

مصر المعاصرة

(السنة الحادية والستون — العدد ٣٤٠ — أبريل ١٩٧٠)

رئيس التحرير : الدكتور جمال المطيفي
سكرتير عام الجمعية

مطابع الأهرام التجارية
القاهرة ١٩٧٠

الثمن ٠ ٤ قرشا

اعضاء الجمعية

اعضاء الجمعية اربعة فئات : الاعضاء العاملون الذين يدفعون رسم اشتراك قدره مائة وخمسون قرشا سنويا والاعضاء المشتركون بنوك ومؤسسات وهيئات عامة وغيرها من الاشخاص الاعتبارية الذين يدفعون اشتراكا سنويا لا يقل عن مائة جنيه والاعضاء الفخريون الذين ادوا خدمات جليلة للجمعية او للعلوم الاقتصادية او الاجتماعية او القانونية والاعضاء المراسلون وهم أعضاء يقيمون في الخارج يسهمون في اعمال الجمعية ونشراتها المختلفة .

يتلقى جميع الاعضاء مجلة مصر المعاصرة بدون مقابل .

الاشتراك في المجلة

رسم الاشتراك السنوى في المجلة مائة وخمسون قرشا في الجمهورية العربية المتحدة ، وأربعون شلنا أو خمسة دولارات للبلاد الاخرى المنضمة الى اتحاد البريد العالمى .

ولا يحق للعضو او المشترك الذى لا يتسلم عددا من المجلة ولا يطالب به قبل ظهور العدد اللاحق ، أن يتلقى العدد المتأخر الا مقابل اداء ثمنه .

ثمن المدد لغير الاعضاء المشتركين أربعون قرشا صاغا في الجمهورية العربية المتحدة وعشرة شلنات أو دولار وربع في البلاد الاخرى المنضمة الى اتحاد البريد العالمى .

لا تسأل الجمعية عن الآراء التى تنشرها مجلتها « مصر المعاصرة » .

ولا يباح نقل او ترجمة شىء مما ينشر فى هذه المجلة بغير اذن سابق من الجمعية .

وكل ما يرسل الى المجلة للنشر يصبح ملكا للجمعية .

ترسل طلبات الانضمام والاشتراك والاستعلامات الى سكرتيرية الجمعية صندوق بريد رقم ٧٣٢ .

مقر الجمعية — ١٦ شارع رمسيس بالقاهرة ت ٥٢٧٩٧

الفهرس

صفحة

- د. أحمد جامع : التجارة الخارجية في الاقتصاد الاشتراكي (٢) ٥
- د. الفونس عزيز : تنظيم التجارة الخارجية ٥٣
- د. أحمد رشاد موسى : الاتفاقية الدولية في تجارة منتجات القطن ٦٩
- د. على السلمي : التفسير السلوكي للظواهر الاقتصادية — دراسة تحليلية في العلاقة بين الاقتصاد والعلوم السلوكية . . ٨٧
- البروفسور على راشد : الوجه العلمى للقانون الجنائى . . . ١٧٣
- السيد يس : الاتجاهات الحديثة في علم الاجتماع القانونى . . ١٩١
- د. محمد محمود ربيع : منهج ابن خلدون في علم العمران . . . ٢١٥
- روجيه جارودى : في تعدد نماذج الاشتراكية (بالفرنسية) . . ٥
- د. عز الدين عبد الله : فلسفة المشرع المصرى في المنازعات القانونية (بالفرنسية) ٢٩
- محمد عوض : سياسة الحكومة تجاه الصناعة في القطاع الخاص بالسودان (بالانجليزية) ٦١
- أحمد رشيد : نشأة وتطور القطاع العام في ج.ع.م. (بالانجليزية) ٨١

التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكى*

الدكتور أحمد جامع

استاذ الاقتصاد المساعد

كلية الحقوق — جامعة عين شمس

(٢)

الباب الرابع

تسوية المدفوعات فى التجارة الخارجية

يقصد بتسوية المدفوعات فى التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى كيفية تنظيم حركة دفع قيم المنتجات المتبادلة فى مجال العلاقات التجارية الخارجية لهذا الاقتصاد . وينبغى التفرقة ، فى رأينا ، بين نوعين من هذه التسوية: **التسوية الفردية والتسوية الدولية . ونقصد بالتسوية الفردية تلك التى تتبع** فيما يتعلق بالعمليات التجارية الفردية التى تتم ما بين مؤسسات التجارة الخارجية من جهة وبين كل من المشروعات الصناعية المنتجة ومؤسسات التجارة الداخلية أو المشروعات الاجنبية من جهة أخرى . أما التسوية الدولية فنعنى بها تلك التى تتبع فيما يخص العلاقات التجارية الكلية التى تتم ما بين الاقتصاد القومى الاشتراكى ككل ، أو الدولة الاشتراكية ، من جانب وبين الاقتصاديات القومية ، أو الدول الاخرى ، من جانب آخر .

وسيكون مجال بحثنا الرئيسى هنا هو تسوية المدفوعات المتعلقة بالتجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى مع الدول غير الاشتراكية وليس مع الدول الاشتراكية الاخرى وذلك نظرا لما تتميز به تسوية المدفوعات الخاصة بالتجارة ما بين دول النظام الاشتراكى العالمى ، والتى تبلغ اكثر من ٦٠ فى المائة من تجارتها الخارجية كلها ، من خصائص مميزة لها وخاصة منذ ان بدء البنك الدولى للتعاون الاقتصادى أعماله فى موسكو فى أول يناير ١٩٦٤ مما يحتم بحث هذه التسوية فى نطاق دراسة مستقلة للعلاقات الاقتصادية ما بين الدول الاشتراكية .

وستتناول فيها كلا من تسوية المدفوعات الفردية وتسوية المدفوعات الدولية فى فصل مستقل .

الفصل الاول

تسوية المدفوعات الفردية

سبق أن ذكرنا أن تعامل مؤسسات التجارة الخارجية فى الاسواق الداخلية مع المشروعات الصناعية المنتجة ومؤسسة التجارة الداخلية انما يتم بالعمله الوطنية وحدها ، أى أن الاثمان التى تدفعها تلك المؤسسات للمشروعات فى مقابل الحصول على منتجاتها المعدة للتصدير وكذلك التى تحصلها منها ومن مؤسسات التجارة الداخلية فى مقابل تسليمها المنتجات المستوردة انما يجرى حسابها بالنقد الوطنى وحده دون غيره ، فى حين أن تعامل مؤسسات التجارة الداخلية مع المشروعات الاجنبية فى الاسواق الخارجية انما يتم على أساس العملات الاجنبية فيجرى حساب الاثمان التى تدفعها المؤسسات فى مقابل الحصول على منتجات هذه المشروعات وكذلك التى تحصلها فى مقابل ما تقوم ببيعه لها من منتجات بالنقد الاجنبى وحده دون غيره .

ويتعين لمعرفة كيفية تسوية المدفوعات الفردية ، أى التى تتم ما بين مؤسسات التجارة الخارجية وبين المشروعات الصناعية ومؤسسة التجارة الداخلية والمشروعات الاجنبية ، أن نعرف أولا كيف تتحدد اثمان السلع محل التبادل الخارجى فى كل من السوق الداخلية والاسواق الخارجية . وبالنسبة الى السوق الداخلية فان مؤسسات التجارة الخارجية تشتري السلع المعدة للتصدير من المشروعات المنتجة لها بنفس ثمن الجسه التى يبيع به هذه المشروعات منتجاتها لكافة المشروعات والمؤسسات المشتريه لها . أما الثمن الذى تبيع به مؤسسات التجارة الخارجية السلع المستوردة للمشروعات الصناعية ولؤسسات التجارة الداخلية فهو نفس ثمن الجملة المحدد لبيع السلع المماثلة والمنتجة فى الداخل . وان لم يكن للسلعة المستوردة مثيل فى الداخل فان ثمنها يحدد بنفس ثمن السلع الاخرى المشابهة لها أو البديلة عنها . والخلاصة هى أن اثمان السلع المعدة للتصدير وكذلك السلع المستوردة التى يتم التعامل على أساسها فى السوق الداخلية هى نفس اثمان الجملة المحددة لتلك السلع بواسطة الجهات المختصة بتحديد الاثمان فى الاقتصاد القومى الاشتراكى والتى يجرى التعامل وفقا لها بغض النظر عن دخول السلع المشار اليها فى تيار التبادل الخارجى تصديرا أو استيرادا أم عدم دخولها فى هذا التبادل . هذا عن الاثمان فى السوق الداخلية .

أما عن الاثمان فى الاسواق الخارجية التى يجرى التعامل على أساسها بين مؤسسات التجارة الخارجية والمشروعات الاجنبية فهى تلك السائدة فى هذه الاسواق نفسها . فتبيع المؤسسات السلع التى تصدرها الى هذه الاسواق بنفس الثمن الذى تباع به السلع المماثلة وذلك بغض النظر عن ثمن شرائها فى السوق الداخلية ، أى الثمن الذى دفعته المؤسسة للمشروعات الوطنية المنتجة لهذه السلع . كذلك تشتري المؤسسة السلع التى تستوردها من الاسواق الخارجية بالثمن نفسه الذى تشتري به تلك السلع فى هذه الاسواق وذلك دون

أعتبار لثمن بيعها في السوق الداخلية ، أى الثمن الذى ستحصل عليه المؤسسة من المشروعات الوطنية أو مؤسسات التجارة الداخلية التى استوردت هذه السلع لحسابها . وهذا عن الائتمان فى الاسواق الخارجية .

ويترتب على ما تقدم ، من ناحية أولى ، أن المشروعات الصناعية ومؤسسات التجارة الداخلية المنتجة لسلع معدة للتصدير لا تتأثر بالتغيرات فى هذه الائتمان ولا حتى بالتقلبات التى تحدث فى سعر الصرف ، فهى تتعامل مع مؤسسات التجارة الخارجية ، فيما يتعلق بالائتمان التى تحصل عليها منها فى نظير السلع التى تنتجها أو التى تدفعها لها فى مقابل السلع التى تستخدمها ، كما تتعامل مع المشروعات الوطنية تماما . كما يترتب على هذا ، من ناحية ثانية ، أن المشروعات الاجنبية لا شأن لها بالائتمان التى تباع بها مؤسسات التجارة الخارجية أو تشتري بها فى السوق الداخلية السلع التى يتم التعامل فيها ما بينها وبين هذه المؤسسات ولا تتأثر بالتغيرات فى هذه الائتمان ولا حتى بتقلبات سعر الصرف فهى تتعامل مع مؤسسات التجارة الخارجية بالنسبة الى الائتمان التى تحصل عليها منها ، فى مقابل السلع التى تبيعها لها أو التى تدفعها لها فى نظير السلع التى تشتريها منها ، كما تتعامل مع أى مشروع آخر فى السوق الخارجية .

والامر الجدير بالذكر الآن هو أن نظام الائتمان فى الدول الاشتراكية يختلف اختلافا جوهريا عن نظام الائتمان فى الدول الاخرى غير الاشتراكية وذلك نتيجة لتكوين الائتمان فى اقتصاد التخطيط الاشتراكي ، الذى اتبعته الدول الاشتراكية حتى الوقت الحاضر ، على أساس يختلف تماما عن أساس تكوينها فى الاقتصاديات الاخرى . ويعد تحديد ائتمان اموال الانتاج عند مستوى منخفض وعدم تضمين كل قيمة العمل الاجتماعى الذى بذل فى انتاج هذه الاموال فى ائتمانها من جهة وتحديد ائتمان اموال الاستهلاك ، على العكس من ذلك تماما ، عند مستوى مرتفع وتضمينها كل قيمة العمل الاجتماعى الذى بذل فى انتاجها بالإضافة الى جزء من ذلك العمل الذى بذل فى انتاج اموال الانتاج ، يعد هذا أهم المظاهر المميزة لنظام الائتمان فى الاقتصاد الاشتراكي والتى تبتعد به كثيرا عن نظام الائتمان فى الاقتصاد غير الاشتراكي (٩٤) وينبج عن هذا الامر انفصال تام ما بين الائتمان الداخلية ، أى المطبقة فى السوق الداخلية ، والائتمان الخارجية ، أى السائدة فى الاسواق الخارجية للسلع محل التبادل الخارجى للاقتصاد الاشتراكي .

وبالإضافة الى هذا السبب الجوهري والخاص بانفصال الائتمان الداخلية عن الائتمان الخارجية يوجد سبب هام آخر يتعلق بسعر الصرف المطبق فى الاقتصاد الاشتراكي . ونكتفى هنا بالإشارة الى أن بنك الدولة يقوم بتحديد سعر صرف رسمى واحد لكل عملة من العملات الاجنبية ، وهو سعر يقوم على

(٩٤) وليس هنا مجال التفصيل فى هذا الموضوع ، ونرجو أن يرجع القارئ فى كل ما يتعلق بتكوين الائتمان فى الاقتصاد الاشتراكي الى مؤلفنا فى « الاقتصاد الاشتراكي » السابق الإشارة اليه ، ص ٤٥٩ - ٤٧٩ . وفيما يتعلق بسياسة الائتمان فى هذا الاقتصاد ، ص ٤٧٩ - ٤٩١ .

أساس مقدار ما تحتوى عليه كل من العملة الوطنية والعملية الأجنبية من ذهب ، تتم على أساسه كافة المبادلات التجارية الخارجية للدولة . لكنه من الملاحظ أن السعر المحدد لعملات الدول الاشتراكية بالنسبة الى عملات الدول الأخرى وخاصة الرأسمالية المتقدمة هو سعر مغالى فيه الى حد كبير الى درجة يستحيل معها التقريب بين مستوى اثمان السلع محل التبادل التجارى الخارجى للاقتصاد الاشتراكى السائد فى الداخل ومستوى اثمان هذه السلع نفسها فى الخارج على أساس سعر الصرف الرسمى المحدد لعملية الدولة الاشتراكية . ونتيجة لهذا فان الاثمان السائدة فى الداخل للسلع التى ينتجها الاقتصاد القومى أعلى بكثير من اثمان السلع المماثلة عندما تستورد ويحول ثمنها بالعملية الأجنبية الى عملة وطنية وفقا لسعر الصرف المقرر . كذلك فان اثمان السلع التى يصدرها الاقتصاد القومى الاشتراكى الى الخارج بعد تحويله من العملة الأجنبية الى العملة الوطنية وفقا لسعر الصرف المحدد هو أدنى بكثير من اثمان السلع المماثلة التى يتم بيعها فى الداخل (٩٥) .

والخلاصة اذن هى أنه يوجد تباعد كبير ما بين مستويات اثمان السلع السائدة فى داخل الاقتصاد الاشتراكى ومستويات اثمانها السائدة فى الخارج على أساس سعر الصرف الرسمى المقرر للعملة الوطنية فى هذا الاقتصاد .

وبطبيعة الحال فان هذا الاختلاف ما بين مستويات الاثمان لن يكون له أى تأثير على تسوية المدفوعات الناتجة عن العمليات التجارية التى تتم فى الداخل بين المشروعات الوطنية ومؤسسات التجارة الداخلية وبين مؤسسات التجارة الخارجية لان هذه العمليات انما تتم ، كما سبق أن ذكرنا ، على أساس الاثمان السائدة فى السوق الداخلية وحدها . كذلك لن يكون لهذا الاختلاف تأثير على تسوية المدفوعات الناتجة عن العمليات التجارية التى تتم فى الخارج بين المشروعات الأجنبية وبين مؤسسة التجارة الخارجية لان هذه العمليات انما تسوى ، كما سبق أن أشرنا لذلك ، وفقا للاثمان السائدة فى الاسواق الخارجية وحدها .

وتتوصل مؤسسات التجارة الخارجية الى تسوية المدفوعات الناتجة عن عملياتها التجارية بالطريقة الآتية : عندما تقوم المؤسسة بعملية تصدير معينة فانها تتلقى ثمن السلع المصدرة بالنقد الأجنبى من الطرف الأجنبى الذى باعت له هذه السلع فى السوق الخارجية . ويقيم هذا المبلغ فى حساب المؤسسة المفتوح بالنقد الأجنبى لدى بنك التجارة الخارجية الذى يقوم بتحويله الى عملة وطنية وفقا لسعر الصرف الرسمى ويقيده فى حساب نفس المؤسسة المفتوح بالعملية الوطنية لديه أيضا . وتستخدم المؤسسة القيمة المقيدة فى حسابها

(٩٥) وهذا هو التفسير العلمى الصحيح لما هو مشاهد من انخفاض اثمان بيع كثير من السلع التى يصدرها الاتحاد السوفيتى الى الخارج عن الاثمان التى تباع بها نفس هذه السلع داخل الاتحاد . واذن لا يتعلق الامر بسياسة اغراق يتبعها الاتحاد السوفيتى فى علاقاته التجارية مع الدول الرأسمالية كما يدعى هذا بعض الكتاب الغربيين الذين يؤثرن الاخذ بظواهر الامور دون تحليل أو تعمق .

بالعملة الوطنية على هذا النحو لتسديد ثمن السلع المصدرة الى المشروع المنتج لها والذي سبق أن تسلمتها المؤسسة منه . لكنه يترتب على اختلاف مستويات الائتمان في الداخل عنها في الخارج على النحو السابق الإشارة اليه ألا تكفى حصيلة الصادرات بالعملة الوطنية التي تتلقاها المؤسسة في أغلب الاحوال لسداد الثمن الذي يتعين دفعه للمشروع المنتج ، وفي هذه الحالة تتولى ميزانية الدولة تغطية هذا العجز ، أو الخسارة الظاهرية، التي تسببت عن عملية التصدير . وفي الاحوال القليلة التي قد تحقق فيها عمليات التصدير فائضا فان هذا الفائض يحول بدوره الى ميزانية الدولة .

وعندما تتولى المؤسسة القيام بعملية استيراد فانها تدفع الى المشروع الاجنبي الذي اشترت منه السلع المستوردة قيمتها بالنقد الاجنبي ، ويقوم بنك التجارة الخارجية بتحويل المبلغ المطلوب من النقد الاجنبي الى حساب المشروع البائع في الخارج . وتسلم المؤسسة السلع المستوردة على هذا النحو الى المشروع الصناعي ، أو مؤسسة التجارة الداخلية ، الذي طلب استيرادها ويدفع المشروع أو المؤسسة ثمن هذه السلع بالعملة الوطنية لحساب المؤسسة المفتوح بالعملة الوطنية لدى بنك التجارة الخارجية . وعندئذ يتولى البنك خصم مبلغ من هذا الثمن يعادل قيمة النقد الاجنبي الذي سبق أن حوله الى المشروع الاجنبي على أساس سعر الصرف المقرر . وغالبا ما يكون الثمن المدفوع من المشروع الصناعي أو مؤسسة التجارة الداخلية لحساب مؤسسة التجارة الخارجية أكبر من المبلغ الذي يقوم البنك بخصمه وذلك نتيجة للاختلاف السابق الإشارة اليه في مستويات الائتمان في الداخل عنها في الخارج . وفي هذه الحالة يحول الفائض ، أو الربح الظاهري ، الذي حققته عملية الاستيراد الى ميزانية الدولة وفي الاحوال القليلة التي قد تحقق فيها عمليات الاستيراد عجزا فانه يغطى بواسطة هذه الميزانية أيضا .

وبطبيعة الحال فانه كلما كان سعر الصرف مبالغا فيه وكانت مستويات الاسعار في الداخل أكثر تباعدا عنها في الخارج كلما كان العجز الذي تحققه عمليات التصدير كبيرا وكذلك الحال فيما يتعلق بالفائض الذي ينتج عن عمليات الاستيراد .

وليس معنى ما تقدم من عرض لطريقة تسوية المدفوعات الناتجة عن العمليات التي تقوم بها مؤسسات التجارة الخارجية أنه سواء لدى هذه المؤسسات أن تدفع ائتمانا أقل من النقد الاجنبي لما تقوم باستيراده من سلع أم لا أو أنه سواء لديها أن تحصل على ائتمان أعلى من هذا النقد لما تتولى تصديره من سلع أم لا ، فالواقع أنه يجب على هذه المؤسسات أن تسعى الى الحصول على أقل الاسعار لوارديتها وعلى أعلى الاسعار لصادراتها في الاسواق الخارجية تحقيقا لفائدة الاقتصاد القومي . وهي تنال من التقدير كما ينال العاملون فيها من المكافآت بقدر ما تحقق ويحققونه من نتائج ايجابية في هذا الصدد (٩٦) .

(٩٦) راجع حول ما نسبه بتسوية المدفوعات الفردية

Franklyn D. Holzman, *The Ruble Exchange Rate and Soviet Foreign Trade Pricing Policies, 1929 - 1961*, «The American Eco-

الفصل الثانى

تسوية المدفوعات الدولية

تتبع الدولة الاشتراكية فى تسوية المدفوعات الخاصة بالعلاقات التجارية الكلية المتبادلة بين الاقتصاد القومى باعتباره وحدة واحدة وبين الاقتصاديات القومية الاخرى غير الاشتراكية احدى طريقتين بحسب ما اذا كان الامر يتعلق بدولة رأسمالية تتمتع عملتها بالقابلية للتحويل ، أى دول العملات الحرة ، أم بدولة أخرى عملتها غير قابلة للتحويل ، أى دول الرقابة على الصرف ، والطريقة الاولى هى الدفع بالعملات القابلة للتحويل ، أما الطريقة الثانية فهى اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية ، ولما كانت دول العملات الحرة هى قليلة العدد جدا فى الوقت الحاضر بالمقارنة بدول الرقابة على الصرف وتكاد تنحصر فى دول أوروبا الغربية وبريطانيا والولايات المتحدة وكندا واليابان فانه يتبين من هذان الاقتصاد الاشتراكي انما يتبع الطريقة الثانية أكثر بكثير مما يتبع الطريقة الاولى لتسوية المدفوعات الناتجة عن التبادل التجارى بينه وبين العالم الخارجى غير الاشتراكي .

وفىما يختص بالطريقة الاولى ، أى الدفع بالعملات القابلة للتحويل ، فانه من المعروف أن الدول الرأسمالية المتقدمة قد تخلت عن فرض الرقابة على الصرف فيها وأطلقت حرية تحويل عملتها الى عملات الدول الاخرى فى السنوات الاخيرة وعلى الاخص منذ منتصف الخمسينات . ونتيجة لهذا فقد قامت هذه الدول بتصفية اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية التى كانت أساس علاقاتها التجارية ومدفوعاتهما مع العالم الخارجى فى خلال الثلاثينات قبل الحرب العالمية الثانية وعندما كانت سياسة الرقابة على الصرف هى السائدة وعندما كانت عملتها غير قابلة للتحويل . وبتغير الوضع فى هذه الدول بعد الحرب العالمية الثانية وإطلاق حرية تحويل عملتها تغيرت أيضا طريقة تسوية مدفوعاتها مع الدول الاخرى وحلت محل اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية التى كانت تتناسب مع عدم قابلية العملات للتحويل طريقة أخرى تتناسب مع القابلية للتحويل وهى طريقته التبادل التجارى متعدد الأطراف القائم على أساس الدفع بالعملات الحرة . وفى هذه الطريقة لا يتحتم على الدولة أن تلتزم بإقامة التوازن فى مدفوعاتها مع كل دولة أخرى على حدة ، بل أنه يمكن أن يقع عجز

==
 nomic Review», vol. LVIII, No. 4; Sep. 1968, pp. 812 - 813; Trade Problems between countries having Different Economic and Social Systems, in «Economic Bulletin for Europe», vol. 16, No. 2, Nov. 1964, pp. 42 - 43; Garvy, Money..., op. cit., pp. 96 — 98; Nove and Donnelly, Trade..., op. cit., pp. 23 - 25; Nosko and Poliakov, The Currency..., op. cit., p. 38; Schwartz, Russia's..., op. cit., p. 584; Berka, Foreign..., op. cit., p. 13; Ajzenberg (I.), Le taux de change et le niveau des prix en économie socialiste (Ekon. Nauki, 1961, 2), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», No.2, 1962, pp. 127 - 129.

فى المدفوعات فى علاقاتها مع دول معينة نتيجة استيرادها سلعاً وخدمات منها أكبر من تلك التى تصدرها اليها ومع ذلك يتم تحقيق التوازن العام فى ميزان المدفوعات بالنسبة الى العالم الخارجى ككل وذلك عن طريق تحقيق فائض فى المدفوعات فى علاقاتها مع دول معينة أخرى نتيجة زيادة قيمة صادراتها اليها عن وارداتها منها . وبطبيعة الحال فان الدولة تستخدم الفائض الذى تحققه فى هذه الدول الأخيرة فى سداد العجز الذى يقوم مع الدول الأولى . والذى يجعل من هذه العملية أمراً ممكنًا هو بالذات قابلية العملات للتحويل وما يرتبط بها من تجارة متعددة الاطراف . اذ أنها تمكن من استخدام عملات الدول التى يتحقق معها فائض فى سداد العجز مع الدول التى يحدث معها هذا العجز .

ولما كانت دول العملات الحرة قد اغتلت الاتفاقيات الثنائية التراكمت تنظم تجارتها ومدفوعات الخارجية فانه يتعين على الدولة التى تريد التعامل معها أن تجرى تعاملها على أساس العملات الحرة هذه . وهكذا يسوى الاقتصاد الاشتراكي مدفوعاته مع تلك الدول بدفع قيمة وارداته منها بعملاتها الحرة وتحصيل قيمة صادراته اليها بهذه العملات ذاتها . واذن لا تعقيد فى الامر على الاطلاق فيما يختص بهذه الطريقة الأولى من طريقتي تسوية مدفوعات الدولة الاشتراكية الناتجة عن علاقاتها التجارية الخارجية مع الدول الرأسمالية الغنية ذات العملات القابلة للتحويل . فقط توجد صعوبة فى تحقيق التوازن فى المدفوعات مع هذه الدول نظراً لوجوب توفير عملات حرة بدرجة كافية لتغطية احتياجات الاقتصاد الاشتراكي من منتجاتها باعتبار ان تلك العملات هى الوسيلة الوحيدة لتلبية هذه الاحتياجات .

أما الطريقة الثانية لتسوية المدفوعات الدولية للاقتصاد الاشتراكي والاكثر انتشاراً والتى يتبعها مع كافة الدول غير الاشتراكية فيما عدا تلك القابلة عملاتها للتحويل ، أى فيما عدا دول العملات الحرة ، فهى اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية . وتستخدم هذه الطريقة عادة ما بين دول تتميز عملاتها بعدم القابلية للتحويل ، مثل عملات الدول الاشتراكية . وفى طريقة اتفاقيات التجارة والدفع الثنائية ترتبط الدولة مع كل دولة أخرى منفردة باتفاقية خاصة ، ومن هنا كانت تسميتها بالثنائية ، وتعمل الدولة على موازنة مدفوعاتها مع كل دولة من الدول التى تربطها بها اتفاقيات ثنائية على حدة ولا تسمح بوجود عجز أو فائض فيها حتى ولو كانت النتيجة النهائية هو توازن مدفوعاتها مع كافة تلك الدول ككل بسبب تعويض الفائض المتحقق مع بعض الدول للعجز المتحقق مع البعض الآخر . وعادة ما تعرف الاتفاقيات المذكورة باسم اتفاقيات المقاصة الثنائية كما تعرف التجارة التى تنظمها هذه الاتفاقيات باسم التجارة الثنائية ، بالمقابلة مع التجارة متعددة الاطراف السابق الإشارة اليها .

وتقوم فكرة الاتفاقيات الثنائية على مبدأ تساوى قيم المنتجات من سلع وخدمات المتبادلة بين طرفي الاتفاقية ، وبالتالي تساوى المدفوعات التى يتعين أن يدفعها كل طرف منهما للآخر ، وذلك خلال مدة معينة هى فى الغالب مدة عام . وتحدد أنواع المنتجات المشار اليها وكمياتها فى قائمة ملحقة بالاتفاقية وتسوى قيم المنتجات المتبادلة ما بين الدولتين طرفي الاتفاقية عن طريق حساب

مفتوح في بنكيها المركزيين بعملياتهما الوطنيتين وبواسطة أوامر بالدفع صادرة من سلطات كل من الدولتين الى الاخرى .

وبطبيعة الحال فقد يحدث الاتساوى قيم المنتجات المتبادلة ما بين الدولتين فى وقت معين خلال مدة الاتفاقية بأن تكون القيم المستحقة لدولة منهما لدى الاخرى أكبر من تلك المستحقة للدولة الثانية لدى الاولى وذلك نتيجة زيادة قيم صادرات الاولى منذ بدء مدة الاتفاقية حتى الوقت المشار اليه عن قيم صادرات الدولة الثانية الى الاولى . وفى هذه الحالة تكون الدولة الاولى قد حققت فائضا فى حين تكون الدولة الثانية قد حققت عجزا وذلك فى الوقت المذكور . وتحفظ الاتفاقيات الثنائية لئلا هذا الموقف ولا تستلزم قيام الدولة المدينة، أى الدولة الثانية، بتحويل ذهب أو عملات قابلة للتحويل الى الدولة الدائنة، أى الدولة الاولى ، بل تقضى بأن يتم تمويل العجز المشار اليه عن طريق قرض تلقائى ، يطلق عليه اسم القرض المتأرجح ، تمنحه الدولة الدائنة ذات الفائض الى الدولة المدينة ذات العجز . ويشترط عادة الا تتجاوز قيمة القرض الممنوح حدا معيناً هو الحد الاعلى المقرر فى الاتفاقية للقرض المتأرجح . وبهذه الوسيلة يمكن للدولة ذات العجز أن تستمر فى القيام بالتبادل التجارى مع الدولة ذات الفائض وأن تواصل استيراد ما تحتاجه من منتجات منها . ومعنى هذا هو أن الحد الاعلى للقرض المتأرجح ان هو الا حد اعلى للفائض أو للعجز الذى يسمح لاحد طرفى الاتفاقية بتحقيقه خلال مدة سريانها . وبطبيعة الحال فان الدولة المدينة بهذا القرض تعمل على زيادة صادراتها الى الدولة الدائنة فى الفترة الباقية من مدة الاتفاقية حتى تلحق المدفوعات المستحقة لها لدى الدولة الاخرى ، أى الدولة الدائنة ، بالقيم المستحقة عليها لصالح هذه الدولة .

لكنه قد يحدث عند انتهاء أجل الاتفاقية الثنائية ، أى فى نهاية مدة العام ، ان تحقق احدى الدولتين فائضا ، أى ان تحقق الاخرى عجزا ، وذلك نتيجة زيادة قيم المدفوعات المستحقة للاولى لدى الثانية عن تلك المستحقة للثانية لدى الاولى . وفى هذه الحالة تكون الدولة الاولى دائنة والثانية مدينة . وقد يحدث حتى اثناء سريان الاتفاقية الثنائية أن يزداد الفائض المتحقق لاحدى الدولتين ، أى العجز المتحقق للآخرى ، عن الحد الاقصى للقرض المتأرجح . وتنص الاتفاقيات عادة على مواجهة مثل هذه الحالة بطريقة معينة من عدة طرق مختلفة تهدف كلها الى تسوية المدفوعات الخاصة بالفائض ، أو بالعجز ، المتحقق عند انتهاء مدة الاتفاقية الثنائية وكذلك الزيادة فى الفائض ، أو فى العجز ، عن الحد الاعلى للقرض المتأرجح المتحقق اثناء سريان هذه الاتفاقية . ومقتضى الطريقة الاولى ان تتم التسوية بتسليم منتجات معينة بقيمة الفائض أو العجز ، وفى هذه الحالة تقوم الدولة المدينة بتسليم منتجات الى الدولة الدائنة بمقدار العجز الذى حققته خلال مدة الاتفاقية . والطريقة الثانية هى اعطاء الدولة الدائنة الحق فى مطالبة الدولة المدينة بتسوية العجز بالذهب أو بالعملات القابلة للتحويل وذلك اذا لم تقم هذه الدولة المدينة بتسوية العجز بتسليم منتجات خلال أجل معين الى الدولة الدائنة . والطريقة الثالثة والاخيرة هى اعطاء الدولة الدائنة الحق فى مطالبة الدولة المدينة بتسوية العجز المتحقق

بالذهب أو بالعملات الحرة حالما تنتهي مدة الاتفاقية أو حالما يتجاوز العجز الحد الاعلى للقرض المتأرجح (٩٧) .

وتؤيد أغلبية الكتاب الاشتراكيين اللجوء الى تسوية المدفوعات عن طريق انفاقيات المقاصة الثنائية المرتبطة بعدم قابلية العملة الوطنية للتحويل الى عملات أجنبية باعتبار انها تعد في مرحلة ما من مراحل تطور الاقتصاد القومي للاشتراكي، وخاصة اذا ما كانت جزء من اتفاق طويل الاجل يستمر لعدة سنوات، أحد الاساليب الرئيسية التي تساهم بصفة فعالة في تنمية هذا الاقتصاد وتطوير قواه الانتاجية وذلك بتوجيه تجارته الخارجية الوجهة التي يراها المخططون ضرورية لتحقيق هذا الهدف الاساسي . وفضلا عن هذا فان هذه الاتفاقيات تحقق الاستقرار في أسواق التصدير وفي ائمان الصادرات وتساعد الاقتصاد القومي على الدخول في أسواق جديدة لأول مرة والبيع والشراء فيها . أما ما يدعو اليه البعض من وجوب التحرر من التجارة الثنائية واقامة علاقات تجارية متعددة الاطراف بدلا منها وجعل العملة الوطنية قابلة للتحويل فليس من شأنه سوى خدمة مصالح الدول الرأسمالية القوية والاحتكارات العالمية الكبرى على حساب الدول الراغبة في تنمية اقتصادياتها القومية بسرعة وعلى نحو مستقل . ولهذا لم يكن من الغريب أن تكون الدول الداعية أكثر من غيرها للتجارة متعددة الاطراف هي الدول الرأسمالية التي تتبع سياسة التوسع الاقتصادي والتي تمتلك الوسائل الاقتصادية الضرورية لغزو أسواق الدول وذلك مثل الولايات المتحدة والمانيا الغربية واليابان والمملكة المتحدة . ولهذا كله فانه يتعين، في رأي أغلبية الكتاب الاشتراكيين ، أن تنظر الدول التي تتبع سياسة تنمية سريعة ومركزة الى مبدأ قابلية العملة للتحويل من وجهة نظر واحدة فقط هي احتياجات اقتصادها القومي في كل مرحلة من مراحل تطوره المتواصل (٩٨) .

(٩٧) راجع في هذا :

Alec Nove, *The Soviet Economy*, George Allen and Unwin London, 1961 pp. 190 - 191; Edward Ames, *International Trade Without Markets — The Soviet Block Case*, «The American Economic Review», vol. XLIV, December, 1954, No. Five, pp. 791 - 792; Jiri Nalevka, *International Payments Relations and Their Forms*, State Bank of Czechoslovakia, Praha, 1968, pp. 5 - 6; Autorenkollektiv, *Der Aussenhandel...*, op. cit., p. 284; Nosko and Poliakov, *The Currency...*, op. cit., pp. 38 - 39; Garvy, *Money...* op. cit., p. 101; Josef Swidorski, *Le Bilatéralisme et les Echanges commerciaux* (Finance et Développement, 1968, No. 3), «Problèmes économiques», No. 1.097,9 Janvier 1969, p. 27; Krulj (v.), *Les accords de paiements (les accords de clearing) dans le système des paiements internationaux de la Yougoslavie* (Medjum. Probl, 1965, 1), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», vol VII, No. 3, 1966, pp. 651 - 652).

(٩٨) راجع مثلاً

Schuster (K. V.) *Discussions au sujet de la multirationalité et de la convertibilité dans le commerce extérieur* (Zahr. Obchod., 1961, 10), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», No. 4, 1962, pp. 94 - 96.

وفى مواجهة رأى الاغلبية هذا يرى بعض الكتاب أن قابلية العملة للتحويل وما يرتبط بها من علاقات اقتصادية متعددة الاطراف هي صورة أكثر تقدما من عدم القابلية والتجارة الثنائية بالنظر الى انها تمكن الاقتصاد القومى من القيام بالعمليات التجارية بيعا وشراء وفى أكثر الاسواق فائدة له من حيث الاسعار وجودة المنتجات والتنوع فيها . أما عدم القابلية للتحويل والتجارة الثنائية فانها تحرم الدولة من حرية اختيار السوق التى تتعامل فيها بيعا وشراء وترغمها على التعامل مع تلك الدولة بالذات التى تربطها بها اتفاقية ثنائية . فضلا عن هذا فان استمرار قيام التجارة الخارجية والمدفوعات المتعلقة بها على أساس اتفاقيات المقاصة الثنائية لمدة طويلة من شأنه تسهيل عملية حماية الانتاج الوطنى من المنافسة الاجنبية مما يعزل هذا الانتاج عن تيار الانتاج العالمى ويهدد بالتالى بقيام هيكل انتاجى قومى مضاد لابسط قواعد تقسيم العمل الدولى واكثرها فائدة ويضعف من انتاجية العمل الوطنى بالمقارنة بانتاجية العمل الاجنبى فى الدول المتقدمة . احيرا فان الطرف العموى اقتصاديا وسيامبيا فى الاتفاقيات الثنائية قد يحاول الاستفادة من التبادل التجارى الثنائى وتحويل معدلات التبادل لصالحه على حساب الطرف الاضعف فى الاتفاقية وذلك دون ان تكون لدى الاخير المقدرة او الوسائل التى تمكنه من مقاومة مثل هذا الاتجاه الضار بمصالحه الاقتصادية القومية . ولهذا كله يدعو هذا الرأى الى تحرير التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى من قيود الاتفاقيات الثنائية والسعى الى جعل عملته قابلة للتحويل حتى تنهيا الاسباب الضرورية لقيام علاقاته الاقتصادية مع الدول الاخرى على أساس التجارة متعددة الاطراف وتسوية مدفوعاته الدولية عن طريق الدفع بالعملات الحرة (٩٩) .

ونحن نعتقد انه لا يمكن النظر الى أسلوب ، أو طريقة تسوية المدفوعات الدولية الذى يتعين على الاقتصاد الاشتراكى أن يتبعه فى علاقاته مع الدول غير الاشتراكية نظرة مجردة ومنعزلة عن الاوضاع المادية والظروف الموضوعية التى يوجد فيها هذا الاقتصاد والتى تحددها وتحكمها المرحلة التاريخية التى يمر بها فى كل مرحلة من مراحل نموه السريع والتواصل بلا انقطاع . ولا شك فى أن اتباع أسلوب اتفاقيات المقاصة الثنائية هو الانسب للاقتصاد الاشتراكى خلال مراحل نموه السريع المختلفة ، وهذا ما أثبتته التجارب التاريخية للدول الاشتراكية حتى الان . أما بعد تقدم هذا الاقتصاد وانتهاء مراحل تنميته السريعة فان الاوضاع والظروف التى يوجد فيها الاقتصاد القومى الاشتراكى تتغير تغيرا جذريا ويصبح ما كان مفيدا بالامس ضارا اليوم وما كان وسيلة لحماية هذا الاقتصاد فى الماضى قيذا يحد من انطلاقه واستمرار تقدمه فى الحاضر وفى المستقبل . ولا نشك فى أن قابلية العملة الوطنية للتحويل وقيام تجارة الاقتصاد الاشتراكى الخارجية على أساس التجارة متعددة الاطراف

(٩٩) راجع مثلا

R. Zukal, Currency convertibility and External Economic Relations (Plan ovana Kospodarstvi 1968, No. 6), «Soviet and Eastern European Foreign Trade», vol. IV, No. 3, Fall 1968, p. 59.

وتسوية مدفوعاته الدولية الناتجة عن هذه التجارة بالعملات الحرة كما هي الحال بالنسبة للدول الرأسمالية المتقدمة اقتصاديا في الوقت الحاضر ، لا نشك في أن هذا هو الأسلوب الأنسب والأكثر فائدة للاقتصاد الاشتراكي المتقدم . والواقع أن مسألة قابلية العملة للتحويل وما يرتبط بها من أسلوب معين لتسوية المدفوعات الدولية أن هي إلا وجهاً أو مظهراً واحداً من وجوه أو مظاهر متعددة للمشكلة الرئيسية التي تواجه الاقتصاد الاشتراكي المتقدم في الوقت الحاضر والخاصة باتباعه لاقتصاد التخطيط لم لاقتصاد السوق كنظام لتوزيع الموارد المحدودة على مختلف الاستثمارات الممكنة (١٠٠) .

الباب الخامس

سياسة التجارة الخارجية

من الممكن تعريف السياسة الاقتصادية الخارجية للدولة ، والتي تعتبر جزءاً لا يتجزأ من سياستها الدولية العامة ، بأنها مجموعة مركبة من المبادئ التي تسير عليها الدولة ومن الإجراءات التي تتخذها بهدف تحقيق غايات محددة وذلك فيما يتعلق بتبادل السلع والخدمات وحركات رؤوس الأموال والأشخاص وتبادل المعرفة الفنية والمساعدات مع الدول الأجنبية وغير ذلك من مجالات العلاقات الاقتصادية الدولية (١٠١) . وتعد السياسة التجارية الخارجية أهم مكونات السياسة الاقتصادية الخارجية للدولة ، وهي تنصب بصفة خاصة على مجال تبادل السلع والخدمات مع العالم الخارجي . وسندرس سياسة التجارة للاقتصاد الاشتراكي في فصلين : الأول عنوانه سياستان مختلفتان للتجارة الخارجية ، والثاني في نظرية النفقات النسبية وسياسة التجارة الخارجية .

الفصل الأول

سياستان مختلفتان للتجارة الخارجية

إن جوهر التجارة الخارجية للاقتصاد القومي ، باعتبارها أحد مظاهر الإنتاج السلعي للمجتمع (١٠٢) ، وكذلك مضمونها الاجتماعي إنما يحددهما

(١٠٠) راجع في هذه المشكلة مؤلفنا في « الاقتصاد الاشتراكي » السابق الإشارة إليه ، ص ٥١٧ — ٥٢٥ .

(١٠١) راجع في تعريف قريب للسياسة الاقتصادية الخارجية للدولة : Zdenek Augenthaler, *International Trade Policy and its Instruments*, Ministry of Foreign Trade Affairs, Praha, 1968, pp. 2 — 3.

(١٠٢) راجع في المقصود بالانتاج السلعي مؤلفنا في « الاقتصاد الاشتراكي » السابق الإشارة إليه ، ص ٥٠٤ — ٥٠٦ .

اسلوب الانتاج السائد فى المجتمع . أما سياسة التجارة الخارجية للاقتصاد القومى ، أيا كان اسلوب الانتاج السائد فتحكمها الاوضاع المادية والظروف الموضوعية التى يوجد فيها هذا الاقتصاد وهى أوضاع وظروف متغيرة بتغير المراحل التاريخية التى يمر بها الاقتصاد القومى بطبيعة الحال . ولهذا فإنه يكون من الطبيعى ، بل ومن المحتم أيضا ، أن تتبع الدول الاشتراكية فى كل مرحلة تاريخية من المراحل التى يجتازها الاقتصاد القومى الاشتراكى سياسة تجارية خاصة بهذه المرحلة تتناسب معها ولا يمكن تفسيرها تفسيراً صحيحاً إلا فى ضوء الاوضاع والظروف التى تميز هذه المرحلة بالذات دون غيرها . ومن الممكن التمييز فى هذا الصدد بين مرحلتين مر بهما الاقتصاد الاشتراكى ، وبالتالي بين سياستين مختلفتين للتجارة الخارجية اتبعتهما الدول الاشتراكية ، لكل مرحلة سياستها المحددة والخاصة بها .

وتبدأ المرحلة الاولى بانتصار ثورة أكتوبر الاشتراكية الكبرى وقيام الاتحاد السوفيتى كأول دولة اشتراكية فى العالم وتنتهى بنهاية الاربعينات من هذا القرن عندما وجدت الى جانب الاتحاد السوفيتى دول اشتراكية أخرى وأصبحت الدول الاشتراكية جميعا تكون لأول مرة فى التاريخ النظام الاشتراكى العالمى وفى هذه المرحله وقتت الدور الرسمية الكبرى، أى دول النظام الامبريالى العالمى، موقفت العداء الساخر للدولة الاشتراكية الوحيدة فى العالم . وبعد أن فشلت تلك الدول فى القضاء على الجمهورية السوفيتية الوليدة بقوة السلاح فى أعقاب نجاح الثورة عمدت الى اقامة حصار اقتصادى محكم حولها وحرمت ، أو قيدت الى حد كبير ، القيام بالتبادل التجارى العادى معها وذلك بقصد القضاء على الدولة الاشتراكية الوحيدة عن طريق الاختناق الذاتى . كل هذا فى الوقت الذى كانت تعطى فيه القيادة الثورية الاشتراكية اهتمامها الاول لتطوير الاقتصاد القومى الزراعى المتخلف وتحويله الى اقتصاد صناعى حديث يقوم على أساس استخدام أحدث فنون الانتاج المعروفة فى أكثر دول العالم تقدما .

وقد حكمت هذه الظروف والاضاع التى وجد فيها الاتحاد السوفيتى بأن تتخذ سياسة التجارة الخارجية للدولة وجهة محددة بعينها بلا بديل وهى حماية الاقتصاد القومى ضد السياسة الاقتصادية الاعتدائية للدول الامبريالية وتمكينه من بناء قطاع صناعى ومتنوع يكون قاعدة ثابتة لا غنى عنها للتنمية السريعة والكثيفة للقوى الانتاجية للمجتمع الاشتراكى الجديد وذلك اعتمادا على المصادر الداخلية للاقتصاد القومى وحدها واستنادا الى تقسيم العمل فى داخل الدولة نفسها فحسب . وقد عبرت اللجنة المركزية للحزب الشيوعى السوفيتى فى اجتماعها الموسع الذى عقدته فى أكتوبر ١٩٢٥ عن واجبات التجارة الخارجية للدولة أو سياسة هذه التجارة بعبارة أخرى فى هذه المرحلة خير تعبير وأوجزه عندما ذكرت أنه «يتعين على السياسة التجارية الخارجية للدولة البروليتارية، فى مواجهة الحصار الرأسمالى ، أن تهدف الى تحقيق هدفين رئيسيين : ١ - الحد على تنمية القوى الانتاجية للدولة وتشجيع هذه التنمية الى أقصى حد

ممكن، ٢- حماية الاقتصاد الاشتراكي وهو يبنى نفسه ضد المدوان
الاقتصادى الذى تمارسه الدول الرأسمالية » (١٠٧) .

وقد كان من المستحيل إذن ، فى ظل الأوضاع والظروف التى سادت تلك
المرحلة الاولى التى مر بها الاقتصاد السوفيتى ، ان يتمكن الاتحاد السوفيتى
من تنمية قواه الانتاجية فى مواجهة سياسة الاعتداء الاقتصادى الامبريالى عن
طريق اتباع سياسة الحرية التجارية وتقسيم العمل الدولى مع الدول
الرأسمالية . لقد كانت السياسة العكسية هى وحدها دون غيرها التى يتحتم
اتباعها فى تلك المرحلة : عدم الاشتراك فى تقسيم دولى للعمل مع الدول
الرأسمالية وتقييد التجارة الخارجية بقصرها على تصدير تلك القيمة من
المنتجات الوطنية الكفيلة باستيراد السلع الاساسية من الخارج التى يحتاجها
الاقتصاد القومى من أجل تصنيعه وتطويره والتى لا يمكن انتاجها فى الداخل
بالكميات المطلوبة مما يعنى ان يكون تحديد الواردات الضرورية هو أساس كل
النشاط التجارى الخارجى للدولة . وهذا هو ما حدث بالفعل واطلع فى نقل
الاقتصاد القومى السوفيتى الى المركز الصناعى الثانى فى العالم بعد الولايات
المتحدة الامريكية فى اقصر فترة للتنمية الصناعية الشاملة عرفها التاريخ وذلك
برغم ما تخللها من اعتداء اجنبى مسلح لعدة سنوات وحرب وطنية كبرى دامت
هى الاخرى خمس سنوات خاضها الشعب السوفيتى دفاعا عن بلاده وعانى
منها الاقتصاد القومى الشئ الكثير .

ويصف الكتاب البورجوازيون ، عن سوء فهم أو عن سوء قصد ، السياسة
التجارية التى اتبعها الاتحاد السوفيتى خلال تلك المرحلة بأوصاف الحماية
والاكتفاء الذاتى ويؤكدون ان هذه السياسة تكاد تكون لصيقة بالاقتصاد
الاشتراكى بالتعريف ، كأنها هذا الاقتصاد هو اقتصاد مطلق بطبيعته . ومن
الواضح أن هؤلاء الكتاب لا يريدون النظر الى هذه السياسة فى إطار المرحلة
التاريخية المحددة التى تمت فيها بما تتميز به من أوضاع مادية وظروف
موضوعية خاصة بها حتمت اتباع سياسة تقييد التجارة الخارجية وعدم
الاشتراك مع الدول الرأسمالية فى تقسيم دولى للعمل باعتبارها السياسة
الوحيدة التى يمكن اتباعها اذا ما أريد القيام بعملية تصنيع الاقتصاد القومى
السوفيتى وتطوير قواه الانتاجية بنجاح .

وفى الحقيقة فإن الدول الاشتراكية التى وجدت فى السنوات التى أعقبت
الحرب العالمية الثانية قد واجهت هى الاخرى من جانب دول النظام الامبريالى
العالمى عدوانا اقتصاديا شبيها الى حد ما بذلك الذى تعرض له الاتحاد

السوفيتي من قبل حيث فرضت الدول الامبريالية عليها تميزا اقتصاديا وقيودا تجارية تسببت في حرمانها من الحصول على ما تحتاجه من سلع أساسية لا غنى عنها لتنمية اقتصادياتها القومية وبناء قطاعات صناعية قوية فيها وفقا لفنون الانتاج الحديثة . ولهذا لم يكن غريبا أن تكون سياسة التجارة الخارجية للدول الاشتراكية الجديدة في مواجهة الدول الامبريالية هي نفس السياسة التي سبق ان اتبعها الاتحاد السوفيتي بنجاح من قبل . ويعبر أحد الكتاب المجرين عن سياسة التجارة الخارجية لبلاده في السنوات الاولى من الخمسينات قائلا « ان المهمة الاولى للتجارة الخارجية الاشتراكية هي الحصول عن طريق الواردات على تلك السلع الانتاجية والاستهلاكية التي لا تنتج ولا تتوافر بالكميات المطلوبة في الداخل . ومن أجل تحقيق هذه الغاية بكفاءة فانه يتعين أن تكون نقطة البداية في التجارة الخارجية هي تقدير حاجات الاقتصاد القومي الحقيقية من الواردات » (١٠٤) . وهكذا لا نجد في هذا التحديد لمهمة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي ذكرا لحرية التبادل التجاري ولا للتقسيم الدولي للعمل . هذا عن المرحلة الاولى التي مر بها الاقتصاد الاشتراكي وما صاحبها من سياسة خاصة بها للتجارة الخارجية لهذا الاقتصاد .

أما المرحلة الثانية فقد بدأت بعد وجود النظام الاشتراكي العالمي في أواخر الأربعينات وأنشاء مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة ، الذي جمع ما بين الاتحاد السوفيتي وأغلبية الدول الاشتراكية الأخرى في عام ١٩٤٩ ، وما زالت مستمرة حتى الآن . ومن البديهي أن الأوضاع والظروف التي توجد فيها الاقتصاديات الاشتراكية في هذه المرحلة انما تختلف اختلافا جوهريا عن تلك التي وجد فيها الاتحاد السوفيتي نفسه بعد نجاح ثورة أكتوبر ، فإذا كان الاتحاد السوفيتي في ذلك الوقت هو الدولة الاشتراكية الوحيدة في العالم في محيط من الدول الرأسمالية المعادية فانه يوجد الآن نظامان عالميان لا نظام واحد : النظام الاشتراكي العالمي الى جانب النظام الامبريالي العالمي ، وفي داخل النظام الاول يوجد الاتحاد السوفيتي ككائن قوة اقتصادية في العالم . ومن المنطقي إذن ، بل ومن المحتم ، أن تختلف السياسة التجارية الخارجية التي يتعين أن يتبعها الاقتصاد الاشتراكي في الوقت الحاضر عن تلك السياسة التاريخية التي اتبعها في الماضي وأن تقوم سياسته الحاضرة على أساس تنمية التبادل التجاري الخارجي الى أقصى حد ممكن والاستفادة من مزايا تقسيم العمل الدولي الى أقصى مدى ما بين دول النظام الاشتراكي العالمي الذي تتفق فيما بينها في الاسس الرئيسية التي يستند اليها نظامها الاجتماعي والاقتصادي . فهذه هي سياسة التجارة الخارجية التي تضمن وحدها دون غيرها ، في ظل الأوضاع والظروف الحاضرة ، تطوير القوى الانتاجية لكل اقتصاد قومي اشتراكي على حدة وللنظام الاشتراكي العالمي ككل . ومن طبيعة

(١٠٤)

E. Illyés, *The Role of Foreign Trade and the Present Tasks in its Planning* (Tarsadalmi Szemle, No. 4, 1954) in Bela A. Belassa, *The Hungarian Experience in Economic Planning*, Yale University Press, New Haven 1959, p. 264.

الامور أن ينعكس هذا كله في تعريف الكتاب الاشتراكيين لسياسة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي فنجد أحد هؤلاء الكتاب يعرفها في الوقت الحاضر قائلاً: «أن هدف التجارة إنما يتحصل في استخدام التقسيم الدولي للعمل من أجل زيادة فعالية الانتاج الاجتماعي وذلك عن طريق الحصول من الخارج بواسطة التبادل على منتجات أكثر أهمية ، من وجهة النظر الاجتماعية ، من تلك التي تصدر اليه في مقابلها والتي يستلزم انتاجها ، أي المنتجات المستوردة ، نفقات أكثر من العمل الاجتماعي » (١٠٥) .

واذن لا يتعلق الامر ، كما يذهب الى هذا الكتاب البورجوازيون ، بتغيير مفاجيء وغير مفهوم في سياسة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي أو بدعوة غير متوقعة الى المساهمة في تقسيم العمل الدولي والاستفادة من مزاياه بعد طول عداء لهذا التقسيم . ان المسألة لا تحتاج الى أكثر من نظرة تاريخية موضوعية ومجردة حتى يمكن التوصل الى التفسير العلمي الصحيح لموضوع تغير السياسة التجارية الخارجية للاقتصاد الاشتراكي في الوقت الحاضر عنها في تلك المرحلة التاريخية التي انتهت بقيام النظام الاشتراكي العالمي . ويتبين اذن وضع هذه المسألة ، شأنها في ذلك شأن أية مسألة اقتصادية أخرى ، في اطارها التاريخي المحدد حتى يمكن فهمها على النحو العلمي السليم .

الفصل الثاني

نظرية النفقات النسبية وسياسة التجارة الخارجية

معروف أن نظرية النفقات النسبية ، التي تنسب الى دافيد ريكاردو ، وهي التي قدمت الاساس التقليدي لنظام حرية التجارة ما بين الدول بتقريرها أنه في حالة تخصص الدولة في انتاج السلعة ذات النفقة النسبية الاقل بالمقارنة بدولة أخرى ، أي السلعة ذات الميزة النسبية الاعلى بالمقارنة بها ، فانها تستطيع عن طريق التخصص في انتاج هذه السلعة وتصدير كمية معينة منها الى هذه الدولة الاخرى أن تحصل منها في مقابلها على كمية من السلعة التي تنتجها هذه الدولة والتي تتمتع في انتاجها بميزة نسبية أعلى بالمقارنة بالدولة الاولى اكبر من تلك الكمية التي كانت ستحصل عليها لو أنها لم تقم بالتبادل التجاري

(١٠٥) راجع

Borisenko (A.), A propos du problème de l'efficacité du commerce extérieur socialiste (Vnesn. Torg., 1964, 10), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», No. 4, 1965, p. 877.

وراجع في تعريف مشابه

Byskov (F.P.), Le rôle du rouble dans les échanges internationaux (Dengi i Kredit, août 1965). «Problèmes économiques», No. 935, 30 November 1965, p. 17.

الخارجى ووجهت الموارد التى استخدمتها فى انتاج الكمية التى صدرتها لانتاج السلعة التى استوردتها . ونتيجة لهذا تدعو النظرية ، بعد تطويرها على يد الكتاب اللاحقين على ريكاردو ، كل دولة الى التخصص فى انتاج السلع التى يلزم لانتاجها عوامل انتاج متوافرة فيها بغزارة نسبية اكبر بالمقارنة بالدول الاخرى واطلاق حرية التجارة مع هذه الدول على أساس هذا التقسيم الدولى للعمل مما يؤدى فى نهاية الامر الى زيادة كميات المنتجات التى يمكن لكل دولة ان تحصل عليها نتيجة استغلالها لمواردها الاقتصادية المحدودة . وهكذا تتحدد سياسة التجارة الخارجية التى يجب اتباعها لزيادة الرفاهية الاقتصادية لكل دولة طبقا لنظرية النفقات النسبية على اتباع تقسيم العمل الدولى واطلاق حرية التجارة الخارجية ، ويعتق هذه النظرية الكتاب الغربيون ويؤيدون بها تلك السياسة التجارية الخارجية التى تبنى عليها .

وبهنا الان ان نناقش مدى قابلية هذه النظرية للتطبيق فى علاقات الاقتصاد الاشتراكى مع العالم الخارجى وان كان اتخاذها أساسا او معيارا لرسم سياسة التجارة الخارجية . ونشير فى البداية الى أنه يوجد سبب فى بحث يمنع من تطبيق هذه النظرية فى الاقتصاد الاشتراكى ويتلخص فى قيام النظرية على أساس افتراض أن الائتمان انما تكون نتيجة لتلقى قوى العرض والطلب فى السوق وأنه يوجد تناسب بين الائتمان السائدة للسلع وبين النفقات الاقتصادية الحقيقية التى استلزمها انتاج هذه السلع ، أى على أساس افتراض أن الائتمان انما تعبر عن علاقات الندرة النسبية للمنتجات ولعوامل الانتاج فى الاقتصاد القومى بعبارة اخرى . لكن هذا الافتراض لا يتحقق الا فى ظل اقتصاد السوق فحسب ، أما فى ظل اقتصاد التخطيط فان الائتمان انما تتكون بواسطة قرارات المخططين ولا تعبر عن علاقات الندرة النسبية للمنتجات ولعوامل الانتاج فى الاقتصاد القومى وانما عن مقتضيات السياسة الاقتصادية التى يقررها أولئك المخططون . وهكذا يعتمد نظام الائتمان فى ظل اقتصاد التخطيط ابتعادا جوهريا عنه فى ظل اقتصاد السوق (١٠٦) . ولما كانت الدول الاشتراكية قد اتبعت اقتصاد التخطيط حتى الوقت الحاضر فى حين أن الدول الرأسمالية انما تتبع اقتصاد السوق فانه يتضح من هذا أنه لا يمكن ، من الناحية الفنية البحتة ، تطبيق نظرية النفقات النسبية فى علاقات الاقتصاد الاشتراكى بالعالم الخارجى ولا توجيه سياسته التجارية على أساسها . ويضاعف من واقع ابتعاد نظام الائتمان فى الاقتصاد الاشتراكى عنه فى الدول الرأسمالية ، ماسبق ان ذكرناه من تطبيق الدول الاشتراكية لسعر صرف مغالى فيه الى حد كبير مما يزيد من الاختلال الموجود أصلا بين هيكل الائتمان فيها وهيكله فى الدول الرأسمالية .

لكن هذه ليست هى النقطة الجوهرية فى الموضوع على أية حال ، إذ يمكن أن يسير اقتصاد الاشتراكى على أساس اقتصاد السوق ، كما هى الحال فى

(١٠٦) راجع فى الفرق بين اقتصاد التخطيط واقتصاد السوق فى هذا الصدد مؤلفنا فى « الاقتصاد الاشتراكى » السابق الإشارة اليه ، ص ٥١٧ - ٥٢٢

يوغوسلافيا الى حد كبير ، وبالتالي يزول السبب الغنى المشار اليه والذي يمنع من امكان تطبيق نظرية النفقات النسبية في علاقات الاقتصاد الاشتراكي التجارى ببقاى دول العالم . أما المسألة الجوهرية في الموضوع فهي التساؤل حول ما اذا كان من المفيد للاقتصاد الاشتراكي في الوقت الحاضر، وفي ظل الاوضاع المادية والظروف الموضوعية الموجودة فعلا ، أن يوجه سياسة التجارة الخارجية على أساس ما تقضى به نظرية النفقات النسبية في تخصص في انتاج تلك السلع التي يتمتع فيها بميزة أكبر بالمقارنة بالدول الأخرى ويتبادلها مع هذه الدول في مقابل السلع الأخرى التي تنتجها هي ولا ينتجها هو لان ميزته النسبية فيها أقل ، وبهذا يشترك الاقتصاد الاشتراكي في التقسيم الدولي للعمل ويطلق حرية التجارة بينه وبين الدول الأخرى مما يؤدي الى زيادة انتاجية العمل فيه وبالتالي تعظيم الرفاهية الاقتصادية لسكانه .

وأول ما يجب ملاحظته في هذا الخصوص هو أن الاوضاع والظروف التي تحيط بالدولة الاشتراكية في علاقاتها مع دول العالم الخارجى في الوقت الحاضر انما تختلف اختلافا جوهريا بحسب ما اذا كان الامر يتعلق بعلاقاتها مع الدول الرأسمالية أم بعلاقاتها مع الدول الاشتراكية ، ونتيجة لهذا فانه يكون من الطبيعي جدا أن تختلف كذلك الاجابة عن التساؤل المشار اليه بحسب ما اذا كنا بصدد سياسة التجارة الخارجية التي تتبعها الدولة الاشتراكية مع دول النظام الإمبريالى العالمى أم مع دول النظام الاشتراكي العالمى . وفي الحقيقة ففي حين أنه لا يمكن توجيه سياسة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي في علاقاته مع دول النظام الأول على أساس نظرية النفقات النسبية . فان هذه النظرية تصلح كأساس لتوجيه تلك السياسة في علاقات الاقتصاد الاشتراكي مع دول النظام الثانى . ولما كنا نتعرض في هذا البحث ، كما سبق أن ذكرنا . لموضوع العلاقات الاقتصادية الدولية ما بين الدول الاشتراكية فأننا لن نفصل الامر هنا بالنسبة الى دور نظرية النفقات النسبية في تقسيم العمل الاشتراكي الدولي وسنقتصر على بحث عدم امكان الاستناد الى هذه لتبرير وجوب اشتراك الاقتصاد الاشتراكي في تقسيم دولى للعمل مع الدول الرأسمالية واطلاق حرية التجارة الخارجية ما بينه وبين هذه الدول ، على الأقل في الوقت الحاضر .

والواقع ان اتباع تقسيم العمل الرأسمالى الدولي، انما يعنى استمرار شكل التخصص في الانتاج الذي يعرفه العالم الرأسمالى في الوقت الحاضر وامتداده للمستقبل أيضا ، هذا التقسيم الذي يتميز بوجود عدد قليل من الدول الرأسمالية المتقدمة الكبرى تحتكر الانتاج الصناعى بكافة فروع وعده كبير من الدول المتخلفة تتخصص في الانتاج الزراعى واستخراج المعادن . ومعروف تاريخيا أن الدول الرأسمالية الاوربية وكذلك الولايات المتحدة الامريكية هي التي فرضت هذا الشكل لتقسيم العمل الدولي على باقى دول العالم الأخرى فرضا بما يؤدي اليه من اشتراك هذه الدول في التقسيم الدولي للعمل على نحو لا يحقق مصلحتها الوطنية بقدر ما يحقق مصلحة الاحتكارات الرأسمالية الكبرى . ويكفى في هذا الصدد الإشارة الى ما يصيب أثمان المنتجات الزراعية

والمواد الأولية المستخرجة من تقلبات كبيرة وإلى اتجاه معدلات التبادل ضد هذه المنتجات ولصالح المنتجات الصناعية التى تنتجها الدول الرأسمالية المتقدمة .

وإذا علمنا أن الاختلاف فى ظروف الانتاج فى كل من الدول الرأسمالية المتقدمة والدول المتخلفة والذى يجعل من الاولى دولا صناعية ومن الثانية دولا زراعية انما يرجع فى جزء كبير منه الى السياسة الاقتصادية التى اتبعتها الدول الاستعمارية مع مستعمراتها عن عمد لعرقله نمو قواها الانتاجية وتطورها وابقائها على الدوام سوقا تصرف فيه منتجاتها الصناعية وموردا يمدّها بما تحتاجه من منتجات زراعية ومواد أولية مستخرجة ، وأن هذا الاختلاف هو أساس التفاوت المشاهد فى الوقت الحاضر فى مستويات نفقات الانتاج ما بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة مما يعنى أن هذا التفاوت هو ظاهرة تاريخية مرحلية وليست أمرا طبيعيا ومزيدا ، وأن كل دولة فى العالم تستطيع فى نطاق محدد إقامة صناعة وطنية فيها تستخدم فنون الانتاج الحديثة المعروفة فى الدول المتقدمة ، إذا علمنا هذا كله فان النتيجة المنطقية التى تنتهى اليها هى ان استخدام نظرية النفقات النسبية بواسطة الكتاب البورجوازيين للدعوة الى التخصص وتقسيم العمل الدولى انما يقصد بها ، فى ظل الاوضاع والظروف الحاضرة ، مجرد تقديم مبرر نظرى لتأييد سيطرة دول النظام الامبريالى العالمى اقتصاديا على باقى دول العالم وحرمان الدول المتخلفة من حقها فى بناء صناعات ثقيلة وغيرها من فروع الانتاج الصناعى بحجة امكن شرائها بنفقات أقل من الدول الرأسمالية المتقدمة والحكم عليها بالاستمرار فى حالة التخلف والاستغلال من جانب الاحتكارات الرأسمالية العالمية الكبرى .

وهكذا يتضح المعنى الحقيقى لبدا حرية التجارة الذى ينادى به الكتاب البورجوازيون استنادا الى نظرية النفقات النسبية . ان حرية التجارة بين دول رأسمالية متقدمة ودول متخلفة انما تعنى فى واقع الامر حرية الدول المتقدمة فى الحصول على مواد أولية زراعية ومنجمية رخيصة من الدول المتخلفة وحريتها فى تخفيض أجور عمالها ومن ثم زيادة أرباح الاحتكارات فيها عن طريق استيراد المواد الغذائية الرخيصة من الدول المتخلفة وحريتها فى توسيع أسواق منتجاتها على حساب امكانية نمو الصناعات الناشئة والضيقة فى الاقتصاديات المتخلفة . وبالاختصار حرية الدول المتقدمة فى تحويل الدول المتخلفة الى مزارع ومناجم وأسواق لخدمة صناعاتها واحتكاراتها الكبرى (١٠٧) .

وفى مثل هذه الاوضاع والظروف اذن فانه لا يتصور أن يخضع الاقتصاد الاشتراكى نفسه لما تملّيه عليه مقتضيات التخصص فى الانتاج فى نطاق تقسيم رأسمالى لوى للعمل يحكم عليه بالتخلف الاقتصادى وبعدم تنمية صناعاته

(١٠٧) راجع

Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O., S. 25 — 26, 28 — 29,
30 — 31, Nykryn u.a., Der sozialistische..., a.a.O., S. 21 — 22.

الوطنية ، وهى القاعدة التى لا غنى عنها لتطوير اقتصاده القومى ، ويحتم أن يكون محلا لاستغلال الاحتكارات الرأسمالية العالمية التى أصبحت تقسم أسواق العالم فى هذه المرحلة من مراحل تطور النظام الرأسمالى العالمى ، وهى مرحلة الامبريالية وتكوين النظام الامبريالى العالمى . وبتعبير أحد الكتاب الاشتراكيين فإنه « يتعين عند تحديد الفائدة من التقسيم الدولى للعمل ومن للعلاقات التجارية الخارجية أن تكون تنمية القوى الانتاجية والاقتصاد القومى للدولة هو المعيار الرئيسى المستخدم . . . وأنه من وجهة النظر هذه وليس من وجهة نظرية النفقات النسبية يجب أن يكون تقديرنا لنظام معين من نظم العلاقات الاقتصادية الدولية (١٠٨) » .

الباب السادس

فعالية التجارة الخارجية

يهدف التحليل الخاص بفعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي بصفة عامة الى الاجابة على التساؤل التالى : الى أى مدى يمكن للاقتصاد القومى مع مراعاة سياسة التجارة الخارجية للدولة الاشتراكية ان يحقق من خلال التبادل التجارى الخارجى المزايا التى يتيحها التقسيم الدولى للعمل من اجل الاقتصاد او التوفير الى اقصى حد ممكن فى العمل الاجتماعى وبالتالي زيادة كفاءة الانتاج القومى الى اقصى درجة ممكنة ؟ وتعد مشكلة فعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي ، اذن ، هى مشكلة التوصل الى تحديد الهيكل الامثل او الارشد لعلاقات هذا الاقتصاد التجارية مع العالم الخارجى وذلك فى اطار النظام الاشتراكي للدولة فى مجموعه .

والواقع ان مشكلة فعالية التجارة الخارجية هى جزء لا يتجزأ من المشكلة العامة الخاصة بكفاءة النشاط الاقتصادى القومى ، وان كان هذا لا يمنع من انه يتعين فى بعض الحالات ان يؤخذ فى الاعتبار عدد من العوامل المستقلة تماما عن الازمات الاقتصادية الداخلية . ويتوقف حل هذه المشكلة على حل المسائل الاخرى المترابطة وبصفة خاصة تلك المتعلقة بالاستثمارات والائتمان .

وينقسم بحثنا لموضوع فعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي الى فصول ثلاثة : الاول اهمية اكتشاف فعالية التجارة الخارجية ، والثانى فى تحديد مفهوم فعالية التجارة الخارجية والثالث والاخير فى مؤشرات فعالية التجارة الخارجية .

(١٠٨)

A. Frumkin, *Insolvency of the Capitalist Theory of Foreign Trade* (Voprosy Ekonomiki, December 1959), in J. Willczynski, *The Theory of Comparative Costs and Centrally Planned Economies*, «Economie Journal», vol. LXXV,, March, 1965, p. 66.

الوطنية ، وهى القاعدة التى لا غنى عنها لتطوير اقتصاده القومى ، ويحتم أن يكون محلا لاستغلال الاحتكارات الرأسمالية العالمية التى أصبحت تقسم أسواق العالم فى هذه المرحلة من مراحل تطور النظام الرأسمالى العالمى ، وهى مرحلة الامبريالية وتكوين النظام الامبريالى العالمى . وبتعبير أحد الكتاب الاشتراكيين فإنه « يتعين عند تحديد الفائدة من التقسيم الدولى للعمل ومن العلاقات التجارية الخارجية أن تكون تنمية القوى الانتاجية والاقتصاد القومى للدولة هو المعيار الرئيسى المستخدم . . . وأنه من وجهة النظر هذه وليس من وجهة نظرية النفقات النسبية يجب أن يكون تقديرنا لنظام معين من نظم العلاقات الاقتصادية الدولية (١٠٨) » .

الباب السادس

فعالية التجارة الخارجية

يهدف التحليل الخاص بفعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي بصفة عامة الى الاجابة على التساؤل التالى : الى اى مدى يمكن للاقتصاد القومى مع مراعاة سياسة التجارة الخارجية للدولة الاشتراكية ان يحقق من خلال التبادل التجارى الخارجى المزايا التى يتيحها التقسيم الدولى للعمل من اجل الاقتصاد او التوفير الى اقصى حد ممكن فى العمل الاجتماعى وبالتالى زيادة كفاءة الإنتاج القومى الى اقصى درجة ممكنة ؟ وتعد مشكلة فعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي ، اذن ، هى مشكلة التوصل الى تحديد الهيكل الامثل او الارشاد لعلاقات هذا الاقتصاد التجارية مع العالم الخارجى وذلك فى اطار النظام الاشتراكي للدولة فى مجموعه .

والواقع ان مشكلة فعالية التجارة الخارجية هى جزء لا يتجزأ من المشكلة العامة الخاصة بكفاءة النشاط الاقتصادى القومى ، وان كان هذا لا يمنع من انه يتعين فى بعض الحالات ان يؤخذ فى الاعتبار عدد من العوامل المستقلة تماما عن الاوضاع الاقتصادية الداخلية . ويتوقف حل هذه المشكلة على حل المسائل الاخرى المترابطة وبصفة خاصة تلك المتعلقة بالاستثمارات والاثمان .

وينقسم بحثنا لموضوع فعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي الى فصول ثلاثة : الاول اهمية اكتشاف فعالية التجارة الخارجية ، والثانى فى تحديد مفهوم فعالية التجارة الخارجية والثالث والاخير فى مؤشرات فعالية التجارة الخارجية .

(١٠٨)

A. Frumkin, *Insolvency of the Capitalist Theory of Foreign Trade* (Voprosy Ekonomiki, December 1959), in J. Willczynski, *The Theory of Comparative Costs and Centrally Planned Economies*, «Economie Journal», vol. LXXV,, March, 1965, p. 66.

الفصل الاول

اهمية اكتشاف فعالية التجارة الخارجية

يعد منتصف الخمسينات نقطة تحول هامة بالنسبة الى البحوث النظرية والعملية المتعلقة باكتشاف فعالية التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي ، فقبل هذا التاريخ لم توجد مثل هذه البحوث بكل بساطة في حين أنها توالى بعده بغزارة جعلت منها بلا جدال أكثر الظواهر أهمية ولفنا للانظار في مجال إعادة احياء علم الاقتصاد في الدول الاشتراكية والذي حدث كما هو معروف في منتصف الخمسينات أيضا . وبطبيعة الحال فان هذا التحول لا يمكن الا ان يكون انعكاسا لتحول او لتغير حدث في الاوضاع المادية والظروف الموضوعية التي يوجد فيها الاقتصاد الاشتراكي بصفة عامة وفي الدور الذي يجب أن تؤديه تجارته الخارجية بصفة خاصة . وهذا هو واقع الامر فعلا .

فحتى منتصف الخمسينات كان الاتحاد السوفيتي مشغولا بتصنيع وتطوير اقتصاده القومى في ظل أوضاع وظروف أهم ما يميزها وجود مصادر كبرى للثروات الطبيعية غير المستغلة من جهة وحصار اقتصادى من جانب دول النظام الامبريالى العالمى يحرمه من فرص التبادل التجارى الخارجى المعتاد بين الدول من جهة اخرى . اما الدول الاشتراكية الاوروبية الجديدة فقد كان همها الاول هو تصنيع اقتصادياتها القومية واللاحق بالدول المتقدمة في اقصر وقت ممكن وذلك فى مواجهة حصار اقتصادى من جانب الامبريالية العالمية مماثل لذلك الذى تعرض له الاتحاد السوفيتي. وفي مثل هذه الاوضاع والظروف كان من المحتم على الاقتصاد الاشتراكي ان يعتمد على نفسه في تحقيق هدفه الكبير في بناء اقتصاده القومى وفقا لاحداث فنون الانتاج المعروفة في الدول المتقدمة وان تكون الغاية النهائية للتجارة الخارجية هي تحقيق توازن الموازين السلعية للمواد الاولية الهامة وتمكين الاقتصاد القومى من استيراد الآلات والتجهيزات الفنية الحديثة اللازمة لبناء هيكل صناعى قوى تعتمد عليه التنمية والتطوير المستقبليين لكافة فروع هذا الاقتصاد وقطاعاته. وتحقيقا لهذه الغاية فقد كان من المتعين تصدير ذلك القدر من المنتجات الذى تكفى قيمته لتغطية قيمة الواردات التى يحتاجها الاقتصاد القومى . وفى ظل هذه الحالة تكون الاجابة على التساؤل الخاص بفعالية التجارة الخارجية من السهولة بمكان ولا تستدعى بحثا خاصة لهذا الغرض وان يكفى في هذا الصدد الاستناد الى الاولويات المحددة التى تتضمنها الخطة الاقتصادية القومية وخاصة فيما يتعلق ببناء الوحدات الانتاجية الجديدة وبتوسيع احجام الوحدات الموجودة وبالتجديدات العامة التى يجب ادخالها عليها .

لكن اوضاع وظروف الاقتصاديات الاشتراكية تغيرت منذ منتصف الخمسينات من وجوه متعددة أهمها وجود النظام الاشتراكي العالمى الذى يضم دولا اشتراكية عديدة ترتبط فيما بينها بعلاقات اقتصادية وسياسية وثيقة للغاية من جهة ونجاح الاقتصاديات الاشتراكية في اجتياز مرحلة الانطلاق الخاصة

بها وإقامة هيكل صناعي قوى تعتمد عليه التنمية المستقبلية للاقتصاد القومي من جهة أخرى . وقد كانت النتيجة المنطقية لهذا هي أن ظهرت بشكل أكثر الحاحا من أى وقت مضى مشكلة ندرة الموارد المتاحة للاقتصاد الاشتراكي في مواجهة احتياجات عديدة متنافسة من زراعة وصناعة وإسكان وذلك الى جانب الحاجة الى مواصلة تنمية الصناعة الثقيلة ليس في نطاق كل دولة اشتراكية منفردة فحسب بل في نطاق النظام الاشتراكي العالمي ككل .

وقد تسبب استمرار النظرة التي كانت سائدة حتى ذلك الوقت للتجارة الخارجية في بدء ظهور عدد من الاختناقات في بعض قطاعات الاقتصاد القومي في المجر في اواسط الخمسينات والى ان يكتشف ان نفقات المواد الاولية المستوردة وحدها في بعض الصناعات الحديثة التي انشئت في هذه الدولة لا تزيد الا بقدر ضئيل فحسب عن قيمة الانتاج وعن حصيلته تصدير السلع النهائية لهذه الصناعات . ولم يختلف الحال في هذا الصدد في بولندا وغيرها من الدول الاشتراكية الاوروبية المتقدمة الاخرى عنه في المجر . ولم يكن من الممكن اذن بحلول منتصف الخمسينات أن يستمر الحال فيما يختص بالتجارة الخارجية لهذه الدول التي تعتمد اعتمادا ثقيلًا على علاقاتها الخارجية على النحو الذي كان عليه من قبل ، وان تلج الضرورة في القيام ببحوث نظرية وعملية يكون هدفها الوحيد هو اكتشاف فعالية النشاط التجاري الخارجى للدولة استيرادا او تصديرا اذا ماأريد تجنب ضياع لا مبرر له في الموارد الاقتصادية المحددة والتوصل الى افضل الاستخدامات الممكنة لهذه الموارد من وجهة نظر الاقتصاد القومي ككل .

وفضلا عن هذا فقد تطلب التوسع في العلاقات الاقتصادية الخارجية للاقتصاد الاشتراكي مع دول النظام الاشتراكي العالمي الاخرى بصفة خاصة ومع دول العالم بصفة عامة الذي حدث في ذلك الوقت ان تبذل مجهودات كبرى من جانب الاقتصاديين النظريين وكذلك من جانب العاملين في فرع التجارة الخارجية من اجل تحسين اساليب التحليل الاقتصادي في مجال النشاط التجاري الخارجى للاقتصاد القومي والبحث عن انسب الطرق لتقدير مدى فعالية هذا النشاط والتوصل الى ما يبرر او مؤشرات في هذا الصدد يمكن استخدامها من اجل تحديد الهيكل الامثل للتجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي والتوجيه الارشد لهذه التجارة باعتبار ذلك كله هو الشرط الاولي والجوهري لتحقيق استفادة الاقتصاد القومي من المزايا التي يتيحها التقسيم الدولي للعمل (١٠٩) .

(١٠٩) راجع في هذا

Heinz Koehler, *Economic Integration in the Soviet Bloc*, Frederick A. Praeger Publishers, New York, 1965, p. 166; Brauer, *Probleme der Ermittlung...*, a.a.o., S. 69 - 70; Pryor, *The Communist...*, op. cit., p. 106; Wilczynski, *The Theory...*, op. cit., pp. 67 — 69; Sagalov (G.), *Des méthodes de détermination de l'efficacité économique du commerce extérieur en Pologne* (Vnesn. Torg., 1962, 3), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», No. 1, 1963, p. 105; Georgiev (E.), *Problèmes d'efficacité et de rentabilité* (Vnesn. Torg., 1964, 7), la même revue, No. 3, 1965, p. 656.

وهكذا اكتسبت البحوث والدراسات المتعلقة باكتشاف فعالية التجارة الخارجية وكذلك المؤتمرات التي تعقدها الهيئات العلمية المتخصصة لهذا الغرض أهمية كبرى في الدول الاشتراكية الأوروبية بصفة خاصة في أول الأمر ثم في الاتحاد السوفيتي بعد ذلك. وقد ظهرت أولى المقالات في هذا الخصوص في المجر وتشيكوسلوفاكيا في عام ١٩٥٤ ، وفي بولندا في عام ١٩٥٥ ، وفي ألمانيا الديمقراطية بعد ذلك ، وأخيرا في الاتحاد السوفيتي في عام ١٩٥٨ . كذلك بدى في عقد عدد من المؤتمرات لبحث مشكلات فعالية التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي على نطاق قومي أولا ثم على نطاق اوسع بعد ذلك حيث ضمت هذه المؤتمرات دول النظام الاشتراكي العالمي بأكملها . كل هذا بالإضافة الى بحوث عملية واسعة النطاق قامت بها مؤسسات التجارة الخارجية في هذا الصدد وتجارب عملية أجرتها على مختلف الأساليب والطرق النظرية التي قدمها الاقتصاديون لاكتشاف فعالية التجارة الخارجية عن طريقها .

وقد كانت المجر هي البلد الذي بدأت فيه المناقشات بمقال رائد لكاتبين مجريين هما تيبور ليسكا عضو المدرسة الفنية العليا للصناعة الثقيلة ببلدة ميسكولك وأنثال مارياس عضو معهد التخطيط الاقتصادي التابع للمدرسة الفنية العليا ببودابست حول « العائد الأمثل والتقسيم الدولي للعمل » ، ونشر في العدد الأول للمجلة الاقتصادية لأكاديمية العلوم المجرية . (١١٠) وبعد هذا المقال توالى المقالات والبحوث في نفس الموضوع في المجر ذاتها وفي الدول الاشتراكية الأخرى على النحو السابق الإشارة اليه .

أما تشيكوسلوفاكيا فكانت هي الدولة التي شهدت « المؤتمر الدولي لأرباحية التجارة الخارجية » الذي دعت الى عقده في نوفمبر ١٩٥٧ المدرسة العليا للاقتصاد في براغ بفضل مجهودات الاقتصادى التشيكوسلوفاكى المعروف في مجال بحوث التجارة الخارجية تشيرنيانسكى واشترك فيه علماء اقتصاد وعاملون في فرع التجارة الخارجية من الاتحاد السوفيتي والصين وبولندا وبلغاريا ورومانيا وتشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية ويوغوسلافيا .

وفي بولندا حيث بدأت البحوث والدراسات الخاصة باكتشاف فعالية التجارة في عام ١٩٥٥ - ٥٦ تقوم هيئات ثلاث بصفة خاصة في الوقت الحاضر بمتابعة هذه البحوث وهي لجنة توطين القوى الانتاجية التابعة لأكاديمية العلوم البولندية ولجنة الدولة للتخطيط وخاصة مجلس الأبحاث العلمية الملحق بها وأخيرا وزارة التجارة الخارجية ومعهد البحوث العلمية التابع لها .

(١١٠) راجع في ملخص لهذا المقال

T. Liska and A. Marias, **Optimum Return and International Division of Labour**, «Economic Survey for Europe», United Nations, Genève, 1954, pp. 131 - 134.

وسنعود الى أفكار هذين الكاتبين فيما بعد عند دراسة مؤشرات فعالية التجارة الخارجية.

وقد كانت صوفيا هي مقر المؤتمر الدولي الثاني لأرباحية التجارة الخارجية « الذي عقد بها في يناير — فبراير ١٩٦٤ وضم وفودا من معاهد البحوث العلمية المهمة بالتجارة الخارجية في كافة دول مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة وساهم في أعماله وفدان من يوغوسلافيا وكوبا . وقد بحث المؤتمر موضوع الاساليب التقليدية المستخدمة بواسطة هيئات التجارة الخارجية في مختلف الدول الاشتراكية لتحديد فعالية التجارة الخارجية وكذلك موضوع الاساليب الجديدة لتحديد هذه الفعالية والتي ظهرت في هذه البلاد في الفترة الاخيرة .

وفي ألمانيا الديمقراطية بدء التقدم الكبير في هذا الشأن بالاجتماع الذي عقدته لجنة الحزب الاشتراكي الألماني الموحد بوزارة التجارة الخارجية والتجارة الألمانية في ١٨ ديسمبر ١٩٥٧ وكان موضوعه « ارباحية التجارة الخارجية لألمانيا الديمقراطية » وفي ابريل ١٩٥٩ تكونت « جماعة فعالية التجارة الخارجية » من أعضاء علميين وعملين من مختلف المعاهد والمؤسسات المتصلة أعمالها بالنشاط التجاري الخارجى ومهمتها القيام بالتحليلات والدراسات المتعلقة بالتجارة الخارجية والتوصية باتخاذ الاجراءات التي من شأنها تحسين التحليلات والدراسات المستقبلية وكذلك اقتراح الموضوعات التي يتعين توجيه الجهود لبحثها في المستقبل .

اما في الاتحاد السوفيتى فقد تأخر الاهتمام بالابحاث الخاصة بفعالية التجارة الخارجية حتى عام ١٩٥٨ وهذا امر لا يدعو الى قدر كبير من الغرابة في الواقع ويجد تفسيره فيما سبق ان اشرنا اليه من ضالة اهمية التجارة الخارجية للاقتصاد القومى السوفيتى بالمقارنة بأهمية هذه التجارة للاقتصاديات القومية للدول الاشتراكية الاوروبية مثل تشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية والمجر مما ترتب عليه ان قل الاهتمام في الاتحاد السوفيتى بالبحوث المشار اليها كثيرا عنه في هذه الدول (١١١) .

والواقع انه من الاهمية بمكان ان يكون معروفا للمخططين وهم يصدد تحضير الخطط الاقتصادية القومية ، سواء السنوية ام الخمسية ، كل ما يتعلق بفعالية التجارة الخارجية للاقتصاد القومى وان يتمكن هؤلاء المخططون من تحديد أكثر اشكال التبادل التجارى الخارجى فائدة لهذا الاقتصاد، سواء تعلق الامر بالتصدير أم بالاستيراد ، من وجهة نظر توفير العمل الاجتماعى في الدولة . ذلك ان هذا الشكل من اشكال التبادل هو وحده الكفيل بالمساهمة أكثر

(١١١) راجع في هذا

Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.o., S. 71, 95, 106 - 107, 117, 120 ; Pryor, The Communist..., op. cit., pp. 106 — 107 ; Koehler, Economic..., op. cit., pp. 166 - 167 ; Wilczynski, The Theory..., op. cit., p. 68 ; Sagalov, Des méthodes..., op. cit., p. 165 ; Georgiev, Problèmes..., op. cit., p. 656.

من غيره في رفع مستوى كفاءة العمل الانتاجية وبالتالي زيادة الفائدة الاقتصادية التي يحققها العمل الاجتماعى للمجتمع . ويتعين من اجل تحقيق هذا الهدف العيوى ان تتوصل البحوث النظرية والعملية الى معايير ومؤشرات يمكن بواسطتها قياس فعالية التجارة الخارجية للاقتصاد القومى الاشتراكى على افضل نحو ممكن .

واذا كانت الاوضاع والظروف التى وجدت فيها الاقتصاديات الاشتراكية حتى منتصف الخمسينات قد حتمت الاهتمام فقط بالجانب الكمى للتبادل التجارى عند تخطيط التجارة الخارجية ، اى باستيراد السلع التى تنقص الاقتصاد القومى وتصدير تلك التى تفيض عن حاجاته بالقدر اللازم لاستيراد السلع المذكورة بحيث تبدو خطة التجاره الخارجية وكأنها انعكاسا سلبيا للخطة الاقتصادية الاخرى ، فان تغير الاوضاع والظروف التى توجد فيها الاقتصاديات الاشتراكية المتقدمة فى الوقت الحاضر على النحو السابق الاشارة اليه قد حتم الاهتمام بالجانب الكيفى للتبادل التجارى الخارجى وتأسيس خطة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى على دراسة متعمقة لافضل صور هذا التبادل ولاحسن اشكال الهيكل السلعى للصادرات والواردات وذلك اخذا فى الاعتبار احتياجات الاقتصاد القومى الاشتراكى وامكانياته من جهة واحتياجات النظام الاشتراكى العالمى وامكانياته من جهة اخرى ليس فى الفترة الراهنة فحسب بل فى المستقبل ايضا ومن هنا كانت اهمية اكتشاف فعالية التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى وضرورة التوصل الى مؤشرات صالحة لقياس درجة هذه الفعالية (١١٢) .

وستستخدم مؤشرات فعالية التجارة الخارجية التى يتم التوصل اليها فى اعمال تحضير الخطط السنوية او الجارية والخطط متوسطة الاجل او الخمسية وكذلك عند اعداد الاتفاقات التجارية التى تزمع الدولة الاشتراكية عقدها فى الدول الاخرى . وستكون هذه المؤشرات هى الاساس الذى تستند اليه الخطط الخاصة بالانتاج وبالاستثمارات الصناعية فى بعض فروع الصناعة الوطنية وكذلك القرارات المتعلقة بالتخصص فى الانتاج فى نطاق مجلس المساعدة الاقتصادية المتبادلة . وفى الوقت الحاضر يعتمد ممثلوا المجر فى لجان المجلس المتخصصة واقسامه ولجان عمله فى تأييد رجعات نظرهم على التحليلات والدراسات والمؤشرات الخاصة بفعالية التجاره الخارجية (١١٢) .

وهكذا يرى العاملون فى فرع التجارة الخارجية فى بلغاريا انه توجد ثلاثة اسباب رئيسية تدعو الى بذل اقصى اهتمام ممكن بموضوع اكتشاف فعالية

(١١٢) راجع

Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O., S. 70.

(١١٢) راجع

Ebenda, S. 98 - 99.

التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي والتوصل الى المؤشرات الصحيحة التي يمكن الاعتماد عليها في هذا الشأن . وأول هذه الاسباب هو المكانة الكبيرة التي تحتلها التجاره الخارجية في تطوير الاقتصاد القومي للدول الاشتراكية كل على حده وثانيها ان النمو الاقتصادي الناجح الذي تمكنت الدول الاشتراكية من تحقيقه حتى الان قد ترتب عليه زيادة امكانياتها التصديرية مما أدى بدوره الى ظهور مشكلة ضرورة التوصل الى أفضل هيكل ممكن للتجارة الخارجية حتى يمكن تحقيق اكبر توفير في العمل الاجتماعي . وثالث هذه الاسباب وآخرها هو ان الاساليب التي استخدمت حتى وقت قريب لتحديد أرباحية الصادرات والواردات قد عجزت عن اعطاء الاجابة الصحيحة على التساؤل الخاصة بمدى الفوائد الاقتصادية الحقيقية التي تعود على الاقتصاد القومي الاشتراكي من تجارته الخارجية مع مختلف دول العالم (١١٤) .

لكنه يوجد بطبيعة الحال وكما اوضح كاتبان بولنديان في مقال لهما عام ١٩٥٩ ، اختلاف كبير بين امكانيات الاستخدام الناجح لمؤشرات فعالية التجاره الخارجية من اجل تشكيل سياسة التجارة الخارجية الحاضرة او الجارية وامكانيات هذا الاستخدام من اجل تشكيل سياسة هذه التجارة المستقبلية . ففي التخطيط متوسط الاجل تكون امكانيات تحقيق اكثر اشكال التبادل التجاري فعالية اعتمادا على المؤشرات المذكورة اكبر بكثير منها في التخطيط السنوي ومن هنا كان الدور البالغ الاهمية لحساب فعالية التجارة الخارجية بالنسبة الى التخطيط متوسط الاجل . وإذا ما أخذ المرء في اعتباره المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية في الاقتصاد البولندي فان هذا الحساب يصبح اكثر المعايير اهمية في تخطيط الاستثمارات الجديدة في المدى المتوسط والمدى الطويل (١١٥) .

الفصل الثاني

تحديد مفهوم فعالية التجارة الخارجية

لا يكفي ، في واقع الامر ، للقيام بتحليل علمي سليم لموضوع فعالية التجارة الخارجية في الاقتصاد الاشتراكي ولاكتشاف المؤشرات التي يمكن بواسطتها تقدير هذه الفعالية أن يتفق الجميع على المعنى العام لمفهوم فعالية التجارة الخارجية بل يلزم أيضا أن يكون هناك تحديد دقيق يتفق عليه لهذا المفهوم قائم

(١١٤) - اجم

Ebenda, S. 103.

(١١٥)

P. Glikman und A. Szynekarczyuka, Die Rentabilität des Exports landwirtschaftlicher Produkte und Lebensmittel in Perspektivplan (Gospodarka Planowa, Nr. 8, 1959), aus Ebenda, S. 102.

على أساس وحدة فى التعبيرات والاصطلاحات المستخدمة فى هذا الموضوع .
ذلك اننا نلاحظ أن الكتاب الاقتصاديين والمهتمين بالنشاط التجارى الخارجى فى
الدول الاشتراكية يتفقون جميعا على المعنى العام لمفهوم فعالية التجارة
الخارجية ويرون أن هذه الفعالية انما تعبر عن الفائدة أو الكسب الذى يعود
على الدولة من مساهمتها عن طريق التبادل التجارى الخارجى فى التقسيم
الدولى للعمل وانها تتمكن بفضل هذا التبادل من زيادة الدخل القومى الذى
تستغده من مواردها المحدودة من العمل ورأس المال بمعدل اكبر مما لو اتبعت
سياسة الاكتفاء الذاتى وحدث أو قيدت من علاقاتها التجارية مع العالم
الخارجى .

لكن هؤلاء الكتاب لا يتفقون فيما بينهم حتى الآن على المقصود
بعدد من التعبيرات والاصطلاحات الاخرى المتعلقة كلها بفعالية التجارة
الخارجية والتي يدل كل منها على نوع معين من أنواع هذه للفعالية
ويستخدمون عددا كبيرا من تلك الاصطلاحات للدلالة على معان تختلف من كاتب
الى آخر ليس فى الدول الاشتراكية المختلفة فحسب بل فى داخل الدولة الواحدة
أيضا . ومن البديهي أنه يتعين الوصول الى وحدة فى التعبيرات الخاصة
بالانواع المختلفة لفعالية التجارة الخارجية بحيث يتفق الجميع على المقصود
تماما بكل تعبير من التعبيرات المستخدمة فى هذا الشأن وذلك حتى يمكن أن
يكون هناك تحديد واضح ودقيق لمفهوم فعالية التجارة الخارجية يمنع من
حدوث ما قد يقع من سوء فهم أو خلط فى هذا الصدد من جهة ويسهل من
البحوث والدراسات المتعلقة بهذا الموضوع والتي تقدمت فى الوقت الحاضر الى
المقام الاول فى الدول الاشتراكية من جهة أخرى .

وسنحاول فى هذا الفصل تحديد مفهوم فعالية التجارة الخارجية للاقتصاد
الاشتراكى وتوضيح المقصود بالتعبيرات المستخدمة للدلالة على أنواع هذه
الفعالية المختلفة فندرس أولا أرباحية التجارة الخارجية، وثانيا الفعالية
الاقتصادية للتجارة الخارجية ونميز فيها بين الفعالية المباشرة والفعالية غير
المباشرة ، وثالثا وأخيرا الفعالية الاجتماعية للتجارة الخارجية .

أولا : أرباحية التجارة الخارجية :

ينصرف تعبير أرباحية التجارة الخارجية الى النتيجة المالية للنشاط التجارى
الخارجى معبرا عنها فى صورة نفود . ويقصد بالأرباحية الفرق ما بين
الإيرادات النقدية المتحصلة نتيجة القيام بالصادرات أو الواردات ، أى الأثمان
التي تباع بها مؤسسات التجارة الخارجية السلع المصدرة فى الخارج والسلع
المستوردة فى الداخل والنفقات النقدية المدفوعة بهذه المناسبة ، أى الأثمان التي
تشتري بها هذه المؤسسات السلع المعدة للتصدير فى الداخل والسلع المعدة
للاستيراد فى الخارج . ويعبر عن هذه الأرباحية باستخراج النسبة المئوية
للفرق ما بين مبالغ الإيرادات ومبالغ النفقات الناتجة عن النشاط التجارى
الخارجى منسوبها الى مبالغ هذه النفقات . وهكذا تزداد الأرباحية كلما ازدادت
الإيرادات المتحصلة عن النفقات المدفوعة وتقل فى الحالة العكسية وتصبح
سلبية اذا ما زادت النفقات عن الإيرادات .

ويمكن التمييز ما بين مستويات أربعة من أرباحية التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي سواء تعلق الامر بأرباحية الصادرات أم بأرباحية الواردات . ويخص المستوى الاول أرباحية عملية تجارية واحدة ، والثاني أكبر من الاول وهو خاص بأرباحية مؤسسة التجارة الخارجية الواحدة ، والثالث أكبر من الثاني عادة ويتعلق بأرباحية الفرع الانتاجي الواحد ، والمستوى الرابع والاخير هو أكبر المستويات جميعا اذ انه خاص بأرباحية فرع التجارة الخارجية بأكمله ، أي بكل الصادرات والواردات للاقتصاد القومي . وكمثال على أرباحية عملية تجارية واحدة ، أي المستوى الاول من الأرباحية ، فان مؤسسة التجارة الخارجية تقوم بشراء مقدار محدد من سلعة معينة من أحد المشروعات الصناعية المنتجة في مقابل ثمن محدد هو ثمن الجملة للمشروع وذلك بقصد تصديرها . وهي تضيف الى المبالغ المدفوعة على هذا النحو النفقات الأخرى التي يستلزمها تصدير السلعة مباشرة كنفقات النقل والتأمين وغيرها وذلك حتى تتوصل الى المبلغ الذي يمثل النفقة الكلية للسلعة المصدرة . وبمقارنة هذا المبلغ بمبلغ الإيرادات الذي تحصل عليه المؤسسة نتيجة لبيع السلعة في الأسواق الخارجية فإنه يمكن التوصل الى أرباحية عملية التصدير التي قامت بها وتحديد النسبة المئوية لهذه الأرباحية على النحو السابق الإشارة إليه . ولما كانت المؤسسة عاجزة عن تخفيض ثمن الجملة للمشروع الذي تشتري على أساسه السلع المراد تصديرها لانه ثمن مخطط يجب التعامل وفقا له فان الطريق المفتوحة أمامها لزيادة أرباحية عملية التصدير محل البحث هي محاولة زيادة الأثمان التي تحصل عليها من بيع السلع في الخارج . وهي تستطيع تحقيق هذا الهدف اما بالعمل في الخارج على اختيار أفضل أسواق البيع واتباع أكثر أساليب التعامل التجاري كفاءة وغير ذلك وأما بالعمل في الداخل على الحصول من المشروع الصناعي المنتج على انتاج أحسن من السلعة المعدة للتصدير سواء من حيث النوع والمواسفات الفنية وطريقة التشغيل والتغليف وغير هذا أو على مواعيد أقصر لتسليم السلعة محل البحث ، اذ يساهم هذا كله بدون شك في تمكين المؤسسة من الحصول على أثمان أعلى للسلع المصدرة .

ويتبين من هذا ان زيادة أرباحية التجارة الخارجية لا تستلزم احداث تغيير في هيكل الانتاج القائم للاقتصاد القومي بل هي تتحقق بواسطة عوامل أخرى أبسط بكثير ويمكن تنفيذها في وقت أقصر بكثير . وهذه العوامل هي بالذات كل ما يؤدي الى زيادة ثمن السلعة المصدرة في الخارج والمشار إليها حالا فيما يتعلق بأرباحية عمليات التصدير وكذلك كل ما يؤدي الى تخفيض ثمن السلعة المشتراه من الخارج بالنسبة الى أرباحية عمليات الاستيراد (١١٦) .

(١١٦) راجع

Nykryn, u.a., Der Sozialistische..., a.a.O., S. 47, 48; Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O., S. 83 - 84, 116; Sastitko (v.), Les méthodes de détermination de l'efficacité économique du commerce extérieur de la R.D.A. (Vnesn. Torg., 1962, 1), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», No. 1, 1963, p. 110.

ثانيا : الفعالية الاقتصادية للتجارة الخارجية :

يقصد بهذه الفعالية كافة النتائج الاقتصادية التي تترتب على التبادل التجارى الخارجى فى مجرى الانتاج الاجتماعى للاقتصاد القومى عن طريق ما يحققه هذا التبادل من اقتصاد فى العمل الاجتماعى سواء بصفة مباشرة أم بصفة غير مباشرة . وترتبط الفعالية الاقتصادية للتجارة الخارجية ارتباطا وثيقا بمفهوم آخر هو « فعالية العمل الاجتماعى » ، ذلك أن التجارة الخارجية تستطيع ، بل ويتحتم عليها ، أن تساهم مساهمة جوهرية فى زيادة الفائدة التى يحققها من العمل الاجتماعى كل اقتصاد قومى بمفرده وكذلك النظام الاشتراكى العالمى فى مجموعه ، وهى تتوصل الى هذا عن طريق ما يتيح التبادل التجارى الخارجى القائم على تقسيم العمل الدولى من مزايا اقتصادية متعددة من شأنها فى نهاية الامر زيادة انتاجية العمل الاجتماعى . ولما كانت زيادة هذه الانتاجية هى المصدر الرئيسى لزيادة فعالية العمل الاجتماعى فانه يتضح من هذا مدى الرابطة الوثيقة بين الفعالية الاقتصادية للتجارة وفعالية العمل الاجتماعى للاقتصاد الاشتراكى (١١٧) . وتتميز الفعالية الاقتصادية للتجارة الخارجية بأن يلزم عادة لزيادتها بشكل يعتمد به القيام بتغييرات فى الهيكل الانتاجى للاقتصاد القومى أو الاتجاه بالتخصص فى الانتاج وجهات جديدة أو استخدام فنون الانتاج الأكثر حداثة وتقدما أو زيادة كفاءة الاستثمارات الموجودة أو القيام باستثمارات جديدة ، وذلك على عكس الحال فيما يتعلق بزيادة أرباحية التجارة الخارجية كما سبق أن رأينا .

وتنبئى التفرقة فيما يختص بالفعالية الاقتصادية للتجارة الخارجية ما بين الفعالية المباشرة من جهة والفعالية غير المباشرة من جهة أخرى . وسنتناول كلا من هذين النوعين فيما يلى .

١ - الفعالية الاقتصادية المباشرة :

يقصد بهذه الفعالية درجة التوفير فى العمل الاجتماعى التى تتحقق كنتيجة مباشرة للتبادل التجارى الخارجى وذلك بسبب ما يوجد من اختلاف فى قيمة العمل الاجتماعى محل التبادل التجارى الخارجى فى كل من السوق الداخلية والاسواق الخارجية ، إذ يتيح هذا الاختلاف للدولة أن تصدر سلعا يتطلب صنعها ، بالنظر الى أن انتاجية العمل الوطنى فيها أعلى من المستوى العالمى ، قدرا معينا من العمل الاجتماعى وأن تستورد فى مقابلها سلعا أخرى يتطلب صنعها فى الداخل ، بالنظر الى أن انتاجية العمل الوطنى فيها أقل من المستوى العالمى ، قدرا من العمل الاجتماعى أكبر من الذى بذل فى انتاج السلع المصدرة مما يؤدى الى تحقيق اقتصاد أو توفير فى العمل الاجتماعى للاقتصاد القومى الاشتراكى .

(١١٧) راجع

Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O., S. 80 - 81, 82, 118.

ويلاحظ أن موضوع المقارنة بالنسبة الى الآثار الاقتصادية المباشرة للتجارة الخارجية هو العمل الاجتماعى المبذول فى انتاج السلع محل التبادل التجارى الخارجى فى حين أن موضوع المقارنة بالنسبة الى ارباحية التجارة الخارجية هو اثمان هذه السلع كما سبق أن رأينا . ولما كانت الاثمان السائدة فى اقتصاد التخطيط الاشتراكي إنما تتحدد بقرار المخططين ولا تعبر عن قيمة العمل الاجتماعى الذى بذل فى انتاج مختلف السلع كما سبق أن أشرنا الى ذلك فإنه يترتب على هذا عجز ارباحية التجارة الخارجية عن التعبير عن الفائدة الاقتصادية المباشرة التى تعود على الاقتصاد القومى الاشتراكي من النشاط التجارى ، أى عن الفائدة المباشرة الحقيقية التى يحصل عليها هذا الاقتصاد من تجارته الخارجية والتي لا يمكن أن تجد تعبيرها الا فى درجة الاقتصاد فى العمل الاجتماعى الذى يترتب على التبادل التجارى الخارجى .

ولهذا فإنه يتعين عدم الخلط بين الفعالية الاقتصادية المباشرة للتجارة الخارجية وبين ارباحية هذه التجارة . ولهذا يلجأ بعض الكتاب الاشتراكيين ، اتباعاً للكتاب التشيكوسلوفاكي تشيرنيانسكى ، رغبة فى تأكيد الفارق ما بين هذين المفهومين ، الى اطلاق تعبير ارباحية الاقتصاد القومى ، على الفعالية الاقتصادية المباشرة . ولهذا السبب فإنه يجب فهم المراد من هذا التعبير الاخر فهما صحيحا حتى يمكن تجنب ما قد يقع من لبس أو سوء فهم فى هذا الصدد (١١٨) . لكننا من جانبنا لا نحبذ استخدام تعبير ارباحية الاقتصاد القومى ونفضل الاحتفاظ بكلمة الارباحية للدلالة فقط على النتيجة المالية البحتة المترتبة على التبادل التجارى الخارجى والتي يعبر عنها فى صورة نقدية . وسنتبع هذا المنهج فى بقية دراستنا لموضوع فعالية التجارة الخارجية .

٢ - الفعالية الاقتصادية غير المباشرة :

يقصد بهذه الفعالية التوفير فى العمل الاجتماعى الذى يترتب كنتيجة غير مباشرة على التبادل التجارى الخارجى وعلى الاخص بسبب ما يؤدى اليه التقسيم الدولى للعمل ، سواء داخل النظام الاشتراكي العالمى أو على المستوى الدولى ، من احداث تغييرات هيكلية فى الاقتصاد القومى على نحو يزيد من انتاجية العمل الاجتماعى فى الاقتصاد الاشتراكي . ويعتبر ما تتيحه التجارة الخارجية للدولة الاشتراكية من تركيز للمجهودات فى وجوه النشاط الاقتصادى التى تتمتع فيها الدولة بأفضل الاوضاع الاقتصادية والظروف الطبيعية بالمقارنة بدول العالم الاخرى من تجنب لبعثرة الاستثمارات ما بين فروع ومشروعات انتاجية غير متعادلة فى كفاءتها ، وكسب للوقت فى مجال التقدم الفنى ، وتحسين فى هيكل العمل الوطنى ومستواه ، وتحقيق لمزايا الانتاج الكبير ،

(١١٨) راجع

Nykryn, u.a., Der sozialistische..., a.a.O. S. 39, 44; Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O. S. 81 - 83 - 85; Sagalov (G.), L'efficacité économique du commerce extérieur des Pays socialistes (Vopr. Ekon., 1965), «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», vol. VIII, No. 2, 1966, pp. 394 - 395.

وامكانية تشييد القوى الانتاجية للمجتمع على اكفا نحو ممكن ، وتدعيم للنمو المخطط والمتناسب للاقتصاد القومى ، وتقوية لتعاون الاقتصادى مع دول النظام الاشتراكى العالمى ، يعتبر كل هذا امثلة للفعالية الاقتصادية غير المباشرة للتجارة الخارجية .

ويمثل الفارق الجوهرى ما بين الفعالية الاقتصادية المباشرة والفعالية الاقتصادية غير المباشرة للتجارة الخارجية فى عدم امكان قياس درجة النوع الاخير من الفعالية وذلك على عكس الحال بالنسبة الى النوع الاول . فاذا كان من الممكن التوصل الى رقم محدد عن طريق مؤشرا يمثل ما يستفيدة الاقتصاد القومى مباشرة من تبادل خارجى معين فانه لا يمكن التوصل الى مثل هذا الرقم بالنسبة الى ما يستفيدة ذلك الاقتصاد على نحو غير مباشر من هذا التبادل . ولهذا السبب فانه لا توجد مؤشرات لقياس درجة الفعالية غير المباشرة للتجارة الخارجية ، لكنه يوجد العديد من المؤشرات التى تهدف الى تحديد الفعالية المباشرة من زوايا أو جوانب مختلفة . وهكذا فانه يتحتم اللجوء الى أساليب تحليلية أخرى غير المؤشرات لحساب الفوائد الاقتصادية غير المباشرة التى تعود ، أو يمكن أن تعود ، على الاقتصاد الاشتراكى من تجارته الخارجية (١١٩) .

ثالثا : الفعالية الاجتماعية للتجارة الخارجية :

ان المقصود بهذه الفعالية هو الفوائد الكلية سواء الاقتصادية أو غير الاقتصادية التى تعود على المجتمع الاشتراكى من تجارته الخارجية . والواقع انه توجد بالإضافة الى الفعالية الاقتصادية للنشاط التجارى الخارجى والعنايق الاشارة اليها عوامل أخرى كثيرة ذات طبيعة حربية وسياسية وثقافية وأخلاقية لابد من أخذها فى الاعتبار عند تحليل الفعالية الاجتماعية للتجارة الخارجية وذلك الى جانب الفوائد الاقتصادية المباشرة وغير المباشرة لهذه التجارة حتى يمكن التوصل ، على أساس من تقدير مركب لكافة جوانب التبادل التجارى الخارجى أيا كانت طبيعتها ، الى الشكل النهائى الذى يتعين أن تكون عليه سياسة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى .

وتكاد هذه العوامل الأخرى لا تقع تحت حصر ، وأهمها الآثار التى تترتب على التجارة الخارجية فى مجال الدفاع الوطنى ، ومساعدة دول النظام الاشتراكى العالمى الأخرى ، والاخذ بيد الدول النامية التى تسعى الى التخلص من سيطرة الاحتكارات الرأسمالية العالمية وتحرير تجارتها الخارجية من ضغوط دول النظام الإمبريالى العالمى . وبطبيعة الحال فان الآثار غير الاقتصادية للتجارة الخارجية لا يمكن أن تخضع للقياس أو أن يعبر عنها فى

(١١٩) راجع Nykryn, u.a., Der sozialistische... a.a.o., S. 45; Sagalov. L'efficacité..., op. cit., p. 395; Sastiko, Les méthodes..., op. cit., p. 110.

شكل أرقام ومؤشرات وانما هي تتطلب تحليلا من طبيعة متباينة عن التحليل الاقتصادي . وفى الواقع فان السلطات السياسية فى الدولة هي وحدها التى تقدر مختلف جوانب الفعالية غير الاقتصادية للتجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي (١٢٠) .

الفصل الثالث

مؤشرات فعالية التجارة الخارجية

تمهيد للمؤشرات :

رأينا عند تحديد مفهوم فعالية التجارة الخارجية فى الفصل السابق أنه توجد عوامل كثيرة لابد من أخذها فى الاعتبار اذا ما أردنا تحديد أو تقدير هذه الفعالية تتميز بعدم قابليتها للقياس وبالتالى عدم إمكان التعبير عنها فى شكل أرقام وذلك مثل العوامل ذات الطبيعة غير الاقتصادية والآثار الاقتصادية غير المباشرة للتبادل التجارى الخارجى . فضلا عن هذا فان الكثير من هذه العوامل لا تدخل أصلا فى ميدان اختصاص علماء الاقتصاد ، بل هي من اختصاص السلطات السياسية فى الدولة . ولهذا فاننا لن نتناول هذه العوامل فى بحثنا الراهن لفعالية التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي . . تبقى بعد هذا الفعالية الاقتصادية المباشرة للتجارة الخارجية وأرباحية هذه التجارة ، وهذه هي التى سنتصب عليها دراستنا فى هذا الفصل الخاص بمؤشرات فعالية التجارة الخارجية . ونظرا الى أن أرباحية التجارة الخارجية لاتعبر اطلاقا عن الفائدة الحقيقية التى تعود على الاقتصاد الاشتراكي فى ظل نظام الائتمان المعمول به حاليا فان دراستنا هذه لمؤشرات فعالية التجارة الخارجية انما تنصرف الى الفعالية الاقتصادية المباشرة لهذه التجارة . لكننا سندرس بالرغم من هذا موضوع أرباحية التجارة الخارجية فى مؤشر واحد ، هو مؤشر فرق الائتمان ، قبل أن نتعرض لمؤشرات الفعالية الاقتصادية المباشرة للتجارة الخارجية وذلك حتى تكتمل لدينا الفكرة عن كافة المؤشرات المستخدمة فيما يختص بفعالية التجارة الخارجية فى الاقتصاد الاشتراكي .

ويتعين ان نؤكد هنا مرة أخرى ان مؤشرات فعالية التجارة الخارجية التى نتناولها هنا ليست هي كل شيء فى مجال تقرير سياسة التجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكي وتحديد الهيكل السلى والجغرافى لهذه التجارة وانها لا تعدو أن تمثل وجهة نظر واحدة للموضوع يجب أن تكملها وجهات النظر الأخرى المتعلقة به وانه لا يمكن تحديد الشكل النهائى لسياسة التجارة الخارجية قبل القيام بتقدير شامل ومركب لكافة الآثار الاقتصادية وغير الاقتصادية للنشاط التجارى الخارجى ، اى للفعالية الاجتماعية للتجارة الخارجية بعبارة أخرى .

(١٢٠) راجع

Nykryn, Der sozialistische..., a.a.O., S. 43 - 44, 44 - 45.

Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O., S. 80, 114 - 115;

ويعرف المؤشر ، طبقا لقاموس اللغة الروسية لاجيوف ، بأنه « ما يمكن بواسطته تقدير نمو الشيء وتطوره » (١٢١) . وهكذا تكون مؤشرات فعالية التجارة الخارجية هي المقاييس أو المعايير التي يمكن بواسطتها تقدير درجة تحقيق النشاط التجارى الخارجى للفعالية الاقتصادية المباشرة السابق تعريفها . ويلاحظ ان اهم الابحاث التى أجريت فى مجال فعالية التجارة الخارجية ومؤشراتها حتى الآن قد انصبحت على الصادرات وليس على الواردات ، وان الابحاث المتعلقة بهذه الاخيرة قد تمت على الاخص من وجهة نظر ميزانية الدولة التى تقوم ، كما سبق ان راينا ، بتغطية الفرق ما بين ما تدفعه مؤسسات التجارة الخارجية للحصول على الواردات وما تحصله من المشروعات الصناعية ومؤسسات التجارة الداخلية التى يتم الاستيراد بناء على طلبها . ويلاحظ ايضا ان هناك تشابها كبيرا فى المؤشرات المستخدمة فى اغلبية الدول الاشتراكية وذلك نتيجة ظهور الافكار الاساسية نفسها فى كل دولة من هذه الدول . لكن هذا لا ينفى وجود بعض الاختلافات ما بين المؤشرات المستخدمة فى كل دولة كان من نتيجتها وجود عدد من الصور المختلفة للمؤشر الواحد . وجدير بالذكر ان كل مؤشر من المؤشرات التى سنتعرض لها انما يركز التحليل على جانب واحد فقط من جوانب فعالية التجارة الخارجية ومن ثم يعتبر كل منها مؤشرا جزئيا فحسب . ويترتب على هذا عدم امكان الاعتماد على مؤشر واحد فقط لاتخاذ القرار النهائى فيما يتعلق بتصدير أو استيراد سلعة معينة ووجوب القاء نظرة شاملة عن طريق مراعاة كافة المؤشرات معا وفى وقت واحد مما يتيح تحليلا كليا شاملا لمختلف جوانب الموضوع لا غنى عنه اذا اردنا التوصل الى القرار السليم فى هذا الخصوص .

وسنتولى فيما يلى دراسة المؤشر الخاص بأرباحية التجارة الخارجية وهو مؤشر فرق الائتمان أولا وذلك قبل دراسة مؤشرات فعالية التجارة الخارجية الأخرى وهى مؤشر النقد الاجنبى ، ومؤشر المواد المستخدمة ، ومؤشر العمل الوطنى الحى ، ومؤشر علاقات التبادل ، ومؤشر الاستثمار ، وأخيرا المؤشر التركيبى .

أولا : مؤشر فرق الائتمان :

يهدف هذا المؤشر الى قياس ارباحية التجارة الخارجية بالمعنى السابق الإشارة اليه ، أى تحديد النتيجة المالية للنشاط التجارى الخارجى معبرا عنها فى صورة نقدية سواء بالنسبة الى عملية تجارية خارجية على حدة أو بالنسبة الى مؤسسة معينة من مؤسسات التجارة الخارجية أو بالنسبة الى فرع معين من فروع الاقتصاد القومى أو ، أخيرا ، بالنسبة الى النشاط التجارى

(١٢١) راجع

Monique Meyer, L'entreprise industrielle d'Etat en Union Soviétique, éditions Cujas, Paris, 1966, p. 444.

الخارجي ككل سواء تعلق الأمر بالصادرات أم بالواردات وذلك على نحو ما رأينا .

وتقوم فكرة هذا المؤشر على مقارنة الثمن الداخلي للسلعة سواء بالنسبة للصادرات أم الواردات الذي يتم التعامل على أساسه بين مؤسسات التجارة الخارجية والمشروعات المنتجة ومؤسسات التجارة الداخلية ، وهو ثمن الجملة للمشروع مقدرا بالعملة الوطنية ، من جهة ، والثمن الخارجي للسلعة نفسها الذي يجري التعامل وفقا له بين مؤسسات التجارة الخارجية هذه والمشروعات الأجنبية ، وهو الثمن العالمي مقدرا بالعملات الأجنبية بعد تحويله إلى العملة الوطنية وفقا لسعر الصرف الرسمي ، من جهة أخرى . ويكون الفرق ، أو المؤشر ، إيجابيا إذا كان ما تحصل عليه مؤسسة التجارة الخارجية من ائتمان نتيجة قيامها بعملياتها التجارية أكبر مما تنفقه بهذه المناسبة ، ويكون سلبيا في الحالة العكسية . ومن هذا يتبين أن فرق الائتمان إنما ينتج عن تفاعل عوامل ثلاثة مع بعضها يمكن قياس كل منها على وجه الدقة : الائتمان الداخلية للسلع أولا ، والائتمان العالمية أو الخارجية لهذه السلع ثانيا ، وسعر صرف العملة الوطنية بالنسبة إلى العملات الأجنبية ثالثا وأخيرا .

وفيما يتعلق بحساب مؤشر فرق الائتمان بالنسبة إلى الصادرات ، فقد سبق أن رأينا أن مؤسسات التجارة الخارجية تقوم بشراء السلع المعدة للتصدير من المشروعات الوطنية المنتجة لها على أساس الائتمان المخططة لهذه السلع ، وهي ائتمان الجملة للمشروع . وبعد أن يتم بيع هذه السلع في الخارج يتلقى بنك التجارة الخارجية من المشتري لحساب المؤسسة ما حصلت عليه من عملات أجنبية نتيجة بيع السلع المصدرة ويقوم بتحويلها إلى عملة وطنية لحساب المؤسسة أيضا على أساس سعر الصرف الرسمي المقرر للعمليات التجارية . وهكذا تحصل المؤسسة في النهاية على حصيلة بيع السلع المذكورة ولكن بالعملة الوطنية . وفي حالة ما إذا كانت نتيجة عملية التصدير حصول المؤسسة من البنك على مبلغ أكبر من الذي دفعته في شراء السلعة من الخارج فإنه يوجد فرق إيجابي وتعد عملية التصدير رابحة ، وفي الحالة العكسية فإنه يوجد فرق سلبي وتعد العملية خاسرة . أما بالنسبة إلى الواردات فإن مؤسسة التجارة الخارجية تدفع إلى بنك التجارة الخارجية بالعملة الوطنية ما يقابل القدر من العملة الأجنبية الذي تريده لتنفيذ عملية الاستيراد والشراء من الخارج وذلك على أساس سعر الصرف الرسمي . وبعد ذلك تبيع هذه المؤسسات السلع التي تستوردها إلى المشروعات الصناعية الوطنية ومؤسسات التجارة الداخلية على أساس الائتمان المخططة لهذه السلع ، وهي ائتمان الجملة للمشروع أيضا . وفي حالة ما إذا كانت نتيجة عملية الاستيراد حصول مؤسسة التجارة الخارجية من المشروعات الصناعية أو مؤسسات التجارة الداخلية على مبالغ أكبر من التي دفعتها إلى بنك التجارة الخارجية فإنه يوجد فرق إيجابي وتعد عملية الاستيراد مربحة ، وفي الحالة العكسية فإنه يوجد فرق سلبي وتعد العملية خاسرة .

وفي حالة تحقق فرق صافى إيجابى فإنه يحول من مؤسسات التجارة الخارجية إلى ميزانية الدولة كإيرادات لها ، أما في حالة تحقق فرق صافى

سلبى فان ميزانية الدولة تتولى تنفيذه ويعتبر من نفقات الميزانية . ويعرف الفرق الصافى بأنه حاصل كافة فروق الائتمان لجميع السلع الداخلة فى التجارة الخارجية للمؤسسة تصديرا أو استيرادا . وبتطبيق مؤشر فرق الائتمان على التجارة الخارجية كلها فان تحقيق فرق ايجابى صافى يدل على ان النشاط التجارى الخارجى للاقتصاد القومى هو نشاط رابح ، وبالعكس فان تحقيق فرق سلبى صافى يدل على انه نشاط خاسر .

ومن الممكن التعبير عن مؤشر فرق الائتمان، أو عن الأرباحية ، بالنسبة الى كل من الصادرات والواردات على النحو التالى :

$$أ ص = (ث ص \times ر) - ث ج ، أو = ث ج (ث و - ر) حيث :$$

أ ص = أرباحية الصادرات أو مؤشر فرق الائتمان بالنسبة الى الصادرات .

ث ص = ثمن السوق العالمية للصادرات « فوب » حدود الدولة المصدرة مقدرًا بالعملة الاجنبية ،

ر = سعر الصرف الرسمى المقرر للعمليات التجارية ، أى ثمن كل وحدة من وحدات النقد الاجنبى مقدرًا بالعملة الوطنية .

أو = أرباحية الواردات أو مؤشر فرق الائتمان بالنسبة الى الواردات ،

ث و = ثمن السوق العالمية للواردات « سيف » حدود الدولة المستوردة مقدرًا بالعملة الاجنبية .

لكن مؤشر فرق الائتمان القائم على مقارنة الائتمان الداخلية للسلع المصدرة بالعملات الاجنبية المحصلة نتيجة بيعها بعد تحويلها الى عملة وطنية على اساس سعر الصرف الرسمى بالنسبة الى الصادرات ومقارنة الائتمان الداخلية للسلعة المستوردة بالعملة الاجنبية المدفوعة فى مقابل شرائها بعد تحويلها الى عملة وطنية على اساس سعر الصرف الرسمى بالنسبة الى الواردات هذا المؤشر وان كان قادرا تماما على التعبير عن النتيجة المالية البحت للنشاط التجارى الخارجى من وجهة نظر مؤسسة التجارة الخارجية وميزانية الدولة فانه عاجز تماما عن التعبير عن الفائدة الاقتصادية الحقيقية التى تعود على الاقتصاد القومى من هذا النشاط وذلك لسببين جوهريين . أما السبب الاول فهو ما سبق أن ذكرناه من اختلاف نظام الائتمان فى اقتصاد التخطيط الاشتراكى اختلافا اساسيا عن نظام الائتمان الرأسمالى وعدم تعبير ائتمان السلع فى نظام الائتمان الاشتراكى دائما عن قيمة العمل الاجتماعى الذى بذل فى انتاجها ، أى أن التكلفة الاجتماعية الحقيقية لانتاج السلعة بل تعبيرها عن سياسة الائتمان فى

الاقتصاد القومي التي يقررها المخططون فحسب . ونتيجة لهذا تختلف اثمان السلع في الاقتصاد الاشتراكي ، وخاصة فيما يتعلق باموال الانتاج ، اختلافا كبيرا عن الاثمان السائدة في السوق العالمية دون أن يكون هذا الاختلاف راجعا الى تفاوت حقيقي في ظروف الانتاج في الداخل عنها في الخارج . وفي مثل هذه الاوضاع تنعدم كل قيمة لمقارنة ثمن السلعة في الداخل بثمنها في الخارج لعدم وحدة الاساس الذي يتكون كل من هذين النوعين من الاثمان استنادا اليه ، فهذا الاساس في الاقتصاد الاشتراكي هو قرارات المخططين التي تتخذ وفقا لسياسة الاثمان المقررة وبغض النظر عن التكلفة الاجتماعية الحقيقية للسلعة في حين انه في الاقتصاديات الرأسمالية هو قوى العرض والطلب في السوق التي تعبر عن علاقات الندرة النسبية لكل من المنتجات وعوامل الانتاج في الاقتصاد القومي . وكمثال بسيط على هذا فانه قد يحدث ان تحتم سياسة الاثمان في الاقتصاد الاشتراكي تخفيض ثمن سلعة معينة عن قيمة العمل الاجتماعي الذي بذل في انتاجها وذلك رغبة في تشجيع استعمالها بدلا من سلعة أخرى بديلة يراد الاقتصاد في استعمالها . وفي هذه الحالة يصبح تصدير السلعة الاولى عملية تجارية مربحة لانها تحقق فرقا في الاثمان ايجابيا كبيرا ، لكن هذه النتيجة تتعارض كما هو واضح مع الفرق الذي استهدفته سياسة تخفيض ثمن هذه السلعة عن تكلفتها الاجتماعية الحقيقية . وهكذا يترتب على اختلاف نظام الاثمان في اقتصاد التخطيط الاشتراكي أن يزداد فرق الاثمان الايجابي . أو أن يقل الفرق السلبي لمجرد تغيير سياسة الاثمان بواسطة قرارات المخططين بتخفيض اثمان الجملة للمشروع للسلع المصدرة أو زيادة هذه الاثمان بالنسبة الى السلع المستوردة وذلك دون أن يحدث أى تغيير في ظروف الانتاج أو في التكلفة الحقيقية للسلعة ، وبالعكس فقد يزداد الفرق السلبي أو يقل الفرق الايجابي لمجرد اجراء تغيير عكسي في اثمان السلع المشار اليها .

اما السبب الثانى لعجز مؤشر فرق الاثمان عن التعبير عن الفائدة الحقيقية التي تعود على الاقتصاد القومي الاشتراكي من تجارته الخارجية فهو سياسة سعر الصرف المتبعة في الدول الاشتراكية والتي تؤدى ، كما سبق أن رأينا ، الى تقرير سعر صرف مغالى فيه الى حد كبير لصالح العملة الوطنية وعدم تعبير معدل التبادل الرسمي ما بين العملة الوطنية والعملات الاجنبية عن القوة الشرائية الحقيقية للعملة الوطنية بالمقارنة بهذه العملات . وتؤدى سياسة سعر الصرف هذه الى مضاعفة تباعد نطاق الاثمان في اقتصاد التخطيط الاشتراكي في الاقتصاديات الرأسمالية التي يتعامل معها تجاريا وبالقالي ازيد عجز مؤشر فرق الاثمان عن أن يكون مؤشرا صالحا لقياس درجة الاقتصاد في العمل الاجتماعي ، أى درجة الفائدة الحقيقية التي يجنيها الاقتصاد القومي الاشتراكي نتيجة لنشاطه التجارى الخارجى . والواقع ان هذا العجز ليس أمرا مستغربا في اقتصاد التخطيط الاشتراكي وذلك نظرا للطبيعة الخاصة لهذا الاقتصاد والاسس التي يستند اليها الميزة له وحده والتي تختلف اختلافا جوهريا عن الاسس الميزة لاقتصاد السوق كما هو معروف في الدول الرأسمالية . والامر في هذا الصدد شبيه تماما بعجز مؤشر الربح في

اقتصاديات التخطيط الاشتراكى عن الدلالة عن الفعالية الاجتماعية الحقيقية لنشاط المشروع الاشتراكى وذلك بسبب تحديد الاثمان ، سواء كانت خاصة بعوامل الانتاج من مستلزمات انتاج مادية مختلفة وأجور أم خاصة بالمنتجات النهائية ، تحديدا مركزيا بواسطة قرارات المخططين قبل قيام المشروع بعملية الانتاج استنادا الى السياسة المقررة للاثمان فى الاقتصاد القومى دون الاعتماد على معيار موضوعى محدد فى هذا الصدد (١٢٢) .

لكن فشل مؤشر فرق الاثمان فى قياس الفائدة الحقيقية للتجارة الخارجية للاقتصاد الاشتراكى للسببين المشار اليهما لا ينفى وجود فائدتين لهذا المؤشر ، ولكن فى مجالين آخرين . والفائدة الاولى هى ان هذا المؤشر يصلح لقياس كفاءة النشاط التجارى لمؤسسة التجارة الخارجية فيما يتعلق باجتهادها للحصول على اثمان اعلى للصادرات أو اثمان اقل للواردات وذلك بشرط عدم حدوث تغيير فى الاثمان الداخلية التى تتعامل المؤسسة فيها ولا فى سعر الصرف المقرر . ذلك ان زيادة الفرق الايجابى أو نقصان الفرق السلبى للمؤشر مع ثبات كل من الاثمان الداخلية للسلع محل التبادل الخارجى وسعر الصرف انما يعنى ان الاثمان التى تباع بها الصادرات فى الاسواق الخارجية قد ارتفعت أو ان الاثمان التى تشتري بها الواردات من هذه الاسواق قد انخفضت . والفائدة الثانية لمؤشر الاثمان تتحصل فى أهميته بالنسبة الى ميزانية الدولة نظرا الى ان هذه الميزانية انما تتلقى صافى الفرق الايجابى للاثمان لكل السلع الداخلة فى التعامل التجارى الخارجى تصديرا أو استيرادا كإيرادات لها كما انها تدفع صافى الفرق السلبى لهذه الاثمان فى حالة تحققه كنفقة واجبة عليها وذلك على النحو السابق الاشارة اليه (١٢٣) .

(١٢٢) راجع فى هذا الموضوع مؤلفنا فى « الاقتصاد الاشتراكى » السابق الاشارة اليه ، ص ٤١١ - ٤٢٣

(١٢٣) راجع فى مؤشر فرق الاثمان
Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O., S. 73 - 76,
84 - 85, 96, 103 - 105, 111, 113, 117; Koehler, Economic..., op. cit., pp. 160 -
166, 167, 169; Pryor, Communist..., op. cit., pp. 101 - 105; Nykryn, Der
sozialistische..., a.a.O., S. 47 - 48; D. Lazaroiu, Ways of Increasing the
Efficiency of Exports (Problème économique, 1966, No. 2), «Soviet and
Eastern European Foreign Trade», vol. VII, No. 1, Spring 1968, pp. 19 -
22, 30 - 33; Rackowski, Export incentives, op. cit., p. 11; Borisenko (A.),
A propos du problème de l'efficacité du commerce extérieur socialiste
(Vnesn. Torg., 1964, 101,) «l'U.R.S.S. et les Pays de l'Est», No. 4. 1965,
pp. 878 - 879.

ثانيا : مؤشر النقد الاجنبى :

يتجنب هذا المؤشر ، وكذلك كافة المؤشرات التالية ، مشكلة استخدام سعر الصرف غير الواقعى السائد فى الدول الاشتراكية وذلك بمقارنة اثمان السوق مباشرة بالاثمان الداخلية . والهدف الرئيسى من هذا المؤشر هو اظهار نتيجة عمليات التصدير فيما يتعلق بالنقد الاجنبى بصفة خاصة وذلك نظرا الى انه تدخل فى انتاج بعض السلع المصدرة مواد أولية ونصف مصنوعة وتامة الصنع مستوردة سبق أن دفع ثمنها بالنقد الاجنبى أو حتى مواد وطنية لكنه يمكن تصديرها فى حالتها الاولى أو نصف المصنوعة فى مقابل نقد أجنبى . ويأخذ المؤشر شكل كسر يوضع فى بسطه حصيلة السلعة مقدرة بالعملة الاجنبية ، وفى مقامه ثمن هذه السلعة مقدرا بالعملة الوطنية .

وتقوم فكرة المؤشر على حذف قيمة المواد المستوردة ، أو هذه المواد المستوردة مضافا اليها المواد الوطنية القابلة للتصدير ، الداخلة فى انتاج السلعة المصدرة ، أى المستخدمة فى عملية انتاج هذه السلعة ، من حصيلة الصادرات ، أى من البسط ، مع تقدير هذه المواد جميعها بالنقد الاجنبى وفى نفس الوقت حذف قيمة هذه المواد نفسها من الثمن الداخلى للسلعة ، أى من المقام ، لكن مع تقديرها بالعملة الوطنية . وبهذا يمكن التوصل الى ما يتكلفه النقد الاجنبى الصافى الذى يحصل عليه الاقتصاد القومى من عمليات التصدير من عمل وطنى ومواد وطنية أولية ونصف مصنوعة . ويفيد هذا المؤشر فى تحليل فائدة صادرات الدول الاشتراكية التى تستورد موادا أولية ونصف مصنوعة وتامة الصنع بكثرة كى تستخدمها فى عملياتها الانتاجية ثم تقوم بتصدير سلع تامة الصنع بعد ذلك مثل المانيا الديمقراطية والمجر وتشيكوسلوفاكيا

ويأخذ مؤشر النقد الاجنبى صورا متعددة أهمها ما يأتى :

$$١ - \frac{\text{ث ص} - \text{ث د}}{\text{ث ود}} \quad \text{حيث ، بالاضافة الى ما سبق :}$$

ث د = ثمن السوق العالمية للمواد الاولى ونصف المصنوعة وتامة الصنع المستوردة فقط الداخلة فى انتاج السلعة المصدرة مقدرا بالعملة الاجنبية ،

و د = الثمن الداخلى ، أى ثمن الجملة للمشروع ، للمواد المستوردة المذكورة ، ولكن مقدرا بالعملة الوطنية .

وفى هذه الصورة من مؤشر النقد الاجنبى لا يحذف من بين المواد الداخلة فى انتاج السلعة المصدرة سوى المواد المستوردة فعلا . وتأخذ بهذه الصورة كل من تشيكوسلوفاكيا وبلغاريا .

$$٢ \quad \frac{\text{ث هـ} - \text{ث م}}{\text{ث ج} - \text{و م}} \quad \text{حيث :}$$

ث م = ثمن السوق العالمية للمواد الأولية وغيرها المستخدمة في انتاج السلعة المصدرة سواء كانت مواد مستوردة فعلا أم مواد وطنية لكنها قابلة للتصدير مقدرا بالعملة الاجنبية .

و م = الثمن الداخلى ، أى ثمن الجملة للمشروع ، للمواد المذكورة ، أى سواء المستوردة أم الوطنية القابلة للتصدير ، مقدرا بالعملة الوطنية .

وفى هذه الصورة من مؤشر النقد الاجنبى يراعى حذف كافة المواد المستوردة فعلا وكذلك الوطنية التى تتميز بقابليتها للتصدير والداخلة فى انتاج السلعة المصدرة . وتأخذ بهذه الصورة المانيا الديمقراطية وبولندا .

$$٣ \quad \frac{(\text{ث ص} - \text{ن خ}) - \text{ث م}}{\text{ث ج} - \text{و م} + \text{ن د}} = \frac{\text{ث ف} - \text{ث م}}{\text{ث ج} - \text{و م} + \text{ن د}} \quad \text{حيث}$$

ن خ = النفقات التجارية خارج حدود الدولة ، مثل نفقات النقل والتأمين وغيرها ، مقدرة بالعملة الاجنبية .

ن د = النفقات التجارية المذكورة ولكن داخل حدود الدولة ومقدرة بالعملة الوطنية .

ث ف = صافى ثمن السوق العالمية للصادرات مقدرا بالعملة الاجنبية (ث ص - ن خ) .

وتتميز هذه الصورة لمؤشر النقد الاجنبى باستبعادها النفقات التجارية فى الخارج التى تستلزم نقدا اجنبيا من حصيللة الصادرات وكذلك اضافة النفقات الداخلية ، مقدرة بالعملة الوطنية بطبيعة الحال ، الى ثمن الجملة للمشروع للسلعة المصدرة مما يعطى تعبيراً أدق لما يتكلفه النقد الاجنبى الصافى الذى يحصل عليه الاقتصاد القومى نتيجة صادراته من عمل وطنى وموارد وطنية أولية ونصف مصنوعة غير قابلة للتصدير .

وفى كافة الصور السابقة تدل قيمة المؤشر على ما يحصل عليه الاقتصاد القومى من وحدات النقد الاجنبى عند تصدير سلعة معينة فى مقابل كل وحدة نقدية وطنية ينفقها بمناسبة هذا التصدير ، وهكذا تزداد فعالية الصادرات كلما ازدادت قيمة المؤشر بطبيعة الحال (١٢٤) .

(١٢٤) لكن تتعين الإشارة الى أن المجر تنفرد باستخدام مؤشر النقد الاجنبى بصورة مكسبة فتجعل حصيللة النقد الاجنبى من التصدير فى المقام بدلا من البسط وقيمة السلعة المصدرة بالعملة الوطنية فى البسط بدلا من المقام . وعلى هذا فان صورة المؤشر تقع كما يلى :

$$\text{ث ج} - \text{و م}$$

$$\text{ث م}$$

وهناك أخيرا صورة مبسطة من مؤشر النقد الاجنبى تقوم على أساس استخراج النسبة المئوية لقيمة المواد الأولية وغيرها الداخلة فى انتاج السلعة المصدرة الى قيمة بيع هذه السلعة فى السوق الخارجية . وتأخذ هذه الصورة الشكل التالى :

$$\{ \frac{\text{ث د}}{\text{ث ص}} \times 100 \% .$$

وكلما نقصت النسبة المئوية المستخرجة كلما كان من الافضل ، من وجهة نظر النقد الاجنبى ، التوسع فى تصدير السلعة .

لكنه يلاحظ على مؤشر النقد الاجنبى فى كافة صورته أنه يستخدم الاثمان الداخلية فى الحساب مع عدم تعبيرها عن التكلفة الاجتماعية الحقيقية للمنتجات كما سبق أن رأينا (١٢٥) .

ثالثا : مؤشر المواد المستخدمة :

استخدم هذا المؤشر فى ألمانيا الديمقراطية وحدها ، ويقصد به المساعدة فى تحقيق عدد من الاهداف المترابطة والهامة بالنسبة الى هذه الدولة بصفة خاصة وهى التقليل من الواردات من المواد الأولية وغيرها الداخلة فى انتاج السلعة ، وزيادة الصادرات من المنتجات التى تتميز بكثافة العمل ، وأخيرا تكوين احتياطي أو تراكم معقول من النقد الاجنبى . وأهم ما يتميز به هذا المؤشر هو استبعاده تماما للاثمان الداخلية السائدة فى الدولة وبالتالي تجنب ما تسببه الطبيعة الخاصة لنظام الاثمان الاشتراكي من عدم تعبير اثمان السلع عن تكلفتها الاجتماعية الحقيقية على النحو السابق الاشارة اليه .

وتقوم فكرة هذا المؤشر ، وهو على شكل كسر أيضا ، على مقارنة صافى ثمن السوق العالمية للصادرات مقدرا بالعملة الاجنبية ، وهذه توضع فى البسط ،

وبدل مؤشر النقد الاجنبى بهذا الشكل على ما يتكفنه الاقتصاد القومى من وحدات النقد الوطنى عند تصدير سلعة معينة فى مقابل كل وحدة نقدية واحدة يحصل عليها من صافى النقد الاجنبى نتيجة لهذا التصدير . وفى هذه الحالة تنعكس بالطبع دلالة المؤشر وتزداد فعالية الصادرات كلما صغرت قيمة المؤشر لا كلما كبرت وذلك على عكس الوضع فى الدول الاشتراكية الاخرى .

(١٢٥) راجع فى مؤشر النقد الاجنبى

Alfred Zauberman, *The Criterion of Efficiency of Foreign Trade in Soviet - Type Economies*, «Economica», vol. XXXI, No. 121, Feb. 1964, pp. 6 - 7; Brauer, *Probleme der Ermittlung...*, a.a.O., S 93 - 94, 100 - 102; The Main..., op. cit., pp. 77 - 78; Wilczynski, *The Theory*, op. cit., pp. 70 71; Sagalov, *Des méthodes...*, op. cit., pp. 106 - 107, Georgiev, *Problèmes...*, op. cit., p. 657,

بثمن السوق العالمية مقدرا بالعملة الاجنبية أيضا للمواد الاولية وغيرها المستوردة فعلا والمستخدمه فى انتاج السلعة المصدرة ، أو هذه المواد المستوردة بالاضافة الى المواد الوطنية القابلة للتصدير ، وهذه توضع فى المقام . وبالنسبة الى الواردات فان المقارنة تتم ما بين ثمن السوق العالمية للواردات مقدرا بالعملة الاجنبية و ثمن هذه السوق مقدرا بالعملة الاجنبية أيضا للمواد الاولية وغيرها المستخدمة فى انتاج السلعة المستوردة .

وهناك صورتان للمؤشر فيما يتعلق بالتصدير وصورة واحدة فيما يتعلق بالاستيراد نعرضها ، مستخدمين الرموز نفسها السابق استخدامها ، فيما يلى :

$$1 - \frac{\text{ث ف}}{\text{ث د}} - 2 - \frac{\text{ث ف}}{\text{ث م}}$$

وتقيس كل من هاتين الصورتين الكسب الصافى من النقد الاجنبى الذى يعود على الاقتصاد القومى نتيجة تصدير سلعة معينة ، غاية ما هناك أن الصورة الاولى لا تأخذ فى الاعتبار الا المواد الاولية وغيرها المستوردة فقط والداخله فى انتاج هذه السلعة ، وبهذا تجرى المقارنة بين صافى ما تحصل عليه الدولة من نقد اجنبى نتيجة تصدير السلعة وما سبق أن دفعته فعلا من نقد اجنبى بسبب انتاجها وذلك عند استيراد المواد الاولية وغيرها التى استلزمها هذا الانتاج . أما الصورة الثانية فهى أكثر كمالا من الاولى اذ أنها لا تراعى النقد الاجنبى الذى انفق فعلا بسبب انتاج السلعة المصدرة فحسب بل تراعى أيضا ما يضيع على الدولة من نقد اجنبى كان يمكن أن تحصل عليه لو لم تقم بانتاجها ، ولهذا فانها تقارن بين صافى ما تحصل عليه الدولة من نقد اجنبى نتيجة تصدير السلعة وما سببه انتاجها من نفقات بالنقد الاجنبى سواء كانت هذه النفقات فى شكل نقد اجنبى دفع فعلا عند استيراد المواد الاولية وغيرها اللازمة لانتاج السلعة المصدرة أم كانت فى شكل نقد اجنبى كان يمكن للدولة أن تحصل عليه لو لم تستخدم مواد وطنية فى صنع السلعة المذكورة وقامت بتصدير تلك المواد وبيعها فى السوق العالمية .

ويدل مؤشر المواد المستخدمة فى صورتيه هاتين على ما يحصل عليه الاقتصاد القومى من وحدات النقد الاجنبى عند تصدير سلعة معينة فى مقابل كل وحدة واحدة من هذا النقد نفسه ينفقها بمناسبة هذا التصدير . وبطبيعة الحال فانه كلما كانت قيمة المؤشر ، أو خارج الكسر ، كبيرة كلما دل هذا على فعالية الصادرات من وجهة نظر النقد الاجنبى لانه يعنى تحصيل قيمة من هذا النقد أكبر من التى انفقت فى هذا الصدد . أما اذا كانت قيمة المؤشر أقل من الواحد الصحيح فانه يعنى بكل وضوح أن عملية التصدير محل البحث انما تسبب خسارة للاقتصاد القومى من النقد الاجنبى وبالتالى يكون من العبث المحض ، من وجهة نظر النقد الاجنبى دائما ، القيام بمثل هذه العملية .

أما الصورة الثالثة لمؤشر المواد المستخدمة والخاصة بالواردات فهي : -

$$\frac{\text{ث و}}{\text{ث م}} \quad ٣ -$$

ويقارن هذا المؤشر بين ما يتكلفه الاقتصاد القومي نتيجة لاستيراد السلعة من نقد أجنبي يدفع كتمن لشرائها من السوق العالمية وبين ما يتكلفه هذا الاقتصاد من نقد أجنبي إذا امتنع عن استيرادها وقام بصنعها في الداخل . وتمثل هذه التكلفة الأخيرة في النقد الأجنبي المدفوع ثمنًا للمواد الأولية وغيرها اللازمة لانتاج السلعة والمشتراة من السوق العالمية بالإضافة إلى ما يضيع على الدولة من نقد أجنبي نتيجة لعدم تصدير المواد الأولية وغيرها الوطنية إلى الأسواق الخارجية واستخدامها بدلًا من هذا في صناعة السلعة محل البحث . ولهذا فإن هذا المؤشر يساعد في تقرير ما إذا كان من الأفضل استيراد المواد الأولية وغيرها الداخلة في انتاج السلعة والقيام بعملية الانتاج في الداخل وذلك بدلًا من استيراد هذه السلعة تامة الصنع . فإذا كانت قيمة المؤشر أقل من الواحد الصحيح فإنه يكون من الأفضل للاقتصاد القومي ، من وجهة نظر النقد الأجنبي ، أن يتولى انتاج السلعة في الداخل واستيراد ما يلزم هذا الانتاج من مراد أولية وغيرها من السوق العالمية وذلك بدلًا من استيرادها تامة الصنع . وكلما زادت قيمة المؤشر عن الواحد الصحيح كلما زادت فعالية هذا الحل . وبطبيعة الحال فإنه إذا كان المؤشر أقل من الواحد الصحيح فإنه يصبح من المحتم ، من وجهة نظر النقد الأجنبي دائمًا ، استيراد السلعة تامة الصنع من الأسواق الأجنبية .

ونشير أخيرا إلى نقد يوجه إلى مؤشر المواد المستخدمة فيما يتعلق بالصادرات ، أي في صورتيه الأولى والثانية السابق ذكرهما . ذلك أنه من غير الواضح ما إذا كان من المتعين حساب قيمة المواد الأولية وغيرها المستخدمة في انتاج السلعة وهي في آخر مراحل الانتاج أو على العكس حسابها في هذه المرحلة بالإضافة إلى مراحل الانتاج الأخرى السابقة عليها وذلك حتى يمكن اللقاء نظرة أكثر شمولًا وصحة للموضوع . وهناك حالة واقعية في ألمانيا الديمقراطية تدل على عدم تطابق النتيجة التي يتوصل إليها عند حساب مؤشر المواد المستخدمة بالنظر إلى المرحلة الأخيرة للانتاج فحسب وتلك التي يتوصل إليها عند حسابه أخذًا في الاعتبار بالإضافة إلى ذلك المرحلة السابقة على المرحلة الأخيرة . فعند حساب المؤشر بالنسبة إلى إحدى منتجات الصناعة الثقيلة أخذًا في الاعتبار المواد الأولية وغيرها الداخلة في الانتاج في المرحلة الأخيرة فقط وجد أنه ١٣٣٩ر١ ، وعندما أجرى تحليل للمواد المستخدمة في المرحلة قبل الأخيرة للانتاج وأضيفت هذه المرحلة إلى المرحلة الأخيرة ارتفع المؤشر وأصبح ١٩٤ر١ . وبطبيعة الحال فإن السبب في هذا لابد وأن يرجع إلى أنه استخدمت في المرحلة قبل الأخيرة عوامل انتاج غير قابلة للتصدير قيمتها أكبر بكثير من قيمة ما استخدم فيها من عوامل انتاج قابلة للتصدير ، وبالفعل فقد استغرقت الأجور في

تلك المرحلة ، وهى عبارة عن تجهيزات كهربائية للمنتج المشار اليه ، أكثر من ثلثى كافة نفقاتها (١٢٦) .

رابعاً : مؤشر العمل الوطنى الحى :

يهدف هذا المؤشر الى قياس فعالية العمل الوطنى الحى فى انتاج الصادرات من وجهة نظر النقد الاجنبى وذلك عن طريق تحديد ما يعود على الاقتصاد القومى من نقد اجنبى فى مقابل تصدير هذا العمل المبدول فى تصنيع آخر مراحل انتاج سلعة معينة (١٢٧) . وهو يظهر العلاقة ، وان كان ذلك بطريقة غير مباشرة ، ما بين انتاجية العمل الوطنى من جهة وانتاجية العمل على المستوى الدولى من جهة أخرى . والفكرة التى يقوم عليها هذا المؤشر هى مقارنة حصيلة الصادرات من النقد الاجنبى المقابلة للجزء « غير المادى » من قيمة السلعة المصدرة بقيمة النفقات « غير المادية » أيضاً التى استلزمها انتاج هذه السلعة نفسها . ويفيد هذا المؤشر فى اقامة مقارنة ما بين الفائدة التى تعود على الاقتصاد القومى ، من وجهة نظر النقد الاجنبى ، من تصدير سلعة معينة تامة الصنع والفائدة التى تعود عليه من تصدير المواد الأولية ونصف المصنوعة مباشرة الداخلة فى انتاج هذه السلعة . وهناك صورتان شائعتان لهذا المؤشر نعرضهما فيما يلى :

$$١ - \frac{\text{ث ف} - \text{ث ك}}{\text{ف ج} - \text{و ك} + \text{ن د}} = \frac{\text{ن ف}}{\text{ن ع} + \text{ن د}} \text{ حيث}$$

ث ك = ثمن السوق العالمية لكافة المواد الأولية وغيرها المستخدمة فى انتاج السلعة المصدرة مقدرا بالعملة الاجنبية سواء كانت مواد مستوردة أم وطنية وسواء كانت فى الحالة الاخيرة قابلة للتصدير أم غير قابلة له .

و ك = ثمن الجملة للمشروع مقدرا بالعملة الوطنية لكافة المواد المذكورة نفسها .

(١٢٦) راجع فى مؤشر المواد المستخدمة

Pryor, The Koehler, Economic..., op. cit., pp. 169-171. وراجع كذلك
Communist..., op. cit., pp. 114 - 121.

(١٢٧) ومعروف أن العمل الحى هو الجزء من تكلفة السلعة الذى يأخذ شكل أجور تدفع الى العمال فى مقابل الحصول على قوة عملهم ويطلق عليه فى الاقتصاد الماركسى ، والاقتصاديات الاشتراكية بطبيعة الحال ، اسم رأس المال المتغير . أما الجزء الآخر من تكلفة السلعة فهو العمل المتجدد أو المخزن والذى يأخذ شكل أموال انتاج سواء كانت آلات ومعدات ، ويمثلها بمقابل الاستهلاك ، أم مواد أولية ويطلق عليه اسم رأس المال الثابت . راجع فى هذا وفى نظرية العمل فى القبية بصفة عامة مؤلفنا فى « المذاهب الاشتراكية » ، الطبعة الثانية ، دار المعارف ، ١٩٦٩ ، ص ٢٠٤-٢٢٥

ن ف = فائض النقد الاجنبى المتبقى من ثمن السلعة بعد خصم قيمة
'لرود المستخدمة أيا كانت (ث ف - ث ك) .

ن ع = نفقات العمل الوطنى الحى ، أى الاجور بعبارة أخرى . المبذول
فى انتاج المرحلة الاخيرة للسلعة بالاضافة الى ربح المشروع المنتج لها (ث ج -
وك) .

وبدل هذا المؤشر على ما يعود على الاقتصاد القومى من وحدات النقد
الاجنبى بمناسبة تصدير سلعة معينة فى مقابل كل وحدة نقدية وطنية واحدة من
نفقات العمل الحى ، أى الاجور ونفقات الادارة العامة للمشروع المنتج
والنفقات التجارية الداخلية .

$$٢ - \frac{\text{ث ف} - \text{ث ك}}{\text{ن ع} - \text{د ك}} = \frac{\text{ن ف}}{\text{ن أ}} \quad \text{حيث :}$$

د ك = ربح المشروع المنتج للسلعة المصدرة .

ن أ = نفقات العمل الوطنى الحى المبذول فى انتاج المرحلة الاخيرة
للسلعة المستوردة (ن ع - د ك) .

وهذه الصورة من المؤشر تتميز بأنها أكثر تعبيراً عن الهدف المقصود وهو
قياس فعالية العمل الوطنى الحى لأنها لا تأخذ فى الاعتبار من كافة أنواع نفقات
السلعة سوى نفقة هذا العمل وحده وتستبعد نفقات الادارة العامة للمشروع
المنتج لها وكذلك النفقات التجارية الداخلية . وهكذا يدل المؤشر فى هذه
الصورة على وحدات النقد الاجنبى التى يحصل عليها الاقتصاد القومى فى
مقابل اتفاق وحدة وطنية واحدة فى شكل أجور ، أو نفقة عمل حى ، بمناسبة
تصدير سلعة معينة . وبطبيعة الحال فانه فى كافة هذه الصور تزداد فعالية
العمل الوطنى فى مجال تصدير السلعة محل البحث ، من وجهة نظر النقد
الاجنبى ، كلما ازدادت قيمة المؤشر .

لكنه تؤخذ عدة أمور على مؤشر العمل الوطنى الحى أهمها اعتماده على
الاثمان الداخلية مع ما يميزها من طبيعة خاصة سبق الإشارة إليها مما يؤثر
فى حقيقة الحساب ، وأنه يخشى أن تؤدي مراعاة دلالة هذا المؤشر فى النهاية
الى تشجيع تصدير سلع تتميز بكثافتها الرأسمالية الكبيرة ، أى بمعامل رأس
مال — عمل كبير ، فى حين قد تقتضى مصلحة الاقتصاد القومى على العكس عدم
تشجيع تصدير مثل هذه السلع . ويضاف الى هذا وجود صعوبة فى تحديد
ثمن السوق العالمية بدقة للمواد الوطنية الاولى وغيرها التى تتميز بعدم قابليتها
للتصدير . وفضلاً عن كل هذا فانه يثور التساؤل حول ما اذا كان حساب
المؤشر ، أى تقسيم تكلفة انتاج السلعة المصدرة الى نفقة العمل الوطنى الحى
من جهة ونفقة المواد الاولى وغيرها الداخلة فى الانتاج أو ثمن هذه المواد من

جهة أخرى ، فى آخر مراحل الانتاج فحسب كفىل باعطاء فكرة صحيحة عن فعالية هذا العمل على النحو المطلوب . ويفضل الكثيرون اجراء هذا التقسيم فى كافة مراحل انتاج السلعة ، أو على الاقل تقسيم تكلفة كافة المواد نصف المصنوعة وثامة الصنع الداخلة فى آخر مراحل انتاج السلعة الى أجور من جهة و ثمن المواد الأولية وغيرها المستخدمة فى انتاج هذه المواد من جهة أخرى .

لكن مؤشر العمل ، بالرغم من كل هذا ، قد وجد استعمالا على نطاق واسع فى مختلف الدول الاشتراكية وأجرت غالبيتها حسابه بالنسبة الى حوالى ٧٠ أو ٨٠ فى المائة من السلع التى تصدرها (١٢٨) .

خامسا : مؤشر علاقات التبادل ،

تستخدم كل من المجر وتشيكوسلوفاكيا وألمانيا الديمقراطية مؤشرا ثانويا يهدف الى اعطاء فكرة تتصل بمفهوم معدلات التبادل بالمعنى المعروف فى الدول الرأسمالية ، لكن طريقة حساب هذا المؤشر تختلف الى حد ما عما هو متبع لقياس معدل التبادل فى العالم الرأسمالى . فاذا كانت أبسط الطرق وأكثرها شيوعا للتعبير عن هذا المعدل فى الدول الرأسمالية هى مقارنة التغير فى مستوى أسعار الصادرات بالتغير فى مستوى أسعار الواردات فى شكل منوى وبالتالي اعتبار أن معدل التبادل هو فى صالح الدولة اذا زادت النسبة المئوية المستخرجة عن ١٠٠ فى المائة وفى غير صالحها اذا نقصت عن ذلك ، فان مؤشر علاقات التبادل فى الدول الاشتراكية انما يحسب فى صورة كسر يوضع فى بسطه النسبة ما بين الاسعار الفعلية لعقود الصادرات وأكثر الاثمان ارتفاعا التى يمكن الحصول عليها من هذه الصادرات ، أى الاثمان العالمية للسلع المصدرة فى الفترة محل البحث بعبارة أخرى ، ويوضع فى مقامه النسبة ما بين الاثمان للواردات والاثمان العالمية السائدة للسلع المستوردة . ويسمح هذا المؤشر بتقدير مدى استفادة الاقتصاد القومى من الموقف العالمى السائد فيما يتعلق بأثمان السلع محل التبادل التجارى الخارجى تصديرا أو استيرادا . ومن الواضح أنه كلما زادت قيمة المؤشر عن الواحد الصحيح كلما دل هذا على استفادة الاقتصاد القومى من الموقف المشار اليه ، والعكس صحيح (١٢٩) .

(١٢٨) راجع فى مؤشر العمل الوطنى الحى

Brauer, Probleme der Ermittlung..., a.a.O.

S 97 - 98, 119; Koehler, Economic..., op. cit., pp. 171 - 177; Wilczynski, The Theory..., op. cit., pp. 72 - 73 Pryor, The Communist..., op. cit., pp. 109, 110 - 111; Georgiev, Problèmes..., op. cit., p. 657; Sastitko, Les méthodes..., op. cit., p. 111.

(١٢٩) راجع مؤشر علاقات التبادل

Georgiev, Problèmes..., op. cit., p. 657.

سادسا : مؤشر الاستثمار :

تستعمل كافة المؤشرات المشار اليها حتى الان كأدوات تحليلية للتوصل الى احسن استخدام ممكن للطاقت الانتاجية الموجودة فعلا في الاقتصاد القومي من أجل تعظيم فعالية التجارة الخارجية ، أى لتحديد شكل أفضل هيكل سلمي لتجارة هذا الاقتصاد الخارجية في ظل هيكل انتاجى داخلى معطى . وهكذا فان هذه المؤشرات انما تنصرف الى الاجل القصير وتستخدم فى أعمال التخطيط قصير المدى أو الجارى وتقوم على أساس افتراض ثبات الامكانيات الانتاجية .

لكن من المهم أيضا ، وإلى جانب مثل هذا النوع من المؤشرات ، أن تكون هناك مؤشرات أخرى من نوع مختلف تهدف الى ايضاح العلاقة بين الاستثمارات من جهة والتجارة الخارجية من جهة أخرى ، أى مؤشرات تقيس فعالية الاستثمارات بالنسبة الى التجارة الخارجية بعبارة أخرى . والواقع أن هذه المؤشرات ، أى مؤشرات الاستثمار ، لا غنى عنها لاتخاذ القرارات الصحيحة فيما يختص بتوجيه الاستثمارات الجديدة التى تزيد من الطاقات الانتاجية للاقتصاد القومى على نحو يعظم من النقد الاجنبى الصافى الذى تحصل عليه الدولة نتيجة لتصدير منتجات هذه الاستثمارات الجديدة . وتنصرف مؤشرات الاستثمارات ، على عكس المؤشرات الاخرى ، الى الاجل الطويل وتستخدم فى أعمال التخطيط متوسط المدى وطويل المدى .

وقد بدأ الاهتمام بمؤشر الاستثمار فى السنوات الاخيرة بعد ازدياد الاهتمام بالتخطيط طويل الاجل وتنسيقه ما بين الدول الاشتراكية وبالتالي ازدياد الاهتمام بالعلاقات التجارية طويلة الاجل ما بين هذه الدول . وقد كانت بولندا الدولة التى بدأ فيها أولا الاهتمام باكتشاف فعالية الاستثمار بالنسبة الى التجارة الخارجية وظهرت فيها عدة صور لمؤشر الاستثمار ثم تلت هذا أبحاث أخرى متعددة فى الموضوع نفسه فى باقى الدول الاشتراكية الأخرى .

وتقرم فكرة مؤشر الاستثمار على مقارنة صافى الحائز من النقد الاجنبى الناتج عن تصدير سلعة معينة ، أو عن زيادة تصديرها ، بقيمة الاستثمارات الجديدة اللازمة لانتاج هذه السلعة أو للتوسع فى انتاجها ، وبالتالي اظهار فعالية هذه الاستثمارات من وجهة نظر النقد الاجنبى الذى يعود على الاقتصاد القومى من الاستثمارات الجديدة التى تقام فيه . وقد طبق مؤشر الاستثمار فى كافة الدول الاشتراكية بالنسبة الى عدد كبير من هذه الاستثمارات . ونعرض فيما يلى الصورتين الرئيسيتين لهذا المؤشر :

مج (ث ف — ث د)

حيث

أ ف

مج (ث ف — ث د) = القيمة الاضافية من صافى النقد الاجنبى الذى تحصل عليه الدولة خلال عام نتيجة لزيادة معينة فى الطاقة الانتاجية للصناعة التصديرية .

أ ف = قيمة الاستثمار الضرورى لتحقيق الزيادة المعينة المذكورة فى الطاقة الانتاجية فى المرحلة الاخيرة للانتاج مقدرة بالاثمان الداخلية وبالعملة الوطنية .

وتحدد هذه الصورة من مؤشر الاستثمار ما يعود على الاقتصاد القومى سنويا من وحدات النقد الاجنبى الصافى نتيجة لاستثمار ما قيمته وحدة نقدية وطنية واحدة . وبطبيعة الحال فان ازدياد قيمة المؤشر انما تدل على زيادة فعالية الاستثمار من وجهة نظر النقد الاجنبى (١٢٠) . وتستخدم هذه الصورة لاجراء مقارنة بين عدد من الاستثمارات المحتملة أو الممكنة لتقدير درجة كفاءة كل منها من وجهة نظر النقد الاجنبى التى يعود على الاقتصاد القومى من القيام بها .

لكنه من الواضح انه يلزم أن تكون لكافة الاستثمارات محل المقارنة مدة استغلال واحدة ، أما اذا اختلفت المدة ما بين هذه الاستثمارات فانه يتعين ادخال عامل الوقت فى الحساب وهذا ما تتكفل به الصورة الثانية والاكثر كمالا لمؤشر الاستثمار والتي نعرضها فيما يلى

$$٢- \frac{\text{مج (ث ف - ث د) } \times \text{س}}{\text{أ ف}} \quad \text{أو} \quad \frac{\text{مج (ث ف - ث د)}}{\frac{\text{أ ف} \times \text{س}}{\text{س}}} \quad \text{حيث :}$$

س = مدة استغلال الاستثمار ، أى عدد سنوات حياته بعبارة أخرى .
ويلاحظ ، مثلا ، ان لجنة التخطيط فى بولندا تضع $\frac{1}{س}$ يساوى ١٥ فى المائة .
مما يعنى أنها تريد أن يستهلك الاستثمار فى حوالى سبع سنوات (س = ٧ سنوات) .

وتظهر هذه الصورة من مؤشرات الاستثمار ما يعود على الدولة طوال مدة استغلال الاستثمار من نقد أجنبى صافى نتيجة لاستثمار ما قيمته وحدة نقدية وطنية واحدة . وهنا ايضا تدل الزيادة فى قيمة المؤشر على ازدياد فعالية الاستثمار من وجهة نظر النقد الاجنبى (١٢١) .

(١٢٠) ويمكن أن يصاغ المؤشر فى صورة عكسية بأن توضع أ ف فى البسط وليس فى المقام وأن توضع مج (ث ف - ث د) فى المقام وليس فى البسط . ولا يغير هذا من واقع الامر شيئا ، غاية ما هناك أن دلالة المؤشر تصبح عكسية . هى الأخرى بالطبع . ويحدد المؤشر بهذا الشكل مقدار ما يتعين على الاقتصاد القومى أن يستثمره من وحدات نقدية وطنية من أجل الحصول على وحدة واحدة من النقد الاجنبى سنويا . وهكذا فانه كلما صغرت قيمة المؤشر بهذه الصورة كلما دل هذا على فعالية أكبر للاستثمار من وجهة نظر النقد الاجنبى .

(١٢١) راجع فى مؤشر الاستثمار

Koehler, *Economic...*, op. cit. pp. 181 - 182; Wilczynski, *The Theory...*, op. cit., pp. 74 - 75; Pryor, *The Communist...*, op. cit., pp. 128 - 129. Sagalov, *Des Méthodes...*, op. cit., pp. 108 - 109; Sagalov, *L'efficacité...*, op. cit., p. 390.

سابعاً : المؤشر التركيبي :

لا شك أن التقدير الكامل لفعالية الصادرات من حيث تمكين الدولة من الحصول على نقد أجنبي صاف لا يمكن أن يتم إلا بأخذ النفقات الرأسمالية ، أى الاستثمارات ، اللازمة لتحقيق هذه الصادرات فى الاعتبار وذلك الى جانب النفقات الجارية التى يستلزمها انتاج هذه الصادرات نفسها ومقارنة حصيللة الصادرات من النقد الاجنبى بكلا هذين النوعين من النفقات مجتمعين فى نفس الوقت . وهكذا توصل الاقتصاديون البولنديون الى ضرورة الجمع ما بين مؤشر الاستثمار ومؤشر النقد الاجنبى فى شكل مؤشر تركيبى لفعالية الصادرات يعبر عن فعالية كافة وجوه الانفاق على السلعة المصدرة سواء كان انفاقا استثماريا أم انفاقا جاريا وذلك من وجهة نظر النقد الاجنبى . ويتخذ هذا المؤشر الصورة الآتية :

$$1 - \frac{\text{م ج (ث ف - ث د) } \times \text{س}}{\text{ث ج - و د}} + \frac{\text{ث ف - ث د}}{\text{ث ج - و د}}$$

وتستخدم هذه الصورة الاولى من المؤشر التركيبى فى المقارنة ما بين نوعين من الاستثمار من وجهة نظر النقد الاجنبى ، فاذا تساوت الاستثمارات فى قيمة مؤشر الاستثمار (الشق الاول من المؤشر التركيبى) فانه يفضل الاستثمار صاحب القيمة الاكبر لمؤشر النقد الاجنبى (الشق الثانى من المؤشر التركيبى) ، أما اذا تساويا فى قيمة مؤشر النقد الاجنبى فانه يفضل الاستثمار صاحب القيمة الاكبر لمؤشر الاستثمار . وفى حالة ما اذا اختلفت قيمتا كل من المؤشرين فى نوع الاستثمار فانه يجمع ما بين المؤشرين بالنسبة الى كل نوع من نوعى الاستثمار فى شكل الصورة التالية من المؤشر التركيبى :

$$2 - \frac{\text{ث ج - و د} + \text{أ ف} \times 1}{\text{س}}$$

وفى هذه الحالة يفضل الاستثمار ذو القيمة الاعلى للمؤشر التركيبى . وبطبيعة الحال فانه يمكن حساب المؤشر التركيبى فى الصورة الآتية أيضا

$$3 - \frac{\text{ث ف - ث م}}{\text{ث ج - و م} + \text{أ ف} \times 1}$$

وهنا لا يستبعد من ثمن السوق العالمية للصادرات مقدرا بالعملة الاجنبية قيمة المواد الأولية وغيرها الداخلة فى انتاج السلعة المستوردة فعلا فحسب بل يستبعد أيضا من هذا الثمن قيمة المواد الوطنية الداخلة فى انتاج السلعة طالما كانت قابلة للتصدير . وفى هذه الحالة يستبعد أيضا من ثمن الجملة للمشروع

للسلعة المصدرة ثمن الجملة للمشروع للمواد المستخدمة سواء كانت مستوردة فعلا أم كانت وطنية لكنها قابلة للتصدير وذلك على النحو السابق الإشارة إليه عند دراسة مؤشر النقد الاجنبى (١٣٢) .

(١٣٢) راجع فى المؤشر التركيبى

Wilczynski, *The Theory...*, op. cit., p. 75; Koehler, *Economic...*, op. cit., p. 162; Sagalov, *Des Méthodes...*, op. cit., p. 109.

تنظيم التجارة الخارجية

دكتور الفونس عزيز

١ - اسس تنظيم التجارة الخارجية (١)

ان نجاح اى قطاع فى تحقيق اهدافه لا يتوقف فقط على استخدام الاسلوب العلمى فى تخطيط نشاط هذا القطاع ، أو وضوح الاطار التنظيمى الذى ينظم تسلسل مراحل اعداد خطة القطاع ومتابعة تنفيذها بين الاجهزة المختصة ، أو اقتراح السياسات الاقتصادية المختلفة للتأثير فى نشاط هذا القطاع بهدف خلق الظروف والشروط المهيئة لامكان تحقيق اهداف خطته ، وانما يتوقف أيضا على ملائمة وسلامة الهيكل التنظيمى للقطاع .

ففى الاقتصاد المخطط تخطيطا شاملا وحيث تعكس خطة التنمية الشاملة الترابط العضوى للقطاعات المختلفة للاقتصاد القومى يبرز عامل التنظيم كعامل هام فى انجاح خطة التنمية . ان وضوح خريطة الهيكل التنظيمى العام للاقتصاد القومى وتحديد الاطار التنظيمى لكل قطاع وهيكله التنظيمى الداخلى مشكلة تفرض نفسها وبشكل دورى حيث تختلف العلاقات والظروف باختلاف مراحل التطور لتباين التركيب القطاعى للاقتصاد القومى فى كل مرحلة .

ان التنظيم الامثل للاقتصاد القومى ولائى قطاع فى الاقتصاد المخطط تخطيطا شاملا يتحدد فى ضوء قدرته على تحقيق المهام التالية :

١ - اعداد السليم للخطة .

٢ - تنفيذ الخطة عند أعلى مستوى من الكفاية بما يمكن من تحقيق اهدافها .

٣ - متابعة تنفيذ الخطة .

هذه بشكل عام المقومات الاساسية التى يجب أن تؤخذ فى الاعتبار عند تحديد الهيكل التنظيمى لاي قطاع ، ولكن بالاضافة فان لكل قطاع خصائصه الخاصة التى تترك طابعها المميز على الهيكل التنظيمى الخاص به .

(١) انظر مقال د. فؤاد مرسى « تنظيم التجارة الخارجية » - مجلة مصر المعاصرة - يوليو

اسس تنظيم التجارة الخارجية فى الاقتصاد المخطط :

يمكن أن تتحدد الاسس العامة فى تنظيم التجارة الخارجية فى الاقتصاد المخطط تخطيطا شاملا على الوجه الاتى :

أولا : تركيز نشاط التجارة الخارجية فى مؤسسات التجارة الخارجية .

ثانيا : قصر نشاط شركات التجارة الخارجية على التجارة الخارجية .

ثالثا : التخصص السلعى بين شركات التجارة الخارجية .

رابعا : ايجاد الصيغة التنظيمية الملائمة لتنسيق نشاط قطاع التجارة الخارجية مع قطاعات الاقتصاد القومى الاخرى .

أولا - تركيز نشاط التجارة الخارجية فى مؤسسات التجارة الخارجية :

يثور الجدل كثيرا حول ما اذا كان من الافضل قصر نشاط التجارة الخارجية على مؤسسات التجارة الخارجية المتخصصة أم يترك نشاط التجارة الخارجية حرا تباشره مختلف المؤسسات فى القطاعات الاخرى . ويستند الرأى الثانى الى حجج مختلفة من أهمها أن فصل الانتاج عن التجارة الخارجية يسبب الكثير من المشاكل لوحداث الانتاج ، فهذه الوحدات ترى أن مؤسسات التجارة الخارجية لا تستطيع أن تأخذ فى الاعتبار أو تدقق فى المواصفات الفنية الدقيقة لمستلزمات الانتاج والسلع الاستثمارية المستوردة ، كما أن تحميل مؤسسات التجارة الخارجية وحدها عبء استيراد كل ما يلزم للاقتصاد القومى من آلاف السلع الوسيطة والاستثمارية لا شك يثقل كاهلها ، كما انها لا تستطيع أن تحافظ على التوقيت الزمنى المطلوب فى استيراد مختلف السلع الامر الذى قد يترتب عليه عدم تشغيل المصانع بكامل طاقاتها أو قد يؤدي ذلك بمؤسسات الانتاج ان تبالغ فى طلبات استيرادها لتكوين احتياطي أكبر من النسب التى تعتبر مثلى من وجهة نظر الاحتفاظ بالمخزون المناسب مما يزيد من عبء تكلفة وتمويل المخزون . هذا عن الاستيراد . اما عن التصدير فمؤسسات الانتاج ترى أيضا أن مؤسسات التجارة الخارجية لا تتوافر لديها الخبرة أو المعرفة الفنية التى تؤهلها لابرار المواصفات والخصائص الفنية الدقيقة لكثير من السلع المصدرة ، وبالتالي فمؤسسات الانتاج اقدر من مؤسسات التجارة الخارجية على القيام بالدعاية وتسويق منتجاتها فى الخارج . وايضا تدعى مؤسسات الانتاج أن ابتعادها عن مباشرة نشاط التجارة الخارجية لا يساعدها على الوقوف على أحدث التطورات التكنولوجية فى الخارج .

ولكن مهما تعددت حجج الرأى القائل بعدم تركيز التجارة الخارجية فى يد مؤسسات التجارة الخارجية فانه يجب أن نأخذ فى الاعتبار أن كثيرا من مشاكل الاستيراد والتصدير التى تشكو منها مؤسسات الانتاج لا ترجع الى فصل الانتاج عن التجارة الخارجية وانما ترجع فى المحل الاول الى عدم الوصول بعد

الى التخطيط الامثل للتجارة الخارجية ، والى عدم الوصول الى التنظيم الامثل للتجارة الخارجية والى عدم تزويد قطاع التجارة الخارجية بكافة الامكانيات التى تساعد على مباشرة نشاطه عند أعلى مستوى من الكفاية .

وفيما يلى استعراض لاهم الاعتبارات التى تدعونا الى القول بافضلية تركيز نشاط التجارة الخارجية فى مؤسسات التجارة الخارجية :

١ - ان مبدأ التخصص النوعى الذى أخذنا به لا شك فى انه أحد العوامل التى ساهمت فى تطوير النشاط الاقتصادى لمختلف القطاعات حيث انه يساعد على حصر المشاكل الخاصة والمميزة لكل قطاع والتعرف على واقعها ودقائقها الامر الذى يمكن من مواجهتها واقتراح الحلول المناسبة . فلا شك أن لكل قطاع مشاكله المعقدة ، فلقطاعات الإنتاج مشاكلها الخاصة والمتميزة عن مشاكل قطاعات التجارة الخارجية أو التجارة الداخلية أو النقل . الخ ، وكذلك داخل قطاعات الانتاج تختلف أيضا نوعية المشاكل فلقطاع الزراعة مشاكله الخاصة به والتى تختلف عن مشاكل قطاع الصناعة ، ومشاكل قطاع الصناعات الكيماوية تختلف عن مشاكل قطاع الصناعات الهندسية . وهكذا ، الامر الذى يؤدى بنا الى القول بضرورة عدم تحميل قطاع بمشاكل قطاع آخر .

ان نشاط التجارة الخارجية يرتبط به كثير من المشاكل كدراسة الاسواق الخارجية والعوامل التنافسية السائدة من سعريه وتكنولوجية . الخ دراسة الآثار الناجمة عن قيام التكتلات الاقتصادية الاقليمية ، ودراسة سياسات التجارة الخارجية والصرف الاجنبى للبلاد المختلفة ، ودراسة مشاكل تمويل التجارة الخارجية وعمليات الاقتراض الاجنبى ومشاكل النقل البحرى والتأمين ، وغير ذلك من المشاكل العديدة . ان الادراك التام لطبيعة هذه المشاكل وتقديرها يوضح أهمية عدم تحميل قطاعات الإنتاج بمشاكل قطاع التجارة الخارجية ويوضح ضرورة قيام أجهزة متخصصة لتحمل عبء هذه المشاكل .

٢ - أن شيوع عمليات التجارة الخارجية بين جهات اختصاص متعددة تنتمى الى قطاعات مختلفة يضعف من المقدرة على التخطيط السليم للتجارة الخارجية . ان احد الشروط الاساسية للتخطيط الناجح يتمثل فى القدرة على تناول مشاكل القطاع فى صورة شاملة مترابطة ، لذلك فشيوع عمليات التجارة الخارجية بين جهات متعددة وما ينجم عنه من صعوبة تحديد حجم الفوائض المتاحة للتصدير واحتياجات الاستيراد فى اطار مترابط لا يساعد على التخطيط السليم للتجارة الخارجية .

ان التحديد السليم لاهداف الواردات اجمالا وتفصيلا يصعب ان يتم بمعزل عن بعضها البعض ، ان تحديد اهداف الواردات من جانب جهات متعددة لا يساعد على تخطيط الواردات وترتيبها فى شكل أولويات . وكذلك يصعب تحديد اهداف الصادرات بمعزل عن بعضها البعض فالكثير من الصادرات ذات

طابع تنافسى فى استخدام عوامل الانتاج. وايضا يصعب تحديد اهدف الصادرات بمعزل عن اهدف الواردات اجمالا وتفصيلا . اجمالا لان المقدرة على الاستيراد تحدد ماكانيات التصدير ، وتفصيلا لان الكثير من سلع التصدير والواردات ذات طبيعة احتلالية .

لذلك فعدم وجود جهاز مسئول تتركز فيه مسئولية تنسيق عمليات التصدير والاستيراد تخطيطا وتنفيذا على مستوى الاقتصاد القومى يضعف ولا شك من المقدرة على التخطيط السليم للتجارة الخارجية ، الامر الذى يؤدى الى اعداد ميزانية نقدية يغلب عليها طابع المساومة عند تحديد تقديراتها ولا تعكس تماما امكانيات التصدير واحتياجات الاستيراد مما لايساعد على تحقيق اهداف خطة التنمية .

٣ - هذا وبالإضافة فان تشييت التجارة الخارجية تصديرا واستيرادا بين جهات متعددة متفرقة لا يمكن من قياس « كفاءة » قطاع التجارة الخارجية ، بمعنى قياس « العائد الاجتماعى » لنشاط التجارة الخارجية « كوحدة واحدة » ، ان وجود هذا التشييت يقتصر مفهوم الربح أو العائد على المفهوم العادى الذى يتمثل فى تحقيق فائض على مستوى الوحدة نتيجة البيع بأسعار أعلى من أسعار الشراء . مثل هذا المفهوم يتعارض وقياس « كفاءة » القطاع فى الاقتصاديات المخططة تخطيطا شاملا ، تلك « الكفاءة » التى تعنى العائد الاجتماعى لنشاط القطاع والذى يتمثل فى مساهمته المباشرة وغير المباشرة فى دفع معدل نمو الاقتصاد القومى .

ان نشاط قطاع التجارة الخارجية فى الاقتصاد المخطط تخطيطا شاملا يجب ان تقاس كفاءته - كأي قطاع - بدرجة مساهمته فى تحقيق اهداف خطة التنمية الشاملة ، لذلك فان تركيز عمليات التجارة الخارجية فى مؤسسات واحدة يمكن من قياس العائد الاجتماعى لنشاط التجارة الخارجية استيرادا وتصديرا كنشاط لوحدة واحدة ، ويتمثل هذا العائد الاجتماعى فى تحقيق اهداف خطة التجارة الخارجية كأهداف متكاملة مع اهداف خطة التنمية الشاملة .

أى ان تشييت عمليات التجارة الخارجية بين أجهزة متعددة ومتفرقة باعاقته إمكانية قياس العائد الاجتماعى لنشاط قطاع التجارة الخارجية يسلب التخطيط « الامثل Optimality ، أهم أركانه .

٤ - ان سياسات الاستيراد والتصدير والصرف الاجنبى المقترحة لتحقيق اهداف خطة التجارة الخارجية يجب أن يراعى فيها الترابط والتكامل . . فمثلا رسم السياسة التصديرية للقطن يجب أن ترتبط بالسياسة التصديرية للغزل والمنسوجات القطنية من حيث الاسعار والحجم والتوزيع الجغرافى ، ورسم السياسة الاستيرادية لبعض السلع الاستهلاكية مثلا يجب أن تقرّر فى ضوء السياسة الاستيرادية الخاصة بمستلزمات الانتاج للصناعات المنتجة لهذه السلع ، وكذلك رسم السياسة التصديرية لبعض السلع يجب أن يرتبط بالسياسة

الاستيرادية لمستلزمات الانتاج فى الصناعات المنتجة لهذه السلع ، وايضا تحديد سياسة الاستيراد من بلد معين يجب أن يتم فى ضوء سياسة التصدير اليه ، ويعنى ذلك انه عند تحديد سياسة الصرف الاجنبى يجب أن يراعى مثلا أن يتقرر تحديد حجم المدفوعات الجارية بالعملات الحرة فى ضوء السياسة التصديرية المستهدفة مع بلاد العملات الحرة ، وهكذا .

ازاء هذه الاعتبارات فان شيوع عمليات التجارة الخارجية بين أجهزة متعددة تتبع قطاعات مختلفة لا يمكن من مراعاة التكامل والتناسق بين سياسات التجارة الخارجية والصرف الاجنبى مما يضعف من فعاليتها وبالتالي قد تقصر من تهيئة الظروف الاقتصادية لتحقيق أهداف خطة التجارة الخارجية .

٥ - يتم التعامل فى الاسواق العالمية بين وحدات ذات طابع احتكارى ، وفى الاقتصاديات الرأسمالية تسيطر الشركات الاحتكارية العالمية على تجارتها الخارجية ، وفى البلاد الاشتراكية تسيطر مشروعات التجارة الخارجية الحكومية الضخمة على تجارتها الخارجية . ازاء هذه الاوضاع السائدة فى الاسواق الخارجية فانه يتحتم تركيز التجارة الخارجية فى أجهزة متخصصة ضخمة تقف على قدم المساواة مع الاطراف المتعاملة فى الاسواق العالمية مما يمكنها من عقد الصفقات باحسن الشروط وافضلها ، هذا وبالإضافة فان كبر حجم الصفقات التجارية يؤدى الى خفض اسعار الاستيراد . كذلك فان شركات التجارة الكبيرة اقدر على متابعة الاسعار العالمية ، وبالتالي يمكنها الاستيراد أو التصدير فى انسب الاوقات وبافضل الاسعار .

٦ - يؤدى تشتت الاستيراد بين جهات متعددة الى عدم امكانية قيام سياسة واضحة المعالم من تنظيم المخزون على مستوى الاقتصاد القومى ، ولا يخفى ما لعدم تنظيم المخزون على مستوى الاقتصاد القومى من آثار سيئة ، فقد يحدث احيانا أن يزيد المخزون عن النسبة المفروض الاحتفاظ بها الامر الذى يعنى زيادة فى اعباء الاستيراد وبالتالي زيادة الضغط على ميزان المدفوعات . كذلك فان الاحتفاظ بمخزون أكبر يؤدى الى تحمل نفقات أكبر لا مبرر لها . وقد يحدث احيانا ان ينقص المخزون من بعض مستلزمات الانتاج عن النسبة المفروض مراعاتها مما لا يحقق التشغيل الكامل لطاقت بعض الصناعات الامر الذى قد يؤدى الى استكمال النقص فى مستلزمات الانتاج عن طريق الاستيراد فى اوقات غير مناسبة مما قد يؤدى الى رفع تكلفة الانتاج لارتفاع اسعار الاستيراد فى مثل هذه الظروف .

٧ - جرى العرف ان تمنح الشركات الاجنبية المصدرة شركات الاستيراد المحلية الكبيرة توكيلاتهما وتحصل شركات الاستيراد مقابل ذلك على العمولات التجارية المقررة طبقا للعرف التجارى ولكن تشتت التجارة الخارجية بين جهات متعددة يترتب عليها عزوف الشركات الاجنبية المصدرة عن منح توكيلاتهما

لشركات الاستيراد وتلجأ هذه الشركات الى انشاء مكاتب فنية لها دخل البلد للقيام باعمال الوكلاء وبذلك يضيع على الاقتصاد القومى مورد هام من العملات الحرة يتمثل فى العملات التجارية . وفى هذا الصدد نود الاشارة الى ان اللجنة الاقتصادية بمجلس الامة كانت قد ذكرت فى احدى تقاريرها (١) انه قد ترتب على تشتت التجارة الخارجية بين أجهزة متعددة ضياع حصة كبيرة من العملات المستحقة عن وارداتنا من البلاد الغربية حيث بلغت هذه العملات ٩٠ مليون جنيه فى ٦٧-٦٨ عن جملة واردات من هذه الدول بلغت حوالى ١٧٠ مليون جنيه ، فى حين ان العمولة التى كان يجب تقاضيتها عن هذا الحجم من الاستيراد لا تقل بحال عن ٥ فى المائة أى حوالى ٨٥ مليون جنيه ، ذهب معظمها الى وكلاء مقيمين بالخارج او الى المكاتب الفنية الموجودة بالجمهورية .

ثانياً - تضرر نشاط شركات التجارة الخارجية على التجارة الخارجية .

ترتباً على ما سبق ذكره من ضرورة قصر نشاط التجارة الخارجية على أجهزة متخصصة ، فان ذلك يتضمن بديها ضرورة استبعاد أى نشاط غير التجارة الخارجية تقوم به شركات التجارة الخارجية وذلك لوصول هذه الشركات الى مستوى عالى من الكفاية فى اداء نشاطها .

ان الدوافع التى تدفع شركات التجارة الخارجية الى ممارسة أوجه نشاط أخرى غير التجارة الخارجية ، كالقيام مثلاً باعمال تتعلق بالتجارة الداخلية ، تكمن اساساً فى السعى وراء تحقيق الارباح ولو أدى ذلك الى انكماش التعامل مع اسواق التصدير القائمة أو تراخى سياسة اكتساب اسواق جديدة فى الخارج . ويجرنا ذلك الى القول بضرورة اعتبار تحقيق شركات التجارة الخارجية لاهدافها المحددة فى خطة التجارة الخارجية معياراً أساسياً يستند اليه لمجاسبة هذه الشركات وتقييم نشاطها .

ثالثاً - التخصص السليم بين شركات التجارة الخارجية :

لما كانت التجارة الخارجية تتناول عدة مئات من السلع وتختلف من حيث طبيعتها وخصائصها وطرق تسويقها والاسواق التى تستورد منها أو تصدر اليها فانه من الأفضل تقسيم هذه السلع الى مجموعات يستند فى تصنيفها الى توافر صفات وخصائص متجانسة أو متقاربة وعلى ان يتخصص كل شركة من شركات التجارة الخارجية فى مجموعة سلعية أو أكثر ، استيراداً وتصديراً . مماثلة هذا التخصص من جانب شركات التجارة الخارجية يمكنها من التعرف السليم على الخصائص الدقيقة ومواصفات السلع محل تخصصها وبالتالي لا يكون هناك محل لشكوى مؤسسات الإنتاج الخاصة بعدم توافر الخبرة أو المعرفة الفنية للسلع التى تنتجها أو تستخدمها شركات الإنتاج لدى شركات التجارة الخارجية التى تقوم بتصديرها أو استيرادها .

(١) تقرير اللجنة الاقتصادية بمجلس الامة المنشور فى مضبطة الجلسة السادسة عشر (المفقودة يوم ١٦ ابريل سنة ١٩٦٩) ص ٢٠ .

وبالإضافة الى التخصص السلعي بين شركات التجارة الخارجية فانه داخل الشركة الواحدة يمكن ان يقوم تنظيمها الداخلى على أساس التخصص الجغرافى بمعنى أن يتخصص كل قسم من الاقسام الفنية الداخلية فى التعامل مع منطقة جغرافية معينة . وهذا يتيح الفرصة للشركة الواحدة من الالمام بظروف تسويق السلعة او المجموعة السلعية محل تخصصها فى مختلف الاسواق الخارجية والتعاقد بافضل الاسعار .

هذا وتجدر الإشارة الى أنه لما كانت كل شركة يمكن لها أن تتعامل مع مختلف المناطق والبلاد فى الخارج فان ذلك لا يعنى أن يكون لكل شركة مكاتب تجارية فى مختلف المناطق وانما تنظم المكاتب التجارية فى الخارج بحيث تكون تابعة لمؤسسة التجارة الخارجية ولا تتبع شركة معينة بالذات وحتى تكون فى خدمة جميع شركات التجارة الخارجية .

رابعا : ايجاد الصيغة التنظيمية الملائمة لتنسيق نشاط قطاع التجارة الخارجية مع قطاعات الاقتصاد القومى الأخرى .

ان قصر نشاط التجارة الخارجية على مؤسسات التجارة الخارجية وحدها يحتم ضرورة تنسيق نشاط قطاع التجارة الخارجية مع باقى أوجه نشاط القطاعات الأخرى . ولذلك فانه من الاهمية بمكان تحديد الصيغة التنظيمية الملائمة لتحقيق هذا التنسيق وخاصة مع قطاعات الانتاج . وللوصول الى تلك الصيغة التنظيمية الملائمة يجب ان يؤخذ فى الاعتبار ان هذه الصيغة تعكس بشكل عام جانباً من جوانب الاطار التنظيمى العام الذى ينظم تسلسل مراحل اعداد خطة التنمية الشاملة على المستوى القطاعى بين مختلف الاجهزة والمستويات التنظيمية .

وتجدر الإشارة الى ان المجالس السلعية الحالية يمكن ان تكون الصيغة التنظيمية الملائمة لتنسيق التجارة الخارجية مع أوجه النشاط المختلفة الأخرى على ان الامر يقتضى تطوير هذه المجالس من حيث اختصاصاتها واسلوب العمل بها ومدى تمثيل مختلف القطاعات .

٢ — تنظيمات التجارة الخارجية فى الاقتصاديات الاشتراكية (١)

يتميز تنظيم التجارة الخارجية فى الاقتصاديات الاشتراكية بلامح عامة تعكس احتكار الدولة للتجارة الخارجية وسيطرتها التامة على نشاط هذا القطاع . وهذه السيطرة من جانب الدولة تعكس من ناحية السمة الأساسية للاشتراكية والتي تتمثل فى الملكية الاجتماعية لادوات الانتاج ، كما تعكس من

(١) د. خليل حسن خليل « تنظيم قطاع التجارة الدولية فى الاقتصاديات الاشتراكية » مجلة مصر المعاصرة عدد ابريل سنة ١٩٦٥ .

ناحية أخرى ضرورة التنسيق بين التجارة الخارجية وباقي المتغيرات الرئيسية الأخرى للنشاط الاقتصادي من انتاج واستثمار واستهلاك كشرط أساسى من شروط ومقومات التخطيط الشامل وحتى تلعب خطة التجارة الخارجية دورها كعنصر أساسى من عناصر الموازنة فى خطة التنمية الشاملة .

وتتناول سيطرة الدولة على التجارة الخارجية جوانب التخطيط والتنفيذ والمتابعة والرقابة وبشكل عام تتكون تنظيمات التجارة الخارجية فى البلاد الاشتراكية من الاجهزة الرئيسية التالية :

- ١ - وزارة التجارة الخارجية
- ٢ - مشروعات التجارة الخارجية .
- ٣ - معهد ابحاث التجارة الخارجية
- ٤ - غرفة التجارة الخارجية .
- ٥ - اجهزة مساعدة أخرى .

أولا - وزارة التجارة الخارجية

تشرف وزارة التجارة الخارجية على مختلف أوجه النشاط فى قطاع التجارة الخارجية من حيث اعداد خطط التجارة الخارجية من مادية ونقدية واقتراح السياسات التجارية النقدية التى تمكن من تحقيق اهداف الخطة والاشراف المباشر على تنفيذ خطة التجارة الخارجية ومتابعة تنفيذها . وايضا تعد وزارة التجارة الخارجية بمثابة حلقة اتصال بين الجهاز المركزى للتخطيط ومشروعات التجارة الخارجية .

وسوف نستعرض فيما يلى أهم الادارات الرئيسية التى تتكون منها بشكل عام وزارة التجارة الخارجية (سوف لا نشير الى الاقسام العادية التى تختص بشئون الادارة والتنظيم)

١ - ادارة التخطيط الطويل الاجل :

وتختص هذه الادارة باعداد الخطط المتوسطة والطويلة الاجل للتجارة الخارجية ، وتعد هذه الخطط فى ضوء الدراسات المتعلقة بتطور التركيب القطاعى للانتاج وانماط توزيع الاستثمارات فى الاجل الطويل . وطبيعى فان التخطيط هنا يقتصر على توضيح الخطوط الرئيسية لاتجاهات التجارة الخارجية ولا يتعرض لتفصيلاتها ، وهذه الادارة على صلة وثيقة بمعهد التجارة الخارجية .

٢ - إدارة التخطيط القصير الاجل :

وتعد هذه الادارة من اهم ادارات الوزارة وتختص بالمهام التالية :

أ - اعداد الخطط القصيرة الاجل على مستوى تفصيلي سلعي (سنوية ونصف سنوية وربع سنوية) وتعد هذه الخطط فى ضوء اهداف الخطط المتوسطة والطويلة الاجل للتجارة الخارجية .

ب - اعداد خطط التوزيع الاقليمى .

ج - اعداد خطط النقد الاجنبى (وبالتعاون مع وزارة المالية والبنك المركزى)

د - ترجمة الخطط السنوية الى خطط لمشروعات التجارة الخارجية .

هـ - متابعة تنفيذ الخطة السنوية وميزانية النقد الاجنبى وتحليل نتائج المتابعة .

هذا وتشمل هذه الادارة اقساماً مختلفة منها قسم يختص بدراسة الاسعار وتقلباتها وتطوراتها فى الاسواق العالمية، وقسم آخر يختص بالنقل وبعدخطة نقل الصادرات والواردات بالتعاون مع مشروعات التجارة الخارجية ومؤسسة النقل (او وزارة النقل) .

٣ - ادارات السياسة التجارية ،

وتقسم هذه الادارات تقسيماً جغرافياً حسب المناطق والبلاد (كادارة التجارة مع البلاد الاشتراكية وادارة التجارة مع البلاد الغربية ... الخ) وتختص هذه الادارات بعقد اتفاقات التجارة (فى ضوء الخطط السنوية والمتوسطة الاجل) والرقابة على تنفيذ هذه الاتفاقات كما وترسم هذه الادارات السياسات التجارية بالنسبة لمختلف البلاد ، وهذه الادارات على صلة وثيقة بالاقسام التجارية فى السفارات بالخارج .

٤ - ادارات التجارة :

تعد هذه الادارات المسئول الحقيقى عن التنفيذ الفعلى لخطة التجارة الخارجية ولها حق اصدار التوصيات المباشرة لمشروعات التجارة الخارجية ، لذلك فعمل هذه الادارات يتصل اتصالاً وثيقاً بمشروعات التجارة الخارجية . وتقسم هذه الادارات حسب المجموعات الرئيسية من السلع (كادارة التجارة فى الالات ، وادارة التجارة فى السلع الغذائية وادارة التجارة فى السلع الكيماوية ... الخ) .

٥ - ادارة الاحصاء :

وتختص اساساً بكل مايتعلق باعداد بيانات واحصاءات التجارة الخارجية وميزان المدفوعات

المجلس الاستشارى للوزير :

ويتكون من وكلاء الوزارة ومديرى الادارات الرئيسية ومديرى مشروعات التجارة الخارجية ومدير معهد التجارة الخارجية ، ويعقد هذا المجلس اجتماعات بشكل دورى لمناقشة مشاكل التجارة الخارجية من تخطيطية وتنفيذية .

ثانيا - مشروعات التجارة الخارجية

تعد مشروعات التجارة الخارجية جهاز التنفيذ الفعلى لخطة التجارة الخارجية حيث توزع عمليات التجارة الخارجية على مشروعات متخصصة تخصصا سلعيا استيرادا وتصديرا معا وذلك بالنسبة للعالم كله (أى أنه لا يوجد تخصص جغرافى بين مشروعات التجارة الخارجية المختلفة ولكن يوجد هذا التخصص الجغرافى بين الاقسام المختلفة داخل المشروع الواحد للتجارة الخارجية) هذا وتجدر الاشارة الى أن تنظيم التجارة الخارجية فى البلاد الاشتراكية لايميزه فقط احتكار الدولة للتجارة الخارجية ولكن ايضا يتميز بقصر القيام بعمليات التجارة الخارجية على مشروعات التجارة الخارجية فقط بمعنى أن هناك فصل بين نشاط التجارة الخارجية من ناحية ونشاط التجارة الداخلية والانتاج من ناحية أخرى الا فى حالات خاصة استثنائية .

وينقسم مشروع التجارة الخارجية عادة الى ثلاث ادارات رئيسية :

أ - الادارة التجارية

ب - الادارة الاقتصادية

ج - ادارة الرقابة والبيانات

أ - الادارة التجارية :

وتنقسم الادارة التجارية الى مجموعات تجارية وكل مجموعة تعمل فى سلعة خاصة ، وهذه السلعة التى تعمل فيها المجموعة تتعلق بالصادرات والواردات منها بالنسبة للعالم كله ويرأس كل مجموعة مدير له نائبان أحدهما يدير الاستيراد والاخر يدير التصدير .

والى جانب المجموعات التجارية التى تنقسم اليها الادارة التجارية يوجد قسمين آخرين هما قسم الدعاية وقسم المواصلات . ويختص قسم المواصلات بضمان وسائل النقل وملازمته لعمليات المشروع .

وايضا تشمل الادارة التجارية قسمين آخرين هما القسم الاجنبى والقسم الفنى . والقسم الاجنبى يقسم الى اقسام فرعية حسب المناطق والعمل الرئيسى لكل قسم من هذه الاقسام هو العمل على ايجاد وكلاء فى الخارج ومعظم هؤلاء الوكلاء على صلة بالمجموعات التجارية وهكذا فالقسم الاجنبى يربط المشروع بالعالم والاقسام الاقليمية المتفرعة من هذا القسم تربط المشروع بالاقليم

المعين . وكل قسم من هذه الاقسام يعمل على تحقيق الروابط بين الادارات الفنية المتعلقة بالسلع المصدرة ، وهو يربط نشاط الادارات المختلفة في الخارج .

أما القسم الفني فهو يعمل مع جميع المشروعات المنتجة ويعالج المشكلات الفنية المتعلقة بالسلع المصدرة ، وهو يربط نشاط الادارات المختلفة في مشروع التجارة الخارجية بالمشروعات المنتجة المختلفة .

ب - الادارة الاقتصادية :

تنقسم هذه الادارة الى عدة اقسام اهمها الاقسام الآتية :

١ - قسم التخطيط :

يعد هذا القسم خطط الصادرات والواردات وميزانية النقد الاجنبى الخاصة بالمشروع ، كما يقترح الاجراءات والسياسات اللازمة لتحقيق اهداف خطة المشروع كما يقدم تقاريراً عن متابعة تنفيذ الخطة .

٢ - قسم الائتمان وأبحاث السوق :

يعد هذا القسم بيانات عن أسعار الصادرات والواردات التى يتخصص فيها المشروع وذلك فى مختلف الاسواق العالمية ، ويراجع أسعار جميع العقود التى يبرمها المشروع ، وكذلك يعد البحوث التسويقية بالنسبة للسلع التى يتخصص فيها .

٣ - قسم العملات الأجنبية

ويختص هذا القسم بمتابعة تسديد القروض المستحقة على العملاء فى الخارج وكذلك الديون المستحقة للخارج ، وهو فى ذلك يتعاون مع بنك الدولة ويراقب جميع الوثائق قبل ان تعطى لبنك الدولة الذى يحقق أوامر مشروع التجارة الخارجية الخاصة بالمدفوعات الأجنبية مع العملاء فى الخارج

ج - ادارة الرقابة والبيانات :

وتشتمل هذه الادارة على اقسام الاحصاء والمحاسبة والرقابة .

ثالثاً - معهد أبحاث التجارة الخارجية

يعد المعهد دراسات وأبحاث عن مشاكل الانتاج والتقدم التكنولوجى والتجارة الخارجية فى مختلف البلاد والاسواق ، ويعمل فى هذا المعهد متخصصون فى مجالات التجارة الخارجية وفى مختلف فروع الصناعة من استهلاكية وإنتاجية ، وتشتمل الأبحاث المتصلة بالتطور التكنولوجى فى البلاد

الاجنبية وأثر ذلك على اتجاهات التجارة الدولية أهمية خاصة فى دراسات المعهد • وللمعهد اتصال وثيق بإدارة التخطيط الطويل الاجل فى وزارة التجارة الخارجية •

رابعا - غرفة التجارة الخارجية

تلعب غرفة التجارة الخارجية فى البلاد الاشتراكية دورا هاما فى مجال تطوير علاقات التبادل التجارى الخارجى وفى مجال توثيق العلاقة بين قطاع التجارة الخارجية وقطاع الصناعة فى الداخل ومن أهم اختصاصاتها ما يلى :

١ - تنشئ اتصالات مع الهيئات الخارجية مثل الغرف التجارية والصناعية واتحاداتها واتحادات المستوردين والمصدرين والبنوك وخاصة فى الدول التى لا يوجد معها علاقات دبلوماسية وتنوب عن وزارة التجارة الخارجية فى عقد المعاهدات التجارية مع الهيئات شبه الرسمية فى البلاد التى لا توجد معها علاقات رسمية •

٢ - تقوم الغرفة بدور ايجابى فى الاعداد للمفاوضات التجارية مع الدول الاجنبية •

٣ - تستقبل الوفود التجارية الاجنبية وتبعث بوفود تجارية للخارج وتنظم المعارض •

٤ - تناقش الغرفة مشاكل التعاون بين قطاع التجارة الخارجية والمشروعات الصناعية المختلفة فى الداخل وتعمل على توثيق العلاقة بين مشروعات القطاعين •

٥ - تكوين جهاز للتحكيم لتسوية اوجه النزاع التى قد تنشأ بين أجهزة التجارة الخارجية والبلاد الاجنبية •

خامسا - أجهزة مساعدة أخرى

توجد أجهزة أخرى مساعدة تدخل ضمن اطار تنظيمات التجارة الخارجية ، ومن أهم هذه الأجهزة مجموعة الأجهزة الحكومية والمصرفية التى يتصل عملها بالنقد الاجنبى مثل وزارة المالية حيث تختص إحدى اداراتها بوضع الخطة المالية لمشروعات التجارة الخارجية واعداد ميزانية النقد الاجنبى وهى فى هذا الخصوص تتعاون مع وزارة التجارة الخارجية وايضا البنك المركزى حيث تلتزم مشروعات التجارة الخارجية بالاحتفاظ بحساباتها لدى البنك المركزى وتختص بعض اقسام البنك بإدارة عمليات النقد الاجنبى وتوزيع الحصص

النقدية على مشروعات التجارة الخارجية ، وذلك بالتعاون مع وزارتي التجارة الخارجية والمالية ، هذا فضلا عن اختصاص هذه الاقسام باعداد اتفاقات الدفع وترتيباتها مع الدول الاجنبية ومتابعتها .

ومن الاجهزة المساعدة الاخرى وكالة للتأمين على التجارة الخارجية وهيئة للمعارض وهيئة للرقابة على السلع المصدرة وتقدير صلاحيتها للتصدير .

٣ - تنظيمات التجارة الخارجية في الاقتصاديات الرأسمالية

ان تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في الاقتصاديات الرأسمالية سواء بشكل مباشر او غير مباشر وان كان يمكن ان نلمس اثره في مختلف قطاعات الاقتصاد القومي الا ان هذا التدخل اوضح ما يكون في مجال التجارة الخارجية ، وذلك امر طبيعي في البلاد الرأسمالية التي يدفعها باستمرار نزعتها في السيطرة الاقتصادية المباشرة وغير المباشرة على الموارد الخارجية وأساسا في البلاد المتخلفة وذلك من خلال توجيه التجارة الخارجية بمعناها الواسع والذي يشمل الصادرات والواردات السلعية والخدمات وحركات رؤوس الاموال بما يخدم مصالح الشركات الرأسمالية . ان تدخل الدولة الرأسمالية في قطاع التجارة الخارجية يهدف الى ان يسهم هذا القطاع بنصيب هام في رفع معدل التراكم الرأسمالي وزيادة الارباح الاحتكارية عن طريق استغلال البلاد النامية بشتى اساليب السيطرة المباشرة وغير المباشرة على اسواقها وربط اقتصادياتها بمختلف السياسات والقيود التجارية والمالية واستنزاف ثرواتها في شكل التحويلات من الفوائد والارباح وتوجيه الاسعار العالمية وشروط التبادل الدولي بما يخدم مصالح الاحتكارات العالمية .

وطبيعي فان تحقيق مثل هذه الاهداف استلزم تدخل الدولة الرأسمالية تدخلا واضحا في مراعاة وتوجيه نشاط التجارة الخارجية فاننشأت وشجعت قيام أجهزة حكومية وغير حكومية متخصصة لخدمة هذا النشاط : أجهزة احصائية لاعداد البيانات ونشرها ، أجهزة بحوث لاعداد الدراسات التسويقية ، أجهزة فنية لاقتراح السياسات التجارية (النقدية والمالية) وأجهزة مصرفية لتمويل عمليات التجارة الخارجية وخدمة رؤوس الاموال والاستثمارات في الخارج .. الخ .

وفيما يلي استعراض سريع لاهم تنظيمات التجارة الخارجية في المملكة المتحدة والولايات المتحدة (١) :

(١) وزارة التخطيط - لجنة بحوث الاستهلاك - مذكرة رقم ٢٦ - دراسات في التجارة الخارجية « أجهزة التجارة الخارجية في الدول الرأسمالية » .

أجهزة التجارة الخارجية في المملكة المتحدة :

أهم هذه الأجهزة « مجلس التجارة » ولقد أنشئ في سنة ١٧٨٦ باعتبارها الهيئة المسؤولة عن التجارة الخارجية والداخلية ، ويلاحظ تاريخ انشائه ودخول إنجلترا مرحلة الثورة الصناعية الأولى وذلك في الثلث الأخير من القرن الثامن عشر . وتتلخص أهم اختصاصات مجلس التجارة فيما يلي :

- أعداد ونشر البيانات عن التجارة الخارجية والاسواق الخارجية .
- اقتراح سياسات الاستيراد والتصدير والصرف الأجنبي
- مراقبة الصادرات والواردات .
- دراسة التشريعات التي تتعلق بالتجارة الخارجية .
- أعداد التعريفات الجمركية .

- التنسيق بين الهيئات المختلفة غير الحكومية التي تهتم بالصناعة والتجارة .

ويتكون مجلس التجارة من عدة إدارات كإدارة التجارة فيما وراء البحار وإدارة العلاقات التجارية والمعاهدات وإدارة تنمية الصادرات وإدارة الهيئات الدولية وإدارة الاستيراد وإدارة التعريفات الجمركية وإدارة إحصاءات التجارة والصناعة . هذا ويعد المجلس بمثابة وزارة التجارة في البلاد الأخرى .

ومن الأجهزة الحكومية الأخرى التي تختص بالتجارة الخارجية « مصلحة التجارة الخارجية » وتقوم بإعداد الحكومة بالبيانات التي تساعد على رسم سياستها التجارية وإمداد المصدرين بالبيانات الخاصة بالأسواق الخارجية . وإيضاً « إدارة التمثيل التجاري » وأهم وظائفها الإعداد لعقد الاتفاقات التجارية وإعداد الدراسات التسويقية والتقارير عن الحالة الاقتصادية في مختلف الدول الأجنبية . وكذلك « إدارة ائتمان الصادرات » وهي هيئة تتبع مجلس التجارة وتختص بتأمين المصدرين ضد الخسائر المالية الناتجة من مخاطر الائتمان .

أما عن الأجهزة غير الحكومية فمن أهمها « هيئة بحوث تجارة الصادرات البريطانية » وتختص أساساً بتزويد الأعضاء ببيانات تفصيلية عن الأسواق الخارجية ، و « اتحاد إعلان تجارة الصادرات البريطانية » ومهمته تنظيم الحملات الإعلانية في الأسواق الخارجية ، و « المعارض التجارية » و « والغرف التجارية » و « البنوك المتخصصة في تمويل عمليات التجارة الخارجية » .

أجهزة التجارة الخارجية في الولايات المتحدة :

أهم الأجهزة الحكومية التي تختص بالتجارة الخارجية هي « مصلحة التجارة » وأهم إدارة بها « مكتب التجارة الخارجية » ويتكون هذا المكتب من ثلاث إدارات رئيسية هي إدارة الشؤون الاقتصادية وتتكون من عدة أقسام كقسم الجمهوريات الأمريكية وقسم الكومنولث البريطاني وقسم الشرق

الأدنى . الخ وإدارة تنمية وتنشيط التجارة وتتكون من عدة أقسام كقسم الوفود التجارية وقسم العلاقات التجارية ، وقسم تنمية الاستثمارات وقسم السياحة . ثم إدارة أعداد وتجهيز الصادرات وتتكون من عدة أقسام كقسم السلع الانتاجية وقسم الحاصلات الزراعية وقسم الرقابة الاستراتيجية .

وأهم اختصاصات مكتب التجارة الخارجية ما يلي :

— إصدار نشرات مختلفة تتناول أحدث البيانات وتطور الأحوال الاقتصادية الدولية .

— متابعة التغيرات فى التعريفات الجمركية والرقابة على النقد ومجالات الاستثمار الجديدة .

— يساعد المكتب رجال الأعمال فى اختيار شركاء لهم او وكلاء موزعين ويقدم النصح بخصوص نوع المشروعات التى يمكن اقامتها حيث للمكتب صلات واسعة بعدد كبير من الشركات والأفراد الذين يعملون فى التجارة الدولية .

— يعد المكتب قوائم بأسماء وعناوين المصدرين والمستوردين فى مختلف البلاد .

— يقوم المكتب بتنظيم البعثات التجارية وزيارة المعارض وحل المنازعات والتحكيم فى المشاكل بين الأمريكيين ورجال الأعمال فى البلاد الأجنبية .

ومن الأجهزة الحكومية الأخرى التى تختص بالتجارة الخارجية ما يلي :

— مكتب التعداد ويختص بجمع ونشر البيانات عن التجارة الخارجية واحصاءات النقل والتجارة العابرة .. الخ .

— مكتب الاقتصاد التجارى ويقوم بأعداد وتحليل بيانات ميزان المدفوعات .

— مكتب الشؤون الاقتصادية ويختص بمشاكل التمويل الدولى والسياسات التجارية والاتفاقات التجارية والمعاهدات .

— لجنة التعريفات الجمركية ومهمتها الأساسية تناول مشاكل التعريفات الجمركية .

— مكتب التمويل الدولى ويختص بالبرامج التى تتعلق باتفاقية بريتون وودز وصندوق النقد الدولى والبنك الدولى للانشاء والتعمير كما يختص بالقروض وبرامج المساعدات المالية .

— بنك واشنطن للتصدير والاستيراد واختصاصه المساهمة فى التمويل وتسهيل عمليات التصدير والاستيراد .

اما عن الأجهزة غير الحكومية فمن أهمها اتحاد التحكيم ويختص بالتحكيم فى المشاكل التجارية فى الميدان الدولى ، ومعهد التأمين البحرى واتحاد التأمين

ويختص باعداد البيانات عن التشريعات الخاصة بالتجارة فى الداخل والخارج واثرها على عمليات التأمين ، والغرف التجارية وتختص بتنمية العلاقات التجارية مع البلاد الاجنبية كما تساهم فى رسم سياسة التجارة الخارجية واتحاد البنوك للتجارة الخارجية ويختص بنشر البيانات الخاصة بمشاكل تمويل التجارة الخارجية .

٤ - الاختلافات الأساسية بين تنظيمات التجارة الخارجية فى كل من البلاد الاشتراكية والبلاد الرأسمالية

من الاستعراض السابق لتنظيمات التجارة الخارجية فى الاقتصاديات الاشتراكية والاقتصاديات الرأسمالية يمكن تلخيص الاختلافات الرئيسية بينها فى الآتى :

١ - تنظيمات التجارة الخارجية فى البلاد الرأسمالية لا تتكامل فى اطار تنظيمى واضح المعالم بينما فى البلاد الاشتراكية تتكامل هذه التنظيمات فى اطار تنظيمى محدد تتحدد ابعاده فى ضوء مانقرضه القواعد الأساسية لتخطيط قطاع التجارة الخارجية .

٢ - لا تتعدى مهام تنظيمات التجارة الخارجية فى البلاد الرأسمالية اعداد البيانات ونشرها وأعداد التنبؤات والبحوث واقتراح السياسات والقيام بمختلف أنواع الخدمات التجارية ، بينما فى البلاد الاشتراكية تتولى هذه التنظيمات مسئولية متكاملة تتمثل فى الاشراف على كافة المراحل المتتابعة والمتكاملة لنشاط التجارة الخارجية والتى تتمثل فى اعداد خطة هذا القطاع ثم تنفيذ هذه الخطة ثم متابعة التنفيذ وتقييم ماتحقق من اهداف

٣ - لا تشغل تنظيمات التجارة الخارجية فى البلاد الرأسمالية مشكلة تحقيق التنسيق والتوازن بين قطاع التجارة الخارجية وباقى قطاعات الاقتصاد القومى الاخرى ، فى حين أنه فى البلاد الاشتراكية تستخدم هذه التنظيمات من الادوات والسياسات مايعمل على تحقيق التنسيق والتوازن بين قطاع التجارة الخارجية وباقى القطاعات الاخرى .

٤ - تهدف تنظيمات التجارة الخارجية فى البلاد الرأسمالية الى تهيئة الظروف المناسبة للوحدات العاملة فى مجال التجارة الخارجية لتحقيق اقصى مايمكن من الارباح الخاصة ، بينما فى البلاد الاشتراكية تهدف تنظيمات التجارة الخارجية الى تحقيق أهداف خطة التجارة الخارجية بما يسهم ايجابيا فى تحقيق أهداف خطة التنمية الشاملة . ويرجع ذلك الى اختلاف مفهوم « الكفاية » للنشاط الاقتصادى فى كلا النظامين « فالكفاية » فى اقتصاد السوق تتمثل فى تحقيق اقصى ارباح ممكنة دون النظر الى أية اعتبارات أخرى بينما تعنى « الكفاية » فى الاقتصاد الاشتراكى تحقيق اقصى عائد اجتماعى ممكن فى الاجل الطويل والذي يتمثل فى تحقيق أهداف خطة التنمية الشاملة الطويلة الاجل .

الاتفاقية الدولية في تجارة منتجات القطن

الدكتور أحمد رشاد موسى

كلية الاقتصاد والعلوم السياسية - جامعة القاهرة

تصهيد :

يمكن القول أن المنافسة الحادة بين الصناعات القطنية في الدول الغربية المتقدمة من ناحية ، وفي اليابان ودول شرق وجنوب أوروبا وبعض البلاد الأخذة في النمو من ناحية أخرى ، تشكل إحدى السمات الأساسية للتجارة الدولية في المنتجات القطنية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية . وتتركز هذه المنافسة في محاولة كل من طرفيها السيطرة على أسواق الدول الغربية المتقدمة ، والتي تمثل أهم مراكز استهلاك هذه السلع في العالم .

لقد ترتب على فقدان دول الغرب الشرط الأكبر من أسواقها الخارجية أن أصبحت أسواقها الوطنية المنفذ الأساسي ، أن لم يكن الوحيد ، لمنتجات صناعاتها القطنية ، التي بذلت هذه الدول في سبيل تأسيسها والارتقاء بها سنوات طويلة في العمل المضني في صبر وشجاعة لا يمكن إنكارهما . ومن المؤكد أن هذه الدول سوف تواصل العمل على حماية هذه الصناعة لما يرتبط ببقاءها وازدهارها من مصالح وطنية خطيرة الشأن .

وفي نفس الوقت تنظر دول المجموعة الأخرى ، وخاصة الدول النامية ، إلى أسواق الدول المتقدمة في غرب أوروبا وأمريكا الشمالية باعتبارها أهم المنافذ لصادراتها من هذه السلع ، والتي تشكل الشرط الأكبر من صادراتها من السلع المصنوعة . وتظهر خطورة هذا الهدف بالنسبة للبلاد النامية ، إذا ما أخذنا في الحساب الظروف الوطنية والدولية التي تحيط ببرامج التنمية الاقتصادية في هذه الدول . فمن المعروف أن عدم كفاية رأس المال المنتج يشكل عقبة من العقبات الرئيسية في عملية التنمية الاقتصادية في البلاد النامية ، ومن المعروف أيضا أنه لابد لهذه الدول من الاعتماد على الدول المتقدمة في توفير الشرط الأكبر من حاجتها من رأس المال المنتج . ولما كانت المساعدات والقروض الأجنبية التي تقدمها الدول المتقدمة غير كافية لمقابلة مطالب الدول النامية ، لتكاثر عدد هذه الدول وزيادة حاجتها إلى رأس المال المنتج ، فضلا عن أن المساعدات والقروض الأجنبية لم تعد مرغوبة في الكثير من الدول النامية ، لما

يرتبط بها عادة من قيود متنوعة تنفر منها الدول النامية . ولهذا نجد أن هذه الدول تسعى جاهدة لزيادة حصيلتها من الصرف الاجنبى عن طريق زيادة صادراتها من المواد الاولية والسلع المصنوعة ، حتى يمكنها دفع كل أو أغلب نفقات استيراد ما يلزمها من السلع الضرورية للسير فى برامج التنمية الاقتصادية ، أو لمواجهة مطالبها الاخرى . وقد تفاقم خطر مشكلة تمويل الواردات فى السنوات الاخيرة ، بسبب الزيادة المستمرة فى العجز فى ميزانها التجارى نتيجة تزايد واردات هذه الدولة وتراخى صادراتها . فعلى حين كانت تجارة البلاد النامية تعكس فائضا فى بداية العقد الخامس من هذا القرن ، أصبحت تعاني من عجز فى السنوات الاخيرة قدر بحوالى ٢٣٠٠ مليون دولار أمريكى فى ١٩٦٢ (١) . ويفسر هذا التطور سعى الدول النامية المتصل لزيادة صادراتها من المواد الاولية والتي تمثل المصدر الاساسى لاياداتها من الصرف الاجنبى . ولتحقيق هذه الزيادة تطالب هذه الدول بتعديل سياسة الدول المتقدمة التي تعوق صادراتها من المواد الاولية ، كما أنها تعقد الامل على منح صادراتها من هذه السلع معاملة تفضيلية فى الدول المتقدمة . وفى نفس الوقت تلح الدول النامية فى طلب تعديل هيكل التجارة الدولية وخلق نمطا جديدا من تقسيم العمل الدولى ، يمكنها من تصدير منتجاتها من السلع المصنوعة التي بلغت فى تصنيعها قدرا من الكفاءة ، أو أقل قدرا من عدم الكفاءة ، يمكنها من المنافسة فى الاسواق الدولية . وتحتل منتجات القطن مركز الصدارة فى قائمة صادرات الدول النامية من السلع المصنوعة كما سبق أن ذكرنا .

وعلى الرغم من كثافة القيود التي تفرضها الدول المتقدمة على واردات المنتجات القطنية ، وخاصة المنسوجات والملابس الجاهزة ، فقد زادت وارداتها منها ، وخاصة من اليابان وبعض الدول النامية زيادة كبيرة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية ، وعلى الاخص منذ بداية الخمسينات . وقد حدثت هذه الزيادة فى الاستيراد فى وقت كانت صناعة القطن فى أغلب الدول المتقدمة تعاني مشاكل خطيرة ترجع أساسا الى الاختلال الهيكلى الذى تعرضت له نتيجة فقدانها الكثير من أسواق التصدير ، وبسبب عدم كفاية الاستثمارات التي وجهت الى هذه الصناعة بقصد تجديد آلاتها والارتقاء بطرق الانتاج بها ، وان اعتبرت الصناعة الامريكية استثناء على هذا . فعلى حين زاد انتاج العالم من الغزل من ٧١ الى ٩١ مليون طن متري ، كما زاد انتاجه من المنسوجات من ٢ الى ٦ مليون طن بين عامى ١٩٥٣ و ١٩٦٤ ، نقص نصيب الدول المتقدمة فى غرب أوروبا وأمريكا الشمالية من انتاج كل من السلعتين من ٤٧ فى المائة الى ٣٥ فى المائة من انتاج العالم بين العامين المذكورين . وبينما زادت صادرات العالم من الغزل من ١٢٣ ألف طن الى ٢٣٥ ألف طن ومن المنسوجات من ٢٤٥ ألف طن الى ٧٧٥ ألف طن ، نقص نصيب الدول المتقدمة من ٦٦ فى المائة الى

(١) Johnson, H. C., *Economic Policies Towards the less Developed countries*, Washington D.C., 1967, pp. 25 - 43.

٣٥ فى المائة من صادرات العالم من الغزل ، بينما نقص نصيبها من صادرات المنسوجات من ٥٥ فى المائة الى ٣٢ فى المائة بين العامين المذكورين . وقد دفع هذا التطور البلاد المتقدمة المذكورة ، الى النظر الى أسواقها الوطنية باعتبارها المنفذ الاساسى لتصريف انتاج صناعاتها من هذه السلع . ولهذا فقد أخذت هذه الدول فى العمل على حماية أسواقها الداخلية ضد الواردات زهيدة الثمن ، وخاصة من الدول النامية والدول التى تأخذ بنظام الاقتصاد الموجه مثل الاتحاد السوفييتى والصين ودول شرق أوروبا .

وقد ترتب على هذا التعارض البين بين مصالح دول فى مراحل مختلفة من النمو الاقتصادى وتأخذ بنظم اقتصادية متعارضة ، حدوث اضطراب فى التجارة الدولية فى هذه السلع ، أدى فى النهاية الى تدخل حكومى لم تعرف هذه التجارة شيئاً فى مثل مداه من قبل . وقد أخذ هذا التدخل صورة اتفاقية الجات الخاصة بالتجارة الدولية فى المنتجات القطنية ، فضلاً عن الكثير من الاتفاقيات الثنائية التى عقدتها بعض الدول بقصد السيطرة على صادرات الدول الاخرى من هذه السلع الى أسواقها (١) .

الاتفاقية الدولية وأهدافها الأساسية :

أدت الضغوط المتواصلة لاصحاب صناعة القطن فى الدول الصناعية المتقدمة ، وخاصة فى الولايات المتحدة الامريكية والمملكة المتحدة ، على حكوماتها لتقييد استيراد منتجات القطن ، الى بدء هذه الحكومات مزاوله الضغط على البلاد المصدرة لكى تبأشر نوعاً من « التقييد الاختيارى » على صادراتها الى أسواق الدول المتقدمة . ولما كانت هذه الدول غير راغبة ، أو غير قادرة على اتخاذ اجراء من جانب واحد لتقييد الواردات بسبب عدم نجاحها فى الوصول الى « التقييد الاختيارى » عند مستوى الاستيراد المطلوب ، فقد عمدت الى تدويل مشكلة التجارة الدولية فى منتجات القطن من خلال اقتراح بعض الترتيبات التى تهدف الى تنظيم هذه التجارة بحيث تحقق رغبتها فى حماية صناعتها الوطنية . وفى يوليو ١٩٦١ ، وبناء على طلب حكومة الولايات المتحدة ، نظمت الجات مؤتمراً دولياً فى جنيف بسويسرا بين كبار مصدري ومستوردي هذه السلع . وقد أسفر هذا المؤتمر على الترتيبات قصيرة الاجل بشأن التجارة الدولية فى منتجات القطن أو

The Short Term Arrangement Regarding International Trade in Cotton Textiles

والتي بدأت تنفيذها لعام واحد من أكتوبر ١٩٦١ . وقد تضمنت هذه الاتفاقية النص على انشاء «لجنة المنتجات القطنية» The Cotton Textile Committee لاعداد ترتيبات طويلة الاجل تتضمن حلولاً طويلة الاجل للمشاكل الكثيرة التى تواجه تجارة هذه السلع . وقد وافقت الدول الاعضاء على الاتفاقية طويلة

Moussa, Ahmad Rashad : The Manufacturing of Cotton for Export in the UAR, Ph.D. Thesis, U.K., pp. 345 - 351 (١)

الاجل وبدأ تنفيذها في أول أكتوبر ١٩٦٢ لمدة خمس سنوات . هذا وقد تمت الموافقة على تجديد العمل بها لمدة ثلاث سنوات أخرى تبدأ في أول أكتوبر ١٩٦٧ على أن تسمى « بالاتفاقية الدولية في تجارة المنتجات القطنية ، أو International Cotton Textile Agreement

الدول الاعضاء في الاتفاقية :

وقع على الاتفاقية طويلة الاجل الدول الاتية : الولايات المتحدة الامريكية ، وكندا والمملكة المتحدة ، والدول الاعضاء في السوق المشتركة ، والدول الاسكندنافية ، واليابان ، وهونج كونج والهند والباكستان ، والبرتغال ، واسرائيل والجمهورية العربية المتحدة . وانضم اليها فيما بعد النمسا واستراليا والمكسيك وكولومبيا وجاميكا وفرنموزا وتركيا وفنلندا ثم كوريا الجنوبية .

ولكن يلاحظ أن الدول الاعضاء قد وافقت على اعفاء كل من كندا والمملكة المتحدة من التقيد بالتزام بزيادة وارداتها من الدول الاعضاء طبقا لنص المادة الثانية من الاتفاقية وذلك للأسباب الاتية :

١ - ان واردات هاتين الدولتين قد زادت زيادة كبيرة خلال العشر سنوات السابقة على الاتفاقية ، كما أن صناعاتها قد انكمشت بشكل واضح خلال نفس المدة .

٢ - أنهما يستوردان فعلا كميات كبيرة من المنتجات القطنية من الدول والاقاليم النامية واليابان بالقياس الى انتاجهما الوطني من هذه السلع .

ويلاحظ أن الباكستان قد رفضت قبول هذا الاعفاء في حالة المملكة المتحدة (١) .

كذلك لابد من الإشارة الى أن « الترتيبات » أو « الاتفاقية » المذكورة لم يقصد بها الاعضاء أن تكون « مجموعة من النصوص الملزمة التي تحدد حقوق وواجبات الدول التي قبلتها ، وإنما قصد بها أن تكون مجرد مرشد يهتدى به عند مواجهة وعلاج المشاكل التي تثور في تجارة هذه السلع . أو هي على حد تعبير وثائق لجنة المنسوجات :

It was not intended to be a precise formulation or code of rights and obligations, but must be considered as a guide for trying to work out some difficult problems in international trade in Cotton Textiles.

(١) The GATT : Long term arrangement regarding International Trade in Cotton Textiles and COT/M/5/11.3.1966 (unpublished).

بالإضافة الى ذلك لم يكن يقصد عند التحضير لهذه الاتفاقية جعلها أساسا دائما للتجارة الدولية في هذه السلع ، انما مجرد وسيلة مؤقتة لمواجهة بعض مشاكل عارضة أو مؤقتة . ولكن دلت التطورات اللاحقة على رغبة الدول المتقدمة في اعطائها صفة الدوام .

الاهداف الاساسية للاتفاقية :

يتبين من مراجعة نصوص الاتفاقية المذكورة وكذلك الوثائق الخاصة بسيرها ان الاهداف الاساسية لهذه الاتفاقية يمكن ايجازها فيما يلي :

أولا : العمل على زيادة التجارة الدولية من منتجات القطن (الغزل والنسيج والملابس الجاهزة) .

ثانيا : تمكين الدول الآخذة في النمو من تنمية صادراتها من هذه السلع الى الدول المتقدمة بطريقة منظمة تمكن من ،

ثالثا : تجنب حدوث « اضطراب » في أسواق الدول المستوردة والمصدرة لهذه السلع .

هذا وقد تم تحديد هذه الاهداف على ضوء حاجة البلاد النامية الملحة الى التنمية الاقتصادية واعطائهم فرص لزيادة ايراداتهم من العملة الصعبة عن طريق تصريف المنتجات التي في مقدورهم تصنيعها بكفاءة . كذلك روعى في هذه الاهداف الظروف الصعبة التي تمر بها الصناعة في بعض الدول الاعضاء في الاتفاقية المذكورة .

ومن أجل تحقيق هذه الاهداف اتفق الاعضاء على ما يأتي :

١ — تخفيف ما قد يكون هناك من قيود تناقض احكام اتفاقية الجات على واردات هذه السلع الى الدول أعضاء اتفاقية المنسوجات . على ألا يتعارض ذلك مع القيود التي يجوز فرضها اعمالا لنص المادة ٣ من هذه الاتفاقية .

كذلك وافق الاعضاء على عدم فرض قيود جديدة على استيراد هذه السلع وعلى الغاء القيود على الاستيراد المؤقت بقصد إعادة التصدير . كذلك التزم الاعضاء باخبار « لجنة المنسوجات » بالقيود المفروضة حاليا أو بما تفرضه من قيود على واردات هذه السلع في المستقبل خلال مدة أعمال الاتفاقية .

٢ — يلتزم الاعضاء الذين يفرضون قيود على واردات هذه السلع بزيادة وارداتهم من السلع التي تخضع لهذه القيود بحيث يصل حجم وارداتهم منها عند نهاية الاتفاقية الى المستوى الذي حدده الملحق أ من الاتفاقية .

٣ - فى حالة حدوث اضطراب ، أو التهديد به ، فى سرق احدى الدول المستوردة أو المصدرة ، فمن حق الدولة التى تواجه هذا الاضطراب ان تطلب من الدولة المصدرة التشاور من أجل تجنب أو ازالة هذا الاضطراب . فاذا تعذر اتفاقهما فمن حق الدولة المستوردة أن تقيد الواردات التى تسبب الاضطراب فى سوقها عند المستوى الذى حددته الاتفاقية ، ولكن يجب أن يكون التقييد قاصرا على منتجات محددة ، وألا يترتب عليه ضررا بالدولة المصدرة ، وأن يراعى فيه أهداف الاتفاقية .

٤ - لا تلتزم الدول النامية بازالة ما قد يكون موجودا من قيود كمية على استيراد هذه السلع الى أسواقها . كما أن من حق هذه الدول فرض قيود على الاستيراد لحماية ميزان مدفوعاتها ، فضلا عن حق هذه الدول فى أن تأخذ بنظام جمركى يمكنها من حماية صناعتها الوليدة أعمالا لاتفاقية الجات فى حالة عدم فاعلية الضرائب الجمركية .

٥ - ليس هناك ما يمنع الدول الاعضاء فى الاتفاقية من عقد اتفاقيات ثنائية مقبولة من الطرفين بشأن التجارة فى هذه السلع ، ما دامت هذه الاتفاقيات لا تتعارض مع أهداف الاتفاقية الخاصة بتجارة المنتجات القطنية .

٦ - لا يجوز أن تتعارض التزامات الدول الاعضاء فى هذه الاتفاقية مع حقوقهم وواجباتهم طبقا لاتفاقية « الجات » .

٧ - يتعهد أعضاء الاتفاقية ألا يعاملوا منتجات بعضهم معاملة أقسى من معاملة منتجات الدول غير الاعضاء فى هذه الاتفاقية .

مضمون اضطراب الاسواق أو Market disruption

تدل الوثائق الخاصة بالاتفاقية المذكورة انه يلزم لحدوث ، أو التهديد بحدوث ، اضطراب ما يأتى :

١ - حدوث زيادة حادة sharp وجوهية substantial . أو التهديد بها ، فى واردات منتجات معينة ، من مصدر معين .

٢ - أن تباع هذه المنتجات بأسعار تقل كثيرا عن الاسعار السائدة للمنتجات المشابهة من حيث الصنف ، فى سوق الدولة المستوردة . ولكن لا يكفى مقارنة أسعار الواردات بالانتاج الوطنى ، بل لابد من مقارنة الاسعار بأسعار السلع المستوردة من مصادر أخرى .

٣ - لابد أن يؤدى هذا الاضطراب مباشرة ، أو يهدد بأن يؤدى مباشرة ، الى احداث ضرر بالصناعة فى الدولة المستوردة .

٤ — يجب ألا يكون التفاوت في الاسعار نتيجة تدخل حكومي في تحديدها أو نتيجة سياسة اغراق .

والملاحظ أن التعريف السابق لم يقصد به أن يكون شاملا أو أن يستغرق كل حالات الاضطراب في الاسواق .

ولكن خطورة الاتفاقية تبدو في أنها جعلت تقرير حدوث اضطراب أو التهديد به من حق الدولة التي تشكو منه ، وقد أدى ذلك ، كما يتضح من الوثائق الخاصة بتنفيذ الاتفاقية ، الى استخدام بعض الدول المستوردة فكرة الاضطراب في الاسواق بطريقة تحكمية فيها بعض التعسف ، الى حد أن بعض هذه الدول قد اعتبر مجرد الزيادة في الواردات كافيا في ذاته لتحقيق اضطراب في أسواقها (١) .

مدى نجاح الاتفاقية في تحقيق أهدافها :

تعكس الوثائق الخاصة بلجنة المنتجات القطنية وجود اختلاف حاد في وجهات النظر بين الدول المستوردة ، أو الدول المتقدمة ، والدول المصدرة ، أو اليابان والدول النامية فيما يتعلق بمدى نجاح الاتفاقية في تحقيق أهدافها . فعلى حين تذهب بعض الدول المستوردة ، وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية ، الى أن الاتفاقية قد أدت الى زيادة حجم التجارة الدولية في منتجات القطن ، وخاصة صادرات الدول الاخذة في النمو ، كما أنها مكنت الدول المستوردة من حماية صناعاتها الوطنية ، وبهذا تكون قد حققت أهدافها الرئيسية . وان كان هناك من الدول المستوردة ، وخاصة الدول الاسكندنافية ، من يعتقد أن سياسة التقييد التي اتبعها بعض كبار المستوردين بالنسبة لصادرات الدول النامية ، قد أدى الى تحول هذه الصادرات الى أسواقهم بسبب ما يتبعونه من سياسة متحررة نحو الواردات ، مما أدى الى الاضرار بصناعاتهم القطنية . ومن ناحية أخرى ، نجد أن الدول النامية وكذلك اليابان تعتقد أن الاتفاقية ، وان نجحت في تحقيق رغبة الدول المتقدمة في توفير حماية مصطنعة لصناعاتها الا أنها كانت مخيبة لآمالهم . فهي لم تؤد الى النمو المنشود في صادراتهم ، بل استخدمت نصوصها المقيدة بطريقة تحكمية فيها قدر من التعسف للحد من صادراتهم وحرمانهم من فرص تصديرهم في اشد الحاجة اليها لزيادة إيراداتهم من الصرف الاجنبي (٢) .

(١) راجع في تحديد المقصود باضطراب الاسواق :

The GATT : Record of Understanding Reached by the Cotton Textile Committee.

وتتكون هذه اللجنة من جميع الدول الاعضاء في الاتفاقية ، وكذلك رسالة المؤلف السابقة الاشارة اليها ، صفحة ٣٥٧ — ٣٥٨ .

(٢) راجع على سبيل المثال :

The GATT: COT/M/5/11.4.1966, pp. 14 - 17 and 24 - 28.

ورسالة المؤلف السابقة الذكر صفحة ٣٦٠ الى ٤٠٠ .

وفيما يلي نحاول بيان مدى نجاح الاتفاقية في تحقيق أهدافها الأساسية ، معتمدين في ذلك على البيانات والمعلومات التي تضمنتها الوثائق الخاصة بها .

تطور تجارة المنتجات القطنية بين أطراف الاتفاقية :

١ - تدل البيانات المتاحة (١) على أن قيمة التجارة الدولية في المنتجات القطنية زادت في عام ١٩٦٤ بنسبة ١٠ في المائة عما كانت عليه عام ١٩٦١ ، وهي السنة السابقة على أعمال الاتفاقية الدولية . وترجع هذه الزيادة إلى زيادة قيمة التجارة الدولية في الملابس الجاهزة الذي عوض ما حدث من نقص طفيف في تجارة الغزل والنسيج في نفس الفترة . هذا ومن الأهمية بمكان ، ملاحظة أن متوسط الزيادة السنوية في التجارة الدولية في هذه السلع بين عامي ١٩٦١ و ١٩٦٤ كان أقل بالمقارنة بالفترة من ١٩٥٣ و ١٩٦٠ . أما قيمة صادرات الدول الأطراف فقد زادت بنسبة ١٣ في المائة بين عامي ١٩٦١ ، ١٩٦٤ وكان متوسط الزيادة السنوية بين هذين العامين أعلى من متوسط الزيادة السنوية في الفترة من ١٩٥٣ إلى ١٩٦٠ وكانت الزيادة في الفترة المتأخرة ترجع كلية إلى زيادة قيمة صادرات الملابس الجاهزة . وقد ترتب على هذا زيادة نصيب الدول الاعضاء في تجارة العالم في هذه السلع من ٧٩ في المائة عام ١٩٦١ إلى ٨١ في المائة في عام ١٩٦٤ . هذا ويلاحظ أن الزيادة في قيمة صادرات الدول الأطراف تظهر بوضوح في حالة الدول الآخذة في النمو كما يتضح من البيانات التالية :

١ - زادت صادرات الدول المتقدمة في غرب أوروبا بحوالى ٩ في المائة بين عامي ١٩٦١ و ١٩٦٤ .

ب - نقصت صادرات اليابان بحوالى ٢ في المائة بين هذين التاريخين .

ج - زادت صادرات الدول الآخذة في النمو بحوالى ٣٩ في المائة بين نفس التاريخين .

ويلاحظ أن الريادة في صادرات الدول المتقدمة كانت نتيجة الزيادة في صادراتها من الملابس الجاهزة التي فاقت ما حدث من عجز في صادراتها من الغزل والمنسوجات ، بينما كانت الزيادة في قيمة صادرات الدول النامية نتيجة زيادة صادراتها من جميع المنتجات القطنية . بالإضافة إلى ذلك نجد أن نصيب الدول المتقدمة في التجارة الدولية في هذه السلع قد بقى ثابتاً عند ٤٩ في المائة بين عامي ١٩٦١ و ١٩٦٤ ، بينما نقصت حصة اليابان من ١٦ في المائة إلى ١٤ في المائة وزادت حصة الدول الآخذة في النمو من ١٧ في المائة إلى ٢١ في المائة بين العامين المذكورين - ولكن لا بد من الإشارة إلى أن متوسط الزيادة السنوية في قيمة صادرات الدول النامية قد هبط من ١٥ في المائة في الفترة من ١٩٥٣ إلى ١٩٦٠ إلى ٤ في المائة فقط في المدة من ١٩٦١ إلى

(١) عدم توافر البيانات الضرورية اقتضى الوثوق عند ١٩٦٤ .

١٩٦٤ • كذلك لأبد من الإشارة الى أن صادرات جميع الدول الاعضاء الى بقية العالم قد زادت بنسب متفاوتة بين هذين العامين ، باستثناء اليابان والمملكة المتحدة اللذين هبطت صادراتهما من هذه السلع . ولكن تدل البيانات المتاحة ايضا على أنه باستثناء بعض الحالات القليلة نجد أن حصة الدول الاعضاء في صادرات بعضهم لم يعترضها تغيير يذكر في المدة التي تكررت الإشارة إليها . وفي نفس الوقت نجد أن الدول الاطراف قد استغرقت الشطر الأكبر من صادرات بعضهم .

وعلى أي حال فيجب ألا تؤخذ الزيادة في صادرات الدول الاخذة في النمو الى الدول المتقدمة على أنها تسرب أو تغفل على درجة من الاهمية في أسواق الدول المتقدمة ، فسنرى حالا أن صادرات الدول الاخذة في النمو لا تمثل جزءا هاما من استهلاك الدول المتقدمة الا في حالات قليلة .

٢ - لقد رأينا أن من الاهداف الأساسية للاتفاقية توفير فرص متزايدة لصادرات الدول النامية في أسواق الدول المتقدمة . وتدل البيانات المتاحة على أن واردات الدول المتقدمة من منتجات القطن من الدول الاطراف قد زادت بما قيمته ٣٥٨ر٤ مليون دولار امريكي بين عامي ١٩٦١ و ١٩٦٤ ولكن على الرغم من هذه الزيادة ، نجد أن نصيب الدول النامية في هذه الواردات قد نقص من ٨٨ في المائة الى ٨٧ في المائة خلال هذه المدة . كما نجد أن الزيادة المذكورة في واردات الدول المتقدمة قد وزعت كما يلي : ١٦٠ر٤ مليون دولار نتيجة زيادة وارداتها من بعضها ، ٢٤ر٦ مليون دولار نتيجة زيادة وارداتها من اليابان ، ١٧ر٤ مليون دولار ترجع الى زيادة وارداتها من الدول النامية . وقد ترتب على هذا هبوط نصيب اليابان والدول المتقدمة في واردات الاخيرة من ٦٧ في المائة الى ٦١ في المائة أو زيادة في نصيب الدول النامية من ٢١ في المائة الى ٢٦ في المائة . وعلى أي حال فالألاحظ أن الدول المتقدمة في غرب أوروبا وشمال امريكا لازالت تعتمد على بعضها وعلى اليابان لمقابلة الشطر الأكبر من وارداتها من المنتجات القطنية . . ونجد في نفس الوقت أن واردات الدول المتقدمة من الدول غير الاطراف قد زادت بمقدار ٧١ر١ مليون دولار ، مما أدى الى زيادة نصيب الدول غير الاطراف في واردات الدول المتقدمة من ١٢ في المائة الى ١٣ في المائة فيما بين عامي ١٩٦١ و ١٩٦٤ . وترجع أغلب الزيادة في واردات الدول المتقدمة من الدول غير الاطراف الى زيادة واردات الاولى من الاتحاد السوفييتي ودول شرق أوروبا ويوغوسلافيا والصين . وتدل الوثائق الخاصة بالاتفاقية أن هذا التطور قد أثار اهتمام الدول الاخذة في النمو ، وخاصة فيما يتعلق بزيادة واردات الدول المتقدمة من الدول التي تأخذ بنظم «تجارة الدولة» State Trading مادفع بعض الدول النامية الى القول بأن صادراتهم تتعرض لقيود أكثر من تلك التي تتعرض لها واردات الدول المتقدمة من الدول غير الاعضاء ، وهذا ما يتعارض مع نصوص الاتفاقية .

وعلى أي حال فلا بد من أن نؤكد أن موقف الدول المتقدمة من صادرات الدول النامية من هذه السلع قد اختلفت من دولة لاخرى كما يتبين من الدراسة الآتية :

سياسة الاستيراد في الدول المتقدمة :

• يوضح الدراسة الآتية كيف اختلفت سياسة الدول المتقدمة الخاصة بصادرات الدول الآخذة في النمو من المنتجات القطنية من دولة لآخرى وقد اعتمدت في هذه الدراسة على الوثائق الخاصة بالاتفاقية والتي سنذكرها تباعاً .

استراليا :

تدل المعلومات المتاحة ان استراليا قد قامت بتنفيذ تعهداتها المترتبة على الاتفاقية . فهي لم تضع قيوداً على استيراد هذه السلع قبل أو بعد الاتفاقية . ولكن على الرغم من زيادة واردات استراليا من هذه السلع من الدول الاعضاء من ٩٤١ مليون دولار امريكى فى ٦١-١٩٦٢ الى ٩٦١ مليون دولار فى ١٩٦٤ فقد هبط نصيب هذه الدول فى وارداتها من ٩٠ فى المائة الى ٨٥ فى المائة فى خلال هذه المدة . ولكن على حين هبطت وارداتها من الدول المتقدمة من ٤٢٢ مليون دولار فى ٦١-١٩٦٢ ، أو ٤٠ فى المائة من وارداتها ، الى ٣٦٧ مليون دولار ، أو ٣٢ فى المائة من كل وارداتها ، وهبوط وارداتها من اليابان من ٣٨٣ الى ٣٧ ٪ من وارداتها فى ٦١ / ١٩٦٢ الى ٣٨٣ مليون دولار ، أو ٣٤ فى المائة من وارداتها فى ١٩٦٤ ، نجد أن واردات استراليا من الدول النامية قد زادت من ١٣٦ مليون دولار الى ٢١١ مليون دولار ، الامر الذى ترتب عليه زيادة نصيب هذه المجموعة فى واردات استراليا من ١٣ فى المائة الى ١٩ فى المائة فى نفس المدة .

النمسا :

كانت قبل الاتفاقية تفرض قيوداً على واردات هذه السلع من أغلب دول العالم باستثناء الدول الاعضاء فى منطقة التعاون الاقتصادى والتنمية OECD ولكن أعمالاً للاتفاقية قررت النمسا منح حصصاً للاستيراد من المكسيك واليابان والهند واسرائيل والباكستان والجمهورية العربية المتحدة خلال العام الاول من الاتفاقية والذى يبدأ فى ١ - ١٠ - ١٩٦٢ وينتهى فى ٣٠ - ٩ - ١٩٦٣ ، وان كان انخفاض مستوى الحصص المقررة قد أثار شكوى بعض هذه الدول . فضلاً عن هذا وافقت النمسا على زيادة هذه الحصص سنوياً بنسبة معينة . وتدل المعلومات المتاحة ان النمسا لم تعمل الاجراءات الخاصة بتقييد الاستيراد المنصوص عليها فى المادة الثالثة من الاتفاقية ضد أى عضو من أعضاء الاتفاقية .

وتدل البيانات الخاصة بواردات النمسا على ما يأتى :

١ - زادت قيمة وارداتها من كل الدول الاعضاء من متوسط سنوى مقداره ٣٣٢ مليون دولار امريكى بين عامى ١٩٦١ و ١٩٦٢ الى ٤٢٣ مليون دولار فى ١٩٦٤ ، كما زاد نصيب الدول الاعضاء فى وارداتها من ٢١ فى المائة فى ١٩٦١ الى ٧٧ فى المائة فى ١٩٦٤ .

٢ — كان الشطر الأكبر من وارداتها من الدول المتقدمة في غرب أوروبا وأمريكا والتي استغرقت حوالى ٦١ في المائة من وارداتها بين عامى ١٩٦١ و ١٩٦٢ وحوالى ٦٦ في المائة في ١٩٦٤ .

٣ — نقصت وارداتها من اليابان من ٣٢٢ مليون دولار في المتوسط ، أو ٧ في المائة من كل الواردات في عامى ١٩٦١ و ١٩٦٢ الى ٢٨٨ مليون دولار ، أو ٥ في المائة من الواردات في ١٩٦٤ .

٤ — زادت واردات النمسا من الدول النامية من ١٢٢ ملون دولار في المتوسط ، أو ٢٥ في المائة من وارداتها في عامى ١٩٦١ و ١٩٦٢ ، الى ٣٣٣ مليون دولار ، أو ٦ في المائة من وارداتها ، في ١٩٦٤ وهى نسبة بسيطة من واردات النمسا أو استهلاكها من هذه السلع .

كندا :

تدل البيانات المتاحة ان كندا قد عملت على تحقيق اهداف الاتفاقية بالرغم من اعفاءها من التقيد ببعض نصوصها كما سبقت الاشارة الى ذلك — فهى لاتفرض قيودا على استيراد هذه السلع . وعلى الرغم من أن بعض السلع المستوردة قد عرضت بأسعار منخفضة جدا فقد حاولت كندا الاتعمل بنصوص المادة الثالثة من الاتفاقية الا في أضيق الحدود . وتدل البيانات الخاصة ب وارداتها على ما يأتى ،

١ — زادت قيمة وارداتها من الدول النامية من ١٢٣ مليون دولار سنويا في المتوسط أو ١٠ في المائة من وارداتها فيما بين ١٩٦١ و ١٩٦٢ الى ١٩٠ مليون دولار ، أو ١٧ في المائة من وارداتها في ١٩٦٤ ، كذلك تدل البيانات على أن نصيب هذه الدول في استهلاك كندا من هذه السلع قد زاد زيادة كبيرة .

٢ — زادت واردات كندا من اليابان من ١٤٩ مليون دولار سنويا في المتوسط ، أو ١٢٥ في المائة من وارداتها بين عامى ١٩٦١ و ١٩٦٢ الى ١٥٢ مليون دولار أو ١٤ في المائة من الواردات في عام ١٩٦٤ .

٣ — وعلى العكس نجد ان وارداتها من الدول المتقدمة قد هبطت من ٨٨٥ مليون دولار في المتوسط ، أو ٧٤ في المائة من الواردات بين عامى ١٩٦١ و ١٩٦٢ الى ٦٨٠ مليون دولار ، أو ٦١ في المائة من كل الواردات في ١٩٦٤ .

السوق الأوروبية المشتركة :

وافقت السوق الأوروبية المشتركة على تقرير بعض الحصص السنوية لاستيراد بعض منتجات القطن ، التى كانت تخضع لبعض القيود قبل الاتفاقية ،

من هونج كونج والهند واليابان والباكستان وكوريا الجنوبية وفرموزا ومصر . وقد بلغ مقدار هذه الحصة ٦٥٠٩ طن متري في سنة ١٩٦٢ على أن تزيد هذه الحصة بمقدار ٨٥ في المائة عند نهاية الاتفاقية في آخر سبتمبر ١٩٦٧ . وبالإضافة الى هذه الحصة قررت فرنسا وهولندا وألمانيا الغربية اطلاق استيراد بعض انواع اخرى من المنتجات القطنية . ولكن لابد من الاشارة الى ان المادة الثالثة من الاتفاقية قد اعملت من قبل بعض اعضاء السوق ضد اليابان وبعض الدول النامية، بحجة حدوث اضطراب في السوق Market disruption ومن أهم الامثلة تقييد بلجيكا الاستيراد من مصر وتقييد ايطاليا الاستيراد من هونج كونج والهند والباكستان وفورموزا وأسبانيا ويوغوسلافيا والولايات المتحدة الامريكية وكذلك مصر في خلال المدة من ١٥ مارس ١٩٦٥ الى ٣١ ديسمبر من نفس السنة ، وان كانت ايطاليا قد قررت رفع هذه القيود في بداية ١٩٦٦ . وكذلك طلبت ألمانيا الغربية من هونج كونج أن تقيد صادراتها الى السوق الألمانية . هذا وتدل البيانات الخاصة بواردات السوق المشتركة على ما يأتي:

١ — زادت واردات السوق المشتركة من الدول أعضاء الاتفاقية بما في ذلك أعضاء السوق المشتركة من ٥٧٩٠ مليون دولار ، أو ٩١ في المائة من كل وارداتها ، في ١٩٦٢ الى ٧٥٠٣ مليون دولار ، أو ٩٠١ في المائة من الواردات في ١٩٦٤ . ولكن اذا استبعدت التجارة بين أعضاء السوق فان قيمة واردات السوق المشتركة من الدول الاعضاء في الاتفاقية من غير أعضاء السوق وصلت من ١٣٨٢ مليون دولار في ١٩٦٢ الى ٢٣٧٤ مليون في ١٩٦٤ . وبديل هذا على أن الشطر الأكبر من واردات السوق المشتركة يأتي من الدول الاعضاء في هذه السوق .

٢ — اما واردات السوق من اليابان فبلغت قيمتها ١٦٨ مليون دولار ، أو ٨ في المائة من واردات السوق في ١٩٦٢ ، وزادت الى ٢٥٩ مليون دولار ، أو ٨ في المائة من كل واردات السوق في ١٩٦٤ .

٣ — وبالنسبة لواردات السوق المشتركة من الدول النامية فقد زادت من ٤٤٧ مليون دولار ، أو ٢٣ في المائة من كل واردات السوق ، في ١٩٦٢ الى ١٠٠٤ مليون دولار أو ٣٠ في المائة من وارداتها في ١٩٦٤ . واذا أدخلنا في الحساب التجارة في داخل السوق المشتركة فان نصيب الدول النامية من واردات السوق يهبط الى ٧ في المائة في ١٩٦٢ والى ١٠ في المائة في ١٩٦٤ . ويتضح من هذه البيانات انه على الرغم من أن نصيب الدول النامية اعضاء الاتفاقية في واردات السوق لازالت محدودة بالمقارنة بواردات السوق من الدول المتقدمة فان نصيب الدول النامية قد زاد زيادة كبيرة بين العامين المذكورين .

٤ — تدل البيانات المتاحة ايضا ان نصيب الدول النامية في واردات كل دولة من دول السوق على حدة قد زاد خلال المدة المذكورة ، وعلى أن ألمانيا الغربية قد استوعبت ما يقرب من ٧٠ في المائة من واردات السوق المشتركة من الدول

النامية على حين شكلت واردات فرنسا ٥ في المائة من واردات السوق من الدول النامية .

ولكن على الرغم من هذه الزيادة الكبيرة في واردات السوق المشتركة من الدول النامية ، فإن هذه الواردات لازالت تمثل نسبة بسيطة جدا من استهلاك السوق المشتركة من منتجات القطن .

الدول الاسكندنافية :

السويد :

لم تفرض أى قيود على الاستيراد قبل أو بعد الاتفاقية ، الا على الاستيراد من اليابان ولكنها خففت قيود الاستيراد من هذه الدولة بعد الاتفاقية .

الدنمارك :

كانت تفرض بعض القيود على الاستيراد من كولومبيا ، وكوريا الجنوبية واليابان ومصر ، ثم قامت بتخفيف قيود الاستيراد من هذه الدول بعد الاتفاقية ، بتقرير حصة قابلة للزيادة سنويا للاستيراد من كل دولة من هذه الدول .

الزويج :

لم تكن تفرض قيودا على استيراد هذه السلع الى سوقها الا على الاستيراد من هونج كونج واليابان وكوريا الجنوبية ، وبعد الاتفاقية خففت من قيود الاستيراد من هذه الدول .

فنلندا :

على عكس الدول السابقة ، تتبع فنلندا سياسة تقييد استيراد هذه السلع من الدول الاعضاء فى اتفاقية الجات باستثناء كوبا وتشيكوسلوفاكيا واليونان واسرائيل وبولندا وتركيا ومصر . بالإضافة الى ذلك نجد أن فنلندا تقيد بصفة مطلقة استيراد بعض أنواع المنتجات القطنية أيا كان مصدرها .

بالإضافة الى ما سبق ليس هناك ما يدل على أن البلاد الاسكندنافية قد لجأت الى فرض قيود على الواردات أعمالا لنص المادة الثالثة ، وقد ترتب على هذه السياسة الحرة فى الاستيراد من جانب أغلب هذه الدول زيادة كبيرة فى صادرات البلاد النامية اليهم . كذلك من الثابت ان واردات الدول الاسكندنافية من الدول النامية تمثل نسبة كبيرة من استهلاكها من هذه السلع بالمقارنة بالدول المتقدمة الاخرى .

المملكة المتحدة :

تعتبر سوق المملكة المتحدة اكبر منفذ لصادرات الدول النامية وخاصة الهند والباكستان وهونج كونج . ويمكن تفسير ذلك بالعلاقة الخاصة التى توجد بين بريطانيا وبقية دول الكومنولث . وتدل البيانات المتاحة على ان واردات المملكة المتحدة من الثلاث دول المذكورة قد استغرقت الشطر الاكبر من وارداتها الكلية من هذه السلع ، الامر الذى اثار اهتمام بقية الدول النامية التى وجدت نفسها فى وضع سيء بالنسبة لغيرها من الدول النامية الاعضاء فى الكومنولث والذين يتمتعون بحرية التصدير الى سوق المملكة المتحدة طبقا لنظام التفضيل الامبراطورى . وفى نفس الوقت نجد ان واردات هذه الدولة من الدول النامية قد زادت زيادة كبيرة بين عامى ١٩٦١ و ١٩٦٤ وقد صاحب هذه الزيادة تحسن واضح فى نصيب هذه الدول من واردات انجلترا من ٤٦ فى المائة فى ١٩٦١ الى ٥٦ فى المائة فى ١٩٦٤ . وقد ترتب على زيادة واردات المملكة المتحدة من منتجات القطن فضلا عن تدهور حالة ميزان مدفوعاتنا فى هذه الفترة ان وجدت بريطانيا نفسها عاجزة عن التوفيق بين المصلحة المشروعة للبلاد النامية فى زيادة صادراتها من هذه السلع ، وبين مصلحتها فى حماية صناعاتها الوطنية . وقد ادى هذا الى عقد المملكة المتحدة الكثير من الاتفاقيات الثنائية مع الدول المصدرة فى نهاية ١٩٦٥ بقصد تقييد صادرات هذه الدول الى سوقها . كذلك اضطرت المملكة المتحدة الى فرض قيود على الاستيراد من الدول الاخرى التى لم تتوصل الى اتفاق معها حتى يتم الوصول الى مثل هذا الاتفاق . وقد راعت المملكة المتحدة عند تقدير حصص لهذه الدول صادراتها اليها خلال المدة من ١٩٦٢ الى ١٩٦٤ . ومنذ بداية عام ١٩٦٦ طبقت المملكة المتحدة نظاما جديدا للاستيراد يتلخص فى تقرير حصة خاصة لكل من الهند وهونج كونج ، وحصة اجمالية لجميع الدول الاخرى . وقد قسم نصف الحصة الاجمالية بين البلاد المختلفة على اساس صادرات كل دولة الى المملكة المتحدة فى المدة من ١٩٦٢ الى ١٩٦٤ ، بينما ترك النصف الاخر من الحصة مفتوحا لجميع الدول المصدرة . وقد روعى فى هذا النظام مصلحة الدول النامية غير الاعضاء فى الكومنولث ، وكان بناء على اقتراح مصرى . ولكن لابد من الإشارة الى أن بعض الدول النامية قد رأت فى هذا النظام مخالفة لأهداف الاتفاقية لما تتضمنه من قيود كمية على الاستيراد من الدول النامية وتقرير الدخول الحر لصادرات الدول المتقدمة من هذه السلع ، فضلا عن تقرير هذا النظام حصة للهند وهونج كونج تمثل الشطر الاكبر فى واردات المملكة المتحدة من هذه السلع . كذلك اثارته كيفية تحديد حصص كل بلد شكوى بعض الدول النامية (١) .

ولكن على ضوء ما سبق ذكره من قبول أغلب الاعضاء اعفاء بريطانيا من عدم الالتزام بزيادة وارداتها من الدول الاعضاء ، يبدو من الصعب اعتبار هذه السياسة مخالفة من جانب المملكة المتحدة لالتزاماتها وفقاً للاتفاقية ، خاصة اذا ما أدخلنا في الاعتبار الظروف الصعبة التي تمر بها صناعة القطن في بريطانيا والتدهور المستمر في ميزان مدفوعاتها وخاصة في السنوات الأخيرة .

الولايات المتحدة الأمريكية :

كانت سوق الولايات المتحدة في ١٩٦٤ أهم أسواق الدول النامية بعد المملكة المتحدة من حيث حجم صادرات هذه الدول ، ولكن البيانات المتاحة تدل على أن بعد الزيادة الحادة في واردات الولايات المتحدة من منتجات القطن في نهاية الخمسينات وفي عام ١٩٦٠ ، أعقب ذلك نقص كبير في هذه الواردات في ١٩٦١ . كذلك نجد أن متوسط واردات هذه الدولة فيما بين ١٩٦٣ و ١٩٦٤ كان أقل من مستواه في ١٩٦١ . بالإضافة الى ذلك نجد أن نصيب الدول النامية في واردات الولايات المتحدة في ١٩٦٣ و ١٩٦٤ كان أقل مما كان عليه في ١٩٦١ . وعلى العكس من ذلك ، نجد أن واردات الولايات المتحدة من الدول المتقدمة ومن اليابان ومن الدول غير الاعضاء في الاتفاقية ، قد زادت خلال ١٩٦٣ و ١٩٦٤ . كذلك لا بد من الإشارة الى أن صادرات الدول النامية الى الولايات المتحدة تمثل نسبة طفيفة من واردات هذه الدولة كما أنها تمثل نسبة تافهة من استهلاك هذه الدولة من منتجات القطن . ففي عام ١٩٦٤ بلغت واردات الولايات المتحدة ٢٦٠٣٩ طن متري بينما وصل استهلاكها في نفس العام الى ١٨١٦١٠٠ طن متري ، وبذلك هذا على أن الرغبة في توفير فرص كافية للتصدير للدول النامية في أسواق الدول المتقدمة لم يتحقق . كما أن هناك من المعلومات ما يقوى الاعتقاد السائد بأن الولايات المتحدة قصدت من الاتفاقية توفير وسيلة حماية ذات طابع دولي لصناعتها ولكي تمنع التجارة الدولية من هذه السلع من أن تكون انعكاساً لما حدث من تغير في المزايا النسبية في صالح الدول النامية (١) . كذلك تدل البيانات المتاحة على أن الولايات المتحدة قد استخدمت بطريقة تحكيمية نص المادة الثالثة من الاتفاقية ، كوسيلة لفرض اتفاقيات ثنائية على الكثير من الدول الاعضاء من أجل توفير حماية مصطنعة لصناعتها . وفي نهاية ١٩٦٥ كان الشطر الأكبر من واردات الولايات المتحدة من المنتجات القطنية يتم وفقاً لاتفاقيات ثنائية تقيد صادرات هذه الدول بحصص محددة .

(١) The arrangement seems to have been a superior multilateral design for unilateral use of protection and political power in preventing trade in cotton textiles from reflecting changes in comparative advantage in favour of the undeveloped countries, see Johnson, H.G. op. cit. pp. 21 and 22.

وقد أثارت سياسة التقييد هذه ، شكوى بعض الدول المتقدمة وخاصة أعضاء السوق الأوروبية والدول الاسكندنافية ، التى رأت فيها سببا مباشرا لتحويل صادرات الكثير من الدول النامية إليها بعد أن أقفل فى وجهها سوق الولايات المتحدة .

الخلاصة :

١ - زادت صادرات الدول الاعضاء من منتجات القطن فى المدة من ١٩٦١ الى ١٩٦٤ بمعدل أكبر من معدل الزيادة فى صادرات الدول غير الاعضاء . وبالمقارنة بالعشرة سنوات السابقة على عقد الاتفاقية الدولية نلاحظ ما يأتى :

أ - نقصت صادرات اليابان بعد زيادتها خلال هذه العشر سنوات .

ب - زادت صادرات الدول الاخذة فى النمو ، ولكن بمعدل أقل من معدل زيادتها فى خلال العشرة سنوات السابقة على الاتفاقية .

ج - زادت صادرات الدول المتقدمة بالمقارنة بما كانت عليه فى مدة العشرة سنوات المذكورة .

ومن المعتقد أن سياسة تقييد الاستيراد التى اتبعتها بعض الدول المتقدمة اقتصاديا ، وخاصة الولايات المتحدة الأمريكية ، قد ساهمت فى هبوط معدل الزيادة فى صادرات الدول الاخذة فى النمو .

٢ - هناك ما يبرر الاعتقاد بأن بعض الدول المتقدمة اقتصاديا قد وجدت فى الاتفاقية الدولية وسيلة لتقييد نمو صادرات الدول النامية من هذه السلع الى أسواقها ، وهو الأمر الذى يتعارض مع روح الاتفاقية المذكورة وأهدافها الأساسية ، إذ تدل المعلومات المتاحة على أن الولايات المتحدة بدأت بمجرد التوقيع على الاتفاقية من الدول الاعضاء فى استخدام نصوصها المقيدة بطريقة تحكمية للسيطرة التامة على وارداتها من هذه السلع ، عن طريق اتفاقيات ثنائية مع الدول الاعضاء تحدد حصة لكل من هذه الدول . ومن المؤكد أن الكثير من هذه الدول لم يكن فى استطاعته إلا أن يقبل هذه الاتفاقيات ، خوفا من أن تلجأ الولايات المتحدة الى اتخاذ اجراءات أشد قسوة ضد صادراتهم .

٣ - وعلى العكس من ذلك نجد أن بعض الدول المتقدمة ، وخاصة المملكة المتحدة والدول الاسكندنافية والمانيا الغربية ، قد عملت على تنفيذ الاتفاقية روحا ونصا ، الأمر الذى مكن الكثير من الدول النامية من زيادة صادراتها الى أسواق هذه الدول زيادة كبيرة ، هذا على الرغم من المحنة التى تمر بها صناعة القطن فى هذه الدول . وتدل البيانات المتاحة على أن صادرات اليابان والدول النامية تمثل حوالى ١٥ فى المائة أو أكثر من استهلاك هذه السلع فى أسواق استراليا وكندا والمملكة المتحدة والدول الاسكندنافية .

هذا بالمقارنة بصادرات اليابان والدول النامية إلى الولايات المتحدة والتي لم تزد عن ٣.٣ في المائة من استهلاك الغزل و ٣.٣ في المائة من استهلاك المنسوجات في هذه السوق في ١٩٦٤ . أما بالنسبة للدول المتقدمة الأخرى فقد مثلت صادرات اليابان والدول النامية إليها أقل من ٥ في المائة من استهلاكها من هذه السلع .

٤ - حققت صناعة القطن في أغلب الدول المتقدمة تقدماً هاماً في خلال السنوات الأخيرة . ويرجع ذلك إلى زيادة معدل الاستثمار من أجل تجديد المصانع، والتحول تدريجياً نحو النوع التلقائي من الآلات Automated Machinery للتغلب على مشكلة ندرة الأيدي العاملة وما يترتب عليها من زيادة في نفقات الإنتاج ، وزيادة درجة تركيز المشروعات ، ودرجة تكامل أقسام الغزل والنسيج، فضلاً عن إعادة تنظيم طرق الإنتاج والإدارة (١) . ولا شك أن لجوء بعض الدول المتقدمة إلى سياسة التقييد استناداً إلى نص المادة ٣ التي تقرر حق الدول الأعضاء في تقييد الاستيراد في حالة حدوث اضطراب في السوق الوطني ، قد سهل إلى حد بعيد اتخاذ الإجراءات المذكورة . وقد أثار تقدم الصناعة القطنية في الدول المتقدمة مخاوف الدول النامية التي يرى الكثير منها أن الدول المتقدمة ربما كانت تهدف من وراء الاتفاقية الدولية إلى توفير حماية مصطنعة على أساس دولي لصناعتها ، حتى تتمكن من التغلب على المشاكل التي تعانيها هذه الصناعة وخاصة منذ نهاية الحرب العالمية الثانية .

Moussa, A.R., op. cit., pp. 401 — 417.

(١)

التفسير السلوكي للظواهر الاقتصادية

دراسة تحليلية في العلاقة بين الاقتصاد والعلوم السلوكية

الدكتور على السلمي

مدرس ادارة الاعمال — كلية التجارة — جامعة القاهرة

تمهيد :

تمثل الظواهر الاقتصادية المختلفة ركنا أساسيا من أركان المجتمع الحديث ، ويلعب العامل الاقتصادي دورا هاما في تحديد درجة التقدم والنمو التي يتمتع بها شعب من الشعوب . ولقد عرف الاقتصاد بأنه علم دراسة توزيع الموارد المحدودة على أوجه الاستخدام غير المحدودة . وفى سبيل تحقيق هذه الغاية عمد التحليل الاقتصادي الى وضع القوانين والنظريات التي تفسر سلوك الظواهر الاقتصادية المختلفة بهدف استخدام تلك القوانين والنظريات فى التنبؤ بالسلوك المستقبل للظاهرة والعمل على السيطرة عليها وتوجيهها فى الاتجاه الذى يحقق هدفا معينا .

مثال ذلك ما ذهب اليه الاقتصاديون من تفسير للسلوك الاستهلاكى فيما يسمى بقانون الطلب ، وكيف يستخدم هذا القانون فى التنبؤ بما سيصير اليه حال الطلب اذا تغيرت أسعار السلع .

والفكرة الاساسية التي يهدف هذا البحث الى دراستها هى مدى صلاحية الاسلوب الاقتصادي فى تقديم تفسيرات واقعية للظواهر الاقتصادية المختلفة ، ومدى الافادة من تلك التفسيرات فى التنبؤ بالاحوال الاقتصادية المستقبلية ومحاولة السيطرة عليها .

ان الفرض الاساسى الذى نحاول اثباته فى هذا البحث هو أن التحليل والتفسير الاقتصادي للظواهر الاقتصادية مثل الاستهلاك ، والانتاج والاستثمار وعمليات التنمية الاقتصادية بصفة عامة ، انما يقوم على أساس غير واقعى حيث يهمل الجوانب النفسية والاجتماعية والحضارية المحيطة بالموقف الاقتصادي . من ناحية أخرى فان التحليل الاقتصادي يبنى على أسلوب التجريد abstraction وبالتالي يعزل الظاهرة الاقتصادية عن الظروف المختلفة المحيطة بها ومن ثم يصبح تفسيرها غير واقعى وتتقلص القدرة على استخدام مثل هذا التفسير فى التنبؤ بالسلوك المستقبل للظاهرة والتحكم فيه .

ان النشاط الاقتصادي فى أى صورة كان (استهلاك ، ادخار ، بيع ، انتاج ، استثمار ، استزراع ...) انما يتم بمعرفة أفراد أو جماعات من الافراد .

ويتصف هؤلاء الافراد عادة بصفات سلوكية تميزهم عن غيرهم من الكائنات الحية . فالانسان يسلك بدافع من حاجات ورغبات يشعر بها ويسعى الى اشباعها ، كما أن للانسان آراء ووجهات نظر تحكم ادراكه وسلوكه ، والانسان يتعلم وينفعل ويثور ، كما أنه قادر على التنافس أو التعاون مع غيره من الافراد . والاهم من ذلك أن الانسان يتميز بدرجة عالية من التطور والحركية فى أشكال سلوكه وفى محددات هذا السلوك .

والنقد الاساسى الذى يوجه الى التحليل الاقتصادى وللظواهر الاقتصادية هو بعده الكبير عن أخذ تلك العوامل السلوكية (نفسية ، اجتماعية ، وحضارية) فى الاعتبار . ان التفسير الاقتصادى ينظر الى الانسان نظرة غير واقعية حيث يفترض عددا من الفروض غير الصحيحة عن السلوك الانسانى ومحدداته وبناء على تلك الفروض غير الواقعية يتم بناء هيكل نظرية اقتصادية لتفسير ظاهرة معينة . مثال ذلك ما ذهب اليه علم الاقتصاد من افتراض أن المستهلك انسان رشيد Rational أو ما يطلق عليه «الرجل الاقتصادى» «Economic Man» (١) يسعى الى تعظيم المنفعة التى يحصل عليها utility maximization (٢) . وفى هذا التصوير الاقتصادى للمستهلك نراه رجلا تزيد حاجاته ورغباته عن قدرته على الشراء ، وعلى هذا تصبح عملية الشراء فى التفسير الاقتصادى اجراء عقلى رشيد يحدد قيمة Value معينة لكل سلعة مرغوبة تتوقف على قدرة السلعة فى اشباع رغبة المستهلك وعلى هذا الاساس فان التصرف الرشيد يقتضى من المستهلك أن يشتري أكبر كمية من السلعة فى حدود الدخل المتاح له وذلك للحصول على أقصى اشباع ممكن لرغباته .

وخطورة مثل هذا التفكير الاقتصادى من الناحية العملية هو أن تلك الافتراضات غير الواقعية تؤدى الى استنتاج نتائج قد لا تتحقق بالضرورة وبالتالي فان أى قرارات تتخذ أو سياسات ترسم على ضوء مثل هذا التحليل قد تبوء بالفشل

من هذا المنطلق تتجه هذه الدراسة الى اعادة النظر فى الظواهر الاقتصادية الاساسية وهى الاستهلاك (السلوك الاستهلاكى) ، الانتاج والاستثمار (وسنعتبر عن هاتين الظاهرتين بتعبير السلوك التنظيمى) وظاهرة التنمية الاقتصادية . وهدفنا من اعادة النظر فى تلك الظواهر أن نوضح القصور فى التحليل الاقتصادى التقليدى لكل منها ، ثم نبين الاساس السلوكى لتفسيرها تفسيراً علمياً سليماً يصلح أساساً لاتخاذ القرارات ورسم الخطط الهادفة الى السيطرة على تلك الانواع من السلوك وتوجيهها ناحية معينة .

(1) J.W. Newman, Motivation Research and Marketing Management, The Plimpton Press, Boston, 1950, Ch. 2

(2) G.J. Stigler, The Theory of Price, revised ed., Mac Millan, N.Y., 1952, Ch. 5.

ولاشك أن السيطرة على السلوك الإنسانى فى مجالات النشاط الاقتصادى المختلفة تعتبر مهمة أساسية من مهام الدولة التى تسعى الى تنمية الاقتصاد القومى ورفع مستوى المعيشة . كما أن الادارة الحديثة فى المشروعات الصناعية والتجارية ومشاريع الخدمات يهتما بالدرجة الاولى أن تصل الى تلك القدرة من التنبؤ بسلوك الافراد والجماعات الذين يتعاملون معها والسيطرة على هذا السلوك بشكل يحقق الاهداف الرئيسية التى أنشئ من أجلها المشروع .

ويجدر بنا أن نبين فى هذه المرحلة الاولى من البحث ما نعينه بتعبير السلوك . اننا نقصد بالسلوك التصرفات والانشطة المختلفة التى يمارسها الافراد والجماعات فى أثناء سعيهم لاشباع رغباتهم المختلفة . وعلى هذا الاساس فان السلوك الإنسانى قد يتخذ شكل العمل ، الشراء ، البيع ، التفاوض ، التبادل .. وما الى ذلك . الا اننا سنقتصر هذه الدراسة على أشكال السلوك الإنسانى المتعلقة بالتصرفات الاقتصادية . وفى هذا المجال فسوف نهتم بدراسة السلوك الاقتصادى Economic Behavior على مستويات ثلاث :

- ١ - المستوى الفردى ... السلوك الاستهلاكى
- ٢ - المستوى الجماعى ... السلوك التنظيمى
- ٣ - المستوى القومى ... التنمية الاقتصادية

كذلك يجدر بنا أن نحدد الاطار العام لتفكيرنا حول السلوك الاقتصادى الذى يقوم هذا البحث على أساسه . اننا نبدأ من مبدأ أساسى هو أن مظاهر السلوك الاقتصادى المختلفة التى نشاهدها لا تتم مباشرة تحت تأثير عدد من العوامل والمؤثرات الاقتصادية البحتة كما يشير الى ذلك التحليل الاقتصادى ، وانما تلك المظاهر للسلوك الاقتصادى تتم من خلال عمليات مستمرة لاتخاذ القرارات Decision processes يقوم بها الافراد المختلفين الذين يتأثرون بالعوامل الاقتصادية البحتة ويعكسون أيضا صفاتهم النفسية والاجتماعية والحضارية على القرارات التى يتخذونها .

أى أننا نستطيع تصوير الفارق بين المدخل الاقتصادى فى تفسير الظواهر الاقتصادية وبين المدخل السلوكى كالاتى :

- ١ - مؤثر —————> استجابة
- ٢ - مؤثر —————> الفرد —————> استجابة

الرسم رقم (١) يصور أسلوب التفكير الاقتصادى العادى حيث يوضح أن الاستجابة ولتكن زيادة الكمية المشتراة من سلعة معينة انما تحدث مباشرة وتلقائيا نتيجة لمؤثر معين وليكن انخفاض سعر تلك السلعة . أى أن التحليل

الاقتصادى يفترض وجود علاقة سببية مباشرة وكاملة بين المؤثرات الاقتصادية كالدخل والاسعار والاستثمار وبين النتائج الاقتصادية المشاهدة كالطلب والانتاج .

على العكس من ذلك فان الرسم رقم (٢) يوضح أن المؤثر الاقتصادى لا ينتج أثره الا من خلال الفرد ذاته أى أن الاستجابة ليست نتيجة مباشرة للمؤثر ولكنها نتيجة لعملية اتخاذ قرارات قام بها الفرد حين تعرض للمؤثر الاقتصادى . وفى خلال تلك العملية يعكس الفرد وجهة نظره ورغباته وادراكه للامور على القرار الذى يتخذه . فاذا فرضنا أن المؤثر كان زيادة فى دخل الفرد ، فان تلك الزيادة فى التحليل الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى ينبغى أن تؤدى تلقائيا الى زيادة الكميات التى يشتريها الفرد من سلع معينة . ولكن اذا استخدمنا المدخل السلوكى فاننا نرى الفرد وقد علم بزيادة دخله يبدأ فى التفكير والتدبر ويستعرض ظروفه المادية والاجتماعية ، متأثرا برغباته واتجاهاته وادراكه للامور ، وفى النهاية يصل الى قرار وقد يكون القرار باستهلاك سلعة أخرى من جودة أعلى ولو بكميات أقل مما كان يستهلكه سابقا .

ان القضية الاساسية التى نشرها فى هذا البحث هى أن الظواهر الاقتصادية المختلفة انما تنشأ وتتطور نتيجة لقرارات يتخذها الافراد وتلك القرارات تعكس عوامل نفسية واجتماعية وحضارية مختلفة الى جانب المؤثرات الاقتصادية البحتة ، لذلك فاننا لو اردنا تفسيرها شاملا وحقيقيا للظواهر الاقتصادية المشاهدة ، يجب علينا أن نلجأ الى المدخل السلوكى المتكامل لدراسة السلوك الاقتصادى وهذا ما سنحاول توضيحه فى هذا البحث .

الفصل الاول

الاقتصاد والعلوم السلوكية

Economics and the Behavioral Sciences

يعتبر علم الاقتصاد من العلوم الانسانية المتطورة التى تكون لها رصيد كبير من المبادئ والمفاهيم والنظريات تحاول أن تفسر وتوضح كيف تنشأ وتتطور الظواهر الاقتصادية المختلفة . ويهتم علم الاقتصاد أساسا بدراسة الموارد المحدودة وكيفية توزيعها على أوجه الاستخدام المتباينة بحيث يتحقق أقصى اشباع ممكن لرغبات الافراد واحتياجاتهم . وحيث أن الموارد الاقتصادية المختلفة تقل عادة عن الحاجات والرغبات الانسانية ، لذلك فمن الضروري أن يعمد الناس الى المفاضلة والاختيار حين يقررون أنواع وكميات الانتاج والتوزيع والاستهلاك . وعلى ذلك فان علم الاقتصاد فى رأى كاتونا (١) . يدرس السلوك الانسانى فى توزيع واستهلاك الموارد النادرة ، ويحلل السلوك الانسانى تجاه الثروة والندرة .

(1) George Katona, Psychological Analysis of Economic Behavior. Mc Graw - Hill Book Co., In. N.Y. 1951, p. 4

«...economics studies human behavior in allocating and disposing of scarce means; it analyzes human behavior towards wealth and scarcity».

ولكن على الرغم من أن موضوع دراسة علم الاقتصاد هو السلوك الانساني في مجالات محددة من النشاط ، الا أن أسلوب التحليل الاقتصادي تميز بالتجريد abstraction والبعد عن حقيقة التركيب النفسي والاجتماعي والحضاري للانسان ، الامر الذي جعل التفسير الاقتصادي لظواهر اقتصادية كالاستهلاك ، الانتاج ، الادخار وما الى ذلك يفتقر الى الواقعية والقدرة على التنبؤ الصحيح .

لقد حدث نوع من التباعد والانفصال بين الاقتصاد وبين علوم السلوك الانساني الاخرى كعلم النفس والاجتماع ودراسة الانسان ، وارتضى الاقتصاديون لانفسهم أن يقيموا نظرياتهم على أساس من الافتراضات غير الواقعية لطبيعة النفس البشرية والسلوك الانساني . ويورد كاتونا عدة أسباب يرى أنها كانت وراء هذا الانفصال والتباعد بين الاقتصاد واحد علوم السلوك الانساني وهو علم النفس كالآتي (١) :

١ - أن علم النفس في بداية تطوره في القرن التاسع عشر أعطى صورة مبسطة وغير سليمة للسلوك الانساني باعتباره أساسا سلوك رشيد يسعى الى تحقيق المنفعة واجتناب الالم والشقاء .

٢ - أن علم النفس في بداية نشأته انفصل عن العلوم الاجتماعية الاخرى بتركيزه على الدراسات العملية للعمليات الفسيولوجية التي ينطوى عليها أشكال السلوك البسيط simple behavior أمثال الاستجابات المشروطة conditioned responses . كذلك اتخذ علماء النفس من الحيوانات موضوعات للدراسة ، بالإضافة الى انشغالهم بدراسة السلوك غير العادي abnormal . كل هذه الاتجاهات لم ير فيها علماء الاقتصاد ما يفيدهم في دراسة الظواهر الاقتصادية كالتضخم والانكماش والبطالة والادخار ، الامر الذي جعلهم ينصرفون عن علم النفس ويبعدون عن الاستعانة به في دراساتهم ونظرياتهم .

٣ - من ناحية أخرى فقد ساهم الاعتقاد الذي ساد علماء السلوك الانساني بأن محددات السلوك والعوامل المؤثرة عليه غير قابلة للتحديد أو القياس ، في جعل الاقتصاد يتخذ لنفسه أسلوبا مفايرا لتحقيق هدفه وهو التوصل الى قوانين عامة تستنبط من عدة فروض أساسية لتفسير الظواهر الاقتصادية .

تلك الاسباب السابقة التي أدت الى انفصال علم الاقتصاد عن علم النفس يمكن أن نجد مثيلا لها في تبرير انفصال علم الاقتصاد عن العلوم السلوكية الاخرى مثل علم الاجتماع وعلم دراسة الانسان (الانثروبولوجيا) . فقد شغل علماء الاجتماع والانثروبولوجيا بدراسة قضايا ومشاكل لم يكن

الاقتصادي يرى فيها أساسا صالحا لتطوير تفكيره حول الظواهر الاقتصادية . فعلم الاجتماع مثلا اتجه الى دراسة الموضوعات المتعلقة بحياة الفرد الجماعية ونتائج تلك الحياة مثل العادات والتقاليد والقيم التي تنشأ وتنمو من حياة الافراد في جماعات . كذلك اهتم علم الاجتماع بدراسة التفاعل بين الجماعات المختلفة ، وأثر الطبقات الاجتماعية على السلوك الانساني وتحديد مصادر القوة والنفوذ الاجتماعى . كذلك كان علم الانثروبولوجيا يهتم أساسا بدراسة المجتمعات والشعوب البدائية والقديمة ويدرس اللغة والثقافة ومظاهر الحضارة المادية وغير المادية .

الا اننا نجد أن هذا الوضع بدأ في التغير حيث اتجه علماء الاجتماع الى الاهتمام بالظواهر الاقتصادية وتفسيرها من وجهة نظر اجتماعية كما فعل ماكس ووبر (١) حين حاول دراسة أثر العقيدة البروتستانتية على النمو الرأسمالى كذلك حاول جورج كاتونا (٢) أن يفسر الظواهر الاقتصادية على أساس من مبادئ ومفاهيم علم النفس ، كما لجأ مكلاند (٣) الى تفسير ظاهرة التنمية الاقتصادية بأن أرجعها الى توفر الدافع الى الانجاز need achievement ، ففى كتابه عن « المجتمع المنجز » يقدم مكلاند الدليل على أن عامل نفسى معين هو الحاجة أو الرغبة فى الانجاز هو المسئول عن التقدم أو الانهيار الاقتصادى فى المجتمع .

ولكن على الرغم من التباعد بين علم الاقتصاد وعلوم السلوك الانسانى ، فإن علماء الاقتصاد لم يغفلوا الناحية السلوكية تماما فى تحليلهم للظواهر الاقتصادية بل نراهم وقد اتخذوا فرضا أساسيا يبدؤون منه تحليلهم هو أن الانسان انما يسلك ويتصرف بطريقة آلية ، أو كما عبر كاتونا عن ذلك بقوله : «Although economic analysis in the main continues to disregard empirical psychological studies, it is not devoid of psychological assumptions. Most commonly it proceeds on the premise that human beings behave mechanistically.» (٤)

أى أن التحليل الاقتصادى للظواهر الاقتصادية يقوم على افتراض أن الانسان يسلك بنفس الطريقة فى كل مرة يحدث فيها ذات المؤثر الاقتصادى فعلى ذلك نجد قانون الطلب يحدد أنه كلما ارتفع السعر كلما انخفضت الكمية المشتراه، وبالتالي فإن التفكير الاقتصادى يروج التفسير القائل بأن المستهلك يعتمد الى تخفيض الكمية التى يشتريها فى كل مرة يرتفع السعر .

- (1) Weber, M. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. Parsons, trans. N.Y., 1930.
The Theory of Social and Economic Organization Oxford, 1947.
- (2) Katona, op. cit.
- (3) McClelland D.C., The Achieving Society, D. Van Nostrand, Princeton, N.J., 1961.
- (4) Katona, op. cit, p. 6

من هنا نستطيع أن نحدد المشكلة الأساسية التى تواجه التحليل الاقتصادى للظواهر الاقتصادية كما تتضح من خلال سلوك الافراد والجماعات . ان التحليل الاقتصادى يرجع السلوك الانسانى الى تأثير عدد من العوامل الخارجية أو المؤثرات التى لا تنبع من الانسان ذاته . ان السلوك الانسانى فى الفكر الاقتصادى ينشأ نتيجة لبعض المؤثرات الخارجية ويتحدد وفقا لتلك المؤثرات .

«under given external conditions, human reactions are entirely determined by those conditions (١)».

وبناء على هذا المنطق نجد الاقتصادى يهتم بدراسة سلوك النقود ، او سلوك الاسعار والاجور وكان النقود او الاسعار والاجور كائنات لها القدرة على السلوك والتصرف . ان التحليل الاقتصادى يتخطى الفرد أو الجماعة التى تسلك وتتصرف وينسب السلوك الى مفاهيم لا تملك القدرة على التصرف .

نخلص من ذلك ان علم الاقتصاد حين يتعرض لدراسة السلوك الانسانى فى مجالات النشاط الاقتصادى المختلفة لا يعبر الانسان الذى يتصرف ويسلك الاهتمام الجدير به ولا يتعمق بحث محددات السلوك الاقتصادى ومكوناته النابعة من الانسان ذاته ، بل يركز على دراسة المؤثرات الخارجية باعتبارها العامل الوحيد المحدد للسلوك .

وعلى العكس من ذلك نجد الاتجاه الحديث فى العلوم السلوكية يركز على ان السلوك الانسانى هو نتيجة طبيعية للتفاعل بين الفرد والظروف المحيطة به . أى ان أى مظهر من مظاهر السلوك الانسانى يتحدد وفقا للتفاعل بين مجموعات العوامل الاتية :

١ - العوامل النفسية التى تمثل اتجاهات الفرد ودوافعه ومكونات شخصية بصفة عامة .

٢ - العوامل الاجتماعية التى تحدد طبيعة المجتمع الذى يعيش فيه وتبين الحدود والقدرات التى يتصرف الشخص فى اطارها .

٣ - العوامل الحضارية التى تصف البيئة الثقافية العامة التى ينتمى اليها الفرد

اما المؤثرات الاقتصادية كالدخل والثروة والاسعار والتغيرات فيها فانها تعتبر عوامل محركة للسلوك اذ تثير الشخص وتدفعه للتفكير فى السلوك والتصرف بشكل ما . ولكن نوع السلوك واتجاهه وقوته ومدى استمراره فسوف تتحدد بناء على طبيعة الشخص النفسية والظروف الاجتماعية والحضارية التى يعيش فيها .

(1) Ibid.

وعلى هذا الأساس نلمس فارقاً أساسياً بين علم الاقتصاد والعلوم السلوكية فى نظرتها الى الظواهر الاقتصادية فبينما يعتبر علم الاقتصاد الظواهر الاقتصادية كالانفاق والادخار والاستثمار عمليات منفصلة عن طبيعة الافراد السلوكية فان العلوم السلوكية تنظر لـهـيـا على انها انعكاس للسلوك الانسانى .

الفصل الثانى

السلوك الاستهلاكى

Consumer Behavior

يمثل السلوك الاستهلاكى نوعاً أساسياً من انواع السلوك الانسانى يمارسه كل منها مهما اختلفت بنا السبل وتنوعت مسالك الحياة والسلوك الاستهلاكى تعبير يلخص عملية شراء السلع والخدمات المختلفة التى يرى الافراد انها صالحة لاشباع رغباتهم واحتياجاتهم فيقررون شراء كميات معينة منها فى اوقات بذاتها .

ولقد ساعد التطور الاقتصادى فى معظم بلاد العالم والتوسع الانتاجى — بفضل البحث والعلم والتكنولوجيا الحديثة — على زيادة كميات وأنواع السلع والخدمات التى تعرض فى الاسواق فى أى وقت من الاوقات . وبذلك انتقلت أغلب الصناعات من مرحلة الاهتمام بالانتاج ومشكلاته production orientation الى مرحلة الاهتمام بالمستهلك ورغباته Consumer orientation . ومحاولة اشباع هذه الرغبات .

ان المفهوم السائد بين كتاب الادارة والتسويق يوضح بجلاء ان المستهلك يلعب دوراً خطيراً فى نجاح او فشل المشروعات الاقتصادية كما يلعب دوراً اخطر فى نجاح او فشل الخطط والسياسات الاقتصادية القومية . ان المستهلك يملك ان يتخذ أحد قراراتين كلاهما غاية فى الاهمية بالنسبة للمشروعات ووحدات الانتاج الاقتصادية .

١ — ان يقرر شراء كميات معينة من سلع بعينها دون سلع اخرى وبذلك هو يقرر مدى النجاح او الفشل الذى يصيب أى مشروع اقتصادى .

٢ — ان يمتنع عن الشراء كلية فى حالة عدم توفر السلعة التى يرغبها وبالتالى قد يؤدى الى انهيار سياسة اقتصادية ترغب الدولة فى تشجيعها .

ان النجاح فى العمل الانتاجى اذن يتطلب التعرف على رغبات المستهلك وتحليل العوامل المؤثرة على سلوكه الاستهلاكى والكيفية التى يتخذ بها قرارات الشراء (او عدم الشراء) حيث تمثل تلك المعرفة معلومات على جانب كبير من الاهمية للمخطط الاقتصادى او لادارة الوحدة الانتاجية .

ان الاهمية القصوى التى يحتلها المستهلك فى المجتمع الحديث تتضح اذا علمنا ان النجاح النهائى لاي مشروع اقتصادى يتوقف على قدرته على انتاج سلعة او خدمة تجد مستهلكا يقبل على شرائها. ان عمليات الانتاج والتمويل والشراء والتخزين وتعيين الافراد والموظفين وغيرها من الانشطة الادارية الحديثة كلها تتوقف فى نجاحها على قرار المستهلك بقبول أو رفض ما تسفر عنه تلك الانشطة من انتاج .

وعلى هذا الاساس تصبح دراسة السلوك الاستهلاكى وفهم حقيقة الدور الذى يلعبه المستهلك أمرا ضروريا لتفسير كثير من الظواهر والمشكلات الاقتصادية والاجتماعية كذلك تسهم دراسة السلوك الاستهلاكى فى تحديد اوجه الاختلاف او التشابه بين الحضارات المختلفة او بين اجزاء الحضارة الواحدة .

ان تفهم السلوك الاستهلاكى يعد ضرورة اساسية للادارة الحديثة فى المشروعات الانتاجية . كما انه يعد أمرا محتما بالنسبة للمخططين الاقتصاديين ومن هم فى مراكز السلطة بالنسبة لرسم سياسات الانتاج والتوزيع فى البلاد الاشتراكية . ان هناك رأى شائع فى بعض البلدان الاشتراكية بأن المستهلك لا يمثل تلك الاهمية النسوبة اليه فى المجتمعات الرأسمالية حيث لا سبيل امامه الا قبول ما تقدمه اليه الدولة الاشتراكية من سلع وخدمات . ولاشك ان هذا الرأى مردود عليه بأن المستهلك ولو لم يجد الا سلعة بعينها دون بديل واذا لم تكن تلك السلعة مقبولة منه فلا زال يملك حرية الرفض والامتناع عن الشراء الامر الذى يؤدى الى خسائر قومية كبيرة ، من هذا السبب نقول بأن المستهلك يلعب دورا أكثر خطورة فى المجتمع الاشتراكى حيث انه فى مثل تلك المجتمعات تكون قرارات الانتاج والتسويق مركزة فى جهاز التخطيط المركزى . وبالتالي تصبح التكلفة الاجتماعية للخطأ فى تلك القرارات اعلى بكثير مما يحتمله المجتمع .

ونظرا لتلك الاهمية التى يحتلها المستهلك وخطورة تأثيره فى الحياة الاقتصادية للمجتمع ، فقد تعددت الدراسات التى هدفت الى تحليل سلوكه والتوصل الى مبادئ ومفاهيم حول هذا السلوك .

وفى هذا الجزء من البحث سنعرض لنوعين من هذه الدراسات :

١ - المدخل الاقتصادى لدراسة السلوك الاستهلاكى

٢ - المدخل السلوكى لدراسة السلوك الاستهلاكى

والهدف من هذا العرض ان نقوم الاسس التى يقوم عليها كل من المدخلين مع بيان اوجه الاختلاف او التشابه بينهما وبيان مدى صلاحية كل منهما كأساس لاتخاذ القرارات ورسم السياسات الاقتصادية والتسويقية سواء على المستوى القومى او على مستوى المشروع .

المبحث الاول

المدخل الاقتصادى لدراسة سلوك المستهلكين

Consumer Behavior in Economic Analysis

تختلف آراء الباحثين حول مدى صلاحية التحليل الاقتصادى لسلوك المستهلكين كأساس للدراسة والتطبيق فالبعض يعتقد ان الاقتصاد لا يهتم بدراسة كيف يسلك الناس بقدر اهتمامه ببناء نظرية تقوم على فكرة المنفعة الحدية وغيرها من المفاهيم الاقتصادية . (١) ويشترك بعض الاقتصاديين فى تدعيم الرأى القائل بان علم الاقتصاد لا يقدم نظرية عن السلوك الانسانى حيث أن الاقتصاد يهتم أساسا بسلوك السلع وليس سلوك الافراد (٢) .

وعلى العكس من هذا نجد هناك رأى يسود بعض الاقتصاديين بان علم الاقتصاد يحاول أن يصف الحقائق الفعلية عن السلوك الانسانى (٣) كما يذهب البعض الآخر الى رفض فكرة ان الاقتصاد يهتم بسلوك السلع حيث يقول بان السلع لا تكتسب معنى الا فى اطار اجتماعى ، وبالتالي تصبح العلاقات الاقتصادية فى نهاية الامر علاقات بين افراد يسلكون مسالك مختلفة أى ينتهى الامر بالاقتصاد الى دراسة السلوك الانسانى وليس سلوك السلع والخدمات (٤) .

وبرغم الاختلافات فى الاراء بين الاقتصاديين وغيرهم من علماء السلوك ، فان الامر الواقع هو أن علم الاقتصاد قد كون نموذجا لدراسة سلوك المستهلكين ، وأن هذا النموذج كان له (وما يزال) تأثيرا كبيرا على تفكير رجال التسويق ومخططى السياسات الاقتصادية والتسويقية العامة .

وهدف هذا الجزء من البحث أن يستعرض الاسس التى يقوم عليها النموذج الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى وبيان العوامل الداخلة فيه وكيفية التفاعل بينها .

- (1) Lazarsfeld, P.F. (n.d.) « Some Historical Notes on the Study of Action ». quoted in Nicosia, F.M., Consumer Decision Processes, Marketing and Advertising Implications. Englewood Cliffs, N.J. Prentice — Hall, Inc., 1966, p. 49.
- (2) Boulding, K.E. The Image. Ann Arbor, Mich. : University of Michigan Press, 1956, p. 82.
- (3) Henderson, H. Supply and Demand. Chicago, Ill. University of Chicago Press, 1958.
- (4) Seligman, B.B. Main Currents in Modern Economics. N.Y. Free Press of Glencol, 1962, p. 786.

النموذج الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى

المستهلك فى النموذج الاقتصادى هو الفرد الذى تهدف تصرفاته الاقتصادية الى استهلاك السلع (أو الافادة من الخدمات) • ويتميز هذا المستهلك بالرغبة فى تحقيق أقصى منفعة • كذلك يقوم النموذج الاقتصادى على أساس دراسة سلوك المستهلك العادى average consumer الذى تنطبق أوصافه على أى مستهلك آخر •

ولقد ساد التفكير الاقتصادى مبدأ أساسى هو ارتباط الاستهلاك بالدخل • وعلى الرغم من اختلاف مفاهيم الدخل بين الاقتصاديين إلا أن العوامل الاقتصادية بصفة عامة (مثل الاسعار، نوع الدخل، الثروة •••) كانت دائماً موضع التركيز باعتبارها محددات الاستهلاك • وعلى هذا الأساس فإن فرعاً أساسياً من علم الاقتصاد هو الاقتصاد العام Macro-economics يحدد الاستهلاك باعتباره نتيجة للقوة الشرائية •

«the acquisition of goods and services is a function of the buyer's purchasing power».(١)

ومن ناحية أخرى فإن فرع الاقتصاد المسمى الاقتصاد الدقيق Micro-economics يرى السلوك الاستهلاكى نتيجة للتفاعل بين

(أ) معرفة المستهلك الكاملة بحاجاته ورغباته •

(ب) معرفة المستهلك الكاملة بالسلع والخدمات فى السوق ودرجة ملائمة كل منها لاشباع حاجاته •

(ج) الدخل المتاح وأسعار السلع والخدمات وكيف يتم توزيع الدخل لتحقيق أقصى منفعة •

وبصفة عامة فإن النموذج الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى قد انتج ما يسمى «الرجل الاقتصادى» Economic Man حيث تركز أسلوب التحليل أساساً فى وضع الفروض assumptions عن حقيقة النفس البشرية، ومن تلك الفروض تم استنباط عدد من القواعد أو المبادئ التى يعتقد أنها تصف سلوك المستهلك •

ويتميز الرجل الاقتصادى الذى افترضه الاقتصاديون بالصفات الاتية: (٢)

- (1) Nicosia, F.M. Consumer Decision Processes. Marketing and Advertising Implications. Englewood Cliffs, N.J., 1966, p. 54.
- (2) Edwards, W. The Theory of Decision Making. Psychol. Bulletin, 1954, pp. 380 - 417.

(أ) لديه معلومات كاملة عن كافة البدائل المتاحة أمامه وعن النتيجة المتوقعة outcome لكل بديل .

(ب) أن البدائل المتاحة أمامه مستمرة ومتصلة وقابلة للتجزئة الى أى مستوى ممكن .

(ج) أن المستهلك انسان رشيد Rational بمعنى أنه يستطيع ترتيب الاشياء ترتيبا تنازليا حسب افضليتها بالنسبة له ، وأنه يسعى الى تحقيق أقصى منفعة .

أخذاً فى الاعتبار تلك المفاهيم السابقة نستطيع الان أن نصور النموذج الاقتصادى كالاتى :

١ - فى وقت معين .

٢ - المستهلك له سلم تفضيل محدد .

٣ - المستهلك لديه دخل (قوة شرائية) محدد .

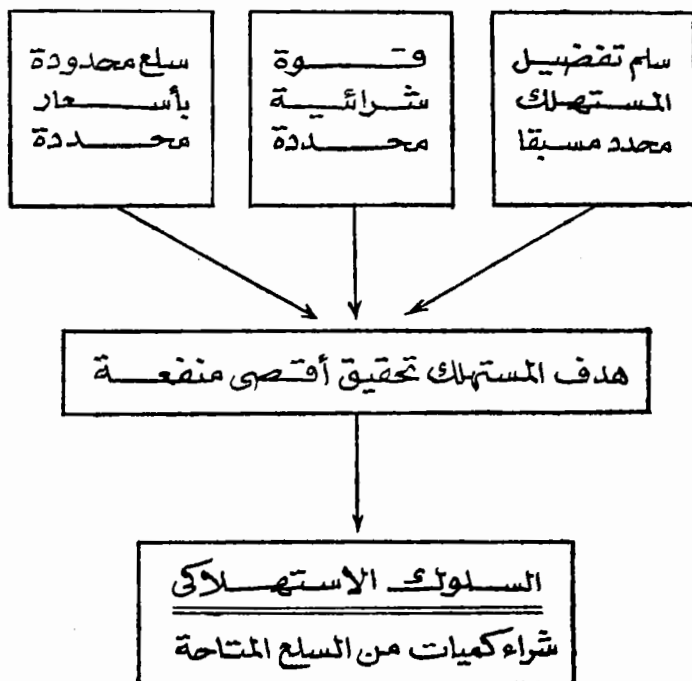
٤ - هناك مجموعة محددة من السلع متاحة فى السوق بكميات تقل عن احتياجات الافراد .

٥ - هناك أسعار محددة لتلك السلع .

٦ - المستهلك لديه هدف أساسى هو الحصول على أقصى منفعة .

وعلى هذه يصير السلوك الاستهلاكى أمرا واضحا حيث أن المستهلك فى أى وقت معين يكون لديه سلم تفضيل معين ، ودخل محدد. وإذا أخذنا فى الاعتبار ندرة السلع المتاحة فى السوق ورغبة المستهلك فى تحقيق أقصى منفعة، اذن يصبح من المحتم عليه أو يقرر شراء واستهلاك كميات من السلع المتاحة فى السوق . والرسم التالى يوضح تلك العلاقات بين العوامل المؤثرة على السلوك الاستهلاكى كما يصورها النموذج الاقتصادى : (١)

(1) Nicosia, op. cit.



بالنظر الى النموذج الاقتصادي للسلوك الاستهلاكي نستطيع أن نحصر العوامل أو التغيرات الأساسية basic variables المؤثرة في سلوك المستهلك في الاتي :

- ١ - تفضيلات المستهلك preferences
- ٢ - الدخل أو القوة الشرائية endowment
- ٣ - دافع تحقيق أقصى منفعة maximization motive
- ٤ - الجو المحيط بالمستهلك environment

وسنحاول الآن أن نلقى نظرة أكثر تدقيقا في تلك المتغيرات للتعرف على طبيعتها وأهميتها عن قرب .

١ - تفضيلات المستهلك Preferences

يقصد بالتفضيلات أن المستهلك قد حدد لنفسه بدرجة كبيرة من الدقة الأشياء التي يرغبها والأهمية النسبية لكل من تلك الأشياء وترتيبها ترتيبا تنازليا على أساس تلك الأهمية . مثال ذلك أن المستهلك يستطيع دائما أن يحدد الشيء

الذى يريده (أو يفضله أكثر من غيره) . فلو كان المستهلك فى موقف يتيح له الحصول على أى من السلعتين «أ» أو «ب» ، فإن النموذج الاقتصادى يقرر أن المستهلك يكون قادرا فى كل حالة على الاختيار والمفاضلة واتخاذ قرار بشأن الحصول على «أ» أو «ب» بمعنى عدم وجود أى درجة من الغموض أو الشك فى تفضيله . ففى هذا المثال يقرر النموذج الاقتصادى أن المستهلك يستطيع دائما أن يحدد .

١ - أن يحصل على السلعة «أ» ويرفض «ب» .

٢ - أن يحصل على السلعة «ب» ويرفض «أ» .

٣ - أن يحصل على السلعة «أ» أو السلعة «ب» حيث أنهما تحتلان ذات الأهمية بالنسبة له .

وعلى هذا الأساس نستطيع التعبير عن فكرة التفضيل بكونها عملية اختيار choice وبهذا المعنى فإنها لا بد وأن تكون صحيحة فى الظاهر .

If preference is operationally defined as choice, then it seems unthinkable that this requirement can ever be empirically violated.» (١)

وإذا نظرنا الى فكرة التفضيل بهذا المعنى نجد أن النموذج الاقتصادى قد وضع عدة افتراضات تحدد طبيعتها كالآتى :

(١) أن التفضيلات مستقلة عن الظروف المحيطة بها . بمعنى أن المستهلك فى لحظة الاختيار لا يتأثر إلا بتفضيلاته هو شخصيا دون النظر الى تفضيلات وتصرفات الأفراد الآخرين . فالمستهلك اذن فى رأى النموذج الاقتصادى مستقل تماما فى تفضيلاته وبالتالى فى تصرفاته عن غيره من المستهلكين . ولا شك أننا لا نستطيع قبول هذا الافتراض خاصة على ضوء المعلومات والمفاهيم التى نتجت عن الدراسات الحديثة والتى تؤكد ظاهرة التفاعل أو الاعتماد dependence بين المستهلكين والتى تبين البعد الاجتماعى للسلوك الاستهلاكى حيث انتهى دوزنبرى (٢) مثلا الى أن الاستهلاك ظاهرة اجتماعية وأن المستهلك يتأثر فى تفضيلاته وتصرفاته بسلوك الآخرين بتأثير ما أسماه « تأثير العرض » «demonstration effect» .

وعلى الرغم من أن فرض الاستقلال فى تفضيلات المستهلك عن تفضيلات غيره من المستهلكين يبدو غير صحيح منطقيا وبالأستناد الى نتائج بعض

(1) Edwards, W., op. cit p. 383.

(2) Duesenberry, J.S. Income, Saving, and The Theory of Consumer Behavior. Cambridge, Mass. Harvard Univ. Press, 1949.

الدراسات الميدانية (١) ، إلا أننا نرى رجل الاقتصاد لازال يقدر الطلب الكلى على سلعة معينة بجمع طلب كل مستهلك وعملية الجمع Summation تلك تقوم على مبدأ الاستقلال .

(ب) الفرض الثانى الذى يصف تفضيلات المستهلك طبقاً للنموذج الاقتصادى بانها غير محدودة unlimited . بمعنى أنه كلما زادت الكمية المشتراة والمستهلكة من سلعة معينة ، كلما ازداد رضاء المستهلك . أى أنه ليس هناك حد أقصى لما يمكن أن تحصل اليه عمليات الشراء ، الاستهلاك والاشباع . وهذا الفرض يدعو الى قبول فكرة وجود أية قيود جسمانية أو نفسية تحد من قدرة المستهلك على الاستهلاك . ولا شك أن هذا الافتراض أيضاً لا يماثل الواقع حيث أثبتت بعض الدراسات الميدانية (٢) أن هناك حدود لما يمكن أن يصل اليه الاستهلاك .

(جـ) من ناحية أخرى فالنموذج الاقتصادى السلوكى الاستهلاكى يفترض أن تفضيلات المستهلك منتظمة ومرتبطة ordered بحيث يستطيع فى أى موقف اختيار أن يحدد ما اذا كان يفضل « أ » على « ب » أو « ب » على « أ » أو أنهما سواء بالنسبة له . وهذا الافتراض يعارض المنطق البسيط والتجربة الماثلة أمام أى منا حين يتعرض لمواقف صراع conflict وتردد حيث لا يستطيع تحديد الشيء الذى يفضل به بدقة . كما أن هذا الافتراض يلغى عمليات البحث والمقارنة التى يقوم بها المستهلك عادة قبل أن يختار شيئاً محدداً .

(د) كذلك يفترض النموذج الاقتصادى أن تفضيلات المستهلك ثابتة ومترابطة consistent بمعنى أنه لو كان المستهلك يفضل سلعة كالتشاي على سلعة أخرى مثل البن . من ناحية أخرى هو يفضل البن على المياه الغازية ، إذن فالنموذج الاقتصادى يفترض أنه لابد أن يفضل هذا المستهلك التشاي على المياه الغازية . ونستطيع أن نرسم لهذه العلاقات بالرموز الآتية :

المستهلك يفضل « أ » على « ب »

المستهلك يفضل « ب » على « ج »

إذن المستهلك لابد وأن يفضل « أ » على « ج »

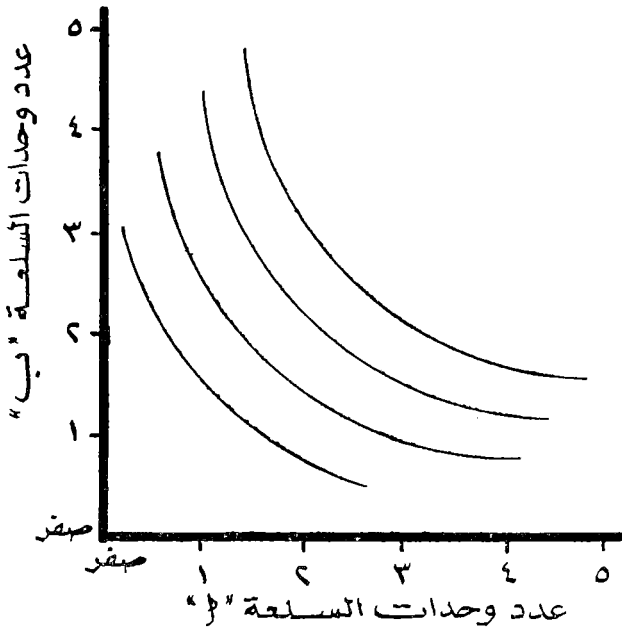
(1) Katz, E. and Lazarsfeld, P., Personal Influence. N.Y. Free Press & Glencoe, 1955.

(2) Alderson Associates, Inc., « Needs, Wants, and Creative Marketing », in Westing, J.H. and G. Albaum, eds. Modern Marketing Thought. N.Y. Macmillan, 1964, pp. 18 - 21.

معنى هذا الافتراض والذى يسبقه مباشرة ان المستهلك يعلم تفضيلاته دائما وفى كل الظروف والمواقف خاصة حين يواجه المستهلك بموقف يكون فيه أكثر من سلعتين اثنتين يختار بينهما . ان النموذج الاقتصادى لا يعترف بإمكانية حدوث أى حالة من التردد أو الحيرة conflict بالنسبة للمستهلك فى مواقف الاختيار .

(هـ) وأخيرا فان النموذج الاقتصادى يفترض أن تفضيلات المستهلك كاملة بمعنى شمولها لاي مزيج من السلع المتاحة . كذلك هو يفترض ان هناك معدل التبادل الحدى بين السلع يميل الى التناقص diminishing marginal rate of Substitution

أى انه اذا كان المستهلك يحصل على نفس القدر من المنفعة utility باستهلاك وحدة واحدة من السلعة «أ» وثلاث وحدات من السلعة «ب» أو باستهلاك وحدتين من السلعة «أ» ووحدين من السلعة «ب» فان هذا يعنى أن زيادة الاستهلاك من سلعة معينة لابد وأن يقترن بانخفاض الاستهلاك من السلعة الأخرى المرتبطة بها للحصول على نفس القدر من المنفعة . وتلك الفكرة هى ما يعبر عنها باسم «منحنيات السواء» «indifference curves» والتي يمكن تمثيلها كما فى الشكل الاتى :



تلك هى الافتراضات التى وضعها النموذج الاقتصادى لتفسير طبيعة تفضيلات المستهلكين . ويلاحظ بصفة عامة أن هذه الافتراضات غير واقعية unrealistic وبالتالي تصبح قدرتها على تفسير السلوك الاستهلاكى والتنبؤ به محدودة ان لم تكن منعدمة .

Endowment

٢ - الدخل أو القوة الشرائية

يمثل الدخل أو القوة الشرائية قدرة المستهلك على شراء السلع والخدمات المتاحة ويعبر عنه عادة بوحدة نقدية . وفى النموذج الاقتصادى يعتبر الدخل القيد الأساسى على قدرة الفرد الاستهلاكية ، ان المستهلك يتصرف وفقا لهذا النموذج فى حدود ميزانية Budget محددة . ونلاحظ فى هذا الصدد أن مفهوم الدخل income قد آثار جدلا بين الاقتصاديين حيث نجد كينز مثلا يعتبر الاستهلاك دالة مباشرة للدخل الفردى أو ما يعبر عنه الدخل المطلق

absolute income hypothesis

$$C = f (y)$$

where Y = a given level of income

C = the expenditure on consumption out of that level of income.

وفى هذا الصدد نجد كينز يقول . .

«...men are disposed, as a rule and on the average, to increase their consumption as their income increases, but not by as much as the increase in their income (١)».

بينما نجد فريدمان (٢) ينادى بما يعبر عنه « بفرض الدخل الدائم »
Permanent income hypothesis

وفيه يرى أن الاستهلاك ليس دالة للدخل الحالى فقط بل ايضا للدخل المتوقع . من ناحية أخرى فان نوريس (٣) تتحدث عن الدخل الفائض بعد الوفاء بالتزامات مثل ايجار السكن والنفقات الضرورية والاقساط المحددة . وبذلك فان عملية اتخاذ القرارات الحقيقية بالنسبة للاستهلاك ترتبط بذلك الجزء المتبقى من الدخل الذى تطلق عليه نوريس تعبير discretionary income

(1) J.M. Keynes, The General Theory of Employment, Interest, and Money. Harcourt, Brace, N.Y. 1935, p. 96.

(2) Friedman, M., Theory of the Consumption Function. Princeton, N.J. : Princeton Univ. Press, 1957.

(3) Norris, R.T. The Theory of Consumer's Demand. New Haven : Yale Univ. Press, 1952.

٣ - الدافع لتحقيق أقصى منفعة Maximization Motive

يفترض النموذج الاقتصادي ان المستهلك يسعى فى تصرفاته الاستهلاكية مدفوعا بالرغبة فى تحقيق أقصى درجة ممكنة من الاشباع لتفضيلاته المختلفة بشراء كميات معينة من كل من السلع والخدمات المتاحة . ولا شك أن وضع الامر بهذا الشكل يحدونا الى اثاره سؤال هام وهو هل يندفع المستهلك فى تصرفاته الاستهلاكية بقوة الرغبة فى تعظيم الاشباع أم بقوة التفضيلات ذاتها ؟ ان النموذج الاقتصادي يشير الى ان المستهلك يتأثر فى قراراته الاستهلاكية بالرغبة فى تعظيم الاشباع وليس بقوة دفع التفضيلات ذاتها .

٤ - الجو المحيط بالمستهلك Environment

يشير تعبير الجو المحيط بالمستهلك الى عنصرين هما :

(١) السلع والخدمات المتاحة .

(ب) أسعار تلك السلع والخدمات .

تلك هى العناصر الاساسية التى تكون النموذج الاقتصادي للسلوك الاستهلاكى ، ونعتقد الان اننا فى موقف يسمح لنا بابداء بعض الملاحظات على هذا النموذج (١) .

١ - حيث ان السلع والخدمات محددة given بمعنى ان المستهلك لا دخل له فى تكوينها ولا يستطيع التأثير فيها ، كذلك حيث أن تفضيلات المستهلك بالنسبة لتلك السلع والخدمات هى الاخرى محددة من ذلك يمكن أن نستخلص أن عملية شراء كميات معينة من تلك السلع والخدمات والذى يمكن التوصل اليه فى اشباع تفضيلات المستهلك ، يتحددان وفقا للتفاعل بين عاملين هما :

(١) دخل المستهلك أو قوته الشرائية .

(ب) أسعار السلع والخدمات الموجودة .

٢ - كذلك يمكن أن نستخلص أن القيمة الحقيقية لدخل المستهلك أو قوته الشرائية انما تتوقف على مستوى أسعار السلع والخدمات أو على التغير فى مستوى الدخل بغض النظر عن مستوى التفضيلات .

(1) Nicosia, F.M. op. cit. pp. 60 - 62.

٣ - أن السلوك الاستهلاكى يمكن النظر اليه اذن على انه عملية حساب منطقية تهدف الى تحديد التوزيع الأمثل optimum allocation لدخل المستهلك المحدد على السلع والخدمات الموجودة والمحددة بالاسعار .

٤ - أن اعتبار السلع والخدمات موجودة فعلا أو محددة given يلغى من الاعتبار عملية البحث search التى يقوم بها المستهلك عادة للتعرف على أنواع السلع والخدمات المتاحة

٥ - يلاحظ أن النموذج الاقتصادى يركز على عملية تحديد الكمية المشتراة باعتبارها هى السلوك الاستهلاكى ، بينما يلغى عمليات التفكير واتخاذ القرارات والرضاء أو عدم الرضاء التى تترتب على مواقف الشراء .

٦ - بالرغم من أن النموذج الاقتصادى يعطى أهمية كبيرة لمفهوم التفضيلات preferences باعتبارها متغيراً أساسياً فى عملية السلوك الاستهلاكى ، إلا أنه لا يقدم لثأية معلومات عن مصدر تلك التفضيلات ولا مكوناتها أو التغيرات التى قد تطرأ عليها خلال الزمن نتيجة للخبرة والتعليم learning ، كما أنه يغفل بيان أثر السياسات والأنشطة التسويقية كالإعلان ووسائل الترويج الأخرى التى تهدف أساساً - كثيراً ما تنجح فى ذلك - إلى تغيير تفضيلات المستهلكين بالنسبة للسلع والخدمات

٧ - أن النموذج الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى يقصر الجو المحيط بالمستهلك على عاملين فقط هما السلع والخدمات الموجودة بالأسواق ، وأسعار تلك السلع والخدمات . وبذلك فهو يغفل عوامل أخرى هامة من مكونات الجو المحيط بالمستهلك مثل الإعلانات ، المستهلكين الآخرين ، المعلومات عن السلع والخدمات الموجودة بأسواق أخرى وما قد تخلفه لدى المستهلك من توقعات expectations ، بالإضافة إلى العديد من العوامل الاجتماعية والحضارية المختلفة التى تؤثر فى تفضيلات المستهلك وأساليب سلوكه .

٨ - أن النموذج الاقتصادى حين صور المستهلك العادى average consumer فإنه غفل الفروق والاختلافات الفردية بين المستهلكين individual differences . وبذلك فإن النموذج صور المستهلكين على أنهم وحدة واحدة تتكون من عدد من المستهلكين المتجانسين homogeneous whole ، بينما الأدلة تشير إلى أن السوق إنما يتكون من مجموعات من المستهلكين غير متجانسة ولا مترابطة أى أنه

«a multidimensional heterogeneous market» (١)

٩ - أن النموذج الاقتصادى أغفل ذكر عملية التغذية الخلفية feed back بمعنى حصول المستهلك على معلومات عن مدى قدرة السلعة أو الخدمة التى

(1) Nicosia, op. cit, p. 62

اشتراها على اشباع رغباته وتفضيلاته . مثل تلك المعلومات قد تؤدي الى تدعيم السلوك reinforcement أى تأكيد صلاحيته وبالتالي يكرره المستهلك ، أو تؤدي الى اثبات فشله ومن ثم يعدل عنه المستهلك . تلك الحركية فى السلوك وتطوره لا نلاحظ لها أثرا فى النموذج الاقتصادى .

خلاصة القول بالنسبة للنموذج الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى أنه يتصف بخاصيتين تحددان من فعاليته كوسيلة لتفسير السلوك الانسانى فى مجال الاستهلاك ومن ثم التنبؤ به والتحكم فيه :

(أ) أن النموذج يقدم لنا تفسيراً ناقصاً حيث يركز على المتغيرات الاقتصادية كالدخل والأسعار ، بينما يهمل المتغيرات النفسية والاجتماعية والحضارية المؤثرة على السلوك الانسانى . وحتى حين يتعرض النموذج لناحية نفسية كالدافع الى الاستهلاك نراه يضع فروضا غير حقيقية (غير واقعية) عن طبيعة الدوافع الانسانية .

(ب) ان النموذج يقدم لنا تفسيراً مثالياً normative يصف ما يجب أن يفعله المستهلك الرشيد ، وليس ما يفعله المستهلك العادى فعلاً .

وتتركز الانتقادات الموجهة الى النموذج الاقتصادى لتفسير السلوك الانسانى فى أن الناس ليسوا بالقدر الذى افترضه النموذج من الكمال والانتظام فى سلوكهم وبالتالي فإن منطق النموذج الاقتصادى يصبح من العسير أن لم يكن من المستحيل تطبيقه والاستفادة منه فى المواقف التى يتحتم على المستهلك فيها أن يختار بين أكثر من بديلين (١) .

ان النموذج الاقتصادى يغفل تماماً امكانية تدخل دوافع المستهلك واتجاهاته ، وعواطفه وتوقعاته فى عملية اتخاذ القرارات الاستهلاكية . من ناحية أخرى فإن النموذج يلغى احتمال حدوث تعلم مما يؤدي الى أن يتصرف المستهلك تصرفات متباعدة فى أوقات مختلفة بتأثير ذات المتغير الاقتصادى . أى ان العنصر الانسانى غائب تماماً فى النموذج الاقتصادى والعمليات الذهنية والنفسية المؤثرة عليه ليست موضع اعتبار (٢)

من أجل تلك الانتقادات ومحاوله لتلافي نواحي الضعف فى النموذج الاقتصادى ، بادر عدد من الاقتصاديين خلال السنوات الاخيرة لتعديل هذا النموذج بجعله أكثر مطابقة للواقع وذلك بإدخال العوامل الاخرى خلاف المتغيرات الاقتصادية ضمن النموذج . مثال ذلك جهود كاتونا (٣) لانشاء ما

(1) Edwards, op. cit.

(2) Robert, W. Pratt, Jr. Consumer Behavior : Some Psychological Aspects in Schwartz G. ed. Science in Marketing, N.Y. Wiley & Sons 1965, pp. 93 - 136.

(3) Katona, op. cit.

يسمى بعلم النفس الاقتصادى ودراسات غيره من الاقتصاديين . الا أن هذه الجهود المخفقة لم تنتج من جانب الاقتصاديين أكثر من أساليب جديدة بينما فشلت فى تقديم نظرية متكاملة للسلوك الاستهلاكى .

«...the creation of new techniques rather than theories has been in fact the major trend in economics since World War II (١)».

لذلك كان لابد لعلماء السلوك الانسانى من غير الاقتصاديين أن يتصدوا المهمة تقديم هذا التفسير المطلوب للسلوك الانسانى .

المبحث الثانى

المدخل السلوكى لدراسة سلوك المستهلكين

Consumer Behavior in the Behavioral Sciences

لقد أظهرت دراستنا فى الجزء السابق أن النموذج الاقتصادى للسلوك الاستهلاكى يركز على عدد من المتغيرات الاقتصادية economic variables باعتبارها المحدد لسلوك المستهلك ، كما أنه يرجع هذا السلوك الى اثر عوامل خارجية لا تتبع من ذات الفرد environmental . وبسبب ما بدامن عدم صلاحية هذا النموذج الاقتصادى فى تقديم تفسير شامل وصحيح لظاهرة السلوك الانسانى فى مجال الشراء ، نرى أنفسنا نلتفت الى ميدان جديد للمعرفة الانسانية بدأ يتبلور ويتضح فى السنوات الاخيرة تحت اسم « العلوم السلوكية » . والعلوم السلوكية تعبير يقصد به العلوم الاجتماعية التى تركز أساسا على دراسة وتحليل السلوك الانسانى فى مظاهره المختلفة . وينطبق هذا التعبير على ثلاثة علوم هى :

(أ) علم النفس .

(ب) علم الاجتماع .

(ج) علم الانثروبولوجيا (أو علم دراسة الانسان) .

وتهدف هذه العلوم السلوكية الى دراسة السلوك الانسانى من خلال الاجابة (أو محاولة الاجابة) على عدد من الاسئلة الهامة : (٢)

(1) Seligman, op. cit.

(2) Smelser, N. The Sociology of Economic Life. Englewood Cliffs. N.J. Prentice - Hall, 1963, pp. 22 - 23.

(أ) ما هي المشاكل العلمية الاساسية التى تواجهنا فى فهم السلوك الانسانى؟ ما هي مظاهر هذا السلوك وأشكاله التى يجب تفسيرها وفهمها؟ بصفة عامة يهدف السؤال الى تحديد المتغيرات التابعة dependent variables فى السلوك الانسانى . أى الاشياء الواجب تفسيرها .

(ب) ما هي الاسباب أو العوامل أو المحددات التى تحكم نشأة وتطور المتغيرات التابعة؟ كيف يمكن تفسير سلوك تلك المتغيرات التابعة وإلى أى العوامل يمكن الاستناد للوصول الى مثل هذا التفسير؟ بمعنى آخر فإن هذه التساؤلات تهدف الى تحديد ما يسمى بالمتغيرات المستقلة independent variables التى تفسر الظواهر المشاهدة .

(جـ) وأخيرا هناك سؤال هام عن طبيعة العلاقات بين المتغيرات التابعة والمتغيرات المستقلة؟ ما هي الاهمية النسبية لكل من المتغيرات المستقلة؟ وكيف يتفاعل عدد من المتغيرات المستقلة والتابعة لتقديم فرض معين يفسر الظواهر السلوكية المشاهدة .

ولقد عبر أحد الباحثين عن هدف العلوم السلوكية بقوله «يهدف علماء السلوك الى محاولة فهم طبيعة الانسان من خلال الافعال والتصرفات التى يقوم بها» (١) . أى انه على العكس من علم الاقتصاد الذى يرى فى السلوك الانسانى انعكاسا لاثر المتغيرات الخارجية المتعلقة بالجو المحيط بالفرد ، فإن العلوم السلوكية تفترض أن السلوك الانسانى ينبع بفعل التفاعل بين عاملين أساسيين :

(أ) الفرد individual

(ب) البيئة أو الظروف المحيطة Environment

ولذلك فحيث تنعكس طبيعة الانسان على سلوكه ، فإن العلوم السلوكية تحاول استخلاص العلاقات بين العوامل والمتغيرات المكونة للانسان (نفسيا واجتماعيا وحضاريا) وبين أنماط السلوك التى يأتياها .

وعلى الرغم من ازدياد النشاط الفكرى والبحث العلمى المنظم فى مجال العلوم السلوكية ، أنها لم تزل تعاني من بعض المشكلات التى قد تقلل من امكانية التوصل الى مفهوم شامل وموحد لحقيقة السلوك الانسانى فى مجال الاستهلاك . وأهم تلك المشكلات ما يلى :

١ - أنه على الرغم من ضخامة الانتاج الفكرى والعلمى فى دراسات السلوك بصفة عامة ، الا أن السلوك الاستهلاكى على وجه التحديد لم يحظ باهتمام كاف من العلماء السلوكيين فى المجالات المختلفة . فبينما نجد علماء النفس وقد أسهموا بقدر واف فى دراسة السلوك الاستهلاكى ، الا أن اسهام علماء الاجتماع والانثروبولوجيا ضئيل للغاية .

(1) Nicosia, op. cit. p. 13.

٢ - ان جانباً كبيراً من الدراسات السلوكية فى مجال الاستهلاك قدتم فى الولايات المتحدة الامريكية لخدمة أهداف رجال التسويق والاعلان ، مما جعل الاهتمام هناك يتجه فى أغلب الاحيان الى تلمس الحلول لمشاكل تسويقية أو اعلانية محددة . دون أن يلقى التفكير النظرى theoretical اهتماماً مماثلاً .

٣ - ان تعدد فروع ومجالات العلوم السلوكية جعل هناك اختلافات كبيرة بينها من حيث المضمون الفكرى substant والفكرى empirical والاهتمام التطبيقى methodological مما جعل التوصل الى نظرية سلوكية عامة أو نموذج سلوكى موحد أمراً غير مستطاع حتى الان .

وبرغم تلك المشكلات الا أننا نستطيع أن نحدد على وجه الدقة عدد من الافتراضات الاساسية التى تقوم عليها العلوم السلوكية فى مجال الاختيار واتخاذ القرارات . كذلك سوف نقدم عدداً من النماذج السلوكية التى تعالج موضوع السلوك الاستهلاكى . وأخيراً نقدم تصوراً لنموذج متكامل يفسر عملية التصرف والسلوك فى مجالات الاستهلاك .

الفروض الاساسية للعلوم السلوكية

عن عملية اتخاذ القرارات

هناك شبه اجماع بين علماء السلوك أن العوامل المؤثرة على سلوك الانسان وكيفية اتخاذه للقرارات تنقسم الى مجموعتين رئيسيتين هما :

١ - العوامل التى تصف الانسان متخذ القرار ذاته ويعبر عنها بالرمز I نسبة الى Individual أى الفرد .

٢ - العوامل التى تصف بيئة الفرد أو الجو المحيط به ويعبر عنها بالرمز E نسبة الى Environment .

وعلى ذلك فإن السلوك الانسانى فى الاتجاه السلوكى يتكون بفعل التفاعل بين هاتين المجموعتين من العوامل . فاذا عبرنا عن السلوك بالرمز B نسبة الى Behavior

$$B = f(I, E)$$

أى السلوك الانسانى = الفرد والبيئة فى تفاعلها .
ولابد أن نشير هنا الى أن هذا التقسيم للعوامل المؤثرة على السلوك الانسانى الى مجموعتين لا يعنى أنهما منفصلتين عن بعضهما البعض . فهذا التقسيم ظاهرى لاغراض الدراسة والتحليل ، ولكن الواقع أن الفرد يؤثر فى البيئة ويتأثر بها وبالعكس فإن البيئة تؤثر فى الفرد وتتأثر به .

وعلى هذا الاساس فان العلوم السلوكية تفترض وجود درجة من التلاحم والتفاعل بين الفرد والبيئة التى يحيا فيها ، وأنه نتيجة لهذا التلاحم ينشأ السلوك ويتطور . وبالتالي تصبح مهمة تفسير السلوك وفهمه هى فى الواقع عملية تحديد لمكونات الفرد ومكونات البيئة فى أى موقف من المواقف وبيان طبيعة العلاقات بينهما .

بعض النماذج السلوكية العامة لدراسة السلوك (١)

General Models of Behavior

نقدم فى هذا الجزء نموذجين من النماذج العامة التى تحاول تفسير السلوك الانسانى بصفة عامة ، وبالتالى نستطيع تطبيقهما على السلوك الاستهلاكى باعتباره نمطا محددا من أنماط السلوك الانسانى . وفى دراستنا لهذين النموذجين سنقدم أولا مجموعة المتغيرات Variables التى يحتوى عليها كل منهما ، ثم نوضح ميكانيكية العلاقات التى تربط تلك المتغيرات ببعضها البعض Mechanism

النموذج الاول - نموذج مدرسة فريزبرج The Wurzburg School Model

ينسب هذا النموذج فى تفسير السلوك الانسانى الى مجموعة من علماء النفس الالمان والنمساويين أمثال Külpe, Bühler الذين كانوا من أوائل المهتمين بدراسة التفكير فى ظروف تجريبية فى مطلع هذا القرن . وقد حاول أعضاء هذا الاتجاه فى دراسة علم النفس اثبات أن العمليات الذهنية فى الانسان ليست مجرد أحداث عارضة بل هى عمليات منتظمة ، ومن ثم بدأ الاهتمام بدراسة السلوك الانسانى وعلاقته بالعمليات الفكرية والذهنية واتخاذ القرارات .

وقد انصب اهتمام هذه المدرسة فى علم النفس الى دراسة السلوك الانسانى كظاهرة مشاهدة والتعمق الى المحددات والانشطة الفكرية والذهنية التى تختفى وراء هذا السلوك الظاهر .

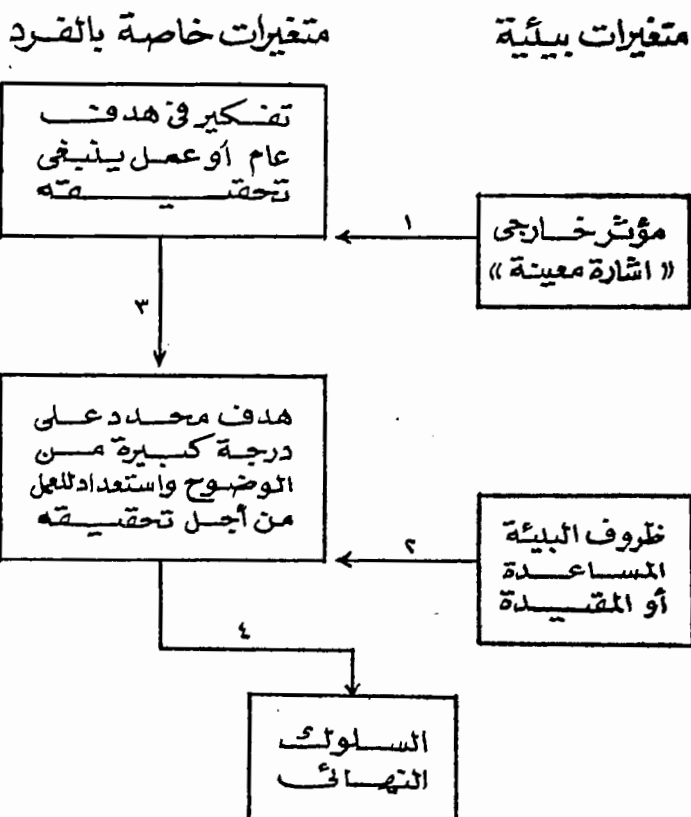
وبناء على دراسات تلك المجموعة اتضح أن عمليات السلوك تتحدد بتأثير المتغيرات التالية :

(١) العمل Task أو الهدف goal الذى يسعى الفرد الى أدائه أو تحقيقه .

(1) Humphrey, G., Thinking : An Introduction to Its Experimental psychology. N.Y. Science Editions, Wiley, 1963.
Nicosla, F.M. op. cit, pp. 11 - 90.

- (ب) استعداد الفرد أو مدى رغبته فى أداء العمل أو تحقيق الهدف .
- (جـ) الظروف المحيطة بالفرد التى قد تساعد فى الاداء وتحقيق الهدف أو قد تعوقه عن ذلك .

فاذا استخدمنا هذا النموذج فى تفسير السلوك الاستهلاكى، نجد أن ظاهرة الاستهلاك تتوقف على الهدف الذى يسعى اليه المستهلك ومدى استعداده أو رغبته فى القيام بنشاط لتحقيق هدفه ، والظروف المحيطة التى تحول الاستعداد للعمل الى عملية اختيار نهائية لسلعة أو خدمة معينة والشكل التالى يصور ميكانيكية العلاقات بين المتغيرات الثلاث التى حددها نموذج فرزبرج



إذا نظرنا الى الرسم السابق يمكن أن نتصور عملية السلوك على النسق التالى :

- ١ - الفرد لديه أهداف عامة يسعى الى تحقيقها ، وهو يكتسب أو يعلم عن تلك الاهداف باتصاله بالبيئة المحيطة
- ٢ - تعرف الفرد على ظروف البيئة المحيطة والامكانيات المتاحة لتحقيق هدفه واحتمالات النجاح أو الفشل فى هذا العمل يأتى من دراسته للجو المحيط به .

٣ - أخذنا في الاعتبار عوامل البيئة المحيطة ومعلومات الفرد عنها ، فان تفكيره في الهدف العام يتحول الى رغبة محددة في تحقيق هدف خاص أو بمعنى آخر تتحول الفكرة الى استعداد لاداء عمل محدد تحقيقا لهدف معين بذاته .

٤ - وبالتالي فان المرحلة الاخيرة هي أن يتحول هذا الاستعداد للعمل الى سلوك فعلى هو الذى نشاهده فى شكل شراء ماركة معينة بكمية محددة .

وبالاحظ على نموذج فرزبرج ما يلى :

١ - انه يجعل السلوك الانسانى محصلة للتفاعل بين مجموعتين من المتغيرات ، متغيرات تتعلق بالفرد هي الاهداف التى يسعى اليها ، ومدى استعداده للعمل لتحقيقها . والمجموعة الثانية هي المتغيرات المتعلقة بالبيئة المحيطة به .

٢ - ان النموذج يصور عملية الوصول الى قرار لسلوك محدد على أنها عملية ذهنية واضحة ومنظمة وليست عشوائية .

٣ - ان النموذج لا يقدم اشارة الى اثر السلوك الفعلى على الفرد من حيث رضاه أو عدم رضاه عن القرار الذى اتخذه . أى أن النموذج يغفل عملية التغذية العكسية feed back والتي تؤدى الى اكمال تفسير عمليات السلوك الانسانى .

وبرغم هذه الملاحظة الاخيرة ، فان نموذج فرزبرج كان له تأثير كبير على الدراسات السلوكية حيث مال عدد من الباحثين الى الاستناد اليه فى اجراء دراسات ميدانية (١) على عينات من الافراد الحقيقية بعكس التجارب المعملية التى كان يجريها علماء النفس المنتمين الى مدرسة فرزبرج .

النموذج الثانى : نموذج الفعل الاجتماعى The «Social Action» Model

يقوم هذا النموذج على أساس التفكير والبحث الذى تبلور فيما يسمى «نظرية الفعل» Action Theory التى تنسب الى المفكر تالكوت بارسونز (٢) وبناء على نظرية بارسونز فان الفعل Act (أو ما نستطيع أن نطلق عليه السلوك) يتحدد وفقا للمتغيرات الاتية :

- (1) Katona, G. The Mass Consumption Society. N.Y. McGraw - Hill, 1964. « Consumer Behavior Surveys and Marketing : A Point of view » in Psychological Research on Consumer Behavior. Ann Arbor, Michigan : Foundation for Research on Human Behavior, 1962, pp. 53 - 64.
- (2) Parsons, T. The Structure of Social Action. N.Y. The Free Press of Glencoe, 1949. Parsons, T. and E.A. Shils, eds. Toward a General Theory of Action. Cambridge, Mass.: Harvard Univ. Press, 1951.

- (أ) الشخص ذاته الذى يفعل أو يسلك • Actor
 (ب) هدف يسعى اليه الشخص • Goal
 (ج) موقف معين يبدأ فيه الفعل أو السلوك • Situation

ويقسم بارسونز الموقف الى جزئين :

١ - العوامل التى لا يسيطر عليها الشخص ولا يستطيع تغييرها وتمثل الشروط التى يجب مراعاتها فى سلوكه Conditions

٢ - الوسائل التى يعتمد عليها فى سلوكه ، أو عوامل الموقف التى يمكنه أن يسيطر عليها •

(د) استعداد أو اتجاه مثالى للفعل أو السلوك

A normative orientation of action

بمعنى أن اختيار بديل معين للوصول الى الهدف ليس عملية عشوائية ولا هو يتوقف كلية على شروط الفعل (أى المتغيرات التى لا يسيطر عليها الفرد) ، بل أن الاختيار يتم أيضا بناء على اتجاه محدد سابقا بما يعكس ارادة الفرد فى عملية السلوك • نخلص من ذلك أن السلوك ليس استجابة مطلقة من الفرد للشروط المفروضة عليه من الموقف المعين ، بل ان عنصر الارادة الفردية يلعب دورا هو الاخر فى تحديد نوع الفعل أو السلوك •

ويلاحظ على نموذج « الفعل الاجتماعى » أو نموذج بارسونز ما يلى :

١ - أن هناك انعكاسا لعنصر الوقت فى النموذج بمعنى أن الفعل أو السلوك يحدث خلال الزمن حيث يشير تعبير الهدف الى حالة مستقبلية. والنموذج بهذا المعنى يضمن حركية السلوك وتطوره •

٢ - أن النموذج يفسر السلوك على أنه عملية شخصية subjective •
 فالفرد يرى الموقف ويفهمه من وجهة نظره الشخصية • وعلى هذا الاساس فالنموذج يغفل الكيان الجسمانى للفرد فى عملية السلوك ويركز على « النفس » أو « الذات » باعتبارها هى مصدر السلوك والفعل •

«the scheme considers as an actor not the actor's physical organism, but the actor's «self» or «ego». (١)

(1) Nicosia, F.M., op. cit, p. 83.

٣ - ان النموذج يحتوى على عنصر يعكس احتمال خطأ الفرد فى اختيار الفعل او السلوك المناسب . وينشأ احتمال الخطأ هذا من تعدد البدائل التى يمكن للفرد الاختيار والمفاضلة بينها ، كما ينشأ من عنصر الاستعداد او الاتجاه المسبق للسلوك بشكل معين .

بعض نماذج السلوك الاستهلاكي :

Consumer Behavior Models

استعرضنا فى البحث السابق نموذجين لتفسير السلوك الانسانى بصفة عامة وان كنا قد اكتشفنا صلاحيتهما للتطبيق فى حالة السلوك الاستهلاكي . ولكن ما يعيب النموذجين السابقين هو انهما لا يأخذان المستهلك كأساس للدراسة والبحث بل موضع الاهتمام هو الفرد بصفة عامة ايا كان الدور الذى يلعبه .

على العكس من هذا نجد عددا من الباحثين الذين جمعوا الى جانب المعرفة بعلم النفس وغيره من العلوم السلوكية ، معرفة بالاقتصاد والتسويق ومشاكل الاستهلاك . لذا فقد أخرج لنا هؤلاء العلماء نماذج محددة لتفسير السلوك الاستهلاكي بصفة خاصة وبالتالى فان الفائدة التى قد تعود من وراء تلك النماذج بالنسبة للتطبيق فى مجالات التسويق والاعلان تكون اكبر وسوف نعرض فى هذا الجزء بعض هذه النماذج موضحين ما يحويه كل منها من متغيرات تفسر السلوك فى عمليات الاستهلاك .

The Katona Model

١ - نموذج كاتونا

جمع جورج كاتونا لفترة طويلة المعرفة النفسية والاقتصادية فقد شغل منصب استاذ الاقتصاد وعلم النفس بجامعة ميتشجان الامريكية ، كما شغل منصب مدير البرامج بمركز بحوث الاستقصاءات التابع لنفس الجامعة . ومن خلال هذا المزيج والتداخل بين مفاهيم ونظريات الاقتصاد وعلم النفس، أنتج كاتونا وجهة نظر جديدة قوامها ان العمليات الاقتصادية تنشأ مباشرة من السلوك الانسانى وان هذه الحقيقة البسيطة لم تجد الاهتمام الكافى بهافى علم الاقتصاد الحديث . وعلى هذا الاساس فقد جعل كاتونا لنفسه هدفا هو اعادة تفسير الظواهر الاقتصادية على اساس نفسى . ولقد اخرج كاتونا عددا من الكتب والدراسات حوت نتائج البحوث الميدانية التى اجراها على مدى سنوات طويلة ولخص فيها وجهة نظره فيما اسماه « علم الاقتصاد النفسى » .
« (١) Psychological Economics » .

(١) للتعرف الى اهم اعمال جورج كاتونا أرجع الى قائمة أعماله الموضحة فى نهاية هذا المقال

وقد بدأ كاتونا برنامجا طویل الاجل للبحث فى السلوك الاقتصادى منذ ١٩٤٦ (١) الامر الذى ادى الى تراكم قدر كبير من المعلومات عن حقيقة سلوك المستهلكين وسوف نعرض الان لخلاصة تلك المعلومات .

تنطوى عملية السلوك على ثلاثة مجموعات من المتغيرات :

١ - المتغيرات التابعة dependent وهى تصف السلوك الظاهر او المشاهد أى الاستجابة response التى قد تأخذ شكل الشراء او الامتناع عز الشراء مثلا .

٢ - المتغيرات المستقلة independent او ما يمكن ان نطلق عليه المؤثرات الخارجية Stimuli وهى تنقسم الى فئتين (١) مؤثرات اقتصادية مثل الدخل والموارد المالية التى يحصل عليها المستهلك وهذا النوع من المؤثرات يلعب دورا فى احد اتجاهين :

١ - المساعدة على السلوك اذا كان الدخل متوفرا مثلا .

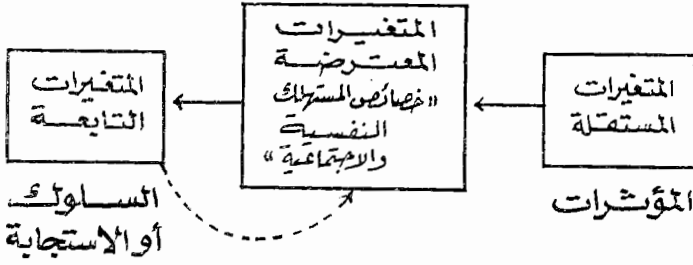
٢ - تقييد السلوك اذا لم تكن الموارد المالية كافية

اما الفئة الثانية من المؤثرات (ب) فهى المؤثرات العامة الاخرى خلاف المؤثرات الاقتصادية ويقصد بها كل ما يتعلق بالبيئة او الظروف العامة المحيطة بالمستهلك مثل المعلومات التى تصل اليه والاخبار التى يسمعها . كذلك يدخل ضمن هذه الفئة أى تغير يحدث فى الظروف المحيطة بالمستهلك كارتفاع الدخل او تغير فى الموارد المالية او سرقة سيارة .

٣ - المتغيرات المعترضة intervening variables ويقصد بها كاتونا كل مكونات المجال النفسى والاجتماعى للمستهلك مثل الاتجاهات attitudes التوقعات expectations ، الدوافع Motives ، العادات habits وما الى ذلك وتلعب تلك المتغيرات المعترضة دورا اساسيا حيث تعمل على انشاء وتغيير العلاقات بين المتغيرات المستقلة والتابعة . ولذلك كانت تسميتها بالمتغيرات المعترضة حيث انها تعترض الطريق بين النوعين الاخرين من المتغيرات وتتدخل فى تحديد نمط الاستجابة الذى يحدث نتيجة لمؤثر معين بالذات .

ويصور الرسم التالى طبيعة العلاقة بين تلك المتغيرات المختلفة :

(1) Economic Behavior Program of the Institute of Social Research, University of Michigan.



ويعبر عن هذه العلاقة رمزيا كالآتي :

$$R \longrightarrow O \longrightarrow S$$

حيث : استجابة أو
R = Response
O = Organism الانسان او
S = Stimulus المؤثر او

من ذلك نرى ان كاتونا يفسر السلوك (او الاستجابة) على انه محصلة التفاعل بين البيئة ممثلة فى المؤثرات التى يدركها الانسان ، وبين خصائص المستهلك النفسية والاجتماعية . ويلاحظ ان التفاعل بين المؤثرات البيئية والخصائص النفسية الاجتماعية للمستهلك يتم فى ظروف قد تكون مساعدة enabling او معوقة constraining .

وعلى هذا الاساس يمكن ان نضع العلاقات بين هذه المتغيرات بشكل اكثر وضوحا كالآتي :

١ - تصل المؤثرات الى المستهلك بطريقة ما (قد يكون ذلك من خلال الاتصال بالافراد الاخرين او بالاتصال بالبيئة مباشرة) .

٢ - تلعب المتغيرات المعترضة دورها لتحديد كيفية ادراك المستهلك وفهمه لطبيعة المؤثرات .

٣ - بناء على المعلومات الواردة من الجو المحيط بالمستهلك ووفقا للكيفية التى فهم بها المستهلك تلك المعلومات فانه تتم عملية إعادة تنظيم للمجال النفسى والاجتماعى للمستهلك . بمعنى عملية تفكير يسترجع بها المستهلك خصائصه النفسية والاجتماعية .

٤ - وخلال عملية التفكير تلك تبدأ المتغيرات المعترضة مرة أخرى فى شكل الدوافع والتوقعات والاتجاهات فى تحديد الأسلوب أو السلوك الذى ينبغى على المستهلك اتبعه (الشراء مثلا أو الامتناع عن الشراء) .

٥ - نتيجة للسلوك الفعلى يتم تعديل خصائص الفرد النفسية والاجتماعية أو تدعيمها .

من ذلك نرى انه على عكس النموذج الاقتصادى الذى يرجع السلوك الاستهلاكى الى تأثير المتغيرات الخارجية (الاقتصادية) فان نموذج كاتونا - مثله فى ذلك مثل النماذج السلوكية عامة - يرى ان السلوك الانسانى يتأثر جزئيا بالبيئة كما يتأثر بخصائص الفرد النفسية والاجتماعية . أكثر من هذا فان تأثير السلوك بالبيئة انما يتم وفقا للكيفية التى يدرك بها الشخص الظروف المحيطة به والمؤثرات البيئية من خلال خصائصه النفسية والاجتماعية والتى تلعب دورا اعتراضيا يحدد شكل التأثير الذى سيحدثه تعرض الانسان للمؤثرات الخارجية .

من ناحية أخرى فهناك فارق أساسى بين نموذج كاتونا والنموذج الاقتصادى . ففي النموذج الاقتصادى نرى ان تفضيلات المستهلك محددة مسبقا ، كذلك الدخل محدد والسلع والخدمات وأسعارها معينة (معطيات givens) وبالتالي فان السلوك يتقلص فى حقيقة الامر الى مجرد عملية شراء كمية معينة من السلع المتاحة . معنى هذا ان النموذج الاقتصادى ينظر الى النتيجة النهائية ويعتبرها هى وحدة السلوك . أى ان الدراسة تنصب على ما يسمى بالسلوك الجزيئى molecular على العكس من هذا فان نموذج كاتونا ينظر الى السلوك فى مداه العام او ما يسمى بالسلوك الكامل molar بمعنى كافة الأنشطة والجزيئات المكونة للمظاهرة السلوكية . من هذا نرى تركيز النماذج السلوكية على اعتبار السلوك عملية مستمرة وليست مجرد نشاط منفرد (١) .

ويقوم نموذج كاتونا على مبدأ آخر هو التعلم الانسانى learning . فالسلوك الانسانى ليس نتيجة للعوامل والمتغيرات الحالية فحسب ، بل هو أيضا نتيجة جزئية لتجارب الشخص وخبراته الماضية ونتائج السلوك السابق . اذ تخترن تلك المعلومات وتساعد على تشكيل خصائص الانسان النفسية والاجتماعية وبالتالي تؤثر على انماط السلوك المستقبل . وفى هذا يقول كاتونا (٢) :

(1) Katona, G. Psychological Analysis of Economic Behavior. N.Y. Mc Graw - Hill, 1951, p. 29.

(2) Ibid.

«Learning, in the broadest sense of the term, is a basic feature of any organism. The human organism acquires forms of behavior, it acquires forms of action, of knowledge, of emotions. What has been done does not necessarily belong only to the past and is not necessarily lost. It may or may not exert influence on present behavior».

ويمكن اذن ان نلخص نموذج كاتونا فى انه يحدد ان الانسان بما له من خبرات، عادات متأصلة وتقاليد، اتجاهات ودوافع ، يتلقى المؤثر الخارجى أو يستقبله ، ثم يقولى فحصه وتحليله على ضوء تلك المتغيرات النفسية والاجتماعية . وبناء على فهمه للموقف تتحدد استجابته أو سلوكه كرد فعل للمؤثر الخارجى . ويرى كاتونا ان السلوك الاستهلاكى يتم فى اطار عام تمثله الطاقة المالية للفرد (اى الدخل والثروة) هذا الاطار يمثل الحدود التى يتم داخلها الاستهلاك تبعاً للتفاعل بين الفرد والبيئة .

ويؤكد نموذج كاتونا اهمية المستهلك ذاته كمحدد لكيفية ادراك المؤثرات الخارجية وبالتالي محدد للسلوك . فالمعلومات التى تتفق ومدرجات الفرد ومقوماته السيكولوجية كالاتجاهات والدوافع ، تصبح مؤثرات فعالة . بينما تلك المعلومات أو المؤثرات التى تتناقض مع معتقدات الانسان ومدرجاته لا تكون لها فرصة كبيرة فى التأثير على سلوكه . وفى ذلك يقول كاتونا (١) :

«What fits in or what is consistent with our predisposition has the best chance of influencing us».

(1) Katona, G. Rational Behavior and Economic Behavior. Psychological Review, September 1953, p. 314.

The Lazarsfeld Model

٢ - نموذج لازرسفيلد (١)

يقوم هذا النموذج الجديد على افتراض أن عملية الاختيار تتحدد بفعل مجموعتين من المتغيرات :

١ - المستهلك (الفرد) .

ب - البيئة

ويحدد النموذج المتغيرات المتعلقة بالفرد في انها :

١ - الدوافع motives وهي عبارة عن قوى داخلية تحدد السلوك وهي تعكس حالات من التوتر tension او عدم التوازن disequilibrium داخل الانسان وبالتالي يصبح السلوك هو وسيلة التخلص من هذا التوتر او اعادة التوازن .

ب - الوسائل التي يستخدمها الانسان في السلوك سواء كانت مادية مثل القدرات الجسمانية او معنوية كالمعرفة والقوى الثقافية للانسان .

اما المتغيرات المتعلقة بالبيئة فيحددها النموذج في الاتي :

١ - السلع المتاحة وعلى وجه التحديد خصائص تلك السلع ومميزاتها .

ب - المؤثرات البيعية كالاعلان وخصائص متاجر البيع والمغريات التسويقية المختلفة .

ج - مؤثرات اخرى مثل رأى الاقتصاد او عوامل التقليد .

ويمكن استخدام هذا النموذج في تفسير السلوك الاستهلاكي كالاتي :

في وقت معين يتفاعل المستهلك مع مركب معين من المتغيرات البيئية وينتج عن هذا تغيير في المجال او التركيب النفسي والاجتماعي للشخص كان يغير رايه نحو استهلاك ماركة بدلا من الاخرى . وقد ينطوي التغيير على سلوك ظاهر او الاثني معا . أى أنه بصفة عامة ينتج عن تفاعل المستهلك مع الظروف المحيطة به تغيير يحيله الى شخص جديد وهكذا فان استمرار تفاعل المستهلك مع البيئة ينتج سلسلة متتابعة من التغيرات في تركيبه النفسي والاجتماعي او في سلوكه أو فيهما معا .

(1) Lazarsfeld, P.F. « The Art of Asking Why in Marketing Research » National Marketing Review, I, Summer 1935, pp. 26 - 38.

٣ — نموذج مارش وسيمون (١) The March and Simon Model

ان تصرفات الانسان فى مجال الشراء والاستهلاك تتحدد جزئيا على اساس مقوماته السيكولوجية الاساسية • وبالتالى فلكى نفس هذه التصرفات تفسيراً سليماً لابد لنا من دراسة التكوين النفسى للمستهلك • وقد قدم مارش وسيمون النموذج التالى كمحاولة لتفسير كيفية وصول المستهلك الى قرار استهلاكى فى حالة الرغبة فى تغيير ماركة السلعة التى تعود استهلاكها •

يقوم القرار فى هذا النموذج على اساس تفاعل المتغيرات التالية :

١ — ادراك المستهلك لوجود سلع أو ماركات بديلة •

٢ — ميل المستهلك للبحث عن ماركات بديلة •

٣ — مستوى الاشباع (الرضا) عن الماركة التى يستخدمها المستهلك حالياً •

٤ — توفر ماركات اخرى مقبولة يعرضها نفس البائع أو بائعين آخرين •

٥ — الدافع وهو الرغبة فى تغيير الماركة •

ونستطيع ان نصور عملية اتخاذ قرار بتغيير ماركة السلعة المستخدمة كالآتى :

١ — المستهلك لديه رغبة desire لتغيير الماركة التى يستخدمها حالياً وقرار التغيير يتوقف على توفر هذه الرغبة

٢ — ان الرغبة فى تغيير الماركة الحالية تتوقف على درجة الرضا عن هذه الماركة بعد استخدامها فعلاً •

٣ — ان درجة رضاء المستهلك عن الماركة المستخدمة فعلاً تتحدد بناء على مستوى التطلعات الذى يصبو اليه level of aspirations وتوقعاته عن قدرة تلك الماركة على اشباع حاجاته. وبالتالى فان درجة الرضا عن الماركة الحالية تحدد مدى البحث الذى يبذله المستهلك للعثور على ماركة بديلة أخذاً فى الاعتبار ميله الطبيعى للبحث propensity to search

٤ — يتحدد مستوى تطلعات المستهلك بناء على خبرة المستهلك بالماركة الحالية والماركات الاخرى التى سبق له استهلاكها كذلك يتحدد على اساس

(1) March, J. and Simon, H. Organizations. N.Y. Wiley, 1958 pp. 106 - 108.

توقع المستهلك للمنفعة التى ستعود عليه من تغيير الماركة ومدى ادراكه بوجود ماركات اخرى .

٥ - تتوقف قدرة المستهلك على ادراك الماركات الاخرى على مدى البحث الذى يبذله search وبمدى وفرة الماركات الاخرى

وعلى هذا الاساس يصل مارش وسيهون الى المبادئ التالية التى تحكم عملية السلوك الاستهلاكى .

١ - كلما كان مستوى التطلعات عاليا ، كلما قل مستوى الرضاء عن الماركة المستخدمة حاليا .

٢ - كلما قل مستوى الرضاء عن الماركة الحالية ، كلما زاد معدل البحث عن ماركات اخرى اخذا فى الاعتبار ميل المستهلك الطبيعى لبذل الجهد فى عملية البحث .

٣ - كلما زاد معدل البحث ، كلما كان ادراك المستهلك للماركات الاخرى اكثر (ولا يحده فى ذلك الا توفر تلك الماركات الاخرى) .

٤ - كلما كان ادراك المستهلك للماركات الاخرى اكثر ، كلما ارتفع مستوى التطلعات .

The Morgan Model

٤ - نموذج مورجان (١)

ونقدم اخيرا النموذج الذى قدمه مورجان لتفسير السلوك الاستهلاكى وهو يوضح كيفية التزاوج بين معلومات ومفاهيم من العلوم السلوكية مثل علم النفس تتعلق بالدوافع ، خصائص الشخصية ، والتعلم مع مفاهيم اقتصادية كالدخل والموارد الاقتصادية .

ويوضح النموذج كيف ان شخصا معينا يواجه موقفا يتطلب منه الاختيار بين عدة طرق بديلة لاستخدام نقوده . وقد يكون لدى هذا الشخص مشروعات وخطط عاجلة ومباشرة ولكن الى جانب هذا فان اتجاهاته وميوله تؤثر على طريقة اختياره . ويمكن ان نعبر عن تلك الاتجاهات بتعبير « المنفعة النسبية المتوقعة » لكل بديل .

(1) Morgan, J.N., «A Review of Recent Research on Consumer Behavior» in Clark, L.H. ed., Consumer Behavior : Research on Consumer Reactions. New York Harper, 1958, pp. 93 - 219.

ويمكن النظر للمنفعة النسبية لاي بديل على انها مرتبطة بدرجة اشباعه لحاجات الفرد ورغباته فالمنفعة المتوقعة هي اذن خلاصة تقدير الفرد لأمور ثلاثة :

١ - قوة الرغبة او الحاجة التى يشعر بها الفرد .

٢ - ادراك الفرد لاحتمال اسهام نتيجة القرار فى اشباع تلك الرغبة .

٣ - الاهمية النسبية لهذا الاسهام .

مثال ذلك ان شراء سيارة جديدة قد يشبع فى الفرد رغبته فى الظهور بمظهر اجتماعى متميز ، ولكن قيمة هذا الاجراء تتوقف على ما اذا كان الفرد يمتلك سيارة فعلا ام لا . ففى حالة امتلاكه سيارة فعلا تقل قيمة شراء السيارة الجديدة عنها فى حالة عدم امتلاكه لسيارة اصلا .

من ناحية أخرى تتأثر عملية الاختيار بطبيعة الموقف والقيود المفروضة على المستهلك ، مثال ذلك الارتباطات السابقة نتيجة لقرارات قديمة . كذلك تؤثر مواهب المستهلك وقدرته على اتخاذ القرارات والحصول على المعلومات فى عملية الاختيار .

من ذلك نرى ان نموذج مورجان يحدد العوامل الاساسية المؤثرة فى السلوك الاستهلاكى فى الاتى :

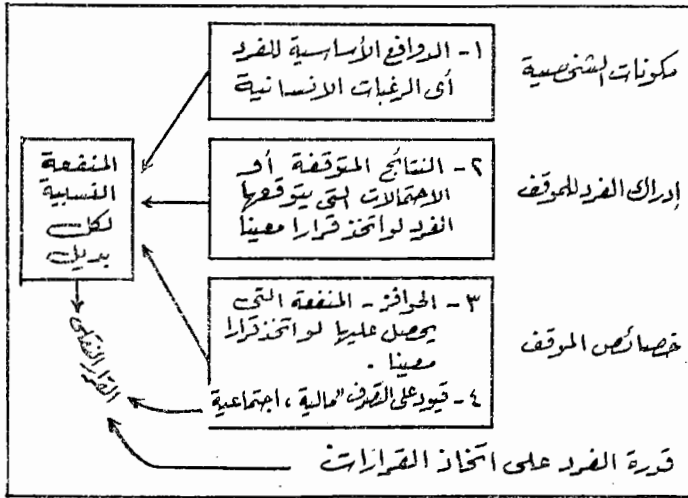
١ - مجموعة العوامل التى يتكون فيها المجال النفسى والاجتماعى للمستهلك (الدوافع والرغبات ، الاتجاهات ، الميول ، الادراك) .

٢ - مجموعة العوامل التى تصف الموقف كما يدركه المستهلك وهى تتمثل فى ادراك الفرد لاحتمالات الاشباع التى يتوقعها لو اتخذ قرار معين وقيمة هذا الاشباع بالنسبة له .

٣ - العوامل الاقتصادية اى الموارد المتاحة للمستهلك وهذه قد تكون عاملا مساعدا أو معوقا للسلوك الاستهلاكى تبعاً لمدى توفرها .

والشكل التالى يصور ميكانيكية mechanism العلاقات بين مجموعات العوامل السابقة :

نموذج مورجان للسلوك الاستهلاكي



بهذا نكون قد استعرضنا عددا من النماذج التى تحاول تفسير السلوك الاستهلاكي استنادا الى المفاهيم السلوكية . ويلاحظ على تلك النماذج انها تتميز عن النموذج الاقتصادى بكونها :

١ - تتضمن عددا اكبر من المتغيرات المستقلة عدا المتغيرات الاقتصادية فهى تحوى على متغيرات تصف كلا من المستهلك والبيئة .

٢ - انها تهتم بدراسة كيفية التوصل الى اتخاذ قرار بشأن سلوك معين decision making process فليس الهدف هو وصف السلوك النهائى الظاهر overt behavior كما هو الحال فى النموذج الاقتصادى ، وانما الهدف هو تحليل عملية التفكير واتخاذ القرارات التى تسبق السلوك الظاهر .

٣ - ان النماذج السلوكية تهتم بدراسة التغير فى السلوك change in behavior أى انها تأخذ الوقت time كعامل مؤثر وتتبع بذلك حركية وتطور السلوك .

الا اننا نلاحظ ان النماذج السابقة حين تبحث فى المتغيرات المتعلقة بالمستهلك قد اهتمت بالصفات والخصائص النفسية دون الصفات او الخصائص الاجتماعية . لذلك نقدم فيما يلى عرضا لنموذج آخر يركز فى تفسيره للسلوك الاستهلاكى على البعد الاجتماعى فيه :

٥ - نموذج دوزنبرى (١) The Duesenberry Model

يؤكد دوزنبرى ان الفهم الحقيقى لطبيعة سلوك المستهلك يجب ان يبدأ باعتراف كامل بالصفة الاجتماعية لظاهرة الاستهلاك . ويقول دوزنبرى ان النظرية الاقتصادية تنادى بأن للانسان رغبات (او تفضيلات preferences) لسلع معينة ولكنها لا تفسر نشأة او مصدر تلك التفضيلات او كيفية تغييرها . وهذه هى فى الحقيقة لب مشكلة الاستهلاك .

ويقدم دوزنبرى تفسيراً اجتماعياً لنشأة الحاجات الاستهلاكية وتغيرها يقوم على الفروض الآتية :

١ - ان بعض السلع يتم شرائها لتوفير الحياة المادية او الراحة المادية للانسان او للمساعدة فى القيام ببعض اوجه النشاط المقبولة اجتماعياً كاستخدام السيارات كوسيلة للانتقال مثلاً . وعلى هذا الاساس يفترض دوزنبرى أن الافراد لا يرغبون فى سلع معينة بل هم يرغبون السلع التى تخدم أغراضاً معينة .

«people do not, for the most part, desire specific goods but desire goods which will serve certain purposes.» (١)

٢ - ان أياً من الأنشطة الاجتماعية التى يمارسها الانسان يمكن تأديته بأساليب مختلفة ، كما ان هناك سلعا متباينة يمكن استخدامها فى هذا السبيل . فالانتقال من مكان لآخر يمكن ان يتم بعدة طرق (المشى ، ركوب تاكسى ، ركوب سيارة خاصة) . من ناحية أخرى فان تلك السلع التى تصلح لخدمة نفس الغرض تختلف فيما بينها من حيث الجودة .

٣ - من وجهة نظر المستهلك فان بعضاً من هذه السلع يبدو افضل او احسن من غيرها فى خدمة غرض محدد . وهذا التميز قد ينشأ من أسباب فنية ، او قد ينشأ بسبب ظاهرى غير أساسى مثل اختلاف المظهر بين السلع .

(1) James S. Duesenberry, Income, Saving and theory of Consumer Behavior Cambridge, Mass. : Harvard Univ. Press, 1949.

(2) Ibid.

٤ — أخيراً يفترض دوزنبرى أن هناك اتفاق وإجماع بين جماهير المستهلكين على وسائل ترتيب السلع المختلفة التى تخدم غرضاً واحداً من حيث الجودة .

وبناء على هذه الفروض فإن نموذج دوزنبرى يقوم على أساس أن المستهلك حين يواجه بموقف يتطلب اتخاذ قرار استهلاكى فإن حريته فى اتخاذ مثل هذا القرار تنحصر فى تغيير جودة السلع والخدمات التى يستخدمها لاي غرض من الأغراض . أى أن المظهر الأخير للسلوك الاستهلاكى ليس شراء كميات معينة من السلع كما يفترض النموذج الاقتصادى وإنما هو اختيار مستوى الجودة المطلوب فى حدود ميزانية المستهلك ورغبته فى الادخار من هنا يتضح البعد الاجتماعى لظاهرة الاستهلاك فالمستهلك يسعى دائماً الى تحسين جودة السلع والخدمات التى يستهلكها . ومصدر هذه الرغبة فى رأى دوزنبرى يتحدد كالآتى :

١ — ان طبيعة المجتمع الحديث تجعل الافراد المتفوقين اجتماعياً (الأكثر ثراءً أو علماً ، أو مركزاً ادارياً) يتميزون على غيرهم من افراد المجتمع .

٢ — ان هذا التميز ينعكس فى شكل مستويات معيشة أعلى وأفضل من مستويات المعيشة السائدة فى المجتمع .

٣ — ان ارتفاع مستوى معيشة الافرد المتميزين فى المجتمع يتخذ شكل استهلاك سلع من جودة أعلى (مثلاً استهلاك السلع المستوردة المرتفعة الثمن) .

٤ — ان رفع مستوى المعيشة هدف اجتماعى فى حد ذاته يسعى اليه الافراد جميعاً .

٥ — اذن يتحدد الطريق امام الافراد الذين يرغبون فى تحسين مستوى معيشتهم وذلك بالتمثل بأفراد الطبقات المتميزة اجتماعياً فى أنماط استهلاكهم . أى يصبح استهلاك السلع الأعلى جودة هدف يسعى اليه المستهلك ويصبح استهلاك سلع من جودة أعلى هو مظهر السلوك وليس استهلاك كميات أكبر من نفس السلع كما يفترض النموذج الاقتصادى .

ويقع المستهلك فى هذه العملية تحت ضغط عاملين :

١ — ما يطلق عليه دوزنبرى تعبير «تأثير العرض» demonstration effect

أى اثر تعرض الشخص لسلع جديدة مرتفعة الجودة حيث يراها فى المتاجر أو يرى غيره يستهلكونها .

ب - رغبة الفرد فى الادخار

فحين يتعرض المستهلك لسلعة جديدة من جودة افضل مثل سيارة حديثة فاخرة فان ذلك يحدث فى نفسه درجة من عدم التوازن حيث يشعر بانخفاض مستوى السلعة التى يستخدمها حاليا وبالتالى يميل الى شراء السلعة الجديدة ولا يحده فى ذلك الا امكانياته المادية ورغبته فى الادخار . ولاشك انه كلما زاد تعرض الشخص للسلع مرتفعة الجودة كلما قلت مقاومته وزاد ميله الى استهلاكها على حساب تقليل مدخراته .

اى ان نمط الاستهلاك يتحدد فى رأى دوزنبرى بناء على التفاعل interaction بين عامل التعرض للسلع الجديدة وبين رغبة الفرد فى الادخار . وبهذا فان مبدأ « تأثير العرض » يفسر التغير فى انماط الاستهلاك دون حدوث تغير فى الدخل أو الاسعار (وهو ما لم يتعرض له النموذج الاقتصادى) . ذلك ان المستهلك حين يتكرر تعرضه للسلع الاحسن فانه يميل الى زيادة انفاقه الاستهلاكى للحصول على تلك السلع وذلك اما بالسحب من مدخراته السابقة او بالاقتراض والشراء بالاجل مثلاً .

ان رؤية المستهلك للسلع المتميزة فى جودتها تحدث فى نفسه اثرا بالاستياء من أنواع السلع التى يستخدمها هو . وكلما زاد معدل تعرضه لتلك المؤثرات كلما زاد فى نفسه هذا الاستياء واصبح المجال الوحيد للتخلص منه هو الحصول على السلع الافضل اى زيادة الانفاق الاستهلاكى .

ويرتبط بأفكار دوزنبرى مفهوم الجماعات المؤثرة reference groups وهى الجماعات التى يستمد منها الفرد مثله وقيمه التى تحدد سلوكه بدرجة كبيرة دون ان يستلزم هذا وجوده فى علاقة مباشرة بتلك الجماعات

«...reference groups from which an individual may derive standards for his behavior. He may measure his performance with reference to that of a certain group even though he is not a member of that group (١)».

اى ان المستهلك يستلهم من تلك الجماعات المؤثرة انماطا للسلوك والقيم الاجتماعية بمعنى ان المستهلك يتأثر فى سلوكه بجماعات لا ينتمى اليها ولا يتفاعل معها مباشرة بل هو يتخذ من قيم واتجاهات وأساليب سلوك جماعات معينة أساسا لتحديد سلوكه ومثلاً يحتذى هو فى تصرفاته . وتتجلى هذه الظاهرة بوضوح تام فى مجال الاستهلاك حيث يميل الافراد فى بعض الاحيان الى اتباع انماط الاستهلاك التى يتميز بها أفراد من جماعات معينة كالشباب الذى يتمثل بأحد الممثلين فى أسلوب اختيار ملابسه او استعمال ذات السلع التى يستهلكها هذا الممثل وهكذا . .

(1) Katona, G. Psychological Analysis of Economic Behavior, op. cit., p. 39.

وبالإضافة الى هذه الجماعات المؤثرة أى التى يتطلع الفرد الى الانتماء اليها والتمثل بهافى سلوكه ، فان هناك انواع اخرى من الجماعات التى يتأثر بها المستهلك فى قراراته الاستهلاكية وانماط سلوكه منها :

١ - جماعات العضوية membership groups وهى الجماعات التى ينتمى اليها الفرد بحكم ممارسته لنشاط معين كالنقابات والجمعيات العلمية والنادى والاتحادات كذلك تعتبر العائلة من اهم جماعات العضوية . وقد يكون الفرد عضوا فعلا فى تلك الجماعات أو قد يكون عضوا اسميا وقد تتعدد عضويته لأكتر من جماعة . وفى هذه الحالة تتوقف درجة تأثره على نوع عضويته ومدى التزامه بتقاليد واتجاهات الجماعة كما يتوقف السلوك على التفاعل بين اتجاهات الجماعات المختلفة التى قد ينتمى اليها الفرد .

٢ - الجماعات الطبيعية natural التى ينتمى اليها الفرد بحكم وجود خاصية معينة به . فالعمر أو الجنس أو التعليم والحالة الاجتماعية مثلا تقسم الافراد الى جماعات تشترك كل منها فى خاصية معينة مثال ذلك جماعة الابهاء أو جماعة اساتذة الجامعات . كل من تلك الجماعات تلعب دورا فى التأثير على سلوك اعضائها . ويجب أن نوضح ان عضوية الفرد هنا ليست بالضرورة رسمية أو مسجلة ولكنها عضوية طبيعية أى ان الفرد بحكم كونه استاذا جامعا فهو ينتمى الى جماعة اساتذة الجامعات ويتمثل فى سلوكه باتجاهات وآراء تلك الجماعة حتى ولو لم يكن يتصل مباشرة باعداد كبيرة منهم .

وأهمية فكرة الجماعات المؤثرة أنها تسهم فى تحديد السلوك الانسانى من خلال عاملين :

١ - ان الجماعة تؤثر على مستوى تطلعات الفرد aspiration level وبالتالي تسهم فى شعوره بالرضا أو الاحباط فاذا كان اعضاء الجماعة التى يتطلع اليها الفرد أكثر ثراء أو ثقافة فان ذلك كفيل بشعور الفرد بالاستياء من نفسه ويجعله يحاول التمثل بهم .

٢ - ان الجماعة تحدد للفرد أنواع السلوك التى يمكنه اتباعها كما تحدد له أنواع السلوك التى يجب عليه تجنبها taboo

من هذا نرى أنه على خلاف النموذج الاقتصادى الذى ينظر الى المستهلك على أنه فرد منعزل ومستقل عن غيره من المستهلكين فان النموذج الاجتماعى يركز على أثر الافراد والجماعات الاخرى فى تحديد سلوك الفرد . وبذلك نصل الى نتيجة محددة ان السوق لا يتרכب من عدد كبير من الافراد المنفصلين الذين لا تربطهم علاقات من أى نوع وبالتالي لا يؤثرون ولا يتأثرون ببعضهم البعض ، وانما السوق يتרכب من مجموعات من الافراد تتفاعل مع بعضها البعض بالاتصالات communications والتأثير المتبادل .

لاشك اننا نستطيع الرجوع الى كتابات بعض المفكرين القدامى للبحث عن اصل هذا العنصر الاجتماعى فى الاستهلاك الذى لم يجد الاهتمام الكافى من النموذج الاقتصادى . مثال ذلك ان فبلن^(١) كان يرى ان هناك عوامل أخرى تحدد الطلب والاستهلاك أكثر من مجرد الحاجات الفردية للانسان . فالاثرياء فى رأى فبلن يختارون انماط انفاقهم الاستهلاكى لكى يجسدوا مركزهم الاجتماعى والطبقى تجاه باقى أفراد المجتمع الامر الذى يحدو بالآخرين الى التمثل بهم . وهذا يقارب الى حد بعيد التفكير الذى وصل اليه دوزنبرى بعد سنوات ويمثّل محاولة متقدمة لادخال العنصر الاجتماعى كعامل مؤثر فى قرارات الاستهلاك .

الا اننا نعتقد ان نماذج السلوك الاستهلاكى المختلفة لا تتضمن القدر الكافى من الاهتمام بالعوامل الاجتماعية حيث نرى ان النموذج المثالى لتفسير السلوك الاستهلاكى لابد وان ينظر الى المستهلكين على أنهم :

١ - مرتبين حسب ابعاد اجتماعية مختلفة أى تنظمهم طبقات وأجناس ومهن مختلفة .

٢ - ان المستهلكين ينظمون فى تكرينات اجتماعية مختلفة .

«differentially involved in social structures» (٢)

٣ - أنه نتيجة للاختلافات فى الابعاد والتكوينات الاجتماعية التى تنتظم المستهلكين ، فانهم يبدون استعدادات مختلفة للانفاق أو الادخار .

٤ - ان هذه الاستعدادات المختلفة للانفاق أو الادخار تنعكس على القيم والمعايير التى يستند اليها المستهلك فى تفضيله للسلع والخدمات التى تلبو وضعه الاجتماعى وترمز الى تكوينه الطبقي والمهنى .

وعلى هذا الاساس فانه فى النموذج المثالى لتفسير السلوك الاستهلاكى نرى أن المتغيرات التالية لابد وان تؤخذ فى الاعتبار (٣) :

١ - الجنس والعمر sex and age

فقد اتضح أن النساء يستهلكن أقل من الرجال ، كذلك الاطفال يستهلكون أقل من الكبار . والاختلاف ينصرف أيضا الى أنواع السلع والخدمات المستهلكة .

(1) Veblen, T., Theory of the Lessure Class. N.Y. Modern Library, 1934.

(2) Neil J. Smelser, The Sociology of Economic Life, Englewood Cliffs. Prentice - Hall, 1963, p. 96.

(3) Talcott Parsons and Neil J. Smelser, Economy and Society. Glencoe, Ill. : The Free Press, 1956, pp. 221 - 227.

٢ - درجة التحضر

ان قاطنى المدن يستهلكون أشياء تختلف فى كمياتها وأنواعها عن سكان المناطق الريفية ، كما أنهم يستندون الى معايير وقيم متباينة •

٣ - المركز المهنى Occupational status

تختلف انماط الاستهلاك ومحدداتها باختلاف المهنة التى ينتمى اليها الفرد •
كذلك هناك متغيرات اجتماعية هامة فى تأثيرها على السلوك الاستهلاكى
منها :

١ - حجم العائلة family size

٢ - مرحلة نمو العائلة family life cycle (هل هى فى بداية تكوينها أم مستقرة) •

٣ - الملكية الشخصية وأنواع الاشياء المملوكة •

٤ - المركز الاجتماعى داخل الطبقة أو الجماعة •

تلخيص لنماذج السلوك الاستهلاكى

استعرضنا حتى الان عددا من النماذج التى تهدف الى تفسير السلوك الاستهلاكى وبالتالى التنبؤ به والمساعدة فى التحكم فيه والسيطرة عليه •
وسنحاول الان تلخيص تلك النماذج المختلفة فى عدة اتجاهات رئيسية ثم توضيح أهم مميزات وخصائص تلك النماذج •

١ - الاتجاه الاقتصادى The Economic Approach

ويقوم هذا الاتجاه أساسا على فكرة المنفعة - utility وتفضيلات المستهلك consumer preferences ، وبالتالى فان قرارات الشراء تتحدد بناء على المنفعة التى يحصل عليها المستهلك من الكميات المشتراة • وينطوى هذا الاتجاه على عدة افتراضات هى :

(أ) أن المستهلك يستطيع ترتيب بدائل الانفاق المتاحة له وفقا لسلم تفضيل خاص به •

(ب) أن المستهلك لديه معلومات كاملة عن كل البدائل المتاحة .

(جـ) أن المستهلك له هدف واحد هو تحقيق أقصى قدر من المنفعة .

(د) أن السلع لا تتغير وهى قابلة للقسمة تماما .

ويحدد الاتجاه الاقتصادى متغيرين أساسيين ينسب الى التفاعل بينهما عملية اتخاذ القرارات هما :

» (أ) دخل المستهلك أو قوته الشرائية .

» (ب) أسعار السلع التى يريد شرائها .

وبهذا يصبح تفسير السلوك الاستهلاكى على النحو التالى :

أن المستهلك مدفوعا برغبته فى تحقيق أقصى منفعة ممكنة ، واخذا فى الاعتبار عدد السلع المتاح والمحددة الاسعار . كذلك حيث أن تفضيلاته محددة وقوته الشرائية أو دخله محدد ، فان المستهلك يتجه الى شراء كميات من السلع المختلفة لاشباع تفضيلاته .

٢ - الاتجاه الاقتصادى النفسى The Psychoeconomic Approach

فى محاولة للتوفيق بين الاقتصاد وعلم النفس بدأ هذا الاتجاه مركزا على المستهلك ذاته وهادفا الى تحليل عملية اتخاذ القرارات التى يقوم بها المستهلك . ويفترض هذا الاتجاه أن السلوك هو محصلة التفاعل بين الفرد (بما له من عادات ، اتجاهات ، ودوافع تكونت خلال خبراته السابقة) وبين البيئة اخذا فى الاعتبار حدود الدخل والموارد المالية التى يحصل عليها المستهلك .

وأهم المتغيرات التى تؤثر على السلوك هى :

(أ) متغيرات تصف البيئة مثل المعلومات عن تغير الدخل .

(ب) متغيرات تصف الفرد وهى مكوناته النفسية والاجتماعية .

والسلوك الاستهلاكى فى هذا الاتجاه يتم على النحو التالى :

يدرك المستهلك مختارا طبيعة البيئة والظروف المحيطة به ، وبناء على اتجاهاته ودوافعه ومكوناته النفسية والاجتماعية الاخرى ، فانه يميل الى الاستجابة للمؤثرات البيئية فى حدود موارده المالية .

ويضيف هذا الاتجاه أن قرارات الاستهلاك الماضية تؤثر على السلوك المستقبل للفرد بتأثير ظاهرة العلم learning . كذلك يرفض هذا الاتجاه المبدأ القائل بأن المستهلك هدفا واحدا فقط هو تحقيق أقصى منفعة ، ويضع بدلا منه مبدأ تعدد الدوافع والاهداف ، بل ويقبل فكرة تناقض بعض تلك الاهداف وتعارضها فى بعض الاوقات . ويشير الاتجاه النفسى الاقتصادى الى أن المستهلك يميل الى تخطيط مشترياته وأشكال انفاقه المستقبلية وبالتالي يمكن الاعتماد على تلك الخطط أو نوايا الشراء intentions to buy للتنبؤ بالسلوك الاستهلاكى فى فترة قادمة .

٣ - الاتجاه الاجتماعى الاقتصادى The Socioeconomic Approach

يركز هذا الاتجاه على أن انماط الاستهلاك انما تحدد اجتماعيا حيث أن خصائص الهيكل الاجتماعى social structure تعطى أهمية أكبر للأفراد المتفوقين مهنيا الذين يحصلون على دخول مرتفعة . وعلى هذا الاساس فان افراد المجتمع يميلون الى تقليد انماط الاستهلاك لهؤلاء المتفوقين والمتميزين اجتماعيا تطلعا الى تحسين مراكزهم الاجتماعية . ومما يساعد على تشجيع عملية التقليد الرغبة فى تحسين مستوى المعيشة الذى يعتبر هدفا اجتماعيا فى حد ذاته . ويرتبط تحسين مستوى المعيشة فى اذهان الناس اذن باستهلاك السلع الاعلى جودة .

وتتوقف قوة الدافع الى استهلاك السلع الاعلى جودة على درجة ومعدل تكرار تعرض الفرد لسلع افضل وأعلى جودة مما يستخدمه فعلا . كذلك يتم اتخاذ القرار باستهلاك السلع الاعلى جودة بناء على التفاعل بين :

(أ) درجة تعرض الفرد للمسلع الافضل .

(ب) رغبة الفرد فى الادخار .

وذلك فى حدود قيود ميزانيته . وبالتالي فان هذه العملية تصور ايضا اثر التعلم learning وتكوين العادات habit formation

تقييم لنماذج السلوك الاستهلاكى

ان الهدف الاساسى الذى يسعى اليه المخطط الاقتصادى العام او الادارى المسئول عن رسم سياسات التسويق لوحدة اقتصادية معينة هو فهم السلوك الاستهلاكى واتخاذ هذا الفهم اساسا للتنبؤ بالسلوك واتخاذ الاجراءات الكفيلة بأن يتجه الاتجاه المرغوب .

واستنادا الى هذا التحديد فان تقييمنا لنماذج السلوك الاستهلاكي السابقة يوضح أن كلا منها على حدة لازال قاصرا عن ان يقدم العون الكامل لتحقيق الهدف المشار اليه وذلك للأسباب الآتية :

١ - بالنظر الى أن هذه النماذج تستند الى نظريات ومفاهيم من علوم مختلفة (اقتصاد ، اجتماع ، علم نفس) فان هناك اختلافات أساسية فيما بينها من حيث التركيز على والاهتمام بجوانب متباينة من الظاهرة ذاتها .

٢ - أن التعابير المستخدمة والمفاهيم التي تستند اليها هذه النماذج ليست موحدة الامر الذي يؤدي الى حدوث تناقضات في الفهم واختلافات في التفسير مما يقلل من فاعليتها كاداة صالحة لتفسير السلوك .

٣ - تتباين تلك النماذج من حيث مستوى التحليل الذي تستند اليه ، منها ما يعالج السلوك الاستهلاكي الفردي ، ومنها ما يعالج السلوك الاستهلاكي لجماعات من الافراد .

٤ - تلك النماذج تعتبر عملية الشراء بمثابة نهاية السلوك في حين أن الشراء قد يعقبه تصرفات هامة تؤثر في السلوك اللاحق (١) .

٥ - أن هذه النماذج (خاصة النموذج الاقتصادي) لا تقدم تفسيراً كاملاً لعملية اتخاذ القرارات التي يترتب عليها السلوك الظاهر النهائي .

وهذه الملاحظات لا تقلل من أهمية وفائدة تلك النماذج ، وانما تشير الى أنه لا زال هناك جهد مطلوب للوصول الى نموذج أكثر تكاملاً ووضوحاً في تفسير ظاهرة السلوك الاستهلاكي . وهذا ما سنحاول تقديمه في المبحث التالي .

(١) يعالج فستنجر هذه الظاهرة فيما يسميه « عدم التوافق الذهني » أي حالة القلق والتردد التي تصيب الشخص عقب شرائه لسلعة معينة وكيف ان هذه الفترة من القلق يكون لها آثار هامة على عمليات الشراء والسلوك الاستهلاكي اللاحق . راجع في ذلك .

Festinger, L. A Theory of Cognitive Dissonance. Stanford, Calif. Stanford Univ. Press, 1957.

نموذج شامل للسلوك الاستهلاكى

A Comprehensive Consumer Behavior Model

من خلال العرض السابق لنماذج السلوك الاستهلاكى اتضح لنا مدى الاختلاف والتباين بين تلك النماذج من حيث جوانب التركيز فيها وأساليب التحليل المستخدمة . الا أننا نستطيع أن نخرج منها بحصر للمتغيرات التى تؤثر فى السلوك الاستهلاكى ومن ثم نستطيع تنظيم معلوماتنا عن هذه الظاهرة وتنظيم علاقات تلك المتغيرات بعضها ببعض فى شكل نموذج شامل .

المتغيرات المؤثرة فى السلوك الاستهلاكى

يمكن تقسيم هذه المتغيرات أساسا الى مجموعتين :

(أ) المتغيرات المتعلقة بالمستهلك Actor variables

(ب) المتغيرات المتعلقة بالبيئة Environment variables

١ - المتغيرات المتعلقة بالمستهلك Actor variables

أولا : المتغيرات الفسيولوجية Physiological

وتلعب هذه المتغيرات دورا مزدوجا ، فمن ناحية هى تحتل بعض أنواع الدوافع المؤدية الى السلوك كالعطش والجوع والجنس . ومن ناحية أخرى هى تمثل عوامل مساعدة أو مقيدة للسلوك مثل القدرات الجسمانية والخصائص العصبية للفرد . وتلك تلعب دورا مهما فى تحديد كيفية إدراك المستهلك للمؤثرات البيئية من حوله وبالتالي يمكن أن تؤثر فى سلوكه أو قراره النهائى . الا أننا بصفة عامة لا نعتقد أن مثل هذه المتغيرات الفسيولوجية يمكن أن تؤثر تأثيرا خطيرا فى قرارات الاستهلاك حيث يواجه المستهلك بأنواع مختلفة من السلع كلها صالحة لاشباع رغبة فسيولوجية معينة وبالتالي نحن لا نرى سببا يدعو الى الاعتقاد بأن الاختيار هنا عشوائى بل انه غالبا يرتكز الى متغيرات أخرى أكثر أهمية كالاتجاهات والميول والتوقعات . من ناحية أخرى فان الناس يتشابهون الى درجة كبيرة من حيث التركيب الفسيولوجى ، ومع ذلك فهم يسلكون أنماطا متباينة من السلوك الامر الذى يؤكد أن المتغيرات الفسيولوجية لا تعتبر أساسا صالحا للتفسير ، بل الاصلح الاعتماد على المتغيرات النفسية والاجتماعية .

«...to explain differentiated behavior it would be more useful to build schemes that morphologically emphasize social psychological attributes.» (١)

(1) Nicosia, F.M. op. cit., p. 135.

ثانيا : المتغيرات النفسية الاجتماعية Socio - psychological

وتتعدد هذه المتغيرات بشكل ظاهر كما أنها تلعب دورا هاما فى تحديد :

- (أ) ادراك الفرد للسلع والخدمات وخصائصها .
 - (ب) ادراك الفرد للمؤثرات البيئية كالاعلان مثلا .
 - (جـ) تكوين رغبات المستهلك .
 - (د) قرار المستهلك باستهلاك ماركة محددة .
 - (هـ) ادراك المستهلك لنتائج الاستهلاك السابق وتحديد رد الفعل لديه .
- وامم هذه المتغيرات ما يلى :

١ - الدوافع motives أى القوى المحركة والتي تتمثل فى الرغبات والحاجات التى يريد الانسان اشباعها ، أو الامور التى يريد تجنبها والبعد عنها .

٢ - الاتجاهات Attitudes وهى الخصائص والمشاعر والافكار التى يكونها المستهلك تجاه سلع أو أشياء محددة وتصبح بالتركرار والتدعيم صفات مستقرة تؤثر فى سلوكه حيال تلك السلع أو الاشياء . وكلما تراكمت تلك الاتجاهات فى ذهن الفرد ، وكلما ازداد استرشاده بها واعتماده عليها ، فان قدرته على بحث الموضوعات وتحليلها تقل وبالتالي تصبح تصرفاته وأنماط سلوكه روتينية متكررة .

٣ - خصائص الشخصية Personality Traits وهى الصفات التى تحدد استعداد الفرد للتفاعل مع الآخرين . أى هى مجموعة من الميول المستقرة والمتوافقة للاستجابة للأفراد الآخرين بطرق واضحة ومتميزة (١) . مثال ذلك خصائص الكبرياء أو التواضع ، السيطرة أو الخضوع، المبادرة أو السلبية وما الى ذلك من خصائص تميز الفرد وتعكس أثر تفاعله مع بيئة اجتماعية محددة وخبراته وتجاريه السابقة من حيث النجاح أو الفشل فى اشباع حاجاته المختلفة .

ثالثا : المتغيرات الفكرية Cognitive variables

وتضم هذه المجموعة من المتغيرات ما يلى :

- ١ - الادراك Perception
- أى الطريقة التى يفهم بها الفرد البيئة المحيطة به .
- ومن المعلوم أن ادراك الفرد يتأثر بالاتى :

(1) Krech, D. and Crutchfield R. Theory and Problems of Social Psychology. McGraw - Hill, N.Y. 1948.

- (أ) البيئة المادية والاجتماعية .
- (ب) التركيب الفسيولوجي للفرد
- (ج) الرغبات والحاجات التي يشعر بها .
- (د) تجاربه وخبراته السابقة .

٢ - التفكير Thinking

هو عملية التعقل والتدبر استعدادا لاتخاذ قرار معين . ويختلف الافراد من حيث استعدادهم للتفكير وهم يقرأون بين التفكير الواقعي realistic الذى يقوم على المنطق والتحليل ، والتفكير الخيالى Austic أى التفكير الخرافى الذى لا منطق له ولا أساس .

٣ - التعلم learning

أى تدبر الخبرات والمواقف السابقة والقدرة على تعديل أنماط السلوك بما يتلاءم مع نتائج السلوك السابق .

رابعا : المتغيرات البيئية Environmental

وتمثل المتغيرات البيئية الاطار العام الذى يتم فيه السلوك كما انها تؤثر جزئيا على أسلوب تحديد السلوك الانسانى فى مجال الاستهلاك . ونجد أن أهم المتغيرات البيئية هى :

١ - العلاقات التفاعلية بين المستهلكين Interpersonal Relations

وهذه تعكس أثر التفاعل بين المستهلك وغيره من الافراد ، وتأثير هذا التفاعل فى تشكيل اتجاهات الفرد وميوله ودوافعه من ناحية ، كذلك تأثيره على أنماط السلوك النهائية التى يبديها المستهلك . ويرى نيقوسيا (١) أن هذه المتغيرات تحتل أهمية كبيرة لسببين :

١ - أنها مصدر للقيم ومعايير السلوك التى يسترشد بها الشخص فى سلوكه .

٢ - أنها مصدر للمعلومات والتأثير والاغراء .

٢ - وسائل الاتصال ونقل المعلومات

ويقصد بهذه المتغيرات وسائل الاتصال العامة mass media كالجرائد والراديو والتلفزيون . وبالتالي فانه من خلال تلك الوسائل العامة تنتقل

(١) Nicosia, F. M., op. cit, p. 137.

المعلومات والاغراءات الى المستهلك وتساعد فى تحديد سلوكه الاستهلاكى (الاعلان مثلا) .

٣ - مواصفات السلع Product Attributes

ويقصد بها المواصفات الموضوعية للسلع objective وهى المميزات والخصائص المعلنة عن السلع والخدمات المتاحة للمستهلك وهى بذلك تعتبر عاملا من عوامل التأثير فى السلوك الاستهلاكى . ونحن نفرق بين المواصفات الموضوعية ، وبين المواصفات الشخصية subjective أى التى يدركها الفرد من خلال نظرته هو وتفكيره واتجاهاته . تلك الاخيرة لا تعتبر متغيرا بيئيا بل متغيرا شخصيا .

من ناحية أخرى فاننا نستطيع تقديم تلخيص للمتغيرات الاساسية المؤثرة على السلوك الاستهلاكى بصورة أخرى كالاتى :

١ - متغيرات فردية

- نفسية كالرغبات والدوافع ، الاتجاهات ، الادراك ، التعلم ، وخصائص الشخصية .

- اجتماعية كالمركز الاجتماعى الذى يشغله الفرد ، نوع الجماعات التى ينتمى اليها ، القيم والمعايير التى يؤمن بها ، وطبيعة العلاقات التى تربطه بالافراد الاخرين .

- حضارية وهى تعكس المناخ الحضارى الذى يعيش فيه الفرد وخصائص هذا المناخ وانعكاسه على الفرد فى شكل عادات وتقاليد وأساليب للتفكير .

٢ - متغيرات بيئية

- جغرافية تصف طبيعة البيئة الجغرافية التى ينتمى اليها الفرد .

- اجتماعية ، تصف حقيقة المجتمع الذى يحيا فيه ، هل هو مجتمع مفتوح تسهل الحركة بين طبقاته ، أم مجتمع مغلق ، هل تتوفر المعلومات ووسائل الاتصال بين فئات المجتمع المختلفة أم لا ؟

٣ - متغيرات اقتصادية

- خصائص وحدات الانتاج وما تقدمه للسوق من سلع وخدمات .

- خصائص السياسات والجهود التسويقية التى تقوم بها تلك الوحدات

- خصائص ومميزات السلع المتاحة .

- الدخل الذى يحصل عليه المستهلك .

- أسعار السلع والخدمات المتاحة .

٤ — متغيرات تتعلق بالزمن

— خصائص اللحظة الزمنية التي يتم فيها اتخاذ القرار وخصائص الاوقات السابقة .

— توقعات المستهلك للمستقبل واحتمالات التغير فى أى من المتغيرات السابقة كما يراها المستهلك .

والان نستطيع أن نقدم نموذجاً يفسر ظاهرة السلوك الاستهلاكى استناداً الى تحديدنا لأنواع المتغيرات المختلفة التى تؤثر فى هذه الظاهرة :

١ — كل مستهلك له مجموعة من الحاجات والرغبات التى يسعى الى اشباعها . تلك الحاجات needs بعضها فطرى موروث كالحاجات الفسيولوجية الاساسية ، وبعضها مكتسب من تفاعل الفرد مع البيئة الاجتماعية التى يحيا بها .

٢ — بالنسبة لكافة أنواع الحاجات الانسانية سواء الفسيولوجية أو الاجتماعية والذاتية ، فان هناك أساليب ووسائل محددة تستخدم لاشباعها . تلك الأساليب والوسائل هى السلع والخدمات التى تقدمها الوحدات الانتاجية المختلفة .

٣ — يحدد الفرد لنفسه مستوى معيناً من الاشباع لكل حاجة من الحاجات التى يشعر بها وذلك من حيث :

(أ) أنواع السلع أو الخدمات الواجب استخدامها .

(ب) كميات السلع والخدمات الواجب استخدامها .

٤ — تلعب المتغيرات البيئية دوراً هاماً فى تكوين ادراك الفرد لهذه المستويات المطلوبة من الاشباع . فالفرد هنا يعلم عن السلع والخدمات المتاحة من خلال الاعلان ووسائل التأثير الأخرى التى تتبعها الوحدات الانتاجية ، من ناحية أخرى هو يتعرض لهذه السلع والخدمات حيث يرى أفراد المجتمع الآخرين الذين يستخدمونها فعلاً .

٥ — ولكن المستهلك قد يحصل على مستوى اشباع أقل من ذلك الذى يأمل فيه اما من حيث أنواع السلع والخدمات التى يستخدمها أو من حيث كمياتها . وقد يرجع السبب فى هذا النقص الى :

(أ) أن الدخل الذى يحصل عليه لا يمكنه من شراء الأنواع أو الكميات التى

يرغبها .

(ب) أو أن الاسعار التى تعرض بها تلك السلع والخدمات تجعلها فى غير متناول يديه .

٦ - هذا الفارق discrepancy بين ما يسعى اليه المستهلك وبين ما يحصل عليه فعلا يجعل هناك حالة من عدم التوازن disequilibrium وبالتالي تخلق لدى المستهلك حالة من الاستياء بنمط استهلاكه الحالى .

٧ - هذه الحالة من الاستياء أو عدم الرضاء تجعل المستهلك يبحث عن بدائل استهلاكية . وفى عملية البحث هذه تعترضه المؤثرات البيعية الاتية من الوحدات الانتاجية المختلفة كلها تتنافس على التأثير عليه والاستحواذ عليه كمستهلك .

٨ - كلما كانت درجة عدم الرضاء كبيرة ، أى كلما كانت الفجوة بين ما يصبو اليه المستهلك وبين ما يحصل عليه كبيرة ، كلما كان معدل البحث عن بدائل أكبر ، وبالتالي كلما كان ادراك المستهلك للمزيد من السلع والخدمات أوضح .

٩ - يحصل المستهلك على معلومات عن السلع والخدمات الاخرى المتاحة ويعمل على تقييمها لاتخاذ قرار بشأنها آخذاً فى الاعتبار ما يلى :

- (أ) اتجاهاته وميوله ونتائج خبراته السابقة .
- (ب) دوافعه ورغباته ومدى الاحاح الذى يشعر به لتغيير نمط استهلاكه
- (جـ) تأثير التغيرات الاجتماعية كراى الاصدقاء .
- (د) الموارد المالية المتاحة له والاسعار المعروضة بها السلع .
- (هـ) توقعاته للزيادة أو النقص فى دخله وفى أسعار السلع والخدمات .
- (و) توقعاته لمدى قدرة السلعة أو الخدمة البديلة على توفير مستوى الاشباع الذى يسعى اليه .

١٠ - بعد أن يتخذ المستهلك قراره بشراء سلعة أو استخدام خدمة معينة فإنه يعتمد الى مراجعة نفسه وتقييم نتائج هذا القرار على ضوء الاعتبارات الاتية:

- (أ) مدى الاشباع الحقيقى الذى حصل عليه .
- (ب) مدى قبول البيئة الاجتماعية التى يحيا فيها لهذا القرار .
- (جـ) مدى اتفاق هذا القرار مع موارده المالية .
- (د) مدى صحة توقعاته عن التغير فى الدخل والاسعار .

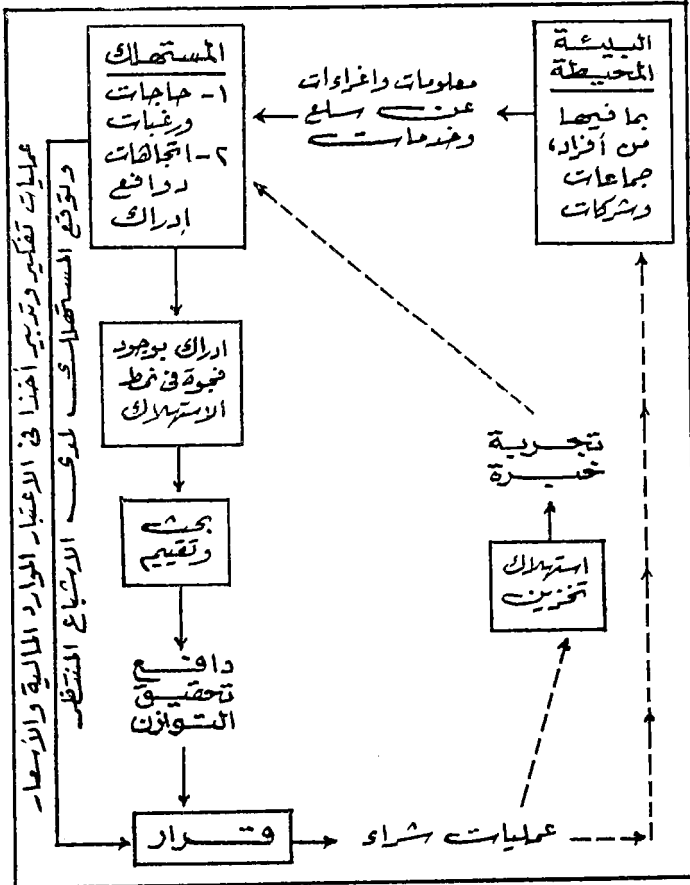
وبناء على هذا التقييم فإن المستهلك قد يصل الى أى من النتائج الآتية :

(أ) أن القرار الذى اتخذه كان صائبا وبالتالي يتأكد للمستهلك صحة ادراكه بإمكانيات تحسين مستوى استهلاكه وهذا يؤدي الى ارتفاع جديد فى مستوى التطلعات الامر الذى يحدث فجوة جديدة بين ما يصبو اليه وما يحصل عليه فعلا وتبدأ دورة جديدة من الاستياء والبحث واتخاذ القرارات .

(ب) يتضح للمستهلك أن توقعاته لم تتحقق ، وأن الفجوة التى يعانى منها لا زالت قائمة وهذا يدعو الى بدء دورة جديدة من الاستياء والبحث واتخاذ القرارات .

وهكذا نجد المستهلك فى حركة دائبة يسعى دائما الى تحقيق التوازن بين مستوى الاشباع المطلوب وبين مستوى الاشباع الفعلى ، وعادة عندما يصل الانسان الى حالة توازن عند مستوى اشباع معين أن يحدث تغيير اما فى رغباته وحاجاته ، واما فى الظروف البيئية المحيطة (مثل تقديم سلعة جديدة) . هذا التغيير يؤدي الى اختلال التوازن وبدء دورة جديدة من السعى وراء اعادة التوازن مرة أخرى وقد يكون هذه المرة عند مستوى أعلى من الاشباع .

وعلى هذا يمكن أن نصور مراحل عملية اتخاذ القرارات الاستهلاكية كالآتي :



الفصل الثالث

السلوك التنظيمي

Organizational Behavior

تحتل التنظيمات الاقتصادية economic organizations أهمية كبرى فى انظم الاقتصادية الحديثة باعتبارها الاجهزة الرئيسية التى تتولى استغلال وتوجيه موارد المجتمع من أجل انتاج السلع والخدمات المختلفة التى ترضى حاجات الناس ورغباتهم على تباين مستوياتهم .

وتتمثل أهمية التنظيمات الحديثة من ضخامة الاستثمارات التى تسيطر عليها وبالتالي خطورة القرارات التى تتخذها وما يترتب على تلك القرارات من آثار اقتصادية واجتماعية بعيدة المدى . من ناحية أخرى فان تطور الشكل التنظيمي لاغلب الوحدات الاقتصادية وانتقالها من شكل المشروع الخاص private enterprise الى شكل المشروع العام public enterprise الذى يقوم على الملكية العامة لوسائل الانتاج ، قد أحدث تطورا مماثلا فى درجة وخطورة المسؤولية الملقاة على عاتق تلك المشروعات العامة وما يتوقعه الناس منها من نتائج اقتصادية .

تلك الاهمية والخطورة التى تحتلها تنظيمات الانتاج الاقتصادية (شركات أو مؤسسات أو ما شابه ذلك من تسميات) ، تجعلنا نتساءل كيف يتم اتخاذ القرارات الاقتصادية فى تلك التنظيمات ، وما هى محددات السلوك التى تؤثر على اتجاهات النشاط والعمل فى تلك التنظيمات ؟

أى اننا لا زلنا نواجه نفس السؤال الذى حاولنا الاجابة عليه فى الجزء السابق الخاص بالمستهلك الفرد ، كل الفرق أننا نواجه تكويننا من نوع مختلف يطلق عليه التنظيم أو المشروع . وما نحن بصدد الان هو التعرف على أسلوب التحليل والتفسير الذى اتبعه علماء الاقتصاد فى دراسة السلوك التنظيمي أو سلوك المشروع organizational Behavior ومقارنة هذا الاسلوب بما تشير به مفاهيم ومبادئ العلوم السلوكية محاولين التوصل الى رأى محدد فى مدى صلاحية واقعية الاسلوب الاقتصادى كأساس لتفسير سلوك المشروع Firm behavior وبالتالي صلاحيته كأساس للتنبؤ بهذا السلوك والتحكم

فيه .

المبحث الاول : النظرية الاقتصادية للمشروع

Economic Theory of the Firm

لقد درج الاقتصاديون على النظر الى المشروع (الوحدة الاقتصادية) على انه تنظيم يسعى أساسا الى الربح ويوجه سلوكه الرغبة في تحقيق أقصى فارق بين الإيرادات والنفقات . كذلك فان الاقتصادى ينظر الى السلوك التنظيمى فى المجالات الاقتصادية كالانتاج والاستثمار وتحديد الاسعار وغيرها من المشاكل الاقتصادية على أنه نتيجة للتحليل الحدى الرشيد marginal analysis الذى يسعى الى تحقيق التعادل بين النفقة الحدية marginal cost والإيراد الحدى marginal revenue كوسيلة للتوصل الى الحل الأمثل .

أى أن النظرية الاقتصادية للمشروع هى امتداد للنظرة الاقتصادية للمستهلك الفرد . فالاقتصادى (فى النظرية الاقتصادية التقليدية) يعتبر السلوك الاقتصادى للمشروع نتيجة لمؤثرات خارجية environmental variable مثل المنافسة وتكوين السوق وحالة الطلب . فالمشروع فى النظرية الاقتصادية انما يستجيب للمؤثرات الخارجية .

من هذا نرى ان المدخل الاقتصادى لتحليل السلوك التنظيمى يغفل دراسة العمليات والمؤثرات الداخلية التى تنشأ بحكم طبيعة التنظيم وتكوينه ونوعية الافراد الذين يعملون به ويرسمون سياساته .

وبشئ من التفصيل نجد أن النموذج الاقتصادى للمشروع يقوم على الاسس (او افتراضات) الآتية :

١ — ان المشروع يتكون من وحدة متكاملة من الافراد وبالتالي فهو ينظر الى المشروع فى اجماله دون اعتبار للاجزاء المكونة له .

٢ — ان المشروع يسعى الى هدف رئيسى واحد هو الحصول على أقصى ربح ممكن profit maximization

٣ — ان المشروع يعمل فى سوق تتصف بالمنافسة الكاملة perfect competition

٤ — أن المشروع تتوفر له المعلومات الكاملة عن الاسواق ومايجرى فيها.

٥ — يفترض النموذج الاقتصادى ان القرارات التى تتخذ فى المشروع تترجم فورا الى عمل دون أية عقبات .

٦ — كذلك يفترض المشروع توفر الوحدة التامة والتجانس الكامل بين العاملين فى المشروع على اختلاف مستوياتهم واتفاقهم جميعا على هدف واحد هو تحقيق أقصى ربح .

٧ - يفترض النموذج الاقتصادي ان التفكير الرشيد القائم على معلومات كاملة وباستخدام أساليب التحليل الحدى هو الاساس الذى يعتمد عليه المشروع فى اتخاذ قراراته والمفاضلة بين البدائل المختلفة المتاحة أمامه .

ولعل أهم الغروض التى يقوم عليها النموذج الاقتصادي هو ذلك الخاص بتحقيق أقصى ربح The profit maximization hypothesis . ولقد اثار هذا الافتراض كثيرا من الجدل والنقاش واختلفت حوله الاراء بين مؤيد ومعارض . لذا سوف نخصص الجزء التالى لدراسة مستفيضة حول هذا الموضوع ومنها نتبين أمرين :

(١) مدى صحة أو واقعية هذا الافتراض كتفسير للسلوك التنظيمى فى مجالات الاقتصاد والانتاج المختلفة .

(ب) البدائل أو التفسيرات الاخرى التى قدمها علماء ينتمون الى مجالات من المعرفة الانسانية خلاف علم الاقتصاد أساسا .

افتراض أقصى ربح كهدف أساسى للمشروع

تفترض النظرية الاقتصادية للمشروع أن هناك دافعا رئيسيا للسلوك التنظيمى هو الرغبة فى تحقيق أقصى ربح . ويذهب بعض الاقتصاديين الى اعتبار تحقيق أقصى ربح من الاهداف العظمى للمشروع ان لم يكن الهدف الوحيد للمشروعات الاقتصادية (١) . ومن الامثلة على التفكير الاقتصادي القائم على افتراض أقصى ربح ما يلى :

١ - نظرية الثمن تقوم على أساس افتراض مشروع يسعى الى تحقيق الربح الاقصى ويعمل فى سوق يتصف بالمنافسة الكاملة ، وبناء على هذين الافتراضين تقدم نظرية الثمن تفسيراً لكل أوجه النشاط الاقتصادي للمشروع .

٢ - وحتى فى حالات المنافسة غير الكاملة ، نجد أن نظرية الثمن الحديثة لا زالت تقبل افتراض الربح الاقصى كدافع وراء محاولات تقييد الانتاج ، تجسيد الاسعار ، وتنويع المنتجات التى تلجأ اليها المشروعات الاقتصادية (٢) .

٣ - كذلك نجد أن نظرية الاجور تحدد أن المشروع يحقق أقصى ربح حين تتعادل الانتاجية الحدية للعمل مع الاجور المدفوعة .

واذا انقلنا الى النظرية الاقتصادية القائمة على مبادئ التخطيط المركزى فحيث نجد الوظيفة الادارية وقد انتقلت من مستوى ادارة المشروع الى أجهزة

(1) C.A. Hickman and M.H. Kuhn, Individuals, Groups and Economic Behavior. N.Y., The Dryden Press, 1956.

(٢) المرجع السابق ص ٥٢ .

التخطيط المركزية ومن ثم فان مبدأ تحقيق أقصى ربح قد لا يكون له مكان فى مثل هذا التنظيم الاقتصادى العام . الا أن التحليل العميق يوضح أن المديرين المسؤولين عن تنفيذ الخطط الاقتصادية العامة قد يكونوا مدفوعين فى تصرفاتهم الادارية بالرغبة فى تحقيق الربح باعتباره مصدرا لما يعود عليهم من مكافآت مادية أو تقدير أدبى واجتماعى . ومن ناحية أخرى فقد استقر التفكير فى موضوع الربح فى المجتمع الاشتراكى على مبدأ الربح المخطط *planned profit* ويعتبر مصدرا لاعادة الاستثمار والتمويل كما يتخذ أساسا لتقييم الانجازات الاقتصادية للمشروعات المختلفة . ومن ثم نصل الى الرأى بأن الربح لا زال يمثل ركنا أساسيا فى التفكير الاقتصادى مع اختلاف التفسير فى أساس الرغبة فى تحقيقه بين النظامين الرأسمالى والاشتراكى .

وبصفة عامة فان النظرية الاقتصادية للمشروع تقوم على بعض الفروض عن الدافع للسلوك التنظيمى ، ولكنها فروض ضمنية وحين يعبر عنها بشكل صريح نجدها تتبلور فى شكل أو آخر من فرض تحقيق أقصى ربح (١) .

الانتقادات الموجهة الى افتراض أقصى ربح

لعل جانبا آخر من النظرية الاقتصادية التقليدية لم يلق انتقادا وهجوما مثل ما حدث بالنسبة لافتراض سعى المشروع الى تحقيق أقصى ربح . وفيما يلى أهم الانتقادات التى وجهت الى هذا الافتراض :

١ - هل يقصدبتحقيق أقصى ربح ، الربح فى المدة القصيرة أم فى الاجل الطويل ؟ اذ لاشك أن محاولة تحقيق أقصى ربح فى الفترة القصيرة قد يكون على حساب الربح فى الاجل الطويل

٢ - حين نتحدث النظرية الاقتصادية عن رغبة المشروع فى تحقيق أقصى ربح فإى أنواع الربح تقصد ، الارباح الصافية أو الارباح المحاسبية ، أم الربح الاجمالى . من ناحية أخرى هل يشير تعبير الربح الى الارباح قبل أو بعد الضرائب . وهكذا نجد ان فكرة الربح المطلوب تحقيق أقصى قدر منه غير واضحة ولا محددة .

٣ - كذلك يتساءل بعض الناقدين للنظرية الاقتصادية عن مصدر الرغبة فى تحقيق أقصى ربح وهل هو الربح من اجل المشروع ذاته أم الربح من اجل اصحاب المشروع ؟ ولا شك ان هذا التساؤل يلقى ظلالة من الشك على صلاحية النظرية الاقتصادية التقليدية للتطبيق فى حالة المشروعات العامة .

٤ - وهناك بعض الكتاب الذين هاجموا النظرية الاقتصادية التقليدية فى انصرافها بان تحقيق أقصى ربح هو الهدف الوحيد للمشروع بقولهم ان الربح وأن

(1) Hickman, op. cit., p. 53.

كان من اهداف المشروع الا انه ليس الهدف الوحيد ، بل هناك عدة اهداف يسعى المشروع عادة الى تحقيقها (١) وفى هذا الصدد يقول جول دين (٢) بأن السبيلة هى الهدف الحقيقى التى يسعى المشروع الى تحقيقه وليس الحد الاقصى من الربح . فحينما يتعارض الربح مع اعتبارات السبيلة تفضل الادارة تحقيق السبيلة الكافية بغض النظر عن عامل الربح .

٥ - من ناحية اخرى فقد اوضحت الدراسات السلوكية الحديثة ان دوافع ورغبات المديرين الذاتية تلعب دورا اساسيا فى تحديد سلوك المشروع واتجاهات نشاطه وليس مجرد الرغبة فى تحقيق اقصى ربح . ويؤكد هذا الاستنتاج ظاهرة تركّز الادارة فى المشروعات الحديثة فى ايدى المديرين المحترفين professional managers وهم غالبا ليسوا من اصحاب رأس المال ، ومن ثم ليست لهم مصلحة مباشرة فى تحقيق اقصى ربح لاصحاب رأس المال ، وانما تتبلور اهتماماتهم فى تنمية المشروع واستمراره وذلك تنمية لمراكزهم الشخصية وتدعيمها لمستقبلهم . وقد أوضح بعض الدارسين ان من اهم الدوافع التى تحكم سلوك المديرين ومن ثم تسيطر على اتجاهات نشاط المشروع الحديث ما يلى (٣)

- الرغبة فى استقرار العمل

- الرغبة فى التفوق والتميز فى العمل

- الاستقلال والتحرر فى العمل واتخاذ القرارات

- التميز الاجتماعى

- الرغبة فى السيطرة على الاخرين

- الرغبة فى خدمة المجتمع

- الاحتياجات والرغبات الاقتصادية للمدير

ومن اهم الانتقادات التى وجهت الى فرض تحقيق اقصى ربح الذى تقوم عليه النظرية الاقتصادية عن المشروع ، ما أورده جول دين (٤) من أن المشروع الحديث يعتمد تحديد مستويات للربح اقل من الحد الاقصى وذلك للأسباب التالية :

- (1) Fritz Redlich, «Business Leadership : Diverse Origins and Variant Forms », in *Economic Development and Cultural Change*, Vol. VI, April 1958, p. 187.
- (2) Joel Dean, *Managerial Economics*, Englewood Cliffs, N.J. : Prentice-Hall, 1951, pp. 580 - 582.
- (3) Williamson, O.E., *The Economics of Discretionary Behavior : Managerial Objectives in a Theory of The Firm*. Englewood Cliffs. N.J. : Prentice - Hall, 1964, p. 30.
- (4) Joel Dean, op. cit., p. 29.

• لتثبيط المنافسين من دخول ذات النشاط الذي يمارسه المشروع •

— ان تحديد مستويات للربح اقل من الحد الاقصى يعود على المستهلك بالمنفعة
ويدهم مركز المشروع في السوق •

وقد أجرى لانزيلوتي (١) وعدد من الباحثين دراسة عن أساليب وطرق تحديد الاسعار في عدد كبير من الشركات الاميركية وخلصوا من تلك الدراسة ان مفهوم الربح الاقصى ليس من بين المعايير التي تتخذها تلك الشركات اساسا لتحديد اسعار منتجاتها • وقد اوضحت تلك الدراسة ان اهداف التسعير في عشرين من اكبر الشركات الاميركية تتضمن ما يلي :

- تحديد الاسعار بشكل يحقق معدل محدد من العائد على الاستثمار •
- تحديد الاسعار بهدف تثبيتها وتثبيت نسب الربح •
- تحديد الاسعار بما يحقق نسبة معينة من المبيعات في السوق •
- تحديد الاسعار على أساس أسعار المنافسين •

ومن اهم نتائج تلك الدراسة ان عملية التسعير تتم عادة وفقا لسياسة ادارية تحدد عددا من الاهداف وتفاضل بين اساليب تحقيقها فهي ليست عملية هدفها تحقيق اقصى ربح •

نخلص من هذا العرض للانتقادات الموجهة الى النظرية الاقتصادية للمشروع بأنها تقوم على اساس عدد من الفروض غير الواقعية عن طبيعة السلوك الانساني للقائمين على تلك المشروعات ، وانه بناء على عدم واقعية تلك الفروض فاننا لا نستطيع تقبل ما تصل اليه من استنتاجات اي ان اساس تلك النظرية لا تقدم لنا تفسيراً سليماً أو مقبولا لطبيعة السلوك واتجاهات النشاط في المشروع الحديث خاصة اذا اخذنا في الاعتبار درجة الانفصال الكبيرة التي حدثت بين الملكية والادارة في تلك المشروعات فسواء كانت الملكية عامة أو خاصة ، ففي كلتا الحالتين يختص بالادارة فريق من المديرين المحترفين الذين تدفعهم للعمل والسلوك دوافع ورغبات مختلفة ليس من بينها ذلك الفرض الذي استندت اليه النظرية الاقتصادية للمشروع والخاص بتحقيق اقصى ربح •

والان يثور سؤال اساسي هل هناك اتجاهات بديلة تحل محل النظرية الاقتصادية للمشروع وتقدم تفسيراً أكثر واقعية للسلوك التنظيمي • سنجد الاجابة عن هذا السؤال في القسم التالي الذي يهدف الى استعراض عدد من النظريات البديلة للمشروع والتي تشترك جميعا في ناحيتين :

(1) Lanzilloti, R.F., « Pricing Objectives in Large Companies », American Economic Review, Vol. XLVIII, 5, Dec. 1958. pp. 922 - 923.

١ - انها جميعا ترفض فكرة تحقيق اقصى ربح كهدف اساسى او وحيد للمشروع الحديث .

٢ - انها تستند الى نتائج البحث والدراسة فى مجموعة العلوم السلوكية وعلوم الادارة الحديثة .

١ - نظرية ألشين Alcian وهدف البقاء (١) .

يعتبر ألشين ان المشروع انما هو نتاج البيئة التى يعمل بها ، وان الهدف الرئيسى للمشروع هو البقاء والاستمرار فى النشاط والنمو والتطور . ويرى ألشين ان نجاح المشروع يقاس بالنتائج التى يحققها بغض النظر عن انواع الدوافع التى تحكم سلوكه . وتقوم نظريته على اساس ان الربح الايجابى positive profit الذى يحققه المشروع هو علامة النجاح وليس الربح الاقصى ومن ثم فان المشروعات التى تحقق ارباحا موجبة هى التى تكتب لها الحياة والبقاء ، بينما تنهار المشروعات التى تحقق خسائر . ولا شك اننا نستطيع تلمس اثر افكار داروين عن عملية « الانتقاء الطبيعى » و « البقاء للأصلح » فى نظرية البقاء لألشين .

ويرى ألشين ان طبيعة الجو الذى يعمل به المشروع والحديث والذى يتميز بدرجة كبيرة من عدم التأكد تجعل مبدأ الربح الاقصى غير صالح كأساس لاختيار القرارات الادارية حيث لا تعلم الادارة ما هو مستوى الربح الاقصى .

ب - نظرية المبيعات القصوى

كبدل لمبدأ تحقيق اقصى ربح الذى تقوم عليه النظرية الاقتصادية الكلاسيكية نجد ان بومل (٢) يقترح ان المشروع الحديث يعمل بدافع تحقيق اقصى قدر ممكن من المبيعات sales maximization ويستند بومل فى تأكيد هذا الرأى ان تحقيق القدر الاقصى من المبيعات يوفر نتيجتين هامتين :

١ - زيادة اليراد الكلى ومن ثم تنمية الارباح

٢ - تحقيق الاهداف والرغبات الشخصية للمديرين الذين ترتبط مصالحهم برقم الاعمال . اذ ان ما يحصل عليه المديرون من مرتبات ومكافآت يرتبط بصورة مباشرة بمستوى النشاط وحجم المبيعات وليس بالارباح .

وتقوم نظرية بومل على ان المشروع الحديث الذى يخضع لسيطرة المديرين المحترفين يسعى اساسا الى تحقيق مستوى معقول من الارباح ثم ينطلق بعد

(1) A. Alcian, « Uncertainty, Evolution and Economic Theory », Journal of Political Economy, Vol. LVIII, June 1950, pp. 211 - 221.

(2) Baumol, W.J., Business Behavior, Value and Growth. N.Y. : The Macmillan Company, 1959, p. 46.

ذلك فى محاولة زيادة المبيعات . ان اهتمام الادارة فى المشروع الحديث بتحقيق حد ادنى من الربح ينبع من رغبته فى توفير الموارد الكافية لسد احتياجات المشروع المالية وسداد نفقاته .

وعلى ذلك فان هدف الادارة طويل الاجل وايضا هدفها فى الفترة القصيرة هو تحقيق اقصى قدر من المبيعات . ويضرب بومل امثلة على مواقف نرى فيها المديرين يتعمدون الاعراف فى اوجه انفاق غير ضرورية او لازمة وذلك بهدف تخفيض مستوى الربحية الى المستوى العادى او المعقول وذلك تفاديا للزامهم بتحقيق مثل ذلك المستوى المرتفع فى السنوات التالية . ولعل فى تجربة بعض البلدان الاشتراكية ما يشير الى وجود ذات الظاهرة بين مديرى المشروعات العامة حين تحديد اهداف الوحدات التى يشرفون عليها حيث يعمدون الى تحديد تلك الاهداف عند مستويات تقل عن تلك التى يستطيعون تحقيقها فعلا .

وفى هذه النظرية نرى اثرا واضحا للدراسات السلوكية الحديثة التى ترى فى دوافع ورغبات المديرين الاسس الحقيقية لسلوكهم وانواع القرارات التى يتخذونها . ومن ثم فان دراسة المشروع لا تكون بالاعتماد على فروض النظرية الاقتصادية التقليدية ، وانما تتركز الدراسة فى التعرف على محددات السلوك الفردى والجماعى لمديرى تلك المشروعات .

ج - نظرية التوازن

استنادا الى الافكار والمبادئ العلمية فى العلوم الطبيعية يقترح الاقتصادى بولدنج (١) نظرية للمشروع تقوم على اعتباره جهاز او تنظيم يسعى الى تحقيق هدف التوازن ، وان اى اخلال بتوازن المشروع يدفعه الى السلوك والتصرف فى اتجاهات مختلفة يقصد منها الى استعادة التوازن المرغوب . ومن ثم فالمشروع فى نظرية بولدنج عبارة عن نظام متحرك ومتكامل يسعى دائما الى تحقيق التوازن كهدف طويل الاجل . ويحدد بولدنج ان تصرفات المشروع المختلفة لا تصدر عن رغبة فى تحقيق اقصى ربح ممكن ولكن نتيجة لما يحدث فى تكوين ميزانيته من اختلال بهدف اعادة التوازن الى الميزانية وتحقيق المستوى الامثل لمكوناتها . واستنادا الى هذه النظرية فان بولدنج يرى ان الادارة تتخذ مستوى معقولا من الربح كأساس لتوزيع الاصول والخصوم وفى حالة انخفاض الارباح عن هذا المستوى المعقول تبدأ عملية مراجعة ورقابة تنبه المشروع الى هذا الاختلال ، ومنها تبدأ عمليات تصحيح تهدف الى استعادة التوازن المرغوب . كذلك يرى بولدنج ان هناك حدا اعلى للارباح التى يسعى المشروع الى تحقيقها اذا بلغه يميل الى الحد من نشاطه . وبذلك نرى ان بولدنج كغيره من الاقتصاديين المحدثين الذين تأثروا بالعلوم الطبيعية والسلوكية يرفضون فكرة الربح الاقصى كمحدد لنشاط وسلوك المشروع ويتخذون بدلا منها مفاهيم اكثر واقعية .

(1) Boulding, K., A Reconstruction of Economics, N.Y. : Wiley and Son, 1950, pp. 26 - 27.

(د) نظرية التطلعات وقوة المساومة

وهذا اقتصادى آخر يرفض فكرة الربح الاقصى ويقدم بديلا عنها لتفسير سلوك المشروع على اساس أن أهداف المشروع انما تتحدد من خلال الثقافة العامة للمجتمع وأن تحقيقها يتم من خلال التنافس بين عدد من المشروعات كل منها يحاول الحصول على قدر من الموارد المحدودة، ومن ناحية أخرى فانه نتيجة للتخصص فان درجة عالية من التعاون تميز نظام العمل الحديث . ويرى شامبرلين (١) صاحب نظرية التطلعات اذن أن هناك ثلاثة محددات للسلوك التنظيمى :

١ - طبيعة الاهداف المحددة للمشروع من واقع احتياجات وتطلعات المجتمع .

٢ - عمليات المساومة التى تتم بين المشروعات المختلفة فى محاولة تحقيق تلك الاهداف .

٣ - القوة النسبية التى يتمتع بها المشروع فى عمليات المساومة والتى تحدد نتائج هذه المساومات .

ويرى شامبرلين أن وظيفة الادارة هى التنسيق بين عمليات المساومة المختلفة التى تشترك فيها بهدف تحقيق التوازن بين ايراد المشروع ونفقاته عند مستوى مرغوب .

وترفض نظرية شامبرلين فكرة الربح الاقصى كمحدد للنشاط الاقتصادى وسلوك المشروع لسببين :

١ - أن فكرة الحد الاقصى للربح لا تستقيم مع مبدأ التطلعات دائمة التغير والتطور . فالمشروع يسعى دائما الى تحقيق أهداف وتطلعات متجددة انعكاسا لاحتياجات المجتمع .

٢ - أن فكرة الحد الاقصى للربح تصبح بلا معنى اذا أخذنا عنصر الوقت فى الحسبان . فتحقيق حد الربح الاقصى يفترض الثبات بينما النشاط الاقتصادى يتم فى شكل تدفق خلال الزمن .

(هـ) نظرية التحالف

يقدم لنا «سيرت ومارش» (٢) نظرية سلوكية تفسر عمليات المشروع وطبيعة اتخاذ القرارات به . وتقوم النظرية السلوكية للمشروع على اعتبار أنه مكون

(1) N. Chamberlain, A General Theory of Economic Process, N.Y. : Harper and Brothers, 1955, pp. 67 - 69.

(2) R.M. Cyert and J.G. March, A. Behavioral Theory of The Firm, Englewood, Chffs, Prentice - Hall, 1963.

من تحالف رئيسى بين مجموعة من الافراد أو الجماعات ، كذلك هناك بعض التحالفات الفرعية • ويرى « سيرت ومارش » أن أعضاء هذه التحالفات لهم أهدافهم الشخصية وتفضيلاتهم الخاصة التى قد تتعارض وتتناقض • ولكن التوصل الى أهداف موحدة وقرارات عامة بالنسبة للمشروع يتم من خلال عمليات المساومة والاتفاقات الجانبية بين هذه التحالفات •

ومن ثم يمكن النظر الى المشروع باعتباره تحالف بين الادارة والعمال ، أو هو تحالف بين مجموعات من المديرين ومجموعات من العمال وهكذا • الا أن المنطق الاساسى لهذه النظرية هو رفض فكرة النظرية الاقتصادية التقليدية التى ترى فى المشروع وحدة واحدة يمثلها شخص واحد هو المنظم •

وتنص النظرية السلوكية أن الهدف العام للمشروع والذى يتم التوصل اليه من خلال المساومات بين التحالفات المختلفة فى المشروع يتخذ عادة شكل مستوى تطلعات وليس تحقيق الربح الأقصى ولعل الاستنتاج الطبيعى أنه لو قبلنا فكرة التحالف كنمط تنظيمى للمشروع فإنه من غير المنطقى قبول هدف أو دافع وحيد للمشروع مثل تحقيق أقصى ربح، وأما المنطقى أن نتوقع عددا مختلفا من الأهداف والدوافع تتم المفاضلة بينها من خلال التفاوض والمساومة بين التحالفات المختلفة •

تلك أهم الافكار البديلة التى قدمها مفكرون اتفقت آرائهم على رفض التفسير الذى قدمته النظرية الاقتصادية التقليدية

البحث الثانى : المدخل السلوكى لدراسة المشروع

ان النموذج الاقتصادى لسلوك المشروع قد أعمل جانبا أساسيا وهو التكوين الداخلى للمشروع وأثر المتغيرات المتعلقة بالافراد والجماعات المكونة للتنظيم على السلوك التنظيمى العام • ولهذا فنحن نقدم النموذج التالى الذى يصف ديناميكية العمل والتطور فى المشروع والتى تأخذ فى الاعتبار العوامل السلوكية الاساسية التى تؤثر تأثيرا مباشرا وغير مباشر فى سلوك التنظيم •

١ — يتكون التنظيم من عددا من الافراد يختلفون فى أهدافهم ، وجهات نظرهم واتجاهاتهم • أى أن الافراد المختلفين يكون لكل منهم مجاله النفسى والاجتماعى الخاص •

٢ — ينتظم هؤلاء الافراد فى مجموعات أو تحالفات Coalitions تبعا لمعايير مختلفة (حسب المستوى الادارى ، حسب النوع ، السن ، مستوى التعليم ، المهنة ..) •

٣ - تنشأ علاقات تبادلية بين هذه الجماعات حيث تختلف مصادر القوة والنفوذ لكل منها وبالتالي تختلف درجة الاعتماد بين هذه الجماعات بعضها على بعض .

٤ - كلما زادت درجة اعتماد مجموعة على مجموعة أخرى كلما كانت أكثر استعدادا للاستجابة لما تراه تلك المجموعة الاخيرة من أنماط السلوك الواجبة .

٥ - من خلال التفاعل بين الافراد والمجموعات ، وأخذا في الاعتبار التفاوت في مراكز القوة والنفوذ بينها ، يتم الاتفاق على أنماط السلوك التي يتبعها المشروع .

٦ - وخلال هذه العمليات التفاعلية تحدث تنازلات من جانب مجموعة أو أكثر الى المجموعة (أو المجموعات) الأكثر قوة وبالتالي يصبح السلوك التنظيمي في حقيقة الامر انعكاسا لسلوك الافراد والجماعات المكونة للمشروع في حدود امكانيات وقيود البيئة التي يعمل فيها المشروع وطبقا لرؤية وإدراك الافراد العاملين به لتلك الامكانيات والقيود .

ونقدم فيما يلي بعضا من أهم نتائج البحث والدراسة في العلوم السلوكية في مجال السلوك التنظيمي والتي تناقض الى درجة كبيرة أسلوب التفكير الاقتصادي التقليدي : (١)

١ - أن السلوك التنظيمي ان هو الا نتيجة للتفاعل بين مجموعتين من المتغيرات :

المجموعة الاولى تصف رغبات ودوافع الافراد العاملين بالمشروع وتكويناتهم النفسية والاجتماعية . والمجموعة الثانية تصف ظروف البيئة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يعمل بها المشروع .

٢ - تتعدد دوافع وأهداف المديرين وهم الفئة المسيطرة على سياسات المشروع وبالتالي يتكون السلوك التنظيمي ويتشكل وفقا لهذا التعدد والتباين في الاهداف والدوافع . ومن أهم الدوافع التي تحكم سلوك وتصرفات المديرين ما يلي :

— الرغبة في القوة والسيطرة power

— الرغبة في الدخل income

(1) Downs, A., Inside Bureaucracy. A Rand Corporation Research Study. Boston, Little, Brown and Co., 1967.

prestige	المظهر الاجتماعى
security	الامان والضمان
loyalty	الولاء
achievement	انجاز الاعمال الكبيرة

٣ - يتأثر التكوين الداخلى للمشروع وبالتالي السلوك العام تبعاً للوظيفة الاجتماعية التى ينشأ من أجل القيام بها . كذلك فان وظائف المشروع الاجتماعية تتأثر وفقاً لتنظيمه وتكوينه الداخلى .

٤ - أنه على العكس مما افترضه النموذج الاقتصادى من أن المشروع لديه معلومات تامة وكاملة عن الظروف المحيطة به ، وأن تلك المعلومات تستخدم أساساً للمفاضلة واتخاذ القرارات ، فان الدراسات السلوكية أوضحت ما يلى :

- أن الحصول على المعلومات عملية صعبة إذ تكلف وقتاً وجهداً ومالاً .

- أن مجرد الحصول على المعلومات يعنى أنها ستستخدم استخداماً صحيحاً حيث يتوقف ذلك على الطريقة التى تفهم بها هذه المعلومات بواسطة العاملين بالمشروع .

- أن متخذى القرارات فى أى مشروع لهم قدرات محدودة وبالتالي لا نتوقع أن تستخدم كافة المعلومات كأساس لاتخاذ القرارات .

- أنه ولو أمكن الحصول على معلومات عن الظروف الخارجية المحيطة بالمشروع ، إلا أن عنصرًا من عدم التأكد لا يزال يواجه أغلب متخذى القرارات ويدعوهم الى التردد حين مواجهة مشكلة معينة وبالتالي ستختلف جودة القرارات تبعاً لاختلاف المديرين فى القدرة على تحمل الاخطار والمخاطرة باتخاذ قرارات على ضوء معلومات غير كاملة .

٥ - ان نوعية القرارات وطبيعة السلوك التنظيمى تختلف على مر الزمن . فهناك ميل طبيعى الى أن تصبح المشروعات أكثر تحفظاً وأقل قدرة على التطور كلما طال بها الزمن . وهذا الميل يناقض النموذج الاقتصادى حيث الاخير لا يأخذ عامل الزمن فى الاعتبار وحيث تروج الفكرة بأن نوع السلوك لن يختلف طالما كانت المؤثرات الخارجية واحدة لم تتغير .

٦ - ويرتبط بالظاهرة السابقة ما اتضح من أن هناك ضغوط كثيرة تعمل من داخل التنظيم (المشروع) لتجعل الغالبية من الافراد العاملين به يتحولون الى التحفظ وعدم الرغبة فى التجديد أو التطور .

٧ - كذلك اتضح أن السلوك التنظيمى يتأثر بعامل الحجم ، فكلما كان حجم المشروع كبيرا كانت قدرة الادارة العليا أقل فى السيطرة على التنظيم وكلما زادت أهمية التفاعل بين سلوك الافراد والجماعات المختلفة به كأساس لتحديد السلوك العام للمشروع .

٨ - اذا كان اغلب الافراد شاغلى المراكز الرئيسية فى التنظيم على درجة كبيرة من التشابه فى تكوينهم النفسى والاجتماعى ، فان السلوك التنظيمى يميل الى التأثير بهذا النمط من السلوك الذى يبدیه هؤلاء الافراد .

٩ - على حين نجد النموذج الاقتصادى وقد اغفل أهمية التكوين الداخلى للمشروع كمحدد لسلوكه ، الا أننا نرى الدراسات السلوكية تبدى اهتماما كبيرا فى هذا المجال ونستطيع بناء على تلك الدراسات ان نحدد اهم الخصائص والصفات التى تميز التكوين الداخلى للمشروعات عامة :

— هيكل هرمى للسلطة الرسمية .

— هيكل رسمى لخطوط الاتصال بين أجزاء ومستويات التنظيم المختلفة .

— نظم رسمية محددة للتعليمات والتوجيهات التى تحكم العمل والاداء .

— كذلك يوجد هيكل غير رسمى للسلطة أى انه الى جانب السلطات المخصصة رسميا لبعض الافراد ، هناك افراد آخرون يتمتعون بسلطات حقيقية ولكنها غير رسمية .

— من ناحية أخرى هناك تنظيم غير رسمى للاتصالات بين الافراد والمستويات المختلفة فى التنظيم .

ومن خلال التفاعل (الاتفاق أو التناقض) بين تلك المكونات الرسمية وغير الرسمية وأخذا فى الاعتبار التكوينات النفسية والاجتماعية لافراد التنظيم ، يتحدد نمط السلوك الذى يتبعه المشروع فى كل موقف من المواقف .

من ذلك كله يتضح ان السلوك التنظيمى ظاهرة أكثر صعوبة وتعقيدا مما يصوره النموذج الاقتصادى . وأن هناك متغيرات سلوكية هامة تتدخل فى تحديد وتوجيه سلوك المشروعات والوحدات الاقتصادية أكثر من مجرد المتغيرات الاقتصادية الخارجية . واخيرا اتضح لنا ان السلوك ان هو الا عملية معقدة لاتخاذ القرارات decision-making وليست مجرد الفعل الاخير المشاهد أو الظاهر .

نحاول فيما يلى تقديم اطار متكامل للنموذج السلوكى للمشروع :

المشروع عبارة عن تنظيم متكامل يتكون من بعض العناصر الاساسية ومن ثم فان سلوك المشروع ونتائج اعماله انها تتحدد بطبيعة الدوافع وانماط السلوك التى يبيدها كل من تلك العناصر وطبيعة التفاعل بينها .

والعناصر المكونة للمشروع هى :

ا - عناصر فردية

ب - عناصر تنظيمية

ج - عناصر بيئية .

١ - العناصر الفردية :

١ - يتكون المشروع من عدد من الافراد فى المستويات التنظيمية المختلفة . ويعتبر المديرون من أهم فئات العاملين أهمية فى تحديد السلوك التنظيمى نظرا لمالهم من تأثير مباشر وغير مباشر على عناصر المشروع الاخرى .

ويتصف المديرون بتعدد الدوافع التى تحكمهم وتوجه سلوكهم . ومن أهم تلك الدوافع الرغبة فى الانجاز ، القوة والانتباء ، والرغبة فى المستوى المادى والاقتصادى المرتفع كذلك الرغبة فى الاستقرار والاستقلال فى العمل .

٢ - يختلف المديرون فى دوافعهم ومن ثم نتوقع وجود اختلافات فى دوافع العمل والسلوك لدى المديرين فى الشركات والمشروعات المختلفة كما تختلف دوافع المديرين فى الدول المختلفة وفى مجالات العمل المتباينة .

٣ - يتفاعل مع دوافع المديرين (اتفاقا او تناقضا) دوافع ورغبات اعضاء المشروع الاخرين من عمال ومساهمين وغيرهم .

ب - العناصر التنظيمية

١ - يميل المديرون فى المشروعات الى التجمع فى مجموعات رئيسية واخرى فرعية بناء على طبيعة اهتماماتهم ودوافعهم .

٢ - يكون للمشروع فى العادة بعض الاهداف الوظيفية التى تحددت له بموجب قرار انشاءه .

٣ - تتحدد للمشروع شخصية مستقلة تنمو خلال الزمن نتيجة لتجاربه وانجازاته .

٤ - لكل مشروع موارد محدودة وطاقات لا يستطيع تجاوزها فى نشاطه وتمثل قيودا على ما يستطيع انجازه .

ج - العناصر البيئية

١ - يعمل المشروع فى مجتمع او بيئة معينة تؤثر فى سلوكه ونتيجة أعماله من ناحيتين :

- البيئة تحدد ما يستطيع المشروع ان يحصل عليه من موارد وامكانيات .
 - تحدد البيئة مدى قبولها أو رفضها لانتاج المشروع ومن ثم تحدد امكانيات نمو واستمرار المشروع .
 - واهم عناصر تلك البيئة :
 - النظم والقوانين
 - النظم الاجتماعية
 - النظام الاقتصادى وطبيعة عمليات المنافسة .
 - الثقافة العامة وطبيعة المستهلكين وعاداتهم .
- وبالتالى فان اهداف المشروع العامة تتحدد استلهاما من احتياجات البيئة كما ان أنشطة المشروع مفروض ان تتناسب والامكانيات التى يضعها المجتمع تحت تصرف المشروع .

الفصل الرابع

Economic Development

تسعى كثير من المجتمعات الحديثة فى اجزاء العالم المختلفة الى تحقيق ما يسمى بالتنمية الاقتصادية . ويقصد بتعبير التنمية الاقتصادية بصفة عامة هو احداث زيادة فى انتاج المجتمع من السلع والخدمات بدرجة تزيد عن النمو فى حجم السكان بحيث يترتب على ذلك زيادة حقيقة أو نمو حقيقى فى مستويات الدخل واساليب المعيشة ويعبر الاقتصادى الأمريكى سادىولسون (١) عن هذه الرغبة الاكيدة فى النمو الاقتصادى التى تجتاح العالم كما يلى :

«The key word in most economic discussions these days is «growth». Why could Germany and Japan grow faster than the United States and the Soviet Union in the 1950 ?»... «In a resource - poor country like India, can the desperate race between exploding population and improving technology of mechanized production have a happy outcome ?»

(1) Samuelson, P.A., Economics : An Introductory Analysis N.Y. Mc Graw - Hill, 1964, p. 721.

ومشكلة النمو الاقتصادى تواجه دول العالم المختلفة الغنية والفقيرة على السواء وان اختلفت حدة المشكلة وتباينت اساليب التغلب عليها من دولة لآخى . فالدول الفقيرة بصفة عامة تسعى الى تحقيق مستويات معيشة افضل لسكانها ورفع الدخول الحقيقى للافراد عامة من ناحية آخى فالدول الغنية تريد المحافظة على مستويات المعيشة المرتفعة بها وتسعى الى الافادة بشكل حاسم من نتائج التكنولوجيا الحديثة فى تحقيق درجة أعلى من الرفاهية والرخاء لافراد المجتمع .

وحيث تختلف حدة المشكلة من دولة لآخى نجد أيضا ان الاساليب او الوسائل المقترحة او المداخل المعروضة للنقاش لتحقيق التنمية الاقتصادية تختلف هى الآخى وتتباين . فهناك المدخل الرأسمالى الذى يركز على حرية الاستثمارات والمشروعات الفردية القائمة على الملكية الخاصة كأساس لاستغلال موارد المجتمع وطاقاته بصورة كفنة ومتقدمة وعلى العكس من ذلك نجد المدخل الاشتراكى قائم على الملكية العامة لوسائل الانتاج والتخطيط المركزى الشامل للعمليات والأنشطة الانتاجية والاقتصادية عموما .

كذلك نجد من يروج للفكرة القائلة بأن التنمية الاقتصادية لا تتحقق الا من خلال التصنيع industrialization والتركيز على الصناعات الثقيلة والاساسية كركيزة للاقتصاد النامى . على حين نجد من يروج للأفكار القائلة بأن التجارة الخارجية مثلا والتوسع فيها هى السبيل الى تنمية الاقتصاد القومى وتحقيق معدلات أسرع من النمو فى الدخل الحقيقى للافراد .

وعلى اختلاف تلك المفاهيم والمداخل ، الا أننا نستطيع أن نصفها جميعا بأنها اقتصادية economic بمعنى أنها تركز على بعض المتغيرات الاقتصادية مثل تراكم رأس المال مثلا كمحدد للنمو الاقتصادى . ولكن المبدأ الاساسى الذى تقوم عليه دراستنا فى هذا الجزء من البحث هو أن التنمية الاقتصادية ان هى الا ظاهرة سلوكية أساسا وأن النجاح فى تحقيق معدلات سريعة وعالية من التنمية يتطلب ضرورة فهم المتغيرات السلوكية المحددة لها الى جانب دراسة المتغيرات الاقتصادية .

بل الأكثر من هذا فإننا نرى أن دراسة المتغيرات السلوكية تمهد السبيل لفهم أفضل وأعمق لسلوك المتغيرات الاقتصادية المؤثرة على عملية التنمية كالادخار والاستهلاك والاستثمار .

أى أننا فى تفسيرنا لظاهرة التنمية الاقتصادية لا نقبل الرأى الاقتصادى الذى يحصر عملية النمو الاقتصادى فى عدة تغيرات تطرأ على عرض عوامل الانتاج وعلى هيكل الطلب على المنتجات التى يتم انتاجها (١) . فالتفسير

(١) د. صلاح الدين نامق - نظريات النمو الاقتصادى - دار المعارف بصرى - ١٩٦٥ ص ٢٠

الاقتصادى لعملية التنمية يعرض للتغير فى عرض العوامل الانتاجية من موارد جديدة للثروة ، زيادة فى تجميع رؤوس الاموال ، واستخدام وسائل انتاجية جديدة وتحسين الكفاية والمهارات الانتاجية والادارية . ولكن هذا ليس أكثر من وصف لبعض الظواهر الاقتصادية التى اتفق على تسميتها بالتنمية الاقتصادية دون أن يعطى تفسيراً لحدوثها .

ان ما نبحت عنه حقيقة هو العوامل التى تؤدى زيادة عرض عوامل الانتاج والمؤثرات التى تتحكم فى حجم ومعدل التغير . ان تفسير عملية التنمية الاقتصادية يتطلب أكثر من سرد للتغيرات التى تطرأ على الهيكل الانتاجى للمجتمع الى التعمق للبحث عن أسباب حدوث هذا التغير أصلاً . أى أننا نبحت عن المحددات والمؤثرات النفسية والاجتماعية والحضارية المختلفة التى ترتبط بعملية التنمية الاقتصادية وتصلح كأساس لتفسيرها والتنبؤ بها .

وسوف نعرض فى الجزء الاول من هذا البحث الى بعض أنواع التفكير الاقتصادى فى موضوع التنمية الاقتصادية ، ثم نلحق ذلك بدراسة لاهم المتغيرات السلوكية المؤثرة فى هذه الظاهرة .

البحث الاول : المدخل الاقتصادى للتنمية الاقتصادية

يوجد الان تيار ضخم من التفكير وثروة واضحة من النظريات والاراء الاقتصادية التى تحلل وتفسر ظاهرة النمو الاقتصادى الامر الذى يجعل مهمتنا هنا صعبة للغاية الا اذا اقتصرنا على مجرد التعريف بالاتجاه العام للتفكير الاقتصادى التقليدى فى هذا المجال . أى أن هدفنا هنا هو تصوير أسلوب التفكير الاساسى الذى يتبعه الاقتصاديون فى دراستهم لظاهرة التنمية الاقتصادية وليس النقد التحليلى لهذا الاسلوب .

وبصفة عامة فان النموذج الاقتصادى للتنمية الاقتصادية نموذج رشيد يقوم على افتراض أن المصلحة الشخصية للأفراد تعمل على تحويل الضغوط الداخلية والخارجية المركزة على النظام الاقتصادى للدولة الى مجموعة من الانشطة ينتج عنها مزيد من الانتاجية أو الثروة . مثال ذلك اختراع أسلوب جديد للانتاج يؤدى الى تحسين الانتاجية . وقد ظهر اتجاه فى الفكر الاقتصادى يركز على عملية الابتكار والاختراع innovation كمؤثر أساسى فى احداث النمو الاقتصادى . وقد روج شومبيتر Schumpeter لهذا الاتجاه وكانت أفكاره تركز على التحليل الآتى :

إن عملية الابتكار أو الاختراع تمثل قلباً لميزان القوى واخلاقاً للتوازن فى النظام الاقتصادى للدولة . فالابتكار حين يضع اختراعه موضع التطبيق تتحقق

له ميزة نسبية لا تتوفر لغيره من المنتجين وبالتالي يحصل على أرباح أعلى من منافسيه . هذا الربح الجديد يغري المنافسين على تطبيق ذات الاختراع وبالتالي تختفى الأرباح غير العادية للمبتكر الأمر الذي يدعو للبحث عن ابتكار جديد سعياً وراء المزيد من الأرباح . وهكذا تستمر دورة من العمل المستمر يتحقق خلالها تراكمها مستمراً في رأس المال capital accumulation زيادة مستمرة في الاستثمارات وبالتالي تطوير لاساليب النتائج وزيادة لكميته . إن عامل الربح الناتج من الابتكار يغري المنافسين على تطبيق الأفكار والمبتكرات الجديدة، وهذا يعني مزيد من الفائدة للعمال والمستهلكين في شكل انتاج أحسن وأرخص . من ناحية أخرى فإن الاقبال على الاستثمار لتطبيق المبتكرات الحديثة يؤدي الى ارتفاع سعر الفائدة مما يزيد الادخار وتكوين رأس المال ويستمر هذا التزايد في تكوين رأس المال الى أن تبدأ ظاهرة تناقص الغلة في الظهور فتتخفّض الأرباح وتهبط أسعار الفائدة الى مستويات دنيا وهنا تأتي موجة جديدة من الابتكارات لتعيد النظام الاقتصادي مرة أخرى الى الحياة والانتعاش وينتقل النظام كله الى مستوى أعلى من الانتاج والرفاهية (١) .

في هذا النوع من التفكير نجد أن الاقتصادي يركز اهتمامه على عدد من الاحداث الرئيسية التي أخلت بالتوازن الاقتصادي السائد وأنتجت استجابة تنعكس في شكل زيادة للانتاج وارتفاعاً في الدخل الفردي . مثال ذلك اختراع السكك الحديدية ، وما الى ذلك من أساليب انتاجية أحدثت تطوراً هائلاً في النظم الاقتصادية .

وبرغم أن النظريات والاتجاهات الاقتصادية حول موضوع النمو الاقتصادي تختلف وتتناوب ، إلا أننا نستطيع أن نحصل على فكرة واضحة عن النموذج الاقتصادي العام تحت أربعة عناوين رئيسية :

- ١ - تراكم رأس المال (والتحسن التكنولوجي) capital accumulation
- ٢ - التغير في حجم السكان population changes
- ٣ - تقسيم العمل division of labor
- ٤ - التنظيم entrepreneurship

ولا شك أننا نستطيع تفهم سر تركيز النظرية الاقتصادية على عوامل تراكم رأس المال وابتكار الآلات والمعدات الحديثة كمحددات للنمو ، من أن هذه النظرية نشأت وتطورت خلال فترة الثورة الصناعية في إنجلترا . حيث توالى في تلك الفترة الاختراعات والمبتكرات التي جعلت الانتاج أعلى كفاءة وأحسن مما كان عليه وعلى هذا الأساس فقد بدأ واضحاً في ذلك الوقت أن الثورة التكنولوجية Technological Revolution كانت سبباً في تحسن أحوال المعيشة في العصر الحديث .

(1) Schumpeter, J., The Theory of Economic Development, Cambridge, Mass. Harvard University Press, 1934.

وقد أكد هذا الاتجاه الاقتصاديون أعضاء المدرسة الكلاسيكية الحديثة neoclassical الذين أتاحت لهم فرصة أكبر لمشاهدة أثر التطور الفنى والتكنولوجى على درجة التقدم الاقتصادى . فكارل ماركس مثلا كان يعتبر التكنولوجيا كعامل محدد ومؤثر فى التاريخ .

من ناحية أخرى فإن نمو السكان أيضا كان من العوامل التى بدت مؤثرة فى النمو الاقتصادى ، حيث عبر ريكاردو وسميث عن اعتقادهما بأن ارتفاع مستوى الاجور يشجع العمال على الزواج والانجاب الامر الذى يؤدى فى النهاية الى تقليل معدلات النمو الاقتصادى . فنمو السكان فى رأيهما كان نتيجة للنمو الاقتصادى (١) .

من ناحية أخرى فإن كينز كان يرى أن زيادة عدد السكان يعنى زيادة فى الطلب وبالتالي يعتبر هذا عاملا مشجعا للاستثمار ومساعدة على النمو الاقتصادى (٢) . وسواء اعتبرنا نمو السكان عاملا مساعدا للنمو الاقتصادى أو مقيدا له ، فإن كثير من الاقتصاديين ينظرون الى حجم السكان كعامل مؤثر فى معدل النمو الاقتصادى .

كذلك نجد أن تقسيم العمل والتخصص من العوامل التى كثيرا ما تذكر على انها مساعدة للنمو الاقتصادى حيث يؤدى الى (٣) :

- (أ) زيادة مهارة العمال .
- (ب) تخفيض الوقت اللازم لانتاج السلع .
- (ج) اختراع آلات ومعدات أفضل .

وأخيرا فإن عنصر التنظيم من العناصر التى يؤكد الاقتصاديون أهميتها وفعاليتها فى احداث النمو الاقتصادى . وقد ساعد شومبيتر (٤) على تأكيد دور المنظم بشكل لم يسبق له مثيل . فقد كان يعتقد أن الاقتصاد لا ينمو تدريجيا أو مرحليا وإنما يقفز قفزات مفاجئة نتيجة لنشاط المنظمين الذين يروجون السلع الجديدة وأساليب الانتاج الحديثة . وقد كان تصوير شومبيتر للمنظم مختلف عن صورة رجل الاعمال التقليدى فى الفكر الاقتصادى الذى يسعى الى تحقيق أقصى ربح maximum profit فالمنظم عند شومبيتر لا يسعى فقط وراء أقصى ربح وإنما هو يسلك بدافع الرغبة فى التغلب وكسب المعارك ودافع النشوة عند الانتصار .

-
- (1) Meier, G.M., & Baldwin, R.E. Economic Development. N.Y. Wiley 1957.
 - (2) Keynes, J.M. The General Theory of Employment, interest, and money. N.Y. : Harcourt, Brace, 1936.
 - (3) Meier and Baldwin, op. cit., p. 21.
 - (4) Schumpeter, op. cit.

من مجموعة الآراء السابقة نرى أن التفكير الاقتصادى بصفة عامة يرجع عملية النمو الاقتصادى الى عوامل خارجة عن النظام الاقتصادى ذاته .

«...sources of change in the economic system lay outside the system itself.» (١)

من ناحية أخرى فإنه يبدو واضحا أن العوامل التى يقدمها الاقتصادى كتفسير لعملية التنمية الاقتصادية إنما تركز على بعض الصفات والخصائص النفسية والاجتماعية لأعضاء النظام الاقتصادى . مثال ذلك الميل الى الابتكار والتجديد الذى يركز عليه شومبيتر لا يوجد لدى كل الأفراد بنفس الدرجة ولا يتوفر فى المنظمين فى كل دول العالم بنفس المعدل . بل يتفاوت الأفراد فى ميلهم الى الابتكار والتجديد أو فى قبولهم لمستحدثات العلم والتكنولوجيا . وبالتالى قد يكون من الأفضل أن نفسر سر الاختلاف بين الأفراد فى هذه الناحية وذلك كخطوة أولية وضرورية للتعرف على محددات النمو الاقتصادى . كذلك حين نجد مارشال (٢) يؤكد أهمية الادخار كوسيلة لإعادة استثمار الأرباح المحققة، إلا أنه يعترف بأن الميل الى الادخار صفة نفسية لا توجد لدى كل الأفراد بنفس الدرجة . وفى ذلك يقول مكلاند (٣) :

«Propensities to save and invest and other attitudes necessary for economic growth appear in the end to be not economic but psychological variables».

ورغم هذا فإننا لا نزال نرى الاقتصاديين فى أصرارهم على أن عوامل التنمية الاقتصادية إنما توجد خارج النظام الاقتصادى ذاته. وفى هذا يقول ماير وبولديون فى فكاهة لاذعة « ان التنمية الاقتصادية أخطر وأهم من أن تترك للاقتصاديين » .

«economic development is much too serious a topic to be left to economists» (٤)

إن التفكير الاقتصادى فى موضوع التنمية الاقتصادية يتغافل عن عدد من المتغيرات الهامة التى تؤثر فى تحديد معدلات النمو مثل الاستقرار السياسى ، الرغبة فى النمو ، الحماس للعمل ، توفر الخبرات الادارية اللازمة ، انتظام تدفق المعلومات والفنون الحديثة وغير ذلك من المتغيرات غير الاقتصادية . بمعنى آخر إن التحليل الاقتصادى التقليدى لا يأخذ فى الاعتبار طبيعة السلوك

(1) McClelland, D. op. cit., p. 11.

(2) Marshall, A., Principles of Economics. London : Macmillan, 1930.

(3) McClelland, D., op. cit., p. 11.

(4) Meier & Baldwin, op. cit., p. 119.

الانسانى والاسلوب الذى يستخدمه الفرد فى اتخاذ قراراته • مثال ذلك حين يذكر كينز أن الاستثمار يتوقف على حالة الطلب ، وأنه فى حالة ازدياد الطلب على سلعة ما فإن الاستثمار لانتاج هذه السلعة يزيد أيضا . الا أن هناك من الامثلة الواقعية ما يشير الى أن الاستثمار قد يزيد برغم انخفاض الطلب على سلعة ما وانخفاض أسعار بيعها كما فى الحالات الاتية (١):

(أ) اذا أمكن التوصل الى طريقة أفضل وأرخص لانتاج السلعة •

(ب) اذا أمكن انتاج نموذج جديد من السلعة أفضل من حيث الجودة •

(جـ) اذا اعتقد المنظم أن انخفاض الطلب ليس دائما وإنما هو انخفاض مؤقت •

أى أن كيف يسلك الناس وكيف يتخذون قرارات الاستثمار فى الحياة الواقعية تعتبر عوامل أساسية محددة للنشاط الاقتصادى • ان الناس تسلك فى حياتها بأسلوب يختلف عن منطق التفكير الرشيد الذى يروج له الاقتصاديون ويبنون على أساسه نماذج لتفسير الظواهر الاقتصادية المختلفة •

أى أننا نخرج بنتيجة أساسية هى أن أسلوب التحليل الاقتصادى الرشيد لا يكفى (أو قد لا يصلح) لتفسير ظاهرة التنمية الاقتصادية واقامة نماذج تستخدم فى توجيه النشاط الاقتصادى فى اتجاه التنمية • وإنما هناك عوامل نفسية واجتماعية أساسية تؤثر فى معدلات النمو وتحدد مجرى التقدم الاقتصادى •

ولقد اقتنع بعض الاقتصاديين أخيرا بهذا الرأى وبدأوا فى التساؤل عن تلك المتغيرات النفسية والاجتماعية التى تمهد للانطلاق الاقتصادى فنجد مثالا لذلك الاقتصادى روستو (٢) الذى يصر على أن النظرية الاقتصادية لابد وأن تدعم بمفاهيم اجتماعية ونفسية حتى تعم فائدتها • كذلك نجد لويس (٣) يناقش العوامل السيكولوجية التى يعتقد أنها تؤثر على النمو الاقتصادى • مثال ذلك أنه ينادى بأن « الرغبة فى تملك السلع » تدفع الافراد الى مزيد من الجهد لزيادة مستويات معيشتهم المادية •

وعلى الرغم من تعرض الاقتصاديين لهذه المتغيرات النفسية والاجتماعية ، الا أنهم اتبعوا ذات الاسلوب التجريدى الذى درجوا عليه حين تحليل المتغيرات

(1) Wright, D.M., Keynes and the «Day of Judgment» Science, 1958, 128, 1258 - 1262.

(2) Rostow, W.W. The Process of Economic Growth. N.Y. : Norton, 1952

(3) Lewis, W.A. Theory of economic Growth. London : Allen & Unwin, 1955.

الاقتصادية • أى أن ما يصل اليه الاقتصاديون من مبادئ ومفاهيم تتعلق بالحياة النفسية والاجتماعية للأفراد لا تكون نتيجة للدراسات الميدانية المباشرة (وهى أسلوب علماء السلوك) وانما يتجه التفكير الذاتى المبني على المنطق المجرد • ويعلق مكلاند على أفكار لويس السابق الاشارة اليها عن العوامل النفسية المؤثرة على النمو الاقتصادى بقوله

«He has no concrete empirical measures of the variables he is talking about, so that the behavioral scientist would have to regard his conclusions as interesting «armchair speculation».(١)

وعلى العكس من هذا نجد علماء الاجتماع وقد أسهموا بقدر أكبر فى دراسة المتغيرات غير الاقتصادية المؤثرة على النمو الاقتصادى • مثال ذلك ماكس وبيير (٢) الذى أثار الاهتمام بقضية العلاقة بين العقيدة البروتستانتية Protestant ethic ونمو الرأسمالية • وقد اعتمد بارسونز (٣) وزملاءه على أفكار وبيير فى دراسة وتحليل الهيكل الاجتماعى social structure وبيان الفروق بين الهيكل الاجتماعى فى الدولة المتقدمة اقتصاديا وبينه فى الدولة الفقيرة المتخلفة مثال ذلك أن بارسونز يرى أن المجتمعات المتقدمة تتصف بالآتى :

أ - يتم تقييم الناس على أساس أعمالهم وليس على أساس أصلهم العائلى
what they can do, not who they are

ب - أى شخص يستطيع (على الأقل من حيث المبدأ) أن يتنافس للحصول على أى عمل وذلك على عكس المجتمعات المتخلفة حيث يقتصر شغل بعض الوظائف على أفراد بعينهم دون غيرهم •

ج - علاقات الناس تحددها المصالح الاقتصادية وليست قائمة على أسس عائلية وسياسية كما هو الحال فى المجتمعات الفقيرة •

ولكن هناك بعض القصور فى تفكير علماء الاجتماع أيضا حين يفرقون بين المجتمعات المتقدمة والمجتمعات المتخلفة • فالحقارى قد يتولد لديه الشعور بأن التقدم الاقتصادى ينشأ بسبب وجود صفات اجتماعية معينة فى الهيكل الاجتماعى للدولة وعلى هذا الأساس قد يكون الاستنتاج المنطقى أن السبيل أمام الدول المتخلفة لتحقيق تقدمها الاقتصادى هو أن تستعير النظم والعلاقات الاجتماعية السائدة فى الدول المتقدمة اقتصاديا وتحاول تطبيقها • وفى هذا

(1) McClelland, D.C., op. cit., p. 16.

(2) Weber, M. The Protestant Ethic and The Spirit of Capitalism. 1944.

(3) Parsons, T. The Social System. Glencoe, Ill. Free Press, 1951.

المجال نجد رأيا يعارض هذا الاتجاه وذلك فى معرض التعليق على تقارير خبراء البنك الدولى للانشاء والتعمير عن عمليات التنمية الاقتصادية :

«Essentially, however, these are essays in comparative statics. The mission bring to the underdeveloped country a notion of what a developed country is like. They observe the underdeveloped country. They substract the latter from the former. The difference is a programme» (١)

وأخيرا فقد بدأت بعض المساهمات من علماء النفس لدراسة السلوك الاقتصادى كما فعل كاتونا (راجع الجزء الخاص بالسلوك الاستهلاكى) ، الا أن هذه المساهمات لم تصل بعد الى حد الكمال .

انن نستطيع أن نخرج بحقيقة أساسية من هذا العرض السابق. أنه لا يمكن أن نعتد على عدد من المتغيرات الاقتصادية لتفسير ظاهرة النمو الاقتصادى . وانما ينبغي أن تشمل الدراسة كافة المتغيرات النفسية والاجتماعية والحضارية التى تساعد فى تشكيل الانسان وتحديد أنماط سلوكه الاقتصادية التى تعتبر اللجنة الاولى فى النشاط الاقتصادى العام للمجتمع .

المبحث الثانى — النظرة السلوكية للتنمية الاقتصادية

The Behavioral Approach to Economic Development

ان النظرة السلوكية للتنمية الاقتصادية تقوم على أساس افتراض أولى هو أن عملية التنمية الاقتصادية ان هى الا نوع من السلوك الجماعى الذى يقرر المجتمع بأسره القيام به . وبالتالى فان هذا السلوك الجماعى يتوقف على المكونات النفسية والاجتماعية والحضارية لافراد هذا المجتمع وكيفية تنظيمهم فى مجموعات أو طبقات اجتماعية مختلفة وأنماط العلاقات التى تنشأ بين الافراد والمجموعات المترابطة . كل هذا يحدث فى اطار من الموارد الاقتصادية المعينة المتاحة استغلالها للمجتمع من ناحية ، والموارد الاقتصادية التى يستطيع السلوك الجماعى لافراد المجتمع التوصل الى اكتشافه .

وعلى هذا الأساس يمكن أن نحدد المتغيرات الاساسية التى تحكم عملية التنمية الاقتصادية فى الآتى :

(1) Kindelberger as quoted in Hoselitz. B.F. Sociological Approach to economic development. International Congress of Studies on the Problem of underdeveloped areas. Milan, 1954, pp. 20 - 21.

- ١ - متغيرات فردية
- ٢ - متغيرات اجتماعية
- ٣ - متغيرات حضارية
- ٤ - متغيرات اقتصادية

Individual or Actor Variables

أولا - المتغيرات الفردية

ويقصد بها المتغيرات المكونة للمجال النفسى والاجتماعى للفرد فى المجتمع من دوافع واتجاهات وميول وإدراك وقدرة على التعلم وأساليب التفكير المستخدمة . ولقد أوضح مكللاند (١) أهمية الدوافع الفردية فى عملية التنمية الاقتصادية حيث أثبت أن هناك ارتباطا كبيرا بين توفر الرغبة أو الدافع الى الانجاز need achievement وبين معدلات التنمية الاقتصادية .

أن المتغيرات الفردية هى مجموعة الصفات والخصائص التى تميز الفرد عن غيره من الافراد من حيث :

- ١ - التفكير والادراك .
- ٢ - الدوافع والرغبات
- ٣ - الاتجاهات

هذه المتغيرات تتبلور جميعا فى مظهر واحد متكامل ويطلق عليه تعبير الشخصية وسوف نرى أن هذه المتغيرات الفردية تلعب دورا أساسيا فى تحديد وجهة نظر الفرد واتجاهاته حيال فكرة التنمية الاقتصادية والسلوك الاقتصادى عموما .

١ - التفكير والادراك

أن تصرفات الفرد وسلوكه هى نتيجة جزئية لأفكاره . والسلوك الإنسانى فى مختلف مجالات الحياة يتأثر بأفكار الشخص ومعتقداته وتوقعاته للمستقبل . أن عمليات التفكير والادراك ، التخيل والتفسير هى محاولات يبذلها الفرد فى سبيل فهم العالم المحيط بهو المكون من أشياء ، وأفكار وأفراد . وعلى ضوء هذا الفهم سيتحدد سلوك الإنسان . أن اقبال الناس على الاستثمار فى مشروع جديد يتوقف إذن ليس على مزايا المشروع ومدى صلاحيته وإنما على الطريقة التى

(1) McClelland, D. op. cit.,

يدرك بها الناس هذا المشروع ان رغبة الناس فى الادخار لا تتوقف على حجم الدخول التى يحصلون عليها فقط ، وانما تتأثر بدرجة أشد بتوقعاتهم للمستقبل وهل يدركون احتمال استمرار الدخل أم توقعه . كذلك سبق أن رأينا فى الجزء الاول من هذا المبحث أن السلوك الاستهلاكى يتأثر أيضا بدرجة كبيرة بهذه الافكار والمدرجات .

ولا يختلف الافراد على اختلاف أنواعهم من حيث قابليتهم للتأثر بنمط الافكار والادراك . العامل والمدير ، البائع والمشتري ، المستثمر والمبخر كلهم يتصرفون بهذه الصفة الاساسية . وحيث السلوك الاقتصادى الجماعى هو محصلة تفاعل السلوك الاقتصادى لكل فرد من أفراد المجتمع ، اذن يبدو واضحا أنه على خلاف النموذج الاقتصادى فان النمو الاقتصادى يتحدد ليس بمتغيرات خارجية بعيدة عن النظام الاقتصادى ، وانما يتأثر بالدرجة الاولى بمتغيرات داخلية تتعلق بالتكوين النفسى للافراد العاملين فى هذا النظام الاقتصادى .

٢ - الدوافع والرغبات

الى جانب التأثير بالتفكير وأساليب الادراك ، فان السلوك الاقتصادى للافراد يتحدد جزئيا وفقا لدوافعهم ورغباتهم . ان الدوافع هى قوى محركة تعكس الرغبات والحاجات الانسانية غير المشبعة ، والتى يسعى الانسان لتحقيق درجة عالية من الاشباع فيها . والدوافع الانسانية تنقسم بصفة عامة الى نوعين :

أ - دوافع ايجابية Positive Motives وهى تدفع الفرد فى اتجاه الحصول على أشياء معينة .

ب - الدوافع السلبية Negative وهى تجذب الفرد بعيدا عن بعض الاشياء والظروف .

أى أن الدافع عبارة عن قوة تنبعث من داخل الانسان وتحرك سلوكه فى اتجاه محدد . ولقد أثبتت الدراسات السلوكية أن هناك عددا من الدوافع يرتبط وجوده فى الافراد بدرجة عالية من التقدم الاقتصادى (١) .

دافع الانجاز The Achievement Motive

اوضح مكللاند أن دافع الانجاز من العوامل المسئولة عن تحقيق النمو الاقتصادى ويعبر عن دافع الانجاز بأنه الرغبة فى أداء الاعمال بطريقة افضل ، الرغبة فى التفوق واظهار التميز عن الاخرين . كذلك يشير دافع الانجاز الى الرغبة فى الاستقلال والسيطرة على قدرات الفرد ومهارته . فالشخص الذى يتمتع بقدر كاف من دافع الانجاز يتصف بأنه :

(1) McClelland, D.C., op. cit pp. 159 - 204.

- أ - يعمل بدرجة أعلى من الجهد ولساعات وفترات أطول من غيره .
- ب - يدخر (أو يميل الى الادخار) لخدمة أهداف طويلة الاجل .
- ج - يصل دائما الى قمة الاعمال بغض النظر عن أنه قد يبدأ من الصفر وذلك بمعدل أكبر من غيره ممن لا يوجد لديهم دافع الانجاز بنفس الدرجة .
- وعلى هذا الاساس فان الاعتقاد الان يسود علماء السلوك بأن وجود درجة عالية من الدافع الى الانجاز بين أفراد المجتمع يجعلهم يميلون الى بذل جهود أكبر في المجال الاقتصادي وبالتالي تحقيق معدلات أسرع للنمو الاقتصادي .

دافع الانتماء Affiliation Motive

ان الانسان حيوان اجتماعى بطبيعته يسعى الى الالتقاء مع الافراد الاخرين ويستشعر جانبا أساسيا من اشباع حاجاته من خلال اتصاله وارتباطه بالآخرين . ودافع الانتماء هى حاجة انسانية تجعل قيام المجتمع أمرا ممكنا . وقد اوضح مكلاند (١) أن هناك علاقة واضحة بين دافع الانتماء وبين النمو الاقتصادي . وأن هذه العلاقة قد تكون ايجابية أو سلبية . فالدافع الى الانتماء يعنى الحرص على انشاء علاقات مع الآخرين وصيانة هذه العلاقات فاذنتج عن هذه العلاقات زيادة فى معدلات الزواج والانجاب ، فان نوعية الاطفال سوف تؤثر على معدلات النمو الاقتصادي . اذ لو تمت تربية هؤلاء الاطفال بغرس الرغبة فى الانجاز والتقدم فى نفوسهم لاصبحوا قوة اقتصادية تعمل على دفع الاقتصاد الى الامام . بينما اذا أدت عمليات الزواج والانجاب الى انشغال افراد المجتمع عن النشاط الاقتصادي وتراخيهم ، يمكن ان نتصور ان دافع الانتماء سيؤدى الى التخلف الاقتصادي .

الدافع الى التملك The Acquisitive Motive

ان دافع التملك قديم قدم الانسان ذاته . وعلى هذا فكلما قويت فى نفس الانسان الحاجة الى التملك ، كلما دفعه هذا الى بذل المزيد من الجهد والعمل لزيادة موارده أملا فى تحقيق رغباته بامتلاك الأشياء التى يسمى حافز التملك الشخصى . ان دافع التملك قد يخدم أيضا بعض الحاجات النفسية الاخرى فى الفرد مثل الاطمئنان الى المستقبل أو ضمان مستوى معيشى معين من خلال ثروة يملكها . الا ان تلك الحاجة الى التملك قد تنحرف عن مجراها الطبيعى حيث نرى بعض الافراد يقبلون على اقتناء أشياء غير نافعة أو نراهم يسرفون فى الانفاق دون بذل الجهد المناسب للمحافظة على ثرواتهم الامر الذى يشيع فى المجتمع اتجاهات وميول استهلاكية غير نافعة تعرقل جهود التنمية الاقتصادية .

٢ - دافع القوة Power Motive

بعض الناس يحركهم شعور قوى وحاجة ملحة الى السيطرة على الآخرين والتأثير فيهم . ان دافع القوة يتمثل في الرغبة في اكتساب طاعة الآخرين وتوجيه سلوكهم في الاتجاه الذى يرضى الشخص . ولا شك أن توفر مثل هذا الدافع عند بعض الافراد هو مصدر القيادة الفعالة وهى من الشروط اللازمة لنجاح عمليات النمو الاقتصادى . ولو رجعنا الى افكار شومبيتر عن المنظم الناجح لوجدنا أن صفة من صفاته هى القوة والسيطرة والقدرة على تطبيق ما يجول بفكره من افكار وابتكارات .

من ناحية أخرى يرى مكللاند (١) ان دافع القوة لا يرتبط بالتنمية الاقتصادية بطريقة مباشرة وانما يرتبط بالاساليب السياسية المستخدمة لتحقيق التنمية الاقتصادية .

٣ - الاتجاهات Attitudes

ان الفرد فى سلوكه الاجتماعى (أو الاقتصادى) انما يعبر عن معتقداته، مشاعره، وميوله السلوكية . تلك المجموعة من المعتقدات ، المشاعر والميول السلوكية ينتظمها جميعا مفهوم الاتجاهات . والاتجاهات تمثل نظاما متطورا للمعتقدات والمشاعر والميول السلوكية ينمو فى الفرد باستمرار نموه وتطوره . وللاتجاه عناصر ثلاث :

(أ) العنصر الفكرى أو العقيدة Cognitive component

(ب) العنصر العاطفى emotional component

(جـ) الميل أو الاستعداد للسلوك بطريقة معينة تجاه الموضوع
Action orientation

والاتجاه هو عبارة عن وجهة نظر يكونها الفرد فى محاولته للتأقلم مع البيئة التى يعيش بها . وقد أوضحت بعض الدراسات السلوكية أن هناك أنواعا محددة من الاتجاهات ترتبط بالتنمية الاقتصادية كالآتى :

- الاتجاه الى البعد عن التقاليد anti-traditionalism

معنى هذا هو الاستعداد للتخلص من آثار وانماط السلوك القديم والاستجابة للأفكار الجديدة وانماط الحياة المبتكرة . أى اتجاه الافراد لقبول مبتكرات العلم والتكنولوجيا التى ترتبط بالمجتمع الصناعى الحديث .

(1) McClelland, D.C., op. cit., p. 168.

الاتجاه الى العمومية فى تنظيم الحياة الاجتماعية - Universalism

أى وضع قوانين ومعايير للحياة الاجتماعية تنطبق على كل أفراد المجتمع دون استثناء . أى بمعنى آخر هو كفاءة تكافؤ الفرص والمساواة فى المعاملة الذى يتيح اظهار الكفاءات والمواهب وبالتالي يسرع بمعدلات التنمية الاقتصادية أى أن هذا الاتجاه يقوم على أساس أن يقيم الفرد الأفراد الآخرين على أساس عملهم وكفاءتهم وليس على أساس النسب أو الأصل العائلى .

- الاتجاه الى تأكيد الاهداف العامة

ويقصد بهذا أنه حيث يسود الأفراد اتجاه بتأكيد الاهداف العامة وتغليب مصلحة المجموع على المصلحة الفردية ، فإن ذلك قرين بالتقدم الاقتصادى . ويبرر هذا التفسير على أن عملية التنمية الاقتصادية تتطلب التنسيق بين تصرفات الأفراد لتحقيق الاهداف العامة وبالتالي فحين يوجد الاتجاه نحو تغليب المصلحة العامة يصبح هذا التنسيق ممكنا وبالتالي يسهل تحقيق معدلات أعلى من النمو الاقتصادى .

- الاتجاه الى استخدام التخطيط والتدبير

حيث يميل الأفراد الى استخدام اسلوب التخطيط والتدبير فى تصريف أمورهم ، تظهر معدلات أعلى للتنمية الاقتصادية . أن التخطيط والتدبير يتيح إمكانية أكبر للاستفادة من نتائج العلم والتكنولوجيا ، وبالتالي تتحقق معدلات أعلى للنمو .

تلك اذن أهم المتغيرات الفردية التى تتفاعل مع بعضها البعض لتنتج أفرادا لهم صفات وخصائص مميزة . هؤلاء الأفراد بما لهم من خصائص قد يعملوا على زيادة اتجاهات النمو الاقتصادى أو يساعدوا على عرقلة النشاط الاقتصادى للمجتمع من خلال أنواع السلوك والتصرفات التى يأتونها . من ذلك نرى أن عملية التنمية الاقتصادية تتوقف فى جانب أساسى منها على نوعية الأفراد الذين يتكون منهم المجتمع وكيفية تكوينهم نفسيا واجتماعيا . ولا شك اننا نستطيع تصور أن حدوث التنمية الاقتصادية قد يساعد على تغيير التركيب النفسى للأفراد ، الا أننا نضع الامر فى هذه الحالة بشكل معكوس . اذن نخلص الى حقيقة أساسية أن احداث التنمية الاقتصادية يتطلب الى جانب توفير عوامل الانتاج الرئيسية اللازمة ، ضرورة العمل على خلق المناخ النفسى المساعد على اعادة تشكيل الأفراد بشكل يجعلهم أكثر تحمسا وتحفزا للاسهام فى النشاط الاقتصادى بطريقة أكثر كفاءة ونتاجا .

المتغيرات الاجتماعية

ان نظرة عالم الاجتماع الى التنمية الاقتصادية هى باعتبارها نوع من التغيير الجذرى فى المجتمع الذى ينطوى على تغيير فى الهيكل الاجتماعى والاقتصادى السائد فى المجتمع structural change . على العكس من هذا نجد أن

التفكير الاقتصادى فى موضوع التنمية يميل الى الانحصار فى دائرة التغيرات السطحية التى لا تتعدى الزيادة فى بعض المقاييس الاقتصادية مثل الدخل الفردى ، او انتاج الحديد والصلب، او حجم القوة العاملة دون النظر بعين الاعتبار الى التغيرات الهيكلية التى تصاحب عملية النمو الاقتصادى . ولقد رأينا كيف أن النموذج الاقتصادى يرى أن المتغيرات المستقلة independent variables المسؤولة عن النمو الاقتصادى بصفة مباشرة للاستثمار ، هى عوامل الانتاج الرئيسية ، أى الموارد الطبيعية ، رأس المال القابل للاستثمار ، العمل ، والخبرة التنظيمية . كذلك هناك بعض المتغيرات الاقتصادية التى تشترك بطريق مباشر فى توفير تلك العوامل الانتاجية مثل الادخار ، التضخم ، ميزان المدفوعات ، المعونات الاجنبية ، حجم السكان ومعدل التغير فى السكان (١) .

ولكن النظرة الاجتماعية للنمو الاقتصادى ترى أن خلف تلك المتغيرات الاقتصادية هناك عدد كبير من المحددات النفسية والاجتماعية والحضارية . مثال ذلك أن العلاقة بين الادخار والاستثمار تحكمها مثلاً نظم التقسيم الاجتماعى . أن تقاليد المجتمع التى تحتم تقديم هدايا غالية فى المناسبات الاجتماعية المختلفة تحجب عن الاستثمار مبالغ طائلة تذهب الى انماط تقليدية من الاستهلاك . ان النظام الطبقي أو التقاليد العائلية القديمة التى تمجد العائلة وتقيسها بقدر ما يملك اعضاءها من مجوهرات وحلى ذهبية (كما هو شائع فى المجتمعات الشرقية بصفة عامة) يعنى تجميد ثروات هائلة فى اشكال عاطلة غير منتجة وحجبها عن الاستثمار المفيد للمجتمع . ومن أهم المتغيرات الاجتماعية التى تسهم فى التأثير على السلوك الانسانى وبالتالى فهى تؤثر فى عملية التنمية الاقتصادية ما يلى :

١ - الجماعات المختلفة التى ينقسم اليها المجتمع .

٢ - الطبقات الاجتماعية .

٣ - طبيعة عمليات التفاعل الاجتماعى .

٤ - علاقات الدور Role Relationship

ان هذه الصفات الاجتماعية تكمن عادة وراء تحديد المتغيرات الاقتصادية الاولى التى يهتم بها الاقتصادى فى تحليله للتنمية الاقتصادية .

(1) Bruton, H.J., « Contemporary Theorizing on Economic Growth », in Bert, F. Hoselitz (ed.), Theories of Economic Growth. Glencol, Ill. The Free Press, 1961, pp. 243 - 262.

المتغيرات الحضارية

تلعب الثقافة العامة وتقاليد الشعب وعاداته دورا حيويا فى تشكيل المناخ العام الذى يمارس فيه الانسان نشاطه وبالتالى فان جانبا أساسيا من السلوك الاقتصادى انما يتحدد بناء على طبيعة تلك الثقافة العامة. فالمجتمعات الريفية التى تركز على ملكية الارض وتؤكد ارتباط الشخص بأرضه انما تنمى فى الافراد اتجاهات وميول يصعب معها مثلا اقناعهم بانماط أخرى من الاستثمار أو اغرائهم على الانتقال الى العمل فى الصناعة مثلا . وبالتالى فان المتغيرات الاقتصادية المؤثرة فى النمو الاقتصادى تكتسب قيمتها وتتحدد فعاليتها تبعا لتفاعل تلك المؤثرات السلوكية من نفسية واجتماعية وحضارية الامر الذى يؤكد الغرض الذى بدانا به وهو أن النمو الاقتصادى هو ظاهرة سلوكية أساسا .

قائمة بأهم أعمال جورج كاتونا

عن علم الاقتصاد النفسى

- 1 — Katona, G., War Without Inflation : The Psychological Approach to Problems of War Economy., Columbia University Press, N.Y., 1942.
- 2 — ———, « The Role of the Frame of Reference in War and Post - War Economy ». American. Journal of Sociology, Vol 44, 1944.
- 3 — ———, «Psychological Analysis of Business Decisions and Expectations, » American Economic Review, Vol. 36, 1946.
- 4 — ———, «Contribution of Psychological Data to Economic Analysis», Journal of the American Statistical Assoc. Vol. 44, 1947.
- 5 — ———, «Financial Surveys among Consumers», Human Relations, Vol. 2, 1949.
- 6 — ———, «Effect of Income Changes on the Rate of Saving», Review of Economics and Statistics, Vol. 31, 1949.
- 7 — ———, Psychological Analysis of Economic Behavior, N.Y. Mc Graw-Hill, 1951.
- 8 — ———, The Mass Consumption Society. N.Y. McGraw-Hill, 1964.

-
- 9 — ———, The Powerful Consumer. N.Y. : McGraw-Hill, 1960.
- 10 — ———, «Rational Behavior and Economic Behavior» Psychological Review, September 1953, pp. 307 - 318.

الوجه العلمى للقانون الجنائى

البروفيسور على راشد

استاذ ورئيس قسم القانون الجنائى بجامعة عين شمس

تمهيد

هذا مقال - أو دراسة - فى القانون الجنائى ، دون أن يكون درسا أو بحثا من دروسه أو بحوثه ، أو أن يشكل نظرية فى فلسفته أو مفهومه ، ولا يعدو الحال أن يكون جمعا للملامح وقسمات هذا الفرع من فروع القانون وانتظاما لها فى سياق منهجى ، من شأنه أن يعطى صورة أو لوحة متكاملة لا يعطيها مجرد العلم بتلك المعالم متفرقة . والذى يعيننا فى هذه الدراسة انما هى الملامح المحسوسة التى يلمسها كل متأمل فى مختلف مجالات القانون الجنائى . هذا وأن تكن تلك الملامح بالضرورة أصداء أو انعكاسات لمفهوم أو مضمون فلسفى .

ولا ريب فى أن جوانب هذا الموضوع متعددة ، من حيث أن وجه القانون الجنائى أيا كان يحيط - أو ينبغى أن يحيط - بمجالات التشريع والقضاء ، والتنفيذ بل والدراسة الاكاديمية . فان هذه الزوايا كلها يجب أن تكون ماثلة فى خاطر من يتصدى للكلام على القانون الجنائى فى عموميه ، كما هو الحال فى كلامنا على « الوجه العلمى » . وأبادر الى القول بأن ما سيرد فى هذا المقال مما يعد نقدا لما عليه الحال فى تلك المجالات عندنا ، هو فى الواقع من قبيل النقد الذاتى ، لاننى أسهمت فى اللجان التى أعدت مشروعات المدونات الجنائية الاخيرة ، وكنت فى فترة من حياتى العاملة انتمى الى أسرة القضاء ، ومازلت انتمى الى أسرة المحاماة وأمارس النشاط الاكاديمى فى الجامعة حتى الان .

على أن موضوع هذه الدراسة محدود من ناحية أخرى بطبيعته . فان فلسفة القانون الجنائى - سواء من جانبها النظرى الذى لا ندخل فى تفاصيله ، أو جانبها الملموس وهو ما يعيننا فى المقام الاول - انما تنحصر فى دائرة معينة ، هى دائرة ما أصطلح على تسميته « ظاهرة الاجرام » ، وهذه الظاهرة لا تضم مما يوصف بوصف الجريمة ، الا كل سلوك ينطوى على العدوان على الحقوق أو الحريات الخاصة ، أو انتهاك للقيم الاجتماعية العامة الثابتة فى ضمير المجتمع ، فلا يدخل اذن فى هذه الظاهرة ، ولا فى موضوع دراستنا بالتالى ، جرائم الخطأ أو مجرد الاهمال العاطلة من معنى العدوان ، وكل مظاهر التجريم القانونى الصرف ، الذى تحدثه الدولة متوسلة فيه بمجرد التهديد بالعقاب ، حماية لانظمتها المختلفة التى تسوس بها المجتمع فى مختلف المجالات السياسية والاقتصادية والتعليمية والصحية والعمرانية وغيرها ، فان مجرد مخالفة ذلك

التهديد لا يعد سلوكا إجراميا ، ولا يوصف بوصف الجريمة الا تجاوزا ، وكل مظاهر هذا التجريم لا تشكل فى النهاية الا مخالفات لاوامر القانون أو نواهيته، وهى كذلك وأن بلغ عقابها أحيانا حد عقاب الجنايات كما فى الجرائم السياسية، ومن المحقق على كل حال أن أمثال هذه الجنايات السياسية لا تشملها ظاهرة الاجرام ، وهذا بداهة هو الحكم من باب أولى بالنسبة لما هو أدنى مرتبة من مظاهر التجريم التنظيمى ، التى يمكن أن تتدرج فى الهوان حتى تصل الى «المخالفات» بالمعنى الاصطلاحي المعروف لنا ، أى التى عقوبتها فى تشريعنا الغرامة التى أقصاها مائة قرش أو الحجز الذى أقصاه أسبوع واحد .

المبحث الاول

المقابلة بين الوجه العلمى والوجه الاخلاقى

الحديث عن وجه علمى للقانون الجنائى يوحى ولا شك بأن لهذا القانون وجهها آخر غير علمى . والحقيقة هى أن عبارة « الوجه العلمى » للقانون الجنائى هى كناية عن مجموع بصمات « علم الاجرام » ، التى متى انطبعت على وجه هذا الفرع من فروع القانون ، حولته الى سياسة جنائية شاملة للتشريع والقضاء والتنفيذ ، وكادت تفقده صفة « القانون » ، بالمعنى الموضوعى .

وعلم الاجرام علم حديث نسبيا ، لم يمض على مولده بعد قرن كامل من الزمان ، بينما القانون الجنائى قديم قدم نظام الدولة . وكان طوال العصور القديمة والوسيلة والحديثة التى مر بها قانونا عقابيا صرفا، يغلب عليه «الوجه الاخلاقى» أو «الحقائى» كما أسميه ، نسبة الى « الحقانية » التى أفضلها هنا على « العدالة » ومرجع التفضيل هو أن العدالة ليست دائما مرادفا للحقانية ، كما تشير الى ذلك «العدالة الاجتماعية» فى اصطدامها أحيانا بالحقانية الفردية .

والخلاصة هى أننا نريد بالوجه العلمى للقانون الجنائى تلك السياسة الجنائية الشاملة ، التى بنيت على معطيات علم الاجرام ، وذلك بالمقابلة مع الوجه العقابى الحقائى ، الذى كان مرادفا للقانون الجنائى الى ما قبل مولد هذا العلم فى الربع الاخير من القرن الماضى ، ولما كانت الاشياء تعرف باضدادها ، فانه لادراك حقيقة مضمون الوجه العلمى ومعالج السياسة الجنائية العلمية ، لا مناص من البدء باعطاء صورة لما يعنيه الوجه الحقائى الذى جاء علم الاجرام ليحجبه .

١ - مضمون الوجه الاخلاقى وملامحه

محور القانون الجنائى وفقا لوجهه الحقائى القديم والاصيل ، هو « الجريمة » بحسبانها سلوكا فرديا اختياريا ، ينطوى على معنى « الذنب » لما فيه من عدوان على الحقوق أو انتهاك للقيم والاخلاق الاجتماعية الثابتة ،

ويوجب بالتالى مسئولية « المجرم » جنائيا واستحقاقه للعقاب ، باعتبار هذا العقاب عدل الجريمة أى مقابلا او جزاء عادلا لها . ومن هذا المعنى اشتقت مصطلحات « القانون العقابى » *droit pénal* - أو « القانون الجزائى » فى مصطلح بعض بلادنا العربية - والمسئولية العقابية ، والعدالة - أو على الاصح « الحقانية » - العقابية كمرادف للقضاء الجنائى *justice pénale* والقانون الجنائى وفقا لهذا الوجه هو اذن أحد فروع القانون التى تعنى بقضية الحقانية ، وهو بهذا يستوى مع القانون المدنى ، والفارق بينهما هو أنها حقانية جنائية أو عقابية فى الاول ، بينما هى حقانية مدنية فى الثانى ، ومن هنا جاء انتساب القانون الجنائى الى شعبة القانون الخاص ، وهو نسب صحيح فى إطار المفهوم الحقانى حتى مع اعتبار الدولة طرفا فى العلاقة القانونية ، اذ الدولة تقتضى العقاب باعتباره حقا خاصا بالمجتمع ، ولا تمارس العقاب باعتباره وظيفة عامة مما يسوغ نسبة القانون الجنائى الى شعبة القانون العام كما فهم الكثيرون .

ولا يفوتنى فى هذه المناسبة أن أشير الى حقيقة تاريخية قلما التفت اليها الباحثون ، الا وهى أن الشريعة الاسلامية الغراء كانت أول من سجل فى نصوص سبأويه هذه النظرية الحقانية للقانون الجنائى . ويخفى ان أنكر فى هذا الصدد قوله سبحانه وتعالى فى سورة النجم « وأن لا تزر وازرة وزر أخرى وأن ليس للانسان الا ما سعى ، وأن سعيه سوف يرى ثم يجزاه الجزاء الأوفى » فالوزر بمعنى الذنب هو أساس المسئولية الموصلة الى الجزاء بمعنى العقاب وذلك عندما تشكل المعصية جريمة من الجرائم . كذلك قوله جل شأنه فى سورة الاسراء « ومن اهتدى فانما يهتدى لنفسه ، ومن ضل فانهما يضل عليها ، ولا تزر وازرة وزر أخرى ، وما كنا معذبين حتى نبعث رسولا » - والزائد فى هذه الاية الكريمة هو تسجيل مبدا الشرعية الجنائية ، فى معنى ضرورة الانذار قبل العقاب ، وهو من مبادئ العدالة أيضا ، لان معنى الذنب المستحق للعقاب لا يتحدد الا بالعلم مسبقا بما هو محظور . وهذه النظرية هى فى الاجمال ما سجلته بعد ذلك باثنى عشر قرنا المدونة العقابية النابليونية ، التى كانت مصدر تشريعنا الجنائى المستحدث فى سنة ١٨٨٣ على ما هو معلوم .

وعلى أساس هذا المفهوم الاصيل للقانون الجنائى يمكن تفسير كل ملامح وقسمات الوجه الاخلاقى الحقانى لهذا القانون ، التى نجمها فيما يلى :

١ - فالدونة العقابية - أى « قانون العقوبات » - والتشريعات الخاصة ، الملحق بها ، لاهم لها الا بيان قائمة الجرائم وعقوباتها ، وذلك فى إطار تقسيم ثلاثى روعيت فيه جسامة الجرائم ماديا ومعنويا ، وبالتالى درجة شدة العقاب المقرر لكل منها . وفى عدد من النصوص الاولى للمدونة - والتى يطلق عليها « القسم العام » - بينت الاحكام أو الاصول العامة للمسئولية الجنائية بالنسبة لكل الجرائم بلا تفرقة ، وأسباب امتناع هذه المسئولية أو تشديدها أو تخفيفها ، وأسباب أباحة الجرائم أو تبريرها أو الاعفاء من العقاب عليها ، وهكذا .

٢ — والمدونة الاجرائية — أى « قانون الاجراءات الجنائية » لا هم لها الا الاحتياط لتحقيق الحقائق العقابية بالمعنى المتقدم، بحيث لا ينزل العقاب الا بالمجرم، أى المذنب الذى تثبت ادانته فى جريمة على وجه اليقين، وذلك بعد توفير كل الضمانات اللازمة للحفاظ على حقه فى الدفاع عن نفسه، ولصيانة حرية الشخصية وكرامته كإنسان من الانتهاك بغير مبرر فى كل مراحل القضية الجنائية، ابتداء من الضبط والتحقيق حتى صدور الحكم البات الواجب النفاذ، كذلك تتعقب هذه المدونة — وما يلحق بها من التشريعات الفرعية مثل قانون نظام السجون — سير العدالة العقابية فى مرحلة التنفيذ، وذلك بتنظيم اجراءات واساليب تنفيذ العقوبات على النحو الذى يضمن أن لا يحيق بالمجرم من العقاب الا ما حكم به قضائه، وأن لا يناله ما يهدر كرامته الانسانية مما يتجاوز حدود هذا العقاب المقضى به .

٣ — والقضية الجنائية التى تدار فى اطار ما نصت عليه المدونتان العقابية والاجرائية من الاحكام والاجراءات، يقف فيها « المتهم » وجها لوجه أمام المجتمع ممثلا فى سلطة الاتهام، تماما كما يقف المدعى عليه أمام خصمه المدعى فى القضية المدنية، بل أننا نعثر فى كتابات بعض الشارحين للاجراءات الجنائية عندنا على لفظ « الخصومة » كناية عن القضية الجنائية . ويقتصر دور القاضى الجنائى فى هذه القضية أو « الخصومة » على التثبت ابتداء من أدانة « المتهم » ثم تقديرها « يستحقه » من العقاب وفقا لما رصدته المدونة العقابية جزاء لكل جريمة، أو شروع أو اشتراك فيها، على نحو يشبه كثيرا قائمة تسعير السلع، الا أنه تسعير عقابى للجرائم . ومادامت الحقائق العقابية مسعرة على هذا النحو، فلا مناص من أن تتحول مهمة القاضى الجنائى الى عملية حسابية شبه آلية، من الجائز جدا أن يقوم بها فى عصرنا عقل الميكرونى على نحو أدق وأضبط مئات المرات . وكان أحد مشاهير الاطباء الشرعيين فى فرنسا — منذ العشرينات من هذا القرن (١) — قد لخص القضية الجنائية بالفعل فى معادلة حسابية صيغتها هى : « متهم = مجرم مذب مستحق للعقاب »، ومهمة القاضى الجنائى هى حل هذه المعادلة بتحويل الشبهات المحيطة بالمتهم الى يقين بالادانة فى عقيدته واقتناعه، ثم تقدير العقاب الذى يستحقه وفقا للمقاييس القانونية، وبمجرد إصدار القاضى لحكمه بالعقوبة تنتهى مهمته تماما .

أما المحامى المدافع فى هذه القضية، فإن أول همه هو تبرئة « المتهم » ولو عن غير اقتناع أحيانا، أن لم يكن عن طريق نفى صلته بالواقعة، فعن طريق هدم البنيان القانونى للجريمة من ناحية عناصرها أو أركانها المادية أو المعنوية، أو عن طريق التثبت بمانع من موانع المسؤولية كالجنون، فإن عجز المحامى عن بلوغ مأربه فى البراءة عن طريق أحد هذه المنافذ وهى كثيرة، فإنه

(١) Dr. EDMOND LOCARD : L'enquête criminelle et les méthodes scientifiques (Paris 1929).

يلجأ عندئذ الى تلمس أسباب تخفيض العقاب ، كالتعلق بوصف العامة المستديمة بدلا من وصف الشروع فى القتل ، او التعلق بوصف الشروع فى القتل بدلا من القتل العمد ، استنادا الى فكرة القدر المتيقن اذا لم تتحقق حالة لمساهمة الجنائية ، واما الى عدم توفر رابطة السببية ، او التعلق بوصف الشريك بدلا من وصف الفاعل مع غيره ، او التعلق بعذر قانونى أو ظروف قضائية مخففة ، او المطالبة بوقف تنفيذ العقاب بغض النظر عن حكمة تشريع هذا النظام من نظم السياسة الجنائية العلمية .

٤ - ومادام العقاب المحكوم به هو بمثابة دين فى ذمة المحكوم عليه - بدلالة أنه اذا استقصى تنفيذ الغرامة - اقتضيت بطريق « الاكراه البدنى » وهو حبس - فان الاصل أن تقتصر مرحلة التنفيذ الجنائى على اقتضاء هذا الدين بغير هدف آخر . أما اتخاذ العقوبة السالبة للحرية فرصة لمحاولة اصلاح المجرم وتقويمه ، فتفكير سياسى أو نفعى لا شأن له بالحاقية العقابية ، بل هو بالذات بداية التحول عنها . وعلى كل حال فان القضية أو الخصومة الجنائية ، بوصفها قضية عدالة وحاقية ، تنتهى تماما بالنسبة الى كل أطرافها بمجرد الفصل فيها ، وهى فى هذا تتفوق على القضية المدنية ذاتها ، من حيث أنها لا تترك أى فرصة للعودة الى الحكم الصادر فيها فى المستقبل ، بخلاف الحكم الصادر فى القضية المدنية الذى يظل من الجائز الاستناد أو الرجوع اليه بمناسبة منازعات أخرى وأن حاز قوة الشئ المضى فيه . وفى قضايا الجنائيات الكبرى يكون معنى حكم الادانة انتهاء حياة المحكوم عليه فعلا أو حكما ، أما باعدامه وأما بضياع كل معالم شخصيته داخل السجن ، وتحوله الى مجرد رقم ليس لحياته من قيمة ألا أنها تمكن الدولة من اقتضاء حق المجتمع فى العقاب .

٥ - وفى اطار الوجه الحاقى للقانون الجنائى لا هم للفقه المدرسى الا خدمة القضية الجنائية ، بصورتها المتقدمة ، موضوعيا أو اجرائيا وكما يقدم هذا الفقه للقضاة والمحامين التفسيرات والشروح لما غمض أو أجمل من النصوص القانونية ، أو الحلول لما يحتمل أن يعرض فى العمل من المسائل والفروع ، فانه يأخذ كذلك من القضاء ما يستتر عليه من المبادئ . وقيم على هذه المبادئ المذاهب والنظريات الفقهية . ومن هنا فاضت كتب الشراح - فى بلادنا بخاصة - بالاحالات الى أحكام القضاء ، وعرض وتحليل اتجاهاته ، وعن هذا الجهد الفقهى المشترك وجدت المطولات فى الفقه الجنائى على غرار المطولات فى الفقه المدنى ، كما وجدت المجموعات القضائية التى تتضخم مجلداتها عاما بعد عام ، الى حد أن المرء ليشفق على الاجيال القادمة من القضاء والمحامين والفقهاء من مشقة الرجوع الى هذه المجموع لو أنها ظلت تتزايد بمعدلها الحالى ، وهذا اذا لم يختلف الوجه الحاقى بطبيعة الحال .

٦ - وبالضرورة فانه فى اطار الوجه الحاقى تخطط مناهج ومقررات دراسة القانون الجنائى فى معاهد وكليات الحقوق على النحو الذى يخدم القضية الجنائية وفقا لمفهومها المتقدم كذلك ، وذلك باعداد الطلاب للاشتغال بها فى المستقبل ، اما فى سلك القضاء واما فى سلك المحاماة . ولهذا لا تخرج مقررات

الدراسة عن ثلاثة : أولها فى النظرية العامة القانونية للجريمة ، وهى بذاتها النظرية العامة لكل من المسئولية الجنائية والمجرم قانونا ، وهذا المقرر هو ما اصطلاح على تسميته « القسم العام » . والمقرر الثانى فى عرض وتحليل ما يتيسر من الجرائم المختلفة ، لبيان أركانها وعناصرها القانونية الواقعية منها والمعنوية ، وذلك بالتطبيق على أحكام النظرية العامة للجريمة والمسئولية الجنائية والمجرم ، وهذا المقرر هو ما اصطلاح على تسميته « القسم الخاص » ، من قانون العقوبات . أما المقرر الثالث ففى الاجراءات الجنائية التى تحيط بالقضية العقابية منذ الضبط والتحقيق حتى تنفيذ العقوبات المحكوم بها .

٢ - مضمون الوجه العلمى وملامحه المحسوسة

ذلك هو ما يعنيه الوجه الحقائقى للقانون الجنائى كما بلورته المدونة الجنائية النابليونية ، « انجيل » التشريع الجنائى فى العصر الحديث . فلما ولد علم الاجرام فى أوج ذبوع الفلسفة الوضعية ، التى حولت تفكير القرن التاسع عشر من الكلاسيكية الميتافيزيقية او العقلانية الى الواقعية العلمية التى تسلك طريق التجربة والاستقراء ، أخذ هذا الوجه الحقائقى فى التحول بدوره تدريجيا الى الوجه العلمى الذى هو موضوع هذا المقال . وقد نشأ « علم الاجرام » عندما شاهد نفر من الباحثين الجنائيين من الاطباء الشرعيين ورجال القانون — الذين اتبعوا الأسلوب العلمى فى أبحاثهم ودراساتهم — أن « الجريمة » ليست سلوكا اختياريا صرفا ، حتى ولو تجرد مرتكبها ظاهريا من أى عامل آخر غير الاختيار يصح أن يعزى اليه انسلوك الاجرامى ، وأن فحص المجرم ذاتيا واجتماعيا أو بيثيا لابد وأن يكشف عن أسباب أو دوافع حركت اختياره لسلوك الجريمة أن لم تكن قد شملت تماما دور هذا الاختيار . وكانت النتيجة المنطقية لذلك الكشف العلمى هى الاقرار بأن السلوك الاجرامى هو مجرد ظاهرة اجتماعية ذات أسباب متعددة ، داخلية أى ذاتية ، وخارجية أى بيثية واجتماعية ، وأنه تجب حماية المجتمع من خطر هذه الظاهرة الاجرامية بوسائل أو تدابير أخرى غير العقاب ، الذى يعجز بالضرورة عن الوفاء بهذه الغاية الملحة ما دام مرتبطا بفكرة أن الجريمة عمل اختياري ، سواء بوصفه جزاء على الذنب أو رادعا وزاجرا ومانعا من الاقدام على السلوك الاجرامى . وبناء على ذلك ، وكنتيجة لمعطيات علم الاجرام ، فإن القانون الجنائى ، الذى هدفه الدفاع الاجتماعى ضد الظاهرة الاجرامية ، يجب أن يكون محوره هو « شخص المجرم » لا الجريمة بحسبانها فكرة او نظرية قانونية ، فيعنى بفحص هذا المجرم بحثا عن دوافعه الى الاجرام بدلا من عنايته بتعريف الجريمة وتحديد عناصرها وظروف ارتكابها ، ويعنى بتصنيف طوائف المجرمين تصنيفا علميا ، واختيار ما يلائم كل طائفة من التدابير على النحو الذى يحقق الحماية الاجتماعية من خطر الاجرام ، بدلا من تقسيم الجرائم بحسب جسامتها الى جنائيات وجنح ومخالفات ، وتحديد مقدار ما يقابل كل جريمة من العقاب على هذا الاساس ذاته .

والخلاصة هى أن علم الاجرام يحول القانون الجنائى الى تخطيط او سياسة جنائية ، تبدأ من البحث فى أسباب السلوك الاجرامى ، وتصنيف طوائف

أو أنماط المجرمين من زاوية الخطورة تبعا للأسباب أو الدوافع التى يكشف عنها الفحص العلمى لكل مجرم ذاتيا واجتماعيا ، وتنتهى بتفريد المعاملة الجنائية فى كل حالة بما يلائمها عن طريق التدابير ، التى قد تكون عازلة نظرا لدرجة الخطورة الاجرامية ، أو تكون تقويمية كما فى حالة المعتادين الذين يربى إصلاحهم ، أو تكون علاجية بالنسبة لمرضى العقل والشواذ ، أو تكون تهذيبية وتربوية كما فى حالة الأحداث الذين يهدد عقابهم بتحويلهم الى مجرمين خطرين فى المستقبل . ومقتضى السياسة الجنائية العلمية اذن هو القضاء على الوجه الحقايقى للقانون الجنائى بكل مضامينه وملامحه التى سبق ذكرها . هذا وان ظل تطبيق تلك السياسة منوطا بجهات القضاء ثم بهيئات التنفيذ فى اطار من الشرعية وضمانات الحقوق والحريات الفردية . أى أنها لازالت سياسة تمثل فى مجموعها « القانون الجنائى » ولكن بوجهه العلمى الصرف .

المبحث الثانى

حركة الجمع بين الوجهين الاخلاقى والعلمى

هذا القانون الجنائى العلمى الصرف — أى الذى يخطط من أوله لآخره بناء على معطيات علم الاجرام ، والذى يتجرد تماما من فكرة اقامة العدالة أو الحاقية العقابية أو حتى فكرة اتخاذ العقاب وسيلة للردع والمنع ، والذى يتوسل على العكس بالاساليب العلمية للدفاع عن المجتمع ضد الظاهرة الاجرامية — اقول ان هذا الوجه العلمى الصرف لم يقدر له أبدا أن يقتن فى تشريع من التشريعات بالنسبة للبالغين ، وذلك بسبب تأصل مبدأ « العدالة » فى الضمير الانسانى ، وهو المبدأ الذى يوحى دائما بأن لكل ذنب عقابا ، وبأن المجتمع الساخط على المجرم ينتظر أن ينزل بهذا الاخير عقاب عادل حتى يهدأ سخطه .

ولكن لما كان التفكير العلمى فى دوافع الاجرام وأسلوب معالجته — بمعنى علم الاجرام فى عبارة أخرى — قد نجح فى فرض نفسه على الفكر الانسانى ، حيثما استشرت ظاهرة الاجرام ، كأحد الحقائق التى لم يعد فى الامكان انكارها أو تجاهلها ، لذلك لم يكن بد من محاولة الجمع بينه وبين التفكير الاخلاقى ، أى الجمع بين « التدابير » والعقوبات أو بين السياسة والحاقية . وبالفعل قامت منذ أواخر القرن الماضى حركة واسعة النطاق — أكاديمية وتشريعية وتطبيقية فى آن واحد — للجمع بين الوجهين الاخلاقى والعلمى للقانون الجنائى . وبوسعنا أن نميز فى هذه الحركة العالمية بين مرحلتين ، أولاهما حذرة متأنية ، يغلب عليها الوجه الاخلاقى ، وتمتد حتى الثلاثينات من هذا القرن ، والثانية تقدمية نشطة ، يغلب عليها الوجه العلمى فيها بعد ذلك ، وبخاصة منذ وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها حتى الان .

١ - المرحلة المتحفظة

ففى المرحلة المتحفظة الاولى يحتل الوجه الاخلاقى مكان الصدارة بينما لا تكون للسياسة الجنائية العلمية الا المرتبة الثانية . فالعقاب هو الاصل حتى بالنسبة الى ناقصى الاهلية من الشواذ والمراهقين ، اما التدابير ، التى لا يعمل فيها حساب للذنب ، فهى من نصيب مرضى العقل ومتخذى عادة الاجرام حرفة للتكسب ، والاحداث الذين لم يبلغوا طور المراهقة . وتفريعا على ذلك يبدأ تنظيم فحص المتهم عندما يبدو أنه من مرضى العقل الذين يخضعون للتدابير العلاجية وحدها او من الشواذ الذين يجوز الجمع بالنسبة اليهم بين العقاب والتدابير العلاجية كما يبدأ العمل بفكرة تخصيص محاكم أو قضاة للاحداث .

وتنشأ امكنة خاصة للتدابير العلاجية ، وسجون خاصة لتقويم معتادى الاجرام باعتباره حرفة للتكسب ، ومدارس اصلاحية للاحداث الجانحين والمشردين . وحتى فى اطار هذا الدور الثانوى للسياسة الجنائية العلمية لا يبقى ظاهرا من وظائف العقاب الا وظيفة الردع والمنع ، بينما تكاد تختفى الوظيفة الحقانية — أى تحقيق العدالة العقابية — كما يدل على ذلك ذبوع أنظمة مثل وقف تنفيذ العقوبة والافراج تحت شرط . بل أن وظيفة الردع لا تنفرد فى مجال الهدف النفعى للعقاب ، وانما تضاف اليها — وربما تحجبها — فكرة الاصلاح والتأهيل للتألف الاجتماعى عن طريق الارتفاع بمستوى العمل العقابى ، وخطة تفريد المعاملة العقابية ، ورد اعتبار المفرج عنه . وهذه هى بداية تحويل العقوبة السالبة للحرية الى نوع من تدابير السياسة الجنائية العلمية . كذلك فى مجال الدراسة الاكاديمية للقانون الجنائى ، يظهر فى هذه المرحلة الاولى المتحفظة تأثير « علم الاجرام » حيث يضاف الى بعدى « الجريمة » وه « العقوبة » التقليديين ، بعد ثالث هو « شخص المجرم » باعتباره محور البحث فى « الخطورة الاجرامية » وليس كما ظن الكثيرون باعتباره محور البحث فى الاهلية أو المسئولية الجنائية ، لان البحث فى ذلك لا زال بحثا فى « الجريمة » من زاوية ركنها الشخصى أو المعنوى كما يقال له (١) . وبالضرورة فان هذا البعد العلمى الثالث فى الدراسة الاكاديمية ، يجر الى البحث فى التدابير غير العقابية ، وفى علم السجون بالمعنى الحديث . وكنيجة حتمية لدخول امثال هذه الموضوعات العلمية الى مجال الدراسة الاكاديمية، تخف وطأة الفقه الجنائى التقليدى ، وطريقة الشرح على المتن وتتوقف بالتالى ظاهرة المطولات فى فقه القانون الجنائى — وبخاصة مايتصل بما يقال له « القسم الخاص » — كما تشهد بذلك المقارنة بين الحال طوال القرن الماضى والحال فى القرن الذى نعيش فيه وكما تشهد المسائل المدرجة فى برامج المؤتمرات الدولية للقانون الجنائى ، التى بدأت فى سنة ١٨٨٠ ، وكان آخرها فى روما قبل شهور قلائل ، فانها فى خلال ذلك التاريخ الطويل قلما تضمنت بحثا فى الفقه الجنائى

(١) انظر Givanovitch (Thomas) : Les problèmes fondamentaux du droit criminel (cours libre professé à la Faculté de Droit de Paris en 1916-1917).

الصرف . بل ان سلسلة المؤتمرات الاولى التى بدأها الاتحاد الدولى للقانون الجنائى « قبل تسعين عاما ، وتوقفت بقيام الحرب العالمية الاولى ثم بتفكك الاتحاد لوفاة مؤسسيه ، لم يكن هدفها فقها ابدا بل كان تنفيذا لبرنامج الاتحاد الذى تأمس لتنظيم سياسة جنائية تجمع بين العقوبات التقليدية والتدابير غير العقابية التى استحدثها علم الاجرام .

٢ - المرحلة التقديمية

وفى المرحلة الثانية التى نصفها بالتقديمية تنقلب الآية ، فيأخذ الوجه العلمى مكان الصدارة ، بينما تختفى تماما فكرة العقاب بمعنى الايلام او العذاب ، بل ويكاد يختفى من العقوبة السالبة للحرية حتى معنى الردع ، ولا يبقى ظاهرا الا معنى الاصلاح والتأهيل للتألف الاجتماعى . أى أن العقوبة تبقى ولكن كمجرد مصطلح أو شكل ، بينما هى فى حقيقتها قد تحولت الى تدبير تقويى داخل فى اطار السياسة الجنائية العلمية للدفاع الاجتماعى ضد الاجرام . ومن الشواهد على هذا التحول ، الاتجاه العالى الواضح نحو إلغاء عقوبة الاعدام ، والغاء عقوبة « الأشغال الشاقة » ، أى تجريد العقوبة السالبة للحرية من أى مظهر للاذلال واهدار الأدمية ، والاهتمام المتزايد برفع مستوى العمل العقابى ، وذلك بحسبانته العنصر الجوهرى فى تفريد العقوبة السالبة للحرية وتأهيل السجناء للتألف الاجتماعى ، وظهور بدائل أخرى للعقاب غير وقف التنفيذ ، مثل نظام الاختيار القضائى ونظام العفو القضائى .

لما السياسة الجنائية العلمية المتقدمة فى هذه المرحلة فمن مظاهرها تزايد الاهتمام بالفحص أو التشخيص الانتروبولوجى والاجتماعى لشخص المجرم أيا كان فى الجرائم التقليدية — أى جرائم السلوك — واتساع دائرة تطبيق التدابير غير العقابية بحيث تشمل الشواذ ناقصى الاهلية والمراهقين حتى سن الرشد ، واتساع سلطة القاضى الجنائى فى التفريد اتساعا كبيرا ، يقابله انحسار دور المشرع الجنائى الى الحد الأدنى ، والاتجاه نحو تخصيص القضاء الجنائى فى مجال الاجرام التقليدى ، ومد الاشراف القضائى الى مرحلة التنفيذ عن طريق ما يقال له نظام « قاضى التنفيذ الجنائى » ، وتزايد الاهتمام بالرعاية اللاحقة للمفرج عنهم .

كذلك ينعكس هذا التحول الى الوجه العلمى للقانون الجنائى فى المرحلة التى نحن بصدها على مجال الدراسة الاكاديمية وموضوعاتها ، سواء فى المقررات الدراسية أو فى موضوعات الرسائل أو البحوث الخاصة . فعلم الاجرام يحتل مكانه الطبيعى كمادة أولية أساسية تسبق كل الدراسات القانونية ، من حيث أن معطياته هى الأساس الذى تبنى عليه السياسة الجنائية الشاملة فى مجالات التشريع والقضاء والتنفيذ جميعا . وتختفى اذن النظرة اليه بحسبانته من « العلوم المساعدة » كما كان يوصف فى خلال المرحلة المتحفظة السابقة ، أو بحسبانته « مادة تخصصية » تجيء بعد دراسة القانون الجنائى ،

كما لا زال يظن البعض ، وبعض الظن اثم . أما الدراسة القانونية ذاتها ، فتحتل مكان الصدارة فيها النظرية العلمية للسياسة الجنائية بهدف الدفاع الاجتماعى ضد الاجرام ، بدلا من النظرية القانونية للجريمة والمسئولية العقابية ، التى تنخفض مرتبتها الى الحد الأدنى . ومن هنا يكون المكان الاول فى دراسة الجانب الموضوعى للقانون الجنائى لنظرية المسئولية الجنائية الضرورية أو الاجتماعية على أساس الخطورة ، وما يقتضيه ذلك من عرض وتحليل لطوائف المجرمين المختلفة ، وصنوف التدابير غير العقابية التى رصدها القانون لكل طائفة . هذا بينما يفتر أو يختفى — بحسب الاحوال — الجدل والثروة الفقهيين حول اركان الجريمة والكثير من مشاكلها ، مثل عدم القياس والتفسير الضيق للنصوص مما يتصل بها يقال له « الركن الشرعى » ، والجرائم المستمرة والمتتابعة والارتكاب بطريق الترك ورابطة السببية والشروع والجريمة المستحيلة وسائر مشاكل الارتكاب التى تتصل بها يقال له « الركن المادى » ، وفكرة العمد فى ذاتها كمطلب فقهى عام فى نطاق ما يقال له الركن المعنوى بالنسبة الى كل الجرائم ، بينما تنحصر أهميتها فى جرائم الدم لتمييز القتل العمد مما عداه فى الغالب . أما البحث فى الاهلية الجنائية وأسباب انعدامها المانعة من المسئولية العقابية أو نقصها الموجب لتخفيف العقاب ، فلا يبقى له أى مكان ، ما دامت هذه الاعتبارات كلها لا تحول دون اتخاذ التدابير غير العقابية التى تملئها سياسة الدفاع الاجتماعى وفقا لنظرية المسئولية الضرورية أو الاجتماعية . كذلك يختفى تماما ومن باب أولى فقه ما يقال له « القسم الخاص » ، الذى يمثل ذروة الاحتفال بالجريمة كفكرة قانونية ، هذا وأن ظل يحتفظ بقيمته فى مجال التجريم القانونى الذى يمثل هذه الفكرة ابلغ تمثيل .

وفى الجانب الاجرائى للقانون الجنائى يتعاظم اهتمام الباحثين بنظم واجراءات السياسة الجنائية العلمية ، مثل الفحص الفنى للمتهم ، والتفريد القضائى الذى يجر الى البحث فى تخصيص جهات القضاء القائمة على تطبيق السياسة العلمية ، والبحث فى بدائل العقاب كوقف التنفيذ والاختبار القضائى، والبحث فى تقسيم الدعوى الجنائية الى مرحلتين ، وفى نظام قاضى الاشراف على التنفيذ ، كذلك التفريد التنفيذى ومتطلباته ووسائله ، التى يدخل فيها تخصيص السجون والمنشآت العقابية وتنظيم العمل العقابى ، ورد الاعتبار والرعاية اللاحقة للمفرج عنهم . على أن ذلك لا يغض أو يقلل من شأن الدراسة التقليدية للاجراءات الجنائية ، والتى تدور أساسا حول التثبت من الواقعة الإجرامية ومن اسنادها ماديا الى شخص بعينه ، ثم الحفاظ على حقوق الفرد وحياته فى جميع مراحل الدعوى الجنائية ، وحقوقه كإنسان فى مرحلة التنفيذ . كل ما هنالك أن أبواب الدراسة الاجرائية الجنائية ، لا تعود مقصورة على الضبط والتحقيق والدعوى الجنائية وما يتخللها من اتهام ودفاع وأحكام وطرق للطعن فيها ، لأن العلم الحديث قد جاء بأبواب جديدة مثل البوليس الفنى وعلم النفس القضائى ، وهى أبواب ومباحث لم يعد يجادل أحد فى دورها فى معاونه الإجراءات الجنائية على تحقيق رسالتها السالفة الذكر .

٣ - الصلة بين الوجه العلمى وحركة الدفاع الاجتماعى

تلك اذن هى ملامح الوجه العلمى للقانون الجنائى فى مرحلته المتقدمة . التى يعبرها الان العديد من التشريعات المتطورة وكلها نتائج طبيعية لتقدم أبحاث ودراسات علم الاجرام الانتربولوجى والاجتماعى ، وتطور أساليب السياسية الجنائية العلمية تبعاً لذلك . فلا شأن اذن - كما يدعى أو يظن البعض - لما يقال له حركة « الدفاع الاجتماعى الجديد » بهذه المنجزات التى وجدت وتطورت كما رأينا منذ الثلاثينات أى قبل ظهور تلك الحركة بهذا الشعار فى سنة ١٩٥٤ . ولاشك مع ذلك فى ان دعوة أو ثورة « الدفاع الاجتماعى » الاصيلية - التى قامت غداة وضعت الحرب العالمية الثانية أوزارها فى سنة ١٩٤٥ - قد ساعدت على تنشيط ذلك الاتجاه العلمى المتقدم للقانون الجنائى ، وصبغته بالصبغة الانسانية التى تدين كل تدبير استئصالى وكل نزعة انتقامية فى السياسة الجنائية ، وتوجب احترام حقوق الانسان فى معاملة المجرم متهما كان أو سجيناً ، صحيح ان تلك الدعوة أو الثورة تهدم فى تطرفها القانون الجنائى كله ، وتقيم على أنقاضه « قانون الدفاع الاجتماعى » الذى يركز على مبدأ أن المجتمع لا الفرد هو المسئول عن ظاهرة الاجرام التى لا تعدو ان تكون أحد مظاهر الخلل أو الاضطراب الاجتماعى كالفقر والبؤس والجهل والتخلف عموماً . ولكن هذه الثورة لم تلبث ان روضت فى كنف « الجمعية الدولية للدفاع الاجتماعى » . عندما ارتضت « برنامج الحد الأدنى » الذى صاغته وأقرته هذه الجمعية فى سنة ١٩٥٥ (١) . وكان هذا البرنامج والمؤتمرات الدولية التى عقدتها الجمعية فى اطاره ، هى اذن التى ساعدت على تنشيط الاتجاه العلمى المتقدم للقانون الجنائى بوحى من فلسفة الدفاع الاجتماعى الانسانى الاصيلية لا المزعومة .

المبحث الثالث

نصيب الوجه العلمى للقانون الجنائى فى بلادنا

الان وقد أتينا على عرض ملامح وقسمات الوجه العلمى للقانون الجنائى ، وقابلنا بينه وبين الوجه الاخلاقى أو الحقائى ، نحن ولا شك فى موقف يقطع لنا بأفضلية ذلك الوجه مهما قيل فى بعض أنظمتها وما تنطوى عليه من التطرف أو المغالاة أحياناً . لأن صورة الوجه الاخلاقى ، على النحو الذى انحدرت اليه ، تدعو حقيقة الى الرثاء ، ومن التعسف ادخاله بهذه الصورة فى مناظرة جادة مع الوجه العلمى فى عصرنا العلمى .

وامام هذه الحقيقة يبقى لاختتام مقالنا الاجابة عن سؤال : ما هو موقفنا نحن فى بلادنا من هذا الوجه العلمى للقانون الجنائى ؟ وهناك ولا شك سؤال آخر يسبق هذا السؤال وهو : ما لنا نحن فى بلادنا ولهذا الوجه العلمى ، ما

(١) انظر مؤلفنا : « القانون الجنائى - المدخل وامول النظرية العامة » (الطبعة

الاولى - ١٩٧٠) .

دام يحجب الوجه الاخلاقى الذى سبقت شريعتنا الاسلامية الغراء الى بلورته قبل نحو أربعة عشر قرنا؟ ولكنى أرجئ الاجابة عن هذا السؤال لدراسة أخرى ، حيث أبين ظروف توقف العمل بأحكام الحدود الشرعية فى غالبية بلادنا العربية ، والظروف اللازمة لتطبيقها لزوم العقل للتفكير ، وأبين أن هناك رغم ذلك توافقا تاما بين الوجه العلمى للقانون الجنائى وبين نظام التعزير الاسلامى ، ذلك النظام الذى تمثله فى الحقيقة المدونات العقابية الحالية ، مع فارق أن الحدود الشرعية قد تحولت الى تعزيرات ، وذابت بهذه الصفة فى تلك المدونات ، كما أن التعزيرات ذاتها قد تحولت بتدوينها وتقنينها الى نوع من « الحدود الدنوية » .

وفى الاجابة عن السؤال الذى طرحته أولا اقول انه من الثابت المحقق ان هذا التطور فى وجه القانون الجنائى قد بدأ فى أوربا ، مهد المدونة العقابية النابليونية ، التى بلورت الوجه العقابى الاخلاقى لأول مرة فى العصر الحديث ، بعد أن كانت الشريعة الاسلامية الغراء قد بلورته فى مستهل القرن السابع الميلادى . ففى ظل هذا التشريع النابليونى ، فى مناخ الفلسفة الوضعية والتفكير العلمى ، ولد « علم الاجرام » ليعالج الظاهرة الاجرامية ، التى كانت قد بلغت ذروتها نتيجة للعلل والامراض الاجتماعية التى ضاعفتها الثورة الصناعية والنظم الرأسمالية ، وعجز القانون الجنائى بوجهه الاخلاقى عن مغالبتها ، بل لعله أسهم فى استفحالها نتيجة لافلاس العقوبات ونظم السجون التقليدية فى تحقيق وظيفة المنع عن طريق الردع والزجر .

وعندما نقلنا تشريعنا الجنائى الحالى عن المدونة النابليونية قرب ختام القرن الماضى ، ثم عدلناه فى سنة ١٩٠٤ ، كانت ظروفنا الاجتماعية مهيئة لتلقى هذا التشريع المستحدث ، وان اختلفت الظروف الحضارية بيننا وبين موطنه فى أوربا . يؤيد ذلك انه بعد فترة قصيرة من رد انفعال الاول لاعتدال العقوبات ، بالمقارنة مع وسائل التعذيب والتنكيل السائدة قبل ذلك عملا بالاسلوب الاستبدادى المتبع فى ولايات الدولة العثمانية ، اطمانت النفوس الى التشريع ونظام القضاء المستحدثين . وقد شهد بهذه الحقيقة المستشار القضائى الانجليزى فى تقريره عن سنة ١٨٩٨ ، الذى جاء به قوله « لقد أدى قانون العقوبات وقانون تحقيق الجنايات مهمتهما بنجاح ، وكان نفعهما أبلغ مما كان يتوقعه الناس من تشريع كل أصوله وتسعة أعشار نصوصه نقلت نقلا عن بلد غاية فى التحضر والمدنية ، وطبق فجأة على شعب تتنافر أخلاقه مع كل هذا التشريع فى وجوه كثيرة » . وهى شهادة لا يصح أن يتسرب اليها الشك لمجرد صدورهما عن كبير من رجال الاحتلال البريطانى وهو فى أوج سطوته ، لأنها على كل حال شهادة بريطانى لتشريع فرنسى شكلا وموضوعا ، فضلا عن أن الواقع التاريخى الثابت يؤيدها .

وعلى كل حال فانه من الثابت كذلك أننا فى سنة ١٩٠٤ انتهزنا فرصة تعديل مدونتنا العقابية المستحدثة لمسايرة بعض ملامح الوجه العلمى للقانون الجنائى فى بداية مرحلته المتحفظة ، فادخلنا نظام وقف تنفيذ العقوبة بالنسبة للمبتدئين — نقلا عن التشريعين الفرنسى والبلجيكي — ولو مع كثير من القيود التى تسلبه فاعليته ، وبدأنا خطوة متواضعة فى معاملة الاحداث حتى سن الخامسة عشرة

بالتدابير التهذيبية كالتسليم للوالدين أو الإيداع فى مدرسة اصلاحية ، ولو أن الامر كان اختياريا بحيث يملك القاضى توقيع العقاب المخفف . وفى سنة ١٩٠٨ أدخلنا نظام ايداع البالغين من معتادى الاجرام كحرفة لكسب العيش فى «محل خاص» عرف تحت اسم «اصلاحية الرجال» ، وأن كانت مظنة الخطورة لدى هؤلاء المعتادين قد جعلت من ذلك المحل مكانا للعزل أكثر منه للاصلاح والتقويم . وفى سنة ١٩٢٣ تبيننا نظرية الحالات الخطرة السابقة على الاجرام ، وضرورة الاحتياط لها بالنص على تدابير الانذار ومراقبة الشرطة للمعتدين والمشتبه فيهم ، وأن كانت هذه التدابير وصفت تجوزا بأنها عقوبات ، وذلك تمشيا مع وصف حالتى التشرد والاشتباه — تجوزا كذلك — بأنها جرائم . هذا الى أن تشريعنا المستحدث كان قد أدخل منذ سنة ١٨٩٧ نظام الافراج تحت شرط ، الذى وإن كان سابقا تاريخيا على مولد علم الاجرام (حيث عرفه النظام الانجليزى منذ سنة ١٨٥٣) ، إلا أنه يتفق تماما مع نظرية تفريد المعاملة الجنائية فى السجون . فلما بدأت المرحلة التقدمية للوجه العلمى للقانون الجنائى أخذ تشريعنا يستجيب لها كذلك تدريجيا ولو فى تحفظ شديد . وفى سنة ١٩٣٠ أخذنا بنظام رد الاعتبار ، وفى سنة ١٩٣٧ انتهز مشرعنا فرصة تعديل المدونة العقابية ، بمناسبة تهيئتها للتطبيق على الاجانب بعد الغاء نظام الامتيازات ، فتوسع فى نظام وقف تنفيذ العقوبة ، وتقدم خطوة أخرى فى معاملة الاحداث ، حيث أخرج كل من لم يتجاوز الثانية عشرة من نطاق المسؤولية الجنائية والعقاب . وفى لائحة السجون الصادرة فى سنة ١٩٤٩ بدأ التفكير فى تخصيص السجون ، وورد فى المذكرة الايضاحية المصاحبة لمشروع هذه اللائحة ، ايضاها للمقصود بالسجون الخاصة التى نصت على انشائها ، قوله انها «سجون تخصص لنوع معين من المحكوم عليهم لا لتنفيذ نوع معين من العقوبات المقيدة للحرية ، والاتجاه الحديث فى نظم السجون وعلم العقاب — ويقصد علم السجون — ينحو الى احوال السجون الخاصة محل السجون العامة ، القائمة على فكرة جمع المحكوم عليهم بعقوبة من نوع واحد فى سجن واحد» . ثم عاد قانون تنظيم السجون الصادر فى سنة ١٩٥٦ فأكد هذا المعنى ، وزاد على ذلك ان ابدى اهتمامه بالرعاية اللاحقة للمفرج عنهم ، فنص فى المادة ٦٤ قائلا «على ادارة السجن اخطار وزارة الشؤون الاجتماعية بأسماء المحكوم عليهم قبل الافراج عنهم بمدة كافية لا تقل عن شهرين لكى يتسنى فى هذه المدة تأهيلهم اجتماعيا واعدادهم للبيئة الخارجية مع بذل كل أسباب الرعاية والتوجيه اللازم لهم» . وأخيرا أعد مشروع لتطوير المدونة العقابية (سنة ١٩٦٦) ، وقد ألغى عقوبة الاشغال الشاقة ، وتضمن النص على نظامى الاختبار القضائى والعفو القضائى بالاضافة الى نظام وقف التنفيذ ، وأهم من ذلك أنه تضمن فى كتاب الاحكام العامة بابا فى «الدفاع الاجتماعى» ، نص فيه على التدابير غير العقابية الخاصة بالمرضى والشواذ ومعتادى الاجرام ، فضلا عن حالات الخطورة السابقة على الاجرام . وقد اقترن هذا المشروع بمشروع آخر لقانون الاحداث ، وهو بمثابة مدونة موضوعية واجرائية خاصة ، اخرجت الاحداث حتى سن الخامسة عشرة من نطاق «قانون العقوبات» ، ونظمت معاملتهم ، سواء أكانوا جانحين أم مشردين ، بالتدابير الملائمة لهم ، وجعلت أمرهم من اختصاص هيئات قضائية ووفقا لاجراءات غير التى نظمها قانون

الاجراءات الجنائية ، وهذا هو أقصى ما بلغه التفكير العلمى والاجتماعى فى معاملة تلك الطائفة من ابناء المجتمع .

والذى يستخلص بيقين من كل هذه الشواهد هو أن تشريعنا متيقظ للوجه العلمى للقانون الجنائى منذ مرحلته المتحفظة الاولى ، وأنه جاد فى اللحاق بهذا الوجه حتى فى مرحلته المتقدمة الراهنة ، وأن شاب خطاه فى هذا السبيل بعض التعثر أو التمهل أو التحفظ . غير اننا لا نكاد نلمس أثر هذه الروح العلمية بصورة محسوسة الا فى مجال التنفيذ ، أى فى الحلقة الاخيرة من حلقات السياسة الجنائية العلمية ، حيث نصادف ميلا واضحا نحو تحويل العقوبة السالبة للحرية الى نوع من تدابير التأهيل للتألف الاجتماعى وتحصيل « السجون » الى « منسبات » للعمل العقابى ، والى اتباع خطة تفريد المعاملة فى حدود الامكانيات المتاحة ، هذا فضلا عن الاهتمام بمصير المفرج عنهم ورعايتهم . أما فى المرحلة القضائية للسياسة الجنائية ، وهى التى تكشف عن حقيقته وجه القانون الجنائى وهو فى حالة الحركة ، فإن المتأمل ، بل مجرد المشاهد العابر ، لا يسعه الا أن يصطدم بمفارقة كبرى بين الاتجاه النظرى فى التشريع وحقيقة الواقع فى التطبيق . ذلك أن القضية الجنائية فى بلادنا لا زالت - كما نعلم جميعا - تدار كما كانت تدار عند بدء العمل بالتشريع المستحدث قبل نحو تسعين عاما ، حيث ينحصر جهد القاضى فى تطبيق تسعيرة العقاب ، ويتركز جهد المحامى المدافع فى السعى الى انتزاع افضل ما تتيحه وقائع الدعوى أو مناهذ القانون وفجواته من أحكام البراءة أو العقاب المخفض أو وقف التنفيذ بحسب الاحوال .

وأمام هذه المفارقة التى تؤكد لنا أن العبرة ليست بالتشريع مهما كانت روحه أو كان اتجاهه ، وأنها بكيفية تطبيقه أو بالروح التى تسود هذا التطبيق ، يصح التساؤل عن تقع عليه تبعية هذا الموقف المتناقض ، وهل العاملون فى القضية الجنائية هم المسئولون ؟

الواقع أن التبعية كلها واقعة على عاتق ما اسميه الجبهة الاكاديمية أو المدرسية فى ميدان القانون الجنائى . فعلى هذه الجبهة - التى تضم الدارسين والباحثين ومناهجهم فى البحث والدرس - تقع مسئولية الايحاء بتطوير التشريع وصياغته على النحو الذى يلزم القضاء بالسير به فى اتجاه دون آخر ، لأنه لا ينبغى أن ننسى أن المشرع ليس فى نهاية المطاف الا تلك اللجان التى تعد مشروعات القانون ، ومسئولية الاكاديميين فى هذه اللجان معروفة . أما رجال القضاء ، فانهم بحكم عملهم لا ينشغلون بغير تطبيق التشريع القائم . وهم فى تجلية دقائقه يبرزون ولاشك الاكاديميين بهراحل كبره ، يدل على ذلك أن الشراح التقليديين من بين هؤلاء يتلقفون أحكام القضاء ومبادئه ليسوغوا منها نظرياتهم ويثروا بها مؤلفاتهم . فاذا جلس اذن رجال القضاء فى لجان اعداد مشروعات القوانين ، فإن أغلب مهمهم هو تثبيت أو تكريس ما استقر عليه القضاء من المبادئ والاحكام فى اطار التشريع القائم بالفعل . وهم ان استفتوا فى خلال بحث ميدانى - كتلك البحوث التى يقوم بها المركز القومى للبحوث

الاجتماعية والجنائية — عن الغاء عقوبة الاعدام أو الاشغال الشاقة أو ادخال نظام الاختبار القضائى مثلا — فانهم فى الغالب يفتاجون بهذه الافكار اذا لم نقل يستنكرونها ، لا لشيء الا لانهم يتصورون أن ضياع « العدالة العقابية » بل وضياع القضاء الجنائى كله هو فى الاخذ بأمثال تلك الافكار أو النظم الداخلة فى اطار السياسة الجنائية العلمية . وينبغى فى هذه المناسبة أن لا ننسى كذلك أنه حتى الان ليس عندنا قضاة جنائيون متفرغون لهذا الفرع وحده ، بكل ما يحمله معنى التفرغ من العكوف على الدراسات الجنائية والتدرب على أنظمة القضاء الجنائى الحديث ، فضلا عن ممارسة العمل القضائى الجنائى ذاته ، وذلك اذا لم نشأ اشارة موضوع « تخصص القاضى الجنائى » .

وبالضرورة فان المشتغلين بالمحاماة هم أكثر تعلقا بالتشريع القائم . ولكن بينما جهود رجال القضاء تخدم على الاقل الفقه التقليدى وتثريه على نحو ما ذكرنا ، فان جهود رجال المحاماة منصرفة بكاملها الى الوقائع لتفنيدها وجمع المتناقضات فيها أملا فى انتزاع البراءة ، فان اتجهت الى القانون فما ذلك الا لايجاد المنافذ ، أو لاختيار ما يخدم وجهة نظر الدفاع — فى خصوصية دعوى معينة — من مبادئ القضاء أو آراء الشراح بغض النظر عن عقيدة المحامى نفسه .

فلا يبقى إذن لحمل المسئولية كما ذكرنا الا الجبهة الاكاديمية التى تتمثل فى مناهج الدراسة وفى الدروس أو المؤلفات المدرسية والبحوث الخاصة ورسائل الدكتوراه . وان نظرة واحدة الى حصاد هذه الجبهة لتؤكد أنها فى الاجمال انما تخطط لخدمة القضية الجنائية بمفهومها التقليدى — بمعنى الخصومة — كما أخذناه وهو فى أوجه عن القضاء الفرنسى مع المدونات النابليونية فى النصف الثانى من القرن الماضى . ولنبدأ القصة من أولها . فانه عندما أنشئت المحاكم « الاهلية » فى سنة ١٨٨٣ كان هم المعاصرين من الاكاديميين لا يزيد على شرح أولى لنصوص تلك المدونات خدمة للعاملين فى « القضية الجنائية » من قضاة ومحامين ، وهم بعد فى أول عهدهم بتشريع ونظام قضائى مستحدثين ، أو لتدريب قضاة ومما فى المستقبل من طلاب الحقوق على كيفية فهم نصوص التشريع وتطبيقها كما ينبغى ان تفهم وتطبق أمام المحاكم الجديدة . وتحت يدها وثائق من مؤلفات ذلك العصر — مثل كتاب « يوسف آصاف » فى « شرح قانون العقوبات الاهلى » ، و « الوجيز فى القانون الجنائى » لمؤلفه « عمر لطفى » و « رسالة التزوير فى الاوراق » لاحمد فتحى زغلول — تعد نماذج رائعة لذلك الاسلوب فى الربع الاخير من القرن الماضى . وقد ظل هذا الاسلوب الفقهى والغاية منه رائدا الشارحين والدارسين فى الاغلب الاعم حتى ايامنا هذه ، رغم الطلاوة والتائق فى الكتابة والتجديد فى عرض الموضوعات وتبويبها .

واذا تركنا جانبا مجال الاجراءات الجنائية ، التى لا يمس الوجه العلمى للقانون الجنائى اصولها الفلسفية لاتصالها بالحقوق والحريات الفردية التى لا بد من الحفاظ عليها فى كل زمان ومكان وفى ظل أى تشريع ، فان مناهج

الدراسة والبحوث الخاصة والرسائل فى نطاق الجانب الموضوعى من القانون الجنائى لا تخرج فى أغلب الاحوال عن أركان الجريمة العامة وما يتصل بكل منها من موضوعات أو عن الجرائم المختلفة منفردة أو فى مجموعات متجانسة ، أى أنها مناهج أو مقررات ودروس وبحوث موجهة الى خدمة القضية الجنائية بمفهومها التقليدى . ولا بأس فى هذه المناسبة من الإشارة الى ظاهرة طريفة فى أسئلة امتحانات القانون الجنائى ، تتفق تماما مع هذا الاتجاه . فكل من درس القانون فى جامعاتنا قد لاحظ ولا شك - منذ زمن بعيد وحتى الان - تلك الاسئلة التى تسمى « القضايا » أو المسائل ، والتى لا هدف لها الا اختبار مدى الملم الطالب برأى استاذة فى حل مسائل أو قضايا افتراضية . وهو أسلوب لا يقتصر ضرره على حصر ذهن الطالب وجهده فى دائرة الفقه الحقايقى الضيقة ، بل انه يتجاوز ذلك الى الحجر على تفكيره من حيث انه يمنعه من المناقشة الحرة حتى لما يعتنقه الاستاذ الممتحن من مذاهب هذا الفقه . هذا فضلا عن أنه أسلوب تعسفى ومضلل ، لان ما يساق لطالب من الوقائع فى هذه « القضايا » هو مجرد افتراضات ، كثيرا ما تكون صورتها فى ذهن واضع السؤال غير الصورة التى يصورها الطالب لنفسه ، ومن هنا تجيء اجابته مخالفة لما حدده الاستاذ لنفسه باعتباره الاجابة الصحيحة . واذا كان القضاة يختلفون فى التطبيق القانونى على وقائع حقيقية وثابتة أمام أعينهم ، فكيف يحاسب الطالب على اجابته عن وقائع افتراضية اذا ما صورها لنفسه على غير صورتها فى ذهن الاستاذ الممتحن ؟ ان محاسبة من هذا النوع لا تجوز الا فى مجال الرياضيات والمسائل الحسابية . ومن المؤسف أن البعض منا يعتقد فعلا أن قضايا القانون الجنائى هى من هذا القبيل !

وصحيح بعد هذا كله أنه منذ بداية المرحلة الثانية للوجه العلمى ، وحتى قبل الثلاثينات من هذا القرن ، بدأ عندنا الاهتمام بعلم الاجرام . فانشئ « معهد العلوم الجنائية » فى كنف كلية الحقوق ، وكتبت البحوث والرسائل فى موضوعات هذا العلم وفى نظم السياسة الجنائية ، مثل « الحالة الخطرة » ، و « التأمينات الجزائية » بمعنى التدابير غير العقابية ، وغير ذلك . ثم تزايد اهتمام الاكاديميين بهذه الموضوعات فى السنوات الاخيرة ، فخرجت المؤلفات والبحوث فى السياسة الجنائية وفى معاملة الاحداث والمعتادين وفى الاختبار القضائى والعمل العقابى وغير ذلك كثير . ولكن الملاحظ أن ذلك كله يجرى فى الغالب بحسبان علم الاجرام وما يتفرع عليه أو يبنى على معطياته انما هو مجال مستقل تماما عن نظرية القانون الجنائى ، أو انه على الاكثر مادة جنائية مساعدة أو تخصصية ، لا باعتباره مرادف القانون الجنائى ذاته عندما يطل بوجهه العلمى . ومن هنا ظلت تلك الدراسات والبحوث عديمة الاثر فى تطوير وجه القانون الجنائى الذى ظل حقايقا صرفا حتى يومنا هذا .

وهنا لا ينبغى أن نخدع بتطبيقات السياسة الجنائية العلمية ، التى بدأت تتسرب الى تشريعنا الجنائى منذ بداية هذا القرن ، وتزايدت باطراد حتى بلغت ذروتها فى مشروع المدونة العقابية وفى مشروع « قانون الاحداث » الجديدين على نحو ما ذكرنا . فان هذه التطبيقات لم تدخل الى تشريعنا بوحى من الدراسات

والبحوث الاكاديمية ، ولكنها دخلت بتأثير ضغط الاتجاه العالمى ، كما يدل على ذلك بدء تسربها قبل بدء الاهتمام الاكاديمى بعلم الاجرام بزمان طويل . ومن ناحية أخرى ، فان الوجه العلمى للقانون الجنائى لا يعنى مجرد تطعيم التشريع الاخلاقى التقليدى بتطبيقات السياسة الجنائية العلمية . وانما يكتسب القانون الجنائى الوجه العلمى الصحيح عندما تتطور وظيفة القضاء الجنائى من مجرد تحقيق الحقانية العقابية — وبصورة زائفة — الى المساهمة الفعلية والايجابية فى مكافحة الاجرام التقليدى عن طريق التفريد العلمى بكل متطلباته . ولن يكف القضاء عن اداء تلك الوظيفة التقليدية الا اذا اتخذ المشرع الجنائى فى مدوناته الجديدة موقفا صريحا وحاسما من السياسة الجنائية العلمية ، بحيث لا يجد القضاء مفرا من تطبيقها كما ينبغي أن تطبق . وللأسف فان مشروع المدونة العقابية الجديدة لم يتخذ هذا الموقف الحازم ، رغم توسعه الى أبعد مدى فى الاخذ بأنظمة تلك السياسة . ذلك لانه لم يمس جوهر النظرية الحقانية التقليدية للعقاب ، بل انه جعل لها مكان الصدارة ، وأبقى على أوضح متفرعاتها تناقضا مع السياسة الجنائية العلمية ، مثل نظرية الشروع ، والجريمة المستحيلة ، ونظام المسؤولية الجنائية المخففة بالنسبة لناقصى الاهلية من الشواذ ، ونظام العود كظرف مشدد للعقاب ، وغير ذلك كثير مما لا يتسع المجال هنا بداهة للافاضة فيه . فضلا عن كل تلك المتناقضات ، فان مجرد اعتبار العقاب ومتفرعاته هو الاصل فى ذلك المشروع ، سيبقى القضاء الجنائى حتما فى دائرة الحقانية العقابية الالية ، وفقا للصورة التى سبق أن رسمناها ، بل انه سيجره الى ادخال تدابير السياسة الجنائية العلمية ذاتها فى قائمة التسعير ، كما حدث بالفعل لنظام وقف التنفيذ ، الذى أصبح القضاء عندنا يمنحه غالبا على موجب معايير ثابتة جرى بها العمل الرتيب ، وان ذكر فى أسباب الامر بوقف التنفيذ — بصورة آلية — الاعتبارات التى نص عليها القانون كمبرر لذلك الاجراء .

خاتمة

وختاما لهذا المقال أقول انه لا موجب لليأس رغم كل ما تقدم ، فان بارقة أمل مشرق تلوح من خلال مشروع قانون الاحداث الجديد . فلو انه كتب لهذا المشروع أن يصدر حتى مع بقاء مشروع المدونة العقابية على ما هو عليه من التناقض ، لكان دلالة حاسمة على ما سينال هذه المدونة من التطوير الحتمى قبل مضي زمن طويل . فالاحداث فى ذلك المشروع وصف يصدق على أشخاص بلغوا الخامسة عشرة من العمر ، وفى بعض التشريعات الاوروبية قد يناهزون العشرين ، ومع ذلك فانه لا تصدق فى حقهم — ولو صدرت عنهم افعال اجرامية مهما بلغت جسامتها — نظرية المسؤولية العقابية ، وانما يعاملهم المجتمع بالاسلوب العلمى الانسانى كما لو كان هو المسئول عن انحرافهم ، فيتخذ حيالهم من تدابير التربية والرعاية والتأهيل الاجتماعى ما هو واجب عليه حيال هذه الطائفة من افراده فى كل الظروف ، ولا يقيد القاضى بتحديد ما يتخذه من التدابير فى كل نوع من أنواع السلوك ، وانما هو يحصر فقط أنواع التدابير الممكنة فى حالات الانحراف المختلفة أو التشرذ ، ويترك للقاضى حرية أن يختار

من بينها ما يناسب كل حالة . ولا يبقى لانتصار الوجه العلمى للقانون الجنائى بصورة شاملة الا أن تطبق على المجرمين البالغين مثل هذه السياسة الجنائية وفى ضمنها العقوبة السالبة للحرية باعتبارها أحد التدابير التقويمية . وهذا هو ما بلغته أو ما كادت تبلغه بالفعل بعض التشريعات فى شمال أوروبا مثل السويد وجروينلاند ، وهى تشريعات تتوسع من ناحية أخرى فى فهم الحدث أو المراهق فتصل به أحيانا الى ما يتجاوز كثيراً سن العشرين .

ومغزى ذلك كله هو أن الوجه العلمى الاجتماعى الشامل للقانون الجنائى ليس حلما من الاحلام . ولا خيالا افلاطونيا ، وانما هو مرحلة فى تطور الفكر الجنائى ، مرهونة بداهة بالظروف الحضارية فى كل مجتمع . وأعود هنا فى الختام فأذكر بملاحظتى فى البداية من أن الكلام عن وجه القانون الجنائى انما ينحصر فى دائرة محددة ، هى دائرة الاجرام التقليدى الذى يشكل ظاهرة الاجرام . أما ما يدخل أو لايدخل فى نطاق هذه الدائرة أو الظاهرة فيبحث آخر ، وإن كنت قد اضطررت أحيانا للإشارة الى التفرقة الاولى بين الاجرام كسلوك انسانى والتجريم كنظام قانونى . كذلك فإن لتفسير ارتهان تطور الفكر الجنائى بالظروف الحضارية بحثا ثالثا .

الاتجاهات الحديثة في علم الاجتماع القانوني*

السيد يس

باحث بالمركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية

مقدمة :

يحفل كل مجتمع انساني بعدد من الظواهر ، ومن بينها ما يمكن أن نطلق عليه الظواهر القانونية وهذه الظواهر التي تنتمى الى الميدان الواسع الذي يطلق عليه « القانون » تشترك مع غيرها من الظواهر الاجتماعية بطريقة عضوية . فحياة القانون ترتبط بالحياة الاجتماعية بروابط وثيقة ، وهذه الحقيقة من السهل إقامة الشواهد على صحتها .

واذا كان من بين المهام الرئيسية الملقاة على عاتق القانون أن يخفف من حدة الصراعات الاجتماعية ، فيمكن القول — أن القانون يتسم بطابع جماعى سواء بالنسبة الى ممارسته او بالنسبة الى محتواه . ولذلك فالقانونيون كما يقرر عالم الاجتماع الفرنسى جيرفيتش — غالبا ما يكونون علماء اجتماع بغير أن يعرفوا ذلك !

ويبدو مصداق هذا فى أن فقهاء القانون الرومان الذين يعتبرون رواد الفردية القانونية وضعوا صيغة لاتينية شهيرة تقول : « ubi societas, ibi jus » أى « حيث يوجد المجتمع يوجد القانون » .

وبالرغم من أن علم الاجتماع القانونى له تاريخ طويل ، يتكون من الاراء والنظريات التي تمتد من فكر أرسطو حتى ليبنز ومدرسته ، مارة بجروتوس ومونتسكيو وفيخته وسافيني ، حتى برودون وسمنرمين واهرنج وجيركه ، فان علماء الاجتماع مثلهم فى ذلك مثل فقهاء القانون ، وقفوا من علم الاجتماع القانونى موقفا معاديا ، واستمر ذلك حتى العقود الاخيرة من القرن التاسع عشر .

* محاضرة ألقى بالجمعية المصرية للاقتصاد السياسى والاحصاء والتشريع ، يوم الاثنين ١٩ يناير سنة ١٩٧٠ .

ومن بين علماء الاجتماع الذين وقفوا هذا الموقف سان سيمون ، الذى وان اهتم بوجه خاص بعلم اجتماع المعرفة ، الا انه كان معاديا للقانون بصورة قاطعة ، وكان يعتبره الشغل الشاغل لمجموعة من المشرعين والميتافيزيقيين « الذين يتركز هدفهم الاوحد فى اخفاء عطشهم الذى لا يرتوى للسلطة » .

اما اوجست كومت فقد رفض القانون ، باعتباره محملا ببصمات ميتافيزيقية ، وكان يرى أن علم الاجتماع بعد نموه ، سيكون من شأنه أن تخفف الى غير عودة فكرة القانون .

غير أن علم الاجتماع عند كارل ماركس — كما يقرر جيرفتش — لم يشترك مباشرة فى ارتكاب هذا الخطأ فى النظرة للقانون . فقد كان يرى فى المؤلفات التى كتبها فى شبابه أن المنجزات التى تنتمى « للوعى الواقعى » Conscience réelle كاللغة والمعرفة غير الايديولوجية والفن والقانون ، هى جزء من الواقع الاجتماعى ، غير أنه لم يربط القانون بالدولة ، وانما ربطه بأطراف اجتماعية مختلفة .

والحقيقة أن علم الاجتماع القانونى كان عليه أن ينتظر الجهود السوسيولوجية لدوركايم فى فرنسا ، وماكس فيبر فى ألمانيا ، وكولى وغيره ممن اهتموا بدراسات « الضبط الاجتماعى » Social Control فى الولايات المتحدة الامريكية ، حتى يعترف له بحقه فى أن يكون فرعاً من فروع علم الاجتماع .

ولا نريد أن نخوض فى متاهات التعريفات العديدة التى اقترحت لعلم الاجتماع القانونى ، ونستطيع من ثم أن نتفق على أن علم الاجتماع القانونى هو العلم الذى يدرس الظواهر القانونية دراسة سوسيولوجية . ومعنى ذلك ، أن القانون من وجهة نظر هذا العلم ظاهرة يسرى عليها كل ما يسرى على الظواهر الاجتماعية الاخرى .

ومن هنا تبدو الفروق بين ما يطلق عليه علم القانون (وان كان من الافضل أن نقول تكنيك القانون) الذى يدرس القواعد القانونية وبين علم الاجتماع القانونى الذى يدرس هذه القواعد باعتبارها ظواهر اجتماعية .

وبالرغم من وجهة اعتراض بعض العلماء على مدى امكان عزل الظواهر القانونية وافرادها بالدراسة ، على أساس أن هذا يعد عزلا اصطناعيا ، ما دامت هذه الظواهر تشترك مع عديد غيرها من الظواهر الاجتماعية ، الا أنه لا يمكن للبحث العلمى الواقعى أن يتعامل مع الكليات . وهو لذلك تحديدا لنطاق البحث ، وسعيا وراء التعمق ، لابد له من عزل بعض الظواهر وتركيز الدراسة عليها ، حتى يمكن الكشف عن القوانين التى تحكمها ، والتى تربطها بباقي الظواهر . ومن هنا يختص علم الاجتماع القانونى بالدراسة السوسيولوجية للظواهر القانونية فى نشأتها وتطورها وزوالها .

مجالات البحث الأساسية في علم الاجتماع القانوني :

يمكن القول أن مجالات البحث الأساسية في علم الاجتماع القانوني أربع وهى :

- ١ - عملية صياغة التشريعات .
- ٢ - عملية اصدار الاحكام القضائية .
- ٣ - قياس الآثار الاجتماعية للتشريعات والاحكام القضائية .
- ٤ - دراسة العوامل الاجتماعية التى تؤثر على ممارسة العدالة وتطبيقها فى المجتمع .

وهناك أسئلة سوسيولوجية عديدة يطرحها كل مجال من هذه المجالات .
فبالنسبة لعملية صياغة التشريعات ، يطرح السؤال الرئيسى :

ما هى الظروف والعوامل الاجتماعية التى تؤثر على صياغة التشريعات ؟

ومن الواضح هنا أن البحث السوسيولوجى سيفرض الطرف قليلا عن الأجهزة القانونية أو الدستورية الرسمية المنصوص عليها فى الدستور ، أو فى القوانين والمنوط بها صياغة هذه التشريعات ، لكى يصل على هدى النظريات السوسيولوجية المختلفة الى أعماق الحقيقة . فهنا مثلا يهتم علم الاجتماع القانونى بالجماعات الضاغطة Pressure groups التى تلعب دورها من وراء ستار لتوجيه التشريعات الجهات التى تتفق مع مصالحها ، حتى يمكن القول أن عديدا من التشريعات تكون مجرد توفيق بين مصالح هذه الجماعات الضاغطة ، وسواء كانت اقتصادية بالمعنى الدقيق أو مصالح علمية أو ايديولوجية أو غيرها .

ومن هنا يفرق علم الاجتماع القانونى بين ما يطلق عليه « المشرع الظاهر » و « المشرع الحقيقى » ، وعلم الاجتماع القانونى فى كشفه عن « الجماعات الضاغطة » وغيرها من الظروف والعوامل الاجتماعية التى تحيط بعملية صياغة التشريعات ، يقوم بدور نقدى اجتماعى ما فى ذلك من شك .

ولكنه يستطيع أن يقوم أيضا بالاضافة الى ذلك بدور ايجابى يتمثل فى الاستعانة بناهجه وأدواته فى ترشيد التشريع . وهذه هى المشكلة التى يطلق عليها مشكلة « التشريع السوسيولوجى » ، ويعنى به التشريع المبني على بيانات واقعية جمعت عن طريق بحوث علم الاجتماع القانونى .

والسؤال هنا : هل يمكن لهذه البيانات أن تتحول الى تشريعات ؟ بعبارة أخرى ، هل يمكن تحويل هذه البيانات الى قواعد معيارية تتضمن فى التشريعات وتنص على السلوك الذى ينبغى أن يكون ؟

اختلف علماء الاجتماع وفقهاء القانون في ذلك . علماء الاجتماع — وخصوصا أعضاء مدرسة دوركايم — يرون امكانية ذلك وضرورته .

اما فقهاء القانون فيعارضون ذلك ويؤكدون أنه لا يمكن لمعيار أو لقاعدة سلوك أن تنبع من مشاهدة الواقع . وعند أنصار هذا الرأي يمكن لعلم الاجتماع القانوني أن يجمع ما شاء من وقائع ، لكن ليس من حقه أن يستخلص منها معايير أو قواعد .

هذه مجرد أمثلة من المشكلات السوسيولوجية التي يطرحها مجال البحث الاول في علم الاجتماع القانوني ، وهو عملية صياغة التشريعات ، ولا نريد أن نستعرض في سرد المشكلات الخاصة بالمجالات الأخرى ، حتى لا نبتعد عن الموضوع الرئيسى للمحاضرة ، ونعنى الاتجاهات الحديثة في علم الاجتماع القانوني .

ولكن الحديث عن هذه الاتجاهات لابد أن تسبقه إشارة سريعة الى التطور التاريخي لاتجاهات البحث في هذا العلم .

المراحل الرئيسية في نمو وتطور دراسة العلاقة بين القانون والمجتمع :

يمكن القول أن هناك مراحل متعددة مرت فيها الدراسات التي حاولت بحث العلاقة بين القانون والمجتمع .

المدرسة التاريخية :

ولعل أبرز هذه المراحل بدأت مع المدرسة التاريخية وقد كان لهذه المدرسة جناحان أحدهما ألماني يتزعمه سافيني والآخر انجليزي يتزعمه سمنر . وقد كشفت هذه المدرسة عن حقيقتين أساسيتين :

١ — أبرزت أولا أن القانون يرتبط بالسياق الاجتماعى ارتباطا وثيقا ، وأبعد من هذا نادى هؤلاء الفقهاء — قبل داروين — بنظرية عن التطور في الميدان الاجتماعى ، وقد كانت نظرية غير دقيقة ومع ذلك فقد كان لها فضل أن توجد في تيار الفكر القانوني ، قبل أن توجد في البيولوجيا وفي علم الاجتماع في مرحلته المبكرة الاولى .

٢ — استطاعت هذه المدرسة أن تهز الثقة في سلامة التحليل المنطقي للبحث للقواعد القانونية ، وكذلك أن تشكك في كل التأملات المسبقة A priori عن العدل .

ذلك لأن النظرة التاريخية بطبيعتها تولى اهتمامها للحقائق الاجتماعية التي ينبغى أن يفحص التفكير القانوني على محكها .

غير أن هذه المدرسة وقفت جامدة ولم تستطع أن تستخدم مفهوم «التطور» الذى اعتمدت عليه لئى يكون أداة لأبحاثها ، لقد مهدت الطريق نهم ، ولكن قدر لمدرسة أخرى هى مدرسة «الفقه الاجتماعى» أن تفسر فيه حتى النهاية .

علم الاجتماع فى بداياته الاولى : مونتسكيو :

ولا شك أن مونتسكيو استطاع بأبحاثه الشهيرة التى نشرها فى كتابيه : «روح الشرائع» و «خطابات فارسية» ، والتى بحث فيها بعمق العلاقات بين القانون والمجتمع ، قد أثر على أجيال كاملة من المفكرين من أبرزهم بيكاريا وبنتام .

والفكرة الجوهرية التى يصدر عنها مونتسكيو فى هذين الكتابين هى أن القوانين الإنسانية والعدالة هى محصلة عوامل متعددة كالعادات المحلية والاعراف والبيئة الطبيعية ، ويتضمن ذلك أن القوانين الإنسانية كالظواهر الاجتماعية لا يمكن فهمها الا بافتراض علاقات سببية فى المجال الاجتماعى .

لقد استطاع مونتسكيو بذلك أن يهز مذهب القانون الطبيعى الذى كان يزعم أن القواعد القانونية ثابتة ، وأنها تنتقل من عصر الى عصر ومن قوم الى قوم آخرين ، وأنه يمكن اكتشافها عن طريق استخدام الانسان للمكاته الكامنة فيه .

وبذلك يعد مونتسكيو قد أرسى لبنة فى بناء علم الاجتماع بوجه عام ، والفقه الاجتماعى بوجه خاص .

التماثل الميكانيكى فى علم اجتماع القرن التاسع عشر :

جاءت مرحلة أخرى من مراحل التطور بعد مونتسكيو وأتباعه ، متمثلة فى تأثير نظريات التماثل الميكانيكى على الفكر السوسيولوجى . وهذا الاتجاه يرتبط بوجه خاص بأوجست كومت الذى كان متأثرا بالنموذج الرياضى وأراد تطبيقه فى مجال علم الاجتماع . وكان يرى أن حقائق المجتمع يمكن الربط بينها وبين بعضها البعض عن طريق فرض الفروض والتحقق منها ، وبالتالي يمكن التوصل الى القوانين الاجتماعية .

التماثل البيولوجى فى علم اجتماع القرن التاسع عشر :

تأثرا بنظرية التطور لداروين نشأت مدرسة فى الفكر الاجتماعى هى التى يطلق عليها «الداروينية الاجتماعية» . وقد وضع تأثر عدد من كبار المفكرين بفكرة التطور مثل ويليام جيمس وسمنر وجون ديوى .

وقد شاعت على ضوء أفكار هذه المدرسة التفسيرات البيولوجية للظواهر القانونية ، فقد حاول بعض الباحثين على أساسها تفسير نشأة القانون ، وسيادة الأفكار القانونية واختفائها ، وتاريخ النظم القانونية .

مدرسة الفقه الاجتماعى :

أصبحت العلاقات بين النظام القانونى والنظام الاجتماعى مشكلة جوهرية **فى النصف الاول من القرن العشرين** . بل وأصبحت هى المسألة المحورية التى تحتل التفكير القانونى .

فقد ازداد الاهتمام بتأثير القانون على الشبكة المعقدة المكونة من الاتجاهات والسلوك والتنظيم والبيئة والمهارات والقوى الذى تشترك جميعها فى الحفاظ على مجتمع معين . ونظر لنظام قانونى معين باعتباره جزءا من النظام الاجتماعى الذى نشأ فى ظله ، ومن ثم يدور البحث حول التأثيرات التى تحدثها العناصر غير القانونية فى تكوين وعمل وتغير النظام القانونى ، وكذلك تأثير النظام القانونى أو أجزاء منه على هذه العناصر غير القانونية .

وأغلب هذه البحوث وان لم يكن كلها تمت تحت لواء « مدرسة الفقه الاجتماعى » التى كان روادها الكبار روسكو باوند فى الولايات المتحدة الأمريكية ، وهرمان كانتروغيتش فى أوربا . وقد أتيح لهذه المدرسة أن تلعب دورا بارزا فى تطوير بحوث القانون وعلم الاجتماع القانونى على السواء .

ويتمثل جوهر البحوث التى قامت تحت لواء هذه المدرسة فى رصد العلاقات بين الظواهر وبعضها البعض ، حتى لو كانت هذه الظواهر قد حدثت فى مجتمعات سابقة ، بالإضافة الى دراسات عن المجتمعات المعاصرة . وعلى ذلك يمكن القول ان أغلب البحوث التى جرت تحت لواء « المدرسة التاريخية » يمكن النظر اليها باعتبارها تطبيقا لمبادئ مدرسة الفقه الاجتماعى على الماضى .

وكان من أكبر أعضاء هذه المدرسة فى الولايات المتحدة الأمريكية أشخاص يحتلون أرفع المناصب القانونية سواء فى القضاء أو فى الجامعة كاساتذة للقانون . ومن أبرزهم أوليفر ويندل هولمز ، وبنيامين كاردوز ، ولويس براندس ، وكارل ليلولين ، ووليام دوجلاس ، وعلى رأسهم روسكو باوند .

وقد تأثر روسكو باوند بأحد كبار مؤسسى علم الاجتماع الأمريكى ، العالم الاجتماعى روص Ross ، ولذلك دعا زملاءه القانونيين أن يتحولوا للايمان بأهمية البحث السوسىولوجى . وكان حماس باوند بالغاً لدرجة أنه كان فى نظر بعض الباحثين — أشبه بمبشر يريد انقاذ الارواح فى مجتمع وثنى !

وقد طالب باوند أساتذة القانون وكذلك من يقومون على تطبيقه ، أن يتحولوا من الاعتماد على مقياس « العدل القانوني » Legal justice الى الاعتماد على مقياس « العدل الاجتماعي » Social justice وهو يتكون من القواعد المطابقة للقيم العامة الشائعة في المجتمع . وضرب باوند مثلا لكي يهاجم الاتجاه الفردى في القانون . فوفق هذا الاتجاه لم يكن يتاح للعامل الذى يصاب أثناء قيامه بعمله أى تعويض، ولكنه أكد أنه وفق « العدل الاجتماعي » لا « العدل القانوني » يتعين أن يؤمن على العمال ضد هذه الحوادث .

وقد طالب باوند باجراء بحوث تجريبية على القانون ، وهاجم أساتذة القانون الذين يركزون على « العدل بالمعنى القانوني » ، والذين يقنعون بدراسة « القانون البحث » بطريقة مجردة ، ويفشلون لذلك في التعرف على القواعد التى تطبق المحاكم بمقتضاها القانون ، ولا يمدون نطاق بصرهم ليتعرفوا على الآثار الاجتماعية والسياسية والاقتصادية للقواعد القانونية .

وقد كان روسكو باوند من أكبر المتشيعين للمنهج السوسيولوجى . وكان يعتقد أن اتباع منهج البحث السوسيولوجى وأدواته هى الخطوة الاولى للقيام بأى بحث قانونى . وكان مهتما بعدد من المشكلات الجوهرية في علم الاجتماع القانونى مثل : جمع البيانات الواقعية التى يمكن على أساسها استخلاص قواعد لتطبيق القانون ، والتطبيق الواقعى للقواعد القانونية ، والصلة بين القواعد القانونية والسلوك ، والى أى مدى يساند الجمهور القواعد القانونية الرسمية ، كما اهتم بتحديد العلاقة بين التغير الاجتماعى والتغير القانونى .

أما أوليفر ويندل هولز فقد ركز على نقطتين تعتبران جوهريتين بالنسبة لكل تعاليم مدرسة « الفقه الاجتماعى » وهما :

(١) القانون هو ما سوف تطبقه المحاكم . فهو ليس نسقا من الافكار المجردة ، كما أنه ليس حالة ذهنية . بل هو على وجه التحديد ، الاحكام التى تصدرها فعلا المحاكم .

(ب) من الاهمية البالغة تقدير النتائج الاجتماعية للقواعد القانونية . ووجه هولز خطابه للقضاة داعيا اياهم الى ضرورة التسجيل الصريح للفوائد الاجتماعية للقواعد القانونية التى يطبقونها أو يبتدعونها .

وناقش هولز أيضا قضية التعليم القانونى، وأبرز أهمية أن يدرك القانونيون أن المشكلات المتضمنة في أى نزاع لها تطبيقات عملية هامة . وينبغى على دارسى القانون — كجزء من تعليمهم — ألا يقتنعوا فقط بفهم معنى القواعد القانونية التى سيطبقونها ، ولكن عليهم أيضا أن يفهموا الآثار الاجتماعية للقانون بالنسبة لأى نزاع .

ولعل وجهة نظر هولز تلخصها فقرة بدأ بها كتابه « الشريعة العامة » « Common Law » الذى نشره عام ١٨٨١ والتى يقول فيها :

« ان حياة القانون لم تقم على المنطق ولكن على الخبرة . وذلك أن الاحساس بضرورات الزمن ، والنظريات الاخلاقية والسياسية السائدة والنظم الخاصة بالسياسة العامة سواء كانت صريحة أو ضمنية ، وحتى التحيزات التى يشترك فيها القضاة أنفسهم مع غيرهم من مواطنيهم ، كل هذه العوامل تؤثر تأثيرا بالغاً على القواعد التى يحكم بها الناس أكثر من القياس المنطقى . ان القانون يتضمن قصة تطور الأمة خلال قرون طويلة ولا يمكن معالجته وكأنه لا يتضمن إلا البديهيات والمسلّمات الموجودة فى كتاب للرياضة » .

ويبرز فى المدرسة الأمريكية أيضا اسم كارل ليلوين الذى شغل منصب استاذ القانون فى جامعتى كولومبيا وشيكاغو . وقد تزعم حركة لاعادة تخطيط برامج تدريس القانون فى كولومبيا على أساس جديد تماما . وهذه الحركة التى أطلق عليها « تجربة كولومبيا » تعد فى نظر بعض المؤرخين أخطر حدث فى تاريخ التعليم القانونى فى الولايات المتحدة الأمريكية .

وتزعم ليلوين حركة أطلق عليها « الحركة الواقعية » التى كانت تصدر عن تسعة مبادئ أساسية هى :

١ — تنظر الحركة للقانون باعتباره فى حالة تغير دائم ، أى القانون فى حالة حركة ، وتهتم بخلق المحاكم للقانون .

٢ — مفهومها للقانون أنه وسيلة لتحقيق أهداف اجتماعية وليس هدفا فى حد ذاته ، ولذلك فأى جزء من القانون يلزم أن يفحص دوما بالنظر الى الهدف منه ، وبالنظر الى الآثار المترتبة عليه ، وأن يحكم عليه فى ضوء كل منهما وفى ضوء العلاقات بينهما .

٣ — مفهومها للمجتمع أنه فى حالة تغير دائم ، بدرجة أسرع من تغير القانون ، ولذلك فهناك ضرورة لاعادة فحص أجزاء القانون لمعرفة مدى تطابقها مع المجتمع .

٤ — ينبغى التفرقة فى مجال الدراسة بين ما هو كائن وما ينبغى أن يكون . ومعنى ذلك أنه أثناء عمليات ملاحظة الظواهر الخاضعة للدراسة ووصفها ، وإقامة العلاقات بين جزئياتها ، على الباحث ألا يسقط عليها — بقدر استطاعته — أحكامه القيميّة الخاصة .

٥ — لا تثق الحركة فى القواعد والمفاهيم القانونية التقليدية فيما يتعلق بوصفها بما تفعله المحاكم أو الناس .

وعلى سبيل المثال لا يكفى معرفة التنظيم القانونى للشهادة فى المحاكم الجنائية ، بل لابد من معرفة كيف تؤدى الشهادة فعلا فى الواقع .

٦ - ويسر جنباً الى جنب مع الشك في قيمة القواعد والمفاهيم القانونية التقليدية من ناحية وظيفتها الوصفية ، الشك في النظرية التي تذهب الى أن القواعد القانونية المصاغة بالطرق التقليدية لها الوزن الاخير في اصدار المحاكم لاحكامها .

٧ - تعتقد الحركة في جدوى تجميع القضايا المتشابهة والمواقف القانونية المتماثلة تحت فئات ضيقة كما كان الحال في الماضي .

٨ - تؤكد الحركة على ضرورة تقويم أى جزء من القانون على أساس قياس الآثار التي تنجم عنه .

٩ - تصر الحركة على معالجة وبحث مشكلات القانون المختلفة بطريقة منهجية منتظمة على ضوء المبادئ السابقة .

وقد دعا ليلووين الى اجراء بحوث ميدانية على عدة مشكلات من أهمها :

- دراسة السمات الاجتماعية للقضاة لتحديد آثارها في احكامهم التي يصدرونها ، ودراسة العلاقات بين المفاهيم التقليدية للقضاة (أى أدوات القاضى القانونية فى التفكير والاحساس والحكم) وضغوط الوقائع فى القضايا المختلفة .

ودعا كذلك الى دراسة محاكم الدرجة الاولى وطرقها فى الحكم، ومقارنتها بمحاكم الدرجة الثانية والمحاكم العليا . واهتم اخيراً بمشكلة عملية التجديد التشريعى أو الوقوف ضد التجديد والعوامل الكامنة وراءها .

هذه هى صورة عامة للاتجاهات الرئيسية فى المدرسة الأمريكية التجريبية التى لم تتقنع كما فعلت المدرسة الفرنسية فى أغلب بحوثها بالتحليل النظرى للمشكلات ولكنها ولت وجهها ، ركزت كل اهتمامها على دراسة المشكلات التطبيقية المعاصرة ، باصطناع مناهج البحث السوسيولوجى وأدواته .

ويمكن القول ان ما نادت به المدرسة الأمريكية قد أثمر بعد زمن فى ميلاد تيار أمبيريقى للبحوث فى مجال علم الاجتماع القانونى .

وقد ثارت المناقشات حول الفقه الاجتماعى وعلم الاجتماع القانونى ودار التساؤل حول، هل يمكن قيام علم مستقل هو علم الاجتماع القانونى بحاتب دراسة تطبيقية للقانون كالفقه الاجتماعى ؟

يرى تيماشيف وهو أحد الثقات فى الميدان ، أن علم الاجتماع القانونى يبحث عن القوانين الطبيعية ذات الطابع العلمى التى تتعلق بالمجتمع فى علاقته بالقانون . أما الفقه الاجتماعى فهو - وفقاً له - فرع من علم الفقه القانونى .

ويبدو أنه يقيم التفرقة على أساس أن علم الاجتماع القانوني يسعى إلى صياغة قوانين عامة عن التفاعل بين القانون وغيره من الظواهر الاجتماعية ، في حين أن الفقه الاجتماعي يبحث عن تفاعلها في زمن محدد ومكان معين .

ويرفض جوليوس ستون فكرة علم الاجتماع القانوني من أساسها ، على أساس أن الدراسة العلمية للقانون تقتضى الاستعانة بكل العلوم الاجتماعية وليس بعلم الاجتماع فقط .

الاتجاهات الأساسية في البحوث التطبيقية

وأيا ما كانت هذه الخلافات حول وجود أو عدم وجود علم اجتماع قانوني ، فمن المؤكد أن هناك عشرات من البحوث الميدانية حاولت دراسة جانب أو آخر من جوانب الظواهر القانونية مستخدمة في ذلك مناهج وأدوات العلوم الاجتماعية .

وقد عنيت هذه البحوث بدراسة مشكلات متعددة كدراسة كيف تقوم الهيئات القضائية بوظائفها ، ودراسة الأسباب الاجتماعية الكامنة وراء إصدار القواعد القانونية ، ودراسة القانون مقارنا بالعرف ، ودراسة الفروق بين القاعدة القانونية كما هي في النص وبينها في التطبيق ، ودراسة الآثار الاجتماعية للقواعد القانونية ، ودراسة كيف تنتشر المعرفة بالقانون .

ومن بين البحوث المبكرة التي أجريت بحث عن كيف يصل المظفون إلى قرار في القضية الجنائية » (قام به ولد ودانزج عام ١٩٣٠ Weld & Danzig)

وبحث عن الأخطاء في الشهادة ، قام به مارستون ونشر عام ١٩٢٤

Mariston

أما البحوث الامبيريقية المعاصرة فتتناول عديدا من المشكلات كنظام المحلفين ، والمحاكم وكيفية قيامها بوظائفها . ومن البحوث الطريفة هنا تحليل لانمط السلوك في المحكمة العليا للولايات المتحدة الأمريكية ، وأجريت بحوث أيضا عن القانون والرأى العام ووسائل الاتصال الجمعي وعن القانون والتغير الاجتماعي .

ونكتفى لبيان الاتجاهات الحديثة للبحوث بعرض ومناقشة أربع بحوث أحدهما فرنسي والثاني أمريكي والآخرين مصريين .

البحث الاول

الحياة الاسلامية في الجزائر

(على ضوء تحليل أحكام القضاء في النصف الاول للقرن العشرين)

لعالم الاجتماع الفرنسي جان بول شارنای

يستمد هذا البحث أهميته الكبرى في أنه من البحوث النادرة في علم الاجتماع القانوني التي استطاعت عن طريق دراسة الوثائق بطريقة علمية متعمقة ، وهي هنا الاحكام القضائية ، أن تكشف عن أهمية تحليل مضمون الاحكام القضائية كمنهج متميز من مناهج البحث في علم الاجتماع القانوني .

وقد حاول البحث أن يكشف عن السمات الرئيسية للمجتمع الاسلامي الجزائري في النصف الاول من القرن العشرين ، وذلك من خلال تحليل أحكام المحاكم .

غير أن هناك طائفتان من العقبات صادفتا الباحث :

الاولى : أن الخطوط التي تكون صورة هذا المجتمع ، والتي تمثل التيارات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية لا تلتقى مع بعضها البعض ، مما عقد من مهمة التحليل والتفسير .

الثانية : تتعلق بمنهج البحث نفسه الذي يتمثل في استخدام مواد وثائقية . ذلك أن أحكام القضاء كانت تحلل من قبل وتستخدم ، من قبل الاطراف المختلفة في الدعاوى التي يرفعونها ، غير أن هذه الاحكام تحلل هذه المرة للتحقيق فيها عن الوقائع لا عن المبادئ القانونية .

ومن شأن هذا الاتجاه في استخدام الاحكام القضائية أن يثير أكثر من مشكلة علمية . وعلى هذا الاساس درس الباحث موضوعات ثلاثة أساسية :

١ - الخلافات الاسرية : فيما يتعلق بالعلاقات العاطفية ومسائل الميراث .

وقد درس تحت هذا الموضوع ثلاث مسائل فرعية :

- العلاقات بين الرجل والمرأة ، الخلافات والحياة الزوجية .
- الاطفال ومشكلاتهم .
- اموال الاسرة والخلافات بشأنها .

٢ - أما الموضوع الثاني فهو : الصراع حول الارض .

ويكتسب هذا الموضوع أهمية خاصة لارتباطه بحركة المستعمرين الفرنسيين الذين كانوا يفتصبون أرض أهالى البلاد ، مما كان يولد نزاعات عديدة •

٣ - والموضوع الثالث عن المسلم فى اطار الحياة الفرنسية وقد ناقش فيه الحياة العامة اليومية والدينية للمسلمين بكل تفصيلاتها •

وأخيرا ناقش موضوعا هاما عن القواعد القانونية والقضاة والمتقاضين •

ودرس القاضى الاسلامى أولا ودوره كما رسمته الشريعة الاسلامية وكما هو فعلا فى التطبيق ، ومدى تمثيله للرأى العام الاسلامى • ثم درس المسلمين فى لجوئهم للقضاء والاساليب التى يتبعونها وفى اختيارهم لشهودهم ، وفى اليمين الحاسمة التى يحلفونها لكى ينهوا بها النزاعات ، وفى كل ما يتعلق بسلوكهم القانونى •

ثم ناقش أخيرا القواعد القانونية ذاتها ، والصراع الذى دار بين القواعد الفرنسية وقواعد الشريعة الاسلامية ، وينهى الباحث بحثه بكلمة أخيرة عن العلاقات بين الحضارات المختلفة على ضوء اللقاء التاريخى الذى تم بين الحضارة الفرنسية والحضارة الاسلامية •

والرائع اننا لن نستطيع أن نفصل فى هذا البحث أكثر من هذا ، ونقنع بأن نشير الى أهم المشكلات النظرية والمنهجية التى يثيرها :

١ - يحتاج الكشف عن العلاقات المتشابكة بين القواعد القانونية والمجتمع الى جمع بيانات متعددة عن العناصر المختلفة الفلسفية والسيكولوجية والاجتماعية الاقتصادية التى تكون هذه القواعد ، وبعد ذلك عن سلسلة من العوامل الاجتماعية التى تحيط بها •

غير أن أدواتنا التى نستخدمها فى جمع البيانات وتحليلها لا تسمح لنا للأسف بجمع كل هذه البيانات عن واقع اجتماعى محدد ، ولذلك ليس أمامنا سوى اللجوء الى مصدر آخر أكثر يسرا ، وهو أحكام القضاء •

وهذه الاحكام كما سبق أن أشرنا ظلت تستخدم حتى الان من وجهة النظر القانونية فحسب • وقد تطور القضاء فى فرنسا على وجه الخصوص ازاء التطورات الاقتصادية والاجتماعية العميقة ، واصبح يقوم بدور بارز فى «خلق» القانون ازاء جمود النصوص ، ونقصها وعجزها عن مسايرة الواقع الاجتماعى الجديد • حتى أن أحكام المسؤولية المدنية تكاد تكون كلها من صنع القضاء • ومن هنا زادت أهمية الاحكام القضائية ، وأصبحت الحلول السائدة التى تنتهى اليها فى مشكلة ما ، ليست مجرد حلول لمشكلات قانونية بل تمثل فوق ذلك معايير للسلوك فى المجتمع •

ومن المعروف أن القانوني في تحليله للاحكام انما يسعى أساسا وراء المبادئ القانونية التي تتضمنها ، لا وراء الوقائع المذكورة فيها ، وهو اذا اهتم بواقعة او بأخرى فانما لكي يحتج على سلامة مبدأ أو على زيف آخر .

ولكن الوقائع يمكن من وجهة النظر السوسيولوجية الخالصة أن تكون أساسا لدراسة ضروب النزاع الاجتماعي التي تعبر عنها . وهي في تنوعها واختلافها تكشف بعمق عن ضروب الانفعالات والنوازع التي ما فتئت تدفع الإنسان لكي يسلك بطريقة أو بأخرى كالرغبة في الامتلاك ، وإرادة القوة . والتعطش للعدل ، والميل للمخاطرات العنيفة .

وتختلط الوقائع بالانفعالات والنوازع ، مما يجعل في الامكان لعلم الاجتماع القانوني الذي يركز أصلا على الظواهر القانونية أن يوسع من منظوره لكي يسعى للدراسة السوسيولوجية العامة لظاهرة كاملة أو لمجتمع محدد .

وكل ذلك يمكن أن يتم على مستويات ثلاث :

المستوى الأول : العلاقة بين القواعد القانونية والسياق الاجتماعي :

في هذا المستوى نبحث عن التقابل بين القواعد القانونية والسياق الاجتماعي الاقتصادي حيث نجد في المستوى الأعلى القاعدة القانونية ، وفي المستوى الأدنى الوقائع ، ونجد بينهما الجهد الذهني الذي يجهد في محاولة تطبيق القاعدة على الوقائع .

ودراسة أحكام القضاء تسمح بمعرفة أي القواعد طبقت ، وأيها حورت ، وأيها تجوهلت ، وتتيح أيضا معرفة مدى الانفصال بين النظام القانوني القائم والسلوك الفردي والجماعي .

ومن ناحية ثانية نجد أن الغالبية العظمى من النزاعات التي تنظر أمام القضاء هي نزاعات على مصالح مباشرة ، تتبلور فيها العلاقات والاحتكاكات بين الافراد وبين الجماعات ، بصورة أقرب ما تكون الى الواقع المحسوس ، ونادرا ما تتطلب هذه النزاعات تطبيق النظريات القانونية المجردة .

غير أنه ينبغي الإشارة هنا الى أن شيوع اللجوء الى تطبيق قاعدة قانونية ما ، ليس علامة على درجة فعاليتها .

ونستطيع على ضوء هذا التحليل أن نصل الى رسم خريطة كاملة للسلوك بما يتضمن من أفعال وردود أفعال ، لا يمكن اطلاقا استخلاصها لا من القانون المكتوب ولا من العرف والعادات المحلية .

ونحن بذلك نتجاوز النظام القانونى البحث لى نصل الى ما يمكن أن يطلق عليه « البناء المعيارى » Structure normative الذى ان حللنا عناصره فانها تكشف عن حياة القانون بصورة بالغة الاختلاف عما يوجد فى الكتب القانونية .

والبناء المعيارى هو مجموع المسلمات وضروب السلوك التى تطبق فعلا فى بيئة ما ، ومن أجل القيام بنشاط محدد ، وهى محصلة التوازن القائم بين القانون « المصاغ مقدما ، مهما كان مصدره ودرجة تفصيله ، وطريقة تطبيقه (نصوص أصدرتها الدولة ، أو أعراف أو سوابق أو اتفاقات ..) وبين ضروب السلوك المتواترة والتى تعتبر معتادة بفعل تأثير الاعراف وطرق السلوك الفردية والاستراتيجية التى تتبعها الجماعات .

وهذا البناء يختلف بحسب المكان والطبقة أو الفئة الاجتماعية ، والنظم القانونية المتعايشة داخل مجتمع واحد وأنواع القانون السائدة ، والرفض الكامل أو الجزئى للنظام القانونى . (أمثلة : شهود الزور ، كإجراء روتينى مقبول فى قضايا الاحوال الشخصية فى مصر ، وسلوك أهل القتل فى جرائم الثار وعدم كشفهم اسم القتل حتى يثاروا منه بأنفسهم فى الصعيد) .

المستوى الثانى : الاتجاهات النفسية — الاجتماعية للقضاء والمتقاضين

يمكن عن طريق الدراسة السوسيولوجية لاحكام القضاء ، الكشف عن الاتجاهات النفسية الاجتماعية للقضاء والمتقاضين على السواء . فكل من القضاء والمتقاضين يستخدم القانون الموضوع بطريقته الخاصة ولخدمة أهداف مختلفة ، وهم بذلك يسهمون فى تشكيل البناء المعيارى . وفى التطبيق يأخذ ذلك اتجاهين متعارضين :

١ — الاتجاه الاول وغالبا ما يكون لاشعوريا ومن شأنه أن يترك القاضى نفسه مساقا بواسطة المفاهيم المسبقة التى يعتنقها بطريقة انفعالية ، لى يطبق القانون على الواقع . والحقيقة أن البيئة التى تحيط بالقاضى ، والمعنى الذى يعطيه لمهمته ، أو المصالح التى يدافع عنها ، تسمح بصورة أفضل بملاحظة الانفصال الذى يحدث بفعل القاضى بين نظام قانونى معين وتطوره وبين البناء المعيارى .

٢ — والاتجاه الثانى ، وهو الى حد ما عكس الاول ، ينجم من التشويه المهنى الذى يقوم به القاضى بطريقة متممة ، ويعززه فى ذلك أن النص القانونى الذى صدر فى تاريخ محدد ، قد يقف عقبة فى سبيل المستقبل ، وهكذا يحاول أن يعطيه معانى جديدة وهو بسبيل تطبيقه على الوقائع .

وهكذا يمكن عن طريق تحليل الاحكام القضائية دراسة اتجاهات وأهداف « الطبقة » القانونية في المجتمع، وذلك اذا ما نظر ايضا الى اصول اعضائها الطبقية ، واعدادهم ، وطريقة سيرهم فى المهنة .

ويمكن أيضا استخلاص اتجاهات الفقه النفسى - الاجتماعية من طريقته فى تجميع احكام المحاكم .

ليس ذلك فقط بل يمكن أيضا عن طريق دراسة اتجاهات المتقاضين أنفسهم، الذين يلعبون دورا ايجابيا فى تشكيل القانون بسلوكهم العملى. ولذلك ينبغى أن تكمل هذه الدراسة بدراسة كاملة لللفات القضائية فى المحاكم، والملفات المحفوظة لدى المحامين (بغير أن يكون فى ذلك مخالفة لقواعد سر المهنة) . وذلك للكشف عن ضروب الخداع ، التى يصطنعها المتقاضون والادام التى يعيشون عليها ، والمعتقدات الجمعية التى يمتنعونها ازاء القانون .

ومن المفيد أيضا دراسة المرافعات القضائية وخاصة الجنائية منها ، لان المثل أمام القضاء يجعل بعض الاطراف فى النزاعات أحيانا يفضون بمكنون مشاعرهم .

المستوى الثالث : الانزعة القضائية كعلامات على الواقع الاجتماعى الكلى :

ان دراسة وتحليل الاحكام القضائية لا تكشف فقط عن ظواهر قانونية مختلفة كتلك التى اشرنا اليها ، ولكنها فى نفس الوقت تكشف عن الحياة الاجتماعية بطريقة شاملة .

ان الاحكام القضائية تكشف عن أسباب الاحتكاك الرئيسية التى تدفع بالتقاضين الى أن يلجأوا الى المحاكم .

وانطلاقا من هذه الانزعة (حجمها ودلالاتها ومضمونها) ، ومن طريقة الممارسة المحلية لها (أنماط الانزعة ، وتفرد جهة معينة بنوع معين نظرا لظروف اقتصادية أو عمرانية) ، يمكن لنا أن نستخلص الحركات الاجتماعية الأكثر حجما ، وكذلك التيارات الخفية فى المجتمع، وضروب القلق والتوتر السائدة .

ولكن يثور هنا سؤال هام : هل من المشروع - انطلاقا من القضية التى تمثل وجهات نظر متعارضة ، أو بعبارة أخرى تمثل « حالات اجتماعية مرضية » - أن ننطلق لكى نكتشف عن واقع اجتماعى أكثر رحابة واتساعا وعمقا ؟

الواقع أن دراسة الحالات المتطرفة تساعد على وضع الاطر والحدود للظواهر البحوث ، وتسهم فى تفسيرها. ومن ناحية أخرى، فالواقف المختلفة بشأنها ، أى التى قد تكون محل مناقشة أمام المحاكم، ليست بالضرورة كلها متنازع

عليها . فقد يكون الهدف من عرضها على القضاء مجرد استصدار حكم وقائي . ذلك أن نطاق أحكام القضاء تمتد لابتعد من الصراع وهى من ثم تكشف بعمق عن الحقيقة .

وأخيرا فالأحكام القضائية كثيرا ما تكشف عن بعض جوانب الحياة الاجتماعية الواقعية التى لم يكن من الممكن الكشف عنها لولا صدور أحكام فى مواقف متعلقة بها .

وخلاصة ذلك كله الأهمية الكبرى للدراسة السوسيولوجية للأحكام القضائية .

والحقيقة أن تكتيك تحليل أحكام المحاكم يثير مشكلات متعددة نظرية ومنهجية لا يتسع المجال للأفاضة فيها .

البحث الثانى

السلطة الأبوية ، المجتمع المحلى والقانون

أجرى البحث كوهن وروبسون وبيتس

ويستمد هذا البحث أهميته من أنه من البحوث الرائدة التى قام بها فريق مشترك من أساتذة القانون وعلماء الاجتماع .

وكان هدف البحث قياس اتجاهات أعضاء مجتمع محلى ازاء القواعد القانونية الخاصة بموضوع خلافى فى قانون الأسرة وهو :

مدى السلطة التى يمارسها الآباء على أبنائهم المراهقين :

وقد استخدم استمارة بحث طبقت على عينة Sample ، ودارت الاستئلة حول ١٧ موضوعا مختلفا .

وقد تبين من البحث أن هناك انفصالا واضحا بين القيم الخلقية التى يؤمن بها المجتمع المحلى وبين القواعد القانونية .

وقد حاول البحث أن يفسر سر هذا الانفصال وحددها فى ثلاثة أسباب :

● الاختلافات فى تأثير التقاليد على المشرعين عنها بالنسبة لأعضاء المجتمع .

● النقص النسبى فى الضغوط الموجهة للمشرعين لظهار الحاجة الى تغيير القانون القائم .

● وعدم كفاية الوسائل السائدة التي يتبعها المشرعون لمعرفة اتجاهات الحاسة الاخلاقية في المجتمع .

ويثير هذا البحث في الواقع عدة مشكلات على أكبر جانب من الاهمية منها :

١ - نتائج البحث كأداة للمشرع :

بالنسبة للمشرعين الذين يهتمون بأن يكون القانون متطابقا مع الحاسة الاخلاقية في المجتمع فنتائج البحث واضحة ، وتشير الى وجود نوع من الانفصال ينبغي علاجه .

٢ - مشكلة احترام القانون :

الى أى حد يؤدي التعارض بين القيم الاخلاقية التي يؤمن بها المجتمع والقانون الى عدم احترام قانون الأسرة بوجه خاص ، والقانون بوجه عام ؟ ليس من السهل في الواقع الاجابة على هذا السؤال في ضوء نتائج البحث .

٣ - مشكلة قياس الحاسة الاخلاقية في المجتمع :

كشفت بيانات البحث عن أن هناك موضوعات عديدة اشتد الخلاف بشأنها ، وانقسم أعضاء المجتمع بصدها الى فئات متعارضة . وهناك موضوعات متصلة بأكثر الآراء شعبية عما ينبغي أن يكون القانون بالنسبة لها لم توافق عليها أغلبية أعضاء المجتمع . ويبدو من ذلك أن اختلاف آراء الناس بصدد موضوعات معينة يثير عديد من المشكلات أمام من ينادون بضرورة أن يتطابق القانون مع رأى المجتمع ، الذي يمثل في نظرهم المقياس الذي ينبغي على القانون أن يتطابق معه .

فما العمل بصدد هذه الموضوعات ؟ هل ينبغي على القانون أن يتطابق مع هذا المقياس فقط في الحالات التي يسود الاتفاق عليها بين الناس ؟

وإذا اتبع هذا الحل ، فماذا يكون القانون بالنسبة لهذه الموضوعات التي يشتد حولها الخلاف ؟ وإذا ما قبل حدا أدنى من الاتفاق فكيف ترسم حدود هذا الحد الأدنى ؟ وهل على القانون أن يتطابق فقط مع رأى المجتمع عندما تعتنق غالبية الجمهور نفس الرأي ، أم عليه أن يكون على وفاق مع أكثر الآراء شعبية ، حتى ولو كانت غالبية الجمهور تعتنق آراء مضادة ؟

هذه الاسئلة المتعددة تعد ذات اهمية علمية وتطبيقية كبرى ، وليس لها حلول جاهزة حتى الآن .

البحث الثالث

معايير القبض (دراسة مقارنة ودراسة ميدانية)

أجرى البحث الدكتور حسن المرصفاوى والدكتور محمد ابراهيم زيد

يعد هذا البحث من أوائل بحوث علم الاجتماع القانونى فى مجال القانون الجنائى فى الجمهورية العربية المتحدة .

وهو ينطلق من تقرير حقيقة هامة هى أن المراحل السابقة على الحكم الجنائى من أخطر المراحل المرتبطة بالدعوى . ومن المعروف أن الاجراءات الجنائية بصورتها التقليدية تجابه أزمة حادة ، تتعلق بالانتقادات العنيفة التى وجهت لمسلماها والمبادئ التى تقوم عليها .

والمشكلة الاساسية التى يدرسها البحث هى :

تحديد المعايير التى يتم القبض بمقتضاها بواسطة الشرطة او سلطة التحقيق ، سواء كانت النيابة العامة أو القاضى ، وذلك باستخدام بعض مناهج العلوم الاجتماعية ، عن طريق اجراء دراسة ميدانية .

اجراءات الدراسة الميدانية

أ - تحليل سجلات أقسام الشرطة ، لتصنيف حالات القبض حسب مبرراتها ، وكيفية حصر المتهمين المقبوض عليهم لحساب أقسام أخرى .

ب - دراسة من واقع سجلات النيابة لتصوير عملية القبض ومآلها وكيفية التصرف مع المقبوض عليهم .

ج - اجراء مقابلات مع عينة من الاشخاص المحجوزين أو المقبوض عليهم .

منهج البحث :

١ - حصر الحالات التى ورد ذكرها فى دفتر الحجز والقضايا بأقسام الشرطة .

٢ - صياغة استمارة تملأ ببياناتها رأسا من دفتر الحجز والقضايا .

٣ - تتبع الحالة بعد ذلك أمام النيابة العامة .

٤ - صياغة استمارة مبسطة لاستطلاع رأى رجال الشرطة والنيابة العامة .

وقامت هيئة البحث باعداد استمارتين :

● أحداها لجمع البيانات الخاصة بالقبض .

● والثانية لاستطلاع رأى رجال الشرطة .

مجال الدراسة :

المجال الجغرافى :

اختار البحث أكبر (١٠) محافظات ، مختارة على أساس متوسط مجموع الجنايات والجنح الحقيقية منسوبا الى عدد السكان فى الاعوام من ١٩٦١ حتى ١٩٦٤ .

وروى عدد من الشروط الهامة فى اختيار المحافظات ، ومن أهمها ضرورة مراعاة تمثيل المناطق الحضرية والريفية .

وكانت المحافظات المختارة هى :

القليوبية — الاسكندرية — الغربية — كفر الشيخ — قنا — الدقهلية — دمياط — الجيزة — اسيوط — القاهرة .

المجال الزمنى :

من أول سبتمبر ١٩٦٧ الى آخر ديسمبر ١٩٦٧ .

وقد ملئت استمارات عن ٨١٧ حالة .

النتائج :

١ — جمعت بيانات متعددة عن سمات المقبوض عليهم من حيث :
النوع ، السن ، محل الإقامة ، الجنسية ، المهنة ، الحالة المدنية ، والديانة .

٢ — بيانات عن واقعة الضبط والتفتيش .

٣ — التحقيق والتصرف امام النيابة العامة .

٤ — استطلاع الرأى فى شأن القبض :

— فى صلاحية النص القانونى القائم (م ٣٤ من قانون الاجراءات الجنائية) .

— فى الرأى بالنسبة لنص م ٦٣ من مشروع قانون الاجراءات الجنائية الجديد بشأن القبض .

ومن بين النتائج التى كشف عنها البحث تحديد نسبة صحة أحوال القبض ، وقد وجه السؤال الى أعضاء النيابة العامة كالاتى :

هل تعتقد أن أحوال القبض التى تعرض عليك تكون سليمة فى تقديرها فى غالبية الاحوال من رجال الشرطة أو الضبطية القضائية ؟

أجاب ٥٥ من المجيبين أن أحوال القبض غير سليمة (بنسبة ٧٣ فى المائة)

وأجاب ٢٠ من المجيبين أنها سليمة (بنسبة ٢٧ فى المائة)

وينتهى البحث بإبداء بعض المقترحات العملية بشأن التنظيم القانونى لأحوال القبض .

ملاحظات نقدية :

١ - الواقع أن هذا البحث يثير عدة ملاحظات . فهو أولا لم ينطلق بوضوح من أرضية علم الاجتماع القانونى ، وقد أثر ذلك فى طريقة طرح مشكلة البحث ، وعدم ربطه باطار نظرى واضح .

ومن المعروف أن أهمية الانطلاق من اطار نظرى منذ البداية يفيد الباحث فى وضع مشكلة البحث ذاتها ، وتحديد نوعية البيانات التى سيجمعها ، بالإضافة الى مساعدته فى تفسير البيانات التى يصل اليها .

وخلاصة ما نريد أن نشير اليه أن جمع البيانات عن الظواهر القانونية فى مجتمعنا له أهمية كبرى ، وهذا البحث يقدم اسهاما بارزا فى هذا المجال ولاشك ، ولكن لا يكفى جمع الحقائق ولكن يتعين تفسيرها أيضا ، وهذا لا يمكن أن يتم بغير الاعتماد على التنظير .

٢ - وتبدو أهمية الملاحظة السابقة من أن البحث توصل الى نتيجة هامة هى أن أغلب أحوال القبض التى تعرض على وكلاء النيابة لا تكون سليمة فى تقديرها فى غالبية الاحوال من جانب رجال الشرطة والضبطية القضائية .

مثل هذه النتيجة — بالرغم من أهميتها — لا تكفى مجرد اثباتها . بل يتعين دراسة الاسباب المختلفة الادارية والشرطية والاجتماعية التى تؤدى الى سيادة هذه الحالة .

ومن هنا تبدو أهمية احكام الصلة بين النظرية والتطبيق .

البحث الرابع

النشهادة في القضايا الجنائية

بحث ميداني في علم الاجتماع القانوني

أجرى البحث : السيد يس

هدف البحث :

كان هذا البحث بحثا استطلاعيا ، الهدف منه ما يلي :

١ — تجميع وتحليل الخبرات الواقعية لعينة من وكلاء النائب العام، بغرض الكشف عن المتغيرات الاجتماعية والنفسية والقانونية والادارية التي تحيط بأداء الشهادة في القضايا الجنائية .

٢ — اختبار مدى صلاحية أسلوب تحليل المضمون في بحوث علم الاجتماع القانوني بوجه عام ، وفي بحث الشهادة في القضايا الجنائية بوجه خاص .

منهج البحث :

١ — اهتم البحث بتجميع أولى للخبرات الواقعية لثلاثة من وكلاء النائب العام في مجال الشهادة الجنائية ، وحللت هذه التقارير واعتمد عليها في تصميم استمارة الخبرات الواقعية لوكلاء النائب العام .

٢ — صممت استمارة الخبرات الواقعية ، وهي تتكون من خمسة وستين سؤالاً متنوعاً . وتناولت الاستمارة سبع موضوعات على الترتيب الآتي :

— الشهادة وأنماطها — ٧ أسئلة

— تصنيف الشهادة — ٤ أسئلة

— موضوعية الشهادة — ١٥ سؤالاً

— ضمانات موضوعية الشهادة — ٣ أسئلة

— الجوانب النفسية للشهادة — ٥ أسئلة

— تقدير الشهادة — ١٠ أسئلة

— عن الشاهد — ٨ أسئلة

تطبيق الاستمارة :

طبقت الاستمارة على ٢٥ وكيلًا من وكلاء النائب العام ، وكان من بين هؤلاء ٢٠ وكيل نيابة ممن يتابعون البرنامج التدريبى للسادة وكلاء النائب العام فى المركز القومى للبحوث الاجتماعية (الدورة الرابعة من فبراير الى مايو ١٩٦٨) ، وكان الباحث يدرس لهم مادة الدفاع الاجتماعى ، وثلاثة وكلاء نيابة ممن يتابعون برنامجا خاصا فى المباحث الجنائية فى المركز . واثنين آخرين قبلا الاجابة على أسئلة الاستمارة .

نتائج البحث :

كشف البحث عن عديد من النتائج الهامة . غير أن أهم ما كشف عنه هو أن هناك انفصالا واضحا بين التنظيم القانونى للشهادة ، والتطبيق الواقعى لها فى القضايا الجنائية .

ملاحظات نقدية :

١ - بالرغم من أن هذا البحث قد انطلق من اطار نظرى واضح ومحدد ، الا أنه يمكن القول أنه اطار نظرى قانونى يحدد وجهة نظر الباحث الى الشهادة وانماطها من وجهة النظر القانونية فحسب ، غير أن هذا الاطار لم يتضمن بوضوح الجوانب الاجتماعية .

٢ - وقد أثر هذا بدوره على تحليل النتائج وتفسيرها . فبالرغم من أن البحث استطلاعى الا أنه كان من الممكن لو وضعت مشكلة البحث منذ البداية فى ضوء منظور اجتماعى أرحب ، أن تلقى أضواء أعمق على الجوانب الاجتماعية التى تحيط بأداء الشهادة فى القضايا الجنائية فى المجتمع المصرى .

وأيا ما كان الامر فبالرغم من الاهمية الكبرى لتحول بحوث علم الاجتماع القانونى من التحليل النظرى الى البحوث الميدانية الواقعية ، الا أننا نأمل أن تكون البحوث المقبلة فى ميدان علم الاجتماع القانونى فى مصر أكثر احتفالا بالنظرية ، حتى لا نقف عند حدود جمع الحقائق عن الظواهر القانونية المختلفة . وليس هناك من سبيل أمام الباحث الذى يهدف الى التنبؤ بمسار الظواهر الا أن يتبع الوصف بالتفسير ، ولا يمكن القيام بالتفسير الا فى ضوء نظرية .

المراجع

- ١ — السيد يس ، مدخل للمشكلات الاساسية في علم الاجتماع القانوني ،
المجلة الاجتماعية القومية ، مجلد ٥ ، عدد ٢ ، ١٩٦٨ ، ١٥٣ — ١٧٥
- ٢ — السيد يس ، الشهادة في القضايا الجنائية ، بحث ميداني في علم
الاجتماع القانوني ، المجلة الجنائية القومية ، مجلد ١١ ، عدد ٣ ،
١٩٦٨ ، ٥٦١ — ٦١٤ .
- ٣ — السيد يس ، علم الاجتماع القانوني والسياسة الجنائية ، ملاحظات
منهجية ، المجلة الجنائية القومية ، مجلد ١٢ ، عدد ٣ ، نوفمبر
١٩٦٩ ، ٥٣١ — ٥٥٨ .
- ٤ — دكتور حسن صادق المرصفاوي ، دكتور محمد ابراهيم زيد ،
معايير القبض ، دراسة مقارنة ودراسة ميدانية ، بحث غير
منشور ، مطبوع على الاستنسل ، القاهرة ، سبتمبر ١٩٦٨ ،
مودع بوحدة بحوث العقاب والتدابير اصلاحية بالمركز القومي
للبحوث الاجتماعية والجنائية .
- 5 — Carbonnier, J., Sociologie Juridique, Sociologie du Droit de la fa-
mille. Cours dactylographié, Paris : Association Corporative des
étudiants de Droit, sans date.
- 6 — Charnay, J.P., La vie musulmane en Algérie d'après la Jurispru-
dence de la première moitié du XXe siècle. Paris: P.U.F., 1965.
- 7 — Charnay, J. P., Sur une méthode de Sociologie Juridique: l'exploit-
ation de la Jurisprudence, Les annales. 1965, No. 3, 4. 513 — 527,
734 — 754.
- 8 — Cohen, J., Robson, R.H., Bates, A., Parental authority : The Com-
munity and the law, New Brunswick, N.J.: Rutgers University
Press, 1958.
- 9 — Hart, J., Comparative law and Social Theory, Louisiana State
University Press, 1963.
- 10 — Jarion, E., De la Sociologie Juridique, Université libre de Bru-
xelles, Editions de l'institut de Sociologie, 1967.
- 11 — Llewellyn, K.N., Some Realism about Realism, in: Sociology of
Law, edited by : Simon R. J., Chandler Publishing Company,
1968, 29 — 45.

- 12 — Mariston, W.R., Studies in Testimony, in : Simon, Sociology of law, Ibid., 117 — 140.
- 13 — Rose, A.M., Theory and method in the Social Sciences, Minneapolis, The University of Minnesota Press, 1954. Ch. 13.
Readings . Chandler Publishing Company, 1968.
- 14 — Simon, R. J. Sociology of law Interdisciplinary readings, Chandler Publishing Cy, 1968.
- 15 — Stone, J., Social dimensions of law and Justice, London. Stevens & Sons Ltd., 1966.
- 16 — Timasheff, N.S., Growth and scope of sociology of law : in: Becker, H., Boshoff, A., (editors), Modern Sociological Theory in continuity and change, N.Y.: The Dryden Press, 424 — 449.
- 17 — Weld, H.P., Danzig, E.R., A study of the way in which a Verdict is reached by a Jury, in : Simon, Sociology of law, Ibid., 83 — 93.

منهج ابن خلدون في علم العمران

الدكتور محمد محمود ربيع

يعتبر منهج ابن خلدون (١) ظاهرة جديرة بالاهتمام بين المناهج العلمية لكبار المفكرين الذين عرفتهم البشرية ابتداء من ارسطو حتى ديكارت . ولا تخلو دراسة المنهج الخلدوني من الصعوبة فمن ناحية تناول كثير من العلماء المحدثين منذ بداية القرن التاسع عشر فكره ومنهجه بالبحث والتحليل وتوصلوا الى آراء ونتائج متناقضة . ومن ناحية اخرى فان ابن خلدون نفسه كان تحت تأثيرات متباينة بسبب دراساته المبكرة (٢) في صباه والتي جمعت بين العلوم الدينية والرياضيات والفلسفة والمنطق علاوة على الخبرة الواسعة التي اكتسبها في المهن المتعددة التي مارسها والدول الكثيرة التي عاش بها . ونستطيع ان نلمس باستعراض سريع لآراء العلماء في ابن خلدون — الاختلافات الجذرية في النتائج التي توصلوا اليها . فعالم الاجتماع الامريكي الاستاذ بيتيريم سوروكين يرى انه مفكر مثالي ، وزميله الدكتور هاري بارنز يضعه مع المفكرين الذين يسلمون بدور المتناقضات في العلاقات الاجتماعية . ويلفت الاستاذ جاستون بوتون عالم الاجتماع الفرنسي النظر الى أسلوب المعالجة المادية الذي لجأ اليه ابن خلدون الذي يعتبره ظاهرة فريدة بين علماء العرب . ويرى المستشرق الايطالي الاستاذ فرانسيسكو جابرييلي ان اعتراف ابن خلدون بالقيم الروحية والاجتماعية للدين يصحح الجانب المادي في نظريته عن العصبية . أما المؤرخ البريطاني الاستاذ ارنولد توينبي وعالم الاجتماع الالماني الاستاذ ناتانيل شميت فيثنيان عليه لاسلوبه الجديد في كتابة التاريخ والدراسات الاجتماعية . وقد تناول بعض العلماء العرب نفس الموضوع بالتعليق نذكر منهم على سبيل المثال الدكتور عبد الواحد وافي الذي يرى في ابن خلدون عالما تجريبيا بينما يؤكد الدكتور حسن الساعاتي فضل عاملي الشك والموضوعية على منهجه .

وقبل تحليل منهج ابن خلدون نتعرض بايجاز للمحاولات السابقة وللدراسات التي تناولت المقدمة من زوايا متعددة : سياسية وتاريخية واجتماعية وفلسفية ومنطقية . ويمكن تمييز اربعة اتجاهات رئيسية في هذا الشأن ظهر اولها في الكتابات المبكرة لكل من الدكتورين كامل عياد واروين روزنثال . ويعيب هذه المحاولة انها غالت في تقدير الجانب العلماني في منهجه . فكمال عياد مثلا كان

(١) ولد بتونس عام ٧٢٢ هـ / ١٣٢٢ م — ومات بالقاهرة عام ٨٠٨ هـ / ١٤٠٦ م . وتعتبر « المقدمة » لكتابه المسبى بالعبر ... أهم وأخذ آثاره العلمية . ورغم طولها وأصالة ما ورد بها في مجالات السياسة والاقتصاد والاجتماع فقد ألفها في ٥ أشهر فقط .

(٢) محمد بن تاويت الطنجي « التعريف بابن خلدون ورحلته غربا وشرقا » القاهرة ١٩٥١

يرى ان موقف ابن خلدون من انكار ضرورة النبوة كشرط لقيام العمران البشرى « موجه ضد الفقهاء المسلمين الذين يقولون باستحالة حياة البشر دون هداية النبوة » (٣). ويصف موقفه من الدين بشكل عام بأن يراه « مجرد ظاهرة حضارية لها وزنها وعامل اجتماعى نفسى هام على مسار التاريخ » . بل يذهب ابعد من ذلك فى قوله ان ابن خلدون كان يحاول « إخضاع الدين لنظرياته العلمية (٤) ». وبالمثل نجد موقف اروين روزنتال الذى اعتبر رأى ابن خلدون الذى يقول فيه بإمكان تأسيس الملك والمحافظة عليه دون شرع سماوى « كدليل على فكره المستقل المتحرر من أى قيد دينى » (٥) .

أما الاتجاه الثانى والذى يمثلته المستشرق الأمريكى الاستاذ هاميلتون جب فقد حاول التقليل من جدوة وأصالة المنهج الخلدونى . ورغم أنه كان على حق فى تبيان أن نظريته السياسية تجد جذورها العميقة فى تعاليم الاسلام إلا أنه أخطأ فى افتراضه بأن « المبادئ التى بنى عليها ابن خلدون دراساته هى نفس مبادئ سابقيه من فقهاء السنة والفلاسفة الاجتماعيين » . واثباتاً لافتراضه اقتبس جب بعض فقرات من كتابات ابن تيمية حول ضرورة الاجتماع الإنسانى وعلق عليها بقوله ان ابن خلدون لم يفعل أكثر من إعادة ترديد تلك الآراء بأسهاب ويقدر أكبر من الدقة بواسطة استعمال نظريته فى العصبية . ثم ادعى جب ان الموجة التشاؤمية فى كتاباته — والتى كثيراً ما يشير اليها بعض الكتاب « ذات أساس أخلاقى ودينى وليس اجتماعى » (٦) وسنرى فيما بعد من خلال دراساتنا لمنهج ابن خلدون كيف أدت هذه التعميمات المخلة الى عدم ادراك الاختلاف الكبير بينه وبين غيره من المفكرين بصفة عامة والفقهاء المسلمين بصفة خاصة .

ومن ابرز ممثلى الاتجاه الثالث الدكتور محسن مهدى الذى اعتقد خطأ ان ابن خلدون سار على نهج القدماء — أى الاغريق — وتابعهم من فلاسفة الاسلام وخاصة ابن رشد . كما رأى فيه المفكر الوحيد الذى « حاول وضع علم للمجتمع فى اطار الفلسفة التقليدية وعلى أساس مبادئها » ويتجلى الخطأ الكبير الذى وقع فيه بعد ذلك فى قوله ان ابن خلدون لم يفكر — اثناء وصفه للعلم الجديد — فى « ادخال تغييرات كبيرة على المبادئ الموضوعية للبحث العلمى او يعترض

Kamil Ayyad, Die Geschichts - und Gesellschaftslehre Ibn Halduns, (٣)
Forschungen z. Geschichts - u. Gesellschaftslehre hrsg. von Kurt
Breysig, 2. Heft, Stuttgart and Berlin 1930, p. 114.

Ibid., pp. 51 - 53, 173.

Erwin Rosenthal, Ibn Khalduns Gedanken über den Staat. Ein
Beitrag zur Geschichte der Mittelalterlichen Staatslehre, Historische
Zeitschrift, Beiheft 25, Munich and Berlin 1932, p. 12.

H.A.R. Gibb, «The Background of Ibn Khaldun's Political Theory», (٦)
in: Studies on the Civilization of Islam. Ed. by St. J. Shaw and
W.R. Polk, Boston 1962, pp. 167, 169, 173, 174.

على شرعية المعايير التي وضعتها فلسفة السياسة . بل على العكس وجد انه بالاعتراف بصلاحيه هذه المبادئ والمعايير كما وضعها القدماء يمكن بناء العلم الجديد ، (٧) .

وظهر الاتجاه الرابع في الكتابات الجديدة للدكتورين اروين روزنتال وعلى الوردى وهو اتجاه يمثل خطوة الى الامام نحو فهم افضل لمنهج ابن خلدون واسلوب تفكيره . ويعلق روزنتال بحق على اسلوب فكر ابن خلدون بأنه لايمكن وضعه بسهولة فى الاطار المعروف للعصور الوسطى . (٨) . كما انه من الصعوبة بمكان اعتباره بشكل حاسم كمفكر مثالى او مفكر مادي . وفى بحث آخر يعزو الدكتور روزنتال موقف ابن خلدون من المؤسسات والجماعات وغيرها الى اسلوبه التجريبي من ناحية والى غيرته على الاسلام من ناحية اخرى . و ان الاسلام كنظام للحياة والفكر هو النموذج الامثل للخير الاسمى الذى يقدم الاجابة الكاملة لبحثه التجريبي فى قوانين ومجال عمل الاجتماع الانسانى . ومع انه يلاحظ ان الشريعة الاسلامية هى المعيار الذى ارجع اليه نتائج دراساته فان روزنتال كان على حق فى التحذير من محاولة اعتبار آرائه ممثلة لاتجاه واحد يشمل مقدمته من البداية الى النهاية . وبسبب اسلوبه العلمى المبكر وثروة الافكار السياسية التى خلفها ابن خلدون وراءه اعتبره روزنتال ابو علم السياسة الحديث (٩) . وبالنسبة للدكتور على الوردى فقد نقد النتائج التى توصل اليها محسن مهدي وشرح كيف كان ابن خلدون متأثرا — فى خلافه مع الفلسفة التقليدية بشكل عام ومنطق ارسطو بشكل خاص — بكتابات الغزالي وابن تيمية . وعزز الوردى وجهة نظره بالاستشهاد بحجج ابن خلدون ضد تلك الفلسفة والمنطق لافراطهما فى الاعتماد على القياس العقلى الذى يؤدى الى عدم تطابق استنتاجاتهما مع واقع الحياة . ومن الملاحظ الميزة أيضا لهذا الاتجاه الرابع مناقشة دور « المادة » فى كتابات ابن خلدون .

Muhsin Mahdi, *Ibn Khaldun's Philosophy of History*, London 1957, (٧)
pp. 8, 286.

انظر كذلك دفاعه عن تلك الآراء فى مقالتيه الجديدتين بكتاب :

A History of Muslim Philosophy, ed. M.M. Sharif, vol. II, Wies-
baden 1966, pp. 888, 961.

وعلى كل ، لم تقدم هاتين المقاليتين ردودا مقنعة على النقد الحاسم الذى وجهه اليه زميله العراقي الدكتور على الوردى . انظر فيما يلى دراستنا للاتجاه الرابع .

Erwin Rosenthal, «Ibn Khaldun: A North African Muslim (٨)
Thinker of the Fourteenth Century», in : Bulletin of the John Ry-
lands Library, vol. 24, 2, 1940; pp. 307, 319, 320.

Erwin Rosenthal, «Ibn Jaldun's Attitude to the Falasifa», in : Al- (٩)
Andalus, vol. 20, I (1955), pp. 75, 76 footnote 2; also his article in:
«The Listener, London, April 17, 1958; also his book: Political Thought
in Medieval Islam, Cambridge 1958, 2d. ed. 1962, pp. 84 - 109.

وقد بحث الوردى هذا الموضوع بالتفصيل وانتقد العلماء المحدثين لاهمالهم له ثم اورد عدة امثلة من المقدمة ليدلل على معارضته لمنهج الناطقة القدماء (١٠) .

هذه باختصار هى الاتجاهات الاربعة الرئيسية التى ناقشت فكر ومنهج ابن خلدون . وسيوضح من بحثنا كيف ان الاتجاهات الثلاثة الاولى قدمت تفسيرات مبتسرة بشكل يجعل من غير المأمون الاعتماد عليها فى تكوين فكرة شاملة عن هذا المنهج . اما الاتجاه الرابع فنرى انه اقربها الى التحليل السليم وان كنا نختلف معه حول مغزى كلمة المادة فى المقدمة . ورغم استحالة الحكم بشكل جامد على منهجه بأنه ماذى فاننا نختلف مع الدكتور الوردى حول موقفه من مغزى كلمة المادة اذ افترض أن مفهوم ابن خلدون لهذا المصطلح يتفق مع مفاهيم الفلاسفة المعاصرين له لنفس المصطلح (١١) واذا درسنا المقدمة ككل ولم نقتصر فقط على الفصول التى تتناول الفلسفة والمنطق فاننا سنجد ادلة كافية على أن مفهوم ابن خلدون لاصطلاح « المادة » لا يعكس نفس المضامين التى تصورها الفلاسفة المعاصرون له وهى حقيقة قد تغزى جزئيا الى أنه لم يقيد نفسه بنفس الموضوعات أو اساليب الاستقراء السائدة فى عهده . ويكفى أن نذكر باختصار بعض الامثلة على ذلك ومنه ادراسته التفصيلية العميقة لموضوعات مثل العلاقة المتبادلة بين العمران البشرى والانتاج والعمل والكسب وتراكم المال (١٢) وكلها موضوعات لم تكن معروفة ليس فقط لعاصريه وانما لم تكن معروفة ايضا لمن جاءوا بعده حتى فى اوربا الى ان كتب آدم سميث كتابه المشهور « ثروة الامم » فى عام ١٧٧٦ أى بعد كتابة المقدمة بحوالى اربعة قرون . ولهذا فانه من الصعب ان نسلم بأن مفهومه وطريقة استعماله للفظ المادة يماثل تلك التى قصدها الفلاسفة الذين عاصروه وهو ما سنشرحه بشئ من التفصيل فيما بعد .

(١٠) على الوردى ، منطلق ابن خلدون ، القاهرة ١٩٦٢ ، صفحات ٣ ، ٤ ، ٤٨ ، ٥٥ ، ٥٦ ، ٦٦ ، ٦٩ وما بعدها ، ٨٢ .
(١١) المرجع السابق ، صفحات ٦٩ وما بعدها .

(١٢) خصص ابن خلدون فصولا بأكملها لشرح بالتفصيل التأثير المتبادل بين العوامل الاقتصادية والاجتماعية . وعلى سبيل المثال فقد خصص ستة فصول فى الباب الثالث من المقدمة لشرح اسباب قلة وكثرة الجباية المكوس ومساوئ تدخل السلطان فى التجارة . كما خصص ستة فصول أخرى من الباب الرابع لمناقشة مشاكل الرفاهة وأسعار المدن وتاثر المقار فى الامصار واختصاص بعضها ببعض الصنائع دون بعض . وخصص الفصل الخامس كله لدراسة وجوه المعاش من الكسب والصنائع والفلاحة والتجارة ومواضيع أخرى مثل العمل الانسانى . ولزيد من الاطلاع على الفكر الاقتصادي لابن خلدون انظر :

René Maunier, «Les idées économiques d'un penseur Arabe du 14ème siècle», in: Revue d'Histoire Economique et Sociale 1913; G.H. Bousquet, Ibn Khaldoun: Les Textes Sociologiques et Economiques de la Muqaddima, 1375 - 1379, Paris 1965;

محمد حلمى مراد ، « ابن خلدون أبو الاقتصاد » ، فى : أعمال مهرجان ابن خلدون منشورات المركز القومى للبحوث الاجتماعية والجنائية ، القاهرة ١٩٦٢ ، صفحات ٣٠٥ - ٣١٧ .

الا انه تجدر الإشارة الى ملاحظتين هامتين هما :

١ — دون ان نقل بأى شكل من الأشكال من غير ابن خلدون على الاسلام وميله الى ربط مثله العليا ومبادئه باستدلالاته الدنيوية فان إعادة دراسة المقدمة تكشف ان التجاه الى الاساليب المادية فى معالجة الحياة الواقعية ليس اقل أهمية من أسلوب معالجته التقليدى للجوانب الروحية للحياة والوجود .

٢ — رغم اختلاف العلماء فى الحكم على أسلوب فكره ومنهجه فانهم أجمعوا على بعض النقاط التى تميز علم العمران الجديد . وهذه النقاط التى لم يختلف عليها احد من العلماء المترنن هي : عمق واصالة الأسلوب الذى انتجه فى دراسة المعلومات الاجتماعية والتاريخية والتى كانت ميدانا خصبا لدراسات سابقة متعددة تنقصها المعالجة المنهجية (١٢) ، اتجاهه العلمى الواضح والتزامه بالموضوعية وعدم التحيز ، وأخيرا الطبيعة العلمية للاستنتاجات التى توصل اليها . فاذا كان معظم العلماء قد اثنى كل بطريقته ومن زاوية اهتمامه على علم العمران الجديد الذى افه ابن خلدون لماذا اذن نجد صعوبة فى العثور على حد ادنى من الاتفاق على الصفات العامة التى تميز فكره كما هو الحال فى تصنيف المفكرين وتعريفهم طبقا للطابع الغالب والمميز فى كتاباتهم ؟ هل يعنى ذلك ان أسلوب تفكيره ومنهج العلم الجديد يفتقران الى خط واضح وطابع مميز ؟ هذا هو السؤال الذى لا يزال يحتاج الى اجابة .

فى رأينا ، هناك أربعة فروض أساسية يستند اليها منهج ابن خلدون :

الاول : التعليل الاقتصادى الاجتماعى .

الثانى : التفسير المادى لبعض عناصر العمران .

الثالث : العلاقة الديناميكية بين الاسباب والنتائج .

الرابع : القيود المفروضة على التعليل المثنوى والميتافيزيقى .

الفرض الاول : التعليل الاقتصادى الاجتماعى

سنناقش هنا ثلاثة نقاط لاختبار مدى صحة هذا الفرض ، وهذه النقاط هي : تقييم ابن خلدون للدور الذى يلعبه أسلوب المعيشة ، وتقسيم العمل والتخصص ، وأخيرا دور العمل فى العلاقات الاجتماعية .

Pitirim Sorokin, Society, Culture and Personality, New York 1962, (١٢) p. 20; also his book, Social and Cultural Dynamics, New York 1937, Vol. 2, p. 155, Footnote 20.

١ - استخدم ابن خلدون أسلوب المعيشة كمعيار أساسي في التفرقة بين شكلي المجتمعين الأساسيين اللذين لاحظهما في جولاته الواسعة وهما مجتمع البداوة (١٤) ومجتمع الحضارة . والاول مجتمع يستنفذ افرادة طاقاتهم في اشباع حاجات الحياة الضرورية من طعام وماوى عن طريق الصيد او تربية الماشية او الزراعة . وبمجرد انتقال افراد مثل هذا المجتمع البدائي من حياتهم البدوية (اى البدائية) الصعبة الى حياة المدينة السهلة وتغير أسلوب معيشتهم فان حل صفاتهم وطبائعهم تتغير بالتالى . ونظرا لاهمية هذا الفرض المنهجى نسجل رأى ابن خلدون بالتفصيل :

« اعلم ان اختلاف الاجيال فى احوالهم انما هو باختلاف نحلتهن من المعاش . ان اهل البدو هم المنتقلون للمعاش الطبيعى من الفلح والقيام على الانعام ، وانهم مقتصرون على الضرورى من الاقوات والملابس والمساكن وسائر الاحوال والعوائد ومقتصرون عما فوق ذلك من حاجى او كمالى . . وهؤلاء اسكان المدن والقرى والجبالي . . الحضر ، ومعناه الحاضرون اهل الامصار والبلدان . ومن هؤلاء من ينتحل فى معاشه الصنائع ومنهم من ينتحل التجارة . وتكون مكاسبهم انمى وارفعه من اهل البدو ، لان احوالهم زائدة على الضرورى ومعاشهم على نسبة وجدهم . . فيتخذون القصور والنازل ، ويجرون فيها المياه . . فخشونة البداوة قبل رقة الحضارة . ولهذا نجد التمدن غاية للبدوى يجرى اليها ، وينتهى بسعيه الى مقترحه منها . ومتى حصل على الرياش الذى يحصل له به احوال الترف وعوائده عاج الى الدعة وامكن نفسه الى قياد المدينة ، (١٥) »

يتبين من هذا ان وسائل المعيشة التى يستخدمها الانسان تلعب دورا هاما فى تمييز ابن خلدون بين مجتمعى البداوة والحضارة . فالوسائل البدائية البسيطة التى يلجأ اليها الانسان فى الصحراء او التلال تؤدى الى شكل بدائى بسيط من اشكال الحياة بينما تؤدى الوسائل والمهن المتطورة الى شكل معقد ومتقدم من اشكال الحياة . ووجود الناس البدائيين فى الصحارى والتلال سابق على وجود القرى والمدن . وبالمثل فان العادات التى تنبثق عادة من مجتمع يعانى من شظف العيش او لا يعرف سوى اشباع ضروريات الحياة . وموضوع دراسة ابن خلدون هنا هم الناس فى ارتباطهم بشكل معين من اشكال الانتاج فى حياتهم الواقعية التى يمكن ملاحظتها وقياس درجة تطورها وليس فى عزلة تصورية من وحى

(١٤) بمعنى المجتمع البدائى . انظر تفصيل ذلك فى :

M. Mahdi, Ibn Khaldun's Philosophy of History, op. cit., pp. 193, 194:

(١٥) اعتدنا فى بحثنا على نسخة من المقدمة اشرف على طبعها الدكتور على عبد الواحد وافي (منشور اليها فيما بعد باسم : المقدمة طبعة وافي) وهى اصلح الطبعات للاغراض العلمية بما احتوته من ضبط وتصحيح للاخطاء الشائعة فى الطبعات الاخرى وازافة للفصول الناقصة . انظر الطبعة الاولى ، ٤ اجزاء ، القاهرة ١٩٥٧ ، صفحات ٤٠٧ - ٤١٤ .

الخيال . فدرجة تطورهم اذن تتوقف على الطريقة التي يحصلون بها على معاشهم . وفي الواقع لم يكن ابن خلدون ليقنع بمقارنته عادية بين أسلوب وأسلوب آخر متطور لحياة البشر ولكن كان مهتما بتتبع آثار الانتقال من أسلوب الى آخر على الاشكال الحضارية المختلفة والطابع المميز للجماعات البشرية .

٢ - وقبل ان نتكلم عن رأى ابن خلدون فى الوسائل التى يلجأ اليها الانسان لمواجهة عجزه كفرد عن اشباع حاجاته اليومية - أو ما اصطلح على تسميته فيما بعد بظاهرة تقسيم العمل - نلاحظ انه كان يتمتع بمعرفة عميقة للحياة الاقتصادية التى عاصرها وبدور القوى المؤثرة فى التطور الاجتماعى وهى حقيقة تتجلى فى النقاط الثلاث التى نتعرض لمناقشتها الآن . ومما يدعو الى الدهشة بالنسبة الى مستوى التطور فى القرن الرابع عشر انه اظهر فهماتاً لهذه القوى المؤثرة التى تعبر عن نفسها فى القوى المنتجة فى المجتمع (سواء البدوى او الحضري) والعلاقات التى تنمو بين الناس من أجل الحصول على ضروريات او كماليات الحياة . وفى الباب الاول من المقدمة : « فى العمران البشرى على الجملة » شرح ابن خلدون بعض السمات الاساسية لظاهرة تقسيم العمل والاسباب الاقتصادية التى تجعلها ظاهرة لا يمكن الاستغناء عنها .

« الا ان قدرة الواحد من البشر قاصرة عن تحصيل حاجته من ذلك الغذاء، غير موفية له بمادة حياته منه . فلا بد من اجتماع القدر الكثيرة من ابناء جنسه ليحصل القوت له ولهم ، فيحصل بالتعاون قدر الكفاية من الحاجة لاكثر منهم باضعاف . وكذلك يحتاج كل واحد منهم ايضا فى الدفاع عن نفسه الى الاستعانة بابناء جنسه ، (١٦) » .

حقيقة ان ابن خلدون - بسبب ظروف البيئة التى عاش فيها - لم يكن دقيقاً تماماً فى اعتباره ان القبيلة هى الشكل الاول من اشكال الجماعات البشرية وفئاته الاشكال المتعددة التى سبقت تشكيل القبيلة ولكنه كان واعياً بمغزى تقسيم العمل كظاهرة متغيرة مرتبطة بالنواحي المادية للحياة الاجتماعية . فهو لم يعتبرها ظاهرة ساكنة بلا حراك تتحكم فقط فى الاشكال المبكرة من التنظيم الاجتماعى البشرى بل لاحظ ايضا تأثير تطور العوامل الاقتصادية على سمات هذه الظاهرة . اى انه كلما ارتفع مستوى المعيشة كلما زادت الحاجة الى تقسيم العمل لمواجهة نمو الطلب ليس فقط على الضروريات وانما ايضا على الكماليات لاشباع التطلعات المتطورة .

(١٦) المقدمة طبعة وافي ، صفحات ٢٧٢ ، ٢٧٣ . والجدير بالذكر انه قبل ان يدرس ابن خلدون هذه الظاهرة فى مقدمته التى ألفها فى عام ١٣٧٧ وكذلك قبل ان يبحثها آدم سميث فى كتابه « ثروة الامم » عام ١٧٧٦ فان الفيلسوف الاغريقى افلاطون سبقتهما الى ذلك بدراسة بعض جوانب ظاهرة تقسيم العمل :

See his dialogue with Adeimantus, «We have different aptitudes, which fit us for different jobs». The Republic, Part two Section I, Translated by. H.D.P. Lee in : The Penguin Classics. London 1963 (First published in 1955).

« فإذا كثرت الاعمال كثرت قيمها بينهم فكثرت مكاسبهم ضرورة ، ودعتهم احوال الرقة والغنى الى الترف وحاجاته من التائق في المساكن والملابس .. ومتى زاد العمران زادت الاعمال ثمانية ، ثم زاد الترف تابعا للكسب وزادت عوائده وحاجاته ، واستتبطلت الصنائع لتحصيلها ، فزادت قيمها وتضاعف الكسب في المدينة لذلك ثمانية .. وكذا في الزيادة الثانية والثالثة ، لان الاعمال الزائدة كلها تختص بالترف والغنى بخلاف الاعمال الاصلية التى تختص بالمعاش ، (١٧) » .

ولا يجب ان ننسى أن هذه النتائج التى توصل اليها ابن خلدون والتى قد تبدو بديهية او واضحة الان كتبت فى القرن الرابع عشر اى قبل ان يعيد آدم سميث دراسة ظاهرة تقسيم العمل بأربعة قرون . بل اكثر من ذلك فقد بحث ابن خلدون ظاهرة التخصص وأوضح كتاباته انه كان يفرق بين نوعين : تخصص فردى وتخصص اقليمى . وان كان المجال يضيق هنا عن الافاضة فى هذا الموضوع الا أننا سنشير بايجاز الى آرائه . فقد خصص فصلا فى الباب الرابع فى مقدمته تكلم فيه عن اختصاص بعض الامصار ببعض الصنائع دون بعض شرح فيه كيف أن الصنائع تستجد كلما كثر الطلب عليها . ولا يكثر الطلب عليها الا اذا كانت تسد حاجة مباشرة وهامة بالنسبة لسكان المصر اى تشبع حاجاتهم لاستهلاك سلعة معينة او الاستفادة من خدمة لازمة لهم فى معاشهم . وكل هذا مرتبط بالعمران المستبحر اى المزدهر الذى تتفاوت صورته من بلد الى آخر وبالتالي تتفاوت حاجاته مما ينعكس على نوع الصنائع التى تختص بذلك البلد او المصر . ويبدو فهم ابن خلدون لظاهرة التخصص الاقليمى هذه فى قوله : « وبقدر ما تزيد عوائد الحضارة وتستدعى احوال الترف تحدث صنائع لذلك النوع فتوجد بذلك المصر دون غيره » . كذلك يظهر فهمه لظاهرة التخصص الفردى فيها كتبه فى الباب الخامس من المقدمة حيث بين ان من حصلت له ملكة فى صناعة فقل أن يجيد بعدها ملكة اخرى . فاذا أجاد الخياط مثلاً ملكة الخياطة ورسخت فى نفسه فلا يجيد من بعدها ملكة التجارة أو البناء الا اذا كانت المهنة الاولى لم ترسخ فى نفسه بعد . والسبب الذى يقدمه ابن خلدون هو « ان الملكات صفات للنفس والوان فلا تزدحم دفعة .. حتى أهل العلم الذين ملكتهم فكرية فهم بهذه المثابة .. الا فى الاقل النادر من الاحوال » (١٨) .

٣ - وجه ابن خلدون عناية كبيرة الى دراسة دور العمل فى العلاقات الاجتماعية فلم يلجأ الى أسباب دخيلة لتفسير الظواهر الاجتماعية الحية . فمثلاً اذا كانت بلد من البلاد تتمتع بمستوى عال من المعيشة فان البحث عن أسباب ذلك يجب الا يتجه الى الخرافات او ترديد رىايات العامة التى تفسره

(١٧) المقدمة طبعة واقى ، صفحة ٨٦٠ .

Cf.,... «plus on se rapproche des types sociaux les plus élevés, plus la division du travail se développe», Emile Durkheim, De la Division du Travail Social, Paris 1893.

(١٨) المقدمة طبعة واقى ، صفحات ٨٨٥ ، ٩٣٠ ، ٩٣١ .

الفرض الثانى : التفسير المادى لبعض عناصر العمران

يتضح لنا من مناقشة الفرض الاول ان العوامل الاقتصادية كما عولجت في مقدمته أثرت تأثيرا كبيرا على حجج ابن خلدون . وسنوضح في هذا الفرض المنهجى الثانى كيفان هذه الحجج والتفسيرات تأثرت أيضا ببعض عناصر العمران الأخرى مثل الدين والعقل والعلم والأخلاق ، كما سنبين طريقة معالجته لهذه العناصر .

١ — رغم أنه يمكن الاستشهاد بكثير من الحالات التى تظهر التأثير الكبير للدين على حجج ابن خلدون والطريقة التى عالج بها المسائل الدينية فإننا سنناقش ثلاثة أمثلة فقط .

المثال الاول : يصور كيف أن التأثير القوى للدين عليه دفعه الى وضع نظرية كاملة تماما وجديدة بعيد فيها تفسير أحداث الفتنة الكبرى بين الخليفة الرابع على بن أبى طالب ومعاوية بن أبى سفيان وذلك على أساس زمنى يختلف عن اجتهادات كافة فقهاء ومفكرى الاسلام الذين سبقوه . كما يصور هذا المثال أيضا الطريقة العقلانية التى اتبعها فى شرح كيفية انتقال السلطة فى المراحل الاولى للحكم الاسلامى من الخليفة الشرعى الذى تم اختياره بواسطة الشورى الى سلطة العصبية . ونكتفى بهذه الإشارة المقتضبة دون استطراد (٢١) .

المثال الثانى : يتناول موقفه من النزاع الخاص بعودة المسيح أو المهدي (٢٢) . فمن ناحية اعترف ابن خلدون بمفهوم الدين عن عودة المسيح . ومن ناحية أخرى فإنه رفض الاساطير المرتبطة بهذا الموضوع ودحضها على أساس علمى باستخدام نتائج أبحاثه . وقد خصص فصلا طويلا فى مقدمته لمناقشة الآراء المتعارضة حول احتمال عودة المسيح . وعكس المعتقدات الفلسفية التى تقصر الشروط الواجب توافرها لعودته على انتسابه الى الرسول (ص) أو تربطها بدورة النجوم فإن ابن خلدون أعاد تأكيد موقفه المبدئى من أن أى دعوة سياسية أو دينية لا يمكن أن تنجح الا بقوة العصبية وهو واضح من قوله « أنه لا تتم دعوة من الدين والملك الا بوجود شوكة عصبية تظهره وتدافع عنه من يدفعه » . كذلك أوضح ان المسيح لن يظهر طبقا لنظرية الدورات التى يعتنقها الشيعة الذين يفسرون مجرى التاريخ بدورة ثلاثية دائمة . تبدأ بالنبوة ثم الخلافة ثم الملك الذى يسوده الظلم . وفى رأيه فإن ظهور المسيح يتوقف على توافر ظروف مساعدة فى البيئة التى سيظهر فيها على أن تدعّمه وتسندّه عصبية وشوكة قومه مما سيؤدى الى انشاء دولة قوية (٢٣) .

(٢١) انظر الدراسة التفصيلية لهذين الموضوعين فى مؤلفنا :

The Political Theory of Ibn Khaldun,

Lyden 1967, pp. 100 ff.

R.A.J. Wensinck, The Muslim Creed, Cambridge 1932, p. 244. (٢٢)

(٢٣) المقدمة طبعة وافي ، صفحة ٧٥٤ ؛ على الوردى ، منطق ابن خلدون ، مرجع سابق ، صفحات ٩٥ ، ٩٦ .

M. Mahdi Ibn Khaldun's Philosophy of History, op. cit., p. 256.

المثال الثالث : يمكن ان نجده في طريقة معالجته للعلاقة بين العقل البشري والله سبحانه وتعالى . فابن خلدون يثق في العقل البشري ورغم تسليمه ان الادراك الالهى يستوعب بداهة الكثير مما لا يستطيع ادراكه الانسان فانه لا يعتبر ذلك نقصا في قدرة العقل او التأمل العقلي . واذا ابعدنا العقل عن الحكم على صحة عقائد مقدسة مثل وحدانية الله والآخره وحقيقة النبوة وهى امور فوق طاقته فاننا نستطيع استعماله في قياس الظواهر الزمنية الاخرى لان العقل في نظر ابن خلدون ميزان صحيح وأحكامه يقينية يمكن الاعتماد على صحتها .

« وليس ذلك بقادح في العقل ومداركه ، بل العقل ميزان صحيح فأحكامه يقينية لا كذب فيها ، غير أنك لا تطمع ان تزن به امور التوحيد والآخره وحقيقة النبوة وحقائق الصفات الالهية وكل ما وراء طوره ، فان ذلك طمع في محال ، (٢٤) »

ويلفت النظر في هذا الموضوع ان غيره ابن خلدون على الدين لم تمنعه من الاعتراف بالنتائج التى يتوصل اليها عقله وملاحظاته العلمية حتى وان كانت ذات صبغة مادية . ومن الامثلة على ذلك ما سبق ان استشهدنا به من كلامه في نهاية بحثنا للفرض الاول حيث يقول : « فالذل من عند الله ، فلا بد من الاعمال الانسانية في كل مكسوب ومتمول » ..

٢ - يمكن ملاحظة تأثير العنصر العقلانى على كتاباته من التجائه الى الاستقصاء العقلى بشكل واقعى وليس بأسلوب افلاطونى للتحقق من صحة المعلومات التاريخية . وتشتمل المقدمة على عدة ابحاث في هذا الموضوع سنذكر منها اربعة :

استخدم ابن خلدون في بحث من بحوثه معيارا ديموجرافيا ليدحض رواية المؤرخ الاسلامى المسعودى الذى نقل دون تحقيق قصة جيش بنى اسرائيل . فقد قال المسعودى ان موسى عليه السلام قام بعد جيشه في الصحراء فوجده يتألف من ستمائة الف جندي مع استبعاد الاطفال والشيوخ . وابدى ابن خلدون دهشة كبيرة اذ انه اذا كانت كل الروايات التاريخية والدينية تقدر عدد اليهود الذين دخلوا مصر بسبعين فكيف يمكن ان يتضاعف عددهم بهذا الشكل غير المعقول خلال اقامتهم في مصر فترة لا تتعدى مائتين وعشرين سنة » .

لجأ ابن خلدون في بحث ثان الى معرفته السابقة بالحملات العسكرية ليعلن شكه في امكان قيام جيش قوى كبير مثل جيش التبابعة ملوك اليمن بعبور المساحات الشاسعة التى تمتد من اليمن الى شمال غرب افريقيا دون ان يتقابل أو يلتحم في طريقه بقوى معادية على الاقل للحصول على المؤن اللازمة .

وفى بحث ثالث استعمل ابن خلدون أسلوب البحث الجغرافى ليفند الاساطير الشائعة عن وجود ما يسمى بوادى الرمل فى المغرب يعجز الانسان عن اختراقه أو الاسطورة الاخرى عن وجود مدينة فى صحراء عدن تشبه الجنة تسمى ارم نقلت الروايات أنها بنيت فى ثلاثمائة عام وأنها مدينة عظيمة قصورها من الذهب وأعمدتها من الزبرجد والياقوت وفيها أصناف عديدة من الاشجار والانهار . وبعد أن يستقصي ابن خلدون أخبارها ومكانها يدل على كذب هذه الاساطير بالاستشهاد بأقوال بعض الرواة أنفسهم من أن مدينة ارم غائبة ولا يعثر عليها غير أهل السحر . ولهذا يسميها ويسمى كل هذه الاساطير مزاعم أشبه بالخرافات .

وفى بحث رابع استند ابن خلدون الى أسلوب البحث التاريخى وخاصة فى شرحه لسبب نكبة البرامكة موالى الدولة العباسية فكثير المؤرخين الذين ذهبوا الى أن الرشيد أوقع بهم بسبب ساوك اخته العباسية مع مولا جعفر بن يحيى ابن خالد واكتشاف علاقة آتمة بينهما ، ويعلق بأن ذلك من قبيل الروايات المثيرة غير المعقولة وأن الأسباب الأكثر منطقية لنكبة البرامكة تكمن فى خوف هارون الرشيد من ترايد قوتهم التى ظهرت فى محاولة فرض سيطرتهم على الدولة العباسية واستئثارهم بالمناصب الرفيعة بعد أبعاد العرب عنها واستيلائهم على أموال الجباية وامتلاك الضياع فى سائر الممالك مما أثار حفيظة منافسيهم فوشوا بهم عند الرشيد . ولعل خير ما يلخص آراء ابن خلدون فى هذه البحوث الاربعة قوله : « فلا تثقن بما يلقى اليك من ذلك وتأمل الاخبار وأعرضها على القوانين الصحيحة يقع لك تمحيصها بأحسن وجه » (٢٥) .

تصور هذه البحوث الاربعة مدى تأثير العنصر العقلانى على كتاباته ويؤكد ذلك النتيجة التى توصل اليها من أن العقل البشرى يمكنه التمييز بين طبيعة ما هو ممكن وبين المستحيل وبذلك يتقبل الاشياء أو الاحداث التى تقع فى حيز الممكن والمعقول ويرفض ما عداها .

« فليرجع الانسان الى أصوله ، وليكن مهيمنا على نفسه ومميزا بين طبيعة الممكن والمعتنع بصريح عقله ومستقيم فطرته . فما دخل فى نطاق الامكان قبله ، وما خرج عنه رفضه . وليس مرادنا الامكان العقلى المطلق . . وانما مرادنا الامكان بحسب المادة التى للشئ . فانا اذا نظرنا أصل الشئ وجنسه وصنغه ومقدار عظمه وقوته أجرينا الحكم من نسبة ذلك على احواله وحكمنا بالامتناع على ما خرج من نطاقه » (٢٦) .

(٢٥) انظر المقدمة طبعة وافي ، صفحات ٢٢٠ - ٢٣٠ ، كذلك حسن السامانى ، « المنهج العلوى فى مقدمة ابن خلدون » ، فى : أعمال مهرجان ابن خلدون ، مرجع سابق ، صفحتى ٢٢٠ ، ٢٢١ .

(٢٦) المرجع السابق ، صفحة ٥٠٦ ، انظر أيضا الراى الحديث فى هذا الموضوع : Arnold Brecht, Political Theory, Princeton 1959, pp. 419, 425.

ويمكن توضيح الطريقة التي تناول بها ابن خلدون هذا العنصر بالرأى المتطور الذى أبداه عن السبب في اختلاف القوة الذهنية بين الامم البدوية والامم الحضرية . ففى رأيه أن القدرات الذهنية العالية أو المنخفضة لا ترجع الى أى أسباب عنصرية وإنما الى أسلوب الحياة المادى الذى يسلكه الناس فى الحصول على معاشهم . وانتقد فى ذلك أقرانه من أهل المغرب الذين زاروا المشرق العربى وبهرهم تقدمه فعادوا ليروجوا رأيا لا يستند الى أى أساس صحيح مؤداه أن أهل المشرق بشكل عام متفوقون عقليا . ويرد على ذلك بأنه ليس هنالك أى فرق بين عرب المشرق وعرب المغرب بالنسبة للقدرات الذهنية أو بالنسبة لطبيعتهم الانسانية . والتفوق الذى قد يلاحظه الانسان فى هذه الحالة يكمن فى الذكاء الذى يضىء الفكر بتأثير أسلوب الحياة الحضرية . أما الاسباب التى يعطيها الاولوية فى اكساب مثل هذا التفوق العقلى فهى الواقع المادى للحياة الحضرية وانتشار الصنائع والتعليم . واذا عقدت مقارنة بين أمم حضرية وأم بدوية فإن الانسان يلاحظ بسهولة مدى ما يتمتع به الحضريون من ذكاء ونفاذ بصيرة .

« حتى أنه ليظن كثير من رجاله أهل المغرب الى المشرق فى طلب العلم أن عقولهم على الجملة أكمل من عقول أهل المغرب وأنهم أشد نباهة .. وليس كذلك .. وإنما الذى فضل به أهل المشرق أهل المغرب هو ما يحصل فى النفوس من آثار الحضارة من العقل المزدك كما تقدم فى الصنائع .. وذلك أن الحضر لهم اداب فى أحوالهم فى المعاش والمسكن والبناء وأمور الدين والدنيا .. ولاشك أن كل صناعة مرتبة يرجع منها الى النفس أثر يكسبها عقلا جديدا تستعد به لقبول صناعة أخرى وينتهي بها العقل لسرعة الإدراك للمعارف .. وحسن الملكات فى التعليم والصنائع وسائر الأحوال العادية يزيد الانسان ذكاء فى عقله وإضاءة فى فكره بكثرة الملكات الحاصلة للنفس » (٢٧) .

ومعنى هذا انه اذا استبعدنا سكان المناطق المتطرفة المناخ كما ذكرنا فى فقرة أخرى — فإن النظريات المبينة على التصورات الخاطئة عن احتمال تفوق أمة من الامم فى الاستعداد الطبيعى أو القدرات الذهنية هى فروض لا يمكن اثباتها علميا .

٣- ان تأثير الأسلوب العلمى على كتابات ابن خلدون يمكن العثور عليه فى الامثلة التى ذكرناها حتى الان وفى كل فروضه الاساسية سواء تلك التى تتناول أساليبه المنهجية الجديدة أو ميادين البحث التى اكتشفها وخاصة فى مجالات الاقتصاد والسياسة والاجتماع .

ولا تختلف الطريقة التى تناول بها العلم عن مثيلاتها بالنسبة لعناصر العمران الأخرى ونعنى بها تفرقه الاساسية بين البداوة والحضارة . وحيث

انه اثبت ان التعليم من المهن التى تتقدم فى المدن غقط فانه يتبع ذلك أن العلوم لا تزدهر الا فى ظل عمران مستبحر وحضارة متطورة . فمثلا اذا كانت أمة تعيش بعيشة بدائية حيث ينشغل الناس بالكد من أجل اشباع حاجاتهم الأولية من الغذاء والمأوى فان العلوم فى مثل هذه البيئة والظروف ستكون مختلفة بالتبعية . وبالعكس فان الارتفاع المادى لمستوى المعيشة والاستمتاع بالرفاهية يسمح لهذه الأمة بتحويل جانب من الاهتمام والجهد نحو العمل على تقدم العلوم بهدف مواجهة الحاجات المتزايدة للعمران .

« والسبب فى ذلك أن تعليم العلم كما قدمناه من جملة الصنائع ، وقد كنا قديما ان الصنائع انما تخر فى الامصار ، وعلى نسبه عمرانها فى استزرة والقلة والحضارة والترف تكون نسبة الصنائع فى الجودة والكثرة لانه امر زائد على المعاش . فمتى فضلت أعمال أهل العمران عن معاشهم انصرفت الى ما وراء المعاش من التصرف فى خاصية الانسان وهى العلوم والصنائع ، (٢٨) .

٤ — تأثرت كتابات ابن خلدون بمفهومه عن الاخلاق وخاصة تلك التى تناول فيها الشروط اللازمة لتحقيق تماسك العصبية واستقرار نظام الحكم . فرغم أنه شرح كيف أن نظام الملك يمكن أن ينشأ على أساس زمنى وبقدرة قوة العصبية فقط فانه أكد أن مثل هذا الملك لا يمكن استمراره اذا تخلى عن الفضائل السياسية والقيم الاخلاقية . وتمشيا مع تفسيره المادى لعناصر العمران الأخرى فانه لاحظ أن التغير الذى يحدث فى مجتمع بدائى بالتحول من حياة البساطة الى نوع آخر من الحياة الحضرية المرفهة لا يقل تأثيرا على أخلاقيات الجماعة . فالانتقال الى المدن والمعيشة فى أمان وراء الاسوار التى تحرسها الحامية يضعف الصفات الطبيعية للجماعة مثل الشجاعة والخشونة والاعتماد على النفس . وتخليهم عن حياتهم البسيطة الاولى يميل بهم الى التخليق بعمادات وطباع جديدة تتلاءم مع ظروف الحياة السهلة والافراط فى الرفاهية التى تولد الرذيلة .

« وبالعكس من ذلك اذا تأذن الله بانقراض الملك من أمة حملهم على ارتكاب المذمومات . . فتفقد الفضائل السياسية منهم جملة ولا تزال فى انتقاص الى أن يخرج الملك من أيديهم » . « وأهل الحضرة لكثرة ما يعانون من فنون الملاذ وعوائد الترف . . فقد تلوثت أنفسهم بكثير من مذمومات الخلق والشر . . وأهل البدو وان كانوا مقبلين على الدنيا مثلهم الا أنه فى المقدار الضرورى لا فى الترف ولا فى شيء من أسباب الشهوات . . فهم أقرب الى الفطرة الاولى ، (٢٩) .

(٢٨) المرجع السابق ، صحتى ٩٩٠ ، ٩٩١ .

(٢٩) المرجع السابق ، صفحات ٤٤٦ ، ٤١٤ ، ٤٨١ ، ٤٨٣ ، كذلك :

Muhammad Mahmoud Rabie, The Political Theory of Ibn Khaldun, op. cit., p. ٤٩.

ويجدر بالذكر أن حقل ملاحظات ابن خلدون الذي استقى منه افتراضه بأن نمط الحياة المادية يشكل عادات وقوانين العمران - لم يكن قاصراً على مسرح بيئته العربية وإنما استشهد بالتجارب التاريخية والدينية للامم الأخرى ليدعم فرضه . من ذلك ما توصل إليه من دراسته العلمية لتاريخ اليهود والصفات الذميمة التي يشتهرون بها والعداء الذي يثيرونه حولهم أينما حلوا حيث كشف بطريقة موضوعية أن كل ذلك غير مرتبط بهم كجماعة بشرية تتبع ديناً معيناً بقدر ما هو نتاج الظروف السياسية وأسلوب الحياة التي يحيونها . وأعطى أمثلة لذلك بالاضطهاد الذي تعرضوا له وفترات الأسر الطويلة التي عانوا منها (٣٠) .

وباختصار ، لقد نجح ابن خلدون في عقد مقارنة علمية واضحة بين البداوة والحضارة كشكلين مختلفين من أشكال الحياة الاقتصادية والاجتماعية . فعلاوة على ما سبق ذكره في هذا الموضوع في فرضنا المنهجي الأول نلاحظ أن الجماعات البشرية التي تعيش عيشة بدائية تتميز بالبساطة والأمانة والشجاعة والاستقلال وأن كانت في نفس الوقت تتصف بالخشونة وتعانى من سوء النظام والتخلف . فإذا تغير الأسلوب الاقتصادي لحياتهم تغيرت بالتالى مميزاتهم الحضارية بمعنى أن تلك الجماعات البشرية التي تحولت الى حضرية تصبح حياتها أكثر تعقيداً وتكتسب صفات جديدة منها الذكاء والكيس وأن صارت أكثر اعتماداً على حماية الدولة القائمة . وتتقدم العلوم وترتقى الفنون بالقياس الى مستواهما في ظل الحياة الساذجة لمجتمع البداوة . ويحدث هذا على حساب بعض القيم حيث تعانى المبادئ الدينية والأخلاقية كثيراً من هذا التحول . ويمكن أن نستشف من مناقشات ابن خلدون في هذا الموضوع نوعاً من التناسب العكسي بين تطور القوى الاقتصادية وبين تدهور بعض عناصر العمران مثل المبادئ الأخلاقية والدينية . ومن ناحية أخرى هناك تناسب طردي بين نفس ظاهرة تطور القوى الاقتصادية وبين بعض عناصر العمران الأخرى مثل العلوم والفنون والحياة السياسية المستقرة (٣١) .

والخلاصة أن مناقشة هذا الفرض المنهجي الثانى تظهر أن العوامل الاقتصادية ليست وحدها المؤثرة في دراسات ابن خلدون وإنما أثر فيها أيضاً بعض عناصر العمران وخاصة الدين الذي رغم كونه أكبر مؤثر بينها فإن

(٣٠) يمتدح المستشرق فيشيل موضوعية ابن خلدون في دراسته لمشكلة اليهود بقوله : « ان شرحه لهوان اليهود بهذه الطريقة الاجتماعية السيكولوجية تعكس رأياً لم يظهر الا في القرن الثامن عشر من هؤلاء الذين نادوا بمقت اليهود وتحريرهم من الاضطهاد السياسى والاجتماعى » .

W.J. Fischel, «Ibn Khaldun on the Bible, Judaism and the Jews». in : Goldziher Memorial Volume, Part 2, Jerusalem 1958, pp. 162, 163.

M.M. Rable, The Political Theory of Ibn Khaldun, op. cit., pp. 41, 42 (٣١)

الحقيقة الواضحة هي أن ابن خلدون تناول كل عناصر العمران هذه على ضوء معياره المادى فى التمييز بين البداوة والحضارة . وبالمثل فقد أظهرت المناقشة مدى اهتمامه بتتبع أثر التغير من الشكل الاول الى الشكل الثانى على عمل وتطور عناصر العمران .

الفرض الثالث : العلاقة الديناميكية بين الاسباب والنتائج

يلاحظ الدارس للمقدمة أن ابن خلدون لم يقدم تفسيراته الاقتصادية بشكل جامد . ولأثبات ذلك سنستشهد بتحليله للظواهر الى اسباب ونتائج وواحد من أساليبه الجديدة التى طبقها فى دراسة العمران البشرى والحياة السياسية . ورغم أن تحليله كان رائداً فى هذا المجال فإنه لم ينظر الى الاسباب والنتائج نظرة استاتيكية كأن يظن مثلاً بأن الاسباب تظل دائماً أسباب والنتائج دائماً نتائج . ان المغزى الحقيقى لمنهج ابن خلدون لا يمكن فهمه تماماً ما لم يتم الكشف عن علاقة عامل اضافى وديناميكي بموضوع البحث . ولا نغنى بهذا العامل مجرد الاعتراف بفضل ابن خلدون فى اكتشاف أسلوب التحليل الى أسباب ونتائج . ان ما يجتذب الاهتمام حقيقة الى المقدمة هو أننا لا يمكن أن نجد فيها الاسباب فى جانب والنتائج فى جانب آخر . فمثل هذا الاستقطاب غريب على فكر ابن خلدون الذى لا يعرف هذا التجريد الاجوف . وبالعكس فقد بدت له العلاقة بين الخلفية الاقتصادية وتأثيرات عناصر العمران كعملية مرتبطة تمام الارتباط تتحرك باستمرار على شكل سلسلة من ردود الفعل المتبادل . بالاضافة الى ذلك فإنه لم يعامل عناصر العمران كقوى ذات فعل متساو لها نفس الاثر فى سير الاحداث وهو ما يمكن ملاحظته على وجه الخصوص بالنسبة لارائه فى الدين التى تشغل فى بعض الاحيان قلب المناقشة . وفى الواقع فإن الميزة الكبيرة لمنهجه هي طابعه العلمى الذى يستبعد امكان تمتع أى عامل بمفرده بطبيعة أو صفة مطلقة ويفترض بدلاً من ذلك وجود تأثير نسبى وردود فعل متبادلة .

ومن الامثلة المتعددة التى يمكن أن تشرح مثل هذا التفاعل هو العلاقات المتشابهة التى تربط بين طريقة المعيشة وأسلوب الفكر وانتشار العلوم . فكل تطور مادى يأتى معه برد فعل مماثل فى العلاقات الاجتماعية ، ومناهج سلوك متباينة تجاه المسائل الزمنية والدينية . وقد سبقت الإشارة الى ان هذا التطور المادى سيؤدى الى زيادة فى المهن وفى تقسيم العمل ، وكل مهنة تؤثر فى النفس والذهن وتفتح آفاق العقل . ويشجع هذا على زيادة انتشار العلوم وازدهارها الذى يزيد الانسان بالتالى « ذكاء فى عقله واطاعة فى فكره بكثرة الملكات الحاصلة للنفس » . ولا نستطيع أن نعثر فى هذا التحليل الديناميكي على أى فصل تعسفى بين السبب والنتيجة . فإذا كان تقدم العلوم والمعرفة هو نتيجة لسبب مادى ، فإن نفس هذه النتيجة تلعب دور السبب فى مرحلة أعلى هي تغيير وتهذيب أسلوب التفكير . ولا تتوقف سلسلة ردود الفعل المتبادلة عندهذا الحد لان الفكر المتطور الذى جاء نتيجة لتفاعل سابق يلعب الان دور السبب فيصير حافزاً على اشباع حاجات مادية جديدة وحياة مرفهة تتناسب مع ما وصل اليه صاحب هذا تطور (٢٢) .

وهناك مثال آخر يمكن أن يعزز هذا الفرض المنهجي وهو وضع العصبية في كل من مجتمعي البداوة والحضارة . ففي مجتمع البداوة نلاحظ أن طبيعة الحياة الخشنة وشظف العيش يطبع العصبية بعدة صفات أهمها أنها قوة موحدة كلها نشاط وحيوية قادرة على الدفاع عن الجماعة والسعى من أجل تحقيق أهدافها ضد العصبية الأخرى والقضاء على الخلافات الداخلية بين أفرادها ، والعمل كأداة من أجل دفع عجلة التطور نحو شكل أرقى من أشكال الحياة المادية . وبينما تعتبر العصبية بهيكلها القوى وخصائصها التي تتسم بالحيوية ودورها الكبير في أحداث التغييرات نتيجة مترتبة على هذا النوع من الحياة الصعبة في ظل البداوة ، فإن العصبية نفسها وعندما تنهيا الظروف المادية تلعب دور السبب وتصبح أداة للتغيير وذلك بالقضاء على نفس هذه الظروف التي حلقتها عندما تقوم الجماعة بمثل عصبيتها بالقضاء على دولة مجاورة وإقامة ملك جديد محلها يتخلى عن الحياة البدوية وينتقل الى الحياة الحضرية .

وفي ظل الحضارة تبدأ مرحلة جديدة من التأثيرات المتبادلة - وإن كانت أقل حدة - بين ظروف المعيشة الحضرية ومكونات العصبية وخاصة دورها الذي يفقد كثيرا من مبررات وجوده . ففي الدفاع تؤدي الحياة الجديدة للجماعة في المدن التي تحميها الأسوار والحراس - بدلا من المعيشة في العراء - إلى تولد مشاعر جديدة غير مألوفة لديها هي مشاعر الأمن والطمأنينة والاعتماد على الدولة في الحماية . وتحل النظم والإجراءات الجديدة للهيئة الحاكمة المستقرة محل سلطة رئيس القبيلة في حل المشاكل الداخلية ومعاينة الخارجين على النظام . وعلاوة على ذلك فإن التشبه بالمدنيات السابقة وانتحال مهن وطرق سهله للحصول على الرزق يحل محل وسائل السلب والنهب والغزو التي كانت الجماعات البدائية تلجأ اليها للحصول على ضرورات الحياة . وبذلك تقوم سلطة الملك بعد استتباب الحياة الحضرية بالمهام التي كانت تضطلع بها العصبية كما يتأثر هيكلها وتحل الروابط التي كانت تجمع بين أفرادها وتفقد خصائصها المميزة لها مثل النشاط والحيوية وحب النزاع (٢٢) . ورغم أن الإضمحلال الكبير الذي يعترى هيكل وخصائص ودور العصبية هو أيضا نتيجة لأسلوب الحياة السائد - في هذه الحالة الحياة الحضرية - فإن رد فعل العصبية الضعيف لهذه التأثيرات لا يقارن برد الفعل الديناميكي للعصبية في الحياة البدوية . وبغض النظر عن دورها في نقل السلطة السياسية بين فروع مختلفة من نفس الجماعة - وهي تفرعات غير ذات بال - فإن العصبية التي ضعفت شوكتها تصبح عمليا غير قادرة على أحداث تغيير سياسي أساسي على النمط الذي قام تبه من نقل حياة الجماعة من البداوة الى الحضارة .

فاذا طبقنا ما قلناه في بداية هذا الفرض المنهجي عن الطبيعة الديناميكية لمناقشات ابن خلدون فأننا لن نجد أيضا استقطابا جامدا للأسباب والنتائج في دراسته لظاهرة العصبية في كل من مجتمعي البداوة والحضارة . إن العصبية

فى طورها البدائى النشط وبخصائصها التى سبق شرحها هى نتيجة لاسلوب الحياة الخشن فى ظل البداوة . وعندما تنتهى الظروف المادية نلاحظ أنها تصبح السبب فى تغيير هذا اللون من الحياة الاجتماعية الى لون آخر تماما فى ظل الحضارة . ويستمر التفاعل وتبادل المراكز بين الاسباب والنتائج فى ظل نعومة ورفاهية الحياة الحضرية التى تكون سببا هذه المرة فى ممارسة العديد من التأثيرات الضارة على كافة أوجه العصبية بالشكل الذى شرحناه آنفا . ولكن بعد أن يخرج المترف عن الحد ويسود الفساد والظلم فإن فرعا آخر من فروع العصبية الذى لا يزال يحتفظ بالصفات الاولى من صلابة وحيوية قد يلعب دور السبب مرة أخرى فى احداث هزاع صغير على السلطة بين الاجنحة المتنازعة للعصبية ويولى حاكما جديدا مكان الحاكم الضعيف (٣٤) .

يتضح من هذا استحالة اتخاذ موقف جامد من العلاقة بين العصبية والعمران البشرى - سواء كان بدويا أو حضريا - بمعنى أن أيا منهما لا يمكن اعتباره سببا مطلقا أو نتيجة مطلقة .

وأخيرا نستنتج أن ابن خلدون كان يعتقد بوجود علاقة ديناميكية بين الاسباب والنتائج لا نترك أيا منها فى مكانها بنسب جامد . فالاسباب لا تصل دائما أسباب وكذلك الحال بالنسبة للنتائج وإنما هناك حركة وتغير دائمين وحلول للأسباب محل النتائج وبالعكس وذلك فى سلسلة متصلة من ردود الفعل المتبادل .

الفرض الرابع : القيود المفروضة على التعليل المنطوقى والميتافيزيقى :

(أ) القيود المفروضة على التعليل المنطوقى أو الثانى

حتى نستطيع اثبات النصف الاول من هذا الفرض المنهجى نشير بداءة ذى بدء الى ظاهرتين يمكن ملاحظتهما من خلال مناقشاتنا السابقة . الاولى أنه يبدو أن ابن خلدون فى تناوله للمسائل الايمانية ودور الدين فى العمران كان يلجأ الى القرآن الكريم والسنة النبوية ليستلهم منهما الاجابة على ما يعن له من موضوعات . والثانية أنه فيما خلا هذا الميدان كان يطبق الاسلوب العقلانى ليفسر كافة الظواهر ذات الطبيعة الزمنية . ولكن الاهم فى نظرنا هو أنه لم يطبق هاتين الطريقتين من طرق المعالجة بشكل جامد أو فى عزلة تامة عن بعضهما وإنما استعان أحيانا بهما معا وفى نفس الوقت لاثبات ظاهرة واحدة من الظاهرتين اللتين أشرنا اليهما الان . وفى المقدمة أمثلة كثيرة على ذلك منها مثلا رايه حول عودة المسيح أو المهدي وهو رأى لا يمكن ادراجه تحت أى من الطريقتين المشار اليهما . فمن ناحية يسلم ابن خلدون بوجهة نظر الدين بشأن

عودة المسيح ويعتبرها حقيقة غير قابلة للمناقشة . ومن ناحية أخرى فهو لا يكتفى بمجرد التعليل الدينى للموضوع ، بل يعبر عن عدم رضائه على الخرافات التى يلصقها البعض به ويطبق نتائج دراساته فيضع ثلاثة شروط مادية يرى أنه لابد من توافرها لعودة المسيح وهى : ضرورة ظهوره بين جماعة قوية تلم شملها قوة العصبية لتشد أزره ، وأن يكون متمتعاً بصفات الزعيم حتى يستطيع تحقيق أهدافه ، وأن يولد فى ظروف تؤدى الى بناء دولة قوية (٣٥) .

وهناك مثال آخر فى هذا الشأن هو وجهة نظره فى قيمة ودور العمل الانسانى . وقد سبق الاستشهاد برأيه فى نهاية مناقشتنا للفرض الاول اعلاه اذ يقول : « فאלكل من عند الله ، فلا بد من الاعمال الانسانية فى كل مكسوب ومتمول ... » .

(ب) القيود المفروضة على التعليل المتنافيزيقى :

لأثبت النصف الثانى من الفرض المنهجى قد يكفى أن نسترجع بعض الاساليب الهامة التى ابتكرها ابن خلدون وناقشناها فى فروضنا السابقة وذلك لتبيان مدى الاختلاف بين منهجه والمنهج المتنافيزيقى . وفى الواقع تكمن الخلافات الاساسية بين الاثنين فى عدة نقاط أهمها :

- ايمانه بحتمية التغير الاجتماعى الدائم .
- العلاقة الديناميكية بين الاسباب والنتائج .
- الاهتمام الكبير الذى أولاه لدور المتناقضات فى حياة الجماعة .

وحتى نتلافى تكرار ما سبق اثباته سنناقش بايجاز بعض الامثلة الهامة لتلك الخلافات وخاصة ما يتعلق منها بدور المتناقضات فى النتائج التى توصل اليها .

١ - اختلف ابن خلدون مع المنهج المتنافيزيقى فى شرحه لظواهر مثل العمران ، البداوة ، الحضارة والعصبية . فقد كشفت كتاباته أنه يعتبر كلا منها ظاهرة مركبة قابلة للتغير والانتقال من شكل الى آخر . فالعمران مثلاً قد يكون بدوياً أو حضرياً . والعمران البدوى (أو البدائى) نفسه ليس له شكل محدد لان نوع الحياة المتخلفة التى يعبر عنها قد توجد فى الصحراء أو الجبال أو القرى الصغيرة . وبالمثل فان ظواهر مثل العمران الحضري والعصبية ليس لها شكل مفرد أو محدد . هذا علاوة على أنه بتغيير أسلوب الحياة المادية فان الملامح المميزة لهذه الظواهر ووظائفها - كما فى حالة العصبية - تتغير بالتبعية (٣٦) . فالتغيير من شكل الى آخر أو من مرحلة الى أخرى كثير الحدوث ويخضع للتغيرات البيئية المحيطة التى تحدث فى العمران البشرى .

Ibid., pp. 37, 43, 44.

(٣٥)

(٣٦) المقدمة طبعة وائى ، صفحة ٤٠٧ وما بعدها ؛ لدراسة أشمل لتأثير مثل هذا التغير على وظائف العصبية . انظر مؤلفنا

The Political Theory of Ibn Khaldun, op. cit., p. 52.

٢ - اختلف ابن خلدون مع المنهج الميتافيزيقي أيضا فى تحليله لجوهر كل ظاهرة على حدة وكشف أن كلا منها قد تحتوى على صفات الخير والشر فى نفس الوقت (٣٧) . أى أن الشيء الواحد أو الظاهرة الواحدة يمكن أن تتضمن صفات وعناصر متناقضة . فمثلا يتميز الناس الذين يعيشون فى ظل البداوة بالشجاعة والفضيلة وعدم الالتواء ولكنهم فى نفس الوقت أجلاف متخلفون وينقصهم الاخذ بأسباب الحياة المنظمة .

وبالإضافة الى تحليل جوهر كل ظاهرة تعرض ابن خلدون لاشكال هامة أخرى من التناقض تتولد من العلاقات المتشابكة للقوى الاجتماعية . من ذلك النظريات التى وضعها عن نمو واضمحلال الامبراطوريات ، وعن أسباب دورات هذا النمو أو الاضمحلال (٣٨) . ويمكن ملاحظة فكرة التناقض فى خلفية كثير من آرائه . مثال ذلك التناقض الرئيسى بين أسلوب الحياة البدائية وأسلوب الحياة العضرية وهو التناقض الذى ينبع منه متناقضات كثيرة فرعية . فالجماعات البدائية تتصارع حتى تستطيع الجماعة التى تعيش أكثر أنواع الحياة خشونة - وبالتالى تتمتع بأقوى مشاعر العصبية - التغلب على الجماعات الأخرى وفرض سيطرتها عليها . وينشأ التناقض التالى بين هذه الجماعة الموحدة القوية الشكيمة وبين دولة حضرية مجاورة آيلة للتحلل ويتمخض الصراع بينهما أن أجلا أو عاجلا عن انتصار الجماعة البدوية الموحدة واستيلائها على الدولة الضعيفة . إلا أن الاطماع الشخصية والظروف السياسية الجديدة التى لم يألّفوها تمثل خطرا بالنسبة لنظام حكمهم الجديد ويتولد عن ذلك صراع قوى داخل الجماعة التى كانت يوما ما موحدة وذات عصبية قوية . ويتزايد العداء بين أعضاء الجماعة وبين قائدهم الذى استولى على سلطة الملك وذلك بسبب محاولته الاستئثار بالحكم دونهم . ولتدعيم سلطته وتقويتها فى وجه أبناء عصبية يستورد الحاكم مرتزقة لمساندته عسكريا . ويؤدى الموقف الجديد الى تناقض آخر بين العصبية التى أقيمت عن الحكم وبين المرتزقة الجدد وهو تناقض ينذر بالخطر ليس فقط لأن أهل العصبية يتخلون عن قائدهم وعن مسانده الهدف المشترك الذى جاء بهم الى الحكم وإنما أيضا لاشتراكهم فى مؤامرات من أجل أحداث تغيير قد يكون فى صالحهم . ويزيد تدهور الموقف بسبب الفوضى الاقتصادية والاضطرابات السياسية وهى ظروف مناسبة تغطى الفرص لجماعة بدوية جديدة تبحث عن حياة الراحة والرئاهية فى المدن . ويصل التناقض الى مرحلة الصدام

(٣٧) كذلك : على الوردى ، منطق ابن خلدون ، مرجع سابق ، صفحات ٧٨ - ٨١ .

(٣٨) يدرج بعض العلماء المعاصرين ابن خلدون ضمن المفكرين الذين تشكل فكرة صراع المتناقضات ركزا أساسيا فى نظرياتهم . انظر فى ذلك

H. Becker and H. Barnes, Social Thought from Lore to Science, New York 1961 (first published in 1938) pp. 706 - 708; Don Martindale Community Character & Civilization, London 1963, pp. 119 ff.

وتسقط الدولة بتكتلاتها المتصارعة وينشأ نظام حكم جديد وتبدأ دورة أخرى من حلقات العمران بتناقضات جديدة .

٣ - والنقطة الهامة الأخيرة في الخلاف بين المنهج الخلدوني والمنهج الميتافيزيقي هي العلاقة التي يمكن تتبعها في مناقشاته بين عاملى الصراع والتغيير ، وقد تساعدنا آراء ابن خلدون في تطور العصبية على توضيح ذلك . إذا تتبعنا تسلسل دراساته نجد أن العصبية في العمران البدوى تلعب دورا حاسما وتقوم بمهمة القوة الموحدة للجماعة . ولكن بعد الانتقال الى العمران الحضري يحدث صراع بين القوى المكونة للعصبية بسبب ما سبقت الإشارة اليه من محاولة زعيمها - الذى أصبح ملكا - الاستئثار بأبهة الحكم لنفسه واستبعاد قوة العصبية التى جاءت به الى السلطة . ويتضافر الاضطهاد الذى يتعرض له افرادها مع التأثيرات الضارة الناجمة عن انغماسهم فى النعيم والمدادات على كسر شوكة العصبية وانحلال عقدها تدريجيا . ولكن حيث أن هدف العصبية - كما يشرح ابن خلدون - هو بناء نظام حكم ملكى والانتقال من شقاء البداوة الى نعيم الحضارة فاننا نستخلص من ذلك النتائج الآتية :

— تساعد العصبية على خلق الظروف التى تؤدى الى الصراع ثم الى احداث التغيير .

— العصبية تجسيد للعناصر الكامنة التى تعمل على احداث مثل هذا الصراع .

— تؤدى العصبية بذلك الى تدمير نفسها بنفسها (٢٩) .

ملاحظة أخيرة حول مغزى المنهج الخلدوني للعنصر الانسانية

شرحنا فى مقدمة هذا البحث كيف أدت التفسيرات الجزئية للمنهج الخلدوني - والتى استعرضناها فى مستهل بحثنا - الى صعوبة التوصل الى حد أدنى من الاتفاق على الملامح الأساسية لهذا المنهج والاسس التى يبنى عليها رغم الكتابات القيمة التى تعرضت للموضوع وخاصة فى السنين الأخيرة . وبعد مناقشتنا للفروض المنهجية الأربعة لعلم العمران نستطيع التقديم باجابات متوازنة عن الاسئلة التى سبق أن وجهناها فى بداية البحث (٤٠) . فقد كان مما يدعو الى القلق أن يؤدى التعارض الشديد فى الآراء حول منهجه أن يظن قارئ المقدمة أن هذا المنهج يفتقر الى التماسك والى خط واضح مميز . وفى الواقع كان من الممكن أن نصل الى هذه النتيجة كما أوضحنا لو أجرى البحث بشكل جامد وعلى أساس التفرقة بين الظواهر بأسلوب الابيض والاسود . ولكن مثل هذه الطرق والأساليب غير العلمية فى البحث مضللة علاوة على أن ابن خلدون نفسه عارض التفسيرات الجامدة للاحداث والظواهر كما عارض أيضا التفسير الجامد لبعض المبادئ التى كانت مطبقة فى الخلافة الاسلامية (٤١) ، وفضل على ذلك التفسيرات والمفاهيم النسبية .

M. M. Fable, The Political Theory of Ibn Khaldun, op. cit., p. 46. (٣٩)

(٤٠) انظر أعلاه صفحة ٢١٩ .

(٤١) راجع فى ذلك دراستنا لموقفه من العلاقة بين تدهور الخلافة الاسلامية وظاهرتى تنصيب خليفين فى آن واحد والتخلى عن مبدأ القرشية (أى عن شرط أن يكون الخليفة من قبيلة الرسول (ص) وهى قبيلة قريش) . فبالنسبة للظاهرة الثانية مثلا نلاحظ أسلوبه العلمى

فمثلا اذا قصرنا دراستنا لكتابات ابن خلدون على العلاقة المتبادلة بين الدين والمجتمع فان النتيجة التى سنخرج بها هى انه مفكر صوفى . وبالمثل اذا قصرناها على تفسيراته الاقتصادية أو حججه المادية الكثيرة التى استعان بها فاننا سنعتقد أنه مفكر مادى . وحيث أننا لا نستطيع أن نلجأ الى مثل هذا التكنيك فى تحليلنا لان المفكر الذى نتعرض لمنهجه بالدراسة هو نفسه الذى طبق كلا من الأسلوبين المشار اليهما فانه يصبح من غير المأمون دمج منهجه بأى من هذين التعميمات المتطرفين المشتقان كل على حدة من أسلوب معالجة يبدو ثنائيا فى الظاهر . لهذا فاننا لا نستطيع القول أن منهجه يستند فقط الى أساس دينى كما لا نقدر على دمغه بأنه مادى . والاستنتاج الصحيح الذى يمكن أن نخرج به من كل مناقشاتنا هو أنه منهج مركب وجديد يضاعف من قيمته واصلته ان ابن خلدون - وهو المؤمن الغيور على الدين - لم يسبق بأى مفكر من أى عقيدة سياسية أو دينية نجح فى التوصل الى ما توصل اليه من معالجة علمية مبتكرة للعلاقات المتبادلة بين العوامل الاقتصادية والظواهر الاجتماعية .

والنقطة الاخيرة التى نريد ايضاحها هى أن منهج ابن خلدون كمفكر عبرى لا يمكن بحته كظاهرة منعزلة فى ميدان دراسة المناهج وعلاقاتها بالنظريات السياسية والاقتصادية والاجتماعية . وهو بهذا يستحق منا نظرة شاملة اخيرة قد تلقى الضوء على مكانته فى حقل دراسة المناهج . وسواء ترك علم العمران والمنهج الخلدونى آثارهما على المفكرين السياسيين والاجتماعيين (٤٢) الذين جاءوا بعده أم أن منجزاته العلمية ظلت مجهولة فان هذا لا يقلل بحال من الاحوال من الحاجة الى اعادة النظر فى تطور المناهج العلمية فى العلوم الانسانية والاعتراف بفضلها فى هذا المجال .

ويقدم بحثنا الموجز هذا بعض المؤشرات الايجابية على أن منهج ابن خلدون يمكن اعتباره مرحلة متوسطة بين المناهج المجردة التى كانت سائدة قبله فى العصور الوسطى من جانب وبين المناهج الوضعية والمادية لكبار المفكرين الذين ظهروا بعده وخاصة فى أوروبا من جانب آخر . هذا علاوة على أن استحالة تصنيف منهجه بشكل مطلق وحاسم تحت عناوين ميتافيزيقية أو مادية لهو دليل آخر على أنه يمثل مرحلة انتقال بين الاثنين .

فى عدم التمسك الجامد بمبدأ جرت العادة على تطبيقه وذلك على أساس أنه ما دامت عصية العرب عامة وعصية قريش خاصة قد فقدت القوة التى بها يكون الحكم والمحافظة على المصالح العامة فان مثل هذا الشرط فى رأيه أصبح لا ضرورة له . ويختلف موقفه هذا عن موقف الفقهاء الذين اتخذوا موقفا جامدا باصرارهم على ضرورة مراعاة شرط القرشية حتى ولو افتقر الخليفة الجديد الى المساعدة والقوة اللتين تمكنانه من تنفيذ المسئوليات والشروط الأخرى لتولى منصب الخليفة :

(٤٢) ينادى بعض العلماء بضرورة القيام بمزيد من الدراسات لبحث بعض أوجه الشبه النهائية بين الأفكار التى أوردها ابن خلدون فى علم العمران وآراء بعض المفكرين الذين جاءوا بعده مثل جان بودان وأوجست كومت . ننظر فى ذلك تهيبه المذكور على عبد الواحد واقى لمقدمة ابن خلدون صفحة ١٧٧ ، كذلك الدكتور عبد العزيز عزت « تطور المجتمع البشرى عند ابن خلدون » ، فى أعمال مهرجان ابن خلدون ، مرجع سابق ، صفحات ٥٢ ، ٥٣ ، كذلك .

H. Becker, and Harry Elmer Barnes, Social Thought from Lore to Science, op. cit., p. 349.

مراجع البحث

المراجع العربية

عبد الرحمن بن محمد ١ — المقدمة (لكتاب العبر...)

ابن خلدون تونس ٧٨٤ هـ / ١٣٧٧ م طبعة الدكتور على

عبد الواحد وافي القاهرة ١٩٥٧ — وهي
النسخة الوحيدة للمقدمة باللغة العربية التي
يمكن الاعتماد عليها للأغراض العلمية

٢ — التعريف بابن خلدون ورحلته غربا وشرقا
طبعت تحت إشراف محمد بن تاويت الطنجي
— القاهرة ١٩٥١

على الوردى منطق ابن خلدون — القاهرة ١٩٦٢

عبد العزيز عزت « تطور المجتمع البشرى عند ابن خلدون » في
أعمال مهرجان ابن خلدون ، منشورات المركز
القومي للبحوث الاجتماعية والجنائية « —
القاهرة ١٩٦٢

على عبد الواحد وافي « ابن خلدون أول مؤسس لعلم الاجتماع » في:
أعمال مهرجان ابن خلدون .

محمد حلمي مراد « أبو الاقتصاد ابن خلدون » في : أعمال
مهرجان ابن خلدون .

حسن الساعاتي « المنهج العلمي في مقدمة ابن خلدون » أعمال
مهرجان ابن خلدون .

المراجع الأجنبية :

- Ayyad, Kamil — , Die Geschichts — und Gesellschaftslehre Ibn Halduns, Stuttgart and Berlin 1930.
- Becker, H. — , Barnes, H.E. — , Social Thought from Lore to Science, New York 1961 (first published in 1938).
- Bousquet, G. H. — , Ibn Khaldoun : Les Textes Sociologiques et Economiques de la Mouqaddima, 1375 — 1379, Paris 1965.
- Bouthoul, Gaston — , Ibn Khaldoun, Sa Philosophie Sociale, Paris 1930.
- Brecht, Arnold — , Political Theory, Princeton 1959.
- Durkheim, Emile — , De la Division du Travail Social. Paris 1893.
- Fischel, W.J. — , «Ibn Khaldun on the Bible, Judaism and the Jews», in : Goldziher Memorial Volume, Part 2, Jerusalem 1958.
- Gabrieli, Francesco — , «Il concetto della 'asabiyya nel pensiero storico di Ibn Haldun», in : Atti. R. Accademia delle Scienze di Torino, LXV, 1930.
- «Asabiyya», in : Encyclopedia of Islam, new edition, Lyden 1960.
- Gibb, H.A.R. — , «The Islamic Background of Ibn Khaldun's Political Theory», repr. in : Studies on the Civilization of Islam. Ed. by Shaw and Polk, Boston 1962.
- Mahdi, Muhsin — , Ibn Khaldun's Philosophy of History, London 1957.
- Martindale, Don — , Community Character & Civilization, London 1963.
- Plato, The Republic, «The Penguin Classics», translated by H.D.P. Lee, London 1963 (first published in 1955).
- Rabie, Muhammad Mahmoud — , The Political Theory of Ibn Khaldun, Lyden 1967.

Rosenthal, Erwin — , Ibn Khalduns Gedanken über den Staat. Munich and Berlin, 1932.

«Ibn Khaldun : A North African Muslim Thinker of the Fourteenth Century», in : Bulletin of the John Rylands library, vol. 24, 2, 1940.

«Ibn Jaldun's Attitude to the Falasifa», in : Al-Andalus, vol. 20, 2, 1955.

Political Thought in Medieval Islam, Cambridge 1958, 2nd. ed. 1962.

Schmidt, Nathaniël — , Ibn Khaldun : Historian, Sociologist and Philosopher, New York 1930.

Sorokin, Pitirim — , Social and Cultural Dynamics, N.Y. 1937.

Society, Culture and Personality, New York 1962.

Toynbee, Arnold — , A Study of History, 12 vols., London 1935 — 1961.

Wensinck, R.A.J. — , The Muslim Creed, Cambridge 1932.

Socialism, it held, should be based upon :

a) the creation of an efficient public sector that would pioneer in all fields and bear the main responsibility for the development plan : and,

b) the existence of a private sector that would, without exploitation participate in development within the framework of the overall plan. More explicitly,

1 — Infrastructure enterprises, such as railways, roads ports, airports, dams and air transport should be under public ownership.

2 — The majority of heavy, medium and mining industries should be publicly-owned, and any private ownership in these fields should be controlled by the public authorities.

3 — Light industry must always be competitive. Though this field is open for private enterprise, the public authorities must control it.

4 — all import trade and a major share of the export trade must be publicly organized. Internal trade must be at least one-quarter public within ten years; and,

5 — Investment is a national responsibility and should not be left to speculation. All Banks and insurance companies should be in public hands.

During the early months of 1963 a political organization, the Socialist Union was established on the basis of the Charter, and on March, 1964, the first Parliament was elected from among members of the Socialist Union. The first task of this Parliament was to prepare a Constitution appropriate for Egypt's new «socialist democracy».

By 1964, therefore, Egypt has become not only a country with a very large public sector but one which was fully committed to a socialist system politically and economically.

Furthermore, a ceiling was set for the earnings and emoluments in corporate firms so that the amount received by any one person should not exceed £.E. 5000 annually. This was made applicable to all payments including salaries, attendances fees and allowances.

Four : The establishment of workers representation and participation in industry.

This was effected by two important legal provisions. The first stipulated that 25% of not distributable profits in any firm should be distributed among its workers and employees, in accordance with a prescribed pattern.

The second provision stipulated that workers and employees were to be represented on the boards of directors. Board members were to be not more than seven, of whom at least two were to be elected for one year directly from among the workers and employees of the company. The others were to be appointed by a Presidential Decree.

Simultaneously, new political organizations were introduced to express Egypt's socialist pattern of society.

In 1961, 250 members of the elite of the country, representing Trade Unions, Professional men, writers, journalists, teachers, the Federation of Industry, Chambers of Commerce, were appointed by the President of the Republic to examine the political situation of Egypt and report what measures were necessary to stabilise it. These people decided that the job should be given to Conference representing various interests, professional and geographical. By December this Conference was assembled. It contained 1750 members of whom 1500 were directly elected and the remainder appointed. To this Conference, President Nasser submitted a 'National Charter' : part six of this document which explains the *economic aspects of Egypt's socialism* is of relevance to our present subject⁽¹⁾.

1) The National Charter, published by the Information Dept. July, 1962.

Land Ownership after the two Agrarian Reform Acts

	1952		1961	
	Number of owners	area owned	Number of owners	area owned
Under 5 Feddans	2,642	2,182	2,920	2,040
5- 10 Feddans	79	562	79	530
10- 15 Feddans	69	1,291	69	1,300
50-100 Feddans	6	429	11	630
100-200 Feddans	3	437	5	500*
Over 200 Feddans	2	1,117	—	—

* Applies to estates of exactly 100 Feddans

Source : National Bank of Egypt. Econ. B., No. 3, 1961.

Third : The re-distribution of income.

A new general income tax was to replace the older one by which a ceiling was imposed on incomes. The following table compares the tax system before and after this —

Before Amendment		After Amendment	
Income Bracket £.E.	Rate %	Income Bracket £.E.	Rate %
Up to 1000	Exempted	Up to 1000	Exempted
1000- 2000	8	1000- 2000	8
2000- 3000	10	2000- 3000	10
3000- 4000	15	3000- 4000	15
4000- 5000	20	4000- 5000	25
5000- 8000	30	5000- 6000	35
8000-11000	40	6000- 7000	45
11000-15000	50	7000- 8000	55
15000-20000	60	8000- 9000	65
20000-30000	70	9000-10000	75
Over 30000		Over 10000	90

Source : National Bank of Egypt, Econ. B., Vol. XIV. 1961, p. 275.

only to publicly-owned companies. Private contracting companies, however, were permitted to qualify as 'public' by surrendering to Government at least 50 % of their capital.

By August 1963 all companies which were partly nationalized were now completely nationalized and the Minister of Transport announced the nationalization of 43 transport firms. ⁽¹⁾ Compensation to private owners was to be paid in 15-years State Bonds. The total value of shares affected was estimated at £E 134 ⁽²⁾ M.

The reasons for these further nationalizations were explained by the Minister of Industry ⁽³⁾ :—

1. a) The private sector was lagging behind the public sector in production and employment, this threatened the implementation of the national plan; and.

b) the public sector was growing at a rate of 19% per annum while the private sector was growing at only 8%.

Second : The expansion of private ownership of cultivated land.

For this purpose, the amount of land that could be individually owned was further limited to 100 feddans and farmers were exempted from paying half the price of the land distributed to them under the Agrarian Reform Act of 1952. They were also freed from paying interest on the instalments, which became the responsibility of the State. This second Agrarian Reform Act completed the distribution of over 800000 feddans amongst a quarter of a million families ⁽⁴⁾. The following table shows the position of land ownership after the announcement of the two Agrarian Reform Acts;

1) Al Ahram : 13th August 1963.

2) Ibid.

3) Ibid.

4) National Bank of Egypt : Econ. B. Vol. XIV, 1961, pp. 278-9.

into the public sector in order to increase resources for financing the enormous expenditure on economic development » ⁽¹⁾

On the same month, industrial empire of Egypt's richest single industrialist, Abboud Pacha, was dissolved.

On July 1961, President Nasser announced the socialist laws, which in our judgement, aimed at the following ⁽²⁾ :—

First : The establishment of a strong public sector in industry.

For this purpose the following changes were made :—

1 — All Banks and Insurance companies and 50 of the most active companies in industry were completely nationalized. Their shares were converted into 15-years State Bonds negotiable on the Stock Exchange and redeemable wholly or partly after ten years. The market value of these firms was estimated at £E. 52 M, of which £E. 12.5 M. belonged to foreigners. ⁽³⁾

2 — Government was to participate on the capital of 84 companies engaged in industry and construction. The Government share was to be no less than 50 % of their capital. Shares affected by this measure amounted to £E. 33 M of which 28.2% belonged to foreigners. ⁽⁴⁾

3 — Government published the list of 145 companies in none of which was an individual allowed to more than 10000 £E worth of shares. The excess shares were to be transferred to the State and compensation was to be paid in 15-years State Bonds. The estimated market value of these shares was £ 137 M, of which 10.7% belonged to foreigners. ⁽⁴⁾

4 — Government provided that public building or construction contracts exceeding £E 30000 in value were to be awarded

1) National Bank of Egypt : Econ. B., Vol. XIV, no. 2, 1961.

2) The Socialist Laws : published by Department of Information, Cairo 1961.

3) Al Ahram : 9th February 1962

4) Al Ahram : Ibid.

tration of power" any misuse of which "would have a destructive effect on the economy ». ⁽¹⁾

The beginning of the end for private big business seemed very near, the Government stated that ; « the Regime cannot allow abuse of freedom of ownership », and that « attempts to secure cooperation from privileged business group had failed ». ⁽²⁾

On June 1960, Government acquired full control of raw cotton trade by the following measures ⁽³⁾ :—

1 — The indefinite suspension of the Alexandria Cotton market.

2 — The provision that the public sector should participate in the cotton trade by holding at least 50% of the capital of all institutions engaged in exporting raw cotton.

3 — The amalgamation of the smaller institutions engaged in the export of cotton into a number of bigger firms.

4 — The designation of Egyptian cotton commission as the only authority through which the trade in and export of raw cotton should be channeled.

On the 4th July, Government announced that import trade would be confined to the public sector, with a few minor exceptions. The National Bank of Egypt commented on this measure in the following words : «The reasons are obvious to anyone who had followed the economic development of this region in the last few years. The inclination towards an extensive planning of the economy, together with a traditional deficit in the balance of trade, increased the strain on foreign currencies. A system of priorities was necessary to control imports with a view to rectify the balance of trade and to channel the profits of foreign trade

1) Budget Report, 1960, p. 89.

2) Egyptian Economic & Political Review : April 1960, pp. 17-19.

3) National Bank of Egypt : Econ. B., No. 2 1961.

7 — Public Enterprise & Socialism

During 1960 a series of nationalizations took place in Egypt. These started on February 1960 with the nationalization of the National Bank of Egypt. ⁽¹⁾ Already, partly-publicly-owned, all the shares of this Bank were now brought into the public sector. The private shares were converted into Government Bonds redeemable over twelve years and bearing 5 % interest. The conversion price was equal to the closing price of the shares at Cairo Stock Exchange on the day of nationalization. ⁽²⁾

Commenting on the nationalization of the Bank, the Bank itself said; "The National Bank of Egypt has for long maintained close relations with the Government in the interest of co-ordination of central banking policy with other sectors of economic policy. In this respect the significance of nationalization merely consists in the formalization of the firmly established tradition of full and mutual co-operation between the Bank and Government". ⁽³⁾ On the same day, Bank Misr was nationalized, its shares being converted into 5% State Bonds of 12 years. ⁽⁴⁾ The nominal value of these Bonds was fixed at £E 22.7, based on the closing price ⁽⁵⁾ of the Bank's shares on the Stock Exchange on the day of nationalization. The Bank was to continue as a joint-stock company.

The Minister of Economy gave two explanations for the nationalization of Egypt's oldest and by far largest private enterprise. The first was that the Bank was heavily indebted to the Government ⁽⁶⁾ : the second that it represented a « huge concen-

1) Decree Law no. 40 : 1960.

2) Bank of Industry : Annual Report of 1960.

3) National Bank of Egypt : Econ. B.m. no. 1. 1960, p. 3.

4) Decree Law no. 39 of 1960.

5) The assets of the Bank at the time were estimated at £E 110 M almost one-third of the total assets of all commercial banks in Egypt (**The Bank Misr Annual Report of 1960**). These included great shares in the capital of 27 Misr companies whose capital at the time of nationalization was some £E 20. M. (**National Bank of Egypt, econ. B.m no. 1 1960, pp. 33-4**).

6) Al Ahram : 12th December 1960.

£E 103 M ⁽¹⁾. On the savings side, figures are very contradictory, but the N.P.C. estimated at £E 71 M in 1958 and in 1959/60 at £E 111 M ⁽²⁾.

There is evidence moreover, that business had not responded favourably to Government policies, partly for reasons concerned with Agrarian Reform, ⁽³⁾ as we have already seen, and partly for other reasons.

One was the increase in public interference in the economy, which undermined business confidence to such an extent that hoarding ⁽⁴⁾ money and smuggling it abroad became more and more common.

Another was the departure of foreign technicians and managers after 1956.

A third was the fact that post-1957 investments were largely in industries of a different type from those familiar to Egyptian business men.

Fourthly, the ambitious goals of the plan required a tighter public control of the economy and made the co-operation between the public and private sectors very difficult, especially as there was no adequate Machinery to ensure it and as there had been no proper consultation between the two in drawing up the planned projects.

1) N.P.C. : Memo No. 40 A.

2) N.P.C. : Memo No. 451.

3) See Section III.

4) Industrial Bank : 1960 Report,

greater part of the means of production would continue to be privately owned; but in which the State would provide the bulk of new investments.

The plan involved the investment of some £E 1700 M of which 23.1% was for agriculture, 34.1% for industry and Power, 16% for transport and communications and the remainder for housing and services ⁽¹⁾.

Local finance was to be responsible for 65% of these investments and foreign exchange for the rest. Thus, savings had to rise, to 21% of national income by 1965 against the previous figures of 11% in the 1950's.

Private sources were to be responsible for 70% of total savings and the private sector was to contribute some £E 56 M worth of investments in the first year of the plan out of the total local finance of £E 170 M and by some £E 61 M ⁽²⁾ during the second year of the plan; over the five years the private sector was to provide 11% ⁽³⁾. In other words, the private sector was entrusted with a major role in the implementation of the plan. This explains the warning given by the Vice President to private business that « unless it responds very adequately to the directives of the plan, the State may be forced to take other steps to ensure the fulfilment of the country's best means for development, the plan » ⁽⁴⁾.

But could the private sector fulfil these 'directives' ?

In considering these questions we must remember that the rate of capital formation in the private sector had decreased from £E. 113 M before 1952 to an average of £E 77 M between 1956. Although it recovered after 1957, it nevertheless, failed to reach the pre-1952 level. In 1958 net investment in the private sector was estimated at £E. 90 M and in 1959 at some

1) Ibid.

2) Al Ahram : 11th November 1961.

3) Draft of the Plan.

4) Statement by the Vice President, July 1960 : in presentation of the plan objects to the members of the National Union.. p. 130.

by a Minister of National Planning, was established to draw up a national plan for ten years. Soon after its establishment, the Committee invited representatives of private and public bodies to participate in the examination of various possible projects for economic development. 60 Committees consisting of representatives of these bodies, as well as staff of the National planning Committee, were established and it was claimed that these Committees fully represented private business⁽¹⁾. However, most of the 'private sector' representatives were from companies controlled by the E.D.O.

The National Planning Committee after examination of various possible projects, estimated that it would be possible to double the national income in 20 years⁽²⁾. This the Committee pointed out would permit the achievement of an average growth-rate of 3.5% against a rate of 2.5% in the 1950's. The Government, however, decided that it would be possible to aim at doubling the national income in ten years, which implied a 7.2% annual growth⁽³⁾. This as Charles Issawi considered it was not impossible, but required greater effort and full control of the movement of the economy⁽⁴⁾.

In 1959 the national plan was announced amid a Government-backed campaign in the National Press informing the public of « this great national means of development⁽⁵⁾ ».

The social framework of the plan was one in which the

-
- 1) Dr. I.H. Abdel Rahman and Dr. N. Delf : «Social aspects of development planning » — Memo 76, I.N.P., Cairo.
 - 2) Dr. M. Iman : « Preparation of the general framework of the national plan » — Memo 201, I.N.P., Cairo 1962.
 - 3) U.A.R. Year Book : 1959, p. 32. Dr. Kaisouny, the Minister of the Economy said; «since the population is presently growing at a rate of 2.5% per annum, population after twenty years would have grown by about 64%. If income has only doubled, per capita income would therefore, exceed its present level by less than 1/4 **Budget Report of 1959/60**, p.49.
 - 4) His «Egypt in Revolution» — op. cit., p. 70.
 - 5) Draft of the plan : Cairo, 1960.

vices⁽¹⁾. In addition, five committees were established for mining, engineering, chemicals, textiles and trade, each of which included representatives of the main six departments and was headed by a director. Thus, while a rigid form of civil service organization was avoided, the E.D.O. maintained continuous contacts with the companies under its authority. However, the E.D.O. was conscious of the importance of promoting a business spirit, in its companies and it claimed to have achieved this by «the wise choice of managers of companies whose knowledge of their jobs would require the very minimum interference in their affairs by the E.D.O.»⁽²⁾.

Although information about E.D.O. representations on the boards of its companies is deficient, an examination of the names of the E.D.O. representatives shows that:—

1. — In all companies except six the Chairman of the board of directors were chosen from among the E.D.O. representatives on the board; and,

2. — most of the organization's representatives came from Government, from public authorities (such as the Production Council or the companies which were established by it) and the Universities, while a smaller number came from business.

In 1958, Government decided to establish a Planning Council to provide overall co-ordination for programmes of development. This Council was headed by the President of the Republic and included all Ministers and later it was called the Higher Council of Planning, mainly concerned with the giving of general directives on plans of development as well as the approval of such plans in their final forms⁽³⁾.

Then, in 1959, a National Committee for Planning headed

1) E.D.O.'s 1957 and 1958 Annual Reports.

2) E.D.O.'s Annual Report for 1960.

3) M.T. Ramzy: «The organizational and administrative aspects of development planning» — I.P.A., Cairo 1961.

companies, to participate in existing ones, to increase or decrease the capital of any of its companies, and to wind them up. It was authorised to sell shares in its companies or purchase shares in other companies, and borrow from the Treasury or the commercial banks.

This first Egyptian legislation on public enterprise, however, did not confer complete independence on the E.D.O. It was brought under the authority of both the State Accountancy Commission and the Administrative Investigation Board. Its subsidiary companies, however, retained their joint-stock status.

The relationship between the E.D.O. and Government was very close. The E.D.O. Board was appointed by a Presidential Decree for unlimited period of time and was directly responsible to the President. The first board consisted of 9 members, including the chairman⁽¹⁾, who was a member of the Military Council. The other members were all part-timers except the General Manager, who was a junior member of the Military junta⁽²⁾. The seven part-timers were a Minister, 3 senior civil servants two public officials and a business man⁽³⁾. This board structure remained until 1959, when the Minister of Economy, Dr. Kaysouni resumed the Chairmanship⁽⁴⁾. All members apart from the General Manager became part-timers and the latter was given full managerial responsibilities. The total number of the board members was increased to 13. Apart from the Chairman and General Manager, there were five Ministers, 4 senior civil servants, 1 public official and one business man⁽⁵⁾. Thus, the connection between the E.D.O. and Government was greatly strengthened.

Below the Board, there were six functional departments in direct contact with companies, viz : Technical, economic, accountancy, financial, legal and personnel and general ser-

1) E.D.O.'s 1959 Annual Report.

2) E.D.O.'s 1957 and 1958 Annual Reports.

3) *Ibid*.

4) E.D.O.'s 1957 Annual Report. Also reports for 1958 and 1959.

5) E.D.O.'s 1959 Annual Report.

6. — The Emergence of Public enterprise

In its first report (1956/57) the E.D.O. estimated its investments at just over £E 52 M ⁽¹⁾. These were distributed among Banks (some £E 8.9 M) Insurance companies (some £E 657.000), Mining and Petroleum (some £E 5.4 M) Manufacturing Industries (some £E 31 M), Trade and Transport (some 5.3 M), and Rehabilitation and Agriculture (some £E 100.000 ⁽²⁾). The remaining investments were distributed among some miner shares in other companies. Of all the companies under its control, nine of the total 49 were totally owned by the E.D.O.; the remaining companies were mixed ownership in which its share varied from less than 25% to 99%. In a sense therefore, Government remained committed to private business which it was now taking into public partnership. The terms of this partnership required definition and a new legislation was passed for this purpose.

Law No. 20, which established the legal status of the E.D.O. gave it powers over any company in which public share was bigger than 25%. Such powers included :—

1. — Powers to determine the investment policy of the company;

2. — powers to supervise and control all the decisions of the Board of Directors through representation in these boards by a number of members proportional to the E.D.O.'s share in the company's capital (with a minimum of two);

3. — powers to appoint or to confirm the appointment of the Chairman and senior managers; and,

4. — powers to veto any decision of a company's Board (unless such decision was confirmed by the General Assembly or by a two-thirds majority of the Board).

This law also gave the E.D.O. powers to establish new

1) E.D.O. Annual Report of 1956/57.

2) Ibid.

Council), Government established a new holding agency, the Economic Development Organization (E.D.O.)⁽¹⁾. The assets thus vested in the E.D.O. were estimated at £E 22 M distributed amongst companies whose total capital was estimated at £E. 50. M⁽²⁾. The E.D.O. also took over Government shares in previously-established or newly-established companies to a total of over £E. 30 M⁽³⁾. In sum, the Organization's capital amounted to about £E 52 M. of which 42% was the result of «Egyptianization», and the remainder of previous Government participation in industry. The purposes of the E.D.O. were thus stated⁽⁴⁾ :

1. — To achieve the best co-ordination and direction of public investments; and,

2. — to help the Government offset the economic difficulties arising from the blocking of Egypt's foreign exchange in Britain, and the U.S.A.⁽⁵⁾.

By the establishment of the E.D.O. Government became more directly engaged in business and was in possession of a considerable share of the economy. As a matter of fact the real value of the E.D.O. shares was far more than their nominal value upon which compensation was paid⁽⁶⁾. Furthermore, the Egyptianized companies were among the most efficiently operated and economically important firms of the country.

Thus, the Suez crisis greatly increased Government participation in industry. The whole economy in fact had assumed a distinctly socialist appearance.

1) E.D.O. Annual Report of 1957

2) Kamal El Din Sidky : op. cit. p. 170.

3) Ibid : p. 172.

4) E.D.O.'s 1957 Annual Report.

5) Sir Reader Bullard : pp. 226-8.

6) Sidky : El Bonok El Misreya, pp. 171 - 3.

The increase in Soviet loans meant that Egypt's supply of capital increased and that this increase was channeled mainly through the Government. These loans, moreover, were to be used for establishment of new industries of a type unfamiliar to Egyptian private business.

Egyptian business was traditionally concerned with light industries, specially textiles, but most of the Soviet loans were to be used for heavy industry and power.

The increase in Egypt's dependence upon Soviet trade meant that her economic policy became more firmly directed by Government. This is obvious as far as cotton exports were concerned. Previously, Egyptian cotton had been sold to individual firms in Europe by private Egyptian firms under very modest Government supervision. The new arrangements, by which cotton was to be sold to the Governments of the Soviet Bloc, meant that these firms had lost most of their bargaining power. Hence, eventually Egypt's most important commodity had to be brought under complete Government's control.

These changes clearly meant an increase in the extent of public effort and public management.

A second effect of the Suez crisis was the Egyptianization of all Anglo-French investments in Egypt. These were concentrated in some of Egypt's most efficient companies in insurance, banking, commerce and industry ⁽¹⁾. A total of some 24 companies, 6 of which were totally owned by Anglo-French investors and the remaining 18 were of mixed ownership⁽²⁾. The Government decided to nationalize the greater part of their assets, over 87% of them was transferred to public ownership, and the remaining 13% being sold to Egyptian investors⁽³⁾.

To control these nationalized assets together with existing Government investments (mostly effected by the Production

1) Economic Development Organization : Annual Report of 1957.

2) Kamal El Din Sidky: «El Bonok El Misreya» — op. cit. p. 174.

3) National Bank of Egypt: Econ. B. Vol. XIII, No. 2, 1957, pp. 178 - 9.

What stands above all, from this table is the emergence of the Soviet Bloc as a major donor. The Soviet Union alone undertook to finance the High Dam requirements of foreign exchange and together with the Soviet Bloc offered Egypt other credit facilities ⁽¹⁾.

Most of the Soviet Bloc loans were given to Government to enable it to carry out its industrialization programmes and it was estimated that 62% of these loans were directed to power projects, 11% to steel products, 8% for machinery, 6% to light industry and 3% to petroleum ⁽²⁾. To offset the decrease in the exports of cotton to Western Countries, the Soviet Union also stepped in. In 1958/59 it imported 67% of the total cotton crop as compared with only 15% in 1952/53 ⁽³⁾. This increased the role of the Soviet Union in Egypt's trading relations, as the following table demonstrates :—

Direction of Foreign Trade from 1938 to 1960.

	% of the total					
	1938		1950		1960	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
The Soviet	11%	10%	7%	1%	28%	51%
U.K. and Sterling :	23%	32%	19%	22%	6%	3%
W. Europe :	40%	36%	36%	35%	18%	5%
U.S.A.	7%	2%	6%	9%	18%	5%
Others :	19%	20%	32%	33%	30%	36%

Sources : Annual Statistics, Summary of Foreign Trade.

These changes involved a great increase in the role of the public sector which was not accompanied by any increase in private investments. They also had a profound political and administrative consequences.

- 1) Under Developed countries : Average of net International flow of long-term capital and official donations by country, 1960.
- 2) Reported in Al Ahram Al Iktisady : 15th May 1964.
- 3) Talat Adib Abdel Malek : «Some Aspects of Egypt's control of foreign trade since 1943» — A thesis, London University, 1961.

would jointly provide 70 M U.S. Dollars and Egypt the equivalent of 900 M U.S. Dollars in local services and utilities ⁽¹⁾.

Suddenly, in the summer of 1956, the U.S.A. Government announced its refusal to finance the High Dam and Britain and the International Bank followed it. The Military Government answered by nationalizing the Suez Canal. The purpose of the nationalization, as announced by President Nasser, was to provide alternative means of financing the High Dam. The immediate consequence was the Suez War. *As far as this study is concerned, this great crisis led two important changes in Government's approach to the process of economic development.*

The first was the direct consequence of Egypt's new position in International affairs. After the Suez crisis, private investments coming to Egypt declined greatly. Between 1956 and 1961 their total was no more than £E 3.5 M. 80% of which was absorbed by the petroleum industry⁽²⁾.

However, Government-to-Government loans and grants increased greatly as the following table demonstrate : —

**Government-to-Government Loans
and Grants**

Country or/ and Block	1952/1956		1957/1960	
	Loans	Grants	Loans	Grants
<i>The U.S.A.</i>	6.5 M	220.000	—	45 M
<i>The U.S.S.R.</i>	—	—	113 M	—
<i>All the Soviet Block* :</i>	—	—	217 M	—
<i>All Western Countries**</i>	—	—	206 M	—

* Including the Soviet Union.

**Excluding the U.S.A. mainly W. Germany, Italy and Japan.

Sources : The Budget project of the five-year. Cairo 1961, U.A.R. Year Book for 1961, Underdeveloped Countries; average of net International flow of long-term capital and official donations ,op. cit., 1960.

- 1) For detailed Political study of the Suez crisis : Childer's **Road to Suez**, op. cit. specially chapters vii, viii, ix, x and xiv.
- 2) Reported in Al Ahram : 26th November, 1961.

the steel factory and the fertilisers factory ⁽¹⁾. Private industry showed no clear signs of any response to Government's encouragement and the capital released from land was absorbed mainly in urban construction, whose share in total private investment reached 78.3% in 1954 and 80.7% in 1955⁽²⁾ against 13.3% and 14% for industry in the same years.

The response of foreign private capital was no better. Up to 1955 only 2 M U.S. Dollars were brought into the country, of which 90% was absorbed into the petroleum industry ⁽³⁾. Assistance to Egypt by foreign Governments also greatly decreased ⁽⁴⁾.

What were the reasons for this failure ?

Firstly, the Behaviour and stricture of the Egyptian bureaucracy remained unchanged. Secondly, Egypt was still involved in political crisis. Thirdly, the expropriation of the landlords estates constituted a disincentive to new investment, particularly in the less familiar fields (e.g. steel and engineering).

Nevertheless, it was not these factors which were responsible for the *Government change of policy after 1956*. It was the Suez crisis which opened up a new perspective. How this happened must now be examined.

The official estimated cost of the High Dam project was put at £E 415 M, of which 35% had to be in foreign currency, for the import of construction and power equipment. The Egyptian Government approached the International Bank, the U.S.A. and the U.K. to secure these foreign funds. In February 1956, an agreement was reached. The International Bank was to provide 200 M U.S. on condition that the U.S.A. and the U.K.

1) The Production Council : Annual Report 1955.

2) U.N. Economic Development in the Middle East : 1955/56, p. 26.

3) U.N. Economic Development in the Middle East : 1955, p. 25.

4) Economic Assistance to the less developed countries, a report by the U.N. Secretary General to the Economic and Social Council, 1961.

(thus it specified that companies should state very clearly their purposes).

Finally, the Minister of Finance was empowered to advance to the Bank of Industry a sum of £E 1 M, to be used for industrial lending ⁽¹⁾.

The Bank was thus able to authorise loans to industry which amounted to over £E 2 M in 1955 as compared with a total of just over £E. 1.5 M over the preceeding four years⁽²⁾.

What sort of response to these measures came from private and foreign investors ? It is very difficult to say as the 1956 crisis intervened. Some evidence, however, is provided by the United Nations, which gave the following estimates of gross and private investments in that period.

**Gross and Private Investments.
1950 to 1956**

	£E M						
	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
Total Gross Investment	115	118	143	116	135	122	110
Gross private Investment	112	83	103	64	57	54	39
Gross public Investment	22	25	29	34	53	62	66
Changes in Stock	19	8	18	18	25	6	5

Source : U.N. Econ. Development in the Middle East, 1956/57, p. 7.

This table demonstrates that there was no clear trend in total investments, a clear decline in private investments and an upward tendency in public investments.

Most public investments were channeled through the Production Council and were mainly absorbed in two projects, i.e.,

1) Law No. 561 of 1955.

2) The Bank of Industry annual report of 1955. Also U.N. Economic Developments in the Middle East, 1945/54, p. 31.

abundant hydro-electric power⁽¹⁾. The Council decided to concentrate Egypt's energies and resources on the project⁽²⁾; and for this purpose brought in International experts to do the surveying. Government, for its part started negotiations with Western Governments and the International Bank for financial help.

The Production Council also initiated some new projects such as the iron and steel factory and the fertilisers factory, in co-operation with local and foreign capital, while the Government passed laws to facilitate the investment in industry of both Egyptian and overseas funds.

In April 1953, law No. 156 on the investment of foreign capital was passed. It permitted the transfer abroad of profits up to an annual limit of 10% of the total. It also permitted the transfer of the whole capital, within five years of the date of investment, at the rate of one fifth annually. In 1954, this law was further liberalised by permitting the transfer of all profits and the whole capital within five years. In the same year law No. 430 gave tax exemption for investments (foreign and local) in industry for five years. Law No. 138 of 1947 was amended to enable the participation of foreign capital and foreign management in Egyptian joint-stock companies.

In February, 1954, Law No. 26 modernised the legal status of joint-stock companies. Among its important objects were :-

1 — to increase the stability of companies (thus it stipulated that at least 10% of annual profits be placed in reserve).

2 — to clarify the board members and give clearer responsibilities thus, it specified that board members should not exceed seven, all of whom should have functional responsibilities); and,

3. — to clarify the functions of the companies themselves

1) Ibid : p. 19.

2) Ibid : p. 18.

Major Projects of the Production Council

Projects	£.E. M Estimated Cost
i. <i>Irrigation & Agricultural Development</i> <i>including land reclamation :</i>	
a) Aswan High Dam Construction & auxiliary works	138
b) Other	31
ii. <i>Hydro-electric development :</i>	
a) Aswan power station	27
b) High Dam power	71
iii. <i>Communications including</i> <i>telecommunications, docks and harbours :</i>	85
iv. <i>Industrial development :</i>	41
TOTAL	393

Sources : Board of Trade Mission to Egypt, Ethiopia and the Sudan, 1955,
p. 15.

Of these projects, the High Dam had first priority⁽¹⁾. The prospective advantages of this project included an increase in cultivated area by about 1.3 M acres, the provision of sufficient water for rice cultivation, the conversion of some 0.7 M acres into perennial irrigation, a guaranteed flow of water at all times, improved drainage through the lowering of underground water table during the flood period, a guarantee of discharge necessary to ensure navigation below the Dam throughout the year, and

1) U.K. Board of Trade Mission; op. cit., p. 18.

based mainly upon the conception that because the U.S.A. « imperialist » happened to support land reform, there must necessarily be something wrong with it.

They went as far as to condemn the whole reform as a 'step' to distract the masses from the real causes of their troubles. Thus, they found that they had added the Military Government to their traditional enemies, the political parties. They demanded immediate 'democracy' and the return of the army to its barracks.

5 — The Changing Methods of Development.

From 1953/54 to 1956/57 Government saw its role as gap-filler and stimulator of development.

« We are not socialist », said Gamal Salem; « I think our economy can only prosper under free enterprise⁽¹⁾ ». But the Government, however devoted to free enterprise it might be, at least had to do something to fill the gaps. For this end, a Production Council was established as a public agency with autonomous status directly attached to the Military Cabinet⁽²⁾, and with powers to promote, study and where necessary, execute projects for industrial and agricultural expansion, and to take the necessary steps to encourage industrial investment. This was followed by the establishment of another public agency, i.e. the Services Council, to « co-ordinate the activities of Ministerial and public bodies engaged in providing public services and to prepare schemes for the promotion of such services⁽³⁾ ».

The Production Council drew up a programme which involved the expenditure of between £.E. 400 M and £.E. 500 M over ten years, of which 40% would be in foreign exchange. The following table demonstrates the major projects involved in this ten years programme : -

1) Reported in « Bourse Egyptienne », 26th January, 1954. Also statements by Dr. A. El Kaisouny, reported in the same newspaper on 15th, and 20th December, 1954.

2) Law 213 of 1953.

3) Law 393 of 1953.

ment, i.e. the tendency to invest large amounts of money in land;

2 — to increase the purchasing power of the community;

3 — to enable the investment of new funds in industry by making the Bonds issued for compensation negotiable.

The Act's political and social aims were explicitly stated by certain members of the Military Government. Politically, it aimed at « abolition of agricultural feudalism in order to abolish political feudalism⁽¹⁾ ». Socially, it aimed at establishing a « new class of small landlords⁽²⁾ ».

As Miss Doreen Warriner has said : « The intention of the reform was to remove the wealthy families from their dominating position in the life of the country⁽³⁾ » — a position never previously challenged.

The announcement of this Act was not received favourably by the political parties — not even by the Egyptian Communists. The traditional parties could not believe that the wealth of the Egyptian ' Pachas ' could be taken from them by a « bunch of army officers ». They supported the nationalist movement in its anti-imperialist slogans, but when the movement adopted policies contrary to their interest they opposed it. The new Prime Minister, Ali Maher Pacha, supported by the political parties, tried to delay the execution of the Act, under the pretext of studying the experience of other countries in land reform before authorising its execution⁽⁴⁾.

As for the Egyptian Communists, their opposition was

1) Statement by Mr. Hussein Chafey; reported in Al Ahram, 29th April, 1953.

2) Reported in Al Ahram, 4th September, 1954.

3) See : « Land Reform and Economic Development in the Middle East » — London 1963, pp. 14 - 15.

4) Doreen Warriner : « Land Reform in Egypt and its Repercussions » — International Affairs, Vol. XXIV, 1953.

or programme of action⁽¹⁾, but merely with a nationally felt desire to help ' the country out of its crisis ' and to transfer power to the hands of ' men in whose ability, integrity and patriotism the people could have complete confidence⁽²⁾.

However, once in power they realised that the situation had reached a stage when drastic measures of economic and social reform had become necessary. And to this end, the Military Government took in hand the question of land reform.

The Agrarian Reform Act which was announced in December 1952⁽³⁾, limited agricultural ownership with certain exceptions (including desert and land under reclamation) to a maximum of 200 Feddans. This involved the estates of just over 2,000 landlords which amounted to some 20.3% of the total cultivated land⁽⁴⁾. Landlords were permitted to transfer 100 Feddans to their children not more than 50 to each — and to sell lots of 5 Feddans to any farmers owning less than one feddan. The rest was to be distributed in lots of 2 to 5 among landless peasants and labourers, who were to pay the State in instalments over 30 years. Landlords were to receive compensation in 3% State Bond, the amount being based upon the 1952 tax assessments.

The Mohamed Ali family's land was to be expropriated totally and without compensation.

The economic aims of this Act were explained as follows⁽⁵⁾ :

1 — To eliminate one major obstacle to economic develop-

1) P.J. Vitkiotis : « The Egyptian Army in politics » — 1961.

2) Announcement by the Military Government on their first day in power : reported in Al Ahram, 24th July, 1952.

3) Decree Act No. 178, 1952.

4) National Bank of Egypt, econ. B., 1952. The Bank estimated that 71% of all landowners in Egypt owned one or less feddan each and thus accounted for nearly 12% of the total cultivated land, another 22% of landowners owned less than 5 feddans each and accounted for another 22% of total cultivated land.

5) Explanatory note of the Agrarian Reform Act.

who found that thirty of the large landowning families between 1942 and 1950 provided more than one member for each family to the two houses of the Egyptian parliament⁽¹⁾. Furthermore, of these thirty families eighteen provided Cabinet Ministers. Similarly, a large number of the Prime Ministers of this period had firm ties with these eighteen families. Nahas Pacha, the leader of the Wafdist Party (the largest political party), married with El Wakil Family; Ali Maher Pacha, another party leader and more than once a Prime Minister, married with the Fuda family, while Hilaly Pacha who also occupied the premiership several times married with Amr family.

Finally, the Egyptian Monarchy itself which was far from neutral ' in politics ', was the largest landowner in the country.

It would, of course, be untrue to suggest that all the political leaders were ' conservatives ' or ' reactionaries '. Nevertheless, in explaining the indifferent attitude of Government towards industry, the structure and nature of the political leadership must play an important part; for any serious attempts at economic development involved the adaptation of policies which would inevitably undermine the social basis upon which the power of that leadership depended.

4 — Political and Social Change.

In July 1952, the army revolted and assumed complete authority⁽²⁾. The army revolt started without any definite ideology

1) Ibid.

2) The existing political framework permitted no other means of changing power; « the purported Parliamentary system was mysteriously largely if not entirely alienated from the public, shamelessly manipulated to provide a colour of legality by a narrow ambitious and selfish oligarchy ». S.E. Finer : « The man on horseback » — 1962, p. 117.

Also; « of all groups in Middle Eastern society, the army officers have had the longest and most intensive exposure to Western influence, and have the most vital professional interest in modernisation and reform ». cf Bernard Lewis: « The Middle East and the West » — op. cit., p. 50.

under foreign occupation. The political controversy is one explanation of the Government's inadequate policy for industry. A more important one is to be found in the *structure of political power*.

As Mr. Childers pointed out, the leading political elite of the country were 'nationalists', but conservatives in socio-economic affairs... « conservatives in the true sense that would alter the fundamental structure of the country⁽¹⁾ ». Up to 1950, the Egyptian Government was a poor Government, burdened by huge national and foreign debts. Its revenues came mainly from taxes and duties which were insufficient to enable it to do anything of importance. However, up to 1950 agricultural profits (except that made by joint-stock companies) were totally exempted from taxes, while taxes on the rental of cultivated land which had been fixed at 10% in 1933, were reduced to 8% in 1942⁽²⁾. Simultaneously, taxes on industrial profits, dividends and interests, fixed at 7% in 1933, were increased in 1942 to 12%, in 1951 to 14%, in 1950 to 16% and in 1952 to 17%⁽³⁾.

These facts strongly suggest that Egyptian Government dominated by the interest of the landed aristocracy was reluctant to take the fiscal measures necessary for the development of industry. This is confirmed by the fact that none of the political parties ever adopted policies aimed at breaking up the large estates⁽⁴⁾. The domination of Egyptian Government by the big landlords was embodied in the country's Constitution, which limited membership to the upper house of Parliament to those who paid taxes on land of at least £.E. 150. Since land taxation was from £.E. 0.9 to £.E. 0.8 per feddan, it followed that only landlords, owning at least 150 feddans were eligible for membership. The relations between the political parties leadership and the landed aristocracy were illustrated by Professor Baer,

1) Road to Suez : op. cit., pp. 67 - 8.

2) Abdel Razek Hassan and Nassouh El Dakak : U.A.R.; some economic features. Also: Hassan Said Salim, *El Marja El Dariba* (the Taxation Reference), 1961.

3) Ibid :

4) Baer: «History of Land Ownership», op. cit. p. 140.

as noticed by Professor Issawi⁽¹⁾, after the War very few foreign investments were brought to the country and most of them were devoted to commerce, finance and petroleum⁽²⁾. Even if the foreign investor had been seriously interested in industry, he would certainly have been stopped by the same obstacles of which local industry complained. These circumstances explain why construction and building monopolised most investments and why industrial profits were invested in land whenever possible⁽³⁾.

Gouvernement then, was required to do many things to aid industry, for example, to improve the efficiency of transportation and communications, to establish a more adequate educational system, to provide administrators and skilled technicians. instead of ' effendi ' types to serve in the bureaucracy and to channel investments towards industrial expansion. It was also required to refrain from certain action, such as haphazard intervention and frequent changes in industrial policy. As however it failed to meet any of these obvious requirements, we must inquire why this was so.

The first reason was that the Government and political parties were too much engaged in political issues to be able to do anything for economic and social development⁽⁴⁾. Political power had become an end in itself, to which the political parties devoted most of their efforts. The Monarchy mainly exploited personal jealousies between party leaders for its own corrupt ends.⁽⁵⁾ Moreover, the whole question of national independence generally complicated the situation. As Professor Lewis has pointed out, it was very difficult to decide when had independence been achieved⁽⁶⁾. To the educated masses and to the politically-minded Egyptians, ' independence ' seemed meaningless as long as there were occupying troops in the country and the Sudan remained

1) Issawi : *Revolution*, op. cit. p. 237.

2) El Gritly : op. cit. p. 35.

3) U.N. *Economic Developments in the Middle East, 1945/54*, op. cit.

4) Sir Reader Bullard : « *The Middle East* » — op. cit. pp. 185-90.

5) *Ibid* :

6) *The Middle East and the West* : op. cit. pp. 58-63.

Complaints against the bureaucracy would appear to be confirmed by the fact that in 1950 the Egyptian bureaucracy was over-staffed, over-regulated and far from being an adequate organ of public policy. In 1951, the Civil Service employed 2.2% of the population, as against 1.3% in Britain, and accounted for at least 35% of total public expenditure, as against only 9% in Britain⁽¹⁾. Furthermore, Government not only had failed to reorganise its apparatus of public administration but tended to exploit the huge number of Civil Servants for party-political purposes⁽²⁾.

In respect of the conditions for industrial expansion, all the three of them were lacking. The local markets of Egypt were limited, due to the extensive concentration of wealth. As few as 7,000 persons owned £.E. 500 M. worth of land, while some 10,000 persons held the bulk of securities and 20,000 persons owned half the buildings of the country⁽³⁾.

The rich upper classes were very quality-conscious and accustomed to foreign products, and it was very difficult to persuade them to purchase what they considered inferior types of locally-produced products. As we have seen, the Government never attempted to impose any restrictions on the foreign purchases of these classes. On the other hand, most the population employed in agriculture, had incomes that barely sufficed for their basic needs.

As far as raw material for industry was concerned, Egypt was and still is, very deficient; but even the few unexploited raw materials could never be provided to local industry unless the Government took some kind of initiative.

As regard foreign investment, we have already noticed that very few foreign firms sought Egyptian participation. Moreover,

1) A.P. Sinker : « Egyptian Personnel Questions » — op. cit. Cairo, 1951, p. 45.

2) Morroe Berger : op. cit.

3) Statement by President Nasser; reported in Al Ahram, December, 1961.

most efficient Egyptian companies, the same authors have commented : « The Misr group companies is more advanced than the majority of Egyptian managements... but they are not prepared to go as far as their counterparts (foreign firms) in formalising procedures, position description, salary and wages administration and management development programmes⁽¹⁾ ».

5 — The fifth feature of Egyptian industry was its strong link with agriculture. Already we have noticed that the Bank Misr companies, the first Egyptian attempts at industry, were directly connected with cotton. Post War industry continued to illustrate this, as textile industry accounted for at least 36% of all industrial employment and food industries for another 35%⁽²⁾.

These features suggest that the *industrial sector of Egypt was in great need of aids to enable it to expand to any position of significance.*

Of the complaints of industry against Government, the following were the most important⁽³⁾.

1 — excessive bureaucratic intervention and multiplicity of administrative organs dealing with industry.

2 — inconsistency of industrial policy, which was subject to frequent changes; and,

3 — excessive taxation of industry.

Of the requirements for industrial development, the following were stressed by a leading Egyptian industrialist⁽⁴⁾ : —

1 — existence of local market;

2 — availability of local raw material;

3 — participation of foreign capital.

1) Ibid.

2) Industrial Census : 1952.

3) National Bank of Egypt : Econ. B., Vol. v., 1952, pp. 11-14.

4) Reported in the Readers' Digest, December, 1947. p. 187.

The post-War features of Egyptian industry were as follows :

1 — Though it was still of minor significance within the economy, it was nevertheless developing as fast as conditions permitted. Although, its share in GNP was just over 10%, Egyptians participations in newly established joint-stock companies had increased from 9% in 1933 to 47% in 1940-45⁽¹⁾. Of Directors of all companies registered in Egypt in 1951 at least 40% were Egyptians⁽²⁾.

2 — The second feature of industry was its scattered nature. The 1952 Census points out the fact that of the 650,000 persons employed in industry, only some 250,000 were to be found in firms numbering 3,400 which employed more than 10 persons. The remaining 400,000 were employed in over 200,000 firms with less than 10 persons each⁽³⁾.

3 — The third feature of the Egyptian industry was the almost complete lack of any direct or indirect Government participation in its capital.

4 — The fourth feature of industry was its lack of efficient entrepreneurs and the backwardness of its managers. As two students of the subject have noted. « The Manager is a dominant individual who extends his personal control over all phases of the business. There is no chartered plan of organisation, no formal procedures for selection and promotion of managerial personnel, no publicised system of wages and salary classification. The status of individuals in the hierarchy is based not so much upon functions as upon the nature of their relations with the owner-manager⁽⁴⁾ ».

In respect of the Bank Misr companies, which were still the

1) Dr. Rached El Barawy : « Haqiqet El Inkilab El Akhir » — (The truth about the Military Coup) Cairo, 1952, p. 65.

2) Issawi : Revolution — op. cit. p. 89.

3) Wages and Employment Census : 1952.

4) Habrison & Ibrahim : op. cit. pp. 65 - 6.

tian cotton was also confronted with drastic competition from other cotton-producing countries, such as the Sudan and the U.S.A.⁽¹⁾. Meanwhile, population increases Egypt dependence upon imports of grains. In 1948, at least 760,000 tons of wheat grains were imported to Egypt as against less than 200,000 tons in 1936 - 39⁽²⁾. Thirdly, the habit of importing more consumer goods for the benefit of the upper classes continued to constitute a burden upon the balance of payments⁽³⁾. Between 1948 and 1952, the trade deficit remained at an annual figure not less than £E. 35 million⁽⁴⁾.

Finally, War expenditure increased the cost of living, as the wholesale price index increased from 100 in 1939 to 330 in 1944⁽⁵⁾.

These were some aspects of the critical post-war situation. The British Board of Trade put Egypt's problems in the following words : « Agriculture alone is no longer sufficient. Population is increasing at the rate of at least 1% annually, while on the other hand the cultivated land is hommed by the desert and owing to the negligible rainfall is limited to what can be irrigated by the waters of the Nile⁽⁶⁾ ».

The Government's lack of appreciation of this situation was shown by its abolition of the protection of the Egyptian industry, which immediately subjected it to the competition of cheaper products and the average profits of joint-stock companies decreased from 21% in 1943 to 14% in 1948⁽⁷⁾. To understand this more fully we must examine : *First : the position and problems of Egyptian industry : Secondly : the attitudes of Government.*

1) National Bank of Egypt : Econ. B., Vol. V No. 1., p. 41.

2) Ibid : pp. 224 - 6.

3) National Bank of Egypt : Econ. B., Vol. V., No. 1., p. 41.

4) Ibid :

5) United Nations : Development of Manufacturing in Egypt, Turkey and Israel, 1958, p. 98.

6) Their 1947 Annual Report on Egypt, op. cit. p. 1.

7) Development of Manufacturing : op. cit. pp. 49 - 50.

long-term loans... and as far as possible we are concentrating on commercial banking functions⁽¹⁾ ».

During the War the large expenditure of the Allied Forces, specially after the establishment of the Middle East Center, gave a considerable stimuli to industry. The Center itself encouraged the establishment of industries to supply the Allied Forces with some of their needs, specially after the defeat of the French fleet in the Mediterranean. Among the new products which were made in Egypt were superphosphate fertilisers, jute sacks, sulphuric acide, cardboard and wrapping paper⁽²⁾. Allied Military expenditure during the War which totaled £E 314 M, helped to accumulate the necessary funds to finance these investments and to make up for the near disappearance of revenues traditionally obtained from cotton sales. Production rose by 138% between 1939 and 1948⁽³⁾.

However, the end of the War brought an end to this industrial boom and faced Egypt with a critical situation. First, the War restrictions on imports decreased the supply of fertilisers and soil exhaustion increased⁽⁴⁾. Also, these restrictions increased the habit of using non-selected seeds amongst the peasants and the quality of their products consequently deteriorated. Secondly, the relaxation of restrictions on cotton acreage after the War led to a sudden shift back to cotton cultivation, thus increasing cotton's share in total cultivated area to its 1939 level of 21%, from its War limit level of 8%⁽⁵⁾. As this was not accompanied by an increase in cotton prices abroad, the earnings of cotton, Egypt's major supplier of income, decreased. Furthermore, after the War the prices of cotton suffered considerable International fluctuations due to a decrease in demand, specially in the British cotton industry, the major buyer of Egyptian cotton⁽⁶⁾. Egypt-

1) Annual report of the Board of Directors of the Bank, 1940.

2) George Kirk « The Middle East in the war » 1955 pp. 189 - 93.
pp. 30 - 2.

3) Central Bank of Egypt, Econ. B. No. 2, 1961.

4) Ibid.

5) U.K. Board of Trade : Annual Report on Egypt. 1947.

6) United Nations : Economic Developments in the Middle East 1945/54

Most foreign firms were subsidiaries of large International Firms such as Socony, Vacuum, Heinkens, Players etc... and they were far more advanced from the organisational and administrative point of view⁽¹⁾. Moreover, they did not provide any facilities for the development of Egyptian managers. «Egyptians never participate in the major policy decisions of these companies and even the filling of jobs of foremen, technicians, administrators and junior managers (is) was mostly from minorities, Armenians, Italians, Greeks, because these minorities traditionally were engaged in trade and commerce and in small industrial enterprise. Furthermore, these minorities were educated in foreign schools and had access to Arabic as well as foreign languages⁽²⁾.

3. — Industry was not attractive to Egyptians because they were accustomed to seek employment in the Government or in agriculture. In 1937 Foreigners Constituted only 1% of the total labour force and 54% of foreigners worked in industry and transport as against 10% of Egyptians, and 22% of foreigners worked in commerce and finance as against 6% of Egyptians and 22% in services against 5% of Egyptians⁽³⁾.

Furthermore, when Bank Misr met its first crisis, Government response had been to halt industrial expansion. The Bank's expansion of industrial loans involved it in a critical situation. Just after the beginning of the second World War, it was unable to meet demands for cash. Government intervened and inspected the accounts of the Bank, which revealed a deficit of £.E. 4 M.⁽⁴⁾. Accordingly, it lent the Bank £.E. 2 M. to meet its difficulties and appointed a representative on the Board of Directors of the Bank to ensure that the Bank pursued no 'adventurous' policy until it had met its obligations⁽⁵⁾. This persuaded the Bank to change its policy towards industry. As the Board of Directors of the Bank reported, «We no longer offer

1) Habrison and Ibrahim : op. cit. p. 55.

2) Ibid.

3) The 1939 Census of Population, Cairo 1939.

4) Kamal El Din Sidky : op. cit.

5) Law No. 40 of 1940 and its explanatory Note.

of £E. 80,000. By 1927 it had increased its capital to £E. 2 M. and the number of its shareholders to 10,000, a number that subsequently remained stable. When it increased its capital, in 1955 to £E 3 M, these 10,000 shareholders were the only beneficiaries⁽¹⁾.

3. — The Bank Misr companies were uniform in their organizational structures. Each company was under close control by the Bank and had a board of director and a general manager. In general, «although by the standards of advanced countries, these organizations might be considered underdeveloped, particularly in the staff departments, they were very advanced for Egypt»⁽²⁾.

Bank Misr and its companies were the largest Egyptian-owned and Egyptian-managed enterprises in the country, but they failed to achieve any considerable industrial expansion, Industry in fact, was responsible for only 8% of GNP before the second World War⁽³⁾. This can be explained by the following factors :—

1. — Bank Misr did not produce any industrial, managerial or commercial challenge to the landed aristocracy. The landed elite had set the pace and form of Egyptian society for so long that those Egyptians rising through industry and commerce tended to become satellites of the aristocracy⁽⁴⁾.

2. — Bank Misr activities were inferior both in size and ability to those of foreign firms. In the 1930's the total Egyptian share in joint-stock companies amounted to 9% only⁽⁵⁾.

1) Ibid.

2) Habrison and Ibrahim : *Human Resources for Egyptian Enterprise* — 1958, p. 47.

3) Issawi : *Revolution*, p. 44.

4) Erskine B. Childers : *Road to Suez* — 1962, p. 67.

5) Dr. Rached El Barawy : «*Haqlqet El Inkilab El Akhir*» — (The truth about the Military coup) 1952, pp. 45-5.

the Bank was expressed by the founder in the following words: «The establishment of Bank Misr is realisation of the desire to have an all-Egyptian Bank to work for Egypt» ⁽¹⁾. The Bank announced that working for Egypt «would involve the establishment of industry», a purpose that was modestly encouraged by the government of the day, which deposited in the Bank the sum of £E. 50.000. By 1927 deposits amounted to over £E. 5 million⁽²⁾. Nevertheless, the Bank was unable to invest on large scale because the capitulations still ensured that Egypt's markets were opened unconditionally to foreign trade ⁽³⁾. At most, Government was able to impose a fixed customs duty of 6% ad valoram. But in 1936, when Britain recognised the full sovereignty of Egypt, Government was able immediately to impose protective duties on textiles, and Bank Misr established 8 companies engaged in spinning and weaving with a total capital of over £E 4 M ⁽⁴⁾. This was a good base for further expansion and by the outbreak of the 2nd War the Bank had established 27 companies and advanced loans to industry which totaled over £E 31 M ⁽⁵⁾.

Bank Misr policy was based upon :—

1. — The establishment of industries that were dependent upon its textile companies; that is to say, it established transport facilities, cotton insurance companies and cotton exportation companies⁽⁶⁾.

2. — The Bank started with some 126 founders and a capital

1) Speech on the opening of the Bank Misr : «Talat Harb» — book published by Cairo University, 1957, p. 25.

2) A.I. El Gritly : « The structure of modern industry in Egypt » — 1947, p. 376.

3) Kamal El Din Sidky : « Al Bonok Al Mysreya » (Egyptian Banks), Cairo 1958.

4) Dr. A. El Kaisouny : «Egypt's Trade» — Lecture delivered at the Trade Club, Cairo 10th February 1960. Also Kamal El Din Sidky, op. cit.

5) Issawi : Revolution, op. cit. pp. 264-5.

6) Kamal El Din Sidky, op. cit.

and increase costs. Cotton yields declined from 5.8 Cantars per feddan (1913) to as little as 3.11 cantars (1919), and fertilisers had to be used extensively. Moreover, Egyptian cotton had to meet competition from other cotton growing countries, such as the Sudan, as well as that from old ones such as the U.S.A. In 1920, the end of the War restrictions on the export of cotton brought into the country record cotton export earnings of £ 100 million.⁽¹⁾

The supply of money increased also as a result of the expenditure of the British troops, which was estimated at £.E. 80 M.⁽²⁾ The direct result of this inflation was to increase the sufferings of the poor peasants and other low income groups, as the index of prices rose from 100 in 1914 to 211 in 1918 and 312 in 1920⁽³⁾.

Another result of this situation was the accumulation of large sums of money in the hands of the landlords. As expanding the areas of cultivation had become more expensive and less profitable than before, most of the landlords used their gains for «travelling abroad and speculation» ⁽⁴⁾.

Another and not less important result of the War was the creation of a political nationalist movement. This demanded greater independence, especially after the Versailles Treaty, in which the Great Powers announced their intention of granting their colonies (or some of them) greater self-Government. It was in this situation that an Egyptian entrepreneur emerged with a daring idea to establish an all-Egyptian Bank to invest in industry as well as to perform commercial banking functions. This was Talat Harb Pacha, who succeeded in 1920, in establishing the first Egyptian Bank, Bank Misr ⁽⁵⁾. The purpose of

1) A. Crouchley : «Foreign Capital in Egyptian Companies and Public Debt » — London 1936, p. 174.

2) Ibid.

3) Issawi : «Revolution», op. cit. p. 31.

4) Ibid.

5) S.N. Fisher : « Social Forces in the Middle East » — N.Y. 1958, pp. 125-27.

Growth of Population : 1897-1937

Population	Year	Ann.% rate of increase
9,715,000	1897	1.5
11,287,000	1907	1.55
12,751,000	1917	1.25
14,218,000	1927	1.09
15,933,000	1937	1.15

Sources : Population Census.

Cotton itself was and still is a major cause of population increases. Cotton provides employment for children and thus turns a child into a financial asset at the early age of four or five. To this must be added the fact that the Egyptian people never attempt to migrate in search for better opportunities, being one of the most sedentary and longest settled people of the world.

Agricultural ownership continued to be the privilege of a few Egyptians including the Royal family and some foreigners. 12,000 landlords owned more than half of the cultivated land ⁽¹⁾. Foreigners who constituted only 1% of the population in the early 1900's owned over 13% ⁽²⁾. The Government of Egypt rested on the support of the landed aristocracy; and in the early 1900's the British agent commented that almost all candidates for the Provincial Councils were members of important landowning families : in 1913 forty nine out of the sixty members of the Legislative Assembly were big landlords⁽³⁾.

3 — Early Egyptian Industry

By the end of the first World War this situation had begun to change. For one thing, soil exhaustion began to lower yields

1) The National Bank of Egypt, Eco. B., No. 3., 1961.

2) Baer : «Population and Society» — op. cit. p. 99.

3) cd. 5633, p. 39 and cd. 7358, p. 7.

and improved transport systems⁽¹⁾. Cotton was established as the major export of Egypt as the following table demonstrates :—

Cotton in the Egyptian Economy, 1878/1917

in millions £.E.

Year	Value of all Exports	Value of Cotton Exports
1878	12.1	9.3
1888	12.6	9.6
1903	23.1	19.5
1913/17	32.0	28.0

Sources : National Bank of Egypt, Econ. Bulletins.

The importance of cotton in the Egyptian economy may be explained by the following factors :

1. — Cotton which cannot be eaten by the hungry peasants was very suitable crop for cultivation in the lands of the absentee landlords who owned the majority of the Egyptian land.

2. — Cotton is easily graded and does not deteriorate, which facilitates its use by the Banks as a security for loans.

3. — The climate and soil of Egypt is suitable for the most high grade types of cotton which were favourably received by the European mills.

Perhaps the most significant result of the development of cotton in the Egyptian economy was the increase in population as demonstrated in the following table :—

1) Issawi : Revolution, op. cit. pp. 24 - 9.

higher and the lower, each recruited from a different educational level.

3. — The introduction of a system of complete centralisation based upon a great volume of rules and regulations⁽¹⁾.

4. — The reservation of Senior posts for British or foreigners, with the result that by 1903 1/3 of such posts were occupied by Egyptians and by 1923 only 23%. On this last respect, the British policy was quite different from their policy in India which led to the «Indianisation» of the Indian Civil Service⁽²⁾.

In respect of qualification for entry and promotion into the Civil Service this developed an excessive emphasis on formal attainments in public examinations. The Civil Service suffered also from over-staffing due to the social prestige which was attached to government service and the little opportunities which industry offered to educated Egyptians.⁽³⁾

Finally, the reservation of senior posts for non-Egyptians prevented Egyptians from acquiring the necessary experience of leadership in management and administration.

On the other hand, the British authority in Egypt developed the agricultural system of Egypt effectively. In the initial years of British occupation the cultivated land increased from 4,160,000 Feddans in 1882 to 5,283,000 Feddans in 1913. They established a good system of irrigation, built the Aswan Dam

1) Moroe Berger : «Bureaucracy & Society in Modern Egypt» 1962.

2) Some of the contrast between British policy in India and in Egypt could be attributed to the drastic financial crisis of the Egyptian Government and to the instability of the British rule over Egypt as compared with India.

3) A.P. Sinker : « Report on the Problems of the Civil Service » — Cairo 1950.

Napoleon III in his illfated Mexican wars to the building of luxurious Royal Palaces and gardens⁽¹⁾.

Part of the capital expenditure was financed by Government revenues, but the greater part by foreign loans, which were contracted on very usurious terms⁽²⁾. From 1862 to 1882 the Egyptian Treasury became indebted to the extent of some £.E. 100 M, or ten times the annual yields of the revenues of Government. Despite its critical financial position Government participated on the capital of the Suez Canal by some 44% of the total. It also provided all labour force and public utilities. The burdens which the Canal placed upon the country's finances paved the way for more foreign interference in Egypt's economic policy and the stage was thus set for the British occupation of Egypt in 1882.

2 — Egyptian State under British rule

During the early years of the British occupation the role of cotton in the Egyptian economy became even more important and this led to turning Egypt into an export-oriented economy⁽³⁾. British policy in Egypt was distinguished by two things. On the one hand, Britain established efficient financial control of the Government to secure that Egypt's debts to European interests were paid⁽⁴⁾. It was this purpose that Lord Cromer had in mind when he carried out what he called «the reform of the Egyptian bureaucracy»⁽⁵⁾ based upon the following:

1. — Recruitment on a school certificate basis⁽⁶⁾.
2. — The division of the Civil Service into two grades, the

1) Issawi, op. cit.

2) Issawi : «Egypt in Revolution» — 1967.

3) Issawi : «Egypt in Revolution» — op. cit.

4) Ibid.

5) Lord Cromer : «The Government of subject races» — in Political and Literary Essays 1908-1913.

6) Report on the finance, administration and condition of Egypt, and the progress of reform, London ed. 6957, pp. 25 - 26.

**Companies containing capital from abroad working
in Egypt total paid up capital and debentures**

£E000

Companies	1883	1902	1933
Mortgage	3,826	10,525	44,310
Banks and Financial Companies	1,843	2,174	5,085
Agricultural and Urban land	—	2,395	6,745
Transport and Canals	62	3,645	4,445
Industrial, Mining and Commercial	669	5,903	20,780
Suez Canal	15,615	18,350	20,930
Total	22,015	42,992	102,295

Source: Alfred Bonne: *State & Economies in the Middle East*, 1955. p. 251.

For the most part foreign capital was invested in areas where the risk of loss was comparatively small. Even in industry, the main fields of concentration were sugar and tobacco ⁽¹⁾.

Third : Egyptain Government finances deteriorated considerably.

The ruling family of Egypt, with the help of the impressive gains of the cotton trade, started some extravagant and mostly unproductive schemes which severely indebted Egypt to foreign bankers. This was largely the result of bad advice given by a group of foreign adventurers and fortune hunters who, in Mr. Landes words represented the «dregs of the Mediterranean» ⁽²⁾.

The rulers launched explorations in Africa and engaged in adventures that ranged from foolish attempts to aid Emperor

1) Bonne : *op. cit.*

2) Bankers and Pachas : *op. cit.*, p. 89.

that led to the establishment of ordinary private ownership. First, land was divided into two categories : *Raquaba* (ownership of land by the State) and *Tasaruf* (right to use during life time)⁽¹⁾. Said Pacha gave rights of *Tasaruf* to many of his relations and to Beduin Cheikhs, then, with the financial crisis of the 1870's the State gave many portions of its land (*Raquaba* land) to new *Mutasaref* (holders of *Tasaruf* land) and it also gave full ownership to any *Mutasaref* who was ready to pay in advance five years taxes to the State. In 1890 ordinary ownership rights were granted to all *Mutasaref*⁽²⁾.

Four features marked agricultural ownership in Egypt since then :—

1. — The rulers of Egypt transferred great portions of the State land (*Raquaba*) to their own use. Thus, they became the largest landlords in Egypt⁽³⁾.

2. — The rulers of Egypt also bestowed land on officials, Beduin Cheikhs and Mayors who served them⁽⁴⁾.

3. — Between 1890 and 1950 the State sold some 1 1/2 million feddans to rich people of the bigger cities as well as to foreigners⁽⁵⁾.

4. — Most landlords were absented living in big cities.

Second : The cotton boom stimulated trade and finance and established a strong foreign interest in Egypt.

The imposition of capitulations on Egypt meant that foreign businesses could enjoy exemption from taxes⁽⁶⁾. With the increase in the importance of cotton in the European markets large amounts of foreign capital were brought into Egypt between 1876 and 1933 as the following table demonstrates :—

1) Gabriel Baer : «Population and Society in the Arab East» — London 1964, pp. 138-141.

2) Ibid, Also his « A History of Land ownership in Modern Egypt ».

3) Ibid.

4) Ibid.

5) Ibid.

6) Alfred Bonne: State and Economics in the Middle East. 1955.

creased to some L.E. 2 M. annually by 1845⁽¹⁾. When the American Civil War cut Britain from its major source of supply, Egyptian cotton was ready to replace it. Egypt's exports of cotton to the U.K. increased from L.E. 8 M in 1861 to L.E. 22 M in 1865 and by that time Egypt reached the 3rd. position next to France and India in the list of sources of British imports⁽²⁾.

The emergence and development of cotton in the Egyptian economy was accompanied and followed by three things:—

First : Land ownership was settled on new lines.

Since the 16th Century, a system of 'Iltizam' has existed in Egypt, by which land belonged to the State and tax-farming rights were granted to notable members of the community according to the wishes of the rulers. Gradually, these rights became the privileges of certain sectors of the community and they were to a large extent similar to life-ownership rights. Mohamed Ali abolished this system and instead collected taxes directly from tillors by means of officials of the State, without intervention of other parties. Mohamed Ali put the Egyptian peasants under a system not very different from serfdom. Each Fellah was forced to sell his crop to the pacha at prices that scarcely covered the fellah's taxes. The profit incentive was replaced by a law that every fellah was responsible for taxes of all his neighbours in his village, each village for the villages in the district, each district for the other districts in the province⁽³⁾. Abbas Pacha, who succeeded Mohamed Ali, had none of his father's ambitions. The peasants enjoyed some stability under his rule and cotton yield increased to more than half a million cantars. After Abbas Pacha, Said Pacha in 1858 abolished the system of solidarity of taxes and started a process

(1) Sir Reader Bullard : «The Middle East» — 1958, p. 182.

(2) Landes : op. cit.

(3) J. Bowring : «Report on Egypt and Candia» — Parliamentary Papers, 1840, XXI, 1-235.

**THE EMERGENCE & DEVELOPMENT
OF PUBLIC ENTERPRISE IN THE
U.A.R.**

A.R.H. Rachid

Ph, D. (Leeds) B, Litt. (Glasgow)

B, Com. (Cairo).

Lecturer, Faculty of Economics

& Political Science, Cairo University

The Nature & Extent of the Egyptian Crisis

The modern history of Egypt may be considered to start with Mohamed Ali (1805-1845). Mohamed Ali became Viceroy in 1805 and started immediately a very daring political enterprise to establish his rule over the weakened ottoman Empire. To this end, he established for the first time in Egypt manufacturing industries; mainly arms, fertilisers and chemicals in which he invested some. L.E. 12 M⁽¹⁾.

However, it was his agriculture policy that made Mohamed Ali's rule of importance to the Egyptian economy. By means of raising the efficiency of irrigation he increased the cultivated area of Egypt from about 3 million feddans to about 4 million ⁽²⁾. Most of this increase was directed to the production of cotton, which was first produced on a commercial scale in 1821 and found ready markets in Europe⁽³⁾. Cotton exports, which started at a yearly average of L.E. 200000 in 1824 in-

1) Ahmed El Hitta : «Tarikh Misr El Iktisady» — (Economic History of Egypt), 1957.

2) Charles Issawi : Egypt at Mid Century — 1954 — pp. 21-3.

3) David S. Landes : «Bankers and Pachas» — 1958, pp. 75-85.

- 13) Abdalla A. Abdalla and Fareed O. Medani, A Survey of Some Industrial Enterprises — Report Prepared for the Industrial Bank of Sudan in 1968.
- 14) Republic of Sudan, National Income of the Sudan in 1961/62 (Khartoum : Department of Statistics, 1964), tables 1.6 and 2.2, pp. 46 and 59. (Cited hereafter as Sudan, National Income).
- 15) Republic of Sudan, the Ten Year Plan for Economic and Social Development (1961/62 — 1970/71), pp. 85 - 89.
- 16) Sa'ad Aboul Ela, « The Role of Private Agricultural Schemes in Agricultural Development in the Sudan », **October 21st**, op. cit.
- 17) W. Baer and M. Hervé, « Employment and Industrialization in Developing Countries », **Quarterly Journal of Economics**, **LXXX** (February 1966), No. 1, pp. 88 - 107.
- 18) Sudan, National Income, tables 2.2 and 3.2, pp. 59 and 69.
- 19) Ibid.
- 20) Sudan, Industrial Bank, table 3, p. 31.

Bibliographical Notes

- 1) For a detailed examination of the measures taken by some developing countries in order to promote industrial investment see, for instance, the United Nations Department of Economic and Social Affairs, Processes and Problems of Industrialization in Underdeveloped Countries. ST/ECA/29 (New York : United Nations, 1955); P. Teichert, Economic Policy Revolution and Industrialization in Latin America (Mississippi University of Mississippi, 1959); A. F. Ewing, Industry in Africa (London : Oxford University Press, 1968).
- 2) Republic of Sudan, Government Policy Towards the Encouragement of Local and Foreign Capital in the Field of Industry and its Attitude Towards Foreign Capital in General (Khartoum : Ministry of Commerce, Industry and Supply, 1956), hereafter cited as Sudan, Government Policy p. 2.
- 3) Ibid.
- 4) Op. cit., p. 6.
- 5) Republic of Sudan, The Organization and Promotion of Industrial Investment Act 1967 (Khartoum : Ministry of Industry and Mining, 1967), hereafter cited as Sudan, Investment Act, pp. 3 - 4.
- 6) Sudan, Government Policy, pp. 3 - 4.
- 7) Ibid, pp. 6 - 7.
- 8) Sudan, Investment Act, pp. 4 - 7.
- 9) Mohammed A. El Salamabi, « Difficulties Facing Industry in the Sudan », October 21st, Special Economic Issue of 21/10/67, and « Suwar wa Ibar », El Rai El A'm, issues of 6/12/64 and 14/3/65. Also, Ahmed Izz El Arab, « Industrial Production in the Sudan and its Environment », Two Generations of Sudanese Political Parties (Beirut El Hayat Corporation, 1967), pp. 48 - 51.
- 10) Republic of the Sudan, Annual Report of the Board of Directors of the Industrial Bank of the Sudan for the Year Ended 31/12/67 (Khartoum : Industrial Bank of Sudan, 1968), tables 7 and 8, pp. 36 - 39. (Cited hereafter as Sudan, Industrial Bank).
- 11) Ministry of Industry and Mining, Agenda for the Second Meeting of the Advisory Committee for the Promotion of Industry held on 17/9/68 (mimeographed), pp. 30 and 35.
- 12) « Classification of Projects as Approved Enterprises », Journal of Commerce and Industry, published by the Ministry of Commerce, Industry and Supply, vol. iii, nos. 31 - 33 (combined), p. 28.

to private industry in such a way that they cease to encourage the growth of monopoly and the use of capital-intensive techniques and imported raw materials. But it must also be clearly understood that these measures must be treated as supplementary to state planning and direction of industrial investment in the private sector, and must never be regarded as substitutes for them.

should receive their supplies all in one lot and pay promptly for it. For example, textile manufacturers, cotton-seed crushers and wheat millers often complain that they are neither allowed to import raw materials nor given the delivery and payment concessions which foreign suppliers are prepared to grant them. Because of their weaker financial position, the private local suppliers of these manufacturers are even less prepared than the state to offer such delivery and payment facilities. Problems of this kind must help to divert investments to fields where locally produced raw materials are not needed.

IV. CONCLUSIONS

In conclusion, it can be said that there is a marked difference between the general pattern of industrial activity as it exists today and the one envisaged by the Government. This difference is largely due to the inability of the Government to use its assistance effectively in guiding private investment to the fields which are considered ideal from the national point of view. In fact, the very nature of the assistance offered and the manner in which it has been administered are among the main reasons for the deviation of the realised industrial pattern from the envisaged one. The result is a collection of import-substituting industries, which are becoming increasingly dependent on state assistance. Their structure is becoming increasingly monopolistic and their dependence on capital-intensive machinery and imported raw materials is growing.

If the Government wishes to change this structure it has to do several things. It must be less generous and more discriminate in offering protection and assistance to the manufacturers, and it must set time limits to the concessions which it grants to them. Industrialists must be made to compete for state assistance, which should be given to the enterprises which satisfy most of the conditions set in the 1967 Act, and not only any of them. The basic criterion by which the eligibility of an enterprise for state assistance is determined must be its ability to contribute (directly and indirectly) to the national income, and not merely its profitability : quite often, this profitability is a pure gift from the state as is often the case with assembly industries using imported goods. Last, and by no means least, the Government must modify the concessions which it grants

the industrial enterprises which receive cheap medium — and long — term loans from the Industrial Bank are generally more capital-intensive than the remaining enterprises .

Among the other possible causes of the marked preference shown by the Sudanese manufacturers for capital-intensive techniques are the apparent overvaluation of the Sudanese pound, fear of facing a large body of workers assembled under one roof, and the various concessions which reduce the costs of buying and installing machinery. All these and similar factors seem to be the reason for the apparent failure of the manufacturing industries to absorb a large labour force.

4. Use of Local Raw Materials :

The fifty-five enterprises mentioned above were reported to have used in 1967 imported raw materials worth £. 6.2 million compared with the equivalent of £. 3.2 million of locally produced raw materials. In fact, if we exclude the two main textile factories from our sample, the values of imported and local raw materials will fall to £. 6.1 million and £. 1.2 million, respectively. Thus, it is clear that, in spite of the desire expressed by the authorities that local industry shall depend largely on locally produced raw materials, Sudanese industry is heavily dependent on imported materials. This is, undoubtedly, the result of the drastic cuts in the custom duties on imported raw materials. The reduction of these duties to no more than 10% (ad valorem) is particularly favourable to the producers of luxury goods on which the duties paid are exceptionally high. Numerous assembly industries have emerged which are completely dependent on the advantages of duty cuts of this kind. Most of them «manufacture luxuries» such as refrigerators, air coolers, perfumes and sherry. Some of the industries which produce necessities are also assembly industries, and they include the manufacturing of matches and various chemical products. Like all assembly industries, their contribution to the national product is negligible.

Several other factors are responsible for the dependence of Sudanese industry on imported raw materials. One of them is the refusal of the Government to consider the storage and financial problems which it causes to the industries which buy raw materials from the public sector by its insistence that they

ment as expressed in various policy statements and legal documents. In fact, the same dilemma is faced by almost all the governments in the underdeveloped countries, for manufacturers are everywhere interested in the most efficient techniques irrespective of whether they are labour or capital-intensive, and for various reasons the techniques with the highest ratio of output to costs happen to be mostly capital-intensive. Quite often, this type of techniques are the latest and can produce the best qualities of output so that, even if available, labour-intensive methods of production are unable to compete with them. Shortages of spare parts and trained operators may militate against the use of the older labour-intensive techniques. But in many cases, capital-intensive machinery are the only type of machinery available, and this is hardly surprising since they are mostly devised in (and for) developed countries where labour tends to be scarcer than capital.

There are, however, some local factors which reinforce the tendency created by the above-mentioned forces for the increasing use of capital-intensive techniques in developing countries. There is, for instance, the cheap medium — and long — term credit offered by the Industrial Bank to the manufacturers. The loans of this institution, as well as those of the International Finance Corporation and the Agency for International Development, are utilised in purchasing capital goods, and they tend to be cheaper than the loans obtained by the industries from the commercial banks in order to finance the payment of wages and other short-term obligations. Hence the tendency to substitute machinery for labour. This is clearly indicated by the fact that the industrial enterprises financed by the Industrial Bank are generally less labour-intensive than other industries. Remembering that the investment of £. 16.6 million in 55 industries (some of which received finance from the Bank) has led to the employment of 10,350 persons, with an average investment of £. 1,600 per head approximately, we notice the relatively higher ratio of capital investment to labour in the industries financed by the Bank. Until the end of 1967, the Industrial Bank had given loans totalling £. 1.7 million to 76 industries with an aggregate gross investment of £. 3.5 million. These industries were expected to employ a total of 1,953 persons²⁰, i.e. at the rate of about £. 1,800 per person. These figures clearly show that

has led to the employment of about 10,350 persons¹⁴ Also, the figures published by the Department of Statistics indicate that the investment of £. 16.5 million during the period 1955/56 to 1960/61 was responsible for the employment of some 10,200 persons. By comparison, we find that the investment of £. 44 million in the Managil Extension (of the Gezira Scheme) has created work for about 40,000 tenants and more than 250,000 seasonal labourers¹⁵. Similarly, an estimated investment of £. 30 million in the private cotton estates is said to have led to the absorption of nearly 38,000 permanent farmers and 200,000 seasonal labourers¹⁶. This indicates that in the Sudan, as in many other countries, industry is far more capital-intensive than agriculture.

The Sudan also resembles most other developing countries in having a tendency to adopt more and more capital-intensive techniques of production. This becomes apparent when we follow Baer and Herve¹⁷. in comparing the rate of growth of industrial output with that of industrial employment. Industrial production rose from £. 2.5 million in 1955/56 to £. 7.6 million in 1962/63, while the industrial labour force rose from 9,505 to 21,690¹⁸. In other words, an increase of 204% in industrial production was coupled with an increase of only 128% in the industrial labour force. This is, no doubt, the product of a natural increase in labour efficiency, but it is also due to an increasing use of capital-intensive techniques of production. This becomes more apparent when we compare the earlier part of this period (1955/56 - 1962/63) with its latter part. Allowing for a time-lag of half a year between the time when the money is invested and the time of employing the labour force, we notice that the investment of £. 7.8 million in industry between 1955/56 and 1959/60 was responsible for swelling the numbers of persons employed in industry by 4,093 in the period mid-56 to mid-60 while an investment of £. 23.7 million during the period 1960/61 - 1962/63 led to the employment of 8,092 persons between mid-61 and mid-63¹⁹. Thus, although the sums invested during the latter period were 204% more than during the earlier one, employment was only 98% higher. This indicates that the techniques of production were more capital-intensive during the latter period.

This increasing employment of capital-intensive techniques in industry is in direct conflict with the wishes of the Govern-

to meet the requirements of the national market while working well below capacity. Similarly, the ice manufacturers in the Three Towns are now quite immune from new competitors after having installed far greater capacity than is needed in order to meet the local demand for ice at the going prices; the municipal authorities have long declared this field fully covered, and a cartel has been operating openly in this industry since 1965. In some cases — for instance, the match industry — the declaration that the field is adequately covered by the existing firms has led to the amalgamation of the firms of the industry and the creation of a unified monopoly. In the fields where local production had to be supplemented by imports, there has been a tendency for the local manufacturers and the importers to merge together in order to monopolise the market : this occurred in both the cigarette and paint industries. Unlike the monopolies which appeared in the fields which were declared to be fully covered by the existing firms, this latter type of monopoly is not the result of state intervention in industrial activity. Indeed, this type owes its existence to the failure of the state to intervene when the time came for it to honour its promise to preserve competition wherever it was threatened with extinction.

The Act of 1967 does not contain the condition that in order to get a license the applicant must find a field which is not already covered fully by the existing firms. This omission may be the result of the criticism that this condition can lead to inefficiency and monopoly in the industries where it is invoked since it denies entry to new firms which seek to introduce newer and more up-to-date techniques of production. Nevertheless, licenses are still denied to those who wish to enter certain fields on the grounds that these fields are fully covered. At present no new firms are allowed to establish soap, macaroni, and shoe factories or mechanical bakeries. Besides, the special tax concessions given to firms employing a capital of one million pounds or more must encourage the growth of large firms in industries with narrow markets, thereby causing the emergence of several single-firm monopolies .

3. Capital-intensity in Industry :

A survey¹³ of 55 industrial enterprises in Khartoum area has revealed that a gross fixed investment of £. 16.6 million

countries forces them to improve their performance and, in the long run, ensures that the industries which take root in the country are those in which it enjoys a clear comparative advantage over other countries. The sums of foreign exchange which such export-oriented industries earn are likely to be greater in the long run than those which import-substituting industries save.

2. Declining Competition :

The authorities have often stated that « monopoly is not allowed (in industry), and that the field of activity for a particular industry is not considered to be (fully) covered until enough factories go into production and satisfy the market requirements »¹². In spite of such statements, monopoly is quite widespread in the industrial sector of this country. Indeed, it appears to be spreading even further and, far from working to suppress it, the Government seems to be assisting its growth whether intentionally or not. Perhaps, this is partly inevitable in a country like the Sudan where the local market, which is either narrow or divided, is often too small for the output of the optimum industrial unit, or even that of the unit with the minimum technical size. Consequently, there are numerous « natural » monopolies which cannot be easily eliminated. However, it appears that very often producers are inclined to use large units which they operate at below capacity (in spite of the availability of units of smaller sizes) because of the scale economies involved are substantial, notwithstanding the diseconomies of excess capacity, but also because the existence of surplus capacity can help to convince the licensing body that the field of activity concerned is sufficiently covered. Excess capacity can be maintained indefinitely by raising prices as demand increases. Industries which consist of several firms can agree to create excess capacity in this manner in order to convince the authorities to block potential competition. Thus, monopoly is (paradoxically) encouraged by the rule that new licenses will not be stopped unless the field for which applications are received is adequately covered by the existing firms.

The Sudan Glass Factory and the refinery installed by Shell and British Petroleum at Port Sudan are examples of industrial enterprises which seem to be fully protected, at least for the time being, from potential competition by their ability

to export some of its surplus to Ethiopia and Central Africa; but this industry lost most of its foreign customers due to the establishment of match industries in the neighbouring countries or to the deterioration of the diplomatic relations with these countries in recent years. Undoubtedly, this and other industries will be in a better position to export their surplus production if the Government succeeds in concluding trade agreements, similar to those concluded with Lebanon and Syria, which permit Sudanese manufactures to enter the markets of the other countries on a preferential basis. Gaining access to the markets of other developing countries through bilateral agreement may induce our industrialists to establish essentially export-oriented industries .

At present, the investors are clearly inclined to establish import-substituting industries, and one of the main reasons for this is the type of concessions which the state is offering them. It is evident that the concessions which are desired most by the manufacturers — including tariff and physical control of importation and assured Government orders — can be granted only to the industries which produce for the local market. The manufacturer who produces for a protected local market and has a long-term contract to supply the Government enjoys market security and feels immune from any external pressure for improving the quality of his product or reducing his costs of production. If he produces for a foreign market, he is likely to lose all these advantages, particularly since the Government does not grant any special subsidies to the exporters of manufactured goods. The only export subsidy we know of is the one which the Government used to pay to the Sudan Salt Company in order to enable it to export common salt to East Africa at reasonable prices. But this subsidy was stopped years ago and the result was the loss of this foreign market to other Middle Eastern competitors.

It cannot be said that export-oriented industries are inherently superior to import-substituting industries, but their prospects of expanding are generally believed to be better than those of the latter since they are not equally constrained by the growth rate of the local market. Besides, the competition which they meet in the world markets from similar industries in other

It appears, however, that the authorities may have little choice in this matter. Having sanctioned the commitment of considerable amounts of scarce resources in industries whose ability to survive without state assistance they have not ascertained in advance, the authorities find themselves obliged to continue to help these industries so long as the benefits of continuing the help exceed the costs. The manufacturers themselves are aware of this and they often exploit the inability of the state to assess their real dependence on its assistance as well as its fear of swelling the numbers of the unemployed to demand far more aid than they really need.

All these defects in the policy towards private industry in the Sudan are bound to produce industries which are very different from what the policy-makers were hoping to establish as suggested by the tests which these industries are expected to pass. In the next part of this article we shall try to demonstrate that in many cases the actual results produced by this policy have been the very opposite of what has been anticipated.

III. THE RESULTS

1. Import Substitution :

Nearly all the industries in the Sudan are of the import-substituting type, and this is, perhaps, no less the result of the type of assistance which the state offers to the manufacturers than it is the inevitable product of the early stage of industrial development through which the Sudan is passing. The experience of most of the industrial countries suggests that production for the home market is an essential step before production for foreign markets begins. When applying for assistance, manufacturers usually state that exportation is their ultimate goal. Many of them seem to believe genuinely that by producing first for the home market they can learn enough to enable them to enter the world markets. The edible oil industry is a good example of a Sudanese industry which first became established in the local market and then began to export a growing surplus to other countries. There were other industries which had some success in the markets of some neighbouring countries, which, unfortunately, did not last for long. One of these was the match industry which used

and how well it passes each test separately. The same result would have been achieved if, instead of scrutinising and accepting or refusing each application for assistance separately, all the applications received within a specific year were grouped and arranged according to their social desirability before the assistance is distributed among them. If the assistance is limited and the manufactures have to compete for it there will be a move towards the industries which serve the national interest best. Unfortunately, the relative desirability of the industries from the national point of view is not taken into account; nor is there a clear limit for the amount of assistance offered to industry during the year. In fact, the implication seems to be that all industries deserve maximum aid, and that there shall be no limit to the resources put at the disposal of the manufacturers.

Another weakness in the policy adopted by the state towards private industry in the Sudan is the tendency for greater dependence by industry on state assistance. It is noticeable, for instance, that the Acts of 1956 and 1967 allow enterprises which have already been operating profitably to obtain aid from the state so long as they satisfy any of the conditions mentioned in these Acts. Also, when additional concessions became available to industry under the 1967 Act, the enterprises which had already received concessions under the 1956 Act became also automatically entitled to the new concessions. Besides, most of the concessions granted to industries are offered on a continuous basis and are not limited to the early years of the industry's life or to the pioneer firms. State assistance in the form of relief from custom duties on machinery and raw materials, cheap electricity and transport rates, protective tariffs and quota restrictions, and cheap loans for expansion are all granted for an indefinite period of time. New enterprises established in well-trodden fields are given the same privileges as the pioneer ones "in order to enable them to compete with them on an equal footing".¹¹ The result is that some of the enterprises which have been established in the inter-war period without state assistance are still regarded as infant and have received an increasing number of concessions. These enterprises include a number of soap, oil, cheese and salt factories.

able developments in the country's industrial sector. One of the least understandable aspects of this policy is the abandonment of the principle that state assistance shall be given only in the cases where «initial assistance is shown to be necessary». This principle which was embodied in the 1955 policy statement was omitted from the Acts of 1956 and 1967. No reason has been given for this omission. Thus, between 1956 and 1967 state assistance was given to every enterprise which successfully applied for classification as an approved enterprise. From 1967 onwards the Ministry of Industry became the sole licensing body for most industries, and the assistance provided by the 1967 Act became available to every licensed enterprise.

The decision to extend assistance to every enterprise irrespective of whether it needed this assistance or not is hard to explain. The only possible explanation is that the state wants to divert more resources to industry than the current marginal efficiency of capital in this and other sectors will permit. If this is the real reason, it remains to be proved that the diversion of national resources to industry is in the public interest.

Another weakness of the industrial policy in the Sudan is the practice of piecemeal examination of the applications for assistance which the Ministry receives from industrial enterprises. Each application is examined separately and in the order in which it is received. If the applicant enterprise convinces the Ministry that it can pass any one of the tests specified in the Act, it is given all the assistance available under the Act. Thus, there is no preferential treatment for an enterprise which satisfies a large number of requirements. All the enterprises receive the same assistance, the first one to get it being the first one to apply for it. Consequently, the first industries to be established are not necessarily the most desirable from the national point of view. In fact, the investors will be attracted to those industries whose structure permits them to make the most out of the concessions granted by the state.

The results might have been different if state assistance was distributed in proportion to the contribution made by each enterprise to the national economy. This contribution can be roughly measured by the number of tests which the enterprise passes,

The main complaint which the industrialists have against the Industrial Bank is that it does not extend short-term loans, for which they have to turn to the commercial banks. But since these banks, which often suffer from over-liquidity, have been steadily increasing their loans to industry, the cause of this complaint must be something other than inadequate credit facilities. In fact, the local manufacturers are demanding that the Industrial Bank should advance short-term loans because they wish to pay a lower interest rate than the one which they pay to the commercial banks, which charge 9 % (and sometimes 10%) per annum. If the Industrial Bank begins to advance short-term loans to private industry, it will have to charge less than the $8\frac{1}{2}$ % which it charges on its medium-term loans.

In our opinion, the industrialists are on a far more solid ground when they direct their criticism to other aspects of the Bank's lending policy. For instance, they can claim with great justification that the capital of the Bank, which has yet to reach the authorised limit of LS.3 million, is too small. During the first five years of its life, which roughly coincided with the first half of the Ten Year Plan, its total advances did not exceed LS.1.6m. at a time when industrial investment was expected to reach about LS.26 million. The Bank further limited the impact of its loans on industry by shifting its facilities to medium-size enterprises away from small-size ones, and by lending too much to each enterprise. Nearly 54 % of the loans went to 13 large enterprises, each receiving more than LS.40,000, while 36 small enterprises obtained less than 7 % of the total advances, the share of each being less than LS.5,000. The average contribution of the Bank in the costs of the projects which it financed was 48%, which is not far below the maximum of 60% which is specified in its Act.¹⁰

It thus seems that the local manufacturers have some genuine complaints about the manner in which state assistance is extended to them. But the defects in state assistance do not justify the exaggerated claims that this assistance is imaginary.

3. Defects in the Industrial Policy :

The policy of the Sudan Government seems to suffer from some fundamental weaknesses which has led to various undesi-

vernement purchases to the products of local industries. Complaints from the local manufacturers have centred largely on these two concessions.

The prohibition of competitive imports is, naturally, the dream of every owner of an import-substituting industry. In the Sudan the vast majority of approved enterprises enjoy a partial protection from foreign competition, this protection being given in the form of quota restrictions or high tariffs on imported substitutes. Total prohibition of substitute imports is relatively rare. The reason for this is that the local manufacturers seldom cater for all tastes and income classes, and therefore import quotas of varying sizes have to be allowed in order to meet the demand which local industry is unable to satisfy. Sometimes, small import quotas are licensed so as to force the local manufacturers to maintain or improve the quality of their products. But, unfortunately, this policy lends itself to abuse as many manufacturers have discovered to their utter dismay. Importers were often able to exert strong pressure on the authorities in order to sanction unduly large quotas. Consequently, many local manufacturers were unable to maintain their prices, particularly when some of the foreign suppliers seized the opportunity to practice their dumping policies in the Sudanese market. However, genuine cases of hardship inflicted in this manner are few, and those who have genuinely suffered from inadequate protection include very few beside the manufacturers of textiles, cement, confectionery, pressed wood, and plastic sandals. In all these cases, the hardship was only temporary and protection was fully restored soon after their complaints had been voiced in public.

The complaint that private Sudanese industry does not receive sufficient orders from Government departments is true but misleading. Government orders from locally manufactured products are limited, but this is because apart from some foodstuffs, building materials, cloth and stationery, there are very few local manufactures which interest the public sector in this country. In some cases, foreign manufactures are preferred to local ones because of the inferior quality of the latter, or because of their excessive prices.

the reduction of rates on the electricity consumed by the enterprise, and the allocation of suitable plots of land at nominal prices.⁸

When we add to them the facilities of cheap medium- and long-term loans from the Industrial Bank (currently at 8½ and 9½ per cent p.a., respectively), the list of the concessions granted by the Government to private industry seems very generous.

2. State Assistance in Practice :

There have been numerous complaints from some industrialists⁹ about the manner in which state assistance is provided under the Acts of 1956 and 1967. The crux of these complaints is that most of the statutory concessions are seldom granted, and that in many cases the concessions which are actually given are interrupted for no convincing reason. In particular, the local manufacturers complain that they rarely receive the security of assured government orders or continuous ban on competitive imports. There are also complaints about the lack of certain facilities, which have not been included in any of the official documents on industry. One of these is that the Government refuses to grant adequate payment facilities to the industries which it supplies with raw materials (such as cotton, cotton-seed or wheat); another is that the Sudan Railways do not give priority in shipment to the products of local industry.

Undoubtedly, many of these complaints are well founded, but it is quite wrong to infer from this, as many observers have, that state assistance to private industry is non-existent or is found only on paper. The truth is that the bulk of the concessions mentioned in the Acts of 1956 and 1967 have been automatically granted to every enterprise which came to be classified as an "approved enterprise". Almost every approved enterprise enjoys the following concessions : a plot of land at the reserve price; electric power at reduced rates; total exemption from the custom duties on machinery and the Business Profits Tax for five years; reduced import duties on imported raw materials; preferential transport rates; permission to calculate depreciation at two or three times the usual rate. The two concessions which are, understandably, conferred only in certain cases are the prohibition of competitive imports and the restriction of go-

The facilities and concessions offered by the state to the industrialists also underwent several changes. The policy statement of 1955 listed a number of concessions for which the industrialists could apply, and it stressed that the list was informative rather than exhaustive. Specifically mentioned were the following concessions : depreciation to be allowed at double the normal rates; the first 5 % of profits to be exempted from the Business Profits Tax and the remainder to be taxed at half the standard rates for periods varying from two to five years according to the amount of capital employed in the enterprise; any loss occurring during the tax relief period to be treated as if it was incurred in the last year of this period; all dividends paid during the relief period to be exempted from taxation; import duties on raw materials to be reduced; finished goods to be moved on Sudan Railways at preferential rates; assured government orders to be given for prescribed periods; facilities are to be given for the entry of qualified foreign employees; information and expert advice to be offered through state agencies; protective duties imposed on competitive articles from abroad.⁶

All these concessions were reproduced (or alluded to) in the Approved Enterprises (Concessions) Act 1956, except for the exemption of dividends from taxes, which was completely omitted.⁷ The remaining concessions were all retained in the Industrial Investment Act of 1967, but most of them were modified and made far more generous than before. For example, depreciation was allowed to be calculated in some cases at three times the usual rate. Also, all the profits of the enterprise are to be exempted for five years from the Business Profits Tax, and if it employs a capital of one million pounds or more the profits are to be taxed for another period of five years at half the standard rates. The Minister of Industry also could, with the consent of the Minister of Finance and Economics, restrict Government purchases to the product of a local industry even if its price exceeded that of a similar imported product by up to 15 % at the required point of delivery. The Act also contained some exemptions which were not specifically mentioned before in the statutes but were often granted to private industries. They include the imposition of a total or a partial ban on competitive imports, the exemption of machinery and spare parts from custom duties,

1955 policy statement proposed to leave the task of scrutinising the applications for state assistance to an appointed Advisory Committee, it was suggested that the Committee should follow "any criteria which it considered appropriate".² But it was also proposed that the Committee could apply the following tests :

(i) It (the industrial enterprise seeking assistance from the state) must be beneficial to the public interest.

(ii) It must have a favourable prospect of successful development.

(iii) Its function must not already be adequately covered within the country.

(iv) Initial assistance is shown to be necessary.

(v) Adequate capital and efficient management will be available³.

These criteria were reproduced in the 1956 Act except for the fourth one which was dropped. Later, the third criterion was also omitted from the Act of 1967, but this Act introduced other criteria which gave the public interest test contained in the statement of 1955 and the Act of 1956 a somewhat precise meaning. The 1967 Act replaced the public interest test by the following criteria : —

The Enterprise must (i) be of defence or strategic importance; (ii) utilise local raw materials or encourage the production thereof; (iii) employ directly or indirectly a large number of Sudanese employees and train them to replace foreigners serving in the Enterprise; (iv) make a partial or full import substitute or assist partially or fully in exportation and the saving of reasonable sums of foreign exchange; (v) assist in the establishment of new industries in the Sudan; (vi) assist in increasing the national income.⁴

In order to qualify for state assistance, the Enterprise was expected to pass any of these tests. Special emphasis was laid on the third test, which, significantly, was never mentioned in the documents of 1955 and 1956.

We must, however, stress that we shall not be concerned here with the pros and cons of induced industrialization in the underdeveloped countries, or with the decision of the Government to promote certain types of industries and not others. All that interests in this article is the consistency of the promotional measures taken by the authorities in order to attract investors to specific fields of industrial activity with this same objective.

II. MEANS AND ENDS

1. Statutory Tests and Concessions :

In 1955 the Sudan Government announced its "policy towards the encouragement of local and foreign capital in the field of industry". The announcement was the beginning of active state support for the efforts of private investors, and it was followed in 1956 by the promulgation of the Approved Enterprises (Concessions) Act, which created the machinery for the implementation of the new industrial policy and laid down the procedures by which state assistance can be obtained. The Ten Year Plan for Economic and Social Development (1961/62 — 1970/71) opened a new phase in the promotion of industrial activity in the country for it allocated the sum of £.76.3 million (13 % of the total gross fixed investment) to manufacturing industries. A comparable sum was also earmarked for the development of various infrastructural services which are essential for the growth of industry. In 1962 the Industrial Bank of the Sudan was established in order to provide medium- and long-term finance to private industries. Five years later, the Organisation and Promotion of Industrial Investment Act 1967 was passed in order to augment the assistance offered to private industry and to place it under stricter control from the centre. Also, a specialised ministry, the Ministry of Industry and Mining, was created in order to plan and regulate industrial activity.

From the start, it was clear that the state intended to be selective in its support for industrial expansion, for all its policy statements and industrial laws contained a number of criteria (sometimes called 'tests' or 'conditions') by which the industrial enterprises which deserve state assistance are determined. However, these criteria were changed more than once. When the

GOVERNMENT POLICY TOWARDS PRIVATE INDUSTRY IN THE SUDAN

Dr. Mohammed Hashim Awad,

University of Khartoum.

I. INTRODUCTION

Industrialization has become one of the main economic objectives of almost every developing country in the world. In many Latin American, African and Asian countries the need for broadening and diversifying the national economies, for solving chronic balance of payment problems, and for reducing urban unemployment and rural underemployment has induced governments to embark upon ambitious industrialization programmes. Inevitably, there is a strong preference for import-substituting and/or export-boosting industries, especially those which employ a large labour force per unit of capital and utilise locally produced raw materials. Various incentives are offered to those who wish to invest in such industries. For instance, they receive cheap infrastructural services such as transport and power, loans at reduced interest rates, and free technical assistance. They also obtain generous concessions in the form of various tax exemptions, subsidies and guarantees, and they are given various assurances against unlawful confiscations and unwarranted discrimination.¹

The success with which governments met in their attempts to accelerate and guide industrial investment has varied from country to country. But, on the whole, it seems that although it has often been possible to achieve an increased rate of capital formation in industry, it has not been always possible to channel investments into the types of industries which are regarded as ideal from the national point of view. In many cases, this failure has been caused by the fact that the methods used by the planners for promoting the types of industries which they had in mind were ill-chosen. This can be inferred at least from the experience of the Sudan in this field. The present article relates and analyses in some detail this instructive experience.

“renvoi”, que la règle de rattachement (contenue dans la loi du Juge) en reconnaissant la compétence législative à une loi déterminée, répond à des considérations spéciales. Si l’on acceptait le renvoi quelle que soit sa portée, on passerait outre à ces considérations et on annihilerait l’essence de la disposition contenue dans cette règle. Si nous admettons que la règle de rattachement reconnaît la compétence législative à la loi étrangère, cela veut dire qu’elle reconnaît la compétence législative au législateur étranger, et a pour conséquence que la loi étrangère est en vigueur dans le pays du juge *ex proprio vigore*.

En résumé, il résulte de tout ce qui précède que les règles de rattachement en Droit Egyptien entraînent dans le domaine de la doctrine des pays du continent européen, que le conflit de lois n’est pas aux yeux du législateur égyptien un conflit entre souverainetés, parce que la loi est une émanation de la souveraineté, et que chaque état est indépendant dans ses dispositions par rapport aux questions touchant à sa souveraineté. La règle dans la détermination de l’empire de la loi égyptienne est la territorialité. Le législateur traite du problème du conflit de lois, sans subir aucune astreinte provenant du Droit International Public positif, en tenant compte des besoins des transactions internationales, et en fondant sur le concept d’équité l’autorisation d’appliquer la loi étrangère qui a cours en Egypte *ex proprio vigore* en vertu de la règle de rattachement; elle est appliquée en Egypte dans ses dispositions de fond, à l’exclusion de ses règles de rattachement. L’autorisation d’appliquer la loi étrangère est une question qui revient à la souveraineté territoriale de la loi égyptienne qui donne à la territorialité une relativité. Le législateur égyptien a élargi l’ouverture à travers laquelle s’étendent les lois étrangères en étendant le domaine du Statut Personnel au-delà des frontières assignées effectivement à ce domaine dans la plupart des pays du continent européen. Enfin, il a assuré la protection des droits acquis dans la sphère des transactions internationales.

Code qui renferment des règles de rattachement, que le législateur égyptien permet l'application de la loi étrangère en tant que loi; et partant, il s'écarte de la doctrine dominante dans les pays anglo-saxons qui nie que l'application de la loi étrangère ait lieu en tant que loi expressément considérée comme telle, bien qu'il dissimule une telle application à travers l'idée de droit acquis sous l'empire de la loi étrangère.⁽²⁷⁾ Il ne reste plus alors qu'à savoir si le législateur égyptien admettant l'application de la loi étrangère, l'admet avec son caractère étranger, c-à-d. *ex proprio vigore*, ou ne l'admet pas avec ce caractère. Cette question donne lieu en doctrine, à une discussion qui demeure toujours ouverte et se trouve débattue par deux courants dans les pays d'Europe; le premier courant juge que la loi étrangère ne s'applique pas en tant qu'étrangère, parce que la règle de rattachement a pour rôle "d'intégrer" les règles de la loi étrangère, dans l'ordre juridique national, soit dans le droit du Juge; et c'est cette intégration qui dote les règles de l'imperium et de la force exécutoire;⁽²⁸⁾ quant au second courant, il juge que la loi étrangère ne perd pas sa qualité de loi étrangère, auprès du juge national; il n'est pas étonnant que le juge national plie devant l'imperium du législateur étranger, car cet imperium émane du législateur étranger en vertu d'une délégation à lui consentie par le législateur national selon la règle nationale de rattachement.⁽²⁹⁾ Nous estimons que le juge national fait application de la loi étrangère en tant que "loi", que celle-ci conserve ce caractère législatif et ne se trouve pas convertie en aucun cas à son prétoire, en un fait pur et simple; par ailleurs, elle ne perd pas son caractère "étranger". Le juge l'applique par obéissance à l'ordre imposé par le législateur national, impliqué dans la règle de rattachement, sans que cet ordre n'ait pour conséquence d'incorporer la loi étrangère dans la loi du juge. La Note Explicative du projet de Code Civil Actuel dispose, pour justifier la règle de l'article 27 du Code qui interdit l'application de la règle de rattachement contenue dans la loi étrangère, c'est-à-dire qui rejette le

(27) V. En ce sens, Beale cité par Wigny, 1932 p. 165; aussi Schnaitthoff ed 1954 p. 14.

(28) V. Ago p. 107.; Fedozzi p. 157.

(29) V. Maury, «Règles générales des conflits des lois», Recueil de Cours de l'Académie de D.I., 1936, T.I. p. 387; Colin, cité par Wigny op. cit. p. 143; Pillet, Principes, p. 50.

Il a justifié cette disposition en déclarant dans la Note du Projet de Code Civil "le législateur n'a pas adopté l'attitude de certaines législations qui ont admis le renvoi s'il a pour effet de conduire à l'application de la loi nationale, ou qui ont admis le renvoi d'une manière absolue, et ce parce que la règle de rattachement quand elle reconnaît la compétence législative à une loi déterminée, émane de considérations particulières, et que, admettre le renvoi, quelle que soit sa portée c'est passer outre à ces considérations et contredire l'essence de la disposition prévue dans cette règle, encore que la jurisprudence égyptienne ait admis le concept du renvoi dans quelques rares décisions". Le législateur refuse donc le renvoi, car l'admettre c'est détruire la règle de rattachement et passer outre aux considérations d'équité et aux besoins des transactions dont le législateur a voulu tenir compte en tranchant le conflit des lois en établissant une préférence entr'elles et en décidant de choisir celle qui est la plus adéquate à régir le rapport envisagé. Cette explication exprimée par le législateur égyptien pour justifier le refus du renvoi est la même que celle exposée antérieurement par le législateur italien pour justifier son refus du renvoi.

Toutefois, nous aurions préféré que le législateur égyptien eût suivi la voie adoptée par d'autres législations, et eût accepté le renvoi de la loi étrangère à la loi égyptienne; et cette opinion que nous exprimons n'est pas en fonction d'un concept nationaliste ou d'un désir de faciliter la tâche du juge égyptien, mais en considération que la souveraineté territoriale est la règle dans la détermination de l'empire de la loi. Le recours à la loi égyptienne ne serait pas un assujettissement à la règle de rattachement contenue dans la loi étrangère, mais une conséquence normale du refus par la loi étrangère de la compétence que lui assigne la loi égyptienne.

9. Etendue de la force obligatoire de la loi étrangère en Egypte.

Si nous abordons l'analyse du concept du législateur égyptien en ce qui concerne la mesure de la force obligatoire de la loi étrangère, et la question de savoir si elle doit être appliquée en tant que telle, nous constatons que ce concept n'est pas clair et explicite, mais qu'il y a lieu toutefois, de le dégager. En effet, il ressort de la Note Explicative du Code Civil et des textes de ce

breux que ceux-là. Cela a eu lieu en France, en Italie, en Hollande, en Allemagne, en Suisse, en Belgique, en Grèce, aux Etats-Unis et en Angleterre, malgré que la Jurisprudence a été constante dans certains pays, comme en France, à admettre le renvoi, voir même malgré l'existence de textes législatifs dans d'autres, comme en Allemagne, qui l'admettent également. Ce différend qui a cours dans la jurisprudence et la doctrine avait son écho dans les législations de plusieurs Etats; certaines ont prévu l'admission du renvoi sous ses deux formes, c-à-d le renvoi en faveur de la loi juge ou d'une loi étrangère, tel le Code de droit International privé Polonais⁽²⁶⁾ (art. 4), tandis que d'autres ont prescrit d'admettre le renvoi à la loi du juge dans certains cas, tel le Code Allemand (art. 27 de la loi promulguant le Code Civil) qui prévoit l'admission du renvoi à la loi allemande dans certaines questions telles que la capacité, les conditions de validité de mariage (bien que la jurisprudence ait étendu le renvoi à d'autres cas que ceux prévus, et ait accepté le renvoi au second degré sans l'existence de texte qui autorise de l'admettre) et le Code Japonais (art. 29 de la loi de 1898 qui prévoit l'admission du renvoi dans les questions du Statut Personnel, de la loi étrangère applicable à la loi japonaise), en outre, l'admission du renvoi dans certaines limites a été prévue dans les codes de Suisse, de Hongrie, de Suède, de Chine, et dans le Code de Bustamante, à la Convention de La Haye de 1902 relative au Conflit de lois en matière de mariage, à la Convention de Genève de 1930 relative aux effets de commerce, enfin certaines législations ont prévu le refus du renvoi, telles que le Code Civil hellénique promulgué en 1950 (art. 32) le Code Civil italien promulgué en 1942 (art. 30), le Code Brésilien promulgué le 2 Septembre 1942.

Le législateur égyptien a refusé d'admettre le renvoi, et a stipulé dans l'art. 27 du Code Civil "En cas de rattachement à une loi étrangère, ce sont les dispositions internes qui doivent être appliquées à l'exclusion de celles du droit international privé".

(26) Ce Code est promulgué en 1965. La loi polonaise sur le conflit international des lois promulguée en 1926 et abrogée en 1965, a admis aussi le renvoi sous ses deux formes.

ble ou immeuble est régi par la loi de sa situation, en laissant à la jurisprudence le soin de répondre aux deux nécessités précitées selon les circonstances de l'espèce. On peut citer parmi ces législations le Code Civil hellénique (art. 27) et le Code Civil Italien (art. 22); quoi qu'il en soit de cette situation embarrassante, nous ne voyons pas d'objections à la règle relative au bien meuble telle qu'elle a été prévue par le législateur égyptien dans l'art. 18 du Code Civil. Tout en assurant expressément le respect international du droit acquis, elle ne néglige pas le respect de l'autorité de la loi du lieu actuel quant aux droits qui viendraient à naître conformément à ses dispositions que l'on peut appeler "les droits contraires" et n'empêche pas que le droit acquis soit écarté s'il est en opposition avec les institutions juridiques de la loi de son lieu actuel; ce qui est réglé par le concept de l'ordre public.

8. Le conflit entre les règles de rattachement en droit égyptien et les règles de rattachement en droit étranger (Théorie de Renvoi).

Reste encore "le problème du renvoi", qui est sans doute en relation étroite avec le fondement sur lequel repose le choix de la loi compétente parmi les lois en conflit pour régir le rapport envisagé. On sait que la Jurisprudence dans les divers pays a affronté ce problème et les points de vue sont assez variés à son sujet. Dans certains pays, tels que la France, la Belgique et l'Angleterre, les tribunaux appliquent les règles de rattachement de la loi étrangère compétente et acceptent le renvoi auquel conduit leur application⁽²⁴⁾. Dans d'autres pays, tels que l'Italie, la Jurisprudence a refusé l'application de ces règles et a abordé directement l'application des règles de fond de la loi étrangère compétente.⁽²⁵⁾ La doctrine a soumis le problème du renvoi au domaine de la discussion théorique; ce problème a trouvé des défenseurs et des détracteurs, et ceux-ci sont devenus plus nom-

(24) V sur la jurisprudence française : J.C.I. dr. int. Vol. 3, Fasc. 532 p. 10; sur la jurisprudence anglo-américaine: Cheshire éd. 1952, p. 70 Dicey éd. 1958 p. 64, Schmitthoff éd. 1954 p. 94. Stumberg éd. 1963 p. 10 Falconbridge éd. 1954 p. 134 p. 137.

(25) V. sur la jurisprudence italienne De Nova, Revue C. de droit int. privé, 1950 p. 159.

produit la cause qui a fait acquérir ou perdre la possession...» Il résulte des travaux préparatoires du Code Civil actuel que la question des choix à faire entre l'extension de l'empire de la loi du lieu actuel et le respect du droit acquis sous l'empire de la loi du lieu antérieur, était clairement conçue dans les esprits, et que deux courants partageaient la commission du projet de Code Civil constituée en 1936, chacun d'eux en faveur de l'un des deux points de vue qui se disputaient la préférence. La Commission a proposé la disposition suivante "les questions relatives à la possession, à la propriété et d'autres droits réels concernant les biens meubles et immeubles sont régies par la loi du lieu où se trouvent ces biens. Doivent être respectés dans le second pays, où serait déplacé le bien meuble, tous droits relatifs à la possession, la propriété et autres droits réels, acquis sur le meuble corporel conformément aux dispositions de la loi du lieu où il se trouvait, et ce jusqu'au moment où naîtrait un droit nouveau selon la loi de l'autre pays" On voit que cette disposition concilie le respect du droit acquis conformément à la loi de lieu antérieur, avec l'effet direct de la loi du nouveau lieu. Mais en fait, l'expression "et ce jusqu'au moment où naîtrait un droit nouveau selon la loi de l'autre pays"⁽²³⁾ a disparu du texte de l'article tel qu'il est dans le Code, ce qui a amené certains auteurs de la doctrine à critiquer le texte en jugeant qu'il développe la protection du droit acquis et conduit à porter atteinte à la compétence du lieu actuel dont il faut respecter l'autorité, et qu'il n'y a lieu de respecter le droit acquis conformément à la loi du lieu antérieur que s'il va de pair avec la loi du lieu actuel. En réalité, le respect international du droit acquis est une nécessité qu'imposent les besoins des transactions internationales, et la reconnaissance de l'autorité de la loi du lieu actuel est une exigence de la sécurité des transactions dans le pays du lieu actuel des biens meubles; la conciliation entre les deux besoins n'est pas sans être délicate et embarrassante; et c'est probablement là le motif par lequel certaines législations contemporaines n'ont pas affecté au bien meuble une règle de rattachement qui envisage le conflit mobile, mais ont élaboré une règle générale qui prévoit que le bien meu-

(23) Le « droit nouveau » est appelé chez certains auteurs « droit contraire ». V. en ce sens; Niboyet, Cours de D.I. Privé éd. 1947, No. 289.

l'ordre public. En tous cas, certains des résultats entraînés par l'application de cette règle, pourraient être obtenus par la mise en oeuvre de l'exception d'ordre public. Les critiques les plus importantes adressées à cette règle consistent en ce que dans le cas où l'une des deux parties serait égyptienne au moment de la conclusion du mariage et que les deux époux deviendraient étrangers au moment de la répudiation ou à l'introduction de l'instance en divorce ou en séparation de corps, c'est la loi égyptienne qui aurait à régir ces questions, tandis qu'il n'y a rien qui justifie son application en pareil cas, à moins que le concept de la protection des droits du musulman n'y entre en jeu, concept déjà assumé par l'ordre public ⁽²²⁾.

Si nous abordons la règle relative à la détermination de la loi applicable au testament, nous trouvons que le législateur a tenu compte en l'adoptant du fait que le testament est considéré comme une cause de dévolution des liens mortis causa, et vu le lien entre les successions et les testaments et que le but visé par les conditions de fond restrictives de la liberté du testateur est de protéger les héritiers, il était préférable de faire régir le testament par la même loi qui régir les successions. Par ailleurs, d'autres auteurs estiment — et cette solution a été adoptée par quelques législateurs comme le législateur polonais de 1926, que le testament doit être considéré comme un acte de disposition volontaire; et ce qui compte en ce que concerne les conditions nécessaires pour constituer un acte de disposition volontaire c'est le moment où émane la volonté; et c'est pour cela que c'est la loi du testateur au moment de la passation du testament qui doit le régir.

D'autre part, le lien où la question de la comparaison a joué dans l'esprit du législateur entre le concept de la protection des droits acquis et le concept de l'effet direct de la loi, est la règle de rattachement concernant le bien meuble. Le législateur a révélé le désir d'assurer la protection des droits acquis sur le bien meuble malgré le changement de sa situation, en disposant dans l'art. 18 du Code Civil que: «La possession, la propriété et les autres droits réels sont soumis... pour ce qui est des meubles, à la loi du lieu où se trouvait le meuble au moment où s'est

(22) V. en ce sens: Ezzedine Abdalla op. cit. T. 2 éd., 1969 No. 103.

choix de cette loi par le législateur, du moment que les deux époux en ont eu connaissance à l'avance ce qui fait qu'en abordant le lien matrimonial, ils savent bien quelle loi en définit les effets. En ce qui concerne la règle adoptée par le législateur pour le choix de la loi applicable à la répudiation, au divorce ou à la séparation de corps, on peut y trouver à critiquer du fait que laisser la loi du mari au moment de la répudiation, du divorce ou de la séparation, régir à elle seule ces questions, aurait pour conséquence de s'en remettre exclusivement à cette loi pour régir la rupture d'un lien qui est né entre deux parties conformément à leurs deux lois; alors qu'il faudrait que ce lien ne soit dissout que conformément à une loi qui réunit les deux parties, ou une loi qu'elles ont prévu si elles ne sont pas soumises ensemble à une même loi; c'est cette solution qui a été adoptée par la convention de La Haye au sujet du divorce et de la séparation de corps, et qui a été prévue également au Code hellénique (art. 16 Civ.) Il n'y a pas de doute que l'application de la loi nationale commune aux deux époux, réalise l'unité de la loi qui dissout un lien conclu conformément à deux lois des parties, et que l'application de la loi du mari au moment de la conclusion du mariage, en cas d'absence d'une nationalité commune constitue une prévision suffisante par les deux parties quant à la loi qui doit régir la dissolution de ce lien. Tandis que soumettre la répudiation à la loi du mari au moment de la répudiation et soumettre le divorce ou la séparation de corps à la loi du mari au moment de l'introduction de l'instance, conduit à faire dissoudre le lien matrimonial conformément à une loi à laquelle l'épouse n'était pas soumise et qu'elle ne pouvait pas prévoir au moment de la conclusion du mariage. ⁽²¹⁾ En ce qui concerne la règle qui donne à la loi égyptienne exclusivement de régir le mariage et ses effets, et la répudiation, le divorce ou la séparation de corps au cas où l'un des deux époux est égyptien au moment du mariage, il est à remarquer que cette règle est établie dans l'intérêt de la loi égyptienne, et le fait de soumettre ces questions à la loi nationale à l'exclusion de la loi étrangère, toutes les fois que l'un des deux époux est un citoyen national, soulève la critique selon les auteurs qui y voient un moyen d'étendre le champ d'application de

(21) V. sur l'étude comparative de cette question, Rabel T. 1 éd. 1958, p. 440.

ment, que la loi du lieu où le testament est passé s'applique à sa forme (art. 17 Civ.), que le bien meuble est soumis à la loi du lieu où il se trouve au moment où se réalise la cause de l'acquisition, de la possession, de la propriété ou des droits réels, ou de leur perte (art.18). Bien que le législateur n'ait pas fixé le moment à prendre en considération dans la détermination de la loi applicable aux conditions de fond du mariage (art. 12 Civ.), cette absence de précision ne soulève aucune difficulté; car il n'y a aucun doute qu'il faut tenir compte du moment de la conclusion du mariage, puisque c'est à ce moment là que doit exister une loi sous l'empire de laquelle le lien matrimonial prend naissance; et c'est ce que disposent également les règles de l'application de la loi dans le temps. ⁽¹⁸⁾ La règle adoptée par le législateur pour la détermination de la loi applicable aux effets du mariage concorde avec ce qui est en cours dans la plupart des pays du continent européen; et la préférence reconnue à la loi de la nationalité du mari pour avoir exclusivement à régir les effets du mariage est fondée sur des bases dont la principale consiste dans l'hégémonie du mari à l'intérieur de la famille, et le fait que le mariage est pris en considération en tant que lien dont il convient de laisser produire les effets à l'ombre d'une même loi non susceptible de changer ⁽¹⁹⁾ Toutefois, il arrive que le mari puisse changer de nationalité après le mariage, sans que la nationalité de la femme en ait été touchée, et leur loi personnelle ne demeure plus unique; là alors certains auteurs proposent l'application de la dernière loi commune aux deux époux; c'est la solution adoptée à la convention de La Haye; ce qui suppose sans doute que les deux époux aient joui précédemment d'une seule et même nationalité, sans pouvoir servir de solution au cas où les deux époux n'auraient pas été précédemment unis par une même nationalité. C'est pourquoi, d'autres auteurs proposent que l'on s'entienne dans ce cas à l'application cumulative de la loi nationale des deux époux. ⁽²⁰⁾ Le législateur égyptien est sorti de ce dilemme en fixant la loi nationale du mari "au moment du mariage" pour régir les effets du mariage, même si la nationalité du mari venait ultérieurement à changer. Il n'y a pas d'erreur dans le

(18) V. Ezzedine abdalla op. cit., T. 2 éd 1969, No 91.

(19) V. Bartin T. 2. p. 214; Batiffol éd. 1967. No. 32; Lerebours-Pigeonnière éd. 1959, No. 8.

(20) V. en ce sens Rabel T.I. éd. 1958, p. 324.

de conflits de lois dans le temps, sont portés à adopter le concept de l'effet direct de la loi nouvelle (la loi du pays où l'on veut faire valoir le droit) et à appliquer ce concept dans l'intérêt de cette loi, dans le même sens où il est appliqué sur le plan du conflit de lois internes dans le temps, aux yeux de certains auteurs, cela revient à empêcher en certains cas, la réalisation des effets qui se développaient sous l'empire de l'ancienne loi (la loi du pays selon laquelle le droit est né). C'est pourquoi quelques auteurs déclarent que le recours aux règles de conflit de lois internes dans le temps ne doit pas avoir pour conséquence d'assimiler à ce conflit d'une manière totale, le conflit international, et par conséquent l'on s'attache au concept de l'effet direct de la loi avec moins de force que l'on recherche la protection du droit qui est déjà constitué, ainsi que de ses effets, et ce en déclarant que le droit jouit dans ce cas de l'efficacité internationale⁽¹⁷⁾.

Si l'on passe en revue les textes qui renferment les règles de conflits de lois (art. 11 à 22 du Code Civil), on constate que le législateur égyptien a eu conscience du problème du conflit mobile, et qu'il a voulu en traiter dans le cas où le conflit viendrait à se soulever conséquemment à un changement de nationalité de la personne - cas où la loi compétente est la loi nationale, où à la suite d'un changement du lieu où se trouve le bien meuble - cas où la loi compétente est la loi du lieu où se trouve le bien - et ce en déterminant le moment où l'on tient compte de la nationalité de la personne ou du lieu du meuble. On peut citer à titre d'exemple, la disposition qui prévoit la compétence de la loi nationale du mari au moment de la conclusion du mariage, quant aux effets que produit le contrat de mariage, y compris les effets quant aux biens (art. 13/1 du Code Civil), et que la loi nationale du mari au moment de l'introduction de l'instance en divorce ou en séparation de corps est applicable au divorce et à la séparation de corps (art. 13/2 Civ.) ou que si l'un des deux époux est égyptien au moment de la conclusion du mariage, la loi égyptienne est seule applicable aux conditions de fond pour la validité du mariage, à l'exception de la condition de capacité matrimoniale, ainsi qu'aux effets du mariage, à la répudiation, au divorce ou à la séparation de corps (art. 14 Civ.) Il a été également prévu que la loi du testateur au moment du décès est applicable au testa-

(17) V. Niboyet T.3, No. 937 bis.

la conception du législateur à leur égard, le problème du Conflit mobile et le problème du renvoi.

En fait, quelque partagés que soient les avis qui envisagent le conflit mobile, ils convergent tous vers un seul et même but, la protection des droits qui se forment sur le terrain des transactions internationales, contre tout risque auquel seraient exposés leur existence ou leurs effets, par le seul fait du changement de la loi sous l'empire de laquelle ils sont. D'autre part, quelque différent qu'il puisse y avoir lieu entre ces opinions au sujet de la définition du fondement qui justifie cette protection, à savoir une obligation ayant sa source dans le droit international positif, ou une obligation purement morale, ou autres justifications, il reste qu'aux yeux de tous une seule considération suffit pour justifier une telle protection, à savoir la considération des besoins des transactions internationales. Quelque divergents que pourraient être ces avis quant à la forme technique à donner à cette protection: est-ce le respect international des droits acquis, ou bien l'application des règles de conflit de lois dans le temps, ou d'autres formules de la doctrine, la condition essentielle qui est à la base de toutes ces formes techniques, est que le droit dont on demande la protection sur le plan international, soit né conformément à la loi compétente du point de vue international; cette loi est déterminée selon les règles de conflit dans le système juridique du pays où l'on désire exercer le droit, et non selon la loi du pays où le droit a pris naissance. ⁽¹⁶⁾ Mais la division surgit alors entre ces avis quant à la mesure du respect international de ce droit; le respect s'étendra-t-il sur tous les effets du droit? ou bien ce respect se bornera-t-il aux effets déjà engendrés sous l'empire de la loi antérieure, à l'exclusion de ceux qui doivent prendre naissance sous l'empire de la loi nouvelle; ce qui entraîne des divergences de vue quant aux applications, parmi les défenseurs des différentes opinions. Ceux qui défendent le concept de droits acquis, ont tendance à maintenir tous les effets du droit, tandis que ceux qui s'appuient sur la mise en vigueur des règles

(16) V. sur le respect international des droits acquis : Pillet, *Principes* No. 273 et *Traité T.I.* No. 41; V. sur l'application des règles de conflit des lois dans le temps aux conflits mobiles : Lerebours-Pigeonnière ed., 1959 No. 385; Batiffol éd., 1967 No. 320.

du Projet du Code Civil Actuel a déclaré l'avoir reproduite de la loi polonaise sur le conflit des lois promulguée en 1926, n'est en réalité que le résultat d'une confusion dans la compréhension du concept des dispositions de ce Code, concept qui distingue entre le contrat qui constitue un mode d'acquisition d'un droit réel sur l'immeuble (même si le contrat engendre exclusivement l'obligation de constituer un droit réel), et qui est soumis à la loi du lieu de l'immeuble, d'une part, et le contrat qui engendre des droits personnels relatifs à l'immeuble, comme le contrat de bail, qui est soumis à la loi de la volonté révélée par les contractants ou présumée par la loi, et qui conduit à l'application de la loi de la situation de l'immeuble, non en tant que loi territoriale, mais en tant que loi de la volonté (art. 6, 7, 8 de la loi polonaise sur le conflit de loi externe promulguée en 1926).⁽¹⁵⁾ Par ailleurs, le législateur égyptien permet de soumettre la forme des contrats entre vifs à la loi du pays où ils ont été conclus, ou à la loi applicable à leurs dispositions de fond, ou à la loi du domicile commun des parties ou à leur loi nationale commune. Cette règle particulière à la forme du contrat trouve, à son tour, une issue pour l'application des lois étrangères dans les limites de l'empire territorial du Droit Egyptien. Il résulte de tout ce qui précède que le législateur a adopté quant à la loi compétente pour régir le contrat, dans sa forme et dans son fond, une attitude intermédiaire entre la doctrine des pays anglo-américains, et la doctrine des pays européens.

7. Le Conflit Mobile et la Protection des droits acquis

Après avoir achevé l'analyse du concept du législateur égyptien sur la territorialité de la loi et la relativité de cette territorialité dans le sens précité, à savoir qu'elle autorise l'application des lois étrangères dans les cas qu'il a lui-même déterminé, deux questions se soulèvent à l'esprit et demandent à être éclaircies

(15) V. en ce sens Ezzedine Abdalla op. cit. T. 2 éd. 1969, p. 378. La susdite loi polonaise de 1926 est abrogée par le nouveau Code de D.I. Privé promulgué en 1965. L'article 25 de ce code exclut les contrats relatifs aux immeubles du domaine de la loi d'autonomie.

que les parties ne conviennent ou qu'il résulte des circonstances, qu'une autre loi devra être appliquée. Toutefois, les contrats relatifs à des immeubles seront soumis à la loi du lieu de l'immeuble.

Il appert du premier paragraphe de cet article que le législateur égyptien a permis aux contractants de choisir explicitement ou implicitement la loi qui gouverne le contrat; il n'a pas toutefois voulu prescrire des restrictions à cette faculté de choisir. Nous n'estimons pas que cette faculté soit absolue, mais nous la considérons comme assujettie à un lien existant entre la loi choisie et le contrat. Si les contractants n'ont pas eu une volonté expresse ou tacite pour déterminer la loi qui régit le contrat, le juge appliquera au contrat la loi du domicile commun des parties; si elles n'ont pas de domicile commun, il appliquera la loi du lieu de la conclusion du contrat; chacune de ces lois pouvant constituer la loi de la volonté présumée des contractants, bien que ce soit la volonté du législateur qui, en réalité, détermine la loi applicable en cas d'absence de volonté expresse ou tacite des contractants.

Tout en adoptant la règle de la soumission du contrat à la loi de la volonté, le législateur égyptien écarte expressément une catégorie d'actes du champ d'application de cette règle (article 19/2°), soit les contrats relatifs aux immeubles; ce qui accuse une tendance de sa part vers la territorialité de la loi, et un rapprochement, sur ce point, de la doctrine des pays Anglo-américains.⁽¹⁴⁾

En plaçant les contrats conclus relativement à un immeuble sous l'empire de la loi du lieu de l'immeuble, il met sous cet empire, laissant échapper du domaine de la loi de la volonté, les contrats qui engendrent l'obligation de transférer un droit réel sur l'immeuble (c'est-à-dire en considérant le contrat comme l'une des modes d'acquisition du droit réel), tel que le contrat de vente, ainsi que les contrats qui engendrent uniquement des obligations relatives à l'immeuble, tel que le contrat de bail. Cette extension de l'empire de la loi du lieu et que la note explicative

(14) V. la doctrine anglo-américaine à Dicey, ed. 1967 p. 876; Cheshire, ed. 1965, p. 508; Rabel T. 3, p. 151; Wolff ed. 1951; Stumberg ed. 1963 p. 342; Ehrenzweig, ed. 1962, p. 608.

de cette idée que si la personne est liée à la communauté de l'Etat dont elle dépend de par sa nationalité, elle est également liée à la Communauté de l'Etat où elle a choisi d'avoir son domicile, et par conséquent doit être soumise aux lois de ce dernier Etat; il est normal que les institutions juridiques dominent dans une communauté, et assujettissent toute personne vivant au milieu de cette communauté, tendance dont les effets se remarquent dans les règles de conflit de lois élaborées par la Commission de Révision du Code Civil Français. En réalité, à notre avis, bien que cette tendance en doctrine soit louable, nous estimons qu'elle ne cadre pas avec les contingences en Egypte; car le champ d'application ordinaire pour la mise en application de la loi personnelle est constitué par les matières du Statut Personnel; et on ne saurait dissimuler l'absence de communauté juridique en ces matières entre la loi de droit commun en Egypte (le Droit Musulman) et les institutions juridiques des Pays Occidentaux; et partant, il n'est pas équitable de soumettre les ressortissants de ces pays en Egypte à la loi égyptienne, en tant que loi de leur domicile, ou de soumettre les Egyptiens à l'étranger à la loi du pays où ils sont établis, en tant que loi de leur domicile; il est préférable de soumettre ceux-ci et ceux-là à la loi de leur nationalité respective. C'est ce que le législateur égyptien a prescrit.

6. Rattachement à la loi de la volonté

Par ailleurs, le second côté de la coupure ouverte par le législateur égyptien dans le champ de la territorialité est celui relatif au contrat, parce qu'il a permis aux contractants de soumettre leur contrat à la loi qu'ils auront choisie, et qui prend le nom de loi du contrat, et ce à l'exception des contrats relatifs à un immeuble, qu'il a imposé de soumettre à la loi du lieu de l'immeuble. La règle de la soumission du contrat à la loi de la volonté est une règle stabilisée et reconnue en jurisprudence et en législation dans la plupart des pays du monde civilisé. Le texte de la loi égyptienne concernant la loi de la volonté est celui de l'art. 19 du Code Civil qui stipule que "les obligations contractuelles sont régies par la loi du domicile quand elle est commune aux parties contractantes, et, à défaut de domicile commun, par la loi du lieu où le contrat a été conclu. Le tout, à moins

propre volonté pour des considérations d'équité et en vue des besoins des transactions internationales.

Il est à remarquer, à cet égard, que la loi No 147 de 1949 qui comporte les articles 12, 13, 14 précités, a été abolie par la nouvelle loi sur l'organisation judiciaire No. 43 de 1965, promulguée le 22 juillet 1965; à la suite de cette abolition, il n'y a plus dans la loi égyptienne, de dispositions énonçant les questions de Statut Personnel. Mais nous pensons que la définition de statut personnel dans le sens indiqué à l'article 13 précité est devenue traditionnelle dans la jurisprudence et la doctrine en Egypte. Quant à l'art. 14 susindiqué qui considère la donation comme faisant partie du statut personnel pour les étrangers, si leurs lois respectives la tiennent pour telle, il n'y a pas lieu d'en tenir compte après son abolition, du moment qu'il est en contradiction avec la règle adoptée par le législateur égyptien de soumettre la qualification à la loi du juge, et que la loi égyptienne, en tant que loi du juge, considère la donation comme faisant partie du Statut Réel.

5. Rattachement du Statut Personnel à la loi nationale.

Si le Statut Personnel est rattaché à la loi personnelle, quelle est cette loi personnelle selon le législateur égyptien? le législateur ayant à choisir entre la loi nationale et la loi du domicile, a opté pour la première, allant en cela de pair avec les législations latines qui ont suivi le Code Civil français, ou ont été influencées par la doctrine de Mancini, et a évité l'attitude adoptée par les Etats Anglo-Américains d'opter pour la loi du domicile.⁽¹³⁾ Cette option de la loi nationale comme loi personnelle cadrerait davantage avec le principe de la personnalité des lois qui est le corollaire du régime des immunités étrangères. Mais que dire du maintien par le législateur de cette option pour la loi nationale dans les textes du Code Civil Actuel, élaboré par lui après la rupture des liens constitués par ces immunités, tandis qu'il avait sous les yeux cette tendance de la doctrine contemporaine dans les pays latins en faveur de la substitution de la loi du domicile à la loi nationale comme élément de rattachement, et ce en base

(13) V. sur la comparaison entre «la loi de domicile» et «la loi nationale», Batiffol 1919 No. 380; Lerebours-Pigeonnière, 1962 No. 337; Ezzedine Abdalla T. 1, 1968 No. 165 et T. 2, 1969 No. 76.

sauf exception prévue par un texte spécial" On remarque dans ce nouveau texte, qu'il ne comporte pas cette expression "concernant les égyptiens" comme restriction à la compétence en matière de statut personnel; et partant, cette restriction ayant disparue la disposition de l'art. 13 est devenue de portée absolue, quant à la définition du domaine de statut personnel, selon le point de vue du législateur. Ainsi donc après l'abrogation de la susdite restriction nous constatons que le statut personnel ne comprend pas exclusivement l'état civil (y compris les rapports de famille) et la capacité, mais s'étend également au régime des biens entre époux, aux successions, aux testaments et autres dispositions mortis causa. Il concorde en ce sens avec la conception extensive adoptée par le législateur à la suite de la Réforme Judiciaire, à l'exception de la donation qui était considérée, en doctrine et en jurisprudence, puis en législation (dans le Règlement d'organisation judiciaire des tribunaux mixtes) comme faisant partie du statut personnel, et par la suite l'art. 14 susindiqué a prévu qu'elle ne serait considérée comme telle que si cette qualification leur est reconnue par la loi étrangère compétente. Cette extension du domaine du Statut personnel a sa source, selon les auteurs de la doctrine égyptienne, dans l'incidence de la personnalité des lois (soit de l'extra-territorialité) qui avait cours pendant la période de la mise en vigueur des immunités et dans le fait d'avoir suivi les règles de conflits de lois du Code Civil Italien. Nous pensons que cette explication ne suffit pas à l'heure actuelle pour le maintien par le législateur de cette portée extensive du statut personnel dans une législation qu'il a élaborée après la suppression des immunités étrangères et après avoir de lui-même réintégré la liberté de légiférer. La justification exacte d'une telle extension, à notre point de vue, réside dans le fait que le législateur a pris en considération toute la divergence entre les institutions occidentales et les institutions orientales en matière de Statut Personnel, et a estimé opportun, du point de vue de l'équité, de permettre aux étrangers de demeurer soumis à leurs lois en ces matières, dans la plus large mesure, sans considérer que cela porterait atteinte à l'autorité de la loi égyptienne. C'est pourquoi l'empire territorial de la loi égyptienne a accusé une restriction correspondante à l'extension du domaine du Statut Personnel, admise en ce sens par le législateur. Cette restriction a été apportée par le législateur de sa

Règlement d'Organisation judiciaire de ces tribunaux, annexé aux accords, une énumération des questions faisant partie du Statut Personnel (Art. 28), énumération comprenant les questions qui étaient ainsi considérées comme faisant partie de ce statut selon les textes antérieurs et celles réputées comme telles par voie d'interprétation de ces textes, tel que la donation, ainsi que celles que la jurisprudence considérerait comme du statut personnel sans texte, comme le régime des biens entre époux. Les dispositions de l'art. 28 précité sont demeurées la base de la détermination du domaine du statut personnel sur le plan du conflit externe de lois, durant la période de la mise en vigueur des accords portant suppression des Capitulations étrangères (période transitoire). A l'expiration de cette période, avec la fin de l'activité des tribunaux mixtes et des tribunaux consulaires, la compétence à connaître des questions de statut personnel des étrangers qui devait relever dorénavant des tribunaux égyptiens, le législateur a estimé devoir reporter la disposition de l'art. 28 dans une législation que ces tribunaux auraient à appliquer. C'est pourquoi, après avoir prévu au paragraphe 2 de l'article 12 de la Loi sur l'Organisation judiciaire (Loi No 147 de 1949) que "les tribunaux seraient compétents quant aux non-égyptiens à connaître des litiges et questions du statut personnel", il y a ajouté l'art. 13 donnant l'énoncé des questions de Statut Personnel, pris du texte de l'art. 28 sus-indiqué, à l'exception de la donation pour laquelle il a modifié la portée de cet article; en disposant dans l'art. 14 de la dite Loi que "La Donation est considérée du Statut Personnel en ce qui concerne les non-Egyptiens, si leur loi la considère comme tel". Cette disposition va à l'encontre de la règle générale qui soumet la qualification à la loi du juge. La lecture des articles 12 et 13 ensemble faisant comprendre que l'énumération des questions de Statut Personnel, prévue dans l'art. 13 concernait uniquement les non-Egyptiens, mais cette compréhension ne cadre plus avec la modification de l'art. 12 par la Loi No 461 de 1955 apportant certaines modifications aux dispositions de la loi sur l'Organisation Judiciaire, à l'occasion de la suppression des tribunaux charéis et des juridictions Milli, et qui a substitué à la disposition de l'art. 12 de la loi sur l'Organisation Judiciaire, le texte suivant : "les tribunaux sont compétents à connaître de tous litiges en matière civile et commerciale, de statut personnel de Wakf et de gérance y relative, de tous délits,

y ont ajouté d'autres questions, telles que les successions et les testaments. Si nous envisageons le Droit Egyptien, nous trouvons que le domaine du statut personnel y est plus large que dans beaucoup de pays du continent européen, et notamment en France, et que le législateur, bien qu'ayant fait des emprunts au Code Civil Mixte, au Code Civil Français, a abandonné les solutions de ce dernier quant à la conception de statut personnel comme restreint à l'état et à la capacité générale, et a subit plutôt l'influence d'une autre source dans la Définition du domaine du Statut Personnel, soit celle du Code Civil italien ancien qui a subi lui-même l'influence de la doctrine extensive de Mancini, extensive dans ce domaine. Cette attitude adoptée par le législateur égyptien s'explique par le fait que l'Egypte était à l'époque de l'élaboration des Codes Mixtes, dans les débuts de l'ère de la Réforme judiciaire, soumise au Régime des Capitulations Etrangères, régime qui repose sur le principe de la personnalité des lois (c-à-d. leur extraterritorialité), et qu'il était difficile au législateur, lié par les restrictions de ce Régime, d'élaborer une loi territoriale qui jouisse d'un champ d'application large, correspondant au domaine restreint de statut personnel. C'est pourquoi, il a voulu restreindre l'empire des lois territoriales qu'il a élaborées (les Codes Mixtes et les Codes Nationaux) et en excluant certaines questions qui seraient maintenues sous l'empire de la loi personnelle étrangère, et il a adopté à cet effet l'attitude du législateur italien. Ainsi le domaine du Statut Personnel en Egypte (sur le plan des conflits de lois externes) comprend outre l'état et la capacité générale (art. 4, 190 C. civ. et art. 130 Cod. Civ. National), la capacité spéciale (Art. 190 C. civ. mixte et art. 130 C. civ. nat.), les successions (art. 5, 77 C. civ. mixte et art. 54 C. Civ. Nat.) la capacité du testateur de faire un testament, ainsi que la forme du testament (art. 4, 78 C. Civ. Mixte et Art. 55 C. Civ. nat.). En outre, la donation a été comprise dans le statut Personnel en interprétation de ces textes. La jurisprudence mixte a traité du problème de la qualification et a penché vers l'extension du domaine du statut personnel, en considérant, par exemple, le régime des biens entre époux comme rentrant dans ce domaine. Lors de la conclusion des Accords abolissant les Capitulations étrangères en 1937 et reconnaissant aux tribunaux mixtes la compétence à connaître des questions de Statut Personnel par rapport aux étrangers, il a été prévu au

envisagé "lex causae".⁽¹²⁾ Il appert clairement des travaux préparatoires du Code Civil que le législateur a laissé la question de la détermination de la loi qui régit la qualification des biens, aux soins de la doctrine et de la jurisprudence. Il n'a pas voulu exprimer à l'art. 10 précité la disposition contenue dans le projet y relatif qui prévoit que "la loi qui détermine si le bien est un immeuble ou un meuble c'est la loi du lieu où est situé le bien". La Doctrine et la jurisprudence en Egypte adoptent couramment cette règle, qui est en réalité une exception à la règle générale en matière de qualification, sans besoin d'une disposition législative en ce sens.

Par ailleurs, le législateur égyptien a établi une qualification législative pour les matières considérées comme étant du Statut Personnel, et ce pour des raisons historiques. Avant d'exposer tout cela, nous dirons que la définition du domaine du Statut Personnel, comme on le sait, diffère d'un Etat à un autre, selon les besoins, les contingences, le patrimoine d'histoire du droit de chaque Etat. En effet, tandis que ce domaine en France, par exemple, est borné à l'état et à la capacité générale des personnes, il s'étend en Italie jusqu'à comprendre en outre les successions, les testaments et les donations. Le motif réside en ce que le Droit Français est demeuré sous l'influence de la doctrine de d'Argentre, tributaire lui-même de la tendance territorialiste féodale; cette restriction de ce domaine pourrait aller de pair avec les contingences de la France et ses besoins en tant que pays d'immigration, exposé à l'application des lois étrangères (comme lois personnelles des étrangers), ce qui nécessite une restriction du domaine de ces lois. Par contre, le motif de l'extension en Droit Italien réside dans l'influence exercée par la doctrine de Mancini qui repose sur l'extraterritorialité des lois, et qui va de pair avec les contingences de l'Italie, ses besoins comme pays d'émigration, ce qui exige l'extension de l'application de la loi italienne dans la plus large mesure pour gouverner les Italiens à l'étranger. On peut dire d'une manière générale que la solution prépondérante dans les pays Anglo-Saxons et la majorité des pays du Continent européen, consiste à restreindre le statut personnel à l'état et à la capacité, et qu'un petit nombre de pays

(12) V. sur la «qualification lege causae», Bartin T. 1, p. 234; Batiffol No. 295.

doute, une telle détermination est liée à l'étendue de la coupure que le législateur a taillée dans le champ de l'autorité territoriale de cette loi, et qui permet d'appliquer les lois étrangères en Egypte; cette coupure a deux côtés, l'un relatif au Statut Personnel, l'autre concernant le régime des contrats. Le premier côté de la coupure est celui qui donne accès à la loi personnelle en vue de régir les questions du Statut Personnel des étrangers, il est évident que ce côté se développe, tandis que la territorialité subit une restriction correspondante, dans la mesure de l'extension du domaine du Statut personnel, c-à-d. selon le nombre de questions à considérer comme constituant le statut personnel. Avant d'exposer le point de vue du législateur égyptien en la matière nous déclarons qu'il a traité des problèmes de la qualification dans un texte législatif, à savoir l'art. 10 du Code Civil, qui prévoit la règle générale soumettant la qualification à la loi du juge, en ces termes "En cas de conflit entre diverses lois dans un litige déterminé, la loi égyptienne sera seule compétente pour qualifier la catégorie à laquelle appartient le rapport de droit, en vue d'indiquer la loi applicable" ⁽¹¹⁾ Cette disposition est nouvelle dans la loi égyptienne, et soumet la qualification à la loi égyptienne. La Note Explicative du Code Civil déclare en commentaire à cette disposition que "l'application de la loi égyptienne en tant que loi du juge, en matière de qualification, ne porte que sur la détermination de la nature des rapports juridiques objets du litige dont le juge est saisi, en vue de mettre ces rapports dans une des catégories d'institutions juridiques auxquelles les règles de rattachement réservent une compétence législative déterminée, telle que la catégorie des institutions relatives à la forme des actes, ou celle relative à l'état des personnes, ou aux successions, aux testaments, ou au régime des biens".

On comprend par cela que la qualification qui dépend de la loi égyptienne comme étant la loi du juge, est celle qui est nécessaire pour déterminer la règle de rattachement, c-à-d. la qualification qui permet de déterminer la loi compétente. Quant aux qualifications postérieures à la détermination de la règle de rattachement, elles sont soumises à la loi qui gouverne le rapport

(11) L'art. 10 du C.C. est emprunté à l'art. 6 du Code Bustamente mais le principe de la «qualification *lege ferit*» était accepté par la jurisprudence et la doctrine égyptienne même avant la promulgation du C.C. actuel. V. en ce sens, Hamed Zaki, et Ezzedine Abdalla op. cit.

étrangères et par voie de conséquence, la disparition des tribunaux mixtes et des tribunaux consulaires, ainsi que la fin de la mise en vigueur des Codes Mixtes, devaient donner de l'importance au problème du conflit de lois, et exiger d'établir des solutions relatives au conflit de lois sur des règles fixes qui contribueraient à stabiliser les transactions et à donner de la sécurité aux personnes y engagées.⁽⁹⁾

Quant au fondement de l'application de la loi étrangère du point de vue juridique, ce qui ferait écho au concept de courtoisie internationale répandue dans les pays anglo-saxons,⁽¹⁰⁾ au concept de droit acquis. Au concept d'équité, ou concept de la coutume internationale, il appert de ce que nous avons relevé dans la note explicative, que le législateur égyptien n'accepte pas d'adopter la coutume internationale comme fondement de l'application de la loi étrangère, puisqu'il dénie l'existence de règles de droit international public astreignant l'Etat dans la détermination de la loi compétente, et qu'il n'admet pas l'idée de courtoisie internationale, par le fait qu'il a admis expressément la liberté du législateur national en matière de conflit de lois. Restent le concept du droit acquis et le concept de l'équité. S'il semble évident que le concept de droit acquis ne peut servir de fondement à l'application de la loi étrangère, puisque la loi ne régit pas uniquement le droit acquis, mais gouverne également la capacité, la nullité des actes juridiques, l'extinction des droits et des obligations, il est par conséquent à écarter que ce concept ait pu constituer dans la conception du législateur un fondement de cette application. Il ne reste plus donc à considérer que le législateur a pu admettre comme fondement de l'application de la loi étrangère que le concept d'équité vu et considéré par lui.

4. Relativité de la territorialité de la loi égyptienne. Problème de qualification.

Après avoir clarifié toutes ces questions, nous arrivons à la détermination de la mesure de la relativité que le législateur a appliqué à la territorialité de la loi égyptienne. Sans

(9) V. Travaux préparatoires du C.C. 1948 T.I. p. 38.

(10) V. Wigny, *Essai sur le D.I.P. Américain*, 1932, p. 159; Story, *Treatise on the Conflict of laws*, No. 35; Wolff, *P.I.L.* 1950 p. 15; Cheshire, *P.Z.L.* 1957 p. 5. Stumberg, *conflict of laws* 1963 p. 26; Dicay, 1949 p. 4.

objet du litige. En second lieu, le législateur considère que l'empire de la loi est une des manifestations de la souveraineté de l'Etat; et partant, cet empire est soumis aux restrictions auxquelles est soumise la souveraineté de l'Etat; en d'autres termes, le principe est la territorialité de l'empire de la loi de l'Etat. En troisième lieu, il estime qu'il n'y a pas de restrictions imposées par le Droit International Public à l'Etat dans le conflit de lois; il s'agit d'une question d'ordre interne où chaque Etat établit les règles adaptées à ses besoins; en d'autres termes, il estime que les règles de rattachement sont nationales, et que l'autorité de la loi étrangère ne saurait pénétrer à l'intérieur des frontières de l'empire de la loi nationale, sans le consentement du législateur national.⁽⁸⁾

3. Considérations et Fondement de l'application de la loi étrangère en Egypte.

La territorialité de la loi égyptienne est donc le principe; et c'est le législateur égyptien qui autorise ou n'autorise pas l'application de la loi étrangère, sans y être nullement astreint par le Droit International Public. Il a permis de par les textes législatifs, l'application de la loi étrangère dans des cas déterminés, ce qui rend cette territorialité relative. Avant de définir dans ses grandes lignes la mesure de cette relativité, il nous faut demander pour quels motifs suffisants et par quel fondement juridique le législateur égyptien a décidé l'application de la loi étrangère, et dans quelle mesure cette loi jouit-elle de la force obligatoire. En ce qui concerne les motifs, c-à-d. les considérations qui ont amené le législateur égyptien à autoriser l'application de la loi étrangère, ce sont à ses yeux les besoins du commerce international; ce qui se dégage de la Note Explicative du Projet du Code Civil Actuel qui déclare "le législateur a pris en considération l'extension du domaine des transactions internationales (des rapports privés internationaux) et l'acquisition par l'Egypte d'une situation privilégiée dans ce domaine dès le début du vingtième siècle; il a considéré également que la suppression des immunités

(8) V. Travaux préparatoires du C.C. de 1948, T.I. p. 143; Niboyet, Traité de D.I.P. Français, T. 3 No. 931.

de conflits de lois doit être double en ce sens qu'elle doit prévoir à la fois quand la loi égyptienne doit être appliquée, et quand la loi étrangère doit l'être.

Le conflit de lois n'est pas un conflit de souverainetés; la règle dans la détermination de l'empire de la loi égyptienne est la territorialité. Quels sont alors les principes généraux qui constituent dans leur ensemble la Philosophie dont s'inspire le législateur égyptien dans le Conflit des lois externes et dont jaillissent les dispositions régissant ce Conflit ? La première question qui se pose dans ce domaine est vraisemblablement celle de savoir quelle est l'idée qui préside à la détermination de l'empire de la loi dans l'espace : est-ce la territorialité ou l'extraterritorialité ? le conflit de lois est-il un conflit de souverainetés entre les divers Etats ? Les Etats subissent-ils des restrictions de par le droit international Public, qu'ils se doivent d'observer dans la détermination de l'empire de leurs lois dans l'espace ? Tous ces problèmes ont préoccupé l'esprit du législateur tandis qu'il traite de problèmes des conflits de lois; l'idée était évidente et claire, comme en témoigne la note explicative du Projet du Code Civil Actuel, qui dit que le législateur tient compte que tout litige comportant un élément étranger ouvre la voie à un conflit entre les lois de divers Etats, chaque loi étant l'émanation de la souveraineté d'un Etat déterminé; chacun des Etats étant libre de disposer des questions relatives à sa souveraineté sans avoir à se soumettre à une organisation internationale supérieure dans ce domaine, le problème d'un tel conflit demeure une question d'ordre interne pour laquelle chaque Etat édicte les règles adaptées à ses contingences, et le droit international privé demeure une des branches du droit interne. Il en ressort tout d'abord que le législateur égyptien estime que le conflit de lois n'est pas un conflit de souveraineté, car la loi émane de la souveraineté, et chaque Etat est libre de disposer comme il l'entend des questions qui touchent à sa souveraineté; et c'est en cela que le conflit de lois constitue en réalité dans l'esprit du législateur national l'expression d'une comparaison à faire entre les lois pour en choisir celle qui est le mieux adaptée pour régir le rapport juridique, mais ne va pas plus loin et ne signifie pas qu'un conflit éclate entre les lois elles-mêmes considérées comme émanant de souverainetés différentes dont chacune prétend étendre son empire pour régir le rapport

de l'activité des tribunaux mixtes, comprenant plusieurs textes qui traitent du problème des conflits de lois d'une manière complète et développée, à savoir les articles 10 à 28 placés à la section Ière (Les lois et leur application) du Chapitre Préliminaire (Dispositions Générales). Il a déterminé dans l'art. 10, la loi dont dépend la qualification, dans les articles 11 à 22 les règles de rattachements dans les diverses questions juridiques; il a donné, dans l'article 23, la solution dans le cas de contradiction entre les dispositions des articles précédents et une loi spéciale ou une convention internationale; il a prévu dans l'article 24 le recours du juge aux principes de droit international privé dans tous les cas de conflits de lois non régis par une disposition spéciale; il a ensuite défini dans l'article 25 comment serait déterminée la loi personnelle, (la loi nationale) dans les cas où le rapport juridique lui est rattaché; il a envisagé dans l'article 26 le problème du renvoi, en déclarant ne pas l'admettre, tout en prévoyant dans l'article 27 l'application des règles de rattachement interne en vigueur dans l'Etat dont la loi est applicable. Enfin, il a affirmé dans l'article 28, que l'application de la loi étrangère compétente doit être écartée lorsque ses dispositions porteraient atteinte à l'ordre public ou aux bonnes mœurs en Egypte.

Le législateur a emprunté les dispositions de ces textes aux règles contenues dans la législation égyptienne abolie (notamment le Code Civil Mixte et le Code Civil National), aux principes établis en doctrine et en jurisprudence égyptiennes, aux normes contenues dans les législations étrangères modernes, et particulièrement le Code Civil Italien, le Code Polonais des Conflits de lois (promulgué en 1926), le Code Civil Allemand, ainsi qu'au Code de Bustamanti. Le recours du législateur aux lois étrangères a eu pour objet tantôt d'emprunter la règle de droit (dans le cas où elle ne se trouvait ni dans la législation, ni dans la jurisprudence égyptienne), tantôt d'adopter uniquement la technique d'élaboration du texte (dans le cas où la règle existait déjà dans la législation ou la jurisprudence égyptienne) (7).

Par ailleurs, le législateur égyptien a observé que la règle

(7) V. Travaux préparatoires du C.C. de 1948, T. 1. p. 143.

et l'on continua à adopter le principe de la personnalité des lois en matières de Statut Personnel (dans le sens de l'extra-territorialité).

En quatrième lieu, une communauté juridique s'est faite jour entre le droit positif égyptien et les lois des Etats d'Occident, ce qui a donné lieu au conflit de lois internationales.

En cinquième lieu, le droit égyptien a embrassé alors des règles de rattachement dont devaient faire application les tribunaux mixtes, et également les tribunaux nationaux⁽⁶⁾. Quant aux tribunaux charéis (musulmans) et aux organisations religieuses qui étaient compétentes à connaître des matières de Statut Personnel, ils n'ont pas fait état des règles de rattachement. Il est vrai que le législateur n'a pas pris le soin au début et d'une manière directe, d'élaborer des règles de conflit de lois en un ensemble adapté et coordonné : s'étant inspiré dans les deux codifications civiles, du Code Civil français, il a suivi la méthode adoptée par le législateur français, peu généreux dans l'élaboration des règles de conflits de lois et timide à affronter le problème ardu et délicat des conflits de lois. Il faudrait y ajouter qu'il a pu élaborer une législation (le Code Mixte) qui a groupé des règles substantielles uniformes destinées à régir un secteur de rapports de statut réel impliquant un élément étranger (quant aux personnes intéressées dans le rapport) ; l'élaboration de ces règles était de nature à éviter tout problème des conflits de lois dans ce secteur. En dehors de ce secteur de rapports de Statut Réel, le problème des conflits de lois n'a pas semblé de grande portée à ses yeux, parce que l'existence de la communauté juridique entre l'Egypte et les Etats d'Occident était encore à sa première étape. En outre, il a estimé peu important le problème des conflits de lois en matière de Statut Personnel, vu que celui-ci tombait dans la compétence des tribunaux consulaires, qui sont des tribunaux étrangers.

Cette situation a continué à exister jusqu'à ce que le législateur eut promulgué en 1948 le Code Civil actuel, qui devait entrer en vigueur à partir du 15 Octobre 1949, date de la fin

(6) V. art. 10, 77, 78 et 190 du C.C. Mixte; art. 54, 55, 130 et 557 du C.C. National; Loi No. 26, 1944; Ezzedine Abdalla op. cit. T 2 6ème No. 45.

dont se servaient les auteurs européens pour justifier les capitulations des pays d'Occident dans les Etats d'Orient. Parallèlement, la compétence à connaître des litiges soulevés par les Etrangers contre les égyptiens appartenait aux tribunaux égyptiens, par application de la règle que le demandeur doit suivre le forum du défendeur, et ces tribunaux à leur tour appliquaient leurs propres lois, à l'exclusion des lois étrangères et sans égard aux règles de conflits de lois qui étaient ignorées jusque là en Egypte. Il appert de celà que la territorialité de l'application de la Loi musulmane en Egypte en tant que faisant partie de « Dar-El-Islam », a été abandonnée et a été remplacée par le principe de la personnalité des lois. Ce principe est demeuré en vigueur en Egypte jusqu'au début de la Réforme judiciaire avec la création des Tribunaux Mixtes en 1875, suivie de celle des Tribunaux Nationaux en 1883.

L'institution des Tribunaux Mixtes et des Tribunaux nationaux, avec la promulgation successive des Codes mixtes en 1875 et des Codes nationaux en 1883, a eu pour conséquence la modification de l'ordre judiciaire et de la législation alors en vigueur en Egypte comme faisant partie de « Dar-El-Islam ».

En premier lieu, des tribunaux égyptiens ont été établis ayant pour compétence principale de connaître des matières de Statut réel, ce qui réduisit d'autant la compétence du Cadi musulman. Ces tribunaux ne sont pas tenus par la règle de la Charia que le musulman n'est justiciable que devant le juge musulman, et que le juge musulman n'a de juridiction à l'égard du non-musulman que dans la mesure où il est saisi d'accord des deux parties.

En second lieu, des lois positives ont été élaborées pour régir les rapports de Statut réel, ce qui a eu pour conséquence de restreindre le domaine d'application de la Loi Musulmane, en enlevant à ses principes le caractère de territorialité absolue. Le principe édictant que le juge musulman n'applique que les dispositions de la loi musulmane s'est trouvé restreint dans son application dans les limites des matières laissées à la compétence du juge musulman.

En troisième lieu, les matières de statut réel se sont trouvées régies par une législation jouissant de la souveraineté territoriale (à savoir, les Codes Mixtes et les Codes Nationaux),

acquis selon ses dispositions, et ce, en raison de l'absence de communauté juridique entre l'Orient et l'Occident⁽⁵⁾.

Cet état de choses est demeuré tel quel jusqu'à l'avènement de l'Empire Ottoman; le nombre d'étrangers qui y affluaient allait en croissant, et les Sultans conclurent avec plusieurs Etats d'Occident des traités comportant des immunités capitulaires. On pensait, au début, que ces capitulations allaient de pair avec les règles de droit musulman définissant l'étendue de la juridiction du Cadi (juge musulman) et l'étendue d'application de la « Charia » quant aux personnes, à savoir les deux règles suivantes : (1) le musulman n'est justiciable que par devant le juge musulman, tandis que le juge musulman ne peut rendre une sentence à l'encontre d'un non-musulman que s'il est saisi du litige d'accord des deux parties : (2) le juge musulman ne peut appliquer que les dispositions du droit musulman. Cependant cet état de choses ne tarda pas à changer, et les capitulations apparurent comme une atteinte à la souveraineté territoriale de l'Etat, surtout que l'élément déterminant de l'appartenance de la personne à l'Empire Ottoman, considéré comme « Dar-El-Islam » (Terre d'Islam), n'était plus l'allégeance à la confession musulmane, mais que le lien d'appartenance à l'Empire considéré comme unité politique était la nationalité. Parmi ces immunités capitulaires, les plus importantes étaient l'immunité juridictionnelle et l'immunité législative, les étrangers étant justiciables de leurs tribunaux consulaires et soumis aux lois de leurs pays respectifs. Ces tribunaux ont été constitués en Egypte comme faisant partie de l'Empire Ottoman. Sous le Régime Capitulaire, et dans les rapports entre Egyptiens, et étrangers, la règle suivante a vu le jour : le demandeur suit le forum du défendeur. Son application a eu pour conséquence que la compétence à connaître des actions introduites par les égyptiens contre les étrangers revenait aux tribunaux consulaires, après avoir été du ressort du juge musulman. Ces tribunaux appliquaient leurs lois respectives aux actions introduites devant eux, sans égard aux règles de conflits de lois, et ce sous le prétexte d'absence de communauté de civilisation entre l'Egypte et le monde musulman, d'une part, et le monde occidental d'autre part, prétexte

(5) V. Abou - Heif op. cit., No. 598; El-Zeini T. 1. No. 97.

des lois, parce que le droit musulman est de caractère territorial, il s'impose à toutes les personnes se trouvant en monde musulman «Dar-El-Islam», quelles que soient leurs convictions religieuses ou leurs appartenances politiques, encore que les non-musulmans puissent être soumis en Egypte à leurs lois confessionnelles dans des limites très restreintes; ce caractère territorial avait pour conséquence que le problème des conflits de lois n'a pas fait son apparition dans le monde musulman avant l'avènement du Régime Ottoman.

Car les pays du monde musulman, ou « Dar-El-Islam » constituaient une unité religieuse basée sur les liens de la religion, et soumise à l'empire d'un droit à caractère religieux, à savoir «la charia» musulmane, quelle que soit la pluralité des gouvernements établis dans ces pays; c'est pourquoi les conditions n'étaient pas alors favorables à l'éclosion de problèmes de conflits de lois sous la forme de conflits internes dans le monde musulman «Dar El-Islam», qui ne se réalisaient pas, à savoir l'existence concurrente de plusieurs lois jouissant chacune d'une souveraineté territoriale non-absolue, et l'existence des rapports mixtes, c'est-à-dire des rapports dont les éléments ne sont pas rassemblés sous l'empire d'une seule et même loi. D'autre part, le problème des conflits de lois ne s'est pas non plus révélé sous l'aspect de conflits entre le droit musulman et les lois d'autres pays en dehors de la terre d'Islam « Dar-El-Islam », parce que les rapports entre l'Orient Musulman et l'Occident Chrétien, étaient entachés de rupture et d'incompatibilité, l'Orient relevant d'une loi religieuse, tandis que l'Occident était soumis à des lois positives à l'exception des vestiges du droit canonique, la civilisation variant énormément de l'un à l'autre, jusqu'à interrompre la communication de la pensée entr'eux; le conflit de lois qui est né et qui a évolué en Occident, est demeuré inconnu en Orient; l'absence de transactions entr'eux, à l'exception de quelques transactions négligeables, a eu pour conséquence que le problème a manqué d'être soulevé à l'attention du juge musulman « Cadi Charéi », et si même le problème était soulevé par devant lui, il n'aurait pas consenti à appliquer les lois de l'Occident pour protéger les droits acquis sous leur empire, parallèlement au refus des tribunaux des pays d'Occident d'appliquer les règles de droit musulman pour protéger des droits

pas lieu d'étudier les problèmes de l'application ou de la non-application de ces lois à leur égard.

Ce n'est qu'aux dernières époques de l'Histoire des Anciens Egyptiens, et notamment sous le règne de la 26ème dynastie, que les choses changèrent, et que l'Egypte ouvrit ses portes aux étrangers, les autorisa à élire résidence sur son territoire, d'une manière provisoire ou permanente, et leur octroya la liberté de se soumettre à leurs propres lois et coutumes et de porter leurs litiges par devant leurs juges respectifs. Il semble que ce régime était dû au fait que les lois égyptiennes de cette époque étaient empreintes du caractère religieux, et inspirées par les divinités aux prêtres, et que le droit de juridiction appartenait à ces prêtres; par conséquent, les étrangers étaient abandonnés à leur conception et à leurs lois respectives.

Toutefois, il semble que les Anciens Egyptiens ont connu sous l'ère grecque les problèmes des Conflits de lois, et ont envisagé quelques règles pour leur solution; certaines d'entre elles ont été trouvées dans des papyrus contenant des dispositions telles que si entre égyptiens et grecs est conclu un contrat grec, c'est au juge grec qu'il appartient de trancher les litiges qui en surgiraient; et s'il est conclu entre eux un contrat égyptien, c'est au juge égyptien à connaître du litige qui en surgirait. Le contrat grec est celui qui est passé par devant un notaire grec en langue grecque, et le contrat égyptien est celui qui est passé, par devant un notaire égyptien en langue égyptienne; les égyptiens étaient libres de recourir au notaire égyptien ou au notaire grec; ce qui montre le rôle de la volonté dans la détermination de la juridiction compétente et de la Loi applicable, du moment que cette détermination dépendait de la langue dans laquelle était rédigé le contrat, selon le choix du notaire auquel on recourait pour la passation du contrat⁽⁴⁾.

Si nous dépassons l'histoire ancienne et nous envisageons l'époque où le droit musulman dominait en Egypte, après la conquête arabe, nous constatons que le système en vigueur en Egypte à partir de cette conquête, était celui de la territorialité

(4) V. Ali El-Zeini op. cit., T. 1 No. 92; Baheï Eldine Barakat, Privilèges et immunités des étrangers en Egypte. Thèse Paris 1912.

que « les principes du droit international privé seront appliqués dans les cas de conflits de lois qui n'ont pas été prévus par les dispositions qui précèdent ».

Cette disposition veut dire que le législateur a établi que « les principes du droit international privé » constituent une source formelle du droit international privé égyptien; cette source correspond, dans sa conception, quant aux sources du droit en général, énumérées dans l'article premier du Code Civil, au « Droit Naturel et aux règles de l'équité ». La question est soulevée dans la doctrine égyptienne, de savoir ce qu'on entend par « les principes du droit international privé »; s'agit-il des principes en vigueur à l'intérieur de la République Arabe Unie, ou des principes courants dans les différents pays du monde en général ? C'est ce dernier sens que nous pensons devoir adopter⁽²⁾.

Quant à la nature des règles de droit international privé l'opinion dominante dans la doctrine égyptienne considère le droit international privé comme faisant partie du droit interne et comme constituant une branche autonome dont certaines règles sont des règles de rattachement ou règles de conflits, et d'autres sont des règles de fond⁽³⁾.

2. Les Règles de Conflits de lois en Législation Egyptienne.

Il semble également utile avant de traiter des règles de conflits de lois en droit égyptien, de dégager l'histoire des conflits de lois en Egypte; ce que nous pouvons résumer substantiellement en disant que les documents découverts attestent que les étrangers étaient tout d'abord, c'est-à-dire aux premières époques de l'histoire des Anciens Egyptiens, privés du droit d'entrée dans le territoire de l'Egypte, sauf pour y vendre leur récolte et rentrer chez eux directement; leur résidence en Egypte était par la force même des choses, provisoire, et leurs transactions sans grande portée; c'est pourquoi, il est très probable que les étrangers qui foulaient le territoire de l'Egypte à cette époque là, demeuraient soumis à l'autorité de leurs souverains et à l'empire de leurs lois respectives, et que partant, il n'y avait

(2) V. Ezzedine Abdalla op. Cit. T. 1. p. 77.

(3) V. Hamed Zakl, Ezzedine Abdalla op. Cit., p. 91.

LA PHILOSOPHIE DU LEGISLATEUR EGYPTIEN EN MATIERE DE CONFLIT DES LOIS

Dr. Ezzedine Abdalla

*Prof. de Droit International Privé et ancien doyen
de la Faculté de Droit, Université d'Ain Shams*

1. Objet, Source et Nature des Règles de Droit International Privé.

Il ne serait pas superflu avant de traiter de la Philosophie du Législateur Egyptien en matière de conflits des Lois, de présenter un exposé succinct sur l'objet du droit international privé, la source et la nature de ses règles dans la doctrine égyptienne.

En ce qui concerne *l'objet du droit international privé*, la conception extensive prédomine dans la doctrine égyptienne, en y comprenant la nationalité, le domicile, la condition des étrangers, les conflits internationaux de lois et de juridictions; c'est en ce sens qu'est enseigné le droit international privé dans les facultés de droit en République Arabe Unie ; cette conception domine également dans un certain nombre de pays arabes, tels que la Syrie et l'Iraq.⁽¹⁾.

Quant aux *sources du droit international privé*, il est courant en doctrine égyptienne que les sources formelles de cette branche du droit sont la Loi, la coutume et les traités, en considérant les dispositions des Traités comme faisant partie du droit interne et qu'il appartient aux Tribunaux Internes de les interpréter, en adoptant à leur égard les méthodes d'interprétation courantes en droit interne.

Toutefois, le législateur égyptien considérant que ces sources ne pourraient comporter les solutions suffisantes aux problèmes de Conflits de lois, a disposé dans l'art. 24 du Code Civil

(1) V. en ce sens : Abou-Heif, *Droit International Privé en Europe et en Egypte*, 1927; Ali El-Zeini, *D.I. Privé Egyptien et Comparé* 1923; Abd El-Moneim Rlad, *Principes de D.I.P.* 1943; Hamed Zaki, *D.I.P. Egyptien* 1941; Ezzedine Abdalla, *D.I.P. T. 1*, 3ème. 1968.

les structures et les cultures antérieures et les caractéristiques spécifiques de chaque modèle.

J'ai fait ce travail, d'une manière plus détaillée, dans trois livres, au cours de ces dernières années, pour que cette étude comparative nous aide, nous français, à élaborer le modèle spécifique de socialisme correspondant aux exigences de notre passé, au plein épanouissement de notre nation, aux aspirations de notre peuple, au contexte international présent.

Aucun modèle étranger n'est directement importable pour un autre pays : ni l'Union Soviétique, ni la Chine, ni la Yougoslavie ne sont l'avenir de la France, pas plus qu'elles ne sont l'avenir de l'Egypte, mais leurs riches expériences de la construction du socialisme, leurs difficultés, leurs erreurs même comportent pour nous de profonds enseignements.

L'essentiel est d'en aborder l'examen sans dogmatisme, en n'oubliant jamais que le socialisme scientifique et militant est à la fois la science et l'art de découvrir le possible à partir de la réalité et des contradictions spécifiques de chaque pays et de chaque époque. Comme disait Lénine : ce n'est pas un dogme mais un guide pour l'action.

bre de faillites dues à l'insuffisance de l'accumulation et des investissements est tout-à-fait minime pour l'ensemble de la Yougoslavie.

Que des problèmes, des contradictions même, existent, c'est incontestable. Ce qui est d'ailleurs caractéristique du « climat intellectuel », en Yougoslavie, c'est que les dirigeants eux-mêmes attirent l'attention de l'observateur sur les difficultés et les insuffisances .

En Yougoslavie, à l'heure actuelle, l'autogestion arrive au terme de sa phase de décentralisation, et elle aborde une étape nouvelle, celle de l'intégration. Ce mouvement les communistes yougoslaves entendent l'opérer selon les principes de l'autogestion, c'est-à-dire non pas par des directives d'en haut mais en fonction des lois économiques objectives et des besoins effectivement éprouvés par les producteurs eux-mêmes.

En ce qui concerne les lois économiques objectives toute intégration n'est pas nécessairement fructueuse : la concentration de plusieurs ateliers d'artisans ne constitue pas une usine. Les nouvelles unités doivent naître d'une nécessité économique.

Quant aux producteurs il faut, pour qu'ils acceptent l'intégration de leur entreprise dans un ensemble plus vaste (intégration toujours décidée par voie de referendum de l'ensemble des travailleurs concernés), que ce changement améliore à court terme ou à long terme leurs conditions de travail et leurs conditions de vie.

C'est dire que les problèmes théoriques et pratiques de la planification et de l'intégration, permettent de participer pleinement à la nouvelle révolution scientifique et technique et d'opérer, dans l'ensemble des rapports humains les mutations qu'elle implique, se posent en Yougoslavie, dans la perspective de l'autogestion.

Nous avons voulu seulement esquisser les grands traits de modèles du socialisme existant, notamment ceux de l'Union Soviétique, de la Chine, de la Yougoslavie.

Il ne s'agissait ici ni de faire l'apologie d'aucun d'eux, ni d'en faire non plus la critique, mais de comprendre les conditions historiques de la formation de chacun, le rapport entre

du jeu » est qu'ils ne peuvent détruire les moyens de production (sauf pour les remplacer par de plus perfectionnés) et qu'ils ne peuvent, en tant que groupe, exploiter d'autres travailleurs : quiconque vient travailler dans l'entreprise a tous les droits des travailleurs de cette entreprise.

Sous ces deux réserves le collectif de travail décide de la nature, du volume et de la qualité des produits, et, les obligations envers la société globale étant remplies, de la répartition des bénéfices (investissements, taux des salaires, etc).

L'efficacité du système est telle que, pour l'élévation du produit national brut par tête d'habitant, pour les années 1960-1966, la Yougoslavie, avec la Roumanie, arrive en tête de tous les pays socialistes (y compris l'U.R.S.S.)⁽¹⁾. En ce qui concerne les comparaisons avec les pays capitalistes, l'élévation de la productivité du travail, dans l'agriculture comme dans l'industrie, a été telle que la Yougoslavie est le premier pays socialiste qui ait pu, — non sans difficultés, c'est vrai, — mais qui ait pu néanmoins tendre à réaliser la convertibilité de sa monnaie avec celle des pays capitalistes.

L'on se demande parfois si les travailleurs, ayant le droit de disposer librement de la plus-value créée (ce qui est le principe de base de l'autogestion) n'ont pas tendance à la « manger » en salaires au détriment des investissements et de la croissance. Il en serait probablement ainsi dans un système capitaliste ou dans un système socialiste centralisé et bureaucratique, où il n'y a pas de lien économique direct entre l'effort consenti et les avantages acquis pour l'avenir puisque, dans le premier cas, c'est le patron qui dispose de la plus-value et que, dans le deuxième cas cette plus-value est englobée dans la masse anonyme et lointaine gérée par l'Etat. Mais lorsque le revenu personnel dépend directement, et de façon tangible, du revenu de l'entreprise, ce revenu étant fonction directe des possibilités de production et de l'équipement moderne de l'entreprise, les investissements deviennent pour eux aussi importants que le revenu direct. Il ne s'agit nullement ici d'une vue théorique car le nom-

(1) Source : Yearbook of National Accounts Statistics. Nations Unies 1967.

que Lénine n'avait pas hésité à inverser l'ordre « idéal » : maturité économique puis prise du pouvoir politique, et avait d'abord changé les rapports sociaux et politiques pour pousser ensuite le développement des forces productives et la maturation économique, de même les communistes yougoslaves, sur une base matérielle encore faible, ont fait confiance au mouvement autonome des travailleurs manuels ou intellectuels qui apprenaient ainsi à participer de plus en plus effectivement à la prise de décision.

Le passage de la propriété d'Etat, qui engendre la prolifération d'une couche bureaucratique, à une propriété sociale par l'ensemble des travailleurs, était la condition première de la métamorphose. Car la démocratie socialiste ne peut exister lorsque la classe ouvrière est formellement au pouvoir mais lorsqu'elle est en fait privée du droit principal de toute classe dominante : la disposition de la plus-value du travail social.

Si ce droit demeure le monopole d'un appareil bureaucratique centralisé, la classe ouvrière dans sa masse est dans une situation de dépendance et d'aliénation. Toutes les institutions, même celles qui sont apparemment les plus démocratiques, revêtent alors une fois de plus, comme dans la démocratie bourgeoise, un caractère « formel ».

Selon le principe de l'autogestion, en Yougoslavie, le producteur est le sujet de tous les droits. Il doit, dit la Constitution (article 10), décider « aussi directement que possible », non seulement des conditions du travail, mais de la répartition des revenus, de la plus value.

Comme dans le projet de Lénine sur le contrôle ouvrier, dans les petites entreprises (jusqu'à 30 ouvriers) le Conseil ouvrier est constitué par l'ensemble des travailleurs. Dans les grandes entreprises il est composé de membres élus par l'ensemble du personnel, tout ouvrier ayant d'ailleurs le droit d'assister aux réunions du Comité. Personne n'a le droit d'être élu deux fois de suite au Conseil, afin d'assurer par rotation, une participation maxima.

Les travailleurs décident eux-mêmes de leur politique de production. Ils héritent ainsi effectivement des droits des véritables propriétaires des moyens de production. La seule « règle

La deuxième mesure et qui engageait un processus irréversible, mit fin à la confusion entre propriété sociale et propriété d'Etat; par la loi du 27 juin 1950 la *gestion* des usines fut remise aux ouvriers.

Dès lors, le "tournant" vers l'autogestion était pris.

Trois idées maîtresses allaient dominer toute l'évolution ultérieure du système :

1. La propriété d'Etat doit devenir propriété sociale gérée non à partir d'un centre unique tenu pour omniscient, mais par l'ensemble des producteurs directs et des travailleurs : l'on passait ainsi de la conception centralisée du plan à une conception faisant de plus en plus confiance aux initiatives de la base.

2 De l'économie, cette forme nouvelle devait gagner l'ensemble des rapports sociaux. Le "dépérissement" de l'Etat, prévu par Marx et Lénine, ne pouvait être indéfiniment ajourné sans quoi les cellules de base de la société n'avaient pas de vie propre et n'étaient que des instruments d'exécution du "centre" tout puissant d'où émanaient toutes les directives. En ce domaine, comme en tous les autres devait commencer la *grande inversion* substituant à l'Etat bureaucratique centralisé un système d'autonomie dans lequel des millions d'hommes prennent les décisions dont dépend leur destin.

3. Le Parti doit se distancier de l'appareil de l'Etat pour ne pas devenir un organe de l'exécutif et pour être vraiment l'expression de toute la classe, conscience théorique de la classe, ayant pour mission essentielle non de donner des directives mais d'éveiller et de coordonner les initiatives.

C'était une longue marche et difficile car le meilleur terrain pour la pleine réalisation du modèle d'un socialisme d'autogestion c'est un état des forces productives où la révolution cybernétique aura déployé toutes ses conséquences et où le « travailleur collectif » (dans l'unité indivisible de son travail manuel et intellectuel) pourra maîtriser sa production de manière consciente et autonome.

Ces deux conditions, en 1969, ne sont pas réalisées en Yougoslavie, et elles l'étaient moins encore en 1950. Il a donc fallu, comme autrefois Lénine, inverser un schéma théorique : de même

ger à son esprit ; le socialisme vivant, créateur est l'oeuvre des masses populaires elles mêmes"⁽¹⁾.

«Le contrôle ouvrier est exercé par tous les ouvriers et tous les employés de l'entreprise, soit directement si l'entreprise est assez petite pour que ce soit possible, soit par les représentants élus immédiatement dans des assemblées générales"⁽²⁾.

Tel est le point de départ des réflexions des communistes yougoslaves sur l'élaboration d'un modèle de socialisme fondé sur la participation la plus large des travailleurs à la prise des décisions, et qu'ils ont appelé, par opposition au modèle centralisé, le modèle fondé sur l'autogestion des travailleurs.

Le socialisme fondé sur l'autogestion, comme le soulignent volontiers, aujourd'hui encore, les communistes yougoslaves, n'est pas une réalité achevée; c'est encore, pour une large part, un programme, une orientation. Sa pleine réalisation se heurte encore à maints obstacles, obstacles objectifs dont le principal est la nécessité de surmonter un lourd héritage de sous-développement, obstacles subjectifs aussi dont le principal est la nécessité de lutter sans cesse soit contre les tendances libertaires, désagrégatrices, soit contre les survivances de la mentalité bureaucratique, autoritaire et la nostalgie des commodités du style de direction stalinien.

Mais l'orientation, depuis vingt ans, demeure. Elle inspire le travail théorique et les mesures pratiques essentielles.

Les communistes yougoslaves commencèrent la transformation du modèle socialiste en prenant une série de mesures pour *endiguer et inverser* la tendance à l'étatisation de la société, qui conduisait, comme l'avait montré Lénine, à substituer le Parti et l'Etat à la classe ouvrière et à construire le socialisme *pour* elle et non *par* elle.

La première mesure en ce sens fut prise au début de 1950 : la croissance de l'appareil d'Etat fut stoppée par la suppression d'environ 100.000 postes de fonctionnaires.

(1) Ibidem, p. 300.

(2) Lénine. «Projet de règlement sur le contrôle ouvrier», novembre 1917. Oeuvres, T. 26, p. 284.

Il arriva que se firent jour, dans la profonde remise en question du modèle centralisé, des tendances égalitaristes, anarchisantes; c'est un fait incontestable. Il se trouva même des théoriciens pour exalter sans mesure, dans un esprit libertaire et proudhonien, les vertus de la pure spontanéité.

Mais la conclusion générale qui se dégagait fut de revenir à l'enseignement de Lénine par delà l'image du léninisme codifiée par Staline.

L'on rappela comment Lénine avait toujours distingué les mesures transitoires, imposées par une situation de guerre, de détresse ou d'état de siège, de ce qui découlait des principes.

Les textes fondamentaux sur le "contrôle ouvrier" furent étudiés systématiquement. L'on écouta de nouveau Lénine disant devant le III^e Congrès des Soviets, en janvier 1918, à propos de l'édification de la nouvelle économie socialiste : "En introduisant le contrôle ouvrier, nous savions qu'il ne pourrait être de sitôt étendu à toute la Russie, mais nous voulions montrer que nous ne reconnaissons qu'une seule voie, celle des transformations venant d'en bas, où les ouvriers eux-mêmes élaborent à la base les nouveaux principes du système économique... Nous savons très bien que notre tâche est difficile, mais nous affirmons que celui-là seul est socialiste, dans la pratique, qui s'y attaque en s'en remettant à l'expérience et à l'instinct des masses laborieuses. Elles commettront maintes erreurs... Les ouvriers et les paysans n'ont pas encore suffisamment confiance en leurs propres forces; une tradition séculaire les a trop habitués à attendre les ordres d'en haut... L'intelligence de dizaines de millions de créateurs fournit quelque chose d'infiniment plus élevé que les prévisions les plus vastes et les plus géniales"⁽¹⁾.

"Nous devons offrir aux masses populaires une entière liberté de création"⁽²⁾.

"Le socialisme n'est pas le résultat de décrets venus d'en haut. L'automatisme administratif et bureaucratique est étran-

(1) Lénine. Oeuvres, t. 26, p. 489 à 496.

(2) Ibidem, p. 269.

chinois ont mis à l'ordre du jour la question d'une alternative aux sociétés (de type américain) fondées sur la croissance pour la croissance, sur une religion des moyens. L'exaltation d'une politique d'ascétisme et de frugalité est incontestablement liée à une situation spécifique de sous-développement, et elle a conduit, dans ses outrances, à donner du socialisme marxiste une image fautive : celle d'une collectivisation de la misère qui est aux antipodes de la pensée de Marx. Mais le principe de rechercher un type nouveau de consommation, de forger de nouveaux besoins, un autre modèle de civilisation qui ne soit pas basée seulement sur le confort individuel, est ainsi affirmé et c'est un problème que nous ne saurions éluder sans mutiler le socialisme d'une nécessaire réflexion sur ses fins.

Sans une réflexion profonde, critique, mais objective, scientifique, sur ces problèmes majeurs posés par la révolution chinoise, aucune réflexion n'est possible sur la diversité des modèles du socialisme.

Il en est de même pour l'expérience d'un modèle du socialisme d'autogestion qui se développe par exemple en Yougoslavie ou en Algérie.

Dès 1948, la révolution était menacée de déformations bureaucratiques. La Yougoslavie à son tour faisait une dure expérience : le socialisme ne peut se réduire à une recette pour réaliser l'accumulation primitive sans perdre sa signification humaine. La nécessaire socialisation de la production permet de mettre fin à l'exploitation capitaliste. Mais l'hypertrophie de l'appareil d'Etat et sa structure centralisée, bureaucratique et autoritaire, laissent subsister, même après qu'ait été abolie l'exploitation capitaliste, une aliénation de la classe ouvrière, contraire au principe même du socialisme qui n'est pas seulement une forme d'organisation des rapports de production, mais aussi, à partir de ces rapports nouveaux qui en sont le moyen, une libération des travailleurs de toutes les formes d'aliénation, un plein épanouissement de l'homme et de tout homme, qui est la fin dernière du socialisme.

Mais cette contradiction était masquée, au départ, par l'urgence des premières tâches de restauration et d'accumulation primitive.

C'est un fait que "les Chinois ont changé", et que, dans un pays qui avait connu des millénaires de stagnation et de résignation, le Parti Communiste Chinois a réussi, dans une large mesure, à faire prendre conscience à des centaines de millions d'hommes et de femmes qu'il était en leur pouvoir de changer le monde existant, son ordre et ses hiérarchies. Il y a le "Livre Rouge" et son dogmatisme puéril, mais il y a aussi l'éducation télévisée et la conception très moderne, correspondant aux exigences de la nouvelle révolution scientifique et technique, de l'éducation conçue comme un secteur indépendant mais décisif de l'économie. De cette mutation, Chou En-lai disait, dès janvier 1956, dans son rapport sur les intellectuels, que c'était "une révolution dont l'importance dépasse de loin celle de la révolution industrielle liée à la vapeur et à l'électricité". Un plan de douze ans pour les projets de recherches à long terme fut élaboré cette année-là.

Depuis lors, en une dizaine d'années la Chine a accompli en même temps sa révolution industrielle et sa deuxième révolution scientifique et technique, celle qui correspond aux progrès de *l'automation et à l'utilisation de l'énergie atomique*, comme en témoignent, de façon spectaculaire, la fabrication de sa bombe H. et de ses missiles téléguidés. La percée scientifique a été réalisée dans de multiples domaines depuis la fabrication de l'insuline synthétique et de la benzine synthétique jusqu'à la séparation de la paraffine du pétrole par l'action de bactéries. Quelles que soient les outrances de la réalisation et le dogmatisme qui la parasite, la révolution culturelle ne peut être condamnée en son principe : elle n'a pas consisté seulement à liquider l'analphabétisme, et à diffuser un savoir déjà constitué et même canonisé; elle a contribué à inculquer à des millions d'hommes et de femmes une vision du monde "plus grande que soi" et une confiance sans limite dans le pouvoir de l'homme de changer le monde. Même si elle a été mystifiée dans les conditions propres à la Chine, une certaine distanciation critique nous permettra de considérer la révolution culturelle comme une étape difficile mais nécessaire de la réalisation du socialisme en Chine.

3) Les marxistes chinois ont posé un troisième problème fondamental : celui de *la pluralité des critères du développement*. En mettant l'accent, parfois d'une manière unilatérale sur les aspects *qualitatifs* et pas seulement *quantitatifs*, les communistes

coles et, surtout, de grandes quantités de pompes d'irrigation, puis d'engrais.

2) La conséquence première d'une telle orientation, c'est de mettre au premier plan - et souvent de surestimer - *les facteurs subjectifs*. La révolution culturelle semble, de ce point de vue, avoir visé à réaliser deux tâches essentielles :

D'abord, elle fut une tentative, dont on peut contester les moyens, pour combattre la cristallisation bureaucratique de l'appareil du parti, pour prévenir le risque d'un nouveau mandarinat où une nouvelle « autocratie du savoir » omnisciente et plus ou moins sclérosée, octroierait le socialisme aux masses "du dehors". Abolir en quelques années quelques millénaires du droit divin de la culture n'était pas simple. C'est pourquoi nous devons être prudents dans nos condamnations de ce séisme destiné à faire s'effondrer la mentalité médiévale, à faire sortir 700 millions d'individus d'une ornière de 2000 ans, et à mobiliser des énergies immenses pour rompre le charme des autorités mandarinales ou bourgeoises comme des prototypes étrangers. Mao courut le risque, pour écarter le danger, de faire appel aux masses, par-dessus le Parti lui-même. Cet appel aux masses était essentiellement un appel à la jeunesse dans un pays où, sur 700 millions d'habitants, la moitié, 350 millions a moins de 21 ans. Le Parti n'était pas considéré comme le seul facteur subjectif de la révolution. L'appel à l'initiative historique des masses était dans la tradition léniniste.

La deuxième tâche assignée à la révolution culturelle, plus vaste encore, était de suppléer au bas niveau des forces productrices et à l'insuffisance des conditions matérielles, par un développement de la conscience socialiste. Sans doute y a-t-il là une outrance volontariste et idéaliste, la croyance en la possibilité de créer un "homme nouveau" avant que ne soient réalisées les conditions objectives de cette transformation. Mais, là encore, nous sommes moins loin du marxisme qu'avec la conception mécaniste disant : créons les bases matérielles du socialisme et un homme nouveau en naîtra nécessairement ! S'il n'était pas possible d'éveiller un esprit révolutionnaire tant que l'ensemble des conditions objectives n'existent pas, peu de révolutions seraient possibles.

est aujourd'hui le problème central de la recherche des modèles spécifiques du socialisme.

Je voudrais l'illustrer à partir de deux expériences, différentes et même opposées, de recherches de modèles du socialisme adaptés aux conditions spécifiques du pays : le modèle chinois et le modèle yougoslave.

Pour porter un jugement objectif sur le modèle chinois, il me semble nécessaire, pour un marxiste, de conserver les points de repère et les coordonnées fondamentales d'une analyse marxiste.

1) La révolution chinoise est essentiellement une révolution paysanne. Lénine, dès 1920, avait reconnu la possibilité d'un passage direct d'un régime féodal au socialisme, sans passer par l'étape du capitalisme et de sa maturation. Cela impliquait, ajoutait Lénine, une conception différente de l'Etat et du Parti. C'était reconnaître la légitimité d'un modèle spécifique.

En Chine, la logique de cette révolution paysanne, appliquée non plus à la stratégie de la prise du pouvoir mais à la construction du socialisme, a permis de réaliser l'accumulation primitive par des méthodes de mobilisation de la main d'oeuvre entièrement différentes de celles des pays occidentaux. D'abord parce que l'immensité du pays et de ses besoins exigeait que l'on inverse le modèle classique : industrialisation d'abord, collectivisation ensuite, et que l'on utilise au contraire le changement des rapports sociaux pour rendre possible l'industrialisation. L'on évitait en outre ainsi deux dangers : celui de remettre à plus tard l'autonomie alimentaire du pays, celui d'aggraver encore, et pour une longue période, l'opposition entre quelques combinats industriels géants et l'arrière pays agricole. La décentralisation était une condition vitale de la métamorphose de la Chine. La collectivisation de l'agriculture se fit grâce à une analyse différenciée des rapports de classe et des couches sociales à la campagne.

Quant à l'industrialisation, alors que le point de départ était très bas et en dépit des grandes erreurs qui conduisirent à des gaspillages (comme les hauts-fourneaux ruraux du "grand bond en avant"), elle se développa à un rythme extrêmement rapide : le taux de croissance se situe entre 9 et 14%. Les objectifs essentiels furent, au départ, la production d'outils, de machines agri-

besoins de la société, ce qui définit toutes les formes du socialisme. Mais, à la différence du modèle étatique et centraliste (soviétique) ces besoins ne seront pas définis "par en haut" par des directives centrales du Parti et de l'Etat, mais par le jeu du *marché* et des demandes qui s'y font jour.

En ce qui concerne la gestion technique, à notre époque, les technocrates, les ingénieurs, les techniciens, les experts, y jouent un rôle nécessairement important. Mais cela est une conséquence inéluctable de l'organisation de plus en plus scientifique de la production. Le seul problème est de savoir qui contrôle ces technocrates et ces techniciens et en fonction de quels critères et de quelles fins. Jusqu'ici les différents types de société existants ont apporté à ces problèmes des réponses qui peuvent se résumer à trois :

— dans les pays capitalistes, le contrôle et l'orientation sont exercés finalement par les propriétaires des moyens de production, c'est-à-dire par les grands monopoles;

— dans les pays socialistes de type étatique et centralisé, par l'équipe dirigeante du Parti et de l'Etat;

— dans les pays socialistes à la recherche d'un modèle fondé sur "l'autogestion", par les collectifs de travailleurs.

A ce dernier système l'on a objecté qu'en Yougoslavie, dans le Conseil ouvrier central des grandes entreprises, le nombre des ingénieurs et des experts est considérable. C'est un fait incontestable. Mais il convient de souligner d'abord qu'ils ont été *élus* à ce Conseil par les ouvriers eux-mêmes; ensuite qu'ils sont tenus *d'informer* l'ensemble des travailleurs et de les convaincre pour obtenir leur accord dans chaque décision importante (et que le collectif de travail peut exiger une information différente, voire contradictoire, d'experts extérieurs à l'entreprise); enfin cette information et ces discussions constituent un moyen d'éducation permanente qui élève le niveau technique et le niveau de culture de l'ensemble et permet par conséquent une participation croissante et une accession de tous aux fonctions dirigeantes.

D'une manière plus générale, le problème de la participation des travailleurs à la prise de décisions dont dépend leur destin,

conscience du fait que la propriété d'Etat n'est qu'une forme parmi d'autres de la propriété sociale. Il est nécessaire, pour cela, de rappeler les composantes multiples du concept de propriété et du concept d'Etat.

1. La propriété, c'est d'abord le pouvoir de fixer les fins de la production : pour le profit, ou pour les besoins individuels ou sociaux, ou pour toute autre fin.

2. La propriété, c'est ensuite le pouvoir de fixer les méthodes, l'organisation, les rythmes du travail, d'assurer la gestion technique de l'entreprise.

3. La propriété, c'est la disposition du fruit du travail, c'est-à-dire l'appropriation de la plus-value, et la détermination de son usage et de sa répartition : consommation immédiate, investissements, etc.

4. La propriété, c'est le droit de "disposer en maître" de l'objet possédé, d'en user et d'en abuser, c'est-à-dire, s'agissant d'un moyen de production, de le détruire ou de le vendre pour le transformer entièrement en bien de consommation.

Le sujet de cette propriété peut être un individu isolé, un groupe, l'Etat (sous forme de capitalisme d'Etat ou de socialisme d'Etat) ou l'ensemble des travailleurs d'une société. Il peut exister aussi des formes mixtes, telle par exemple le "contrôle ouvrier" institué par Lénine qui, tout en laissant au patronat la propriété de certains moyens de production, excluait d'abord la destruction des moyens de production sous forme de dilapidation ou de sabotage, et contrôlait l'usage en recensant les quantités de marchandises produites, en orientant la production vers les besoins les plus urgents, en contrôlant aussi la gestion technique afin qu'elle assure les approvisionnements nécessaires et qu'elle respecte les conditions du travail; contrôle enfin de la répartition de la plus-value par des interventions sur les prix ou par des taxations limitant les bénéfices.

Un nouveau "modèle" du socialisme peut naître ainsi.

Quelles sont les caractéristiques de ce "modèle" à partir des quatre critères, précédemment définis, de la propriété?

L'orientation de la production, à la différence du capitalisme, se fera non en fonction des profits mais en fonction des

cette propriété d'Etat qui a pu pendant la période d'assaut de la révolution, être la forme première de la propriété sociale des moyens de production, va s'en distinguer de plus en plus.

L'Etat, en effet, n'est pas une abstraction, il s'incarne en un groupe d'hommes : "La bureaucratie, écrivait Marx, possède la substance de l'Etat... il devient sa propriété"⁽¹⁾.

Dans un modèle du socialisme où la propriété sociale s'identifie de façon permanente avec la propriété d'Etat, le monopole de la gestion devient la spécialité, la profession d'un groupe social particulier.

Ses prérogatives essentielles sont :

1. Le monopole de la gestion de la propriété de l'Etat.
2. Le monopole de la décision politique, qui découle du précédent par la détermination des objectifs et des programmes.
3. Le monopole de l'utilisation des valeurs nouvellement créées, de la plus value.

Cette bureaucratie ne constitue pas une classe sociale, pour deux raisons fondamentales :

1°) elle n'a pas la propriété des moyens de production mais seulement sa gérance; et.

2°) cette gérance même n'est pas transmissible comme la propriété.

Il n'en demeure pas moins que cette assimilation de la propriété sociale à la propriété d'Etat, en particulier dans un Etat centralisé et bureaucratique, ne permet de résoudre de façon satisfaisante :

— ni une adaptation à la nouvelle révolution scientifique et technique qui requiert la participation la plus vaste, les initiatives créatrices et la responsabilité de tous;

— ni la désaliénation qui est l'objectif majeur du socialisme car, dans un tel système le travailleur est transformé une fois de plus en salarié, non plus d'un patron privé, mais de l'Etat.

L'élaboration d'un modèle différent exige d'abord une claire

(1) Karl Marx. Critique de la philosophie du droit de Hegel.

possible que *si toute la population participe* à la gestion du pays."

La première condition pour commencer à faire reculer cette aliénation, c'est de mettre fin à cette propriété privée des moyens de production, ce qui est le point de départ de la construction du socialisme.

Condition nécessaire, mais non suffisante. L'analyse de Lénine l'a montré.

Ce qui caractérise le modèle soviétique du socialisme c'est d'avoir identifié la propriété collective des moyens de production avec la propriété de l'Etat.

Or il ne découle nullement du rôle révolutionnaire de l'Etat prolétarien qu'il se transforme en gestionnaire.

La révolution socialiste implique nécessairement la prise du pouvoir politique par la classe ouvrière et ses alliés afin, précisément, de changer radicalement les rapports de production et leur expression juridique : le droit de propriété.

La fonction révolutionnaire du nouvel Etat de classe en ce qui concerne le problème de la propriété consiste non seulement à abolir la propriété privée des moyens de production et à instituer une propriété sociale des moyens de production, indivisible et inaliénable, mais à créer les "règles du jeu" qui empêcheront leur reprimitivisation soit sous forme individuelle soit sous forme de propriété de groupe qui pourrait embaucher et exploiter des salariés ou se transformer en actionnaires privés.

Si dans la fonction économique, l'Etat va au-delà de cette mutation des rapports de production et de la création de la "règle du jeu", son rôle révolutionnaire se transforme en rôle gestionnaire.

Il peut être amené à remplir ce rôle dans les premières étapes de la révolution pour des raisons historiques : pénurie de produits et aussi de cadres, tentatives contre-révolutionnaires exigeant une économie de guerre, et une extrême centralisation des ressources et du pouvoir.

Mais si ce rôle gestionnaire légitime et nécessaire dans un "communisme de guerre", se perpétue au-delà de cette période,

terférer : la tâche de vaincre le sous-développement et la tâche de construire le socialisme.

Et ceci d'autant plus qu'il fallait construire le socialisme tout seul, sans aide extérieure et au milieu d'un entourage capitaliste hostile, toujours prêt à détruire par le blocus économique ou même par l'agression armée, le premier pays qui venait de s'engager dans la voie du socialisme.

Ces conditions spécifiques de la Russie ont profondément marqué le modèle soviétique du socialisme; dans de telles conditions il fallait, pour vaincre, une extrême concentration des ressources et du pouvoir. C'est ainsi que s'est créé, non pour des raisons de principe, mais par suite des conditions historiques, un modèle centralisé et étatique, dont Lénine disait déjà, en décembre 1920⁽¹⁾ : "Notre Etat est un Etat ouvrier présentant une déformation bureaucratique... Notre Etat est tel aujourd'hui que le prolétariat totalement organisé doit se défendre, et nous devons utiliser ces organisations ouvrières pour défendre les ouvriers contre leur Etat, et pour que les ouvriers défendent notre Etat."

La préoccupation centrale de Lénine, dans les dernières années de sa vie, a été la lutte contre la déformation bureaucratique. En février 1921 il écrivait à un dirigeant du Plan d'Etat : "Le plus grand danger c'est de bureaucratiser à l'extrême le plan d'économie nationale. C'est un danger énorme"⁽²⁾.

Lénine voyait clairement d'où venait ce danger : il venait des conditions propres à la Russie de 1917, sans tradition démocratique homogène et supportant un lourd héritage d'arriération culturelle. « Le bas niveau culturel, écrivait Lénine, fait que les Soviets qui, d'après leur programme sont des organes de gouvernement *par* les travailleurs, sont en réalité des organes du gouvernement *pour* les travailleurs"⁽³⁾.

Il indiquait le remède contre cette aliénation : "Combattre la bureaucratie jusqu'au bout, jusqu'à la victoire complète, n'est

(1) Lénine. T. 32, p. 17 : Les Syndicats, la situation actuelle.

(2) Lénine : Lettre à Krijimánovski (Oeuvres T. 35, p. 489).

(3) Lénine : Discours au VIII^e Congrès du P.C. Mars 1919 (Oeuvres T. 29, p. 182).

ditions nationales et à la conjoncture; elle permet par là même de combattre le dogmatisme de ceux qui, ne concevant qu'un seul modèle, appliquent une "grille" unique pour fonder leur jugement sur les systèmes les plus divers et pour concevoir les perspectives.

Nous avons à apprendre beaucoup de l'Union Soviétique en ce qui concerne l'application des lois universelles de la construction du socialisme. Comme l'écrivait Lénine : "L'exemple russe montre à tous les pays quelque chose de tout-à-fait essentiel de leur inévitable et prochain avenir".

Mais Lénine distinguait également avec soin ce qui, dans l'exemple de la Révolution socialiste d'Octobre, a valeur universelle et ce qui est spécifiquement russe.

D'abord parce qu'en Russie le socialisme ne s'est pas instauré, selon le schéma classique de Marx, comme dépassement d'un capitalisme parvenu à sa pleine maturité. Le génie de Lénine a su répondre avec audace aux dogmatiques, comme Kautsky, se fondant sur l'exemple de la révolution bourgeoise en France et disant qu'en Russie les conditions économiques n'étaient pas mûres et que, par conséquent, il ne fallait pas faire la révolution.

Lénine répliquait : "La pire erreur que puissent commettre des révolutionnaires est de regarder en arrière, vers les révolutions du passé, alors que la vie apporte tant d'éléments nouveaux"⁽¹⁾.

C'est en se fondant sur ce marxisme vivant, qui n'est pas un catalogue de lois économiques ou philosophiques, valables en tous temps et en tous lieux, mais la science et l'art de dégager, à partir des contradictions spécifiques d'un pays et d'une époque, le possible révolutionnaire et de l'actualiser, c'est en se fondant sur ce marxisme vivant que Lénine a ouvert la première brèche dans le système capitaliste et créa la première alternative socialiste concrète à l'impérialisme.

Lénine avait parfaitement conscience qu'il prenait ainsi un grand risque. Dans de telles conditions deux tâches allaient in-

(1) Lénine : «Introduction aux résolutions de la Conférence d'Avril 1917».

bles ou des montagnes qui limitent l'emploi du matériel et des armes modernes, rendent plus efficace encore une guerilla, combinée avec un mouvement de masse, cela est parfaitement concevable.

Il faut aussi prévoir que, même après la prise du pouvoir dans un pays occidental "le nouveau pouvoir politique des travailleurs ait à défendre l'oeuvre d'édification socialiste... contre les entreprises des anciennes classes exploiteuses tendant à restaurer le capitalisme et leur propre domination."

C — La pluralité des *formes* du socialisme n'est pas liée seulement à la structure antérieure et à la conjoncture intérieure ou extérieure, mais *aux traditions historiques nationales*, politiques et spirituelles, de chaque peuple. Pour ne retenir que des exemples simples il est évident que dans des pays de vieille tradition représentative, comme l'Angleterre ou la France, le Parlement et le régime des partis pourront, sous des formes nouvelles, jouer un rôle qu'ils ne pouvaient évidemment pas jouer dans des pays comme la Russie ou la Chine où n'a jamais fonctionné un véritable système parlementaire, puisqu'il n'y avait pas eu d'implantation solide et de longue organisation politique d'une révolution bourgeoise comme cela s'est produit en Angleterre ou en France. Il en est de même de l'empreinte des traditions de la culture ou de la spiritualité : les problèmes des rapports de l'individu et de la société ou *des stimulants au travail*, par exemple, ne peuvent pas se poser de la même manière dans des pays où l'individualisme est devenu, comme en Europe depuis la Renaissance ou aux Etats-Unis, le caractère dominant de la culture, de la morale et de la religion même, et dans un pays comme la Chine où la formation confucéenne et les conséquences non seulement politiques mais morales et intellectuelles des survivances du féodalisme, du mode de production asiatique et du mode de vie qui y est lié, ont créé un autre climat humain.

Nous avons, dans la précédente conférence, proposé des remarques semblables en ce qui concerne l'Islam.

Cette distinction des modèles, des voies et des formes du socialisme n'a donc nullement un caractère scolastique : elle permet de hiérarchiser les niveaux en distinguant dans chaque cas particulier ce qui tient à la structure sociale antérieure, aux tra-

3. Enfin la pluralité des modèles, du fait même qu'elle se fonde sur la diversité des structures sociales antérieures, a nécessairement *un caractère historique, provisoire.*

B.— La pluralité des *voies* de passage au socialisme, ne découle pas de la structure antérieure, mais de la *conjoncture intérieure* ou *extérieure* au moment où s'effectue le passage. Que cette voie soit violente ou pacifique, cela dépend, dans une très large mesure, du rapport des forces. Dire, par exemple, qu'un passage pacifique au socialisme est possible, cela ne signifie nullement que l'on nourrit l'illusion que les classes dominantes abandonneront le pouvoir de bon gré : de même que, parlant de co-existence pacifique, nous ne croyons pas que l'impérialisme a changé de nature, mais simplement qu'il peut se créer un rapport de forces où il n'ait plus le pouvoir de résoudre par la guerre ses contradictions, de même nous pensons que la classe dominante, sans changer de nature, peut se trouver dans une situation telle (isolement des monopoles dans la nation et union profonde contre eux de larges couches populaires, impossibilité — dans un certain rapport mondial des forces — d'obtenir l'appui de la contre-révolution extérieure) qu'elle ne puisse recourir à la violence armée et soit contrainte à la capitulation.

Il convient de rappeler aussi ce qu'est une révolution. La révolution ne se définit nullement par la violence, mais d'abord par un changement dans les rapports de production : par exemple le passage du féodalisme au capitalisme dans la révolution bourgeoise ou d'un régime d'exploitation de classe à un régime de propriété sociale des moyens de production dans la révolution socialiste.

Les deux possibilités, violente ou pacifique, sont donc toujours ouvertes, et leur actualisation dépend de la conjoncture. Il est parfaitement concevable, par exemple, que dans plusieurs pays d'Amérique Latine la lutte armée soit la seule voie possible en face de régimes imposant aux masses, par la terreur des forces militaires, un régime d'exploitation féodale et d'oppression semi-coloniale de la part des Etats-Unis. Que les conditions géographiques, telles que d'immenses forêts difficilement pénétra-

tures coloniales. Enfin, du point de vue de sa culture, l'Islam a donné des formes spécifiques à sa vie spirituelle comme à sa vie sociale. La nécessité d'un modèle spécifique et autochtone du socialisme est donc particulièrement évidente dans ce pays.

Pour éviter toute interprétation dogmatique de la notion de "modèle" nous ajouterons trois remarques :

1. Cette classification sommaire, fondée sur les degrés de développement de chaque pays, demeure pour une large part empirique, du fait qu'*aucun modèle n'a été réalisé à l'état pur* mais à travers de multiples déformations historiques. Il est donc très difficile, par exemple, dans les principaux "modèles" : ceux où le socialisme a été construit à partir de structures capitalistes plus ou moins développées (l'Union Soviétique ou la Yougoslavie par exemple) ou ceux où il a été construit à partir de structures féodales pour l'essentiel avec des survivances de ce que Marx appelait : le mode de production asiatique, (comme la Chine), ou coloniales (le Viet Nam) ou semi-coloniales (Cuba), de discerner, en chaque cas, ce qui découle fondamentalement de la structure économique et sociale antérieure, et ce qui est le produit de l'histoire ou de la conjoncture. La nécessaire étude scientifique des modèles ne pourra se faire que sur la base d'une recherche comparative à partir d'une série de monographies sur les diverses formes historiquement réalisées de chaque modèle. Nos réflexions sur le principe d'une classification des modèles à partir des structures antérieures ne prétend donc nullement résoudre un problème, mais en poser un. Elles ébauchent une hypothèse de travail qui peut avoir une valeur "opératoire" pour l'élaboration des modèles propres à chaque pays.

2. Cette hypothèse de travail : celle du rapport entre la structure économique-sociale de départ et le modèle du socialisme n'implique pas un *déterminisme mécanique*. Telle structure sociale crée des conditions favorables à la réalisation de tel modèle plutôt que de tel autre. Mais il serait absurde (et contraire aux principes mêmes du marxisme) de conclure à une sorte de "prédestination", comme si l'histoire était déjà écrite sans les hommes qui la font. L'exemple même de Lénine nous montre comment, dans un même pays, des formules successives ont été envisagées et essayées.

La pluralité des "modèles" ne met nullement en cause l'objectif fondamental du socialisme. Elle découle seulement de la diversité des degrés de développement économique et social atteint par chaque peuple au moment où il aborde la construction du socialisme.

Marx ne pouvait concevoir qu'un modèle : celui d'un système socialiste succédant immédiatement à un capitalisme parvenu à son plein épanouissement et à sa décadence. Un demi siècle plus tard Lénine était confronté à un problème nouveau : celui de la possibilité du passage direct de sociétés féodales (en Asie par exemple) au socialisme. Dans de telles sociétés, soulignait Lénine, "le prolétariat industriel n'existe presque pas". Il ajoutait : "l'idée de l'organisation soviétique est simple : elle peut être appliquée non seulement dans le cadre de rapports prolétariens mais également dans celui de rapports paysans, de caractère féodal ou semi-féodal", et il préconisait la formation de soviets purement "paysans"⁽¹⁾. Il précisait même que non seulement l'Etat devait être conçu différemment (puisque la classe accédant au pouvoir n'était plus, dans sa masse, un prolétariat industriel mais une paysannerie féodale), mais qu'il fallait "adapter tant les institutions soviétiques que le Parti communiste (sa composition, ses tâches propres) au niveau des sociétés *paysannes* de l'Orient colonial"⁽²⁾.

Le modèle dépend donc de la structure économique et sociale du système à partir duquel se construit le socialisme. Il découle de là que d'autres modèles que ceux qui sont actuellement réalisés sont concevables : en Afrique noire, dans des sociétés où le tribalisme joue un rôle important jusqu'à la construction du socialisme, des modèles nouveaux doivent être élaborés. Cela est évident pour un pays comme l'Egypte qui, avant 1952, présentait des caractères spécifiques : bien qu'il y subsistait, dans les rapports de production, entre fellahs et grands propriétaires terriens, et dans la conscience même, des survivances féodales, c'était un pays entré dans l'orbite de l'économie capitaliste, avec prédominance de la production pour le marché et du travail salaire. Cette économie était fortement marquée par les struc-

1. Lénine. *Oeuvres*, t. XXXI, p. 250-251.

2. Lénine. *Oeuvres*, t. 41, 5ème édition russe, p. 457.

— passage du pouvoir politique aux mains du bloc historique des travailleurs manuels et intellectuels, ouvriers et paysans qui, après avoir exercé son hégémonie dans la lutte des classes contre le capital, met fin à toute domination de classe et prépare le "dépérissement" de l'Etat, instrument de cette domination;

— création de besoins nouveaux, spécifiquement humains, et d'une culture nouvelle orientée vers le plein épanouissement de l'homme et de tout homme.

Les modèles, les voies et les formes du socialisme dépendent d'un ensemble de conditions historiques propres à chaque peuple:

— selon la *structure* sociale antérieure, le *modèle* du socialisme pourra être centralisé, au moins au départ, ou démocratique et fondé sur l'autogestion,

— suivant les *traditions politiques* propres à chaque peuple, la *forme* de ce socialisme comportera soit une pluralité de partis et des organes représentatifs, soit une démocratie directe fondée, elle aussi, sur l'autogestion,

— selon la *conjoncture* et les rapports de force à l'intérieur de la nation et sur le plan international, les *voies* du socialisme sont violentes ou pacifiques.

A — La pluralité des *modèles* découle de la structure économique et sociale de chaque pays.

Evitons d'abord une confusion verbale. Un "modèle", traditionnellement, c'est ce qui, en raison de ses perfections, sert ou doit servir d'exemple, comme on dit : les petites filles modèles ! Bien entendu, ce n'est pas en ce sens que nous employons ici le terme. La cybernétique a donné à ce mot un autre contenu qui n'implique aucun jugement de valeur : le modèle n'est plus ce que l'on propose à l'admiration ou à l'imitation de tous; on appelle modèle d'un mécanisme, d'un organisme ou d'une fonction, un système artificiel comportant certaines analogies avec le système donné et ayant pour but de faire apparaître d'autres analogies. L'on distingue généralement deux sortes de "modèles" : des modèles *physiques*, dont les organes sont des systèmes matériels en interaction, et des modèles *dialectiques*, constitués par la logique interne de l'original, décrite dans un langage mathématique ou conceptuel.

promulguées trois semaines après le retrait des agresseurs, de la fonction de "l'Organisme Economique" visant à doubler le revenu national en dix ans et à répartir plus équitablement ce revenu; qu'il s'agisse du Plan de 1960 ou des nationalisations de 1961, des limitations imposées à la propriété agricole par les réformes agraires ou au régime général des impôts élevant le taux de 25 à 50 % pour les revenus les plus importants; toutes ces mesures découlent de la même expérience fondamentale de l'impossibilité d'une voie capitaliste de développement.

— d'abord parce que les Etats capitalistes ont refusé de participer au projet de développement de l'Egypte, en retirant leur offre de financement du Haut Barrage d'Assouan, puis en essayant de reconquérir leurs privilèges par une agression armée contre Suez, ou de s'ingérer de mille manières dans les affaires intérieures de l'Egypte;

— ensuite parce que les grands capitalistes égyptiens, dans leur majorité, soit par leurs liaisons avec le capitalisme étranger, soit parce que recherchant les opérations immédiatement rentables, refusaient de prendre les risques d'une industrialisation véritable et se sont révélés incapables d'assurer l'indépendance économique et le développement du pays, de même que de répartir équitablement la plus-value créée par le travail de tout le peuple.

Lorsque le Président Nasser proclamait que "le socialisme c'est essentiellement le contrôle des moyens de production par le peuple", il dégagait le principe fondamental du socialisme et retrouvait la grande tradition de Lénine disant que le socialisme n'est pas seulement la gestion de la vie sociale *pour* le peuple mais *par* le peuple. Le socialisme, comme la démocratie, est une création continue.

Marx a défini sans équivoque les trois exigences fondamentales du socialisme :

— propriété sociale et gestion sociale des grands moyens de production, de transport, de crédit et d'échange, par l'abolition de la propriété privée de ces moyens de production qui entraîne à la fois l'exploitation et l'aliénation de ceux qui n'ont à vendre que leur force de travail manuelle ou intellectuelle et qui demeurent exclus de la prise de décision en tous domaines;

DE LA PLURALITE DES MODELES DU SOCIALISME *

Roger GARAUDY

Votre Charte Nationale du 21 mai 1961, définissant les principes de la société égyptienne, souligne que le socialisme est une nécessité pour atteindre pleinement les trois objectifs majeurs.

- de l'indépendance nationale,
- du développement économique,
- de la justice sociale,

La Charte dit, de façon explicite : "La solution socialiste au problème du sous-développement en Egypte, ne fut pas un choix ... mais elle fut imposée nécessairement par la réalité historique."

En lisant ce texte j'ai été frappé par le fait que, dans des conditions profondément différentes, à Cuba, Fidel Castro a fait exactement la même expérience. Au cours d'un entretien que j'eus avec lui, il employa la même expression : "Le socialisme, me disait-il, n'a jamais été pour nous Cubains un choix : au départ, ajoutait-il, j'étais seulement un patriote, mais au cours de la lutte, j'ai pris conscience que chaque étape de cette lutte pour la pleine indépendance nationale de mon pays exigeait un pas en avant dans la direction du socialisme".

L'expérience égyptienne est, de ce point de vue, particulièrement probante; chaque mesure tendant à limiter les possibilités de manoeuvre du capitalisme a été prise pour répondre à une mesure contre l'indépendance nationale et contre le développement économique de l'Egypte. Qu'il s'agisse de la nationalisation du Canal de Suez, qui constitua le premier noyau du secteur public, des lois d'égyptianisation des banques et des assurances,

* Cette Conférence du Professeur Roger Garaudy et celles parues dans notre numéro précédent : « L'Apport de la Civilisation Arabe à la Culture Universelle » et « Le Socialisme et l'Islam » sont publiées suivant autorisation de la Revue « Al Talia » — AL-AHRAM.

SOMMAIRE

—::—

Articles

	<i>Page</i>
ROGER GARAUDY : De la Pluralité des Modèles du Socialisme	5
EZZEDINE ABDALLA : La Philosophie du Législateur Egyptien en Matière de Conflit des Lois	29
MOH. H. AWAD : Government Policy towards Private Industry in the Sudan	61
AHMAD RACHID : The Emergence & Development of Public Enterprise in the U.A.R.	81
AHMAD GAMEH : Le Commerce Extérieur dans l'Economie Socialiste — (2) (<i>en arabe</i>)	5
ALPHONSE AZIZ : L'Organisation du Commerce Extérieur (<i>en arabe</i>)	53
AHMAD R. MOUSSA : L'Accord International de Commerce des produits cotonniers (<i>en arabe</i>)	69
ALY AL-SALMI : Interprétation du Comportement dans les phénomènes économiques. Etude analytique de la relation entre l'Economie et le comportement (<i>en arabe</i>)	87
ALY RACHED : L'Aspect Scientifique du Droit Criminel (<i>en arabe</i>)	173
EL SAYED YASSINE : Les Tendances Nouvelles en Sociologique Juridique (<i>en arabe</i>)	191
MOH. MAH. RABIE : La Méthode d'Ibn Khaldoun en science «Al'Umran» (<i>en arabe</i>)	215

MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ

Les membres de la Société sont de quatre catégories: les membres actifs payant une cotisation de P.T. 150 par an, les membres cotisants, banques, institutions ou organismes publics et autres personnes morales payant une cotisation annuelle de L.E. 100 au minimum, les membres honoraires, égyptiens ou étrangers, ayant rendu d'éminents services à la Société ou aux sciences économiques, sociales ou juridiques et les membres correspondants, personnes résidant à l'étranger et collaborant aux activités de la Société et à ses publications.

Tous les membres ont droit au service gratuit de la revue de la Société.

CONDITIONS D'ABONNEMENT

Le prix de l'abonnement annuel à la revue est de P.T. 150 pour la R.A.U. et 40 shillings ou \$ 5.00 pour tous les pays faisant partie de l'Union Postale.

Les numéros non réclamés par Messieurs les Membres et Abonnés dans l'intervalle entre la parution de deux fascicules consécutifs ne leur seront livrés que contre paiement du prix

Le prix du fascicule est de P.T. 40 pour la R.A.U. et 10 shillings ou \$ 1,25 pour l'étranger.

Les opinions émises par les collaborateurs de la revue n'engagent pas la responsabilité de la Société.

La reproduction et la traduction des articles publiés dans la présente revue sont interdites, sauf autorisation préalable de la Société.

Tout manuscrit soumis à «L'Egypte Contemporaine» devient la propriété de la Société.

Les demandes d'adhésion, d'abonnement ou d'information doivent être adressées au Secrétariat de la Société, Boîte Postale No. 732.

Siège : Le Caire, 16, Avenue Ramsès, Téléphone 52797.

L'EGYPTE CONTEMPORAINE

(LXIème ANNEE, AVRIL 1970, No. 340)

Rédacteur en Chef : Dr. GAMAL EL-OTEIFI
Secrétaire Général de
la Société

Imp. Commerciale AL-AHRAM
LE CAIRE, 1970

Prix : P.T. 40