

الفصل الرابع

نظرية التوزيع

المبحث الأول: نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج

المبحث الثانى: أثمان خدمات عناصر الإنتاج

المبحث الأول

نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج

يتناول المبحث الأول شرح نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج فى مطلبين، كما يلى:

المطلب الأول: التوزيع الشخصى والتوزيع الوظيفى للدخل.

المطلب الثانى: نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج.

المطلب الأول: التوزيع الشخصى والتوزيع الوظيفى للدخل:

المفهوم الاقتصادى للتوزيع يقصد به توزيع الناتج على عناصر الانتاج التى تضافرت جهودها فى انتاجه. أما الثروة فهى عبارة عن دخل لم ينفق عبر الزمن. ونقصد فى دراستنا توزيع الدخل وينقسم الى توزيع شخصى وتوزيع وظيفى. التوزيع الشخصى للدخل هو بيان مدى التباين فى الدخول التى يحصل عليها الأشخاص بغض النظر عن مصدر هذا الدخل، مثلاً شخص دخله من عمله ١٠٠ جنيهاً شهرياً فيكون دخله الشخصى ١٠٠ جنية، وشخص آخر راتبه ١٠٠ جنية ويحصل على ايجار منزل قدره ٢٠٠ جنية فيكون دخل الشخص ٣٠٠ جنية وتوجد طريقتان للتعبير عن توزيع الدخل الشخصى فى المجتمع الأولى بحسب فئات الدخل والثانية بحسب النسبة المئوية للسكان. وفى الطريقة الأولى كما يوضحها الجدول الأول يعبر عن التوزيع الشخصى للدخل وفقاً لفئات الدخل المختلفة، فى الجدول نجد أن ٤٠% من سكان هذا المجتمع يحصلون على دخل يقل عن ٢٥٠ جنية فى السنة، وأن من يحصل على ٣٠٠٠ جنية وأكثر فى السنة عبارة عن ١% من سكان هذا المجتمع. وهذا دليل عم عدالة توزيع الدخل.

جدول (١٣) : التوزيع الشخصى للدخل حسب فئات الدخل

النسبة المئوية للسكان	فئة الدخل فى السنة	النسبة المئوية للسكان	فئة الدخل فى السنة
٨	-٦٠٠	٤٠	اقل من ٢٥٠
٦	-١٠٠٠	٢٠	-٢٥٠
٣	-٢٠٠٠	١٢	-٣٥٠
١	٣٠٠٠ فأكثر	١٠	-٤٥٠

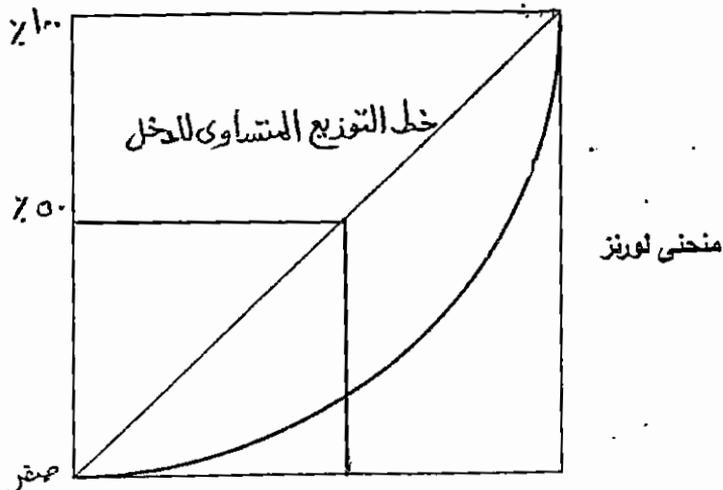
وفى الطريقة الثانية يقسم المجتمع الى عشرة مجموعات كل مجموعة منها تشمل على ١٠% من مجموع السكان ويتم ترتيبهم تنازلياً بحسب مستوى الدخل وتحسب النسبة التى تحصل عليها كل مجموعة من دخل المجتمع. فى الجدول المقابل نجد أن ١٠% من أصحاب الدخول العليا يحصلون على ٣٩% من دخل المجتمع بينما لا يحصل نوى الدخول القليلة وهم نصف المجتمع فقط على ١٥% من هذا الدخل.

جدول (١٤) : التوزيع الشخصى للدخل حسب نسب السكان

النسبة المئوية للسكان	نسبة مئوية من الدخل	النسبة المئوية للسكان	نسبة مئوية من الدخل
أعلى ١٠	٣٩	١٠ السادسة	٦
١٠ الثانية	١٥	١٠ السابعة	٤
١٠ الثالثة	١٣	١٠ الثامنة	٣
١٠ الرابعة	١١	١٠ التاسعة	١,٥
١٠ الخامسة	٧	١٠ العاشرة	٠,٥

ويستخدم منحى لورنز لقياس درجة التفاوت فى توزيع الدخل فى المجتمع وذلك بقياس المسافة المحصوره بين منحى لورنز وبين القطر الرئيسى فى شكل يجمع بين التوزيع المتجمع الصاعد لكل من الدخل والسكان. وهو ما يعرف باسم نسبة التركيز.

شكل (٤٣) : منحى لورنز



التوزيع الوظيفي للدخل يقصد به كيفية توزيع الدخل على عناصر الانتاج كالاتى: عنصر العمل عائد الأجر، عنصر الأرض عائد الربح، عنصر رأس المال عائد الفائدة و عنصر التنظيم عائد الربح. ويمكن تقسيم عناصر الانتاج الى عنصرين هما العمل وحقوق التملك، ويوزع الناتج الى عائلتين هما عائد العمل وعوائد حقوق الملكية. وعادة تكون نسبة من يحصل على دخله من العمل فى مجتمع ما أكبر عادة من حقوق التملك.

محددات توزيع الدخل:

يتحدد توزيع الدخل بعدة عناصر من أهمها مايلى:

أ. كيفية توزيع الموارد فى المجتمع.

ب. قدرات ومهارات الافراد.

ج. القوانين السانده خاصة المتعلقة بالضرائب والوراثة والملكية.

المطلب الثانى: نظرية الناتج الحدى لعناصر الانتاج:

يتم توزيع الناتج بين عناصر الانتاج المشتركة فى العملية الانتاجية بأن يحصل العنصر الانتاجى على عائد مساو لقيمة ناتجه الحدى. والناتج الحدى للعنصر عبارة عن الناتج الحدى العينى له مضروباً فى ثمن السلعة المنتجة. كلما كان الناتج الحدى العينى يتناقص بزيادة عدد الوحدات المستخدمة، وثمن السلعة ثابت فى ظل المنافسة الكاملة فإن قيمة الناتج الحدى تتناقص بزيادة الوحدات المستخدمة من عنصر الانتاج. ويسعى المنتج الى الحصول على أقصى ربح بتوظيف وحدات اضافية من عناصر الانتاج طالما كان الايراد الاضافى الناشئ عن تشغيل أية وحدة جديدة من العنصر أكبر من التكلفة الاضافية التى يتحملها المنتج أى طالما كانت قيمة الناتج الحدى لها أكبر من ثمن خدمات العنصر.

فمثلاً بفرض أن الناتج الحدى العينى للوحدة رقم ٥ من أحد عناصر الانتاج هو ٤ وحدات سلعة، ثمن الوحدة المنتجة يساوى ١٠ جنيه فتكون قيمة الناتج الحدى للعنصر ٤٠ جنيهاً فاذا كان أجر الوحدة من خدمات العنصر الانتاجى ٣٠ جنيهاً فمن صالح المنتج الذى يسعى الى تعظيم ارباحه أن يوظف هذه الوحدة وهكذا. ونظراً لاتطبيق قانون تناقص الانتاجية الحدية نفرض أن الناتج الحدى العينى للوحدة رقم ٨ هو ٢,٥ وحدة من وحدات السلعة فان قيمته تساوى ٢٥ جنيهاً فيحقق المنتج خسارة قدرها ٥ جنيه اذا وظف هذه الوحدة.

أولاً: مثال لنظرية الناتج الحدى فى التوزيع:

منتج يزرع القمح، وسعر الكيلو جرام منه ٢٠ جنيهاً، بفرض أن مساحة الأرض ثابتة ويريد تحديد عدد العمال الذى سيوظفه على افتراض أن سوق العمل خاضعه لظروف المنافسة الكاملة وكان أجر العامل ٤٠ جنيهاً. فتقوم بتحديد الناتج الحدى لخدمات وحدات العمل المتتالية كما يلى:

جدول (١٥) : نظرية الناتج الحدى فى التوزيع

وحدات العمل (١)	القيمة المنتجة (٢)	الناتج الحدى العينى للعمل (٣)	سعر القمح (٤)	قيمة الناتج الحدى (٥)	اجر العامل (٦)
٣	١٢	-	٢٠	-	٤٠
٤	٢٢	١٠	٢٠	٢٠٠	٤٠
٥	٣٠	٨	٢٠	١٦٠٠	٤٠
٦	٣٦	٦	٢٠	١٢٠	٤٠
٧	٤٠	٤	٢٠	٨٠	٤٠
٨	٤٢	٢	٢٠	٤٠	٤٠
٩	٤٣	١	٢٠	٢٠	٤٠

العمود رقم ١ يمثل الوحدات المستخدمة من عنصر العمل، عمود رقم ٢ عباره عن الناتج الكلى من القمح باستخدام وحدات العمل الموضحة بالعمود الأول. عمود رقم ٣ يمثل الناتج الحدى للعمل أو الانتاجية الحدية له. عمود رقم ٤ يوضح سعر القمح الثابت عند ٢٠ جنيها، عمود رقم ٥ يمثل قيمة الناتج الحدى وهو حاصل ضرب عمود ٣ فى عمود ٤. عمود رقم ٦ يوضح أجر العامل وهو ثابت عند ٤٠ جنيها ووحدهاته المتتاليه متماثلة.

إذا قام المزارع بتوظيف ٥ عمال يكون انتاجهم الكلى ٣٠ كيلو جراما من القمح، ويعادل الناتج الحدى لعنصر العمل ٨ كيلو جراما وبالتالي تبلغ قيمة الناتج الحدى للعامل الخامس ١٦٠ جنيها لكنه يحصل على أجر يعادل ٤٠ جنيها فيكون من صالح هذا المزارع توظيف العمال الخمسة وهكذا الى العامل رقم ٨ حيث يكون قيمة الناتج الحدى = أجر العامل = ٤٠ جنيها ويتوقف عند ذلك لأن عند الوحدة رقم ٩ يعادل انتاجها الحدى ٢٠ جنيها بينما تكلفتها لدى المنتج ٤٠ جنيها فلا يوظفها المنتج.

قاعدة: فى ظل المنافسة الكاملة يتم توظيف كل عنصر من عناصر الانتاج الى الحد الذى يتعادل عنده سعر هذا العنصر مع قيمة ناتجة الحدى، أى أن:

الأجر = عائد عنصر العمل = قيمة الناتج الحدى لعنصر العمل

الربح = عائد عنصر الأرض = قيمة الناتج الحدى لعنصر الأرض

العائد = عائد عنصر رأس المال = قيمة الناتج الحدى لعنصر رأس المال

الربح = عائد عنصر التنظيم = قيمة الناتج الحدى لعنصر التنظيم

ولبيان كيفية توزيع الناتج بين عناصر الانتاج الأرض (عنصر ثابت) والعمل (عنصر متغير) عند تشغيل المزارع ٨ عمال نجري الخطوات التالية:

$$\text{قيمة الانتاج} = \text{كمية الانتاج} \times \text{السعر} = 20 \times 42 = 840 \text{ جنيها}$$

$$\text{مخصص الأجور} = \text{وحدات العمل} \times \text{أجر العامل} = 40 \times 8 = 320 \text{ جنيها}$$

$$\text{نصيب الأرض} = \text{الربح} = \text{قيمة الانتاج} - \text{مخصص الأجور}$$

$$= 840 - 320 = 520 \text{ جنيها}$$

$$\text{إذا نصيب الأجور الى اجمالي الناتج} = 320 \times 100 = 38\%$$

$$840$$

$$\text{نصيب الربح الى اجمالي الناتج} = 520 \times 100 = 62\%$$

$$840$$

ثانياً: أثر ارتفاع سعر عنصر الانتاج:

ارتفاع سعر العنصر المتغير، العمل مثلاً، يؤدي الى نقص الكمية الموظفه منه ويرجع السبب في ذلك الى تناقص الناتج الحدى للعمل، لذلك يقلل المنتج من الكمية المستخدمة من العمل حتى يتحقق التعادل بين قيمة الناتج الحدى للعمل وأجره الذى ارتفع. فمثلاً بفرض أن أجر العامل فى المثال السابق ارتفع الى ٨٠ جنيها فما أثر تلك على الكمية الموظفه من العمال وعلى الأنصبه الموزعه على كل من العمل والأرض ؟

فى الجدول السابق نغير مكونات العمود رقم ٦ لتصبح جميعها ٨٠ جنيها، ويتحقق التوازن فى هذه الحالة عند تشغيل العامل رقم ٧ ونجد أن:

$$\text{قيمة الانتاج} = 20 \times 40 = 800 \text{ جنيها}$$

$$\text{مخصص الأجور} = 80 \times 7 = 560 \text{ جنيها}$$

$$\text{الربح} = 800 - 560 = 240 \text{ جنيها}$$

يلاحظ أن ارتفاع أجر العامل مع بقاء الظروف الأخرى على ماهى عليه قد أدى الى زيادة نصيب الأجور فى الناتج اذا ارتفع الى ٧٠% ($100 \times 800 / 560$) بعد أن كان ٣٨%، وهذا يشير الى أن الطلب على العمل قليل المرونة، أى أن ارتفاع الأجر أدى الى نقص عدد العاملين ولكن بنسبة أقل من نسبة زيادة الأجر، وبالتالي زاد مخصص الأجور، لذلك تطالب نقابات العمال برفع الأجور ليزيد نصيب اعضائها فى الناتج اعتقاداً منها أن الطلب على العمل عند مستويات الأجور المساند قليل المرونه.

ويجب التأكيد على أن الشرط الأساسى الواجب توافره حتى تتساوى التكلفة الحدية لخدمات العنصر مع قيمة ناتجة الحدى هو افتراض سيادة المنافسه الكاملة حيث تميل أثمان السلع والخدمات الى الثبات النسبى. أما فى حالة الاحتكار، مثلاً المنتج يحتكر شراء خدمات عنصر العمل أو تكون

هناك نقابات عمال، فان السعر لن يكون ثابتاً فعلى المنتج أن يعرض سعرا أعلى اذا أراد توظيف عند أكبر من العمال وعليه أن يخفض الثمن للسلعة اذا أراد بيع كميته أكبر منها.

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

المبحث الثاني

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 يلي:

المطلب الأول: نظرية الأجر.

المطلب الثاني: 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 إلي 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 إلي جانب كونه مستهلكاً، وأن هدف العمليات الإنتاجية هو في النهاية إنتاج سلع وخدمات لإشباع حاجاته.

العامل في المعنى الاقتصادي اما 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 الأجور بين الحرف المختلفة:

الأجور النقدية والأجور الحقيقية:

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.

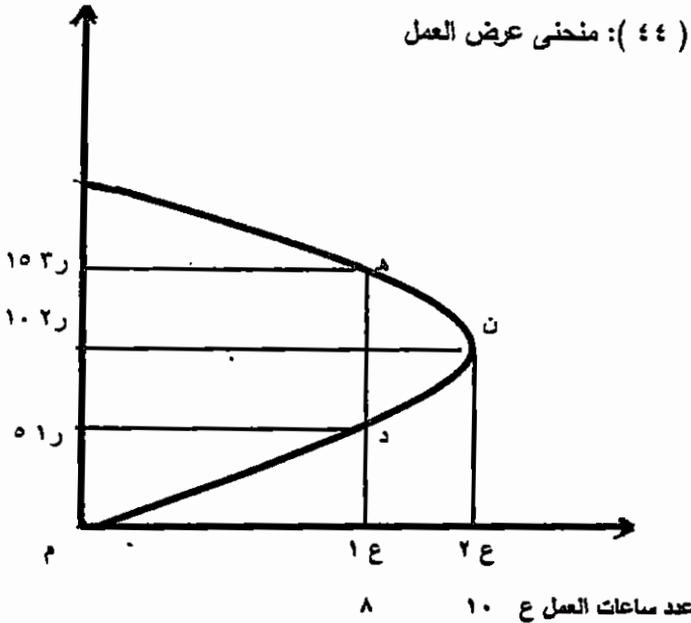
ولكن ما هي الأسباب التي تجعل دخل الطبيب أو المهندس يزيد كثيراً عن دخل عامل البناء أو عامل النظافة؟ نجد الإجابة علي هذا السؤال في اختلاف ظروف الطلب وظروف العرض من حرفة إلى أخرى. فكلما زادت شدة حاجة المجتمع إلي خدمات مهن معينة وقلت الكميات المعروضة من تلك الخدمات، بسبب فترة التعليم أو التدريب وتكاليفها،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

(ج) : كيف تتحدد الأجور؟

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 يخص بمنحني عرض العمل فإنه يرتفع ناحية اليمين كلما ارتفع الأجر دلالة علي أن العمال يعملون ساعات أكثر عدداً كلما دفع لهم أجر أكبر، إلا أن منحني عرض العمل يمتاز بخصوصية عن سائر منحنيات العرض الأخرى من أنه يريد 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

شكل (٤٤) : منحنى عرض العمل



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، وعلي 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 ٢ر.

ولذلك فإذا ما حدث وأن ارتفع أجر الساعة إلى ١٥ جنيه عند مستوى ٣ر، 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 ٣ر. 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 منحنى العرض يرتد ثانياً نحو اليسار آخذاً الشكل السابق.

هذا الشكل وإن كان يمثل عرض العمل بالنسبة للعامل الفرد، فإن منحنى عرض العمل وهو مجموع منحنيات عرض الأفراد، يأخذ نفس الشكل السابق، أي أنه يرتفع إلي أعلى 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 منحنى 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 منحنى العرض، بحيث يعود منحنى العرض إلي شكله الأصلي.

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

ثالثاً: نظريات الأجر:

يجب أن تفسر أية نظرية للأجر 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 الأجر:

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

(١) مدرسة الطبيعيين (الفزيوقراط):

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 الامكانات اللازمه للحفاظ على حياة العامل وأسرته عند حد الكفاف.

وهذه تعتبر نظريه طويلة الأجل تتحدث عن الأجر الطبيعي الذى 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 يؤدي 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 زمنيته معينه تتحدد بالقوه النسبية لكل من قوة العمل ورأس المال المتاح فى المجتمع. وتفترض هذه النظرية أن الرصيد المخصص للانفاق 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 ومعنى آخر أن أجر العامل يساوى الاضافه الى الايراد التى تتحصل عليها المنشأه نتيجة لتوظيف آخر وحدة 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 ستيوارت 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 الانتاج وهو يتحدد وفقاً للإنتاجية الحدية للعمل. وتتوقف 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 سكان المجتمع.

ج. منحني عرض العمل للفرد: يعرف بأنه عدد ساعات العمل التى يكون الفرد مستعداً لادائها عند معدلات الأجور المختلفة مع بقاء العوامل الأخرى على حالها.

رابعاً: 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 جانب 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 المراه لأجر الرجل فى بعض الدول.

الا 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 الكمية التى يعرضها المنتج المحتكر فى السوق. وفى هذه الحالة توظف المنشأة العمال الى 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 جوهرية 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 المنافسة الكامله، ويحدث هذا مثلا عندما تتفق المنشآت التي تطلب العمل فيما بينها على عدم زيادة أجر العمل عند حد معين.

بينما تشمبرلين يعرف الاستغلال بأنه حالة الاحتكار التي يحصل العمال فيها على الايراد الحدى وليس قيمة الناتج الحدى كما فى حالة المنافسة 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 كقائض قيمه.

(ب) : نقابات العمال:

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

وزالت قوة نقابات العمال في الحياة السيامية والاقتصادية في الدول الصناعية زيادة كبيرة وذلك بسبب زيادة مواردها وقدرتها على الضغط عن طريق الإضرابات أو التهديد بالقيام بها. إلا أننا نلاحظ أن بعض هذه النقابات تغالي في مطالبتها دون الاهتمام بالصالح العام، بحيث يرجع كثير من الاقتصاديين التضخم المشاهد حالياً في الدول الغربية إلى الممارسات التي تقوم بها هذه النقابات.

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

(ج): المساومة الجماعية:

قوة المساومة بين أصحاب العمل والعمال في سوق العمل ليست متكافئة، لأن عدد أصحاب العمل عادة أقل من عدد العمال فيستطيعون تنسيق سياساتهم. كما أن أصحاب العمل تكون لديهم معلومات فضل 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 القدرة 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 يسمى بالمساومة الجماعية التي تؤدي إلي الاتفاق بين الطرفين في شكل عقد عمل جماعي يحدد هذه الشروط وتنتهي المساومة الجماعية عادة برفع الأجور، غير أن أثر رفع الأجور يختلف بحسب ما إذا كانت سوق العمل خاضعة ابتداء لظروف المنافسة أم أن السوق تشويها 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 الأجور في السوق، فإن الأجر يميل لأن يتعادل مع قيمة الناتج الحدي للعمل، وفي هذه الحالة إذا تكفل 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 تلك 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 النسبه المستخدمه من العمل ورأس المال.

ويؤدي التقدم الفني الي ظهور نوعين من البطاله:

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

ب. بطاله احتكاكيه أي أنها تحتاج الي اعاده تدريب حتى يستطيع العامل الحصول على وظيفه جديده.

(هـ): الأجور والإنتاجية في الدول النامية:

يتسم هيكل الأجور والإنتاجية في الدول النامية بما يلي:

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

٢. معظم الأجور تتفق على اغراض الاستهلاك فيقل الانخار والاستثمار.

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

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

٥. تعاني الدول الناميه من ظاهرة هجرة أهل الريف الي المدينة لارتفاع الأجور 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 الطبيعة، ويحصل هذا العنصر على عائد هو الربيع. ويعتبر الاقتصادى ريكاردو من اشهر الكتاب الذين تناولوا هذا الموضوع.

أولاً: ماهية الربيع وكيف ينشأ:

(أ): تعريف الربيع:

الربيع هو العائد الذى تحصل عليه الموارد الطبيعية مقابل مساهمتها فى العملية الانتاجية. وقد عرف ريكاردو الطبيعة أو الأرض بأنها هبة الطبيعة غير القابلة للتكمير. وتشمل موارد طبيعیه مثل الأراضى الزراعيه وأراضى البناء واحتياطيات 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 طبيعیه ومواهب موروثة ينتج عادة كميه 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 قابليته لجميع عناصر الانتاج للانتقال بحريه بين استخداماتها البديله فى الأجل القصير. أما ظاهرة الربيع فهى قصيرة الأجل وطويلة الأجل على حد السواء. ويختلف الربيع عن الاجار، فالاجار 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 الاسعار ؟ 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 الاسعار 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 اقامة مدرسه أو مصنع عليها.

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

(ب): الحفاظ على الاراضى الزراعيه والموارد الطبيعيه:

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

كذلك يجب المحافظه 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 وتشترى في ظروف المنافسة 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 فإن 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 سيقل 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 (جنيه)	الكمية (أربب)	
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 (أي أربدين) قيمتها في السوق ١٢ جنيها علي أن سعر الأربب من الناتج ثابت وقدره ٦ جنيها. أما أراضي المرتبة الثانية فتأتي بأربب ونصف قيمتها ٩ جنيها وأراضي المرتبة الثالثة لاتدر إلا أربباً 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 جنيهاً 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، وكنتييجة لاستمرار هذا التنافس بينهم يتمكن مالكيها من المطالبة بثمان 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 فحصب، 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) : الريع في أراضي متساوية الخصوبة ومختلفة الموقع

الريع	التكاليف		النتاج من كل وحدة		مرتبة الأرض
	للتقل	للزراعة	القيمة (جنيه)	الكمية (أرب)	
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 الأرب 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 الريع 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 علي التوالي.

(ب) : النقد الموجه التي نظرية ريكاردو في الريع:

تقرر نظرية ريكاردو في الريع حقيقة واقعة هي أن الأراضي الأكثر خصوبة تحصل على ريع أكبر من الأراضي الأقل خصوبة، وهذا أمر يهيئ 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 الفرقي 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 المقدرة $Rent of Ability$.

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. إذن 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 اردب وفى الدرجة الثانيه ٩ اردب يكون الربيع الزراعى لأراضى الدرجة الاولى $10 - 9 = 1$ اردب.

الطريقة الثانيه: الربيع = (الناتج المتوسط - الناتج الحدى) × عدد وحدات الموارد المتغيره. حيث أن الناتج المتوسط يمثل العائد على الأرض، والناتج الحدى هو المكافأه المدفوعه للعناصر المتغيره. ويسبب 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 قيمه الايجاريه 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 أثمانها، غير أن الآلات مثلاً تختلف في الفترة الطويلة عن الأرض في أنه يمكن زيادة المعروض منها بنسبة كبيرة، وعلي 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 نعرف 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 الفائده 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 أقرض لفترة معينة، هي سنة عادة. وسعر الفائدة هي النسبة المئوية لمقدار الفائدة منسوباً 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 القدامي 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 أقرض. وكان ضيق فرص 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.

ميررات الفائدة:

أخذ المحدثون 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 المجرد يري 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 مالمه مضمونه وأخرى 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 للمدين، 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 صورته نقديه، وتختلف الأصول فيما بينها من حيث درجة السيولة، وعادة ما يكون سعر الفائده منخفضاً كلما زادت درجة سيولة الأصل.

(٤) عناصر الاحتكار:

إذا كان عدد البنوك قليلاً وكانت تحتكر سوق الاقتراض 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 القابله للاقتراض.

(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 والانخار. فاستخدام رأس المال يؤدي الى زيادة الانتاج، ويلزم للحصول على السلع الرأسمالية اقتطاع جزء من الدخل الجارى وانخاره. وسعر الفائدة هو ثمن الانتظار، ويتحدد سعر الفائدة بناء على عرض وطلب رأس المال.

(ب): نظرية الأرصده القابله للاقتراض:

قال بهذه النظرية الاقتصاديون النيوكلاسيك Newoclassic، وتتلخص في أن سعر الفائدة يتحدد في السوق الحرة بتفاعل قوي الطلب والعرض على الأرصده القابله للاقتراض Loanable Funds. أما الطلب على الأرصده القابله للاقتراض 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 الاقتراض. 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 الاقتراض. 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 تتساوى عنده قيمة الإنتاجية الحديثة لرأس المال مع مبلغ الفائدة الواجب دفعه. هذا ويتخذ طلب المنتجين على الأموال القابله للاقتراض 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 الآتي:

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 والافتراض. الطلب على الافتراض يزيد كلما انخفض سعر الفائدة في علاقه عكسيه. ويكون المعروض من الاموال للاقتراض في تزايد كلما ارتفع سعر الفائدة في 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، أي مقدار الانخار 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 يخصصه 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 تحدده السلطات النقدية. أما الطلب على النقود أو تفضيل السيولة كما أسماه كينز فيتكون من طلب الأفراد والمؤسسات على النقود للاحتفاظ بها على شكل نقود.¹ 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 ويعطون بها مطالبهم الجارية في الفترة التي مضت بين تسلمهم لدخولهم 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.

¹ سنعرض في الباب الثالث من هذا الكتاب شرحاً مفصلاً لنظرية كينز في 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 استهدفاً 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 منحنى العرض المذكور مع منحنى الطلب علي النقود أو منحنى 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 تلك 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 إلي أربعة منها المنظم، واعتبر الربح مكافأة لعنصر التنظيم. وفيما يلي نتعرف على الربح والدور الذي يقوم به المنظم.

(أ) : 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 متبقى" 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 أي 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. الربح 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 الربح 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 الربح هو العائد الذي يحققه المنظمون مقابل ائخالهم التجديدات الناجحه.

والسؤال الذي يطرح نفسه الآن من هو المنظم ؟ وتتوقف الاجابه على طبيعة المنشآت: ففي المشروع الفردى أو شركه التضامن المنظم هو صاحب هذه الشركه. أما في الشركات المساهمه يكون المنظم هو القائمين على ادارة الشركه 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 بتنسيق جهود عناصر الإنتاج وإدارتها علي الإطلاق حيث أنه من السهل أن يستأجر مديراً لعمل ذلك مقابل أجر يدفع 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 ؟

فمثل الاقتصاديون القدامي في الإجابة علي هذا السؤال ويرجع فشلهم في إيجاد نظرية مرضية عن الربح إنهم لم يميزوا بين الأرباح والفائدة. فنظراً لأن الشكل المتكرر للمنظم في القرن التاسع عشر

كان المنظم الذي يملك أيضا رأس مال مؤسسته، فإن الاقتصاديين قد خلطوا المكاسب التي كان يحصل عليها بوصفه منظماً، 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 لا يمكن حساب احتمالات نتائجه المستقبليه وبالتالي لا تقبل شركات التأمين حمايه ضده. وعندما تدخل المنشأه مجال انتاج سلعه معينه فإنها تقبل تحمل المخاطر وعدم اليقين. فتتخذ عده قرارات بشأن المواد الخام مصادرها وكميتها، وأنواع المنتجات وتحديد أسعار السلع وكذلك قرارات خاصه بالتمويل والتسويق وخالقه، والمنظم يتخذ هذه القرارات وبالتالي فإنه يتحمل نتائجها. ومن ثم فالريح الذي يحصل عليه المنظم يمثل مقابل المخاطره وعدم التيقن المصاحب للعمليه الانتاجيه. والتمييز بين الأخطار التي يمكن التأمين ضدها، وتلك التي لا يمكن التأمين ضدها، مهم كما يلي:

١ - الأخطار التي يمكن التأمين ضدها:

وهي تلك التي يمكن حساب احتمال وقوعها. ومثالها أخطار الحريق والسرقه 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 لا يمكن التأمين ضدها:

وهي تلك التي لا يمكن حساب احتمال وقوعها أي أنها أخطار غير قابلة للحساب، ويضطر المنظمون إلي تحملها حيث لا تجرؤ أي 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 أن تعرف 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 المنظمون 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 يرفع أثمانهم أو تخفيضها.

وأسباب عدم اليقين يمكن أن ترجع إلى سببين:

أ- التجديدات:

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

ب- التغيرات الخارجية:

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

لا وجود للأرباح إلا في اقتصاد متحرك:

رأينا أن الأرباح إنما تكتسب كمكافأة لتحمل الأخطار، بحيث أنه إذا لم توجد أخطار فلا يمكن أن توجد أرباح في الأجل الطويل، وذلك بشرط أن تكون المنافسة كاملة. ويترتب علي 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 وعلي ذلك تتعدم المخاطر وتختفي الأرباح. كذلك إذا وجدت تغيرات ولكن كانت هذه التغيرات قابلة للتنبؤ بها تنبؤاً صحيحاً، فهذا أيضاً لا يمكن أن توجد أرباح ذلك لأن كل فرد في الأجل الطويل سيكون قادراً علي 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 يثير الاهتمام، إذ أنها توحي بأن الأرباح في الأجل الطويل في عالم ساكن لا يمكن أن توجد إلا إذا حال عدم كمال المنافسة دون أن تتلاشي الأرباح غير العادية عن طريق التنافس. وبعبارة 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 مزايا الأوضاع الخاصة: قد يحقق المنظم ربحاً رغم سكون الأوضاع الاقتصادية وقد يحقق خساره رغم عدم مواجهة مخاطر كبيره. ومن أهم الحالات التي تؤثر في حجم الربح ما يلي:

١- الاحتكار:

يحاول المنتج المحتكر الاحتفاظ بأكبر 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 مخاطره فمثلاً إذا أدت ظروف معينه إلى عدم استطاعة استيراد الاسمنت لظروف ما فان منتجي الاسمنت المحليين سيحصلون على ارباح طارئة نتيجة ارتفاع السعر.

مراجع الداب الثاني:أولاً: مراجع باللغة العربية:

١. أحمد مجدي حجازي وآخرون: المجتمع الاستهلاكي ومستقبل التنمية في مصر، مركز البحوث والدراسات الاجتماعية، كلية الآداب، جامعة القاهرة، ٢٠٠١.
٢. جلال أمين: العولمة والتنمية العربية من حملة نابليون إلى جولة الأرعوني، ١٧٨٩، ١٩٩٨ بيروت، مركز دراسات الوحدة العربية ١٩٩٩.
٣. جلال أمين: العولمة والدولة، المستقبل العربي، مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت، العدد ٢٢٨، فبراير، ١٩٩٨.
٤. رأفت شفيق: دور القطاع الخاص في تنمية الصناعات التحويلية في مصر، في: بحوث المؤتمر الخامس للاقتصاديين العرب، القاهرة ١٩٨٠.
٥. رفعت المحجوب: الاقتصاد السياسي، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٨٦.
٦. روبرت مابرو: الاقتصاد المصري من ١٩٥٢-١٩٧٢، ترجمة صليب بطرس، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة ١٩٨١.
٧. سعيد النجار: نحو استراتيجية قومية للإصلاح الاقتصادي، دار الشروق، القاهرة ١٩٩١.
٨. سمير أمين: الرأسمالية، الامبريالية، العولمة، ندوة الآثار الاقتصادية للعولمة في العالم الثالث وأوروبا الغربية: يا رأسمالي العالم اتحدوا، القاهرة، دار الطباعة المتميزة، ١٩٩٩.
٩. شارل عيسوى: التاريخ الاقتصادي للشرق الأوسط وشمال أفريقيا، ترجمة سعد رحمي، دار الحداثة، بيروت ١٩٨٥.
١٠. صلاح زين الدين: مبادئ علم الاقتصاد، القاهرة ٢٠١٢.
١١. عزت البرعي: مبادئ الاقتصاد السياسي، شيبين الكوم، ١٩٩٧.
١٢. ماكس فيبر: الأخلاق البروتستنتية وروح الرأسمالية، ترجمة محمد علي مقلد، مركز الأتحاد العربي، بيروت، (بدون تاريخ)
١٣. محمد نويديار الاقتصاد السياسي، الاسكندرية ١٩٩٠.
١٤. محمد نويديار: الاقتصاد المصري بين التخلف والتطوير، دار الجامعات المصرية، الاسكندرية ١٩٧٨.
١٥. هانس بييرمارتن وهارل وشومان: فخ العولمة - الاعتداء على الديمقراطية والرفاهية، عالم المعرفة (٣٣٨) الكويت، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، ١٩٩٨.

ثانياً: مراجع بالانجليزية والألمانية:

1. Japelli, T. , and M. Pagano. Saving, growth, and liquidity constraints. The Quarterly Journal of Economics, 109, 83-109. 1994.
2. K. Boulding: Economic Analysis, Volume I: Microeconomics, Harper & Row, New York 4Th edition, 1966.

3. King & Levine, Finance and Growth : Schumpeter Might be Right, Quarterly Journal of Economics, 108 : 717-738, 1993
4. King, R. , and R. Levine. Finance and growth: Schumpeter might be right. The Quarterly Journal of Economics, MIT Press, vol. 108 (3), pp. 717-37. 1993.
5. Kleinert, Joern: Globalization of the World Economy: What happened in Kiel Working Papers No. 969. Institute of World Economics, Kiel March 2000.
6. Levine, R, Financial Development and Economic Growth : Views and Agenda, Journal of Economic Literature, 34 : 688-726, 1996.
7. Marshall , Alfred , principles of Economics , 8th ed. , London , Macmillan and Co. , Ltd. , 1947.
8. Marvel, H. P & E. J. Rey, The Kennedy Round : Evidence on the Regulation on International Trade in the United States, American Economic Review, 73 : 190-197, 1983.
9. Moser, The Political Economy of the GATT, Gruesch, Rueegger, 1990.
10. Nashashibi, K. , M. El Hage, and A. Fedelino. Financial Liberalization in Arab Countries. Edited by Zubair Iqbal. , Macroeconomic Issues and Policies in the Middle East and North Africa. International Monetary Fund, Washington D. C. 2001.
11. Petersmann, E. U, the GATT-WTO Dispute Settlement System, Londres : Kluwer, 1997.
12. Sachs, I. , Laski, K. : International Development Strategy.