

مستوى الأسعار

عندما يزداد عدد العاطلين فإن تغير الطلب على السلع المصنوعة ي يؤدي إلى تغير أسعارها، عندئذ يمكن مواجهة ازدياد الطلب عليها بزيادة إنتاجها مع بقاء مستوى الأسعار ثابتا. ويؤدي نقص الطلب أيضا إلى نقص الإنتاج دون أن يؤثر على مستوى الأسعار. وليس هذا سوى اتجاه عام غير أنه يمكن أن يتخذ أساسا لنظريتنا، غير أن نظرية ثبات الأسعار لا يمكن تطبيقها على المنتجات الأولية والسلع المصنوعة بمجرد بلوغ مستوى التشغيل الكامل.

وبصفة عامة قد لا يمكن زيادة إنتاج المنتجات الأولية في المدة القصيرة، بل قد يستحيل الحد من إنتاج هذه السلع بسرعة وينطبق ذلك على حالة إنتاج محصولات زراعية كثيرة حيث يجب اتخاذ قرار إنتاج إحدى السلع قبل نضوجها فعلا بفترة طويلة بحيث أن الفترة المتاحة لا تكفي لزيادة الإنتاج. ومعنى ذلك أن تغير الطلب لا يمكن أن يواجه بتغير الإنتاج في المدة القصيرة وأنه لابد من أن يؤدي إلى تغير الأسعار بالنسبة للحاصلات الزراعية. وحتى في حالة منتجات التعدين التي يمكن تغيير عرضها بسهولة أكثر من تغيير عرض الحاصلات الزراعية في المدة القصيرة فإن الوضع يختلف عادة عن وضع السلع المصنوعة الذي وصفناه من قبل.

فالظروف العلمية والفنية تؤدي إلى زيادة النفقات كلما زاد الإنتاج، وبمجرد الاقتراب من مستوى التشغيل الكامل في الاقتصاد الصناعي تحدث نتائج مماثلة إذ أنه لا يمكن مواجهة ازدياد الطلب بعد نقطة معينة دون زيادة نفقات وحدة الإنتاج. وترتفع التكاليف لسببين أولهما سبب فني. فكلما اقتربنا إلى المستوى الذي تستغل فيه أقصى طاقة للإنتاج يجد المنتجون أنهم مضطرون إلى زيادة تشغيل بعض عوامل الإنتاج بعدم القدرة على زيادة العرض على الأقل في المدى القصير. ولما كان لا يمكن زيادة الإنتاج إلا بزيادة تشغيل أحد عوامل الإنتاج في حالة ثبات العرض فإن ذلك يسفر عن ازدياد نفقة إنتاج كل وحدة من وحدات الإنتاج.

أما السبب الثاني لزيادة النفقات عند استخدام أقصى طاقة عاملة ممكنة فإنه يقترن بسياسة نقابات العمال وعلى الرغم من أن نقابات العمال تنجح عادة في مقاومة أية محاولة لخفض أجورها النقدية عندما تسود البطالة فإنها تطالب دائما برفع الأجور النقدية وتتمكن من ذلك عندما يكون مستوى البطالة منخفضا وهي تتمكن من ذلك لأن قدرتها على المساومة تزداد كلما قل عرض العمل. وعادة ما تؤدي زيادة الطلب على العرض في سوق العمل إلى ارتفاع الأسعار (أي الأجور في هذه الحال). وعند هبوط معدل البطالة عن نسبة مئوية معينة "تقدر بثلاثة في المائة في بريطانيا وأمريكا" فإن ازدياد الطلب على السلع المصنوعة يؤدي إلى ارتفاع الأسعار ولا يترتب على ذلك إلا ارتفاع مستوى الإنتاج بنسبة ضئيلة وعندما ينخفض مستوى البطالة كثيرا يمكن أن يرتفع الإنتاج. والأثر الوحيد الذي تسفر عنه زيادة الطلب هو ارتفاع الأسعار، وقد يحدث

عندما تقل نسبة البطالة عن ١/٢ % إذ أن البطالة لا يمكن أن تقل عن ذلك لوجود بعض الأشخاص الذين لا يمكن تشغيلهم نظرا لعجزهم عن إضافة أي شيء إلى الإنتاج كما يوجد دائما عدد من العاطلين لفترة مؤقتة ينتقلون أثناءها من وظيفة إلى وظيفة أخرى.

والمنطقة التي يؤدي ازدياد الطلب فيها إلى تغير الأسعار والإنتاج في الاقتصاد الصناعي في غاية الأهمية، إلا أن مستوى البطالة المرغوب فيه ينحصر في هذه المنطقة التي يمكن أن تسمى منطقة التشغيل الكامل.. وعندما تنخفض البطالة إلى أقصى حد بحيث لا يمكن رفع مستوى الطاقة الإنتاجية العاملة فإننا نكون قد بلغنا "منطقة التضخم".

وعلى الرغم من أهمية منطقة التشغيل الكامل فإن تحليلها مضلل نظرا لاشتمالها على نوعين من التغير.. وقد لا يكون من الصعب تحليل التغيرات التي تطرأ على الطلب في الدول التي تعتمد على الإنتاج الأولي حيث تتغير الأسعار والإنتاج ولذلك يستحسن أن نبحث الظروف التي تؤدي فيها زيادة الطلب إلى ارتفاع الأسعار.

وينطبق هذا التحليل على الاقتصاد الذي يعتمد على الإنتاج الأولي حيث يكون العرض غير مرن أو على الاقتصاد الصناعي الذي يتوفر فيه التشغيل الكامل. نفترض في الحالة الثانية أن أية زيادة في الطلب لا تؤدي إلى رفع الأسعار.

ويتميز التشغيل الكامل بصفة أخرى لها عواقب هامة. فقد رأينا من قبل أن زيادة الطلب بمجرد بلوغ التشغيل الكامل تؤدي إلى رفع الأسعار

غير أن نقص الطلب لا يؤدي إلى انخفاض الأسعار بل أنه يؤدي إلى انخفاض مستوى الإنتاج. ويرجع ذلك إلى أن نقابات العمال تنجح بصفة عامة في مقاومة أي خفض في الأجور في حالة البطالة بينما أنها تلح على رفع مستوى الأجور النقدية عند ارتفاع مستوى الطلب على العمل عن مستوى العرض.

ونلخص الموقف كما يأتي:

إذا تغير الطلب في مستوى التشغيل الكامل فإن الأسعار ترتفع في حالة ارتفاع الطلب بينما يقل الإنتاج في حالة انخفاض الطلب ولا تنخفض الأسعار بعد كل ارتفاع لها.

التضخم

نفترض في الحالة الثانية أن التضخم فيما بعد مستوى التشغيل الكامل... كما نبحت وضعاً يكون الاقتصاد فيه في حالة توازن في مستوى التشغيل الكامل ثم يختل التوازن بارتفاع مستوى الاستثمار المخطط الثابت "أو خطط الإنفاق الحكومي". وتنطبق في هذه الحال نفس المبادئ التي طبقناها سابقاً إذ أن هذا التغير يؤدي إلى عدم إنفاق خطط الادخار والاستثمار بحيث لا تتحقق بعض هذه الخطط. ويؤدي هذا إلى اختلاف الخطط مما يبعث عدم التوازن من جديد.

ولا يوجد التوازن إلا عندما تتفق جميع الخطط ثانية. وهذا لا يتحقق عن طريق ارتفاع مستوى النشاط والدخل الحقيقي إذ أنه يتحقق بارتفاع الأسعار والدخول النقدية فعندما تجد الشركات مثلاً أن الكميات المخزونة

لديها من السلع التامة الصنع، والتضخم هو عبارة عن هذه العملية التراكمية من الأسعار المرتفعة.

ويتميز هذا التغير بخاصتين تجعلانه يختلف عن المضاعف وهما: أولاً أن الظروف قد لا تسمح ببلوغ الدخل إلى مستوى التوازن فقد يستمر ارتفاع الأسعار إلى أجل غير مسمى وقد تزيد سرعته أكثر فأكثر. أما الصفة الثانية فهي أننا يجب أن ندخل في اعتبارنا الاحتمال التالي وهو أن الأطراف في العمليات التجارية قد يتأثرون بالتضخم بطرق مختلفة. ففي حالة اتجاه المضاعف إلى الانبساط فإن الأفراد الذين غيروا خططهم الإنفاقية طبقاً للتغير السائد فإنهم هم الذين قد استفادوا التضخم إذ ترتفع قيمة نقودهم وترتفع دخولهم الحقيقية فيترتب على ذلك زيادة إنفاقهم النقدي والحقيقي. وفي حالة التضخم علينا أن نبحث احتمال تأثير أصحاب الدخل بثلاثة عوامل.

فأولاً قد يتمتع بعض الأفراد بارتفاع أسعار السلع التي يبيعونها بينما لم ترتفع بعد أسعار السلع التي لم يشتروها بنفس النسبة ونقول أنهم أصبحوا يتمتعون بارتفاع الدخل الحقيقي وأنهم يزيدون إنفاقهم الحقيقي والنقدي وثانياً أن عندما ترتفع الدخل النقدية وأسعار السلع التي يشتروها بنفس النسبة يظل الدخل الحقيقي ثابتاً فيحتفظ الأفراد بإنفاقهم الحقيقي ثابتاً بزيادة إنفاقهم النقدي المخطط ومدخراتهم المخططة المقدرة بالقيمة النقدية بنفس نسبة ارتفاع الأسعار والدخل وينتهي الأمر بعدم تعرض هؤلاء الأفراد لأية خسارة أو مكسب إذ أنهم يكتفون بتغيير خططهم تبعاً للتغيرات الأخرى. وثمة نوع ثالث من الأفراد وهم الذين

يتعرضون للخسارة بسبب التضخم إذ ترتفع أسعار السلع التي يبيعونها بنسبة أقل من ارتفاع أسعار السلع التي يشترونها ويفر ذلك عن خفض الأفراد لمستوى الإنفاق الحقيقي. وفي هذه الحال يتمتع الأفراد بدخول كبيرة غير متوقعة ولا يقع أي ضرر على أي طائفة من بين الأطراف في العمليات التجارية ولكن تتوقف الخسارة على طبيعة التضخم. وهو عبارة عن عملية ارتفاع الأسعار عقب محاولة شراء قدر من السلع والخدمات أكثر من القدر المتاح فعلا. وهذا الوضع مؤقت لأن الكميات المخزونة قابلة للنفاذ ولا يمكن أن تكون الشركات في أي حال من الحالات على استعداد للسماح بمخزونها بالانخفاض إلى ما لا نهاية فلا بد أن يتعرض البعض للخسارة أي أنه لا بد أن يكون هناك من يعجزون عن الحصول على نفس القدر من السلع الذي كانوا يحصلون عليه في حالة عدم وجود تضخم في الأسعار.

وقد يكون الخاسرون من أصحاب الدخول الذين لا ترتفع دخولهم النقدية بقدر ارتفاع الأسعار وقد يتمثلون في المؤسسات التي لا تحصل على دخل ولكنها تنفق أموالا لأنها تستمد إنفاقها من الاقتراض فإن كانت المؤسسة تقترض بمعدل ١٠٠ ألف جنيه في العام وتستثمر في مشروعاتها بنفس المعدل وتضاعفت الأسعار فإن استثماراتها - مقطرة بالقيمة الحقيقية تكون قد نقصت إلى النصف. ونستطيع عندئذ أن نقول أن المؤسسة تخسر نتيجة للتضخم.

ونجد على الموقف محاولة هذه الشركات الدفاع عن نفسها من الخسارات التي تتعرض لها. فعلى سبيل المثال قد يرفض الذين انخفضت

دخولهم الحقيقية بسبب التضخم قد يرفضون تزويد السوق بالأشياء التي يبيعونها إلا إذا أمكنهم استعادة دخولهم الحقيقية جزئيا أو كليا.

وهكذا قد تهدد نقابات العمال بسحب العمال ما لم ترتفع الأجور إلى حد يكفي لمواجهة ارتفاع نفقات المعيشة وقد تكون الشركات أيضا على استعداد لبيع منتجاتها بأسعار تكفي للمحافظة على مستوى أرباحها مقدرة بقيمتها الحقيقية وبهذه الطريقة يمكن أن يعمل الأفراد على الاحتفاظ بدخولهم الحقيقية وإنفاقهم الحقيقي وعندما يقوم عدد كبير من الأطراف في العمليات التجارية بهذه الإجراءات الدفاعية يتطور الموقف الذي نطلق عليه "تضخم النفقات" فقد يرفض الأطراف التسليم بانخفاض دخلهم الحقيقي وإنفاقهم الحقيقي نتيجة لارتفاع نفقات مشترياتهم. وقد يعمل أطراف آخرون على الدفاع عن وضعهم للمحافظة على إنفاقهم الحقيقي ثابتا فلو ضاعفت الشركة السابقة الذكر استثماراتها النقدية بمقدار ٢٠٠ ألف جنيه سنويا فإنها تحافظ بذلك على مستوى الاستثمار الحقيقي.

وعلى الرغم من أن هذه الإجراءات فعالة في معظم الأحيان فلا بد أن يتعرض البعض للخسارة في حالة التضخم. إذ أن كل إجراء فعال يؤدي إلى ارتفاع الأسعار مباشرة أو عن طريق زيادة الطلب الإجمالي ويؤدي ذلك بالتالي إلى اشتداد التضخم وزيادة عدد الذين يتحملون الخسارة. وهكذا يمكن القول بأنه لو اتخذ جميع الأطراف في العمليات التجارية إجراءات دفاعية ورفضوا الإذعان لانخفاض دخولهم الحقيقية فإن التضخم يستمر إلى ما لا نهاية. ولو زاد الإنفاق الحكومي في الاقتصاد الذي يتوفر فيه التشغيل

الكامل ولم يكن أحد على استعداد للتسليم بانخفاض دخله الحقيقي وإنفاقه الحقيقي فتكون هناك محاولات دائمة للحصول على سلع وخدمات أكثر مما هو متاح، ونتيجة لذلك ترتفع الأسعار إلى ما لا نهاية، ويجد بعض الأطراف في كل مرحلة أن خططهم لم تتحقق بسبب ارتفاع الأسعار فيعملون على تعديل خططهم طبقا للتغيرات لكي يستعيدوا دخلهم الحقيقي ويؤدي هذا إلى رفع مستوى الأسعار أكثر فأكثر.

ويمكن أن يحدث التضخم دون قيام المتعاملين في السوق بأي إجراء من جانبهم فلو رفعت الحكومة مستوى إنفاقها النقدي مثلاً أدى ذلك في حالة التشغيل الكامل - إلى زيادة الدخل النقدية - ولا شك أن هذا الأمر سيضطر الأفراد إلى تغيير مشروعاتهم من حيث قيمتها النقدية. فلو كان دخلك ١٠ جنيهات واستهلك منها ٩ جنيهات ثم تضاعفت جميع الأسعار ودخلت أيضاً فإنك سوف تعمل على تعديل مشروعاتك لاستهلاك ١٨ جنيهًا ومن شأن هذه الزيادة في الإنفاق النقدي أن تزيد من ضغط الطلب على السلعة مما يؤدي إلى رفع الأسعار. ويمكن أن نسمي هذا الوضع "بالتضخم في الطلب".

وكل ارتفاع في الأسعار والدخول النقدية نتيجة لزيادة الطلب على العرض، وقد يكون كل ارتفاع في السعر والدخل نتيجة لمحاولات الأشخاص المعنيين الدفاع عن مستوى معيشتهم. وقد ترتفع الأجور مثلاً نتيجة لزيادة الطلب على العرض وقد تكون حجة نقابات العمال هي حماية مستوى معيشة العمال من خطر ارتفاع الأسعار.

نهاية التضخم

رأينا أن محاولة زيادة الإنفاق الحقيقي عن الإنتاج الجاري يساعد على تعزيز التضخم لذلك فلا يمكن أبدا وقف التضخم إلا بتخفيض مشروعات الإنفاق الحقيقي وقد ينشأ هذا التخفيض عن انخفاض الدخول الحقيقية وما يتبعه من انخفاض الإنفاق الحقيقي أو عن انخفاض الإنفاق الحقيقي مباشرة. وقد يحدث التطور الأول في حالة عجز بعض الفئات عن حماية نفسها من تأثير ارتفاع الأسعار على الدخول فقد لا يسمح مثلا لأصحاب الأراضي بزيادة ريع الأرض ولذلك كلما ارتفعت الأسعار والدخول الأخرى انخفض الدخل الحقيقي الذي يحصل عليه أصحاب الأراضي ومن ثم انخفض إنتاجهم الحقيقي.

ويتم توزيع الدخل الحقيقي من جديد بما هو في صالح بقية أفراد المجتمع وضد أصحاب الأراضي. ولو استمر حدوث هذا الانخفاض فقد يتحقق التوازن ثانية في الاقتصاد عامة.

وقد يحدث التطور الثاني لو حدث التضخم نتيجة لارتفاع الإنفاق الحكومي النقدي إلى مستوى يثبت عنده أثناء فترة التضخم، وبارتفاع مستوى الأسعار تنخفض القيمة الحقيقية لهذا الإنفاق النقدي الذي ظل مستواه ثابتا بحيث تقل القيمة الحقيقية لزيادة مقدار الطلب على الموارد عن مقدار عرضها.. ويؤدي هذا إلى هبوط معدل ارتفاع الأسعار تدريجيا وتوقفه أخيرا.

وسبق أن افترضنا أن نقص كمية النقود لا يعوق التضخم ولكن من

الواضح أن التضخم لا يمكن أن يستمر فترة طويلة لو ظلت كمية النقود محدودة. فلو حددت الحكومة كمية النقود المتداولة فلا بد من أن يجد المتعاملون أن كمية النقود المتاحة لهم لإتمام العمليات التجارية التي هم أطراف فيها أقل مما يرغبون وكلما ارتفعت الأسعار ازدادت الحاجة إلى النقود ولو لم يسمح لعرض النقود بمواجهة الطلب عليها ظهر عجز في كمية النقود، ولو أصبح هذا العجز خطيرا سارع الناس إلى بيع السلع والخدمات لكي يحصلوا على نقد أكثر ويؤدي ازدياد عرض هذه السلع والخدمات في السوق إلى انخفاض أسعارها فيؤدي تحديد كمية النقود إلى وقف التضخم.

وعلى الرغم من أن التضخم يقف من تلقائه عند حد معين فإنه قد يستمر إلى ما لا نهاية لو كان عرض النقود يزداد بسرعة كافية وقد تزداد سرعة التضخم بحيث تزداد نسبة ارتفاع الأسعار في كل عام من العام السابق له. ويحتمل أن يحدث ذلك إذا استمرت فترة التضخم قائمة بحيث يتوقع العمال استمرارها فيعملون على حماية دخولهم الحقيقية بالمطالبة بزيادة الأجور لمواجهة الزيادة المستمرة في الأسعار. ويعمل الناس أيضا على تحويل ممتلكاتهم وأرصدتهم ذات القيمة النقدية الثابتة إلى أرصدة ترتفع قيمتها النقدية بارتفاع مستوى الأسعار ومن هذه الأرصدة أسهم الشركات التي ترتفع أرباحها بارتفاع مستوى الأسعار ويزيد الإقبال على الثروة الحقيقية حتى يمكن بيعها بأسعار أعلى فيما بعد. ومن شأن هذا الإقبال على الأسهم أن يزداد الضغط على الطلب.

وإذا ازداد معدل سرعة التضخم كثيرا أصبح الناس لا يحتفظون بأية

نقود في أيديهم نظرا لفقدائها لقيمتها بسرعة جنونية وقد حدث هذا النوع من التضخم الخطير في مناسبات قليلة ونادرة. وهو عادة ما يحدث في عهد الاضطرابات السياسية اللاحقة للحروب.

وهو من الخطورة بحيث يؤدي إلى انهيار النظام الاقتصادي والاجتماعي بأكمله. ولكن لا تحدث هذه الحالات كثيرا لأن التشغيل الكامل لا يمكن تحديده عند نقطة معينة بل أنه- كما ذكرنا من قبل- يشغل منطقة بأكملها.. ولذلك فإن زيادة الطلب على العرض عادة ما تؤدي إلى تغير الأسعار والإنتاج معا دون أن يقتصر أثرها على الأسعار فقط. وتتراوح نسبة البطالة في الاقتصادين البريطاني والأمريكي بين ١/٢% و ٣% من القوة العاملة.

وبدل هذا المدى على أن زيادة الطلب في مستويات التشغيل الكامل لا يبعث التضخم مباشرة كما أنه لا يسفر عن مجرد ارتفاع الأسعار فعادة ما يقترن التشغيل الكامل بالتضخم بينما أن ارتفاع الأسعار هو أحد الظواهر التي تقترن بالتضخم ولكنه ليس الظاهرة الوحيدة. إذ لا يمكن أن تكون جميع الصناعات قد وصلت في نفس الوقت إلى أقصى طاقتها.. فبينما ترتفع الأجور والأسعار في بعض الصناعات تبقى الأجور والأسعار ثابتة في صناعات أخرى.

ويحتمل أن يجتذب ارتفاع الدخل الحقيقية التي يحصل عليها المشتغلون في هذه الصناعات بعض العمال وموارد الثروة الإنتاجية من صناعات أخرى مما يزيد طاقة هذه الصناعات التي كانت قد وصلت إلى

أقصى طاقتها. وفي هذه الحال لا يكون ارتفاع الأسعار متراكما ولكنه يؤدي إلى زيادة الإنتاج. وتدل كل هذه الصفات التي تتميز بها منطقة التشغيل الكامل على أن زيادة الطلب قد لا تؤدي إلى تضخم سريع على الرغم من أنها قد تؤدي إلى ارتفاع بعض الأسعار.

وثمة سبب آخر يدعو إلى التفاؤل إلى حد ما فيما يتعلق بأخطار الاتجاه نحو التضخم. ففي الاقتصاد الذي تزيد فيه الإنتاجية يتمشى ارتفاع الأجور والدخول النقدية الأخرى مع استقرار الأسعار. ومعنى هذا أن ارتفاع الأجور ليس من الضروري أن يؤدي إلى ارتفاع المعيشة.

فلو زادت كل مؤسسة من المؤسسات إنتاجها بمقدار ٥% عن العام السابق وباعت هذا المقدار بنفس سعر الوحدة السابق فإن دخول الأفراد تزيد بمقدار ٥% رغم أن الأسعار لم ترتفع. وهكذا لو ازدادت الإنتاجية بسرعة كبيرة فلا شك في أن الناس يتمتعون كل عام بزيادة في دخولهم النقدية دون ارتفاع الأسعار ارتفاعا مماثلات.

ويوضح التحليل السابق أن أخطار التضخم يمكن أن تكون بسهولة موضع مبالغة ولكن لا يراد به طبعاً التدليل على عدم خطورة التضخم.