

## مفاهيم الاقتصاد الكلاسيكي

البحث في موضوع الانساق الاقتصادية لدى الشعوب البدائية يتطلب منا أن نتعرف أولاً على أساسيات علم الاقتصاد الكلاسيكي، بما في ذلك بدايات نشأته الأولى والبيئة الفكرية التي ترعرع فيها والأسس الفلسفية التي قام عليها والممارسات العملية التي أفرزته والنظريات والمفاهيم التي تمخضت عنه وذلك لكي نحدد مدى إمكانية تطبيق هذه النظريات والمفاهيم على اقتصاديات المجتمعات البدائية من ناحية، ومن ناحية أخرى مدى إمكانية الاستفادة من دراسة المجتمعات البدائية وأنساقها الاقتصادية من أجل إعادة النظر في مجمل الفكر الاقتصادي وتطوير مناهجه وتعميماته لتتخذ طابعاً علمياً أكثر دقة وشمولية. وحيث أن المفاهيم الكلاسيكية والنيوكلاسيكية هي الأساس الذي قامت عليه المفاهيم الاقتصادية اللاحقة، بما فيها مفاهيم المدرسة الماركسية وغيرها من المدارس المنشقة، وحيث أن البحث الأنثروبولوجي في المسائل الاقتصادية عادة ما يتوقف عند حد نظريات ومفاهيم الاقتصاد الكلاسيكي ابتداءً من آدم سميث ووقفاً عند ألفرد مارشال (1842-1924) Alfred Marshall فإن عرضنا سوف يقتصر على هذه النظريات ولن نتطرق لما يسمى بالمدرسة الكينزية نسبة إلى جان مينارد كينز (1883-1946) John Maynard Keynes لأن معطيات هذه المدرسة متقدمة جداً ولا صلة لها بالمجتمعات البدائية، فهي أقرب إلى دراسة وتطوير السياسات النقدية في المجتمعات الصناعية منها إلى دراسة النظم الاقتصادية بشكل عام. وسوف نبدأ عرضنا بلمحات موجزة عن المدارس التي سبقت المدرسة الكلاسيكية ومهدت لظهورها والتي شكلت بذلك بدايات الفكر الاقتصادي الحديث وهمزة الوصل ومحطة الانتقال من اقتصاديات العصور الوسطى إلى اقتصاديات الثورة الصناعية.

### المركنتاليون Mercantilists

كانت الطبقة التجارية الصاعدة في أوروبا بحاجة إلى دولة قوية تتبنى سياسات اقتصادية تخدم مصالحها، وكانت أيضاً في حاجة لفكر اقتصادي جديد يوفق بين هذه المصالح وبين مصلحة الدولة القومية الناشئة على أنقاض النظام الإقطاعي. ولم يكن هذا الفكر في واقع الحال سوى الفكر المركنتالي الذي جاء كنظرية سياسية اقتصادية لمساندة هذه الطبقة الصاعدة في نضالها ضد الإقطاع من جهة ومن جهة أخرى ضد المنافسة الشرسية التي واجهتها في بحار العالم وهي تسعى من أجل الحصول على أسواق عالمية لتصريف بضائعها وجني الأرباح.

الهدف الأول الذي نادى به المركنتاليون هو بناء الدولة القومية وتقوية سلطتها المركزية. كان هذا الهدف موجهاً في الأساس ضد هيمنة الكنيسة وضد نظرتها التي كانت تدعي بأن التفاوت بين البشر واختلاف المراتب الاجتماعية إرادة إلهية. ومن ناحية أخرى كان هدف المركنتاليين موجهاً ضد النظام الإقطاعي ونظام الطوائف اللذين كانا يشكلان العقبة الرئيسية أمام السياسات الواجب اتخاذها لتحقيق مصالح الطبقة البرجوازية الصاعدة. ولإضعاف نظام الطوائف الذي كان يحتكر الصناعات الحرفية ويحد من ممارسة

الاستثمار التجاري التجأ التجار إلى إغراء العمال الحرفيين بعيدا عن الأقاليم الخاضعة لنظام الطوائف ومن ثم يمدونهم بالمواد الخام ويدفعون للحرفي أجرا مقابل عمله في منزله أو تشغيل مجموعة من الحرفيين في ورش صغيرة يخضعون فيها لإشراف صاحب الورشة. وهذه بداية ظهور طبقة العمال أو البرولتاريا التي تعيش على بيع جهدها العضلي عن طريق عقود يبرمونها مع المنتجين من أصحاب رؤوس المال. هذه هي نقطة انطلاق الرأسمالية التجارية التي كانت فيها التجارة هي النشاط الرئيسي والتي سُخرت فيها الصناعة لخدمة التجارة.

الدولة الناشئة التي لم تعد ترضى بوجود قوة أخرى تنافسها على السلطة المركزية بالتحالف مع البرجوازية التجارية التي أصبح النظام الإقطاعي ونظام الطوائف يقفان حجر عثرة في طريق صعودها شكلتا معا القوتين الاجتماعيتين الجديتين اللتين أعطتا للعصر طابعه الجديد وكونتا حلفاً مزدوجاً ضد الكنيسة وطبقة النبلاء. تحالف التجار مع الملك أدى إلى القضاء على سلطان الأمراء والنبلاء وإلى تغليب سلطة الملك المركزية على سلطات الأمراء والنبلاء التي كانت تقوم في مراكز متعددة داخل الدولة. كانت الدولة الناشئة بحاجة إلى الرأسمالية التجارية لتمويل جهازها البيروقراطي المتنامي وعساكر المرتزقة الذين شكلوا نواة الجند النظامي. توفر السيولة النقدية جعل تحصيل الضرائب من التجار أمرا في غاية السهولة بالنسبة للدولة بعد أن كانت تُجبي وتحصل عينا. وبالمقابل كانت الرأسمالية التجارية بحاجة للدولة القومية لحمايتها في صراعاتها مع الإقطاعية في الداخل ومنافسة المغامرين في دول أوروبا الأخرى في الخارج. ساندت فئة التجار الملوك في سياساتهم التوحيدية من أجل بناء دولة قومية موحدة تستطيع القضاء على النظام الإقطاعي بوحداته المتناثرة التي أرهقت التجارة العابرة بالضرائب الجمركية، حيث كان كل سيد إقطاعي يجبي ضريبة على من يمرون عبر إقطاعيته. لقد رأى التجار أن قيام الدولة تأمينا للطرق وتخفيفا للأعباء الجمركية التي اقتضت جبايتها على الدولة بدلا من السلطات الإقطاعية المتعددة. وصار التجار يمارسون دورا هاما في توجيه سياسة الدولة التي تؤكد على ضرورة حماية التجارة الوطنية والمحافظة على الاحتكارات التجارية وتشجيع الفتوحات الاستعمارية مما دفع بالدولة في كثير من الأحيان إلى مجالات المواجهة العسكرية.

بعدما توفرت النقود وبدأ استخدامها في تحصيل الضرائب أصبحت ثروة الدولة تقاس بكمية مخزونها من الذهب والفضة، أي من النقود التي يمكن تخزينها حتى تحين الحاجة لها ويمكن استخدامها للحصول على أي شيء. ومما زاد من أهمية السيولة النقدية أن مفهوم الإئتمان والأسهم والسندات لم يكن متوفرا بالقدر الكافي آنذاك. والدول التي ليس لديها مناجم للذهب والفضة ولا مستعمرات تحصل منها على هذه المعادن الثمينة لم يكن أمامها من طريقة أخرى غير طريقة المدفوعات التي تحصل عليها من التجارة الخارجية. ولم تول الدول أي اهتمام للتجارة الداخلية لأنها في اعتقادها لا تعدو أن تكون مجرد تدوير للثروة المحلية دون أن تجلب ثروة إضافية. كانت الدول تعمل على تشجيع الصناعات القابلة للتصدير وحمايتها ودعمها بلا حدود وتحاول في نفس الوقت أن تكتفي ذاتيا وترشد الاستهلاك ما أمكن وتقلص وارداتها عن طريق فرض الضرائب الباهضة والمكوس. وبناء على ذلك نشطت الحركات الاستعمارية والتبشيرية والرحلات الاستكشافية بحثا عن مستعمرات ومصادر للمواد الخام وأسواق لتصريف البضائع وطرق مواصلات جديدة. كما شجعت الدولة وساهمت في بناء الأساطيل ووسائل المواصلات التي تساعد في نقل البضائع.

وحرصا من الدول على تشجيع التجارة الخارجية قام بينها سباق محموم في هذا الاتجاه قاد في أحيان كثيرة إلى قيام النزاعات والحروب.

ومن أجل تشجيع التجارة وحماية الصناعات المحلية صارت الدولة تتدخل في كل صغيرة وكبيرة من الشؤون الاقتصادية بما في ذلك تحديد الأسعار والأجور وتحديد سعر الصرف والفائدة على القروض وصرف العملة الأجنبية. وحيث أن السكان هم الذين يشكلون قوة العمل الإنتاجية وقوة الجيش الدفاعية فقد شجعت الدولة على الزواج والإنجاب لزيادة السكان، كما شجعت الهجرة إليها، خصوصا من الأيدي العاملة ذات المهارات العالية، خصوصا وأن الدول الأوروبية كانت تعاني آنذاك نقصا سكانيا جراء الحروب الصليبية وما تلى ذلك من حروب دموية بين أمراء الإقطاع في محاولة كل منهم لتوسيع نفوذه وتأكيد استقلالته، ونتيجة لمرض الطاعون الأسود وغيره من الأوبئة المعدية التي اجتاحت أوروبا في ظل غياب العناية الصحية. كما أدت الاكتشافات الجغرافية إلى هجرة السكان على نطاق واسع بحثا عن فرص عيش أفضل في المستعمرات. وكلما قل عدد الأيدي العاملة كلما ارتفعت الأجور، وبالتالي ارتفعت أسعار السلع المصنعة محليا مما يجعلها أقل قدرة على المنافسة في السوق العالمية. ثم إنه كلما ارتفعت الأجور عن الحد الأدنى كلما أدى ذلك، إضافة إلى ارتفاع الأسعار، إلى تدني الإنتاج بسبب تراخي العمال وتقليلهم من ساعات العمل لعدم حاجتهم إلى الدخل.

ولتتمكن الصناعة من المنافسة وزيادة صادراتها إلى الخارج عملت الدول على كل ما من شأنه خفض تكاليف الإنتاج المتمثلة في أجور العمال وأسعار المواد الأولية التي يأتي معظمها من الإنتاج الزراعي، كالصوف مثلا. ومن التنظيمات التي وضعتها الدول لحماية مصالح التجار وتمكينهم من تحقيق أكبر قدر من الأرباح، وبالتالي تحسين كم أكبر من الضرائب لخزينة الدولة، تشجيع الصادرات من المنتجات الصناعية على حساب الحاصلات الزراعية التي مُنع تصديرها أو قُلص إلى الحد الأدنى، إضافة إلى خفض رسوم الاستيراد على السلع الغذائية حتى تتكدس المنتجات الزراعية والغذائية في الأسواق وتنخفض أسعارها وتنخفض معها أسعار المعيشة مما ينتج عنه تدني أجور العمال. إضافة إلى ذلك تم فرض الحماية الجمركية على المنتجات المصنعة محليا ومنع استيراد منتجات منافسة ليتمكن التجار من تصريف منتجاتهم في الداخل بالأسعار التي يفرضونها. ويرجع تبرير هذه الإجراءات إلى الاعتقاد بأن الصناعة، على عكس الزراعة، لا تخضع لتقلبات المناخ والعوامل الطبيعية وبذلك يمكن التحكم بسهولة في كمية المنتجات الصناعية.

ومن الإجراءات الأخرى التي اتخذتها بعض الدول لتشجيع التجارة وتنمية الموارد أن فرضت على السفن التي تنقل البضائع المصدرة إلى الخارج أو تلك التي ترد إلى الداخل أن تكون مملوكة لشركات نقل محلية وأن يكون البحارة العاملون عليها يحملون جنسية الدولة. كما أسست الدولة شركات مساهمات كبرى لتمويل وتصريف المنتجات الصناعية المحلية وشجعت مواطنيها على الاكتتاب في تلك الشركات.

ما حفز الدول على التدخل في شؤون التجارة والصناعة هو الاعتقاد السائد آنذاك بأن هناك تعارض بين مصلحة الفرد الشخصية وبين الصالح العام وأن المكسب الفردي هو خسارة للمجموع وأنه من مسؤولية الدولة أن تقنن المصلحة الخاصة للأفراد وتحدها بحيث تتجه لما فيه خدمة المجتمع. ولما تولى جين بابتست كُّلبرت (١٦١٩-١٦٨٣) Jean Baptiste Colbert وزارة المالية الفرنسية في ظل حكم لويس الرابع عشر من سنة ١٦٦١ إلى ١٦٨٣ حاول أن يخضع كل مظهر من مظاهر التجارة والاقتصاد في فرنسا لرقابة الدولة وإشرافها

لدرجة أنها حددت حتى عدد الخيوط التي ينبغي أن تتضمنها كل بوصة من نسيج القماش.

ولتأمين ما يكفي من الرصيد النقدي كانت كل دولة تحاول أن تزيد قيمة ما تصدره من البضائع على قيمة ما تستورده بحيث يرجح ميزانها التجاري دائما لصالحها وأن تحاول الاحتفاظ بمخزونها من الذهب والفضة وزيادته وأن لا تصدر منه شيئا. وكان الاعتقاد السائد أن تسرب الذهب والفضة إلى الخارج عن طريق الاستيراد سوف يؤدي إلى ندرة السيولة النقدية ومن ثم ارتفاع نسبة الفوائد على القروض، مما يعني الركود الاقتصادي نظرا لتقليل المبالغ المتاحة لتمويل العمليات الاستثمارية. ولو اضطرت البلد للاستيراد فإنه ينبغي لها أن تحاول قدر الإمكان أن تدفع مقابل وارداتها بضائع أخرى من صناعتها وصادراتها بدلا من النقود لأن التجاريين كانوا يرون أن ما يدخل إلى الدولة من ذهب وفضة عن طريق التبادل التجاري أو غيره ينبغي أن لا يخرج منها. كان مفهومهم للميزان التجاري قائما في البداية على مبدأ أن ثروات العالم من الذهب والفضة محدودة وكميتها مطلقة ولذلك فإن الدول تحقق مكاسبها على حساب بعضها البعض وما تكسبه دولة من الدول هو بمثابة خسارة للدولة الأخرى، ولم يدر بخلد التجار أن التبادل التجاري يمكن أن يكون مفيدا لكل الأطراف. وكان التجاريون في البداية يرون أن الميزان التجاري للدولة، والمتمثل في الفرق بين حجم الواردات وحجم الصادرات، لا بد أن يرجح لصالحها في تبادلاتها مع كل دولة على حدة. لكنهم أدركوا لاحقا أنه يكفي أن تحقق الدولة هذه الميزة في تعاملاتها التجارية ككل لأن المهم هو مجمل الميزان التجاري للدولة مع كل الدول وليس مع هذه الدولة أو تلك. فالميزان التجاري مع دولة من الدول قد يكون سلبيا، ولكن هذا العجز يمكن تغطيته لو افترضنا مثلا أن البضائع التي تستورد من تلك الدولة مواد خام تشتري بأسعار منخفضة ثم تصنع لتصدر وتباع بأسعار عالية إلى دولة ثالثة مما يحقق ميزانا تجاريا قويا مع تلك الدولة الثالثة. وقد تبين لهم أنه مما يساعد على تعزيز الميزان التجاري لصالح الدولة لو أنها استخدمت ما لديها من الذهب والفضة لاستيراد مواد خام لغرض تصنيعها محليا ثم تصديرها وبيعها بأثمان مجزية للحصول بذلك على مبالغ من النقد أكبر مما كان قد دفع أساسا لشراء المواد الخام وللإستفادة كذلك من تشغيل الأيدي العاملة لديها في معالجة تلك المواد الخام وتصنيعها. كما أن تكديس الذهب والفضة سوف يؤدي إلى زيادة المعروض النقدي ومن ثم زيادة التداول مما يتسبب في التضخم ورفع الأسعار وغلاء المعيشة، وغلاء الأسعار يحد من الصادرات. لذا فإن من الأفضل استثمار النقود في التجارة وتشغيلها كرؤوس أموال. صحيح أن الذهب والفضة لها ميزات تخولها أن تكون من أنسب السلع للاستخدام كعملة نقدية ولكن حينما يتعلق الموضوع بالميزان التجاري وثروات الأمم فإن ليس لها في الواقع أي أفضلية تجعلها الأنسب للتخزين والتكديس من أي سلعة أخرى، فهي مجرد سلعة مثلها مثل غيرها من السلع. والنقود ليست إلا مقياسا للثروة الحقيقية والقوة الاقتصادية المتمثلة فيما يملكه البلد من طاقات بشرية وقدرات إنتاجية وسلع استهلاكية.

وفي القرن السادس عشر حاول جين بُوْدِين تحليل العلاقة بين مستوى الأسعار وكمية النقود المتاحة في السوق. وقد رد ارتفاع الأسعار في أوروبا في القرن السادس عشر إلى خمسة أسباب أولها وأهمها تدفق الذهب والفضة إلى أسبانيا من مناجمها في العالم الجديد، ثم تحكّم الاحتكارات في الأسعار عن طريق التحكّم بالكميات المعروضة من السلع، وتسبب حركة التصدير في ندرة السلع المعروضة في السوق المحلية، وبذخ الملوك والنبلاء، والغش والتلاعب بالعملة النقدية. وفي نهاية القرن السابع عشر قدم جان لوك

تحليلاً بارعاً لدور النقود وربط بين مستوى النشاط التجاري وبين كمية النقود المتاحة في السوق وسرعة دورانها وتدقيقها.

وفي منتصف القرن الثامن عشر قدم ديفيد هيوم (١٧٧٦-١٧١١) David Hume تحليلاً متكاملًا للعلاقة بين الميزان التجاري وكمية النقود ومستوى الأسعار. يقول هيوم أنه يستحيل لأي نظام اقتصادي أن يحتفظ بميزان تجاري قوي بصفة مستديمة لأنه من غير الممكن أن يستمر تدفق الذهب والفضة في اتجاه واحد إلى ما لا نهاية. فحينما يكون الميزان التجاري قويا يتوفر النقد في السوق بكميات كبيرة مما يؤدي إلى رفع الأسعار. هذا يعني أن الأسعار ستكون أعلى من مكان آخر يكون فيه الميزان التجاري ضعيفا وكمية النقود فيه قليلة والأسعار منخفضة. ونتيجة لذلك ستكون أسعار بضائع الدولة التي يكون فيها الميزان التجاري قويا باهضة مما يؤدي إلى تضاعف صادراتها وزيادة وارداتها من أماكن تكون أسعارها منخفضة بينما يحدث العكس من ذلك تماما في الدولة التي يشكو ميزانها التجاري من العجز. هذا على المدى الطويل سوف يؤدي إلى خفض الميزان التجاري القوي ورفع الميزان التجاري الضعيف، وهكذا دواليك. وألح هيوم إلى أن مستوى الفائدة على القروض يتوقف على كمية النقود الموجودة في الدولة، فإذا زادت كمية النقود المدخرة والمعروضة للإقراض انخفض سعر الفائدة وهذا يشجع على زيادة النشاط الاقتصادي لأن سعر الفائدة يحدد كمية القروض التي تستخدم في القيام بالنشاط الإنتاجي والتجاري. ورأى هيوم أن هناك علاقة بين سعر الفائدة والاستثمار فإذا ارتفع سعر الفائدة اتجه الناس إلى الادخار وانصرفوا عن الاستثمار وإذا ارتفع معدل الربح اتجهوا للاستثمار (Pressman 2006: 29; Rima 1986: 39- 40).

### الطبيعيون Physiocrats

الطبيعيون أو الفزيوقراطيون هم أول مدرسة اقتصادية تظهر في أوروبا، وتحديدًا في فرنسا. وكان مؤسسها يدعى فرانسوا كويني (١٦٤١-١٧٧٤) Francois Quesnay، الذي كان يعمل طبيباً لدى لويس الخامس عشر. ولو بحثنا عن المؤثرات التي وجهت فكر كويني لوجدنا أن الاكتشافات العلمية التي تقول بأن لكل ظاهرة طبيعية قانوناً يحكمها، خصوصاً ما جاء به إسحاق نيوتن عن قوانين الجاذبية ووليام هارفي William Harvey عن الدورة الدموية، كان لها تأثيراً واضحاً على آرائه الاقتصادية. كما تأثر بمفهوم القانون الطبيعي الذي سبق أن تحدثنا عنه والذي يقول فقهاء الرومان إنه لا تتدخل فيه إرادة الإنسان ولكنه مستمد من الطبيعة ويحكم مصائر البشر مثلما يحكم باقي مكونات الطبيعة. يرى كويني أن هذا القانون الطبيعي يحكم الحياة الاقتصادية وينظمها، مثلما ينظم حركة الكواكب والدورة الدموية وغير ذلك من ظواهر الطبيعة والميكانيكا ووظائف الأعضاء. هذا القانون له صفة الديمومة، فهو لا يتغير من زمن لآخر، وله صفة العمومية، فهو ينطبق على كافة البلاد والعباد. لذا من الأفضل للدولة عدم التدخل وأن تترك النظام الاقتصادي وإعطائه الحرية لتسيره القوانين الطبيعية في حركة منتظمة وتوجهه نحو وجهة التوازن، فالأشياء لو تركت وشأنها لانتظمت حركتها تلقائياً وفق منطق القانون الطبيعي، ولا تحدث الاضطرابات والخلل إلا جراء التدخلات الخارجية، وهذا ما أطلق عليه سياسة "dعه وشأنه" *laissez-faire*. فقد نادى الفزيوقراطيون إلي تخفيف القيود والتنظيمات المركنتالية التي فرضتها الدول على النشاط الاقتصادي وعلى حركات الاستيراد والتصدير. كما جاءت نظرية كويني الاقتصادية كرد فعل على تطبيق القوانين المركنتالية في فرنسا والتي كانت تشجع

الصناعة على حساب الزراعة. فقد تدنت دخول المزارعين وساءت حالهم إثر تطبيق برامج التجارين القاضية بتخفيض أثمان السلع الغذائية.

على خلاف التجارين، يرى الفزيوقراطيون أن ثروة الأمة لا تتمثل في مخزونها من المعادن النفيسة ولا في التجارة لأن التجارة تعني تبادل قيم متساوية ولا في الصناعة لأن الصناعة في نظرهم ليست نشاطا منتجا وإنما هي مجرد تحويل أو تحويل أو نقل لمواد موجودة في الطبيعة أصلا دون أي إضافة إلى المجهود الإنساني، فالتجارة والصناعة نشاطات نافعة ومفيدة ولكنها عقيمة، ليست منتجة لأن ما ينتج عنها من ثروة يساوي ما يستهلك في سبيل إنتاجها من كلفة عمال ومواد أولية. الزراعة وحدها هي النشاط المنتج لأن الثروة التي تضيفها أكبر من تلك التي استنفدت في إنتاجها، وهذا ما يعبرون عنه بمفهوم الناتج الصافي net product، أي الناتج النهائي مطروحا منه مجمل كلفة الإنتاج، فإن كانت النتيجة متعادلة أو سالبة كان النشاط عقيما وإن كانت موجبة كان منتجا. مصدر الناتج الصافي هو الطبيعة السخية والأرض المعطاء، كما يقولون (22: 2006 Pressman; 93: 2003 Gordon). فالطبيعة تنعم على الإنسان وبدون مقابل بأهم عوامل الإنتاج الأساسية والموارد التي لم يوجدها العمل الإنساني، من الأرض إلى الهواء إلى المطر إلى الشمس، وكذلك أسماك البحر ومعادن الأرض والمراعي والغابات والرياح ومساقط المياه. في الزراعة تتكاتف قوى الطبيعة مع العمل الإنساني فتضاعف الأرض ما يُنفق عليها من كلفة الإنتاج المتمثلة في السماد والبذور وإعاشة الفلاحين والعمال. وتشمل النشاطات المنتجة في نظر الفزيوقراطيين كل العمليات الاستخراجية، بما في ذلك الصيد والتعدين وما في حكمها من استخراج الثروات من باطن الأرض. فهم يعتبرون أن الإنتاج ليس خلق منفعة، كما يرى الاقتصاديون اللاحقون، كتحويل المطاط الطبيعي من مادة خام لا يستفيد منها الإنسان إلى إطارات يستخدمها في عجلات السيارات والدراجات. الإنتاج عند الفزيوقراطيين هو خلق مادة جديدة كأن تنتج البذرة الواحدة من حبة القمح سنبله تحمل مائة حبة، أي تسع وتسعون حبة إضافية لم تكن موجودة من قبل، أو كما تقول الآية "كمثل حبة أنبتت سبع سنابل في كل سنبله مائة حبة" (البقرة ٢٦١).

وبما أن كُويُنِي كان طبيبا فقد شبه الدورة الاقتصادية في النظام الاقتصادي وتداول المنتجات في الجسد الاجتماعي بالدورة الدموية التي تضطرب جراء أي تدخل خارجي يخل بعملها. وقسم المجتمع إلى ثلاث طبقات ثم وضع رسما بيانيا سماه الجدول الاقتصادي tableau economique يوضح الدورة الاقتصادية، أي دورة الناتج المحلي وكيفية تدفقه داخل الجسد الاجتماعي مثله مثل دوران الدم في جسد الإنسان الذي ينتقل من القلب إلى الرئتين وبقية الأعضاء والعضلات ليكمل الدورة ويعود مرة أخرى إلى القلب. والمقصود بذلك هو توزيع الناتج المحلي بين الطبقات الثلاث التي هي طبقة الفلاحين وطبقة أصحاب الأرض وطبقة الحرفيين. وقد بين من خلال هذا الجدول كيف تتداخل القطاعات المختلفة للنظام الاقتصادي وكيف يؤثر ما يحدث في أي منها على القطاعات الأخرى. وتبدأ الدورة من المنتج وتنتهي حينما تعود إليه قيمة السلعة التي خرجت من عنده. فالمزارع يستهلك جزءا من ناتج الأرض الذي يحصل عليه ويعطي لصاحب الأرض ما يفيض عن حاجته الاستهلاكية، كما يعطي جزءا منه للصناع مقابل ما يحتاج إليه من منتجاتهم الصناعية. وصاحب الأرض يرد إلى المزارع بعض ما يحصل عليه منه مقابل ما يحتاجه من منتجات زراعية وينفق بعضه لشراء ما يحتاج إليه من منتجات صناعية. وما يحصل عليه الصناع من المزارعين وملاك الأرض يردونه إلى المزارعين مقابل الحصول على ما يلزمهم من مواد غذائية ومواد أولية يستخدمونها في صناعاتهم. وما يعود إلى المزارعين

من الصناع ومن ملاك الأرض يستفيدون منه ويستخدمونه في دورة إنتاجية جديدة. ولتوضيح فكرته يضرب كويني المثال التالي. لنفترض أن طبقة المزارعين أنتجت ما يعادل ٥,٠٠٠ فرنك تقتطع منها ٢,٠٠٠ فرنك لإعاشتها ولإستئناف دورة إنتاج أخرى في العام القادم ومواجهة نفقات الصيانة والاستهلاك، وفاض لديها ٣,٠٠٠ فرنك، وهذا هو الناتج الصافي الذي هو بمثابة الدخل القومي. لنفرض أن هذا الفائض يذهب منه ١,٠٠٠ فرنك للصناع مقابل حصول المزارعين منهم على ما يحتاجون له من أدوات ومنتجات صناعية، ثم يدفعون ٢,٠٠٠ فرنك لملاك الأرض كإيجار لاستخدام المزارعين لأراضيهم. وما تحصل عليه طبقة ملاك الأرض تصرف منه ١,٠٠٠ فرنك مقابل ما تحتاج إليه من مواد غذائية و ١,٠٠٠ فرنك مقابل ما تحتاج إليه من منتجات صناعية. كذلك يرد الصناع إلى المزارعين ما استلموه منهم وهو ١,٠٠٠ فرنك وما استلموه من ملاك الأرض وهو ١,٠٠٠ فرنك للحصول على الغذاء والمواد الأولية التي تحتاجها صناعاتهم. وبذلك يؤول إلى طبقة الزراع مبلغ ٣,٠٠٠ فرنك جاءتهم من طبقة ملاك الأرض ومن طبقة الصناع إضافة إلى ٢,٠٠٠ فرنك كان المزارعون احتفظوا بها لأنفسهم، أي ما مجموعه ٥,٠٠٠ فرنك، وهو المبلغ الأساس الذي ابتدأنا به. وهكذا تكتمل الدورة وتبدأ دورة إنتاج جديدة بنفس المبلغ الذي بدأت به. ومن أهم إسهامات الفيزيوقراطيين أنهم أسسوا لظهور علم الاقتصاد كعلم مستقل عن الفلسفة وعن الممارسات التجارية، على خلاف التجار الذين كان اهتمامهم منصبا على الأمور العملية والممارسات التجارية وتحقيق الأرباح دون التفكير في القوانين التي تسيّر النظام الاقتصادي وتحكم نشاطاته. والفيزيوقراطيون هم الذين وضعوا حجر الأساس للمذهب الفردي وأكدوا على ضرورة الحرية الفردية وأن يترك الأفراد وشأنهم يتصرفون ويتنافسون في المجال الاقتصادي كما يحلو لهم وفق ما تمليه مصلحة كل منهم. وقد خالفوا التجاريين وأكدوا على أن مصلحة الفرد تنسجم في النهاية وتتوافق مع مصلحة المجموع. وهذه من أهم الأفكار التي سادت فيما بعد في الاقتصاد الرأسمالي وقامت عليها دعائم المدرسة الكلاسيكية. وهكذا نجد أن التجاريين حددوا مصدر ثروة الأمة في رجحان ميزانها التجاري من خلال التبادل والصادرات الخارجية، بينما حددها الفيزيوقراطيون بفائض الإنتاج الزراعي، ولاحقا سيحددها الكلاسيكيون برأس المال والماركسيون بالقوة العاملة.

### الكلاسيكيون

الاعتماد على الرياح والمياه كمصدر للطاقة وكقوة محركة لتدوير الآلات يعني تشييد المصانع في أماكن محددة، كإقامة الطواحين ومعاصر الزيتون بجوار الشلالات مثلا. هذا عدا محدودية مثل هذه المصادر وعدم المرونة في استغلالها. إلا أنه بعد اكتشاف مناجم الفحم الحجري وطاقة البخار مع بداية الثورة الصناعية في منتصف القرن الثامن عشر انتشر استخدام الآلات في الصناعة بشكل واسع مما ضاعف من كميات الإنتاج بشكل غير مسبوق، خصوصا بعد أن تمكن الإنسان لاحقا من استغلال الطاقة الكهربائية. منذ ذلك الحين اتجهت رؤوس الأموال للإستثمار الصناعي الذي أصبح يشكل عنصر جذب حقيقي لرؤوس الأموال وذلك لتشبيد المصانع وشراء المعدات الحديثة ودفع أجور العمال. وبعد أن كانت التجارة هي مركز النشاط الأساسي والصناعة تابعة لها انقلب الوضع وأصبحت التجارة في خدمة الصناعة، وبذلك يتم تدشين مرحلة الرأسمالية الصناعية لتحل محل الرأسمالية التجارية. وبتكريس النشاط الصناعي الألي بدأ رأس

المال يسيطر على الإنتاج ويكتمل الاستقطاب الاجتماعي المتمثل في الانفصال بين قوة العمل ورأس المال، فلم يعد العامل أو الحرفي هو الذي يملك أدوات الإنتاج ولا مالك المصنع هو الذي يتولى العمل على الآلة، فكل واحد من هؤلاء أصبح ينتمي لطبقة تختلف عن الآخر، فأحدهما ينتمي لطبقة البرولتاريا العاملة والآخر ينتمي لطبقة البرجوازيين الرأسمالية. كما تم القضاء تماما على نظام الطوائف واحتكاراتها لسوق العمل والقيود التي تفرضها كل طائفة على وسائل الإنتاج وعلى من ينتمون لها من الحرفيين، إذ أصبح العامل حرا يمتن الحرفة التي يريد ويتعاقد للعمل مع من يشاء بمحض إرادته. كما نفذت الدولة يدها من التدخل السافر في شؤون الاقتصاد وتركته ليسير نفسه بنفسه تلقائيا حسب نظام السوق والمنافسة الحرة وقوانين العرض والطلب، واقتصر تدخلها على الحد الأدنى الذي يتمثل في الدفاع وفي إقامة العدل وحفظ الأمن العام وحماية الملكية الخاصة إضافة إلى المشاريع العامة ومشاريع البنية التحتية التي تتعش الاقتصاد بوجه عام مثل إنشاء الطرق وصيانتها وربما المؤسسات التعليمية.

تزامنت هذه التطورات مع ظهور النزعة الفردية التي تعكس تنامي قيمة الفرد والتأكيد على الحرية والمساواة في جميع شؤون الحياة، بما في ذلك الشؤون الدينية والسياسية. وصاحب ذلك ظهور الفلسفة النفعية *utilitarianism* على يد جرّمي بنتام (١٧٤٨-١٨٣٢) التي تقول بأن ما يحكم سلوك الإنسان هو البحث عن اللذة وتحاشي الألم والهدف هو تحقيق أكبر قدر من السعادة لأكبر عدد من البشر. الفرد، وفق فلسفة بنتام، هو خير من يعرف مصلحة نفسه وكل منا يسعى لتحقيق أكبر قسط من اللذة والمنفعة بأقل قسط من الخسائر والألم. وإذا سعى كل فرد لتحقيق مصلحته الذاتية فإنما هو يسعى بشكل أو باخر، أدرك ذلك أم لم يدركه، لمصلحة المجموع، فما المصلحة الجماعية إلا مجموع المصالح الفردية، فليس هناك تعارض بين المصلحتين الفردية والجماعية. والنشاط الاقتصادي ليس إلا مجموع جهود الأفراد الذين يبذل كل منهم أقصى جهد ممكن في البحث عن مصلحته، هذا الجهد هو الطاقة التي تحرك عجلة الاقتصاد وتدفع بها، وهذا ما يسميه آدم سميث "اليد الخفية *the invisible hand*" التي توجه المصالح الفردية نحو مصلحة المجموع. فالأسعار مثلا تلعو وتهبط حسب إقبال الأفراد على هذه السلعة وانصرافهم عن تلك. ولا أحد يستطيع التحكم في رغبات الأفراد، فرغبة كل فرد تنبع من ذاته. رغبات الأفراد المستهلكين في سلعة معينة ورواجها تدفع بالمنتجين نحو زيادة الإنتاج وإعراضهم عن السلعة يدفع بالمنتجين نحو تخفيض الإنتاج. إذا ما توفرت المنافسة الحرة فإن السوق عبر آليات العرض والطلب وجهاز الثمن سيقوم تلقائيا بتوجيه الأفراد والمنشآت إلى اختيار ما يحقق لهم أقصى منفعة ممكنة. فلو أن سلعة من السلع زاد سعرها عن الحد الطبيعي فإن ذلك سيقود إلى دخول منشآت جديدة في هذا المجال وتوجيه رجال المال والأعمال أموالهم للاستثمار في إنتاج تلك السلعة مما سيؤدي حتما إلى توفرها بكميات قد تفوق حجم الطلب فينخفض سعرها إلى الحد الطبيعي. لكن زيادة الإنتاج بما يفوق الطلب يعني زيادة الطلب على أدوات الإنتاج المستخدمة في إنتاج تلك السلعة التي يتزايد الطلب عليها مما يعني ارتفاع أسعار أدوات الإنتاج ومن ثم زيادة تكلفة إنتاجها، إضافة إلى أن زيادة الطلب على السلعة سيؤدي إلى إغراق السوق بتلك السلعة وبالتالي إلى انخفاض سعرها حتى يصل إلى درجة متدنية لا تدر ربحا فيقلص المنتجون من إنتاجها مما يؤدي إلى ندرتها وبالتالي إلى ارتفاع سعرها مرة أخرى بحيث تعطي أرباحا مجزية، وهكذا دواليك. كذلك الحال بالنسبة للعمال، فلو ارتفعت أجورهم عن الحد الذي يوفر ربحا معقولاً لأصحاب المصانع فإن المصانع ستضطر إلى تسريحهم، وهذا



يؤدي إلى البطالة والتي بدورها تؤدي إلى توفر الأيدي العاملة بأجور زهيدة. المستهلك لن يشتري سلعة لا يقدر على دفع ثمنها أو يجد ما يماثلها بسعر أقل منها أو بسعر مماثل ولكن بجودة أعلى، والمنتج لن ينتج سلعة لن يربح من ورائها ولن يدفع للعامل أجرا يتسبب له بالخسارة، ولا العامل يقبل بالعمل إلا إذا حصل على الأجر الذي يضمن به معيشته ومعيشة أسرته. المنافسة الحرة، إذن، هي الكفيلة بتوفير ما يحتاجه المجتمع من السلع بكميات كافية وبأسعار معتدلة. وهكذا يتضح أن سعي كل فرد نحو مصلحته الخاصة كفيل بأن يوفر للمجتمع ما يحتاجه من السلع والخدمات بالكميات التي تضمن استقرار الأسعار عند أدنى حد ممكن. وهذا لا يأتي نتيجة التخطيط الواعي وإنما يحدث تلقائيا وبغفوية تامة نتيجة انسياق أفراد المجتمع وراء مصالحهم الشخصية وانسجام ذلك مع المصلحة العامة (نجار ١٩٧٣: ١٢٢-٦).

سوف نتناول المفاهيم الأساسية التي قامت عليها المدرسة الكلاسيكية بشيء من التفصيل لاحقا وبكفينا هنا أن نشير إلى أن الكلاسيكيين كرسوا الروح الليبرالية التي بدأها الفيزيوقراطيون وبلوروها بشكل واضح وأكدوا على أن التحرر من القيود والتنظيمات الرسمية سيكون مفيدا للاقتصاد وعلى أن النظام الاقتصادي له القدرة الذاتية على تنظيم وتسيير نفسه بنفسه دون التدخل من قوى خارجية عنه، بل إنه سوف يعمل بشكل أفضل لو ترك لشأنه. ومن المبادئ التي نادوا بها أن التوفير والتقتير غير مفيد للاقتصاد بل على العكس من ذلك فإن البحث عن المصلحة الذاتية وزيادة الاستهلاك هو ما ينعش التجارة ويحفز الاقتصاد. وصاروا ينظرون إلى الإنتاج الصناعي على أنه هو مصدر الثروة وعصب الاقتصاد بدلا من التبادل التجاري.

وقد سيطرت على الفكر الكلاسيكي فكرة توازن السوق وتعادل قوى العرض مع قوى الطلب، وهي الفكرة التي عبر عنها جين باتست ساي (١٧٦٧-١٨٣٢) Jean-Baptiste. Say في قانونه المعروف بقانون ساي، أو قانون المنافذ، والذي بلوره فيما بعد جان ستيوارت مل (١٨٠٦-١٨٧٣) John Stuart Mill، والذي لقي قبولا عاما لدى الاقتصاديين الكلاسيكيين بوصفه التفسير الصحيح لكيفية عمل النظام الاقتصادي. يقول قانون ساي بأن المنتجات تُبادل بالمنتجات وأن كل عرض يخلق الطلب المقابل له والمساوي له في القيمة، ولا يمكن أن يكون هناك طلب دون أن يسبقه إنتاج مما يعني تحقيق التوازن بين العرض والطلب بصورة تلقائية. فالمشروعات بإنتاجها للسلع والخدمات تؤمن في الوقت ذاته دخلا يوزع على عناصر الإنتاج على شكل أجور وأرباح وفوائد بما يساوي تدفق قيمة هذه السلع والخدمات، وبالتالي فإن استخدام هذا الدخل يولد تدفقا للطلب على السلع يغذي من جديد عملية الإنتاج وعليه فإن الإنتاج يساوي الدخل. مفاد ذلك أن الإنتاج هو المتسبب في الطلب وسببه الوحيد، فهو لا يزودنا بالعرض دون أن يزودنا أيضا بالطلب في نفس الوقت وعلى نفس المستوى. فمهما كان مقدار الإنتاج فلا يمكن أن يزيد عن مقدار الطلب لأن وسائل دفع أثمان السلع هي السلع ذاتها وأي زيادة في الإنتاج لا بد وأن تؤدي إلى زيادة في الطلب. فوسيلة كل شخص لدفع أثمان إنتاج الآخرين هي نفسها إنتاج الآخرين هذا الذي في حوزته، فلا مفر من أن يكون جميع البائعين مشترين. وزيادة الإنتاج هي في ذات الوقت زيادة في الدخل وبالتالي في القوة الشرائية للمنتجين بحيث يتمكن الأفراد من مضاعفة مشترياتهم، فالنقود من هذا المنظور ليس لها سوى وظيفة واحدة هي أنها وسيلة للتبادل. فالإنتاج لا يزود المجتمع بالعرض فقط وإنما أيضا بالطلب عليه في نفس الوقت وبنفس القدر مما يعني أن الإنتاج والاستهلاك متطابقان ولهما نفس الأبعاد. فكل إنتاج يظهر في السوق يخلق على الفور سوقا لسلع أخرى بما يعادل قيمته بالضبط. فالمنتج عندما ينتج سلعته يبادر إلى بيعها مقابل النقود والتي

يستفيد منها في شراء سلعة أخرى يحتاج لها. فالمشروعات بإنتاجها للسلع والخدمات تؤمن في الوقت ذاته دخلا على شكل أجور وأرباح وفوائد يساوي قيمة هذه السلع والخدمات مما يمكن من شرائها. هذا الدخل حينما يستخدم يولد بدوره تدفقا للطلب يغذي من جديد عملية الإنتاج مما يضمن استمرارية التوازن الإجمالي بين مجموع عرض السلع ومجموع الطلب عليها، أي بين العرض الكلي والطلب الكلي. وهكذا يظهر طلب إجمالي مساو للدخول النقدية الموزعة والتي تتعادل مع حجم الإنتاج. صحيح أننا نشترى البضائع بالنقود لكننا حصلنا على النقود من بيعنا لبضائع ومن يبيع بنقود سوف يشتري بتلك النقود التي حصل عليها، أي أن النقود ليست لها أي أهمية إلا كوسائل لتبادل البضائع ببضائع. في إطار هذا التوازن المتحقق على الدوام لا يمكن للنقود إلا أن تكون حيادية على مستوى الإنتاج والمداخيل. إذاً لا يمكن حدوث حالة عامة من فائض الإنتاج عن الطلب بأن يكون العرض الإجمالي للسلع أكبر من الطلب الإجمالي عليها بما يترتب على ذلك من بطالة شاملة، ولو حدث ذلك فإن السبب لا يعود إلى فيض الإنتاج وإنما إلى قلة الإنتاج في قطاعات أخرى لأن المنتجات تتبادل فيما بينها. وتعمل المنافسة والرغبة في الحصول على أقصى الأرباح على إزالة الاختلالات وتؤدي الاختلافات في معدلات الأرباح إلى إعادة توزيع الموارد بين القطاعات المختلفة لتنتقل عناصر الإنتاج من السوق التي تعرض فائضا إلى السوق التي تعاني من العجز فيعود التوازن إلى السوق. فالسوق التي يحدث فيها فائض في العرض يقل فيها البيع وتخفض معدلات الربح وينصرف عنها المنتجون إلى السوق التي تعاني من عجز في العرض وتزداد فيها معدلات الأرباح. ويتحقق هذا التوازن، كما يرى ساي والاقتصاديون الكلاسيكيون، عند مستوى التشغيل الشامل مما يضمن القضاء على البطالة. فإذا كانت هناك عناصر إنتاج عاطلة فمعنى ذلك أن هناك فرصا للربح غير مستغلة ولا خوف من عدم وجود سوق لها لأن استخداما في الإنتاج سوف يخلق الطلب المقابل لها (ببلاوي ١٩٩٥: ١٣٧-٨؛ ستونير وهيچ ١٩٦٢: ٥١٨-٩).

وقد تحفظ توماس مالثس على قانون ساي وأثبت جان كينز لاحقا خطأ هذا القانون بالنسبة للمجتمعات الرأسمالية التي تمر بدورات اقتصادية تتناوب فيها حالات الركود والكساد مع حالات الانتعاش والازدهار، إلا أن الاقتصاديين لا زالوا يقرون بأن القانون يظل ساريا بالنسبة للاقتصاديات التقليدية المتخلفة نسبيا. كما اعترض دي سيموندي (١٧٧٣-١٨٤٢) J. C. L. de Sismondi على قانون ساي مبينا أن الأزمات الاقتصادية منشؤها زيادة الإنتاج الكلي عن الطلب الكلي بحيث تتكدس المنتجات ويصعب تصريفها. هذا يعود إلى تسريح العمال بعد إحلال الآلات محلهم مما يعني تزايد العاطلين عن العمل وتضاؤل القوة الشرائية لديهم وعدم القدرة على امتصاص المنتجات التي يتزايد حجمها باستبدال العمل اليدوي بالعمل الآلي. وهذا ما ينفي تحقق التوافق بين المصالح الخاصة والمصلحة العامة، كما يزعم الكلاسيكيون ويدعو إلى تدخل الدولة وسن تشريعات لتنظيم توزيع الدخل ومنع سلبيات المنافسة والاحتكار (شقيير ١٩٨٨: ١٢٢-٣).

### السوق والنقود

النسق الاقتصادي في المفهوم الكلاسيكي هو مجموع الوسائل التي يوظفها الإنسان في استخلاص موارده المحدودة وتخصيصها لإرضاء رغباته اللامحدودة، وتشمل هذه الوسائل عمليات الإنتاج والتوزيع والاستهلاك لكافة السلع والخدمات الضرورية لتلبية مختلف الحاجات الإنسانية. فالبشر أينما كانوا بحاجة

إلى نظام يتبعونه في تقسيم العمل وتوزيع المهام فيما بينهم وفي توزيع عناصر الإنتاج وفي تبادل ما ينتجونه ويحصلون عليه من الموارد والسلع. وأهم الآليات التي يوظفها الاقتصاد الرأسمالي للتنسيق بين هذه العمليات نظام السوق المفتوح الذي تحكمه المنافسة الحرة وقوانين العرض والطلب. ولا يعني السوق بالضرورة مكانا محددًا تعرض فيه الخدمات والبضائع وإنما أي آلية يمكن من خلالها للبائعين والمشتريين أن يكونوا على اتصال مستمر مع بعضهم البعض ولو بطريق غير مباشر مما يمكنهم جميعًا وعلى قدم المساواة من معرفة الأسعار والسلع المطلوبة والمعروضة. السوق هو أي نظام عام يتم من خلاله تحديد الأسعار والكميات المتبادلة وفق آليات العرض والطلب، مثل سوق العمل أو سوق الأسهم والمستندات أو سوق البترول أو سوق القطن الذي يجري فيه التداول على أساس التعاقد دون ضرورة لعمليات التسليم والاستلام الآتية المباشرة، وهذا ما يسمى ميكانيكية السوق أو قُوَى السوق. ومن هذا المنطلق نتحدث مثلًا عن القيمة السوقية لشركة من الشركات أو نقول بأن شركة كبيرة أزاحت من السوق منافساتها الصغرى. وظاهرة السوق أحد الظواهر المترتبة على حدة التمايز في التخصص المهني وتقسيم العمل بين أفراد المجتمع، وتحول العلاقات بين الأفراد، نظرًا للكثافة السكانية وتعقيد التركيبة الاجتماعية، من علاقات شخصية إلى علاقات مهنية وتعاقدية. العلاقة بين البائع والمشتري في السوق علاقة تجارية بحتة غير شخصية وليس لها أي بعد اجتماعي وهدف كل منهما تحقيق المكاسب.

يتطلب وجود السوق قيام سلطة مركزية قادرة على إلزام الأفراد والجهات بتنفيذ الاتفاقيات والعقود المبرمة بينهم ودفع ما عليهم للآخرين من مستحقات وديون وأجور. كما أن وجود النقود ضروري لوجود السوق لأنها هي المعيار الموحد الذي تقاس به قيم جميع الأشياء بحيث يمكن معرفة قيمة أي شيء مقابل أي شيء آخر ومن ثم المقارنة بين القيمة السوقية لمختلف السلع والخدمات على الرغم من اختلاف مادتها وتباينها في الشكل والطبيعة، هذا عدا أنها تسهل إجراء مختلف أنواع العقود والصفقات العاجلة والآجلة ودفع جميع أنواع المستحقات والأجور والقروض والديون وعمليات احتساب التكلفة والنفقات والخسائر والأرباح بكل سهولة ويسر. باختصار، يرتبط اقتصاد السوق باستعمال النقود كوسيلة للتبادل التجاري بدلا من المقايضة. قبل النقود كان الناس يتبادلون الأشياء العينية، أي سلعة بسلعة. ففي العصر الجاهلي مثلا كان الناس يستخدمون الإبل في الديات ويدفعونها مهرا للعروس. وكان البدو يقدرون قيمة الفرس الأصيل بثلاثين من النوق وكانوا يدفعون الأتاوات أصوعا من الدهن بينما يدفعها الفلاحون أصوعا من الحنطة. لكن المقايضة تقتضي وجود توافق مزدوج بين طرفي عملية التبادل، أي وجود طرفين كل منهما يرغب في ما لدى الآخر ومبادلته بما لديه هو، وهذا أمر يتعذر في أغلب الأحيان. ومن صعوبات المقايضة أن الكثير من السلع غير قابلة للقسمة أو التجزئة لمقايضة كل جزء بسلع أخرى قيمتها أقل، أو أنها لو جزئت لفقدت الفائدة منها، فلا يمكن مثلا تجزئة النعجة للحصول على قليل من الحنطة من زيد وقليل من الرطب من عمرو. النقود هي الحل الأمثل للتغلب على هذه الصعوبات لأنها بمثابة قوة شرائية عامة تمكن من يحصل عليها من الحصول على ما يريد الآن أو فيما بعد لأنها، على خلاف السلع العينية، لا تعطب بمرور الوقت وتحتفظ بقيمتها. والنقود يسهل حملها وتقبل التجزئة إلى وحدات صغيرة تجعل من الممكن مبادلة الشيء بها سواء صغرت قيمته أو كبرت.

لم يلجأ الناس للنقود المعدنية إلا بعد أن جربوا وسائط تبادل أخرى من الأصداف إلى الصوف إلى

الجلود إلى الملح إلى غير ذلك. ثم جاء استخدام الذهب والفضة اللذين بدأ استخدامهما منذ حوالي خمسة آلاف سنة. وتتميز النقود المعدنية بسهولة الحمل والتخزين وبقائها على حالها دون تلف رغم تعدد مرات الاستخدام والتداول وبالتجانس بين أجزائها. فلو أنك قسمت قطعة من الذهب فإن القطع ستبقى لها نفس خاصية الأصل، وقطعة الذهب التي تأتي من شمال المعمورة لا تختلف عن تلك التي تأتي من جنوبها. وتحتفظ النقود بقيمتها مع الزمن، مقارنة بباقي السلع نظرا لندرته النسبية. والنقود هي الأكثر سيولة من بين كل البضائع، ويقصد بالسيولة السهولة التي يمكن بها لأصل من الأصول أن يحول من شكل لآخر دون فاقد في القيمة. وفي بداية استخدامهما لم تتخذ النقود الذهبية والفضية قيمة محددة ولا وزنا محددا بل كانت تأتي على شكل سبائك. وكان التاجر عادة يحمل معه ميزانا ليوزن به المعدن ويعايره ومحكا لإزالة ما يزيد عن القيمة المطلوبة. ثم اهتدى الناس إلى عملية سك النقود وضرب العملة. وفي أول الأمر كانت النقود تسك دون أن تأخذ شكلا محددا ومنتظما مما سهل عملية الاختلاس عن طريق حكها لإزالة أجزاء طفيفة منها دون ترك أثر يدل على ذلك. ولتجنب هذا الغش عمدت السلطات المسؤولة إلى سك النقود على شكل قرص ممهور ومنقوش على الوجهين مع وضع شرشرة على الحافة الدائرية مما جعل من المتعذر حكها والاختلاس منها دون ترك أثر يدل على ذلك. وأقدم القطع النقدية التي عرفها التاريخ تعود إلى القرن السابع قبل الميلاد وتم سكها في مملكة ليديا في غرب آسيا الصغرى وكانت مزيجا من الذهب والفضة وعلى أحد وجهيها طمغ شعار مملكة ليديا وهي صورة لرأس أسد. وعند سك النقود المعدنية لا بد من مراعاة أن تتعادل قيمتها النقدية مع قيمتها السلعية (قيمة المعدن الذي تصنع منه) وذلك لأنه لو فاقت قيمتها السلعية كمعدن قيمتها النقدية لبادر حاملوها إلى احتجازها وعدم تداولها ومن ثم فقدت غرضها الأصلي. وهذا هو المقصود بالمثل القائل بأن العملة الرديئة تطرد العملة الجيدة لأن من يملكون العملة الجيدة سوف يحتفظون بها نظرا لقيمتها الذاتية ويستعملون بدلا منها العملة الأقل قيمة.

وأفلاطون هو أول من بحث نشأة النقود وأهميتها ووظيفتها في العمليات الاقتصادية والأسس التي تستمد منها قبولها بين المتعاملين. متى ما طُبِّق تقسيم العمل، وتخصص كل شخص في حرفة أو مهنة معينة، فإنه سيعرض من إنتاجه ما يفيض عن حاجته لبيعه للآخرين، فتظهر الحاجة إلى النقود كوسيط للمبادلة. فالنقود ما هي إلا وسيلة اخترعها الإنسان لتسهيل التبادل بعد ظهور تقسيم العمل والتخصص الحرفي. يرى أفلاطون أن قيمة النقود قيمة رمزية وكفاءتها في أداء وظيفتها التبادلية لا ينبغي أن ترتبط بقيمة المادة التي تصنع منها وإنما إلى اتفاق الناس وجريانهم على استخدامها كوسيط للمبادلة. فالبائع لا يقبل النقود في المعاملات لكون المادة المصنوعة منها لها قيمة معينة، سواء كانت ذهباً أو فضة أو غير ذلك، ولكن لعلمه أنه يستطيع أن يشتري بها ما يشاء، نظراً لأن المجتمع يكون قد تواضع على استخدامها بهذه الصورة. وبذلك يكون أفلاطون هو أول من نادى بأن تكون قيمة النقود مستقلة تماماً عن قيمتها الذاتية واقترح استخدام نوع من النقود له قيمة صورية كالعملة الورقية. فالنقود لا تعدو أن تكون وسيلة تواضع عليها الناس لتسهيل التبادل فيما بينهم، ومن أجل هذا لا يوجد أي مبرر لاستخدام الذهب أو الفضة كعملة نقدية لتسهيل التبادل والوساطة في عمليات البيع والشراء. بل إن أفلاطون يذهب إلى حد مهاجمة الذهب والفضة على أساس أن استخدامها كنقود يؤدي إلى نتائج غير محمودة من الناحيتين الأخلاقية والاجتماعية. فمن المحتمل أن يتحول اهتمام الأفراد إلى القيمة الذاتية للنقود في حالة المعادن النفيسة مما يؤدي إلى انحرافها عن تادية

وظيفتها الأساسية في تسهيل التبادل. ولا يبتعد الوضع في المجتمعات الحديثة عن الفكرة الأفلاطونية إن لم يكن تجاوزها، إذ لم يتوقف الأمر عند حد استعمال الأوراق النقدية، فالودائع البنكية هي شكل من أشكال النقود ليس لها وجود مادي عدا كونها قيود في دفاتر البنك ومع ذلك يجري قبولها في الوفاء بالالتزامات النقدية.

وتتفق رؤية أرسطو النقدية في بعض جوانبها مع رؤية أفلاطون. يرى أرسطو أن الناس، في المراحل الأولى من التطور، كانوا يلجأون إلى المقايضة -أي إلى مبادلة سلع بسلع أخرى، كمبادلة قمح في مقابل صوف مثلاً، ليحصل كل منهم على ما يلزمه من الآخرين عن طريق التنازل لهم عن جزء مما يفرض من إنتاجه هو. ومع انتشار التبادل التجاري والتوسع فيه عبر مسافات طويلة وعلى فترات متباعدة تصبح المقايضة والتبادل المباشر أمورا شبه مستحيلة. فليس من السهل دائما نقل حاجات الإنسان الضرورية عبر المسافات الطويلة. كذلك قد يكون عندي شيء تحتاجه أنت لكنك أنت ليس عندك شيء أحتاجه أنا ولكن ما أحتاجه يكون عند شخص آخر غيرك لا يحتاج ما عندي. ولتحاشي مثل هذه الصعوبات وللتغلب على العوائق الناجمة عن المقايضة ومن أجل تسهيل عمليات تبادل السلع بين الأشخاص عبر الزمان والمكان، اضطر الناس إلى الاتفاق فيما بينهم للجوء إلى استخدام وسيلة للتبادل هي عبارة عن قطع معدنية من النيكل أو الحديد أو الذهب أو الفضة تكون هي في ذاتها سلعة ذات قيمة لكنها سهلة التداول وقيمتها ثابتة ويستخدمونها في البيع والشراء. الصعوبات العملية للمقايضة والرغبة في تفاديها تجعل الناس يتفقون ضمناً وعرفياً أو عن طريق التشريع إلى اتخاذ سلعة واحدة وجعلها وسيطاً للمبادلة فيما بينهم، وما من شيء أفضل من المعادن للقيام بدور وسيط للتبادل، لذلك نشأت النقود. فالتبادل هو الذي خلق النقود وليس العكس. فلو تصورنا "مجتمعا" يتكون من فرد واحد فقط، أو حتى من أسرة نووية يتشارك أفرادها في كل ما يحصلون عليه، فإنه يندم التبادل في هذه الحالة مما يجعل النقود بلا جدوى وتنعدم وظيفتها تماما، لكن وجود السلع الاستهلاكية من مأكول ومشرب وملبس يبقى ضروريا لاستمرار الحياة.

يلجأ الناس عادة إلى استخدام النقود لأن السلع ذاتها ليست دائما متكافئة ولا بد من إيجاد معيار متفق عليه لقياس ومقارنة قيم السلع التي يتم تبادلها. وظيفة النقود الأساسية إذن والتي ظهرت لتحقيقها، هي كونها وسيطاً للمبادلة. ولكن كتابات أرسطو في مواضع أخرى ومناقشاته عن المبادلة المتكافئة قادته إلى ملاحظة هامة وهي إمكانية استخدام النقود كأداة لقياس قيم السلع المختلفة *measure of value*، أي قياس السلع والخدمات بالنسبة إلى غيرها من السلع والخدمات، فنقول إن هذه السلعة تساوي كذا من وحدات النقد، كما نقيس المسافة بوحدة المتر والكتلة بوحدة الكيلو. فأنت عن طريق النقود تستطيع مثلا أن تعرف كم يلزمك صنعه من فردة حذاء لتحصل من قيمتها على ما يكفي لشراء رداء. كما أن مناقشات أرسطو حول عدم مشروعية احتفاظ الإنسان بأية ثروة تزيد عن حاجته تضمنت إمكانية اختزان الثروة الفائضة في صورة نقدية واللجوء لها كأداة نحتفظ فيها بمدخراتنا من الثروات الفائضة، فهي مستودع للقيمة *store of value*. إنها تمثل الضمان لحصول الإنسان على أي شيء يريده في أي وقت لأنه يمكن تخزينها لحين الحاجة دون أن يلحقها التلف أو تخسر شيئا من قيمتها، مما يعني عدم ضرورة إنفاقها حال الحصول عليها وادخارها إلى أجل غير مسمى مع احتفاظها بقوتها الشرائية. وهكذا تمكن أرسطو من اكتشاف ثلاث الوظائف الأصلية للنقود وهي: قيمتها كوسيط للتبادل، وظيفتها كمقياس للقيمة، وكذلك وظيفتها كمستودع للقيم.

وعلى ذلك فإن نظرية أرسطو في النقود تقوم على افتراضين، أولهما أنه بالرغم من أن النقود لها وظائف عديدة إلا أن الوظيفة الأساسية لها هي وساطتها في عمليات التبادل، وثانيهما أن النقود لا بد أن تكون ذات قيمة سلعية في حد ذاتها وذلك لكي تؤدي الوظيفة الأولى كوسيط للاستبدال. ويعني الفرض الثاني أن النقود لا بد أن تكون شيئاً له منفعة ذاتية وقيمة تبادلية مستقلة عن الوظيفة النقدية. لهذا كانت النقود في بداية نشأتها تعامل كأية سلعة أخرى، بمعنى أنها توزن في كل عملية من عمليات المبادلة لتحديد وزنها وحجمها. وللتسهيل، وكذلك من أجل المحافظة على وظيفتها النقدية، قاموا لاحقاً بسكها على شكل قطع تأخذ أوصافاً معينة وممهورة بختم معترف به من الملك أو السلطة المختصة والمخولة بذلك لتحديد وضمان وزنها وعيارها وجودتها، دون أن يضيف أو ينشئ ذلك الختم في حد ذاته أية قيمة لها، فهو فقط يغني عن قيام الأفراد أنفسهم بعملية الوزن في كل مبادلة من المبادلات.

وهكذا أخذ أرسطو بفكرة أن أساس قبول النقود في المعاملات إنما هو بسبب قيمة المادة التي تصنع منها. وهذا الرأي يتنافى مع رأي أفلاطون الذي قال إن قيمة النقود التبادلية مستقلة تماماً عن قيمتها الذاتية ولم يتفق معه بالاكتهاف بعملة رمزية وإنما أكد على ضرورة أن تسك العملة من مادة لها قيمة في ذاتها مثل الذهب أو الفضة تكون سهلة الحمل والتداول. فالنقود في نظره إنما يقبلها البائع بسبب القيمة التي تكون للمادة التي تصنع منها. فنحن نقبل النقود لأن الذهب أو الفضة أو النيكل المصنوعة منها النقود لها قيمة معينة، هذه القيمة هي التي تجعلنا نقبل النقود في المعاملات (شقيبر ١٩٨٨: ٢٧-٨).

وكان أرسطو قد أدرك بأن قيمة النقود، مثلها مثل السلع الأخرى، عرضة لقانون العرض والطلب، لكنها مع ذلك تبقى أقل تقلباً. فلم يغيب عن باله أن القيمة الشرائية للنقود قد تتأرجح وتتذبذب على المدى الطويل، لكن قيمتها تبقى من بين كل السلع هي الأكثر استقراراً وثباتاً عبر الزمن. وبينه أرسطو إلى الفرق بين النقود والثروة مستشهداً بأسطورة الملك مِيداس Midas. تقول الأسطورة إن ذلك الملك عمل عملاً أرضى الآلهة فكافأته بأن ضمنت له تحقيق أي طلب يطلبه فطلب أن يتحول أي شيء يلمسه إلى ذهب، طمعاً منه أن يصبح ثرياً. لكن الذي حدث أنه هلك ظمأً وجوعاً لأن كل ما لمسه من طعام أو شراب أو ملابس تحول إلى ذهب.

### الندرة والمنفعة

رغبات الإنسان لا حدود لها وحاجاته المادية لا تنتهي، وهي متعددة ومتنوعة، وفي أحيان كثيرة متضاربة يصعب التوفيق فيما بينها. وكلما صعد الإنسان على سلم التطور الحضاري كلما زادت حاجاته وتعقدت متطلبات حياته، فهو دائماً يتطلع إلى مأكّل ألد وملبس أفضل ومركب أفره ومسكن أرقى، وهكذا. السبيل الوحيد لقضاء هذه الحاجات، التي تنمو وتتعاظم مع استمرار التطور التقني والحضاري، هو ما تجود به ثروات البيئة الطبيعية على الإنسان من موارد، والتي مهما بدت لنا كمياتها وفيرة فإنها تبقى محدودة لا يمكن لها أن تفي بكل الحاجات لكل الناس في كل الأوقات.

المورد، من وجهة النظر الاقتصادية، أي سلعة أو خدمة أو أي مادة يمكن استخراجها من الطبيعة والانتفاع بها لسد حاجة من حاجات الإنسان أو إشباع رغبة من رغباته. ولا تطلق صفة المورد في عرف الاقتصاديين إلا على الشيء النادر الذي لا يمكن الحصول عليه بدون جهد أو بدون مقابل، بصرف النظر عن ضالة الجهد المبذول أو المقابل المدفوع. ويفرقون بين السلع الحرة التي تجود بها الطبيعة بلا ثمن رغم

منفعتها، ولذلك لا تعتبر نادرة مثل الشمس والهواء، وبين السلع الاقتصادية التي لا نحصل عليها عادة إلا بمشقة أو بثمان، أيا كان ذلك الثمن. الندرة مسألة نسبية لا تتوقف على الكمية المطلقة لأي مورد بقدر ما تتوقف على مدى الرغبة فيه وإلحاح الحاجة إليه وكمية المعروض منه. فالهواء النقي ليس نادرا ولا يعد موردا لمن يجوب البراري ولا يعد ماء الشرب موردا لمن يعيش في كوخ على ضفة الفرات ولا الرمل نادرا لمن يقطن خيمة في الربع الخالي. لكن هذه الأشياء تعد موارد نادرة لمن يسكن مدينة مزدهمة الهواء فيها ملوث والماء يقطع عنه إن لم يدفع الفواتير المستحقة، ولو احتاج شحنة من الرمل في مشروع عمراني فعليه أن يدفع مقابلها مبلغا لا بأس به. وما أكثر الحكايات الطريفة التي تتحدث عن البدو الذين يستهجنون بيع اللبن في الحواضر، نظرا لوفرتة عندهم، وأهل الأرياف الذين يستغربون بيع الماء في المدن.

الندرة بمعناها الاقتصادي ليست ندرة عديدة وإنما هي ترتبط وتتحدد بحجم العرض مقارنة بحجم الطلب، فهي لا تعني أن الشيء معدوم أو أن الموجود منه قليل. فالشيء الذي ليس عليه طلب ليس نادرا مهما كانت محدودة الكمية الموجودة منه. وندرة السلع تعود إلى أن وسائل إنتاجها محدودة، أي نادرة. ونقصد بوسائل الإنتاج الموارد الطبيعية والعمال والمنظمين والآلات والمصانع ووسائل النقل، وغير ذلك من الأسباب اللازمة لإنتاج السلع وتوفرها في الأسواق. ووسائل الإنتاج المحدودة هذه لا يمكن تكريسها لإنتاج سلعة واحدة بل لا بد من تخصيصها بشكل يضمن إنتاج مختلف السلع التي يحتاجها الناس لإشباع مختلف الحاجات، مما يعني محدودية إنتاج السلع المختلفة، وبالتالي ندرتها، مهما كانت كميتها، مقارنة بالطلب عليها. التوازن بين كمية الطلب على أي سلعة وكمية المعروض منها هو الذي يحدد أي الحاجات سيتم إشباعها أولا وأياها لن تشبع أو يؤجل إشباعها. فقد نضطر إلى التضحية بحاجة من الحاجات في سبيل إشباع حاجة أخرى أكثر منها إلحاحا (ستونير وهيغ ١٩٦٢: ١٨-٢٣).

وإضافة إلى الندرة هناك اعتبار المنفعة، أي أن الشيء لا يعد موردا ما لم يُستفد منه في سد حاجات الإنسان وإشباع رغباته، سواء كانت تلك من حاجات الإنسان الأولية التي تمثل الحد الأدنى والضروري لاستمرار وجوده وبقائه على قيد الحياة، كحاجته للهواء والماء والغذاء والكساء والمأوى، أو من الحاجات الثانوية التي تفرزها الظروف الثقافية والاجتماعية مثل الحاجة للتعليم ووسائل الترفيه والمواصلات.

استثمار الموارد لإشباع الرغبات وسد الحاجات عادة ما يتضمن قدرا من الاختيار بين بدائل متعارضة واتخاذ قرارات قد لا تكون دائما سهلة لأن المورد الواحد ربما يصلح لإشباع رغبات مختلفة، كما أن الرغبة الواحدة يمكن إشباعها من موارد مختلفة. فالمستهلك هدفه الحصول على أكبر إشباع ممكن من الموارد المتاحة له والتي هي أقل من أن تشبع كل حاجاته مما يجبره على التنازل عن بعض السلع التي لا تمس الحاجة لها ليتمكن من الحصول على البعض الآخر التي تكون رغبته فيها ملحة. كذلك بالنسبة للمنتج فإنه مهما تعاضم الحجم المتاح له من الموارد وعناصر الإنتاج فإنه لن يكفي لإنتاج كل ما يتطلع إلى إنتاجه، لذا فإنه دائما أمام موقف يتطلب منه تخصيص موارده المحدودة بين استخدامات بديلة. فلو أن لديه قطعة من الأرض مثلا فإنه يمكنه استثمارها في الزراعة أو في تشييد مصانع أو مستودعات أو مشروع سكني. وعلى الإنسان دوما أن يقرر أيا من السلع والخدمات يتم إنتاجها وأيا منها يتم التضحية بها. إنها عملية ذات حدين. فكما أنها تعني اختيار بدائل معينة فهي أيضا تعني التضحية والتنازل عن بدائل أخرى، أي أن لها تكلفة. هذه التكلفة لا تعني فقط أن إنتاج السلع يتطلب استخدام موارد إنتاجية لها أثمان، بل إن

التكلفة تتمثل أيضا في الفائدة التي يمكن جنيها من استخدام نفس الموارد في إنتاج سلع أخرى بديلة لو استخدمت فيها لدرت عائدا مجزيا. فتخصيص مورد معين لإنتاج سلعة بالذات يعني عدم توظيف ذلك المورد في مجال آخر وحرمانه منه. وهذا ما يسمى تكلفة الفرصة البديلة opportunity cost، أو alternative cost، أي التكلفة المتعلقة بالحصول على السلعة (أ) بما كان يمكن إنتاجه من السلعة (ب) بذات الجهد والموارد التي استخدمت لإنتاج السلعة (أ). تكلفة الفرصة البديلة، وتسمى أيضا التكلفة الضمنية، هي العائد الذي يضحى به صاحب المنشأة في استخدام بديل، كأن يعمل شريكا لشخص آخر أو مديرا للمؤسسة بدلا من أن يعمل في مشروعه الخاص الذي يملكه لوحده أو يقرض ماله بفائدة أو يستثمره في البورصة بدلا من مشروع صناعي أو زراعي.

العملية الاقتصادية لا تعدو أن تكون عملية توفيقية تقضي بأن يسعى الفرد من خلال الموارد المتاحة له إلى توظيف أقلها كلفة لإرضاء أكثر الحاجات إلحاحا وبأقل جهد ممكن. وعلى هذا الأساس يوصف السلوك الاقتصادي بأنه سلوك رشيد أو عقلاني rational يقوم على التوفير والتدبير واختيار الأفضل والأجدي من بين بدائل مختلفة، إذ أن تعدد الحاجات وتنوعها وتفاوت أهميتها ودرجة إلحاحها وتباين سبل إشباعها يضطر الإنسان لتحكيم عقله من أجل سلوك أنجع الطرق لتحقيق أقصى المكاسب بأقل الخسائر، وكذلك من أجل ترتيب حاجاته في ظل محدودية موارده وإرضاء الملح منها وتأجيل ما يحتمل التأجيل بناء على معرفته الوثيقة بظروف السوق وآليات العرض والطلب. فهدف الفرد هو تحقيق أقصى إشباع للحاجات حينما يتعلق الأمر بالمستهلك أو الحصول على أقصى الأرباح حينما يتعلق الأمر بالمنتج. وهذا ما يطلق عليه الاقتصاديون مصطلح تعظيم المكاسب maximization أو optimization أو economizing، والذي يقول روبنز برلنغ Robbins Burling بأنه لا يقتصر على السلوك الاقتصادي فقط، إذ أن الإنسان بطبعه ودوما يعمل جاهدا في مختلف أوجه سلوكه وفي كل شؤون حياته على أن يسلك الطريق الأسهل ويسخر موارده المحدودة لإشباع أكبر كم ممكن من الحاجات وأن ينجز أهدافه ويحقق طموحاته ويحصل على أعظم المكاسب بأقصر الطرق وأدنى الجهد وبأسرع وقت (Burling 1962: 813-9). هذا هو المفهوم المجرد للرجل الاقتصادي homo economicus الذي يفترض أن سلوكه يخضع لدوافع اقتصادية بحتة والذي بنى عليه المنظرون الكلاسيكيون مفاهيمهم عن الاقتصاد على أساس أنه يمثل جوهر الطبيعة البشرية التي تمثل الإنسان في كل زمان ومكان، مما يعني أن الظواهر الاقتصادية في نظر الاقتصاديين الكلاسيكيين محكومة بقوانين طبيعية لها صفة الديمومة والثبات وتصدق على كل المجتمعات بصرف النظر عن طبيعة علاقات الإنتاج السائدة وأطرها الهيكلية.

### رأس المال والإنتاج

حينما نتحدث عن الإنتاج فإننا نتحدث تحديدا عن إنتاج البضائع وخلق المنفعة من المواد الخام التي تتم معالجتها بعد أن نحصل عليها من الطبيعة. الإنتاج يعني إعداد أو موائمة الموارد الطبيعية المتاحة لإشباع الرغبات البشرية وتحويلها إلى مواد نافعة قابلة للاستهلاك وإشباع الحاجات الإنسانية، أي الاستخدام المباشر لها. والمنفعة قد تكون شكلية تتم بتحويل المواد الطبيعية إلى بضائع صالحة للاستهلاك، أو مكانية بنقل البضاعة من مكان توفرها إلى مكان ندرتها أو من مكان الإنتاج إلى مكان التوزيع والاستهلاك، أو منفعة زمنية تتم بتخزين البضاعة لحين الحاجة لها كحفظ الخضار والفاكهة في الثلاجات لبيعها في غير



مواسمها. وحينما يتحدث الاقتصاديون عن المنتجات الاقتصادية commodities فإنهم يعنون شيئين هما السلع goods والخدمات services التي نحصل عليها من الحلاقين والبنائين والمهندسين والأطباء والمعلمين. ويمكن تقسيم السلع إلى سلع استهلاكية يستفيد منها الإنسان في إشباع حاجاته بشكل مباشر، كالمأكل والملبس والسكن، وإلى سلع إنتاجية يستفاد منها في عمليات الإنتاج. فالورد الذي تشتريه لتزين به مائدة طعامك سلعة استهلاكية أما الذي تشتريه لتعصره وتستخرج منه ماء الورد فهو سلعة إنتاجية، كذلك السيارة التي تستقلها في الصباح للذهاب إلى عملك وإيصال أبنائك إلى المدارس سلعة استهلاكية لكنها في المساء تتحول إلى سلعة إنتاجية لو استخدمتها كسيارة أجرة.

كان الاقتصاديون التقليديون يرون أن وسائل إنتاج السلع تقوم على ثلاث ركائز أساسية هي الأرض والعمل ورأس المال. ثم جاء ألفرد مارشَل ليضيف إليها ركيزة رابعة هي التنظيم. ويقصد بذلك أن المنظم entrepreneur يقوم بجلب كل العناصر الثلاثة السابقة والتنسيق فيما بينها وتنظيمها وتخصيص كل عنصر لوظيفته الأمثل وتوجيه عملية الإنتاج وإدارتها وتحديد كميات الإنتاج ومواصفاتها ثم تسويقها وتوزيع العوائد على عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية، ولذا تقع عليه مسؤولية نجاح المشروع أو فشله، ويتحمل المخاطر المترتبة على كل ذلك.

المميز الأساسي الذي يميز رأس المال هو أنه من صنع الإنسان، ولذلك يستطيع أن يتحكم في كميته زيادة أو نقصا. هذا على خلاف العمل الذي تتحدد كميته بحجم السكان ونسبة المواليد. أما الأرض فهي هبة من الطبيعة وكميتها لا يمكن للإنسان زيادتها. الأرض هي المكان الذي نقيم عليه المصانع والمزارع والبيوت كما أنها المصدر الذي نحصل منه على الموارد الطبيعية مهما كان نوعها، فكل سلعة نستخدمها يمكن لنا في نهاية المطاف أن نقتفي أثرها ونردها إلى الأرض إما بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. لذلك لا بد لكل جماعة أن تمتلك إقليما من الأرض لتعطي أفرادها حق الاستفادة مما على هذه الأرض من موارد طبيعية، بما في ذلك الغابات والأخشاب والحشائش والحطب ومصادر المياه وحيوانات الصيد والمعادن والبتروال والمواد الخام، وهلم جرا. وتشمل الأرض في المفهوم الاقتصادي مختلف الموارد الطبيعية الموجودة على سطح الأرض وفي باطنها من الثروات المعدنية والثروات الحيوانية والسمكية وخصوبة التربة والغابات والمراعي والأنهار، كما تشمل الغلاف الجوي والطاقة الشمسية وغير ذلك من الموارد التي لم يبذل الإنسان جهدا في إيجادها. ولا تحتسب الأرض ضمن رأس المال لأنها هبة من الطبيعة وليست من صنع الإنسان ولا دخل للمالك في إيجادها. وتختلف الأرض عن غيرها من وسائل الإنتاج الأخرى (العمل ورأس المال) في أن كميته محدودة، فبالإمكان زيادة رأس المال لكن الأرض بطبيعتها مساحتها ثابتة ومحدودة بمساحة البلد أو، على المستوى الأعم، بحجم الكرة الأرضية. وبينما نجد أن رأس المال قابل للنفاذ أو للزيادة فإن الأرض لا تفنى بالاستخدام ولا يمكن التحكم بحجمها زيادة أو نقصانا ولا يمكن إنتاج المزيد منها وزيادة المعروض بزيادة الطلب عليها أو زيادة سعرها. كذلك لا يمكن نقل الأرض من مكان لآخر، بينما يتمتع رأس المال بمرونة نسبية في هذا الخصوص.

أما العمل فهو الجهد الإنساني، سواء كان عضليا أو يدويا أو ذهنيا وتنظيميا، بهدف إنتاج السلع وخلق المنافع. فبذل الجهد كعمل رياضي أو ترفيهي مثلا لا يدخل في عداد العمل. والحافز على العمل هو ما يحصل عليه الفرد من نتائج مقابل ما يبذله من جهد. والعمل عند الكلاسيكيين هو مصدر القيمة.

ومن أهم ركائز الإنتاج رأس المال. وينبغي التحذير أولاً من الخلط بين رأس المال والنقود. لا تعتبر النقود عنصراً إنتاجياً حتى ولو كانت تدر دخلاً، كالقروض والأسهم والسندات، فهذه تمثل فقط حقوقاً على الملكية لكنها لا تعتبر ضمن رأس المال. كذلك الأرض والعمل والموارد الطبيعية تعتبر عناصر أولية من عناصر الإنتاج لكنها لا تدخل ضمن رأس المال لأنها وجدت أصلاً ولم يخلقها الإنسان. ويميز الاقتصاديون بين الثروة ورأس المال. الثروة هي كل ما يملكه الفرد أو الدولة، ويعتبر رأس المال من ضمن الثروة لكن ليس كل الثروة رأس مال لأن منها ما هو ليس منتج وإنما يُقتنى للمنفعة الخاصة والاستعمال الشخصي فقط. المقصود برأس المال تحديداً أدوات الإنتاج التي صنعها الإنسان بنفسه لاستخدامها في عمليات الإنتاج ولم تمنحها له الطبيعة، لذا لا تعتبر عنصراً أولياً من عناصر الإنتاج. ويختلف رأس المال عن عناصر الإنتاج الأخرى في أنه عنصر مشتق، أي من صنع الإنسان. ويشمل رأس المال المصانع والمباني والمخازن والسدود والقنوات والآبار ووسائل النقل والمواصلات والسكك الحديدية والعدد والأدوات والمكائن وغير ذلك من التقنيات والمعدات والأصول المادية طويلة الأجل التي تستخدم في استخلاص الموارد الطبيعية اللازمة لحياة الإنسان وإنتاج الثروة من سلع وخدمات. إنه الثروة التي أنتجت في السابق لا لغرض الاستهلاك المباشر وإنما للمساهمة في إنتاج ثروة أخرى. كما يشمل رأس المال المخزون من السلع الوسيطة التي تدخل في إنتاج السلع النهائية التي تشبع حاجات الإنسان ويستهلكها مباشرة.

ويتفرع رأس المال إلى ثابت ومتغير ومقياس التفرقة بين هذين النوعين يقوم على مدى التغير المادي الذي يطرأ على رأس المال ووظيفته في العملية الإنتاجية. تسمى الأصول رأس مال ثابت لأن النقود التي تنفق في شرائها تصبح مرتبطة بها لمدة طويلة قبل أن تسترد قيمتها، وميزتها أنها تدخل في عمليات إنتاجية متكررة دون أن تفقد خصائصها الفنية وقيمتها الاقتصادية. أما رأس المال العامل أو المتداول فهو ما يدخل مباشرة في عمليات الإنتاج ويستخدم لمرة واحدة فقط ويستنفد بالكامل، مثل الأجور وشراء الوقود والمواد الخام أو الأسمدة والبذور. ويسمى هذا رأس مال عامل لأن نفقاته تحرر وتسترد بالكامل وتعود إلى سيولتها حال بيع المنتجات التي تصنع منه، على عكس المبالغ التي تنفق على الآلات والمباني وغيرها من الأصول الثابتة التي لا تسترد قيمتها إلا بعد مضي فترة زمنية على استخدامها في عمليات التصنيع والإنتاج ولا تستنفد إلا تدريجياً بالهك والتآكل نتيجة الاستعمال المتواصل. ويكون رأس المال الثابت عادة مخصص في فرع محدد من فروع الإنتاج ويصعب تحويله إلى فرع آخر، على خلاف رأس المال المتداول الذي يسهل تحويله وصرفه على أي فرع. هذا مع العلم أنه على المدى الطويل يعتبر رأس المال كله متغير لأن المباني لا بد أن تزال وتستبدل، وكذلك المعدات الثقيلة والآلات والطرق ووسائل الاتصال، إما بسبب التهلكة أو بسبب التطور المعرفي والتقني.

باختصار، يتوقف الإنتاج على رأس المال الذي يتمثل في جميع الوسائل التكنولوجية والمعارف التي يوظفها الإنسان في استخلاص الموارد الطبيعية وتكييف ظروف البيئة من أجل إشباع حاجاته بأقل جهد ممكن. حيث أنه من النادر أن يستفيد الإنسان من موارد الطبيعة الخام كما هي في حالتها الفطرية، فإن عليه في معظم الحالات أن يجري عليها من خلال وسائل الإنتاج عمليات تحويلية ومعالجات تجعل منها أشياء نافعة وسلعة صالحة للاستهلاك، أي ذات قيمة. فالطبيعة لا تزود الإنسان بما يحتاجه من سلع إلا بواسطة المعدات التي يستعملها في استخلاص موارد الطبيعة وتحويلها إلى منتجات نافعة. هذه العمليات

التحويلية تحتاج إلى معدات وأدوات وإلى جهد إنساني، ذهني وعضلي. وتتوقف إنتاجية المجتمع وتطوره الاقتصادي على كثافة استخدام رؤوس الأموال على نطاق واسع مما يرفع من حجم الإنتاجية. واستخدام رؤوس الأموال على نطاق واسع يعني أيضا تشغيل العمال والحد من البطالة. وزيادة السكان بنسبة تفوق نسبة زيادة تراكم رؤوس الأموال يؤدي إلى تزايد البطالة وعدم القدرة على استيعاب الأعداد المتزايدة من القوة العاملة في الأعمال الإنتاجية.

يتشكل رأس المال بواسطة الادخار. الادخار هو ما يفيض من الدخل عن الاستهلاك، أي الفرق بين مجمل الدخل وبين ما ينفق منه على الخدمات والسلع الاستهلاكية. ويمكن أن يأخذ الادخار شكل الاستثمار ويمكن أن يأخذ شكل الاكتناز، أو ما يسمى "التفضيل النقدي"، أي الاحتفاظ بالمدخرات النقدية في حالتها السائلة وعدم توجيهها نحو أداة من أدوات الاستثمار، وهذا ما يحدث في ظل تدني سعر الفائدة أو حينما يريد المدخر أن يكتنز مدخراته ويقيها تحت تصرفه على صورة نقود سائلة لاستخدامها في أي لحظة يريد إما لغرض المضاربة في سوق الأسهم مثلا أو حينما تكون الظروف السياسية والاقتصادية غير مستقرة ولا تشجع على الاستثمار أو لمواجهة الاحتياجات الطارئة التي لم تؤخذ في الحسبان. الاحتفاظ بسيولة نقدية جاهزة للدفع تحقق لحائزها خيار إنفاقها أتا شاء وأينما شاء.

لمراكمة رأس المال لا بد من ترشيد الاستهلاك والتضحية ببعض الحاجات العاجلة في سبيل إشباع حاجات آجلة، أي الادخار الاستثماري من أجل مراكمة الرصيد من رؤوس الأموال بغرض زيادة الإنتاج المستقبلي. فلو أن المجتمع استهلك كل ما ينتج فلن يتبقى فائض للادخار. ولو اتجه الإنتاج بأكمله إلى السلع الاستهلاكية فقط دون السلع الإنتاجية فإن إنتاج السلع الاستهلاكية سوف يهبط بشدة لأن المعدات الإنتاجية العاملة سوف تبلى وتهلك. فلا بد من ادخار جزء من النشاط المستثمر في إنتاج سلع استهلاكية وتحويله للاستثمار في إنتاج سلع رأسمالية جديدة. من أجل تحقيق التراكم الرأسمالي لا بد من توجيه المدخرات نحو عمليات الاستثمار، إذ ليس كل ما يدخر ويحتجز عن الإنفاق يستثمر. الاستثمار هو توظيف رؤوس الأموال توظيفا منتجا من خلال إضافته إلى أصول الإنتاج الثابتة وتحسين كفاءة الطاقة الإنتاجية. يتوقف الادخار على حجم الدخل وطرق توزيعه. فكلما انخفض معدل الدخل القومي كلما تقلص حجم المدخرات وكلما ارتفع مستوى الدخل كلما ازدادت احتمالات الادخار. فمع ارتفاع الدخل تخف حدة إلحاح الحاجات الحاضرة فيتسع المجال أمام الفرد للتفكير في المستقبل. ويدخر الناس عادة من أجل تحسين مستوى المعيشة مستقبلا أو توريث بعض المال للأبناء. والاستقرار السياسي والاقتصادي ومدى الثقة والأمان في المستقبل عوامل تشجع على استثمار المدخرات بينما يميل الناس في ظل عدم الاستقرار والبلبلية إلى الاكتناز. ومما يشجع على الادخار أيضا وجود المؤسسات الائتمانية والاستثمارية مثل البنوك وأسواق البورصة وغيرها من مؤسسات ادخارية لها القدرة على تجميع مدخرات الأفراد عن طريق ضخها في الدورة الاقتصادية وإقراضها للمستثمرين القائمين على عمليات الإنتاج. وعادة ما يكون هناك وسائل وسبل يمكن عن طريقها للمنظمين ورجال الأعمال الحصول على مدخرات الناس لاستثمارها مثل المساهمات والقروض من أجل تشغيلها لإنتاج سلع رأسمالية منتجة. ويمكن أن يتم ذلك أيضا عن طريق إعادة استثمار الأرباح غير الموزعة على المساهمين في الشركات المساهمة في مشاريع جديدة أو توسيع الإنتاج القائم وتطويره بإضافة معدات جديدة. وعادة ما يلجأ المستثمرون ورجال الأعمال إلى اقتراض المدخرات لمواكبة التطورات التقنية التي تساعد

على خفض كلفة الإنتاج والرفع من مستوى الجودة مما يساعدهم في الحفاظ على وضعهم التنافسي في الأسواق. يستمر الرأسماليون في استثماراتهم وصولاً إلى الحد الذي يتساوى فيه معدل الأرباح مع سعر الفائدة عندها سوف يتوقفون عن التوسعات الاستثمارية ويتوقف استثمارهم على تجديد الأدوات الهالكة وإحلال أدوات جديدة ومتطورة.

الاستثمار، إذن، هو ذلك الجزء المقتطع من الدخل الذي لا يستعمل في الاستهلاك وإنما للادخار ومراكمة رأس المال مما يمكن من شراء سلع إنتاجية جديدة أو تعويض وتحديث ما هو موجود منها بالفعل. وكلما زاد حجم المدخرات والمعروض النقدي عن حجم الاستثمارات كلما انخفض سعر الفائدة مما يشجع على نمو الاستثمارات، أما ارتفاع سعر الفائدة فإنه يشجع على مزيد من الادخار وفي ذات الوقت يثبط من عزيمة المستثمرين، لأن الفوائد على القروض ستكون أعلى من العوائد التي يجنونها من استثماراتهم في العمليات الإنتاجية. كذلك معدل الأرباح فإنه كلما زاد كلما شجع على الاستثمار، وكلما انخفض كلما انخفض الاستثمار وارتفع معدل الادخار للحصول على الفوائد. كما يزداد الطلب على الاستثمار في حالات الرواج الاقتصادي ويقل في حالات الانكماش والأزمات. فتوقعات المستثمرين بالحصول على أرباح مستقبلية أو زيادة عدد السكان ومن ثم زيادة الطلب على السلع هو ما يشجعهم على الاستثمار (حمزه ١٩٦٧: ١٧٣-٨٣).

بقي أن نشير إلى أن رأس المال عند الاقتصاديين يتخذ مفهومين متميزين؛ مفهوم محاسبي ومفهوم قانوني. المفهوم القانوني لرأس المال يشمل الحقوق والأصول المالية التي تدر دخلاً مثل الأسهم والسندات. أما المفهوم المحاسبي لرأس المال فيقصد به القيمة النقدية لجميع الأصول الثابتة التي تهبط قيمتها تدريجياً جراء الاستعمال وجراء اختراع آلات جديدة متطورة عنها وأكثر منها كفاءة، ولتغطية هذا الهبوط في القيمة يتم خصم المبالغ اللازمة من ناتج استعمالها السنوي. وهذه الخصومات تسمى أقساط الاستهلاك وتحدد على أساس قيمة هذه الأصول وعمرها الافتراضي.

### التوزيع

المفهوم الاقتصادي للتوزيع لا يقصد به إيصال السلعة بعد إنتاجها إلى المستهلك وإنما يقصد به توزيع الدخل، أي الناتج القومي، بين مختلف أفراد المجتمع وطبقاته، أو ما يسمى التوزيع الوظيفي الذي يتناول توزيع الناتج القومي بين طبقات الإنتاج على أساس الوظيفة الإنتاجية التي تؤديها كل طبقة. وقد اشتهر ديفيد ريكاردو (١٧٧٢-١٨٢٣) David Ricardo -ثاني أقطاب المدرسة الكلاسيكية بعد آدم سميث- بتحليله للمبادئ التي تحدد هذا التوزيع. ويقسم الاقتصاديون طبقات الإنتاج إلى أربع طبقات هي طبقة العمال، ويتمثل دخلهم في الأجور، وطبقة المستثمرين ويتمثل دخلهم في الفوائد على القروض، وطبقة ملاك الأرض ويتمثل دخلهم في الربح، وطبقة المنظمين من رجال الأعمال ويتمثل دخلهم فيما يجنونه من أرباح.

ما يحدد مستوى الأجور عند الكلاسيكيين هو ما سموه الحد الأدنى من عيش الكفاف subsistence theory of wages للعامل وأسرته، أو القانون الحديدي للأجور the iron law of wages. أي أن العامل يتقاضى فقط ما يكفي لإعاشته وإعاشة عائلته ويسمح لطبقة العمال بالبقاء والتنازل لإمداد سوق العمل بجيل جديد من العمال بعد تقاعد الجيل السابق. ولا ينبغي أن ينخفض الأجر عن هذا الحد لأن ذلك سياتسبب في الأمراض والوفيات وسوء الأحوال المعيشية مما يجعل العمال عاجزين عن العمل وعن التنازل مما يقلل من أعداد

الأيدي العاملة وهذا سوف يرفع الأجور. ولو زادت الأجور عن هذا الحد فإن العمال سينعمون برخاء نسبي ويتزوجوا ويتوالدوا مما يؤدي إلى زيادة أعداد الباحثين عن العمل من أولادهم فتتخفص الأجور. وأضاف ريكاردو إلى هذا القانون مفهوم النسبية، أي أن مستوى عيش الكفاف للعامل يختلف من عصر إلى آخر ومن مجتمع إلى آخر، أي أن الأجور ترتفع مع ارتفاع مستوى المعيشة وتتنخفض بانخفاضها. وعلى هذا الأساس يكون العمل نفسه، في العرف الاقتصادي، سلعة تقدر قيمتها بكمية العمل اللازمة لإنتاجها، والمقصود بذلك ساعات العمل اللازمة لإنتاج الكمية من السلع الغذائية وضرورات العيش اللازمة للإبقاء على حياة العامل، وبالحد الضروري فقط الذي يمكنه من الاحتفاظ بصحته والاستمرار في العمل.

والآن نأتي إلى الفائدة. يلاحظ أن الاقتصاديين الكلاسيكيين لم يميزوا بين الربح والفائدة، ربما لأن المشاريع الاقتصادية في عصرهم لم تكن بذات الحجم الكبير مما يسمح لصاحب المنشأة أن يكون هو الممول والمنظم والمدير في الوقت نفسه. لكن مع نمو حجم المؤسسات بدأ الاقتصاديون من بعد ريكاردو يميزون بين الفائدة التي هي من حق الممول وبين الربح الذي هو من حق المنظم. وحيث أن المنظم قد يكون هو الممول ومالك المشروع وقد يكون شخصا آخر، لذا يستحسن التفريق بينهما من الناحية النظرية والمنهجية على الأقل، بل وحتى من الناحية المحاسبية. ويختلف المنظم عن العمال والمقرضين وملاك الأرض الذين يتقاضون عوائد معروفة مسبقا ومضمونة بموجب عقود يبرمونها معه سواء تحقق الربح للمشروع أو الخسارة. أي أن فائدة الممول مضمونة، وكذلك أجر العامل وريع صاحب الأرض. هذا على خلاف المنظم فهو يتحمل قدرا من المخاطرة إذ قد يربح في حالة نجاح المشروع وقد يئمن بالخسائر في حالة فشله وسوء تقديره. أما الفائدة فهناك عدة تفسيرات لظهورها من بينها القول بأن الفائدة تدفع للمول نظرا لدور السيولة التي يُقرضها في زيادة الإنتاجية بالإئناق على دفع أجور العمال وشراء الآلات والمعدات التي تجعل جهد العامل أكثر كفاءة وإنتاجية. وهناك من يرى أنها تعويض عن المخاطرة التي قد يتعرض لها المقرض نتيجة حدوث ظروف تحول دون سداد القرض. ولأجل أن يؤمن نفسه ضد هذا الخطر يعمد الدائن إلى توزيع جملة الخسارة المتوقعة على الذين يتمكنون من رد القروض ويفرض بذلك على المستدين نسبة خاصة لتغطية الخسارة التي قد تنشأ من هذا الاحتمال، وبذلك يتحمل المقترض الجيد وزر المقترض السيء. وهناك من يرى أنها تعويض عن احتمالية التضخم وانخفاض قيمة النقود الشرائية عند حلول سداد القرض، فمن حق الدائن أن يسترد نفس القوة الشرائية التي أقرضها للمدين. ويرى كينز أن الفائدة التي يجنيها المقرض هي جزءا من تضحيته بالسيولة الحاضرة في سبيل الحصول على الفائدة التي يستحقها ثمن تنازله عن السيولة وامتناعه عن الاستهلاك العاجل. فصاحب المال عادة يفضل الاستهلاك العاجل ولن يقدم على التضحية بالقيمة العاجلة مقابل قيمة آجلة إلا إذا كانت الثانية أكبر من الأولى بقدر يعوضه عن الانتظار وكبح جماح الحاجات الحاضرة، وسعر الفائدة هو الفرق بين القيمتين. أي أن العائد أو الفائدة هو سعر الحرمان من الاستهلاك العاجل أو التضحية به أو الامتناع عنه.

أما الربح فهو عائد المنظم نظير إشرافه على المشروع وكفائه في تخفيض النفقات وتعظيم العوائد ومهارته في تجميع مختلف عناصر الإنتاج (عمل، رأس مال، مواد خام) والتوليف فيما بينها بنسب معينة ومدروسة وتنظيمها لتعمل بكفاءة لتوفير السلع المطلوبة وتحقيق أكبر كمية ممكنة من الإنتاج وبأدنى حد من التكاليف ليحقق أكبر عائد ويجني أرباحا مجزية. ويتحقق ذلك عن طريق تطبيق مخترعات حديثة وإدخال

تحسينات مبتكرة وطرق إنتاج أكثر فاعلية وفتح أسواق جديدة واكتشاف مصادر بديلة للمواد الخام أو استخدام مواد أقل سعرا وأكثر جودة وكفاءة. الريح هو الحافز الذي يدفع المنظم إلى القيام بهذا الدور الحساس الذي تحفه عوامل كثيرة من عدم التأكد. لا بد من حصول المنظم على عائد مقابل مجازفته وتحمله مخاطر الخسارة ومسؤولية القيام بكل ما يلزم المشروع من أسباب النجاح ويشجعه على الابتكار واستحداث طرق جديدة لتخفيض النفقات وتطبيق أحدث الطرق الفنية في العمليات الإنتاجية. وتتمثل عناصر المخاطرة بالنسبة للمنظم، إضافة إلى الكوارث الطبيعية التي لا طاقة له بها، في أن إنتاجه للبضاعة عادة يسبق التسويق بفترة قد تكون طويلة بعض الشيء وقد يحدث أثناءها تقلبات في السعر أو في أذواق المستهلكين أو تطورات أخرى لم يحسب لها حساب في وسائل الإنتاج أو دخول منافسين له أقوى منه من حيث السعر أو الجودة. لذا فإن المنظم الناجح هو من يقوم بدراسة حالة السوق دراسة جيدة تضمن نجاح مشروعه قبل البدء فيه. ومن ناحية أخرى قد تطرأ تغيرات تكون في صالح المشروع وتؤدي إلى تضاعف الأرباح المتوقعة. ومثل هذه المخاطر التي يُكافأ عليها المنظم هي من النوع التي لا يمكن التأمين ضدها لأنه من الصعب على شركات التأمين حساب احتمالية وقوعها، مثلما يمكن مثلا احتساب احتمالية حدوث الحرائق أو الوفاة، لذلك لا يوجد تأمين ضد الخسارة أو الكساد مثلا. ويؤكد ريكاردو على أن مستوى الأرباح سيكون متقاربا في كل الصناعات، وهو ما يسمى الربح العادي، لأن الصناعيين والمستثمرين الذين يحصلون من منتجاتهم على ربح أقل سوف يوجهون جهودهم واستثماراتهم إلى الصناعات التي تحقق ربحا مجزيا بينما لو زادت الأرباح عن الحد العادي لتوجه منتجون آخرون لإنتاج السلعة مما يؤدي في النهاية إلى انخفاض السعر. وعند احتساب نفقات الإنتاج يؤخذ في الاعتبار أن الربح لا بد أن يزيد عن هذه النفقات مضافا إليها فوائد القروض التي حصل عليها المستثمر لتمويل الإنتاج. ربح المنظم يمثل الفرق بين إيرادات المشروع ونفقات الإنتاج التي تشمل أثمان المعدات والمواد الخام وأجور العمال وفوائد القروض وريع الأرض التي يقيم عليها مصنعه ومستودعاته. أي أن الربح بمعناه المحاسبي ليس ثمنا لعنصر منفصل من عناصر الإنتاج وإنما هو إيراد يحصل عليه المنظم بعد الوفاء بجميع التزامات المنشأة وتكاليف جميع العناصر المشاركة في العملية الإنتاجية. أما إذا كان صاحب المشروع نفسه الذي يقوم بإدارته والإشراف عليه هو الممول فإنه يضيف إلى تكلفة الإنتاج معدل الفائدة الذي كان يفترض أنه سيحصل عليه لو أنه أقرض أمواله للغير، وكذلك معدل الأجر الذي كان يمكنه الحصول عليه لو عمل لدى مؤسسة أخرى لا يملكها، إضافة إلى أجور العمال وأقساط إهلاك الأصول الثابتة (يوسف ١٩٨١: ١٥٥-٦٩). ويميز الاقتصاديون بين المفهوم المحاسبي والمفهوم الاقتصادي للربح. مفهوم الربح بالمعنى المحاسبي هو الفرق بين الإيراد الكلي وبين التكاليف الصريحة للمشروع بينما المفهوم الاقتصادي للربح هو الفرق بين الإيرادات وبين التكاليف الصريحة والضمنية، أي تكاليف الفرصة البديلة.

### الربح وتضاؤل العائد

من أهم إسهامات ريكاردو تحليله لمفهوم الربح الذي يقوم على مفهوم قانون الغلة المتناقصة أو تضاؤل العائد *law of diminishing return*. مفهوم الربح وتضاؤل العائد من المفاهيم المهمة في نظرية الاقتصاد الكلاسيكية، لذا فإنها تستحق منا التوقف عندها وضرب الأمثلة لتوضيحها. لنبدأ بتوضيح مفهوم تضاؤل

العائد بطريقة مبسطة جدا. لنفرض أننا نثرنا ما مقداره صاعا من حبوب القمح على فدان من الأرض وحصلنا من ذلك على ناتج مقداره ١٠ أصواع. ولو ضاعفنا كمية البذور إلى صاعين على نفس الفدان فليس من المتوقع أن نحصل مقابل ذلك على ٢٠ صاعا من الغلة بل ربما نحصل على ١٨ صاعا فقط. ولو ضاعفنا كمية البذور إلى ثلاثة أصواع على الفدان فإننا سنحصل على ٢١ صاعا من الغلة. وهكذا تزداد كمية الإنتاج الكلي مقابل كل صاع إضافي من البذور، لكن معدل العائد الإضافي الذي نحصل عليه من ذلك الصاع الإضافي من البذور أقل من معدل العائد الذي حصلنا عليه من الصاع الذي قبله، وهذا العائد الإضافي يسمى العائد الحدي وكلفته تسمى الكلفة الحدية لأنه يمثل الحد الذي يتوقف عليه القرار بمواصلة الإنفاق وإضافة المزيد من جرعات البذور أو التوقف عند ذلك الحد. ومع توالي مضاعفة جرعات البذور وتضاؤل العائد نصل إلى مرحلة تكون فيها كمية الناتج الكلي للغلة تكاد تتساوى مع كمية البذور، وفي مرحلة تالية تكون أقل. وبدلا من مضاعفة كمية البذور يمكننا مضاعفة كمية السماد، وفي هذه الحالة ستؤدي الجرعات الأولى إلى زيادة الإنتاج المطلق ولكن زيادة كمية السماد عن الحد اللازم ستؤدي إلى حرق المحصول وإتلافه. مفاد ذلك أنه لا يمكننا زيادة كمية إنتاج عنصر ثابت من عناصر الإنتاج، ولنقل أرضا محدودة المساحة مثلا، عن حد معين مهما بذلنا في ذلك من نفقة بزيادة العناصر المتغيرة. ينشأ تناقص الغلة من أن العمل أو أي عنصر من عناصر الإنتاج المتغيرة، مثل السماد والبذور، ليس بديلا كاملا للعنصر الثابت مثل الأرض. تناقص العائد من الجرعات الإضافية من البذور أو السماد أو العمال أو من هذه الأشياء كلها مع بقاء تكلفة الجرعات على حالها يعني ببساطة تزايد كلفة الإنتاج نتيجة تضاؤل العائد بحيث تتخطى الكلفة سعر السوق.

أما الربيع فقد عرفه ريكاردو قائلا بأنه ما يفيض من الغلة بعد حسم جميع نفقات الإنتاج والذي يدفعه المستأجر للمالك مقابل استعمال قوى الأرض الأصلية التي لا تهلك. ويقصد بذلك أن الربيع يقتصر على نتاج الأرض بحالتها الطبيعية قبل إضافة عائد عنصر رأس المال المبذول في الاستصلاح أو المعدات أو تشييد المباني والمنشآت. وهذا ما يسمى بالربيع الاقتصادي، والذي يختلف عن الربيع التعاقدى مثل إيجار المخازن والمستودعات وما في حكمها مما بُذل فيه شيئا من النفقات لاستصلاحه. فالربيع من إيجار المنزل مثلا يتجزأ إلى ربيع تعاقدى يتمثل في ما يحصل عليه المالك لقاء المال المستثمر في البناء وريع اقتصادي يتمثل في تأجير الأرض المقام عليها المنزل. ويوصف الربيع الاقتصادي بأنه فائض نظرا لأنه لا ينتج عن أي مجهود أو نشاط من قبل المالك.

في المجتمعات البدائية التي لم تظهر فيها الملكية الخاصة ولم تتراكم فيها رؤوس الأموال تتوقف قيمة السلعة حصرا على العمل الإنساني المبذول في إنتاجها. إلا أنه مع تطور المجتمع والتكنولوجيا يدخل رأس المال كعنصر أساسي في العملية الإنتاجية وتتحول ملكية الأرض إلى ملكية خاصة. في هذه الحالة تبرز ضرورة دفع عائد مالك الأرض وصاحب رأس المال. ومن ثم يتحلل دخل الأرض إلى عدة عناصر أساسية: منها ما يعتبر أجرا للمزارع مضافا إليه قدرا معقولا من الربيع يحصل عليه لقاء ما يقوم به من عمل على فلاحة الأرض وزراعتها، ومنها ما يعتبر عائدا على رأس المال الذي صُرف في استصلاحها وإحيائها، بما يشمل ذلك من حفر آبار أو شق ترع وبناء سدود وأسوار ومباني لتهيئتها وجعلها صالحة للاستغلال، وهذان يدخلان في عداد نفقة الإنتاج، ومنها الربيع الصافي أو الحقيقي الذي يحصل عليه مالكا لقاء القوة الطبيعية المنتجة للأرض. فالربيع هو الإيراد الصافي الذي يبقى بعد خصم فائدة رأس المال والأرباح وأجور

العمال ومصدره خصوبة التربة وقوة إنتاج الأرض الطبيعية. من يزرع الأرض الخصبة يحصل على كمية إضافية من الغلة ليس له الفضل في إنتاجها، فهي مكافأة يحصل عليها لمجرد احتكاره لهذا العامل الإنتاجي. ينشأ الربح نتيجة الفروق الطبيعية والتفاوت في خصوبة الأرض وبالتالي في الكفاءة الإنتاجية وارتفاع قيمة الأراضي الخصبة جراء الانتقال للإنتاج على أراضٍ أقل منها خصوبة نتيجة لضغط النمو الديموغرافي وتزايد الطلب على المواد الغذائية.

الربح نوع من الدخل يختلف عن الأجور والأرباح وعن فوائد رأس المال. فالعامل يستلم أجرا مقابل عمله والمقرض يستلم فائدة مقابل القرض والمنظم يستلم أرباحا مقابل جهده، وكل هؤلاء يقدمون إسهاما حقيقيا في العملية الإنتاجية. أما الربح فلا يضيف شيئا إلى ثروة المجتمع، فالأرض موجودة أصلا ولم يوجد لها الإنسان. تختلف الأرض عن عناصر الإنتاج الأخرى في أن المعروض منها ثابت ولا يمكن أن يزيد أو ينقص حسب الطلب، فهو غير مرن بحيث لا يمكن أن تتصافر قوى العمل ورأس المال لإنتاج أراضٍ جديدة لزيادة المعروض تمشيا مع زيادة الطلب، ولو أمكن ذلك لاقصر الإيراد الصافي للأرض على فائدة رأس المال، كما هو الحال بالنسبة لإنتاج السلع الأخرى. لا يمكن للسلع الأخرى أن تكتسب فائضا يفوق سعر المعروض منها نظرا لمرونتها، إذ لو حصل ذلك لسارع المنتجون إلى زيادة كمية المعروض منها وانخفض السعر إلى الحد الذي يغطي كلفة الإنتاج. أما بالنسبة للأرض فإن الكمية المتاحة منها محدودة بطبيعتها وبيعها لا يؤثر على عرضها، ولذا فهي سلعة احتكارية لمن يملكها وبيعها ثمن احتكاري يتحقق من ندرتها وليس من كلفة إنتاجها لأنها هبة من الطبيعة لا تكلف مالكة شيئا. ومن المعروف محاسبيا أنه يتم حسم نسبة سنوية من العوائد لتغطية كلفة تهالك رأس المال الثابت المتمثل في المباني والأثاث والأجهزة والمعدات وما في حكمها، لكن هذا الحسم لا يتم بالنسبة للأرض حيث يفترض أن قيمتها مستديمة لا تتهاك.

ولتوضيح فكرة الربح يقول ريكاردو إن المجتمعات البدائية لا يوجد فيها ربح نظرا لوفرة الأراضي بما يزيد عن الحاجة ووجود مساحات شاسعة منها بدون استغلال. في البداية تكون الأرض متوفرة وغير مملوكة بحيث أن كل من يريد الحصول على أرض لزراعتها يستطيع الحصول عليها مجانا شرط أن لا يتعدى على أراضي من سبقوه في التملك. فعندما توجد الأرض بوفرة ولا تكون محلاً لاحتكار فئة أو طبقة اجتماعية يكون في استطاعة أي فرد استغلالها دون أن يضطر إلى دفع مقابل لذلك في صورة جزء من الناتج يتخلى عنه عينا أو نقداً، وتكون الأرض في هذه الحالة هبة حرة من الطبيعة. ولو ادعى أحد ملكية الأرض وطلب من المزارع أن يدفع له ريعاً لترك المزارع الأرض وانتقل إلى أخرى نظرا لتوفر الأراضي الخصبة. فلا أحد لديه الاستعداد لدفع مقابل استخدام الأرض إذا كانت الأراضي متوفرة لمن يريد بلا مقابل. ولكن مع زيادة عدد السكان وتسايقهم على الأراضي الخصبة تنتقل المساحات الصالحة للاستثمار والمتاحة للتملك فيضطر الناس لزراعة الأراضي متدنية الخصوبة ثم ما هو أدنى منها وأقل إنتاجاً وذلك لمقابلة التزايد في الطلب على الغذاء. فكلما زاد عدد السكان وارتفعت أسعار المواد الغذائية كلما زاد الزحف على الأراضي إلى أن يتم استنفاد الأراضي عالية الخصوبة ويبدأ المزارعون الجدد بزراعة أراضي أقل خصوبة أو موقعها أبعد عن السوق أو المدينة.

زيادة الطلب على المواد الغذائية يعني دخول أراضي أقل خصوبة إلى الإنتاج الزراعي وبالتالي ظهور الربح على الأراضي الأكثر خصوبة. ويمكن تصنيف الأراضي عند هذا الحد إلى أراضي فوق حدية وهي



الأراضي التي تفيض غلتها عن كلفة الإنتاج وتدر ريعاً، وأراضي حدية وهي الأراضي التي تنتج فقط ما يكفي لتغطية كلفة الإنتاج والنقل بدون فائض، وأراضي تحت حدية وهي الأراضي غير المستغلة لأن غلتها لا تكفي لتغطية تكاليف الإنتاج وتظل مهملة حتى يزداد الطلب على المواد الغذائية مما يرفع ثمن المحاصيل إلى الحد الذي تصبح فيه قادرة على تغطية تكاليف الإنتاج وتصبح هي الأرض الحدية. عند هذا الحد تتحول أراضي الدرجة الثانية إلى أراضي تدر ريعاً وأراضي الدرجة الأولى يزداد ريعها عما كان عليه من قبل نظراً لتنافس المستثمرين والمزارعين عليها نظراً لندرته مما يشجع مالكيها أن يرفع كمية الربح على حساب الربح الذي يجنيه منها المزارع أو المستثمر. الانتقال من استغلال الأراضي الخصبة إلى الأراضي الأقل خصوبة هو الذي يؤدي إلى نشوء الربح على الأراضي الخصبة والذي يتمثل في الفرق بين كمية إنتاجها وكمية إنتاج الأرض الأقل خصوبة منها، وهو الفائض الذي يزيد عن المبلغ اللازم للاستمرار في الإنتاج والذي لم يسع إليه لا المزارع ولا مالك الأرض لكنه جاء كنتيجة حتمية لارتفاع كلفة إنتاج القمح على الأراضي متدنية الخصوبة نظراً للحاجة المتزايدة لهذه السلعة. الربح هو الفرق بين عائد الأرض الحدية وعائد الأرض فوق الحدية، أي الأرض الأكثر خصوبة وأوفر إنتاجاً. وعلى المدى الطويل يؤدي استمرار المنافسة بين المستثمرين على الأراضي فوق الحدية إلى تحول جميع الفائض الذي يحققونه على هذه الأراضي إلى ريع لمالكيها مقابل الانتفاع بأراضيهم.

على افتراض أن كلفة إنتاج السلعة هو ما يحدد سعرها فإن سعر المواد التي تنتجها الأراضي الحدية هو الذي يحدد بالضرورة سعر السوق للمواد الغذائية لأن لا أحد لديه الاستعداد لإنتاج بضاعة يبيعها بأقل من كلفة إنتاجها. عند هذا الحد تصبح الأرض فوق الحدية ذات الخصوبة العالية تنتج فائضاً يتخلى عنه المزارع لمالك الأرض، لأن المزارع سيحصل على نفس النتيجة سواء زرع الأرض الحدية ذات الخصوبة الأدنى بدون أن يدفع ريعاً أو زرع الأرض فوق الحدية الأكثر خصوبة ودفع ريعاً هو الفرق في كمية الإنتاج بينهما. ثمن السلعة في حده الأدنى لا بد أن يكون كافياً للوفاء بالأجور والأرباح لكي تتوفر السلعة وتجلب إلى السوق. ولكن لا يلزم لورودها للسوق أن تحقق فائضاً يزيد عن الوفاء بالأجور والأرباح. فلو كان السعر مساوياً للحد الأدنى الذي يتحدد بالأجور والأرباح فإن إنتاج الأرض يكون مجزياً لكنه لا يعطي ريعاً. أما إذا تجاوز السعر هذا الحد الأدنى لكلفة الإنتاج فإن الفائض منه يمثل ريع الأرض. وكلما ازداد الطلب على الغذاء كلما أصبح من الضروري زيادة كمية العمل ورأس المال في الأرض المزروعة فعلاً لتكثيف إنتاجها أو زراعة الأراضي الأقل خصوبة والتي لم تكن تزرع من قبل. كل ذلك يرفع من كلفة الإنتاج، وبالتالي سعر المواد الغذائية. هذا ما يؤكد لنا أن الربح ليس هو السبب في ارتفاع ثمن المحصولات الزراعية إذ أن الارتفاع يعود إلى زيادة عدد السكان وزيادة طلبهم على المواد الغذائية مما يدعو باستمرار إلى استغلال أراضي حدية قليلة الخصوبة لكلفة الإنتاج عليها مرتفعة. وكما نرى، فإن الربح، على خلاف الأجور والأرباح، لا يدخل في تحديد سعر السلعة وإنما هو يتحدد بسعر السلعة. وعلى هذا الأساس قيل أن الربح يتحدد بالسعر ولا يحدد السعر.

الطلب على الأرض مشتق من الطلب على الحاصلات الزراعية بسبب زيادة السكان. وكلما زاد الطلب على الأرض كلما ارتفع الربح. لو أن الأراضي الخصبة توفرت بكميات تفيض عما يتطلبه إنتاج الغذاء لأعداد السكان المتزايدة أو لو أمكن الاستمرار في ضخ المزيد من جرعات العمال ورأس المال لمضاعفة الإنتاج على

الأراضي الخصبة بنفس المعدل وبدون أن يؤدي ذلك إلى تضائل العائد لما نشأ الربح. لا ينشأ الربح إلا إذا استنفدت جميع الأراضي عالية الخصوبة ودعت الضرورة إلى اللجوء لأراضي متدنية الخصوبة كلفة الإنتاج عليها تفوق كلفة الإنتاج على الأراضي الخصبة أو، بعبارة أخرى، تدر عائداً أقل من عائد الأرض الخصبة بنفس الكلفة الإنتاجية، أي نفس الجرعة من العمال ورأس المال. انخفاض العائد على العمل أو رأس المال عند الانتقال إلى أرض أقل خصوبة لا يشمل مفهوم تناقص الغلة لأنه راجع إلى فرق خصوبة الأرض وليس إلى عدم كفاءة العمال أو رأس المال (نجار ١٩٧٣: ١٣٤-٨).

ولتوضيح الفكرة دعنا نفترض أن لدينا ثلاث قطع من الأرض (أ) و (ب) و (ج) متساوية في المساحة لكن (أ) أكثر خصوبة وأوفر إنتاجاً من (ب) والتي بدورها أكثر خصوبة وأوفر إنتاجاً من (ج). لو أردنا أن نستغل هذه الأراضي لإنتاج القمح فمن المؤكد أننا سنبدأ بزراعة قطع الأراضي الخصبة أولاً ما لم تضطرنا الحاجة لزراعة القطع الأخرى. لنفرض أن إنتاج كيس القمح على القطعة (أ) يكلف ٥ ريالات وعلى القطعة (ب) ٧ ريالات وعلى القطعة (ج) ٩ ريالات. طالما أن أكثر الأراضي خصوبة من نوع القطعة (أ) متوفرة فإن المجتمع يحصل على حاجته من القمح بسعر ٥ ريالات للكيس، وهو ثمن يعادل نفقة إنتاج القمح من هذه الأراضي الخصبة، بما في ذلك الأجور والربح الذي يحققه المزارع أو المستثمر. في ظل هذه الظروف وعند هذا الحد من النمو السكاني لا حاجة إلى اللجوء للأراضي الأقل خصوبة، لذلك لا ينشأ الربح. كما أن المنافسة الحرة تمنع المزارع من أن يرفع سعر القمح فوق الحد الذي يتعدى كلفة الإنتاج. هذا يعني أنه لن يتم اللجوء إلى زراعة القطعة (ب) إلا لو زاد الطلب على القمح ووصل سعر الكيس إلى ٧ ريالات على الأقل ليغطي كلفة الإنتاج. وهذا ما يحدث فعلاً حينما تزايد أعداد السكان وبتزايد مع ذلك طلبهم على المواد الغذائية وتنافسهم على الأراضي الخصبة مما يقلص من توفرها. مع استمرار النمو السكاني يمتد حد الإنتاج امتداداً أفقياً بزراعة قطع جديدة من الأرض أقل خصوبة من سابقتها. هنا يتم اللجوء إلى الأراضي متدنية الخصوبة من الفئة (ب) مما يرفع كلفة الإنتاج وبالتالي سعر القمح إلى ٧ ريالات للكيس. لو أن سعر القمح وصل فعلاً إلى ٧ ريالات لأصبح من المجدي في هذه الحالة زراعة القطعة (ب). والنتيجة المترتبة على ذلك هي أن زراعة القطعة (أ) ستغل ريعاً بقيمة ٢ ريال يفيض عن كلفة الإنتاج، أي أننا سنحصل من زراعة القطعة (أ) على فائض بقيمة ٢ ريال على الكيس. هذا يعني أن الفلاح أمام خيارين كلاهما عنده سيان، إما أن يدفع للمالك الأرض (أ) ريعاً في حدود ٢ ريال لاستئجارها وزراعتها أو أن يزرع القطعة (ب) بدون أن يدفع عليها ريعاً، لكنه لن يفكر إطلاقاً بزراعة القطعة (ج) لأن كلفة الإنتاج عليها أعلى من سعر السوق. في هذه الحالة نقول للقطعة (ب) إنها أرض حدية والقطعة (أ) فوق حدية والقطعة (ج) تحت حدية. لكن لو وصل سعر القمح إلى ٩ ريالات فهذا يعني أن الفلاح أصبح أمام ثلاث خيارات كلها عنده سيان؛ إما أن يزرع القطعة (ج) دون أن يدفع عليها ريعاً أو يزرع القطعة (ب) ويدفع ريعاً مقداره ٢ ريال أو يزرع القطعة (أ) ويدفع ريعاً مقداره ٤ ريالات. وفي هذه الحالة تصبح القطعة (ج) هي الأرض الحدية بينما تتحول القطعة (ب) إلى أرض فوق حدية.

وهكذا نرى أن ارتفاع سعر كيس القمح في المثال السابق إلى ٩ ريالات ليس مرده إلى كون الفلاح يدفع ريعاً على قطعة الأرض (أ) وقطعة الأرض (ب)، بل إن مرده إلى ضرورة التوسع الأفقي في الإنتاج الزراعي نتيجة الضغط الديموغرافي ولكون كلفة إنتاج المحصول على القطعة (ج) أعلى من كلفة إنتاجه على

القطعتين (أ) و (ب). كلفة الإنتاج الغذائي العالية على الأراضي الأدنى خصوبة هو ما تتحدد بموجبه أسعار المنتجات الزراعية بشكل عام، ويستفيد جراء ذلك أصحاب الأراضي الأكثر خصوبة لأنهم سيحصلون على ريع أعلى. من يزرع الأرض الأقل خصوبة سوف يتحمل مصاريف أكثر من الذي يزرع الأرض الخصبة للحصول على نفس الكمية من الإنتاج؛ وما يحدد أسعار الناتج من هذا وذاك هو سعر كلفة الإنتاج الأعلى. سعر غلة الأراضي الحدية هو الذي يحدد سعر السوق للمواد الغذائية، حيث ليس من المعتاد أن يبيع المزارع سلعته بأقل مما كلفه إنتاجها، ولأن لكل سلعة ثمن واحد في السوق دون الأخذ بالحسبان تفاوت تكاليف إنتاج كل منها على حدة، فالقمح سلعة متجانسة ولا بد من بيعه بسعر متجانس أياً كان نوع الأرض المزروعة وبصرف النظر عن تفاوت كمية العمل اللازمة للإنتاج على قطع من الأرض تتفاوت خصوبتها. على هذا الأساس قال ريكاردو إن الريع ليس هو الذي يحدد الأسعار وإنما الأسعار هي التي تحدد الريع. فالريع يأتي من الفرق في خصوبة الأرض، أو ما يسمى الخصوبة التفاضلية differential fertility، ولذلك يسمى ريع تفاضلي differential fertility، وهو ناتج عن اختلاف مستوى الخصوبة أو أفضلية الموقع بين أرض وأخرى. ويعود الريع إلى مالك الأرض، سواء أكان هو الفلاح نفسه أو شخص آخر يستأجرها منه الفلاح. ويمكن تعميم مفهوم الريع على نطاق أوسع فنجد مثلاً أن إيجار المواقع والمباني التي تقع على طرق رئيسية أو في مناطق تجارية أعلى من تلك التي تقع على طرق فرعية أو داخل الحارات.

ولكن لماذا لا نكتفي بزراعة الأرض الخصبة للحصول على إنتاج أوفر بكلفة أقل! ما يمنعنا من ذلك هو قانون تناقص الغلة أو تناقص العائد الذي يعني تزايد تكلفة الإنتاج. قانون تناقص العائد يقول إن إضافة مقادير متتالية ومتساوية من عناصر الإنتاج المتغيرة إلى مقادير ثابتة من عناصر الإنتاج الأخرى غير المتغيرة تؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي أولاً ثم تؤدي إلى نقصانه عند نقطة معينة. فلو افترضنا أن لدينا عنصراً ثابتاً من عناصر الإنتاج، ولنقل مساحة محددة من الأرض، ثم قمنا بإضافة جرعات متتالية ومتساوية من العمال أو البذور أو السماد فإن زيادة الجرعات سوف تترتب عليه زيادة مضطربة في الكمية الكلية للإنتاج لكن الزيادة النسبية لن تكون مضطربة، أي أن زيادة حجم الإنتاج لن تتناسب مع زيادة الإنفاق لأن الزيادات الأولى في عدد العمال مثلاً سوف تؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج بمعدل أكبر فأكثر ولكن بعد أن يتجاوز عدد العمال حداً معيناً يبدأ الإنتاج الكلي وبالتالي متوسط إنتاج العامل في الهبوط، وهبوط الإنتاج يعني زيادة تكاليف الإنتاج. وهبوط الإنتاج في هذه الحالة لا علاقة له بكفاءة أي عامل من العمال الذين نفترض أنهم جميعهم متساوون في الكفاءة. تناقص الغلة مرده إلى أن هناك حدوداً لزيادة الإنتاج عن طريق زيادة بعض عوامل الإنتاج مع بقاء البعض الآخر على حاله وإلى أن العمل أو أي من عوامل الإنتاج المتغيرة، مثل السماد والبذور، ليس بديلاً كاملاً للأرض لأنه لو كان كذلك لأمكن إنتاج ما يحتاجه العالم كله من الغذاء على قطعة محدودة المساحة من الأرض.

مع زيادة أعداد السكان وزيادة الطلب على الحنطة وارتفاع الأسعار يضطر المزارعون إلى الامتداد الرأسي والتوسع في الإنتاج وفق ما يسمى توسع الحد العمودي intensive margin، أي تكثيف العمالة وضخ المزيد من رأس المال ونفقات الإنتاج المتمثلة في البذور والسماد وخلافه لتكثيف الإنتاج على الأراضي الخصبة قبل الانتقال إلى استصلاح تلك التي تقل عنها خصوبة. وتستمر هذه الزيادة حتى يتعادل الناتج الحدي للتوسع العمودي، أي عائد الجرعة الأخيرة من العمل ورأس المال في الأرض الخصبة مع ناتج توسع الحد

الأفقي extensive margin، أي عائد الأرض الأقل خصوبة، مما يجعل الامتداد الأفقي القائم على استصلاح هذه الأرض الأدنى خصوبة أكثر جدوى من مواصلة التوسع العمودي. يتوقف الامتداد العمودي عند حد تساؤل العائد، ولو لم يحدث هذا التضاؤل لاستمر ضخ المزيد من العمال ورأس المال لتكثيف الإنتاج على قطعة الأرض عالية الخصوبة. وحينما يتضاءل العائد تتزايد كلفة الإنتاج؛ عندها يلجأ المزارعون إلى زراعة أراضي جديدة أقل خصوبة من الأولى. ومع توالي زيادة السكان يضطرون لزراعة أراضي أقل خصوبة من الثانية، وهكذا. المقصود أنه من الممكن للمنتجين زيادة الإنتاج بزيادة كمية العمل على أجاد الأراضي قبل مد حد الإنتاج إلى أرض أقل خصوبة إلا أن النتيجة النهائية واحدة حيث أن زيادة كمية العمل وبذل المزيد من نفقات الإنتاج لا بد أن يصطدم عند حد معين بقانون تناقص الغلة، أي أن زيادة نفقة الإنتاج بزيادة الجرعات المتتالية من العمل ورأس المال على الأرض الخصبة سوف تصل عند حد معين إلى نفس الكلفة التي يمكن إنفاقها على الأرض التي تليها في الخصوبة، فلا فرق عند ذلك بين التوسع في حد الإنتاج عموديا بزيادة تكاليف الإنتاج على نفس القطعة من الأرض أو أفقيا إلى قطعة أخرى أقل خصوبة. وفي كلتا الحالتين سيكون الأمر سياناً بالنسبة لمنتجي القمح لأن كلفة الإنتاج الأعلى هي التي تحدد السعر الذي يمثل الحد الأدنى لإقناعهم بالاستمرار في الإنتاج. لإقناع المزارعين بإلقدام على التوسع الأفقي أو الرأسى لا بد أن تصل كمية الإنتاج وسعره إلى الحد الكافي لتغطية كلفة الإنتاج.

ولتوضيح الفرق بين حد التوسع العمودي وحد التوسع الأفقي دعنا نفترض أن لدينا أربع قطع من الأرض متساوية المساحة وخصوبتها متدرجة من الأكثر خصوبة إلى الأدنى خصوبة على النحو التالي (أ، ب، ج، د) وأردنا أن نستغل هذه الأربع قطع لإنتاج الحنطة. وحيث أن كلفة الإنتاج على الأرض الأكثر خصوبة ستكون أقل كلفة وأوفر إنتاجاً فمن المؤكد أننا سنبدأ بزراعة الأرض الخصبة أولاً، أي القطعة (أ)، ما لم تدع الحاجة لزراعة القطع الأخرى. وحينما يزداد الطلب على القمح سنضطر إلى إضافة جرعات متتالية ومتساوية من العمل ومن عناصر الإنتاج الأخرى بعد الجرعة الأولى على القطعة (أ) لزيادة معدل إنتاجها. لكن لو زاد الطلب إلى الحد الذي لم يعد فيه إنتاج القطعة (أ) كافياً لمواجهته فإننا سنمتد أفقياً ونزرع القطعة (ب). وإذا استمرت زيادة الطلب على القمح في الارتفاع فإننا سوف نواصل إضافة جرعات متتالية ومتساوية من العمل ومن عناصر الإنتاج الأخرى على القطعتين (أ) و (ب) ثم نمتد أفقياً ونزرع القطعة (ج) وبعد ذلك القطعة (د) مع الاستمرار في إضافة جرعات متتالية من العمل وعناصر الإنتاج الأخرى على القطع السابقة. وهكذا تضطرنا زيادة السكان المضطربة إلى توسيع الإنتاج في الاتجاهين معاً، العمودي بتكثيف الإنتاج على الأراضي عالية الخصوبة والأفقي بالانتقال لزراعة قطع أقل خصوبة. وكلفة الإنتاج الحدي، سواء منه العمودي أو الأفقي، هو الذي يحدد سعر السوق. وفي الحالتين ترتفع نفقة الإنتاج الإضافي نتيجة لتناقص كميته نظراً لتفاوت الخصوبة في حالة التوسع الأفقي وتضاؤل العائد في التوسع العمودي. وكلما انتقل الإنتاج إلى حد جديد، سواء أفقياً أو عمودياً، زاد مقدار الربح على الجرعات فوق الحدية وعلى الأراضي الخصبة ونشأ ربح جديد على الأراضي التي كانت في السابق أراضي حدية لا تنتج ربحاً. أي أن الربح يزداد كلما زادت خصوبة الأرض المزروعة عن درجة خصوبة الأرض الحدية. ويمكننا توضيح ما سبق على هذا النحو:

سعر الكيس بالريالات	الغلة من أكياس القمح				جرات متتالية ومتساوية من العمال ورأس المال بكلفة ١٠٠ ريال للجرعة
	(أ)	(ب)	(ج)	(د)	
١٠	١٠	٩	٨	٧	الجرعة الأولى
١٢	٩+	٨	٧	٦	+الجرعة الثانية
١٦	٨+	٧	٦	٥	+الجرعة الثالثة
٢٥	٧+	٦	٥	٤	+الجرعة الرابعة

لاحظ في التوسع الأفقي أن عائد الجرعة من العمال ورأس المال يتضاءل كلما انتقلنا من الأرض الخصبة إلى تلك التي تأتي في المرتبة التالية لها في الخصوبة. وفي التوسع العمودي يتضاءل عائد كل جرعة تالية من العمال ورأس المال على نفس القطعة. أي أننا نحصل من الجرعة الأولى من العمال ورأس المال على ١٠ أكياس من القطعة (أ) وعلى ٩ أكياس من القطعة (ب) وعلى ٨ أكياس من القطعة (ج) وعلى ٧ أكياس من القطعة (د). أما إذا ضاعفنا الجرعة على القطعة (أ) فإننا لن نحصل على ٢٠ كيسا من القمح بل فقط على ١٩ كيسا، ولو ضاعفنا الجرعة ثلاثة أضعاف فإننا نحصل فقط على ٢٧ كيسا، وهكذا. ولنفترض أن كل جرعة من العمال ورأس المال كلفتنا ١٠٠ ريال. ولنفترض كذلك أن سعر كيس القمح يساوي ١٠ ريالات، فإن السعر الإجمالي للنتائج الذي نحصل عليه في هذه الحالة من الجرعة الأولى على القطعة (أ)، وهو ١٠٠ ريال (١٠ أكياس بسعر ١٠ ريالات للكيس = ١٠٠ ريال)، يكفي فقط لتغطية كلفة الإنتاج ولا يتبقى منه ريع المالك الأرض، لأنه لا يوجد فائض بين السعر وكلفة الإنتاج. كما أنه من غير المجدي لا زراعة القطعة (ب) ولا ضخ جرعة ثانية من العمال ورأس المال على القطعة (أ) لأن السعر الإجمالي في أي من هاتين الحالتين لن يتجاوز ٩٠ ريالا، أي أنه سيكون أدنى من كلفة الإنتاج، ولا أحد ينتج ليخسر. ولو زاد السعر إلى ١١ ريالا وبقيت كلفة الإنتاج بدون تغيير. فإن إنتاج الجرعة الثانية على القطعة (أ) سوف تتساوى مع كلفة إنتاج الجرعة الأولى على القطعة (ب) وستكلفنا كل منهما ١٠٠ ريال، لكن العائد الذي سنحصل عليه مقابل ذلك لن يتجاوز ٩٩ ريالا، أي سنحقق خسارة طفيفة مما يثنينا عن المغامرة بالإقدام على هذه الخطوة. لن نقدم على مثل هذه الخطوة إلا لو حصلنا على السعر الجزئي الذي يغطي كلفة الإنتاج، أي في حدود ١٢ ريالا للكيس. في هذه الحالة سنحقق من الجرعة الأولى على القطعة (أ) فائضا على كلفة الإنتاج مقداره ٢٠ ريالا وهو الفرق بين كلفة الإنتاج (١٠٠ ريال) وسعر البيع (١٢٠ ريالا). هذا الفائض هو الربح الذي يذهب إلى مالك الأرض، سواء كان المالك هو المزارع نفسه أو شخصا آخر. وإذا ارتفع سعر القمح إلى ١٤ ريالا للكيس وبقيت كلفة الجرعة من العمال ورأس المال على ما هي عليه، أي ١٠٠ ريال، فإن هذا سيدفعنا إلى إضافة جرعة ثالثة على القطعة (أ) وجرعة ثانية على القطعة (ب) وجرعة أولى على القطعة (ج). وبذلك نحصل على ١٤٠ ريالا للكيس من الجرعة الأولى على القطعة (أ) بفائض ٤٠ ريالا، وعلى ١٣٦ ريالا للكيس من الجرعة الثانية بفائض ٣٦ ريالا للكيس، وعلى ١١٢ ريالا للكيس من الجرعة الثالثة بفائض ١٢ ريالا للكيس. كما سنحصل على ١٣٦ ريالا للكيس من الجرعة الأولى على القطعة (ب) بفائض ٣٦ ريالا للكيس، وعلى ١١٢ ريالا للكيس من الجرعة الثانية بفائض ١٢ ريالا للكيس. وسنحصل أيضا على ١١٢ ريالا للكيس من الجرعة الأولى على

القطعة (ج) بفائض ١٢ ريالاً للكيس. لكن سعر ١٤ ريالاً للكيس لن يغرينا بالمغامرة وضخ جرعات إضافية على القطع السابقة ولا بزراعة القطعة (د) لأن السعر الإجمالي في هذه الحالات كلها سيكون  $٧ \times ١٤ = ٩٨$  ريالاً، وهذا لا يغطي كلفة الإنتاج. فلا بد من الحصول على سعر ١٥ ريالاً للكيس على الأقل.

وهكذا نرى كيف يختلف مفهوم ريكاردو للريع عن مفهوم الفزيوقراطيين وأدم سميث. الريع، في نظره، يخلق القيمة لكنه لا يخلق الثروة وهو ناتج عن شح الطبيعة لا عن كرمها، كما يعتقد الفزيوقراطيون الذين قالوا بأن الناتج الصافي، أي الفائض، هو كرم من الأرض تمنحه الطبيعة للإنسان بما تهبه من سلع حرة كالطر والشمس، وكما يعتقد آدم سميث الذي كان يرد مصدر الريع في الزراعة إلى كرم الطبيعة وتعاونها مع الإنسان على نطاق يجاوز ما يحدث في أوجه النشاطات الاقتصادية الأخرى لتخلق فائضاً يزيد عن القدر اللازم للوفاء بأجور العمال والأرباح والفوائد على رأس المال. يقول ريكاردو إن مصدر الريع هو شح الأرض ومحدودية المساحات الصالحة منها للإنتاج بحيث لا تتماشى مع النمو الديموغرافي للسكان. بعبارة أخرى، بينما تعد إنتاجية الأرض مظهراً لسخاء الطبيعة فإن قصور العرض الكلي للأراضي الصالحة للزراعة عن الطلب مظهراً لشح الطبيعة.

ونلاحظ أن تحليلات ريكاردو تقوده إلى نتيجة متشائمة. نظراً لزيادة السكان يزداد الطلب على الغذاء مما يضطر المزارعين إلى فلاحه الأراضي الأقل خصوبة وهذا سيؤدي إلى الضغط على مستوى الريع على الأراضي نحو الأعلى مما يزيد من غلاء المعيشة. غلاء المعيشة سيضغط بدوره نحو رفع الأجور وأسعار المواد الأولية مما يقلل من ربحية المستثمرين ورجال الأعمال فيفقدون حماسهم لاستثمار أموالهم فيحصل الكساد. ومما زاد من حدة نظرة ريكاردو التشاؤمية ما أضافه توماس مالثس (١٧٦٦-١٨٤٣) Thomas Robert Malthus، وهو ممن ينتمون للمدرسة الكلاسيكية والذي اشتهر بنظريته عن السكان، من تعديلات على نظرية ريكاردو عن الريع وتساؤل العائد. نمو المنتجات الزراعية، وفق هذه النظرية، يتزايد وفق متواليات حسابية (١، ٢، ٣، ٤) بينما يتزايد عدد السكان وفق متواليات هندسية (١، ٢، ٤، ٨) مما يعني أن زيادة الإنتاج الغذائي لن تستطيع اللحاق بزيادة النمو السكاني (Pressman 2006: 46-50).

### كفاءة الإنتاج

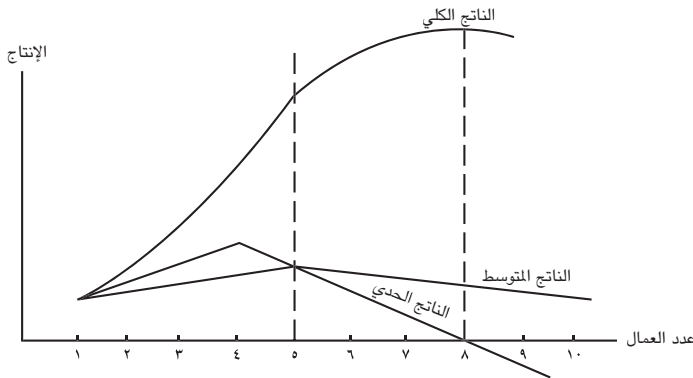
مفهوم تناقص الغلة لا ينطبق فقط على الإنتاج الزراعي وإنما على كل العمليات الإنتاجية، سواء منها الزراعية أو الصناعية. يمكننا وفق هذا المفهوم أن نفرق بين ثلاثة أنواع من الإنتاج؛ فهناك الناتج الكلي ويشير إلى كل الناتج الذي نحصل عليه من الجرعتين أو الثلاث أو الأربع جرعات الإضافية من عنصر الإنتاج المتغير. ولدينا متوسط الإنتاج وهو مجموع ناتج جميع الجرعات مقسوماً على عدد الجرعات. وأخيراً هناك الناتج الحدي وهو محصلة ما يضيفه ناتج كل جرعة جديدة من زيادة إلى مجموع ناتج الجرعات التي قبلها.

وبينما نلاحظ أن الناتج الكلي يزداد من جرعة إلى أخرى نجد أن الناتج الحدي قد يتزايد في البداية لكنه يبدأ بعد ذلك في التناقص مع كل جرعة إضافية. ولو اصلنا زيادة الجرعات لتحول الناتج الحدي من موجب إلى سالب وبعده يبدأ متوسط الإنتاج كذلك بالهبوط. ويتلو بعد ذلك في الهبوط الناتج الكلي. وتعود الزيادة في مستوى الإنتاج الحدي والمتوسط إلى أن عناصر الإنتاج الثابتة يمكن استغلال طاقتها بصورة أفضل وأكمل كلما توسعنا في الإنتاج بإضافة المزيد من جرعات عناصر الإنتاج المتغيرة. ويمكننا توضيح

هذه الفكرة على شكل جدول بعدد من الخانات، الأولى منها توضح الجرعات المتتالية من عنصر الإنتاج المتغير والثانية توضح الناتج الحدي والثالثة توضح متوسط الإنتاج والأخيرة توضح كمية الناتج الكلي. وسوف نفترض في هذا الجدول أن الناتج الحدي يبدأ بالتزايد قبل أن يبدأ بالتناقص.

جرعات العنصر المتغير	الناتج الحدي	متوسط الإنتاج	الناتج الكلي
١	٣	٣	٣
٢	٤	٣,٥	٧
٣	٥	٤	١٢
٤	٦	٤,٥	١٨
٥	٤,٥	٤,٥	٢٢,٥
٦	١,٥	٤	٢٤
٧	١	٣,٦	٢٥
٨	٠	٣,١	٢٥
٩	١-	٢,٧	٢٤

ويمكننا أن نمثل هذا الجدول على شكل رسم بياني كما يلي:



يلاحظ من الجدول أن مستوى الناتج الحدي في البداية يتزايد بمعدل أكبر من متوسط الإنتاج ومنحناه في الرسم البياني يعلو منحنى متوسط الإنتاج ثم ينحدر إلى الأسفل من منحنى متوسط الإنتاج عندما يكون أقل منه قبل أن يصل إلى مرحلة التعادل عند نقطة تقاطعهما عند قمة منحنى متوسط الإنتاج، أي عندما يصل متوسط الإنتاج إلى حده الأعلى. نستنتج من ذلك أن الناتج الحدي يصل إلى أعلى مستوى له باستخدام جرعات من عناصر الإنتاج المتغيرة عددها أقل من تلك التي يصل عندها متوسط الإنتاج أعلى

مستوى له. ويهبط الناتج الحدي إلى نقطة الصفر حينما يصل الناتج الكلي إلى أعلى مستوى له وبعد ذلك يبدأ الناتج الكلي في الهبوط بينما يتحول الناتج الحدي من الموجب إلى السالب.

يتضح لنا مما سبق أن العلاقة بين الناتج الحدي ومتوسط الإنتاج تتمثل في أن متوسط الإنتاج يستمر في التزايد ما دام الناتج الحدي متزايداً، وحينما يبدأ الناتج الحدي بالإنخفاض يستمر متوسط الإنتاج بالتزايد ما دام الناتج الحدي أعلى منه. فلطالما أن الناتج الحدي أكبر من الناتج المتوسط، ولطالما أن الناتج الكلي يزداد بمعدل أكبر من الزيادة في عامل الإنتاج المتغير، فإن الناتج المتوسط يستمر في الارتفاع، حتى ولو كان الناتج الحدي أخذاً في الهبوط. وعند النقطة التي يصل فيها الناتج المتوسط إلى أقصى قيمة له، يتعادل عندها مع الناتج الحدي الهابط. وبمجرد أن يأخذ الناتج الحدي في الهبوط إلى مستوى أدنى من الناتج المتوسط فإن الأخير يبدأ في الهبوط. بداية هبوط الناتج المتوسط تتزامن مع بداية هبوط معدل الزيادة في الناتج الكلي إلى مستوى أدنى من معدل الزيادة في العامل المتغير. ويستمر الناتج الحدي في الهبوط حتى يصل إلى الصفر وفي هذه الحالة يكون الناتج الكلي قد وصل إلى أقصى قيمة له.

ويمكن تلخيص الموضوع بالقول إن الإنتاج يمر بثلاث مراحل. في الأولى منها يزداد الناتج الكلي والمتوسط والحدي ثم يبدأ الناتج الحدي في التناقص وصولاً إلى النقطة التي يتعادل فيها مع متوسط الإنتاج الذي يكون قد وصل إلى نهايته العظمى. في هذه المرحلة يمكن زيادة الإنتاجية المتوسطة بالاستمرار في ضخ المزيد من عناصر الإنتاج المتغيرة، العمال مثلاً، مما يزيد من كفاءة عناصر الإنتاج الثابتة والمتغيرة وصولاً إلى أجدر استخدام لعناصر الإنتاج المتغيرة. وفي المرحلة الثانية يبدأ الناتج الحدي والناتج المتوسط بالتناقص بينما يستمر الناتج الكلي بالازدياد ولكن بمعدل متناقص يقل إيراده عن كلفة عناصر الإنتاج المتغيرة حتى يصل في نهاية هذه المرحلة إلى حده الأقصى حينما يصل الناتج الحدي إلى نقطة الصفر. في هذه المرحلة تتناقص جدارة استخدام عناصر الإنتاج المتغيرة لكن جدارة استخدام عناصر الإنتاج الثابتة تتزايد لتصل إلى أقصى حد لها في نهاية هذه المرحلة. في المرحلة الثالثة يصبح الناتج الحدي سالباً ويبدأ الناتج الكلي ومعه متوسط الإنتاج في التناقص. ابتداءً من هذه المرحلة تفقد كلا من عناصر الإنتاج الثابتة وعناصر الإنتاج المتغيرة جدارة الاستخدام ويصبح الإنتاج غير اقتصادي.

المنتج الرشيد يجب أن ينتج في المرحلة الثانية، فإذا أهملنا مؤقتاً أثمان عناصر الإنتاج فإن المنتج إذا أراد أن يصل إلى أجدر استخدام للعنصر الإنتاجي المتغير فإنه يستخدم التوليفة من عناصر الإنتاج الثابتة وعنصر العمل التي تتيح له أفضل جدارة ممكنة من العمل وهي التوليفة التي تبدأ عندها المرحلة الثانية. أما إذا أراد المنتج أن يصل إلى أجدر استخدام من العناصر الإنتاجية الثابتة فعليه أن يستخدم التوليفة من هذه العناصر الثابتة وعنصر العمل التي تنتهي عندها المرحلة الثانية. أما إذا أدخلنا عنصر الثمن فإن أفضل توليفة بين هذه العناصر تقع بين النقطتين السابقتين وتحدد بالمقارنة بين ثمن الإنتاج الحدي الذي سيحصل عليه المنتج والتكلفة الحدية، أي ثمن وحدات مورد الإنتاج الحدية التي سيتحملها. والتوليفة التي تتساوى عندها التكلفة الحدية بالإيراد الحدي (ثمن الإنتاج الحدي) تكون هي التوليفة التي تتيح للمنتج معظمة صافي دخله (عتر ١٩٧٠: ١٠٠-١٠١).

ويتفرع الإيراد بدوره إلى ثلاثة أنواع متفككة مع أنواع الإنتاج. فهناك الإيراد الكلي وهو مجموع ما تحصل عليه المنشأة من بيع منتجاتها، وهناك الإيراد المتوسط وهو خارج قسمة الإيراد الكلي على عدد الوحدات المباعة، أو هو الثمن الذي يتبع به المنشأة الوحدة من إنتاجها، وهناك الإيراد الحدي وهو الإضافة



إلى الإيراد الكلي نتيجة زيادة بيع وحدة إضافية واحدة من منتجات المنشأة. بحكم العلاقة الوثيقة بين قانون تناقص الغلة وتكاليف الإنتاج يمكننا أن نميز بين أنواع التكاليف مثلما ميزنا بين أنواع الإيرادات. لكن علينا أن نتذكر أولاً بأن نفقات رأس المال الثابت، أو النفقات الثابتة، ونفقات رأس المال المتغير، أو النفقات المتغيرة، تشكلان معاً مجمل التكاليف الكلية للإنتاج، أي جميع المبالغ التي يتحملها المنتج ويدفعها من أجل إنتاج السلعة. النفقات الثابتة لا تعتمد على حجم الإنتاج ويتحملها المشروع مهما كان حجم إنتاجه حتى لو توقف الإنتاج وتشمل الإنفاقات الإنشائية التي تدفع مرة واحدة عند بداية المشروع والمصروفات التي ترتبط بعوامل الإنتاج الثابتة كإيجار المباني وشراء المعدات وغيرها من المصاريف التي لا تتأثر بتغير حجم الإنتاج. هذا على خلاف النفقات المتغيرة التي تحتسب نفقات متغيرة لا يتحملها المشروع إلا في حالة التشغيل وتتراوح قيمتها حسب حجم التشغيل فهي ترتبط طردياً مع حجم الإنتاج فتزداد بارتفاعه وتنخفض بنزوله حيث أن زيادة الإنتاج تتطلب زيادة كميات هذه العوامل المتغيرة مما يترتب عليه زيادة التكاليف.

في المرحلة الأولى التي يتزايد فيها الإنتاج بمعدل متزايد، أي مرحلة تزايد الغلة، يقابلها من الناحية الأخرى تزايد في التكاليف ولكن بمعدل متناقص، أي أن النفقات المتغيرة تزداد بمعدلات صغيرة تقل عن معدلات زيادة الإنتاج. ثم في مرحلة تالية تبدأ تزداد بمعدلات تفوق معدلات الزيادة في الإنتاج. أي أنه في مرحلة تناقص الغلة عندما يبدأ معدل زيادة الإنتاج بالتناقص تبدأ التكاليف المتغيرة تتزايد بمعدل يفوق معدل الزيادة في الإنتاج. أما التكاليف الكلية، والتي تشمل التكاليف الثابتة والتكاليف المتغيرة، فهي تزداد مع زيادة الإنتاج ولكن بمعدل أقل من زيادة التكاليف المتغيرة. لذلك تتناقص كلفة إنتاج الوحدة الواحدة من السلع في البداية لأن معدل زيادتها أقل من معدل زيادة الإنتاج. ثم بعد ذلك تبدأ الكلفة في التزايد بمعدل يفوق معدل الزيادة في الإنتاج. أي أنه عندما تتزايد الإنتاجية الحدية تكون التكاليف الحدية متناقصة، وعندما تصل الأولى عند حدها الأقصى تكون الأخيرة عند حدها الأدنى وعندما تبدأ الإنتاجية الحدية في التناقص تبدأ التكاليف الحدية في التزايد.

ويمكننا أيضاً أن نتحدث عن متوسط التكاليف وعن التكاليف الحدية. متوسط التكاليف تمثل الإنفاق الكلي لإنتاج السلعة عند مستوى معين للإنتاج وهي عبارة عن خارج قسمة التكاليف الكلية لإنتاج حجم معين من السلع على عدد الوحدات المنتجة. أما التكاليف الحدية فهي تساوي الزيادة في التكاليف الكلية المترتبة على زيادة إنتاج بقطعة واحدة.

في ظل الفرض القائل بأن وحدات العامل الثابت لا يمكن أن تستخدم بكفاءة بدون حد أدنى من وحدات العامل المتغير، فإن متوسط الناتج المادي سوف يرتفع، كلما أضيفت وحدات من العامل المتغير، حيث تكون كفاءة الاستخدام ناشئة عن عمل وحدات العامل الثابت. بناءً على ذلك نستنتج أنه يمكن تغيير إنتاجية أي عنصر من عناصر الإنتاج زيادة أو نقصاً وذلك بدمجه مع عنصر آخر بنسب مختلفة. لذا ينبغي للمنظم أن يقرر كم يستخدم من كل عنصر حتى يصل إلى التوليفة المثلى من العناصر التي تعطيه أعظم قدر من الإنتاج يتكافأ مع ما ينفقه عليها وذلك بأن يلاحظ كيفية تغير كمية الإنتاج تبعاً لتغير النسب التي بمقتضاها يتم دمج عناصر الإنتاج. ويرجع الاختلاف إلى تنوع طرق الفن الإنتاجي من ناحية ومن ناحية أخرى إلى اختلاف درجة القابلية والإحلال بين عنصر وآخر من عناصر الإنتاج. وحيث أن العملية الإنتاجية تقوم على

تصافر ومزج أكثر من عنصر إنتاجي من عناصر الإنتاج فإن تعاون هذه العناصر يكون أكفأ إذا تم التأليف بينها بنسب مدروسة والتوقف عند الحد الذي يصل فيه كل منها إلى أكبر كمية إنتاج وبأقل كلفة. وتسمح المعطيات الفنية بتعدد نسب التواليف التي على أساسها يتم الدمج بين العناصر الإنتاجية وربما إحلال بعضها محل بعض. ولكن لا بد من ملاحظة عدم إمكانية إحلال عنصر إنتاجي إحلالاً كاملاً مكان عنصر آخر وإلا لأصبح من الممكن الإنتاج بعنصر واحد. فالسماد مثلاً لا يمكن أن يحل محل البذور ولا أي منهما يمكن أن يحل محل الأرض. وعادة ما يلجأ المنظم الرشيد إلى التأليف بين عناصر الإنتاج بنسب معينة تضمن له الحصول على كمية الإنتاج التي يريدها بأقل كلفة ممكنة. ولا يستطيع ذلك إلا إذا كان على معرفة تامة بمختلف النسب الدنيا لتجميع مختلف العناصر ليحصل منها على أعلى كمية من الإنتاج. عند هذا الحد تكون عناصر الإنتاج الثابتة قد تم استغلالها بالكامل ومن ثم فإن إضافة جرعات أكثر من العناصر المتغيرة يعني تزامها على العناصر الثابتة مما يؤدي إلى عرقلة الإنتاج.

### القيمة

يرتبط مع الندرة والمنفعة مفهوم القيمة، أي الكيفية التي بها تتحدد أقيام السلع بالنسبة لبعضها البعض وتفسير سبب الاختلاف فيما بينها. ولا يمكن تقييم الأشياء دون النظر إلى علاقتها بالإنسان من ناحية وإلى علاقتها ببعضها البعض من ناحية أخرى. فالإنسان في نهاية المطاف هو الذي يقرر ما إذا كان هذا أو ذاك من الأشياء له قيمة أم ليس له قيمة حسب ما يحققه له ذلك الشيء من منفعة. لكن مبلغ القيمة التي يضيفها الإنسان على أي شيء تتحدد من خلال علاقة هذا الشيء بالأشياء الأخرى، أو ما يسمى القيمة التبادلية أو القيمة الاجتماعية، أي قيمة ما يساويه الشيء من شيء آخر في حالة استبداله به. وما يحدد قيمة الاستبدال هو ندرة السلعة ومدى الحاجة إليها ومنفعتاتها للمستهلك ومدى رغبته في الحصول عليها وما بذل في إنتاجها وإيصالها إليه من مال وجهد. وينبغي الاحتراز من الخلط بين سعر السلعة بالنقود، أي الثمن، وبين قيمتها التبادلية. فقد يتراوح سعر السلعة ذاتها بين الارتفاع والانخفاض تبعاً لتذبذب القوة الشرائية للنقود لكن قيمتها بالنسبة لغيرها من السلع الأخرى تبقى نسبية وثابتة لأن تلك السلع بدورها ترتفع قيمتها وتنخفض تبعاً لتذبذب قوة العملة الشرائية. وهذا ما يسمى خداع النقود المتمثل في اعتقاد الشخص العادي بأن النقود لها قوة شرائية ثابتة بينما هي في الحقيقة عرضة للتمدد وللانكماش.

مفهوم القيمة من المفاهيم الأساسية في علم الاقتصاد والتي شغلت بال المفكرين الاقتصاديين. وأرسطو هو أول من حاول تحديد مفهوم القيمة وفرق بين نوعين من القيمة هما قيمة الاستعمال، وتعني قدرة السلعة على إشباع رغبة من الرغبات الإنسانية، وقيمة الاستبدال، أي قدرتها على أن تستبدل بسلعة أخرى غيرها. وضرب أرسطو مثلاً على ذلك بالحذاء. فالإسكافي قد يصنع حذاء لاستعماله الشخصي، أي ليلبسه هو أو أحد أفراد أسرته، فتكون له بذلك قيمة استعمالية تتمثل في لبسه، وهذه القيمة تأتي من الإشباع الذي يعطيه الحذاء لمن يلبسه. وقد لا يحتاج للحذاء فيستبدله بسلعة أخرى يحتاج لها، وهنا تكون قيمته استبدالية، وهي ما يحصل عليه من سلع في السوق نتيجة لمبادلة الحذاء بغيره من السلع. وهكذا يمكن القول أن أرسطو أول من تنبه إلى أهمية الحاجات الشخصية والجوانب النفسية في تحديد قيمة السلعة مثل منفعتها للمشتري ومدى حاجته لها ورغبته فيها. الحاجة الإنسانية، في نظره، هي التي تشكل القاعدة والأساس لكل العلاقات

البشرية، وبدون الحاجة لا يعود هناك دافع للتبادل، وتختلف أسس التبادل ودوافعه باختلاف الحاجات. ويكون التبادل عادلا إذا حصل كل طرف على ما يكافئ ما أخذه منه الطرف الآخر. وهذا على خلاف ما كان يراه أفلاطون من أن القيمة مطلقة وثابتة في ذات السلعة، ولذا اعتبر السعر الباهض الزائد عن قيمة السلعة مخالفا للقانون.

وفي القرن السابع عشر جاء الفيلسوف جان لوك ليفترض بأن مصدر قيمة السلعة يتحدد فيما بُذل في إنتاجها من عمل وجهد إنساني. أراد لوك أساسا أن يفسر نشوء الدولة وأسباب قيامها. كان يرى أن الدافع وراء ذلك هو رغبة الأفراد في الحماية المتبادلة لما يملكون من حياة وحرية وثروة. ولكن هذا يحيلنا إلى سؤال آخر هو: كيف نشأت الملكية الخاصة؟ افترض لوك أن البشرية في مراحل نشأتها الأولى لم تعرف الملكية الخاصة وكانت خيرات الأرض ملكا مشاعا للجميع. إلا أن كل شيء يحصل عليه الإنسان بجهد الخاص وعمل يده يصبح ملكا له لوحده وله حق التصرف المطلق فيه. العمل الإنساني هو الذي يحول الثروات من حالتها الطبيعية ليجعل منها سلعا وطبّيات ينتفع بها الإنسان، أي يضيف عليها قيمة، ومن يضيف قيمة على الشيء يكتسب بذلك الحق ليمتلكه، فهذا حقه الطبيعي. ونظرية لوك هذه أدت لاحقا إلى تطور النظرية الكلاسيكية القائلة بأن العمل أساس القيمة. وقد أولى الكلاسيكيون من آدم سميث إلى ريكاردو إلى كارل ماركس العمل اهتماما خاصا وقالوا إن قيمة كل سلعة تقدر بكمية العمل التي بذلت في إنتاجها. فالسلعة التي بذل في إنتاجها ٨ ساعات عمل مثلا تساوي ضعف السلعة التي بذل في إنتاجها ٤ ساعات. ففي المجتمعات البدائية التي لم يتراكم فيها رأس المال الإنتاجي ولم يظهر فيها ريع على الأرض نظرا لوفرة الأراضي الخصبة تتوقف قيمة السلعة حصرا على العمل الإنساني المبذول في إنتاجها ويكون العمل هو المحدد الوحيد للقيمة التبادلية لأي سلعة وهو ثمنها الطبيعي. فإذا كان صيد الأرنب يكلف ساعة واحدة من العمل وصيد الغزال يكلف ثلاث ساعات فإن الغزال في هذه الحالة يساوي ثلاث أرانب، كما يقول آدم سميث. وبرر سميث اختياره للعمل كمحدد للقيمة بأنه كان يبحث عن مقياس عام لا يتغير، والجهد الإنساني الذي يبذل في العمل هو العنصر الوحيد من بين عناصر الإنتاج الذي يبقى ثابتا ولا يتغير بتغير الزمان والمكان ولا بتغير النشاط الذي يبذل فيه. ولم ير أن النقود صالحة لأداء هذه المهمة لأن قيمتها عرضة للتذبذب وليس من المجدي أن نستخدم مقياسا هو في حد ذاته بحاجة إلى قياس.

ورأى البعض ضرورة أن يضاف إلى العمل كلفة الإنتاج المتمثلة في رأس المال. ويحدد ريكاردو قيمة السلعة بندرتها بالإضافة إلى ما بذل فيها من كمية العمل، وأوضح بأن كمية العمل إما أن تكون مباشرة إذا كانت تتعلق بإنتاج السلعة نفسها أو غير مباشرة إذا كانت تتعلق بتصنيع الأدوات اللازمة لإنتاجها أو تجميع رأس المال المستثمر في إنتاجها. أي أن رأس المال عند ريكاردو ما هو في نهاية المطاف إلا عمل مدّخر.

وهكذا انصب تركيز أصحاب المدرسة الكلاسيكية في تحليلهم لمفهوم القيمة على جانب الإنتاج، أي العرض، ولم يلتفتوا إلى جانب الطلب. يقتصر تأثير الطلب عندهم على تذبذب أسعار السوق من يوم إلى آخر وفق قانون العرض والطلب لكنه لا يؤثر في السعر الطبيعي، أي السعر الحقيقي الذي تحدده كلفة الإنتاج. والمقصود بالسعر الحقيقي هو معدل سعر السلعة على المدى الطويل، أي ذلك المعدل الذي يتذبذب حواليه السعر اليومي للسلعة، بصرف النظر عن تقلبات سعر السوق على المدى القصير. ويؤكد الكلاسيكيون أن سعر السوق لا بد وأن يتعادل على المدى الطويل مع السعر الطبيعي الذي تحدده كلفة الإنتاج لأنه لو استمر

سعر السوق في الزيادة فإن المنتجين سينتجون أكثر مما يوفر كميات أكبر من السلعة بحيث يتوازى حجم العرض مع حجم الطلب مما يدفع بالأسعار إلى النزول عند الحد الطبيعي. أما لو انخفضت الأسعار عن الحد الطبيعي فإن المنتجين سيقللون من الإنتاج ليرتفع الطلب على السلعة وبالتالي يرتفع ثمنها مرة أخرى. والتعريف الاقتصادي للطلب هو الرغبة المدعمة بقوة شرائية.

وبعد الكلاسيكيين جاء الكلاسيكيون الجدد neoclassics وطرحوا نظرية المنفعة الحدية  $marginal\ utility$ . تهدف نظرية المنفعة الحدية إلى رفع التعارض بين المنفعة والقيمة، وهو التعارض الذي ظل لغزا يحير الكلاسيكيين ويتمثل في أن بعض السلع الضرورية لحياة الإنسان مثل الماء منفعتها عظيمة لكن قيمتها زهيدة بينما توجد سلع ليس لها منفعة واضحة ومع ذلك نجد أن قيمتها باهضة مثل الألماس وبقية الجواهر. والمقصود بالمنفعة، كما قلنا، قابلية السلعة لإشباع حاجة من حاجات المستهلك. والمنفعة، بالمفهوم الاقتصادي، تستخدم بمعنى حيادي بحث لا يقصد به الفائدة ولا يحمل أي معنى أخلاقي، وإنما يقصد به فقط معنى إشباع الحاجة، أي كانت الحاجة، بما في ذلك الحاجة لسلعة قد تلحق ضررا بالمستهلك كالدخان والخمور والمخدرات. والمنفعة ليست صفة موضوعية توجد في الشيء نفسه وإنما هي حالة سيكولوجية تتوقف على الأهمية التي يضيفها عليها المستهلك بناء على إلحاح الرغبة فيها وقدرته على الاستمتاع بها، فالأصم مثلا لا تنفعه الموسيقى ولا الأعمى ينتفع باللوحات الفنية ولا الشخص الأمي بالكتب. وحيث أن المنفعة مسألة شخصية في المقام الأول نجد أن درجاتها تختلف من شخص إلى آخر، بل حتى عند نفس الشخص في حالاته المختلفة وأطوار عمره المتعاقبة. وعليه لا يمكن أن نجد مقياسا موضوعيا دقيقا للمنفعة ولذا يلجأ الاقتصاديون إلى الحديث عن "جرعات المنفعة" أو "جرعات الإشباع" دون تحديد هذه الجرعات تحديدا كميًا أو كيفيا له صفة العمومية. ويفترض الحديون أن الجرعات من نفس السلعة متجانسة وتتمتع بنفس الخصائص ولها نفس السعر بحيث يمكن لأحدها أن تحل محل الأخرى.

ولعله من المناسب أن نشير هنا إلى أن مفهوم تضاؤل العائد كما قدمه ريكاردو وربما يكون هو ما لفت انتباه الاقتصاديين الحديين لاحقا إلى مفهوم المنفعة الحدية وأثر ذلك في تحديد قيمة السلعة. فالمشكلة التي تواجه المنتج الذي يريد أن يحصل على أكبر عائد من المبلغ الذي رصده للإففاق على شراء السلع الإنتاجية لا تختلف عن تلك التي تواجه المستهلك الذي يأمل في الحصول على أكبر منفعة من المبلغ الذي رصده من دخله المحدود للإففاق على شراء السلع الاستهلاكية. ما يحدد قرار المستهلك شراء جرعة من أي سلعة هو ما سيحصل عليه من المنفعة مقابل ما يدفعه ثمنها لها، وما يحدد قرار المنتج شراء عنصر من عناصر الإنتاج هو كمية الإنتاج التي سيحصل عليها مقابل ما ينفقه على ذلك العنصر. فالزراع الذي يطمع في الحصول على أكبر كمية من الشعير على الغدان بضخ المزيد من نفقات العمل والسماذ سوف يستمر في ضخ نفقات متساوية على هذين العنصرين من عناصر الإنتاج طالما أن كل ريال يصرفه على أي منهما يعطيه نفس الكمية من الإنتاج. ولكن عندما يتضح له أن آخر ريال صرفه على أحدهما، ولنقل العمل، يعطيه إنتاجا أكثر فسوف يستمر في الصرف على المزيد من العمل ويتوقف عن شراء المزيد من السماذ. كذلك لو ارتفع سعر أحد عناصر الإنتاج وانخفض سعر عنصر آخر فإن المنتج سوف ينصرف عن شراء العنصر الأعلى ويتجه إلى شراء العنصر الأرخص، على افتراض أن أحد العنصرين يمكن أن يحل محل الآخر.

لفت الحديون الأنظار إلى أن ما يهم المستهلك، وبالتالي يؤثر على طلبه لسلعة ما، ليس منفعة السلعة

بعد ذاتها خارج سياق الحاجة لها وإنما فقط منفعة تلك الجرعة التي يحتاجها منها في لحظة معينة، ولذلك فإن المنفعة تتضاءل مع تزايد الكمية التي يحوزها الفرد من السلعة وتضائل حدة حاجته للمزيد منها، بمعنى أن حاجة المستهلك للسلعة تكون ملحة وحادة في بداية الأمر إلا أنه مع كل جرعة إضافية من السلعة تخف حدة الحاجة لها وإلحاح طلب المستهلك عليها وتكون منفعتها في إشباع حاجته أقل من سابقتها، وذلك لأن الحاجات قابلة للإشباع. فكلما زاد المقدار الذي يستهلكه الفرد من السلعة كلما زاد إشباعه وتضاءلت منفعة الجرعة التالية وقلت رغبته في المزيد منها حتى يصل إلى مرحلة التشبع الذي يتوقف عندها عن الاستهلاك. أي أن المنفعة تتوقف على حدة الحاجة ودرجة الإشباع وتتناقص مع ازدياد الكمية المستهلكة. أي أن المستهلك يحصل على منفعة أكبر من الجرعة الأولى التي يستهلكها مقارنة بالمنفعة التي يحصل عليها من الجرعة الثانية، والمنفعة الحدية للجرعة الثانية ستكون أكبر من المنفعة الحدية للجرعة الثالثة التي تكون بدورها أكبر من المنفعة الحدية للجرعة الرابعة. ويمكن تلخيص الفكرة بالقول إن المنفعة الحدية تتناسب تناسباً عكسياً مع كمية السلعة التي في حوزة الشخص، أي مع درجة ندرتها، ومن هنا تتضح العلاقة بين المنفعة والندرة. وقد عرف مارشَل قانون تناقص المنفعة الحدية بالقول بأن الميزة الإضافية التي يستمدتها المستهلك من زيادة معينة في رصيده من أي شيء تتناقص بنمو ذلك الرصيد.

ولا بد من التمييز بين المنفعة الحدية والمنفعة الكلية. المنفعة الكلية تشير إلى المقدار الكلي من الإشباع الذي يحصل عليه المستهلك من استهلاك جرعات متتالية ومتساوية من نفس السلعة، أي أنها تراكمية. أما المنفعة الحدية فهي المنفعة التي يحصل عليها المستهلك من آخر جرعة من هذه الجرعات المتتالية والمتساوية، أي تلك الجرعة الأخيرة التي تمثل الحد margin الذي عنده يتوقف المستهلك لبرهة ويفكر ليحدد ويتخذ القرار ما إذا كان يريد الاستمرار في استهلاك السلعة أو التوقف عند ذلك الحد. قرار الشراء يتوقف على السعر الذي هو نفس السعر الذي يدفع للجرعة الأولى والجرعات التي تليها حتى الجرعة الأخيرة. فلو افترضنا أن الفرد استهلك أربع تفاحات على التوالي وافترضنا أننا نستطيع قياس ما يحصل عليه من إشباع بعد أكل كل واحدة من هذه التفاحات الأربع فإنه يمكننا تحديد ما يحصل عليه من منفعة كلية ومنفعة حدية على النحو التالي:

السلعة	المنفعة الحدية	المنفعة الكلية
التفاحة الأولى	٤	٤
التفاحة الثانية	٣	٧
التفاحة الثالثة	٢	٩
التفاحة الرابعة	١	١٠

ومن الملاحظ في هذا المثال أنه كلما زاد عدد التفاحات المستهلكة كلما زادت المنفعة الكلية لكن هذا الارتفاع يأتي بمعدل يتناقص تدريجياً لأن كل تفاحة تضيف منفعة أقل مما تضيفه سابقتها. وتعتبر الجرعة الأخيرة التي يقرر المستهلك شرائها من السلعة قبل التوقف عن الشراء جرعة داخل الحد بينما تعتبر الجرعة التي بعدها خارج الحد.

نظرية المنفعة تفترض أن المستهلك يسلك سلوكا رشيدا فهو دائما حينما يوزع مصروفاته على السلع والخدمات المختلفة يحاول الحصول على منفعة حدية من السلعة (أ) تتعادل بقدر الإمكان مع المنفعة الحدية للسلعة ويوازن بين مختلف الخيارات والبدائل بهدف الحصول على أعظم منفعة بأقل تضحية عن طريق إحلال السلعة ذات المنفعة الأكبر محل السلعة ذات المنفعة الأقل حتى تتعادل المنافع الحدية من مختلف السلع وبمختلف الأسعار. القاعدة العامة لتحقيق أكبر إشباع وتعميم المنفعة بالنسبة للمستهلك تتمثل في أنه من واقع دخله المحدود يرغب في شراء كميات السلع التي عندها تكون المنفعة الحدية لما قيمته درهم من أي منها معادلا للمنفعة الحدية لما قيمته درهم من بقية السلع الأخرى، أي أنه يوزع نقوده بين مختلف السلع بحيث يحصل على نفس القدر من المنفعة من الوحدة الأخيرة من النقود التي ينفقها على كل سلعة. ولتوضيح هذه الفكرة دعنا نفترض أن المستهلك ذهب إلى البقالة ولديه ٢٠ قرشا فاشترى بستة القروش الأولى برتقالة أكلها ثم اشترى برتقالة بستة قروش أخرى وأكلها لأنه يحب البرتقال ويفضلها على أي فاكهة أخرى لأنها تعطيه مقدارا أكبر من الإشباع. وبعد أن أكل البرتقالتين قلت شهيته للبرتقال وأصبحت شهيته لل التفاح أكثر فاشترى تفاحة بخمسة قروش وأكلها وبعد أن أكل برتقالتين وتفاحة وجد أن رغبته في الموز أصبحت أكثر من رغبته في البرتقال والتفاح فاشترى بثلاثة القروش المتبقية موزة وأكلها. ويمكن أن نعكس العملية ونفترض مستهلكا آخر يأخذ في اعتباره انخفاض السعر بدلا من لذة الطعم فيشتري موزتين بستة قروش وتفاحتين بثمانية قروش وبرتقالة بخمسة قروش ويحتفظ بالقرش المتبقي. لكن لو انخفض سعر البرتقال أو التفاح فهذا قد يدفعه إلى شراء المزيد. فبدلا من أن يشتري مثلا برتقالة واحدة بسعر ٤ قروش للبرتقالة فإنه قد يشتري برتقالتين لو نقص السعر إلى ٣ قروش وثلاث برتقالات لو نزل السعر إلى قرش واحد. المستهلك الأول والمستهلك الثاني كلاهما يريد الوصول إلى الحد الأقصى من المتعة والمنفعة ولكن كلا منهما يسلك طريقا مختلفا عن الآخر بحيث تكون المنفعة الحدية للمبلغ الذي ينفقه أي منهما على أي من هذه السلع تساوي المنفعة الحدية للمبلغ الذي ينفقه على السلعتين الأخرتين. فالمستهلك يزيد أو ينقص عدد الجرعات التي يشتريها من أي سلعة بما يحقق له التعادل بين ثمن السلعة ومنفعتها الحدية بحيث تكون المنفعة الحدية لآخر جرعة يشتريها متساوية من وجهة نظره مع سعرها. وقد يعيد المستهلك ترتيب أولوياته حسب تذبذب السعر فلو حصل تخفيض مغر على سلعة غير مفضلة لديه فقد يشتري منها بدلا من سلعته المفضلة التي تفوقها ثمنا. أي أن الحد الذي يقرر عنده المستهلك ما إذا كان يرغب في شراء جرعة أخرى من نفس السلعة أو يكف عن الشراء يرتفع وينخفض حسب ارتفاع السعر وانخفاضه بحيث يقوم بإحلال سلعه المفضلة التي يرتفع سعرها بسلع بديلة سعرها أقل تأتي في المرتبة التالية من حيث الأفضلية وذلك من أجل تحقيق التوازن بين المنفعة الحدية والسعر. قابلية الحاجات للإحلال يمكن المستهلك من إحلال السلعة التي ينخفض سعرها محل السلعة الأخرى التي يبقى سعرها ثابتا أو إحلال التي يبقى سعرها ثابتا محل السلعة التي يرتفع ثمنها، وهذا ما يسمى قانون الإحلال أو تعادل المنافع الحدية. ومن هنا يمكن القول إن المنفعة الحدية هي التي تحدد الثمن وليست المنفعة الكلية وإلا كان ثمن الماء

أعلى من ثمن الألبان.

المنفعة الحدية لا تحدد سعر السلعة. عوامل العرض والطلب هي التي تحدد السعر. ولو تغير السعر لتغيرت المنفعة الحدية، فالإثنان يسيران بالتوازي. فلو أنك محتاج لعشر علب من السكر ثمن الواحدة منها ٥ قروش فإنك سوف تشتري عشر علب لأن سعر العلب العاشرة يساوي عندك ٥ قروش بحسب حاجتك إليه ولن تتوقف عند العلب التاسعة مثلا لأن منفعتها لسد حاجتك أعلى من سعرها، لكنك لن تدفع ٥ قروش إضافية لشراء العلب الحادية عشرة لأن سعرها عند هذا الحد أعلى من منفعتها.

وهكذا نجد أن الكلاسيكيين في تحديدهم لمفهوم القيمة ركزوا على جانب العرض، أي كلفة الإنتاج، بينما ركز أصحاب النظرية الحدية على جانب الطلب، أي المنفعة. بعد ذلك جاء ألفرد مارشَل ليطور مفهوم المنفعة الحدية بعد أن مزجه مع مفهوم تساؤل العائد ومفهوم المرونة elasticity، أي مدى استجابة العرض والطلب للتغيرات في الأسعار، ليخرج بمفهوم جديد للقيمة يوفق فيه بين المنفعة والندرة، أي بين عوامل العرض والطلب، ويضيف لذلك مفهوم المرونة التي تقول إن العلاقة طردية بين العرض والسعر وعكسية بين الطلب والسعر. مفاد ذلك أنه في ظل المنافسة الحرة كلما ارتفع ثمن السلعة كلما ارتفع المعروض منها وكلما انخفض سعرها كلما انخفض المعروض، وبالمقابل كلما انخفض سعر السلعة كلما ارتفع الطلب عليها وكلما ارتفع سعرها كلما انخفض الطلب عليها ليعود السعر في كلتا الحالتين إلى حده الطبيعي.

ولكن قبل أن نستعرض آراء مارشَل علينا أن نتذكر بأن فترة ازدهار الفكر الكلاسيكي في القرن الثامن عشر تزامنت مع ازدهار نظريات نيوتن الرياضية والفيزيائية التي تبحث في الظواهر الطبيعية وقوانينها الثابتة، ولذلك تبنا مدخلا علميا سكونيا متمشيا مع تلك النظريات. إلا أن مارشَل ترعرع في نهاية القرن التاسع عشر حينما سادت نظرية التطور التي تبناها كل من دارون في مجال العلوم الإحيائية وهربرت سبِنسَر في مجال علم الاجتماع، ولذلك أدرك أهمية عامل الزمن وتأثيره على الظواهر الاقتصادية وانطبعت أفكاره بالطابع التطوري وأدرك أهمية التغيرات والتي ليست سوى مظاهر لتطور المؤسسات الاقتصادية وتكيفها مع معطيات الظروف والبيئة المتغيرة، وهكذا يكون البقاء للمؤسسات الأكفأ والأقدر على التكيف مع ضغوط المنافسة وعلى إعادة النظر في مواقفها واتخاذ خطوات جديدة نحو تخفيض النفقات والتشغيل بكفاءة إنتاج أعلى.

يفترض مارشَل أن المشتري لا يطلب السلعة إلا لأنها نافعة والبائع لا يعرضها للبيع إلا لأنها نادرة، فالطلب يعتمد على المنفعة والعرض يعتمد على الندرة. هاتان القوتان الكامنتان -المنفعة والندرة- هما القوتان اللتان تحددان سعر السلعة عن طريق تفاعل مؤثرات العرض مع مؤثرات الطلب. ويشبه مارشَل دور العرض والطلب في تحديد السعر بدور طرفي المقص في القص فلا يمكن لنا أن نقول أن حد المقص هذا أو ذاك أكثر أهمية من الآخر في تنفيذ عملية القص. فلو ارتفع ثمن السلعة مثلا لعزف بعض المشترين عن طلبها، أما لو انخفض ثمنها فقد يبادر المشترون المعتادون على شرائها إلى طلبها بكميات أكبر ولربما طلبها مشترون جدد مفضلين إياها على سلع أخرى كانوا يشترونها من قبل كبدائل عنها أو يشترون كانوا غير قادرين على شرائها بسعرها

السابق. فالطلب يتجاوب مع الثمن وبموجب هذا التجاوب يتحدد ثمن السلعة وكمية المعروض منها في السوق. لكن مرونة هذا التجاوب تختلف باختلاف السلع. فطلب الملح مثلا لا يتجاوب بمرونة مع السعر لأن الملح ضروري للطعام ولا يمكن تناول الطعام بدونه ولا يمكن أن تقوم مقامه أي سلعة أخرى مما يضطرنا لشراؤه مهما ارتفع سعره، ولأن الكميات المشتراة منه عادة ليست كميات كبيرة بحيث ترهق الميزانية لو ارتفع ثمنه، وكذلك الحال مع السمن أو مع الدواء وغيرها من ضرورات الحياة. لكن الصابون والعمود ومزيل العرق وما شابهها من الكماليات يمكن التقليل منها أو الاستغناء عنها لو ارتفع ثمنها فوق المعتاد. ويكون التجاوب أكبر إذا وجدت بدائل منافسة، فلو ارتفع ثمن تذاكر السفر الجوي لأمكن استبداله بالسفر البحري أو البري. العرض والطلب قوتان تجذبان في اتجاهين متضادين، وتتعاقد هاتان القوتان في حالة توازن السوق، أي عند ثمن التوازن الذي يتساوى عنده السعر مع كلفة الإنتاج والكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. وحالما يختل توازن السوق تنطلق قوى تعيده إلى توازنه بطريقة تلقائية. فلو زادت الكمية المعروضة عن المطلوبة لانخفض السعر فقلل المنتجون من الإنتاج فارتفع السعر، ولو قلت الكمية المعروضة لارتفع السعر فأحجم المشترون عن الشراء فنزل السعر.

بعد أن أدرك مارشَل أن الزمن يلعب دورا حاسما بالنسبة لأحوال العرض حاول أن يحل هذا الدور. فلو تضاعف الطلب فقد تضطر المؤسسة الصناعية إلى تخفيض إنتاجها وتسريح بعض العمال أو التحول التدريجي إلى إنتاج سلعة أخرى. أما لو زاد الطلب فجأة فليس من الممكن في أيام قليلة تغيير حجم الإنتاج ولن يتوفر من السلعة في السوق إلا ما هو موجود فعلا في المخازن والمستودعات وعلى خطوط الإنتاج. وينطبق هذا خصوصا على السلع الموسمية مثل المواد الغذائية أو على ملابس الصيف وملابس الشتاء مثلا. فمصانع الملابس تقوم بإنتاجها قبل دخول الموسم وفق التقديرات لكمية الطلب المتوقع، لذا فمن المحتمل أن تتقلص كمياتها أو تنفد قبل انتهاء الموسم. محدودية الكمية المعروضة ستؤدي غالبا إلى رفع السعر. ولكن على المدى القصير يمكن للمصانع أن تزيد من إنتاجها بتشغيل عمالها لفترة أطول أو توظيف عدد أكبر من العمال وشراء كميات أكبر من الوقود والمواد الخام لتتمكن من تشغيل عوامل الإنتاج الموجودة لديها بكفاءة أعلى مما يمكنها من تكثيف حجم الإنتاج. وقد يرتفع السعر قليلا عند هذا الحد بما يشجع وسائل الإنتاج الإضافية التي تم تحفيزها على الاستمرار في عملها.

أما على المدى الطويل فيمكن زيادة المعروض عن طريق سلسلة من الإجراءات المتتابعة والتي تشمل التوسع في رؤوس الأموال، أي عناصر الإنتاج الثابتة، عن طريق بناء المصانع وشراء معدات جديدة وتنويع الخامات وإعادة تنظيم عمليات الإنتاج وربما دخول مؤسسات جديدة في العملية الإنتاجية عن طريق تحويل نشاطها من إنتاج السلعة (أ) إلى إنتاج السلعة (ب) التي عليها طلب متزايد. وإذا ما بدأت عوامل الإنتاج الجديدة بالدوران قد تؤدي زيادة إنتاجها إلى خفض السعر والعودة إلى ما يقارب الأسعار القديمة. لكن إنجاز هذه التعديلات الفنية يستغرق بعض الوقت قبل أن يبدأ إنتاج المصانع بأكثر كفاية ممكنة عند أحجام الإنتاج الجديدة ولن تظهر آثارها إلا بعد مرور فترة من الزمن قد تصل إلى أشهر وربما سنوات. فالعوامل الفنية تحول دون المبادرة



بإجراء تعديل سريع تجاوبا مع أحوال الطلب المتغيرة. وهكذا يؤثر العامل الزمني على التعديلات التي يمكن إجراؤها على مختلف عناصر الإنتاج، وبالتالي كمية الإنتاج، فعناصر الإنتاج المتغيرة من المرونة بحيث يمكن تغييرها بسرعة بينما عناصر الإنتاج الثابتة يتطلب تغييرها بعض الوقت. هذا من ناحية تجاوب العرض مع تغيرات الطلب، أما من ناحية تجاوب الطلب فإنه لو تغيرت أحوال العرض فليس هناك من سبب يجعل الطلب يختلف في المدى القصير عنه في المدى الطويل. فليست تغيرات أذواق المستهلكين مثلا متوقفة على عوامل فنية يحتاج تكييفها لبعض الوقت مثل العوامل التي تتوقف عليها أحوال العرض وطرق الإنتاج.

وظيفة السوق هي تحقيق هذا التوازن بين العرض والطلب، وبالتالي تحديد الأسعار. ومن العوامل التي تؤثر في تغير السعر الذي يكون المشترين مستعدين لدفعه تغير أذواقهم أو تغير دخولهم أو توفر بدائل أقل سعرا أو أعلى جودة. أما العوامل التي تؤثر في تغير السعر الذين يكون المنتجون مستعدين لقبوله هو تغيرات المعرفة الفنية أو اكتشاف مواد خام أو موارد طاقة جديدة. لتوضيح تأثير عامل الزمن على أحوال الطلب يضرب تود بوشهولز (١٩٩٦) مثلا بحظر البترول وارتفاع أسعاره عام ١٩٧٣. فقد استغرق التكيف مع ذلك الوضع مدة طويلة قبل أن تتمكن شركات السيارات من تصنيع سيارات جديدة تستهلك وقودا أقل وقبل أن تكتشف شركات البترول مصادر جديدة وقبل أن تتطور وسائل النقل العام ويتحول الناس إلى استخدامها بدلا من سياراتهم الخاصة. وعلى النقيض من هذا المثال يورد مثلا آخر يفترض فيه أن أجهزة الكمبيوتر في المكاتب تعطلت في أحد الأيام فقرر الموظفون الخروج لتناول الغداء في المطاعم المجاورة. سيكون الطلب على الطعام في هذه المطاعم متزايدا في ذلك اليوم عن الأيام الأخرى وقد يستنفر أصحاب المطاعم بعض النادلين الإضافيين ويقومون هم بمساعدة الطباخين، لكن زيادة الطلب ليوم واحد لا تستحق منهم أن يفكروا في تغيير سياساتهم الإنتاجية والتعاقد مع المزيد من الطباخين والنادلين. ويمكننا أيضا أن نفترض أن الطلب على الجاكيكات في الأيام الباردة وعلى المظلات في الأيام المطيرة سوف يزداد عن المعدل.

ويتبين من تحليل مارشَل خطأ الكلاسيكيين في افتراضهم أنه بالرغم من زيادة حجم الإنتاج أو حجم المؤسسة يظل متوسط كلفة الإنتاج ثابتا وتظل المنافسة الحرة مستمرة بين المنتجين. فهم أولا لم يأخذوا في الحسبان مفهوم تضائل العائد وافترضوا أن حالة ثبات نفقة الحجم هي الحالة العامة وأن زيادة حجم المشروع ليس لها تأثير على تكلفة الإنتاج، أي أن زيادة حجم العناصر الإنتاجية بنسبة معينة تؤدي إلى زيادة الناتج بنفس النسبة مما يعني ثبات النفقة المتوسطة. فكلما طلبنا من قطعة الأرض مثلا، حسب زعمهم، إنتاج غلة أكثر أو من المصنع إنتاج سلع أكثر كلما زادت كلفة الإنتاج بنفس النسبة بحيث لا يتغير معدل نفقة الإنتاج بتغير كميته. فلو كانت نفقة إنتاج كيس من الشعير هي ٢٠ ريال فإن هذا المبلغ لا يزيد ولا ينقص سواء كان الإنتاج من قطعة صغيرة من الأرض أو من حقول فسيحة تمتد على مساحات شاسعة. لكن مفهوم تناقص الغلة يعني أن التوسع في الإنتاج يعني زيادة النفقات، وتخطي الوضع الأفضل في مزج عناصر الإنتاج سيؤدي إلى عدم كفاءة العمليات الإنتاجية، أي زيادة الناتج الكلي ولكن بمعدل متناقص في الناتج

الحدّي والمتوسط حتى يصل إلى حد يهبط فيه متوسط الإنتاج مقارنة بالتكاليف. ولكن من ناحية أخرى قد تؤدي زيادة حجم المشروع إلى كفاءة الإنتاج وزيادة حجمه إذا تم ذلك باستخدام الآلات بشكل مكثف وتقسيم العمل على نطاق أوسع مما يقلص كلفة الإنتاج مع زيادة حجمه. كما أن الشركات الكبرى عادة ما توفر عن طريق الشراء بسعر الجملة بوليصات تأمين أرخص وقروض ميسرة وآلات أكثر كفاءة وخطوط تجميع أفضل، إضافة إلى قدرتها على شراء مواد بسعر الجملة، وغير ذلك مما يؤدي إلى انخفاض النفقة مع زيادة معدل الإنتاج، وهذا ما لا يستطيعه المنتجون الصغار. وبالتالي فإن المنافسة الحرة التي يفترضها الكلاسيكيون لن تستمر طويلا وسوف تضطر المؤسسات الصغيرة إلى الخروج من السوق الذي يصبح حكرا على المؤسسات الكبيرة التي تسيطر عليه مما يفسح لها المجال لتحديد كمية المعروض من السلع وفرض ما تريده من الأسعار.