الفصل الرابع
قيمة النقود ومستوى الأسعار

عرفنا أن النقود هي أي شيء يتمتع بقبول عام كوسيط في المبادلات ويستخدم كوحدة للحساب ومخزن للقيم، هذا التعريف يعني أن النقود تقوم بثلاث وظائف وهي: وظيفة وسيط في المبادلات ووظيفة وحدة للحساب ووظيفة مخزن للقيم، ولا شك أن أهم هذه الوظائف هي وظيفة وسيط للمبادلات، حيث تعني هذه الوظيفة أن للنقود قيمة تتحدد من خلال دورها التبادلي كأداة للحصول على السلع والخدمات، ومن ثم، فإذا كان للنقود قيمة، فإن هذه القيمة تتمثل في قدرتها على شراء السلع والخدمات وهي التي يطلق عليها (القوة الشرائية للنقود).

القوة الشرائية للنقود إذاً هي مدى قدرة النقود على شراء السلع والخدمات المتاحة، فهي تعبر عن مدى سيطرة النقود على غيرها من السلع والخدمات في المجتمع، فالأفراد لا يبتغون النقود لذاتها، وإنما يبتغونها كوسيلة للحصول على السلع والخدمات التي يحتاجون إليها.

تتحدد القوة الشرائية لوحدة النقد بكمية السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها مقابل هذه الوحدة. ولذلك، إذا زادت كمية السلع الخدمات التي يمكن الحصول عليها بوحدة النقد؛ يقال: إن القوة الشرائية للنقود قد ارتفعت، وإذا قالت كمية السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها بوحدة النقد يقال: إن القوة الشرائية للنقود قد انخفضت، ويوضح ذلك وجود ارتباط عكسي بين القوة الشرائية للنقود ومستوى الأسعار.

ومن ثم، فإن التغيير في القوة الشرائية للنقود يعن التأثير في مقدرة الأفراد في الحصول على السلع والخدمات، فإذا ارتفعت القوة الشرائية للنقود زادت كمية السلع والخدمات التي يحصل عليها الأفراد مقابل الوحدة النقدية، وإذا انخفضت القوة الشرائية للنقود انخفضت كمية السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها بنفس الوحدة النقدية.

ولذلك يكون من الضروري معرفة كيفية قياس تقلبات قيمة النقود وآثار التقلب في قيمة النقود بالنسبة إلى الفرد والمجتمع، وذلك على النحو التالي:

أولاً: قياس تقلبات قيمة النقود :

عرفنا أن النقود لا تطلب لذاتها، وإنما تطلب لاستخدمها كأداة للحصول على السلع والخدمات. وعرفنا أيضاً أن القوة الشرائية تتحدد بكمية السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها مقابل وحدة النقد. ولذلك فإن قيمة الجنيه المصري – مثلاً - هي عبارة عن كمية السلع والخدمات التي يمكن شراؤها بالجنيه. أي القوة الشرائية للجنيه، والقوة الشرائية للجنيه تزداد عندما يمكن الحصول على كمية كبيرة من السلع والخدمات مقابل الجنيه، ومعنى ذلك أن القوة الشرائية لجنيه تحدد بمستوى الأسعار، فذا ارتفعت الأسعار تقل القوة الشرائية للجنيه وإذا انخفضت الأسعار تزداد القوة الشرائية للجنيه. وذلك ما يعبر عنه بالعلاقة العكسية بين القوة الشرائية للجنيه ومستوى الأسعار.

ومن ثم، فإن التقلب في قيمة النقود وما تعكسه من تقلب في قوتها الشرائية هو انعكاس للتقلب الذي يحدث في مستوى الأسعار انخفاضاً أو ارتفاعاً. فقيمة النقود ليست في الواقع سوى مقلوب مستوى الأسعار، فإذا ارتفع مستوى الأسعار إلى الضعف كان معنى هذا انخفاض قيمة النقود إلى النصف وإذا انخفض مستوى الأسعار إلى النصف كان معنى ذلك ارتفاع قيمة النقود إلى الضعف.

إذن، المستوى العام للأسعار هو مقياس للقوة الشرائية للنقود، ولكن لا يجوز أن ينظر إلى ارتفاع مستوى الأسعار وانخفاض قيمة النقود، أو إلى انخفاض قيمة النقود، أ إلى انخفاض مستوى الأسعار وارتفاع قيمة النقود، كما لو كانت إحدى الظاهرتين سبباً للأخرى. بل هما في واقع الأمر شيء واحد وإن اختلف المسمى باختلاف الزاوية التي ننظر منها إليها.

ويجب أن يؤخذ في الاعتبار، أنه عندما نتحدث عن أسعار السلع والخدمات، فإنه من العبث متابعة تقلبات القوة الشرائية لأية سلعة على إنفراد، مهما كانت أهميتها في إشباع حاجة الأفراد، كما أنه لا يمكن أن يؤخذ في الاعتبار مستوى أسعار مجموعة معينة من السلع دون غيرها، أو تشكيلة معينة من الخدمات دون غيرها؛ لأن ما يحدث في الواقع، إذا ما تتبعنا أسعار مجموعة من السع في تاريخ معين بأسعارها في تاريخ آخر هو

ارتفاع أسعار طائفة من السلع وانخفاض أسعار طائفة أخرى وثبات نسبي لأسعار طائفة ثالثة من السلع.

ولذلك، لا يجب أن يؤخذ في الاعتبار مدى التغير في سلعة معينة أو أسعار طائفة معينة من السلع؛ لأن ذلك لا يعبر تعبيراً دقيقاً عن اتجاه القوة الشرائية للنقود، وإنما يؤخذ في الاعتبار عموم السلع والخدمات.

ولما كانت السلع والخدمات، في عالمنا الذي نعيش فيه، تتعدد وتتنوع تعدداً وتنوعاً غير قابلين للحصر فإنه يتعذر كثيراً معرفة أسعارها وتتبع تطورها من وقت لآخر.

ولمواجهة هذه الصعوبة، عادة ما يعتمد الإحصائيون على عينة مؤلفة من أسعار عدد محدود من السلع يطمئن الباحث إلى عدالة تمثيلها للاتجاهات العامة لأسعار السلع والخدمات على العموم، ويعرف ذلك بالمتوسط الإحصائي للأسعار ويسمى بالرقم القياسي للأسعار.

الأرقام القياسية للأسعار:

الأرقام القياسية للأسعار هي عبارة عن ملخص التغيير النسبي في أسعار مجموعة معينة من السلع في وقت معلوم بالنسبة إلى مستواها في وقت آخر يتخذ أساساً للقيام أو قاعدة للمقارنة.

ويعبر عن التغيير النسبي في سعر أية سلعة من السلع تكوين نسبة مئوية بين سعرها في وقت معين وسعرها في وقت آخر يتخذ أساساً للقياس (١٠٠٪) ويمكن تركيب رقم قياسي لأسعار مجموعة من لسلع باستخراج متوسط إحصائي لهذه الأرقام النسبية للأسعار وتعرف اصطلاحاً بـ(مناسيب الأسعار).

ولمعرفة قيمة النقود (القوة الشرائية للنقود) ومدى التقلب في هذه القيمة في اقتصاد ما، نقيس مستوى الأسعار قيمة وتغييراته، ولنبدأ بأبسط الأمثلة وأكثرها تجريداً، إذا أخذنا سلعة واحدة كالخبز، وكان سعر الوحدة من الخبز عام ١٩٨٥م (سنة الأساس ١٠٠٪) كان قرشاً واحداً وأصبح سعرها عام ١٩٩٠ أربعة قروش. نقسم السعر عام ١٩٩٠ على السعر عام ١٩٨٥ فنحصل على منسوب السعر، ونضرب الناتج في ١٠٠ نحصل على ما يسمى بالرقم القياسي للسعر =

٤ على ١ = ٤ × ١٠٠ = ٤٠٠

$$\frac{\text{السعر في السنة المقارنة}}{\text{السعر في سنة الأساس}} \times ١٠٠ \qquad \left(\frac{1}{4} \times ١٠٠ = ٤٠٠\right)$$

وإذا أخذنا – في مجال التبسيط أيضاً - أربع سلع بفرض أنها على نفس الدرجة من الأهمية لدى المستهلك، وأن أسعارها تغيرت ما بين ١٩٨٥، ١٩٩٠ على النحو التالي:

سعر الوحدة	سنة الأساس	سنة المقارنة	
بالجنيه (طن) السعلة	عام ١٩٨٥	عام ١٩٩٠	مناسيب الأسعار ١٩٨٥ = ١٠٠
ذرة	٢٠٠	٥٠٠	٢٥٠
سمسم	١٠٠	١٥٠	١٥٠
قمح	٥٠	٦٠٠	١٢٠٠
فول	١١٠	٢٢٠	٢٠٠

بقسمة سعر كل سلعة في سنة المقارنة على سعرها في سنة الأساس نحصل على متوسط القيم الحسابي، وهكذا تكون النتيجة كما يلي:

$$\frac{\frac{220}{110}+\frac{600}{50}+\frac{150}{100}+\frac{500}{200}}{4(\text{السلع عدد})} = ٢ + ١٢ + ١,٥ + ٢,٥$$

$$= \frac{18}{4} = ٤,٥ \times ١٠٠ = ٤٥٠$$

هذه الطريقة لحساب الرقم القياس تتميز بالبساطة لأنها تفترض ضمنياً تساوي السلع من حيث أهميتها، في حين أنها لا تتساوى في أهميتها، فأهمية القمح تفوق بكثير أهمية السمسم، ولذلك يجب ترجيح كل سلعة بحسب مدى أهميتها، وتسمى هذه المشكلة في علم الإحصاء بمشكلة الترجيح، التي تستلزم ضرورة تعديل الأرقام القياسية باستخدام أوزان تتناسب مع الأهمية النسبية للسلع.

تركيب رقم قياسي مرجح :

بالرجوع إلى المثال المبسط الذي ذكرناه ويتم تعديله بما يتفق مع الأهمية النسبية لمختلف السلع التي يتألف منها، وإذا افترضنا طبقاً لمعيار ما أن:

- الذرة أهم ١٠ مرات من السمسم.
- القمح أهم ٤٠ مرة من السمسم.
- الفول أهم ١٢ مرة من السمسم.

وباستخدام مناسيب الأسعار التي حصلنا عليها من الجدول السابق لهذه السلع الأربع، يمكن ترتيب رقم قياسي مرجح، بضرب منسوب سعر كل سلعة في الوزن المفترض لها وقسمة حاصل جمع المناسيب المرجحة على عدد الأوزان، وذلك على النحو التالي:

السلعة	مناسيب الأسعار ١٩٨٥ = ١٠٠٪	الأوزان	المناسيب المرجحة منسوب السعر × الوزن
ذرة	٢٥٠	١٠	٢٥٠٠
سمسم	١٥٠	١	١٥٠
قمح	١٢٠٠	٤٠	٤٨٠٠٠
فول	٢٠٠	١٢	٢٤٠٠
		٦٢	٥٣٠٥٠

الوسط الحسابي المرجح للمناسيب =

$$= \frac{53050}{63} = ٨٤٢$$

وهكذا يتضح الفرق بين النتيجتين، حيث كان معدل ارتفاع الأسعار حسب الطريقة الأولى للحساب ٤٥٠٪، وحسب الطريقة الثانية ٨٤٢٪.

ملاحظات على الأرقام القياسية:

١- بقدر ما تعتبر الأرقام القياسية للأسعار أداة إحصائية نافعة للناس لقياس حركة التغيير النسبي في مستوى الأسعار، إلا أن تكوين هذه الأرقام يشير تساؤلات عديدة منها معرفة كيفية اختيار السلع والخدمات في وقت تتعدد وتتنوع فيه السلع والخدمات تعدداً وتنوعاً غير قابلين للحصر الحقيقي،

ولمواجهة هذه الصعوبة عادة ما يلجأ الإحصائيون إلى اختيار السلع والخدمات التي تشكل أهمية خاصة في حياة الفرد وتستحوذ على الجزء الأكبر من نفقاته الاستهلاكية.

ويشير التساؤل عن الأسعار التي تتكون منها الأرقام القياسية: هل هي أسعار الجملة أم أسعار التجزئة؟ وهل هي الأسعار السائدة في السوق المدينة أم الأسعار السائدة في سوق القرية؟ ولا شك أن عنصر الاختيار هنا يتوقف على نوع المشكلة التي يواجهها الباحث.

٢- باعتبار أن الأرقام القياسية للأسعار هي متوسط إحصائي لمجموعة مختارة من المفردات، فإن النتائج التي يمكن الحصول عليها ليست سوى نتائج تقريبية تعبر عن التغيير النسبي في مستوى الأسعار محل القياس، ومن ثم، فكلما طال العهد بين سنة الأساس وسنة المقارنة فإن ذلك يقلل من أهمية النتائج؛ نظراً لما يدخله الزمن على عادات الاستهلاك وعلى نسب توزيع الدخل على مختلف وجوه الإنفاق من تغيير وتبديل وعلى مدى تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية وتقديم خدمات مجانية ومنع دعم لبعض السلع أو إلغاء هذا الدعم؛ مما يؤثر في مستوى الأسعار من وقت لآخر.

٣- وإذا كانت الأرقام القياسية للأسعار تتعدد بتعدد مستويات الأسعار، فما هو الرقم القياسي للأسعار الذي يكشف عن مدى التقلب في القوة الشرائية للنقود: هل هو الرقم القياسي لأسعار الجملة، أم الرقم القياسي لنفقات المعيشة؟

والواقع أنه إذا كان المقصود بالقوة الشرائية للنقود ينصرف إلى قدرتها على شراء كافة أنواع السلع أو الخدمات، فمن ثم تقاس القوة الشرائية للنقود بالكمية التي يمكن لوحدة النقد شراؤها من هذه السلع والخدمات طبقاً لأهميتها النسبية في الاستهلاك القومي.

يترتب على ذلك أن يكون أصلح ما يستدل به على تقلب القوة الشرائية للنقود هوا لرقم القياسي لنفقات المعيشة للطبقة التي يتكون منها السواد الأعظم من الشعب "ذوي الدخول المتوسطة أو ذوي الدخول المحدودة" بحسب المستوى الاقتصادي للدولة "دول نامية أم دول متقدمة".

ثانياً: أثر تقلبات قيمة النقود :

كما هو معلوم من خلال دراسة مبادئ الاقتصاد، أن الاقتصاد القومي يتكون من تيارين مستمرين هما: تيار من الإنفاق النقدي، أو المدفوعات النقدية،وتيار من السلع والخدمات التي تباع أو تعرض للبيع في السوق. ويتوقف مستوى الأسعار على العلاقة بين جملة الإنفاق النقدي للمجمع خلال فترة معينة، والكمية أو الحجم الحقيقي للسلع والخدمات التي تستعمل النقود في مبادلتها خلال تلك الفترة من الزمن (العلاقة بين الطلب والعرض).

وهكذا، يميل مستوى الأسعار نحو الاستقرار عندما يتناسب التغيير في حجم الإنفاق النقدي مع التغيير في الحجم الحقيقي للسلع والخدمات المعروفة، ومعنى ذلك: أن تفاوت معدل التغيير في قوى الطلب عن معدل التغيير في قوى العرض يؤدي إلى تقلب مستوى الأسعار. وتلك قاعدة تنطبق على السلع والخدمات بصفة عامة.

وإذا تتبعنا الاتجاه العام للأسعار في كثير من البلاد- لاحظنا اتجاهاً عاماً لارتفاع الأسعار يختلف مداه من بلد إلى آخر، في داخل الدولة الواحدة، وإن كان الاتجاه العام هو ارتفاع الأسعار، إلا أنه توجد كثير من السلع والخدمات تشذ عن هذا الاتجاه، وهذا هو أساس الاهتمام بدراسة أثر تقلبات الأسعار.

وإذا اتجهت أسعار مختلف السلع والخدمات نحو الارتفاع أو نحو الانخفاض بنسب واحدة، فلن تكون هناك ضرورة لدراسة أثر الارتفاع أو الانخفاض في الأسعار، لأنه لن تحدث تأثيرات اقتصادية لا في مستوى التشغيل والإنتاج ولا في إعادة توزيع الثروة والدخل الحقيقي، فإذا انخفضت سعر سلعة ما، فإن منتج هذه السلعة لن يتأثر إذا انخفضت أسعار سائر السلع والخدمات بنفس النسبة؛ وذلك لأنه برغم انخفاض دخله نتيجة لانخفاض سعر سلعته فإنه سيحصل على نفس القدر من السلع والخدمات الأخرى بنفس الدخل لانخفاض أسعارها، ونظراً لعدم تحقق ذلك في الواقع واختلاف الأسعار في تقلباتها، لذلك فإن دراسة أثر تقلبات قيمة النقود (نتيجة تقلبات الأسعار)، تكون ضرورية لمعرفة آثارها من ناحيتين.

أ) إعادة توزيع الثروة والدخل القومي :

يؤدي التغير في قيمة النقود إلى حدوث آثار اقتصادية عديدة، قد تكون هذه الآثار نافعة لبعض الناس وفي نفسا لوقت تحقق آثاراً ضارة لفئة أخرى من الناس.

وهذه الآثار الضارة النافعة تحقق نتيجة لأن جانباً هاماً من النشاط الاقتصادي في المجتمع يقوم على أساس الالتزامات التعاقدية بدفع مبلغ معين من النقود في المستقبل، مثال ذلك: أصول القروض، مبالغ التأمين، إيجارات المباني والأراضي الزراعية، أجور العمال والمستخدمين، مثل هذه الالتزامات التعاقدية تعني أن هناك طرفاً دائناً وطرفاً آخر مديناً.

مثل هذه الالتزامات لا تأخذ في اعتبارها ما يكن أن يحدث من تطور للقوة الشرائية للنقود مستقبلاً في تاريخ التسوية، وعلى فرض أنها أخذت في الاعتبار توقعات معينة، فغالباً لا تتحقق بدقة مثل هذه التوقعات.

وبما أن التزام المدين بمبلغ معين من النقود يلتزم بدفعة عند حلول أجل الاستحقاق بقيمته الاسمية، فمعنى ذلك أن أي تغيير في القوة الشرائية للنقود لابد أن يحدث تغييراً في المركز الاقتصادي للمتعاقدين، فإذا افترضنا أن (أ) افترض من (ب) مبلغ مائة جنيه في يناير ١٩٩٣ على أن يلتزم برد المبلغ بعد عام أي في يناير ١٩٩٤. فمن الواضح أن أي تغيير في القوة الشرائية للنقود خلال عام ١٩٩٣ لابد أن تحدث تغييراً في المركز الاقتصادي لأحد المتعاقدين.

فإذا ارتفعت القوة الشرائية للنقود (أي انخفضت الأسعار) بنسبة ١٠٪ خلال فترة القرض، فان هذا يؤدي إلى الإضرار بالمركز الاقتصادي للمدين (أ) لأنه ملتزم برد المائة جنيه بقيمتها الاسمية للدائن والتي زادت قوتها الشرائية بنسبة ١٠٪ وكأنه يرد إلى الدائن ١١٠ جنيهات، ومعنى ذلك أن الدائن حقق نفعاً قدره ١٠٪، وعلى العكس، إذا انخفضت القوة الشرائية للنقود (زادت الأسعار) بنسبة ١٠٪ فإن هذا يؤدي إلى الإضرار بالمركز الاقتصادي للدائن (ب) لأن المدين (أ) ملتزم برد المائة جنيه بقيتها الاسمية (١٠٠جنيه) والتي انخفضت قوتها الشرائية بنسبة ١٠٪ وكأنه يرد إلى الدائن ٩٠ جنيهاً فقط ويعين ذلك أن المدين حقق نفعاً قدره ١٠٪.

ومعنى ذلك، إذا ارتفعت القوة الشرائية للنقود (انخفضت الأسعار) أضر هذا بالمركز الاقتصادي للمدينين وعاد بالنفع على الدائنين، وانخفضت القوة الشرائية للنقود (ارتفعت الأسعار) تدهورا لمركز الاقتصادي للدائنين وتحسنت مراكز الملتزمين بالوفاء "المدينين"، وكلما طال أجل الالتزام كلما زادت الآثار الضارة والنافعة.

وخلاصة ذلك: أن التغير في القوة الشرائية للنقود يؤدي إلى إعادة توزيع الثروة والى إعادة توزيع الدخل الحقيقي، ونوضح ذلك بالنسبة إلى أثر تغير القوة الشرائية في إعادة توزيع الثروة بالمثال التالي:

نفترض أن (أ) اقترض من (ب) مبلغ (١٠٠,٠٠٠ جنيه) مائة ألف جنيه عام ١٩٩٠ لينشئ بها مصنعاً، على أن يرد المبلغ بعد ثلاث سنوات أي عام ١٩٩٣، فإذا ارتفعت الأسعار خلال هذه الفترة إلى الضعف أي انخفضت القوة الشرائية للنقود إلى النصف؛ فإن معنى ذلك: أن قيمة المصنع الاسمية زادت من مائة ألف جنيه (١٠٠,٠٠٠ جنيه) إلى مائتي ألف جنيه (٢٠٠,٠٠٠ جنيه) في حين أن (أ) المدين لن يرد إلى (ب) الدائن سوى المائة ألف جنيه (١٠٠,٠٠٠ جنيه) التي انخفضت قوتها الشرائية إلى النصف.

ويتشابه مع هذا الدائن في هذا المثال كل من أصحاب الرهون العقارية، حملة السندات، أصحاب السندات ودائع البنوك وصناديق التوفير، حملة بوالص التأمين، حملة شهادات الاستثمار، كل هؤلاء يلحق بهم الضرر نتيجة انخفاض القوة الشرائية للنقود.

وفي مقابل الخسارة التي تلحق بالدائنين نتيجة انخفاض القوة الشرائية للنقود يحدث تحسن في المركز الاقتصادي للمدينين كما حدث بالنسبة إلى (أ) في المثال السابق. ويتشابه معه: مصدرو السندات، الراهنون العقاريون، مصدرو شهادات الاستثمار وبوالص التأمين، ورجال الأعمال الذين يعتمدون في مزاولة نشاطهم على القروض.

وينعكس الوضع السابق تماماً في حالة ارتفاع القوة الشرائية للنقود أي انخفاض الأسعار، حيث يحدث تحسن في المركز الاقتصادي للدائنين وتدهور المركز الاقتصادي للمدينين.

والخلاصة: أنه يترتب على انخفاض القوة الشرائية للنقود (ارتفاع الأسعار) إعادة توزيع الثروة لصالح المدينين، ويترتب على ارتفاع القوة الشرائية للنقود (انخفاض الأسعار) إعادة توزيع الثروة لصالح الدنين. ويلحظ أن إعادة توزيع الثروة بين الدائنين والمدينين لا تتم بدرجة واحدة لمختلف أنواع الثروة، وإنما يختلف نطاق إعادة التوزيع للثروة بحسب نوع الثروة ومدى سرعة استجابتها لتيار الارتفاع أو الانخفاض، حيث تستجيب بعض أنواع الثروات سريعاً لأي تغير في مستوى الأسعار، وأنواع أخرى تستجيب للتغير ببطء شديد أو بعد وقت طويل، ومن ثم يختلف مدى التغير في المراكز الاقتصادية لأصحاب الثروات بحسب نوع الثروة التي يمتلكونها.

وفيما يتعلق بأثر تغير القوة الشرائية للنقود في إعادة الدخل:

يتفاوت أفراد أي مجتمع في درجة تأثر دخولهم وفي سرعة تغيرهم مع ارتفاع المستوى العام للأسعار أو انخفاضه، وفي هذا المجال يمكن تمييز ثلاثة أنواع من أصحاب الدخول. أصحاب الدخول الثابتة، أصحاب الأجور والمرتبات، المنظمون وأصحاب الأعمال، وفيما يلي توضيح مدى تأثر كل فئة من هذه الفئات بالتغير في القوة الشرائية للنقود.

فيما يتعلق بأصحاب الدخول الثابتة مثل أصحاب المعاشات والإعانات وحملة السندات وشهادات الاستثمار وأصحاب ودائع التوفير: حيث يصعب تغيير في هذه الدخول النقدية، فإنه يترتب على انخفاض القوة الشرائية للنقود (بارتفاع مستوى الأسعار) تدهور المركز الاقتصادي لأصحاب مثل هذه الدخول، ولإيضاح ذلك نفترض أن شخصاً يتقاضى معاشاً شهرياً مقداره مائة جنيه، وأن مستوى الأسعار قد ارتفع إلى الضعف، أي أن القوة الشرائية للنقود انخفضت إلى النصف، معنى ذلك أن هذا اشخص لن يستطيع أن يحصل بمعاشه (١٠٠ جنيه) على أكثر من نصف ما كان يحصل عليه من السلع والخدمات قبل ارتفاع الأسعار، فالدخل الحقيقي انخفض إلى النصف برغم عدم انخفاض الدخل النقدي الاسمي، ويحدث العكس أذا انخفضت الأسعار (زادت القوة الشرائية للنقود) حيث تزداد مقدرة صاحب المعاش على شراء السلع والخدمات بنسبة انخفاض الأسعار.

أما بالنسبة إلى أصاب الأجور والمرتبات: فهم أقرب إلى الفئة الأولى من حيث إن دخولهم - وإن لم تكن ثابت - إلا أن قابليتها للتغيير محدودة لا تتناسب مع التغيير في مستوى الأسعار، حيث تميل الأجور ولمرتبات إلى الارتفاع عندما ترتفع الأسعار في صورة زيادة مباشرة في الأجر أو في صورة علاوة غلاء.

وبالنسبة إلى عمال وموظفي القطاع الخاص تزداد أجورهم ومرتباتهم عند ارتفاع الأسعار إذا اتسمت النقابات العمالية بالقوة في مواجهة أصحاب الأعمال، تراعى الحكومة والقطاع العام والهيئات العامة مستوى الأسعار لتقرير الزيادة في الأجور والمرتبات، وفي جميع الحالات لا تزداد الأجور والمرتبات بنفس زيادة الأسعار مما يؤدي إلى تدهور المركز الاقتصادي لأصحاب الأجور والمرتبات عند ارتفاع الأسعار وتدهور القوة الشرائية للنقود.

أما بالنسبة إلى الفئة الثالثة وهم المنظمون وأصحاب الأعمال: فإن دخولهم تتمثل في الأرباح، وهي الفرق بين تكاليف الإنتاج وثمن بيع المنتجات التامة الصنع. هذه الفئة تستفيد في حالة ارتفاع الأسعار وذلك نتيجة وجود فاصل زمني بين وقت شراء معظم عناصر الإنتاج أوا لتعاقد على شرائها ووقت بيع المنتجات التامة الصنع، والسبب في ذلك مفهوم، فالتكاليف تكون مبنية على تعاقدات تغطي الفترة الإنتاجية الجارية مثل عقود العمل مع العمال وعقود التوريد مع موردي الطاقة والمستلزمات...الخ.

بهذه الطريقة يؤدي ارتفاع الأسعار إلى إعادة توزيع الدخل لصالح المنظمين وأصحاب الأعمال على حساب ذويا لدخول الثابتة والمحدودة، والعكس في حالة انخفاض الأسعار.

ب) التأثير على مستوى التشغيل والإنتاج :

لا تقف آثار تقلبات قيمة النقود على إعادة توزيع الثروة والدخل الحقيقي، وإنما تمتد آثارها إلى عملية تكوين الثروة ذاتها ،أي تؤثر على مستوى تشغيل الموارد الإنتاجية وعلى حجم الناتج القوي، ويرجع ذلك إلى اختلاف السلوك الفردي لأثمان مختلف السلع والخدمات في مدى استجابتها للتغير في مستوى الأسعار، فكما سبق وعرفنا أنه- وأن كان هناك توافق وثيق في الحركة

بين معظم الأسعار- إلا أنه من الأسعار ما يتخلف عن الحركة ومنها ما يشذ عن الاتجاه. هذا التغاير في السلوك ليس مقصوراً على الأسعار الفردية للسلع والخدمات، بل يتحقق أيضاً ما بين مجموعات الأسعار المختلفة كأسعار الجملة وأسعار المواد الخام والأجور..الخ.

ينعكس هذا التغاير على سلوك المنظمين وأصحاب الأعمال. وهم يسعون إلى تعظيم أرباحهم، فيزيد المنظمون من حجم الإنتاج أو يخفضونه، ويتجهون برأسمالهم إلى قطاع دون آخر حسب احتمالات الربح والخسارة.

وعلى ذلك، إذا ارتفعت أسعار سلعة ما، لسبب لا يرجع إلى تكاليف الإنتاج، يزداد معدل الربح لأصحاب المشروعات المنتجة لهذه السلعة، فيلجئون إلى زيادة معدلات الإنتاج لتحقيق أقصى ما يمكن من ربح، ويصحب ذلك ارتفاع مستوى التشغيل والإنتاج لزيادة الطلب على العمالة، واتجاه رؤوس الأموال إلى الاستثمار في هذا النوع من الإنتاج.

وعلى العكس، يترتب على أي انخفاض في الأسعار لا يرجع إلى انخفاض تكاليف الإنتاج، نقصان ما كان يتوقعه المنظمون من ربح وربما تتحقق خسارة، وهنا يسعى المنظمون وأصحاب الأعمال إلى تحقيق أقصى ربح ممكن أو تقليل الخسارة إلى أقصى حد ممكن من خلال تقليل حجم الإنتاج والاستغناء عن بعض العمال، وتبتعد رؤوس الأموال الجديدة عن مثل هذا القطاع، ويترتب على ذلك هبوط مستوى الإنتاج وانتشار البطالة.

والخلاصة: أن فترات ارتفاع الأسعار يصحبها انتعاش الأحوال الاقتصادية وارتفاع مستوى التشغيل والإنتاج، أما فترات انخفاض الأسعار فتكون مصحوبة بانكماش الأحوال الاقتصادية وانخفاض مستوى التشغيل والإنتاج، إلا إذا كان هذا الانخفاض راجعاً إلى ارتفاع مستوى الكفاية الإنتاجية وانخفاض تكاليف الإنتاج، ففي هذه الحالة تتحقق آثار الأسعار.

ملاحظات على آثار ارتفاع الأسعار:

أشرنا إلى أن ارتفاع الأسعار يؤدي إلى انتعاش الأحوال الاقتصادية وارتفاع مستوى التشغيل والإنتاج، إلا أن هذه الآثار تتحقق في بداية مراحل الارتفاع في الأسعار، ولكن عندما يستمر الارتفاع في الأسعار فترة طويلة فإن هذه المزايا

تنقلب إلى مساوئ ضارة ببنيان الجهاز الإنتاجي واتجاهات الاستثمار في الاقتصاد القومي؛ وذلك على النحو التالي:

١. ارتفاع الأسعار يعني انخفاض القوة الشرائية للنقود، ولما كان الأفراد لا يستطيعون ضغط استهلاكهم إلا بصعوبة، فإن ارتفاع الأسعار يدفع الأفراد إلى تقليل مدخراتهم للمحافظة على مستوى استهلاكهم ومن ثم، فإن استمرار ارتفاع الأسعار يؤدي إلى تقليل أو خفض حجم المدخرات القومية.

٢. ارتفاع الأسعار يؤدي إلى اتجاه أصحاب رؤوس الأموال "المستثمرين" إلى توظيف أموالهم في الأنشطة التي تحقق لهم أرباحاً عالية مثل: الاستثمار في الأنشطة التي يمكن تصفيتها بسرعة عند الحاجة، الاستثمار في إنتاج السلع الاستهلاكية باعتبارها قليلة الاستخدام لرأس المال، أعمال المضاربات كشراء الأراضي والعقارات وتخزين السلع واكتناز الذهب، وذلك على حساب السلع الوسيطة وسلع رأس المال التي تتميز بكثافة استخدامها لرأس المال والتي تعتبر ذات النفع الحقيقي للجماعة.

٣. وإذا اتجهت رؤوس الأموال إلى الميدان الصناعي فإن أصحابها يتجهون إلى الصناعات التي تنتج للاستهلاك المحلي، نظراً لسهولة تحميل المستهلك الوطني عبء أي زيادة في نفقات الإنتاج وصعوبة تحميل المستهلك الأجنبي عبء أي زيادة في نفقات الإنتاج لتوافر شروط المنافسة في الأسواق الخارجية، وتكون حصيلة ذل انخفاض الصادرات في وقت لا يمكن في خفض حجم الواردات، مما يؤدي إلى العجز في ميزان المدفوعات.

وحصيلة هذا كله: إشاعة الاختلال في البنيان الإنتاجي للبلاد، ولهذا فإن تحقيق الاستقرار في قيمة النقود يعتبر واحداً من أهم أهداف السياسة النقدية في العصر الحديث، ولا يعن هذا تجميد هذه القيمة، فليس من الممكن ولا من المرغوب فيه تجميدها، وإنما ضمان قدر من الاستقرار بجنب الاقتصاد القومي مساوئ الارتفاع أو الانخفاض الشديد، وتمتلك الدولة من السياسات المالية والنقدية التي تحقق لها هذا الهدف.