

٢

المساومة

بفلم جورج حكيم

من اساتذة الفرع الاقتصادي في الجامعة الاميركية

كأنني بأناش بين الحاضرين يسألون انفسهم قائلين : ما عناه أن يقول طيلة ساعة من الزمن في موضوع كوضوع المساومة ؟ وهم يظنون ان هذا الموضوع يمكن ايفاء حقه من البحث بإيداء ملحوظات عامة تتخللها ملح ونكات ، وباراد حكاية أو حكايتين من مساومة مشرومة ذهبت فيها ضحية لاحتيال بائع لا ضير له . ثم يقولون في نفوسهم : ذهب انه يستطيع ان يؤلف محاضرة جديفة في الموضوع فهل يستحق هذا التعب ، وعمل هو موضوع خطير يحسن أن يُصرف في سبيله وقت ثمين ، في حين انه من الامور الواضحة التي تقع كل يوم في حيز اعتبارنا اليومي ؟ أو لا يمكننا أن نعرف ما تحسن معرفته بمجرد الطواف نصف ساعة في سوق سمسق حيث زى المساومة تفعل فعلها ، بدلاً من أن نخوض غمار البحث فيها ونبدي النظريات بشأنها ، في ردهة يجب أن تحفظ لمواضيع اسي شأنًا من موضوع المساومة ؟ ...

اتي اياها السادة لا ارغب في تليثكم بارواد النكات والملح او ابراد الحكايات لاني لست بارعاً في فن التنكيت ولا في قص الحكايات ، بل اريد أن ابحت بحثاً جدياً في الموضوع فاحال المساومة في حياتنا الاقتصادية لانها . وان كانت تبدو بسيطة واضحة فهي لا تخلو من الارتباك ، ولا تنحصر في شراء الحضر والفراكه اللازمة للنداء اليومي ، ولا في المناقشة على ثمن متر من التبيج الحريري تحتاج اليه سيدتي للملابس الربيع ، ولا في تعيين اجرة صانع . بل هي تدخل كلما اراد فريقان أن يبيعا شروط عقد من العقود ذات العوض ، ويمكننا ان تدخل ايضاً في كل عملية من عمليات المبادلة باوسع معناها . وكلما اقتضت الحال تعيين ثمن شراء كان اجرة منزل او سيارة او سركيار من البرتغال ، دخلت المساومة

ايضاً ، لانها ليست الا مناقشة بين فريقين على الشروط التي سيني عليها اتفاقهما فيتلاقى في هذا السيل نطاق المساومة بنطاق العلاقات التعاقدية المتسمة كل الاتساع في حياتنا الاقتصادية . فمن المهم اذاً ان ندقق في هذا السذ المتبع في حياتنا الاقتصادية لا فيه من الأدلة البالغة .

بيد اني لا اقتصر على النظر في المناقشة الشفوية أي الشكل المعروف للمساومة ، بل أريد ان احلل موقف الفريقين المتساومين ومقدراتها النسبية في المساومة والنتائج التي تدل على ان احدهما جنى ربحاً من الآخر في ميدان المساومة . وما يجعل المساومة مرتبكة بعض الارتباك في لبنان ، ووجود عدة ضروب منها . وهذا التعدد ناشئ عن تمدد الاحوال الاقتصادية . فالاقتصاد عندنا هو اقتصاد مختلط (mixte) يقوم على عدة مناهج اقتصادية . وما يترعى الفكر في بلد صغير كلبنان ، أن يكون فيه ثلاثة مناهج اقتصادية مختلفة . فانك تجد بجانب المنهج التجاري المتفوق عندنا ، منهجاً إقطاعياً (féodale) للزراعة والصناعات اليدوية ، ثم منهجاً ثالثاً للعامل . ويمكننا أن نمد هذه المناهج الثلاثة من الوجه التاريخي كمراسل للنمو الاقتصادي في بلادنا . فيكون الاقتصاد الإقطاعي محتضاً بالماضي ، والإنتاج الميكانيكي للمستقبل .

ولا شك في ان المناهج الثلاثة ستبقى سماً مدة طويلة لأن الاقتصاد الجديد لن يحل تماماً محل القديم . وكل ما يجري هو أن الجديد يتغلب ويسود فيغير القديم . واذا درسنا كل مناهج على حدة ، أمكننا أن ندرك حقه الجوهرية ، والعلاقات الموجودة بينه وبين المنهجين الآخرين ، وكيفية الانتقال من واحد الى آخر . وهذا الوجه التاريخي لازم كل اللزوم لفهم التطور الجاري في حياتنا الاقتصادية ، ولادراك اسبابه الاساسية .



فبعد جلاء هذا الوجه التاريخي يمكننا أن نبحث في المساومة البنائية بجمع اشكالها وصفاتها ، لان ضروب المساومة التي سنتظر فيها تقابل المناهج الاقتصادية المتقدم ذكرها فلننتظر فيها اذاً بحسب ترتيبها التاريخي :

في عهد الاتعداد الإقطاعي القديم كانت المساومة عاملاً من عوامل الثبات

الاقتصادي والاجتماعي. اجل اننا لم نُؤَ في لبنان نظاماً اقطاعياً بمنتهى الخاص كالذي وجد في اوربة من القرن الثامن الى القرن الثاني عشر ، الا في عهد الحروب الصليبية ، على ما اظن . وأعني بالاقتصاد اقطاعي هنا ذلك الاقتصاد الذي كان موجوداً في القسم الاكبر من القرن التاسع عشر اذ كان الفلاحون في ذلك العهد يقومون بالانتاج في اراضي كبار الملاك العقاريين ، كما كان الانتاج الصناعي من جهة أخرى يتم على ايدي صناع يشتغلون لسوق محدودة النطاق بناء على الطلب . وكانت الغاية من المساومة في هذا النوع من الاقتصاد تحديد اسعار المنتجات الزراعية ومنتجات الصناعات اليدوية . اما علاقات الفلاحين والملاك العقاريين فقد كانت تجري بحسب العرف وبغير مساومة بل كانت على الخصوص علاقات مزارعة يُشترط فيها ان يأخذ الفلاحون جزءاً من الحاصل الزراعي (٥٠ في المئة مثلاً من المجموع) . وعلى هذا المنوال اقتصرت المساومة على التبادل بين الفلاحين والصناع . وكانت تجري على سنة المساواة لان حاجة الفلاح الى المنتجات الصناعية كانت بقدر حاجة الصناع الى منتجات الارض . وكان كل فريق يعرف الآخر لان السوق المحلية محدودة . وجملة القول ان كل فريق لم يكن يجد فرصة لخدع الفريق الثاني والاثراء على حساب .

اما المالك العقاري الذي فقد كانت حالته تختلف كل الاختلاف . وهذا الفرق لم يكن ناشئاً عن تفوق مركزه في مجال المساومة بل لانه كان يوفر ثراءً واكبر دخلاً . اما عملية المساومة اذ ذلك فقد كانت بسيطة جداً لا يدور فيها الا قليل من المناقشة لان الفريقين كانوا يملكان سموميات صحيحة عن البضائع التي كانت تجري عليها المناقشة ، لا تقدم ذكراً من ضيق نطاق السوق وبساطة طرق الانتاج .

وكان الصناع الذين يصنعون احدى البضائع يتجمعون على التالاب في سوق واحدة فيسهل على المشتري ان ينتقل من محل الى آخر للحصول على افضل ثمن . وما زال في لبنان بعض اسواق من هذا الطراز ، ولا سيما في داخلية سورية ، وفي بيروت نفسها كسوق الصاغة مثلاً . وكان بيع المنتجات الزراعية يعقد بسهولة ؛ فاما ان يذهب الصانع الى القرى فيبتاع مؤثرته واما ان ينتقل الفلاح محموله

الى المدن المجاورة او القرى الكبرى .

وامم مسألة تعرض في درسنا نتائج هذا النهج الأولى للمساومة ، هي أن نعرف ما كان يُتْلَهُ سعر المنتجات المتبادلة . اما الجواب فهل وهو انه كان يباري « الثمن العدل » في القرون الوسطى الاوربية ، اي ثمن المواد الاولية مع اضافة ربح عادل كبديل لعمل المنتج . وكان هذا الربح يُجِبُّ عادلاً عندما كان يسمح للعامل بان يعيش هو وعياله في مستوى مقبول . ولا يخفى ان حاجات الافراد ورغباتهم لم تكن عديدة في ذلك العهد ، ومقادير الدخل لم تكن متفاوتة كثيراً فلا ترى شظف البأساء ولا ترف النما .

وكان الاقتصاد الانطاعي القديم ثابتاً تجرّي فيه المساومة على منوال يتبع عنه تبادلٌ عادلٌ ، وكان ما يسمونه « قاعدة اللب » محترماً بين الفريقين ، فكانت الحياة الاقتصادية تجرّي في مجراها النظامي على وتيرة واحدة بلا نزاع ولا تمييز كبير . واذا قابلنا بينها وبين حياتنا الحاضرة التي يشلها القلق وتعمزها الطائنية ، جاز لنا ان نقول ان نساءل عما اذا كانت حياتنا افضل من تلك الحياة . وربما جاز لبعض الناس أن يأسفوا على ذلك العهد القديم الميسون ، ولكنهم عيّنوا يحاولون استرجاع ذلك الجو الصافي لان التاريخ لا يدور نصف دورة لسه الطالع .

ايها السادة ، ان الماضي المتقدم وصفه ليس بيميد عنا بل لا يزال موجوداً في بعض القرى اللبنانية . لكنه ليس كما كان بل اصبح مضطرباً بضجة السيارات وشوائب موجات الراديو ، ومهدداً من كل جهة ، واخلى محله لمذهب التوسع التجاري المعروف بالكومرسياليم .

وليس لدينا متسع من الوقت لتوضح كيفية الانتقال من النظام القديم الى النظام الجديد . فحسبنا أن نذكر هنا انه في نحو منتصف القرن التاسع عشر ، بدأت عوامل الاقتصاد المتعاطف في اوربة ، تهدم الجدران التي كانت تفصلها عنا ثم جاء استقلال لبنان الاداري وصناعة الحرير والمهاجرة والحرب الكبرى فاجهزت على ما بقي منيا . وفت التجارة بيننا وبين اوربة واجتاحت الآلات جيلنا الساكن المادى . . ولقد تميز الاقتصاد التجاري الذي نعيش في جوهه بأن الانتاج فيه مدّ

لسوق اوسع مجالاً من السوق الماضية . واصبحت سرتنا فيما يختص بكثير من المنتجات تمد جزءاً من السوق العالمية . فالبلدان الاجنبية تقدم لنا قسماً كبيراً من المواد التي نحتاج اليها ، ومنتجاتنا من جهة اخرى يصدر قسم كبير منها الى الخارج ، فصار المنتج في هذه الاحوال لا يبيع منتجاته للمستهلك مباشرة بل يبيعه اياها بواسطة التاجر الذي اصبح محله نقطة مركزية لتوزيع البضائع .

وقدّ الفلاحون والصّاع جعل الاتصال بالسوق واصبحوا مضطرين الى بيع منتجاتهم للتجار . ثم اصبح المستهلك يلجأ الى التاجر ليتاع منه البضائع التي يحتاج اليها . اجل ان هناك بعض حالات يشتري فيها المستهلك مباشرة من المنتج ولكنها اخذت تصح قليلة استثنائية ، ولا سيما في ما يختص بالبضائع المستوردة من الخارج فانه لا يجد من سبل الاشرائها من التاجر .

تعالوا الان نبحث في المساومة التي تجري في حيز هذا الاقتصاد التجاري فننظر اولاً في المساومة بين المستهلك والتاجر ثم بين التاجر والمنتج او الصانع والفلاح . ولقد وصلنا هنا الى المساومة الشرقية التي الفناها وعرفناها لاننا جميعنا من المستهلكين . فهي مساومة سوق سرسوق وسوق الطويلة ، او هي مناقشة طويلة او قصيرة يحاول فيها الشاري الذي يجهل قيمة البضاعة الحقيقية ان يدفع اقل ثمن ممكن ، بيد انه لا يكون واقعاً ابداً بما يعرضه . والسيدات يترن عادة في هذه المناقشة ، لا لانهن يتحلين بطلاقة اللسان فقط بل لان حالتين الاقتصادية تدفعهن الى المناقشة . فان المرأة في لبنان تامة غير متقلة . وهذا مما يجعلها في التالب كثيرة الوقت قليلة المال فتسرف في الاول وتقتصد في الثاني ، ولا تردد في اضاءة نصف ساعة لربح بضعة غروش . ربما كان الوقت يوماً عندها من ذهب ، على انها تتسنى ان تحمله الى ذهب لان عندها منه شيئاً كبيراً . . .

لحق ان هاتيك المساومة على جميل يشف عن الحدق . فمر يتلزم براعة من البائع . ومن الشاري ، فتدري الاول بيتدى بطلب سعر عال جداً ليقتي منه ممماً كانياً لتخفيض كبير . فاذا كان الشاري غير عارف بما يجري وقع في فخ البائع وهذا ما يحدث في الغالب للقرويين الذين يأتون المدينة للاستبضاع ، وما يحاب به على الحصوص السياح الاميركيون . اما المشتري البعيد فلا يعرض

الا نصف الثمن المطلوب على الأكثر . ويدعث في بعض الاحيان ان يتقبل التاجر عرضه بلا ابطاء ويقعد البيع قبل أن يغير المشتري رأيه ، وألا طال مجال المناقشة وقامت بين الفريقين معركة حقيية بالكلام بصرفان فيها كل ما أوتيا من الفصاحة وقوة الحججة ، فيؤكد المشتري - كذباً في بعض الاحيان - انه دفع ثمناً اقل مما عرضه في مخزن آخر . فلماذا لم يرجع الى هذا المخزن ؟ هنا السر . اما البائع فيتظاهر بانه صدق كلام الشاري اذ لا يجوز على الاطلاق ان يعاكه . ومن القاعدة المرعية في فن البيع ان يظهر له على الدوام انه يصدق كلامه . ولكن البائع بعد عندئذ الى وسيلة أخرى ، وهي انه يؤكد للشاري ان نوع البضاعة في ذلك المخزن يختلف اختلافاً تاماً عن نوع بضاعته . واذا لم يقتنع الشاري واتجه نحو الباب ليبرح المخزن ، ناداه البائع وعرض عليه تخفيضاً جديداً في الثمن ، واظهر فجأة ان قلبه مال اليه ثم طفق يحلف مؤكداً انه خفض له الثمن اكراماً لسواد عينيه وانه آخر شخص يمكنه ان يشتري بثمن هذا الثمن . ولكي يطمئن نفسه يؤكد له ايضاً انه خسر في هذا البيع فيرجو منه ان لا يذكره على مسع من احد ، مع ان المبلغ الذي تم الاتفاق عليه ليس الأجزاء صغيراً من الثمن الذي طلبه البائع في البدء .

ولا ريب في ان العالم النفسي يجد لذة حقيية بجمعه من تلك المماومة ويوقوفه على سارك كل من البائع والشاري وعلى خلق كل منيها ، ويجد ان الخط الفارق بين الغلو والتكذب لم يكن ألا مهياً جداً ، وان صفة الاستقامة عندهما مدعاة لاشد الريب ، وان الشاري على هذا المنوال لا يكون واثقاً على الاطلاق بانه لم يقع في شرك الخداع . وما يوجب الأسف ان الحالة التي وصفناها ما زالت موجودة عندنا . وليس من غرضي ان أوزع الملامة بين البائمين والمشتريين ، على أن هناك امراً يدخل على النفس بعض الغراء وهو ان هذا الضرب من المماومة بدأ يزول ويتلاشى . ولا غرو فان الحياة قصيرة لا يجدر بنا أن نضيعها بمماومات عقيمة . ولقد اخذ كثيرون من المستهلكين يلون المماومة ويقصدون المخازن ذات الاسمار المحددة . وهذا يعد المرحلة الثانية في مذهب التامل التجاري . وما يجمل سياسة تحديد الاسمار ممكنة ومتبعة توحيد

انقاط المنتجات الناشئ عن الانتاج التسلي ، وهذا معناه نهاية عهد المسارمة الأ إذا كان تحديد الاسعار نظرياً لا فعلياً ، وهو اسراً من المسارمة لان ثقة المشتري تستهدف للخدعة . وهب ان التاجر حافظ على قاعدة تحديد الاسعار فهل يحل ذلك المسألة ؟ كلا لان المستهلك لا يستطيع ان يعرف بالتدقيق قية البضاعة الحقيقية . وتعدد المنتجات والماركات يوقع الاضطراب في نفسه ، والاعلانات لا تُنير فكره بل تزيد ارتباكاً . ولن يسه ابدأ ان يكون واقعاً بالحصول على بضاعة تساوي قية ماله .

فيجب اذاً أن يُطرح هذا السؤال الاساسي : «ماذا تساوي البضاعة ؟» سواء كان السر محددًا او غير محدد . فهل تساوي «الثلث المدل» في عهد الاقتصاد القديم ؟ كلا فان هذا الثلث لا يساوي ثلث الانتاج وحدها بل يضاف اليها ربح يختلف بنسبة مقدرة التاجر على المسارمة وهي ، اي مقدرة التاجر ، تكون من وجه آخر على نسبة المزاحمة التي يمكن ان يصادفها . فاذا كانت شديدة اضطر الى تخفيض ربحه . اما اذا كان التاجر يتمتع باحتكار منتجاته ، فيمكنه ان يجني ربحاً طائلاً .

ويجدر بي ان الالحظ هنا اني عندما اتكلم عن التاجر لا اتحد خاصة التاجر بالمفرق او صاحب المخزن الصغير بل اتحد ايضاً التاجر الكبير والتاجر بالجملة الذي لا يبيع في الثالب بضاعته رأساً من المستهلك . وعلى كل حال فان المستهلك الذي لا يملك مساهمات حسنة عن حالة السوق وانواع البضائع واسعارها تكون مقدرة محددة في المسارمة مما يجعل نتيجة المسارمة في الثالب غير موافقة لمصلحته .

على ان هناك وسيلة تحمّر المستهلكين من قيود التجار وهي تنظيم جمعيات تعاون للاستهلاك . غير ان القضية لم تبلغ حدًا قعيًا من التمدد ، والاقتصاد لم يبلغ عندنا من النمو ما يجعل استعمال هذا الدوا . مستطاعاً .

و

وصلنا الى النوع الثاني من المسارمة المتبعة في اقتصادنا التجاري وهي المسارمة بين التاجر والمنتج : المزارع او الطانع . فان هذا النوع الذي كدنا نساءه هو

ذو شأن اساسي عند جماعة المتبعين من الأمة . فلنتظر أولاً في المساومة بين التاجر والمزارع . وانما يلزمنا ان نلاحظ في البدء ان المزارع الصغير او الفلاح فقد صلت به المستهلك من جراء اتساع السوق فاصح لا يعرف شروط الطلب الحقيقية لمنتجاته . وبما زاد في ضعف مركزه انه ليس حراً بل مضطراً الى بيع منتجاته ليتسكن من العيش . وهو لا يملك مالا احتياطياً يعتمد عليه ولو موقفاً بل تراه في الغالب مديناً للتاجر ومجبراً على بيع محصوله لإيفاء دينه . وترى التاجر يطالبه بالايفاء على اثر اجتناء المحصول اي في الوقت الذي تكون فيه الاسعار أدنى منها في أي وقت آخر ، فيقع الفلاح فريسة سهلة للماسع في قبضة التاجر . فهذه الاسباب كلها تكون قوة المساومة عند الفلاح الصغير ضئيلة جداً فلا ينال إلا اسعاراً متدنية لمنتجاته . وهذا يوضح لنا الفرق المحسوس بين اسعار المنتجات الزراعية في الحقول واسعارها في المدن . وكثيراً ما يحدث ان ثمن الحنطة مثلاً الذي يبيعه الفلاح يكون ثمة غروش لكل كيلو في حين أن ثمن كيلو الدقيق في بيروت عشرة او خمسة عشر غريباً .

ثم ترى ان ما يقع في المساومة بين التاجر والصانع هو نفس ما يقع بين الفلاح والتاجر . فالصانع فقد في الغالب علاقته بمامله القداما . فعار المستهلك يرى من الاسهل عليه ان يبتاع الاشياء التي يحتاج اليها من التاجر مصنوعة تامة بدلاً من ان يطلبها من الصانع . فاصح الصانع مضطرب الى بيع منتجاته للتجار . على ان هذه الحالة لا تدوم طويلاً لان التطور بدأ يجري بجواه واخذنا نرى في بعض الحالات الاستثنائية ان الصانع نفسه اصبح تاجراً يستخدم اناساً آخرين على حسابه . على ان الغالب هو ان يشتغل التاجر عدداً كبيراً من الصانع لحسابه لانه يملك رأس المال اللازم للمخاطرة ، فيفقد الصانع عندئذ استقلاله ويصبح مأجوراً في منزله يقدم له التاجر المواد الأولية التي ابتاع منها مقداراً كبيراً بئس منخفض ويدفع له اجرتة عن كل قطعة . وهذا التطور زاه في صناعة الخياطة وصناعة الاحذية عندنا ، حيث تجرى المساومة على اجرة الصانع في منزله بعد ان كانت تجرى على ثمن البضاعة فاصح الصانع في حالة متضخمة يضطر معها الى قبول الاجرة التي يعرضها عليه التاجر . وصار يشتغل سحابة يومه بل

يبقى في الغالب الى ساعة متأخرة من الليل مقابل أجر ضئيل .
ويطيب لي هنا ان اذكر في عرض الكلام حلاً لمسألة حماية المنتج الصغير من
استثمار التاجر وإن كنت لا انوي وصف الادوية في محاضرتي . وهذا الحل يقوم
بتأسيس شركات تعاون للانتاج . فاذا اندمج صغار المنتجين الفلاحين او الصناع في
سلك شركات من هذا النوع ، امكنهم ان يستنوا عن التاجر فان شركة التوزيع
التعاونية مثلاً يمكنها ان تقدم بياً مشتركاً مفيداً على المنتجات الزراعية او المصنوعة
التي ينتجها المزارع او الصانع ويكون في وسعها ان تقاوم لحاب جميع اعضائها
على طريقة افضل مما يستطيعه كل فرد منهم على حدة ، وان تستفيد من تراحم
المشترين للحصول على افضل الاسعار . وصفة الرأي انها تقوم مقام التاجر وتضمن
لاعضائها اكبر قسط من الارباح . ثم ان شركات التعاون للتعريف يمكنها من
جهة أخرى ان تقوم باجلّ خدمة للفلاح المدين للتاجر . وعلى هذا المتوال يكون
تأسيس شركات التعاون افعال وسيلة لانتقاذ الفلاحين والصناع من اليوس الناجم
عن ضعف مركزهم في المساومة التي تجري في ميدان الاقتصاد التجاري .



وصلنا الآن الى الجزء الاخير من هذه المحاضرة وهو بحث المساومة كما
تجري في القسم الاكثر تقدماً في اقتصادنا اي القسم الذي سبناه « الاقتصاد
المستقبل » . فقد رأينا ان هذا الاقتصاد لنخذ يتقدم وينمو عندنا ولكنه لم يبلغ
درجة التفوق حتى الآن . فما هي علامات الشئبة ؟ هي ائمل الميكانيكي في
المامل بل في الحقول ايضاً وفي المشاريع الكبرى ذات المنفعة العامة ، وفي
الشركات الكبيرة المغفلة والمخارف الكبيرة . وجملة القول انه نفس الاقتصاد
المرجود في اوردية او بعبارة اخرى هو اقتصاد الصناعي لانتاج مصنوعات متسلسلة .
وسأنظر اولاً في المرحلة الاولى لهذا النوع من الاقتصاد ، كما هي موجودة عندنا .
ثم ابحث في حالته المستقبلية بعد ازدياد ثمرها وتقدمها :

في مجال هذا الاقتصاد ظهّرت في السوق بضاعة جديدة من نوع خاص
واصبحت موضوع مساومة ذات شأن اعني بها العمل الانساني . فان هذا العمل
تمحوّل الى بضاعة تُباع وتشرى في السوق كثيراً من البضائع الأخرى . وقد

وأينما في ميدان اقتصادنا التجاري الحاضر كيف ان الصانع انقلبَ مأجوراً في بيته يشغل لحساب التاجر ، وان هذا التاجر بالنظر الى افضلية مركزه في المساومة ، لا يدفع له إلا اجرة قليلة ويحني على يده ارباباً طائفة يمكنه من جمع رأس مال كبير يرغب في استثماره . على ان التاجر يرى من جهة أخرى أن العامل المأجور في بيته لا ينتج إنتاجاً كافياً بسبب استعماله ادوات اولية قديمة فيرتأى ان يستخدمه في المعامل حيث يمكنه ان يشغل بالآلات حديثة . ولذلك يشتري التاجر برأس ماله هذه الآلات وتحول الصناعة البيية الى صناعة ميكانيكية في المعامل . ويضطر المالك الذي يشغل بيده على النول ان يترك عدته القديمة يشغل على نول ميكانيكي . ويذهب الحداني يشغل في معمل الاحذية وهلم جرأ ، فلي هذا المنوال ينقلب التاجر رجلاً صناعياً بينما زى الصانع يتحول عاملاً مأجوراً . ولم ينحصر الأمر في تحويل الصناعات القديمة الى حديثة بل انشئت في البلاد صناعات جديدة ، وبدى بإنتاج البضائع التي كانت تستورد من الخارج . وعلى هذا النحو اخذ الانتاج الحديث ينمو ويتقدم في خلال الحس عشرة سنة الاخيرة .

وتستخدم في هذا الانتاج طبقة المال الذين يتوقف معاشهم على عملهم . وتتألف هذه الطبقة من الصناع والمأجورين المشتغلين في بيوتهم الذين لا يسهم ان ينافسوا بمنتجاتهم الميكانيكية القليلة النفقة . وزد على ذلك ان قريئاً من سكان القرى يأتون المدن لبواصت مختلفة بقصد ان يبحثوا عن شغل في المعامل .

ولكن ما معنى الاستخدام في المعامل ؟ ان معناه بيع عمل العامل . وهو البضاعة الوحيدة التي يستطيع العامل ان يبيعها . ولها سوقها الخاصة وثمنها الخاص كسائر البضائع . فتحقق نشهد في لبنان الآن انشاء سوق للعمل كالتى انشئت في اوربة منذ مئة عام تجريري فيها المساومة لتحديد ثمن العمل أي أجرة العامل .

اما مركزا الفريقين في هذه المساومة فتغير متساويين في القوة . ولا شك في ان مركز رب العمل افضل من مركز العامل لانه لا يستخدم العامل الا اذا كانت اجرته على معدل يسمح له باجتناؤ الربح ، فتراه يحارل خفص تلك الاجرة الى

أدنى حدٍّ ممكن ليكون ربحه أكثر ما يتطاع. أجل ان رب العمل لا يستطيع على الدوام أن يخفضها الى ادنى درجة لانه مضطر الى مقاومة ارباب الاعمال الآخرين الذين يتنافسونه في استخدام العمال. فهو لا يستطيع ان يفرض شروطه على العامل الا عندما يكون طلاب العمل جمهوراً كبيراً. وهذا ما يجري الآن في لبنان حيث نجد عدداً وافراً من العمال بلا اعمال على اثر انحطاط الصناعات القديمة. ونجد من جهة اخرى ان العامل تطلب عدداً من العمال اقل مما كان لانها تشمل الآلات. اضف الى ما تقدم ان العمل في العامل جعل بسيطاً فاصبحت النساء والارلاد يتطعمون التيام به. وليس في اشتراعنا الحالي قوانين اجتماعية فعالة لتنظيم العمل، فنشأ عن ازدياد عدد العمال الذي نراه في هذا الوقت أن الاجور تدهورت الى حد ادنى.

بيد أن مركز رب العمل يبقى ذاترة كافية حتى في الحالة التي يكون فيها عدد العمال غير كافٍ. فاذا رفض العامل الاجرة المنخفضة، أي رب العمل ان يستخدمه لانه يستطيع الانتظار، خلافاً للعمال فانه اذا رفض الاجرة التي تُعرض عليه فلا يجد وسيلة لكسب معاشه فيوت هو وعياله جوعاً. وليس لدى العامل وتلك حاله الا احد امرين: اما قبول الاجرة المنخفضة واما الجوع. وللناس ان يقولوا ان العامل يمكنه أن يصبر ريثما يحصل على اجر عالٍ. ولكن ما معنى هذا الانتظار؟ ان مناه نارة قيمة عمله في مدة انتظاره، لان البضاعة التي يملكها العامل - اعني عمله - هي بضاعة قابلة للفناء. والوقت الذي يبقى فيه بلا عمل هو وقت ضائع لا مرد له. ولذلك كان العامل مجبراً على قبول الشروط التي يفرضها عليه رب العمل، ولما كانت قدرته في المساومة اقل من مقدرة رب العمل، اصبح ضحية استثمار شديد متراصل. وبما يزيد هذا الاستثمار شدة ان سهمه يصيب طبقة اجتماعية تميّنها طبقة اخرى، كما يقع في كل مساومة تكون فيها احدى الطبقات هدفاً لاستثمار غيرها. وهذا ما يميز اساساً بين الاستثمار المذكور، والاستثمار الذي يقوم به التاجر في معاملة المستهلك لان المستهلكين لا يؤثرون طبقة معينة ولا يقرون دائماً في شرك الخداع والنس حين يشترون، فليدروا كالعامل مخطوبين الى الاختيار بين قبول المقاوله او الوقوع في براثن الجوع.

ولو اردتُ أن أصف أدوية — وهذا ليس قصدي — لطلال مجال المقال . ولكن بعض الادوية تستخرج من تفحص « اقتصادنا المتقبل » الذي سيُزداد فيه العمل الميكانيكي تقدماً ونموً . وسيكون له المقام الأول في حياتنا الاقتصادية . والانسان كما يظهر لا يتطوع احتمال الجور والظلم زمناً طويلاً . فضرورات الحياة ستجعله على اكتشاف ادوية بمالغها مواضع الشكوى . والتطور الاقتصادي سيُتيح له فرصة استعمالها . والنظم الاقتصادية اذا كانت لا تتفق مع حياة معقولة توجب رضى معظم الامة ، فانها تقوض كلها أو تُصاغ بصيغ أخرى .



ولنبعث الآن بإيجاز في التعديلات التي سيدخلها تطور اقتصادنا على نهج المساومة بين العامل ورب العمل . ان تقدم استعمال الآلات الميكانيكية يتبعه ازدياد المامل اتساعاً وعدداً وازدياد عدد العمال وتجميع شغلهم . فيصبح العمال على اتصال متواصل بعضهم ببعض ويدركون كنه مركزهم وقوتهم ، وتنشأ فيهم روح جديدة للتضامن ، وتتضح لهم قيمة التعاون والتنظيم لانهم بعد اندماجهم في سلك النقابات يتحسن موقفهم عند مساومة رب العمل فيتكثرون من الحدوك على اجر أعلى مما كانوا يتناولونه وتزول الممارمة الفردية لتحل محلها مساومة الجسوع فتسرى النقابة أرحمها بالنيابة عن اعضائها وعن العمال الآخرين ايضاً ويكون مركزها اقوى جداً من مركز العامل الفرد ، لأنه اذا كان رب العمل يتطوع ان يرفض زيادة الاجر فان العمال يمكنهم حينئذ ان يرفضوا العمل . ويكون حقهم في هذا الاعتبار نافذاً فعلاً . ولا يتوقع حينئذ العمال المتديجون في سلك النقابات أن يأتي عامل آخر ليحلوا محلهم على اثر انقطاعهم عن العمل . وزد على هذا كله ان النقابة يكون في صندوقها مالى لا يمانف العمال في مدة الاعتبار ، وان اهل الثقافة من الطبقة الوسطى في الأمة يترفون للعمال بصحة شكواهم ويعمدون الى مساعدتهم للحصول على اشتراغ يزيد حقوقهم في تنظيم انفسهم والمساومة بلسان مجموعهم واعلان اعتبارهم . وسيكتمهم فوز الديمقراطية اخيراً من انتخاب نواب

يسمون صوتهم في الدفاع عنهم لدى الحكومة ، فتدخل السلطة لتقيم المساومة في ميدان المساومة بينهم وبين ارباب الاعمال بقصد ان تضمن لهم حصة عادلة من الانتاج الوطني .

على ان مساومة الجماعة وعقد الجماعة المختص بالعمل في لبنان ما زالا في ضير المستقبل . فتسنى ان يتحقق هذا المستقبل بلا صعوبة ولا عنف فتتجر طبقة العمال من شقاء مبرح وتكفي البلاد مؤونة الازمات الاجتماعية .

وفي ختام هذه المحاضرة أريد ان اشير الى فكرة اساسية أود ان لا تبرح اذهانكم . وهي ان الحياة الاقتصادية ليست شيئاً جامداً غير قابل للتغير ، بل هي شيء حي ذو حركة وقوة . وأن المساومة تتحول شكلاً وترداد نمواً مع التطور الذي يطرأ على منهجنا الاقتصادي . واذا فسد ما يسونه «قاعدة اللعب» او أسس تطبيقه او نتج الظلم عن المساومة فان العدل لا يعود الى نصابه بالعمل لارجاع الماضي بل بالعمل للمستقبل وحده . واذا جاءنا المستقبل بمائل جديدة مختصة به فان حلها منوط بالمستقبل نفسه . غير انه يجدر بنا ان لا نقول من جهة اخرى ان المستقبل مجيئ عفواً عندما تأتي ساعته ، فان هذا القول يكون عبارة عن انكارنا لمفعول قوة الارادة وعمل الانسان وعن ذهابنا مذهب القائلين بالقضاء والقدر . وعندنا ان المسألة ليست بترك الامور تسم بنفسها . بل المسألة الجلي هي ان نعرف كيف يمكننا ان نهيئ المستقبل ، وان لا ندع التاريخ ينشئ نفسه بل يجب ان ننشئ نحن التاريخ .

