

هناك نقابات عمال، فإن السعر لن يكون ثابتاً فعلى المنتج أن يعرض سعراً أعلى إذا أراد توظيف عدد أكبر من العمال وعليه أن يخفض الثمن للسلعة إذا أراد بيع كمية أكبر منها.

والخلاصة أن لتوزيع الدخل في المجتمع أهمية كبيرة في النواحي الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. ويتحدد أسعار عناصر الإنتاج بتساوي قيمة عائد العنصر الانتاجي المتغير مع قيمة انتاجه الحدى.

## المبحث الثانى

### أثمان خدمات عناصر الإنتاج

بعد أن ناقشنا المبادئ العامة التي تحكم أثمان خدمات العوامل الإنتاجية وبعد إلقاء الضوء على نظرية الإنتاجية الحدية في تحديد أثمان هذه الخدمات، نقوم الآن بدراسة مختصرة للعوامل التي تحدد أثمان خدمات عناصر الإنتاج الأربعة كل على حدة، فنتناول أولاً الأجر وهو عائد عنصر العمل ثم الربح وهو عائد عنصر الأرض، ثم الفائدة عائد عنصر رأس المال وأخيراً الربح وهو عائد عنصر التنظيم.

وبناء على ذلك يتناول هذا المبحث شرح أثمان خدمات عناصر الإنتاج في أربعة مطالب، كما يلى:

المطلب الأول: نظرية الأجر.

المطلب الثانى: نظرية الربح.

المطلب الثالث: نظرية الربح.

المطلب الرابع: نظرية الفائدة.

**المطلب الأول: نظرية الأجر:**

**أولاً: تعريف الأجر وأسباب تفاوت الأجر:**

(أ) : تعريف الأجر:

الأجر هو ثمن خدمات عنصر العمل، أى المقدار من النقود الذي يدفعه صاحب العمل إلى العامل نظير خدمات يؤديها هذا الأخير، ومن وجهة نظر أخرى نجد أن الأجر هو الدخل الذي يحصل عليه العامل في مقابل ما يبذله من مجهود في فترة معينة لحساب صاحب العمل.

والعمل في المعنى الاقتصادي يشمل جميع المجهودات الإنسانية التي تبذل لخلق المنافع أو زيادتها، سواء أكانت هذه المجهودات عضلية أم ذهنية. والعمل كعنصر من عناصر الإنتاج يتميز عن العناصر الأخرى بميزة أساسية وهي أن له دور مزدوج يتمثل في كونه عنصراً إنتاجياً يسهم في العمليات الإنتاجية إلى جانب كونه مستهلكاً، وأن هدف العمليات الإنتاجية هو في النهاية إنتاج سلع وخدمات لإشباع حاجاته.

العامل في المعنى الاقتصادي إما أن يعمل لحسابه الخاص وفي هذه الحالة يسمى العمال الذين من هذا النوع بالعمال المستقلين، وهم أولئك الذين لا يخضعون في علاقاتهم لرب عمل ويتصلون بالمستهلك مباشرة، أما الذين يبيعون خدماتهم نظير أجر يتسلمونه من أرباب الأعمال فيطلق عليهم العمال غير المستقلين. ومن أهم ما يميز العمال المستقلون هو أن دخول الطائفة الأولى في أغلب

الأحوال معرضة لتقلبات كبيرة، بينما تتميز دخول الطائفة الثانية بثبات نسبي. والسبب في ذلك أن العمال المستقلين يبيعون ناتجهم إلى المستهلكين مباشرة، ومن ثم فهم معرضون لتقلبات في الدخل نتيجة لتغير أثمان منتجاتهم، بينما العمال غير المستقلين يبيعون خدماتهم إلى أرباب الأعمال لقاء أجر ثابت متعاقد عليه مسبقاً، وليس لهم صلة مباشرة بالمستهلكين، وبالتالي ليس لهم علاقة مباشرة بحركات أثمان المنتجات فإذا ما انخفضت أثمان المنتجات التي يقوم العمال بإنتاجها، وكان هؤلاء العمال مستقلين فإن النتيجة أن دخلهم لا بد أن ينخفض دون أن ينخفض عددهم في السوق بعكس الحال بالنسبة للعمال غير المستقلين.

### (ب) : أسباب تفاوت الأجر بين الحرف المختلفة:

#### الأجر النقدي والأجر الحقيقي:

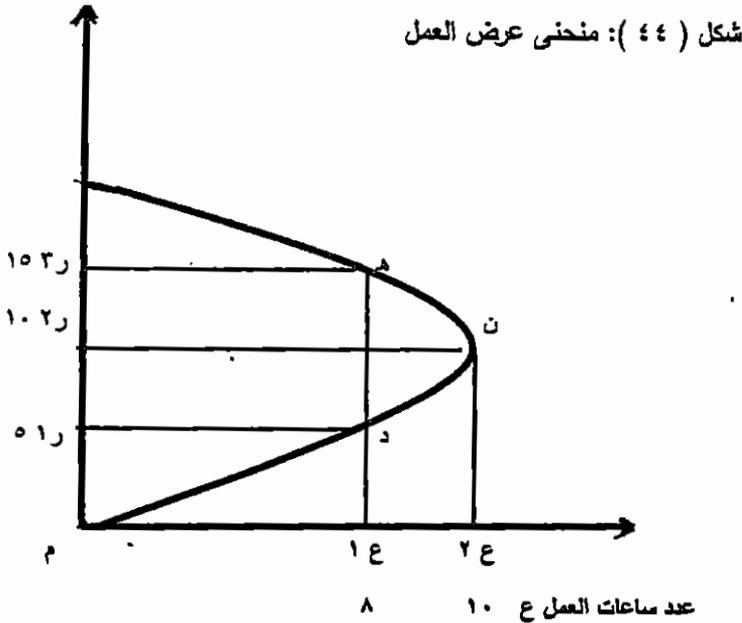
الأجر النقدي هو ما يحصل عليه العامل من نقود لقاء قيامه بالعمل في يوم معين، أو في فترة زمنية معينة. أما الأجر الحقيقي فهو عبارة عن كمية السلع والخدمات التي يستطيع العامل أن يحصل عليها بواسطة هذا الأجر النقدي. والأجر الحقيقي علي هذا الأساس يتوقف علي مستويات الأسعار السائدة، فإذا ارتفع الرقم القياسي للأسعار في بلد ما، قلت كمية السلع التي يمكن أن يحصل عليها الفرد وبالتالي قل الأجر الحقيقي، وإذا انخفضت مستويات الأسعار السائدة زادت كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها بوحدة النقود وبالتالي زاد الأجر الحقيقي.

ولكن ما هي الأسباب التي تجعل دخل الطبيب أو المهندس يزيد كثيراً عن دخل عامل البناء أو عامل النظافة؟ نجد الإجابة علي هذا السؤال في اختلاف ظروف الطلب وظروف العرض من حرفة إلى أخرى. فكلما زادت شدة حاجة المجتمع إلي خدمات مهن معينة وقلت الكميات المعروضة من تلك الخدمات، بسبب فترة التعليم أو التدريب وتكاليفها، كلما زادت أجور هذه المهن، والعكس في حالة الحاجة لخدمات هذه المهن وزيادة الكمية المعروضة من خدماتها.

### (ج) : كيف تتحدد الأجر؟

الأجر باعتباره ثمناً يخضع مثل غيره من الأثمان لتفاعل في العرض والطلب. والطلب علي العمل يأخذ شكل منحني ينحدر من أعلي إلي أسفل ناحية اليمين، معبراً بذلك عن زيادة الكمية المطلوبة كلما انخفض الأجر، وينقص الكمية المطلوبة كلما ارتفع الأجر، وهو لا يختلف عن منحني الطلب العام. أما فيما يختص بمنحني عرض العمل فإنه يرتفع ناحية اليمين كلما ارتفع الأجر دلالة علي أن العمال يعملون ساعات أكثر عندهم كلما دفع لهم أجر أكبر، إلا أن منحني عرض العمل يمتاز بخاصية عن سائر منحنيات العرض الأخرى من أنه يرتد بعد حد معين، بمعنى أنه إذا ارتفع الأجر بعد حد معين نقصت الكمية المعروضة من العمل بدلاً من أن تزيد، أي أنه يأخذ في الانحراف جهة اليسار بعد أن يصل الأجر إلي حد معين وهو المستوي الذي يرغبه العامل كما يتضح من الشكل الآتي:

الأجر في الساعة ر



يوضح هذا الشكل ساعات العمل على المحور الأفقي، وأجر الساعة على المحور الرأسي. ومن هذا الشكل يتضح أنه إلى أن يرتفع أجر الساعة من صفر إلى ٥ جنيهات في الساعة فإن العامل يكون مستعداً لعمل عدد أكبر من الساعات، وعلى هذا فإن منحنى عرض العمل يرتفع تدريجياً من أسفل إلى أعلى، دلالة على أن عدد الساعات التي يعملها العامل يزيد كلما ارتفع الأجر ر.

وعندما وصل أجر العامل إلى ٥ جنيهات في الساعة فإنه يعمل ٨ ساعات، ويحصل على أجر عمل ثمانية ساعات ٤٠ جنيه، وهذا الدخل تمثله المساحة م د ١٤ ر ١، ويرغب في العمل ساعات أكثر، وعندما وصل أجر العامل إلى ١٠ جنيهات في الساعة فإنه يعمل ١٠ ساعات، ويحصل على أجر عمل ١٠ ساعات وقدره ١٠٠ جنيه، ويعتبر أنه قد وصل إلى الدخل المرغوب فيه بالنسبة له وتمثله المساحة م ٢٤ ن ٢ ر.

ولذلك فإذا ما حدث وأن ارتفع أجر الساعة إلى ١٥ جنيه عند مستوى ٣ ر، فإن العامل يقلل عدد ساعات عمله إلى ثمانية ساعات، لأنه يشعر بأنه في حاجة إلى فراغ أكثر من حاجته إلى العمل أي أن دخله الجديد يمثل بالمساحة م ١٤ هـ ٣ ر. أي أن وقت العمل ينخفض إلى ٨ ساعات تقريباً، ويزيد مجموع دخله يصل إلى ١٢٠ جنيه بدلاً من ١٠٠ جنيه.

ويمكن تفسير ذلك السلوك بأن ارتفاع الأجر الناشئ عن زيادة الطلب يتولد عنه أثران: الأول أثر الإحلال، والثاني أثر الدخل. ففي المرحلة الأولى كان أثر الإحلال يبدو واضحاً وقوياً، لأن ارتفاع أجر الساعة من العمل يعني أيضاً في نفس الوقت ارتفاع تكلفة الساعة من الفراغ، ولذلك فإنه كان يحل العمل محل الفراغ. ولكن ارتفاع الأجر يعني من ناحية أخرى زيادة الدخل، أي زيادة إمكانيات

الشراء بما يمكنه من شراء كميات أكبر من السلع والخدمات بما في ذلك وقت الفراغ. هذه الزيادة في الطلب علي وقت الفراغ الناشئة عن زيادة الدخل هي نتيجة لأثر الدخل. وعندما يصل العامل إلي الدخل المرغوب فيه، يزيد أثر الدخل ويفوق أثر الإحلال فتزيد عدد الساعات المطلوبة كفراغ. وبما أن عدد ساعات اليوم محدودة تقل تبعاً لذلك ساعات العمل مع كل زيادة في الأجر بعد الحد المرغوب فيه، بما يجعل منحني العرض يرتد ثانياً نحو اليسار آخذاً الشكل السابق.

هذا الشكل وإن كان يمثل عرض العمل بالنسبة للعامل الفرد، فإن منحني عرض العمل وهو مجموع منحنيات عرض الأفراد، يأخذ نفس الشكل السابق، أي أنه يرتفع إلي أعلي جهة اليمين ثم ينحرف إلي اليسار بعد حد معين إذا ما وصل الأجر إلي المستوي المرغوب فيه بالنسبة لجميع العمال، غير أن هذا لا يكون في الفترة القصيرة حيث يكون العدد الإجمالي للعمال ثابتاً. وفي هذه الحالة فإن منحني عرض العمل يظهر فقط عدد الساعات التي يعرضها العمال عند كل أجر معين. أما في الفترة الطويلة فإن عدد العمال يتغير، وتتغير الميول بحيث نجد أن ارتفاع الأجر يغري عمال آخرين للدخول في هذه الصناعة، وبهذا يزيد العدد الكلي لساعات العمل المعروضة. هذه الزيادة من جانب البعض قد تعوض النقص الذي يسببه ارتد منحني العرض، بحيث يعود منحني العرض إلي شكله الأصلي.

وعلي ضوء العرض من خدمات العمل والطلب عليه يتحدد أجر الساعة في سوق العمل علي فرض أنها سوق تسودها المنافسة الكاملة بما يحقق التوافق بين العمال، وهم يمثلون بائعي خدمات العمل، وأصحاب الأعمال، وهم يمثلون مشتري هذه الخدمات. وهذا هو أجر التوازن.

### ثالثاً: نظريات الأجور:

يجب أن تفسر أية نظرية للأجور ثلاثة أمور أساسية وهي:

- أ. السبب في حصول كل فرد من أفراد مجموعة متجانسه من العمال على أجر متساوي مع الآخرين.
  - ب. اختلاف أجور فئات العمل بحسب المهن.
  - ج. العوامل التي تحدد نسبة الأجر من الدخل القومي.
- وفيما يلي تطبيق هذه المعايير على نظريات الأجور:

( أ ): نظريات الأجور التي تفسر تساوي الأجر بين العمال المتساوين في الكفاءة:

#### ( ١ ) مدرسة الطبيعيين (الغزويقراط):

هم مجموعه من اقتصاديين الفرنسيين في القرنين السابع عشر والثامن عشر اعتقدوا أن الزراعة هي النشاط المنتج الوحيد واهتموا بدراسة التوزيع وخاصة بتفسير تساوي الأجر بين العمال المتساوين في الكفاءة.

#### ( ٢ ) نظرية حد الكفاف:

تبنى هذه النظرية الاقتصاديون التقليديون آدم سميث وريكاردو وجون ستيوارت مل. تقول النظرية أن أجر العامل يميل في الأجل الطويل الى التعادل مع ذلك القدر من الامكانيات اللازمه للحفاظ على حياة العامل وأسرتة عند حد الكفاف.

وهذه تعتبر نظريه طويلة الأجل تتحدث عن الأجر الطبيعي الذي يحصل عليه العامل ولكنها لا تنص لنا ما يحدث من تطورات فى الفترة القصيرة.

### ( ٣ ) قانون الأجر الحديدى لماركس:

يرى ماركس أن الرأسماليه تخلق جيشاً احيائياً من المتعطلين يودى الى خفض معدلات الأجر الى حد الكفاف فى المدى الطويل وأيضاً فى المدى القصير. ولكن نظرية ماركس هذه ليست صحيحه، فإذا كانت سوق العمل خاضعه للمنافسه الكامله فلا ينخفض الأجر بالضرورة الى حد الكفاف.

### ( ٤ ) نظرية مخصص الأجر:

فى القرن التاسع عشر حلت هذه النظرية محل نظرية حد الكفاف. وتقول هذه النظرية أن الأجر فى فترة زمنيّه معينه يتحدد بالقوه النسبيّه لكل من قوة العمل ورأس المال المتاح فى المجتمع. وتفترض هذه النظرية أن الرصيد المخصص للاتفاق على الأجر محدد وثابت طالما كان رأس المال ثابتاً، وأن أية محاوله من جانب العمال لزيادة نصيبهم سيكون مصيرها الفشل. ويظهر خطأ هذه النظرية فى أنها اعتبرت أن السلع المتاحه للاستهلاك رصيد ثابت عبر الزمن، الا أنها اشارت الى جانب صحيح وهو أن زيادة رأس المال تعمل على زيادة الأجر. فإذا اردنا زيادة الأجر يجب العمل على رفع مستوى الدخل القومى عن طريق الانتاج وتراكم رأس المال.

### ( ٥ ) نظرية الانتاجية الحديه:

تقول هذه النظرية أن أجر العامل يتحدد بمقدار انتاجيته الحديه وبمعنى آخر أن أجر العامل يساوى الاضافه الى الايراد التى تتحصل عليها المنشأه نتيجة لتوظيف آخر وحده من العمال. ومن انصار هذه النظرية فالراس وجون كلارك.

### ( ب ) : النظريات الاقتصادية التى تفسر اختلاف الأجر حسب المهنة:

( ١ ) يرى آدم سميث أن الاختلاف فى مستويات الأجر يرجع الى المزايا والمآخذ التى ترتبط بكل مهنة والى اختلاف تكاليف التدريب والتأهيل من مهنة الى أخرى.

( ٢ ) ريكاردو وماركس قاما بالتفرقة بين العمل الماهر والعمل الغير ماهر.

( ٣ ) مالتس أشار الى أن عناصر الاحتكار التى يتمتع بها الفنانون تفسر سبب ارتفاع ما يحصلون عليه من دخول.

( ٤ ) جون ستوارت ميل أشار الى وجود العوائق الاقتصادية والاجتماعية التى تحول دون دخول غالبية السكان فى سوق المهن والوظائف ذات المرتبات المرتفعه.

### ( ج ) : نظريات الأجر التى تحدد نسبة الأجر فى الدخل القومى:

( ١ ) ذكر ريكاردو أن تحديد القوانين التى تنظم توزيع الناتج على كل من الأرض والعمل ورأس المال يعتبر للمشكلة الاساسيه للاقتصاد المياسى. غير أنه لم ينكر كيفية حل هذه المشكله.

( ٢ ) لم يهتم كينز كثيراً بقضايا توزيع الدخل غير أن عالم الاقتصاد كالدور Kaldor استعمل أسلوب التحليل الكينزي وقسم المجتمع الى فئتين تحصل الأولى على أجور والثانية على أرباح.

( ٣ ) الأجر فى ظل المنافسة الكاملة:

إذا سادت ظروف المنافسة الكاملة سوق العمل، فإن الأجر يتحدد بناء على تفاعل قوى العرض والطلب. ويتضح ذلك فيما يلى:

أ. الطلب على العمال: ينبع من رغبة المنشآت فى زيادة الإنتاج وهو يتحدد وفقاً للإنتاجية الحدية للعمل. ويتوقف مرونة الطلب على العمال على الظروف الفنية ومرونة الطلب على السلع النهائية.

ب. جانب عرض العمل: يتوقف على عناصر اقتصادية الى جانب الأجر الذى يحصل عليها العامل وكذلك عناصر ثقافية وحضارية والعادات والتقاليد. ويتغير عرض العمل بتغير عدد ساعات العمل أو كثافة العمل بتغير المهارات عن طريق التدريب. كما يتغير عدد العمال تبعاً لحجم مكان المجتمع.

ج. منحى عرض العمل للفرد: يعرف بأنه عدد ساعات العمل التى يكون الفرد مستعداً لإدائها عند معدلات الأجر المختلفة مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

#### رابعا: الأجر فى الحياة العملية:

الحياة الواقعية تختلف تماماً عن ظروف المنافسة الكاملة ومن أهم العوامل المؤثرة على مستوى الأجر فى الحياة العملية نجد عوائق ضد المنافسة الكاملة، والظروف الاحتكارية فى جانبى العرض والطلب، والتقدم الفنى.

#### ( أ ) : العوائق أمام تحقيق المنافسة الكاملة:

هناك بعض العوائق التى تمنع تحقق ظروف المنافسة الكاملة وتوحيد مستوى الأجر فى ظلها منها عدم حرية حركة الأيدي العاملة من مكان لآخر، واختلاف الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية، وعدم مساواة أجر المرأة لأجر الرجل فى بعض الدول.

الآن أنه من أكبر العوائق أمام تحقيق المنافسة الكاملة فى سوق العمل هو الاحتكار سواء فى جانب العرض أو فى جانب الطلب. فقد تسود عناصر الاحتكار فى سوق بيع السلعة، ويتوقف سعر السلعة على الكميه التى يعرضها المنتج المحتكر فى السوق. وفى هذه الحالة توظف المنشأة العمال الذى القدر الذى يتعادل عنده الأجر مع الأيراد الحدى للنتاج وهو مفهوم آخر غير قيمة الناتج الحدى الذى يسود فى ظل المنافسة الكاملة. وقد توجد بعض العناصر الاحتكارية فى جانب عرض العمال فتعمل على حصول العمال على أكبر قدر ممكن من الناتج.

#### ( ١ ) الظروف الاحتكارية فى جانب الطلب على خدمات عنصر العمل:

الاحتكار فى جانب الشراء أو الطلب معناه وجود مشتري واحد فقط فى سوق العمل. والمنتج المحتكر بجانب الشراء يطلب عدد أقل من الأيدي العاملة حتى يحصل على أكبر قدر ممكن من الأرباح، وهذا الربح ينتج عن استعداد بعض العمال قبول العمل بأجر أقل من غيرهم. وتواجه هذه الأوضاع فى سوق

العمل عن طريق فرض حد أدنى موحد للأجر وهذا ما تفعله نقابات العمال عادة، كما سعى لرفع الأجر.

### ( ٢ ) احتكار جانب العرض ودور نقابات العمال في المساومة الجماعية:

الأجر كما قلنا هو المقابل المدفوع لخدمات عنصر العمل. وفي مجال نظرية الأجر تتميز خدمات عنصر العمل بالخصائص التالية:

١. خدمات العمل بصفه عامه تطلب بسبب قدرتها على الانتاج والطلب على عنصر العمل هو طلب مشتق لذا يجب معاملته معامله خاصه.

٢. سوق العمل لها اعتبارات انسانيه تجعل هذه السوق مختلفه عن أسواق السلع الماديه.

٣. تؤثر العوامل السلوكيه والتنظيميه بطريقة جوهريه على كيفية تحديد الأجر والمفاوضات التي تتم بشأنها.

والأجر تؤثر على كافة المتغيرات الاقتصادية، فهي أهم عناصر تكلفة السلعه، ويتوقف المستوى العان للأسعار على مستوى الأجر كذلك فان الأجر يحدد مستوى المعيشه الذي يمتنع به أصحاب الأجر.

### ( ٣ ) مفهوم استغلال العمال:

يعرف استغلال العمال في النظرية الاقتصادية بأكثر من طريقه، فنجد أن بيجو وروبنسون يعرفان استغلال العمال بأنه انحراف ما يحصل عليه العمال عن قيمة الناتج الحدى العينى الذى يحصلون عليه فى ظل المنافسه الكامله، ويحدث هذا مثلا عندما تتفق المنشآت التى تطلب العمل فيما بينها على عدم زيادة أجر العمل عند حد معين.

بينما تشميرلين يعرف الاستغلال بأنه حالة الاحتكار التى يحصل العمال فيها على الايراد الحدى وليس قيمة الناتج الحدى كما فى حالة المنافسه الكامله. أما ماركس فيرى أن الاستغلال يعود الى عدم تكافؤ قوة المساومة بين العمال وصاحب العمل من اقتطاع جزء من الناتج العائد الى العمل واحتجازه لأنفسهم كفاوض قيمه.

### ( ب ) : نقابات العمال:

من الموضوعات الرئيسيه فى دراسة اقتصاديات العمل موضوع نقابات العمال. وتقوم نقابات العمال فى الوقت الحاضر بالدفاع عن مصالح أعضائها من العمال. وتحاول هذه النقابات زيادة القوة التنافسيه للعمال والحصول على شروط أفضل للعمال من أصحاب الأعمال.

وزادت قوة نقابات العمال فى الحياه السياسيه والاقتصاديه فى الدول الصناعيه زياده كبيره وذلك بسبب زياده مواردها وقدرتها على الضغط عن طريق الإضرابات أو التهديد بالقيام بها. إلا أننا نلاحظ أن بعض هذه النقابات تغالى فى مطالبها دون الاهتمام بالصالح العام، بحيث يرجع كثير من الاقتصاديين التضخم المشاهد حالياً فى الدول الغربيه إلى الممارسات التى تقوم بها هذه النقابات.

ولا شك أن وجود النقابات ضروري للحفاظ على حقوق العمال. كما أنها تستطيع القيام بوظيفة اجتماعية هامة من ناحية زيادة عدالة توزيع الدخل ومنع استغلال الطبقة العمالية. إلا أنها يجب أن تدخل في اعتبارها المصلحة الاجتماعية إلى جانب مصالح الأفراد المنتمين إليها وخاصة في الدول النامية التي تحتاج إلى بذل المزيد من العمل والجهد.

### (ح): المساومة الجماعية:

قوة المساومة بين أصحاب العمل والعمال في سوق العمل ليست متكافئة، لأن عدد أصحاب العمل عادة أقل من عدد العمال فيستطيعون تنسيق سياستهم. كما أن أصحاب العمل تكون لديهم معلومات أفضل عن احوال السوق عن جانب العمل. والعمال أكثر تعرضاً للتقلبات في سوق العمل عن أصحاب الأعمال. وأهم اعتبار في عدم تكافؤ القدرة على المساومة هو التباين في ملكية كل من الفئتين. ولهذه الاسباب ولكي يستطيع العمال التغلب على ضعف اوضاعهم في المساومة قاموا بتشكيل نقابات العمال التي تعمل على الحد من التفاوت في القدره على المساومة بين العمال واصحاب العمل وزيادة قدرة العمال على الانتظار.

افتراضنا السابق أن سوق العمل تسودها المنافسة هو افتراض غير واقعي، إذ أن الأكثر احتمالاً في الواقع وهو أن تسود هذه السوق بعض عناصر احتكارية سواء من جانب العمال أو من جانب أصحاب الأعمال، أي من الممكن أن يكون كليهما أو أحدهما في حالة احتكار نتيجة لانتظام العمال في شكل نقابة عامة أو تعاملهم مع رب عمل واحد أو مجموعة متحدة من أرباب الأعمال. في هذه الحالة يتحدد الأجر وسائر شروط العمل الأخرى بناء علي ما يسمي بالمساومة الجماعية التي تؤدي إلي الاتفاق بين الطرفين في شكل عقد عمل جماعي يحدد هذه الشروط وتنتهي المساومة الجماعية عادة برفع الأجر، غير أن أثر رفع الأجر يختلف بحسب ما اذا كانت سوق العمل خاضعة ابتداء لظروف المنافسة أم أن السوق تشوبها بعض العناصر الاحتكارية.

ويختلف هذا الأثر علي النحو الآتي:

### ( ١ ) إذا كانت سوق العمل خاضعة للمنافسة قبل نشوء المساومة الجماعية:

إذا كانت المنافسة تسود سوق العمل وإذا تركت الأجر في السوق، فإن الأجر يميل لأن يتعادل مع قيمة الناتج الحدي للعمل، وفي هذه الحالة اذا تكثرت العمال وواجهوا أرباب الأعمال ودخلوا في مساومة جماعية ترتب عليها ارتفاع الأجر عن ذلك الأجر الذي يتحدد في ظل المنافسة، فإن القوي الاقتصادية في سوق العمل المفترض سوف تميل إلي تعطيل عدد من العمال، وذلك لأن الأجر أصبح أعلي من قيمة الناتج الحدي مما يخلق وضعاً متعارضاً بين مصلحة العمال ومصلحة أرباب الأعمال.

### ( ٢ ) إذا كانت سوق العمل خاضعة لعناصر احتكارية وخاصة في جانب الشراء:

في هذه الحالة يزيد الأجر المتوسط بزيادة الطلب علي العمال ويترتب عليه أن يرتفع كلاً من منحني الأجر المتوسط والأجر الحدي إلي اعلي مع كل زيادة في الطلب علي العمال. ومن هنا يتبين

أن المساومة الجماعية لن تؤدي ثمارها ما لم يكن هناك اتفاق تام بين مصلحة المنتج والعمال. مصلحة المنتج في أن يستمر في الإنتاج ومصلحة العمال في قبول الأجر المعروض.

إن ما سبق كان خاصاً بشرح العوامل الاقتصادية التي تتحكم في تحديد أجر طائفة معينة من العمال وذلك علي افتراض أن العمال أما متنافسين أو متكئين يحاولون أن يحققوا أكبر أجر للساعة وكذلك علي افتراض أن أصحاب الأعمال إنما يديرون مشروعات إنتاجية خاصة تسعى إلي تحقيق أقصى فائض منتج ممكن، وهنا يحاول كل من هؤلاء المنظمين دفع أقل أجر ممكن، أو يسعى عن وعي لأن يستخدم ذلك العدد من العمال الذي يتعادل عند أجر العامل الحدي مع الإيراد الحدي للإنتاجية؛ أي منحنى طلب العمل.

#### (د): أثر التكنولوجيا في البطالة:

يؤدي التقدم التكنولوجي الي زيادة الانتاج مع استخدام نفس القدر من مستلزمات الانتاج. والتقدم التكنولوجي ثلاثة انواع:

أ. اكتشاف أو اختراع يقتصد في توزيع العمال فيحل رأس المال محل العمل.

ب. تقدم يقتصد في استخدام رأس المال فيحل العمل محل رأس المال.

ج. تقدم في محايد لا يغير النسبة المستخدمه من العمل ورأس المال.

ويؤدي التقدم الفني الي ظهور نوعين من البطالة:

أ. بطالة وظيفيه بسبب الاقتصاد في استخدام العمال مع زيادة الانتاج.

ب. بطالة احتكاكية أي أنها تحتاج الي اعاده تدريب حتى يستطيع العامل الحصول على وظيفه جديده.

#### (هـ): الأجر والانتاجية في الدول النامية:

يتسم هيكل الأجر والانتاجية في الدول النامية بما يلي:

١. انخفاض في مستوى الدخل يترتب عليه أن جانباً كبيراً من الأيدي العاملة تعاني من سوء التغذية وبالتالي تتخفف انتاجيتها.

٢. معظم الأجر تنفق على اغراض الاستهلاك فيقل الادخار والاستثمار.

٣. يعاني هيكل العماله في الدول النامية من نقص المعروض من بعض المهن والمهارات الفنيه.

٤. تعاني الدول النامية من هجرة الخبرات منها الي الدول الأخرى فيما يعرف باسم "استنزاف العقول" Brain Drain بسبب انخفاض الأجر وعدم توافر المناخ الملائم لعمل هذه الكفاءات.

٥. تعاني الدول النامية من ظاهرة هجرة أهل الريف الي المدينة لارتفاع الأجر في المدينة مما يسبب مشكلة ازحام المدن بالسكان.

٦. تواجه صناعات الدول النامية بمنافسة شديدة من الدول التي سبقتها في عملية التصنيع ويتوقف نجاحها في هذه المنافسة على ارتفاع كفاءة الأيدي العاملة بها وانخفاض تكلفة العمل.

### المطلب الثاني: نظرية الربيع:

العنصر الثاني في العملية الانتاجية هو الأرض أو الطبيعه، ويحصل هذا العنصر على عائد هو الربيع. ويعتبر الاقتصادي ريكاردو من اشهر الكتاب الذين تناولوا هذا الموضوع.

### أولاً: ماهية الربيع وكيف يتشأ:

#### ( أ ) تعريف الربيع:

الربيع هو العائد الذي تحصل عليه الموارد الطبيعه مقابل مساهمتها في العملية الانتاجية. وقد عرف ريكاردو الطبيعه أو الأرض بأنها هبة الطبيعه غير القابلة للتدمير. وتشمل موارد طبيعه مثل الأراضي الزراعيه وأراضى البناء واحتياجات البترول والمعادن، وهى موارد محدودة العرض. ويستخدم بعض الاقتصاديين لفظ الربيع للتعبير عن الفائض الذى يذهب الى أى عنصر من عناصر الانتاج، ويطلق عليه شبه الربيع أو الربيع الاقتصادى لتمييزه عن ربيع الأرض الزراعيه. مثال ذلك العامل الذى له قدرات طبيعه ومواهب موروثه ينتج عادة كميته أكبر من زميله الذى ليس لديه هذه المواهب وعادة ما يكون أجر العامل الأول أعلى من الأخير ويتضمن أجره عنصراً من الربيع. كذلك يعتبر الفائض من إيرادات المنشأ بعد دفع التكاليف المتغيره شبه ربيع.

تعتبر ظاهره شبه الربيع قصيره الأجل لعدم قابليه جميع عناصر الانتاج للانتقال بحريه بين استخداماتها البديله فى الأجل القصير. أما ظاهرة الربيع فهى قصيرة الأجل وطويلة الأجل على حد السواء. ويختلف الربيع عن الأيجار، فالأيجار يدفع فى مقابل استخدام قطعة ارض أو مبنى ويشتمل على عناصر يكون أحداها الربيع فى حالة وجوده.

ولكن هل يدخل الربيع ضمن عناصر التكلفة التى تحدد أسعار السلع والخدمات أم أنه ينشأ نتيجة لارتفاع الأسعار ؟ تتوقف النتيجة على الزاويه التى ننظر من خلالها الى الربيع، وتوجد ثلاث وجهات نظر هى: الاقتصاد القومى والصناعه والمشروع.

أ. من وجهة نظر الاقتصاد القومى ككل يعتبر الربيع أحد النتائج التى تترتب على ارتفاع الأسعار التى تتحدد فى الأسواق التنافسيه، وبالتالي لايعتبر الربيع كأحد عناصر تكلفة السلع المنتجه من الأرض.

ب. من وجهة نظر الصناعه ككل يعتبر الربيع الذى تحصل عليه الأرض فى صناعة ما تكلفه أو ثمن عرض الأرض. فقطعة الأرض يمكن زراعتها أو إقامة مدرسه أو مصنع عليها.

ج. من وجهة نظر المنشأ يعتبر الربيع تكلفه مثل التكاليف الأخرى التى تتحملها المنشأ.

#### ( ب ) : الحفاظ على الاراضى الزراعيه والموارد الطبيعه:

تعتبر مشكلة المحافظه على الاراضى الزراعيه ذات أهمية كبرى لتوفير الامن الغذائى للسكان. وفى المدن المكتظه بالسكان ترحف المدن على الاراضى الزراعيه وهذا الاتجاه خطير يجب الحد منه.

كذلك يجب المحافظة على الموارد الطبيعية غير المتجدده والقابله للنفاذ مثل البترول. كما تؤدي الاستخدامات الصناعيه الى تلوث الأنهار والهواء مما يهدد الموارد الطبيعية.

### (ج): كيف ينشأ الربيع؟

طالما أن هناك ندرة في الكمية المعروضة من الأراضي الزراعية بالنسبة للطلب عليها فإنها تحصل علي ربيع، حتي اذا ما تجانست وحداتها المختلفة من حيث الخصوبة والمواقع. حتي يمكن أن نتبين كيف ينشأ الربيع في حالة الندرة نفترض أن خدمات الأرض متجانسة تباع وتشتري في ظروف المناقصة الكاملة. في هذه الحالة سيوجد طلب علي هذه الخدمات يأخذ شكل المنحني الذي ينحدر من أعلي إلي أسفل ناحية اليمين، أي أنه يأخذ الصورة العادية لمنحنيات الطلب.

أما من ناحية عرض خدمات الأرض فيمكن تصوّره علي اعتبار أنه عرض عديم المرونة نظراً لأن الكمية المعروضة من خدمات الأرض في أي لحظة معينة كمية محدودة وغير قابلة للزيادة في الفترة القصيرة. فإذا فرضنا ابتداء أن المساحة المطلوبة لزراعتها قمحاً مثلاً أقل من المساحة الكمية المعروضة من الأرض فإنّ الزراع سيزرعون جزءاً ويتركون الباقي، وطالما كان هناك فائض من الأرض غير مزروع فلن يكون هناك ربيع أي أن ربيع الأرض في هذه الحالة سيكون صفراً.

وكلما زاد الطلب علي الأرض توسع الأفراد في الزراعة حتي يصبح الناتج الحدي للأرض صفراً وعندما يكون قد تم التعادل بين قيمة الناتج من الأرض وثمان الخدمات المطلوبة لزراعة هذه الأرض. ولكن عندما يزيد الطلب عن ذي قبل كنتيجة لتزايد السكان، فإن نصيب كل مزارع من الأرض سيقبل عن ذي قبل ويترتب علي نقص نصيب الفرد من المساحة المزروعة ارتفاع الإنتاجية الحدية للأرض المزروعة عن الصفر، ويصبح ربيع الأرض في هذه الحالة موجباً. وبهذا الشكل كلما زاد عدد السكان وأصبحت الأرض نادرة نسبياً كلما زاد الربيع، وهو في هذه الحالة كما نري لا يتوقف علي وجود فوارق طبيعية من ناحية الخصوبة أو الموقع وإنما منشؤه الندرة النسبية لهذا العامل.

### ثانياً: نظرية ريكاردو في الربيع ونقدها:

#### (أ): نظرية ريكاردو في الربيع:

عرف ريكاردو الربيع بأنه ذلك الجزء الذي يدفع للمالك مقابل استعمال قوي الأرض الذاتية الأصلية التي لاتهلك". وأن السبب الوحيد الذي من أجله ينشأ الربيع هو اختلاف الأرض من حيث الخصوبة والموقع.

#### ١ - الاختلاف في الخصوبة:

الأراضي ليست علي درجة واحدة من الخصوبة، أي أنها لاتنر كمية واحدة من الناتج باستخدام حجم معين من عناصر الإنتاج الأخرى. فهناك أراضي خصبة يعود استغلالها بناتج كبير، وأراضي أقل خصوبة يعود استغلالها بناتج أقل.

ولتوضيح ذلك نفرض أن الأراضي الزراعية في بلد معين تنقسم من حيث الخصوبة إلى مراتب ثلاثة: أراضي المرتبة الأولى أكثر خصوبة من أراضي المرتبة الثانية، وأراضي المرتبة الثانية أكثر خصوبة من أراضي المرتبة الثالثة.

جدول ( ١٦ ) : الربح حسب اختلاف خصوبة الأرض

الربح	التكاليف بالجنيه	الناتج من كل وحدة		مرتبة الأرض
		القيمة ( جنيهه )	الكمية ( أرب )	
٦	٦	١٢	٢	المرتبة الأولى
٣	٦	٩	١,٥	المرتبة الثانية
صفر	٦	٦	١	المرتبة الثالثة

في الجدول السابق افترضنا أن إنفاق مبلغ معين، وليكن ٦ جنيهات علي كل وحدة من وحدات الأرض يعود في أراضي المرتبة الأولى بوحنتين من الناتج ( أى أربدين ) قيمتها في السوق ١٢ جنيها علي أن سعر الأرب من الناتج ثابت وقدره ٦ جنيها. أما أراضي المرتبة الثانية فتأتي بأرب ونصف قيمتها ٩ جنيها وأراضي المرتبة الثالثة لا تدر إلا أرباً واحداً قيمته في السوق ٦ جنيهات. وبمقارنة أرقام الإيراد بأرقام التكاليف نجد أن أراضي المرتبة الأولى والثانية قد حصلت كل منها علي فائض قدره ٦، ٣ جنيهات علي التوالي وهو الفرق بين الإيراد الناتج عن بيع المحصول بالثمن السائد في السوق وبين التكاليف التي أنفقت علي زراعة الفدان الواحد، ولذلك سمي هذا الفائض بالربح الفرقي أو الربح التفاضلي Differential Rent حيث ترجع نشأته إلي وجود فروق في خصوبة الأرض. أما أراضي المرتبة الثالثة أو الأراضي الحدية، التي تنتج في أسوأ الظروف فلا تحصل علي ربح، فقيمة إنتاجها يغطي فقط التكاليف الضرورية لهذا الإنتاج.

يتضح مما تقدم أن الربح هو الفائض فوق التكاليف الضرورية لإنتاج المحصول، أي أنه لايعتبر عنصراً من عناصر تكاليف الإنتاج، وبالتالي لايشترك في تحديد الثمن بل بالعكس أن ارتفاعه أو انخفاضه يرجع إلي ارتفاع أو انخفاض الثمن الذي تباع به الوحدة من السلعة أو الخدمة المنتجة.

هذا الربح الفرقي والذي يحصل عليه زارع الأرض لن يلبث أن يتحول في النهاية إلي مالك الأرض، حيث أن وجود مثل هذا الفائض من شأنه أن يحرك الرغبة عند الزارع لاستغلال هذه الأراضي، وكنتيجة لاستمرار هذا التنافس بينهم يتمكن مالكيها من المطالبة بثمن أعلى لخدماتها كلما انتهى عقد الإيجار، وبهذا الشكل يؤدي كل ارتفاع في إيجار الأرض إلي اقتطاع هذا الفائض من المزارع، وفي النهاية كلما زادت المنافسة بين المزارعين للحصول علي الأرض يتمكن المالك من الحصول علي كل الفائض. أي أن هذا الفائض الذي حصل عليه الزارع نتيجة لاختلاف الخصوبة يتحول في النهاية وفي الفترة الطويلة إلي ربح لمالك الأرض، ولا يبقى للزارع إلا الربح العادي. وهو الربح الذي يكفي فرضاً ليقوم الزارع باستغلال مواردهم في الزراعة.

## ٢- الاختلاف في الموقع:

لا تختلف الأراضي فيما بينها من حيث الخصوبة فصب، بل من حيث الموقع أيضاً، فالأراضي القريبة من المواصلات مثلاً، ليست كالأراضي البعيدة عنها، والأراضي المحيطة بالمواني ليست كالأراضي النائية. وهذا الاختلاف في الموقع يهيئ لبعض الأراضي الحصول على ريع يزيد عن ذلك الذي تحصل عليه سواها. وريع الموقع هذا ريع فرقي أيضاً إذ مصدره اختلاف المسافات أي اختلاف أو فرق بين الأراضي في مواقعها.

ولتوضيح ذلك نفرض أن الأراضي المحيطة بمدينة معينة تسوق فيها منتجات هذه الأراضي متساوية جميعاً من حيث الخصوبة، ولكنها تختلف من حيث القرب من المدينة، أي تختلف من حيث التكاليف التي يتحملها الزراع لنقل منتجاتهم إلى السوق كما يتضح من الجدول الآتي:

جدول ( ١٧ ) : الربح في أراضي متساوية الخصوبة ومختلفة الموقع

الربح	التكاليف		النتائج من كل وحدة		مرتبة الأرض
	للتنقل	للزراعة	القيمة ( جنيه )	الكمية (أرنب)	
٢	٢	٦	١٠	٢	أراضي قريبة
١	٣	٦	١٠	٢	أراضي بعيدة
صفر	٤	٦	١٠	٢	أراضي نائية

فإذا فرضنا أن ثمن الأرنب ٥ جنيه فإن الأرض الحدية تصبح الأرض النائية حيث القيمة الناتجة من بيع إنتاجها ١٠ جنيهات وتكاليف الزراعة والنقل ١٠، وبهذا لا يحصل مستغل الأرض إلا على الربح العادي. أما الأراضي غير الحدية فهي الأراضي الأقرب من المدينة وهي في مثالنا الأراضي القريبة والأراضي البعيدة وهذه الأراضي تمكن لمستغليها من الحصول على ريع فرقي قدره جنيهان وجنيه على التوالي.

( ب ) : النقد الموجه إلى نظرية ريكاردو في الربح:

تقرر نظرية ريكاردو في الربح حقيقة واقعة هي أن الأراضي الأكثر خصوبة تحصل على ريع أكبر من الأراضي الأقل خصوبة، وهذا أمر بنديهي لاسبيل إلى توجيه انتقاد إليه، غير أن الانتقاد ينصب على مايلي:

١- وصف ريكاردو لقوي الأرض بأنها قوي أصلية لانهك وصف غير دقيق حيث أنه من الممكن بسهولة أن نتصور أن يؤدي الإهمال في صيانة الأرض إلى تدمير قدرتها على الإنتاج، كما أن الاكتشافات العلمية ساعدت إلى حد كبير في زيادة القدرة الإنتاجية.

٢- أن الربيع الفريقي لا يقتصر فقط على الأرض، وإنما يمتد إلى عناصر الإنتاج الأخرى التي توجد فيما بين وحداتها المختلفة فروق طبيعية في الكفاية الإنتاجية، كعنصر العمل مثلاً. فالأفراد ذوي المواهب الممتازة يحصلون على مكاسب أكبر من مكاسب الأفراد العاديين. والفرق بين مكاسب الفئة الأولى والفئة الثانية يمثل بلا شك ربحاً شأنه في ذلك شأن الربيع الذي تحصل عليه الأرض الأكثر خصوبة بالمقارنة مع الأرض الأقل خصوبة والربيع في هذه الحالة يسمى ربيع المقدره  $Rent of Ability$ .

٣- أن وجود الفروق بين خصوبة الأراضي الزراعية ليست كافية في حد ذاتها لكي تحصل الأراضي المختلفة على ربيع، فإذا ما توافرت الأراضي وأصبحت غير نادرة فإنها لا يمكن أن تحصل على ربيع مهما كانت درجة خصوبتها. إن فليس مجرد اختلاف الخصوبة هو السبب في نشأة الربيع إنما الندرة هي في الحقيقة السبب الأول في الحصول على الربيع.

### ثالثاً: أنواع الربيع:

#### (أ): الربيع الزراعي:

تحصل أراضي الدرجة الأولى ذات الكمية المحدودة على ربيع عندما يزيد الطلب على المنتجات الزراعيه ويزيد مقدار هذا الربيع كلما زاد الطلب ولجأ المجتمع الى زراعة أراضي أقل جوده. ويطلق اسم الأراضي الحديه على آخر الاراضى المزروعه.

ويحسب الربيع الزراعي باحدى طريقتين:

الطريقة الاولى: انتاجيه اراضى الدرجة الاولى المحدوده يطرح منها انتاجية اراضى الدرجة الثانيه فمثلا لو كانت انتاجية الفدان فى اراضى الدرجة الاولى ١٠ اربب وفى الدرجة الثانيه ٩ اربب يكون الربيع الزراعى لأراضى الدرجة الاولى  $10 - 9 = 1$  اربب.

الطريقة الثانيه: الربيع = (الناتج المتوسط - الناتج الحدى)  $\times$  عدد وحدات الموارد المتغيره. حيث أن الناتج المتوسط يمثل العائد على الأرض، والناتج الحدى هو المكافأه المدفوعه للعناصر المتغيره. وبسبب قانون تناقص الغله يكون الناتج الحدى أقل من الناتج المتوسط.

#### (ب): الربيع الحضري:

يقصد به الربيع الذى يدفع فى اراضى المدن المستخدمه فى الاغراض المتعدده مثل الاسكان والمصانع. وقد تتضمن القيمة الاجاريه للمباني بالاضافه الى الربيع اهلاك المباني وأجور الحراسه وأرباح المالك.

#### (ج): شبه الربيع:

في الفترة القصيرة يكون عرض جميع عناصر الإنتاج غير تام المرونة بالنسبة للتغيرات في أمانها، غير أن الآلات مثلاً تختلف في الفترة الطويلة عن الأرض في أنه يمكن زيادة المعروض منها بنسبة كبيرة، وعلى ذلك فإن الأرض في الفترة الطويلة تكسب ربحاً أما الآلات فلأنه يمكن زيادة العرض منها في ظل المنافسة فإنها لا تكسب فقط إلا ما يكفي لاستمرار وجودها. ولكن في الفترة للقصيرة

لا يوجد فرق بين مكاسب الأرض ومكاسب الآلات، لأن زيادة الطلب علي أيهما لن يقابله تجاوب سهل من جانب العرض، ومن هنا تتشابه الآلات مع الأرض في الفترة القصيرة.

وحتى يميز مارشال الأرض عن الآلات أطلق علي مكاسب الأرض ريعاً وأطلق علي المكاسب الوقتية للآلات شبه الربح، وذلك دلالة علي أنها مكاسب مؤقتة في الفترة الطويلة. ويأخذ حكم الآلات المنازل أثناء الحرب، وفي فترات التنمية وإعادة التعمير وكذلك الطلب المفاجئ علي خدمات النقل بالسفن التجارية والخبرات الفنية. وعلي هذا الأساس يمكن أن تعرف شبه الربح بأنه العائد الذي تكسبه الآلات وما في حكمها في الفترة القصيرة مطروحاً منه تكلفة بقائها صالحة للاستمرار في العمل، علي أن هذا العائد يتحول في الفترة الطويلة إلي أن يصبح عنصراً من عناصر التكاليف.

### المطلب الثالث: نظرية الفائدة علي رأس المال:

التمييز الأساسي لرأس المال عن عنصر الأرض والعمل أنه من صنع الإنسان بالتعاون مع الطبيعة. ويستخدم تعبير رأس المال لوصف تلك الوسائل الإنتاجية التي يقوم الإنسان بصنعها يحض إرادته لاستخدامها في الإنتاج في المستقبل. وأهم أنواع الأصول الرأسمالية الآلات والمصانع والسكك الحديدية وغيرها. فرأس المال إذن ينفرد بين جميع العوامل الإنتاجية من حيث أن الإنسان يتحكم تحكماً كاملاً في صنعه.

### أولاً: تعريف الفائدة وأسباب تعدد أسعار الفائدة:

#### ( أ ) : تعريف الفائدة:

بعد أن عرضنا لتعريف رأس المال يمكن أن نعرف الفائدة بأنها المبلغ المستحق علي مبلغ معين أفرض لفترة معينة، هي سنة عادة. وسعر الفائدة هي النسبة المئوية لمقدار الفائدة منسوبة إلي المبلغ الأصلي كأساس. فإذا كان مبلغ القرض ١٠٠ جنيه مثلاً وفي نهاية العام الأول أصبح ١٠٣ جنيه بإضافة الفائدة إليه فإن سعر الفائدة يكون معادلاً ٣%.

ولم يحظ موضوع اقتصادي بكثير من الجدل والنقاش مثلما حظي موضوع الفائدة ومشروعيتها منذ أقدم العصور. فالربا والفائدة مترادفان في أفكار القدامى منذ عصر اليونان. فأرسطو قد هاجم الربا في كتابه " السياسة " لأن النقود في رأيه لا تلد فهي عقيمة فكيف يأتي للمقرض أن يحظي بالمزيد علي ما أفرض. وكان ضيق قرص الاستثمار في ذلك الوقت يمد هذا الرأي بشئ من القوة، فالافتراض كان لسد الرمق، أي لشراء سلع استهلاكية هم في أشد الحاجة إليها.

علي أن الحياة العادية في تطورها المستمر رفعت من قيمة الماديات، فأصبح النظر إلي تقاضي الفائدة أمراً ممكناً في أحوال كثيرة. وتطورت الأفكار بخصوص الفائدة علي اعتبار أن المقترضين في النظام الحالي هم المستثمرون ومن ثم فقد تغير غرض القرض فأصبح للإنتاج بدلاً من أن يكون قاصراً علي الاستهلاك.

أخذ المحثون من الكتاب الاقتصاديين في إيجاد تبرير جديد لتقاضي الفائدة علي المال المقرض وهو أن فرص الاستثمار المربحة كثيرة في عصرنا الحالي، مما يعطي للمقرض الحق في أن يأخذ ولو قليلاً من الأرباح التي شاركت أمواله التي أقرضها في الحصول عليها وهنا بدأ الفكر الاقتصادي المجرى أن تقاضي الفائدة علي رأس المال يعتبر مشروعاً طالما أن المال المقرض يستغل في عمليات إنتاجية تدر ربحاً، وبنوا مشروعية تقاضي الفائدة علي تخريجات كثيرة منها أنه ثمن عادل لحرمان صاحب رأس المال من استعماله الحاضر وعلي أساس عنصر المخاطرة الذي يلزم الإقراض من احتمال عجز المدين عن الوفاء، أو لتغير قيمة النقود مما قد يؤدي إلي هبوط القوة الشرائية لها.

### ( ب ) : أسباب تعدد أسعار الفائدة في وقت واحد:

لا يوجد سعر فائدة واحد يسود سوق رأس المال بل أن هناك عدداً كبيراً من أسعار الفائدة. فهناك مثلاً سعر الفائدة علي القروض الحكومية وهناك سعر الفائدة علي خصم الكمبيالات، وسعر الفائدة علي السندات وسعر الفائدة الذي يدفعه المزارع الصغير للمرابي في القرية.

كما تختلف أسعار الفائدة علي القروض قصيرة الأجل عن طويلة الأجل، وهناك سعر الفائدة البسيط وسعر الفائدة المركب.

ويرجع الاختلاف بين هذه الأسعار إلي الأسباب التالية:

### ( ١ ) المخاطرة:

حيث توجد اصول ماله مضمونه واخرى تتعرض للضياع، لذلك تكون السندات التي بها درجة مخاطره أكبر تتمتع بسعر فائده أعلى. ومقدرة المدين علي السداد تؤثر في عنصر المخاطرة، فكلما كان المدين ذا مركز مالي متين، أو كلما قدم للدائن ضماناً كافياً للدائن، انخفض بذلك سعر الفائدة الذي يتقاضاه الدائن من المدين، وكلما ضعف المركز المالي للمدين أو اذا تعذر تقديم الضمانات الكافية إزداد بذلك عنصر الخطر في عملية الإقراض وازداد تبعاً لذلك معدل الفائدة.

### ( ٢ ) فترة القرض:

يتناسب سعر الفائدة عكسياً مع تاريخ استحقاق القرض، فكلما قصرت فترة القرض كلما قل احتمال الخطر، وبالتالي ينخفض سعر الفائدة، وبالعكس اذا طالت فترة القرض ارتفع سعر الفائدة لازدياد عنصر المخاطرة.

### ( ٣ ) السيولة:

ويقصد بها تحويل أصل من الأصول الي صوره نقديه، وتختلف الأصول فيما بينها من حيث درجة السيولة، وعادة ما يكون سعر الفائدة منخفضاً كلما زادت درجة سيولة الأصل.

## (٤) عناصر الاحتكار:

إذا كان عدد البنوك قليلاً وكانت تحتكر سوق الإقراض يكون سعر الفائدة أعلى منه في سوق المال التي يكثر فيها عدد البنوك وتزداد المنافسه فيما بينها.

## ثانياً: نظريات الفائدة على رأس المال:

الفائدة كما قلنا هي العائد الذي يحصل عليه عنصر رأس المال. وتوجد ثلاث نظريات لتفسير الفائدة وهي التفضيل الزمني وتفضيل السيولة والأرصده القابلة للإقراض.

## (أ): نظرية التفضيل الزمني:

يعتبر سينيور Senior أول من قدم نظرية تقوم على تفسير سعر الفائدة على أساس العرض والطلب في القرن التاسع عشر. وقد قال بأن العرض من رأس المال يتوقف على امتناع الأفراد أو الحرمان من الاستهلاك الحاضر، حتى يمكن تخصيص جزء من موارد المجتمع لإنتاج السلع الرأسمالية، أما الطلب على رأس المال فهو يتوقف بطبيعة الحال على إنتاجيته.

وتعتمد هذه النظرية على فكرتي الإنتاجية والادخار. فاستخدام رأس المال يؤدي الى زيادة الإنتاج، ويلزم للحصول على السلع الرأسمالية اقتطاع جزء من الدخل الجارى وادخاره. وسعر الفائدة هو ثمن الانتظار، ويتحدد سعر الفائدة بناء على عرض وطلب رأس المال.

## (ب): نظرية الأرصده القابلة للإقراض:

قال بهذه النظرية الاقتصاديون النيوكلاسيك Newoclassic، وتلخص في أن سعر الفائدة يتحدد في السوق الحرة بتفاعل قوي الطلب والعرض على الأرصده القابلة للإقراض Loanable Funds. أما الطلب على الأرصده القابلة للإقراض فهو يصدر بطبيعة الحال من المنتجين بغية استعمالها في النشاط الإنتاجي رغبة في تحقيق الربح وأن كان هذا لا يمنع أن هناك طالباً على هذه الأموال من جانب الأفراد المستهلكين أو الحكومة، ولكن ما يعنينا في هذا الصدد طلب المنتجين فقط على هذه الأموال باعتباره طلباً متعلقاً بالإنتاج.

ويتوقف طلب هؤلاء المنتجين على هذه الأموال الإنتاجية التي تدرها الوحدات المنتالية منها. وكلما كانت الإنتاجية الحديثة لرأس المال مرتفعة أو كلما توقع رجال الأعمال الحصول على مكاسب كبيرة نتيجة قيامهم بالاستثمار زاد الطلب على الإقراض. وهم يستمرون في طلبهم على رأس المال حتى تتعادل قيمة الإنتاجية الحديثة، أى إنتاج الوحدة الأخيرة من رأس المال، مع سعر الفائدة السائد في السوق وهو يمثل ثمن الإقراض. أى أنهم يطلبون رأس المال ويستمرون في طلب المزيد منه موازنين بين إنتاجية رأس المال وسعر الفائدة الواجب دفعه للحصول على هذه الوحدات المنتالية من رأس المال، فكلما انخفض سعر الفائدة مع بقاء إنتاجية رأس المال على حالها زاد طلب المنتجين على رأس المال والعكس صحيح، ولا يتوقفون في طلبهم إلا عند الحد الذي تتساوي عنده قيمة الإنتاجية الحديثة لرأس المال مع مبلغ الفائدة الواجب دفعه. هذا ويتخذ طلب المنتجين على الأموال القابلة للإقراض شكل منحني طلب عادي ينحدر من أعلى إلى أسفل ناحية اليمين معبراً بذلك عن تناقص الإنتاجية الحديثة لرأس المال بزيادة الكمية المطلوبة منه.

أما عرض الأموال القابلة للإقراض فيتكون من الآتى:

١. المدخرات التي يقوم بها الأفراد والمنشآت في الدولة عند كل سعر فائدة.
٢. المكتنزات المحررة التي تأخذ سبيلها إلى الإقراض.
٣. النقود الجديدة التي يخلقها الجهاز المصرفي.

وكلما زاد سعر الفائدة كلما زادت الكمية من الأموال التي يقبل الأفراد أن يقوموا بعرضها للإقراض من مدخراتهم ومن مكتنزاتهم المحررة. إذن يتحدد سعر الفائدة طبقاً لهذه النظرية بناء على تفاعل العرض والطلب على الأرصدة المقابلة للإقراض والاقتراض. الطلب على الاقتراض يزيد كلما انخفض سعر الفائدة في علاقه عكسيه. ويكون المعروض من الاموال للاقتراض فى تزايد كلما ارتفع سعر الفائدة فى علاقه طرديه.

### (ج): نظرية تفضيل السيولة:

وهي النظرية التي جاء بها الاقتصادي الإنجليزي اللورد كينز Keynes والتي هاجم فيها أصول التفكير الكلاسيكي، ونادي بأن سعر الفائدة ليس هو العامل الأساسي الذي يحدد عرض الأموال القابلة للإقراض، أى مقدار الانحار في الدولة، كما قال الاقتصاديون الكلاسيك وإنما العامل الأساسي والأهم هو مقدار الدخل القومي، وأن دور سعر الفائدة ينحصر في تحديد تلك القدر من الأصول الذي يخصه الأفراد في الدولة للاحتفاظ به في شكل سائل كالنقود، والقدر الذي يقررون الاحتفاظ به في شكل أموال غير سائلة كالمسندات مثلاً.

وقد قال كينز بأن سعر الفائدة وإن كان ثمناً يتحدد بتوازن الطلب والعرض، فإن الطلب ليس طلباً على رأس المال والعرض ليس عرضاً للمدخرات، وإنما الطلب هو طلب على النقود للاحتفاظ بها والعرض هو عرض النقود كما تحده السلطات النقدية. أما الطلب على النقود أو تفضيل السيولة كما أسماه كينز فيتكون من طلب الأفراد والمؤسسات على النقود للاحتفاظ بها على شكل نقود.<sup>1</sup> ويتوقف الطلب على النقود أو تفضيل السيولة على ثلاثة دوافع، وهذه الدوافع هي:

### (١): دافع المعاملات Transaction Motive :

فيحتفظ الأفراد بنقود سائلة يدفعون منها أثمان مشترياتهم ويغطون بها مطالبهم الجارية في الفترة التي مضت بين تسلمهم لحوصلهم وبين تسلمهم للدفعة التالية من الدخل.

### (٢): دافع الاحتياط Precautionary Motive :

فالأفراد يحتفظون بمقدار معين من النقود جانباً خوفاً من خطر البطالة أو المرض أو الحوادث أو غيرها من المخاطر المحتملة الوقوع.

<sup>1</sup> منعرض فى الباب الثالث من هذا الكتاب شرحاً مفصلاً لنظرية كينز فى النقود.

### ( ٣ ) : دافع المضاربة Speculative Motive :

ويعني دافع المضاربة أن يحتفظ الأفراد بالنقود من أجل المضاربة في بورصة الأوراق المالية، وذلك للاستفادة من التقلبات المتوقعة في أسعار هذه الأوراق المالية، فإذا توقع الأفراد أن أسعار الأسهم أو السندات ستخفض اشتد طلبهم علي النقود للاحتفاظ بها بدافع المضاربة إذا توقعوا ارتفاع أسعارها قل طلبهم علي النقود واشتروا بها أوراق مالية استهدافاً للكسب عندما ترتفع أسعارها. ويعتبر هذا الدافع أهم الدوافع الثلاث لما له من علاقة مباشرة بتحديد سعر الفائدة.

ويتخذ الطلب علي النقود في هذه الحالة شكل منحني طلب عادي ينحدر من أعلي إلي أسفل ناحية اليمين معبراً بذلك عن زيادة الكمية المطلوبة من النقود كلما انخفض سعر الفائدة والعكس صحيح. أما العرض من النقود فهو عادة ثابت نسبياً في الفترة القصيرة وتحدده السلطات النقدية، وهي أولاً البنك المركزي وهو مؤسسة إصدار النقود القانونية، وثانياً البنوك التجارية حيث تخلق النقود المصرفية. ويتحدد سعر الفائدة في السوق طبقاً للنظرية الكينزية لسعر الفائدة عند النقطة التي يتلاقى عندها منحني العرض المذكور مع منحني الطلب علي النقود أو منحني تفضيل السيولة. أى يتحدد عند المستوي الذي يحقق التساوي بين الكمية المطلوبة من النقود مع الكمية المعروضة منها.

### المطلب الرابع: نظرية الربح:

الربح هو العائد الذي يحصل عليه المنظم في مقابل ما يقوم به من جهود لاتمام العمليه الانتاجيه. ويكون الربح هو ذلك الجزء المتبقى من الايرادات الناتج عن بيع السلعه المنتجه بعد استبعاد الأجور والفوائد المدفوعه فعلا. والحصول على الربح هو أحد الأهداف الاساسيه للمشروع في ظل النظام الرأسمالي. ويؤثر الربح على نمو المشروعات واندثارها. لذا يجدر بنا في البدايه معرفة من هو المنظم وماهية الربح.

### أولاً: تعريف الربح ومن هو المنظم ؟

قسم الاقتصاديون عناصر الإنتاج إلى أربعة منها المنظم، واعتبر الربح مكافأة لعنصر التنظيم. وفيما يلي نتعرف على الربح والدور الذي يقوم به المنظم.

### ( ١ ) : تعريف الربح وخصائصه:

#### ( ١ ) تعريف الربح:

يعرف الربح profit بأنه عائد لعنصر التنظيم باعتباره عاملاً إنتاجياً وهو عبارة عن الفرق بين تكاليف الإنتاج بما في ذلك تكلفة الأجور والمواد الخام والإيجار وفائدة رأس المال واستهلاك الأصول، وبين ثمن البيع. ومن هذا يتضح أن عائد التنظيم أن هو إلا "عائد متبقي" وليس عائداً وظيفياً كالأجور والريع والفائدة.

### ( ٢ ) خصائص الربح:

ما يميز الربح أنه يختلف عن الأنواع الأخرى من عوائد الإنتاج من وجهات ثلاث:

١. لا يمكن أن يصبح الأجر أو الربح أو سعر الفائدة قيمة سالبة، بينما تقابلنا الأرباح السالبة أى الخسارة.
٢. تتقلب الأرباح علي نطاق كبير اذا ما قورنت بالأنواع الأخرى من الدخول. فالأجور أو سعر الفائدة أو الربح تتغير تغيرات طفيفة بالقياس إلي الأرباح.
٣. الريح ليس دخلاً تعاقدياً، وليس دخلاً مؤكداً متفق عليه مقدماً، ولكن هو فائض غير مؤكد يعتمد علي الظروف الحسنة التي قد يواجهها مشروع ما أحسن التقدير من جانب المنظمين لما يخبئه لهم المستقبل.

### ( ب ) : نظرية شومبيتر ودور المنظم :

#### ( ١ ) تعريف المنظم :

تقتضي دراسة الريح أن نقوم بتعريف المنظم، فالمنظم هو الهيئة أو الشخص الذي يقوم باتخاذ قرارات ذات طبيعة عامة بالنسبة لمياسة المشروع في الإنتاج والأسعار وتشغيل خدمات ومستلزمات الإنتاج، وهدفه تحقيق أقصى ربح في حالة المشروع الخاص، أو قد تكون له أهداف أخرى كما في حالة المشروع العام. لذلك يتضح جلياً أن المنظم هو عامل إنتاجي من نوع خاص فهو العامل الإنتاجي الوحيد الذي يكون من واجبه مزج عناصر الإنتاج وتنظيمها. وقد أكد شومبيتر في نظريته حول التنمية الاقتصادية على أهمية الدور الذي يقوم به المنظمون، ويعتبر شومبيتر أن الريح هو العائد الذي يحققه المنظمون مقابل ادخالهم التجديدات الناجحة.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن من هو المنظم ؟ وتتوقف الاجابه على طبيعة المنشآت: ففي المشروع الفردي أو شركة التضامن المنظم هو صاحب هذه الشركة. أما في الشركات المساهمه يكون المنظم هو القائمين على ادارة الشركة أو بعض كبار حملة الاسهم. وفي الشركات متعددة الجنسية يظهر انفصال الملكية عن الادارة ويمثل المنظم فئة المديرين المحترفين المؤهلين تأهيلا عاليا.

#### ( ٢ ) الفرق بين المنظم والمدير :

إذا كان واجب المدير هو أن ينسق بين جهود العوامل الإنتاجية المستأجرة علي أحسن وجه ممكن فإن هذه ليست هي الوظيفة الحقيقية للمنظم. فالمنظم بالمعني الصحيح والذي يقوم بتحديد الإنتاج والأثمان هو الشخص الذي يخاطر بالخسارة ويحقق الأرباح. ولا يلزم أن يقوم بتسويق جهود عناصر الإنتاج وإدارتها علي الإطلاق حيث أنه من السهل أن يستأجر مديراً لعمل ذلك مقابل أجر ينفع له. ويبرز الاقتصاديون أهمية المنظم كمنسق، إلا أن التنسيق ليس جزءاً حيوياً من واجب المنظم فهو صاحب الاختيار في قيامه أو عدم قيامه لوظيفة المدير بالمعني الذي حددناه، غير أنه لا يستطيع أبداً أن يتهرب من أخطار الخسارة اذا اتخذ قرارات خاطئة بصدد الأثمان والإنتاج.

#### ( ٣ ) لماذا يكسب المنظمون أرباحاً ؟

فشل الاقتصاديون القدامي في الإجابة علي هذا السؤال ويرجع فشلهم في إيجاد نظرية مرضية عن الريح إنهم لم يميزوا بين الأرباح والفائدة. فنظراً لأن الشكل المتكرر للمنظم في انفرس انتاسع عشر

كان المنظم الذي يملك أيضا رأس مال مؤسسته، فإن الاقتصاديين قد خلطوا المكاسب التي كان يحصل عليها بوصفه منظمًا، بالمكاسب التي كان يحققها بوصفه رأسمالياً.

### ثانياً: نظريات الريح:

تحدد الارياح التي تتحقق في المجتمع بناء على تفاعل قوى عرض وطلب خدمات التنظيم. ولكن يصعب تحديد منحى الطلب على خدمات المنظمين أو منحى عرض المنظمين، ولكن توجد علاقة ما بين حجم الريح المتوقع والاستعداد لتحمل المخاطر.

### ( أ ): نظرية الريح ثمن للمخاطره:

النظرية الحديثة للريح تعتبر أن المنظم يستحق عائداً في عملية الإنتاج بسبب تحمله للأخطار غير القابلة للتأمين ضدها وعدم اليقين. ويقصد بالمخاطره عدم التأكد بالنسبه للمستقبل، ولكن تخضع المخاطر لحسابات الاحتمالات ويمكن التأمين ضدها بناء على الجداول الاكتواريه. أما عدم اليقين فهو عدم المعرفة بالمستقبل الذي لايمكن حساب احتمالات نتائجه المستقبليه وبالتالي لايتقبل شركات التأمين الحماية ضده. وعندما تدخل المنشأه مجال انتاج سلعه معينه فإنها تقبل تحمل المخاطر وعدم اليقين. فتتخذ عدة قرارات بشأن المواد الخام مصادرها وكميتها، وأنواع المنتجات وتحديد أسعار السلع وكذلك قرارات خاصه بالتمويل والتسويق وخلافه، والمنظم يتخذ هذه القرارات وبالتالي فإنه يتحمل نتائجها. ومن ثم فالريح الذي يحصل عليه المنظم يمثل مقابل المخاطره وعدم التيقن المصاحب للعملية الإنتاجيه. والتمييز بين الأخطار التي يمكن التأمين ضدها، وتلك التي لايمكن التأمين ضدها، مهم كما يلي:

### ١ - الأخطار التي يمكن التأمين ضدها:

وهي تلك التي يمكن حساب احتمال وقوعها. ومثالها أخطار الحريق والمسرقة وإصابات العمال. فشركة التأمين تستطيع أن تقدر مقدماً عدد حوادث الحريق مثلاً التي ستقع في خلال فترة معينة بين عدد من المصانع الموجودة في بلد ما، لذلك تستطيع أن تدبر أمورها اذا كانت تباشر نشاطها في هذا البلد بما يمكنها من مواجهة الالتزام بدفع التعويضات المتفق عليها علي أساس تحدي قيمة الأقساط التي يدفعها المستأمن. هذا النوع من الأخطار يستطيع المنظم أن ينقله إلي شركات التأمين لقاء أقساط تحمل علي تكاليف الإنتاج.

### ٢ - الأخطار التي لايمكن التأمين ضدها:

وهي تلك التي لايمكن حساب احتمال وقوعها أى أنها أخطار غير قابلة للحساب، ويضطر المنظمون إلي تحملها حيث لاتجرو أى شركة من شركات التأمين علي التأمين ضدها. هذه الأخطار هي الخسائر التي يمكن أن تلحق المؤسسة من جراء اتخاذ قرارات بشأن تحديد الثمن وكمية الإنتاج. فإذا كان من الممكن أن تقدر شركة التأمين بدقة أن ١% مثلاً من جميع المؤسسات سينالها الحريق كل عام، فمن غير الممكن أنتعرف بنفس الدقة ما اذا كنت ٥% أو ٢٥% أو ٥٠% من المؤسسات في إحدى الصناعات ستلحقها الخسارة، وكم يكون مقدار الخسارة. ويتضح من ذلك أن هذا النوع من الأخطار حتي لو فرض إمكان حساب احتمال وقوعه فإنه يصيب عدداً كبيراً من المؤسسات الأمر الذي يتعذر معه التأمين ضده.

نستطيع الآن بعد أن ميزنا بين هذين النوعين من الأخطار أن نفسر السبب الذي من أجله يكسب المنظوم أرباحاً، وهو أنه لا بد لهم أن يلجأوا إلى حكمتهم في تقدير الأمور بشأن احتمال النجاح أو الفشل فيما لو قاموا بتوسيع إنتاجهم أو تضيق نطاقه، أو برفع أثمانهم أو تخفيضها.

وأسباب عدم اليقين يمكن أن ترجع إلى سببين:

#### أ- التجديدات:

يسعى المنظوم إلى زيادة أرباحهم عن طريق طرح منتجات جديدة أو تجديد أساليب الإنتاج لخفض التكاليف ويتعرض المنظوم بإدخال هذه التجديدات لدرجة من عدم اليقين.

#### ب- التغيرات الخارجية:

قد يتعرض المنظم لمخاطر وعدم يقين نتيجة لتغيرات خارج نطاق عمله مثل حدوث تقلبات اقتصادية في المجتمع، من حالات الكساد أو الراج.

#### لا وجود للأرباح إلا في اقتصاد متحرك:

رأينا أن الأرباح إنما تكسب كمكافأة لتحمل الأخطار، بحيث أنه إذا لم توجد أخطار فلا يمكن أن توجد أرباح في الأجل الطويل، وذلك بشرط أن تكون المنافسة كاملة. ويتربط على هذا أنه لا يمكن أن تكون هناك أرباح في اقتصاد ساكن لا يتغير فيه شيء ففي هذه الحالة ينتفي وجود عنصر " عدم التأكد " بشأن المستقبل وعلى ذلك تنعدم المخاطر وتختفي الأرباح. كذلك إذا وجدت تغيرات ولكن كانت هذه التغيرات قابلة للتنبؤ بها تنبؤاً صحيحاً، فهنا أيضاً لا يمكن أن توجد أرباح ذلك لأن كل فرد في الأجل الطويل سيكون قادراً على أن يكيف نفسه تكيفاً كاملاً مع هذه التغيرات المتوقعة، وبذلك لن يكسب أحد أرباحاً في الأجل الطويل طالما كانت هناك منافسة كاملة. ولا شك أن هذا يؤثر الاهتمام، إذ أنها توحى بأن الأرباح في الأجل الطويل في عالم ساكن لا يمكن أن توجد إلا إذا حال عدم كمال المنافسة نون أن تتلاشي الأرباح غير العادية عن طريق التناقص. ويعبارة أخرى من الجائز أن تنشأ "أرباح احتكارية" أما "الأرباح الصافية" وهي مكافأة تحمل المخاطر فلا يمكن أن توجد. أي أن الأرباح في الفترة الطويلة الأجل لا تتحقق إلا لأننا نعيش في عالم متغير، يتميز دائماً بوجود عدم التأكد بصدد المستقبل.

(ب): نظرية مزاي الأوضاع الخاصة: قد يحقق المنظم ربحاً رغم سكون الأوضاع الاقتصادية وقد يحقق خساره رغم عدم مواجهة مخاطر كبيرة. ومن أهم الحالات التي تؤثر في حجم الربح ما يلي:

#### ١- الاحتكار:

يحاول المنتج المحتكر الاحتفاظ باكبر قدر من الأرباح أكبر فتره ممكنه قبل دخول منتجين آخرين في مجال الإنتاج.

#### ٢- الأرباح والمكاسب الطارئة:

قد يكون مستوى الربح الذي يحصل عليه المنظم أكبر من القدر الذي يتكافأ مع المخاطره فمثلاً اذا أدت ظروف معينه إلى عدم استطاعة استيراد الاسمنت لظروف ما فان منتجي الاسمنت المحليين سيحصلون على ارباح طارئة نتيجة ارتفاع السعر.