

هربرت مورتون  
مارشال روبنسون  
جيمس كولدروود

# التحليل الاقتصادي

ترجمة

ماهر نسيم

تقديم ومراجعة

د. حسين توفيق

الكتاب: التحليل الاقتصادي

الكاتب: هربرت مورتون، مارشال روبنسون، جيمس كولداروود

ترجمة: ماهر نسيم

تقديم ومراجعة: د. حسين توفيق

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



E-mail: news@apatop.com http://www.apatop.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.

دارالكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

مورتون، هربرت / روبنسون، مارشال / كولداروود، جيمس

التحليل الاقتصادي / هربرت مورتون، مارشال روبنسون، جيمس

كولداروود، ترجمة: ماهر نسيم، تقديم ومراجعة: حسين توفيق

- الجيزة - وكالة الصحافة العربية.

١٩٥ ص، ٢١\*١٨ سم.

الترقيم الدولي: ٦ - ٠٩٥ - ٩٩١ - ٩٧٧ - ٩٧٨

أ - العنوان رقم الإيداع: ١٦٠٦ / ٢٠٢١

# التحليل الاقتصادي



## مقدمة

ينتمي الاقتصاد إلى مجموعة العلوم الاجتماعية، أي تلك العلوم التي تعنى بدراسة السلوك الإنساني مثل علم الاجتماع وعلم النفس وعلم السياسة وغيرها، إنه يختص بذلك الجانب من السلوك الإنساني الذي يتصل بإنتاج وتبادل واستهلاك السلع والخدمات .

والاقتصاد كممارسة من إنتاج البشر، لذلك يجب عرضه بطريقة بسيطة تتيح فهمه لكل البشر، يبدو أن هذه هي الفكرة التي آمن بها مؤلفوا كتاب "التحليل الاقتصادي" فقد كانوا أوفياء للفكرة الداعية إلى نشر المعرفة بين أوسع عدد من الناس، وسعى إلى جعل فهم الاقتصاد في متناول الجميع.

و يعتبر كل شيء في حياتنا اليومية ميداناً من ميادين الاقتصاد الرحبة الواسعة. فكيف نحصل على أقواتنا؟ ولماذا نحصل في بعض الأحيان على مزيد من القوت، ونحصل في أحيان أخرى على قدر ضئيل منه؟ ولماذا تظهر سلع وتختفي سلع أخرى؟ ولماذا ندفع اليوم ثمناً للسلعة يختلف عما كنا ندفعه بالأمس؟ ولماذا؟.. ولماذا؟.. كل هذه الأسئلة، يتوقف الجواب عليها على حقيقة العوامل الاقتصادية. ولهذا يعتبر كل شيء في حياتنا اليومية ميداناً من ميادين الاقتصاد. وكما تتغير أساليب حياتنا اليومية ومظاهرها ومقوماتها، تتغير معالم الاقتصاد أيضاً.

وعندما تبدو الأوضاع الاقتصادية معقدة تعقيداً يوحى بأنها مصابة بالخلل نتطلع إلى حلول تصلحها. فكيف يصلحون الاقتصاد المختل؟ هل يمكن إصلاحه كما يصلح المرء سيارته مثلاً؟! .. لا، بطبيعة الحال. فهناك فارق كبير بين السيارة والاقتصاد! .. وأول وجوه الاختلاف أن قطع السيارة وأجزائها متماثلة في معظم السيارات، كما أن ووسائل عملها متماثلة أيضاً. ولهذا يكفي لإصلاح السيارة إحلال قطع سليمة محل القطع التالفة .. أما الجهاز الاقتصادي، فإنه يختلف عن ذلك. فالأجزاء التي يتكون منها النظام الاقتصادي ليست متماثلة، لأن هذه الأجزاء هي نحن... نحن الآدميين الذين نختلف عن بعضنا البعض في كل شيء.

ولا يوجد في حياة الفرد منا «جزء اقتصادي» و «جزء غير اقتصادي» فوجوه نشاطنا الاقتصادي لا يمكن فصلها عن وجوه نشاطنا الثقافي والاجتماعي.. كما أن كل واحد منا لا يعيش في عزلة عن الآخر؛ فنحن جميعاً نعيش في مجتمع واحد، ونخضع لمقاييس أدبية وأخلاقية واحدة، كما نخضع لظروف تاريخية واحدة. ولهذا لا يستطيع كل واحد منا أن يعزل نفسه عن الآخرين، أي لا يستطيع كل واحد منا أن يحيا حياة كاملة الاستقلال لا تتأثر بالواقع العام الذي نعيش فيه. فالقوى الاجتماعية التي نعيش في ظلها هي التي تفرض علينا نوع الحياة التي نحياها. ولهذا تختلف حياة الشعوب؛ وبالتالي تختلف مصائرهما. فهناك شعوب لا تنتج كثيرة لأنها لا تعمل كثيرة... وهناك شعوب لا تتقدم لأنها لا تبتكر... وهناك شعوب يعيش أفرادها عيشة الكفاف لأنهم فقراء... وهناك شعوب لا تستخدم الآلات لأنها لا تعرفها... والفارق هنا بين

دولة ما ودولة أخرى هو الفارق بين حياة مواطن في تلك الدولة وحياة مواطن في الدولة الأخرى، أي الفارق بين حضارة ما وحضارة أخرى، أي مثلاً بين حضارة الآلة و «حضارة» الفأس بدائيتها .

ويصف المؤلفون العلوم الاقتصادية بأنها دراسة الوسيلة التي يستخدمها المجتمع في الإنتاج وتوزيع السلع والخدمات التي يحتاج إليها. وإذا شئنا الدقة والتحديد، فلنا إنها تفحص شتى ضروب نشاط الناس مثل الإنتاج، والادخار، والإنفاق، ودفع الضرائب، وهلم جرا، لتحقيق احتياجاتهم الأساسية مثل الطعام والمسكن، ومطالبهم الإضافية التي تحقق لهم الرفاهية والشعور بالراحة، واحتياجاتهم الجماعية كالدفاع القومي والتعليم مثلاً. ويتسع ميدان العلوم الاقتصادية حتى يشمل دراسة مختلف النظر التي يضعها الناس لتحقيق احتياجاتهم، سواء كانوا يعيشون في ظل نظام رأسمالي أو اشتراكي، أو غير ذلك من النظم الاقتصادية المعروفة وغير المعروفة.

ذلك أن كل مجتمع في حاجة إلى نظام للإنتاج والتوزيع. فالطبيعة لا تقدم للناس الأشياء التي يحتاجون إليه و الاقتصاد يتعامل في الجزء الأكبر منه مع المستقبل. فأنت تزرع اليوم لكي تحصد غداً . فالثمرة ليست معاصرة أو تالية مباشرة للجهد أو العمل في سبيلها، وإنما هناك فترة قد تطول وقد تقصر بين الفعل والنتيجة .

وخلال هذه الفترة قد تقع أحداث غير متوقعة، ومثل هذا يحدث مع معظم القرارات الاقتصادية، فالاقتصاد هو علم التعامل مع

المستقبل، ولكن المستقبل مليء بالمفاجآت التي قد تكون سارة وأيضاً قد تكون غير سارة، فالتعامل مع المستقبل هو تعامل مع شيء من المجهول، ولكنه ليس مجهولاً تماماً، فالمطر مثلاً يأتي في مواسم محددة قد تتقدم أو تتأخر قليلاً، ولكنها تأخذ بشكل عام نمطاً معروفاً ومستقراً، فإذا كان المستقبل غير معروف بالكامل فإنه أيضاً غير مجهول بالتمام، فهناك نوع من التواتر في الأحداث وهناك علاقات سببية تربط النتيجة بالسبب وترتبطها عليه، فما يحدث اليوم هو نتيجة ما حدث بالأمس .

إن فكرة التحليل الاقتصادي والاعتماد على قراءة البيانات المالية وحدها لاستشفاف مستقبل الأسعار دون ضرورة للاستناد إلى تفسير نظري سابق ترجع إلى الأمريكي تشارلز داوحيث أسس مع زميله إدوارد جونز شركة داو - جونز عام ١٨٨٢ في الولايات المتحدة الأمريكية .

وكان داو قد بدأ ينشر في جريدة وول ستريت مؤشرات عن اتجاهات أسعار البورصة . وكانت هذه بداية مؤشر داو جونز الشهير عن البورصة الأمريكية، وكانت فكرة داو تقوم على أن التنبؤ بتطور أسعار الأسهم يعتمد على استقراء البيانات المالية المتوافرة عن هذه الأسعار واستخلاص بعض الاتجاهات من ورائها، وأن قراءة هذه البيانات المالية كفيلة بإعطاء صورة عما سيكون عليه المستقبل، وهذا هو أساس التحليل الفني . فأنت تستخلص اتجاهات مستقبل تطور الأسعار من قراءة البيانات المتوافرة عن الأسعار والتداول في الماضي، طالما توفر قدر كاف من هذه البيانات واستخدمت الوسائل المناسبة لاستخلاص توجهات التطور، وذلك دون حاجة إلى البحث فيما وراء هذه البيانات من بحث في العوامل المؤثرة في

تطور الأسعار، فالبيانات المالية للأسعار والتداول تتضمن كل ما هو مطلوب لمعرفة شكل التطور في المستقبل .

وعموماً فالتحليل الاقتصادي منهج علمي للبحث وأسلوب منطقي للدراسة الاقتصادية، من خلاله يمكن تفسير العوامل المؤثرة في سلوك الظواهر الاقتصادية، ويمدنا بالادوات المنطقية المختلفة، التي يتم استخدامها لاستنتاج النظريات الاقتصادية المختلفة فإن كانت النظرية تمثل الخلاصة، فإن التحليل يمثل منهج البحث. وثمة تصنيفات مختلفة لأنواع التحليل الاقتصادي، تعتمد على معايير مختلفة، تتعلق بحجم الوحدة الاقتصادية التي يتناولها التحليل، ودرجة الشمول التي يريدها القائم بالتحليل ويمكن تصنيف التحليل الاقتصادي، إلى تحليل جزئي، وتحليل كلي. أما التحليل الاقتصادي ( الكلي ) فهو دراسة سلوك اقتصاد دولة ما ( أو مجتمع ما ) في فترة زمنية طويلة الأمد، ويعتمد هذا التحليل على المتغيرات الاقتصادية المؤثرة كالتضخم وأسعار الفائدة والنمو والعمالة والميزان التجاري وغيرها، والتي تنعكس على العرض والطلب على العملة . والتحليل الاقتصادي إنما يهدف إلى فهم أسباب حركة العملات واستشراف اتجاهاتها استناداً إلى المعطيات الاقتصادية المذكورة، ومن أكثر القضايا الاقتصادية أهمية هي قضية النمو الاقتصادي الطويل الأمد، وبالتالي الزيادة في الدخل الحقيقي لكل فرد من أفراد المجتمع، وهو الهدف الأساس لكل السياسات الاقتصادية لدول العالم، أي رفاهية المجتمع والتوفيق قدر الإمكان بين الحاجات المتزايدة والموارد النادرة والمتناقصة . لماذا نحن بحاجة للنمو الاقتصادي ؟ تبرز حاجتنا للنمو الاقتصادي بسبب

النمو البشري وتكاثر أعداد السكان في كل بلد من بلدان العالم، وبالتالي فإن حاجة كل دولة لتوسعة اقتصادها ونشاطاتها وخلق فرص العمل للأعداد المتزايدة من البشر ( الأيدي العاملة والخريجين الجدد الذين يدخلون سوق العمل ) هي حاجة ملحة، وهي أهم القضايا الاقتصادية التي يواجهها عالمنا اليوم .

وهذا ما تعالجه الفصول الستة المكونة لهذا الكتاب الذي نقله إلى العربية المترجم القدير ما هر نسيم، وتدور فصول هذا الكتاب حول بعض وسائل تحليل المشكلات الاقتصادية؛ ولكنه لا يعالج علم الاقتصاد كله؛ وإنما يعالج جوانب معينة منه، وبخاصة التخطيط الاقتصادي -أي وضع السياسة الاقتصادية- من ناحيتين:

الأولى تأثيرها على نمو الاقتصاد القومي وتماسكه، والثانية تأثيرها على البنيان الاقتصادي. ذلك أن الاهتمام بدراسة هذه المشكلات بصفة خاصة وما يكمن وراءها، كفيل بأن يوضح مدى ما يقدمه لنا «التحليل الاقتصادي» من فائدة.

ومن هنا تأتي أهمية هذا الكتاب الذي اشترك في تأليفه ثلاثة من أهم الاقتصاديين العالميين في منتصف القرن العشرين و هم «مارشال روبنسون» و«هربرت مورتون» و «جيمس كولدروود». وهم يهدفون إلى أن يشكل كتابهم مدخلا إلى فهم الاقتصاد وتحليله، لأنه يشرح ماهية المشكلات الاقتصادية، ووسائل فهم هذه المشكلات، وكيفية مجابته، وطرق تحليلها. ويوضحون الكيفية التي يعمل بها الاقتصاد بصفة عامة،

فيوضحون للقارىء مثلاً من أين يأتي «الدخل»، وفيتم إنفاقه، والشكل الذي يوزع به الإنتاج القومي، وغير ذلك من الموضوعات. وكذلك يقدمون للقارىء تفسيراً للتنافس الاقتصادي ويشرحون لنا الدور الذي يلعبه سلوكنا كأفراد، وكيف تنشأ الأزمات الاقتصادية، وكيف تظهر النقود وتختفي، وكيف يمكن السيطرة على التقلبات الاقتصادية، وخصصوا لذلك آخر فصول الكتاب، ويضربون مثلاً بتجربة «الكساد» الاقتصادي الشهير في العقد الرابع من القرن العشرين، حيث عمدت الحكومة الفيدرالية الأمريكية إلى الاقتراض، وتنفيذ مشروعات عامة واسعة النطاق بقصد تنشيط الحالة الاقتصادية، فلما انتهت حالة الكساد قرر الكونجرس الأمريكي زيادة الضرائب، بقصد الحد من القدرة على الإنفاق والحيلولة دون ارتفاع الأسعار ارتفاعاً كبيراً نتيجة الإقبال الناس على شراء السلع الاستهلاكية.. كذلك كانت الحكومة تتدخل بين الحين والحين، بقصد التأثير على حجم «الإنفاق»، عن طريق تعديل فئة «الفائدة» على القروض وتعديل شروط حصول المؤسسات والمستهلكين على مثل هذه القروض.

وكان الهدف من هذه الإجراءات تخفيف حدة تأرجحات الدخل و«العمالة»؛ وتحقيق الثبات الاقتصادي، ويعني ارتفاع الدخل القومي في ظروف تضمن وجود أعمال ثابتة دائمة للأشخاص الذين يريدون العمل ويقدر عليهم. كذلك يعني الثبات الاقتصادي أن مستوى الأسعار العادي لا يتغير إلا ببطء أو لا يتغير على الإطلاق.

وقد أثرت هذه الإجراءات في السياستين المالية والنقدية، وتعالج

السياسة النقدية -أساساً- نظام البنوك التجارية، الذي كان مصدرا لعدم الاستقرار، ففي الماضي، كانت البنوك تشعر بالتفاؤل في فترات الازدهار، ومن ثم كانت تتوسع في تقديم القروض مما كان يؤدي إلى زيادة الأسعار وارتفاع تكاليف المعيشة.. كذلك كانت هذه البنوك تشعر بالنشأوم في أثناء فترات الكساد، مما كان يدفعها إلى استرداد القروض، فيترتب على ذلك خفض القوة الشرائية و البطالة وغير ذلك.

وقد استهدفت هذه الاجراءات تركيز السلطة «النقدية» في الإشراف على «مجموع احتياطات» البنوك.

ويتفق رجال الاقتصاد في قدرة السياسة النقدية على تصحيح الهبوط المعتدل الذي يطرأ على الحالة الاقتصادية، ولكن السياسة النقدية لا تستطيع بمفردها أن ترغم الناس على على الاقتراض أو الإنفاق عندما لا يريدون ذلك، وخاصة في أوقات الكساد.

أما السياسة فتشمل المالية استخدام سلطة فرض الضرائب، وساطة التحكم في «المصرفات الحكومية» ؛ وذلك لتغيير مستوى «الدخل» و «العمالة» لكن الاتجاه السائد هو العمل على زيادة «المصرفات الحكومية» في مثل هذه المشروعات كلما انخفض الدخل القومي، والعمل على الإقلال من هذه «المصرفات» كلما ارتفع الدخل القومي.

د. حسين توفيق

### مشكلات وأهداف

تشغل المشكلات الاقتصادية جزءاً كبيراً من حياة الناس جميعاً. فنحن نقرأ في الصحف عن الضرائب، والمساعدات الأجنبية، وبرامج دعم أسعار المحاصيل الزراعية، وقوانين التجارة العادلة، والصناعة، وسرعة ازدياد السكان، والقروض الوطنية، وأشياء أخرى كثيرة من هذا الطراز. كما نقرأ أيضاً عن المشكلات الاقتصادية التي تواجه المجتمع والدولة والعالم كله. ومن ناحية أخرى، تؤخذ آراؤنا -بوسائل شتى- لمعرفة ما إذا كنا نعارض أو نؤيد المقترحات والمشروعات التي تؤثر في حياتنا الاقتصادية. ومعنى هذا، أننا في واقع الأمر، مغرَقون في طوفان من المعلومات والتفسيرات والنداءات والحجج والمناقشات والنصائح الاقتصادية.

ولا جدال في أن قدرتنا على اتخاذ رأى في مثل هذه المسائل تتطلب الاستعانة بالتحليل الاقتصادي، فنحن في حاجة إلى وسائل تمكننا من الوقوف على التفسيرات اللازمة، وتساعدنا على التفكير في حلول بديلة لهذه المشكلات... وهذا هو ما تستطيع العلوم والدراسات الاقتصادية أن تقدمه لنا. غير أنها لا تقدم لنا تفسيرات وحلولاً «جاهزة»؛ وإنما تزودنا بالأدوات والوسائل التي تمكننا من تحليل المشكلات الاقتصادية، تاركة للفرد مهمة استخدام هذه الأدوات والوسائل وتطبيقها على المشكلات التي يرغب في حلها.

## ماذا تعالج العلوم الاقتصادية؟

توصف العلوم الاقتصادية بأنها دراسة الوسيلة التي يستخدمها المجتمع في الإنتاج وتوزيع السلع والخدمات التي يحتاج إليها. وإذا شئنا الدقة والتحديد، قلنا إنها تفحص شتى ضروب نشاط الناس مثل الإنتاج، والادخار، والإنفاق، ودفع الضرائب، وهلم جرا، لتحقيق احتياجاتهم الأساسية مثل الطعام والمسكن، ومطالبهم الإضافية التي تحقق لهم الرفاهية والشعور بالراحة، واحتياجاتهم الجماعية كالدفاع القومي والتعليم مثلاً.

ويتسع ميدان العلوم الاقتصادية حتى يشمل دراسة مختلف النظر التي يضعها الناس لتحقيق احتياجاتهم، سواء كانوا يعيشون في ظل نظام رأسمالي أو اشتراكي، أو غير ذلك من النظم الاقتصادية المعروفة وغير المعروفة، ذلك أن كل مجتمع في حاجة إلى نظام للإنتاج والتوزيع. فالطبيعة لا تقدم للناس الأشياء التي يحتاجون إليها بالجمان. ولهذا لا مفر من إنتاج السلع والخدمات. ولما كانت وسائل الإنتاج -الموارد الطبيعية، والعمال، والآلات، وغيرها من أشكال رأس المال الأخرى- محدودة إذا قورنت بالطلب عليها، فإن الناس لا يستطيعون الحصول على كل ما يريدونه. ومن ثم يتعين عليهم أن يختاروا، أي يتعين عليهم أن يقرروا ما ينتجونه الآن وما ينتجونه فيما بعد، وكيف يستخدمون مواردهم المحدودة بأكبر قدر من الكفاية، وكيف يوزعون السلع والخدمات على الناس. وعليهم أيضاً أن يقرروا ما إذا كانوا يريدون أن يترك أمر هذا الاختيار للحكومة، أو أن يترك لنظام السعر الحر أو لنظام اقتصادي «مختلط» يجمع بين هذا وذاك. وكخطوة أولى لفهم الكيفية التي يتم بها هذا الاختيار في مجتمعنا، تعالوا بنا نتعرف على أهدافنا، بادئين بالسؤال التالي: ماذا تريد من اقتصادنا أن يحققه؟ وعلى أي نحو نريده أن يكون؟

## أهداف الاقتصاد

إن أهداف كل مجتمع حر، هي أهداف الشعب الذي يتكون منه هذا المجتمع. فالمواطن الحر يشترك في توجيه نظامه الاقتصادي توجيهها يخدم مصالحه الشخصية والاجتماعية. في استطاعته أن يدخر، أو يشتري سيارة، أو يفتح متجراً، أو يباشر أي نشاط آخر من هذا القبيل. كما أنه يشترك في تقرير الدور الذي تلعبه «الحكومة» في الميدان الاقتصادي، كإنشاء المدارس أو الطرق الجديدة. كذلك يستطيع أن يؤثر بطريقة غير مباشرة في سياسة الحكومة، بحكم اشتراكه في اختيار ممثليه الذين يصدرون التشريعات الخاصة بالضرائب وإدارة المرافق العامة، وغير ذلك من ضروب النشاط الحكومي.

وهكذا يختار المواطن لنفسه أهدافه الاقتصادية الشخصية، كما يسهم في تقرير الأهداف التي يتطلع إليها المجتمع بصفة عامة. غير أن هذه الأهداف الاقتصادية تتفاوت وقد تتعارض.

فبعض هذه الأهداف قد لا يخدم إلا أشخاص معينين. وبعضها قد يخدم المجتمع كله. كما أن بعض هذه الأهداف قد يتعارض مع أهداف أخرى.

كذلك توجد أهداف انتقالية -قريبة المدى- توضع لعلاج مشكلات وقتية معينة، بينما توجد أهداف أخرى بعيدة المدى، لأنها أهداف عامة. ومنها:

- أسعار مستقرة.
- أجور عالية.
- مزيد من الربح «الناتج» عن الاستثمار.
- تجارة حرة بين الشعوب.

- حماية ضد منافسة المنتجين الأجانب.
- روابط اقتصادية أوثق مع حلفائنا.
- صيانة الموارد الطبيعية.
- الإقلال من القيود الحكومية.
- زيادة استهلاك السلع والخدمات.
- مزيد من وقت الفراغ.
- استقرار الدخل و«العمالة».
- تقدم تكنولوجيا (أي تطور في الفنون الصناعية).
- تعاون وثيق بين المنظمات الاقتصادية.
- منافسة متزايدة.
- مساعدات حكومية المختلف المؤسسات الاقتصادية.

هذه هي الأهداف الاقتصادية العامة المألوفة. وهي أهداف يتعارض بعضها -وقد يتناقض- مع البعض الآخر. فكيف إذن يتم التوفيق بين كل هذه المصالح والأهداف المتناقضة المتعارضة؟

إن التوفيق بينها ليس أمراً سهلاً ميسوراً. ولهذا، سنجتزئ بتقديم إجابة نستخدمها كمثال فحسب. والآن فلنبدأ باختيار هدف عام يبدو أنه يكمن وراء كل الأهداف التي ذكرناها من قبل. فلنتساءل: ما هو «أعرض» هدف اقتصادي يمكن أن نتفق جميعاً عليه؟

الجواب هو أن «أعرض» هدف اقتصادي لنا -على ما يبدو- هو تحقيق

مستويات عالية مستمرة الارتفاع للدخل والاستهلاك في أحوال تهيئ الفرصة أمام تقدم الأفراد وتمكينهم من حرية الاختيار.

ولا نشك أننا نستطيع -بطبيعة الحال- أن نجادل فيما إذا كان الحصول على مزيد من السلع والخدمات يحقق مزيدا من السعادة أو مزيدا من الرفاهية.

غير أننا لا نستطيع أن نجادل في أن كمية السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع ويستهلكها، تعتبر في نظر رجال الاقتصاد مقياس لمدى الرفاهية الاقتصادية التي يتمتع بها هذا الشعب. ولكن هذا لا يعني أن رجال الاقتصاد يؤمنون بأن الأهداف المادية أكثر أهمية من الأهداف غير المادية مثل الأهداف الخلقية أو الروحية أو الثقافية. ولكنهم يبدوون عادة من نقطة معينة هي افتراض أن كل شخص منا يعتبر أقدر حكم على الأشياء التي يرى أنها خير ما يؤدي إلى رفاهيته الخاصة. وهم يفترضون أيضا أن سلوكنا الاقتصادي يدل على الكيفية التي نسعى بها إلى تحقيق أهدافنا.

ولهذا يفترض رجال الاقتصاد أن في الإمكان اتخاذ الدخل والاستهلاك مقياسا للرفاهية الإنسانية. ذلك أن الإنسان قد برهن على أنه مستعد دائما لاستخدام مجهوده وحذقه في إنتاج الأشياء التي تحقق رضاه المادي. إلا أنه توجد في كل مجتمع، حدود اقتصادية وثقافية وأدبية لمدى رغبة الإنسان في الحصول على مزيد من الدخل والاستهلاك. بيد أننا سنهم في هذا الكتاب بشرح المقومات والشروط الاقتصادية اللازمة لتحقيق الرفاهية، تاركين لغيرنا مهمة تعريف مقومات ما يسمونه «الحياة السعيدة».

فالتوسع في الدخل والتوسع في الاستهلاك ليسا سوى وسائل أولى لتحقيق «الرفاهية الاقتصادية». فهناك عدد آخر من المطالب يجب أن يضاف إلى ذلك، إذا شئنا وضع تعريف كامل لهذا الهدف.

فمثلا، يجب أن نعرف كيف يتم توزيع السلع والخدمات بين الناس؟ وهل ينبغي أن يحصل كل شخص على نصيب مماثل لنصيب الآخر، أو أن يحصل ١ % من الناس على ١ % أو ٥٠ % أو ٩٠ % من هذه السلع والخدمات؟

كذلك يجب أن يتضمن التعريف الكامل للرفاهية الاقتصادية عناصر أخرى مثل مدى العمل الذي ينبغي أن يؤديه الناس، فهل يجب أن يعملوا ٦ ساعات أو ٨ ساعات أو ١٤ ساعة يوميا؟، ومن الذي يجب عليه أن يبذل هذا الجهد؟ وهل يجب على كل فرد، بما في ذلك الأطفال والكهول، أن يعملوا، أم ينبغي أن تحصل طوائف معينة على دخل بلا عمل؟

كذلك ينبغي أن يتضمن التعريف الكامل للرفاهية الاقتصادية عناصر أخرى مثل أنواع السلع التي يجب إنتاجها، فهل يجب أن يقتصر الإنتاج على المون والأغذية المفيدة فحسب؟، أم يجب إنتاج سلع كثيرة متنوعة؟، وإذا كان الأمر كذلك، فما هي هذه السلع؟ وهل يعني هذا أنه يجب تحريم إنتاج سلع معينة؟ وما هي هذه السلع؟

وليس ثمة شك في أن العوامل التي يتضمنها وضع تعريف للرفاهية الاقتصادية، هي ذات العوامل الاقتصادية الرئيسية التي تواجه كل مجتمع. مثلا ما هي السلع والخدمات التي ينبغي أن ننتجها؟ وكيف يجب أن ننتجها ونوزعها بحيث نحصل على أقصى حد من الرضاء من جهودنا؟ و ... و ... إلى آخر ذلك من الاعتبارات.

### كيف يتابع اقتصادنا أهدافه؟

من أهم خصائص النظام الاقتصادي القائم على أساس الاحتكام إلى السوق، اعتماده القوى على القرارات الاقتصادية الفردية. ولهذا السبب، يطلق

عليه أحيانا اسم «النظام الاقتصادي القائم على المنشأة الفردية الخاصة». ويعني هذا الاصطلاح أن في استطاعة الفرد اختيار طريقة كسب عيشه، وأن يدخر أو يستهلك حسبما يشاء، وأنه يستطيع متابعة أهدافه الشخصية - التي قد لا تتوافق تماما مع أهداف المجتمع ككل - ما دامت لا تعرقل، بلا ضرورة، الأهداف الاجتماعية الهامة، أو حرية الآخرين.

ولقد كان آدم سميث، أول من استطاع منذ أكثر من ١٥٠ سنة أن يكتشف، بطريقة منظمة كيف يمكن لمثل هذا النوع من الاقتصاد - الذي قد يبدو شبيهة بالفوضى - أن يعمل بنجاح. ففي كتابه «ثروة الأمم»، قال «آدم سميث» إن معظم الناس يهتمون بصفة أساسية بمصالحهم الخاصة (أي أنهم يريدون الحصول على أشياء لأنفسهم أو أسرهم أو لمجتمعاتهم). وذكر أيضا أنه إذا تخصص الناس في أعمالهم وتبادلوا ثمار عملهم مع بعضهم البعض، فإن ذلك خليق " بأن يرفع مستوى كل واحد منهم.

كذلك قال «آدم سميث» إن الفرد يستطيع أن يرفع مستواه إذا هو أنتج الأشياء التي يحتاج الآخرون إليها، ومن ثم، فإن حرية الأفراد في تبيان الأشياء التي يريدونها، عن طريق الأسعار التي يبدون استعدادا لدفعها، تجعل المنتجين يميلون إلى «عرض» الأشياء التي يريد الجمهور الحصول عليها؛ وحثته في ذلك أن المنافسة الحرة، إذا اقترنت بنظام الأسعار يكشف عن رغبات المستهلكين وقدرة المنتجين، كفيلة بجعل النظام الاقتصادي على درجة ملحوظة من الكفاية والدقة.

وكان «آدم سميث» يدرك أن الاقتصاد الحر في حاجة إلى «قواعد وخطط» كالقواعد التي توضع للمباريات الرياضية، وأن «الحكومة» تستطيع أن تكون «الحكم» الذي يشرف على تطبيق هذه القواعد. فعندما تتصافر قوى

عدد من الأفراد بقصد الحصول على أقصى نفع ممكن من فرد آخر، أو عندما تفرض قيود معينة على المنافسة الفردية... عندما يحدث شيء من هذا القبيل، فإن حرص أي فرد من الأفراد على تحقيق مصلحته الشخصية، قد يلحق الضرر بالجزء الآخر من أفراد المجتمع. ولهذا قال «آدم سميث» إن إحدى المهام الرئيسية التي يجب أن تباشرها الحكومة - في ظل اقتصاد المؤسسة الفردية الخاصة - هي السيطرة والإشراف على القيود المفروضة على المنافسة.

كان هذا هو رأي آدم سميث؛ وبمرور الوقت، تضاعفت «القواعد والخطط» وأصبحت أكثر تعقيداً، لأن المجتمع ذاته أصبح أكثر تعقيداً مما كان عليه في عصر «آدم سميث».

ويكفي لتوضيح ذلك، أن نذكر كيف أن كل جزء من الكيان الاقتصادي قد أصبح معتمدة الآن على الأجزاء الأخرى. وحسبنا أن نتأمل مثلاً عدد الأفراد الذين يعملون، ومدى التباين بين الأعمال التي يؤديونها، وكيفية سير العمل بطريقة تؤدي إلى تمكين العامل العادي من الاحتفاظ بوظيفته أو عمله. فالعامل أصبح الآن أكثر اعتماداً على النظام الاقتصادي الذي يعيش في كنفه، مما كان أجداده. بل إن حياته تتوقف الآن على هذا النظام ذاته. ولهذا كان من الطبيعي أن توضع «قواعد» إضافية لمواجهة مطالب هذا المجتمع الذي يعتمد على بعضه البعض، مثال ذلك الحاجة إلى التخفيف من حدة «دورات الأعمال» التي كثيراً ما تؤدي إلى البطالة في أوقات «الكساد»، والتي تقضي على مدخرات الناس في أوقات «التضخم». كذلك تحاول «الحكومة» أن تخفف من حدة عدم شعور الأفراد بالأمان الاقتصادي، وذلك عن طريق وضع «قواعد» كفيلة مثلاً بتأمين المودعين ضد إفلاس البنوك، وتقديم «إعانات البطالة» للعمال المتعطلين عن العمل، ودفع معاشات الشيخوخة للعمال

المتقاعدين عن العمل... في جميع هذه الميادين، تلعب «الحكومة» دوراً ملحوظة في تحسين النظام الاقتصادي ..

بل إن تدخل الحكومة في الميدان الاقتصادي، يصبح في كثير من الأحيان أمر ضروري. ذلك أنه توجد أنواع معينة من ضروب النشاط الاقتصادي لا يمكن أن ينفذها أفراد يعملون وفق هواهم.

فالقوات العسكرية مثلاً لا يمكن تشكيلها وإدارة شؤونها عن طريق نظام «المنشأة الفردية». كذلك تحتاج إدارة المرافق العامة مثل الأشغال العامة، وكثير من الخدمات العامة الأخرى، إلى تدخل «التنظيم الحكومي»؛ ذلك أن جميع هذه الخدمات تحقق احتياجات جماعية ضرورية لا تستطيع «منشأة فردية» تحقيقها بأية حال من الأحوال.

كذلك تستخدم «الحكومة» سلطاتها في الإشراف على نظام «المنشأة الفردية» بطرق كثيرة. فهي تستطيع عن طريق الرسوم الجمركية والضرائب، حماية منتجين وعمال معينين من تأثيرات المنافسة الخارجية (الأجنبية). كما أنها تعمل، عن طريق تقديم المنح المالية، على تشجيع إنتاج أنواع معينة من المعادن وأنواع معينة من المنتجات الزراعية والصناعية. كما أنها -أي الحكومة- تفرض على الأغنياء ضرائب «أثقل» من تلك التي تفرضها على الفقراء. بل إنها تستطيع أن ترغم إحدى المؤسسات على الامتناع عن بيع إحدى السلع بسعر أقل من السعر الذي تبيع به مؤسسة أخرى هذه السلعة ذاتها.

ولهذا كله، وبالنظر إلى شتى ضروب التدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي الأمريكي، قد يكون من العسف إطلاق اسم «نظام المنشأة الفردية» على الاقتصاد الأمريكي.

وقد يكون من العدل أن يطلق على هذا الاقتصاد اسم «الاقتصاد المختلط» أي الاقتصاد الذي يجمع بين القرارات الاقتصادية الفردية والقرارات الحكومية. فبينما تلعب القرارات الفردية دوراً كبيراً في تقرير الأشياء التي يجب إنتاجها، وكيفية إنتاجها وتوزيعها، تستخدم «الحكومة» كثيرة من الوسائل للتخفيف من حدة القرارات الفردية.

وهكذا يتابع الشعب أهدافه الاقتصادية، عن طريق الإجراءات الفردية والجماعية معاً. ولهذا، فإن قرارات الشعب الفردية، وقرارات طوائفه ذات «المصلحة الخاصة» وقرارات حكومته، تهدف كلها إلى تحقيق الرفاهية لكل فرد.

### مستلزمات التحليل الاقتصادي

الآن، بعد هذه المقدمة، يحسن بنا أن نتحدث فيما تبقى من هذا الفصل عن بعض المشكلات التي ينطوي عليها «التحليل الاقتصادي، حتى نعد أمام القارئ طريق فهم أهمية القرارات الاقتصادية التي استعرضناها فيما سلف:

**أولاً : ينبغي عند تحليل المشكلات الاقتصادية، ألا يغيب عن بالنا ثلاثة اعتبارات أساسية.**

فمن الضروري: (١) استخدام اللغة بحرص و (٢) المحافظة على قواعد المنطق المألوفة و (٣) فهم الوسائل التي يستعين الاقتصاديون بها، واستخدامها بالطريقة التي قصدها واضعوها.

فالتفاهم الناجح يتطلب أن تعبر الكلمات عن المعنى المقصود.

أي يجب أن تعطي الكلمة معنى واحدة بالنسبة للمتكلم والمستمع، وللكتاب والقارئ على السواء. فمثلاً ينشأ «الارتباك» أو «سوء الفهم» - في الأحاديث الاقتصادية - نتيجة لاستخدام رجال الاقتصاد اصطلاحات معينة

يستخدمها الناس العاديون في حياتهم اليومية، ولكن بمعنى آخر. فمثلا كلمة «إنتاج» تعني في الاستخدام الشائع، إنتاج أشياء مادية ملموسة كالبطاطس، أو السيارات مثلا. هذا على حين أنها تعني -في لغة رجال الاقتصاد- شيئا أكبر من هذا كله. إنها تعني إرضاء مطالب الآخرين. فمدير مصنع السيارات، والعامل في ورشة إنتاج السيارات، وكاتب إعلانات شركة إنتاج السيارات، والبائع ... كل هؤلاء منتجون. بل إن كل شخص يؤدي خدمة بالثمن -وهي خدمة ترضي حاجة شخص ما- منتج أيضا. فالطبيب والمدرس مثلا «منتجان».

وهناك اصطلاحان آخران يسببان سوء الفهم والارتباك، هما:

أولا: «رأس المال» وثانياً: «الاستثمار». فاصطلاح «رأس المال» يعني في نظر الشخص العادي، الأموال التي تنتظر الاستثمار، أو الأسهم أو السندات أو العقارات العينية التي يملكها صاحبها. هذا على حين أن «رأس المال» يعني، في نظر رجل الاقتصاد، الأدوات والآلات والمصانع والسلع الأخرى التي تستخدم في الإنتاج، بالإضافة إلى المال الذي ينتظر الاستثمار والأسهم والسندات والعقارات. بل إن «رأس المال» يعني في بعض الأحيان -في نظر رجل الاقتصاد- الأموال التي تنفق في شراء سلع استهلاكية مثل السيارات والغسالات الكهربائية. أما اصطلاح «الاستثمار»، فإنه يعني في نظر الرجل العادي إنفاق الأموال في شراء أسهم أو سندات أو عقارات عينية أو غيرها من الممتلكات التي تحقق لصاحبها دخلا، على حين أن هذا الاصطلاح يعني -بصفة عامة- في نظر رجل الاقتصاد، إنفاق الأموال في شراء الأدوات وغيرها من السلع التي تستخدم في الإنتاج : أي أن «الاستثمار» يعتبر في نظر رجل الاقتصاد جزءاً من عملية خلق «رأس المال».

وهناك اصطلاحات اقتصادية أخرى، لها عدة معان. فمن غير المؤلف مثلاً، أن نجد طائفة من الناس (حتى رجال الاقتصاد أنفسهم) تعرف كلمة «النقود» تعريفه متشابهة. ذلك أن كلا منهم -رغم ما قد يضعه من تعريف مقنع- يهتم باعتبارات معينة، ومن ثم تتفاوت التعاريف وتختلف باختلاف النواحي التي يتم بها كل واحد منهم. ويصدق هذا القول ذاته على اصطلاحات أخرى مثل «المنافسة» و «الكساد» و «الطلب» و «الدخل» ... فهذه كلها اصطلاحات تحتاج إلى تعريف دقيق وحرص في استخدامها.

\*\*\*

## ثانياً : يقتضي حل المشكلات الاقتصادية التمسك بقواعد التفكير المنطقي.

يبد أن عرض هذه القواعد بالتفصيل -كما لو كنا نضع كتاب في المنطق- أمر غير مستطاع في حالتنا هذه. ولهذا سنجتزئ بتقديم بضع تحذيرات نلفت بها الأنظار إلى نماذج من الأخطاء التي تقع فيها أحياناً عندما تناقش موضوع اقتصادية معينة.

• وأول هذه التحذيرات ينصب على المغالطة القائلة بأنه إذا سبق شيء ما شيئاً آخر (أو كان يسبقه دائماً) فإن الشيء الأول يكون -عندئذ- «سبب» الشيء الثاني، ويتبدى هذا الخطأ بوضوح في مثال بسيط هو تتابع النهار والليل. فبالرغم من أن النهار يسبق الليل، فإن هذا لا يعني أن النهار «يحدث» الليل. والعكس صحيح أيضاً، فالليل لا «يحدث» النهار. ذلك أن الليل والنهار من صنع نظام المجموعة الشمسية!

• وينصب التحذير الثاني على المغالطة القائلة بأن عاملاً مفردة معينة إنما

يؤدي دائما إلى نتيجة معينة. ووجه الخطأ هنا هو أن هذه النتيجة المعينة قد تنتج عن كثير من العوامل. مثال ذلك أن كثيرا من الناس يعتقدون بصدق الفكرة الخاطئة القائلة بأن ارتفاع الأسعار كان السبب الوحيد في التضخم الذي أعقب الحرب العالمية الثانية، مع أن الحقيقة هي أن مجموعة متباينة من المؤثرات هي التي أحدثت هذا التضخم، وفي وسعنا أن نذكر من هذه المؤثرات: قلة الطلب التي انتجت عن القيود المفروضة على الإنتاج المدني بسبب التوسع في الإنتاج الحربي، ووفرة المدخرات، وسهولة الحصول على قروض من المصارف ... و ... و ... إلى آخر ذلك من العوامل الكثيرة المتنوعة.

• أما المغالطة الثالثة، فهي افتراضنا أن «الكل» شبيه بالأجزاء التي يألّفها الإنسان. فمن الأخطاء الشائعة مثلا افتراض أن الحكومة تدير ميزانيتها بنفس الطريقة التي تدير بها الأسرة ميزانيتها. هذا على حين أن سلوك الحكومة في هذا الشأن يختلف تماما عن سلوك الأسرة. فالحكومة مثلا، تتمتع بقدرة أعظم على الملائمة بين دخلها ومصروفاتها، كما تتمتع بقدرة أعظم على الاقتراض.

• وأما المغالطة الرابعة، فهي الاعتقاد بأنه ما دامت أشياء معينة قد حدثت بتسلسل معين في الماضي، فإنها ستحدث مرة أخرى بنفس هذا التسلسل في الحاضر والمستقبل. وقد كانت هذه المغالطة سببا في جعل أشخاص كثيرين يتوقعون انهيار الأسعار بعد الحرب العالمية الثانية.

• وأما المغالطة الخامسة، فتنشأ عن «التفكير القائم على أساس التمي»، أي ألا يرى الشخص إلا ما يتمنى أن يراه، وقد كان هذا النوع من التفكير القائم على أساس التمني سائدة في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة السابقة على أزمة عام ١٩٢٩.

• وهناك مغالطة أخرى لا تصدق على الشؤون الاقتصادية فحسب، بل

تصدق أيضا على شئون كثيرة أخرى؛ هي نوع من التفكير نستطيع أن نطلق عليه اسم «التفكير القائم على أساس تمييز مشكلة ما بالشخص الذي اقترن اسمه بها؛ أي ربط مشكلة ما -شديدة التعقيد- باسم شخص بارز. مثال ذلك ربط اسم الرئيس الأمريكي السابق «هوبرت هوفر» بالأزمة المالية التي تسببت في الكساد الذي حدث في العقد الرابع من القرن العشرين بالولايات المتحدة، وربط اسم الرئيس السابق «ترومان» بالتضخم المالي الذي حدث بعد الحرب. وينطوي هذا النوع من الفهم الخاطئ على مغالاة في التبسيط الاقتصادي، وهو تفكير قد، يكشف عن مشاعر الناس وعواطفهم، ولكنه لا يساعد على فهم القوى الاقتصادية والسياسية المعقدة التي نتناولها بالبحث.

\*\*\*

**ثالثاً: يقتضي حل المشكلات الاقتصادية مرونة فكرية ونظرة موضوعية مستقلة إلى الأشياء، أي الأخذ بالنتائج المنطقية وعدم تجاهلها بدافع من مقتنا لها.**

وفي ذلك يقول «ألبرت شوينزر» في كتاب له عن الحضارة: «كان أول عمل نشط من أعمال الفكر هو الإذعان لما حدث والتسليم به باعتباره حقيقة». صحيح أن «النظرة الموضوعية» أمر يوافق عليه كل إنسان، بيد أن الإنسان قلما يعرف «الموضوعية» تعريفه دقيقة. فالموضوعية تعني -أساساً- القدرة على التحرر من الأهواء الذاتية والآراء الجامدة، وإلا أدى تمسكنا بمثل هذه الأهواء والآراء إلى إساءة تحليل المشكلات التي نبهتها؛ ومن ثم ربما انتهى الأمر بالوصول إلى نتائج خاطئة تبعد بنا عن الصواب. ولهذا يحسن بنا أن نجمل فيما يلي بعض مظاهر هذا التفكير القائم على أساس أهواء ذاتية وآراء جامدة:

١- تنبع معظم الآراء الجامدة من اهتمام الإنسان بمصلحته الشخصية والبيئة التي يعيش فيها. مثال ذلك أن «رجل الأعمال» الذي يخشى المنافسة الأجنبية، لا يستطيع أن يفكر تفكيراً موضوعياً في موضوع يمس مصالحه مثل موضوع خفض التعريفة الجمركية، كما يجد صعوبة كبرى في النظر نظرة موضوعية إلى ما قد يؤدي إليه تعديل اللوائح التجارية. ذلك أنه لا ينظر إلى المشكلة نظرة واسعة النطاق على ضوء الأهداف الكبرى التي تتطلع سياسة بلاده الخارجية إلى تحقيقها. كذلك يجد العمال الذين يتطلعون إلى الحصول على أجور أكبر، صعوبة في حمل أنفسهم على فهم النتائج التي قد تؤدي إليها زيادة الأجور، كالتضخم مثلاً.

٢- كذلك تنشأ بعض الأفكار الجامدة عن التجارب السابقة التي يجتازها الإنسان. فعندما ننظم تفكيرنا وفقاً للظروف التي نجتازها، نصبح أميل إلى الاستمرار في التفكير بنفس هذه الطريقة بعد تغير هذه الظروف. هذا على حين أن تغير الظروف يقتضينا أن نغير وسيلة تفكيرنا. مثال ذلك أننا لن نستطيع في الوقت الحاضر أن نفهم «الحكومة» أو نتعامل معها على نحو سليم، إذا نحن استخدمنا الأفكار القديمة التي كانت شائعة منذ جيل مضى. ومن ثم، فإن الخطورة تكمن في محاولتنا الهروب من مشكلات الحاضر عن طريق الالتجاء إلى الماضي الذي نعتبره مثلنا الأعلى، بدلا من أن نطور أفكارنا ونجعلها أكثر حداثة وتقدماً.

**رابعا : يتطلب التفكير في المشكلات الاقتصادية، استخدام الإحصاءات وفهمها بدقة.**

فهناك مشكلات كثيرة يمكن تقييمها على نحو أدق، عن طريق الرجوع إلى الأرقام التي أمكن جمعها عن الأجور، والأسعار، و«العمالة»، والإنتاج، وكثير

من العوامل الاقتصادية الأخرى. بيد أنه ينبغي استخدام الأدلة الإحصائية بحذر، فهي لا تكون ذات نفع إلا إذا عرفنا ما تقيسه هذه الإحصاءات، مثال ذلك: ما الذي نعنيه بقولنا إن «معدل» دخل الأسرة في عام ١٩٠٢ كان أقل من ٥٠٠٠ دولار؟. إن «معدل» دخل الأسرة هذا يعني -بالطبع- شيئاً مختلفاً عن «متوسط الدخل» الذي بلغ حوالي ٣٤٠٠ دولار في ذلك الوقت. فاصطلاح «معدل» دخل الأسرة يعني ناتج قسمة مجموع دخل الأمة على عدد الأسر؛ ومن ثم فإن وجود عدد من الدخول الكبيرة جداً لا بد أن يؤدي إلى رفع «المعدل» إلى حد ما. أما اصطلاح «متوسط» دخل الأسرة، فإنه يعني الرقم الوسيط -أي رقم منتصف الطريق- الذي يدور حوله دخل الأسرة صعوداً وهبوطاً. إنه يعني أن نصف الأسر حصل على أكثر من هذا الرقم، بينما حصل النصف الثاني على أقل من هذا الرقم. ومن هنا، فإن القول بأن «متوسط» دخل الأسرة كان ٣٤٠٠ دولار، إنما يعني أن نصف الأسر حصل على أكثر من هذا المبلغ، بينما حصل النصف الثاني على أقل منه. وليس الفارق بين «متوسط» دخل الأسرة و«معدل» دخل الأسرة سوى مثل من الأمثلة التي توضح بها أهمية فهم مثل هذه المصطلحات، أثناء استخدام الإحصاءات والأرقام في التحليل الاقتصادي.

وليس في استطاعة هذا الكتاب أن يستعرض جميع فنون الإحصاء، ولا أن يقدم للقاري قائمة بالمصادر الإحصائية المقبولة. وكل ما يستطيعه، هو أن يحث الباحث الاقتصادي المبتدئ على التأكد من أنه يعرف ما الذي تعنيه إحصاءاته، فإن لم يفعل ذلك، فخير له أن يتجنبها.

\*\*\*

## خامسا : «التفكير عن طريق النماذج».

وتنطوي هذه الوسيلة على استخدام «الفروض» في تبسيط وتسهيل تحليل موقف معين معقد، فبدلاً من أن يحاول الحلال الاقتصادي التفكير في جميع العناصر في وقت واحد، فإنه يحاول وضع «نموذج» افتراضي، يستطيع على ضوءه أن يفكر في مختلف الاحتمالات، واحدة بعد الآخر. مثال ذلك، دعنا نتدبر السؤال التالي: هل تزيد مبيعات طراز معين من السيارات الجديدة إذا خفض سعرها ٢٠٠ دولار؟

إن معظم الناس يجيبون عن ذلك بنعم، بلا تفكير. بيد أن إجابتهم هذه تقوم على «نموذج»؛ حتى لو لم يقولوا ذلك صراحة. ومعنى هذا، أن النتيجة التي يصلون إليها قد تقوم على افتراض أن العوامل الأخرى لن تعرقل تأثير خفض السعر لأنهم قد يفترضون مثلاً أن دخل الأفراد الذين قد يشترون هذا الطراز من السيارات لن يقل. هذا على حين أنه إذا ما انخفضت المرتبات والأجور، فإن عدد السيارات التي تباع قد يظل على ما هو عليه - أي لا يزيد-، وربما انخفض عن ذي قبل. وهم قد يفترضون أيضاً أن باعة السيارات التي من طراز آخر لن يعمدوا إلى خفض أسعار سياراتهم، وهم يفترضون كذلك أن أذواق المستهلكين لن تتغير. هذا على حين أن تغير أذواق المستهلكين قد يدفعهم إلى تفضيل استخدام السيارات ووسائل النقل العامة على اقتناء سيارات خاصة، أو استخدام دخلهم الإضافي في شراء سلع أخرى كأجهزة التلفزيون مثلاً!

وهكذا، يبدو لنا أن نجاحنا في تقدير ما إذا كان خفض ثمن طراز خاص من السيارات سيؤدي إلى زيادة عدد المبيع من هذه السيارات، يتطلب التفكير في شتى ضروب التغير التي قد تطرأ على الظروف وسلوك الناس، وشتى العوامل

الأخرى التي قد تؤثر على السوق. ومن ثم، فإن «التفكير عن طريق النماذج» يعني التفكير في نتائج مثل هذه المؤثرات وجعل تحليلنا الاقتصادي قائمة على أساس نتائج ذلك كله.

وتنطوي بعض أشكال «التفكير عن طريق النماذج» -الأكثر تعقيداً- على عدد كبير من الافتراضات ؛ وهي افتراضات تختار إما للوقوف -بشكل تقريبي- على الأحوال والظروف التي قد تنشأ في مرحلة معينة من المراحل، وإما لمعرفة النتائج التي قد تنشأ عن موقف معين بالذات. ولما كان معظم التحليل الاقتصادي يعتمد على مثل هذه النماذج»، تعالوا بنا نوضح هذا الأمر بالتفصيل:

يشبه استخدام «النماذج» في التحليل الاقتصادي طرق التفكير المألوفة التي تعتمد إليها في كل وقت. مثال ذلك، أن المرء منا، حينها يفكر في الذهاب إلى شاطئ البحر يوم الأحد، للتريض، يفترض أن أربعة أشياء ستجرى على النمط الذي يتوقعه. هذه الأشياء الأربعة هي: (1) أن تكون الشمس ساطعة. (2) أن تكون السيارة قادرة على السير على أكمل وجه. (3) أن زوجته ترغب في الذهاب معه إلى الشاطئ. (4) أنه لن يكون مضطراً لأداء أي عمل بالمنزل أثناء العطلة الأسبوعية... هذا بالإضافة إلى عدة افتراضات أخرى لا نحسب لها حسابة كبيرة، إما لأنها أقل احتمالاً، وإما لأنها أقل أهمية، ولكنها افتراضات تدور في رؤوسنا على أية حال. مثال ذلك أن المرء منا قد يفترض سلفاً أن بعض أقرابه أو أصدقائه قد يزورونه في صباح ذلك اليوم، ومن ثم نستعد لمواجهة هذا الاحتمال بإعداد المرطبات سلفاً. وبذلك يستعد المرء منا لمواجهة كل الاحتمالات التي قد تتحقق أو لا تتحقق.

ولهذا، فإن صاحبنا الذي ضربنا به هذا المثل، لن يكفي بمجرد إعلان

نتيجة تحليله سالف الذكر قائلاً إنه قد قرر الذهاب إلى شاطئ البحر يوم الأحد، بل سيعمد في الوقت ذاته إلى الجهر بالاحتمالات الأخرى التي يتوقف عليها هذا القرار، لأن قوله قد يفهم على غير حقيقته إذا هو لم يوضح هذه التحفظات. ومعنى هذا، أنه يجب على واضع «خطة النماذج» أن يوضح النتائج والافتراضات معاً.

غير أن الطريقة استخدام النماذج كعامل من العوامل المساعدة على التفكير، بعض الأخطار، نذكر منها أولاً: ما يقع فيه البعض من خطأ يتمثل في تجاهل بعض الاعتبارات الهامة؛ وثانياً: وضع «نموذج» مبسط يستخدم بطريقة غير ملائمة في تحليل موقف معقد. ولئن كان كثير من الناس يقولون في وصف طريقة «النموذج»: «إن النموذج لا غبار عليه من الناحية النظرية، ولكنه لن يجدي عند التطبيق»، فإن الرد على ذلك هو أنه إذا وضعت النظرية على أساس منطق معقول، وطبقت بما يتلاءم مع النموذج، فإنها ستجدي قطعة عند التطبيق.

أما إذا كانت منطقية - من الناحية النظرية - وأسيء تطبيقها، فإنها لن تكون مجدية من الناحية العملية، ولكن النظرية ذاتها قد تظل سليمة وممكنة التطبيق في حالات أخرى.

ويجب عند استخدام أية نظرية اقتصادية، في عالم متغير - كعالمنا هذا - التفكير في عدد كبير من «النماذج» البديلة لتلائم الظروف التي قد تطرأ فيما بعد.

ومثال ذلك: إذا أردنا تقدير مدى نتائج زيادة ضرائب الدخل، فمن الحكمة أن نتقصى هذه النتائج في عدة أحوال محتملة. وفيما يلي ثلاثة من هذه الأحوال على سبيل المثال (١) استقرار أحوال الأعمال، (٢) تدهور الأعمال،

(٣) تضخيم الأسعار. فمما لا جدال فيه أن كل حالة من هذه الحالات -أو الافتراضات- تؤدي بدورها إلى نتائج مختلفة عن الحالات الأخرى. ذلك أن نتائج زيادة الضريبة تتوقف على مدى الاستقرار الاقتصادي، أو الكساد، أو التضخم القائم بالفعل. ومن ثم، فإن رجل الاقتصاد يقول في مثل هذه الحالة - وهناك ما يبرر قوله- إن النتيجة ستمثل في شكل ما، إذا كانت حالة ما هي القائمة بينها ستمثل في شكل آخر، إذا سادت حالة أخرى. وهكذا فإن إجاباته ستكون على النحو التالي «إذا حدث كذا وكيت، فمن المحتمل أن يحدث كذا وكيت».

ولهذا، يجب أن يكون هناك قدر من «التساهل» بالنسبة للنتائج المختلفة في الأوقات المختلفة.

ذلك أنه يجب على رجل الاقتصاد أن يحسب حساب الوقت في تحليله، ما دامت الأوضاع والأحوال الاقتصادية ذاتها تجتاز مراحل متباينة من مراحل النشاط ورد الفعل الناشئ عن هذا النشاط. فانخفاض إنتاج اللبن مثلاً قد يؤدي أولاً إلى ارتفاع أسعار منتجات الألبان، ثم إلى ارتفاع أسعار المنتجات البديلة، وقد يؤدي فيما بعد إلى زيادة إنتاج اللبن؛ ومن ثم ربما انتهى الأمر بالعودة بأسعار اللبن إلى مستواها الأول. ولهذا يجب أن يفرق رجل الاقتصاد بين النتائج العاجلة -«قصيرة الأمد»- وبين النتائج البعيدة -طويلة الأمد»- بالنسبة للحالة الواحدة، وهي في هذا المثل: الأثر الذي قد ينشأ عن انخفاض إنتاج اللبن في مرحلة من المراحل.

\*\*\*

## سادساً: يساعدنا التفكير المنطقي الواضح على اتخاذ قرارات أفضل.

فالقُدرة على تطبيق قواعد التفكير الواضح، والقُدرة على استخدام المعلومات الصحيحة ضرور رتان أساسيتان، ذلك أن الطريقة الوحيدة للوصول إلى نتائج مفيدة عن سير الشئون الاقتصادية، هي السيطرة على استخدام الافتراضات المبسطة، والتدرب على متابعة التغيرات الاقتصادية وتعقب النتائج التي يحتمل أن تسفر عنها.

ومن أخطر العقبات التي تعترض طريق الفهم الاقتصادي، صعوبة «غربة» الحقائق الاقتصادية الكثيرة تمهيدا للوقوف على الحقائق التي تساعدنا على حل إحدى المشكلات. ومن ثم، فإن من الضروري الوقوف على قاعدة منظمة التحليل المشكلات.

## شرح «الحدث الاقتصادي»

شرح «الحدث الاقتصادي» يعني، الإجابة عن الأسئلة الآتية: ما هو هذا الحدث؟ ولماذا نشأ؟ وما هي نتائجه؟ فلنفرض مثلا أننا نحاول تفسير زيادة مقدارها ٥٪، طرأت على متوسط مستوى أسعار السلع الاستهلاكية، فماذا نفعل؟ وكيف السبيل إلى ذلك؟، الجواب هو أنه يتعين علينا أن نعرف ما حدث، ولماذا حدث، والنتائج التي نتوقع حدوثها.

• أولاً: يجب أن نتعرف على نوع الأسعار التي طرأت عليها الزيادة.... هل ارتفعت جميع الأسعار؟ أم ارتفع عدد قليل منها فقط؟ وهل كان الارتفاع سريعاً، أم تدريجياً؟ وهل ارتفعت الأجور أيضاً؟. وبعبارة أخرى، يجب علينا أن نقف على الخصائص المميزة لهذه الزيادة التي طرأت على متوسط مستوى الأسعار.

• **ثانياً:** يجب أن نبحث عن المسببات، عن طريق جمع المعلومات والاستعانة بالنظرية الاقتصادية التي قد تساعدنا على تبين الضوء الذي يهديننا. فإذا لاحظنا أن أسعار المواد الغذائية هي وحدها التي ارتفعت، وجب علينا أن نبحث عن التغيرات التي طرأت على الأحوال الاقتصادية، إذ أنه من المحتمل أن تكون هي التي أثرت على «عرض» و «طلب» المواد الغذائية، ونحن إنما نفعل ذلك، لأن التجارب قد علمتنا أن حدوث نقص في «العرض» أو زيادة في «الطلب» أو كليهما، أمر يؤدي إلى رفع الأسعار. وهكذا يتعين علينا أن نبحث عن الأسباب، لنعرف ما إذا كانت هذه الأسباب هي نقص الحصول، أم حدوث خلل و«تعطيل» في عمليات إعداد الأغذية، أم تغير مستوى «طلب» المستهلك، أم غير ذلك من العوامل الكثيرة الأخرى.

أما إذا لاحظنا أن أسعار الملابس، والأثاث، ومعظم السلع الاستهلاكية الأخرى قد ارتفعت بدورها، فإنه يتعين علينا أن نبحث عن التغيرات التي طرأت على الأحوال العامة وأدت إلى رفع مستوى الأسعار كلها بصفة عامة. فهل يرجع ذلك مثلاً إلى زيادة المصروفات الحكومية؟ أم يرجع إلى زيادة كمية النقد المتداول؟ ... ونحن نفعل هذا، لأن التحليل الاقتصادي قد علمنا أن زيادة المصروفات الحكومية التي لا تقابلها زيادة نسبية" تطراً على «عرض» السلع، أمر يؤدي إلى رفع الأسعار. وليست هذه العوامل -بالطبع- سوى أمثلة للأسباب التي قد تؤدي إلى رفع الأسعار. فهناك أسباب بديلة أخرى يجب علينا أن نتفحصها ونبحثها أثناء محاولتنا اكتشاف أسباب نشوء الحدث الاقتصادي الذي نريد أن نشرحه.

• **ثالثاً:** يجب أن نبحث جميع الاحتمالات التي قد تنشأ عن الحالة التي ندرسها. فعلى الرغم من أننا لا نستطيع أن نعرف بصفة قاطعة ما عساه قد

يحدث في المستقبل، فإنه من الضروري أن نستشف ما هو ممكن الحدوث وما هو محتمل الوقوع. ذلك أن الاكتفاء بمجرد وصف «الحدث الاقتصادي» قلما يجدي نفعاً. ومن ثم يجب علينا أن نبحث كل الاحتمالات لنعرف ما إذا كان من المحتمل أن تستمر الأسعار في الارتفاع، أم تستقر، أم تنخفض؛ وهل ستؤدي زيادة السعر إلى هبوط المبيعات ونقص الإنتاج؟. ذلك أن العوامل التي تتحكم في تقرير الأسعار في المستقبل مثل الإنتاج و «العمالة» هي التي تحدد مغزى ارتفاع الأسعار. ولهذا، يتعين علينا أن نحاول أن نعرف النتائج والاحتمالات المرتقبة، عن طريق التفكير فيما قد يترتب عليها من نتائج معينة. ويتطلب هذا البحث أن نسترشد بالسوابق التاريخية، لنعرف ما إذا كانت تجاربنا السابقة عن التضخم، تزودنا بضوء نسترشد به. كذلك يجب أن نفكر -أثناء التحليل- في افتراضات معينة تتمثل في محاولة معرفة ما إذا كان وضع ما سينشأ في وقت ما أم لا. مثال ذلك أننا نحاول أن نعرف ما إذا كان الاقتصاد سيزدهر أم يصيبه الكساد؛ وما إذا كانت الحرب سوف تنشب أم يعم السلام، وما إذا كان الإنتاج سيزداد أم ينكمش بسبب ارتفاع الأسعار ... وهكذا نكون قد فكرنا في النتائج التي قد تحدث نتيجة لكل احتمال. وبذلك نستطيع أن نعرف النتائج التي قد تترتب -في كل مجال- على ارتفاع الأسعار.

والخلاصة هي أن دراسة أي حدث اقتصادي، إنما تمر بهذه المراحل الثلاث.

- أولاً: التعرف على الحالة، عن طريق شرحها ومقارنتها بالحالات الأخرى المشابهة لها والمألوفة في حياتنا الاقتصادية.
- ثانياً: تقصى العوامل التي يحتمل أن تكون «السبب في هذا الحدث».

• ثالثاً: محاولة اكتشاف الاحتمالات والنتائج المرتبطة بهذا الحدث الاقتصادي عن طريق التفكير فيما قد ينشأ عن اختلاف الظروف والمناسبات.

### اتخاذ القرارات الاقتصادية

يتطلب اتخاذ القرارات الاقتصادية دراسة عدة حلول بديلة. فتلما يقتضي اتخاذ قرارات في المشكلات الشخصية - كسواء سيارة أو منزل - دراسة عدة حلول بديلة؛ ومثلما يقتضي اتخاذ قرارات في المشكلات المتعلقة بالأعمال - مثل مقاييس الإنتاج ووسائل ترويج السلعة - دراسة حلول بديلة، فإن اتخاذ قرارات في المشكلات الاقتصادية العامة التي تواجه الشعب كله، يقتضي التفكير في عدة حلول بديلة، أي يقتضي فحص عدة حلول بديلة تؤدي كلها إلى تحقيق الهدف المنشود، توطئة لاختيار الحل الملائم المفيد.

\*\*\*

والآن تعالوا بنا نطبق ذلك المثل الذي ضربناه من قبل، ونعني به زيادة متوسط أسعار السلع الاستهلاكية بنسبة ٥ ٪، هذه الزيادة التي طرأت على الأسعار خلال الفترة المحصورة بين شهري يونيو وديسمبر سنة ١٩٥٠، أي خلال الشهور الستة الأولى من الحرب الكورية.

أولاً: يجب التعرف على المشكلة وتعريف دقائقها. فأول خطوة لعلاج أية مشكلة، هي التأكد من فهم المشكلة. ذلك أنه من المستحيل حل مشكلة غير مفهومة، كما أن المشكلة غير المعروفة لا يمكن حلها أيضاً.

وفيما يتعلق بالمثل السابق، تتمثل المشكلة في ارتفاع أسعار السلع الاستهلاكية (والأسعار الأخرى بصفة عامة)، مما أضر ببعض المستهلكين وبطوائف معينة من رجال الأعمال. وبالإضافة إلى ذلك، فإن ارتفاع الأسعار

هدد بحدوث إضرابات عمالية، كما أدى إلى تخزين بعض السلع وحبسها عن السوق، وأدى في الوقت ذاته إلى «إرباك» مشروعات التسليح.

كذلك أمكن الوقوف أيضا على العوامل الكامنة وراء هذه المشكلة، وهي وجود تضخم تدريجي بدأ منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية، ولم تخف حدته إلا لفترة قصيرة خلال عام ١٩٤٩. وقد صاحب ذلك اندفاع شديد إلى الشراء عقب نشوب الحرب الكورية. وأمکن أيضا التعرف على بعض العوامل المعقدة مثل تحول قسط كبير من العمل والمواد، من الإنتاج المدني إلى الإنتاج الحربي، ومثل ازدياد إقبال المستهلكين على الشراء بالتقسيط، ومثل اتجاه المستهلكين إلى الإقلال من المدخرات لاستخدام المال -الذي كان في الإمكان ادخاره- في شراء السلع التي كانت تخفي من السوق، ومثل البلبلة الفكرية التي تملك الناس بسبب عدم تأكدهم من النتائج التي قد تؤدي إليها الحرب الكورية.

**وثانياً:** يجب التعرف على الهدف. فكثيرا ما تكون الغايات أو الأهداف التي ينبغي تحقيقها، مبهمه وفي حاجة إلى تعريف محدد.

ففيما يتعلق بالمثل السابق، كان الهدف العاجل بادي الوضوح ... كان هذا الهدف يتمثل في استعادة «استقرار والمستوى العام للأسعار. ولكن الوصول إلى أي هدف إنما يتطلب أيضا مواجهة عدد من الاحتمالات. وهذه الاحتمالات يجب أن تعرف أيضاً.

فمثلا، كان الشعب يريد أسعار مستقرة عقب نشوب الحرب الكورية. ولكنه كان يريد أيضا التوسع في مشروعات الدفاع. كما كان يريد ألا يتحقق استقرار الأسعار على حساب تدمير النظام الاقتصادي السائد.

ومن ثم، كان لا بد أن تتوافر في أي برنامج يهدف إلى استقرار الأسعار عدة شروط نذكر منها أن يسمح هذا البرنامج الحكومة بأن تتوسع في شراء السلع والخدمات؛ وأن يسمح هذا البرنامج باستمرار مؤسسات العمل الفردية في الإنتاج والتوزيع؛ وأن يسمح بفرض بعض القيود الضرورية على استخدام موارد الثروة. وهكذا كان لا بد من العمل على تحقيق عدة أهداف تتعارض مع بعضها البعض. ولهذا كان لا بد من التعرف على وجوه التعارض تمهيدا لاختيار الأهداف الأنفع.

**ثالثاً:** يجب تحديد وتحليل طرق بديلة للعمل؛ ذلك أنه ليس للمشكلة الواحدة منهج واحد لحلها. فالمشكلة الواحدة قد تحل بوسائل كثيرة. ولهذا يتعين على رجال الاقتصاد أن يفكر في عدد كبير من الحلول البديلة، وأن يبحث النتائج التي قد تترتب على كل حل من هذه الحلول.

ففيما يتعلق بالمثل السابق، لم يكن التفكير مثلاً في فرض ضريبة عامة على الاستهلاك بديلاً مجدية، لأن هذه الضريبة قد تلحق الضرر بأصحاب الدخل المنخفض، هذا بالإضافة إلى أن عدم الإجحاف بأصحاب الدخل المنخفض، كان هدفاً مقصوداً لذاته في نفس الوقت.

ولهذا درس واضعو السياسة الاقتصادية الحلول البديلة التي تستطيع الحكومة بواسطتها تشجيع المستهلكين على الادخار، ودرسوا أنواعاً بديلة من الضرائب - كضرائب الكماليات، وضرائب الدخل، وضرائب أصحاب المصانع، وضرائب الشركات المساهمة - ودرسوا أيضاً كل ما يتعلق بالمستويات المعقولة للأسعار والأجور، وقدروا النتائج التي قد تسفر عنها زيادة فئات «الفائدة على القروض، وتطبيق نظام «بطاقات التموين»، وفرض القيود على المضاربات في البورصة، وغير ذلك من الإجراءات.

رابعاً: يجب المقارنة بين جميع الحلول البديلة واختيار أفضلها. ويتوقف اختيار حل واحد أو مجموعة من الحلول، على تقدير النتائج المحتملة لهذه الحلول البديلة؛ أي على أساس معرفة مدى فائدة الحل - أو مجموعة الحلول - في بلوغ الهدف المنشود، ومعرفة «الضمن» الذي ينبغي أن يدفع في مقابل ذلك. كذلك قد يقتضى الأمر إعادة دراسة الأهداف ذاتها.

ففيما يتعلق بالمثل السابق (زيادة متوسط مستوى الأسعار بنسبة ٥٪)، اقتنعت الحكومة بوجود اتخاذ عدة إجراءات تبين لها أنها مفيدة. فقد اشتمل البرنامج الذي وضعته الحكومة لتحقيق استقرار الأسعار، على إجراءات كثيرة نذكر منها: فرض بعض القيود على «الشراء بالتقسيط»؛ وزيادة بعض أنواع الضرائب؛ ووضع مشروع جديد للادخار عن طريق شراء السندات، وزيادة فئة «الفائدة» على بعض القروض؛ ووضع برنامج المستويات الأسعار والأجور. ولكن الحكومة لم تفكر في فرض نظام «بطاقات التموين» على الشعب.

وهكذا، أخذت الحكومة بعدد كبير من الإجراءات وأهملت بعض الإجراءات الأخرى. وترتب على مسلك الحكومة تحقيق استقرار الأسعار دون أن يتعارض هذا الهدف مع الأهداف الأخرى.

ولكن الحكومة فرضت بعض القيود على الأسعار والأجور والمواد النادرة، رغم ما في ذلك من تقييد للحرية الاقتصادية. وعلى الرغم من أن هذا يتعارض مع بعض الأهداف الاقتصادية العامة، فإن رجال الاقتصاد لم يعارضوا المسلك الذي سلكته الحكومة. ذلك أنه يجب مواجهة مثل هذا الاحتمال بين الحين والحين عند استقصاء النتائج التي قد تترتب على الحلول المقترحة.

وهكذا يتبين لنا أن مشكلة التحليل الاقتصادي ليست مجرد اختيار الحلول البديلة الكفيلة بلوغ هدف معين، بقدر ما هي مشكلة «تفضيل» بين

أهداف وأخرى.

\*\*\*

ونخلص من هذا كله إلى القواعد التالية:

- ١- ضرورة التعرف على المشكلة الاقتصادية، وتوضيح كل ما يتعلق بها عن طريق دراسة ملامساتها وتاريخها ومصادرها.
- ٢- التعرف على الأهداف والمطالب التي لا مفر من مواجهتها عند علاج المشكلة.
- ٣- تحديد الإجراءات البديلة، وتحليل نتائج كل واحدة منها.
- ٤- الموازنة بين الحلول البديلة، والبت فيها عن طريق دراسة مدى صلاحية كل حل ومدى ما يحققه من أهداف.

## الفصل الثاني

### الاقتصاد، ودخله

لا يستطيع أي شخص أن ينتج لنفسه كل السلع والخدمات التي يضعها الاقتصاد الصناعي العصري في متناول يديه؛ و لا يوجد اليوم شخص ما ينعم بالاكتماء الذاتي الكامل. ذلك أن تقسيم العمل وتقدم الفنون الصناعية يجعلاننا نعتمد على نشاط الآخرين وحذقهم وقدرتهم على الابتكار.

كل هذا نعرفه خير معرفة. أما الشيء الذي قد لا ندركه بوضوح، فهو الطريقة التي يتم بها التنسيق بين جميع الأعمال المتخصصة وشتى النظم التي تعمل في الميدان الاقتصادي. فلو أننا حاولنا أن نفكر في هذا الأمر، لكان من المحتمل أن نمتلكنا الحيرة إزاء الطريقة التي يتم بها كل ما يحدث في مجتمع يسيطر عليه نظام «الاقتصاد الحر». مثال ذلك، أن ٦٥ مليون من الأمريكيين مثلا، يعملون في إنتاج السلع والخدمات للشعب؛ وهم يديرون أكثر من ٥ ملايين مزرعة، وأكثر من ٤ ملايين مؤسسة من مؤسسات الأعمال، وأكثر من ١٠٠ ألف هيئة حكومية تلعب دورا اقتصادية إلى جانب دورها الحكومي. وقد بلغ مجموع ما أنتجه هؤلاء جميعا من السلع والخدمات في عام ١٩٥٥ ما قيمته حوالي ٤٠٠ بليون دولار.

كل هذا يحدث ويدور بطريقة منظمة منسقة. فترى من هم أولئك الأشخاص الذين يتحكمون في هذا النشاط كله؟ ومن هم أولئك الذين يقومون بوضع الخطة الرئيسية؟

الجواب هو أننا لا بد مضيعون وقتنا سدى إذا نحن حاولنا تحديد أشخاص معينين بالذات. فليست هناك أية سلطة مركزية أوعزت إلى العمال مثلا بأن يعملوا في الأماكن التي يعملون بها، أو أن يختاروا المهن والأعمال التي اختاروها لأنفسهم. كذلك لم يصدر مرسوم معين يقضي بأن تكون «هوليوود» بالذات مركز صناعة الأفلام، أو بأن تكون مدينة «جاري» الأمريكية مركز صناعة الصلب، أو بأنه يتعين على عدد معين من الناس أن يستخدموا المسلي الصناعي بدلا من الزبد. كذلك لم تكن التسعة ملايين سيارة التي أنتجتها المصانع سنة ١٩٠٠ جزء من مشروع حكومي وضع لهذا الغرض ... ومع ذلك، فإن هذا كله قد حدث!

فكيف إذن يجرى التنسيق بين هذا كله في ظل اقتصادنا؟. إن هذا السؤال هو أحد الأسئلة الأساسية التي يجب أن نعرف إجابات عنها، توطئة لإعداد أنفسنا لتحليل المشكلات والسياسات الاقتصادية. ولهذا سنحاول في هذا الفصل أن نعرف كيف يستطيع اقتصادنا إدارة إنتاج السلع وتوزيعها، ثم ندرس بعد ذلك إحصاءات الدخل القومي لأن هذه الإحصاءات هي التي تجعلنا نعرف كيف يعمل نظامنا الاقتصادي. وأخيرا سنفحص كيفية توزيع الدخل والمشكلات التي تقترن بالتوزيع، وهي مشكلات يطول بشأنها الجدل والنقاش.

### «نظام السوق»

قلنا في الفصل الأول كيف يتعين على كل نظام اقتصادي أن يجيب عن ثلاثة أسئلة أساسية هي: ما السلع التي ستنتج؟ وكيف ستنتج؟ ومن الذي سيحصل على ما سينتج؟.

والجواب عن هذه الأسئلة كلها هو أن «السوق» - في ظل نظامنا الاقتصادي الحاضر - هو الذي يهيمن على هذا كله.

**فأولاً: يهيئ «السوق» فرصة شراء السلع والخدمات وبيعها:**

وتختلف أنواع الأسواق ... فبعضها صغير (جغرافياً) بحيث لا يشبع إلا مطالب مدينة واحدة فقط، أو مطالب جزء محدد من مدينة واحدة ... وبعضها وطني أو دولي في مجاله. مثال ذلك، أن المطعم المحلي يجتذب عملاءه من منطقة محددة، بينما قد تجتذب مؤسسة كيميائية كبرى عملاءها من شتى أنحاء العالم. كذلك يتفاوت عدد المتعاملين في السوق بتفاوت الأسواق، فقد يكون عددهم كبيرة وقد يكون عددهم محدودة ... ومن ناحية أخرى، توجد أسواق تسيطر عليها الحكومة سيطرة تامة، بينما توجد أسواق أخرى تتمتع بالحرية الكاملة ... وبالمثل، توجد أسواق لا يجرى التعامل فيها إلا في سلعة معينة فقط، بينما توجد أسواق أخرى تتعامل في مجموعة واسعة النطاق من السلع ... كذلك توجد أسواق يتخذ المشترون والبائعون فيها قرارات تتسم بالحذر والفتنة، بينما توجد أسواق أخرى يتصرف فيها الناس بوحى من العادة، أو العرف، أو بدافع من مطالب عاجلة ملحة. ولكن، على الرغم من كل هذه الاختلافات، توجد خصائص معينة مشتركة في جميع الأسواق. فهذه الأسواق كلها هي حلقة الاتصال بين المستهلكين والمنتجين، وهي التي تسمح بتبادل السلع والخدمات.

**ثانياً: ينطوي اصطلاح «نظام السوق» على معنى أكبر من**

**مجرد التبادل والتداول:**

فهذا الاصطلاح يطلق بصفة عامة على العلاقات الاقتصادية في أي مجتمع تخضع وسائل الإنتاج المادية فيه لنظام الملكية الخاصة، ويستجيب الأشخاص فيه لغرض الحصول على مزيد من الدخل. ويتميز هذا النظام -أي نظام السوق- بأن أسعار السلع والخدمات هي التي توجه الإنتاج والتوزيع بصفة مباشرة. كما أن الأسعار في ظل نظام السوق -تتقرر إلى حد كبير- عن

طريق العلاقات غير الشخصية بين الباعين والمشتريين، أكثر مما تتقرر عن طريق قرارات تصدرها «الحكومة».

### اتخاذ القرارات في الأشياء التي يجري إنتاجها

يشبه «السوق» دائرة انتخابية تحدد أصوات "الناخبين" فيها اسم المرشح الفائز وميول الناخبين. في السوق، يدلى المستهلكون بأصواتهم ويكشفون عن ميولهم. فالنقود التي ينفقونها في شراء السلع المعروضة هي «الأصوات» التي يحددون عن طريقها ميولهم والسلع التي يرغبون فيها. ولهذا يعتمد المنتجون إلى احترام هذه «الأصوات» لأنها هي التي تزودهم بالدخل. كذلك يحاول المنتج عن طريق الإعلانات وغيرها من الوسائل أن يجتذب المستهلكين إلى منتجاته، أي يحاول اكتساب «أصوات» المستهلكين. ومن ثم، فإن إنتاجه يعتبر - في التحليل الأخير - النتيجة التي أسفرت عنها «الأصوات» التي حصل عليها.

فعندما يبدى المستهلكون استعدادا لدفع أثمان تغطي تكاليف الإنتاج وتحقق بعض الربح للمنتج، فإن هذا المنتج يستمر في إنتاج السلعة التي فازت بغالبية «الأصوات». أما إذا لم يبدد المستهلكون استعدادا لدفع ما يكفي لذلك، فإن المنتج يكف عن إنتاجها ويحاول إنتاج سلعة أخرى.

كذلك يحدد السوق كمية الأموال التي يجب استثمارها في سبيل رفع طاقتنا الإنتاجية. فعندما يعتمد المستهلكون إلى ادخار المال بدلا من إنفاقه في شراء السلع، فإنهم يقللون بذلك من عدد الأصوات» التي تفوز بها السلع الاستهلاكية. وعندما يدخرون أموالا يمكن إقراضها لأصحاب المؤسسات، فإنهم يزيدون بذلك من عدد الأصوات» التي يفوز بها إنتاج الأدوات والآلات وغيرها من السلع الإنتاجية. ومن ناحية أخرى، إذا أبدى المنتجون الذين يستخدمون هذه القروض استعدادا لدفع «مكافأة» - أي «فائدة على

القروض»- لا بأس بها لأصحاب المدخرات، فإن ذلك يشجع المدخرين على استخدام مدخراتهم في الاستثمار لا في الاستهلاك.

ويتميز «نظام السوق» بأنه نظام «غير شخصي». فهو لا يصدر حكمة أدبية على نوع السلع التي يرغب فيها المستهلك، وإنما يستجيب لرغبة المستهلك.

فإذا كان المستهلك يفضل «طلب» المدافع الرشاشة والأفيون مثلا على «طلب» الآلات الكاتبة والزهور، فإن «نظام السوق» يميل إلى «عرض» هذا النوع من الإنتاج! ولما كان المنتجون- في ظل نظام السوق- لا يستجيبون إلا لرغبات المستهلك التي تعززها القدرة على دفع الثمن، فإن هذا النظام قد يقتصر على تقديم الحلوى و «القشدة» لجماعة من المرفهين المترفين حتى ولو أدى ذلك إلى حرمان عدد من الأطفال الفقراء من اللبن الذي يحتاجون إليه ولكن، ليس لآلية السوق سيطرة كاملة على ما نتجه. فهناك قوانين معينة تحرم أو تهيمن على إنتاج وبيع سلع معينة مثل المدافع الرشاشة والأفيون .

كذلك تستخدم بعض الأموال العامة في تمكين الأطفال الفقراء من الحصول على اللبن مجانا. ومعنى هذا، أن المشتريين والبائعين في السوق ليسوا هم الذين يقررون- وحدهم- الأشياء التي يجب إنتاجها. فالجتمع كله- وهو في ذلك يعمل عن طريق حكومته- يباشر أيضا قدرة من السيطرة.

فالحكومة تستطيع عن طريق الضرائب مثلا -أن تقلل من قدرتنا على «التصويت» على نوع السلع التي نريدها. كذلك تستطيع الحكومة- عن طريق إصدار القوانين وتنفيذها - أن تمنع أو تنظم أنواع معينة من الإنتاج وطرق التبادل في الأسواق.

## اتخاذ القرارات في «كيفية» إنتاج السلع

عندما «يكشف» السوق عن نوع السلع التي يجب إنتاجها، يتعين اختيار طريقة - أو كيفية - الإنتاج. فمثلا، هل يجب إنتاجها عن طريق استخدام عمال كثيرين، وآلات قليلة؟ أم يجب إنتاجها عن طريق استخدام آلات كثيرة وعمال قلائل؟. وما هي المؤسسات التي تنتج هذه السلعة أو تلك؟ ومن هم الأشخاص الذين يشغلون هذه المناصب أو تلك؟

ونحن نستطيع أن نقول -بصفة عامة- إن السوق هو الذي يكشف عن الطريقة - أو الكيفية- التي تنتج بها السلع، وعن المؤسسات -والأشخاص- التي تستطيع إنتاج السلع بكفاءة أعظم. ذلك أن رغبة المستهلكين في أن ينتفعوا إلى أقصى حد بالنقود التي ينفقونها، تجعلهم يميلون إلى الشراء من المنتجين الذين يقدمون لهم أكبر قدر من النفع. وما دام رجال الأعمال والعمال يهتمون بالحصول على كسب أكبر مقابل جهودهم، فإنهم يميلون -عادة- إلى العمل في ميادين الإنتاج التي يفضلها المستهلكون.

ولكن «نظام السوق» لا يقرر دائما أفضل طرق الإنتاج كفاءة:

فكل ما نستطيع أن نفترضه في هذا الشأن هو أن في استطاعة السوق أن يوضح للمنتجين أو العمال ما إذا كانوا ينتجون السلع المناسبة بالطريقة الصحيحة أم لا. فإذا كانوا لا يفعلون ذلك، فقد يؤدي الأمر إلى تدهور الأرباح والأسعار. أما إذا كان الأشخاص الذين يعينهم الأمر ذوى حافز قوي يحفزهم إلى الحصول على دخل أكبر، فإنهم قد ينتقلون إلى عمل آخر يستطيعون أن يحصلوا من أدائه على «عائد» أفضل مقابل جهودهم بسبب كفاءتهم. إلا أنه غالبا ما توجد دوافع أخرى أهم من مجرد دافع الرغبة في الحصول على مزيد من الدخل. فالفلاحون قد يسعدون بالبقاء قريبة من

«الأرض» التي يفلحونه ؛ والمدرسون قد يشعرون بارتياح شخصي من جراء تعليم الصغار، أما الطاعنون في السن، فقد لا يبدون استعدادا لترك البيئة والحيرة التي ألقوها، ومن ثم قد لا يفكرون في الانتقال إلى أعمال أخرى. وهكذا قد لا يستجيب الناس للقوة الدافعة الرئيسية التي يتميز بها نظام السوق. كذلك قد يتمسك الناس بأعمالهم التي لا تحقق إلا إنتاجا ضئيلا، لا لشيء إلا لأنهم لا يعلمون أن هناك فرصة أكبر في أماكن أخرى، أو قد يتمسكون بمثل هذه الأعمال الإنتاجية التي لا تتصف بالكفاءة، إذا كان المجتمع يضطهدهم ويظلمهم لأسباب غير اقتصادية.

### ما مدى «إنتاج» الاقتصاد الأمريكي؟

بعد أن تحدثنا - باختصار - عن الكيفية التي ينسق بها كل من السوق والحكومة النشاط الاقتصادي، تعالوا بنا نحاول الآن أن نتأمل مثلا الإنتاج الفعلي للاقتصاد الأمريكي كله.

وسنجعل من ذلك الجزء الذي تسيطر عليه السوق الحرة وذلك الجزء الذي تسيطر عليه الحكومة أمودج مصغرة للاقتصاد الكلي. وسنبدا ب «فحص دفاتر الحسابات»، فمثلا يفحص «رجل الأعمال» دفاتر حساباته للتأكد من سير أحواله، يستطيع المواطن معرفة سير الأحوال الاقتصادية العامة عن طريق دراسة المجموع الكلي للإنتاج القومي، ومجموع الدخل القومي. بل إن الإلمام بهذه الإحصاءات يساعدنا على فهم الأنباء الاقتصادية التي تنشرها الصحف والمقالات التفسيرية الخاصة بالشؤون الاقتصادية.

وسنرى كيف تساعدنا هذه الإحصاءات على تقدير مدى الإقبال على مختلف ضروب النشاط الاقتصادي وتأثير السياسات السابقة فيها. ونبدأ من حيث يحسن البدء، فنقول إن الاقتصاديين يطلقون على مجموع قيمة السلع

والخدمات المنتجة في الاقتصاد - خلال العام - اسم «المجموع الكلي للإنتاج القوي» (م. ك. ا. ق) وهذا هو القياس الشامل لكل ما تنتجه.

ذلك أنه يقيس دخل جميع الأعمال الاقتصادية وفقاً للأسعار السائدة في السوق. ويزودنا مقياس السعر بالمعيار الذي نتمكن - بمقتضاه - من وضع السلع والخدمات غير المتشابهة - التي ننتجها - في قائمة واحدة. فهذه القائمة تشمل السينما، وغسالات الأطباق، وآلات الحفر، والحماية البوليسية، واللعب، وقاطرات السكك الحديدية، وآلاف غيرها من السلع والخدمات الأخرى ...

كل ذلك عن طريق استخدام أسعارها كمقياس. غير أنه يجب علينا - كما سنرى فيما بعد أن نتأكد من أننا نفهم حقيقة ما تعنيه هذه الأسعار.

وتباع جميع السلع والخدمات التي تدخل ضمن المجموع الكلي للإنتاج القوي، لثلاث طوائف كبيرة هي: المستهلكون، والمنتجون، والحكومات.

### ١- المستهلكون:

تشمل مشتريات المستهلكين - التي يطلق عليها رسمياً اسم «انفاقات الاستهلاك الخاص» - ثلاثة أنواع من السلع والخدمات هي: السلع الدائمة (كالسيارات وأجهزة التليفزيون مثلاً)، والسلع غير الدائمة (كالطعام والثياب مثلاً)، والخدمات (كالإيجار المنزل، والسينما، والاستشارات الطبية والقانونية).

### ٢- المنتجون:

وتقسيم مشتريات المنتجين - وهي تسمى «مجموع الاستثمار الداخلي الفردي» - إلى أقسام فرعية تدرج تحت ثلاث فئات هامة هي:

أولاً: الإنشاءات الجديدة: وتشمل جميع الإنشاءات الفردية للمؤسسات

التجارية كالمكاتب، والورش، والمخازن، وخطوط الأنابيب، وآبار الزيت والغاز، كما تشمل أيضا الإنشاءات الموجودة بالمزارع، والمنازل الحديدية، بصرف النظر عما إذا كانت هذه المنازل للاستعمال الشخصي أم لتأجيرها للغير.

ثانياً: مهمات المنتجين الدائمة: وهي تشمل الآلات والأدوات وغيرها من المهمات التي تستخدم في المؤسسات التجارية والصناعية، والجارات والآلات الأخرى التي تشتري للاستعمال في المزارع.

ثالثاً: التغير الذي طرأ على موجودات مؤسسات الإنتاج: وهو يقيس الزيادة أو النقص في السلع والمواد المخزونة التي لم تطرح في السوق ... ويعتبر وجود زيادة في الموجودات شكلاً من أشكال الاستثمار، لأنه يمثل سلعة يجرى إعدادها أو في انتظار البيع في المستقبل. ولكن هذه السلع «غير المباعة» تعتبر -في نظر الاقتصاديين- (مشتراة) من جانب المنتجين. وفي بعض الأحيان، يكون التغير في موجودات مؤسسات الأعمال «سلبية» كما حدث سنة ١٩٥٤. ومعنى ذلك أن مؤسسات الأعمال باعت أكثر مما أنتجته خلال ذلك العام، أي أنها باعت بعض السلع التي أنتجتها في فترة سابقة. ومن ثم، فإن تقرير كمية السلع التي أنتجت فعلاً سنة ١٩٥٤، يقتضي خصم مبيعات الموجودات من مجموع المبيعات، فإذا لم نخصمها، فإن المجموع الكلي للدخل القوي عن ذلك العام، لا يكون قياساً دقيقاً للإنتاج في ذلك العام.

وقد بلغ مجموع «المصروفات في هذه الأبواب من المجموع الكلي للاستثمار الداخلي الفردي سنة

### ٣- الحكومات:

ويشمل النوع الثالث الكبير من المشتريات -وهو مشتريات الحكومات

من السلع والخدمات- مصروفات حكومات الولايات والحكومات المحلية في طول البلاد وعرضها، كذا مشتريات الحكومة الفيدرالية. وتقسيم مصروفات الحكومة الفيدرالية إلى قسمين رئيسيين هما:

أولاً: الأمن القومي: ويشمل مشتريات الذخائر، ومرتبات رجال القوات المسلحة.

ثانياً: مصروفات أخرى: وهي تشمل جميع المصروفات الإضافية التي تنفق في دفع أجور ومرتبات موظفي الحكومة وثمان مشتريات السلع من مؤسسات الأعمال.

أما مصروفات حكومات الولايات والحكومات المحلية، فإنها تشمل الاعتمادات التي تنفق في شق الطرق، وإنشاء المدارس، والمباني العامة، وجميع الخدمات الأخرى التي تقدمها حكومات المدن والأقاليم والولايات.

وتساعدنا دراسة أرقام المجموع الكلي للإنتاج القومي (م. ك. إ. ق) على معرفة الطاقة التي يستخدم بها الشعب موارده الاقتصادية:

فإذا تبين لنا أن هناك نقصاً قدره ١٠ بلايين دولار في (م. ك. إ. ق)، دل ذلك -عادة- على تباطؤ في النشاط الاقتصادي، مما يوحي بأن بعض العمال -أو المؤسسات- يركنون إلى الكسل، أو أنهم ينتجون أقل مما ينبغي السبب ما أو آخر. وكما سنرى -في فصول قادمة- تتوقف السياسات التي تنتهجها الحكومة لمعالجة مثل هذا النقص، على نوع السبب الذي أدى إليه، وهل مرجعه إلى نقص إنفاق أموال الاستثمار، أم إلى نقص مشتريات المستهلكين، أم إلى نقص المصروفات الحكومية، أم إلى «مزيج» من هذه العوامل الثلاثة.

وبعبارة أخرى، فإن دراسة أرقام المجموع الكلي للإنتاج القومي، تنير أمامنا

طريق وضع حلول لمثل هذه المشكلة. فإن ومثل هذه التغييرات التي تطرأ على المجموع الكلي للإنتاج القومي (م. ك. إ. ق) يجب أن تفحص بعناية، كما سنرى فيما بعد.

فمثلاً قد يرتفع المجموع الكلي للإنتاج القومي أو ينخفض، دون أن يصحب ذلك تغيير يطرأ على الإنتاج المادي... وقد لا يعني حدوث «الارتفاع» مثلاً إلا أن الأسعار قد ارتفعت.

ويرجع ذلك إلى أن أرقام المجموع الكلي للإنتاج القومي توضح على أساس «أسعار» السوق، ومن ثم، فإن ارتفاع مستوى الأسعار قد يؤدي إلى ارتفاع المجموع الكلي للإنتاج القومي، حتى ولو كان الإنتاج الفعلي للسلع والخدمات لا يزال على ما هو عليه، أو حتى لو طرأ عليه «نقص».

ولهذا يجب علينا، إذا أردنا استخدام أرقام المجموع الكلي للإنتاج القومي في وضع مقارنات أو موازنات أو كمقياس للإنتاج الفعلي، أن نعدل الأرقام طبقاً للأسعار.

ويتبين من هذا كله مدى أهمية تعديل الأرقام وفقاً لتغير الأسعار، إذا أردنا استخدام أرقام (م. ك. إ. ق) في المقارنة بين «الإنتاج» في فترتين مختلفتين. فإذا لم نحسب لهذا التعديل حساب، فإننا نكون عندئذ قد قسنا تغيرات الإنتاج وتغيرات الأسعار معاً.

وعلى أية حال، فإن أرقام (م. ك. إ. ق) تبين لنا ماذا ننتج، ولكنها لا توضح لنا كيف ننتجه. فالسبيل الوحيد للوقوف على ذلك، هو أن نتأمل دخلنا القومي. فما هو «الدخل القومي»؟

## الدخل القومي

الدخل القومي هو مجموع الدخل الذي يحصل عليه الأشخاص الذين يساهمون في الإنتاج الحالي:

ولقد وضعت وزارة التجارة الأمريكية طريقة خاصة لإحصاء مجموع دخل كل من العمال، وإدارات الأعمال، ورجال المطافئ، والفنانين، وكل شخص آخر يعمل في ميدان الإنتاج. ومقتضى هذه الطريقة، تقدم الوزارة تقديرات رسمية لمجموع الدخل القومي.

غير أن أرقام الدخل القومي لا تشتمل على «المدفوعات» التي لا تجيء من بذل جهد إنتاجي.

فهي تستبعد مثلاً «المصرف» الشخصي الذي يمنحه الآباء لأبنائهم، والمعاشات والإعانات التي تدفع للمحاربين القدماء، وفائدة «القرض العام». وعلى الرغم من إدراكنا نحن الأهمية هذه «المدفوعات»، فإنها تستبعد من الدخل القومي؛ لأنها ليست مدفوعات تنفق في «الإنتاج الجاري». فمثلاً لا تشتمل أرقام الدخل القومي على ما تستحق ربات المنازل الحصول عليه من أجر مقابل الخدمات التي يؤديها مثل «التنظيف» و «الغسيل» و «العناية بالأطفال» وما شاكل ذلك، على الرغم من أن هذه الخدمات هامة ولا ينكر فائدتها إلا قلة من الناس. هذا على حين أن الأجر الذي يدفع الخادمة تؤدي الأعمال المنزلية، يحسب ويسجل في أرقام المجموع الكلي للإنتاج القومي، أو مجموع الدخل القومي. وبالمثل، إذا تزوج رجل ما الخادمة التي تشرف على شؤون المنزل، وظل يمنحها «مصرفاً» شخصية يوازي أجرها السابق، فإن هذا «المصرف» لا يسجل في أرقام الدخل القومي ... لماذا؟. الجواب هو أنه من العسير على وزارة التجارة أن تضع تقديراً دقيقاً للقيمة النقدية لمثل هذه

## الخدمات المنزلية.

وعلى أية حال، فإن مجموع الدخل القومي عام ١٩٥٤ كان يبلغ ٣٠٠ بليون دولار، على حين أن المجموع الكلي للإنتاج القومي قد بلغ ٣٠٠ بليون دولار، فماذا نفسر «الفرق» بين هذين الرقمين؟.

الجواب هو أن مجموع الدخل القومي هو مجموع ما يحصل عليه الأشخاص الذين يساهمون في «الإنتاج الجاري»؛ على حين أن المجموع الكلي للإنتاج القومي يمثل مجموع المبالغ التي أنفقت في شراء السلع والخدمات وفقا للأسعار النارية. ومن هنا يزيد رقم المجموع الكلي للإنتاج القومي على رقم المجموع الكلي للدخل القومي. ذلك أن المجموع الكلي للإنتاج القومي يشمل «المصرفات» التي لا تعتبر دخلا. ولهذا فإن وزارة التجارة تعتمد إلى استبعاد مثل هذه المصرفات التي لا تعتبر دخلا، حين تضع تقديرات مجموع الدخل القومي.

وأول بند من بنود هذه «المصرفات» التي تستبعد، هو ما يسمى «بديل استهلاك أدوات رأس المال». فالضرورة تحتم «خصم» هذه المصرفات حتى لا تبدو أرقام «الدخل» الذي حققه الإنتاج أكبر مما ينبغي. وإليك مثلا يكشف عن الدور الذي يلعبه «رأس المال» في الميدان الاقتصادي، وهو مثل يوضح أيضا السبب في عدم اعتبار «بديل استهلاك» أو «بديل استبدال» الأدوات والآلات جزء من الدخل القومي:

لنفرض مثلا أن شخصا ما قد وافق على أن يؤدي عملية حفر مقابل حصوله على ٢٠٠ دولار. فلنقوم بهذه العملية، يجب عليه أن يحصل على الأداة التي سيستخدمها في الحفر، أي مهمات رأس المال - وهي في هذه الحالة جاروف جديد يشتره بعشرة دولارات مثلاً - وعندما ينتهي هذا الشخص من أداء المهمة، فإن الجاروف سيكون قد استهلك. ومن ثم، فإن إنتاجه - وهو

يتمثل في عملية الحفر التي تقاضي عنها ٢٠٠ دولار - إنما تم نتيجة لعمل قيمته ١٩٠ دولارا ومهمات قيمتها ١٠ دولارات. ومعنى هذا أن صافي دخل هذا الشخص هو ١٩٠ دولار فقط. أما الدولارات العشرة الأخرى، فإنها تمثل «مصرفات رأس المال». فإذا اعتبر هذا الشخص المائتي دولار كلها دخلا له وأنفقه - دون أن يخصم الدولارات العشرة التي توازي ثمن الجاروف المستهلك - فإنه قد يقلل بذلك من قدرته الإنتاجية في المستقبل نتيجة لاستخدام جاروف مستهلك. ولهذا، فإن تقرير دخل مثل هذا الشخص (عن عمله) تقدير سليمة، يقتضي خصم «ثمن الجاروف، أي خصم «بدل استهلاك مهمات رأس المال». ويراعي هذا «البدل» عند تقدير أو حساب دخل المجتمع كله.

أما البند الثاني من بنود «المصرفات» التي لا تشتمل عليها أرقام الدخل القوي لأنها لا تعتبر دخلا - بينما تشتمل عليها أرقام «المجموع الكلي للإنتاج القومي»، فهو أنواع معينة من الضرائب مثل ضريبة المبيعات الصناعية. ذلك أن قيمة هذه الضريبة تضاف إلى أثمان السلع قبل عرضها للبيع، ومن ثم تؤدي إضافة قيمتها إلى الثمن، إلى رفع السعر الذي يتخذ أساسا لقياس المجموع الكلي للإنتاج القومي؛ هذا على حين أنها لا تمثل «مكافأة» حصلت عليها أية وحدة من وحدات الإنتاج... إنها مجرد «نقل» مبالغ من جيوب المستهلكين إلى خزانة مصلحة الضرائب، أي أنها لا تمثل «مدفوعات» تستخدم في الإنتاج الجاري. فعلة السجائر التي يشتريها المستهلك بخمسة وعشرين سكة (دولار) لا تشتمل مثلا إلا على ١٥ سنتا فقط أنفقت في «الإنتاج الجاري» - أي حصل عليها المزارع والصانع والتاجر وغيرهم - أما السنوات العشرة الباقية، فإنها تذهب إلى خزانة الحكومة في شكل ضرائب. ولما كانت الحكومة تستخدم

مثل هذه الضرائب في شراء جزء من الإنتاج الجاري، فإن هذه المبالغ ترصد في الدفاتر عندما تنفقها الحكومة ... ولكن هذه المبالغ لا تحسب أو ترصد عند جبايتها.

**والخلاصة،** أن المجموع الكلي للإنتاج القومي -محصومة منه بدل استهلاك رأس المال وضرائب الأعمال- يساوى الإنتاج القومي.

وبين الجدول التالي هذه العلاقة. فالدخل القومي، والمجموع الكلي للإنتاج القومي، يبينان معاً مدى تدفق الدخل ومدى تدفق السلع والخدمات. فإذا تأملنا كيفية الحصول على الدخل القومي، فإننا نستطيع أن نحصل على فكرة طيبة - عن الكيفية التي يتم بها إنتاج السلع والخدمات.

الدخل القومي وقدره	٣٠٠ بليون دولار
+ ضرائب الأعمال وقدرها	٣٠ بليون دولار
+ «بدل» استهلاك مهمات رأس المال وقدره	٣٠ بليون دولار
= المجموع الكلي للإنتاج القومي وقدره	٣٦٠ بليون دولار

ومن المعروف أن «الشركات المساهمة» هي «الشكل» السائد للتنظيم الاقتصادي في المجتمع الأمريكي، لأنها تسمح بجمع رأس مال كبير، ولأنها - لعدة أسباب - تتلاءم مع رغبات المستثمرين والعمال الأمريكيين.

واليكم جدولاً، يبين الطريقة التي وع بها الدخل القومي بين ما يمكن أن نسميه «خدمات العمل والممتلكات»، وهو جدول يزيدنا إدراكاً للكيفية التي يتم بها إنتاج الدخل القومي.

المبلغ ببلايين الدولارات	نوع الخدمات
٢٠٨	أجور ومرتببات المستخدمين
٣٨	دخل من الأعمال التجارية والمزارع، والمهن
٣٤	أرباح الشركات المساهمة
٢٠	دخل من الإيجارات و«الفائدة»
٣٠٠	مجموع الدخل القومي

والآن تعالوا بنا لنلق نظرة أكثر تعمقاً على الطريقة التي نحصل بها على الدخل القومي:

### ١- أجور ومرتببات المستخدمين:

بلغ مجموعها ٢٠٨ بليون دولار. وهي تشمل كل ما حصل عليه العاملون الحساب الغير، أي العمال في شتى الأعمال الإنتاجية، والموظفين بالشركات وإدارات الشركات، كما تشمل ما دفعه أصحاب الأعمال للمستخدمين جميعاً في شكل برامج للمعاشات والتأمين.

### ٢- دخل الأعمال والمزارع والمهن:

بلغ مجموع هذا الدخل ٣٨ بليون دولار. وهو يشمل دخل -أي ربح- جميع الشركات والمزارع غير المساهمة، والأطباء والمحامين وغيرهم من أصحاب المهن. وبناء على ذلك، فإنه مزيج من دخل العمل المستقل الفردي (حوالي ٣/٢) ودخل الممتلكات (حوالي ٣/١).

### ٣- أرباح الشركات المساهمة:

أما أرباح الشركات المساهمة -التي بلغت ٣٤ بليون دولار- فتشمل أرباح الشركات المساهمة كلها. ومن ثم فإن هذه الأرباح تمثل الدخل الذي تدره

الممتلكات المساهمة. وإذا ضمنا هذه الأرباح إلى دخل الأعمال التجارية ودخل المزارع وأصحاب المهن، عرفنا مجموع ما يحصل عليه أصحاب المؤسسات الإنتاجية والمشتغلون بها.

#### ٤- دخل الإيجارات، و«الفائدة»:

يشمل دخل الإيجارات والفائدة -الذي بلغ ٢٠ بليون دولار- إيجارات المساكن، والإيجارات التجارية، و«فائدة» حصص الأسهم والمدخرات و بوالص التأمين ... وهي كلها «مدفوعات» يحصل عليها أشخاص مقابل استخدام أملاكهم العقارية أو رؤوس أموالهم.

\*\*\*

وهكذا، فإن الدخل القومي الذي بلغ ٣٠٠ بليون دولار- قد جاء نتيجة العمل، أو إدارة عمل، أو امتلاك أو تأجير ممتلكات إنتاجية. ولما كانت إدارة أي عمل تعتبر نوعا من العمل، في وسعنا أن نقول إن حوالي ثلاثة أرباع دخل الولايات المتحدة إنما يحصل عليه عمال الخدمات، بينها تحصل خدمات الممتلكات على الربع فقط.

ولا شك أن الأرقام سالفة الذكر التي تبين نوع الصناعات ونوع الوحدات الإنتاجية وأنواع الخدمات التي تسهم في خلق الدخل القومي، تساعدنا على معرفة كيفية إنتاج دخلنا القوي، كما تكشف لنا أيضا عن الطريقة التي يتم بها توزيع الدخل القومي.

ولكي نكون فكرة أوضح عن «الأشخاص» الذين يحصلون على السلع والخدمات التي يتم إنتاجها، يجب علينا أن نفحص الأرقام سالفة الذكر على نحو أدق. فعندئذ سوف يتبين لنا أن الدخل القوي لا يوزع كله على الأفراد.

ذلك أن «الأعمال» تحصل على جزء منه، بينما يذهب جزء آخر إلى الحكومة. ولهذا، فإن مجموع الدخل القومي لا يساوي مجموع دخل الأفراد أو ما يسمى «الدخل الشخصي».

ويمكن أن نعرف لماذا يكون مجموع «الدخل الشخصي» أقل من مجموع الدخل القومي. فمثلا إذا وزعت الشركات المساهمة على جملة الأسهم أرباحا قيمتها حوالي ١٠ بلايين دولار من دخلها، ودفعت ضرائب قيمتها ١٧ بليون دولار -أي حوالي نصف دخلها البالغ قدره ٣٤ بليون دولار- واحتفظت بالسبعة بلايين دولار الباقية الاستئناف استثمارها. وهكذا بلغ ما دفع فعلا للمساهمين عشرة بلايين دولار من الأرباح التي بلغت ٣٤ بليوناً. كذلك، لم يدفع جميع الدخل الناتج عن الأجور والمرتبات، للمستخدمين فحسب. ذلك أن الشركات التي يعمل بها هؤلاء المستخدمون قد دفعت للحكومة حوالي عشرة بلايين دولار تنفيذاً لبرنامج «التأمين الاجتماعي».

ومن هذا يتضح أن الجزء الذي تحتفظ به الشركات المساهمة من دخلها، والضرائب المستحقة على هذا الجزء، و «مدفوعات» برامج التأمين الاجتماعي ... كل هذه الأموال التي تشكل جزءاً من الدخل القومي، لا تدخل في حساب «الدخل الشخصي». ولكن هذا لا يعني أن هذه الأموال تقتطع من «الاقتصاد القومي».

ذلك أن المبالغ التي تحتفظ بها مؤسسات الأعمال، إنما تستخدم في شراء سلع من السوق مثل مهمات وأدوات وموجودات رأس المال. كما أن المبالغ التي تحصل عليها، إنما تستخدم في شراء مجموعة متنوعة من السلع والخدمات اللازمة للأعمال الحكومية.

غير أن هناك أيضا «مدفوعات» إضافية تدفع الأشخاص لا يدخلون في حساب الدخل القوي. فالدخل القومي - كما ذكرنا من قبل - هو مجموع المبالغ التي تدفع للخدمات الإنتاجية. غير أن بعض الأفراد يحصلون على «دخل نقدي» لم يقدموا - في مقابله - إنتاج. ويطلق على هذه «المدفوعات» اسم «مدفوعات منقولة».

ويأتي مبلغ كبير من «المدفوعات المنقولة» من الحكومة؛ ويدخل هذا المبلغ في مجموع «الدخل الشخصي». وتندرج مدفوعات الحكومة المنقولة تحت ثلاثة أبواب هامة هي:

١ - مدفوعات للمتفعين ببرامج الإغاثة والرعاية الاجتماعية.

٢ - مدفوعات لقدامى المحاربين.

٣ - مدفوعات «الفائدة» على «القرض الوطني».

وقد بلغت هذه المدفوعات المنقولة الحكومية ٢٠ بليون دولار سنة ١٩٥٤. أما «المدفوعات المنقولة» الشخصية، فقد بلغت بليون دولار.

وأخيراً، يجب أن نلاحظ أن الدخل الذي يدفع للأفراد (الدخل الشخصي) لا يوضع كله تحت تصرف الأفراد لاستخدامه في أغراضهم الشخصية. فهناك اختلاف بين ما نسميه «الأجر» أو «المرتب» الذي نحصل عليه، وبين ما يتبقى منه بعد دفع الضرائب... فهذه الضرائب - وهي كثيرة كضريبة الدخل وضريبة الممتلكات وغير ذلك - تقلل من «الدخل» الذي نستطيع أن نتصرف فيه. ويسمي صافي المبلغ الذي يتبقى بعد دفع الضرائب "الدخل الشخصي تحت التصرف"؛ وهو الدخل الذي يستطيع الأفراد استخدام، حسبما يشاءون.

ولقد كانت أرقام «الدخل الشخصي» سنة ١٩٥٤ كما يلي:

•	الدخل الشخصي بصفة عامة	٢٨٧ بليون دولار
•	الضرائب الشخصية التي تخصم منه	٣٣ بليون دولار
•	صافي «الدخل الشخصي تحت التصرف»	٢٥٤ بليون دولار

هذا وقد ادخر «الأفراد» من هذا المبلغ ١٨ بليون دولار، وأنفقوا الباقي (أي ٢٣٦ بليون دولار) على «الاستهلاك».

### كيف يوزع الدخل الشخصي؟

يوزع دخل اقتصادنا -بصفة عامة- وفقاً لمدى إسهام الأفراد في الإنتاج، وهو إسهام يقرره السوق حيث يتحكم -من ناحية المبدأ- النشاط الذي يقوم به المشترون والبائعون. أما العلاقة بين الدخل والجهد التي تبذل في الإنتاج، فهي التي تحفزنا إلى الإنتاج.

غير أن القدرة الإنتاجية ليست العامل الوحيد الذي يلعب الدور الرئيسي في توزيع الدخل. فتبعة لنظام السوق، يستطيع بعض الأشخاص أن يحصلوا على حصة أكبر، عن طريق التحكم في «عرض» السلع التي تباع. فالسعر لا يعبر عن فائدة السلعة فحسب، بل يعبر أيضاً عن ندرتها. ومن ثم، يمكن استخدام مجموعة من طرق «التقييد» في التأثير على توزيع الدخل. كذلك، تستطيع الحكومة أن تمد يد المساعدة المالية لبعض الأشخاص، وهي تستطيع أن تفعل ذلك بواسطة تزويدهم بالمال مباشرة، أو بواسطة قوانين من شأنها تمكين طوائف معينة، من المساومة للحصول على حصة أكبر، من مجموع دخل المجتمع. ومن هنا يتباين دخل الأفراد.

والحق أن كل الأنظمة التي وضعت لتوزيع الدخل، تنطوي على قدر من

عدم المساواة بين الأفراد.

ولقد كان التباين في الدخل سائدة بالولايات المتحدة دائمة. ويرجع ذلك -في الغالب- إلى أن السوق يقدر خدمات الأفراد تقديراً متفاوتة، وإلى أن خدمات الممتلكات كانت تقدر تقديراً مرتفعة جداً. ولكن حتى لو أن «دخل» الممتلكات وزع بالتساوي، لما أدى ذلك إلى العدالة التامة. ذلك أن الأشخاص المدربين وأولئك الذين يتمتعون بمهارات غير عادية وكفايات عالية، يعتبرون أكثر إنتاج من الأشخاص غير المُنكبين أو غير المدربين أو الذين لا تتوافر فيهم مؤهلات خاصة به ومن ثم، فإن المجتمع يعرب عن استعداده لمكافأتهم على نحو أكبر مما يكافئ به غير المهرة الذين يؤدون خدمات عادية يستطيع المجتمع الحصول عليها بسهولة.

وعلى أية حال، فإن حدة «عدم المساواة» بين الدخل قد انحسرت انحساراً كبيراً خلال السنوات الأخيرة. صحيح أن المعلومات والإحصاءات القديمة لا يمكن الاعتماد عليها، غير أنه من الواضح أن حوالي نصف أولئك الذين كانوا يحصلون على «دخل» في أواخر القرن الماضي، لم يكونوا يحصلون إلا على «الكفاف». أما بعد انقضاء حوالي خمسين سنة على ذلك، فإن ربع (1/4) عدد الذين كانوا يحصلون على دخل، هم الذين يمكن اعتبارهم «معدمين» لا يحصلون إلا على «الكفاف». وما يدل على التغير الذي طرأ على توزيع الدخل، أن نصيب أولئك الذين يعتبرون من أصحاب الدخل الكبير يتضاءل على مر الزمن. وإليك جدولاً يبين تضاؤل نصيب الخمسة في المئة من الأشخاص الذين يمثلون أعلى طبقة من أصحاب الدخل.

النسبة المئوية من مجموع الدخل الشخصي «تحت التصرف» الذي حصل عليه أصحاب الدخل الكبير جداً	السنة
(٣٤ ٪)	١٩٢٩
(٢٧ ٪)	١٩٣٩
(١٨ ٪)	١٩٤٦

وبالطبع، أدى تضائل نسبة الدخل الذي كان يحصل عليه أصحاب الدخل الكبير - من مجموع الدخل الشخصي - إلى زيادة نصيب أصحاب الدخل الأصغر.

ومع ذلك، وعلى الرغم من انحسار حدة التفاوت الضخم بين الدخل، فإن توزيع الدخل لا يزال بعيداً عن تحقيق العدالة المطلقة.

صحيح أن «ضريبة الدخل الفيدرالية» تخفف من حدة الافتقار إلى العدالة في توزيع الدخل. وصحيح أن أولئك الذين يبلغ دخل الواحد منهم أكثر من ٥٠ ألف دولار سنوياً، يدفعون ضرائب باهظة جدّة... كل هذا صحيح. غير أن عدد الأفراد الذين يدفعون مثل هذه الضرائب الباهظة قليل نسبياً، ومن ثم فإن الضرائب التي يدفعونها لا تؤثر في توزيع الدخل إلا تأثيراً طفيفاً. ومن ثم يوجد أشخاص أثرياء جداً، بينما يوجد آخرون فقراء.

ولكن من هم الأثرياء؟ ومن هم الفقراء؟

• الأثرياء: هم الذين يحصلون على دخل كبير تدره عليهم الممتلكات الكبيرة مثل الضياع أو المناجم أو آبار البترول أو العقارات أو المصانع.

وهم أولئك الذين يمارسون مهنة ووظائف وأعمالاً ناجحة تدر عليهم أرباحاً كبيرة. فالأطباء والمحامون وكبار موظفي الشركات، لا يحصلون على دخل

كبير إلا بعد أن يكتسبوا خبرة وحنكة وشهرة قد لا يصلون إليها إلا بعد سنوات طويلة يقضونها في ارتقاء «سلم» الدخل تدريجاً.

غير أن هناك أشخاصاً من ذوي الدخل الكبير، لا يرتقون «سلم» الدخل تدريجاً، بل يقفزون إلى أعلى درجات السلم في فترة قصيرة من الزمن. فالمضاربون في البورصة، والممثلون، والمؤلفون، وبائعو الجملة والقطاعي، قد يحصلون على الثراء بسرعة. غير أن أمثال هؤلاء الأشخاص يتعرضون في الوقت ذاته لفقد ثرواتهم نتيجة لتغير أذواق المستهلكين أو نتيجة لتغير الطقس أو غير ذلك من الأسباب الطارئة ..

• أما **الفقراء**: فهم الأشخاص الطاعنون في السن، وأفراد العائلات التي أختي عليها الدهر، والأفراد الذين يعولهم عائل " مريض أو مصاب بعاهة دائمة، والعمال الموسميون الذين لا يعملون إلا في فترات محدودة من الوقت، والكسالى المتواكلون الذين يرفضون تغيير أعمالهم أو الانتقال إلى أماكن أخرى توفر لهم أعمالاً أفضل، وسبئو الحظ الذين يحال بينهم وبين استغلال كفاءاتهم والفرص المتاحة لهم نتيجة للتفرقة العنصرية مثلاً ... كذلك قد يلعب الموقع الجغرافي دوراً هاماً يؤدي إلى جعل فرص الكسب ضئيلة، فيصبح أولئك الذين يعيشون في مثل هذا الموقع الجغرافي عاجزين عن الحصول على دخل كبير. غير أن أمثال هؤلاء الأشخاص الذين نسميهم «الفقراء» لا يظنون فقراء طيلة حياتهم، وإنما توضع لهم برامج تهدف إلى رفع مستواهم الاجتماعي.

مثال ذلك ما جاء في التقرير الاقتصادي الذي قدمه رئيس الجمهورية الأمريكية إلى الكونجرس سنة ١٩٥٥، من «أن عدداً ضئيلاً جداً من العائلات الأمريكية هو الذي يحصل على دخل سنوي يقل عن ألف دولار، وحتى هذا العدد أخذ في الانكماش» ..... وعلى الرغم من ذلك، اقترح الرئيس برنامج

يهدف إلى مساعدة هذه العائلات التي يبلغ عدد أفرادها حوالي سبعة ملايين شخص.

ويمكن رفع مستوى معيشة أمثال هؤلاء الأشخاص بوسيلتين هما:

أولاً: زيادة الإنتاج القوي، بحيث تتاح سلع أكثر لكل شخص.

ثانياً: العمل على تغيير الكيفية التي توزع بها السلع الموجودة، بحيث يحصل الفقير على حصة أكبر منها. وبالنظر إلى أننا سنتحدث عن الوسيلة الأولى -بتوسع- في بعض الفصول القادمة، يحسن بنا أن نتحدث الآن عن الوسيلة الثانية، أي العمل على تغيير الكيفية التي توزع بها السلع الموجودة، بحيث يحصل الفقير على حصة أكبر منها. وسنعالج هذا الموضوع عن طريق التحليل الاقتصادي لمشكلة الدخل.

## التحليل الاقتصادي للمشاكل الدخل

### المشكلات والقضايا:

رأينا -فيما سلف- كيف أن «الافتقار إلى العدالة» في توزيع الدخل يرجع إلى سببين اثنين هما:

أولاً: القرارات التي تتخذ في السوق.

وثانياً: القرارات التي تتخذها الحكومة.

فعندما يقرر السوق «الكيفية» التي يتم بها توزيع الدخل، فإنه إنما يفعل ذلك على أساس العرض والطلب والمساومة. فالسوق يمنح -عادة- دخلاً أكبر للأشخاص ذوي الإنتاج الأكبر. ولكن هؤلاء الأفراد لا يقفون مكتوفي الأيدي في السوق، ولا يتكلمون على السوق اتكالا كاملاً. فهم -بالإضافة إلى

زيادة إنتاجهم الفعلي من السلع والخدمات - يستطيعون استخدام عدة وسائل وطرق تؤدي إلى تمكينهم من زيادة الدخل الذي يحصلون عليه نتيجة لعرض إنتاجهم. في استطاعتهم -مثلاً- أن يتكاتفوا معا على «تثبيت» أسعار ما يبيعون من خدمات وبيع حمايتها من الهبوط». كما يستطيعون إقناع المستهلكين بالإقبال على إنتاجهم؛ ومن ثم يحصلون على ثمن أكبر. كذلك يستطيعون أن يطلبوا إلى الحكومة مساعدتهم في السيطرة على السلع والخدمات التي يبيعونها.

فالحكومة (باعتبارها ممثلة للمجتمع)، عندما تقرر الطريقة التي ينبغي أن يوزع بها الدخل القوي، قد تستخدم في ذلك مقاييس غير اقتصادية، كأن تتوسل بالمبدأ الإنساني القائل بأنه لا يجوز للمجتمع ألا يدع أحدا يلفظ أنفاسه بسبب الجوع، والمبدأ القائل بأن المجتمع -ككل- مطالب بالتزام أدبي هو رعاية بعض الطوائف التي تحتاج إلى رعاية. كذلك قد تعتمد الحكومة إلى تمكين بعض الطوائف من الحصول على دخل أكبر، إدراكا منها أن العادات والتقاليد الاجتماعية المعمول بها، تظلم هذه الطوائف، أو لأسباب سياسية.

وباختصار، فإن الحكومة حين تقرر التدخل في توزيع الدخل تدخلا مباشرة، لا تنظر إلى مشكلة التوزيع على اعتبار أنها مشكلة اقتصادية فحسب، بل على اعتبار أنها مشكلة اجتماعية وخلقية وسياسية أيضاً. وإذا كان الافتقار إلى العدالة في توزيع الدخل أمرا يهمنا جميعا، فإن «القضية» الرئيسية هي أن نقرر إلى أي مدى يجب أن يستند توزيع الدخل إلى القواعد الاقتصادية التي يقوم عليها نظام السوق؛ وإلى أي مدى يجب أن يستند إلى القواعد الأخرى التي تستطيع الحكومة فرضها على السوق.

وبتحديد. أدق، فإن «القضية» الرئيسية هي: إلى أي مدى يجب استخدام

سلطة الحكومة في التخفيف من حدة الافتقار إلى العدالة في توزيع الدخل؟

هذه هي المشكلات والقضايا ... فما هي الأهداف التي نتطلع إليها؟

### الأهداف:

- إننا نريد أولاً، رفع مستوى معيشة الطوائف التي تحصل على دخل منخفض.
  - ونريد، ثانياً، تحقيق مزيد من العدالة الاقتصادية تتلاءم مع أفكارنا عن العدالة السياسية.
  - ونريد، ثالثاً، استئصال شأفة ما نعتبره إسراف في الاستهلاك من جانب أصحاب الدخل الكبير جداً.
  - ونريد، رابعاً، استئصال أفشة الامتيازات أو المظالم التي تنشأ نتيجة لتوارث مراكز وأوضاع اقتصادية معينة..
  - ونريد، خامساً، أن نجعل النظم الاقتصادية تبدو أكثر «عدالة» في نظر بعض الأفراد، بغية تجنب الاضطراب أو عدم الاستقرار السياسي.
  - ومن ناحية أخرى، فإننا نريد، سادساً، أن ينتج نظامنا الاقتصادي كميات كبيرة من السلع والخدمات.
  - ونريد، سابعاً، أن نحافظ على «الحوافر» التي تحفز الناس إلى تحسين أحوالهم الاقتصادية والاجتماعية والثقافية.
  - ونريد، ثامنة، أن يتحرر اقتصادنا من التآرجحات والذبذبات العنيفة السريعة بين الرخاء والكساء.
- نحن نريد هذا كله. وليس ثمة شك في أن بعض هذه الأهداف

والاحتياجات تتعارض مع البعض الآخر، فمثلا قد نجد أن الثروات الضخمة ضرورية لتمويل النمو المستمر للطاقة الإنتاجية. فإذا كان ذلك كذلك، فإننا سنضطر إما إلى تغيير هدفنا، وإما إلى العثور على سبيل آخر للحصول على رأس المال.

ومن ثم، فإنه من الضروري جدا عندما نفكر في مثل هذه المشكلات أن نعرف أهدافنا وحاجياتنا على نحو يمكننا من معرفة التضارب بينها. كذلك يجب علينا أن نتأكد من أنه في الإمكان بلوغ ما نطمح إليه وتحقيق ما نريده. ومن هنا يتعين علينا أن نبحت الوسائل البديلة والنتائج.

### البدائل .... والنتائج؛

يمكننا أن نفكر في ثلاث طرق رئيسية لحل مشكلة الافتقار إلى العدالة في توزيع الدخل.

هذه الطرق الثلاث هي:

- ١- أن نترك قوى السوق تدفع بالأفراد إلى المراكز الاقتصادية التي يسمح بها تعليمهم والظروف المحيطة بهم.
- ٢- أن نعيد توزيع جزء من الدخل الذي يحصل عليه الأغنياء، ونعطيهِ للفقراء.
- ٣- أن نعالج الأسباب المادية والاجتماعية التي تؤدي إلى خفض الطاقة الإنتاجية.

وليس من شك في أن كل طريقة من هذه الطرق، تنطوي على مجموعة محددة من المقترحات ينبغي تمحيص كل واحدة منها للوقوف على نتائجها.

فمثلا، يقول أولئك الذين يعتمدون على نظام السوق وحده إن الضغط

الاقتصادي كفيل" يحفز الأشخاص إلى تحسين طاقتهم الإنتاجية، بينما يرى أولئك الذين لا يوافقون على ذلك، أن لهذه الطريقة احتمالات محدودة فقط؛ ذلك أن بذل مزيد من الجهد لن يساعد الباحث عن الدخل ما دام مقعد أو عاجزة، وأن الأشخاص الذين يحرمون من العمل بسبب العنصر أو الجنسية الأصلية لن يفيدوا كثيرة من هذا النظام. وبصفة عامة، لن يتمكن الأشخاص ذوو الدخل المنخفض من تحسين حالتهم، ما لم يحصلوا على تعليم كاف، وفرص للتدريب، وهذا بصرف النظر عما يبذلون من جهد شاق في العمل.

كذلك توجد طريقة أخرى لعلاج المشكلة، هي «نقل» بعض الدخل من الأغنياء إلى الفقراء. ولقاء كان فرض ضريبة تصاعدية على الدخل، مع تقديم إعانات وهبات مالية أخرى للطوائف منخفضة الدخل، أحد الطرق التي قللت من الافتقار إلى العدالة في توزيع الدخل. غير أن العيب الواضح في مثل هذا العلاج هو أنه قد يقلل من الحافز الذي يحفز من يحصلون على المساعدة إلى تحسين مركزهم، كذلك قد يؤثر ذلك تأثير ضارة على الأشخاص الذين يقع عليهم عبء دفع هذه «النفقات»، ومن ثم قلة يؤدي ذلك إلى إضعاف الحافز الذي تحفزهم إلى العمل.

وهناك طريقة ثالثة لعلاج المشكلة، وهي طريقة تنطوي على برامج محددة متنوعة للقضاء على مختلف أسباب الفقر. فالتأمين على المحصول الزراعي، وتدريب المزارعين على فنون الزراعة الحديثة، قد يساعدان الفلاح. كما أن التدريب والتأهيل المهني قد يساعدان العاجز عن العمل. كذلك قد تقلل البرامج القانونية والتعليمية من القيود التعسفية التي ما سببها التفرقة العنصرية وغيرها من أنواع التفرقة الأخرى. وقد يساعد التأمين الاجتماعي والتأمين ضد البطالة في المحافظة على تدفق الدخل في سن الشيخوخة أو في حالة الفصل من

العمل. كذلك قد تساعد المدارس المهنية العالية والتدريب على الوظائف، في تحسين مهارة الشباب ... وباختصار، فإن مثل هذه البرامج قد تفتح أبواب فرص أعظم للتقدم الاقتصادي، وهي فرص يرجى أن تقبلها الطوائف ذات الدخل المنخفض. غير أن هذا الاقتراح محدوداً أيضاً. فبعض الأشخاص هم الذين يجب عليهم أن يدفعوا «نفقات» مثل هذه البرامج. ولما كانت قدرة أصحاب الدخل المنخفض محدودة، فإن بقية أجزاء المجتمع هي التي يجب عليها أن تتحمل هذه النفقات.

غير أنه من الصعب معرفة نتائج أحد البرامج بوضوح في بعض الحالات. مثال ذلك، ماذا ستكون نتائج التوسع في برنامج إنشاء «المساكن الشعبية»؟ إن هذا التوسع قد يفلح في إزالة بعض الأحياء الفقيرة المهدامة؛ وقد يحسن أيضاً صحة أشخاص كثيرين، وقد يحول بعض الدخل إلى أغراض أخرى مثل التعليم، أو الترفيه، أو حتى الادخار. كما أن هذا بدوره، قال يحفز أصحاب الدخل المنخفض إلى البحث عن طرق أخرى لزيادة كسبهم.

ولكن، من الناحية الأخرى، قد يشعر هؤلاء الأشخاص بعدم الرغبة في القيام بأعمال مرهقة بمجرد حصولهم على مساكن شعبية رخيصة الإيجار. ثم أن الأشخاص الذين يسهمون في تحمل تكاليف مثل هذه المشروعات قد يشعرون برغبة أقل في العمل الذي يستغل جزء كبير منه في الإنفاق على الآخرين. ومن ثم، فإن نتائج مثل هذا البرنامج قد لا تكون مضمونة ما لم تتوافر معلومات تساعد على التنبؤ والتكهن بالنتائج الأخرى التي قد تترتب على ذلك.

صحيح أنه توجد برامج يمكن التكهن - بسهولة - بنتائجها مثل برامج صيانة الأراضي، والتغذية المدرسية، ومعاشات قدامى المحاربين. ومع أن بحث هذه البرامج خارج عن موضوع هذا الكتاب، إلا أن في استطاعة الباحث

المبتدئ في الاقتصاد أن يتكهن بنتائج مثل هذه البرامج، إذا هو تزود معلومات كافية عنها.

وأخيرا ما هو القرار الذي يجب أن نتخذه؟

### القرار:

تحدثنا عن كيفية تحليل وفهم إحدى المشكلات الاقتصادية، ولكن هذا الحديث كان محدودة لضيق المجال هنا.

وعلى أية حال، فقد كشف لنا هذا الفصل عن أفكار رئيسية هي:

١- أننا نقرر -عن طريق السوق وعن طريق الحكومة- ماذا نريد إنتاجه، وكيفية إنتاجه، ومن الذي سيحصل على هذا الإنتاج. وبالنظر إلى أن كلا منا منتج، ومتسلم دخل، ومنفق، فإن القرارات التي نتخذها تصيح مرتبطة ببعضها البعض ومتوقفة على بعضها البعض.

٢- يمكن النظر إلى الطريقة التي يعمل بها الاقتصاد، على اعتبار أنها تداول منتظم لتدفق الدخل والإنتاج. فالدخل ينشأ من الإنتاج. ذلك أن دخلنا هو ما ننتجه. ومن الناحية العامة، فإن جانين فقط من جوانب هذا التداول هما اللذان يستأثران باهتمامنا. هذان الجانبان هما:

(أ) مجموع الدخل والإنتاج الذي ينتفع به المجتمع.

(ب) الطريقة التي يوزع ويستخدم بها مجموع الدخل والإنتاج.

ومن ثم، يعتبر الدخل القومي والمجموع الكلي للإنتاج القومي مقاييس شاملة للموارد ووجوه استخدام الدخل المتداول.

٣- يتوقف الحكم على الاقتراحات الخاصة بتغيير توزيع الدخل، على تأثيرها

في الطريقة التي يعمل بها النظام الاقتصادي كله. ففي بعض الأحيان، قد تقتضي بعض الاعتبارات الأدبية أو السياسية اقتراح مثل هذا التغيير. غير أنه يجب، قبل قبول هذه الاقتراحات أو رفضها، دراستها بدقة لمعرفة نتائجها الاقتصادية. فمن المحتمل أن تكون الاقتراحات المرغوب فيها اقتصادية، غير ملائمة من الناحية السياسية أو من الناحية الأدبية والعكس صحيح أيضا.

### التنافس الاقتصادي

من الأمور الطيبة عند التسويق مشاهدة تجار التجزئة المتنافسين وهم يتبارون بقوة... فهذه سلسلة من المتاجر تعلن عن خفض أسعارها. وهذا تاجر تجزئة يقدم خدمة أفضل. وفي بعض الأحيان، يراود الإنسان إحساس مثير حينما يجد أن باعة كثيرين يتنافسون لمصلحتنا، فيستنتج من ذلك أن المستهلك شخص هام على كل حال.

إننا لا نستطيع تفضيل إحدى شركات الكهرباء المتنافسة على غيرها، أو اختيار إحدى شركات المياه العديدة المختلفة، كما أننا لا نستطيع أن نساوم في «فاتورة» التليفون مثلما نساوم في ثمن سيارة مستعملة، ولكننا نعلم في الوقت ذاته أنه حتى حينما لا يكون لدينا مجال للاختيار، فإن البائع لا يستطيع استغلالنا على النحو الذي يريده. ذلك أنه إذا كانت هناك مؤسسة واحدة تقدم للجمهور خدمة عامة معينة، فالأرجح أن تشكل لها لجنة تنظيمية للتأكد من أن هذه المؤسسة تقدم الخدمة الصحيحة للمجتمع، ولا تحصل على أكثر من الربح المعقول.

إن معظمنا يعلم بالتجربة أن التنافس والاحتكار يوجدان جنباً إلى جنب. كذلك تعلمنا أن التنافس أمر مرغوب فيه، وأن الاحتكار أمر غير مرغوب فيه. والمفروض أن المنافسة تساعد على تزويدنا بالسلع والخدمات التي نحتاج إليها أكثر مما نحتاج إلى غيرها؛ ومن ثم، يجب تقييد الاحتكار لكي نتمكن من بلوغ

هذه الغاية ذاتها. كذلك من المفروض أن المنافسة تكفل استخدام موارد البلاد بكفاءة، كما تكفل عدم تشجيع استخدام هذه الموارد بإهمال. وباختصار فإننا نؤيد المنافسة، لأننا نعتقد أنها تؤدي إلى رفاهية اقتصادية أعظم.

ولكن كيف تعمل المنافسة؟ . وكيف تدعم الرفاهية الاقتصادية؟. ولماذا تنظم نفسها بنفسها؟. ولماذا يعتبر الاحتكار وسيلة لا يعتمد عليها في تحقيق رفاهية الجمهور؟. وما هي مبررات تقييد الاحتكار؟

### وظيفة التنافس في النظام الاقتصادي

لكي نفهم طبيعة التنافس، يجب أن ندرك أولاً أن هناك تبايناً واختلافاً بين الأسواق. ففي أحد الجانبين المتطرفين، يوجد «السوق القومي الواسع»، الذي يشمل جميع الأشياء التي تشتري وتباع في هذه البلاد. وفي هذا السوق يتنافس البائعون -بقوة- للحصول على أنصبتهم من نقود المستهلك. وفي الجانب الآخر، يوجد «السوق الضيق» الذي تباع فيه المجوهرات والأحجار الكريمة مثلاً، وفي هذا السوق، قد لا يوجد إلا بائع كبير واحد، بسبب قلة إنتاج المجوهرات والأحجار الكريمة. وفي الحالة الأولى، يمكن اعتبار كل شيء بديلاً -إلى حد ما- لشيء آخر، من ناحية احتياجات المستهلك.. أما في الحالة الثانية (السوق الضيق)، فلا يوجد بديل على الإطلاق.

وعند وضع تعريف لمثل هذه الأسواق، فإن المفهوم الذي يأخذ به رجل الاقتصاد هو درجة قابلية استبدال الإنتاج بعضه البعض. فالباعة يكونون أكثر تنافساً، حينما يكون من المستطاع استبدال سلعهم بسلع أخرى بسهولة.

وهناك بضع مؤسسات يكاد يقتصر ميدان تنافسها على المؤسسات المنافسة لها التي تنتج نفس سلعها أو ما يقرب منها. فصانعو الأدوات مثلاً،

يتنافسون مع بعضهم البعض على أساس قدرتهم على تصميم وإنتاج الأدوات التي تتمشى مع مختلف المواصفات... صحيح أنه قد يوجد صانعو أدوات بديلة؛ وعندئذ تبدأ المنافسة - داخل هذه الصناعة- بين هؤلاء الصانع. غير أنه لا توجد صناعة بديلة يستطيع المشتري أن يلجأ إليها للحصول على احتياجاته. ولهذا فإن درجة قابلية الاستبدال، قد تكون منخفضة في ميدان صناعة الأدوات.

ومن الناحية الأخرى، فإن دور السينما لا تتنافس مع بعضها البعض فحسب، وإنما تنافس المسارح والتلفزيون والنوادي الليلية -ولكن بدرجة أقل- أيضاً. وبالمثل، تتنافس مصانع الصلب مباشرة مع بعضها البعض، وتنافس -بدرجة أقل- مصانع الألومنيوم، كما تتنافس -بدرجة ضئيلة جداً- مع مصانع الخشب. ومن هنا، يتوقف اتساع السوق على مدى إمكان استبدال السلع إحداها بالأخرى؛ وهذا يؤثر -بدوره- على مجال المنافسة ذاتها.

وعلى العموم، توجد المنافسة عندما يكون هناك عدد كبير من باعة سلعة أو خدمة معينة لا يستطيع بائع واحد منهم أن يسيطر على سعرها في السوق.

ويعني هذا أن البائع الفرد خاضع لسيطرة السوق. كذلك تعني المنافسة تمتع المؤسسات الجديدة بحرية الدخول في مجال الإنتاج، وتمتع العمال بحرية الانتقال من عمل إلى آخر. وأخيرة، فإنها تعني أن «مشيئة المستهلك» في السوق هي التي تقرّر توزيع العمال، ورأس المال، وشى الموارد الأخرى.

فالمنافسة تمنح المستهلك حرية الاختيار. ومن ثم فإنها تساعد على توجيه الإنتاج تبعاً لرغبات المستهلكين. فكل مستهلك إنما يميل إلى توزيع دخله بالطريقة التي يعتقد أنها ستعود عليه بأقصى درجات الإشباع. ومن ثم، فإن أي شكل من أشكال الإنفاق السليم، إنما يؤدي إلى توجيه الإنتاج على نحو يعود

على المجتمع بأقصى درجات الإشباع.

ومن هنا، فإن «نظام السعر» هو المحرك الأساسي. ولا شك أن مثلاً بسيطة قد يكن لتوضيح الكيفية التي يعمل بها نظام السعر، توضيحاً نظرياً. هذا المثل هو أنه يجب على شركة تنتج «المسامير» مثلاً أن تدفع لعمالها أجوراً تعادل ما يستطيعون الحصول عليه من أجور في مكان آخر (فالمنافسة تعنى أيضاً وجود أماكن بديلة يستطيع العمال أن يعملوا فيها). كذلك يجب على الشركة أن تشتري جميع المواد والخدمات الأخرى التي تستخدمها في إنتاج المسامير، بالأسعار السارية في السوق.

وبعبارة أخرى، فإن المنافسة هي التي تقرر ما تدفعه المؤسسة ثمناً للموارد الإنتاجية، أي أن المنافسة هي التي تقرر سعر العمل - أي مستوى الأجر - وسعر جميع الأشياء الأخرى التي تشتريها المؤسسة التي تنتج المسامير.

كذلك تقرر المنافسة المبلغ الذي يستطيع البائع تقاضيه ثمناً لمساميره. فإذا كان السعر الذي يبدي المستهلكون استعداداً لدفعه ثمناً للمسامير منخفضة إلى درجة لا يكفل معها «تغطية» جميع تكاليف الإنتاج، فإن الشركة تخسر؛ وتضطر أخيراً إلى الكف عن إنتاج المسامير، وعندئذ يميل العمال والموارد الإنتاجية الأخرى التي كانت المؤسسة تستخدمها، إلى الانتقال إلى مؤسسات أخرى يشتد طلب المستهلك على إنتاجها بدرجة تكفي لتغطية جميع التكاليف ... ذلك أن الموارد تنتقل إلى المؤسسات التي يحتل - إلى حد كبير - أن تحصل على أرباح.

ومن ناحية أخرى، فإن شدة "الطلب" على المسامير، تجعل السعر يميل إلى الارتفاع، مما يتيح لمنتجي المسامير فرصة الحصول على مزيد من الأرباح. ويترتب على ذلك أن هذه الأرباح الأكبر سرعان ما تجتذب منتجين جدد،

وتحفز المنتجين القدامى إلى التوسع في الإنتاج واستخدام مزيد من العمال والموارد الإنتاجية. ولكن هذه الموارد تسحب حتما من موارد المؤسسات الإنتاجية التي يقل «الطلب» على سلعتها. ونتيجة لذلك، يزداد «المعروض» من المسامير، وقد يؤدي ذلك إلى خفض أسعارها إلى الدرجة التي يبلغ منتجو المسامير عندها نقطة «التوازن» - أي أنهم «يغطون» مصروفاتهم ويحصلون على ربح عادي.

وتساعد -أيضاً- المنافسة بين الأسعار على إبعاد المنتجين الأقل كفاءة. فالمؤسسات الناجحة هي تلك التي تنتج المسامير، وتستطيع -عن طريق الإدارة السليمة- أن تبيع هذه المسامير بأرخص سعر، وأن تحصل في الوقت ذاته على كسب. أما المنتجون الذين لا يستطيعون دفع «الأجور السارية» (أي الأجور التي تحددها المنافسة)، والذين لا يحصلون على الربح العادي الناتج عن البيع بالسعر الجاري، فإنهم لن يلبثوا أن يكفوا عن الإنتاج.

وهكذا نرى أن الأسعار تلعب دوراً هاماً في هذا النظام.

فارتفاع الأسعار مثلاً يحقق أمرين، أولهما هو أنه يتيح لمنتجي المسامير فرصة سحب العمال والموارد الأخرى من ميادين الإنتاج الأخرى إلى ميدان إنتاج المسامير. والثاني هو أن زيادة السعر تؤدي إلى إبعاد «بعض المشترين» عن السوق، فلا يبقى فيه إلا أولئك الذين يستطيعون دفع السعر المرتفع ثمناً لشراء المسامير. وباختصار، ستكون هناك أسعار مرتفعة تتمشي مع «العرض» المحدود. إلا أنه لن يكون هناك «عجز» (مثلما لا يوجد اليوم «عجز» في إنتاج السيارات، على الرغم من أن أناس كثيرين لا يستطيعون شراءها). وبالطبع يؤدي تدهور الأسعار إلى نتائج عكسية. فالحافز إلى الإنتاج يقل، بينما يزداد عدد الراغبين في الشراء. ومن ثم، فإن الأسعار المرنة تستطيع أن تحقق التوازن

الضروري بين العرض والطلب، أي بين الإنتاج والاستهلاك.

غير أنه إذا قيدت المنافسة بحيث تحول دون ارتفاع الأسعار، فإن زيادة «طلب» المستهلكين على نوع معين من المسامير مثلاً قد لا تؤدي إلا إلى حدوث «عجز»؛ فعدد الراغبين في الشراء بالسعر المحدد يزداد، بينما لا تكفي كمية «المسامير» المعروضة للبيع لإرضاء مطالب هذا العدد المتزايد من الراغبين في الشراء. ومن هنا، لن يحصل على «المسامير»، إلا أولئك الذين يسبقون غيرهم في الذهاب إلى المتاجر التي تبيعها، قبل نفاذ الكميات الموجودة منها. ومن الناحية الأخرى، إذا قيدت المنافسة بحيث تحول دون «هبوط» الأسعار، فإن نقص «طلب» المستهلك قد يؤدي إلى بقاء السلع فوق أرفف المتاجر، دون أن يتقدم أحد لشرائها.

ومع ذلك، قلما ينجح نظام السعر نجاحاً تاماً، حتى في الأسواق التي تتصف بمنافسة نشيطة عالية المستوى. ذلك أن الطريقة التي يعمل بها هذا النظام قد تتعرض للضرر بسبب وجود عدد قليل جداً من المشتريين أو الباعة، أو بسبب الافتقار إلى معرفة الفرص البدينة، أو بسبب كثرة القيود التي تفرض على بعض مجالات التنافس. وبالنظر إلى أنه من النادر أن يجري العمل في الأسواق الحقيقية على نحو سهل الين لا اضطراب فيه، عمد رجال الاقتصاد إلى الأخذ بمفهوم معين هو اصطلاح «المنافسة الكاملة» أو «المنافسة النقية من الشوائب»، ويستخدم هذا المفهوم في وصف السوق «المثالي» الذي ينجح فيه النشاط الاقتصادي في تحقيق الموازنة بين الإنتاج والاستهلاك، بالسهولة التي كشف عنها المثال الذي ضربناه فيما سلف، أي صناعة المسامير.

غير أن هذا السوق «المثالي» لا وجود له في عالم الواقع. ولهذا، فإن اصطلاح «السوق المثالي» ليس سوى أداة «نظرية» لقياس الطريقة الفعلية التي

يعمل بها نظام السوق.

هذا وتستطيع المؤسسات الاحتكارية أن تعمل على النحو الذي تعمل به المؤسسات المنافسة. غير أنه لا يوجد ثمة ضمان لذلك. فالاحتكار هو نقيض التنافس؛ ومعناه الحرقي هو «وجود بائع واحد مفرد».

ولكن هذا الاصطلاح (أي الشركة الاحتكارية) يستخدم -بصفة عامة- في وصف أي منتج يسيطر على أسعار السوق سيطرة كبيرة.

ويشغل المحترق، باعتباره المنتج الوحيد -أو باعتباره المسيطر على الإنتاج- مركزاً «محصناً». فإذا كان ما ينتجه يندرج تحت طائفة السلع الضرورية، وإذا لم تكن هناك سلع بديلة يمكن الحصول عليها فوراً، فمن الجائز أن يجد المنتج من إنتاجه وأن يزيد ربحه عن طريق البيع بأسعار أعلى؛ ذلك لأنه غير مضطر إلى الاهتمام برغبات المستهلكين، وليس معرضة للضغط الذي تمارسه «المنافسة».... ومن ثم فإن مركزه المحصن يتيح له إدارة إنتاجه وهو مطمئن النفس، دون أن يفكر في تجديد مهماته، ودون أن يجاري الفنون الصناعية الحديثة.

ولكن الاحتكار يفسد ويشوه أعمال السوق الحرة، لأنه يقيد الضوابط والحوافز التي تخلقها المنافسة. كما أنه لا يقدم -في كل وقت- الدوافع التلقائية المحققة للابتكار والنمو الاقتصادي، لأن الاحتكار يحمي نفسه عن طريق الحيلولة -بطريقة منتظمة- دون ظهور منافسين أقوياء. وبعبارة أخرى، فإن الاحتكار - لا يحول فحسب دون استخدام الموارد بطريقة تتسم بالكفاية، بل يعوق أيضاً دخول المؤسسات التي تستطيع أن تصحح الوضع، في الميدان.

ومع ذلك، فإن المحترق قد لا يستفيد في كل وقت من مركزه الحصين. فقد

لا يحاول استغلال الجمهور على الإطلاق. بيد أن مجرد تمتعه بالسلطة التي تمكنه من السلوك على نحو مضاد لمصالح المجتمع، يعتبر مبررة لتقليم أظافره؛ ولهذا الأسباب تنظم المؤسسات التي تدعو أسباب خدمة الجمهور إلى منحها احتكاراً ما، على نحو لا تستطيع معه إساءة استخدام سلطتها الاحتكارية.

وتوضح مثل هذه الآراء لماذا يميل الشعب الأمريكي إلى تفضيل المنافسة على الاحتكار. غير أن هذا «التفضيل» ليس مطلقة. في بعض الحالات، يقتضي الأمر فرض قيود حكومية أو قيود عرفية غير حكومية على المنافسة، لأن ذلك أفضل من منح «المنافسة» حرية مطلقة.

### تجارب أمريكا في المنافسة والاحتكار

كانت سياسة امتناع الحكومة -بقدر الإمكان- عن التدخل في الشؤون الاقتصادية، هي السياسة التي توجه الاقتصاد الأمريكي خلال قرنه الأول.

فقد أدى نمو السكان، وفتح الحدود، إلى تبني فكرة المنافسة، وهي الفكرة القائلة بترك كل شخص يعمل في حرية تامة. وبالنظر إلى وفرة الموارد التي كانت قابلة للاستغلال، فقد اتسمت الفرص الاقتصادية بالانتساع على أكبر نطاق. ولم يكن من المحتمل أن يخضع الذين انتهزوا هذه الفرص، لسيطرة الحكومة. كذلك كانت «المكافآت السخية التي حققها النجاح، سببا في التنافس على توسيع الأسواق. كما ساعدت المنافسة في الأسواق على تشجيع الإنتاج المباشر، ومن ثم أدى ذلك إلى سرعة التقدم الاقتصادي.

ومع ذلك، فإن سياسة «الاقتصاد الحر غير الموجه» لم تخلق اقتصاداً يتصف بالمنافسة «الكاملة»؛ فقد وجدت الاحتكارات في كل مدينة تقريبا.

فبالنظر إلى أن الحي الصغير لا يتحمل وجود أكثر من «متجر عام»

واحد، فإن تجارة كثيرين قد حرموا من منافسة الآخرين في مدتهم ومناطقهم. وعلى الرغم من أننا لا نملك وسيلة نقيس بها مدى ما حققه الاقتصاد الأمريكي في تلك الفترة المبكرة، فإننا نعلم أن تحسين وسائل النقل والمواصلات، ونمو الأسواق واتساعها، كل ذلك قد أدى إلى كسر شوكة كثير من هذه الاحتكارات المحلية. وبعبارة أخرى، كلما نما الاقتصاد وتقدم، أصبحت المنافسة أكثر شدة وأعمق أثرا. ولكن التوسع الاقتصادي قد يؤدي أيضا إلى نشوء ما يسمى «الاحتكارات الطبيعية».

والاحتكارات الطبيعية هي المؤسسة التي تستطيع أن تقدم للمستهلك خدمة ما بثمن أقل من الثمن الذي تتقاضاه مؤسستان متنافسان أو أكثر. فخطوط السكك الحديدية كانت من الاحتكارات الطبيعية، المبكرة. ذلك أنه بالنظر إلى أن قطارات المسافات الطويلة كانت بطيئة نسبية وغير مريحة، وبالنظر إلى أن إنشاء خط حديدي منافس الخط حديدي موجود فعلا، كان يقتضي تحمل نفقات كثيرة، كما كان ينطوي على مخاطرة كبيرة ... بالنظر إلى هذا كله، كان الخط الحديدي الموجود فعلا، يستطيع -عادة- الاحتفاظ باحتكاره للسوق.

واستطاعت بعض شركات السكان الحديدية استخدام قواها الاحتكارية في استغلال الجمهور: وترتب على ذلك أن حكومات بعض الولايات الأمريكية حاولت السيطرة على نشاط شركات السكك الحديدية، ولكن القوانين التي أصدرتها لم تكن فعالة.

إلا أنه عندما ازداد نفور الجمهور من احتكار السكك الحديدية للأسواق. وعندما زاد عدد الخطوط الحديدية، اشتدت المطالبة بتدخل الدولة التنظيم السكك الحديدية. وكان تشكيل لجنة التجارة بين الولايات» سنة ١٨٨٧، أحد

الجهود الأولى التي بذلتها الحكومة الفيدرالية الأمريكية للرقابة على الاحتكارات.

وكان احتكار شركات السكك الحديدية يتمثل فيها دأبت عليه هذه الشركات من خفض أجورها للعملاء الذين تحاببهم ورفعها بالنسبة الآخرين. وكما هو معروف، لم تكن هناك شركات منافسة في ميدان «المسافات القصيرة» أي بالنسبة للخطوط الحديدية الممتدة بين المدن الكبرى، ولهذا كانت الشركات تتقاضى أجوراً عالية. أما في ميدان «المسافات الطويلة»، فقد كانت الشركات تلجأ إلى «حرب الأجور»، أي خفض الأجور في بعض الأحيان خفضاً يستحيل على الشركات الجديدة أن تقلده، وعندئذ هرب الشركات الجديدة من الميدان، فتعود الشركات الأقدم إلى رفع الأجور مرة أخرى. ولهذا أنشئت «لجنة التجارة بين الولايات) للقضاء على مثل هذه السياسة التعسفية، ولإرغام شركات الخطوط الحديدية على الاهتمام بمصالح الجمهور.

ولكن نشوء المدن أدى إلى نمو احتكارات «طبيعية» إضافية.

فعندما أنشئت مدن كثيرة، أصبح الماء، وأعمال المجاري، ووسائل النقل داخل المدن. والكهرباء والغاز فيما بعد؛ أصبحت هذه الأشياء ضرورية للمجتمع. وبالنظر إلى أن الشركات المنافسة كانت ضعيفة، فقد اضطر المجتمع إلى منح امتيازات العمل - في المدينة الواحدة - شركة واحدة قادرة على ذلك. ومن هنا نشأ احتكار جديد. ولكن هذه الشركات الاحتكارية كانت تضطر في كثير من الأحيان إلى الاضطلاع ببعض المهام الإصلاحية في مقابل حصولها على هذا الامتياز. وشيئا فشيئا، أصبحت الحكومة الفيدرالية والحكومات المحلية هي التي تنظم «المنافع العامة». فشركات التليفون والكهرباء وخطوط أنابيب الغاز - على سبيل المثال - خاضعة للقوانين واللوائح التي تضعها الحكومة الفيا

الية وحكومات الولايات.

ومع ذلك، فإن اللوائح والقوانين التنظيمية التي وضعتها الحكومة الفيدرالية وحكومات الولايات لم تكن تهدف إلى فرض «التنافس» فرضاً، لأن فرض التنافس في مثل هذه الأحوال، كان خليقة بأن يؤدي إلى الفساد. ولهذا كانت هذه اللوائح والقوانين تهدف -أساساً- إلى حمل الشركات الاحتكارية على مراعاة المصلحة العامة بالإضافة إلى المصلحة الخاصة. ومن ثم، كان التنظيم الحكومي لهذه الشركات الاحتكارية هو البديل للسيطرة على الأسواق عن طريق التنافس.

ولكن اتساع نطاق النشاط الاقتصادي، قاله يؤدي إلى الإضرار بالتنافس.

فقد بدأ كثير من المنتجين يتحدون مع المؤسسات المنافسة لهم، كما راح البعض يدمرون المؤسسات المنافسة الأخرى بأساليب عنيفة مثل الأسلوب الذي أسفر عن إنشاء «شركة ستاندرد أويل». فقد عمد «جون روكفلر» صاحب الشركة إلى شن «حرب أسعار» للقضاء على المنافسين له، وجرب مختلف أنواع اتفاقات «التضامن» والمضاربة و«الوصاية»؛ لاحتكار الأسواق. ولعل أنجح وسيلة لجأ إليها هي الإجراء الذي اشتهر باسم «وصاية الأصوات» وهو إجراء استطاع بمقتضاه أن يجعل حملة أسهم الشركات المنضمة إليه يمنحون حق «التصويت» -بالنيابة عنهم- الجماعة معينة تقوم بدور «الأوصياء». وبذلك استطاعت هذه الجماعة أن تدير الإنتاج والأسعار -بالنسبة للشركات المنضمة إلى هذا النظام- كما لو كانت كل هذه الشركات مؤسسة واحدة كبرى. وأدى نجاح حركة «الوصاية» هذه -في شركات الزيت- إلى ظهور وصايات «مماثلة في صناعة السكر والويسكي والكبريت والصلب والدخان وغيرها.

ولكن هذه «الوصايات» أثارت نفور الجمهور، مما أدى إلى إصدار تشريعات حكومية مضادة للاحتكار.

في عام ١٨٩٠، أي بعد مضي عشر سنوات على إنشاء «استاندرد أويل» صدر «قانون شيرمان المناهض للاحتكار». وكان هذا القانون يهدف إلى حظر جميع أنواع الاندماجات الاحتكارية والوصايات التي تقيد حرية التجارة. ومنذ عام ١٨٩٠، منعت مؤسسات الأعمال من تكوين «وصايات» ومن الحد من المنافسة بمقتضى اتفاقات. غير أن هذا القانون كان مطاطة ومرنة. ومن ثم كان من العسير تنفيذه. وترتب على ذلك، أنه على الرغم من الإجراءات التي اتخذتها حكومة الرئيس «تيودر روزفلت» للقضاء على الوصاية والاحتكار، استطاعت بعض الشركات أن تجد طرقا من شأنها تقييد حرية المنافسة، وذلك عن طريق شراء ممتلكات المؤسسات الأخرى المنافسة لها، والتحكم في السوق تحكما تعسفيا.

ولهذا صدرت سنة ١٩١٤، تشريعات جديدة مثل «قانون اللجنة الفيدرالية للتجارة» ومثل «قانون كلايتون». وكانت هذه القوانين تهدف إلى فرض الرقابة على الشركات التي لم تكن تنطبق عليها نصوص «قانون شيرمان». واستطاع «قانون كلايتون» أن يقضي على الألاعيب التي كانت تتمثل في المحاباة في الأسعار، وفي حمل مشتري سلعة معينة من منتج ما على شراء سلعة أخرى من منتجات هذا البائع ذاته، وفي شراء الشركات الكبرى الممتلكات ومؤسسات الشركات المنافسة لها. كذلك كانت «اللجنة الفيدرالية للتجارة» معنية بمراقبة سلوك المؤسسات والشركات، ومراقبة أثر هذا السلوك على «المنافسة». أما قانون «رونصون باتمان»، الذي صدر سنة ١٩٣٦، فقد كان يهدف إلى تنظيم وسائل «التسعير»، التي تطبقها المؤسسات والشركات

الإنتاجية.

وبالإضافة إلى الحد من «الاحتكارات الطبيعية» عن طريق اللوائح والقوانين، حاولت السياسة الحكومية وقف ومنع الوسائل التي تؤدي إلى تقييد حرية المنافسة.

فعندما عمد الكونجرس إلى تنفيذ القوانين المناهضة للوصاية (أي المناهضة للاحتكار)، وعندما حاول إنشاء الجهاز الذي يكفل تنفيذ هذه القوانين؛ عندما عمد الكونجرس إلى ذلك، كان يهدف إلى وضع القواعد الكفيلة بصيانة «نظام السوق». وكان يدرك في الوقت ذاته أن الأمر يتطلب مزيدا من الرقابة، لأن تلك القوانين -وعلى الأخص قانون شيرمان وقانون كلايتون- لم تكن تحدد -على نحو إحصائي- كل ضروب السلوك التي يجب على المؤسسات والشركات أن تحترمها وكل ضروب السلوك الأخرى التي يجب على الشركات والمؤسسات أن تمتنع عنها؛ فمثل هذا التحديد الإحصائي أمر مستحيل التطبيق. ومن ثم كانت هذه القوانين تنص على ضروب السلوك التي تؤدي إلى الاحتكار، وتترك للمحاكم حق تقرير السلوك غير القانوني الذي يلحق الضرر بالمنافسة، سواء تمثل هذا السلوك في «تقييد التجارة» أو تمثل في «الحد من المنافسة».

وعلى مر السنين، تغير تفسير هذه القوانين نتيجة لتغير الظروف. كذلك غيرت الوكالات الرسمية التي تملك حق فرض هذه القوانين على الشركات والمؤسسات - مثل وزارة العدل الفيدرالية واللجنة الفيدرالية للتجارة، والمحاكم - موقفها فيما يتعلق بما يجوز للشركات والمؤسسات، أن تفعله وما لا يجوز لها أن تفعله. وبذلك أمكن تغيير الطريقة التي كانت تلك القوانين تفسر بها من قبل.

ومع ذلك، فإن نمو الاقتصاد الأمريكي، كان يدفع المجتمع في بعض

الأحيان إلى استهجان نتائج المنافسة الحرة.

في الفترة التي سبقت نشوب الحرب الأهلية، أدت المنافسة في الميدان المصرف مثلاً إلى عدد من المساوئ التي أضرت بإدارة النظام النقدي والمصرفي، وهذا صدر «القانون القومي للمصارف» سنة ١٨٦٣، للإشراف على بعض هذه الأعمال الصّارة. وليست القوانين المسماة «قوانين نقاء المواد الغذائية» والقوانين التي تنظم تشغيل الأحداث، والقوانين المسماة «قوانين الصدق في الإعلانات التجارية»... ليست هذه القوانين سوى نتيجة لرغبة المجتمع في الحد من المنافسة الحرة وجعلها ملزمة بالأخذ بمستويات معينة.

وباختصار، كانت هذه القوانين مجرد محاولات للحد من المنافسة بطريقة تجعل نتائج المنافسة متمشية مع رغبات المجتمع.

كذلك أدخلت تعديلات مختلفة على القوانين المناهضة «للوصاية» -أي المناهضة للاحتكار- بحيث تسمح هذه التعديلات لفئات معينة من المنتجين بالعمل معا في شكل اتحاد.

فقد سمح «قانون ويب - بوميرين» الذي صدر عام ١٩١٨ للمؤسسات التي تشتغل ببيع السلع في الأسواق الخارجية، بالاشتراك معا في عمليات التصدير. كما اشتمل هذا القانون على نصوص تهدف إلى تمكين الشركات الأمريكية من الاتحاد معا لمنافسة «الاتحادات» المماثلة في الدول الأجنبية. كذلك سمح «قانون ميلر- تايلنجر» الصادر سنة ١٩٣٧، و «قانون ماك جوير» الصادر سنة ١٩٠٢، لمنتجي السلع المصنوعة، بتقييد المنافسة بين باعة القطاعي. أما «قانون كلايتون» الذي وضع لمنافسة الاحتكارات، فقد استثنى من أحكامه قيام «اتحادات» عمالية وزراعية. وصدر بعد ذلك قانون آخر يهدف إلى تأكيد هذا الاستثناء، فقد ظهر أن العمال الصناعيين والزراعيين

كانوا في وضع لا يسمح لهم بالتنافس مع الاقتصاد الصناعي النامي. ومن ثم، منحوا فرص التجمع معا لتقوية مركزهم.

وكان قانون «الانتعاش القومي للصناعة» الذي صدر سنة ١٩٣٣ يمثل أكبر انحراف عن المنافسة الحرة. فقد كان هذا القانون يهدف إلى مكافحة «الكساد»، ومن ثم احتوى على نصوص تشجع رجال الأعمال، والعمال، والفلاحين، وشتى أصحاب المهن، على تقرير الأسعار وحجم الإنتاج. وتحدث «فرانكلين روزفلت» رئيس الجمهورية الأمريكية - حينذاك - عن هذا القانون بعبارات أشبه بتلك التي يرددتها اليوم مؤيدو قوانين «التجارة العادلة»، فقال:

«إن هدفه هو ضمان تحقيق ربح معقول للصناعة، وضمان أجور كافية للعمال، واستئصال شأفة الوسائل التي لم يقف ضررها عند حد عرقلة التجارة الأمانة فحسب، بل تعداها إلى خلق المتاعب والمساوى التي تعرقل فرص العمل». ولكن ما هو السبب في إصدار تلك القوانين التي بدت متعارضة مع المبادئ العامة للتشريعات المناهضة للوصاية والاحتكار؟

قد يظن بعض الناس أن هذه القوانين لا تعكس إلا قوة جماعات قليلة العدد تسعى إلى تحقيق مصلحتها عن طريق الضغط، بينما قد يظن البعض الآخر أنها تعكس نقائص نظام المنافسة. وليس من شك في أن كلا الرأيين يشتمل على قدر من الحقيقة. بيد أن المشكلة أكبر وأخطر من ذلك.

فالمنافسة تحتاج إلى قواعد؛ والمجتمع هو الذي يستخدم هذه القواعد في تحقيق أهدافه المتباينة:

مثال ذلك ما أبداه الشعب الأمريكي - بصفة عامة - من اهتمام بالأشخاص الذين شعر بأنهم محرومون من مزايا كثيرة. ولهذا وضعت بعض

القوانين لتدعيم مركز الأشخاص الذين كان يلوح أنهم في موقف ضعيف - نسبية- لا يسمح لهم بالمساومة. ومن الواضح أن هذا سبب هام يبرر إصدار القوانين التي أباحت للعمال التجمع معا في شكل اتحادات عمالية، وأباحت للمزارعين التجمع معا في شكل جمعيات تعاونية. كذلك مما هو جدير بالملاحظة أنه ما لم نشعر بأن مثل هذه الاتحادات تسيء استخدام قوها، فإننا لا نستطيع أن نعتبرها «احتكارات». وعلى أية حال، فإنه يبدو أن الرأي العام أصبح - اليوم- حساسا بالنسبة للآثار المضادة التي تحدثها المنافسة الشديدة في الأسعار. كما أنه حساس أيضا بالنسبة لاحتياجات مؤسسات الأعمال الصغرى، ومن ثم، فعلى الرغم من أن تاجر القطاعي الفرد قد يحدد للسلع التي يبيعها سعرة أكبر من السعر الذي يحدده متجر كبير من متاجر الجملة، فإن قوانين «التجارة العادلة» تحمي مثل هذا التاجر. ولكن الجمهور لم يكن حساسة -دائما- حيال مثل هذه الموضوعات ؛ وليس من المتوقع أن يكون حساسة حيالها دائما في المستقبل.

وعلى أية حال، فإن الشعب الأمريكي لا يهتم بالمحافظة على المنافسة حبة منه في المنافسة لذاتها، وإنما يهتم بالمنافسة لأنه يدرك أنها -في معظم الظروف- وسيلة فعالة لتوزيع الموارد الإنتاجية توزيعا عادلا. غير أنه لا يوجد معيار معين يبين إلى أي مدى يضر انحراف ما -عن سياسة المنافسة- بالآلية التي يتحقق بها هذا التوزيع. فعندما تحرق مؤسسة معينة الأهداف التي نصت عليها القوانين، تعتمد الحكومة -على الفور- إلى وقف النشاط الضار الذي تقوم به هذه المؤسسة. غير أنه من المحتمل أن يحدث الإجراء الحكومي أثرة غير مرغوب فيه يلحق الضرر بأهداف أخرى مثل زيادة الطاقة الإنتاجية للمؤسسات الضخمة، أو دخل المزارعين، أو دخل العمال، وغير ذلك من الأمور الأخرى مثل تقدم

البحوث والفنون الصناعية.

## أنواع الاحتكار الموجودة اليوم

إن كثيرا من الأعمال التي تبدو متنافسة، ليست في الواقع سوى «احتكارات» جزئية إلى حد ما.

فتمييز المنتجات، وإعطاؤها «ماركات» معينة مثلا، لا يعدو أن يكون محاولات يبذلها تاجر معين لتمييز إنتاجه والحصول - من جراء ذلك - على امتيازات معينة لهذا الإنتاج. إنها جهود تبذل لاجتذاب المستهلكين، كما أنها تحقق في الوقت ذاته قسطا من الحماية ضد أعمال المنتجين المنافسين.

وبعبارة أخرى، فإن الفارق بين ما يطلق عليه اسم «تنافس» وما يطلق عليه اسم «احتكار» ليس في الواقع - إلى حد ما - إلا فارقة في الدرجة : درجة السيطرة التي يتمتع بها التاجر على سعر السوق. فالمتنافسون الذين يجتمعون ليتفقوا معا على تقرير أسعار متجانسة، أو على تقسيم السوق، أو على فرض قيود على المنافسة، إنما يخرقون القوانين المناهضة للاحتكارات. ذلك أنهم يعتمدون إلى «التواطؤ».

كذلك تستطيع الشركات المندمجة معا، والمؤتلفة، والمتضامنة، أن تقيد حرية المنافسة. غير أن مثل هذه «التجمعات» خاضعة لإشراف الحكومة و يمكن - بمقتضى القانون - محاكمة الشركات التي تلجأ إليها عندما ترتكب خطأ يندرج تحت قائمة الأخطاء الاحتكارية. إلا أنه يتعين على الحكومة أن تدلل في كل حالة على أن حرية المنافسة قد قيدت بالفعل من جراء ذلك، أو أن هذا التجمع من شأنه الحد من عوامل المنافسة على نحو خطير.

هذا ويذهب أشخاص كثيرون إلى أن تنمو «المؤسسات الكبرى» يعتبر

دليلا على أن الاقتصاد الأمريكي اقتصاد احتكاري إلى درجة عالية. وحتهم في ذلك أن كثرة من إنتاج الأمة مصدره مؤسسات جبارة تسيطر على الصناعة. ففي عام ١٩٥٠، أذاعت «اللجنة الفيدرالية للتجارة» أن أكبر خمس (٥) مؤسسات من الـ ٣٠.٠٠٠ مؤسسة صناعية الموجودة بالبلاد، أنتجت ١١,٤ ٪ من المجموع الكلي لإنتاج المؤسسات الصناعية (مقدرة بالدولارات)، بينما أنتجت الخمسون شركة الكبرى ٢٦,٦ ٪ من هذا المجموع، وأنتجت المائة شركة الكبرى ٣٣,٣ ٪، وأنتجت المائتا شركة الكبرى ٤٠,٥ ٪. ومعنى هذا أن أقل من واحد في المائة من الشركات الصناعية يمارس ٤٠ ٪ من النشاط الصناعي.

وبالطبع لا تروى هذه الإحصاءات إلا جزء من القصة. فصناعات قصب السكر تنافس صناعات سكر البنجر؛ والألياف الصناعية تنافس الألياف الطبيعية، وهكذا. وعلى أية حال، فإن هذه الأرقام والإحصاءات لا تدل - دلالة أكيدة- إلا على أن الإنتاج مركز تركيز عالية في بعض الصناعات. ومن الواضح أنه توجد دائما صناعات من هذا الطراز في كل اقتصاد عصري، مثل صناعات السيارات، والصابون، والسجائر، والآلات الكاتبة وغيرها. إلا أنه من الخطر -عادة- الالتجاء إلى التعميم في اتخاذ الإحصاءات التي تعالج مدي «التركيز» الصناعي، دليلا على نجاح المنافسة أو فشلها.

وبينما يرى بعض الاقتصاديين أن السلوك الاحتكاري يزدهر عندما يكون أحد الباعة أو عدد قليل من الباعة أكثر قوة من الآخرين الموجودين في السوق، يجادل اقتصاديون آخرون قائلين إنه في إمكان المنافسة أن تصبح أكثر قوة في مثل هذه الحالة. ومن المحتمل أن يوافق معظم الاقتصاديين على أنه من الممكن أن توجد المنافسة في الصناعات التي يوجد بها باعة قليلون. ولكن هذا

النوع من المنافسة يختلف اختلافاً كبيراً جداً عن المنافسة التي تدور بين عدد كبير من الباعة الذين تتساوى أحجام تجارهم. فمثلاً، يميل كل منتج في السوق الذي لا توجد به مؤسسات صغيرة كثيرة، إلى إدارة عمله مفترضة أنه إذا خفض الأسعار فإن الباعة الآخرين لن يحدوا حذوه سريعة، بحجة أن ما يعرضه للبيع في السوق ضئيل إلى درجة لا تلحق ضرراً كبيراً بمصالح المنافسين له في السوق. أما إذا كان عدد المنتجين قليلاً، فإن كل مؤسسة، قد تجد نفسها مضطرة إلى التفكير في الآثار المحتملة للوقوع ومدى استجابة المؤسسات الأخرى لها. ومن ثم، إذا فكر منتج كبير في خفض الأسعار على نحو يؤدي إلى زيادة حصته في السوق من ٢٥٪ إلى ٣٥٪ مثلاً من مجموع المبيعات، فإنه لا بد أن يتوقع أن يلجأ المنتجون الكبار الآخرون إلى مثل هذا الإجراء بسرعة. ويبدو أن هذه الحقيقة تحمّل من التنافس بين الأسعار، دون تواطؤ من جانب الباعة أنفسهم.

كذلك عبر بعض الاقتصاديين أخيرة عن رأي يقول بأنه من الممكن كبح جماح المؤسسات الكبرى عن طريق ما يسمى «القوى المضادة التي تحقق التوازن».

ذلك أن تضخم أحد قطاعات الاقتصاد يولد تضخماً في قطاع آخر، وربما أدى ذلك إلى إيجاد مجموعة أخرى من ضروب الضوابط والتوازن. ويقول أصحاب هذا الرأي إن مراكز القوة توازن بعضها البعض، وتؤدي وظيفة مماثلة للدور الذي تلعبه المنافسة بين كثير من صغار المنتجين. ففي مواجهة الشركات المساهمة الصناعية الجبارة، توجد نقابات واتحادات عمالية قوية ومنظمات زراعية كبرى تتمتع أيضاً بقوة اقتصادية كبيرة. بل إن الحكومة ذاتها عامل قوى من عوامل المساومة. وعندما تتساوم هذه الجماعات مع بعضها البعض، فإن قوة كل واحدة منها تحد من قوة الأخرى.

ويبدو هذا «الاستعراض للقوة ضد القوة» واضحة، عندما تعالج الحكومة موضوع الإسكان مثلا، أو مشروعات تنمية القوة الكهربائية المولدة من مساقط المياه، أو عندما يواجه رجال المهن الحكومة فيما يتعلق بموضوع التأمين الصحي الإجباري، أو عندما تساوم اتحادات العمال إدارات الشركات، وهلم جرا. وبالإضافة إلى ذلك، يواجه المشتري الكبير البائع الكبير في ميدان الصناعة؛ فشركات الصلب الجبارة تواجهها شركات صناعات السيارات الجبارة كمشتري لألواح الصلب، وتواجهها مصانع العلب والأواني الجبارة كمشتري لألواح الصفيح. كذلك تضطر شركات الصلب الجبارة إلى منافسة شركات الألمونيوم الجبارة أو غيرها من شركات إنتاج المعادن. أما الشركات الكبرى التي تنتج الأدوات الكهربائية، فإنها قد تواجه كبار منتجي النحاس؛ بينما يضطر كبار منتجي الأغذية المحفوظة إلى معاونة الشركات التي تدير حوانيت صغرى تقوم بتوزيع إنتاجها.

وهكذا يمكن أن يقال إنه مهما كان نظام «القوة ضد القوة» هذا بعيدا عن المثل الأعلى للمنافسة «المثالية»، فإن نتائجه قد تكون مشابهة لذلك إلى حد ما. وبعبارة أخرى، فإن «القوة المضادة التي تؤدي إلى الموازنة» قد تكون طريقة يمكن بواسطتها الإبقاء على الأسعار داخل حدودها الطبيعية، ومنع إساءة استخدام القوة الاقتصادية.

ولكن هذه الوحدات لا تتنافس إحداها مع الأخرى دائما، فربما وجدت أن مصلحتها تقتضي توحيد الصفوف. فاتحادات مقاولي البناء مثلا، والاتحادات العمالية قد أبرمت في بعض الأحيان «اتفاقات تواطؤ» هدفها إغلاق الأسواق المحلية في وجه العمال الجدد والبنائين الجدد غير المنضمين إلى هذه الاتحادات، وبذلك استطاعت التحكم في الأسعار. كذلك، تندمج المؤسسات الكبرى -

أحيانا- مع المؤسسات المنافسة لها، أو توحد عملياتها لتجنب المساومة مع الموردین أو الموزعين الآخرين. وهذا كله يوحى «بأن قوة الموازنة» لا يمكن أن تعتبر ضابط سليمة للقوة الاقتصادية، يعمل على تنظيمها.

غير أنه يقال أحيانا إن المؤسسات الكبرى تعمل للمصلحة العامة، بحجة أن هذه المؤسسات الكبرى خاضعة لإدارات تشعر شعورا قويا بالمسئولية الاجتماعية.

والواقع أنه في الإمكان جمع أدلة حاسمة تبين كيف أن رجال الصناعة أصبحوا أكثر شعورا -اليوم- بمسئولياتهم العامة، إما لأنهم حساسون حيال احتياجات الجمهور، وإما لأنهم يخشون نتائج وقوعهم في أخطاء تعرضهم للانتقاد. ومن ثم، فإن عدد أكبر من رجال الأعمال، يستجيب الآن لرغبات الرأي العام. ولكن الإيمان بأن «الإدارات الرشيدة» هي البديل لما يبذله الجمهور من جهود تهدف إلى حماية التنافس، إنما يقوم على أساس افتراض معين هو أن هذه الإدارات تعتبر الصالح الخاص مرادفا للصالح العام. غير أن مثل هذا الافتراض قد يكون موضع شك. صحيح أن وجود «إدارات» ذات كفاءة وذات إدراك للمسئولية العامة والخاصة، أمر يستحق التبجيل. غير أن مثل هذا التطور لا يصلح -في حد ذاته- كأداة تنظيمية للحياة الاقتصادية. فقد برهنت شتى ضروب الرقابة وشتى ضروب التوازن المختلفة التي تحددها المنافسة ذاتها والإجراءات الحكومية، على أنها أفضل للاقتصاد القومي من مجرد الاعتماد على إدراك «إدارات» مؤسسات الأعمال الكبرى لمسئولياتها العامة.

وعلى أية حال، فإنه ليس من السهل التعرف على الخصائص الاحتكارية في الاقتصاد الأمريكي. وليس من السهل أيضا تقرير أفضل الإجراءات التي تكفل علاجها. فقد تستخدم الاتفاقات التي ترم بين الباعة أو المؤسسات

المندمجة أو المؤتلفة، في استئصال شأفة التنافس بين الشركات المتنافسة. كذلك يمكن أيضا الحد من التنافس إذا أصبح عدد قليل من المؤسسات أقوى - إلى حد كبير - من بقية المؤسسات. وإذا حدث مثل هذا الاحتمال نتيجة لكفاءة أعظم، أو نتيجة لاشتداد حدة المنافسة، فإنه يجب على الباحث الاقتصادي أن يقدر ما تؤديه الصناعة من وظيفة محددة في الميدان الاقتصادي. إلا أنه توجد - كما سنرى فيما بعد - أنواع مختلفة من التنافس؛ ونحن لا نستطيع أن نعرف على وجه الدقة أي الأنواع هو الأفضل بالنسبة للاقتصاد القومي.

### كيف تتنافس المؤسسات اليوم؟

إن تباين الإنتاج، والإعلان، والإجراءات المنشطة للسوق، وخفض الأسعار، هي الأسلحة الكبرى التي تعتمد عليها المنافسة. غير أن استخدام هذه الأسلحة يختلف باختلاف الصناعات ذاتها. فخفض الأسعار هو الشكل الرئيسي للمنافسة في السلع الزراعية مثلا. أما صانعو السيارات، فإنهم لا يهتمون كثيرا بخفض الأسعار كعامل من عوامل التنافس، بينما يهتمون بالمنافسة التي تتمثل في «موديلات» السيارات وخصائصها. وهناك مؤسسات كثيرة من مؤسسات البيع بالقطاعي تتنافس أساسا في شكل فريد من الخدمات تؤديها السلعة أو في شكل امتيازات معينة مثل البيع بالتقسيط أو «على الحساب». كذلك قد تتخذ المنافسة بين بعض المنتجين - كما هي الحال في صناعة السجائر - شكل إعلان، لا شكل خفض يطرأ على أسعار السجائر.

كما أن تحسين الإنتاج شكل من أشكال المنافسة واسعة النطاق في الاقتصاد الأمريكي.

ففي كثير من الأحيان، حل "ابتكار منتجات جديدة، وتحسين المنتجات القديمة، محل المنافسة في الأسعار؛ وأدى ذلك إلى تمكين المستهلك من الاختيار

بين عديد من السلع المختلفة. فالملابس الصوفية لا تنافس الملابس الصوفية الأخرى فحسب، بل تنافس أيضا الملابس المصنوعة من النايلون أو القطن. ذلك أنه كلما تنوعت وتباينت السلع التي تحقق خدمات متماثلة، اتسع نطاق منافسة السلع البديلة للسلع الأصلية.

وفي الوقت ذاته، يعني تنوع الإنتاج، أن كل منتج إنما يبيع سلعة تختلف - إلى حد ما - عما يبيعه منتج آخر. ومن ثم، فإن السوق يتكون من عدد من «الاحتكارات الجزئية» يتمتع -بفضلها- كل منتج بسيطرة على أسعاره تفوق السيطرة التي كان مقدر له أن يتمتع بها لو أن عدد آخر من المنتجين كان يبيع سلعة مطابقة للسلع التي يبيعها هو.

ومن الواضح أن زيادة درجة تنوع الإنتاج، هي إحدى الطرق التي تستخدم لمواجهة تنوع رغبات الجمهور، كما أنها وسيلة لتحسين السلع التي نستهلكها. غير أن مشكلة اختيار السلعة الصحيحة قد أصبحت أمرا أكثر تعقيدا بالنسبة للمستهلكين. أما بالنسبة للبائع، فإن المشكلة تتمثل في النفقات التي يتكبدها بسبب اختزان سلع كثيرة مختلفة الأشكال. ولكن هذه النفقات - بالإضافة إلى نفقات البحوث والاختبارات التي تجري على المنتجات الجديدة- هي الثمن الذي ندفعه في مقابل تباين السلع وتنوعها واختلافها وما يطرأ عليها من تحسين. إنها الثمن الذي ندفعه في مقابل هذا النوع من التنافس.

غير أن الإجراءات التي تتخذ لتنشيط حركة البيع في الأسواق، هي أكثر أشكال المنافسة شيوعا.

فالإعلانات، و«الماركات» المسجلة المميزة والخدمات والمزايا الخاصة التي يقدمها الوكلاء والباعة، كل هذه الإجراءات أمور يعرفها المستهلكون خيرا معرفة. وعلى الرغم من أن بعض الناس يذهبون إلى أن هذه الإجراءات تؤدي

إلى زيادة «التكاليف» وبالتالي إلى رفع الأسعار، فإن هذه الإجراءات تؤدي وظائف هامة، لأنها تمد المستهلكين بالمعلومات عن السلع التي يشتروها، ومن ثم ترفع درجة التنافس. ومما لا شك فيه أنه إذا أدت مثل هذه الإجراءات المنشطة للسوق إلى توسيع نطاق السوق، فربما أدى ذلك -بدوره- إلى خفض «التكاليف» عن طريق «الإنتاج بالجملة»، وبالتالي قد تنخفض الأسعار.

والحق أن مثل هذه الإجراءات المنشطة للتسويق، قريبة إلى حد كبير من التنوع في الإنتاج. فالحملات الإعلانية التي تشنها المؤسسات التجارية تصمم بطريقة تجعل المستهلك يشعر بأن الإنتاج المعلن عنه يختلف عن جميع المنتجات الأخرى، بينما هو في الواقع مماثل لهذه المنتجات تقريبا. فمثلا، قد يبتكر رجال الدعاية شعارات جديدة تهدف إلى جعل المستهلك يفكر في سلعة معينة بالذات يرتبط اسمها ارتباطا وثيقا بتاجر معين بالذات. وهكذا قد يخيل للمستهلك أن هذه السلعة المعينة تحقق له رضاء معينة. وليس ثمة شك في أن هذا الشعور بالرضاء هو الغاية التي تهدف إليها الإجراءات المنشطة للأسواق.

وعندما يتعذر التمييز بين المنتجات وبدائلها إما في شكل صفات خاصة وإما في شكل خدمات يقدمها البائع، فإن التفاوت في الأسعار يصبح الأساس الرئيسي للمنافسة.

ولقد كان هذا الأمر هو أساس المنافسة في المثل الذي سبق أن ضربناه بمنتج المسامير. ولكن منافسة السعر تستطيع -أيضا- أن تعمل جنبا إلى جنب مع أشكال المنافسة الأخرى. وتعتبر صناعة التليفزيون مثلا قوية على ذلك. فمنذ أن أنتجت المصانع أجهزة التليفزيون الأولى على نطاق تجاري واسع -أي منذ حوالي عشرة أعوام- طرأت على صناعة التليفزيون تعديلات كبيرة، فقد تحسنت صفات الإنتاج، وقلت تكاليفه، وأدى ذلك الخفض في التكاليف إلى

منافسة أعظم في الأسعار. وفي الوقت ذاته، وسع منتجو أجهزة التليفزيون نطاق أعمالهم التشبثية، لحفز المستهلك إلى تفضيل طراز معين من أجهزة التليفزيون على الطرز الأخرى.

ولكن «منافسة الأسعار» تضاءلت في عدد من الصناعات التي يسودها مبدأ «عش ودع غيرك يعيش». فقد أيد أصحاب الحوانيت الصغرى، وبعض «باعة القطاعي» القوانين التي تمنع منافسة الأسعار منافسة غير مقيدة. أما وكلاء شركات السيارات، فقد حاولوا منع ما أطلقوا عليه اسم «تهريب السيارات» أي بيعها بأسعار منخفضة عن الأسعار المعلن عنها. كذلك وضع بعض أصحاب المصانع سياسة معينة للأسعار بقصد السيطرة على منافسة الأسعار. وبالمثل، بذلت اتحادات العمال جهوداً كبيرة للسيطرة على منافسة أسعار العمل التي تنشأ نتيجة لعرض عمال غير منضمين إلى الاتحادات خدماتهم بأجور أقل. وعمدت طوائف المزارعين إلى الحد من منافسة أسعار المنتجات الزراعية عن طريق الاشتراك في تقرير «حصّة الإنتاج» وتسويق المنتجات الزراعية.

وعلى أية حال، يحتاج فهم تأثير هذه القيود التي تفرض على منافسة الأسعار، إلى دراسة كل سوق على حدة.

ذلك أنه من المستحيل تطبيق «التعميم على مثل هذا الاقتصاد المعقد شديد التنوع. ومع أن معظم رجال الاقتصاد يرون أنه يجب - من ناحية المبدأ - توسيع نطاق «منافسة الأسعار»، فإن كثيرين من زملائهم قد أوصوا بإجراءات استثنائية من طراز آخر لمواجهة الظروف الاستثنائية التي يجتازها الاقتصاد القومي، عندما تنشأ مثل هذه الظروف. ولكن الإجراءات الاستثنائية هي تلك التي تختلف بشأنها آراء رجال الاقتصاد، وخاصة فيما يتعلق بالعمانية، والزراعة،

والمصارف، وغير ذلك من الأمور. وسنرى -فيما بعد- مدى ما تنطوي عليه مشكلة «تنافس الأسعار» من تعقيد.

## التحليل الاقتصادي لمشكلتي التنافس والاحتكار

والآن تعالوا بنا، نطبق المنهج الذي شرحناه في الفصل الأول، ونعني بذلك، التعرف على المشكلة، ثم التعرف على الأهداف، ثم التعرف على البدائل ونتائجها، ثم الموازنة، ثم اتخاذ القرار.

### التعرف على المشكلة والقضايا:

يعتبر «قانون كاليفورنيا لحماية أسعار إعادة البيع» الذي صدر سنة ١٩٣١ القانون الأول من نوعه. فقد نص هذا القانون -كما نص التعديل الذي أدخل عليه سنة ١٩٣٣- على أنه لا يجوز، قانون، أن يبيع أي بائع من بائعي القطاعي السلع ذات «العلامات التجارية المميزة» بأقل من السعر الذي يحدده المنتج، إذا كان هذا المنتج قد حدد سعرة معينة بمقتضى عقد «التجارة العادلة» مع أي بائع قطاعي في الدولة. ولكن لما كان «قانون شيرمان» قد حظر هذا النوع من تحديد الأسعار، فقد اقتصر تطبيق «قانون كاليفورنيا» على السلع التي تنتج وتباع داخل ولاية كاليفورنيا فقط (حيث لا سلطان للقانون الفيدرالي على قانون محلي). وفي الأعوام التالية، أصدرت ولايات أخرى قوانين مماثلة، على نمط «قانون كاليفورنيا» تقريبا.

وبالنظر إلى أنه كان من المستحيل فرض تنفيذ قوانين «التجارة العادلة» بالقوة على أسعار السلع التي تعبر حدود الولايات، لم يشعر مؤيدو صيانة أسعار إعادة البيع بالاطمئنان، وراحوا يطالبون بإصدار قانون فيدرالي ينص على استثناء عقود «التجارة العادلة» من أحكام القوانين المناهضة للوصاية

والاحتكار. وفي عام ١٩٣٧، أصدر الكونجرس قانون «ميلر - تايد نجس» الذي فتح الباب أمام تطبيق قانون «التجارة العادلة» على السلع التي تعبر حدود الولايات. وفي عام (١٩٥٢)، أصدر الكونجرس قانون «ماك جوير» الذي نص على أن عقد «التجارة العادلة» يصبح ملزمة لكل باعة القطاعي حتى ولو لم يوقعه إلا بائع واحد منهم.

ويقدم مؤيدو «التجارة العادلة» عدة حجج تؤكد وجهة نظرهم. فهم يقولون -أولا- إنها قد تساعد الصانع على استعادة الأموال التي يستثمرها في الإعلان وتدعيم سمعة علامته التجارية، فعندما ينفق أحد أصحاب المصانع ملايين الدولارات في حملة إعلانية، فإنه يعتمد على تعاون الوكلاء والمتعهدين معه بغية بيع أكبر قدر من إنتاجه، فإذا خفض بعض هؤلاء الوكلاء والمتعهدين سعر سلعة -معلن عنها- كوسيلة لاجتذاب العملاء الذين يشترون أشياء أخرى تنتجها شركة أخرى، فإن الوكلاء المنافسين قد يرفضون بيع هذه السلعة، ومن ثم قد تنخفض كمية مبيعاتها. كذلك يقول هؤلاء المؤيدون -ثانيا- إن المستهلكين كثيرا ما يربطون «ماركة» -أي مدى جودة- سلعة معينة بثمن معين ... فإذا خفض بعض التجار السعر، فمن المحتمل أن يشعر المستهلك بأن جودة السلعة ليست على النحو الذي صدرت به عندما ظهرت «الماركة». ومن ثم، فإن «التجارة العادلة» تتيح للصانع فرصة صيانة «شخصية» السلعة والتفريق بين السعر والماركة. ومن ناحية ثالثة، يقول مؤيدو «التجارة العادلة» إنها تحول دون تحكم الحوانيت الكبرى في صغار باعة القطاعي الأفراد، كما تحول دون المنافسة «الضارة» التي تتمثل في «حرب الأسعار»، وهي المنافسة التي تتخذ شكلا ضارا هو قيام أحد التجار بالقضاء على تاجر آخر عن طريق بيع السلع بسعر خاسر. ويقال أيضا إن «التجارة العادلة» تدع مجالا للمنافسة

في الخدمة، بالإضافة إلى أنها تستأصل شأفة «حرب الأسعار» المدمرة؛ وتزود المستهلك بقدر أكبر من الثقة بالسلع وبالتجار الذين يبيعونها.

ولقد كان أصحاب الحوانيت الصغرى وبعض باعة الأدوات الكهربائية وغيرهم، في مقدمة أولئك الذين أيدوا قانون «التجارة العادلة». أما أولئك الذين عارضوا قانون «التجارة العادلة»، فهم أصحاب الحوانيت الكبرى، والدور التجارية الكبرى، وبعض الاتحادات العمالية.

أما خصوم قوانين «التجارة العادلة»، فقد تمثلت حججهم فيما يلي:

أولاً: أن هذه القوانين تعنى أسعار أعلى بالنسبة للمستهلك، لأن تقييد «المنافسة الحرة» قد يجعل من هذه القوانين وسيلة لحماية طراز معين من طرز الاحتكار. ذلك أن مجرد توقيع عقد واحد من عقود «التجارة العادلة» مع بائع واحد، قد يقضى على قيام منافسة في الأسعار بشأن سلعة معينة بالذات.

ثانياً: تحمي هذه القوانين البائع غير الكفاء من منافسه البائع الأكفأ منه. وبالنظر إلى أنها تحمي أرباح الباعة، فإنها تضعف فيهم حافز الابتكار الذي يهدف إلى محاولة التغلب على المنافسة. وفضلاً عن ذلك، فإن هذه القوانين تحول دون قيام باعة القطاعي بمنح عملائهم خصماً في الثمن أو ما شاكل ذلك من وسائل الترويج، وعندئذ يصبح أثر الأخذ بمثل هذه القوانين شبيها بإصدار قانون «أحمق» ينص على حظر قيام متاجر «البيع بالجملة» ببيع سلعتها بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها سلعة مماثلة لا تنتج بالجملة.

وصفوة القول، إن خصوم «التجارة العادلة» يذهبون إلى أن حماية أسعار إعادة البيع، إنما هي وسيلة لإملاء شروط على المنافسة؛ والنتيجة التي تترتب على ذلك هي سريان سياسة «عش ودع غيرك يعيش» بين الباعة، مما يؤدي إلى

حمل المستهلكين على شراء سلع معينة بأسعار محددة قد يستطيعون - في ظل المنافسة - شراءها بأسعار أرخص.

ولكن، كثيرا ما يكون أصحاب المصانع مضطرين إلى توقيع عقود «التجارة العادلة» مع الوكلاء والمتعهدين بسبب رغبتهم في تثبيت أسعار منتجاتهم.

فحتى عندما يكون المنتج راغبة في ترك الأسعار تتحدد وفقا لعامل المنافسة، فإنه قد يضطر في آخر الأمر إلى الأخذ بقوانين «التجارة العادلة» عندما يرى أن المنتجين المنافسين له قد وقعوا مثل هذه العقود مع بعض دور البيع، أو عندما يرى الوكلاء والمتعهدين عازفين عن التعامل في سلع لا تخضع أسعارها للقوانين التجارة العادلة.

ويمكن أن يقال إن أهم جانب من جوانب المشكلة التي نعالجها هنا، هو معرفة ما إذا كان من الواجب إلغاء قوانين «التجارة العادلة» أم لا. وهذا أمر تستطيع أن تفعله كل ولاية من الولايات؛ كما يستطيع الكونجرس أن يقرره عن طريق إلغاء التعديلات التي أدخلت على القوانين المناهضة للوصاية (الاحتكار)؛ هذه التعديلات التي أباححت الأخذ بقوانين «التجارة العادلة».

وفيما يلي بعض المسائل الفرعية التي تتعلق بمثل هذا القرار: ماذا تفعل قوانين «التجارة العادلة» بالأسعار؟ وماذا تفعل بجودة السلع ذاتها؟ وما هو تأثير «التجارة العادلة» على عامل الابتكار؟ وما تأثيرها على كفاءة نظام التوزيع الذي نطبقه؟ وما تأثيرها على المستوى العام للمنافسة أو الاحتكار؟ وما مدى فائدتها أو ضررها للمستهلكين؟

## التعرف على الأهداف:

- إن الهدف الكبير هنا، هو العمل على تمكين المستهلكين من الحصول على أقصى حد من الإشباع والرضاء من الناحية الاقتصادية.
- غير أننا نرغب -في الوقت ذاته- في تمكين عدد كبير من دور الأعمال الصغرى من ممارسة نشاطها. وكذلك قد نقتنع بأن المنتج الذي يستخدم «ماركة تجارية» معينة، يجب أن يحمي ويدافع عنه.
- ومن ناحية أخرى، قد نرى -مستهلكين- أن «حرب الأسعار» ليست الوسيلة المثلى للمنافسة، على الرغم من رغبتنا في أن تكون المنافسة حرة.
- وبعبارة أخرى، يجوز لنا أن نقول إن هدفنا «الكبير العام» هو إنتاج السلع وبيعها بأقل ما يمكن من تكلفة، ولكن دون أن يؤدي ذلك إلى الإضرار بجودة السلع أو بيعها بأسعار تلحق بالتجار خسارة مالية. كذلك قد نشعر بضرورة عدم تعديل بعض القوانين إذا كان من المحتمل أن يؤدي التعديل إلى إحجام المنتجين الجدد عن الدخول في ميدان الإنتاج.

## البدائل والنتائج:

- أولاً: يمكن أن ندع قوانين «التجارة العادلة» وشأنها؛ وعندئذ سوف تتمثل المنافسة بين المتعهدين وكبار التجار في تقديم مزيد من الخدمات للمستهلكين، وفي المباراة في الإعلان عن السلع.
- وبالنظر إلى أن هذه القوانين هي قدرة من الحماية الأرباح المؤسسات الصغرى، فمن المحتمل أن يؤدي ذلك إلى زيادة عدد صغار التجار الفرديين الذين يبيعون سلع «التجارة العادلة».
- ومن المحتمل أيضاً أن يزيد عدد المؤسسات التي تقدم لعملائها خدمات

خاصة مثل «البيع بالتقسيط» أو «البيع بالخصم، أو غير ذلك من وسائل الإغراء.

ومن ناحية أخرى، قد تتضاءل الفرص أمام باعة القطاعي الكبار والحوانيت الكبرى التي ستعجز عن شل نشاط صغار التجار.

كذلك تستطيع المصانع الكبرى أن تطلب محاكمة دور التجارة التي تبيع السلع بأسعار أقل من الأسعار التي تضمنها قوانين «التجارة العادلة» ولكن عبء تعويض المؤسسات الأقل كفاءة ستقع -في هذه الحالة- على عاتق المستهلك.

ثانياً: يمكن إلغاء قوانين «التجارة العادلة»؛ وعندئذ من المحتمل أن تعمد الحوانيت الكبرى ودور التجارة الكبرى التي تبيع بالقطاعي إلى بيع بعض السلع بأسعار أقل من الأسعار المعلن عنها.

وفي الوقت ذاته ما دام المنتجون الكبار لا يذكرون في إعلاناتهم أسعار البيع بالقطاعي، فمن المحتمل أن تضطر بعض الحوانيت ودور التجارة الصغرى التي لا تقوى على مواجهة منافسة الحوانيت الكبرى لها، إلى غلق أبوابها لعجزها عن البيع بأسعار منخفضة. خذ مثلاً الحوانيت الصغرى التي تبيع «السندوتشات» والمرطبات والخردوات البسيطة -وعدها في الولايات المتحدة يبلغ حوالي ٥٠ ألف حانوت- إن مثل هذه الحوانيت تختمي بقوانين «التجارة العادلة» التي تحقق لها قسطاً من «الأمان»؛ فماذا عساه قد يحدث لهذه الحوانيت إذا ألغينا هذه القوانين؟ ماذا ستكون النتيجة إذا أغلق عشرة آلاف حانوت منها أبوابه؟.

كذلك من المحتمل أن تشتد المنافسة بين الحوانيت الباقية وأن تعمد

متاجر أكبر إلى فتح أفرع جديدة لها تحل محل الحوانيت التي أفلست.  
كذلك قد يؤدي إفلاس بعض الحوانيت الصغرى إلى تمكين بعض  
الحوانيت الباقية من التمتع بسيطرة «احتكارية».

وعلى أية حال، فإن النتيجة النهائية تتوقف على سلوك المستهلكين. فإذا  
انصرف اهتمام المستهلكين إلى الأسعار المخفضة التي تعرضها المتاجر الكبرى،  
ولم يعبئوا بالخدمات التي تتمثل في معاملة أفضل أو تسهيلات خاصة، فسوف  
تسيطر المتاجر الكبرى على السوق.

**ثالثاً:** قد يقرر الجمهور وجوب إلغاء قوانين «التجارة العادلة»، ولكنه  
قد يقرر -في الوقت ذاته- وقف «المنافسة الضارة» التي تتمثل في «حرب  
الأسعار».

ومن هنا قد يفضل الجمهور الإبقاء على قوانين أخرى تحظر بيع السلع  
بأقل من سعرها. وتوجد مثل هذه القوانين في ولايات كثيرة؛ ومع أنه من العسير  
تطبيقها، إلا أنها قد تهي وسيلة للقضاء على المنافسة «الضارة». كذلك يمكن  
إصدار قوانين تكميلية أخرى لصيانة جودة أنواع معينة من السلع. في ميدان  
إنتاج الأدوية والعقاقير -مثلاً- يقول المدافعون عن «قوانين» «التجارة  
العادلة» إن إلغاء هذه القوانين سوف يؤدي إلى تدهور جودة المستحضرات  
الطبية. غير أنه في الإمكان، إذا صح مثل هذا القول، إصدار قوانين خاصة  
تهدف إلى ضمان جودة إنتاج هذه المستحضرات بغية حماية صحة الجمهور.

### القرار:

يتوقف اتخاذ القرار -هنا- على مدى تقدير الشخص -الذي سيتخذ  
القرار- لكل هدف من الأهداف، ومدى دقته في تقدير النتائج التي قد تترتب

على قراره.

وعلى أية حال، فقد أكد هذا الفصل أهمية الأفكار التالية:

١- إن المنافسة -وبالأخص منافسة الأسعار- صفة أساسية من صفات نظام "السوق الحر". وفي استطاعة المنافسة أن تؤدي وظيفة هامة، هي تنظيم الإنتاج والاستهلاك وفتح الباب أمام الابتكار والتحسين.

٢- إلا أن المنافسة غير المقيدة قد لا تحقق -في كل وقت - نتائج تنفق مع أهدافنا الاجتماعية.

**فأولاً:** ربما قضت المنافسة الشديدة على نفسها مثلما تدمر بعض المؤسسات بعضها الآخر.

**وثانياً:** ربما أضرت المنافسة بجماعات معينة لا تتمتع بقدرة كبيرة على المساومة.

**وثالثاً:** قد تكون المنافسة أسوأ من الاحتكار في بعض الأحوال، وهذا هو السبب الذي حدا بالحكومة إلى وضع «قواعد» معينة للمنافسة في مناسبات وظروف معينة.

٣- ليس التنافس عن طريق تحسين الإنتاج والإعلان مماثلاً للتنافس عن طريق الأسعار. وتختلف آراء الاقتصاديين حول أيهما يهي خدمة أفضل للمستهلكين، ولكن معظم الاقتصاديين يجذون تنافس الأسعار، مع استمرار التقدم في الفنون الصناعية، والتوسع في الإنتاج في الوقت ذاته.

٤- عند تقدير مدى الفائدة التي تترتب على فرض قيود على منافسة الأسعار، يجب أن نضع في اعتبارنا كلا من مصالح الأشخاص الذين

سيأتون بذلك مباشرة، ومصالح الشعب كله. وفي استطاعتنا أن نفعل ذلك، إذا حاولنا أن نتعقب النتائج التي ستسفر القيوود عنها، فعندئذ نستطيع أن ندرك إلى أي مدى يخدم ذلك أهدافنا.

### الديون والنقود

شرحنا فيما سبق بعض خصائص الاقتصاد الأمريكي المختلط. وأشرنا دور السوق في تنظيم الإنتاج، والطريقة التي يوزع بها الدخل. كذلك ناقشنا الدور الذي تلعبه كل من المنافسة والقيود والقوانين الحكومية، ومجموعة أخرى من المؤثرات في الحياة الاقتصادية. وسنعالج في هذا الفصل موضوع آخر هو الدور الذي تلعبه النقود والديون (القروض) في الحياة الاقتصادية.

اقترن نمو الاقتصاد الأمريكي بزيادة حجم الدين العام والدين الخاص؛ ولقد زاد حجم هذه الديون خلال ٢٥ عاما بنسبة ثلاثة أضعاف ما كان عليه من قبل؛ ومن المحتمل أن يزداد هذا الحجم في المستقبل زيادة كبيرة. وإليك بعض الإحصاءات والأرقام التي توضح الشكل الذي اتخذته «الديون» سنة ١٩٥٤ بالنسبة لكل قطاع من القطاعات التي تؤثر في السوق.

- المستهلكون: كانوا مدينين بمبلغ ١١٠ بليون دولار. وكانوا دائنين بمبلغ ٣٨٠ بليون دولار.
- مؤسسات الأعمال: كانت مدينة بمبلغ ٢٦٠ بليون دولار. وكانت دائنة بمبلغ ١٩٠ بليون دولار.
- الحكومات (الفيدرالية وحكومات الولايات والحكومات المحلية): كانت مدينة بمبلغ ٢٦٥ بليون دولار. وكانت دائنة بمبلغ ٦٠ بليون دولار.

- المؤسسات المالية: كانت مليئة بمبلغ ٣١٠ بلايين دولار. وكانت دائنة بمبلغ ٣٢٠ بليون دولار.
- وبذلك كان مجموع «الدين» ٩٥٠ بليون دولار.

وواضح من هذا الإحصاء، أن العبء الأكبر - في الديون - يقع على عاتق المؤسسات المالية (مثل المصارف وشركات التأمين وغيرها)، وأن الديون التي تتحملها الحكومات (الفيدرالية وحكومات الولايات والحكومات المحلية) تزيد على ما تدين به الآخرين؛ وتلك هي حال مؤسسات الأعمال أيضا. وبالنظر إلى أن «الدين» ليس سوى مجرد تعهد يقدمه شخص ما أو جماعة أو مؤسسة ما بالوفاء بدفع «الدين» الذي اقترضه من طرف آخر، فإن الإحصاء. سالف الذكر، يوضح لنا كيف أن كل مقترض أو مدين يقابله مقرض أو دائن. وعلى أية حال، فإن حجم «الدين» يساوي حجم «الإقراض»، بوجه عام.

وقد ندهش حين نعرف أن مجموع حجم الدين، زاد في أوقات الرخاء بسرعة أكبر من تلك التي زاد بها أثناء فترات الكساد. فنحن - كأفراد - قد نعتقد أننا لا نصبح مدينين إلا في الأوقات العصيبة، وأنا ندفع ديوننا في أوقات الرخاء. ولكن هذا الاعتقاد - الفردي - بعيد كل البعد عما يحدث في الميدان الاقتصادي. فمجموع الدين العام والخاص يزداد كلما ازداد مجموع الإنتاج القومي.

وبصفة أساسية، يسير نمو الدخل ونمو الدين جنبا إلى جنب. ذلك أن المبالغ التي يريد الناس إنفاقها، تتأثر بالدخل الذي يحصلون عليه. فرجال الأعمال مثلا ينظرون إلى المستقبل نظرة تفاؤل عندها يزيد دخلهم؛ ومن ثم يصبحون أكثر استعدادا للاقتراض إبان فترات الرخاء. وفي الوقت ذاته، يميل كثير من الأشخاص إلى ادخار مبالغ أكبر كلما زاد الدخل الذي يحصلون عليه.

فكلما ارتفع دخلهم، زادت "مصروفاتهم"، ولكن بسرعة أقل. ومن هنا تزداد مدخراتهم أيضا. بل إن ازدياد حجم الدين هو الطريقة التي يتم بها التوفيق بين «العجز» في ميزانية بعض الجماعات و«الفائض» في ميزانية البعض الآخر. وبالنظر إلى أن «الفائض» و «العجز» يميلان إلى الزيادة تبعة لزيادة الدخل، فإن زيادة الدخل تسهم في زيادة الدين.

ومن أهم الأشياء التي يجب أن تعرفها عن نظامنا الاقتصادي، أن هذا النظام يقضي باستخدام القروض. ولا تتمثل غاية السياسة العامة في القضاء على الدين، وإنما تتمثل في إدارته بطريقة تضمن تدفق الدخل والإنتاج. وسنعرف -فيما بعد- الوظائف المحددة التي تقوم بها القروض بالنسبة لمختلف الجماعات

والآن تعالوا بنا نعرف الوظائف الكبرى التي تقوم بها القروض في اقتصادنا ككل.

### إن الدين يمكننا من المواءمة بين الدخل والإنفاق؛

فالدين، حين يحررنا من القيود اليومية التي يفرضها علينا الدخل الذي نحصل عليه، إنما يمكننا من مواجهة الطوارئ، والحصول على مزيد من السلع، وإنشاء مزيد من المصانع، كما يساعد على تمكين الحكومة من النهوض بمشروعات هامة نحتاج إليها ... ثم ندفع الديون بعد ذلك من دخلنا في المستقبل.

### إن الدين يمكننا من الحصول على أدوات إنتاجية جديدة.

فبالنظر إلى أن أصحاب المدخرات لا يهتمون اهتماما مباشرة بالعمل على توافر سلع رأس المال (أي بناء المصانع، وشراء الأدوات أو غير ذلك من

مهمات الإنتاج) فإن القرض الذي يحصل عليه المنتج، يقوم بدور القنطرة التي تصل بين أصحاب الأعمال الراغبين في الإنتاج وأصحاب المدخرات الذين يملكون رؤوس الأموال المدخرة. وبالإضافة إلى ذلك، فإن القروض تمكن عدداً كبيراً من الأشخاص من تجميع مدخراتهم التي تستخدم في شراء أدوات يتعذر على عدد قليل من الأشخاص تمويلها، وتساعد أيضاً المؤسسات على مباشرة نشاطها في الأوقات العصيبة ... ومن ثم، تساعد القروض على تحقيق النمو الاقتصادي.

### إن القروض تمدنا بموارد نقدية:

فالنقود التي تتداولها، والشيكات، وودائع البنوك التجارية، كلها طراز من طراز «الدين» والاقتراض.

### وظائف القروض

والآن تعالوا بنا نعرف الوظائف التي تقوم بها القروض، عن طريق فحص الشكل الذي تتخذه هذه القروض بالنسبة للجماعات الأساسية، أي بالنسبة للمستهلكين، ومؤسسات الأعمال، والحكومات، والمؤسسات المالية.

\*\*\*

بالطبع، تحتوي كل جماعة من هذه الجماعات على بعض المقترضين و بعض المقرضين؛ كما أن كل جماعة تقترض من جماعة أو جماعات أخرى. ولكن السبب الذي يدفع إحدى الجماعات إلى الاقتراض، يختلف عن السبب الذي يدفع جماعة أخرى إلى ذلك.

كذلك يؤثر التجاء كل جماعة إلى الاقتراض، على الاقتصاد تأثيراً يختلف عن التأثير الناجم عن التجاء جماعة أخرى إلى ذلك.

## ١- دور «دين» المستهلك:

غيرت طريقة «البيع بالتقسيط» حياة المستهلكين الأمريكيين تغييراً جوهرياً:

فلولا نظام «التقسيط»، لاضطر المستهلك إلى التخلي عن فكرة شراء منزل أو سيارة أو موقد كهربائي، ريثما يدخر نقوداً كافية للشراء. ومن ثم، فإن نظام «التقسيط» قد جعل المستهلك قادراً على شراء سيارة أو منزل أو موقد كهربائي مثلاً.

ومعنى ذلك، أن «الدين» يمكن المستهلك من الاستمتاع بحياة أفضل. ولكن هل يعني ذلك أن المستهلك يعيش «فوق مستوى دخله»؟

لا، بالطبع. فنظام «التقسيط» لا يعني تمكين المستهلك من الإسراف في الإنفاق إلى حد تجاوز الدخل؛ وإنما يعني تنظيم إنفاق الدخل خلال فترة طويلة من الزمن. فالشخص الذي لا يزيد دخله على أربعة آلاف دولار سنوياً، لا يستطيع أن يشتري - فوراً - منزلاً ثمنه ١٣ ألف دولار. ولكنه يستطيع أن يشتري مثل هذا المنزل بالتقسيط إذا أتفق مع الشركة التي ستبيعه هذا المنزل على أن تكون فترة دفع الأقساط عشرين سنة مثلاً، ذلك أن مجموع دخله خلال هذه السنوات العشرين سيبلغ ثمانين ألف دولار، وهو مبلغ يسمح بإنفاق ١٢ الف دولار في شراء منزل!

ومن ثم، فإن «الدين» يجعل المستهلك يبدو كما لو كان يعيش «فوق مستوى» دخله، على حين أنه لا يعيش - في الواقع - إلا داخل نطاق دخله. وقد يقول بعض الأشخاص إنه من الخير لهم ألا يشتروا سيارات أو منازل مثلاً إلا بعد أن يدخروا ثمنها، وذلك بحجة أن الشراء - نقداً - يوفر عليهم مشقة

دفع «فائدة» الدين. ولكن الأمر ليس على هذا النحو من السهولة والبساطة.

**فأولاً:** قد يؤدي مثل هذا السلوك إلى الانتظار عدة سنين، على حين أن الشراء «بالتقسيط» - أي بالدين - يمكن الناس من الحصول على ما يحتاجون إليه بسرعة.

**وثانياً:** يوجد أناس كثيرون لا يدخرون إلا وهم تحت ضغط المسؤولية التي يتحملونها بسبب وجود «دين» عليهم؛ ومن ثم، فإنهم يضطرون إلى ادخار الأقساط التي يدفعونها. أما إذا تركوا وشأنهم فإنهم لن يدخروا شيئاً، وبالتالي لن يشتروا منازل أو سيارات.

كذلك يخدم نظام البيع بالتقسيط الشبان الذين في مقتبل العمر. فالزوجان الشابان مثلاً، قد يحتاجان إلى منزل متوسط الحجم يتسع لهما ولأسرتهما التي قد النمو في المستقبل. ولهذا، فإنهما يعمدان إلى شراء منزل بالتقسيط، لأنهما، لا يملكان مدخرات كافية تسمح لهما بشراء منزل، ولأنهما لا يستطيعان أن ينتظرا عشر سنوات أو عشرين سنة، لأن أولادهما سيكونون - عندئذ - قد كبروا وربما أصبحوا في حاجة إلى منازل مستقلة ... وهكذا.

وعلى الرغم من التجاء المستهلكين إلى «الشراء بالدين»، فإنهم - في الوقت ذاته - قد لا ينفقون أكثر من نصف ما يحصلون عليه من دخل.

فمثلاً كان المستهلكون مدينين سنة ١٩٥٤ بمئة وخمسة عشر بليون دولار، ولكنهم كانوا في الوقت ذاته يدينون أشخاص آخرين بمبلغ ٣٨٠ بليون دولار. فالمستهلكون ليسوا متماتلين، فهناك مستهلكون يشترون بالتقسيط ويصبحون مدينين؛ وهناك مستهلكون آخرون يدخرون المال ويقترضونه للآخرين. وتباین أشكال هذا الادخار، وبالتالي تباین أشكال إقراض الآخرين.

فهناك حصص «أسهم» في الشركات المساهمة، وهناك سندات القرض القومي، وهناك بوالص التأمين، وهناك الودائع في البنوك .. وهلم جرا.

\*\*\*

## ٢- دور «دين» مؤسسات الأعمال:

كانت مؤسسات الأعمال مدينة سنة ١٩٥٤ بمبلغ ٢٦٠ بليون دولار، وهو مبلغ يفوق المبلغ الذي كان المستهلكون مدينين به. ولكن هذه المؤسسات كانت -في الوقت ذاته- تدين جماعات أخرى بمبلغ ١٩٠ بليون دولار.

ولا يعني هذا، أن هذه المؤسسات «مفلسة» بسبب زيادة الديون المطلوبة منها على الديون المستحقة لها. فهذان الرقمان لا يشملان ثمن الممتلكات والمصانع والآلات وغير ذلك، وهي أشياء يفوق ثمنها أضعاف أضعاف الديون المطلوبة من هذه المؤسسات.

وعلى أية حال، فإن التجاء مؤسسات الأعمال إلى الاقتراض، يعتبر عملاً نافعاً للمجتمع. فهذه القروض تمكن هذه المؤسسات من إنتاج مزيد من السلع والخدمات. ذلك أن هذه المؤسسات تستخدم القروض في تحسين وسائل إنتاجها وترويجه. ولكن المؤسسات الإنتاجية لا تقترض بغية مجرد زيادة الإنتاج فحسب، بل تقترض لكي تحصل على مزيد من الأرباح. فكلما زاد الإنتاج واتسع نطاق توزيعه، زادت الأرباح التي تحصل عليها هذه المؤسسات.

وعلى أية حال، فإن مؤسسات الإنتاج تقترض المال لسببين: أولهما: الاستمرار في نشاطها اليومي، وثانيهما: تحسين أدوات الإنتاج وممارسة الإنتاج ذاته

• أما الاقتراض بغية الاستمرار في النشاط اليومي، فإنه أمر ضروري لدفع

أجور العمال في مواعيدها، وشراء المواد و «الموجودات» وما شاكل ذلك. بل إن المؤسسات التي تملك من المال ما يتيح لها الاحتفاظ دائما بدخل يكفي التغطية «المصروفات المطلوبة كل يوم ولفترات طويلة، قليلة العدد؛ ولهذا تعتمد معظم مؤسسات الأعمال إلى اقتراض أموال إضافية لكي تتمكن من الاستمرار في نشاطها اليومي.

• وأما اقتراض بغية تحسين أدوات الإنتاج وممارسة الإنتاج ذاته، فإنه يتباين وفقا لتباين الظروف والمناسبات. ذلك أن مؤسسات الإنتاج تعتمد إلى الاقتراض في مواسم معينة. فأصحاب المصانع يقترضون خلال الفترة التي يعتمدون فيها إلى شراء المواد الخام استعدادا للمواسم الإنتاج الجديدة؛ وأصحاب متاجر البيع بالقطاعي يعتمدون إلى الاقتراض خلال فترة تكديس السلع استعدادا لمواسم البيع مثل أعياد الميلاد وما شابه ذلك من مناسبات. وتتراوح المدة التي ينبغي دفع القرض خلالها، بين ثلاثة أشهر وسنة كاملة. والمفروض -بالطبع- أن هذه القروض تدفع بمجرد بيع السلع.

ومن الواضح أن مثل هذه القروض التي يطلق عليها اسم «قروض الموجودات» إنما هي قروض تتحدد قيمتها بمدى ما هو متوقع للسلع من رواج. فإذا حدث -نتيجة لأي سبب- أن انخفضت كمية المبيعات، فإن المؤسسة التي تحصل على مثل هذه القروض -وهي قروض يجب أن تدفع في مواعيد محددة معينة- قد تضطر إلى «تصفية» بعض موجوداتها. وهذا هو ما يؤدي إلى عدم الاستقرار. ذلك أن رجل الأعمال، حين يقترض، إنما يعتمد في ذلك على «التكهن». فهو يحدد كمية المواد الخام التي سيشتريها -عن طريق القروض- على نحو جزافي، كما يقدر كمية السلع التي يحتمل أن تباع، على نحو جزافي

أيضا. ولو أن رجل الأعمال لم يكن مدينة لأحد، لما اضطر إلى تصفية بعض موجودات مؤسسته.

ويتضح من هذا، أن «عدم الاستقرار» هو الثمن الذي ندفعه في مقابل تأكدنا من وجود سلع كثيرة وإنتاج أوفر وأكبر.

ويرجع «الانتكاس الاقتصادي» الذي حدث في أواخر سنة ١٩٥٣ وأوائل سنة ١٩٥٤ - إلى حد ما - إلى تحاذل مؤسسات الأعمال في شراء الموجودات؛ فقبل أن يبدأ هذا الانتكاس، كانت مؤسسات الأعمال تزيد موجوداتها بمعدل خمسة بلايين دولار كل عام؛ ومن ثم فإن مؤسسات الأعمال كفت عن شراء موجودات جديدة (قيمتها خمسة بلايين دولار) وبدأت تبيع بعض السلع المخزونة لديها، بمعدل حوالي ٣ بلايين دولار. وبعبارة أخرى، فإن مؤسسات الأعمال قد كفت عن شراء سلع تضمها إلى السلع المخزونة لديها، ولم تشتتر -أيضا- سلعة جديدة تضيفها إلى السلع المخزونة لديها.

هذا ويتباين حجم القروض التي تحصل عليها مؤسسات الأعمال لشراء مصانع ومهمات، من وقت لآخر. فهذه الديون تميل إلى الزيادة إبان الرخاء، بسرعة أكبر من سرعتها في فترات انخفاض الدخل. وبالنظر إلى أن رجال الأعمال يتفاءلون ويتشاءمون مثلنا، فإنهم -أيضا- يميلون إلى التوسع في شراء المهمات والأدوات عندما تزيد مبيعاتهم، ويكفون عن شراء مهمات جديدة حينما تصادفهم متاعب في تصريف جميع السلع التي ينتجونها بواسطة مهماتهم وآلاتهم التي في متناول أيديهم.

ومن ثم، فإن نسبة اقتراضهم وإنفاقهم تتوقف -إلى حد كبير- على ما يتوقعونه من تغيرات تطرأ على مستوى الدخل القومي «والعمالة». بيد أن تلك عملية «دورية»؛ فانفاقات مؤسسات الأعمال جزء هام -أيضا- من مجموع

إنفاقنا، ومن ثم فإن حدوث تغيير في مستوى استثمار المال، قد يؤدي إلى حدوث تغيير في مستوى الدخل و «العمالة. وستحدث عن «دورة الأعمال» في فصل قادم.

وقد ندهش حين نعلم أن معظم مؤسسات الأعمال الناجحة، «مدينة» دائما.

في استطاعة هذه المؤسسات أن تظل «مدينة» دائمة، لأن قدرتها على الكسب مستمرة، ولأن الناس مستعدون لإقراضها في كل وقت. ولكن الشركات المساهمة الكبرى لا تخطط مستقبلها على أساس «دفع ديونها» والكف عن الاقتراض عندما تبلغ درجة كبيرة من النمو والقوة؛ فمثل هذه الشركات لا تشيخ أبدا، ومن ثم لا تشعر بأنها مضطرة إلى الكف عن الاقتراض. بل إنها تستطيع أن تظل «مدينة» إلى الأبد. وهذا على النقيض من «الأفراد، الذين يتعين عليهم أن يخططوا مستقبلهم على أساس الوفاء بديونهم قبل أن يتقدم بهم العمر، حتى لا تثقل الديون كواهلهم وهم في الشيخوخة.

\*\*\*

### ٣- دوردين الحكومة:

إن معظم «دين الحكومة» هو الدين الذي تقترضه الحكومة الفيدرالية.

فحوالي ٨/١ مجموع الدين الحكومي هو الدين المستحق على الحكومات المحلية. أما باقي الدين فهو الدين الذي تتحمله الحكومة الفيدرالية. ويرجع ذلك إلى أن الحكومة الفيدرالية هي التي تدفع نفقات إعداد الجيش والاستعداد للطوارئ وما شاكل ذلك من أعباء هامة تضطلع بها الحكومة الفيدرالية. ولقد كانت الحال مختلفة عن ذلك في الماضي. فالديون التي كانت الحكومات المحلية

تتحملها في الماضي، كانت تفوق ديون الحكومة الفيدرالية. ولكن الحال تغيرت ابتداء من الحرب العالمية الأولى. ومنذ ذلك الوقت أصبحت ديون الحكومة الفيدرالية ذات أهمية كبيرة بالنسبة للاقتصاد القومي.

ويفوق ما تقترضه الحكومة -شأنها في ذلك شأن مؤسسات الأعمال- ما تدين به الغير.

فقد أنفقت الحكومة الفيدرالية والحكومات المحلية -على مر السنين- أكثر مما حصلت عليه من دخل. في سنة ١٩٥٤، مثلاً، كانت الحكومات «مدينة بمبلغ ٢٦٥ بليون دولار، بينما كان مجموع ما تدين به الغير، ٦٠ بليون دولار فقط.

ولا يعني هذا، أن هذه الحكومات -شأنها في ذلك شأن مؤسسات الأعمال- مفلسة. ذلك أن هذه الحكومات تملك استثمارات هائلة في شكل طرق وأراض ومهمات حربية ومدارس وغير ذلك من الممتلكات الكثيرة المنوعة، بالإضافة إلى قدرتها على فرض الضرائب وتحصيلها.

والواقع أن ال ٢٦٥ بليون دولار، كانت «صافي دين» الحكومات في سنة ١٩٥٤. أما مجموع «دين الحكومة» سنة ١٩٥٤ فكان حوالي ٣٢٠ بليون دولار، ولكن بعض هذه الاء يون كانت تتحملها بعض المؤسسات الأخرى مثل صناديق الادخار والتأمينات، ولهذا فقد خصمت هذه الديون من مجموع الدين.

أما معظم الديون التي تتحملها الحكومات المحلية، فإنها تنشأ عن إنفاقها على المدارس، والمطاف، والحدائق العامة، والملاعب والطرق، وغيرها. ومعروف -بالطبع- أن الحكومات المحلية لا تستطيع تكاديس مبالغ كبيرة من دخلها -من الضرائب- بأمل إنفاق هذه المبالغ -في المستقبل- في تنفيذ

مشروعات كبرى. ذلك أنها إذا كدست مبالغ كبيرة، فإن الضغط عليها لخفض الضرائب خليق باختزال مدخراتها. ولهذا، فإنها تدفع تكاليف مثل هذه المشروعات عن طريق إصدار «سندات» تبيعها للجمهور وتدفع أرباحها وأصولها خلال فترة معينة.

ولكن من سوء الحظ أن الحكومات المحلية وحكومات الولايات تميل عادة إلى الاقتراض والإنفاق في نفس الوقت الذي تكون فيه شتى القطاعات الاقتصادية الأخرى تسلك سلوكا مماثلا.

فعندما يكون الدخل مرتفعة، والأعمال متاحة لأكثر عدد من الناس، يصبح الدخل الناشئ عن الضرائب كبيرة، ومن ثم يزداد دخل الحكومات المحلية وتصبح قادرة على دفع أصول وفوائد «السندات»؛ ومن ثم تصدر هذه الحكومات مزيد من السندات وتتوسع في الاقتراض. ولكنها تكف عن ذلك في فترات الكساد، أي عندما يقل الدخل الناشئ عن الضرائب. وبذلك تعمل هذه الحكومات المحلية على زيادة «دورة» الرخاء و «دورة» الكساد.

غير أنه يحدث في معظم الأحيان أن تدفع الحكومات المحلية ديونها في أوقات «الكساد»، بينما تتوسع في الاقتراض في أوقات «الرخاء». ولكن من أين تحصل الحكومة الفيدرالية والحكومات المحلية على «القروض»؟

الجواب هو أن هذه القروض تتخذ أشكالا كثيرة. فهي قد تكون في شكل «سندات». فعندما نقرر نحن - كمستهلكين - استثمار جزء من أموالنا في شراء السندات الحكومية، فإننا - في الواقع - نقول للحكومة: «على الرغم من أن لدينا نقود كافية لشراء مزيد من السلع المعروضة في السوق، فإننا لا نريد إنفاقها على هذا النحو، ومن ثم يمكننا أن تأخذها وتشتري بها بعض الأشياء التي نتحتاج إليها، على أن تردى إلينا نقودنا فيما بعد، بالإضافة إلى «الفائدة»

التي تستحقها القروض التي نقدمها إليك.

أما الأثر الذي يترتب على ذلك، فهو تغيير «طابع» الإنفاق. فبدلاً من إنفاق هذه النقود التي نقرضها للحكومة في شراء السلع الاستهلاكية، تعتمد الحكومة إلى إنفاق هذه النقود في شراء أشياء أخرى كالغواصات مثلاً.

وعندها تشتري الشركات المساهمة والمؤسسات المالية «سندات» من الحكومة، فإنها إنما تمكن الحكومة من شراء أشياء أخرى كالغواصات مثلاً، بدلاً من أن تشتري هذه الشركات سلعة من طراز آخر. ومن ثم، تستطيع الحكومة الفيدرالية أن تقترض من الشعب عندما تريد الحد من الإنفاق الفردي.

ففي أثناء الحروب مثلاً، تميل الحكومة إلى تحويل كثير من موارد الشعب عن إنتاج السلع الاستهلاكية إلى السلع الحربية؛ ومن ثم فإنها تلجأ إلى الشعب مطالبة إياه بشراء السندات الحكومية لمساعدتها في سد نفقات الجهود الحربية. ولا يعني ذلك أن الحكومة لا تستطيع أن تتحمل نفقات الجهود الحربية وحدها. فالحكومة إنما تفعل ذلك، لكي تقلل من رغبة الناس في شراء السلع الاستهلاكية، وبذلك يمكن توفير موارد الإنتاج على نحو يساعد الحكومة على الاستمرار في الجهود الحربية. فالحكومة تحتاج -أثناء الحروب- إلى بعض موارد الإنتاج التي نستطيع نحن استهلاكها. ولكنها لا تريد أن تنافسنا، ولا تريد منا أن ننافسها خشية أن ترتفع الأسعار. فالحكومة تريد الحصول على السلع بأسعار ثابتة، لأن ذلك يحد من التضخم.

وقد يبدو أن كل ما يتطلبه الأمر في مثل هذه الظروف هو الحد من قدرة الشعب على الإنفاق، عن طريق فرض ضرائب جديدة. ولكن حل المشكلة ليس بمثل هذه السهولة، ذلك أن محاولة استنزاف النقود عن طريق الضرائب تجعل الناس يجمعون عن قبول التغييرات التي تحاول الحكومة أن تفرضها على

حياتهم. هذا على حين أن تمكين الناس من الحصول على مزيد من الدخل، وتشجيعهم في الوقت ذاته على ادخار فائض الدخل في شكل سندات حكومية، خليقان بأن يجعلوا الجمهور يتقبل التغييرات الجديدة بصدور رحبة.

غير أن مفتاح سياسة «الدين العام» هو الاقتراض في الوقت الملائم، ومن الناس القادرين على ذلك. فالحكومة تحرص -عندما تقترض- على أن تأتي القروض -التي تحتاج إليها- من الأشخاص الذين لا يعتزمون إنفاق كل دخلهم. ذلك أن محاولة الاقتراض من أشخاص يريدون إنفاق كل دخلهم، قد تؤدي إلى إلحاق الضرر بالاقتصاد القومي. ولهذا تقترض الحكومة من المؤسسات المالية» كالبنوك وشركات التأمين مثلا.

وتحاول الحكومة -أثناء الحرب أو فترات التضخم- أن تفعل العكس، أي أن تقترض مبالغ كان أصحابها يعتزمون إنفاقها. وبالطبع، إذا كان الناس يدخرون نقودهم في مثل هذه الظروف، ويحتفظون بما دون أن يستثمرونها، فإن الحكومة لا تحتاج للاقتراض بغية الحد من إنفاقات المستهلكين. أما إذا كان الناس يميلون إلى إنفاق دخلهم بنفس السرعة التي يحصلون بها عليه، فإن وزارة الخزانة تعتمد إلى تشجيع الناس على شراء سندات حكومية، بغية الحد من تضخم الأسعار.

وتلعب المؤسسات المالية دورا هاما في إقراض الحكومة.

ولقد سبق أن ذكرنا أن الحكومة تعتمد -في بعض الأحيان- إلى الاقتراض من المؤسسات المالية، عندما تجد أنه ليس من الصالح العام الاقتراض من أشخاص يريدون إنفاق دخلهم في شراء السلع الاستهلاكية.

فالحكومة، حين لا تجد الجمهور مقبلا على شراء السندات الحكومية،

تزود البنوك التجارية ببعض السندات وتحصل منها على قرض مناسب. ولكن القروض التي تقدمها البنوك للحكومة، هي في الوقت ذاته «ودائع» أصحاب المدخرات في البنوك. كذلك تزود الحكومة شركات التأمين، وبنوك الادخار، والشركات المالية المساهمة ببعض السندات الحكومية وتحصل منها على قروض مناسبة، ولكن هذه القروض هي في الوقت ذاته «ودائع» الجمهور، لأن الجمهور هو الذي يشتري «بوالص التأمين» مثلاً ويدفع أقساطها.

والآن ما هي النتيجة التي تترتب على ذلك؟

إن النتيجة التي تترتب على ذلك هي أن الجمهور الذي عزف عن شراء «السندات الحكومية» بشكل مباشر قد اشتراها بشكل غير مباشر.

فمدخرات الجمهور -سواء في شكل «ودائع مصرفية» أو في شكل بوالص تأمين- هي «المصدر الذي استمدت منه البنوك وشركات التأمين «الأموال» التي أقرضتها للحكومة.

وعندما تزول الظروف التي تحمل الحكومة على الاقتراض، تعود المياه إلى مجاريها؛ فالبنوك وشركات التأمين تسترد قروضها من الحكومة، والجمهور يسترد النقود التي اشترى بها هذه السندات، كما يستخدم مدخراته في شراء مزيد من السلع ... وهكذا يزداد «الطلب» وترتفع الأسعار.

ومن ناحية أخرى، قد يؤثر الدين الحكومي على توزيع الدخل ووسائل الإنفاق.

فعندما يكون الدين كبيراً، فإن «الفائدة» على رأس المال التي يحصل عليها حامل السند الحكومي، ليست سوى عملية منظمة لنقل بعض المبالغ من دافعي الضرائب إلى حاملي السندات الحكومية. وتبلغ قيمة هذه المبالغ

«المنقولة» في الوقت الحالي حوالي ستة بلايين من الدولارات سنوية. ولكن تأثير هذه الأموال «المنقولة» على الاقتصاد القومي، يتوقف على «نوع» الأشخاص الذين يحصلون على هذه الأموال. فهناك فرق كبير بين انتقال هذه الأموال إلى أشخاص يميلون إلى إنفاقها وبين انتقالها إلى أشخاص يميلون إلى ادخارها. وهناك طراز آخر من الدين الحكومي لم نتحدث عنه حتى الآن، وهو «العملة النقدية المتداولة».

أي العملة المعدنية والورقية التي تصدرها وزارة الخزانة وتقول فيها «تتعهد حكومة الولايات المتحدة بأن تدفع لحامله مبلغ كذا من الدولارات عند الطلب». وبالنظر إلى أننا نستخدم هذه «الصكوك» في شكل عملة متداولة، فإن قلائل من الناس هم الذين يفتنون إلى أنها «دين» على الحكومة. فهذه النقود هي -في الواقع- صكوك تعترف الحكومة بموجبها بأنها مدينة الأشخاص الذين يحملونها.

\*\*\*

#### ٤ - دور «دين» المؤسسات المالية:

إن الدور الأول الذي تلعبه المؤسسات المالية في الميدان الاقتصادي، هو أنها تحول المال من المدخرين إلى المقترضين. وباعتبارها «الوسيط» بين المدخر والمقترض، فإن الدور الذي تلعبه هام لنمو الدخل القومي.

كما أنها تزود الاقتصاد أيضا بمعظم حاجته من النقود، فالمؤسسات التي تقوم بالادخار وشركات التأمين، والبنوك التجارية... كل هذه المؤسسات مدينة -في الواقع- للأشخاص الذين يودعون أموالهم فيها. ولكن الديون التي تحملها هذه المؤسسات تتخذ أشكالا متباينة. فالمدخرات التي يودعها المرء منا في

مؤسسة من مؤسسات الادخار، ليست في الواقع إلا «دين» تتحمله هذه المؤسسة. وقد لا تكون المؤسسة ملزمة برد هذا «الدين» في الحال، فقد يكون من القواعد المتفق عليها بين المؤسسة والمودع، أن يطالب المودع بسحب «مودعاته» قبل السحب الفعلي بعدة شهور ... وفي مقابل هذا «الامتياز»، يدفع بنك الادخار «فائدة» لصاحب المدخرات. وتلك هي الطريقة التي تسدد بها شركات التأمين ديونها؛ فصاحب «البوليصة» يدفع الأقساط، ولكنه لا يسترد «التأمين» إلا بعد فترة معينة.

أما الحسابات المصرفية (السحب بالشيكات) في البنوك التجارية، فإنها تختلف عن ذلك. فالشيك الذي يحره صاحب «الودائع» في البنك التجاري، إن هو إلا أمر صادر منه إلى البنك، بأن يدفع البنك المبلغ المحدد في الشيك الحامل هذا الشيك. ويجب على البنك أن يدفع المبلغ -المذكور في الشيك- على الفور. وهذا هو الفرق بين «البنوك التجارية» وبنوك الادخار. فبنوك الادخار لا تدفع «تحت الطلب» على الإطلاق. وهكذا يؤدي «البنك التجاري» عملية مزدوجة؛ فهو يقترض «من المودعين» ويقترض لأشخاص آخرين.

فعندما يودع عدد من الناس مبلغ ١٠٠ ألف دولار في أحد البنوك، فإن البنك يقترض هذا المبلغ لأشخاص آخرين. وبذلك تساعد البنوك على نقل الأموال من المدخرين إلى المحتاجين إلى القروض. أما السبب الرئيسي في اضطلاع البنوك بمثل هذا الدور، فهو أن الناس لا يميلون إلى استثمار مدخراتهم بأنفسهم، ولا يميلون إلى المخاطرة بتقديم قروض للمحتاجين إلى المال. فبعض الناس لا يحبون أن يقترضوا الآخريين أموالا في مقابل تعهدات بالدفع في شكل «كمبيالات» أو «إيصالات». كذلك يوجد أشخاص لا يميلون إلى شراء

«السندات الحكومية أو أسهم الشركات المساهمة. ومن ثم، يفضل هؤلاء الناس إيداع أموالهم في البنوك أو شراء «بوالص» تأمين. ومن هنا تصبح المؤسسات المالية «مدينة» للأشخاص الذين يودعون أموالهم. ولكن هذه المؤسسات لا تحتفظ بأموال المودعين كلها، فهي تقدم قروضاً للراغبين في الاقتراض.

ومن هنا، تزداد القروض التي تقدمها البنوك للراغبين في الاقتراض، كلما ازدادت «مودعات» المدخرين في المؤسسات المالية. بل إن زيادة «المودعات» في البنوك، تدل - في الوقت ذاته - على أن البنوك قدمت مزيداً من القروض أيضاً.

ولكن، هل يقتصر دور المؤسسات المالية على هذا الموقف السلبي؟

لا، بالطبع. فالبنك التجاري يبحث عن العملاء الذين يقدم لهم القروض، وهذا ما تستطيع مؤسسات الادخار أن تفعله أيضاً. كذلك يستطيع البنك التجاري أن يحصل على «كمبيالات» العميل ويقدم له في مقابلها رصيماً يسجله له باعتباره دائنة للبنك. ويحصل البنك - بالطبع - على «فائدة» من الأشخاص الذين يقدم لهم القروض، مثلما يدفع «فائدة» لأولئك الذين يودعون أموالهم لديه. ويتضح مما ذكرنا أن البنوك التجارية تلعب دوراً هاماً في الميدان الاقتصادي. ذلك أنها حين تزود الراغبين في الاقتراض، بقروض يتفق على نظام دفعها، إنما تقدم لهم أموالاً يستطيعون إنفاقها في السوق.

\*\*\*

ولعل أول ما يجب أن نذكره هو أن النقود ليست مجرد «وسيط» للتبادل. فهي - بالإضافة إلى ذلك - وحدة قياسية. فكما أن «البوصة» مقياس للطول و «الرطل» مقياس للوزن، فإن العملة النقدية أو الورقية هي مقياس " للقيمة.

فالنقود التي تتداولها، هي المقياس الذي نحدد به قيمة السلع والخدمات التي نحصل عليها من السوق.

**وثانياً:** تعتبر النقود وسيلة من وسائل «اختزان القيمة».

فنحن مثلاً، لا نستطيع أن نخزن كميات من السلع والخدمات مدخرات، على حين أننا نستطيع أن ندخر النقود ونشتري بها - في أي وقت نشاء- ما نريد الحصول عليه من سلع وخدمات في المستقبل. وبالطبع، يقوم «دفتري الشيكات» الذي يحمله صاحب «المودعات» في البنك التجاري، مقام النقود، ويؤدي نفس الوظائف التي تؤديها النقود. هذا على حين أن بوالص التأمين التي نحتفظ بها - كمدخرات- لا تقوم مقام النقود المتداولة. ففي هذه الحالة، تقوم بوالص التأمين بمهمة «اختزان القيمة» فقط. فنحن لا نستطيع أن نشترى سلعة من السوق على حساب «بوليصة التأمين». ولكننا نستطيع أن نقترض من شركة التأمين على حساب البوليصة.

وصفوة القول، أن البنك التجاري يزود السوق بمزيد من «النقود». فالمقترض الذي يفتح له البنك «رصيد اقتراض» يستطيع أن يجر شيكات يأمر فيها البنك بدفع مبالغ معينة للأشخاص الذين يحملون هذه الشيكات. وبذلك يزداد «حجم» النقود المتداولة في السوق.

ولكن كيف تستطيع البنوك زيادة «حجم» النقود المتداولة في السوق؟

هناك طريقتان رئيسيتان تستطيع -بوساطتهما- البنوك التجارية أن تزيد «كمية» النقود المتداولة.

- أما الطريقة الأولى، فهي التوسع في القروض التي تقرضها لعملائها.
- وأما الطريقة الثانية، فهي محاولة سحب «الديون» من أيدي الجمهور

وتقديم «نقود» في مقابل ذلك، على أن تحل البنوك محل الدائنين.

ولكن قدرة البنوك على زيادة «حجم» النقود المتداولة محدودة بمدى استعداد الجمهور للاقتراض من هذه البنوك. كما أن رغبة الجمهور في الاقتراض من البنوك محدودة بمدى الحاجة إلى المال، ومدى استعداد المقترض لدفع «فائدة» القرض، فهناك أشخاص لا يميلون إلى دفع «فائدة»؛ وهناك آخرون يخشون أن يعجزوا عن دفع «القروض» في المستقبل بسبب خشيتهم من تغير الظروف والأحوال، وهناك أشخاص لا يحاولون الحصول على قروض، لأنهم لا يملكون من الضمانات ما يجعل البنوك تثق بهم.

وعلى أية حال، فإن قدرة البنوك على زيادة حجم النقود المتداولة في السوق، تتوقف على عدة عوامل واحتمالات. ولكن البنوك تستطيع في بعض الأحيان التأثير في زيادة أو إنقاص «حجم» النقود المتداولة في السوق، وذلك عن طريق رفع سعر الفائدة» أو خفضها، أو تشديد شروط الاقتراض منها.

وحتى إذا لم تستطع البنوك زيادة «حجم» النقود المتداولة في السوق، عن طريق التوسع في الإقراض، فإنها تستطيع زيادة حجم النقود عن طريق شراء السندات الحكومية وأسهم الشركات المساهمة من مالكي هذه السندات والأسهم. فالنقود التي تدفعها ثمنًا لهذه السندات والأسهم، تؤدي إلى زيادة حجم النقود المتداولة.

ولكن ذلك يتوقف على مدى استعداد الجمهور لبيع مثل هذه السندات والأسهم للبنوك، كما يتوقف على مدى رغبة البنوك في شراء هذه السندات والأسهم. في بعض الأحيان، لا تكون البنوك مستعدة للشراء؛ وفي أحيان أخرى لا يكون حملة السندات والأسهم راغبين في بيعها. وعلى أية حال، فإن سلطة «الإقراض» التي تتمتع بها البنوك التجارية، ليست سلطة مطلقة. فالقوانين التي

تنظم الشؤون المصرفية، تفرض قيوداً معينة على الإقراض. كما أن النشاط المصرفي ذاته يخضع لإشراف البنوك المركزية التي تسمى «نظام الاحتياطي الفيدرالي»

## التحليل الاقتصادي لمشكلة النقود والديون

والآن، تعالوا بنا نبحث مشكلة «النقود والديون». وسنتبع في ذلك نفس الطريقة التي درجنا على اتباعها في الفصول السابقة، أي سنتعرف على المشكلة وقضاياها، ثم نتعرف على الأهداف، ثم نقف على الحلول والحلول البديلة، وأخيراً نتخذ القرار الملائم.

### المشكلة والقضايا:

يحدث في أعقاب كل حرب عالمية، أن تنقص ديون الحكومة الفيدرالية إلى حد كبير. ومع ذلك فإن دين الحكومة الفيدرالية الأمريكية لم ينقص بعد الحرب العالمية الثانية إلا بنسبة ضئيلة، ثم زاد الدين بعد ذلك. وترتب على هذا أن دين الحكومة قد بلغ في عام ١٩٥٥ حوالي ٢٧٥ بليون دولار، رغم انقضاء عدة سنوات على انتهاء الحرب العالمية الثانية.

هذا وتبلغ قيمة «فائدة» هذا الدين حوالي ستة بلايين دولار في العام؛ ولهذا يرى كثير من الناس أنه يجب إزاحة هذا العبء عن عاتق الحكومة، عن طريق تسديد الدين لأصحابه بدلا من دفع «فائدة» تبلغ ستة بلايين دولار سنويا.

غير أن أشخاص آخرين يردون على ذلك قائلين إنه من الأفضل الإبقاء على هذا الدين وعدم تسديده في الوقت الحاضر، لأن وجوده يحقق فوائد كثيرة للاقتصاد القومي. ولهذا، فإن المشكلة التي يجب أن نبحثها هي: ما هي الآثار

التي يحتمل أن تترتب على خفض الدين الحكومي خفضاً جوهرياً؟ وما هي النتائج التي يحتمل أن تترتب على ترك هذا الدين على ما هو عليه؟ وعلى أية حال، سنفترض في الوقت الحاضر أن زيادة الدين ليست إحدى المسائل التي سنناقشها الآن، رغم أننا قد ناقش زيادة الدين - كمسألة قائمة بذاتها - فيما بعد.

### الأهداف:

- إن هدفنا العام هو المحافظة على الاقتصاد القابل للتوسع الذي ينمو في ظلّه الإنتاج، كما تنمو «العمالة» نمواً تدريجياً، عاماً بعد عام.
- وقد يتمثل هدفنا -الأقل شأناً- في خفض أسعار السلع خفضاً تدريجياً، أو قد نهدف إلى تثبيت الأسعار، أو رفعها ببطء.
- وليس ثمة شك في أننا جميعاً نهدف إلى الحيلولة دون حدوث تأرجحات وذبذبات خطيرة تطراً على الأسعار.

### بدائل ونتائج تترتب عليها:

من فوائد «الدين الحكومي» أنه أصبح الآن جزءاً من نظامنا المالي. فليس هناك خوف من أن تماطل الحكومة في الدفع. ذلك أن الحكومة ستسد هذه الديون عندما يحين موعد سدادها. ولهذا، فإن الدين الحكومي هو «استثمارات» يستطيع أصحابها الاعتماد عليها. وبعبارة أخرى، فإن الدين الحكومي الذي يبلغ حوالي ٢٧٥ بليون دولار، إن هو -في الواقع- إلا أموال محفوظة مصانة تدر أرباح سنوية مضمونة. بل إن وجود هذا المبلغ الكبير - الذي لا يتعرض للمجازفة من أي نوع- في أيدي الحكومة، يجعل الشعب يشعر بأنه «مسنود» من الناحية المالية إلى حد ما.

كذلك تمتد الحماية التي يوفرها وجود مثل هذا المبلغ الضخم في ذمة الحكومة إلى أبعد من ذلك، فنصف مودعات البنوك تتكون من سندات وأموال حكومية. ونتيجة لذلك، فإن البنوك تشعر اليوم بأنها أقوى مما كانت عليه منذ ٢٥ سنة، عندما كانت الودائع والموجودات والسندات الحكومية لا تشكل إلا عشرين في المئة فقط من موجودات هذه البنوك.

غير أن أولئك الذين يؤيدون ترك الدين الحكومي على ما هو عليه، يثيرون جدلاً حول ما إذا كان دفع «فائدة» الدين مفيدة للاقتصاد القومي أم ضاراً به.

ويجادلون أيضاً قائلين إنه من الخير رفع الضرائب وزيادتها عما هي عليه بستة بلايين دولار (قيمة الفائدة السنوية)، ولكنهم يعودون فيقولون إن هذه الملايين الستة ستدخل في جيوب بعض الناس في شكل «دخل» على أية حال!.

وزيادة على ذلك، فإن هؤلاء المؤيدين لبقاء الدين يقولون إن زيادة الضرائب إلى درجة تسمح للحكومة بتسديد الدين كله (٢٧٥ بليون دولار) ليست حلاً للمشكلة، لأن هذه الأموال (٢٥ بليون دولار) ستكون بمثابة نقل لهذا المبلغ كله - لا للستة بلايين دولار فحسب سنوية - من الحكومة إلى أفراد آخرين!

وهم يجادلون أيضاً بأنه إذا لم يتمش تخفيض الدين الفيدرالي ومجموع الدين العام والخاص مع نمو الإنتاج، فإن مستوى الاستثمار سيتدهور، بينما ترتفع فئة «الفائدة» على رؤوس الأموال، وبذلك يقل «الطلب» على القروض، وأخيراً، قد يؤدي هذا كله إلى إصابة النمو الاقتصادي بالركود. ذلك أن انكماش «الديون» من شأنه أن يؤدي إلى انكماش «الإنفاق»، وبذلك ينكمش الإنتاج،

كما ينكمش مستوى «العمالة».

\*\*\*

هذا هو ما يقوله مؤيدو الإبقاء على الدين الحكومي على ما هو عليه.

أما أولئك الذين يحبذون خفض الدين، فإنهم يقولون إن خفض الدين - عن طريق جمع ضرائب جديدة تكفي لتسديد الدين - يساعد على التخلص من بعض عوامل «التضخم» التي تنشأ نتيجة لوجود هذا الدين.

وهم يقولون أيضا إنه إذا جمعت الحكومة إيراد من الضرائب يفوق ما تنفقه، فإنها تستطيع استخدام «الفائض» في خفض الدين، وهذا بدوره سيؤدي إلى التخلص من جزء من «تضخم النقد الناشئ عن الحرب»، فعندئذ سيحدث ما يلي:

عندما يدفع أحد الممولين للحكومة الضرائب المستحقة عليه في شكل «شيك»، ستودع الحكومة «الشيك» في أحد البنوك ... وتأمّر الحكومة هذا البنك بإلغاء جزء من المبلغ الذي يدين به البنك الحكومة، ويرد ما يقابل ذلك من سندات حكومية إلى وزارة المالية. وبذلك تكون الحكومة قد سددت جزءا من الدين دون أن تدفع شيئا فنقود دافع الضرائب هي التي ألغت جزءا من الدين.

ولكن خصوم خفض الدين الحكومي قد يردون على ذلك قائلين إن خفض الدين من شأنه أن يفتح أمام الراغبين في الاقتراض فرصة جديدة؛ وعندئذ قد ينصرف الناس إلى استثمار نقودهم في القروض الفردية بدلا من استثمارها في القروض الحكومية.

هذا هو ما يقوله خصوم خفض الدين الحكومي، ولكنه قول يمكن الرد

عليه بأن أحدا لا يستطيع أن يؤكد أن هذا هو ما سيحدث؛ فقد يعزف الناس الذين يملكون رؤوس الأموال النقدية عن إقراض غيرهم من المحتاجين إلى المال. ولكن إذا حدث شيء من هذا القبيل، ولم تستطع القروض الفردية أن تسد هذه الفجوة، فقد تضطر الحكومة إلى التوسع في الإنفاق بغية حماية الدخل القومي من الانكماش.

كذلك يقول مجذو خفض «الدين العام» إن وجود الدين يستطيع أن يحدث موجة جديدة من التضخم في أي وقت، فإذا اشترت بنوك الاحتياطي من بنك تجاري مثلا، فإنها ستضطر إلى تمكين البنك الذي اشترت منه المههم من زيادة حصته في «الاحتياطي»، وعندئذ يستطيع هذا البنك أن يتوسع في منح القروض للراغبين في الاقتراض، وبذلك ينمو «حجم» الودائع المصرفية نمواً فوق نمو الدخل والإنتاج، فيترتب على ذلك ارتفاع الأسعار.

وعلى الرغم من أن خصوم خفض الدين يؤيدون هذا الرأي ويعترفون بأن ذلك قد يحدث، فإنهم يردون على ذلك قائلين إن بنوك الاحتياطي الفيدرالي تستطيع أن تصل إلى هذه النتيجة عن طريق اتباع وسائل أخرى غير شراء السندات الحكومية من البنوك الفردية، ومن ثم فإن المسألة التي تحتاج إلى رقابة هي «نظام بنوك الاحتياطي الفيدرالي» لا الدين القومي!

### القرار:

الواقع، أننا لن نستطيع اتخاذ قرار بشأن «الدين العام» على أساس هذه العوامل وحدها. ومع ذلك فإن النقط التي شرحناها تكفي لإيضاح التفكير الذي يجب أن نسير على هدها.

ولقد ركزنا اهتمامنا هنا في بعض النتائج «المالية» لكي نلتقي مزيدا من

الضوء على هذه المشكلة.

ولقد اتضح لنا - من هذا البحث - أن آثار الدين الحكومي - شأنه في ذلك شأن شتى الديون الأخرى - واسعة المدى؛ فهي لا تقتصر على صاحب الدين فحسب، بل تتعداه إلى غيره من الناس. ولهذا يجب علينا أن نبحث هذه الآثار بدقة قبل اتخاذ أي قرار نهائي.

\*\*\*

وعلى أية حال، فقد أكد لنا هذا الفصل الأفكار الرئيسية التالية:

١ - أن الديون جزء ضروري من نظامنا الاقتصادي.

فهي تنطوي على علاقة اقتصادية بين الذين يرغبون في إنفاق أموال تفوق ما يحصلون عليه من دخل، والذين يرغبون في إنفاق جزء محدد من دخلهم. وتساعد الترتيبات التي نضعها للاقتراض، على نمو دخلنا وإنتاجنا. صحيح، أن سوء استخدام بعض الأفراد هذه الترتيبات - عن طريق حصولهم على قروض لا يستطيعون تسديدها - يسبب بعض المشكلات الفردية، ولكن ذلك لا يدل على أن هذه الترتيبات سيئة - جملة وتفصيلا - من الناحية الاقتصادية.

٢ - تختلف أنواع الديون باختلاف أنواع المقترضين. وتؤدي هذه الديون وظائف مختلفة، كما أنها ذات آثار مختلفة أيضا. فالمستهلكون يشتررون - عن طريق التقسيط، أي الدين - السيارات، كما أن مؤسسات الأعمال تشتري - عن طريق الاقتراض - المواد الخام، وبالمثل تنشئ الحكومة - عن طريق الاقتراض - الطرقات، بينما تشتري المؤسسات المالية - عن طريق القروض - ديون الأشخاص الآخرين ... ولكن هذه الديون كلها تدعم نمو

الأسواق والإنتاج و «العالة» بصفة عامة.

٣- عندما تشتري المؤسسات المالية ديون المستهلكين ومؤسسات الأعمال والحكومة، فإنها تسهم في زيادة «حجم» النقد المتداول. ولهذا السبب، فإن الدور الذي تلعبه هذه المؤسسات المالية ذو أهمية خاصة، فهو دور يفوق مجرد نقل «المال» من أيدي شخص ما إلى أيدي شخص آخر، فزيادة حجم النقد المتداول تؤثر في حجم إنفاقنا -أى مصروفاتنا الاستهلاكية-، وبالتالي تسهم في زيادة حجم «الإنتاج» القومي كله.

### الرخاء ... والكساد

إن «عدم الثبات» الاقتصادي لفترة من الوقت، هو الوباء الذي أصيب به الاقتصاد الأمريكي. في بعض الأحيان يسيرا لاقتصاد الأمريكي قدماً إلى الأمام، وبسرعة، ولكن لعدة سنوات قليلة لا يلبث بعدها أن يتراجع إلى الوراء؛ ثم يقفز إلى الأمام مرة أخرى محققة ذروة الإنتاج. ولقد أطلق رجال الاقتصاد على هذا الضرب من ضروب «عدم الثبات» أسماء عديدة نذكر منها «دورة الأعمال» و«الرخاء والكساد» و«التضخم والانكماش» و«الازدهار والذبول» ... وهي كلها أسماء تشير إلى الاضطرابات التي تعترض سبيل التحسن البعيد المدى الذي يرتجي لمستوى المعيشة.

ولقد شرحنا في الفصل السابق الكيفية التي تسهم بها النقود والديون في نشوء مثل هذه الاضطرابات ... وسنحاول في هذا الفصل أن نتعرف على بعض الأسباب الأخرى التي تؤدي إلى تغيرات تطراً على مستوى النشاط الاقتصادي. ولكي نفعل ذلك، يجب علينا أن نتقصى -بمزيد من الإسهاب- طبيعة «دورات الأعمال»، وأن نرى -عن طريق النظر داخلها- كيف تحدث والشكل الذي تحدث به.

### ما هي التآرجحات الاقتصادية؟

لا شك أننا جميعاً نعرف بعض مظاهر «عدم الثبات الاقتصادي»؛ بل إن أولئك الذين يكبر وينا سنة يتذكرون التضخم الذي أعقب الحرب العالمية

الأولى. في سنة ١٩١٩، ارتفعت تكاليف المعيشة إلى ما يقرب من الضعف. وكان على المواطن العادي أن يحاول سد حاجياته عن طريق استخدام دخل لا يتمشى -على الإطلاق- مع الزيادة التي طرأت على الأسعار. وفي سنة ١٩٢٠، تدهورت أسعار المحاصيل الزراعية بشكل خطير، وأفلست مؤسسات أعمال كثيرة. وخلال سنة ١٩٢١، بلغ متوسط البطالة ١٠٪ من مجموع «القوة العاملة». ولكن الأحوال لم تلبث أن تحسنت، فارتفعت مستويات المعيشة ارتفاعاً ملحوظاً خلال النصف الأخير من العقد الثالث (من عام ١٩٢٠ حتى عام ١٩٢٩). وبلغ هذا التحسن ذروته في عامي ١٩٢٨ و١٩٢٩، حي لقد ظن بعض الناس -نتيجة للشراء الذي عم البلاد الأمريكية- أن أمريكا قد حصلت أخيرة على «الرخاء الدائم».

غير أن الأحوال لم تلبث أن ساءت ... فقد حل الكساد الاقتصادي العظيم بعد ذلك مباشرة، أي في أوائل العقد الرابع (من عام ١٩٣٠ حتى عام ١٩٣٥). وكان منظر الباحثين عن الطعام والمتعطلين عن العمل يوحي بأن النظام الاقتصادي الأمريكي قد دب فيه الحلل والفساد، وأن النظام الرأسمالي مقضى عليه بالفشل ... ولكن الصورة لم تلبث أن تغيرت وتبدلت، فقبل مرور أقل من عشر سنوات على ذلك الكساد الخطير، بلغ «الرخاء» في أمريكا حدة دفع الحكومة إلى العمل على الحد من ارتفاع الأسعار، وإلى «توظيف» طلبة وطالبات المدارس الثانوية والزوجات لسد الحاجة إلى الأيدي العاملة، وخاصة أثناء الحرب العالمية الثانية. ولكن الخوف من حدوث كساد جديد لم يلبث أن تسلل إلى النفوس على أثر انتهاء الحرب العالمية الثانية. فقد تنبأ البعض بأن انتهاء الحرب سيؤدي إلى انهيار اقتصادي خطير، يقذف بالملايين إلى هاوية البطالة. ولكن شيئاً من ذلك لم يحدث. فبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، ظل

مستوى «العمالة» عالية، واستمر «الطلب» على السلع وارتفعت الأسعار؛ وفي صيف عام ١٩٤٨، دعي الكونجرس لعقد دورة استثنائية لمعالجة تضخم الأسعار ... ولكن لم يكد يمضي عام حتى ألفتنا أمريكا تواجه «نكسة» اقتصادية، فقد ارتفع عدد المتعطلين عن العمل إلى أربعة ملايين شخص (أي أكثر من ٦.٥ في المائة من القوة المدنية العاملة)، كما انخفض الإنتاج الصناعي بنسبة تقدر بحوالي ١٠% عما كان عليه سنة ١٩٤٨.

وفي أوائل سنة ١٩٥٠، تحسنت الأحوال، ثم جاءت الحرب الكورية حاملة معها موجة جديدة من تضخم الأسعار، ومزيداً من «العمالة» والإنتاج. وفي خريف عام ١٩٥٣، بدأت الحكومة تخفض ميزانية «الدفاع»، وبدأت بعض مؤسسات الأعمال تخفف من حدة نشاطها، وما أن حل شهر مارس سنة ١٩٥٤ حتى ارتفعت نسبة البطالة إلى حد ما، كما انخفض مستوى الإنتاج الصناعي بنسبة عشرة في المئة، ولكن الأحوال لم تلبث أن تغيرت سنة ١٩٥٥، فضرب «الإنتاج» و«العمالة» أرقاماً قياسية.

ويتضح من هذا كله أن «دورة الأعمال» إنما هي عملية شديدة التعقيد؛ ذلك أنه لا توجد دورتان متشابهتان. ولعلنا جميعاً نذكر دورة الرخاء في سنة ١٩٢٩؛ وأزمات التضخم سنة ١٩٢٠ وسنة ١٩٤٨ وسنة ١٩٥١؛ وكساد سنة ١٩٣٣ ... ومن ثم يجب علينا أن نعرف طبيعة «دورة الأعمال»، وأن ندرك أن اصطلاح «دورة الأعمال» ليس وصفاً لتغيرات متماثلة - من حيث المدة - تطرأ على النشاط الاقتصادي.

ذلك أن الإنتاج لا يتأرجح تأرجحاً مماثلاً تماماً للتأرجحات والذبذبات الاقتصادية، سواء فيما يتعلق بالتضخم أو الكساد. كما أن «العمالة» ليست مقياس لهذه التأرجحات.

ولكي نفهم ما يحدث في الواقع، تعالوا بنا نميز بين شتى جوانب «دورة الأعمال».

فدورة الأعمال، يمكن تقسيمها إلى الجوانب التالية التي تفسر نفسها بنفسها:

- التآرجح إلى أعلى (وهو جانب التوسع والرخاء).
- نقطة التحول من أعلى إلى أسفل (جانب التحول الهبوطي والأزمة)
- التآرجح إلى أسفل (جانب الكساد والانكماش).
- نقطة التحول من أسفل إلى أعلى (جانب التحول الصعودي واستعادة الانتعاش).

وإذا وضعنا هذا التقسيم نصب أعيننا، وجب علينا أن نلاحظ أن التآرجح إلى أعلى لا يؤدي بالضرورة إلى تضخم.

فمع أنه أدى إلى ذلك سنة ١٩٢٠ و سنة ١٩٤٨، إلا أنه لم يؤد إلى شيء من هذا القبيل سنة ١٩٢٦ و سنة ١٩٣٧. ففي سنة ١٩٣٧ مثلا، انتهى التآرجح إلى أعلى، ثم بدأ التآرجح إلى أسفل، عندما كان عدد المتعطلين عن العمل أكثر من سبعة ملايين عامل. كذلك ليس من الضروري أن ينتهي التآرجح إلى أسفل بكساد شديد. فمع أن ذلك قد حدث سنة ١٩٢١ و سنة ١٩٣٣، إلا أنه لم يؤد إلى شيء من هذا القبيل سنة ١٩٤٩ و سنة ١٩٥٤.

والخلاصة أنه يمكننا أن نقول -استنادا إلى السوابق التاريخية- إن التآرجحات الاقتصادية تختلف في طولها ومداهها ومجالها..

فبعض التآرجحات إلى أعلى وإلى أسفل -كالدورة التي استمرت من سنة

١٩٢٩ إلى سنة ١٩٣٧- قد استمرت لعدة سنوات؛ على حين أن التآرجحات الأخرى -مثل «انتكاسات سنة ١٩٤٩ وسنة ١٩٥٤- لم تستمر إلا لعدة شهور قلائل.

كذلك بلغت بعض الدورات الحد الأقصى كأزمة سنة ١٩٣٣، وكالتضخم الذي نشأ بعد الحرب واستمر من سنة ١٩٤٦ حتى سنة ١٩٤٨. ومن الناحية الأخرى، كانت بعض الانتكاسات -كانتكاس سنة ١٩٥٤- معتدلة وخفيفة ولم تترك آثارا ملحوظة، بل إن كثيرا من الناس لم يلاحظوها على الإطلاق... وأخيراً، فإن بعض «الانتكاسات» الاقتصادية -كانتكاس سنة ١٩٣٣- قد شمل شتى أنواع النشاط الاقتصادي مثل الصناعة، والإنشاءات والزراعة وما شاكل ذلك. هذا على حين أن انتكاسات أخرى -كانتكاس سنة ١٩٤٩ الذي اشتهر باسم «انتكاس السلع تحت البيع»- لم تؤثر إلا في قطاعات معينة من قطاعات الاقتصاد.

كذلك تتأثر قطاعات الاقتصاد بهذه التآرجحات على نحو متباين مختلف.

فالإنتاج الزراعي و«العمالة» الزراعية مثلا، لا يتغيران بسرعة، على حين أن أسعار المنتجات الزراعية تميل إلى التآرجح على نطاق واسع. ومن الناحية الأخرى، فإن أسعار الصلب والسيارات لا ترتفع أو تنخفض على هذا النحو الواسع النطاق، على حين أن الإنتاج الصناعي والعمالة الصناعية يتأرجحان على نطاق واسع. ولهذا شهدت الأعوام القليلة الماضية ميلا متزايدة إلى «تثبيت» الأسعار، للحيلولة دون هبوطها. فالحكومة تدعم أسعار كثير من المنتجات الزراعية، كما أن قوانين الحد الأدنى للأجور، والعقود طويلة الأمد التي تعقدها نقابات العمال؛ تحدد أساسا للأجور لا يمكن الهبوط إلى ما دونه. كذلك تنظم اللوائح الحكومية بعض الأسعار بما في ذلك أجر المنافع العامة

والمواصلات. ومن هنا، فإن الفارق الرئيسي بين «الانتكاسات» الحالية و «الانتكاسات» القديمة، هو أن هبوط الأسعار في الوقت الحاضر أقل شأنًا -إلى حد كبير- من هبوطها فيما مضى. فالانتكاس الاقتصادي يؤثر الآن في كمية الإنتاج الصناعي وحجم العمالة، أكثر مما يؤثر في مستوى الأسعار.

إذن، لماذا نقلق بالنسبة للتأرجحات قصيرة الأمد، ما دام كل جيل سيكون أسعد حالًا من الجيل السابق، على طول المدى؟

الجواب -بالطبع- هو أن الكساد يعني تباطؤ الإنتاج، وتعطل الرجال والنساء عن العمل، وفشل مؤسسات الأعمال، وعجز المزارعين عن الحصول على أسعار مجزية لمحاصيلهم. كما أن التضخم يعني عجز ربات المنازل عن شراء سلع كافية بنقودهن الكثيرة نسبيًا، ويعني أن المتقاعدين عن العمل وغيرهم ممن يحصلون على دخل ثابت محدد، سيلحق بهم غبن كبير من جراء انخفاض القوة الشرائية الحقيقية لدخلهم. وبالإضافة إلى ذلك، فإن نتائج هذه التأرجحات الصعودية والهبوطية على «العمالة» والدخل -التي تقع داخل الولايات المتحدة- كثيرا ما تؤثر أيضا في الدول الأجنبية، مما قد يؤدي إلى تأثير علاقات أمريكا الخارجية بالدول الأجنبية بذلك. فالعالم يشهد -في الوقت الحاضر- تنافسا كبيرا بين النظم الاقتصادية والسياسية والاجتماعية في كل من أمريكا والاتحاد السوفيتي. وليس ثمة شك في أن حدوث كساد اقتصادي خطير في الولايات المتحدة، سيؤدي إلى زعزعة مكانة الولايات المتحدة في العالم الحر. فعندئذ سيظن كثير من الناس في شتى أنحاء العالم أن تجربة «الاقتصاد الحر في المجتمع الحر» قد فشلت، وبذلك تحرز الشيوعية انتصارا كبيرا في الحرب الباردة.

### تفسير التأرجحات الاقتصادية

من سوء الحظ، أنه ليست هناك عبارة بسيطة يمكن أن تفسر لنا سبب

## التأرجحات الاقتصادية.

ذلك أنه لا يوجد هناك «سبب» واحد معين بالذات؛ فالاقتصاد الأمريكي شديد التعقيد، وتؤثر فيه مجموعة متنوعة من العوامل.

ومع ذلك، فقد عرض رجال الاقتصاد نظريات كثيرة «تفسر» دورة الأعمال، بيد أنه لا توجد نظرية واحدة معينة بالذات، تنطوي على تفسير واف كامل لذلك.

فمثلا، يرى بعض الاقتصاديين أن النظام المصرفي هو أكبر مصدر من مصادر «عدم الثبات» الاقتصادي؛ بينما ينسب البعض الآخر التأرجحات الاقتصادية إلى عدم قدرة «الاستهلاك» على امتصاص جميع السلع المعروضة للبيع على نحو مستمر، في الوقت الذي أرجعه البعض إلى عدم التوازن بين سلع رأس المال - أي السلع الإنتاجية- والسلع الاستهلاكية، بينما أرجعه البعض إلى أشياء عجيبة مثل دورة المجموعة الشمسية وتغير الطقس وما شاكل ذلك من أسباب!

ومهما يكن من أمر، فإن رجال الاقتصاد متفقون -بصفة عامة- على أنه لا توجد نظرية واحدة معينة بالذات تقدم التفسير الكامل لنظام دورة الأعمال ؛ وهم متفقون أيضا على أن كل نظرية من هذه النظريات تنطوي على قدر من الحقيقة والصدق.

وعلى أية حال، فإن البحوث والدراسات التي أجريت خلال السنوات الماضية قد ساعدتنا على فهم كثير من العوامل الرئيسية التي تلعب دورا كبيرا في إحداث وإنهاء التأرجحات والذبذبات الاقتصادية:

فدراسة أرقام المجموع الكلي للإنتاج القومي مثلا، تساعدنا على تفسير

## التأرجحات الاقتصادية.

ذلك أن هذه الأرقام تبين لنا - كما شرحنا في الفصل الثاني - كيف أن ثلاث فئات كبيرة من فئات المجتمع هي التي تشتري الأشياء التي ينتجها اقتصادنا للسوق ... هذه الفئات هي: المستهلكون، والمنتجون، والحكومة.

فإذا سجل «الطلب الإجمالي» - أي مجموع ما تشتريه هذه الفئات الثلاث من سلع - زيادة، فإن ذلك يشير إلى أن مجموع الإنتاج القومي سينمو. وإذا كان مجموع «الطلب الإجمالي» يزداد بنسبة أكبر من نسبة زيادة نمو الموارد الإنتاجية، كان ذلك دليلاً على أن أسعار السلع سترتفع، وعندئذ قد يؤدي هذا الارتفاع إلى حدوث تضخم؛ فالتضخم هو وجود مقادير من المال تفوق كمية السلع الموجودة، أي أن المستهلكين يملكون أموالاً كثيرة يشترون بها سلعة قليلة. ومن هنا ترتفع أسعار السلع بحكم التنافس على شرائها.

أما إذا سجل «الطلب الإجمالي» انخفاضاً، فإن ذلك يشير إلى أن معدل الإنتاج ومستوى الأسعار سيهبطان؛ وبالتالي قد يؤدي الأمر إلى خفض مستوى «العمالة» وزيادة «فائض» الإنتاج الزراعي... وقد ينتهي الأمر بحدوث كساد!

ولهذا، يجب أن يتمثل هدفنا الرئيسي - دائماً - في العمل على أن يظل «الطلب الإجمالي» في مستواه السلم، بحيث لا يكون مرتفعة أكثر مما ينبغي أو منخفضة أكثر مما ينبغي أيضاً... وليس هذا «المستوى السليم» ثابتاً بالطبع. ولهذا، يجب أن نعدل «المستوى السلم» وفقاً لزيادة الإنتاج. فبالنظر إلى أن الطاقة على الإنتاج تزيد بمعدل ٢ ٪ أو ٣ ٪ كل سنة، يحسن بنا أن نضيف إلى رقم «المستوى السليم» ما يعادل ٢ ٪ أو ٣ ٪ كل سنة.

## مصادر «الطلب الإجمالي»

يعني اصطلاح «الطلب» - في نظر رجل الاقتصاد - شيئاً أكثر من مجرد «الرغبة» في الحصول على شيء، أو «الحاجة» إليه. ذلك أنه يعني الرغبة في الحصول على هذا الشيء أو ذلك، والقدرة على تنفيذ هذه الرغبة عن طريق القدرة على الشراء. في فترات الكساد يرغب ملايين الأشخاص في الحصول على أشياء معينة، ولكنهم يعجزون عن شرائها، لأنهم لا يملكون النقود اللازمة لذلك. فمن أين - إذن - يأتي «الطلب» الإجمالي؟ ولماذا يتباين حجمه؟

إن المصدر الرئيسي للطلب الإجمالي هو النقد المتداول.

فكما ذكرنا في الفصل الثاني، يولد إنتاج السلع دخلاً في شكل أجور ومرتبات تدفع للعمال، وفي شكل أرباح يحصل عليها رجال الأعمال والفلاحون والشركات المساهمة، وفي شكل إيجارات تدفع للأشخاص الذين يسمعون باستخدام ممتلكاتهم في الأغراض الإنتاجية، وفي شكل «فائدة» يحصل عليها الدائنون الذين يدينون غيرهم من الناس. ومن ثم، فإن عملية الإنتاج هي التي تولد القوة الشرائية اللازمة لشراء السلع والخدمات التي تنتجها الأمة. ومع ذلك، فليس هناك ثمة ما يضمن جعل مجموع «الانفاقات» مساوياً تماماً لمجموع الدخل الوارد.

فأولاً، تأخذ الحكومة جزءاً كبيرة من الدخل - حوالي الثلث - من أصحاب الدخل، في شكل ضرائب. وبالطبع، تستخدم الحكومة دخل الضرائب في شراء السلع والخدمات؛ ولكن مجموع «مصروفاتها» قد لا يساوي - بالضرورة مجموع ما تجبیه من ضرائب. ففي بعض الأحيان، تنفق الحكومة أكثر مما تجمع من ضرائب، وتعوض الفرق عن طريق الحصول على قروض. وفي

أحيان أخرى، تنفق الحكومة أقل مما تحصل عليه؛ وعندئذ قد تعتمد إلى تسديد بعض قروضها .... وهكذا تستطيع الحكومة -عن طريق سياستها المالية- أن تساعد على توسيع حجم «المصرفيات»، أو على تضيق مجال هذه «المصرفيات». ومن ثم، فإن السياسة المالية تؤثر على «حجم الطلب الإجمالي» - أي مجموع ما يشتريه المستهلكون والمنتجون والحكومة من السلع المعروضة في السوق.

ولكن من المحتمل أن يدخر أصحاب الدخل جزءا من دخلهم بدلا من إنفاقه في شراء السلع والخدمات. ومن المحتمل أيضا أن يستثمر المدخرون بعض هذه المدخرات استثمارا مباشرة، أي أن يستخدم «المدخر» مدخراته في شراء منزل، أو أن تستخدم مؤسسات الأعمال مدخراتها في شراء آلات جديدة. كذلك قد تتخذ بعض هذه الأموال -كما رأينا في الفصل السابق- شكل ودائع مصرفية وبوالص تأمين وما شاكل ذلك. ولكن هذه الأموال تنفق مرة أخرى، عندما تعتمد المؤسسات المالية إلى إقراضها للمنتجين. غير أنها لا تنفق -في هذه الحالة- بمعرفة «رجال الأعمال»؛ وعندئذ تصبح هذه الأموال جزءا من المجموع الكلي للاستثمار الداخلي.

غير أنه ليس هناك ثمة ما يؤكد أن المنتجين -في أي مستوى معين من مستويات الدخل- سيعمدون إلى استثمار نفس كمية النقود التي يقرر المدخرون ادخارها في نفس ذلك المستوى من مستويات الدخل.

فقد يرغب المنتجون في استثمار مبالغ أكبر، وقد يرغبون في استثمار مبالغ أقل. وعلى كل حال، فإن قرار الادخار وقرار الاستثمار تتخذهما -إلى حد ما- طوائف متباينة من الناس، ولأسباب متباينة أيضا. ومن ثم، ندر أن تتفق خطط المدخرين والمستثمرين. في بعض الأحيان، يميل المنتجون إلى إنفاق أكثر

مما يريد الجمهور إقراضه، وعندئذ يضطر المنتجون إلى سحب بعض ودائعهم المصرفية. أما إذا كانوا يريدون استثمار مبالغ أقل مما يريد الجمهور إقراضه لهم، فإن بعض السلع قد تظل -في هذه الحالة- بلا بيع، كما أن مستوى الدخل قد ينخفض.

وبعبارة أخرى، إذا حاول المستثمرون إنفاق مبالغ تفوق ما يريد الجمهور ادخاره، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة «الطلب الإجمالي»، ومن ثم يطرأ ضغط «صعودي» على الدخل والعمالة والأسعار. أما إذا حاول المدخرون ادخار مبالغ تفوق ما يريد المستثمرون استثماره، فإن مجموع «المصرفيات» يميل إلى الانخفاض، ومن ثم يطرأ ضغط «هبوطي» على الأسعار والإنتاج والعمالة والدخل.

وخلاصة ما نقوله عن كلا الموقفين، هو أن الحركتين -الصعودية والهبوطية في الدخل القومي- تحدثان عندما يكون الفارق كبيرة بين خطط المستثمرين وخطط المدخرين. فهذه التغيرات التي تطرأ على مستوى النشاط الاقتصادي هي التي تجعل المدخرات مساوية للاستثمار.

ويجب أن نؤكد -في هذا الصدد- أن أولئك الذين يشترون الإنتاج القومي، يستطيعون أن يدعموا القوة الشرائية الناتجة عن الدخل الذي يحصلون عليه، عن طريق الاقتراض من المؤسسات المالية أو عن طريق التصرف في بعض موجوداتهم المكدسة. فالمستهلكون ورجال الأعمال والحكومة -كما رأينا في الفصل السابق- يستطيعون إنفاق أكثر مما يحصلون عليه من دخل، عن طريق الاقتراض من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

وهكذا، فإن ارتفاع الطلب الإجمالي أو انخفاضه رهن جزئياً بصروب السيطرة التي تفرضها الحكومة على هذه المؤسسات المالية؛ وستحدث عن

ذلك في فصل قادم.

## لماذا يتأرجح الطلب الإجمالي؟

والآن، تعالوا بنا نقف على مدى الآثار الرئيسية التي يخلفها «تأرجح» الطلب الإجمالي، على الإنفاق سواء في شكل استثمار أو استهلاك أو خدمات حكومية. وسناقش أولاً التغيرات التي تطرأ على مستوى الاستثمار، لأن هذه التغيرات كانت -من الناحية التاريخية- أكثر التغيرات قوة، وأقلها وضوحاً وأصعبها إدراكاً عن طريق التنبؤ، وأكثرها استعصاء من ناحية التأثير عليها عن طريق السياسة الاقتصادية.

ونبدأ من حيث يحسن البدء، فنذكر أن الإنفاق في شكل استثمارات، يقوم -إلى حد كبير- على ما هي ما يتوقع رجال الأعمال الحصول عليه من أرباح. فالمنتجون يستثمرون المال في بناء المصانع الحديدية وشراء الآلات الجديدة وما شاكل ذلك، لأنهم يعتقدون أن المستهلكين سوف يقبلون على السلع والخدمات التي تنتجها هذه المصانع.

ومعنى ذلك أن المنتجين لا يستثمرون الأموال إلا عندما يتوقعون أن تدر عليهم هذه الاستثمارات ربحاً، ومن ثم فإن الإنفاق في شكل استثمار، يتأثر بالتغيرات التي تطرأ على الفنون الصناعية، أي المخترعات الجديدة التي تحسن إنتاج المؤسسة، كما يتأثر أيضاً بالتكاليف واحتمال استبدال المصانع أو توسيعها وزيادة الآلات.

بيد أن التجارب تدل على أن استثمار الأموال بغية الدخول في أسواق جديدة أو بغية استخدام فن صناعي جديد، قد يؤجل - بل إنه يؤجل بالفعل عندما لا يتأكد المنتج من أنه سيحصل على ربح. ولهذا تختلف وتباين كمية

الأموال المستثمرة. فمثلا انخفضت الاستثمارات من ١٦.٢ بليون دولار سنة ١٩٢٩ إلى ٠,٩ بليون دولار فقط سنة ١٩٣٢؛ بينما زادت من ٢٩,٧ بليون دولار سنة ١٩٤٧ إلى ٥٦,٨ بليون دولار سنة ١٩٥١. ذلك أن القرارات التي يتخذها المنتجون بشأن الاستثمار، تتأثر بمدى تباين آمال المنتجين في الحصول على أرباح، ومدى الأسباب التي تدفعهم إلى التفاؤل أو التشاؤم. وتتصف بعض هذه الأسباب بالخفاء وعدم الظهور مثل ما قد يطرأ من تطورات على الموقف الدولي، ومثل صداقة الحكومة القائمة أو عدائها لطائفة رجال الأعمال. وهذا هو السبب في أن البعض يطالبون بضرورة توفير جو سياسي واجتماعي واقتصادي ملائم لتشجيع الاستثمار.

تسهيلات الضرائب التي توضع لتشجيع استيراد رؤوس الأموال في الصناعة، والقوانين التي تحقق التعاون بين العمال وأصحاب العمل، والقوانين التي تشجع الصناعات الجديدة، وزيادة عدد السكان، وزيادة الإنتاج نتيجة لتقدم البحوث العلمية... كل هذه العوامل، ليست سوى أمثلة للجو المشجع للاستثمار. وبالطبع، توجد عوامل مثبطة وغير مشجعة للاستثمار، وهي عوامل لوحظت بوضوح في أعقاب العقد الثالث من القرن الحالي، مثلما لوحظت العوامل المشجعة منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية. وبالطبع أيضا، يولد التوسع في الاستثمار مزيد من القوة الشرائية، كما أن اشتداد الطلب على السلع يؤدي -بدوره- إلى تنشيط الاستثمار؛ وهذا هو السبب في أن «الدورة الصعودية» في وقت ما، قد تؤدي إلى تأرجح صعودي أوسع نطاقا، كما أن «انكماش» الإنفاق قد يؤدي إلى مزيد من الانكماش، وخاصة فيما يتعلق بالإنفاق على سلع رأس المال - أي السلع الإنتاجية مثل الآلات.

كذلك يتأثر الاستثمار بالتغيرات التي تطرأ على الفنون الصناعية. ولقد

أشار كثير من الاقتصاديين إلى أن الاقتصاد الأمريكي الدائب الحركة والمرونة، يتميز بخاصية معينة هي التوسع في استخدام الفنون الصناعية أو «الابتكار». ويتمثل هذا الابتكار في أشكال صناعية جديدة، ومنتجات جديدة، ومنتجات محسنة بدلا من المنتجات العتيقة المألوفة، وفنون جديدة للتسويق، وهلم جرا ... بل إن تاريخ أمريكا الصناعي حافل بمثل هذه الابتكارات المنشطة كالسيارات، والكيماويات، واللدائن، وآلات تكييف الهواء، وما شاكل ذلك من منتجات جديدة.

غير أن هذه الابتكارات لا تسلك طريقة ثابتاً مستمراً، وإنما تحيء في فترات غير منتظمة.

فعندما يظهر ابتكار جديد، يتمثل رد الفعل الاقتصادي فيما يلي : ينتج مبتكر ما انتاجا جديد، فيستقبله الجمهور استقبالا طيبا، فيجي المبتكر ثمرة ابتكاره في شكل أرباح. ولكن هذا النجاح الذي يحققه المنتج الجديد يدفع المنافسين له إلى محاولة التفوق عليه، فيقترضون مزيدا من المال، ويستخدمون مزيدا من العمال المهرة، ويشترون مزيدا من المواد الخام، ويشيدون مصانع جديدة، وينفقون على بحوث علمية جديدة - بقصد التوصل إلى ابتكار جديد - وينظمون حملات إعلانية ضخمة.. وهكذا يزداد الطلب على الاستثمار، فتطراً على الدورة الاقتصادية تغيرات «صعودية».

ولكن السوق لا يلبث أن يعاني من «الإغراق»، ولا تلبث المنافسة أن تؤدي إلى الإقلال من الربح. وشيئا فشيئة تخفض بعض المؤسسات الإنتاجية التي لا تتصف بالكفاءة إنتاجها وقد تختفي؛ ومن ثم يقل الطلب على الآلات والمواد الخام. وعندئذ تبدأ نقطة التحول «الهبوطي». ولكن سرعان ما يظهر «ابتكار» جديد يؤدي مرة أخرى إلى «حركة صعودية» وهلم جرا ...

ومن هذا يتضح الدور الذي تلعبه «القروض». فعندما يشتد التنافس بين المؤسسات الإنتاجية، يزداد الإقبال على القروض التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية إذا شعرت بالتفاؤل. أما إذا شعرت البنوك والمؤسسات المالية بالتشاؤم، فإنها لا تشجع المؤسسات الإنتاجية على الاقتراض، وبالتالي قد يقترن انخفاض مستوى الإنتاج بانكماش في مورد النقود.

أما «إنفاقات» المستهلكين، فإنها أكثر ثباتا من إنفاقات الاستثمار، كما أنها أوسع نطاق.

ففي عام ١٩٥٤ مثلا، عندما بلغ المجموع الكلي للاستثمار الداخلي الخاص ٤٧ بليون دولار، كان مجموع إنفاقات الاستهلاك الشخصي يبلغ ٢٦٣ بليون دولار، أي حوالي خمسة أمثال إنفاقات الاستثمار. وفي العادة، تميل إنفاقات الاستهلاك الشخصي إلى ثبات يفوق ثبات إنفاقات الاستثمار، ولكنها قد تتغير بسرعة تحت ضغط الحرب أو غيرها من الطوارئ. ومن ثم، فإنه من المفيد أن نتأمل العوامل التي تؤثر على هذا المصدر الكبير في الطلب الإجمالي، ونعي بذلك «انفاقات - أي مصروفات - الاستهلاك».

وبصفة عامة، يمكن أن نقول إن الدخل هو الذي يقرر -أساسا- مصروفات الاستهلاك الشخصي، ولكن هذه المصروفات تتعرض أيضا لمجموعة متنوعة من المؤثرات التي لا تزال غير مفهومة فهما تماما.

وبصدق ذلك بصفة خاصة، على ما ينفقه المستهلكون في شراء السلع «الدائمة» كالمنازل، والثلاجات الكهربائية، والسيارات. في الإمكان تأجيل شراء مثل هذه السلع، على حين أنه لا يمكن تأجيل شراء السلع سريعة الاستهلاك مثل الأطعمة، والخدمات الرئيسية كالغاز أو الكهرباء. فإذا قرر ملايين الأشخاص مثلا أن يجعلوا سياراتهم «تخدم» سنة أخرى، لأنهم يتوقعون هبوط

دخلهم، أو لأنهم يتوقعون انخفاض أسعار السيارات، فمن المحتمل أن يكون لقرارهم هذا تأثير هائل على المؤسسات الإنتاجية. فقد تبين من دراسة «مصروفات الاستهلاك» -على نحو دقيق- أن هذه المصروفات تلعب دورا هاما، وأنها في حاجة إلى مزيد من الدراسة المستمرة.

ففي بعض الأحيان، يتصرف المستهلكون بوحى عن آمالهم وتكهناتهم الشخصية.

ولعل أحدث مثل على ذلك هو ما حدث عقب نشوب الحرب الكورية مباشرة في صيف عام ١٩٥٠؛ فقد خيل للمستهلكين أن أسعار السلع سوف ترتفع، ومن ثم راحوا يشترون كميات ضخمة من هذه السلع. وترتب على ذلك نقص المعروض من بعض السلع، فارتفعت أسعار هذه السلع. واستجابت المؤسسات الإنتاجية الإقبال المستهلكين على هذه السلع، فأنتجت مزيداً منها، وأدى ذلك إلى ارتفاع أسعار بعض المواد الخام. ولو أن المستهلكين كانوا يتوقعون خفض الأسعار -لا ارتفاعها كما خيل إليهم- لكان رد الفعل مختلفة عن ذلك تماما. فالكف عن الشراء، في انتظار خفض الأسعار، يؤدي أوتوماتيكياً إلى خفض الأسعار وخفض الدخل، وهكذا دواليك!! ولكن «مصروفات الاستهلاك» تميل -عادة- إلى التأثير الشديد بمستوى الدخل الشخصي «تحت التصرف».

فمنذ انتهاء الحرب العالمية الثانية، كانت مصروفات الاستهلاك الشخصي تتراوح بين ٩١ و ٩٨٪ من مجموع الدخل «تحت التصرف». وفي خلال الفترة التي وقعت بين سنة ١٩٥٠ و ١٩٥٤، تراوحت نسبة هذه المصروفات بين ٩٢ و ٩٤ ٪؛ ولكنها انخفضت في بعض الأحيان إلى ٧٥٪، وارتفعت في أحيان أخرى إلى ١٠١ ٪. أما أثناء الحرب العالمية الثانية، فقد انخفضت

مصروفات الاستهلاك إلى ٧٥% عندما قلت السلع الاستهلاكية، ولم تشجع الحكومة «مصروفات الاستهلاك». وفي عام ١٩٣٢ - ١٩٣٣، بلغت هذه المصروفات أكثر من ١٠٠٪ من الدخل «تحت التصرف، عندما كان الدخل والعمالة في مستوى منخفض جدا، بحيث اضطر ملايين الأشخاص إلى الحياة «فوق مستواهم» لعدة سنوات.

ولكن هذه الحالات المتطرفة حدثت في فترات غير عادية - أي في أوقات الحرب والكساد-. أما في الظروف العادية، فإن «مصروفات الاستهلاك» تكون أكثر ارتباطا بتدفق الدخل، على الرغم من أن العلاقة بينهما ليست ذات نسبة مئوية ثابتة، بأية حال من الأحوال.

أما مستويات «المصروفات الحكومية» فإنها تتغير بتغير فكرة الحكومة عن الدور الذي يتعين عليها أن تقوم به، وتغير الظروف التي تدفع الحكومات إلى تنفيذ برامج معينة:

فقد أصبحت نفقات إنشاء الطرق، والمدارس، ومعاشات الشيخوخة، وتعزيز أسعار المحاصيل الزراعية، وعدة جوانب أخرى من المشروعات، جزء لا يتجزأ من ميزانية الحكومة.

غير أن «حجم» المصروفات التي تنفق في هذه الشؤون، يختلف -زيادة أو نقصا- باختلاف الظروف والمناسبات.

وبالنظر إلى أن الجانب الأكبر من جوانب «المصروفات الحكومية» هو الدفاع والحروب، فإن التغيرات الجوهرية التي تطرأ على «المصروفات الحكومية» إنما تأتي في فترات الانتقال من السلم إلى الحرب أو العكس ... في السنوات الأخيرة مثلا، كان أكثر من أربعة أخماس (٥/٤) المصروفات الحكومية مخصصة

لمشروعات الدفاع، ولدفع إعانات المحاربين القدماء، و «فائدة» دين الحرب، وهلم جرا ... ويبدو أن هذه الحالة ستستمر ما دامت «الحرب الباردة» مستمرة.

ولكن «المصروفات الحكومية» تتميز عن «مصرفات الاستهلاك الشخصي» بأنها تخضع لتوجيه مباشر وسيطرة مباشرة، على نقيض مصرفات الاستهلاك الشخصية.

ففي الإمكان زيادة أو إنقاص حجم المصروفات الحكومية، وفقا لما يترأى للحكومة. وبذلك يمكن، عن طريق القرارات الحكومية، زيادة المصروفات الحكومية بقصد تنشيط الطلب على السلع، كما يمكن الحد من هذه المصروفات بقصد الحد من الطلب على هذه السلع.

وهكذا يمكن استخدام المصروفات الحكومية في محاولة تحقيق «التوازن الاقتصادي».

وخلاصة القول، أن الدوافع الكامنة وراء مصرفات الاستهلاك، متباينة ومعقدة، وغير مفهومة على نحو كامل. وليس من شك في أننا لم نصل بعد إلى النقطة التي نستطيع معها أن نتنبأ -بدقة- بمدى حجم «مصرفات الاستهلاك»، كما أننا لا نستطيع أن نسيطر سيطرة كاملة على هذه المصروفات. ولكن من المقطوع به من ناحية أخرى، أن الإجراءات الحكومية تلعب دورا لا بأس به في التأثير على «الطلب»، وستحدث عن بعض هذه الإجراءات الحكومية في فصل قادم.

### لماذا تتصف بعض التآرجحات بأنها «تراكمية»؟

سبق أن لاحظنا أنه لا «الانتكاسات» ولا «التضخمات»، ذات طابع

محدد. فبعض «الانتكاسات» أخطر من الأخرى، والبعض الآخر قد يستمر فترة أطول. كذلك، قد ينشأ التضخم ببطء أو يظهر «سريعاً». فمثلاً كان «انتكاس» سنة ١٩٥٣ - ١٩٥٤ أقل قسوة من انتكاس سنة ١٩٣٧ - ١٩٣٨، أو الكساد الذي أعقب رخاء سنة ١٩٢٩. أما التضخم الذي جاء في أعقاب الحرب العالمية الثانية، فقد كان أكثر تدرجاً من التضخم الذي أعقب الحرب العالمية الأولى، وهلم جرا ... ويتمثل أحد جوانب «الأثر التراكمي» في عامل معين يطلق عليه رجال الاقتصاد اسم «المضاعفات».

ولكي نشرح معنى هذا العامل الذي يسميه رجال الاقتصاد «المضاعفات»، يحسن بنا أن نضرب مثلاً ... هذا المثل هو: فلنفترض أن الحكومة قررت إنشاء مصنع جديد من مصانع الطاقة الذرية ... عندئذ ستدفع الحكومة نقوداً للعمال، وموردي مواد البناء، وأصحاب الأرض التي سيقام عليها المصنع، وهلم جرا ... وستؤدي هذه النقود إلى زيادة دخل السكان في الحي القريب ... وبالتالي ستزداد مصروفات الاستهلاك .. فالعمال مثلاً سينفقون مزيداً من المال في شراء الأطعمة والثياب وإيجارات المنازل والشقق التي سيقومون بها في المنطقة التي يقام المصنع فيها ... ومن ثم، يمكن أن نتوقع أن يزيد البقالون وأصحاب دور بيع الملابس وأصحاب المشارب وأصحاب المنازل والبنائون، مصروفاتهم أيضاً، لأنهم سيحصلون على دخل أكبر.

وهكذا، فإن الزيادة التي ستطرأ على مجموع المصروفات قد تزيد -عدة أضعاف- على المبلغ الأصلي المستمر في بناء المصنع؛ وقد يؤدي ذلك إلى توسع، لا في الدخل فحسب، بل في الإنتاج و«العمالة» أيضاً. وبذلك يكون «الاستثمار» الأصلي قد أدى إلى نشوء سلسلة من «مصروفات الاستهلاك» تستطيع أن تستمر إلى ما لا نهاية إذا أنفق الناس كل دخلهم بصفة دائمة. ولكن

الناس لا يفعلون ذلك، فهم يدخرون جزءاً من دخلهم؛ ونتيجة لذلك، فإن العوامل التي تسمى «مضاعفات» تستطيع أن تعمل أيضاً في الاتجاه المضاد، أي تستطيع أن تسهم في إحداث «انكماش» يطرأ على الدخل القوي. فإذا انخفضت مصروفات الاستثمار، «تضاعف» الانكماش نتيجة السلسلة من الانخفاضات تطرأ على مصروفات المستهلكين.

وعلى أية حال، فإن النقطة الأساسية هي أن كلا من زيادة الاستثمار أو نقصه قد تؤدي إلى نشوء زيادة أو نقص -أكبر نسبياً- تطرأ على الدخل والإنتاج «والعمالة». كذلك قد تطرأ تغيرات «تراكمية» على المصروفات نتيجة -ووفقاً- لعامل آخر يطلق عليه رجال الاقتصاد اسم «عامل التعجيل والإسراع».

وبعني هذا العامل أن التغيرات التي تطرأ على درجة نمو «الطلب» على السلع الاستهلاكية، تؤدي إلى تغيرات أسرع، تطرأ على إنتاج آلات المصانع والأدوات اللازمة لصناعة السلع الاستهلاكية.

مثال ذلك، فلنفترض أن المستهلكين يطلبون كل سنة -وباستمرار- ألف قطعة من سلعة معينة، وأن إنتاج القطع المطلوبة يقتضي استخدام عشر آلات تنتج كل منها مائة قطعة سنوية. ولنفترض أيضاً -وهذا أمر معقول- أن آلة واحدة من الآلات التي تصنع هذه السلع تستهلك كل عام ويجب تغييرها بأخرى، ومن ثم يجب أن تنتج مصانع آلات إنتاج هذه السلعة آلة كل عام -وبصفة مستمرة - ما دام طلب المستهلكين لها ثابتاً.

ولكن فلنفترض أنه -نتيجة لسبب ما- ازداد طلب المستهلكين لهذه السلعة من ١٠٠٠ قطعة إلى ١١٠٠ قطعة في العام، أي زيادة قدرها ١٠٪. ولكن إنتاج المائة قطعة الإضافية سيحمل منتج هذه السلعة على استبدال

آلتين - لا آلة واحدة- في تلك السنة. وعندئذ سيضطر هذا المنتج إلى شراء آلتين الا آلة واحدة؛ وبذلك يتضاعف «الطلب» على الآلات -أي يزداد بنسبة ١٠ ٪ - على حين أن «الطلب» على السلع التي يبيعها المنتج لم يزد إلا بنسبة ١٠٪ فقط. أما إذا لم يثبت «الطلب» عند ١١٠٠ قطعة سنوية، فإن «الطلب» على الآلات سينخفض من آلتين سنوية إلى ١.١ آلة في السنة.

ويتضح من هذا أن صناعة الآلات قد تنمو بقوة عندما تزداد طلبات المستهلكين، ولكنها قد تنكمش -بقوة- أيضا، نتيجة لعدم استمرار زيادة «الطلب». فإذا اشترى المستهلكون كل عام مقادير مماثلة لما سبق أن اشتروه في العام السابق، فإن صناعة آلات المصانع لن تنمو.

وبالطبع، إذا انخفض «طلب» المستهلكين من ١٠٠٠ قطعة إلى ٩٠٠ قطعة (أي بواقع ١٠ ٪) سنويا، فسيحتاج المنتج إلى ٩ آلات فقط بدلا من ١٠ آلات في العام. ومن ثم لن يضطر إلى شراء آلة جديدة. وسيترتب على ذلك أن مصنع الآلات الذي كان يبيع لهذا المنتج آلة جديدة كل عام، لن يبيع له أية آلة؛ وبالتالي سينخفض الطلب على آتاه بواقع ١٠٠ ٪. ومعنى ذلك، أن خفض الاستهلاك بواقع ١٠ ٪ قد أدى إلى خفض الطلب على إنتاج مصنع الآلات بواقع ١٠٠٪. وهذا وينطبق «عامل التعجيل والإسراع» على السلع المخزونة «تحت البيع» أيضا.

ولشرح ذلك، فلنفترض مرة أخرى أن «طلب» المستهلكين على هذه السلعة المعينة هو ١٠٠٠ قطعة سنويا، وأن بائع القطاعي يطلب سلفة كمية من السلع تعادل الكمية التي تباع، أي أن عدد السلع التي يحتزنها هو ١٠٠٠ قطعة، فمن الواضح عندئذ أن هذا التاجر يتعين عليه أن يشتري كل عام ١٠٠٠ قطعة من صانع هذه السلعة. ولكن فلنفترض أن طلبات المستهلكين

زادت بنسبة ٢٠٪ (أي ارتفعت من ١٠٠٠ قطعة إلى ١٢٠٠ قطعة)، فعندئذ سيضطر التاجر - في العام الذي تطراً فيه هذه الزيادة - إلى شراء ١٤٠٠ قطعة - لا ١٠٠٠ فقط - أي بزيادة ٤٠٪. أما السبب في شرائه ١٤٠٠ فهو أنه يحتزن - سلفاً - كمية ماثلة للكمية التي تباع. وما دامت الكمية التي ستباع خلال ذلك العام هي ١٢٠٠ قطعة، فمعنى ذلك أنه سيحتزن ١٢٠٠ قطعة مضافاً إليها ما يعادل الزيادة التي طرأت على الطلب، أي ٢٠٠ قطعة أخرى؛ وبذلك يكون ما يحتزنه هو  $١٢٠٠ + ٢٠٠ = ١٤٠٠$  قطعة. أما إذا ثبت الطلب عند ١٢٠٠ قطعة، فإن تاجر القطاعي سيعمد إلى خفض طلباته من ١٤٠٠ قطعة إلى ١٢٠٠ قطعة فقط.

ومعنى هذا أن أية زيادة طفيفة تطراً على طلب المستهلكين، قد تؤدي إلى زيادة أكبر تطراً على الإنتاج، وأن هذا المبدأ ذاته ينطبق على «الخفض» الازيادة فحسب. فعندها ينخفض الاستهلاك، ينخفض الإنتاج. بل إن منتجي السلع الإنتاجية أو «السلع تحت البيع» يتأثرون بثبات «الطلب» أيضاً.

وهناك مصدر آخر من مصادر «التغيرات التراكمية» ... هذا المصدر هو «التوقع» استناداً إلى ما يحدث في الواقع وإيماناً بأن ما يحدث سوف يستمر في الحدوث على هذا النحو.

فقد لاحظنا من قبل كيف أن «التوقع» الذي يقود سلوك المستهلكين والمنتجين، يؤدي إلى نتائج ملحوظة. فعندما يفسر المستهلكون ارتفاع نسبة البطالة ارتفاع طفيفة على أنه دليل على احتمال حدوث انتكاس اقتصادي، فإن هذا «التوقع» من جانبهم قد يؤدي إلى خفض «المصروفات». وبالمثل إذا اعتبرت المؤسسات المالية وأصحاب رؤوس الأموال مثل هذا الارتفاع الطفيف الذي طرأ على نسبة البطالة بمثابة دليل على احتمال حدوث «انتكاس»

اقتصادي، فقد تحجم هذه المؤسسات عن تقديم قروض للراغبين في الاقتراض؛  
وبذلك «ينكمش» مورد النقد، وقد ينتهي الأمر ببيع السلع بأسعار أقل من  
أسعار تكلفتها!

ومع ذلك، فليس من الضروري أن يصبح تغير مستوى «الإنفاق» تغيراً  
تراكمياً.

فقد حدث في كثير من الأحيان أن غيرت نقط التحول «الهبوطية» في  
الدخل والإنفاق مجرى سيرها بدون أي تدخل من جانب حوافر خارجية ذات  
أثر على الإنفاق. فمثلاً إذا انخفض الدخل نتيجة لنقص إقبال مؤسسات  
الأعمال على شراء السلع تحت البيع»، فمن المحتمل أن يكون مثل هذا انخفاض  
أمر «يصحح ذاته بطريفة أوتوماتيكية»؛ بمعنى أنه إذا زادت جوانب الإنفاق  
الأخرى، فإن استنزاف «السلع تحت البيع» سيرغم مؤسسات الأعمال على  
طلب مزيد منها؛ أو بمعنى أنه إذا كنت بعض المؤسسات الإنتاجية عن الإنتاج  
بسبب عدم ارتفاع الأسعار ارتفاعاً متمشياً مع ارتفاع «التكلفة»، فإن بعض  
المؤسسات ستخسر جانباً من دخلها، وعندئذ قد يميل مستوى «العمالة» إلى  
الهبوط؛ ولكن مثل هذا الهبوط قد يؤدي بدوره إلى خفض التكلفة التي تتمثل في  
أسعار المواد الخام وأجور العمال؛ وعندئذ قد تستأنف الشركات الإنتاجية التي  
كفت عن الإنتاج عملها من جديد، بسبب خفض التكلفة؛ ومرة أخرى يرتفع  
مستوى «العمالة». ويتضح من هذا المثل أن الحافز إلى «الانتعاش» جاء نتيجة  
للقوى التي ولدها «الانكماش» ذاته.

ولكن مفتاح نشوء مثل هذه القوى التي تجعل «الهبوط» يصحح ذاته  
أوتوماتيكياً، يكمن في استمرار جوانب الإنفاق الأخرى. وعلى الرغم من أنه  
توجد أسباب كثيرة تجعلنا نميل إلى الاعتقاد بأن تحاذل جانب من جوانب البنين

الاقتصادي كثيرا ما يؤدي إلى تخاذل بعض الجوانب الأخرى، فإن مثل هذه «العدوى» لا تنتقل إلا تدريجيا. بل إن مثل هذه «الدورات الصغرى» تحدث باستمرار في نظامنا الاقتصادي دون أن يلحظها أحد؛ ولكنها تصبح موضع اهتمام الناس عندما تطول فترة «التصحيح الأتوماتيكي الذاتي» وعودة المياه إلى مجاريها.

### العلاقات الاقتصادية بداخل النظام الاقتصادي

على الرغم من الدور الهام الذي يلعبه مستوى «الطلب الإجمالي» - أي مستوى المصروفات الاستهلاكية- فإن هذا العامل ليس العامل الوحيد الذي ينبغي الاهتمام به عند تحليل التآرجحات الاقتصادية. ذلك أن للعلاقات بين مختلف أجزاء الاقتصاد - وخاصة العلاقة بين التكاليف والأسعار- أهمية كبيرة.

ولعلنا نستطيع أن ندرك مدى تأثير العلاقة بين التكلفة والسعر على التآرجحات الاقتصادية، إذا نحن تأملنا الدور الذي تلعبه الأجور. فالأجور إنما هي جانب هام من جوانب تكلفة الإنتاج بالنسبة لصاحب العمل، كما أنها مصدر هام من مصادر الدخل بالنسبة للعامل.

وبينما يعتقد البعض أن إحدى وسائل علاج الكساد تتمثل في خفض الأجور بغية تمكين المنتجين من استخدام عمال أكثر بفئات أجور منخفضة، يعتقد البعض الآخر أن خفض الأجور -على نطاق واسع- لا بد أن يؤدي إلى كساد أخطر، بحجة أن خفض الأجور يقلل من قوة العمال الشرائية، وبالتالي يؤدي إلى خفض «الطلب» على السلع.

ومن ناحية أخرى، يعتقد البعض أنه يجب خفض الأسعار عندما تنخفض المبيعات، بينما يعتقد البعض الآخر أن ذلك قد يؤدي إلى «انكماش» الأرباح

انكماشاً قد يدفع مؤسسات الأعمال إلى خفض ما تنفقه في «الاستثمار». وعلى أية حال، فإن التأثير النهائي للتغيرات التي تطرأ على الأجور أو الأسعار، في الاقتصاد، إنما يتوقف - إلى حد كبير - على مدى اتساع نطاق هذه التغيرات. فإذا شمل الحفض - أو الزيادة - معظم الأجور، فإن البنين الاقتصادي كله سيتأثر بذلك. أما إذا اقتصر الحفض - أو الزيادة - على أجور صناعات قليلة معينة، فإن أثر ذلك على التكلفة والدخل، لن يكون كبيراً.

ولكن ارتفاع مستوى الأجور قد يزيد من حدة التضخيم، إذا عمد المنتجون إلى زيادة الأسعار، لتعويض الزيادة التي تطرأ على التكلفة بسبب زيادة الأجور.

كذلك يؤدي ارتفاع مستوى الأجور - في بعض الأحيان - إلى زيادة حدة البطالة، إذا تراءى للمنتج أن أرباحه غير مجزية وأنه من الخير له أن يكف عن الإنتاج.

ومن ناحية أخرى، فإن ارتفاع الأسعار غير المصحوب بارتفاع يطرأ على الدخل، إنما يؤدي إلى خفض الاستهلاك، مما يؤدي بدوره إلى خفض الإنتاج. وبالمثل، يؤدي ارتفاع الأسعار إلى المطالبة بزيادة الأجور لكي تتمشى الأجور مع نفقات المعيشة المرتفعة. كما أن دعم أسعار المنتجات الزراعية، والأسعار التي تحدد وفقاً لقوانين «التجارة العادلة»، ووضع حد أدنى للأجور... كل ذلك يؤدي إلى التأثير على البنين الاقتصادي، لأن مثل هذه العوامل تؤثر في دخل بعض الجماعات، كما تؤثر في التكلفة أيضاً.

وعلى أية حال، لا يستطيع أحد أن يقرر «المستوى الصحيح» - بالضبط - للأجور أو الأسعار في أي وقت معين. فالأجور والأسعار تقرر - إلى حد كبير - وفقاً للمساومة وبدون تدخل مباشر من الحكومة. ولهذا يميل بعض

الناس إلى الاعتقاد بأن التآرجحات الاقتصادية التي تحدث بين الحين والحين هي الثمن الذي ندفعه في مقابل الإبقاء على نظام «المساومة» والتوازن بين العرض والطلب.

وأخيرا تلعب العلاقة الجغرافية دورا هاما يؤدي في بعض الأحيان إلى التآرجحات الاقتصادية.

ذلك أن «الطلب الإجمالي» على السلع يتأثر بالتوزيع الجغرافي. فمثلاً عندما يزداد الطلب على سلع معينة تنتجها ولايات أو مدن معينة بالذات، قد تغلق بعض المصانع في ولايات ومدن أخرى أبوابها، بينما تتوسع مصانع أخرى رائجة في أعمالها. كذلك قد يتعطل بعض العمال عن العمل، وقد يهاجر عمال آخرون إلى الولايات أو المدن التي يشتد الطلب على منتجاتها. ويترتب على ذلك أن الاقتصاد القومي - ككل - قد يزداد ثراء ونمو، ومع ذلك يهبط المستوى الاقتصادي في ولايات أو مناطق أو مدن معينة. ولهذا، فإن إحدى المشاكل الهامة التي يبحثها رجال الاقتصاد الأمريكيون الآن، تتمثل في «البطالة» المحلية ومصادرها ووسائل مكافحتها.

### **التحليل الاقتصادي لمشكلة «الرخاء والكساد»**

والآن تعالوا بنا نبحث هذه المشكلة ونحاول اتخاذ قرار بشأنها، مستخدمين في ذلك وسائل البحث التقليدية التي درجنا عليها في الفصول السابقة.

### **المشكلة والقضايا:**

تتمثل المشكلة الأساسية في أن التآرجحات الاقتصادية - الصعودية منها والهبوطية - تؤثر في الاقتصاد القوى ككل. غير أن هذا التأثير يتباين وفقا

التباين الأعمال والمناطق الجغرافية. فعلى حين يجرز الاقتصاد القوى - ككل -  
تقدما ملحوظا، ينخفض المستوى الاقتصادي في مناطق معينة بالذات وتزداد  
نسبة البطالة.

أما أهم أسباب البطالة ذات الطابع المحلي الضيق، فإنها تتلخص فيما  
يلي:

### ١- «هبوط الطلب» - مؤقتة - على منتجات معينة:

ففي أوائل عام ١٩٥٤ مثلا، ارتفعت نسبة البطالة ارتفاعا كبيرا في  
«دترويت» نتيجة لهبوط مستوى «الطلب على السيارات والصلب. كذلك  
أدى خفض نفقات الدفاع العسكري إلى خفض المستوى الاقتصادي في المناطق  
التي كانت قد توسعت في إنتاج معدات الدفاع على نطاق واسع.

### ٢- الضعف طويل المدى القدرة على المنافسة فيما يتعلق بصناعات معينة:

فمثلا، عجزت بعض مناطق إنتاج المنسوجات في «نيو إنجلاند» عن  
منافسة منتجي المنسوجات في بعض المناطق الأخرى. كذلك خسرت صناعة  
استخراج الفحم كثيرة من عمالها بسبب عجزها عن منافسة أنواع الوقود  
الأخرى، وبصفة خاصة، الغاز والبترو.

### ٣- استنزاد الموارد الطبيعية:

فكثيرا ما تعرضت مناطق قطع الأخشاب ومناطق مناجم القصدير والزنك  
والفحم للبطالة بسبب استنزاف هذه الموارد الطبيعية.

### ٤- تغير الضنون الصناعية:

فقد أدى تغير وسائل الإنتاج إلى تفشي البطالة في مناطق ظلت متمسكة

بالفنون العتيقة. فمثلا أدى استخدام ألياف النايلون في صناعة إطارات السيارات -بدلا من خيوط القطن- إلى تعطل كثير من العمال الذين كانوا متخصصين في صناعة خيوط القطن.

## 5- التغييرات الموسمية في المناطق المتخصصة في نشاط اقتصادي موسمي معين:

مناطق الاصطياف مثلا تعاني من البطالة عندما ينتهي موسم الاصطياف. كما أن العمال الزراعيين الذين يعملون في المزارع قد يتعطلون عن العمل مواسم معينة. تلك هي أهم أسباب البطالة «المحلية». وبالطبع تؤثر مثل هذه الأوضاع الاقتصادية المحلية في الاقتصاد القومي ككل. ولهذا يعمل أصحاب مؤسسات الإنتاج، والعمال، والدولة، على تحسين الأوضاع في كل منطقة على حدة، كما يعملون على تمكين الاقتصاد القومي -ككل- من الازدهار والنمو.

### الأهداف:

- إن الهدف الأساسي هو محاولة القضاء على مثل هذه البطالة «المحلية». فالعمال المتعطلون عن العمل في مناطق معينة، يشعرون بالضيق والمهانة عندما يرون الرخاء سائدة في مناطق أخرى؛ بينما هم لا يعملون. وبالإضافة إلى ذلك، فإن تعطل هؤلاء العمال عن العمل يمنعهم من الإنتاج؛ ومن ثم ينطوي على خسارة اجتماعية محققة.
- وهناك هدف آخر هو المحافظة على حماية الاقتصاد القومي من السيطرة الحكومية بقدر الإمكان. ذلك أن الشعب الأمريكي إذ يريد وضع حد للبطالة، يريد -في الوقت ذاته- ألا تتدخل الحكومة في الميدان الاقتصادي تدخلاً كبيراً يحرم الاقتصاد القومي من حريته.

• ومن المحتمل أن نتطلع إلى تحقيق أهداف إضافية أخرى هي اتخاذ إجراءات سليمة تؤدي إلى:

١- أكثر من مجرد نقل جزء من الدخل من مناطق يسودها الرخاء إلى منطقة أخرى يسودها الكساد.

٢- أكثر من مجرد تقديم مساعدة أو إعانة للصناعات التي لا تحصل على أرباح مجزية.

### الحلول البديلة:

أولاً: تستطيع الحكومة الفيدرالية أن تتخذ إجراءات من شأنها زيادة مستوى الدخل القومي.

فمن طريق الإجراءات النقدية والمالية مثلا، تستطيع الحكومة الفيدرالية توسيع نطاق «الطلب الإجمالي»، وهذا -بدوره- قد يجلب الرخاء للمناطق التي تعاني من الكساد.

ومن الممكن أيضا أن تتخذ الحكومة إجراءات من شأنها تنشيط الحالة الاقتصادية في قطاعات ومناطق أخرى. ففيما يتعلق بالمناطق التي لا تشكو من البطالة، يؤدي التوسع الحكومي إلى رفع الأجور ورفع الأسعار، ومن ثم تستطيع الحكومة أن تنفذ برنامج شاملا يهدف إلى تصحيح الأوضاع الاقتصادية بصفة عامة. فمشاكل المناطق التي تشكو من الكساد قد تحتل عن طريق جعل مناطق أخرى تشكو من التضخم.

ثانياً: تستطيع الحكومة أن تنفذ مشروعات جديدة في مناطق معينة تشكو من البطالة، كأن تقيم خزانات وتشق مزيدا من الطرق والشوارع وغير ذلك من الأعمال العامة التي تعمل على تنشيط الإنتاج المحلي. كما تستطيع أن

تعدل مصروفاتها على نحو يجعلها قادرة على شراء سلع أكثر، من المناطق التي تشكو من الكساد بدلا من أن تشتريها من المناطق التي تنعم بالرخاء. فمثل هذه المصروفات الحكومية قد تساعد على حل مشكلة بعض المناطق التي تشكو من الكساد. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المناطق التي كانت الحكومة تشتري منها السلع - من قبل - قد تعتمد إلى خفض إنتاجها إلى حد ما.

وإذا نتج عن ذلك كله نمو حجم «العمالة»، فإن الاقتصاد القومي - ككل - سيفيد من ذلك. أما إذا اقتضت النتيجة على مجرد نقل «العمالة» من مكان إلى آخر دون أن تطرأ أية زيادة على حجمها، فإن الاقتصاد القومي - ككل - لن يكسب شيئا جديداً.

**ثالثاً:** تستطيع حكومات الولايات أن تتحمل جوانب هذا العبء عن طريق إغراء بعض مؤسسات الأعمال الجديدة على مباشرة الأعمال في تلك المناطق، وعن طريق تقديم قروض لمثل هذه المؤسسات الجديدة، أو عن طريق منح تسهيلات معينة فيما يتعلق بالضرائب. ولكن مثل هذه الوسائل قد تتنافس مع بعضها البعض، وعندئذ قد لا يكون الأثر الناجم عنها كبيراً.

**رابعاً:** يمكن ترك هذه المناطق تعالج مشاكلها الاقتصادية بنفسها، أي أننا نستطيع أن ندع مؤسسات الأعمال تحاول اتباع وسائل وطرق جديدة.

ولكن هذا الحل قد يستغرق سنوات طويلة. كما أن الأمر قد ينتهي بهروب رؤوس أموال محلية من تلك المناطق بسبب الفشل في تحقيق النمو الاقتصادي المحلي.

## **القرار:**

تتكون المشكلة الأساسية من عناصر تجمع بين العوامل الرئيسية لنظام

السوق من ناحية، ومشاكل التآرجحات الاقتصادية من ناحية أخرى. فنظام السوق يفترض أن العمل وأصحاب رؤوس الأموال يميلون إلى الانتقال إلى الأعمال التي يصلحون لها، ويفترض أيضا أنهم سيتسهمون خطى «المصرفيات الاستهلاكية». غير أن قيامهم بذلك العمل يتطلب أولا وجود الحوافز التي تحفزهم إلى هذه الأعمال الجديدة.

ومن ثم، فإن حل مشكلة «البطالة» المحلية يتطلب -أولا وقبل كل شيء- الوقوف على أسباب هذه البطالة، ومعرفة مدى ارتباط هذه الأسباب بأسباب أخرى تتعلق ببعض جوانب الاقتصاد. فهنا، تتمثل المشكلة في نظام السوق ذاته من ناحية، كما تتمثل في الاستقرار الاقتصادي، من ناحية أخرى. ومن ثم تنطوي المشكلة على بعض المتناقضات التي لا يمكن حلها إلا عن طريق دراسة كل جانب من جوانب المشكلة على حدة.

\*\*\*

وعلى أية حال، فإن هذا الفصل قد أكد النقط التالية:

١- لا تحدث التآرجحات الاقتصادية في فترات دورية، وتباين شدة كل دورة من دورات هذه التآرجحات. كذلك يتباين تأثيرها وفقا لتباين الصناعات والأعمال. ومن ناحية أخرى، تختلف أسباب هذه التآرجحات، كما يختلف مداها.

٢- في استطاعتنا أن نحلل الدورات عن طريق تحليل وفحص المجموع الكلي للإنتاج القومي. فهذه الطريقة، نستطيع أن نعرف الميدان الذي طرأت فيه تغيرات على «المصرفيات» والاستهلاك، كما نستطيع أن نعرف سبب هذه التغيرات، والأحوال التي تحدث هذه التغيرات في ظلها، وكيفية تأثر

أحد العوامل بعامل آخر.

٣- أن «مصروفات الاستهلاك الشخصي» هي الجزء الأكبر من «الطلب الإجمالي»، وهي الجزء الأكثر ثباتاً، وأن العلاقة بين «مصروفات الاستهلاك» و «الدخل» وثيقة. أما «مصروفات الاستثمار»، فإنها أقل ثباتاً، وتعتمد -في معظم الأحيان- على تكهنات رجال الأعمال وأملهم في الحصول على أرباح مجزية. كما تتأثر بتقدم الفنون الصناعية، «والفائدة» على القروض، واعتبارات كثيرة أخرى. أما «المصروفات الحكومية» فإنها تتوقف على عدد من الأهداف الاجتماعية مثل: الدفاع الوطني، والأشغال العامة، والإعانات، ودعم أسعار المحاصيل الزراعية، وغير ذلك.

٤- أن بعض التآرجحات ذات صفة «تراكمية»، وأن «المضاعفات» التي تحفز الاستثمار إلى التوسع، قد تؤدي إلى زيادة الاستهلاك، وأن عوامل «التعجيل والإسراع» تؤثر في الاستثمار، وأنه ليس من الضروري أن تصبح كل التآرجحات «تراكمية»، فهناك تآرجحات «تصحح نفسها بنفسها».

### السيطرة على التارجحات الاقتصادية

عندما حدث «الكساد» الاقتصادي الشهير في العقد الرابع من القرن العشرين، عمدت الحكومة الفيدرالية الأمريكية إلى الاقتراض، وتنفيذ مشروعات عامة واسعة النطاق بقصد تنشيط الحالة الاقتصادية. وعندما امتلأت جيوب الأمريكيين بالمال في أثناء الحرب العالمية الثانية، قرر الكونجرس الأمريكي زيادة الضرائب، بقصد الحد من القدرة على الإنفاق والحيلولة دون ارتفاع الأسعار ارتفاعاً كبيراً نتيجة الإقبال الناس على شراء السلع الاستهلاكية. كذلك كانت الحكومة تتدخل بين الحين والحين، بقصد التأثير على حجم «الإنفاق»، عن طريق تعديل فئة «الفائدة» على القروض وتعديل شروط حصول المؤسسات والمستهلكين على مثل هذه القروض.

وسنخصص هذا الفصل الدراسة الاجراءات التي تتخذها الحكومة للتخفيف من حدة تارجحات الدخل و«العمالة»؛ وسنوضح كيف أن النظام الاقتصادي يلجأ إلى عدة طرق ووسائل تساعد على بلوغ أحد الأهداف الرئيسية، ونعني بذلك: الثبات الاقتصادي.

\*\*\*

يعني «الثبات الاقتصادي» ارتفاع الدخل القومي في ظروف تضمن وجود أعمال ثابتة دائمة للأشخاص الذين يريدون العمل ويقدرون عليه.

غير أن ذلك لا يعني تحقيق «العمالة» الكاملة. ولكن ماذا تعني عبارة «العمالة الكاملة»؟. هل معنى ذلك أنه ينبغي ألا يكون هناك ما هو أكثر من مجرد «البطالة الانتقالية» أي البطالة «المؤقتة» التي تتخلل فترة ترك عمل ما وشغل عمل جديد؟ أم ينبغي تحديد «حجم» البطالة بأرقام محددة أو بنسبة مئوية محددة، كأن نقول مثلا إن نسبة المتعطلين عن العمل يجب ألا تتجاوز مليون أو مليوني شخص، أو ألا تزيد على ٤ ٪ أو ٥ ٪ من مجموع القوة العاملة؟ وهل ستختلف فكرتنا عن «العمالة الكاملة»، إذا ما ركزت «البطالة» في مناطق صناعية قليلة معينة بدلا من أن توزع «البطالة» على شتى ميادين الاقتصاد؟. وعلى أية حال، فإن اصطلاح «العمالة الكاملة» ليس تعبير دقيقة. غير أننا -من الناحية العامة- مطالبون بأن ننظر إلى «العمالة الكاملة» باعتبارها أحد أهدافنا الرئيسية.

كذلك يعني الثبات الاقتصادي أن مستوى الأسعار العادي لا يتغير إلا ببطء أو لا يتغير على الإطلاق.

ذلك أننا نرغب في تجنب ذلك النوع من انهيار الأسعار الذي حدث في الفترة الواقعة بين سنة ١٩٢٩ وسنة ١٩٣٣، أو ذلك النوع من التضخم الذي عانينا منه خلال الفترة الواقعة بين عامي ١٩٤٦ و ١٩٤٨، ثم في عام ١٩٥٠ - ١٩٥١. غير أننا نريد أيضا ألا تفرض قيود شديدة على الأسعار خشية أن تفقد هذه الأسعار وظيفتها الأساسية التي تتمثل في الكشف عن السلع التي يريد الجمهور من المنتجين إنتاجها. وعلى العموم، في استطاعتنا أن نقول إننا نريد أن تصبح الأسعار -الفردية- مرنة، وأن يظل مستوى الأسعار ثابتاً.

والآن، تعالوا بنا نقف على أحد الالتزامات الرسمية التي تلتزم بها

الحكومات الأمريكية؛ وتعالوا بنا نفهم أثر هذا الالتزام على الثبات الاقتصادي. أما هذا الالتزام، فهو فقرة وردت في «قانون العمالة» الذي صدر سنة ١٩٤٦.

تقول هذه الفقرة ما يلي:

«يعلن الكونجرس أن الحكومة الفيدرالية ملزمة بأن تضع سياسة مستمرة من شأنها استخدام جميع الوسائل الحماية المتمشية مع الاحتياجات والالتزامات القومية وغير ذلك من اعتبارات أخرى هامة، بالتعاون مع شتى مؤسسات الصناعة والزراعة والعمال والحكومات المحلية وحكومات الولايات، بغية تنسيق واستخدام جميع خططها ووظائفها ومواردها، في تدعيم وصيانة الأعمال الحرة المتنافسة والرفاهية العامة على نحو يؤدي إلى قيام ظروف وأحوال توفر فرص العمل النافع - بما في ذلك «توظيف الذات» - للقادرين على العمل والراغبين فيه والذين يبحثون عن عمل؛ وبلوغ الحد الأدنى للعمالة والإنتاج والقوة الشرائية».

ويمكن تعريف هذا القانون على النحو التالي:

- إن حكومة الولايات المتحدة ستتعاون مع مؤسسات الصناعة والزراعة والعمال، بغية بلوغ الحد الأعلى للعمالة والإنتاج، وبغية تجنب حدوث كساد خطير.
- ولقد فسر القانون أيضا بأنه يعني أنه يجب على الحكومة أن تستخدم سلطتها للحيلولة دون التغيرات التي تحدث تصدعاً يصيب مستوى الأسعار.

ويمكن بلوغ هذه الغايات داخل نطاق النظام الاقتصادي القائم على

أساس «المؤسسات الفردية الحرة المتنافسة». وهناك طرق كثيرة تستطيع الحكومة أن تلجأ إليها في تنشيط ارتفاع الدخل ونسبة «العمالة» ارتفاعاً مستمراً. غير أن ما يهمنا هنا هو الوسائل التي يمكن استخدامها للسيطرة على كل من الازدهار والكساد اللذين يؤثران في اقتصادنا. وتشمل هذه الطرق السياسات النقدية والمالية التي تتخذها الحكومة في هذا الشأن.

ولهذا سنركز الحديث في السياستين النقدية والمالية، لأن أهم السلطات الاقتصادية التي تتمتع بها الحكومة هي سيطرتها على نظام النقد، وسلطتها التي تتمثل في جمع نقود من الجمهور تنفقها في مشروعات معينة. وفي بعض الأحيان، تتخذ الحكومة إجراء أكثر عنفاً، كتوزيع السلع بالبطاقات، وتثبيت الأسعار، وتحديد العمال والمواد الأولية.

غير أن مثل هذه الإجراءات الإجبارية لا تتخذ إلا في حالات استثنائية، فعندما يكون الشعب مشتبكة في حرب دفاعاً عن كيانه، لا يمانع هذا الشعب في النزول عن بعض حقوقه الطبيعية، ومن ثم يسمح للحكومة باتخاذ إجراءات من هذا الطراز. ولكن الحكومة لا تعتمد إلى اتخاذ مثل هذه الإجراءات المباشرة في الظروف العادية؛ وإنما تعتمد إلى اتخاذ إجراءات غير مباشرة عن طريق السياسة النقدية، والسياسة المالية.

\*\*\*

## السياسة النقدية

تشمل السياسة النقدية السيطرة على مواردنا النقدية:

وتعالج السياسة النقدية -أساساً- نظام البنوك التجارية، إذ أن هذا النظام كان -من الناحية التاريخية- مصدرة كبيرة لعدم الاستقرار، ففي الماضي، كانت

البنوك تشعر بالتفاؤل في فترات الازدهار، ومن ثم كانت تتوسع في تقديم القروض مما كان يؤدي إلى زيادة الأسعار وارتفاع تكاليف المعيشة. كذلك كانت هذه البنوك تشعر بالتشاؤم في أثناء فترات الكساد، مما كان يدفعها إلى استرداد القروض، فيترتب على ذلك خفض القوة الشرائية و البطالة وغير ذلك.

**والخلاصة** أن هذه البنوك كانت تسهم في العمل على زيادة حدة الدورات الاقتصادية، الصعودية منها والهبوطية. ويتولى «نظام الاحتياطي الفيدرالي» السلطة الرئيسية في وضع السياسة النقدية، بحكم سيطرته على أعمال البنوك التجارية ونشاطها وخاصة فيما يتعلق بمنح القروض.

ويتكون «نظام الاحتياطي الفيدرالي» من ١٢ مصرفاً «بنكاً» موجودة في شتى أنحاء البلاد الأمريكية، وهي جميعاً خاضعة لإشراف «مجلس محافظين» واحد يضطلع بمهمة وضع القيود النقدية وتقرير وقت وضع هذه القيود. وعلى الرغم من أن بعض البنوك التجارية الأمريكية غير منضمة إلى نظام «الاحتياطي الفيدرالي»، فإن البنوك الأعضاء في هذا النظام هي التي تحتفظ بأربعة أخماس حساباتنا المصرفية التي تتعلق بالإيداع والسحب بشيكات. ولهذا فإن «نظام الاحتياطي الفيدرالي» يستطيع التأثير على النظام النقدي والمصرفي كله في الولايات المتحدة.

ذلك أن جميع البنوك الأعضاء في نظام الاحتياطي الفيدرالي» ملزمة بأن تودع في «الاحتياطي الفيدرالي» ودائع تسمى «احتياطي» تعادل نسبة مئوية محددة من الودائع التي تملكها هذه البنوك الأعضاء، ويطلق على الجزء من «الاحتياطي» الذي يتجاوز الحد الأدنى المطلوب، اسم «احتياطي فائض» فإذا كان أحد البنوك الأعضاء يملك «فائض احتياطي»، فإنه يستطيع أن يتوسع في الاقتراض أو شراء السندات من «البنوك المركزية» التي يتكون منها «الاحتياطي

الفيدرالي» على نحو يتمشى مع هذا «الاحتياطي الفائض». أما إذا كان البنك العضو لا يملك «فائض احتياطي»، فإنه لا يستطيع أن يحصل على قروض من البنوك المركزية «(وعدها ١٢ بنكا) التابعة لنظام «الاحتياطي الفيدرالي».

وبذلك تتركز السلطة «النقدية» في الإشراف على «مجموع احتياطي» البنوك.

فعندما يشتري أحد البنوك المركزية التابعة لنظام «الاحتياطي الفيدرالي» سندا أو سهما أو أي شيء من هذا القبيل، فإنه يعطى بائع هذا السند أو السهم أو «الكميالة» شيكاً صادراً باسم «الاحتياطي الفيدرالي». وعند ما يودع حامل الشيك ذلك الشيك في أحد البنوك التجارية، تصبح قيمته «ودائع» لهذا البنك في «الاحتياطي الفيدرالي». ومن هنا يتغير ويتبدل مجموع «الاحتياطي» وفقا لتغير وتبدل مجموع «الودائع» المودعة باسم البنوك التجارية في «الاحتياطي الفيدرالي». فكلما أودع البنك التجاري شيكاً، فإن قيمة هذا الشيك تعتبر «ودائع» أو «ديوناً» على البنوك المركزية التي يتكون منها «نظام الاحتياطي الفيدرالي».

كذلك يتغير مجموع «الاحتياطي» عند ما تسحب البنوك التجارية أو تودع مبالغ نقدية في بنوك الاحتياطي الفيدرالي. ففي فترة عيد الميلاد مثلا، قد يرغب المستهلكون ومؤسسات الأعمال في الحصول على «نقود» أكثر من المعتاد، وعندئذ تلجأ البنوك التجارية إلى البنوك المركزية التي يتكون منها «نظام الاحتياطي الفيدرالي» طالبة تزويدها بأموال نقدية. وعند ما تتسلم البنوك التجارية هذه المدفوعات النقدية، يخضم ما تتسلمه من حسابها «الاحتياطي». ومن هنا يتضاءل وينقص «الاحتياطي» كلما أقبل الجمهور على الحصول على دفعات نقدية. وعند ما يودع الجمهور «النقود» مرة أخرى في البنوك التجارية،

بعد عيد الميلاد، تعيد البنوك التجارية إلى البنوك المركزية ما سحبته من قبل، وبذلك يزداد «الاحتياطي». ومعنى هذا أن «حجم» النقد المتداول هو الذي يقرر حجم «الاحتياطي» في بنوك «الاحتياطي الفيدرالي».

كذلك يتغير مجموع «الاحتياطي» عند ما يسلم الجمهور مدفوعات الخزانة الولايات المتحدة، أو يتسلمون منها مدفوعات. البنوك. ويحدث هذا عند ما تودع الحكومة «نقوداً» أو تسحبها من حسابها في أحد البنوك المركزية التي يتكون منها نظام «الاحتياطي الفيدرالي». وإليك الطريقة التي يتم بها هذا التغيير:

يبحث أحد الأفراد بشيك لوزارة الخزانة وفاء لما استحق عليه من ضرائب، فتودع وزارة الخزانة هذا المبلغ في حسابها ببنك الاحتياطي الفيدرالي، ويخصم بنك الاحتياطي الفيدرالي قيمة هذا الشيك من حساب البنك التجاري الذي يتعامل معه هذا الشخص، ويضيفه إلى حساب وزارة الخزانة. وهكذا، فإن قيمة الشيك تسحب من مجموع احتياطي البنوك التجارية. أما إذا سلمت وزارة الخزانة شيكا لأحد الأفراد، فإن عكس ذلك هو ما يحدث، فحامل الشيك سيودعه في البنك التجاري الذي يتعامل معه، وبالتالي سيقوم هذا البنك التجاري بإيداعه في بنك الاحتياطي الفيدرالي، وبذلك يزداد «احتياطي» البنوك التجارية ويقل رصيد وزارة الخزانة.

كذلك تستطيع البنوك التجارية اقتراض «احتياطي» من بنوك الاحتياطي الفيدرالي.

وعند ما يحدث ذلك، يسجل بنك الاحتياطي الفيدرالي قيمة القرض في حساب خاص للبنك التجاري الذي حصل على القرض، تماماً كما يفعل البنك التجاري حين يقدم قرصاً لأحد عملائه ويفتح له به حساباً خاصاً. ويتضح من

هذا كله أن «حجم» احتياطي البنوك يتوقف على عدة عوامل. فقد رأينا كيف أن الجمهور، ووزارة خزانة الولايات المتحدة، والبنوك التجارية ذاتها، وبنوك الاحتياطي الفيدرالي، تؤثر جميعاً في حجم «الاحتياطي المصرفي». ولكن، بالنظر إلى أن «بنوك الاحتياطي الفيدرالي» هي التي تسيطر على حجم القروض التي تحصل عليها البنوك التجارية، فإن مثل هذا التأثير يكون متعمدة ومقصودة لذاته. وهذا النوع من السيطرة التي تتمتع بها بنوك الاحتياطي الفيدرالي، هو ما يسمى «السيطرة الكمية».

أما أكبر أداة من أدوات «السيطرة الكمية» مرونة، فهي ما يسمى «عمليات السوق المفتوح».

فعندما يبيع بنك من البنوك المركزية التي يتألف منها نظام «الاحتياطي الفيدرالي» بعض السندات الحكومية التي يمتلكها، في سوق مفتوح، فإنه يقلل من مجموع «الاحتياطي المصرفي». ويحدث هذا على النحو التالي:

يدفع مشتري السندات للبنك المركزي ثمن الأسهم في شكل «شيك»؛ ويخصم البنك المركزي قيمة هذا الشيك من حساب البنك التجاري الذي يتعامل معه المشتري. ويعمد البنك التجاري -بدوره- إلى خصم قيمة الشيك من حساب ذلك الشخص الذي اشترى تلك السندات. وبذلك يكون ما حدث هو امتلاك هذا الشخص السندات حكومية من ناحية، ونقص رصيده في البنك التجاري الذي يتعامل معه من ناحية أخرى. ولكن هناك شيئاً آخر أهم من ذلك قد حدث؛ هذا الشيء هو نقص «احتياطي» ذلك البنك التجاري في نظام الاحتياطي الفيدرالي، وبذلك تتضاءل قدرة هذا البنك التجاري على الحصول على مدفوعات نقدية أو قروض من البنوك المركزية.

وتنعكس هذه العملية عند ما تريد البنوك المركزية التي يتكون منها «نظام

الاحتياطي الفيدرالي» زيادة مجموع الاحتياطي المصرفي. فعندئذ تعتمد البنوك المركزية إلى شراء السندات الحكومية من السوق، وتدفع ثمنها في شكل «شيكات» يودعها حاملوها في البنوك التجارية التي يتعاملون معها. وتودع البنوك التجارية بدورها هذه الشيكات في البنوك المركزية التي يتكون منها «نظام الاحتياطي الفيدرالي»؛ وبذلك يزداد «احتياطي» هذه البنوك التجارية. وبالتالي تستطيع هذه البنوك الحصول على مدفوعات نقدية أو قروض.

كذلك تستطيع «بنوك الاحتياطي الفيدرالي» التأثير على حجم الاحتياطي المصرفي، عن طريق السيطرة على الشروط التي تقدم بمقتضاها قروضاً للبنوك التجارية.

فالبنوك التجارية، تعتمد -أحياناً- إلى زيادة «الاحتياطي» المسجل باسمها في بنوك الاحتياطي الفيدرالي، عن طريق الاقتراض من بنوك الاحتياطي الفيدرالي ورصد هذا القرض في حساب «الاحتياطي» المسجل باسمها. وتدفع البنوك التجارية «فائدة» على هذه القروض. ومن هنا تعتمد بنوك «الاحتياطي الفيدرالي» إلى زيادة فئة «الفائدة» على القروض، حينما تريد عدم تشجيع البنوك التجارية على الاقتراض، كما تعتمد بنوك «الاحتياطي الفيدرالي» إلى خفض فئة «الفائدة» على القروض، عند ما تريد تشجيع البنوك التجارية على الاقتراض منها.

ولكن بالنظر إلى أن التغيرات التي تطرأ على فئة «الفائدة» على القروض ضئيلة القيمة، فإن بنوك «الاحتياطي الفيدرالي» تعتمد إلى إحداث مثل هذه التغيرات في نفس الوقت الذي تحدث فيه تغيرات أخرى في عمليات «السوق المفتوح». فهي ترفع فئة «الفائدة» على القروض لكي تحد من رغبة البنوك التجارية في الاقتراض؛ كما تتوسع في بيع السندات الحكومية في السوق الحرة

لكي تقلل من «حجم» احتياطي هذه البنوك التجارية. وعلى أية حال، فإن تعديل «فئة الفائدة» على القروض يعتبر في حد ذاته سلاح سيكولوجية. ذلك أن رفع هذه الفئة يوحي للبنوك التجارية بأن السلطات المشرفة على السياسة النقدية تعتقد أن نطاق «القروض» قد اتسع على نحو أكبر مما ينبغي، وأن اجراءات أخرى «أشد» قد تتخذ إذا اتسع نطاق القروض أكثر من ذلك.

كذلك يملك «نظام الاحتياطي الفيدرالي» سلطة تقرير النسبة القانونية بين ودائع واحتياطي البنوك التجارية، وذلك داخل إطار حدود معينة وضعها الكونجرس.

ومعنى هذا أن «بنوك الاحتياطي الفيدرالي» تملك سلطة «كمية» ثلاثة هي السيطرة على «حجم» الاحتياطي الذي يجب توافره والذي يضمن القروض التي تحصل عليها البنوك التجارية. فمثلا تستطيع بنوك الاحتياطي الفيدرالي أن ترفع نسبة «الاحتياطي» الذي يتعين على البنوك التجارية أن تودعه؛ كأن تقرر أن هذا «الاحتياطي» يجب أن يكون ٢٠ ٪ بدلا من ١٨ ٪ من مجموع مودعاتها. وبذلك يتغير حجم «الاحتياطي الفائض» لأن هذا الفائض قد يستخدم في تغطية الزيادة التي طرأت على نسبة الاحتياطي القانوني. وبذلك يصبح مجال حصول البنوك التجارية على القروض، أضيق من ذي قبل. ويحدث عكس ذلك تماما عند ما تريد بنوك الاحتياطي الفيدرالي تشجيع البنوك التجارية على الاقتراض منها.

غير أنه بالنظر إلى أن كثرة تعديل شروط «نسبة الاحتياطي» تؤدي إلى إرباك الأعمال المصرفية، فإن بنوك «الاحتياطي الفيدرالي» لا تعتمد إلى ذلك إلا عندما ترى أن الضرورة تقضي بالحد - السريع - من قدرة البنوك التجارية على الاقتراض، وعندما تريد إشعار البنوك التجارية بأن قيوداً «أشد» قد تفرض على

## الأعمال المصرفية.

وهناك -بالإضافة إلى ما سلف- وسائل أخرى للسيطرة النقدية تتمثل في لوائح معينة تنص على «حجم» القروض التي تستطيع المؤسسات الحصول عليها من البنوك. فهذه اللوائح تحدد نسبة النقود التي يجب أن تدفع مقدمة عندما يريد أحد الأشخاص شراء سلع معينة «بالتقسيط». فعند ما يحاول مثل هذا الشخص أن يشتري منزلاً مثلاً، ويذهب إلى البنك للاقتراض منه، فإن البنك لا يقرضه إلا نسبة محددة من مجموع ثمن المنزل. كذلك تقرر بعض اللوائح الأخرى المدة التي يجب رد القروض خلالها، كما تقرر شروط كثيرة أخرى من هذا القبيل.

وليس الغرض من ذلك هو الإقلال من حجم «احتياطي» البنوك التجارية. ذلك أن مثل هذه الشروط لا تؤثر بصفة مباشرة في «احتياطي» هذه البنوك، وإنما تؤثر بصفة مباشرة في مدى قدرة عملاء البنوك التجارية على الحصول على قروض منها.

وهذا هو الفرق الأساسي بين وسائل السيطرة هذه، ووسائل «السيطرة الكمية» التي شرحناها في مستهل هذا الفصل. فالسيطرة الكمية تؤثر -أولاً- وأخيراً- بصفة مباشرة على حجم «احتياطي» البنوك التجارية في البنوك المركزية التي يتكون منها «نظام الاحتياطي الفيدرالي».

كذلك يتمتع «نظام الاحتياطي الفيدرالي» بسلطة أخرى تسمى «السيطرة الأدبية». وتتمثل هذه السلطة في حق «نظام الاحتياطي الفيدرالي» في تقديم النصح والإرشاد للبنوك التجارية والمؤسسات المالية. غير أن هذا النصح وذلك الإرشاد يتصفان بصفة الإلزام الأدبي، ولهذا تعتبر البنوك والمؤسسات المالية الاقتراحات والنصائح التي تتلقاها بمثابة «توجيهات» يجب

وضعها موضع التنفيذ. فنظام الاحتياطي الفيدرالي يملك حق فرض قيود معينة على البنوك التجارية المنضمة إليه، كما يملك حق طردها من هذا النظام إذا أخلت بالقواعد المتفق عليها.

ولعل خير مثال على هذا النوع من «السيطرة الأدبية»، هو ما حدث أثناء الحرب الكورية (١٩٥٠). فقد اجتمع محافظو «نظام الاحتياطي الفيدرالي» وممثلو البنوك والمؤسسات المالية واتحاد أصحاب المصارف الأمريكية، واتفقوا سوية على شروط معينة بشأن القروض والتمويل، وذلك حتى لا يؤدي التوسع في منح القروض إلى «تضخم اقتصادي» لا مبرر له، وحتى لا يتأثر موقف البلاد الحربي والاقتصادي بذلك. وقد احترمت كل البنوك والمؤسسات المالية الشروط التي تم الاتفاق عليها، وبذلك برهن نظام الاحتياطي الفيدرالي على قوة سلطته الأدبية.

وعلى أية حال، فإن «نظام الاحتياطي الفيدرالي» يستخدم شتى أنواع السيطرة التي يتمتع بها على النحو الذي يروقه. ففي إمكانه استخدام وسيلة واحدة في وقت معين بالذات، وفي إمكانه استخدام أكثر من وسيلة واحدة في وقت معين.

فمثلا، عندما توحى الدلائل بأن البنوك التجارية قد توسعت في منح القروض لعملائها، يعتمد نظام الاحتياطي الفيدرالي إلى استخدام وسيلتين هما رفع «فئة» الفائدة على القروض، وبيع سندات وأسهم في السوق المفتوح؛ وبذلك يتضاءل حجم «احتياطي» البنوك التجارية، وفي الوقت ذاته يقل إقبال هذه البنوك على الاقتراض من البنوك المركزية التي يتكون منها نظام الاحتياطي الفيدرالي. أما إذا أراد نظام الاحتياطي الفيدرالي تشجيع الاقتراض، فإنه يعتمد إلى خفض فئة الفائدة على القروض من ناحية، وشراء السندات والأسهم من

السوق المفتوح، من ناحية أخرى.

\*\*\*

ولهذا يعتقد رجال الاقتصاد -بصفة عامة- أن السياسة النقدية قادرة على «تصحيح» الهبوط المعتدل الذي يطرأ على الحالة الاقتصادية.

فهذه السياسة كفيلة -في الحالات غير الخطيرة- بتحويل «الدورات الهبوطية» إلى «دورات صعودية» عن طريق تشجيع الاقتراض، وبالتالي تشجيع الإنفاق والاستهلاك والإنتاج. كما أن هذه السياسة كفيلة -في الحالات غير الخطيرة- بالحيلولة دون التضخم، عن طريق الحد من «الموارد النقدية»، و بالتالي الحد من الإقبال على السلع، والحد من ارتفاع الأسعار أكثر مما ينبغي.

ولكن السياسة النقدية -بمفردها- لا تستطيع أن ترغم الناس على تطوير الفنون الصناعية، ولا تستطيع أن ترغمهم على الاقتراض أو الإنفاق عندما لا يريدون ذلك، وخاصة في أوقات الكساد.

ففي مثل هذه الأوقات، يميل الناس إلى التشاؤم من المستقبل، ولا يتوسعون في نشاطهم. ومع ذلك، فإن السياسة النقدية، تقوم بتهينة الجو الاقتصادي الذي يساعد على تنشيط الحالة الاقتصادية؛ وبالتالي قد يتحول الكساد إلى انتعاش... فكيف يحدث ذلك؟

الجواب هو أن السياسة النقدية تساعد على الانتعاش على النحو التالي:

بالنظر إلى أن «الاحتياطي الفائض» الذي تملكه البنوك التجارية في «نظام الاحتياطي الفيدرالي»، إنما هو مال «معطل» فإن البنوك التجارية تحاول دائما الاستفادة من هذا الاحتياطي عن طريق الحصول من بنوك الاحتياطي الفيدرالي على قروض تتولى بدورها إقراضها لعملائها. ولكن هذه البنوك التجارية لا

تستطيع أن تقدم القروض لعملائها إلا إذا ضمنت أن أبواب النشاط الاقتصادي التي تنفق فيها هذه القروض، لا تنطوي على مجازفة. ومن ثم يدور بين البنوك التجارية تنافس شديد على إقراض المؤسسات التي تباشر نشاطا تجارية لا ينطوي على مجازفة. ومن ثم تؤدي هذه المنافسة إلى خفض فئة الفائدة... وسرعان ما يؤدي هذا الخفض إلى حفز المؤسسات إلى الاقتراض والإنتاج، وبالتالي تنشيط «العمالة». فأصحاب الأعمال لا يقبلون على استثمار المال في الإنتاج إلا عند ما يطمئنون إلى أنهم سيحصلون على ربح معقول. ولما كان خفض فئة «الفائدة» على القروض يؤدي إلى زيادة أرباح المنتج، فإن المنتج لا يتردد عندئذ في الاقتراض من أي بنك تجاري.

مثال ذلك، أن قرضا قيمته ٥٠ ألف دولار، إنما يكلف المقرض ٢٠٠٠ دولار في العام تدفع كفائدة إذا كانت فئة الفائدة ٤ ٪. أما إذا انخفضت فئة الفائدة إلى ٢ ٪، فإن تكاليف هذه الفائدة تنخفض إلى النصف، أي تصبح ألف دولار فقط -بدلا من ألفي دولار- وقد يكون هذا المبلغ -أي الألف دولار- هو كل ما يحتاج إليه المنتج كضمان لحصوله على ربح معقول؛ وبذلك يقترض ويتوسع في الإنتاج، فتزداد العمالة وتنشط الحركة الاقتصادية.

هذا بالإضافة إلى أن وجود «احتياطي فائض»، إنما ينشط الاقتصاد، لأنه يسمح للبنوك بشراء السندات الحكومية وتمكين الجمهور من الحصول على «نقود»، وبالتالي تزداد قدرة الجمهور على الشراء، مما يؤدي إلى الانتعاش. كما أن وجود «احتياطي فائض» إنما يساعد البنوك على شراء أسهم و«كمبيالات» من الجمهور، في حالة «الانتكاس» الاقتصادي، وهكذا يحصل الجمهور على موارد نقدية يستطيع أن ينفقها في السوق، وعندئذ تنتعش الحالة الاقتصادية بعض الشيء.

ومن ناحية أخرى، يعتقد رجال الاقتصاد -بصفة عامة- أن «نظام الاحتياطي الفيدرالي» قادر على «تصحيح» الحالة الاقتصادية في فترات التضخم.

ففي فترات التضخم، يستطيع نظام «الاحتياطي الفيدرالي» أن يقرر زيادة فئة «الفائدة» على القروض، كما يستطيع بيع السندات الحكومية، وبالتالي يحد من الاحتياطي الفائض للبنوك التجارية، فيقل «الطلب» على القروض، وبالتالي ينكمش «الإنفاق» إلى درجة تكفي لتثبيت مستوى الأسعار. وعلى الرغم من ذلك، فإن «نظام الاحتياطي الفيدرالي» لم يعتمد إلى اتخاذ مثل هذه الإجراءات في أعقاب الحرب العالمية الثانية، على الرغم من أن بوادر «التضخم» كانت واضحة وملموسة. بل إن «نظام الاحتياطي الفيدرالي» عمد -على النقيض من ذلك- إلى السماح بنمو «احتياطي» البنوك التجارية. ومعنى هذا أن الإجراءات المناهضة للتضخم لم تتخذ حينذاك، فقد قرر المشرفون على «نظام الاحتياطي الفيدرالي» عدم استخدام «السياسة النقدية» في ذلك الوقت بحجة وجود مشاكل أهم وأخطر من مجرد العمل على تثبيت الأسعار عن طريق السياسة النقدية... فلماذا حدث هذا؟

الجواب هو ما يلي:

أولاً: كان المشرفون على «نظام الاحتياطي الفيدرالي» يخشون أن يحدث «كساد» مماثل للكساد الذي حدث في أعقاب حروب سابقة. ولهذا أحجم هؤلاء المشرفون عن عرقلة «الازدهار» الاقتصادي، خشية أن تؤدي القيود الشديدة التي تفرض على «الإنفاق» إلى تحويل «الازدهار» إلى كساد!

ثانياً: كانت السلطات المشرفة على «نظام الاحتياطي الفيدرالي» مهتمة بتثبيت أسعار «السندات» الحكومية، ومن ثم كانت البنوك المركزية التي يتكون

منها نظام الاحتياطي الفيدرالي تعتمد إلى شراء هذه السندات من الجمهور كلما بدا ما يوحي بأن أسعارها مهددة بالتدهور. ومن ثم لم تعمل هذه السلطات على الحد من «احتياطي» البنوك التجارية، وبالتالي لم تعتمد إلى تطبيق السيطرة النقدية التي تتمثل في بيع السندات الحكومية. وبهذا، عملت هذه السلطات على تنمية احتياطي البنوك. أما السبب في اهتمام «نظام الاحتياطي الفيدرالي» بتثبيت أسعار السندات الحكومية، فهو أن هذه السندات كانت تشكل جزءاً كبيراً من الموارد المالية للبنوك وشركات التأمين ومؤسسات الأعمال والأفراد. ولهذا أدرك المشرفون على السياسة النقدية أن أي «هبوط» يطرأ على أسعار هذه السندات، قد يؤدي إلى «ذعر» اقتصادي، فيبادر حملة هذه السندات إلى بيعها بأسعار منخفضة؛ وهكذا تحدث بلبلة اقتصادية؛ فهذا هو ما حدث - بالفعل - في أعقاب الحرب العالمية الأولى. ولهذا لم تشأ السلطات المشرفة على السياسة النقدية اتخاذ إجراءات مضادة للتضخم، لكي تحول دون نشوء مثل هذه البلبلة الاقتصادية، التي قد تؤدي إلى «كساد».

ولا شك أن هذه النقطة كفيلاً بأن تؤكد أهمية ما ذكرناه - في أكثر من مكان في هذا الكتاب - من أن التحليل الاقتصادي السليم يتوقف على وضع حلول، ودراسة «بدائل» لهذه الحلول، ومناقشة النتائج التي قد تترتب على كل من الحلول وبدائلها، وذلك قبل اتخاذ أي قرار نهائي.

ففيما يتعلق بالمثل السابق، لم يجرب المشرفون على السياسة النقدية استخدام وسائل معينة لوقف التضخم. ومع ذلك، فقد عمد هؤلاء المشرفون، في أكثر من مناسبة - فيما بعد - إلى استخدام الوسائل التي لم يستخدموها في حالة المثل السابق.

والخلاصة، أن السياسة النقدية - على الرغم من شتى ضروب قصورها -

تعتبر أداة ناجحة ونافعة.

فهي أولاً؛ غير مباشرة، وغير شخصية. ذلك أن الحكومة، حين تستخدم الرقابة النقدية، لا تتدخل -بصفة مباشرة- في النشاط التجاري الشخصي، ولا تتدخل -تدخلًا مباشراً- في الشؤون الاقتصادية بصفة عامة. غير أن استخدام هذه الرقابة النقدية، يؤثر في «البيئة» الاقتصادية و «الجو» الاقتصادي. فهذه السياسة هي التي تجعل الاقتراض -مثلاً- أكثر سهولة أو أكثر صعوبة.

وهي، ثانياً؛ مفيدة؛ وفي الإمكان تغييرها بسرعة. ذلك أن السلطة الإدارية المسيطرة عليها هي «مجلس محافظي نظام الاحتياطي الفيدرالي». ومن ثم، فإن السياسة النقدية تعتبر «سيطرة» أكثر مرونة من شتى ضروب السيطرة الأخرى التي تفرض عن طريق قرارات واجراءات يصدرها الكونجرس. وليس ثمة شك في أن السرعة في اتخاذ الاجراءات التي تكفلها السيطرة النقدية، أمر نافع وخاصة في المناسبات والحالات الطارئة التي تتطلب حلولاً سريعة.

فاتخاذ إجراء «خفيف» في الوقت المناسب، خير من اتخاذ إجراء عنيف فيها بعد. فمثلاً فيما يتعلق بالنكسة الخفيفة التي حدثت سنة ١٩٥٣ - ١٩٥٤، كانت السياسة النقدية تتغير وتتبدل بسرعة، وفي الوقت المناسب، لتجنب أي «هبوط» قد يطرأ على «الإنفاق» أو «العمالة». هذا على حين أن السياسات الخاصة بتحقيق الاستقرار الاقتصادي التي كانت موضع دراسة الكونجرس قد ظلت موضع بحث ودراسة وجدل لمدة طويلة واستمرت إلى ما بعد ظهور بوادر «النكسة» الاقتصادية.

\*\*\*

## السياسة المالية

تشمل السياسة المالية استخدام سلطة فرض الضرائب، وساطة التحكم في «المصروفات الحكومية»؛ وذلك لتغيير مستوى «الدخل» و «العمالة».

ولقد كانت قدرة الحكومة الفيدرالية على التأثير في الدخل القومي محدودة، عندما كانت هذه الحكومة «صغيرة» ولا تنفق كثيرة من المال، بسبب ضآلة دخلها.

أما الآن، فإن الحكومة الفيدرالية تشتري أكثر من ١٠٪ من المجموع الكلي للإنتاج القومي، ونتيجة لذلك، فإنها تستطيع أن تؤثر على «حجم» الإنفاقات.

فعندما تنفق الحكومة الفيدرالية أقل مما تحصل عليه من ضرائب، فإن ذلك قد يؤدي إلى خفض «الطلب الإجمالي». أما عندما تنفق الحكومة الفيدرالية أقل مما تحصل عليه من ضرائب، فقد يؤدي ذلك إلى زيادة «الطلب الإجمالي». ومن ثم، فإن الحكومة تستطيع -إلى حد ما- أن تنشط أو تخفض الدخل القومي، عن طريق تعديل «فئات» الضرائب و«حجم» مصروفاتها، حتى ولو ظلت الميزانية الحكومية متوازنة. فحتى أقوى وأعظم الميزانيات، تحقق دائماً «فائضة» أو «عجزة». وفي إمكاننا أن نسيطر على «الفائض» و«العجز»؛ ذلك أن جعل الميزانيات غير متوازنة، هو إجراء تلجأ إليه الحكومات في بعض الأحيان، بغية تحقيق الاستقرار الاقتصادي.

وهناك طريقتان معينتان تؤديان إلى ذلك، هما «الوسائل المالية الأوتوماتيكية» و«الوسائل المالية المتعمدة».

وتشمل السياسة المالية عدداً من الوسائل التي تؤدي إلى الاستقرار

الاقتصادي. فرضية دخل الشركات المساهمة، وضريبة دخل الأفراد، وغيرهما من الضرائب، تعتبر وسائل أوتوماتيكية لتحقيق الاستقرار الاقتصادي. فهي - بدون إدخال أية تغييرات على فئتها- تدر على الحكومة دخلا أكبر عند ما يزيد الدخل القوي؛ وتدر دخلا أقل، عند ما ينخفض هذا الدخل.

فمن ناحية الإنفاق، تؤدي «المصرفيات» التي تنفق على مشروعات التأمين الاجتماعي ودعم أسعار المحاصيل الزراعية، والقروض على التأمين التي تتضمنها الحكومة الفيدرالية... تؤدي هذه «المصرفيات» إلى تحقيق الاستقرار الاقتصادي. بيد أن مثل هذه «المصرفيات» تقل وتتضاءل في أوقات الرخاء، بينما ترتفع وتزيد في أوقات الكساد؛ وهذا بدون إدخال أية تغييرات على القوانين الخاصة بذلك.

وعلى أية حال، فإن الاتجاه السائد هو العمل على زيادة «المصرفيات الحكومية» في مثل هذه المشروعات كلما انخفض الدخل القومي، والعمل على الإقلال من هذه «المصرفيات» كلما ارتفع الدخل القومي.

وبالنظر إلى أن الوسائل الأوتوماتيكية التي تستخدم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي، يمكن اتخاذها بدون الالتجاء إلى «الكونجرس» وبدون وضع قوانين جديدة، فإن البعض قد يرون أن الحكومة غير ذات فضل في ذلك. والواقع أن هذه الوسائل الأوتوماتيكية تعمل من تلقاء نفسها وبهدوء، بمجرد تغير «الدخل» و«العمالة». وحتى عندما يصبح الكساد شديدة إلى درجة تضطر معها الحكومة إلى سن قوانين إضافية بغية تمكين الدخل القوي من الاستقرار، فإن المهمة تصبح أسهل، لأن الوسائل الأوتوماتيكية تظل قائمة بعد لها في الوقت الذي يكون فيه أعضاء الكونجرس لا يزالون يتناقشون توطئة لإصدار قوانين جديدة إضافية.

أما فيما يتعلق بالوسائل المتعمدة؛ فإنها تلك التي تنشأ عن إصدار الكونجرس لقوانين يؤدي تطبيقها إلى إدخال تغييرات على الضرائب والإنفاق.

فعندما ينخفض الدخل القومي، تستطيع الحكومة أن تنشط الحالة الاقتصادية، لا عن طريق زيادة «مصروفاتها» على البرامج والمشروعات القائمة بالفعل - أي الوسيلة الأوتوماتيكية - بل عن طريق برامج ومشروعات جديدة متعمدة. كما أنها تستطيع تنشيط الحالة الاقتصادية عن طريق خفض فئات الضرائب أو إلغاء بعض أنواع الضرائب إلغاءً تاماً.

غير إن إدخال تغييرات على الضرائب والإنفاق، أمر ينطوي على كثير من المشاكل والصعاب.

فهذه العملية ليست مجرد «امتصاص» أو «سحب» نقود من السوق، وليست مجرد «إلقاء» نقود في هذا السوق.

**فأولاً:** يجب على واضعي السياسة المالية أن يقرروا أي الإجراءات البديلة الثلاثة التالية، هو الإجراء الذي يجب الأخذ به:

فالحكومة، تستطيع -أولاً- أن تحافظ على استقرار «الإنفاق»، بينما تغير الضرائب، وتستطيع -ثانياً- أن تحافظ على استقرار الضرائب بينما تغير الإنفاق، وتستطيع -ثالثاً- أن تغير كلا من الضرائب والإنفاق.

ولهذا تتباين آراء رجال الاقتصاد فيما يتعلق بتقرير أي هذه الإجراءات أفضل من الآخر. غير أن معظمهم متفقون على أنه من الخير إدخال تغييرات على كل من الضرائب و«المصروفات» الحكومية، في أوقات الكساد الخطيرة. وفيما يتعلق بخفض فئة الضرائب، فإن ذلك يؤدي إلى زيادة «مصروفات» الجمهور؛ بينما تؤدي زيادة الضرائب إلى الإقلال من هذه «المصروفات».

ذلك أن العلاقة بين الاستهلاك و«الدخل الصافي بعد دفع الضريبة» وثيقة إلى حد كبير، ولكنها ليست دائمة. ولهذا فإن زيادة الضرائب، إذ تؤدي إلى خفض «الدخل تحت التصرف»، إنما تؤدي - في الوقت ذاته - إلى الحد من مصروفات الاستهلاك. هذا على حين أن خفض الضرائب، يؤدي إلى تنشيط الاستهلاك. ومن الناحية الأخرى، فإن أثر تغيير الضرائب على «الاستثمار»، أقل قوة. صحيح أن الضرائب المنخفضة - شأنها في ذلك شأن «الفائدة» المنخفضة على القروض - تشجع على الاستثمار، ولكن ذلك رهان بعدة عوامل تتعلق بمدى رغبة مؤسسات الأعمال في التوسع في الإنتاج.

وعلى أية حال، فإن رجال الاقتصاد متفقون على أن خفض الضرائب يؤدي - في كثير من الأحيان - إلى زيادة فرص الاستثمار.

والخلاصة، أن خفض الضرائب يؤدي إلى التشجيع على الاستثمار. بيد أنه من العسير التنبؤ بمدى هذا التشجيع؛ هذا على حين أنه من اليسير - إلى حد ما - التنبؤ بزيادة الاستهلاك نتيجة لخفض الضرائب.

وبالطبع، لا تؤثر جميع أنواع الضرائب على الدخل بطرق متماثلة. فالضرائب على المشتريات مثلا، تؤثر على الأشخاص الذين ينفقون أموالهم في الاستهلاك؛ بينما يقع عبء ضرائب الدخل التصاعدي أو الضرائب العقارية على عاتق ذوي الدخل الكبير الذين يدخرون بعض ما يحصلون عليه من دخل أو يستثمرون الأموال الفائضة عن حاجتهم. هذا على حين أن ضرائب الشركات المساهمة، والإعفاءات من الضرائب - بمقتضى قوانين خاصة - وضرائب التأمين الاجتماعي وغيرها؛ كل هذه الضرائب تؤثر على الإنفاق بطرق ومعدلات متباينة.

ولهذا، فإن هذا الفصل حين يتحدث عن «الضرائب يتحدث عنها ككل.

غير أنه يجب علينا أن نتذكر دائما أن التأثير النهائي الذي ينجم عن تغيير الضرائب، إنما يتوقف على نوع الضرائب التي تقرر الحكومة تغيير فئاتها.

فخفض الضرائب يترك دخلا أكبر في أيدي الراغبين في الإنفاق. ومن ثم فإنه ينشط «الطلب». إلا أن له حدوداً في مجال تحقيق الاستقرار الاقتصادي. ذلك أن تغيير الضرائب إن هو إلا عملية بطيئة، ولهذا فمن المحتمل أن يكون «الانكماش» الاقتصادي قد استفحل إلى درجة يصبح معها خفض الضرائب غير ذي أثر فعال. ولهذا، يرى بعض رجال الاقتصاد أنه في الإمكان التغلب على هذه المشكلة عن طريق منح رئيس الجمهورية سلطة رفع الضرائب أو خفضها بدون استشارة الكونجرس في بادئ الأمر، على أن تعرض قرارات الرئيس على الكونجرس فيما بعد. ولكن العقبات السياسية التي تعترض سبيل منح رئيس الجمهورية مثل هذه السلطة، لا حصر لها.

كذلك يعارض بعض رجال الاقتصاد في خفض الضرائب إبان فترات الانكماش الاقتصادي؛ بحجة أن جزءاً من الأموال الناتجة عن خفض الضرائب لن ينفق؛ ومن ثم فإن كل دولار ينتج عن خفض الضرائب لا يصبح في الواقع إلا حوالي ٩٠ سنتاً (تسعة أعشار الدولار) فقط. ذلك أن هذا الدولار لن ينفق كله. هذا على حين أن كل دولار إضافي تنفقه الحكومة، سيضيف دولاراً كاملاً إلى «إجمالي الطلب» على الاستهلاك.

أما مؤيدو خفض الضريبة إبان فترات الانكماش الاقتصادي، فإنهم يذهبون إلى أن هذا الحفز يشجع على الإنتاج؛ وبالتالي يشجع على إنفاق المال في الإنتاج. ويذهبون، أيضاً، إلى أن رفع الضرائب في أوقات الازدهار والانتعاش، إنما هو سلاح قوى المقاومة التضخم ... ذلك أن رفع الضرائب، يؤدي من تلقاء نفسه إلى الحد من «الإنفاق»، لأن الزيادة التي تطرأ على فئات

الضرائب، إنما هي - في الواقع - أموال لا ينفقها المستهلكون في شراء السلع الاستهلاكية.

ولكن، إذا قررت الحكومة أن تغير «الإنفاقات» بدلا من تغيير الضرائب، وذلك بقصد إصلاح دورة الدخل، فإنه يتعين عليها أن تقرر الكيفية التي ستفق بها المقادير المتغيرة من الأموال التي تحصل عليها.

ففي خلال الفترة الواقعة بين سنة ١٩٣٠ وسنة ١٩٣٩، أنفقت الحكومة مقادير ضخمة من الأموال في الاضطلاع بمشروعات عامة من شأنها توفير العمل للراغبين فيه والقادرين عليه، وهي مشروعات يطلق عليها اسم «مشروعات الإغاثة»، لأنها تهدف إلى تخفيف حدة الأزمات الاقتصادية. أما في الوقت الحالي، فإن مثل هذه المشروعات لا تعتبر جزءا حيوية رئيسية من برامج السياسات المالية التي تهدف إلى تنشيط الحالة الاقتصادية وإنعاشها. ذلك أن «مشروعات الإغاثة» إنما تنفذ باعتبارها برامج طارئة يقصد بها التخفيف من حدة المتاعب التي يتعرض لها المتعطلون عن العمل، ويقصد بها تمكين الحالة الاقتصادية من الانتعاش مرة أخرى.

وعلى الرغم من أن مثل هذه البرامج قد نجحت - بالفعل - في التخفيف من حدة الأزمة الاقتصادية التي حدثت في سنوات العقد الرابع من القرن العشرين، فإنها إجراء بطيء فيما يتعلق باستعادة ثقة المواطنين في قدرة بلاده على استئناف حالة الرخاء السابقة.

كذلك ضاقت مجالات الالتجاء إلى مثل هذه البرامج، بسبب وجود برامج أخرى خاصة بمنح إعانات للمتعطلين عن العمل، وتقديم إعانات أخرى لجماعات أخرى من الناس، وبسبب مشروعات تدعيم أسعار بعض المحاصيل الزراعية.

هذا، ويفضل معظم الناس أن تقدم الحكومة تسهيلات وخدمات نافعة، عن طريق التوسع في الإنفاق.

ففي استطاعة الحكومة، أن تشيد مزيدا من المدارس، وأن تشق مزيدا من الطرق، وأن تنشئ مزيدا من الخزانات، وغير ذلك من الأشغال العامة. وبهذه الطريقة، يمكن التخفيف من حدة «الكساد» الاقتصادي، عن طريق هذه الخدمات والمشروعات. ولكن يحسن بنا أن نشير إلى أن تشجيع «الإنفاق» قد يكون أهم وأنفع من مثل هذه المشروعات الإنشائية، عندما تكون البلاد مهددة بانتهيار اقتصادي. ففي مثل هذه الحالة، قد يتمثل الهدف الأكبر والأهم في وضع «أموال» في أيدي أولئك الذين يستطيعون أن يستخدموا هذه الأموال في تنشيط حركة الإنفاق على نحو يؤدي إلى تنشيط «الإنتاج» و «العمالة» تنشيط يعود بهما إلى حالتها الطبيعية.

ولقد أشار بعض رجال الاقتصاد إلى أن الحكومة تستطيع -إذا شاءت- تنشيط الاقتصاد القومي - أن تفعل أي شيء، حتى ولو كان هذا الشيء هو بناء «أهرامات»، ما دام ذلك يؤدي إلى وضع الأموال في أيدي أولئك الذين ينفقونها على نحو سليم.

أما السبب في حرص هؤلاء الاقتصاديين على توجيه مثل هذه النصيحة، فهو رغبتهم في ألا يخلط الناس بين فائدة «المصروفات الحكومية» التي تتمثل في القيام بمشروعات عامة من ناحية، وفائدة المصروفات الحكومية التي تتمثل في شراء بعض السلع من الأسواق من ناحية أخرى.

فحتى بناء «أهرامات»، يصبح عملا نافعا إذا كان هذا العمل هو الوسيلة الوحيدة لتمكين الناس من استئناف العمل في المزارع والمصانع. غير أن معظم رجال الاقتصاد يذهبون إلى أنه يجب على الحكومة أن تنفق على «الأشغال

العامة» -مثل شق الطرق، وإنشاء المدارس، وتنفيذ مشروعات توليد الكهرباء من المساقط المائية، والإكثار من الحدائق والميادين العامة وما شاكل ذلك من أعمال عامة- كلما تعرض الاقتصاد القومي لأزمة حادة.

وبالنظر إلى أن عامل «التوقيت» يصبح، في مثل هذه الحالة، عاملاً هاماً، فإن الضرورة تقتضي وجود مشروعات معدة للتنفيذ بالفعل، تكون قد درست وبحث سلفاً.

وهذا هو السبب في أن «هربرت هوفر» قد اقترح -حين كان وزيراً للتجارة- إعداد مثل هذه المشروعات والاحتفاظ بها لتنفيذها في الحالات الطارئة، أي عندما يحدث كساد اقتصادي يقتضي تنفيذ مثل هذه المشروعات الطارئة. كذلك تقدم كثير من الوزراء -فيما بعد- باقتراحات مماثلة للاقتراح الذي تقدم به «هربرت هوفر».

ولقد أثير اعتراضان هامان ضد استخدام «المصرفات الحكومية في القيام بمثل هذه المشروعات العامة كوسيلة من وسائل إصلاح الدورة الاقتصادية.

• أما أول هذين الاعتراضين، فهو أنه من العسير وقف مثل هذه المشروعات بعد أن تنهي حالة الكساد الطارئة. فالخزان الذي تبدأ الحكومة في تشييده إبان فترة الكساد، لا يلغى بعد انتهاء الأزمة الاقتصادية الطارئة. فمثلاً اضطرت الحكومة إلى المضي في تنفيذ بعض المشروعات العامة التي وضعتها أثناء فترة الكساد الاقتصادي الذي حدث في العقد الرابع من القرن العشرين؛ وظل العمل مستمراً في هذه المشروعات إلى ما بعد سنة ١٩٤٠، على الرغم من أن فترة الكساد كانت قد انتهت.

ولهذا، يجب أن تكون بعض المشروعات العامة -التي تنفذ إبان فترات

الأزمات الاقتصادية- مشروعات «قصيرة الأمد»، أي لا يستغرق تنفيذها وقتنا طويلا. بيد أنه يجب -في الوقت ذاته- أن تكون بعض هذه المشروعات «طويلة الأمد».

ومن هنا، فإن الصعوبة التي تواجهها الحكومة في هذا الشأن، قد تتمثل في صعوبة تقرير أي المشروعات «طويلة الأمد» وأي المشروعات «قصيرة الأمد» أنفع للأمة من غيرها.

• وأما الاعتراض الثاني الذي يوجه ضد استخدام «المصرفيات الحكومية» في القيام بمشروعات عامة -كوسيلة من وسائل إصلاح الدورة الاقتصادية- فهو أن مثل هذه «المصرفيات الحكومية العامة» قد تثبط هم الراغبين في استخدام أموالهم في القيام بمشروعات فردية. فمثلا، إذا أدى قيام الحكومة بإنشاء خزان كبير، إلى إشعار الجمهور بأن الحكومة تنوي الاضطلاع بكل مشروعات إنشاء الخزانات وتوليد الكهرباء من مساقط المياه، فإن مثل هذا الشعور قد يعطل قيام الشركات الفردية بتنفيذ مشروعات تتعلق بتوليد الكهرباء؛ وعندئذ «تتعطل» الأموال التي تزمع هذه الشركات إنفاقها في القيام بمثل هذه المشروعات. ولهذا يجب، لكي لا يساء فهم المشروعات الحكومية ولكي لا تفسر بأنها منافسة من جانب الحكومة لهذه الشركات الفردية؛ يجب أن تكون المشروعات الحكومية العامة من ذلك الطراز الذي يدعم ويقوي الاستثمار الفردي، لا من ذلك الطراز الذي يحل محل هذا الاستثمار الفردي.

ومع ذلك، فإنه في الإمكان -في ظروف معينة- تغيير «مستويات» الدخل و«العمالة» عن طريق تنفيذ برامج خاصة بالضرائب و«الإنفاق»، حتى ولو كانت الميزانية العامة في حالة «توازن».

مثال ذلك، أنه إذا بدأت الحكومة سنتها المالية بميزانية «متوازنة»، ثم عمدت إلى زيادة كل من الضرائب ومصروفاتها معاً، بمقدار عشرة بلايين دولار مثلاً، فمعنى هذا أنها ستتنفق عشرة بلايين دولار زيادة على ما كانت تنفقه من قبل، بينما ستخفض «إنفاقات» الجمهور. أما إذا اقتطع الجمهور من «مصروفاته» في الاستهلاك والاستثمار مبلغ قدره تسعة بلايين دولار فقط، فإن الدخل القوي سيرتفع. ومن الناحية الأخرى، إذا عمدت الحكومة إلى خفض الضرائب ومصروفاتها بنسبة متماثلة، فمن المحتمل أن ينخفض «إجمالي المصروفات». وعلى أية حال، فإن التأثير الفعلي، يتوقف على ما يطرأ على المصروفات الفردية في ميداني الاستهلاك والاستثمار.

ويعتقد معظم رجال الاقتصاد أن السياسات المالية التي وصفناها فيما سلف، تقتضينا التغاضي عن الهدف الذي يتمثل في جعل الميزانية السنوية «متوازنة» كل عام.

ويعتقد بعض المشتغلين بالاقتصاد أن الهدف الذي يجب علينا أن نسعى إلى بلوغه هو أن «تتوازن» الميزانية خلال دورة الأعمال الكاملة؛ وذلك حتى يمكن استخدام «الفائض» الذي يتكدس على مر الزمن إبان فترات الازدهار والرخاء، في تعويض «العجز» الذي قد ينشأ إبان فترات الكساد والانكماش. ومع ذلك، فإنه من العسير جعل الميزانية «متوازنة» على مستوى الدورة الكاملة. في شتى مراحل «الدورة الكاملة»، تنشأ حالات طارئة تتطلب التوسع في الخدمات العامة. وزيادة على ذلك، فليس هناك ثمة ما يضمن أن الدورات التي تسعى السياسات المالية إلى «تصحيحها» ستكون دورات تضخم وانكماش متعاقبة، «متوازنة» تماماً...

هذا إلى أنه من المحتمل - أحياناً - أن تسفر السياسات المالية عن نشوء

«عجز» في الميزانية.

مثال ذلك، أن بعض رجال الاقتصاد، يعتقدون أن «تضخم الأسعار» التدريجي يعتبر في بعض الأحيان، أمراً ضرورية لتحقيق «النمو الاقتصادي». فعلى الرغم من اتفاق كلمتهم على إمكان اللجوء إلى التوسع في «المصروفات الحكومية» لتعويض «العجز» أثناء «الدورات الهبوطية»؛ فإن آراءهم غير متفقة حول إمكان اتخاذ خطوات معتدلة للحد من «التضخم» الذي يحدث أثناء الدورات الصعودية. وبالإضافة إلى ذلك، فإن «العجز» المستمر في الميزانية قد ينتج عن عوامل سياسية، أو عن الإسراف في التسليح والبرامج العسكرية، أو عن ميل تدريجي مزمن إلى الكساد؛ وقد ينتج -ببساطة- عن الحاجة المضطربة المتزايدة إلى الخدمات العامة التي يتطلبها نمو السكان ... وأيا كان السبب، فإن زيادة «الدين القومي» زيادة مضطربة نتيجة للتوسع في الخدمات العامة، يجب أن توضع في الحسبان باعتبارها أمراً محتمل الوقوع.

ولقد تعلم رجال الاقتصاد، الشيء الكثير عن الدور الذي يلعبه «الدين القومي». ومن ثم، أصبح رجال الاقتصاد أكثر إدراكاً وأوضح فهمة للآثار الاقتصادية التي تنشأ عن القروض -بصفة عامة- والدين القومي بصفة خاصة. بل إن رجال الاقتصاد لا ينظرون -الآن- إلى الدين القومي تلاك النظرة المتشائمة التي كانوا ينظرون بها إليه من قبل. كذلك قلما يعتبر -الآن- رجال الاقتصاد، الكساد الخطير خيرة من زيادة «الدين العام». وزيادة على ذلك، فإن إدارة شؤون «الدين العام»، تعتبر -الآن- وسيلة من وسائل تمكين الدخل و «العمالة» من الاستقرار.

بل إن إدارة «الدين العام»، قد أصبحت حالياً موضع التقاء السياسيين النقدية والمالية:

فالدين العام ينشأ عن السياسة المالية، بيد أنه يؤثر تأثيراً واسع النطاق في نظام «القروض» كله. فعند ما تسترد الحكومة السندات الحكومية التي يملكها الجمهور، فإن ما تفعله -في هذه الحالة- هو وضع مزيد من النقود في أيدي الجمهور. أما عندما تقترض الحكومة من الجمهور، فإن ما تفعله -في هذه الحالة- هو «سحب» نقود من أيدي الجمهور؛ وهذا هو ما تفعله أيضاً عند ما ترفع «فئات» الضرائب. غير أن التجاء الحكومة إلى الاقتراض لا يعتبر إجراء «كابحة» على قدر من القوة يعدل ما تنطوي عليه زيادة فئات الضرائب من كبح. ذلك أن الجمهور حين يقدم القروض للحكومة -أي حين يشتري السندات الحكومية- يظل محتفظاً بالسندات التي تعتبر -في حد ذاتها- «ممتلكات» تدر دخلاً. هذا على حين أن الأموال التي يدفعها الجمهور للحكومة، في شكل ضرائب؛ إنما هي أموال تذهب إلى غير رجعة. ومن ثم، فإن اللجوء إلى زيادة حجم «الدين العام» لا يعدو أن يكون بديلاً جزئياً لرفع «فئات» الضرائب؛ عند ما تكون رغبة الحكومة منصرفاً إلى كبح جماح «إنفاقات» الجمهور.

صحيح أن زيادة «الدين العام» إن هي إلا وسيلة لكبح جماح مجموع الانفاقات، ما دامت الحكومة لا تفعل أكثر من مجرد «سحب» بعض الأموال من أيدي الجمهور. غير أن الحكومة تعتمد -في الوقت ذاته- إلى إنفاق ما تقترضه من الجمهور، وبذلك يؤدي إنفاق هذه القروض إلى القضاء -تماماً على الأثر الناتج عن سحب الأموال من أيدي الجمهور.

ولهذا، فإنه من الضروري -للقوف على الأثر الذي ينتج عن زيادة الدين العام- أن نعرف الوجوه التي ستفق فيها الحكومة الأموال التي تقترضها من الجمهور.

وزيادة على ذلك، فإنه من الضروري أن نعرف «المصادر» التي حصلت منها الحكومة على القروض. فافتراض الحكومة من البنوك التجارية مثلاً يتصف -من الناحية العامة- بأنه أكثر مدعاة للتضخم، من الافتراض من الأفراد العاديين ... كما أن الافتراض من بنوك الاحتياطي الفيدرالي -أي البنوك المركزية- يتصف بأنه أكثر مدعاة للتضخم، من الافتراض من البنوك التجارية. ذلك أن الافتراض من البنوك، يؤدي إلى زيادة «حجم» الأموال المتداولة. وعند ما يحدث هذا، فإن الحكومة تستطيع أن تنفق الأموال التي اقترضتها، بدون أن «تسحب» جزءاً من الإنفاقات الفردية. فمثلاً، إذا أنفقت الحكومة مبلغ قدره خمسون بليون دولار، اقترضته من البنوك، فإن النتيجة التي تترتب على ذلك، قد تتمثل في «تضخم» أوسع مدى -بالطبع- من «التضخم» الذي قد ينشأ عن الحصول على الخمسين بليون دولار كلها عن طريق زيادة الضرائب؛ وأوسع مدى من «التضخم» الذي قد ينشأ عن افتراض مثل هذا المبلغ من أفراد الشعب والمؤسسات الفردية فقط.

## الفهرس

مقدمة .....	٥
الفصل الأول: مشكلات وأهداف .....	١٣
الفصل الثاني: الاقتصاد، ودخله .....	٤١
الفصل الثالث: التنافس الاقتصادي .....	٧٢
الفصل الرابع: الديون والنقود .....	١٠٦
الفصل الخامس: الرخاء ... والكساد .....	١٣٣
الفصل السادس: السيطرة على التآرجحات الاقتصادية .....	١٦٥