوم عليها هذا التصنيف وكيف تطبقها في الإحصاء؟ قد يكون من المناسب لأي شخص يريد وضع تقرير وصفي أن يفعل ذلك لو كانت كل صناعة تتألف من شركة واحدة أو عدد من الشركات تصنع كل منها سلعة محدودة وخاصة.

ولكن هذا لا يحدث في الحياة بصفة فعلية وتقريبا كل ما نسميه عادة بالصناعة أو الشركة تقوم بإنتاج أنواع مختلفة من السلع بل قد تقوم الشركة الواحدة بصنع أشياء مختلفة جدا كأن تصنع الشيكولاته والصناديق الخشبية التي تعبأ فيها بحيث تبدو كأنها تنتمي إلى صناعتين أو أكثر وهكذا نواجه مشكلات كثيرة عند تحديد كل صناعة.

ويمكن استخدام عدة أساليب أو أسس للتصنيف. منها العرض العام الذي تخدمه الأشياء المختلفة. وعلى ذلك يمكن أن نصنف الصناعات في أصناف رئيسية مثل الأغذية والملابس والمساكن إلى غير

ذلك من الأصناف. ويمكن تصنيف كل صنف من هذه الأصناف طبقاً للأغراض التي تخدمها الأشياء التي تحتويها الأصناف وبذلك فقد نضع تحت صنف الملابس الأحذية والقبعات والملابس الداخلية والخارجية وتدرج تحت عنوان الأثاث أثاث حجرة النوم وأثاث المطبخ وأثاث حجرة الاستقبال وتدرج تحت وسائل النقل السيارات الخاصة والعربات والترام والسيارات العامة الخ.

وثمة طريقة ثانية الفصل الأقسام الرئيسية عن بعضها وذلك عن طريق المواد المستخدمة. فقد تكون هناك صناعات الانتاج الملابس القطنية والصوفية والصلب والمواد الكيميائية إلى غيره من المنتجات.

وهناك طريقة ثالثة للتصنيف بتجميع الصناعات طبقاً للعمليات المستخدمة مثل البناء ويدخل في ذلك بناء السفن والغزل بما في ذلك جميع أنواع المنسوجات والتعدين ويضم جميع أنواع التعدين. في التقسيم الإحصائي الفعلي تتبع جميع هذه المبادئ وتقسّم الأعمال طبقاً للعرض والمواد المستخدمة والعمليات التي تقوم بها وتتبع سلطات الإحصاء بكل دقة ممكنة طرق الكلام والتفكير، فهؤلاء الناس مثلاً ينتمون إلى الصناعة نفسها لأنهم يعتقدون ذلك لأي سبب من الأسباب. وقد ذكر ذلك ستراوسن روبنسون فقال: " أن كل ما نستطيع أن نفعله عملياً هو أن نحذو حذو الأشخاص الذين يشتركون في الصناعات فعلاً".

وبعض أصحاب الأعمال يجدون أنهم يرتبطون بغيرهم برباط قوى من المصالح ولذلك فإنهم يعتبرون أنفسهم جميعا عاملين في صناعة واحدة. وقد يكون الرباط مطاذا مثل صناعة السيارات وصناعة الكهرباء وصناعة الصناديق الكرتون. وربما كانت هذه الرابطة هي استخدام مواد أولية واحدة مثل صناعة الحديد والصلب وصناعة الفخار وصناعة القطن. وقد تكون هذه الرابطة استخدام نوع معين من الآلات أو القيام بعملية صناعية معينة.

وهكذا يمكننا تمييز صناعات النسيج وقد نتحدث عن شركات سبك النحاس أو طرق الصلب على أنها صناعات ذات صفات مشتركة تميزها عن الشركات الأخرى. ومثل هذه الصناعات ليست لها شخصية فهي أقسام من الشركات قد تكون مناسبة في وقت من الأوقات غير أن تغيير أساليب الإنتاج أو الإدارة الفنية قد يتطلب وضع تقسيم جديد وصناعة جديدة.

دعنا الآن ننتقل من مجال الحقائق إلى شرحها لنرى العوامل التي أدت إلى تقسيم العاملين في البلاد على الوظائف المختلفة بهذا الشكل وكيف يمكن تعليل الاختلافات بين طرق توزيع الوظائف في الأزمنة المختلفة؟ وهذه مشكلة بعيدة المدى وعلم الاقتصاد بفرد بابا هاما لهذا الموضوع ولكن غرضي الأول في هذا الفصل أن أحاول رسم الخطوط الرئيسية للإجابة على ذلك السؤال.

المعروف أن توزيع العمال على الأعمال والمهن المختلفة في زمن الحرب يتم بصفة رئيسية عن طريق السلطات لا عن طريق اختيار الفرد أن يكتتب الأفراد في القوات المسلحة أو يوجهون للعمل في مختلف المهن والوظائف المدنية. وبالإضافة إلى ذلك فحتى عندما لا تقوم السلطات بالعمل عن طريق مباشر فإنها تعمل عن طريق غير مباشر بتحديد كميات المواد الأولية التي تحصل عليها كل الصناعات التي تريد أن تحد من إنتاجها وغير ذلك من الإجراءات. وفي هذه الظروف على الرغم من ضخامة وخطورة المشكلات الخاصة التي يجب مواجهتها فليست هناك أية مشكلة في التحليل الاقتصادي العام إذ يقسم الناس على الوظائف كما تأمرهم الحكومة فتقول لهذا الرجل مثلاً «اذهب» فيذهب ولا يقول أحد أكثر من ذلك.

ولكن في الأحوال العادية التي نطلق عليها المجتمعات الحرة يختلف كل شيء تمام الاختلاف فقد يكتتب الناس عاماً واحداً أو عامين في حياتهم في التدريب العسكري الإجباري برغم أن الاكتتاب لم يحدث في إنجلترا والولايات المتحدة قبل الحرب العالمية الأخيرة في زمن السلم. ولكن الغالبية العظمى من الناس لا يذهبون إلى الأعمال الخاصة بأوامر الحكومة. ولا يتم تقسيمهم على الوظائف والصناعات المختلفة بهذه الطريقة البسيطة، فكيف إذن يحدث ذلك؟ يقوم الناس أو آباؤهم باختيار الأعمال التي يشتغلون فيها. ولكن ماذا وراء هذا العدد الضخم

من الرغبات الفردية المستقلة في الاختيار؟ ولماذا بلغ عدد العمال الميكانيكيين في إنتاج وصيانة السيارات هذا العدد؟ ولماذا " لم يبلغ عددهم عشرة أضعاف العدد الحالي أو عشره؟ وما هي القوى التي تحكم الأجزاء التي يتألف منها ببنائنا الاقتصادي و كيف تعمل هذه القوى؟. هناك مجموعتان من العوامل التي يجد الاقتصاديون أنه من الأفضل إدراج هذه القوى تحتها وهما العرض والطلب.

وسوف أتحدث عن عوامل العرض منفصلة ثم عن عوامل الطلب على حدة وبعدئذ عن الطريقة التي يشتبك فيها العاملان.

ولنبحث تحت باب العرض مجموعة من الناس جميعهم من مستوى المهارة والطاقة نفسيهما وأمامهم عدد من الفرص المختلفة للعمل في أماكن مختلفة ووظائف مختلفة فلو كانت المزايا التي يمكن تحقيقها من العمل في مكان واحد أو وظيفة واحدة أكبر من المزايا التي يمكن تحقيقها من عمل آخر فإنهم سيميلون إلى الإقبال نحو العمل الأول والابتعاد عن العمل الثاني وذلك لأنهم يريدون طبعاً الحصول على أفضل عائد يمكن الحصول عليه من مجهودهم. وسيميلون إلى الانتقال من عمل إلى آخر بالطريقة نفسها طالما كانت هناك مزايا يمكن الحصول عليها في مختلف الأماكن والوظائف، وبازدياد عدد المتقدمين إلى الوظائف والأعمال المحببة يميل معدل الأجر فيها ثمة إلى الانخفاض.

والعكس بالعكس فكلما ابتعد الناس عن المجالات التي هي أقل فان ندرة العمل تتضح ويميل معدل الأجر إلى الانخفاض. وبهذه الطريقة يميل عدد الأشخاص الذين يعرضون خدماتهم في مختلف الوظائف إلى التغير بحيث تتساوى المزايا التي يمكن الحصول عليها في كل منها مع المزايا التي يمكن تحقيقها عن غيرها ويضع آدم سميث هذه الحجة على الشكل التالي: «لا بد من أن تتساوى جميع المزايا والمساوى في الوظائف المختلفة في المناطق المتجاورة أو أنها لا بد من أن تمضي نحو التساوى، فإذا اختلفت المزايا المترتبة على عمل معين عن مزايا بقية الأعمال فان الكثير من الناس يتزاحمون عليه على حين يتعدون عن بقية الأعمال بحيث تنخفض مزاياها وتصبح في مستوى مزايا بقية الأعمال. ويكون هذا هو الحال في المجتمع الذي تترك فيه الأمور تسير في طريقها الطبيعي حيث تتوافر الحرية الكاملة وحيث يكون لكل شخص مطلق الحرية في اختيار الوظيفة التي يرى أنها تناسبه وبغيرها إذا رأى أن هذا ناسبه. ويمكن أن نوضح سريعا هذا المبدأ العام المتعلق بالعرض ولكن لكي نفهم مغزاه العملي لا بد من إضافة بعض التفسيرات والتوضيحات.

وهكذا يجب أن نكون على حذر من الأخطاء التي تنشأ عن وصف أشياء مختلفة تحت عنوان واحد. ففي أي قسم من الأقسام لا بد من أن يوجد أشخاص تختلف طاقاتهم كثيرا فالمعروف مثلا أن الصناعات لا

يميلون إلى الحصول على الأجر نفسه بل يحصل على الأجر نفسه العمال الذين تتساوى طاقاتهم.

وثانيا - يجب أن نميط اللثام عن بعض الأمور المعقدة المتعلقة بفكرة «تساوى صافي المميزات، فأولا - ليس من الضروري أن تتساوى صافي المميزات للأشخاص المتماثلين بالمعنى المقصود إذا كانوا يحصلون على مزايا صافية متساوية عن كل وحدة من العمل أي أجور متساوية من العمل، فقد يعمل الأفراد في آلات تختلف جودتها أو قد يحصلون على مساعدات مختلفة من الإدارة. ولا تميل الأجور المتساوية من وحدة العمل إلى الانطواء على مزايا متساوية للأفراد المتماثلين عندما يعمل هؤلاء الأفراد في ظروف غير متشابهة. وثانيا - أنه لا يمكن أن تتساوى المزايا في الوظائف المختلفة عندما يتساوى صافي المميزات التي يمكن الحصول عليها من كل ساعة من ساعات العمل أو كل يوم أو كل أسبوع أو حتى كل عام. ولا بد من أن ندخل في اعتبارنا أن العمل في بعض الوظائف أو المهن يمكن الحصول عليه بانتظام أكثر ومقابل جزء أكبر من حياة الإنسان مما يمكن الحصول عليه من غيرها.. وهكذا فان المزايا الصافية عن العمل اليومي لا تعتبر مزايا صافية بالمعنى الذي نقصده بين عمال الموانئ الموسمين وعمال السكك الحديدية الذين قد يعتمدون على وظائفهم التي لا تنقطع طول العام. وهناك أيضا وظائف أخرى تتوقف على العمر أكثر من غيرها. فبطل تنس الطاولة مثلا يصل

القمة في سن الثامنة عشرة على حين يبلغ الملاكم الذروة في العشرينات ولا يكاد العداء يصل الثلاثين من عمره. وعندما يصل لاعب التنس أواخر الثلاثينات تبدأ الصحف تتحدث عنه على أنه لاعب عجوز ويصل الرياضيون والفنانون القمة وهم صغار السن على حين ينضج المؤرخون في شيخوختهم.

وثالثا أنه يجب أن يحمل المرء في ذهنه أن مزايا الأعمال المحبة لا تعتمد كلية على الأجور النقدية برغم الارتباط الوثيق بها. وتتقيد بعض الوظائف بملابس معينة مثل أرواب القضاة وأساتذة الجامعات وهي جزء يعوض نسبيا عن المجازاة في الأجر النقدي وفي بعض الوظائف الأخرى هناك علاوات إضافية كتلك التي تمنح العمال مناجم الفحم والأكواخ وبعض العمال الزراعيين.

من السهل طبعا أن تمضي في هذه التوضيحات والتفسيرات ولكنها بصفة عامة لا تؤثر على المبدأ الرئيسي وهو أنه لو زادت المزايا الصافية التي يحصل عليها المشتغلون بصناعة الدراجات على المزايا التي يحصل عليها المشتغلون بصناعة القبعات الذين تتساوى طاقتهم في العمل فإن بعض صانعي القبعات يتركون مهنتهم ويتحولون إلى صناعة الدراجات إلى أن تتساوى المزايا الناجمة عن كل من العمليين، ولا يكون هناك أي ميل لتغيير الأعمال. ولن يحدث التغيير سريعا، فبعد حدوث اضطراب كبير قد تستمر الفوارق الكبيرة بين المكاسب التي يحصل عليها الأشخاص

المتماثلون في الأعمال والأماكن المختلفة فترة طويلة من الزمن. ولكن الميل إلى التغيير يظل قائماً برغم أنه قد يتأخر أو يتعطل.

والقوة الدافعة إلى العمل هي الرغبة العامة في الحصول على أفضل الأجر.

وقد تحدثت حتى الآن كثيراً عن الأشخاص ذوي الطاقات المتماثلة. غير أن المبدأ العام الذي كنت أضعه تحت عنوان العرض يتضمن نقاطاً أكثر من ذلك. ولكيلاً نضيع فرصة الحديث عن هذا الموضوع علينا أن نتجاهل اختلاف الطاقات الطبيعية ونفترض أن جميع الأفراد يولدون ولهم طاقات متساوية. ولكن برغم ذلك فعندما يكبرون في السن قد تختلف استعداداتهم العقلية. وقد تعتبر هذه الاختلافات نتيجة لتنوع أوجه استخدامها.

وهناك تطبيق آخر لمبدئي العام في العرض فلننظر إلى توزيع الناس على الوظائف المختلفة التي تتكلف مبالغ مختلفة من الاستثمارات في التدريب مثل العمال غير الفنيين والعمال الفنيين والكتبة والأطباء والمحامين. ففي هذا المجال لن يتجه توزيع الأفراد إلى أن يجعل الأجر والمرتبات متساوية بل أن التوزيع يميل إلى جعل الاختلافات في الأجر تشابه مع الاختلافات التي تطرأ على المبالغ المطلوب استثمارها ولو كانت الزيادة في أجر العامل الفني عن أجر العامل غير الماهر بسيطة جداً فإن الناس سيصرفون أبناءهم عن الاشتغال بالأعمال الفنية ولكن

حتى في هذا المجال قد لا يكون التكيف كاملا أكثر مما هو في الوظائف الأخرى التي تتساوى فيها تكاليف التدريب. وبالنسبة للوظائف التي يتطلب التدريب عليها أنفاق الكثير من النقود لا يقدر أحد الآباء إلا المقترضون منهم على تدريب أبنائهم عليها أو في حالة حصولهم على منح دراسية فقط وقد يترتب على ذلك تأخر الاستثمار في التدريب على هذه الوظائف، ومعنى هذا عدم ميل معدلات الأجور في المهن التي يتكلف التدريب عليها إلى الاختلاف عن معدلات الأجور في غيرها إلا بمقدار الاستثمار الإضافي المطلوب فيها. وسوف ترتفع معدلات الأجور فيها كثيرا ويقل كثيرا عدد الأشخاص المشغولين فيها ولا يتحقق مبدأ العرض بصورته الكاملة.

ونوجز هذه العوامل فيما يلي:

إن الناس الذين تتشابه قدراتهم الموروثة والذين هم على استعداد لبذل جهودهم في سبيل أنفسهم وأسرهم يميلون إلى توزيع أنفسهم على الأعمال المختلفة بحيث لا يكسب أحد منهم من انتقاله من عمل كان يقوم به إلى عمل آخر مزيدا من الأجر. ومعنى هذا أن المزايا الصافية وبصفة عامة معدلات الأجور - تميل إلى أن تتماثل في المهن المختلفة بالنسبة للوظائف التي يتطلب التدريب عليها تكاليف كثير متساوية على حين تميل معدلات الأجور إلى الزيادة في العمل الذي يستنفذ التدريب عليه نفقات أكبر مما يتطلبها عمل آخر بدرجة تقترب من التكاليف

الإضافية في التدريب على العمل. ولا تكون هذه الاتجاهات مطلقة بل أنها تكون في بعض الأحيان بطيئة جدا وهي العوامل الهامة في جانب الفرص التي تؤثر على طريقة توزيع العمال على المهن المختلفة.

نتحول الآن إلى جانب الطلب، والأمر الأساسي هنا هو أن عدد الأشخاص الذين يتمتعون بقدرات معينة في معدل معين للأجور والذين يميل أصحاب الأعمال لتشغيلهم هو ذلك العدد المطلوب في كل صناعة وعلى أساس هذا المعدل من الأجور، ويجب أن نتعرف على العوامل التي تحدد عدد الأشخاص الذين تتطلبهم كل صناعة في أي معدل معين للأجور عندما نشرع في تعميم هذا المبدأ ويمكن إيجاز هذه العوامل تحت ثلاثة عناصر:

أولها: وأوضحها حالة الطلب العام على نوع معين أو أنواع معينة من السلع التي تنتجها الصناعة وثانيها: العلاقة بين عدد العمال المشتغلين وكمية أنتاجهم. وثالثها: الظروف التي يباع فيها الإنتاج سواء أكانت متنافسة أم احتكارية. ويتطلب توضيح التحليل الخاص بهذه العبارات الموجزة زمنا طويلا.

ولكن من الجدير بنا أن نوضح بعض الأشياء التي تتضمنها العبارات السابقة:

أولا - سعر الطلب على أية كمية معينة من العمل الذي يتطلب كفاية معينة سيرتفع ومن ثم ففي أي معدل للأجور سيزيد عدد العمال

الذين تحتاج إليهم أية صناعة من الصناعات بزيادة إقبال الناس على منتجات هذه الصناعة. فلو أصبحت السيدات اللاتي يستخدمن دبائيس التزين يقبلن على أحمر الشفاه بدلا من الدبائيس فسيزيد - عدد العمال الذين يعملون في صناعة أحمر الشفاه ويقل صناع الدبائيس.

وثانيا - وبناء على المبدأ نفسه تزيد الحاجة إلى العمال في أية صناعة بتحسين أحوال الأشخاص الذين يهتمهم إنتاج تلك الصناعة لأن رغبة الفقير الملحة تؤدي إلى خفض مشترياته من أي شيء أكثر من رغبة الغني العادية. وعلى ذلك فلو تحسنت أحوال الأشخاص الذين يقبلون على البيرة، وارتفع مستواهم إلى ضعف مستواهم السابق وفي الوقت نفسه انخفض مستوى الأشخاص الذين يقبلون على المياه الغازية فيزيد عدد صناع البيرة على حين يقل عدد العمال في مصانع المياه الغازية.

وثالثا - يحق لنا أن نتساءل عن الأثر الذي يلحق بعدد العمال المطلوبين في الصناعة لو أصبحت كل وحدة من وحدات العمل تنتج كمية أكبر من الإنتاج نتيجة لتحسن أساليب الإنتاج وغير ذلك. الواقع أن الإجابة على هذا السؤال لا تكون بنعم أو لا. في بعض الظروف يكون التأثير بالزيادة وفي البعض الآخر بالنقص في عدد العمال اللازمين للصناعة في معدل معين للأجور. وان كان طلب الناس على الإنتاج عديم المرونة أي إذا كان خفض أسعارها كثيرا يؤدي إلى اختلاف بسيط في كمية المنتجات التي يريدونها فان زيادة الكفاية الإنتاجية ستمكنهم من

الحصول على كل ما يريدون باستخدام عدد من العمال أقل مما كانوا يستخدمونه من قبل. . ومن الناحية الأخرى.

لو كان الطلب على الإنتاج بالغ المرونة بحيث يؤدي انخفاض الأسعار كثيرا إلى اختلاف كبير في الكمية المطلوبة فان الناس سيطلبون كمية أكبر من الإنتاج بحيث يزيد عدد العمال في هذه الصناعة ولا يقل برغم أن كل وحدة من وحدات العمال تنتج كمية أكبر مما كانت تنتج. وقد نتوقع بصفة عامة أن تؤدي زيادة الكفاية في الصناعات التي تنتج السلع الضرورية إلى خفض عدد العمال المستخدمين فيها على حين تؤدي زيادة الكفاية في الصناعات التي تنتج السلع الكمالية إلى زيادة عدد العمال المشتغلين فيها.

ورابعا - لو كانت كل سلعة تنتج في ظل ظروف المنافسة فسيعمل أصحاب الأعمال على توظيف العمال لإنتاج السلعة إلى نقطة معينة يتوازن فيها سعر بيع الوحدة الأخيرة مع أجور العمال اللازمين لصناعتها.

فلو كانت وحدة العمل في أثناء اليوم تنتج وحدتين من سلعة معينة فان سعر السلعة يميل إلى أن يساوي نصف أجر العامل اليومي ولكن لو كان العمل يتم في ظل الاحتكار فسيكون من الأجدى لأصحاب الأعمال أن يخفضوا إنتاجهم حتى يرفعوا الأسعار. ونتيجة لذلك يميل سعر السلعة إلى أن يبلغ ضعف الأجر اليومي للعامل فتقل الكمية التي يشتريها الجمهور من السلعة ويقل عدد العمال المشتغلين بهذه الصناعة.

وظهور الأساليب الاحتكارية في أية صناعة معناه انخفاض عدد العمال المطلوبين والمخصصين للعمل في تلك الصناعة عن عددهم لو كانت تتوافر ظروف المنافسة.

ويجب أن أحاول الآن توضيح العلاقة بين ما سبق أن قلته في جانب الطلب وما قلته من حيث العرض. وربما ظن أحد أنني بدأت تفسير توزيع العمال على الصناعات من ناحية ثم انتقلت إلى الجانب الآخر ثم أعطيت صورة مختلفة. ولكن هذا غير صحيح فمن المستحيل أن أقدم تفسيراً من أي جانب من الجانبين فقط. ويمكن أن أبين ذلك بسهولة، فعوامل العرض تحدد عدد الأشخاص الذين يتمتعون بقدر معين من القدرة والذين يميلون إلى العمل في وظائف مختلفة مطلوبة بحيث تتساوى المزايا الصافية - مثل معدلات الأجور وغيرها - التي يتحقق منها جميعاً. ولكنها لا تحدد عدد العمال اللازمين لذلك. فلو اشتد إقبال الجمهور مثلاً على الدراجات. وكان إقبالهم معتدلاً على القبعات فلكى تتساوى الأجور في العاملين أي في صناعة الدراجات وصناعة القبعات فلا بد من أن يزيد عدد العمال المشغولين بصناعة الدراجات ويقل عدد العمال المشغولين بصناعة القبعات. ولكن تغيرت أذواق الناس وأصبحوا لا يريدون سوى القليل من الدراجات وفي الوقت نفسه أزداد إقبالهم على القبعات فلكى تظل الأجور في مستواها في الصناعتين فلا بد من زيادة عدد العمال في صناعة الدراجات وانخفاض عدد العمال في

صناعة القبعات. وهكذا يتضح أن عوامل العرض وحدها لا يمكن أن تحدد عدد العمال اللازمين لكل من العاملين.

ومن الناحية الأخرى فإن عوامل الطلب تقول: انه في أي عمل من الأعمال وعندما يكون معدل الأجور ثابتا فإن عدد الأشخاص المشتغلين بالصناعة سيتغير بحيث يجعل سعر الطلب مساويا لمعدل الأجر. ولكنها لا تحدد شيئا عن معدلات الأجور في مختلف المهن ولا تحدد علاقة كل منها بالآخر. ولذلك فإن هذه العوامل - مثلها مثل عوامل العرض لا يمكن أن تحدد وحدها كيفية توزيع العمال على الأعمال المختلفة. ولهذا السبب لا بد من التعرض لهاتين المجموعتين من العوامل أي أن توزيع العمال على الصناعات لا يتم عن طريق ظروف العرض وحدها أو ظروف الطلب وحدها ولكن عن طريق تفاعل هاتين المجموعتين من الظروف.

ولتوضيح ذلك بصورة نهائية نفترض أننا بدأنا في استخدام عدد «س» من العمال ذوي مهارة معينة في صناعة القبعات وعدد «ص» من العمال في صناعة الدرجات. عندئذ تتساوى أجور العمال مع معدل الطلب لكل وحدة من وحدات العمال «س» وتتساوى أجور العمال في صناعة الدرجات مع معدل الطلب لكل وحدة من وحدات العمال (ص) وهذا التحليل يتفق مع ظروف الطلب. ولكن لو كان هناك عامل ذو مهارة معينة استطاع أن يحصل في صناعة الدرجات على أجر أكبر من الأجر الذي يحصل عليه في صناعة القبعات فيميل العمال إلى ترك

صناعة القبعات والاتجاه إلى صناعة الدراجات وسيستمر هذا الاتجاه إلى أن يتساوى أصحاب الكفايات في الأجر. ويتفق هذا التحليل مع ظروف العرض ولكن هذا لا يعني عدم اتفاق ظروف الطلب وأن العمال في الصناعتين لا يحصلون على الأجر الذي يحدده الطلب عليهم لأنه بتغير أعدادهم يختلف سعر الطلب على العمال الجدد عما كان من قبل وينقل العمال بين الصناعات بحيث تتغير أسعار الطلب عليهم بتغير أعداد العمال حتى تحقق المساواة - على الرغم من تساوي معدلات الأجور مع أسعار الطلب في كل مكان - بين الاختلافات القائمة بين العمال مختلفي القدرات في جميع الصناعات وهكذا فإن عوامل العرض وعوامل الطلب تعمل معا على تحديد عدد العمال اللازمين للصناعات المختلفة كما يفعل تماما حدا المقصص على حد تعبير مارشال. فلا يسبق أحدها الآخر بل أن المجموعتين تعملان معا بالتساوي.

وفي مناقشتي هذه أسقطت من اعتباري صراحة حقيقة معقدة وهامة وهي أن الناس يولدون في العالم ولهم مقدرات طبيعية مختلفة. ولنفترض أن هناك عدد «ى» من أنواع الأعمال المختلفة و«ع» من أنواع الأشخاص المختلفين الذين ينعم كل منهم بقدرات نسبية مختلفة للقيام بعدد من الأعمال. وتميل المنافسة إلى تساوى معدل الأجور لكل وحدة من وحدات أي نوع من أنواع الأعمال بغض النظر عن طبيعة الشخص الذي يتقاضى الأجر فالشخص الذي يتمتع بضعف المقدرة التي

يتمتع بها شخص آخر يحصل على ضعف هذا الأجر. وبالإضافة إلى ذلك فلا بد من أن تؤدي الكمية الإجمالية لكل نوع من أنواع العمل الذي يتم إلى مساواة سعر الطلب لهذه الكمية مع معدل أجر كل وحدة من وحدات هذا النوع من العمل. وسبق أن اتفقنا حول هذه النقطة. ولكن يجب علينا أن نضيف جديدا. فما من شخص سيشتغل بأي نوع من أنواع الأعمال التي تحيطه أجرا أقل من الأجر الذي يمكن أن يحصل عليه بتكرير نشاطه النوع آخر كما يحدث في حالة التوازن عندما لا تخصص أية قطعة أرض لزراعة القمح إذا كانت تحقق ربحا أكبر لو خصصت للرعي. ويترتب على ذلك أن تكون مجموعات القدرات النسبية للقيام بأنواع مختلفة من الأعمال التي يولد بها الناس عنصرا يدخل في الإطار العام لظروف العرض. وبهذه الطريقة فإن هذا العنصر بالإضافة إلى عوامل الطلب الأخرى يعمل على تحديد عدد العمال الذين يتقدمون لمختلف أنواع الأعمال ومعدلات الأجور النسبية الأسبوعية للأشخاص الذين ينعمون بقدرات نسبية مختلفة. ومن الممكن ضم جميع العوامل المرتبطة على شكل مجموعة من المعادلات الرياضية.

أن كل ما قلته حتى الآن يبدو أكاديميا في طابعه وبعيدا عن الحقيقة والحقيقة أنه يترك أثرا كبيرا على موضوع ذي أهمية كبيرة حاليا وهو موضوع معدلات للأجور النسبية الأسبوعية التي تدفع للرجال والنساء وهذا أمر يرتبط ارتباطا وثيقا بتوزيع الوظائف على الجنسين.

ولتوضيح سبب ذلك فلنتجاهل الاختلافات الفردية ونرسم صورة نموذج يتمثل فيه جميع الناس. عندئذ نرسم صورة خاصة للوضع العام الذي كنت أعتمد إلى وصفه مع تحديد عدد المواهب النسبية الأصيلة التي يتمتع بها مختلف الناس. بموهبتين بدلا من تمدها ولنضع في خيالنا قائمة بأنواع الأعمال المختلفة مثل سبك الحديد واستخراج الفحم والكتابة على الآلة الكاتبة والتمريض الخ نحدد عدد وحدات العمل التي يستطيع أن يقوم بها الإنسان من كل نوع وتلك التي تستطيع المرأة أن تقوم بها. ونضع على رأس القائمة نوع العمل الذي يستطيع الرجل أن يبذل فيه أكبر عدد من وحدات العمل لا بالمعنى المحير بل بالنسبة إلى المرأة وبليه نوع العمل الذي يلي عليه وحدات العمل المختلفة وهكذا إلى نهاية القائمة. وتميل المنافسة في هذا النموذج إلى حصول جميع الرجال على أجور متساوية وجميع النساء على أجور متساوية أيضا. ولكن ما الذي يحدد الأجور النسبية للرجال وللنساء؟ فلو كان هناك أي نوع من أنواع الأعمال التي يشتغل فيها الرجال والنساء ولنفترض أن هناك فعلا نوعا من الأعمال - فلا بد من أن يتساوى معدل أجر كل وحدة من وحدات العمل في هذا النوع تحت ض غط المنافسة سواء أكان العامل رجلا أم امرأة. وبغض النظر عن الاحتكاك والتعصب التقليدي وغير ذلك فإن الأجور المتساوية عن الأعمال المتساوية تميل - بل لا بد من أن تميل إلى الثبات، وعلى ذلك تتساوى في نموذجنا جميع أجور الرجال وجميع أجور النساء. وتكون نسبة أجور الرجال. في اليوم إلى أجور

النساء في كل مكان هي النسبة نفسها بين قدرات الرجال وقدرات النساء في ذلك النوع من العمل الذي يشتغل فيه الجنسان، ولكن ما نوع هذا العمل؟ أو بالأحرى ما هو المكان الذي سيحتله في قائمة أنواع الأعمال التي افترضها من قبل؟.

وبازدياد طلب الجمهور على أنواع الأعمال التي تزيد فيها قدرة الرجال نسبيا على قدرة النساء ويقل فيها عدد الرجال الذين - يعملون فيها يقل احتمال اشتغال الرجال في الأعمال التي تقل فيها قدراتهم عن قدرات النساء.

وهكذا فان أي شيء يزيد من الطلب على مسبك الحديد واستخراج الفحم وغيرها من الأعمال يزيد احتمال تفوق الرجال في العمل الجدي وبذلك يكسبون أكثر مما تكسب النساء. ويؤدي إلى النتيجة نفسها أي تنظيم معروف أو قانوني يستبعد النساء من الأعمال التي لا تناسبهن.

ومن الناحية الأخرى فان أي شيء يزيد الطلب على بعض الأعمال مثل التمريض والعناية بالأطفال وغيرها من الأعمال التي تزيد فيها طاقة المرأة نسبيا يزيد من احتمال تفوق المرأة في القدرة على العمل الجدي وتجعلها تكسب أكثر من الرجل. ويزيد من احتمال تفوق الرجل في القدرة على العمل الجدي، كل ما يؤدي إلى خفض عدد العمال الراغبين في العمل، وكذلك كل ما يزيد الأمر بالنسبة للنساء الراغبات في العمل

مثل انخفاض أرباح أزواجهن أو استعدادهن القبول أجور أقل.

وتؤثر هذه العوامل في الوقت نفسه على نوع العمل الجدي الذي يؤديه الرجال أو النساء والمعدلات النسبية للأجور في جميع المهن. وبالطبع كثيرا ما تؤثر على هذه العوامل الاحتكاكات والضغط الاحتكاري والتعصيب. إلا أن الاتجاهات لا تتغير لتعرضها الدائم الأنواع من المقاومة الطلائية والعرضية.

ونضيف استكمالا للبحث، أنه قد زعم في هذا التحليل أن الأفراد الذين يتمتعون بطاقات فطرية نسبية يتمتعون بالمستوى الأعلى من الأجور عن غيرهم بالنسبة لمعدل سعر الأجور، ويصدق هذا القول على الرجال والنساء. ولا يتوقف عدد الأطفال الذكور والإناث على الأجور النسبية التي يتقاضاها الجنسان، ولكن لا تعرف شيئا عن الصفات الأخرى الخارجية عن كونها من الذكور أو الإناث فلو كان العمالقة أو الأقزام قادرين على كسب الأجور المرتفعة بشكل غير طبيعي فقد يكون لذلك أثر على حجم أسراتهم مما يدفعهم إلى إنجاب عدد أكبر أو أصغر من الأطفال.

وهكذا فإن معدلات الأجور التي يتقاضاها الأشخاص الذين تختلف طاقتهم الموروثة تؤثر على عدد الأشخاص الذين يستحوذون على المجموعات المتعددة من الصفات وبذلك يتدخل عامل جديد يزيد الموضوع تعقيدا. ومن الواضح أن رد الفعل لا يحدث إلا بعد مضي فترة

من الزمن. ولهذا السبب على الرغم من أهمية رد الفعل في المدى الطويل فهو لا يؤثر كثيرا على المشكلات القصيرة الأجل. ولا صعوبة في أخذ هذا العامل في الاعتبار إذا أردنا ذلك لوضع خطة حسابية تشمل الموقف بأكمله.

## الفصل الخامس

### دور الحكومة في الإنتاج

لا ينطوي الدخل الحقيقي على أهمية أو معزى في حد ذاته ولكنه هام بسبب تأثيره على رفاهية الشعب الذي يتول إليه، فهذه هي الغاية بغض النظر عن الاسم الذي نطلقه عليها والتعريف الشكلي الذي تحدده.

إن الدخل وسيلة لهذه الغاية. وقد شرح أحد الكتاب الفرنسيين هذه النقطة قائلًا في الحقيقة أن الأشياء المادية لا تعدو أن تكون أكثر من ظواهر للحقائق الاقتصادية والحقائق الاقتصادية الواقعية هي أفكار الناس المتعلقة بهذه الأشياء.

ولذلك فإنني سوف أرجع إلى الوراء فأتخطى هذه الأشياء وأبحث العلاقة بين أنواع معينة من العمل الحكومي والرفاهية الاقتصادية العامة. ولحسن الحظ أنه ليس من الضروري أن أتعلم في المشكلات المتعلقة بالتعريف الدقيق أو الصعوبات التي تتعلق بقياسه.

في أي من الدول الحديثة توجد مهام معينة تؤثر على الحياة الاقتصادية وعلى الدولة أن تؤديها لسبب بسيط وهو أنه لا يستطيع أداءها سوى الحكومة وهكذا يجب على الدولة أن تصدر القوانين التي تعمل القوى الاقتصادية داخل إطارها، وبغض النظر عن طبيعتها سواء

أكانت متعلقة بالملكية أو التعاقد أو النقد. ولا تستطيع أن تتوقف الدولة عند إصدار القوانين بل يجب عليها أن تنفذها أيضا. ولهذا الغرض يجب أن تتبع نظام المحاكم .. والقوة البوليسية، وعندما يهددها خطر العدوان الخارجي فلها أن تستخدم الجيش والقوات البحرية. ولا أحد غيرها يستطيع أن يفعل ذلك. فهذه الوظائف تمثل الحد الأدنى اللازم للعمل الحكومي. ولا شك في أنها تنطوي على بعض التكاليف واستهلاك بعض موارد الثروة الإنتاجية في المجتمع. ولا بد من أن تدفع السلطات الحكومية أموالا مقابل هذه الموارد حتى وان كانت تتبع نظام الاكتتاب ومعنى ذلك أنها يجب أن تحصل الضرائب من المواطنين لتتيح لنفسها هذه الأموال.

كل هذه الوظائف الهامة يجب أن تقوم بها الدولة حتى في ظل النظام الرأسمالي المطلق وحتى إن رفضت القيام إلا بالحد الأدنى من الوظائف. فهذا هو الحد الأدنى للأعمال التي تقوم بها الدولة في الشؤون الاقتصادية والاتفاق عام حولها. ولكن إلى جانب هذه الوظائف هناك ثلاثة مجالات هامة في الحياة الاقتصادية يجب أن تساهم فيها الدولة على نطاق واسع وهي أولا الانتاج أي الطرق التي يمكن بها إنتاج الدخل الحقيقي وتوزيع موارد الثروة على مجالات الإنتاج المختلفة، وثانيا توزيع الدخل في فترة زمنية معينة وثالثا، توزيع الدخل على الناس.

وفي هذا الفصل أود أن أدرس عمل الدولة فيما يتعلق بالإنتاج وبناء

الدخل الحقيقي ولهذا الغرض وحتى لا أخلط بين العوامل المختلفة فسوف أتجاهل مؤقتا الحقيقة الثالثة وهي أن دخول الناس تختلف من حيث الحجم باختلاف الأفراد.

وهكذا فسوف أتجاهل اعتبارات التوزيع. ويقال أحيانا أنه لو تركت المنافسة لتعمل في حرية فان «اليد الخفية» على حد تعبير آدم سميث ستعمل من طريق كل مصلحة خاصة في مجال الانتاج على تعزيز المصلحة العامة للجميع. وتمضي الحجة على النحو التالي ففي ظل المنافسة تتحول موارد الثروة الإنتاجية إلى أشياء إنتاجية مختلفة بحيث تقابل آخر وحدة من وحدات موارد الثروة المخصصة لأي شئيه طلبا نقديا مساويا لذلك الطلب الذي تشبعه الوحدة الأخيرة "أي أقلها طلبا" المخصصة لأي شئيه آخر، لأنه لو لم يكن الأمر كذلك فسوف يكون من الأجدي إبعاد الوحدات عن هذه الأشياء التي تشبع طلبا نقديا صغيرا إلى الأشياء التي تشبع طلبا نقديا أكبر. ولكن حيث يتساوى الناس في الغنى فقد نفترض أن الشئ الواحد يساوى القيمة نفسها بالنسبة لجميع الأشياء بحيث أن المنفعة الحدية للنقود لا تتغير بالنسبة لها جميعا، ويترتب على ذلك أنه لو أدت المنافسة الحرة إلى توزيع موارد الثروة بحيث تشبع أقل الوحدات احتياجا طلبات نقدية متساوية فيجب أن تؤدي إلى المقدار نفسه من الإشباع. ولذلك فأى تغيير في موارد الثروة يبعدها عن النظام الذي تحدوه المنافسة الحرة ينطوي على الوحدات

المتغيرة التي تحقق قدرا أقل من الإشباع، أي أن تدخل الدولة في التنظيمات التي تعمل المنافسة الحرة على إيجادها تقلل الإشباع العام الذي يتمتع به المجتمع بصفة عامة بل أنها تعمل على خفض مستوى الرفاهية.

وهناك نقطتان رئيسيتان لا بد من التعرض لهما:

أولاً: أن المنافسة تفترض ضمناً أن تحقيق الحد الأقصى من الاكتفاء يعادل تحقيق الحد الأقصى من الرفاهية. ولكن هل هذا صحيح؟ فالإكتفاء كفي لا كمي فقط والأنواع السيئة من الإكتفاء عدلاً تساهم في خلق الرفاهية إذا كانت الرفاهية تعني - كما يجب أن تعني فعلاً - شيئاً لا مجرد شيء مرغوب فيه فقط بل شيء حسن. والواضح أننا نقرب من مشكلة فلسفية دقيقة ولن أمضى في هذه إلى أبعد من ذلك ولكنني سوف أضرب مثلاً عملياً على ما أقصد، فبعض الناس يرغبون رغبة قوية في تحقيق قدر كبير من الإشباع في استهلاك كمية كبيرة من الكحول والأفيون بسرعة ولكن البعض الآخر. بل هؤلاء الناس أنفسهم في بعض المناسبات يرون أن إرضاء هذه الحاجة سيئ.

وعلى هذا الأساس تضع الحكومة صعوبات كثيرة في سبيل شراء الأفيون وتفرض ضرائب مرتفعة على المشروبات الروحية، ولا شك أن وزير الخزانة في إنجلترا يشعر بالسعادة البالغة عندما يصل إلى الجزء الذي يتعلق بضرائب الجعة والويسكي، في تقرير الميزانية. فلو زاد الناس

من استهلاكهم لهذه المشروبات ارتفعت إيرادات الدولة من الضرائب وهو يرى أن هذا «رائع». ولو قلل الناس من شربهم لها بحيث يقل إيراد الدولة عندئذ يؤثر هذا على الشعب الذي يزيد تعقلا. ويمكن تلخيص ذلك في عبارة واحدة وهي أنه إذا كانت المنافسة الحرة تزيد درجة الإشباع إلى الحد الأقصى فقد تجد الدولة ما يدفعها على التدخل لأسباب خلقية.

وهذا الموضوع يخرج عن المجال الذي يبحث فيه رجل الاقتصاد ولكن يجب علينا أن نبحث النقطة الثانية لأنها تدخل في نطاق البحث الاقتصادي.

وفيما يلي جوهرها، فعندما تستخدم موارد الثروة الإنتاجية بطرق معينة فإنها تقدم إنتاجا ثانويا إلى جانب الإنتاج الذي يباع في الأسواق - قد يفيد الناس أو قد يضرهم ولكن هؤلاء الناس غير أولئك الذين يقبلون على الإنتاج الرئيسي ولا يدفع مقابله أحد أي شيء. ولذلك فإن الإشباع أو عدم الإشباع الذي ينطوي عليه هذا الإنتاج الثانوي لا يدخل في العمليات الحسابية التي يجربها أولئك الذين يحددون كمية موارد الثروة الواجب استخدامها في الصناعة. ولكن لا بد من إدراجها في هذه العمليات الحسابية لتحقيق الحد الأقصى من الإشباع الإجمالي.

ولما كان استخدام موارد الثروة بطريقة خاصة يؤدي إلى إنتاج ثانوي لإشباع لا يدفع مقابله شيء فلن تتحول إلى هذا الاستخدام سوى موارد قليلة من الثروة في ظل المنافسة الحرة.

ولما كان الاستخدام الخاص يحقق إنتاجا ثانويا لعدم الإشباع فإن قدرا كبيرا من موارد الثروة تخص ص له، وفي كلا الحالتين هناك ما يسوغ تدخل الدولة.

من السهل توضيح النقطة التي ذكرتها ولذلك عندما يخرج المصنع كمية كبيرة من الدخان الأسود فإن الأضرار التي يحدثها ذلك الدخان للسكان المجاورين والقاذورات التي تلحق بملابسهم فتجعلهم يزيدون إنفاقهم مع اعتبار تنظيف الملابس جزء من التكاليف التي ينطوي عليها إنتاج المصنع. ولكن أصحاب المصنع لا يضطرون إلى دفع هذه التكاليف ومن ثم فهم لا يخصصون لإنتاجهم موارد ثروة أكثر مما تقتضيها المصلحة العامة ومن ثم فإن بيع المشروبات الروحية في الأماكن العامة ينطوي على تكاليف غير مباشرة لرجال البوليس. ولو أضيفت التكاليف التي يتعرض لها رجل البوليس على الصناعة فسوف تقل أرباحها ولكن أرباحها تكون كبيرة نظرا لعدم فرض هذه التكاليف. وهناك حالات عكس ذلك، نفرض أن شخصا يزرع غاية في منطقة جافة فيحتمل أن يتحسن المناخ في المناطق المجاورة ويربح الكثيرون من وراء ذلك ولكن مزارع الغابة لا يحصل على شيء مقابل ذلك. وقد يقيم شخص ما مبنى جميلا قد يصبح مكتبة جامعية فلا شيء يدفع له نتيجة للراحة التي يحققها جمال هذا المبنى للناس أو لننظر إلى تلك الخدمات التي تقدمها المناورات أو الحملات التي ترسل لمكافحة الجراد أو الناموس حامل الملاريا، فليس من الطبيعي أن يفرض

الأشخاص الذين يقومون بهذه المشروعات أية إتاوات لخدماتهم على المستفيدين من هذه الخدمات، وينطبق الشيء نفسه على الطرق أيضا فليس من العملي أبدا بل انه ليس من المناسب أن تمول المباني بفرض الضرائب على الأشخاص الذين يستخدمونها.

ونتيجة ذلك أنه لو اعتمدنا على دور المنافسة الحرة في تقديم مثل هذه الخدمات فسوف تخصص مقادير أقل بكثير لتقديمها مما تتطلبه المصلحة العامة ولذلك فلا بد أن تتدخل الدولة في هذه الخدمات لتضمن زيادة الخدمات التي يمكن تقديمها عن الخدمات التي كان تقديمها لو لم تتدخل وبالنسبة لخدمات النوع الآخر فلا بد من تدخلها لتضمن تقديم ق در أقل من الخدمات.

ولتدخل الدولة أشكال مختلفة فقد تتخذ شكل تقديم النوعين من الخدمات للمشروع الخاص محددة بذلك مجال بعضها عن طريق الضرائب ولتوسيع نطاق البعض الآخر بتقديم المساعدات المالية التي قد تغطي جميع النفقات كما هو الحال بالنسبة للمناورات. وقد تتخذ شكلين من الخدمات ويتحدد مقدار الخدمات الواجب توافرها بالسلطة. المباشرة بدلا من الطرق غير المباشرة مثل فرض العقوبات.

كنا نبحث حتى الآن شروط المنافسة الحرة، وعند انتهاء هذه الشروط في أي جزء من أجزاء الصناعة وبدلا من أن يوجد عدد كبير من أصحاب الأعمال يوجد واحد فقط أو عدد صغير منهم يكفي الممارسة

قدر معين من السلطة فما من أحد افترض أن المصلحة الشخصية لكل منهم تميل إلى تعزيز الرفاهية للجميع، والشركة التي تتمتع سلطة احتكارية تستطيع أن ترفع الأسعار حتى تضمن تحقيق أرباح طائلة لها. الأمر لا يتضمن مجرد تحويل الدخل إليها فحسب بل أنه ينطوي أيضا على خفض إنتاج السلع والخدمات التي تسيطر عليها إلى ما دون المستوى الذي يمكن أن يقف عنده في ظل المنافسة وهو أصلح مستوى لتحقيق الرفاهية الاقتصادية العامة وهذا ما سبق أن ذكرته من قبل.

وثمة أنواع معينة من الخدمات والسلع التي يصبح توفيرها عن طريق مؤسسة واحدة أكثر اقتصادا من توفيرها عن طريق عدة مؤسسات متنافسية وذلك لأسباب فنية. فالواضح مثلا أنه من العبث أن توجد شركات متعددة للمياه أو الغاز أو توليد الطاقة الكهربائية أو التلغراف أو الترام تقوم بمد مجموعات منفصلة من الأنابيب والأسلاك والقضبان في المنطقة نفسها، ومن العبث أن يوجد عدد من شركات السكك الحديدية في جميع أنحاء البلاد تعمل كلها في المنطقة نفسها ومجمل القول أن المنطق يتطلب عدم تعدد الآلات والمعدات في منطقة واحدة طالما كان من الممكن تأليف شبكة واحدة منها جميعا. وهذا يعني أنه لا يمكن أن تتنافس المشروعات على القيام بالخدمات الخاصة بتوفير المياه والغاز والتيار الكهربائي والتليفونات والمواصلات الحديدية بل لا بد من أن تعمل كأنها احتكارات في كل منطقة.

والآن كل فرد يعلم أنه عندما يعرض عدد من المنتجين المتنافسين شيئاً للبيع يتمتع المشترون بالحماية من الأسعار المرتفعة الخيالية التي تعود بأرباح طائلة على البائع نتيجة للحقيقة التالية وهي أنه من مصلحة البائعين الآخرين أن يخفضوا أسعارهم عن مستوى البائع الذي يطلب سعراً مرتفعاً. ولكن عندما يكون هناك بائع واحد تنعدم هذه الحماية فالاحتكارى يتمتع بقوة تمكنه من فرض أسعار أعلى من الأسعار التي يحتاج إليها التعود عليه بمعدل عادي للربح. وهو يستطيع أن يفرض نوعاً من الضريبة على عملائه من أجل إثراء نفسه. فمد الأنابيب، والأسلاك والقضبان الحديدية وغيرها التي بدونها لا يستطيع هؤلاء الاحتكاريون أن يعملوا يتطلب اتخاذ إجراء حكومي بل ربما تطلبت إصدار قانون عن طريق البرلمان. ولهذا السبب وبغض النظر عن أي اعتبار آخر من المتفق أنه يجب ألا يسمح للأشخاص بفرض أعباء غير معقولة على الجمهور إذا وكل إليهم مد هذه الأنابيب أو القضبان الحديدية. والاتفاق عام حتى هذه النقطة غير أن الآراء تختلف عند هذا الحد فبعض الأشخاص قد يسمحون للشركات الخاصة بتقديم هذه الخدمات بشرط أن تفرض السلطات العامة عليهم شروطاً معينة من أجل منعها من فرض أية أسعار فيها مغالاة.

وقد يفضل البعض الآخر أن تقوم السلطات العامة بإدارة المؤسسات التي تكون من هذا النوع أي أنه لا بد من أن تكون المياه والغاز وإدارة خطوط المواصلات الداخلية مثل مرفق الترام والسيارات

العامّة تحت سلطة المجالس البلدية والمحلية على حين تكون أجهزة السكك الحديدية وتوليد الكهرباء عامّة في يد الدولة ومن الواضح انه لا يمكن الجزم بحل في هذه المسألة فهناك أساليب مختلفة للسيطرة على الشركات لو كانت في أيدي الأفراد وهناك أساليب مختلفة لإدارتها لو كانت في يد الدولة. ولذلك فان المقارنة ليست هي مقارنة إشراف الدولة بالتنظيم العام، فلا بد من إيجاد التوازن لا مرة واحدة بل مرارا. وقد يحدث أن يختل التوازن في مناسبات متعددة وبطرق مختلفة، بل قد تختلف المزايا النسبية للرقابة والإدارة في ظروف معينة بالنسبة لمختلف أنواع الشركات وقد تختلف أيضا بالنسبة لكل نوع من أنواع الشركات في الدول التي تختلف فيه التقاليد والمنظمات السياسية. وعلى ذلك فالقرارات العملية لا يمكن أن تتخذ إلا بعد دراسة التفاصيل كل حالة من الحالات وكل ما يستطيع المرء أن يفعله في مناقشة عامة هو أن يصف الأنواع الأساسية للرقابة العامة من ناحية والإدارة العامة من ناحية أخرى طالما كانت هذه الأنواع واسعة التطبيق أو هناك داع إليها.

نبحث أولا الأساليب التي يمكن الاستعانة بها لسيطرة السلطات العامّة على مختلف المشروعات التي نحن بصدد دراستها أي التي يطلق عليها مشروعات أو هيئات المرافق العامّة على حين تترك إدارتها الفعلية في أيدي الأفراد.

والغرض من الرقابة هو منيع المؤسسة أو الهيئة التي تنعم بالضرورة

بسلطة احتكارية من استخدام تلك السلطة في زيادة الأعباء الملقاة على عاتق الجمهور وضمان أرباح طائلة للمساهمين على حساب الجمهور. وقد يكون الدفاع عن هذه النقطة بطرق سلبية مثل إصدار قوانين تحرم فرض أسعار غير معقولة بحيث تترك للمحاكم أن تقرر: هل كانت الأسعار معقولة أو غير معقولة أو بطرق ايجابية تفرض بها الحدود القصوى لأسعار السلع والخدمات الناتجة والسؤال الرئيسي في أية خطة من الخطتين هو: هل الأسعار معقولة حقا أو غير معقولة؟ وهو سؤال لا بد من مواجهته في أية مرحلة من المراحل.

وعادة ما تتبع الطريقة الايجابية مع مؤسسات المرافق العامة، وعندما يحدث ذلك فحيث أن الظروف الاقتصادية المرتبطة لا بد من أن تتغير من وقت لآخر يغدو من الواضح أن أي جدول للحد الأعلى للأسعار يتم وضعه لا بد من أن يعاد النظر فيه ثانية في فترات غير متباعدة كثيرا. وتبذل في بعض الأحيان محاولة لتجنب الحاجة إلى تكرار إعادة النظر لا بتحديد الحد الأقصى المطلق للأسعار بل بتحديد مجال الأسعار الذي تقيد فيه الحدود القصوى بمعدلات الأرباح التي تدفعها هيئات المرافق العامة والتي تنخفض بارتفاع معدل الأرباح. وقد اتبعت هذه الطريقة في إنجلترا التنظيم الأسعار التي تفرضها شركات الغاز. ولا تحل الجداول المتغيرة مثل جدول الأسعار محل عملية مراجعة النظر الدورية بل أنها تكمل هذه العملية. ولو اعتبرت تنظيمات دائمة فإن

جميع التحسينات والاكتشافات التي تكون قد خفضت الانتاج تعمل على تعزيز الأرباح تدريجيا وبصفة مستمرة. ولا يمكن تنظيمها بسهولة بالنسبة للشركات الجديدة لأن مستويات الأسعار وحصص الأرباح لا يمكن أن تحدد إلا بعد المرور بتجربة لإدارة المشروع. ولكن في الإمكان تحديد س عر أقصى يسيطر في البداية ثم الاحتفاظ بالقدرة على وضع جدول للأسعار بعد مضي فترة معينة من الزمن بالنسبة لشركة الغاز بل أن هذا الإجراء كانت تتبعه وزارة التجارة فعلا.

ولنبحث بعدئذ طرق إدارة خدمات المرافق العامة بدلا من الرقابة عليها بوساطة السلطات العامة أو بالنيابة عنها. وهناك طريقتان رئيسيتان.

فأولا: قد تكون الإدارة عن طريق سلطة سياسية كأن تقوم المجالس البلدية بإدارة مرفق الترام والغاز بجمعيات تابعة للمجلس البلدي وقد تدير الدولة مكتب البريد عن طريق مصلحة تابعة للحكومة المركزية.

وثانيا: قد تتولى الإدارة مجالس حكومية خاصة منفصلة عن السلطة السياسية المباشرة مثل هيئة ميناء لندن وهيئة الإذاعة البريطانية الخ. .

وحتى فترة قريبة لم تكن الطريقة الثانية تتبع وكانت إدارة الدولة لأي مرفق أو مشروع تعني في الحقيقة إدارة الدولة له عن طريق هيئة سياسية مباشرة تشكل الأغراض سياسية.

وإدارة الدولة بهذا الشكل تتعرض للهجوم من جانب دعاة الإدارة الفردية الثلاثة أسباب:

أولا - إن الهيئات السياسية والمجالس البلدية والحكومة الوطنية تنظم من أجل قيامها بواجباتها السياسية ولذلك فليس هناك أي سبب الافتراض كفايتها وصلاحياتها لإدارة المشروعات الاقتصادية وأساليب الخدمة المدنية التي تلائم عمل الحكومة ولا تلائم القيام بهذا الواجب المختلف تماما.

وثانيا - أن نطاق هذه السلطات السياسية محدود بما هو صالح سياسيا ولا يمكن تغييره بحيث يتمشى مع إدارة مرفق الترام أو الكهرباء اقتصاديا. وقد يكون نطاق اختصاص الحكومة المركزية كبيرة جدا على حين يكون نطاق السلطات البلدية ضيقا.

وثالثا - يقال: إن الاعتبارات الاقتصادية التي تتضمنها إدارة هذه المشروعات قد تفتح السبيل أحيانا أمام الرغبة في الحصول على الأصوات.

لقد تحدثت حتى الآن عن المشروعات التي يسمح لها وضعها بممارسة سلطة احتكارية لأن المتنافسين لا يستطيعون دخول مجال الانتاج إلا إذا تدخلت السلطات لمصلحتهم فتسمح لهم بمد الأنايب في الطرق العامة وإتاحة فرص شراء الأرض بالإجبار كما هو الحال بالنسبة لشركات السكك الحديدية. ولكن بالنسبة لكثير من الصناعات التي تكون الوحدة الإنتاجية الاقتصادية الأكثر اقتصادا فيها هي الوحدة الكبرى أو التي يتحد فيها أصحاب الأعمال المتنافسون لتحديد الأسعار

فقد تناح للمؤسسات الخارجية عن نطاق المرافق العامة سلطة احتكارية قوية. ومجموعة شركات روكفلر للبترول وشركة الصلب الأمريكية مثالان واضحان على ذلك وهناك أمثلة متشابهة في إنجلترا في صناعة المواد الكيميائية والحديد والصلب وعدد من الصناعات الأخرى.

ولعل أدق أساليب تدخل الحكومة في مثل هذا النوع من الشركات يتمثل في قانون شيرمان لمقاومة الاحتكار الذي صدر منذ فترة من الزمن في الولايات المتحدة. ويعمل هذا القانون على حماية الجمهور من الإجراءات الاحتكارية بمنع قيام التكتلات والاتحادات الكبرى التي تعمل على ممارسة سلطة احتكارية.

والصعوبة الرئيسية التي تتضمنها هذه السياسة هي أنه من السهل تجنب القوانين التي تحارب الاحتكار، فقد تمنع أشكال خاصة من الاتحادات ولكن تظهر أشكال أخرى كتكتلات مطلقة وقوية أو قد تقوم اتفاقات غير رسمية حول الأسعار. ولو منعت قيام الاتحادات فقد تدفع أحيانا إحدى الصناعات إلى تنظيم نفسها في شكل وحدات يقل حجمها عن أكثر الأحجام كفاية في الانتاج، وثمة أسلوب آخر للإشراف غير مباشر حين لا تحاول الدولة أن تمنع قيام الاتحادات لتعزز المنافسة الفعلية ولكنها تفرض العقوبات على إجراءات معينة مثل المقاطعة والتمييز في خفض الأسعار وتلك أساليب قد تخيف الشركات القوية التي قد ينتظر دخولها في ميدان المنافسة في المستقبل.

والفكرة الأساسية هي أنه لو كان المنافسون الجدد أحرارا في دخول المجالس فستحرص الشركات القائمة بالعمل فعلا على رفع معدل الأسعار كثيرا خوفا من تشجيع ذلك للغير على الدخول في السوق. وهذا الإجراء يحمي الجمهور إلى حد ما بطريق غير مباشر.

وهناك أيضا أساليب ايجابية وسلبية للسيطرة على الأسعار قد تحدثت عنها من قبل عندما تعرضت لموضوع المرافق العامة. وهذه الأساليب من الصعب تطبيقها بطريقة فعالة على الشركات التي تقوم بصناعة كثير من المنتجات مثل منتجات الحديد والصلب مثلا بل أن تطبيقها على هذه الشركات أصعب مما هو بالنسبة لبعض الخدمات مثل توزيع الغاز ومرفق الترام التي لا تتعدد منتجاتها وربما كان هذا السبب هو الذي بدنه و إلى التجاء الهيئات المشرفة على المرافق العامة للأساليب الايجابية ووضع حدود قصوى للأسعار على حين تقاوم سيطرة الشركات الكبرى في الصناعات العادية على الأسعار عن طريق الأساليب الايجابية مثل فرض العقوبات والغرامات عند فرض أستعار غير معقولة مع تحديد المحاكم للأسعار التي تعتبر غير معقولة.

أما الأسلوب البديل لحماية الجمهور من الاحتكار وهو إدارة الدولة للمشروعات فانه يعمل على التغلب على عدد من الصعوبات الفنية في الصناعات العادية أكثر مما تتعرض له مصانع الغاز البلدية أو السكك الحديدية لأنه من الصعب تحديد المجال الذي تعمل فيه. وقد

أمكن التغلب على هذه الصعوبات في روسيا كما أصبحت السلطات الحكومية هي التي تقوم بإدارة الصناعات الكبرى ولكن في الدول الأنجلو سكسونية لم تعد السلطات الحكومية نطاق التنظيم والسيطرة على المرافق العامة.

## الفصل السادس

### امتلاك الدخل بالعمل في المعدل النسبي ومختلف الأوقات

بحثت في الفصل الثاني العوامل المختلفة التي تحدد نطاق قدرة الدولة على تحقيق الدخل. ويتوقف هذا في أي وقت من الأوقات على مساحة أراضي الدولة وجودتها وعدد سكانها وكمية معداتها الرأسمالية وطبيعتها وتنظيمها وتغير هذه القدرة بتغير هذه الأشياء وبالتطورات التي تجدد على العلوم والمهارات الصناعية. وتتوقف - كما أوضحنا في الفصل الثالث - على معاملاتها التجارية مع الدول الأخرى على الرغم من أنني سوف أسقط هذه النقطة من اعتباري.

والآن للتعرف على مقدار قدرة الدولة على تحقيق الدخل يجب أن نعرف من حيث المبدأ مقدار الدخل الحقيقي الذي يمكن أن تنتجه لو استخدمت هذه القدرة على تحقيق الدخل على أكمل وجه، ولكن في المتوسط تكون هناك نسبة كبيرة غير مستغلة فعلا، وهي تتقلب كثيرا ترتفع وتنخفض عن المتوسط.

وعلى ذلك فحتى المعرفة الكاملة بطريقة تحديد قدرة الدولة على تحقيق الدخل لا تجعلنا على علم تام بكيفية تحديد دخلها الحقيقي.

ومن أجل هذا فنحن في حاجة إلى أن نعلم أيضا كيف يتم تحديد نسبة هذه القدرة الفعلية في المتوسط وكيف تتحدد النسب المختلفة التي قد ترتفع أو تنخفض عن النسبة المتوسطة.

وسأبدأ بسرد قصير لبعض الحقائق كما هي معروفة في إنجلترا ثم أحاول بطريقة إجمالية أن أصف العوامل الرئيسية التي تكمن وراءها. وتختلف آراء الاقتصاديين كثيرا حول هذا الموضوع بل أنها تختلف أكثر من اختلافها حول الموضوعات التي تعرضنا لها في الفصول السابقة.

تتكون القدرة على تحقيق الدخل من عدد من العناصر المختلفة ولكن هناك عاملا واحدا من بينها تجد إحصائيات كثيرة عنه وهو القوة العاملة ويختلف نشاط المعدات الصناعية بدرجات متفاوتة وعلى ذلك فقد نستخدم النسب المئوية للعمال المشتغلين فعلا على أنها دليل تقريبي لمدى استفادة الدولة من قدرتها على تحقيق الدخل.

يكفي ذلك عن الحقائق والآن علينا أن نحاول تفسيرها:

فأولا: لماذا كان متوسط مستوى البطالة فيما بين الحربين أعلى بكثير مما كان قبل عام ١٩١٤؟ ولا أحد يشك في أن المتوسط كان أعلى بكثير. ولكن لا يمكن أبدا القطع بالأسباب التي جعلت المتوسط الثاني أعلى من الأول.

لا بد أن الاضطرابات التي أعقبت الحرب ونتائجها كانت ترتبط بها وقد ازدادت الحاجة إلى العمال في صناعات التصدير واستخراج الفحم

وبناء السفن عما كانت عليه قبل الحرب، وفي أثناء الحرب زاد عدد العمال المشتغلين في بناء السفن ومصانع الذخيرة كثيرا عما كان قبل الحرب .. وكانت الزيادة بعد الحرب عن العدد اللازم أكبر وتأثير ظروف الطلب المتغيرة بعد توقف الحرب كان الناس يميلون إلى الخروج من الصناعات التي يزيد فيها عدد العمال عن الحد المطلوب، غير أن التغير كان بطيئا جدا في بعض الحالات. وكان من الصعب على عمال مناجم الفحم أن يشركوا قراهم ويبحثوا عن العمل في أماكن أخرى وقد ظلوا في أعمالهم على أمل ازدياد الطلب سريعا على نوع العمل الذي كانوا يبرعون فيه. وبالإضافة إلى ذلك انتشرت البطالة بحيث أنها كانت تعني مجرد إعادة توزيع البطالة على الأماكن والأعمال دون خفض عدد العاطلين بصفة عامة ما يؤثر انتقالهم إلى صناعات أخرى على الأجور بالانخفاض بحيث يخلق طلبا جديدا. ومن المستحيل أن نحدد مدى الدور الذي قامت به الاضطرابات التي حدثت أثناء الحرب وبعدها في صناعات معينة في زيادة عدد العاطلين الإجمالي في فترة ما بين الحربين إلا أن قليلا من الاقتصاديين يرجعون كل الزيادة أو معظمها إلى هذه الاضطرابات فهم يرجعون السبب إلى عدم التناسب بين المصروفات النقدية الإجمالية التي تمثل الطلب الفعلي على السلع والخدمات وبين متوسط معدل الأجور النقدية.

وتختلف الآراء كثيرا عن طبيعة عوامل عدم التلاؤم هذه وفيما يلي

عرض يبين أهمية هذا الموضوع فالعمال يلحون دائما لرفع معدلات الأجور على حين يقاوم أصحاب الأعمال هذا الضغط دائما. ولكن الضغط يكون قويا نسبيا عندما يكون مستوى العمالة مرتفعا ويكون ضعيفا إذا كان مستوى العمالة منخفضا. وسبب ذلك أنه عندما يكون مستوى البطالة منخفضا تتردد نقابات العمال في القيام بأي شيء يهدد بزيادة الوضع سوءا بسبب زيادة الأعباء المالية المطلوبة منها في حالة تفشي البطالة ويسبب الضيق الذي تعانيه في ظل ظروف نفسية معينة وقيام تنظيمات يعمل على رعاية العاطلين يميل الضغط على الأجور إلى أن يكون منظما بحيث يفضي متوسط النسبة المئوية للبطالة في الفترات الحسنة والسيئة إلى قيمة محدودة. وليس هذا مجرد تأمل لا طائل تحته فإحصائيات نقابات العمال عن البطالة في الستين عاما السابقة للحرب العالمية الأخيرة تظهر حدوث أربع موجات أو دورات لارتفاع مستوى العمالة وانخفاضه.

ولم يقل متوسط النسبة المئوية للبطالة في أية دورة منها عن ٤٪ ولم يزد عن ٦٪. ومعنى هذا طبعاً أن متوسط النسبة المئوية من الأشخاص الذين كانوا يبحثون عن وظائف لم يكن يزيد في أية دورة من الدورات التجارية عن ٩٦ ٪ ولم يقل عن ٩٤ ٪. وقد ظلت هذه الدرجة العالية من الثبات برغم تغير عدد العمال الباحثين عن العمل. وقد زاد عدد الذكور العاملين في بريطانيا في إحصاء عامي ١٨٨١ و ١٩١١،

بأكثر من ٤٥٪. ولذلك فلا بد أن عدد الأشخاص الذين كانوا يتطلعون إلى الاشتغال قد زاد بالنسبة نفسها تقريبا، وثمة حقيقة هامة وهي أن متوسط النسبة المئوية للأشخاص العاملين فعلا في الدورات المتعاقبة ظل ثابتا تقريبا برغم هذا التغير الكبير.

ولكن ما تأثير هذا على سبب زيادة معدل البطالة في فترة ما بين الحربين عما كان قبل عام ١٩١٤؟ بعد الحرب الأخيرة مباشرة اتسع نطاق نظام تأمين الدولية للعمال ضد البطالة الذي بدأ عام ١٩١١ في نطاق ضيق بحيث شمل كل الصناعات. ونتيجة لذلك ضعف كثيرا السببان اللذان كانا يمنعان نقابات العمال من المطالبة بزيادة معدلات الأجور ومقاومة أي انخفاض فيها. ولو أدى ذلك إلى رفع مستوى البطالة فإن العبء الذي كانت تتعرض له ميزانياتها وعناء العاطلين أنفسهم كانا أقل بكثير مما كان في الماضي. ولا بد من أن تغير هذه الحقيقة سياستهم في مجال الأجور إلى حد كبير بحيث تزيد نسبة البطالة. وما من وسيلة تتيح بالاختبارات الموضوعية مقدار البطالة الإضافية التي سادت أثناء فترة ما بين الحربين والتي ترجع إلى هذا السبب. ولكنني أعتقد شخصا أنه يمكننا أن نعلل جزءا كبيرا من البطالة بهذه الطريقة.

ولا توحى هذه التقلبات بأية مميزات مختلفة في الفترة السابقة لعام ١٩١٤ وفترة ما بين الحربين العالميتين ولذلك فقد تبحث بطريقة عامة بحيث تشملهما معا. وإذا نظرنا إلى أي رسم توضيحي يبين النسب

المئوية للبطالة التي ذكرتها نقابات العمال في الفترة ما بين عامي ١٨٥٠ و١٩١٤ فإننا نلاحظ سلسلة من التقلبات الشديدة. ولماذا تحدث مثل هذه التقلبات؟ ولماذا لم تبق النسبة المئوية للبطالة والنسبة المئوية للعمالة بالمثل في المستوى نفسه في جميع الأوقات؟ وما هي العوامل التي تبعث الموجات وما العوامل التي تتحكم في حجمها؟. عند مناقشة مثل هذه الأسئلة لا أستطيع أن أتعرض بالتفصيل لهذه الأسئلة الضخمة ولكنني أستطيع أن ألقى الضوء على النقاط الرئيسية وأوجه النظر إلى النقاط الغامضة.

لقد كان الاتفاق عاما بين الاقتصاديين وما زال الاتفاق قائما حتى الآن على أن السبب الرئيسي وراء التقلبات العامة في العمالة هو التغيرات التي تطرأ على توقعات رجال الأعمال فيما يتعلق بالفرص في المستقبل أو في ثقة رجال الأعمال إذا استخدمنا لفظا أسهل. ويسود الاتفاق أيضا على أن هذه التغيرات في التوقع تظهر بوضوح في تقلبات الطلب على العمال للاستثمار ولا سيما الاستثمار في مجال الإنشاء، ولذلك كانتا الميزة الرئيسية للانعاش الاقتصادي الذي بلغ قمته في عام ١٨٢٥ هي استثمار رؤوس الأموال في دول أمريكا الجنوبية بعد تحررها من أسبانيا وفي عام ١٨٣٣ - ١٨٣٦ استثمرت مبالغ ضخمة من رؤوس الأموال في مد السكك الحديدية في إنجلترا والولايات المتحدة. وقد اقترنت أزمة عام ١٨٤٧ باننعاش كبير في إقامة السكك الحديدية

في إنجلترا. فقبل الأزمة الاقتصادية عام ١٨٥٧ كانت بريطانيا قد استثمرت كثيرا من رؤوس الأموال في مد السكك الحديدية الأمريكية وفي تصدير المواد اللازمة لذلك. وانتعشت حركة إقامة السكك الحديدية في إنجلترا في أوائل سبعينات القرن الماضي وفي أمريكا أيضا في أوائل سبعينات ذلك القرن وقد قامت أزمة بيرنج عقب استثمار مبالغ طائلة من رؤوس الأموال في السكك الحديدية في الأرجنتين، كما شهد القرن العشرين توسعا كبيرا في المشروعات الكهربائية ولا سيما في ألمانيا وقامت أزمة عام ١٩٠٧ التي بدأت في الولايات المتحدة عقب تطور مماثل حدث فيها وحدث التوسع الصناعي في مجال إنتاج وسائل الإنتاج التي تتوقف على المظروف وقد قال أحد الكتاب في ذلك «في بداية القرن التاسع عشر كان دور رسائل الحياكة والغزل - وبعبارة أخرى جميع أنواع آلات النسيج - وفيما بعد كان جهاز السكك الحديدية ومواد السكك الحديدية والسفن التجارية التي حلت محل السفن الشراعية الخشبية وفي يومنا هذا - أي في أوائل هذا القرن - جاء دور الطاقة الكهربائية والآلات الصناعية التي تعمل بها مثل عربات الترام والسكك الحديدية الكهربائية والأفران الكهربائية والضوء إلى غير ذلك».

كان الاتفاق سائدا حول هذه الموضوعات. ولكن لماذا تتغير توقعات رجال الأعمال؟ ولماذا تظهر هذه التوقعات بهذه الأشكال؟ يجد بعض الكتاب تفسيراً لذلك في الحقيقة التالية: وهي أن التقدم

الفني الذي يفتح مجالات مربحة أمام الاستثمار لا يحدث ببطء أو باستمرار بل بغير انتظام وهكذا يقول أحد الثقات «أن تاريخ الدورات والأزمات يعلمنا أن الزيادات المفاجئة في الاستثمار التي تميز كل انتعاش ترتبط عادة بتقديم فني معين والحقيقة أنه من الممكن الرجوع ببداية كل تقدم فني حديث إلى انتعاش سابق له وينطبق ذلك على السكك الحديدية وصناعة الحديد والصلب وصناعة توليد الكهرباء وصناعة المواد الكيماوية وأخيرا صناعة السيارات ويبدو كأن النظام الاقتصادي يستجيب إلي باعث كل تقدم فني بتعبئة سريعة وكاملة لجميع القوى الداخلية لكي يخرج به إلى الوجود في أسرع وقت ممكن.

ولكن هناك صعوبة كبيرة في سبيل هذا التفسير. فلا شك أن النشاط الصناعي يتسع نطاقه عندما يستغل التقدم الفني ولكن هذا لا يسمح لنا بالقول بأن التقدم الفني مثل الاكتشافات والاختراعات هو الذي يسبب التوسع ما لم يستغل هذا التقدم في الوقت الذي يحدث فيه.

ويوضح هذا تاريخ تطور السكك الحديدية في إنجلترا. ولا يمكن أن نفسر الانتعاش الذي حدث في إنجلترا في منتصف القرن الماضي بالإشارة إلى اقتراح ستيفنسون للقاطرة البخارية الا يبدو أن الذي يحدث هو أن الأساليب والتحسينات الفنية التي تظهر في فترات الكساد تظل تتراكم في نطاق المعرفة ولكنها لا تستغل إلا عندما تتحسن الأحوال. ولما كان الأمر كذلك فهي تبدو كما لو كانت تتيح الوسائل التي يتمخض عنها النشاط

عندما يتضح ويدفع للتوسع دون أن تكون هي السبب المباشر للتوسع.

وثمة تفسير آخر يرجع إلى عهد ستانلى جيفونز. أي منذ ثمانين عاما - الذي يرجع الاختلافات إلى إنتاج المحصولات الزراعية في الدول الزراعية فعندما تكون المحصولات وافرة في هذه البلاد يستطيع الناس شراء المزيد من السلع الصناعية والآلات من الدول الصناعية مما يزيد النشاط في هذه الدول الأخيرة والعكس بالعكس فعندما تندهور المحصولات في الدول الزراعية يلجأ السكان إلى شراء كميات كبيرة من السلع من الخارج وذلك يترك أثرا سيئا على الدول الصناعية التي تعاني الكساد. ولكن هناك صعوبات تتعلق بنوع التفسير وتعمل على تشديد نطاقه. ولا أريد التعمق كثيرا في هذا الموضوع إذ أنه على الرغم من أن تحسن أو تدهور وجهات نظر رجال الأعمال عن مستقبل المشروعات الصناعية يرجع إلى هذه الأشياء فلا أحد يقطع بأنها تنطوي على هذا القدر من الأهمية.

ومن الواضح أن التوقعات التي توجه سلوك الأشخاص في السيطرة على الصناعة عرضه لأن تتأثر لا بسبب واحد فقط بل بعدد من الأسباب فيه، يؤثر عليها كثيرا فراح صناعى أو تعريفه جمر ليه أو إلغاء التعريفه الجمر بيه في إحدى الدول الأجنبية الهامة أو حدوث تغيير نفسي في احارج أو اضطرابات سياسته أو قيام الحروب أو الإشاعات التي تروج أبناء الحروب أو الإشاعات التي تروج في فترات السلام أي شيء من

هذه الأشياء قد يكون بمثابة الشرارة التي تبدأ بعدها التقلبات الموجية في النشاط الصناعي والعمالة عنها دون الصروف النفسية ملائمة لذلك.

ولكن تساؤلنا عن العوامل التي تدفع موجات النشاط الى الارتفاع والانخفاض أقل أهمية من تساؤلنا عن العمليات التي تتمخض عنها هذه الحركات الموجية عندما تبدأ. ولا شك في أن العوامل النفسية - التي قد تسمى بالعدوى المتبادلة بالتفاؤل والتشاؤم المبالغ فيهما تؤدي في هذا المجال دورا كبيرا مثل الدور الذي تؤديه في تكهناتنا بكيفية انتهاء الحرب وموعده. ولكن هناك عملية أخرى أكثر تحديدا من ذلك وهي عملية وصفها البروفيسور شومبيتر بأسلوب شائق جدا. وهذا ما قاله: «أن القليلين من الناس هم الذين ينعمون بصفة الزعامة وهي تقديم اتحادات جديدة وتشكيلها - وهي تختلف تماما عن ابتداعها. ولكن لو تقدم واحد أو قليل من الناس في هذا الموضوع فسوف تختفي صعوبات كثيرة. ويستطيع الآخرون أن يحذوا حذو هؤلاء الرواد كما يفعلون بالفعل باعث النجاح الذي يمكن تحقيقه. ويدعو نجاحهم إلى زيادة عدد الأشخاص الذين يحذون حذوهم إلى أن يصبح التجديد مألوفاً ويقبله الناس على أنه اختيار حر».

والمظهر الناجح المنظم المشروع يتبع بمظهر أشخاص آخرين بل عدد أكبر من الناس الذين ربما كانوا أقل كفاية. ويبدأ كل انتعاش في فرع واحد أو فروع قليلة من الصناعة ويستمد طابعا من التجديدات التي

تظهر في الصناعة، غير أن الرواد يزيلون العقبات أمام الآخرين لا فقط في فرع الانتاج الذي يظهر فيه أولاً بل في الفروع الأخرى تبعاً لطبيعة هذه العقبات - ويفضي بنا تساؤلنا عن العمليات التي تدفع توقعات رجال الأعمال إلى التقلب و تؤدي ثمة إلى تغلب النشاط الصناعي إلى مسألة أخرى مرتبطة بالمسألة السابقة ارتباطاً وثيقاً. ولكن ما هي العوامل التي تحدد عمق التقلبات أو اتساع مجالها التي تؤدي إليها العمليات؟ وهناك طبعاً عدد من العوامل ولن أحاول ذكرها " ولكن فلنبحث عاملاً واحداً بؤدى دوراً عابده في الأهمية وهو التنظيمات النقدية أو بعبارة أخرى التنظيمات النقدية وتنظيمات الأجرور معاً. وعند ما يسمن رجال الأعمال أن الظروف مواتية يقومون بتمويل النشاط الزائد بزيادة تشغيل رءوس أموالهم أكثر من المعاد وبالافتراض من البنوك - ونتيجة دست يزي الدخل النقدي - وقد رأينا من قبل ان الدخل النقدي يزيد عادة بمعدل أسرع من معدل زيادة الدخل الحقيقي أي ناتج السلع والخدمات و لذلك علما بان الدخل النقدي ينفق للحصول على الدخل الحقيقي فان المستوى العام للأسعار بما في ذلت أسعار الإهمال إلى المطالبة برفع معدلات الأجرور النقدية. ولكن هناك دائماً فجوة في هذه الحركة، ومن ثم يجد أصحاب الأعمال لفترة من الزمن أن أسعار السلع التي يصنعونها ارتفعت بنسبة أكبر من نسبة الأجرور التي يضطرون إلى دفعها وبذلك يحصلون على أرباح خاصية. وبقاء هذه الحال فإنهم يدفعون إلى تشغيل عدد أكبر من العمال وبذلك يبعث التحسن الأولي الذي يطرأ

على توقعاتهم أسبابا تسوغ اطراد التحسن وهكذا دواليك.

ويمكن وصف هذه الأحداث بعرض الطرق المختلفة، غير أن العامل القوي الذي يتحكم في عمق التقلبات الانتعاشية في العمالة هو مقدار الحرية التي يتمكن بها الأفراد من زيادة دخولهم أو خفضها وينطبق الشيء نفسه بشكل واضح على التقلبات الانكماشية. ويتوقف هذا إلى حد كبير على سياسة الحكومة في مجال العملة وسياسة البنوك بالنسبة للقروض.

ومن الممكن دائما أن نمنع الدخول النقدي من الارتفاع عن الحد المرغوب فيه برفع أسعار الخصم إلى درجة كافية وسحب البنوك النقود من التداول ببيع السندات مقابل العملات.

ولذلك فعلى الرغم من أنه ليس في الإمكان دائما منع هبوط الدخل النقدي أكثر من الحد الذي تحبذه عمليات النوع المقابل فان عمق التقلبات الصناعية والوظيفية يتوقف إلى حد كبير على نوع السياسة النقدية والمصرفية المتبعة.

ويمكن طبعا أن نقول الكثير عن هذه الموضوعات وغيرها من الموضوعات المتصلة بها ولكن الناس في الوقت الحاضر يهتمون بالخطط العملية لتحسين مستوى التوظيف أكثر من اهتمامهم بتحليل الأسباب. وما هي الخطوات التي يمكن أن تتخذها أو التي يجب أن تتخذها الدولة أو السلطات الأخرى في هذا المجال؟. وهكذا انتقل إلى

تلك المشكلة وبذلك أقلب النظام الذي بدأت به. ولسبب ما سوف أوضحه فيما بعد سأحدث أولاً عن التقلبات التي تطرأ على التوظيف لا على متوسط مستوى التوظيف.

كان الكثير من الاقتصاديين في وقت من الأوقات يعتقدون أن الإنفاق النقدي أو عبارة أدق متوسط الإنفاق النقدي عند الفرد الواحد يمكن أن يستقر بشكل فعال وبذلك يمكن القضاء على التقلبات التي تطرأ على العمالة بالبراعة في معالجة الجهاز النقدي والمصرفي. ولكن معظم الاقتصاديين يتفقون الآن على أنه قد تحدث ظروف جديدة حينما لا تكفي هذه المعالجة. ولا بد من أن يكون وقف التقلبات التصاعدية أي الانتعاشية ممكناً من هذه الناحية دائماً على الرغم من أن هذا طبعاً لا يتضمن الإمكانية السياسية. ولكن وسائل العلاج النقدية والمصرفية قد تفشل في حالة التقلبات الانكماشية، وهناك سببان لذلك:

أولهما: أنه بينما لا يوجد هناك مدى معين لقدرة النظام المصرفي على رفع سعر الخصم لو أراد ذلك فهناك حد لا يمكن أن يخفض معدل الخصم عنه. وبغض النظر عما هو ممكن نظرياً فمن الناحية العملية لا يمكن أن تجعل معدلات الخصم سالبة. ولكن لوقف تدهور الدخل النقدي قد تحتاج إلى معدلات سالبة، حالة الكساد الشديد.

وثانياً: أنه بالرغم من أن البنوك في أوقات الانتعاش تستطيع أن تسحب النقود من التداول ببيع السندات وتخفيض بذلك الدخل النقدي

فإنها لا تجد أسلوبا مقابل ذلك يمكنها أن تتبعه في حالة الكساد .. حقيقة أنها تستطيع شراء السندات من الجمهور وبذلك تزيد كمية النقد التي تتاح للجمهور بقدر ما تريد. ولكنها لا تستطيع أن تجبر الناس على استخدام هذه النقود، ولو كانت الفرص ضيقة ومحدودة فما من شيء يمنعهم من الاحتفاظ بأموالهم على شكل مدخرات. ولو فعلوا ذلك فإن النقود التي تحول إليهم لا تتحول إلى التداول وبذلك لا تفعل شيئا يحول دون انكماش الدخل النقدي وهبوطه عن المستوى المرغوب. وعندما يكون من الممكن الاعتماد على السياسة النقدية والمصرفية دائما على الأقل من حيث المبدأ - لوقف الحركات التصاعدية غير المرغوب فيها فإنه لا يمكن الاعتماد عليها دائما لوقف الكساد.

ولهذا السبب تركز الاهتمام أخيرا حول نوع مختلف من أنواع معالجة التقلبات العامة في النشاط الصناعي والتوظيف وهو المفروض ولكن ذلك أمر يرجع تاريخه إلى سنوات كثيرة مضت وليس أمرا مستحدثا إلا أن فكرته العامة سهلة وبسيطة فالتجربة تدل على أن الطلب على العمال من جانب الصناعة الخاصة يتقلب بتقلب توقعات رجال الأعمال عن تحقيق الأرباح. فلماذا لا تقوم السلطات العامة التي لا يدفعها باعث الربح بتنظيم الطلب على العمال بحيث تزيل التقلبات التي تطرأ على الطلب الفردي وتجعل الطلب الإجمالي على العمال والتوظيف نفسه أكثر ثباتا مما هو فعلا؟ من الواضح أن الطلب العام ينطوي على

أجزاء كبيرة وهامة لا يمكن تغييرها بما يحقق الاستقرار. فعندما تكون الحاجة ماسة إلى إقامة مدرسة جديدة في أحد الأحياء أو إلى بناء سفينة حربية تحل محل سفينة قديمة فقدت فلا بد من توفير أشياء معينة لذلك ولا يمكن تأجيل الطلبات بحيث تتناسب مع فترات الكساد الصناعي.

ولكن من الممكن تجنب قدر كبير من الإنفاق العام العادي. وما من سبب يحول دون إعداد برامج العمل المفيد وعير العاجل وينفذ الجزء الرئيسي منها عندما تعاني الصناعة الخاصة كسادا لا عندما تكون في حالة نشاط. وفيما يلي فقرة من الكتاب الأبيض الذي نشر في مايو عام ١٩٤٢ «ان الحكومة تعتقد أن قدرة إنفاق الدولة التي تستخدم ببراعة لتجنب وقوع أي كساد كانت غير هامة. وقد تعرضت فكرة زيادة الإنفاق العام في حالة انخفاض الدخل وسوء الأحوال الاقتصادية لمقاومة شديدة من جانب أولئك الذين اعتادوا عن حق توجيه أعمالهم طبقا للمبدأ المخالف لذلك إلا أنه من الممكن التغلب على هذه المقاومة لو أحيط الرأي العام علما بأن فترات الركود الاقتصادي يتيح الفرصة لتحسين أحوال المجتمع ببناء منازل أفضل ومبان عامة وإقامة وسائل المواصلات وتوليد الطاقة وتوفير المياه إلى غير ذلك من الأشياء.

سبق أن قلت منذ برهة أنني سأتحديث عن وسائل علاج التقلبات التي تصيب العمالة قبل حديثي عن وسائل علاج ارتفاع متوسط البطالة السبب سأذكره حاليا والسبب أن أكثر أنواع علاج التقلبات انتشارا وهو

النوع الذي قمت بوصفه فعلا هو علاج لارتفاع متوسط البطالة.

ويتمشى تخفيف هذه التقلبات طبعاً. في عدم التعرض المتوسط البطالة فمتوسط البطالة يظل ثابتاً دون تغيير سواء ظل الرقم السنوي ثابتاً عند ٧,٥٪ أو تأرجح ما بين ٥٪ و ١٠٪. ولكن السياسة الخاصة التي تهدف إلى تخفيف حدة التقلبات التي وصفتها تؤثر فعلاً على متوسط مستوى البطالة أيضاً، وهي تؤثر عليه بطريقتين:

أولاً - عندما يتقلب الطلب العام فمن المؤكد أن أصحاب الأعمال في بعض المراكز والوظائف لا يستطيعون توفير العمال اللازمين في أوقات الرواج بحيث تظل أعمال كثيرة شاغرة لا يشغلها أحد. ومن ثم عند استقرار الطلب بحيث يرتبط نقص الطلب في زمن الرواج بزيادة مساوية له في حالة الركود يكون انخفاض مستوى البطالة في وقت الانتعاش أقل من انخفاض مستوى الطلب على حين تتساوى الزيادة في العمالة في أزمته الكساد مع الزيادة في الطلب وهذا يعني ارتفاع مستوى العمالة.

ثانياً - عندما يميل الطلب إلى الصعود فلا يوجد حد أقصى تقف عنده الحركة التصاعدية في معدلات الأجور يمكن أن يقترن بها. ولكن عندما تتدهور الأحوال فهناك حد أدنى لا يمكن أن تتعداه معدلات الأجور. ويتحقق ذلك بالشعور العام بالعوامل التي تحدد الأجر المعقول وبالحقيقة التالية وهي أن الناس يمكنهم أن يعتمدوا على الحصول على حدود دنيا معينة من النقود من المبالغ المخصصة لمقاومة البطالة حتى

وان لم يقوموا بأي عمل على الإطلاق، وعدم التناسب بين آثار الحركات الانتعاشية والانكماشية في الطلب على معدلات الأجور تدل على أن محاولة تثبيت الطلب عند المتوسط المألوف ينطوي على انخفاض معدل الأجور المتوسط في أوقات الانتعاش والركود معا وبذلك يتيح لأصحاب الأعمال الاستفادة من تشغيل عدد أكبر من العمال والجدل شديد حول هذا الموضوع. ولكنني أرى أن سياسات تثبيت الطلب على العمال قد لا تخفف حدة تقلب العمالة فحسب بل إنها قد ترفع أيضا متوسط مستواه في فترات الانتعاش والركود.

## الفصل السابع

### توزيع الدخل على الشعب

أن موضوع هذا الفصل هو توزيع الدخل على الشعب. ومن الأفضل في هذا البحث أن نعطي للفظ الدخل معنى مختلفا كل الاختلاف عن المعنى الذي كانت تحمله عندما كنا نفكر في الدخل القومي الصافي، فقد اشتمل هذا على الدخل المتحصل من ممتلكات الحكومة والدخل الخاص مع استبعاد المدفوعات المحولة التي يعتبر أهمها الفائدة المستحقة على الديون والمعاشات ومساعدات العاطلين إلى غير ذلك من المدفوعات. والدخل الذي يهمننا الآن هو ما يطلق عليه الكتاب الأبيض الوزير المالية اسم «الدخل الخاص» الذي يستبعد المتحصل عن الممتلكات الحكومية ويشتمل على هذه المدفوعات المحولة.

ولا شك أن هذا الأمر يسبب بعض الاضطراب فيما يتعلق باستخدام الألفاظ عندما تجمع النقود من مجموعة من الناس على شكل ضرائب ثم تحول إلى مجموعة أخرى على شكل معاشات لأن هذه المعاشات تخلق دخلا جديدا. ولذلك على الرغم من أننا قد نقول: أن القوة الشرائية قد حولت فيجب ألا نقول: ان الدخل قد حول: وهذه هي الصعوبة التي ينطوي عليها استخدام الألفاظ دون أن تنطوي عليها الأشياء في حد ذاتها.

وعندما نترك البحث عن معاني الألفاظ لنشرع في بحث المشكلة فنقول: لو أردنا أن نضع ج دولا بعدد السكان البالغين ونقسمهم من حيث الطول فنبداً مثلاً بخمسة أقدام وست بوصات وهكذا حتى ستة أقدام ثم نضع هذه الأرقام في رسم بياني نحدد فيه الطول على المحور الرأسي وعدد الأفراد ذوي الأطوال المختلفة على المحور الأفقي فيجب أن نضع رسماً بيانياً يبدأ من المحور الأفقي ثم يرتفع في المنتصف ويأخذ في الانخفاض ثانية ويسمى فنياً بالمنحني العادي للخط. والطول الأكثر تردداً هو الطول المتوسط و بمجرد الابتعاد عن المتوسط في كل من الاتجاهين فانك تجد أن عدد الناس في الأطوال المختلفة يقل أكثر فأكثر - ويتكاثر العدد بشكل منتظم حول المتوسط فيكون العدد متساوياً فوق المتوسط بثلاث بوصات وتحت بثلاث بوصات ويوجد نوع التوزيع نفسه بالنسبة لأوزان الناس ومقدار ذكائهم عند إجراء الاختبارات.

وهذا النوع من التوزيع يكون متوقفاً عندما ما تنتج الاختلافات بين الأحجام الفردية التي تقاس عن تأثير عدد كبير من الأسباب المستقلة التي تكون تأثيراتها الفردية بسيطة، وكل هذا معروف جيداً. والنقطة التي أريد تأكيدها هي أن توزيع الدخل بين أفراد الشعب في إنجلترا أو في أية دولة غربية أخرى إذا وضع في رسم بياني فإنه لا يشبه منحني الخطة العادي - وبينما أن عدد الأشخاص الذين تزيد أطوالهم عن المتوسط يعادل عدد أولئك الذين تقل أطوالهم عن المتوسط وعدد الفارق الطولي

يعادل عدد القصيرين جدا فان عدد الأفراد الذين تقل دخولهم عن المتوسط أكثر بكثير من عدد الأفراد الذين تزيد دخولهم عن المتوسط، فهناك عدد صغير من العمالقة الذين يرفعون متوسط الطول عن طول الغالبية العظمى من الناس. وهكذا فان توزيع الدخل بين الناس يختلف في طابعه عما يمكن أن يتوقعه طالب الإحياء مثلا.

ما هي العوامل التي يتوقف عليها توزيع الدخل بين الأفراد مع تركيز الدخل على عدد صغير نسبيا في القمة؟ ويحصل الناس على الدخل بصفة رئيسية عن الخدمات التي يقدمونها عن أعمالهم الذهنية واليدوية والسلع الإنتاجية التي يمتلكونها وتعريف الدخل طبقا لاستخدامنا له فيجب أن نضيف أن بعض الدخل تحصل على شكل مبالغ محولة يكون للأشخاص الذين يحصلون عليها حقوق قانونية أخرى مثل فوائد القرض الوطني والمعاشات وغير ذلك.

ولكن هذا الجزء بالرغم من أنه يجب ألا ينسى أبدا فهو يبلغ حوالى ١٠ ٪ من الدخل الإجمالي ولذلك فلا يجب أن يؤثر على المناقشة ومن السهل أن نتبين أن طريقة توزيع الدخل بين الناس تتوقف مباشرة على مجموعتين من الحقائق المجموعة الأولى: هي معدلات الأجور والجزاءات التي تحصل عليها كل وحدة من وحدات مختلف أنواع الطاقة الإنتاجية والقوة العاملة ورأس المال والأرض والأشياء التي ينطوي عليها كل منها والأخرى طريقة توزيع ملكية هذه الأنواع المختلفة من الطاقة الإنتاجية.

ولذلك فان توزيع الدخل يتوقف أولا على العوامل التي تحدد معدلات الأجر والجزاءات التي تحصل عليها عناصر الانتاج المختلفة وثانيا على تلك العوامل التي تحدد توزيع ملكية هذه العناصر على الناس.

وظلت مناقشة المجموعة الأولى من هذه العوامل التي تحدد توزيع عوامل الانتاج تمثل جزءا هاما من علم الاقتصاد. أما المجموعة الثانية فهي تدخل في مجالي علم الاقتصاد وعلم الاجتماع. وسوف أتعرض لهما.

ولنبداً بالمجموعة الأولى وسوف أقوم بتبسيطها إلى حد كبير. وسوف أتجاهل الحقيقة التالية وهي أنه في الحياة الواقعية ينتج الناس عددا كبيرا من مختلف أنواع السلع والخدمات وبيعونها وسوف نتخيل أن هناك نوعا واحدا منها كالقمح مثلا. وبهذا المثال من الطبيعي أن نبحت توزيع هذه السلعة الوحيدة أي القمح ولا داعي لإدخال النقود في الموضوع.

ويمكننا أن نرسم صورة عامة لما يحدث على الوجه التالي: فتعاون جميع عناصر الانتاج المختلفة الأنواع مثل الأدوات الرأسمالية المختلفة والأراضي المختلفة على إنتاج الدخل الصافي الإجمالي للقمح الذي ينتج سنويا. ولما كانت كل وحدة من وحدات كل عنصر من عناصر الانتاج تلقى مساعدة من العناصر الأخرى كما يجد العمال مساعدة من الآلات التي يستخدمونها فكلما زادت كمية كل عنصر في حالة ثبات كميات العناصر الأخرى كلما قل الفرق في الناتج الإجمالي من الوحدة الإضافية أو بالتخلي عن وحدة واحدة من تلك العناصر. فوجود ألف

وحدة في مجال الانتاج يقل مقدار المساعدة التي يتلقاها كل عنصر من العناصر الأخرى عما لو كانت تستخدم مائة وحدة فقط. وإذا توافر العمل مع بقاء مقدار رأس المال ومساحة الأرض ثابتين فإن الفرق الذي يطرأ على الناتج الإجمالي بإضافة عامل آخر سيكون أقل مما لو كان العمال نادرين: وينطبق الشيء نفسه على الآلات وقطع الأرض. وقد نعبر عن كل ذلك بقولنا بأنه عندما تكون كمية عناصر الانتاج الأخرى ثابتة فإن الكميات التي تضاف إلى كمية أي عنصر تؤدي إلى تناقص الغلة. ولكن حيث أن المشرفين على الصناعة هم الذين يقومون باستئجار العناصر المختلفة فإن معدلات العائد من كل وحدة من القمح إليها تقرب إلى الفرق في الانتاج بإضافة أو نقص وحدة واحدة في ظل ظروف المنافسة ويترتب على ذلك أنه في حالة ثبات كمية عناصر الانتاج الأخرى يقل معدل عائد القمح من كل وحدة من وحدات العنصر بازدياد هذا العنصر. وعندما نترك افتراضنا بأننا ننتج شيئاً واحداً يزداد التحليل تعقيداً، ولا بد من أن نأخذ في اعتبارنا مثلاً تمتع بعض الصناعات بسلطات احتكارية، فضلاً عن عوامل الضعف الأخرى. ولكن النتيجة تظل كما هي، وإذا بقيت جميع عوامل الانتاج ثابتة فإن زيادة أي عامل تخفض معدل العائد من كل وحدة فكلما زاد عدد عمال المناجم وعدد الأطباء والمدرسين انخفضت أجورهم ومرتباتهم وكلما زاد رأس المال انخفض معدل الفائدة التي يمكن أن يعود بها، وكلما زادت مساحة الأرض بالنسبة لعدد العمال والمعدات الرأسمالية انخفض إيجار الفدان.

وهكذا فان الوفرة في أي مجال يعنى انخفاض عائد كل وحدة على حين أن الندرة تعني ارتفاع عائد كل وحدة.

وربما كنت قد لاحظت حرصى على الحديث عن معدلات عائد كل وحدة حقيقة انخفاض عائد كل وحدة نتيجة لزيادة أي عنصر من عناصر الانتاج لا تعنى انخفاض مقدار دخلها في الإجمالي. فلو ضاعفت عدد الأطباء فان الطبيب المتوسط سيحصل على دخل أقل باعتباره فردا واحدا غير الأطباء جميعا باعتبارهم فئة واحدة فان دخولهم تزيد بزيادة أعدادهم ويتوقف مقدار دخولهم على طبيعة الطلب على خدماتهم. وإذا قسمنا عوامل الانتاج إلى ثلاثة أقسام كبيرة كما كان يفعل الاقتصاديون التقليديون فيحق لنا أن نسلم بأن زيادة أية كمية منها ستخفض معدل العائد منها بنسبة أقل بحيث يزيد عائدها الإجمالي. وهذه نقطة هامة ولنفترض أنه نتيجة لتقدم التعليم تضاعفت كفاية جميع العمال فأصبح كل عامل يقوم بضعف مقدار العمل الذي كان يقوم به فما لم تزد العوائد الإجمالية من كل وحدات العمل معا فان العامل سيجد أن دخله اليومي قد انخفض عما قبل برغم أنه أصبح ينتج معدات أكبر من العمل كل يوم. ولحسن الحظ أن الظروف التي تؤدي إلى هذه النتيجة العكسية لا يمكن أن تتحقق فعلا.

وثمة نقطة هامة أخرى فعلى الرغم من معرفتنا بأن زيادة كمية أي عنصر من عناصر الانتاج ستخفض معدل العائد من كل وحدة لا تخبرنا

بما يطرأ على العائد الإجمالي من ذلك العامل فإنها تخبرنا بما يحدث لعوائد عوامل الإنتاج الأخرى ولنفترض أنه كان هناك ألف وحدة من عنصر ما ثم زاد عدد وحدات العنصر إلى ١١٠٠ وحدة فسوف يزيد الناتج الإجمالي. وسوف تحصل الوحدات الألف الأصلية على قدر أقل مما كانت تحصل عليه. ولا تحصل الوحدات الإضافية على قدر أكبر من القدر الذي تضيفه على الناتج الإجمالي. ويترتب على ذلك زيادة عوائد عناصر الإنتاج الأخرى بمقدار الانخفاض في معدل عائد كل وحدة من وحدات عنصر الإنتاج المتزايد مضروباً في ألف. وينطبق الشيء نفسه على عناصر الإنتاج الأخرى منفصلة لو بحثنا العناصر الفردية بالأسلوب التقليدي وهكذا فإن زيادة مقدار رأس المال لا يضر العمال كما يفترض البعض أحياناً بل إنه ينفعمهم برغم أن هذه الزيادة تعني زيادة العائد الإجمالي لرأس المال ومقدار ما يضيفه رأس المال إلى العائد الإجمالي الحقيقي أقل من الزيادة التي تطرأ على الناتج الأصلي.

وما سبق أن ذكرته يجب ألا يعتبر وصفاً لطريقة تحديد توزيع الدخل على عناصر الإنتاج فهي وصف لها على افتراض أن كميات العناصر المتعددة تتحدد مستقلة عن معدلات العائد منها. ولكنها طبعاً لا تتحدد كذلك. ومعنى هذا أن عوامل العرض وعوامل الطلب تؤدي دوراً في هذا الموضوع. ومن الممكن وضع المعادلات الرياضية المطلوبة لتحديد العوامل المجهولة المتعددة دون صعوبة ولكن إخراج شيء مفيد

من هذه المعادلات شيء آخر يختلف عن وضع المعادلة وتتعلق الصعوبات الكبيرة التي تنشأ بعامل الزمن. فلا بد من أن تمضي فترة طويلة جدا من الزمن قبل أن يستجيب العرض أي عرض العمال المدربين على أعمال معينة وعرض الأشخاص الذين يولدون ويبلغون السن الصالحة للعمل - وأثناء حدوث ذلك لا بد من أن تتغير ظروف الطلب. وقد يخرج بحث كل هذه الموضوعات عن نطاق هذا الكتاب وتكفي هذه الملاحظات البسيطة.

ولننتفت الآن إلى المظهر الرئيسي الثاني من مظاهر مشكلتنا ولنفترض أن العناصر التي تحدد معدلات العائد لكل وحدة من عوامل الانتاج المختلفة قد وصفت وصفا كافيا. ويتوقف توزيع الدخل بين الناس على طريقة توزيع ملكية هذه العناصر المختلفة التي تخلق الدخل عليهم. وكيف يتم توزيع هذه العناصر وما هي العوامل التي تحدد هذا التوزيع؟ وتنقسم العناصر التي تخلق الدخل هذه إلى قسمين رئيسيين هما الممتلكات التي تحقق دخلا والتي يمتلكها الأفراد سواء أكانوا رجالا أم نساء والطاقة الشخصية لتحقيق الدخل التي تتمثل في هؤلاء الأفراد ولنبحث أولا تملك الممتلكات.

ويتم تحصيل الثروات الخاصة عن طريق الادخار والميراث. ومعنى هذا أن هناك قوة تراكمية تؤثر على الموقف، فالدخول الضخمة تتيح الادخار كما أن رأس المال الذي يتم الحصول عليه من هذه المدخرات

يزيد دخل المدخر أكثر فأكثر في المستقبل بحيث يستطيع أن يدخر بمعدل أكبر. وتسبب وراثة الثروة الضخمة الدخول الضخمة التي تساعد على تكوين المدخرات حتى يمكن زيادة الثروة الموروثة ولا بد من أن تزيد هذه العمليات التراكمية تركيز الملكية في عدد قليل.

وليس هذا كل ما في الأمر فهناك عامل قوي يتاح للسياسة التي تتبعها الدولة فيما يتعلق بالوراثة والخلافات كبيرة في القوانين حول هذه النقطة في الدول المختلفة وما يهمنا في هذا الكتاب هو ما تفعله الدولة الاستيعاب ممتلكات الأشخاص عندما يتركونها بعد وفاتهم عن طريق ضرائب التركة. ومن الواضح أن نظام الضرائب المتدرجة التي ترتفع إلى مستوى عال جدا لا بد من أن يقلل مجال عدم المساواة في الثروات التي تتول إلى الأفراد عن طريق الميراث وبذلك تقلل من درجة تركيز الثروات في أيدي عدد قليل من الأثرياء. والجدير بالذكر أنه لم تكن هناك أية رسوم تفرض على التركات في إنجلترا قبل عام ١٨٩٤.

وقد قال سير ويلم هاركورت في ميزانيته لهذا العام دفاعا عن السياسة الجديدة عبارة أصبحت تقليدية: أن الطبيعة لا تمنح الإنسان أية سلطة على ممتلكاته الأرضية مدة أكبر من فترة حياته. فكل سلطة يمتلكها ليعترض إرادته بعد وفاته - أي حق الشخص المتوفى في التصرف في ممتلكاته - هي من ابتداء القانون وللدولة الحق في فرض الشروط والحدود التي بمقتضاها تمارس هذه السلطة ولا داعي لان نقول أكثر من ذلك.

ولا شك في أن سياسة الدولة فيما يتعلق بضرائب الشركات وغيرها مجرد جزء واحد من العوامل التي تؤثر على طريقة توزيع ملكية رأس المال. وأكثر من ذلك أن التغييرات التي تطرأ على هذه السياسة تترك أثرها بعد وقت طويل فلا شك في أن أثر ما كان بسيطاً في السنوات القليلة التالية لتطبيقها لسبب بسيط وهو أن نسبة صغيرة من الأشخاص الذين على قيد الحياة عند حدوث هذه التغييرات سيموتون ولكن بمجرد أن تبدأ فإن أثرها يصبح تراكمياً على الأجيال المتعاقبة.

أما العامل الرئيسي الآخر الذي يتوقف عليه توزيع الدخل مباشرة فهو طريقة توزيع الطاقات الشخصية لتحقيق الدخل. وهذا العنصر أكثر أهمية بكثير من العنصر الآخر لأن الدخل الناجم عن العمل ظل فترة طويلة من الزمن يعادل ضعف الدخل الناجم عن الملكية ولم يقل عن ذلك. ولذلك فمن الواضح أنه لو تركزت صفات شخصية من النوع الذي يحقق عائداً مرتفعاً في عدد صغير من الأشخاص فإن هذا يعمل إلى حد كبير على تركيز جزء كبير من الدخل الخاص الإجمالي في أيدى عدد صغير من الأفراد. وماذا نستطيع أن نقول إزاء ذلك؟

إن القدرات الشخصية على كسب الدخل بعضها وراثية والبعض الآخر نتيجة للتعليم والتدريب. ويخرج التفكير في توزيع الصفات الموروثة التي تتمشي مع القدرة على تحقيق الدخل عن نطاق هذا الكتاب. وهناك شك في أن تكون هذه الصفات مركزة في مجموعة

صغيرة من الأسر المحظوظة مهما يكن من الأمر في شيء فمن المؤكد أن تلك الأجزاء من القدرة على تحقيق الدخل التي تكون نتيجة للتعليم والتدريب مركزة إلى حد كبير. والسبب طبعاً هو أن التعليم والتدريب اللازمين لإعطاء الناس ولائف ذات مرتبات أعلى يستغرقان وقتاً طويلاً ويستنفدان أموالاً كثيرة من السهيل عملياً أن يستثمر الفقير في ابنه مقدار النقود التي يحتاج إليها لجعل منه طبيباً أو محامياً أو يتيح له التعليم العالي. والفقير الذي يمتلك قطعة خصبة من الأرض يستطيع أن يحصل على النقود اللازمة لتحسينها لأنه يستطيع أن يرهن الأرض ولكنه لا يستطيع أن يرهن ابنه ونتيجة إلى أن الاستثمار في التعليم الذي يستنفد نفقات باهظة يتركز إلى ماء كبير في عدد صغير نسبياً من الأطفال الذين يكون آباؤهم على أي من الشراء، وقد قامت الدولة والجامعات في الفترات الأخيرة بجهود ضخمة لتغيير هذه الأوضاع بتقديم المنح الدراسية والمساعدات التعليمية وهي تعمل على تقديم المنح الدراسية والمساعدات التعليمية وهي تعمل على تقديم المزيد منها على حين أن أبناء الفقراء لا يمكنهم الحصول على التعليم والتدريب اللازمين لتطوير قدراتهم مع الالتحاق بالوظائف الحسنة إلا بعد مجهود وصعوبات فإن آباء الأثرياء يتمتعون بهذه الأنواع من التعليم والتدريب أو بالأحرى بفرض الحصول عليها لو اختاروا ذلك دون أية صعوبة حتى وإن كانوا بدهاء أو متخلفي الذكاء. ولا شك في أن تكافؤ الفرص في مجال التعليم - بعد ضمانها فعلاً وبعد أن تبدأ آثارها في الظهور فعلاً -

ستعمل إلى حد كبير على تصحيح توزيع الدخل غير المتساوى.

وثمة نقطة أخرى جديرة بالذكر في النهاية وهي أنه كما أن الدخل الصافي يوزع توزيعاً مختلفاً عن توزيع الدخل الإجمالي كذلك يختلف توزيع الاستهلاك الشخصي عن توزيع الدخل الصافي. وسبب ذلك أن النسبة المخصصة للاستثمار في الدخول المرتفعة أكبر من النسبة المخصصة للاستثمار في الدخول البسيطة والعكس بالعكس بالنسبة للاستهلاك إذ لا يحتمل أن ينفق الشخص الذي يبلغ دخله الصافي ٤٠٠٠ جنيه ضعف المبلغ الذي ينفقه شخص يبلغ دخله ٢٠٠٠ جنيه في إرضاء حاجاته وحاجات أسرته. وعلى ذلك فالجزء المخصص للاستهلاك من الدخل الصافي أقل تركيزاً وأقل تطرفاً في التوزيع من الدخل الصافي. وبالإضافة إلى ذلك يشتري الفقراء ما يريدون بأسعار أقل من الأسعار التي يشتري بها الأغنياء وذلك لأنهم أكثر حرصاً على النقود. ولعله مما يسيء الأشخاص الذين يسكنون في أحياء جميلة أنهم يدفعون أسعاراً مرتفعة عن مشترياتهم. ونتيجة ذلك كله ان توزيع الاستهلاك أقل تطرفاً من النقدي على الأغراض الاستهلاكية ولكن ليس هناك معلومات كافية لتحديد لنا أهمية الفرق بين الاثنين.

## الفهرس

مقدمة .....	٥
الفصل الأول: الدخل .. تعريفه وقياسه .....	١٣
الفصل الثاني: المؤثرات الداخلية على امتلاك الدخل .....	٢٠
الفصل الثالث: المؤثرات الخارجية على امتلاك الدخل .....	٤٣
الفصل الرابع: توزيع القدرة على تحقيق الدخل على فروع الانتاج المختلفة .....	٥٦
الفصل الخامس: دور الحكومة في الإنتاج .....	٧٨
الفصل السادس: امتلاك الدخل بالعمل في المعدل النسبي ومختلف الأوقات .	٩٤
الفصل السابع: توزيع الدخل على الشعب .....	١١١