

مركز البحوث



# دراسات في الاقتصاد والتجارة

١٩٨٢

العدد الأول والثاني

المجلد الثامن عشر

مجلة نصف سنوية  
تصدرها وحدة البحوث  
بكلية الاقتصاد - جامعة قاريونس

بنغازي - الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية



## دراسات في الاقتصاد والتجارة

مجلة نصف سنوية تصدرها وحدة البحوث لكلية الاقتصاد، جامعة قارونس بينغازي. لاتعبر الآراء التي نشرت في هذه المجلة إلا عن رأي أصحابها ولا تمثل وجهة نظر هيئة التحرير أو جامعة قارونس.

### هيئة التحرير

رئيس التحرير  
عطية المهدي الفيتوري  
دكتوراه في الاقتصاد

### المحررون

محمود المنصوري  
دكتوراه في إدارة الأعمال

د. محمد مفتاح بيت المال  
دكتوراه في المحاسبة

عبد الحميد النعمي  
دكتوراه الدولة في العلاقات الدولية

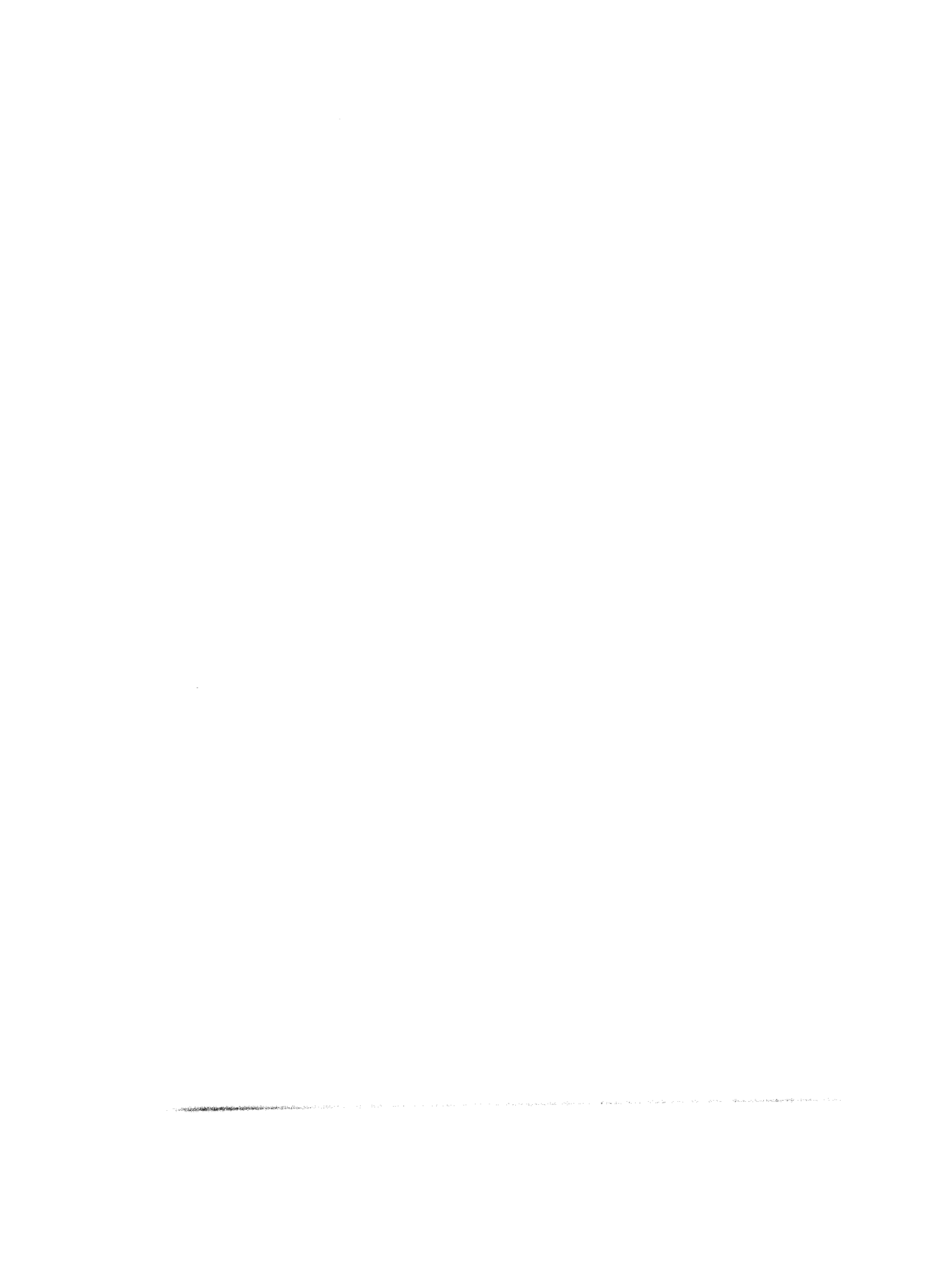
محمد عبد الجليل أبو سنينه  
دكتوراه في الاقتصاد

عبد الرحمن العقيلي  
ماجستير في الاحصاء

جميع المراسلات بما في ذلك الكتب والدوريات ومواد التحرير ترسل الى :  
رئيس التحرير، دراسات في الاقتصاد والتجارة، كلية الاقتصاد، جامعة قارونس، بنغازي -  
ج.ع.ل.ش.إ.

الاشتراكات: عن كل سنة دينار ليبي واحد أو ٣,٣٠ دولار  
ثم النسخة الواحدة ٥٥٠ درهما

حقوق الطبع محفوظة لوحدة البحوث بكلية الاقتصاد



# المحتويات

الصفحة	
١	المقدمة
	○ المقالات
٣	الشركات المتعددة الجنسية دراسة تمهيدية د. أبو بكر مصطفى بعيرة
١٦	الاحلال في القوى العاملة د. عطية المهدي الفيتوري
٢٤	تبعه السلع المعيبة د. بن عيسى جودانة - الاستاذ أحمد عرفة
٣٧	التبؤ الاحصائي وقوى الدفع المستمرة د. أحمد يوسف صالح
٤٢	حساب الرسوم الضريبية ورسوم الضمان على حصص الشركاء مصطفى النائلي
٤٩	ملاحظات حول الانتاجية د. وجيه عبد الرسول العلي
٦٣	العوامل المحددة للتغير في كمية النقود في ضوء النظرية المصرفية الاشتراكية التقليدية د. ماهر بتراحنا
٧٠	طبيعة اتخاذ القرارات الادارية ومنظوران متكاملان لفهمها د. عبد الباري درة
٧٦	الملكية في النظرية العالمية الثالثة «الكتاب الاخضر» مع دراسة التطبيق العملي لهذه النظرية د. محمد محمد مصطفى سليمان
	○ الملخصات
٩٠	المعلومات المستمدة من الاعلان عن الارباح ربع السنوية د. سالم محمد بن غربية
٩١	وضعية النظرية في السياسة النظرية د. علي محمد شمش
٩٢	دور المحاسبة في الاقتصاد المخطط د. مختار أبو زريده



## مقدمة

يسر إدارة وحدة البحوث بكلية الاقتصاد أن تسهم بهذا المجهود المتواضع في مجال البحث العلمي عن طريق نشرها مجلة «دراسات في الاقتصاد والتجارة».

وتهدف هذه المجلة إلى نشر البحوث والدراسات النظرية والتطبيقية في مجالات العلوم الاقتصادية والادارية والمالية وأية دراسات أخرى تكون ذات صلة وثيقة بهذه العلوم.

وترحب هيئة التحرير بإنتاج المفكرين والمتخصصين في المجالات المذكورة وكذلك نقدم وملاحظاتهم حول ما ينشر من بحوث أو دراسات بهذه المجلة.

كما أنها تأمل أن تكون هذه المجلة وسيلة للاتصال العلمي بين المهتمين بالشؤون الاقتصادية والادارية والمالية في الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية وغيرها من دول العالم.

والله ولي التوفيق.

«هيئة التحرير»





## الشركات المتعددة الجنسية

### دراسة تمهيدية\*

د. ابو بكر مصطفى بعيرة\*

#### مقدمة :

(٣) أن تصل مبيعاتها السنوية الى مائة مليون دولار على الأقل.

(٤) أن يسود النظام الاداري للشركة التفكير الدولي البحت حيث يجري توزيع الموارد بغض النظر عن الحدود الجغرافية التي تصبح لدى الشركة مجرد قيود تنثر في عملية اتخاذ قراراتها<sup>(١)</sup>.

ويبين الجدول رقم (١) أمثلة لبعض الشركات الدولية الكبيرة. ولعل أكثرها يعكسه هذا الجدول هو سيطرة الشركات الدولية الامريكية الجنسية على القائمة الواردة في الجدول السابق سواء من حيث العدد أو الحجم، ولا تفسير واضح لذلك في رأي الكاتب غير المهارات الادارية الفائقة التي تميز بها الاقتصاد الامريكي وخاصة منذ فترة الحرب العالمية الثانية وحتى السبعينات<sup>(٢)</sup>.

وفي عام ١٩٨٠ بلغت مبيعات الخمسمائة شركة أمريكية في قائمة مجلة Fortune المعروفة، بلغت ١٦٥٠ بليون دولار، وبلغت ارباح هذه الشركات عن نفس السنة ٨١,٢ بليون دولار، كما بلغ عدد العاملين فيها ١٥,٩ مليون شخص<sup>(٣)</sup>.

وقد بلغت بعض هذه الشركات حدا من الكبر تفوق في إمكانياتها المالية إمكانيات الكثير من الدول وذلك كما يتضح من الجدول رقم (٢). وبرغم ان الناتج الأجمالي للدول والمبيعات السنوية لهذه الشركات ليست ارقاما قابلة للمقارنة مباشرة الا أن النظر اليها يعطينا فكرة عن المقدرة المالية للشركات الدولية، خاصة اذا عرفنا ان قدرة هذه الشركات الدولية على الاقتراض في اسواق المال الدولية هي أكبر بكثير من قدرة الدول على ذلك لأسباب واضحة.

في كل حقبة من حقبة تطور الادارة يغلب على الفكر الاداري نمط معين أو آخر، ولعل أهم ماتتسم به الادارة في هذا النصف الثاني من القرن العشرين هو الطابع الدولي. فحجم الصادرات الدولية قد زاد بشكل مهول مثلا ما بين ١٩٥٠ و ١٩٧٩ حيث ارتفع من ٥٧,١ بليون دولار أمريكي الى ١٥٠٧,٢ بليون دولار. ولا بد لمثل هذا الحجم من التبادل التجاري الدولي على نطاق واسع من أداة تحسن استغلاله، وليس هناك وسيلة بطبيعة الحال لتحقيق ذلك خير من الادارة الجيدة. ومن أجل تحقيق هذا الغرض برزت ظاهرة الشركات الدولية المتعددة الجنسية.

وبطبيعة الحال فان شركة ماتتصبح دولية بمجرد أن تعبر عملياتها الحدود الاقليمية لدولة من الدول، وان كان البعض يرى بأن مثل هذا الشرط وحده لا يكفي لكي نعطي شركة ما الصفة الدولية، وانما ينبغي توفر عدد من الشروط فيها من أهمها:

(١) أن تكون للشركة نشاطات في ستة أقطار مختلفة على الأقل.

(٢) أن تحصل الشركة على ٢٠٪ على الأقل من أصولها أو مبيعاتها نتيجة لعملياتها في أقطار غير البلد الأم.

\* المنظمة العربية للعلوم الادارية / عمان.  
أستاذ مشارك في إدارة الاعمال . جامعة قاريونس - بنغازي.

جدول رقم (١)  
كبرى الشركات الصناعية في العالم \*

الدخل الصافي (الاف الدولارات)	المبيعات (الاف الدولارات)	الجنسية	اسم الشركة	الترتيب	
				١٩٨٠	١٩٨١
٥,٥٦٧,٤٨١	١٠٨,١٠٧,٦٨٨	امريكية	Exxon	١	١
٣,٦٤٢,١٤٢	٨٢,٢٩١,٧٢٨	هولندية بريطانية	Royal Dutch/Shell Group	٢	٢
٢,٤٣٣,٠٠٠	٦٤,٤٨٨,٠٠٠	امريكية	Mobil	٣	٣
٣٣٣,٤٠٠	٦٢,٦٩٨,٥٠٠	امريكية	General Motors	٤	٤
٢,٣١٠,٠٠٠	٥٧,٦٢٨,٠٠٠	امريكية	Texaco	٥	٥
٢,٦٣,٢٧٢	٥٢,١٩٩,٠٧٦	بريطانية	British Petroleum	٦	٦
٢,٣٨٠,٠٠٠	٤٤,٢٢٤,٠٠٠	امريكية	Standard Oil of California	٧	٧
١,٦٠,١٠٠	٣٨,٢٤٧,١٠٠	امريكية	Ford Motor	٨	٨
١,٩٢٢,٠٠٠	٢٩,٩٤٧,٠٠٠	امريكية	Standard Oil (Ind.)	٩	٩
٣٨٣,٢٣٤	٢٩,٤٤٤,٣١٥	ايطالية	ENI	٩	١٠
٣,٣٠٨,٠٠٠	٢٩,٠٧٠,٠٠٠	امريكية	International Business Machines	١١	١١
١,٢٣١,٠٠٠	٢٨,٢٥٢,٠٠٠	امريكية	Gulf Oil	١٠	١٢
١,٦٧١,٢٩٠	٢٧,٧٩٧,٤٣٦	امريكية	Atlantic Richfield	١٦	١٣
١,٦٥٢,٠٠٠	٢٧,٢٤٠,٠٠٠	امريكية	General Electric	١٤	١٤
٤٠٠,٣٧٩	٢٤,٠٩٥,٨٩٨	بريطانية هولندية	Unilever	١٧	١٥
١,٤٠١,٠٠٠	٢٢,٨١٠,٠٠٠	امريكية	E.I. du Pont de Nemours	٢٨	١٦
١٧٥,٨٠٧	٢٢,٧٨٤,٠٣٢	فرنسية	Francaise des Petroles	١٥	١٧
١,٧٠١,٠٠٠	٢١,٦٢٩,٠٠٠	امريكية	Shell Oil	١٨	١٨
١,٦٩٠,٣١٢	٢٠,٥٥٦,٨٧١	كويتية	Kuwait Petroleum	—	١٩
٦٨٢,٣١٦	١٩,٦٦٦,١٤١	فرنسية	Elf - Aquitaine	٢٢	٢٠
٣,٣١٦,٠٤٠	١٩,٦٥٩,١١٥	فنزويلية	Petroleos de Venezuela	٢٠	٢١
غير متوفر	١٩,٦٠٨,٤٨٠	ايطالية	FIAT	١٣	٢٢
٨٣١,٢١٥	١٨,٩٤٦,٠٥٦	برازيلية	Petroleo Brasileiro	٢٣	٢٣
٤٠,٧٩٠	١٨,٨٠٤,١٩٠	مكسيكية	petroleos Mexicans	٣٤	٢٤
٦٧٦,٨٠٤	١٧,٣٦٦,١٨٩	امريكية	I.T.T.	٢١	٢٥
١٤٣,٩٨٢	١٧,٦٩,١٥٥	هولندية	Philips	٢٣	٢٦
٩٩,٤٥١	١٦,٨٢٢,٢١٥	المانية	Volkswagenwerk	٢٤	٢٧
٣٦٥,٢١٢	١٦,٢٨١,٣٩٨	المانية	Daimler - Benz	٢٧	٢٨
٤٩٠,٢٠٠	١٦,٢٤٥,٣١٥	يابانية	Nissan Motor	٣٧	٢٩
١٢٤,٩١٦	١٦,٢٢٩,٧٦٢	فرنسية	Renault	١٩	٣٠

٢٠٨,١٥٧	١٦,٠٢٩,٧٣٥	المانية	Siemens	٢٦	٣١
٨٧٩,٠٠٠	١٥,٩٦٦,٠٠٠	اورىكية	Phillips Petroleum	٣٩	٣٢
٧١٤,٦٧٥	١٥,٧٣٨,١٠٦	يابانية	Matsushita Electric	٤٥	٣٣
٦١٩,٦٦٦	١٥,٧١٢,٥٤٠	يابانية	Toyota Motor	٣٦	٣٤
٥٩٦,٣٦٣	١٥,٥١٩,٤١٦	يابانية	Hitachi	٣٣	٣٥
٨١٣,٠٠٠	١٥,٤٦٢,٠٠٠	امريكية	Tenneco	٤١	٣٦
١٣٢,١٦٧	١٥,٢٩٢,٧٥٠	المانية	Hoechst	٢٩	٣٧
٣٤١,١٩٦	١٥,١٩٦,٩٤٥	يابانية	Nippon Steel	٤٢	٣٨
١,٠٧٦,٠٠٠	١٥,٠١٢,٠٠٠	امريكية	Sun Oil	٤٣	٣٩
٢٢٤,٦٣٤	١٤,٩٨٥,٢٧٢	المانية	Bayer	٣٠	٤٠
٧٢٢,٢١٦	١٤,٧٠٧,٥٤٣	امريكية	Occidental Petroleum	٤٧	٤١
٣٧٠,٩٠٣	١٤,٣٠١,٠٢٢	بريطانية	BAT Industries	-	٤٢
٤٩٢,٦٠٤	١٤,١٧٢,٠٧٤	سويسرية	Nestlé	٣٥	٤٣
١,٠٧٧,٢٠٠	١٣,٩٤٠,٥٠٠	امريكية	U.S. Steel	٤٦	٤٤
١٦٢,٨٩٠	١٣,٧٠٧,٤٣٤	المانية	BASF	٣١	٤٥
٤٥٧,٦٨٦	١٣,٦٦٧,٧٥٨	امريكية	United Technologies	٤٨	٤٦
١,٩٤٦,٨٩٨	١٣,٤٥٧,٠٩١	امريكية	Standard Oil (Ohio)	٥٠	٤٧
٣٦٨,٨٢٥	١٣,٣٩٦,٣٠٨	فرنسية	Peugeot	٢٨	٤٨
٣٧٦,٩٨٣	١٣,٣٣٨,٣٠٥	بريطانية	Imperial Chemical Ind.	٤٠	٤٩
٣٢,٣٤١	١٣,٠٦٣,٩٦١	المانية	Thyssen	٣٢	٥٠

\*المصدر : Fortune, August 23, 1982  
ومثل الاحصائيات تقوم المجلة بتجديدها سنويا.

٦٢	شركة جنرال موتورز	بليون دولار
٥٨	شركة تكساكو	بليون دولار
٥٢	شركة النفط البريطانية	بليون دولار
٤٠	اليونان	بليون دولار
٢٩	الجزائر	بليون دولار
٢٠	ليبيا	بليون دولار
١٩	مصر	بليون دولار
١٩	العراق	بليون دولار
١٥	المغرب	بليون دولار
١٥	الأردن	بليون دولار

جدول رقم (٢)  
الناتج المحلي الاجمالي لبعض الدول مقارنا بمبيعات  
بعض الشركات الدولية

النتاج الاجمالي أو المبيعات	اسم البلد أو الشركة
١٦١ بليون دولار	هولندا
١١١ بليون دولار	بلجيكا
١٠٨ بليون دولار	شركة اكسون
٩٧ بليون دولار	سويسرا
٨٢ بليون دولار	شركة شل
٦٦ بليون دولار	الدنمارك
٦٥ بليون دولار	شركة موبيل

The World Almanac : 1982

المصدر :

جدول رقم (٣)  
اتساع الرقعة الجغرافية التي تمارس فيها بعض  
الشركات الدولية أعمالها\*

عدد البلدان التي توجد بها فروع الشركة	البلد الأم	الشركة
٢١	الولايات المتحدة	General Motors
٢٥	الولايات المتحدة	Exxon
٣٠	الولايات المتحدة	Ford
٤٣	هولندا	Royal/Dutch Shell
٣٢	الولايات المتحدة	General Electric
٨٠	الولايات المتحدة	IBM
٦٢	الولايات المتحدة	Mobil Oil
٢٦	الولايات المتحدة	Chrysler
٣٠	الولايات المتحدة	Texaco
٤٠	بريطانيا	Unilever
٤٠	الولايات المتحدة	ITT
٦١	الولايات المتحدة	Gulf Oil
٥٢	بريطانيا	British Petroleum
٢٩	هولندا	Philips
٢٦	الولايات المتحدة	Standard Oil (Calif.)

\*المصدر : R. Wayne Mondy, Robert E. Holmes, Edwin B. Filippo, "Management: Concepts and Practices" (Boston: Allyn and Bacon, Inc., 1980), pp. 540-549.

ولعل من أوضح النشاطات التي ينطبق عليها مثل هذا الوضع صناعة السيارات الأمريكية حيث كانت هذه الصناعة خلال كل تاريخها الماضي موجهة نحو الأسواق المحلية، ولكن منذ منتصف السبعينات واجهت صناعة السيارات فترة كساد شديد في الأسواق الأمريكية مما جعل بعضها يشرف على حافة الإفلاس (مثل شركة كرايسلر، ثالث كبرى شركات صناعة السيارات في أمريكا)<sup>(١)</sup>، وقد أدى مثل هذا الهبوط الشديد على طلب السيارات في السوق المحلية إلى إتجاه أغلب الشركات الأمريكية إلى محاولة الدخول

كما أن إحدى الظواهر لكبر حجم الشركات الدولية واتساع نشاطها هو في تعدد المناطق المختلفة من العالم التي تمارس فيها هذه الشركات نشاطها وذلك كما يتضح من الجدول رقم (٣).

كما يلاحظ في هذا المجال أيضا بروز اتجاه بين دول العالم الثالث لإنشاء شركات دولية في هذه الدول تخدم أغراض التنمية فيها<sup>(٤)</sup>. وبالرغم من أن ظاهرة التبادل التجاري الدولي التي تمارسها الشركات الدولية ظاهرة عرفها الإنسان منذ زمن، فإن الشركات الدولية بصورتها الحالية يمكن ارجاعها إلى عام ١٩٢٩ عندما حدث اندماج بين كل من شركة Margarine Unie الهولندية وشركة Lever Brothers البريطانية لتكونا شركة Unilever التي تعتبر الآن إحدى كبريات الشركات الدولية في العام (انظر الجدول رقم ١ أعلاه) حيث يبلغ عدد فروعها خمسمائة فرع موزعة في حوالي أربعين دولة.

#### لماذا تدخل منشأة ما مجال الأعمال الدولية ؟

بالرغم من الصعوبات والمخاطر المتعددة التي تحيط بمهمة أداء الأعمال في البيئة الدولية فإن المنشآت من أغلب الاقطار المتقدمة إقتصاديا قد اقتنعت مجال الأعمال الدولية منذ سنوات وكونت امبراطوريات ضخمة كما رأينا سابقا، وتكمن وراء تحمل مخاطر البيئة الدولية عدة أسباب من أهمها:

#### (١) تشبع الأسواق المحلية :

وفقا لمفهوم دورة حياة أية سلعة من السلع<sup>(٥)</sup> فإن إحدى المراحل التي لا بد من الوصول إليها في أغلب السلع هي مرحلة تشبع السوق. وهنا يكون دور إدارة التسويق مهما في العمل على جعل منحنى الطلب على السلعة يرتفع مرة أخرى سواء أكان ذلك عن طريق ادخال تعديلات في شكل ومواصفات واستخدامات السلعة أو عن طريق خلق أسواق جديدة. ويعتبر الدخول في مجال العمليات الدولية إحدى وسائل خلق هذه الأسواق الجديدة.

الى الاسواق العالمية. وكذلك الاتفاق الذي تم بين كل من شركة جنرال موتورز الأمريكية (أولى شركات السيارات في العالم) وشركة تويوتا اليابانية (ثالث كبرى شركات السيارات في العالم) لإنتاج حوالي ٢٠٠٠٠٠ في العام ابتداء من عام ١٩٨٤ في مصنع مشترك لهما تقيمانه في الولايات المتحدة.

### (٣) رخص بعض عناصر الانتاج في الخارج :

تختلف تكلفة الكثير من عناصر الانتاج من عمل ومواد أولية وغيرها من مكان لآخر في العالم، وبالتالي قد تجد بعض الشركات أنه من الأفضل لها إنشاء عمليات فرعية في المناطق حيث تكون تكلفة عناصر الانتاج أقل.

ويبين الجدول رقم (٤) والجدول رقم (٥) كيف تختلف تكلفة العمل كعنصر من عناصر الانتاج ما بين مناطق مختلفة من العالم.

### جدول رقم (٤)

اجور العمل عن الساعة في قطاع الصناعة\*

( اليابان = ١٠٠ )

السنة	اليابان	فرنسا	المانيا الغربية	بريطانيا	أمريكا
١٩٧٠	١٠٠	١٣٧,٢	٢٢٤,٢	١٨٤,٨	٤١٦,١
١٩٧٥	١٠٠	١٢٠,٦	١٨٨,٣	١٠٩,٣	١٩٧,٢
١٩٧٧	١٠٠	١٠٥,٦	١٧٦,٩	٨٠,٠	١٧٩,٩
١٩٧٨	١٠٠	٩٥,٤	١٥٩,٤	٧٥,٣	١٤٤,٨
١٩٧٩	١٠٠	١١٢,٨	١٨٣,٥	٩٧,١	١٥٦,٥

\* المصدر : International Herald Tribune

ومثل هذا الامر هو ماحدا بالكثير من الشركات الأمريكية لأن تركز مصانعها في مناطق ذات أجور منخفضة مثل هونج كونج والصين الوطنية وسنغافورة وبعض جزر الكاريبي ومنطقة الحدود مع المكسيك، وذلك لتصنيع السلع التي تتطلب عمالة كبيرة مثل أجهزة الاذاعة المرئية (التلفزيون) وآلات التصوير والساعات والآلات الحاسبة وغيرها.

ولانجاح جهودها في مجال المنافسة الدولية قامت صناعة السيارات الأمريكية بادخال تعديلات جذرية على أساليبها التكنولوجية فجعلت سياراتها أصغر حجما واكثر اقتصادا في إستهلاك الوقود<sup>(٧)</sup>. كما قامت الشركات الأمريكية بالدخول في عمليات مشاركة مع شركات أوروبية ويابانية، وذلك مثل الاتفاق الذي تم بين شركة American Motor Corporation (رابع شركات صناعة السيارات الأمريكية حجما) وشركة Renault الفرنسية، والذي ترى فيه الشركتان فرصة كبيرة لمحاولة غزو أسواق جديدة أكبر، لدرجة ان شركة Renault رفضت تحذير جامعة الدول العربية لها من الاقدام على الدخول في عملية المشاركة مع احدى المؤسسات الأمريكية التي تخضع لاحكام المقاطعة العربية، وبالتالي تم في أواخر عام ١٩٨١ تطبيق قرار المقاطعة العربية على شركة Renault أيضا.

### (٢) الحماية والقيود على الاستيراد :

إن الحماية التي تفرضها بعض الدول ضد دخول سلع معينة الى أسواقها، سواء أكانت هذه الحماية في شكل رسوم جمركية عالية أو في شكل منع الاستيراد، تجعل الشركات المنتجة أصلا لهذه السلع تتجه الى انشاء فروع لها في تلك الأسواق .. خاصة إذا كانت من الأسواق المرجحة.

وهذا هو ماحدا بالشركات اليابانية الرئيسية (مثل سانوي، سوني، شارب، ماتسوشيتا، ميتسوبيش، جي في س، هوندا، ينسان، تويوتا) الى فتح فروع لها في أوروبا الغربية وأمريكا لتصنيع منتجاتها وذلك ردا على موافق الدول الغربية من تقييد وارداتها من السلع اليابانية وخاصة التلفزيون الملونة واجهزة الفيديو والسيارات ابتداء من عام ١٩٨١.

ولعل آخر مظاهر هذا الاتجاه هو تلك الاتفاقات التي تمت بين كل من مؤسسة لايلاند البريطانية لصناعة السيارات وشركة هوندا اليابانية لأنشاء خط انتاج مشترك لصناعة سيارة جديدة تحل محل سيارة روفر البريطانية التي بدأت مبيعاتها تضمحل، ولكن مقرر انتاج السيارة الجديدة في بريطانيا.

جدول رقم (٥) مقارنة الاجر عن الساعة في بعض الصناعات\*  
( بالدولار الامريكى )

النشاط / الدولة	في الدولة النامية	في الولايات المتحدة	السلعة	النسبة
<b>- المنتجات الالكترونية:</b>				
هونج كونج	٠,٢٧	٣,١٣	البن	٪١٠٠
المكسيك	٠,٥٣	٢,٣١	الكاكاو	٪١٠٠
الصين الوطنية	٠,١٤	٢,٥٦	الشاي	٪ ٨٢
<b>- قطع غيار الآلات المكتبية:</b>				
هونج كونج	٠,٣٠	٢,٩٢	المطاط الطبيعي	٪١٠٠
المكسيك	٠,٤٨	٢,٩٧	الفوسفات	٪ ٥٥
الصين الوطنية	٠,٣٨	٣,٣٢	النحاس	٪ ٥٨
<b>- أشباه الموصلات:</b>				
كوريا	٠,٣٣	٣,٣٢	الصفيح	٪ ٨٧

المصدر: Richard D. Robinson, International Business Management, 2nd ed. (Hinsdale, Illinois: The Dryden Press, 1078), p. 175.

وتشجع الكثير من الدول الصناعية قيام هذه الشركات بالدخول في مجال العمليات الدولية وذلك لتأمين حاجة هذه الدول الصناعية من المواد الخام اللازمة لصناعتها، خاصة اذا كانت هذه الصناعة تعتمد بدرجة كبيرة على المواد الخام المستوردة، وذلك كما هو الحال في الاقتصاد الامريكى بالنسبة لاعتماده على المعادن التي يتم استيرادها كما يتضح من الجدول رقم (٧).

المصدر: Richard D. Barnett and Ronald E. Muller, Global Reach: The power of the Multinational Corporations (New York: Simon and Schuster, 1974), p. 127.

**- الملابس:**

المكسيك	٠,٥٣	٢,٢٩
هندوراس	٠,٤٥	٢,٢٧
كوستاريكا	٠,٣٤	٢,٢٨
ترنناد	٠,٤٠	٢,٤٩

المصدر: Richard D. Barnett and Ronald E. Muller, Global Reach: The power of the Multinational Corporations (New York: Simon and Schuster, 1974), p. 127.

جدول رقم (٧) درجة مساهمة الاستيراد في سد احتياجات الاقتصاد الامريكى من بعض المعادن الرئيسية\*

المعدن	الواردات الأمريكية عام ١٩٧٠	الواردات المتوقعة عام ١٩٨٥	الواردات المتوقعة عام ٢٠٠٠	الواردات المتوقعة الاقطار النامية
البوكسيت	٪ ٨٥	٪ ٩٦	٪ ٩٨	٪ ٩٥
الكروم	٪ ١٠٠	٪ ١٠٠	٪ ١٠٠	٪ ٢٥
النحاس	٪ ١٧	٪ ٣٤	٪ ٥٦	٪ ٤٤

(٤) توفر المواد الخام :

ان توفر المواد الخام في مناطق من العالم دون أخرى، وبالذات في الدول النامية حيث لا تستطيع الخبرة الفنية المحلية استغلال المواد المتوفرة، قد حدا بالكثير من الشركات الى ان تعبر الحدود الاقليمية، والقارات في كثير من الاحيان، والدخول في مجال العمليات الدولية.

ويبين الجدول رقم (٦) أحد الأسباب الرئيسية التي تجعل الكثير من الشركات الدولية تتواجد في الدول النامية.

جدول رقم (٨)  
أغنى عشر دول في العالم: ١٩٨٠\*

الدولة	الدخل الفردي	الحديد	الرصااص	المنجانيز	النيكل	البوتاس	الكبريت	الصفيح	التنجستين	القانااديوم	الزنك
(١) الكويت	١٧١٠٠ دولار أمريكي	٣٠ %	٣١ %	٩٥ %	٩٠ %	٤٢ %	١٥ %	٩٨ %	٥٠ %	٢١ %	٥٩ %
(٢) سويسرا	١٣٩٢٠ دولار أمريكي	٥٥ %	٦١ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٣) السويد	١١٩٣٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٤) الدنمارك	١١٩٠٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٥) ألمانيا الغربية	١١٧٣٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٦) بلجيكا	١٠٩٢٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٧) النرويج	١٠٧٠٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٨) الولايات المتحدة	١٠٦٣٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(٩) هولندا	١٠٢٣٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %
(١٠) فرنسا	٩,٩٥٠ دولار أمريكي	٦٧ %	٦٧ %	١٠٠ %	٩٠ %	٤٧ %	٢٨ %	١٠٠ %	٨٧ %	٣٢ %	٧٣ %

المصدر: Richard D. Barnet and Ronald E. Muller, Global Reach,, op. cit., p. 126.

المصدر: احصائيات الصرف الدولي للانشاء والتعمير  
منشورة في :

International Herald Tribune, August 11, 1981.

ان العوامل الأربعة الرئيسية السابقة تؤثر بدرجة كبيرة في قرار الشركات بأن تدخل في مجال العمليات الدولية. ولكن عندما تتخذ شركة ما القرار بالدخول في هذا الميدان فانها تكون قد قطعت فقط نصف المرحلة وينبغي عليها حينئذ ان تتخذ قرار — هو أيضا في نفس الدرجة من الاهمية — تحدد فيه دولة أو دولا معينة كموقع لعملياتها.

ان اتخاذ القرار الخاص بتحديد موقع معين يتأثر بدوره بمجموعة من العوامل من أهمها: (٨)

جدول رقم (٩)  
أفقر عشر دول في العالم: ١٩٨٠\*

الدولة	الدخل الفردي
(١) بوتان	٨٠ دولار أمريكي
(٢) بنجلاديش	٩٠ دولار أمريكي
(٣) تشاد	١١٠ دولار أمريكي
(٤) اثيوبيا	١٣٠ دولار أمريكي
(٥) نيبال	١٣٠ دولار أمريكي
(٦) مالي	١٤٠ دولار أمريكي
(٧) بورما	١٦٠ دولار أمريكي
(٨) أفغانستان	١٧٠ دولار أمريكي
(٩) بوروندي	١٨٠ دولار أمريكي
(١٠) فولتا العليا	٢٨٠ دولار أمريكي

نفس المصدر الخاص بالجدول رقم (٨) أعلاه.

### (١) القوة الشرائية :

عندما تقرر شركة ما الدخول في أحد الاسواق الدولية فان من أهم الأمور التي تنظر اليها الدخول الفردية المتوفرة (ولو نظريا على الأقل) لسكان ذلك البلد، وعامل الدخل الفردي يعتبر مؤشرا إحصائيا مهما هنا وذلك لان بعض الدول (كالصين الشعبية أو الهند مثلا) قد يكون حجم دخلها القومي كبيرا، ولكن نظرا لكثرة عدد سكانها فان الدخل الفردي، وبالتالي القوة الشرائية لافراد هذه الدول تكون منخفضة.

ويبين الجدولان رقم (٨) و (٩) اغنى وأفقر عشر دول في العالم وذلك وفقا لاحصائيات الدخل الفردي.

حكومة هندوراس تنوي فرض ضريبة مقدارها نصف دولار أمريكي عن كل صندوق موز تقوم الشركة بتصديره، وفي عام ١٩٧٥ قامت الشركة بإيداع مبلغ ١,٢٥ مليون دولار في احد المصارف السويسرية لحساب رئيس الدولة ووزير الاقتصاد آنذاك، ثم جرى على أثر ذلك تخفيض الضريبة الى ربع دولار عن الصندوق الواحد، وبذلك فقدت خزانة الدولة ما يقدر بسبعة ملايين ونصف دولار في السنة.

### (٣) إحتكار الأسواق :

كثيرا ماتعمل الشركات الدولية بما لديها من قوة على إحتكار الاسواق العالمية، وقصر التعامل في مناطق معينة وفي مواد معينة على فروع هذه الشركات. فدراسات منظمة الـ (Unctad) مثلا تقدر بأن مايزيد عن ثلث حجم التجارة الدولية يتم ماين فروع الشركات الدولية، وربما كان نصف تجارة الدول النامية في العالم يتم أيضا عن طريق هذه الشركات. كما بينت هذه الدراسات ان أقل من عشر شركات دولية تتحكم في أغلب تجارة العالم في مجال البوكسايت والنحاس والرصاص والحديد الخام والزنك التبغ والموز والشاي. وان ثلاث شركات فقط تتحكم في ٧٠٪ من إنتاج وتسويق الموز في العالم. كما أن ست شركات فقط تسيطر على ٦٠٪ من تجارة العالم من البوكسايت و ٧٠٪ من تجارة العالم من الألمنيوم. كما تعمل الشركات الدولية على القضاء على نمو مشاريع محلية في نفس النشاط في الدول النامية تنافس فروع هذه الشركات، ومن أوضح الأمثلة على ذلك ماتم في كل من البرازيل والمكسيك في مجال الصناعات الكهربائية حيث تم استيلاء شركات دولية على المشروعات المحلية في هذا المجال.

ان شركة مثل International Business Machines (IBM) تسيطر على مايزيد عن ٤٠٪ من السوق العالمي في مجال تجارة العقول الحاسبة، كما أن مجموعة من شركات النفط تعرف باسم «الشقيقات السبع»<sup>(١٣)</sup> تسيطر على أكثر من ثلثي عرض النفط والغاز في العالم. كما ان الشركات الأمريكية قد غزت اقتصاديات دول أوروبا الغربية في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية الى درجة أثارت قلق الكثير من الاوربيين

الى ما جاءت أساسا من أجله من تحقيق أرباح عن عملياتها. ولكن بعض الدراسات تشير الى ان الشركات الدولية تقوم بالكثير من الممارسات الضارة باقتصاديات البلدان المضيفة.

مثلا في أواخر السبعينات أرادت إحدى الدول العربية أن تجدد نظام الاتصالات بها وتم إرساء العطاء على شركة (Philips) الهولندية بمبلغ قدره ستة آلاف مليون دولار أمريكي، وعندما اشكت بعض الشركات الدولية الأمريكية التي كانت تأمل في الحصول على العطاء، اشكت من الطريقة التي تم بها إرساء العطاء على الشركة الهولندية، تم طرح العطاء من جديد فرسا على كل من شركة (philips) وشركة (Ericsson) السويدية بنصف المبلغ السابق فقط، أي بفرق قدره ثلاثة آلاف مليون دولار، وقد اشارت بعض المصادر الى أن الوكيل التجاري المحلي كان قد تقاضى عمولة عن العطاء السابق قدرها مائة مليون دولار وكانت الشركة طبعاً ستحصل على ثلاثة آلاف مليون دولار مقابل لاشئ.

كما وجدت إحدى الدراسات ان الشركات الدولية في أمريكا الجنوبية تقوم بالرفع الخيالي لاسعار ماتستورده من الخارج من مواد، وذلك كوسيلة لتهرب الاموال الى الخارج وللتهرب من دفع الضرائب، وقد وصل رفع الاسعار هذا في بعض الحالات الى ٣٠٠٪. وجد في حالة أخرى ان أسعار الادوية التي تتم محاسبة البلد عليها هي عشرة أضعاف ما عليه مثيلاتها في السوق الأمريكية، وبالإضافة الى مايجدته مثل هذا الامر من أثر على الاقتصاد القومي، فان تأثيره السلبي يكون أيضا كبيرا على المستهلكين الذين هم في العادة من ذوي الدخل المحدود. وقد اشارت بعض دراسات الأمم المتحدة الى أن مثل هذا التلاعب في الأسعار تقوم به الشركات الدولية في مناطق أخرى من العالم مثل ايران والفيليبين وباكستان. كما أن الاضرار باقتصاديات البلد المضيف يكون أيضا عن طريق فقدان الدولة لعائداتها من الضرائب التي كان يمكن ان يتم تحصيلها لولا تلاعب الشركات الدولية. من أوضح الأمثلة على ذلك ماجرى بين حكومة هندوراس وشركة (United Brands) الأمريكية في عام ١٩٧٥. ففي تلك الفترة كانت



إيجابية على إقتصاديات الدول النامية أكثر مما لها من آثار سلبية.

فهذه الشركات ترى بانها قد ساهمت عن طريق نشاطاتها الواسعة في مختلف أنحاء العالم في رفع مستوى معيشة الافراد في الكثير من الدول. فالبرغم مما لدى هذه الدول من موارد طبيعية كامنة فانه ليس بالمقدور الاستفادة منها لولا التقدم الاداري والتكنولوجي الموجود لدى الشركات الدولية.

كما ترى هذه الشركات أيضا بأنها تعمل على مساعدة البلدان المضيفة عن طريق خلق رأس مال إجتماعي يسهل من الاسراع بعملية التنمية.

كما ترى هذه الشركات بأنه تسهم في رفع المستوى الثقافي في البلدان المضيفة عن طريق برامج التدري و اساليب العمل للتطورة التي تقوم بتقديمها.

ومهما يكن من أمر فإن الدول النامية عن طريق تكتلها في مؤتمر الأمم المتحدة الخاص بالتجارة والتنمية (UNCTAD) تواصل الضغط على المجتمع الدولي للزيادة من وضع القيود على نشاطات الشركات الدولية، وكذلك حث الدول الاعضاء على محاولة تنمية مشروعاتها الذاتية.

كما أن منظمة الأمم المتحدة قد أنشأت مراكز خاصة بدراسة ظاهرة الشركات الدولية يسمى بمركز دراسات الشركات الدولية Center On Transnational Corporations CTC وهو يتولى الآن محاولة وضع نظام يحدد العلاقة بين الدول المضيفة والشركات الدولية، كما ان منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية<sup>(١٦)</sup> (OECD) قد أصدرت في عام ١٩٧٦ مجموعة من الضوابط التي تحكم سلوك الشركات الدولية في الافطار الأعضاء في المنظمة كما أن منظمة العمل الدولية (ILO) قد قامت في مايو عام ١٩٧٦ بوضع بعض النقاط التي تهدف الى تحسين العلاقة بين الشركات الدولية والبلدان المضيفة، كما قام مجلس البرلمان الاوربي بعدة محاولات منذ منتصف السبعينات لتنظيم العلاقة بين الدول المضيفة والشركات العاملة فيها، وكذلك الامر بالنسبة لغرفة التجارة الدولية.

وستكون هذه الجهود المختلفة مجال بحث لاحق للمؤلف بعون الله عن تنظيم سلوك الشركات البيئية الدولية والعلاقة التي يجب أن تسود بين هذه

وجعلتهم يعجلون بأقامة السوق الأوروبية المشتركة لحماية التجارة الأوروبية.

إن هذه الشركات العملاقة تستطيع ان تفرض إحتكار الاسواق حتى على أقوى الحكومات في ظروف معينة. مثلا لقد مرت الولايات المتحدة في منتصف عام ١٩٧٩ بأزمة نقص في الوقود المكرر وذلك نتيجة لتحكم شركات النفط الامريكية في ذلك، وقد حاولت وزارة الطاقة الامريكية إجبار الشركات على زيادة كمية الوقود المكرر ولكن هذه الشركات هددت بعدم إحضار النفط الخام الى أمريكا، وبيعه بدلا من ذلك في أوروبا، مما جعل وزير الطاقة الامريكي يحجم عن إتخاذ أية إجراءات ضد هذه الشركات، بل واعتذر لها علنا عبر وسائل الاعلام<sup>(١٤)</sup>.

#### (٤) التأثير في أنماط الاستهلاك في البلد المضيف :

نتيجة للجهود المكثفة للدعاية والاعلان التي تمارسها الشركات الدولية وتدعمها بميزانيات ضخمة تتكون لدى مواطني الدول النامية أنماط استهلاك غير رشيدة. لقد تحدثت إحدى الدراسات مثلا عن صبي فلسطيني لاجئ في بيروت يقوم بتلميع الاحذية ويدخر ما يحصل عليه ليشتري به زجاجة «كوكا كولا حقيقية» بأضعاف ثمن المشروبات الأخرى المتوفرة محلها.

كما أنه من المعتاد في مناطق مثل الريف المكسيكي ان تبيع الاسرة بعضا من دواجنها وبيضها لتشتري بئمنها مشروبات كوكا كولا في حين يعاني أفرادها من نقص في البروتينات وسوء في التغذية.

كما أن الشركات الدولية تعمل على سوء توزيع المواد الغذائية خدمة لمصالح البلد الام. مثلا في بلد مثل كوستاريكا وجد أنه بالرغم من زيادة عرض اللحوم في إحدى السنوات بحوالي ٩٢٪ فان متوسط الاستهلاك الفردي للحوم بها إنخفض في تلك السنة بمعدل ٢٦٪ في حين ذهبت كل هذه الزيادة في عرض اللحوم «الى مطاعم الهامبرجر في الولايات المتحدة» على حد تعبير أحد الكتاب<sup>(١٥)</sup>.

إن الشركات الدولية بطبيعة الحال لا تنظر الى الأمر مثل هذه النظرة القائمة بل ترى ان لها آثارا

York: Simon & Schuster, 1981).

Fortune, May 4, أنظر: (٣)  
1981, PP.322-347.

خلاصة :

- (٤) لقد تمت خلال هذه الورقة محاولة تعريف الشركات الدولية وبيان الأثر الكبير لهذه الشركات على العلاقات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية بشكل مختصر. كما تم شرح الأسباب الرئيسية التي تجعل شركة ماتنتقل من البيئة المحلية الى البيئة الدولية بالرغم مما في البيئة الدولية من متاعب وصعوبات. كما جرت الإشارة أيضا الى العوامل التي تجعل الشركات الدولية تفاضل ما بين الدول المختلفة عند بحثها عن مكان لاستثمار أموالها فيه.
- (٥) وفي النهاية تم التطرق لمجموعة من الانتقادات الموجهة الى الشركات الدولية، وماتنتج عن هذه الانتقادات من إهتمام دولي على نطاق واسع لمحاولة تنظيم نشاط هذه الشركات.
- (٦) إن دورة حياة السلعة هو أحد المفاهيم الأساسية في التسويق ويمكن لمن أراد التعرف على هذا المفهوم الرجوع الى أي كتاب جيد في مبادئ التسويق.
- لمعلومات القارئ العامة فإن ترتيب شركات صناعة السيارات في العالم من حيث إنتاجها السنوي هي كما يلي:
- (إحصائية ١٩٧٨): جنرال موتورز ٧,٣ مليون سيارة، فورد ٤,٦ مليون، فولكسفاجن ٢,١ مليون، تويوتا ٢,٠ مليون، كرايسلر ١,٠ مليون، نيسان ١,٧ مليون، بيجو / ستروين ١,٤ مليون، فيات ١,٣ مليون، رينو ١,٢ مليون، لادا ٠,٧ مليون.

المصدر:

International Herald Tribune, August, 10, 1979

Gary Witzentburg, "U.S. Automakers Gear for International Sales", Mainliner, April 1979, p. 28.

سنكتفي هنا بالعوامل ذات الطبيعة الكلية (الرئيسية)، ويمكن للقارئ الذي يرغب في معرفة المزيد عن العوامل ذات الطبيعة الجزئية الرجوع الى:

Richard D. Robinson, International Business Management, op. cit., pp. 156-160.

في تحليل للمخاطر السياسية بالنسبة للشركات الدولية أنظر:

F.T. Haner, Haner, "Rating Investment Risks Abroad," Business

الشركات وبين المجتمعات المضيفة لها.

### هوامش

- (١) في مناقشة لتعريفات أخرى للشركات الدولية أنظر: Richard D. Robinson, International Business Management, 2nd ed., (Hinsdale, Illinois: The Dryden Press, 1978), pp. 651-666.
- (٢) في وجه المنافسة اليابانية الشديدة التي أدت في بعض الحالات الى إفلاس الشركات الأمريكية والأوربية في أواخر السبعينات وأوائل الثمانينات، بدأت الكثير من الشركات الأمريكية تعيد النظر في فلسفتها الادارية ومحاولة تطعيمها بأساليب الادارة المتبعة في الشركات اليابانية. في بحث هذا الموضوع أنظر كلا من:
- William Ouchi, Theory z: How American Business Can Meet The Japanese Challenge (New York: Addison-Wesley,; Richard T. Pascale and Anthony G. Athos, The Art of Japanese Management (New

- Companies? "Fortune, December, 1, 1980, pp. 56-64.
- (١٢) في سرد بعض الامثلة لذلك أنظر:  
Barnet and Muller, Global Reach, OP. CIT., P. 60-61 and P. 102
- (١٣) تشمل هذه المجموعة شركات:  
Exxon, Mobil, Texaco, Gulf, Shell, Chevron, BP.
- (١٤) في تفصيل هذه الواقعة أنظر:  
The Wall Street Journal, June 22, 1979, P. 2.
- (١٥) أنظر:  
Global Reach, OP. Cit., P. 179, and PP. 138-184.
- (١٦) تضم هذه المنظمة اربعا وعشرين دولة هي:  
اسبانيا، استراليا، المانيا الاتحادية، ايرلنده،  
ايسلنده، ايطاليا، البرتغال، بريطانيا، بلجيكا،  
تركيا، الدنمارك، السويد، سويسرا، فرنسا،  
فنلندا، كندا، لكسمبورج، النمسا، النرويج،  
نيوزيلندا، الولايات المتحدة، اليابان،  
اليونان.
- Horizons, Vol. 22, No.2 (April 1979), pp. 18-23; "The Multinationals Get Smarter About Political Risks," Fortune, March 24, 1980, pp. 86-100; Bernard Marois, Organizational Structures Set Up by French Firms to Manage Political Risk in Foreign Investment (Jouy-en-Josas, France; CESA, 1982).
- (١٠) أنظر:  
Kermit Roosevelt, Countercoup: The Struggle for Control of Iran (New York: McGraw-Hill, 1982).
- (١١) في شرح مستفيض لقضايا الرشاوي الدولية أنظر:  
Jacoby, Nehemkis and Ells, Bribery and Extorsion in World Business (New York: McMillan, 1978); Irwin Ross, "How Lawless Are Big

## الاحلال في القوى العاملة\*

د. عطيه المهدي الفيتوري\*\*

مقدمة :

التخصصات الفنية العليا أو على مستوى التخصصات المتوسطة أو حتى على مستوى الاعمال العادية التي لا تتطلب أي مهارة وذلك بسبب انخفاض عرض العمالة الوطنية عن سد إحتياجات الطلب المتزايد. فمثلا اذا ما افترضنا أن العمالة الموجودة في ليبيا في سنة ١٩٨٠ تعبر عن الوضع التوازني أي أن مجموع الطلب على الأيدي العاملة يتساوى مع عرض اليد العاملة المتواجدة في الاقتصاد الليبي في تلك السنة سواء كانت عمالة ليبية أم عمالة غير ليبية نجد أن الطلب على الأيدي العاملة (حسب الجدول ١) هو ٨١٢,٨ الف في سنة ١٩٨٠ م بينما عرض اليد العاملة الليبية في تلك السنة هو ٥٣٢,٨ فقط وبالتالي هناك عجز في عرض اليد العاملة مقداره ٢٨٠ الف تتم تغطية هذا العجز في الأيدي العاملة عن طريق الاستعانة بالايدي العاملة غير الليبية. نجد أيضا ان الهوة بين العرض والطلب على الأيدي العاملة الوطنية تزداد فمثلا كان العجز في عرض الايدي العاملة الوطنية في سنة ١٩٧٠ هو حوالي ٥٠ الف عامل تمت تغطيتهم بالعمالة غير الليبية ونظرا لاحتياجات التنمية الاقتصادية في ليبيا والتي بدأت بصورة جدية ومكثفة منذ أوائل السبعينات نجد أن الحاجة الى الأيدي العاملة تزداد وهذا مايعكسه معدل النمو في مجموع الطلب على الايدي العاملة وهو ٦,٥٪ سنويا بينما النمو في الايدي العاملة الليبية لا يتجاوز ٣,٤٪ سنويا وهذا معناه ان عدد الأيدي العاملة غير الليبية يجب أن ينمو بمعدل أكبر من معدل الطلب الاجمالي على الايدي العاملة وبذلك نرى ان عدد الايدي العاملة غير الليبية ينمو بمعدل سنوي قدره ١٨,٨٪ خلال فترة السبعينات. وبالتالي أصبحت نسبة الايدي العاملة غير الليبية الى مجموع اليد العاملة تتجاوز ٣٤٪ في السنة ١٩٨٠.

تقوم كثير من البلدان النامية بوضع خطط وبرامج إقتصادية معينة وذلك للعمل على إحلال العناصر الوطنية محل العناصر الأجنبية خاصة عندما تقطع شوطا لا بأس به في مجال التنمية الاقتصادية. وغالبا مايقصد باحلال العناصر الوطنية محل العناصر الاجنبية تلك الوظائف الفنية ووظائف الادارة العليا فالبلدان النامية تفتقر في أغلب الاحوال الى الكوادر الفنية المدربة تدريباً عاليا وبالتالي تلجأ الى الاستعانة بالخبرات الاجنبية في المجالات المختلفة في بداية المراحل الأولى لعملية التنمية الاقتصادية وما أن تقطع شوطا لا بأس به في مجال التنمية حتى تكون قادرة على محاولة إسناد بعض التخصصات الفنية الى العناصر الوطنية.

في هذا الشأن يجب التمييز بين نوعين من البلدان النامية فهناك بلدان نامية تتميز بوفرة في عدد السكان مثل مصر والهند واندونيسيا .. الخ. حيث هنا غالبا ماتتواجد العناصر الاجنبية في التخصصات العليا اما المستويات الدنيا من الادارة والاعمال الفنية والاعمال العادية فيكون عندها اكتفاء ذاتي أو قدرة ذاتية على سد الفراغات التي قد تتطلبها برامج التنمية في هذه المجالات. اما النوع الثاني من البلدان فهي تلك البلدان التي تتميز بانخفاض في عدد سكانها، مثل ليبيا والكويت والسعودية.. الخ. فهذه البلدان لاتستطيع سد حاجاتها من القوى العاملة الوطنية على مستوى التخصصات المختلفة وبالتالي تلجأ الى الاستعانة بالايدي العاملة الاجنبية سواء على مستوى

\* ألفت هذه الورقة في دورة موظفي الشركة الوطنية للكيمياويات النفطية.

\*\* أستاذ مساعد وأمين الدراسات العليا والبحث العلمي بكلية الأقتصاد - جامعة قارونس.

( جدول ١ )  
القوى العاملة في ليبيا\*

الاستخدام	السنة ١٩٧٠	السنة ١٩٨٠	معدل النمو السنوي
ليبيين	٣٨٣,٥٠٠	٥٣٣,٨٠٠	٠,٣,٤%
غير لبيين	٥٠,٠٠٠	٢٨٠,٠٠٠	١٨,٨%
المجموع	٤٣٣,٥٠٠	٨١٢,٨٠٠	٦,٥%
غير الليبيين الليبيين	١١,٠%	٥٢,٦%	

\* المصدر : امانة التخطيط : منجزات التحول الاقتصادي والاجتماعي في الجماهيرية ١٩٧٠ - ١٩٨٠

### هيكل القوى العاملة :

فيتمثلون حوالي ثلث القوى العاملة غير الليبية. إن العجز في عرض اليد العاملة يظهر في المستويات التعليمية المتوسطة والعليا فنجد أن العدد المطلق لغير الليبيين هو أكبر من عدد الليبيين في مستويات التعليم الثانوية والتمريض والمؤهلات التي تزيد عن الثانوية وتقل عن الجامعية وذوي الشهادات الجامعية العليا فعدد غير الليبيين الذين يحملون الشهادة الثانوية هو أكبر من عدد الليبيين الذين يحملون هذه الشهادة وهذه الفئة غالبا ماتكون فئة الفنيين في مختلف التخصصات. كذلك فإن فئة ذوي المؤهلات التي تقع بين الثانوية والجامعة هم في جلهم ذوي التخصصات الفنية والمهنية المتوسطة مثل المحاسبين والمدرسين والفنيين .. الخ. فان عدد غير الليبيين يفوق بكثير عدد الوطنيين الذين يحملون هذه المؤهلات.

كما قلت سابقا وكما عرفنا من الجدول رقم ١ فإن ليبيا تتميز بنقص في القوى العاملة اللازمة لسد الحاجات المختلفة وعليه تلجأ البلاد الى الاستعانة بالايدي العاملة الاجنبية ولهذا نجد أن عرض اليد العاملة الليبية هو أقل بكثير من الطلب عليها في مختلف المستويات التعليمية. فالجدول ٢ يوضح توزيع اليد العاملة الليبية وغير الليبية حسب المستويات الدراسية. ومن هذا الجدول يتبين لنا الاختلاف النسبي في هيكل العمالة الوطنية عن هيكل العمالة غير الوطنية المتواجده في الاقتصاد الليبي فأكثر من ثلث العمالة الليبية هم من الاميين بينما نسبة الاميين في العمالة الاجنبية لاتتجاوز ١٧,٨% أما الذين يقرأون ويكتبون

## ( جدول ٢ )

توزيع القوى العاملة الليبية وغير الليبية حسب المستوى الدراسي لعام ١٩٨٠

المستوى الدراسي	الليبيين	%	غير الليبيين	%	المجموع	%
أممي	١٠٧٩٨١	٣٥,٨	٣٥٤٠٧	١٧,٨	١٤٣٣٨٨	٢٨,٨
يقرأ ويكتب	٦٢٩٨٩	٢٠,٩	٦٦٠٨٧	٣٣,٢	١٢٩٠٧٦	٢٥,٨
ابتدائية	٤٨٠٩٢	١٦,٠	١٧٦٦٥	٨,٩	٦٥٧٥٧	١٣,١
اعدادية	٢٠٩٧٥	٧,٠	١٦١١١	٨,١	٣٧٠٨٦	٧,٤
ثانوية	٩٣٢٠	٣,١	١٧٤٨٩	٨,٨	٢٦٨٠٩	٥,٤
اجازة تدريس	٣٥٣٢٨	١١,٧	٤١٧٩	٢,١	٣٩٥٠٧	٧,٩
دبلوم تريض	١٦١٨	٠,٥	٤٣٣٥	٢,٢	٥٩٥٣	١,٢
مؤهلات تزيد عن الثانوية						
وتقل عن الجامعة	٣٣٤٧	١,١	٥٦٧٣	٢,٨	٩٠٢٠	١,٨
شهادة جامعية						
ودراسات عليا	١١٥٨٦	٣,٩	٣٢١٣٥	١٦,١	٤٣٧٢١	٨,٧
المجموع	٣٠١٢٣٦	١٠٠,٠	١٩٩٠٨١	١٠٠,٠	٥٠٠٣١٧	١٠٠,٠

المصدر : مصلحة الاحصاء - امانة التخطيط - النتائج النهائية لحصر القوى العاملة لعام ١٩٨٠

نجد أن الفرق أو العجز في سد الحاجة من الايدي العاملة المدربه الوطنية يظهر بصورة أوضح في المجموعة الاخيرة التي تمثل أعلى مستويات التعليم وهي فئة ذوي الشهادات الجامعية والدراسات العليا والتي غالباً ماتضم المهندسين والمحاسبين والاداريين ومدرسو الثانوية والمعاهد المختلفة .. الخ. فنجد ان عدد الليبيين الذين لديهم هذه المؤهلات ١١٥٨٦ شخص بينما حاجة البلاد من هذه المستويات تقدر ب ٤٣٧٢١ شخص وبالتالي فإن الفرق وهو ٣٢١٣٥ هو عمالة غير ليبية وبهذا فإن اليد العاملة الوطنية تمثل حوالي ربع العمالة المتواجدة في الاقتصاد بينما العمالة غير الليبية من جملة هذه المستويات تمثل حوالي ٣/٤

## ( جدول ٣ )

توزيع العمالة في بعض المهن لعام ١٩٨٠

مهندسون	%	اطباء	%	محاسبون	%	مدرسو ثانوي	%
٩٢٨	١٣,٥	٤٢٣	٨,٨	١٥٠٢	٣٢,٨	١١٦٨٨	٤٣,٣
٥٩٥٣	٨٦,٦	٤٣٩٢	٩١,٢	٣٠٦٨	٦٧,٢	١٤٠٠٦	٥٦,٧
المجموع	٦٨٨١	٤٨١٥	١٠٠	٤٥٧٠	١٠٠	٢٤٦٩٤	١٠٠

المصدر / امانة التخطيط : النتائج النهائية لحصر القوى العاملة لعام ١٩٨٠

ولكي توضح الصورة أكثر نستعرض في إيجاز الآثار التي يحدثها الإحلال على وضع المنشأة الفردية، ومن بين هذه الآثار:

#### ١ - تخفيض التكاليف:

فمن المعروف ان أجور ومرتبات غير الليبيين هي أعلى من أجور ومرتبات الليبيين ذوي نفس الخبرة والشهادات العلمية حيث قد يصل هذا الاختلاف الى الضعف في بعض الاحوال أو حتى أكثر من ذلك أي أن الاجنبي يتقاضى ضعف مرتب الليبي الذي يحمل نفس المؤهل العلمي ونفس الخبرة بالإضافة الى بعض التكاليف الأخرى مثل تذاكر السفر وغير ذلك من العلاوات التي تمنح الى المغتربين وهذا بالطبع يؤدي الى إرتفاع تكاليف الإنتاج. فمن الناحية الاقتصادية وحسب هذه الاحوال فإن إحلال اليد العاملة الوطنية يؤدي الى خفض التكاليف.

#### ٢ - رفع الكفاءة في أداء العمل نتيجة الاستقرار:

من المعروف ان العمالة الاجنبية لامتياز بالاستقرار حيث يتم دوران العمالة بصورة أكبر بين المغتربين منها بين الليبيين في التخصصات العليا والمتوسطة وذلك لأن المغتربين تنتمي عقودهم ويسافرون ويأتي غيرهم جدد وبالتالي فإن الكفاءة في هذه الحالة قد لارتفع وقد تنخفض في بعض الاحيان نتيجة لعدم إستقرار الجهاز الفني أو الاداري أو المالي الى غير ذلك. كذلك فإن المنشأة تكون مقيدة ولا تستطيع الاستثمار في العنصر البشري المغترب أي أنه قد لايمكن إقامة دورات تدريبية لهؤلاء المغتربين لأنه لا يوجد ضمان لاستمرارهم في العمل إلا بقدر مايسمح به عقد العمل اما إذا ماتم إحلال الأيدي العاملة الوطنية محل العمالة الأجنبية فإن المنشأة تستطيع زيادة كفاءة العناصر الفنية والادارية فيها عن طريق الاستثمار في العنصر البشري كذلك فإنه يكون هناك إستقرارا في الوظائف ولا يكون هناك تغيير مستمر كل فترة زمنية في الاشخاص الذين يؤدون الأعمال المختلفة.

٣ - سهولة اداء العمل وتوصيل المعلومات توصيلا كاملا: وهذا يتم بسهولة بين الوطنيين نظرا لأنهم من قاعدة إجتماعية واحدة وبالتالي فهم يعرفون نفس قواعد الاتصال سواء كان ذلك عن طريق اللغة أو غير ذلك من الوسائل التي تؤدي الى توصيل المعلومات اما

العمالة الاجمالية من حملة هذه الدرجات العلمية. لو أخذنا مثلا بعض المهن التي تدرج تحت هذه الفئة الأخيرة لتحديد عدد الليبيين وغير الليبيين في كل مهنة على حدة فاننا سنجد في الجدول ٣ العجز الواضح خصوصا في مهنة الاطباء ومهنة المهندسين فعدد الاطباء الليبيين أقل من ٩٪ من عدد الاطباء الموجودين في البلاد كذلك فان عدد المهندسين الليبيين هو أقل من ١٤٪ من إجمالي عدد المهندسين الموجودين في البلاد أيضا.

العجز يظهر في مهنتي المحاسبون ومدرسو الثانوي ولكن بصورة أقل حدة من تلك الموجودة في مهنتي الاطباء والمهندسون فعدد المحاسبين الليبيين هو أقل بقليل من ثلث إجمالي المحاسبين المشتغلين في ليبيا أما مدرسو الثانوي فنجد أن عدد الليبيين هو أقل من نصف عدد المدرسين بالمدارس الثانوية.

هذه المستويات المهنية الاربعة التي اخترتها تتطلب في الواقع الشهادة الجامعية على الأقل ونجد بصورة عامة أن البلد يعاني من عجز في هذه المهن أكبر مما يعانيه البلد من عجز في المهن المتوسطة والمهن الدنيا الأخرى والتي غالبا ماتتطلب مستويات علمية أقل.

#### الآثار المختلفة للإحلال :

إن هذا النقص الواضح في الأيدي العاملة الليبية الماهرة يتطلب سياسة دقيقة ومحكمة للإحلال في هذه الوظائف الفنية والادارية والقيادية لان هناك آثار اقتصادية وإجتماعية وسياسية يسببها وجود هذا النقص في العمالة الماهرة المدربة فالإحلال في هذه الوظائف أو المهن يؤدي الى التخلص من المشاكل الاقتصادية وغير الاقتصادية التي تسببها وجود العمالة الاجنبية. فلو ان كل منشأة أو كل مصنع وضع برنامجا لإحلال اليد العاملة الليبية محل اليد العاملة غير الليبية لتحققت الكثير من الآثار المرغوبة إقتصاديا على أن يكون هذا البرنامج برنامج مخطط وشامل ومتكامل على مستوى الاقتصاد ككل أخذا في الاعتبار الاحتياجات الاساسية أو الضرورية وبالتالي إعطاء الأولوية لإحلال العناصر الوطنية محل العناصر الاجنبية في بعض المهن أو في بعض المنشآت.

تحويلات الأجانب للخارج كذلك يؤدي الى إنخفاض في الواردات نظرا لأنخفاض عدد المستهلكين.

٢ - هناك نوع آخر من المشاكل التي يتم تجنبها نتيجة الأحوال فهناك مشاكل إجتماعية قد تحدث نتيجة لوجود الأجانب بشكل كبير والمقصود هنا هم الأجانب غير العرب نظرا للاختلاف في العادات والتقاليد والدين، فكثيرا من الأشياء والمعاملات التي يظن الاجانب بانها تصرفات عادية ومقبولة في مجتمعاتهم المختلفة ولكنها غير مقبولة لدينا نظرا لأنه لدينا عادات وتقاليد مختلفة تتعارض مع بعض المبادئ المقبولة عند الأجانب. كذلك فان بعض الاجانب قد تكون إتجاهاتهم السياسية تختلف عن الإتجاهات السياسية والقومية المقبولة لدى المواطنين المحليين، وبالتالي فإن وجود أجانب ينتمون الى أنظمة سياسية مختلفة قد لا يكون شئ مرغوب وعليه فان البديل لذلك هو محاولة إحلال العمالة الوطنية محل الأجانب حتى يتم تقليص كل المشاكل الإجتماعية والسياسية التي قد تصل الى حد الضغط السياسي على البلد.

٣ - وجود اليد العاملة الأجنبية تشكل عبء على الميزانية الإدارية وذلك نظرا لأن وجودهم يؤدي الى زيادة الطلب على الخدمات العامة التي تقدم للمواطنين بالبحر مثل الخدمات التعليمية والخدمات الصحية والاسكان الى غير ذلك من الخدمات والسلع التي تقدم اما بالبحر لكل المقيمين داخل البلاد أو تقديمها بشحن أقل من التكلفة وعليه فان وجود الاعداد الكثيرة من الاجانب ذوي الدخل المرتفع يؤدي الى زيادة الطلب على مثل هذه السلع والخدمات وبالتالي يؤدي الى زيادة الاعباء على الميزانية الإدارية، لذلك فان عملية إحلال اليد العاملة الوطنية تؤدي الى تخفيف العبء على الميزانية الإدارية نتيجة لأنخفاض الطلب على الخدمات والسلع العامة وايضا السلع التي يتم تقديمها بأسعار أقل من التكلفة.

### أساليب الأحلال :

هناك عدة طرق يمكن إتباعها تؤدي في مجموعها الى الاعتماد على الأيدي العاملة الوطنية بقدر الامكان والتخلص من الأيدي العاملة الأجنبية في المجالات التي يمكن احلال العمالة الوطنية محلها. يمكن تلخيص هذه

بالنسبة للاجانب فان ذلك قد يشكل بعض الصعوبة بالاحص إذا كان المقصود بالاجانب غير العرب. فالأيدي العاملة الأوربية مثلا أو الاسيوية قد نجد صعوبة في اداء الأعمال نظرا لعامل اللغة والاختلاف الظروف الاجتماعية وغير ذلك. وبالتالي قد يحصل سوء فهم لكثير من الامور التي لها علاقة بالانتاج وهذا قد يؤدي الى تعطيل الانتاج أو إنخفاضه، هذه الظاهرة مثلا قد تظهر في بعض المهن مثل الطبيب الذي قد لايفهم لغة المريض اذا كان الطبيب لايتكلم لغة المريض ولا يعرف عاداته وتقاليدته كذلك المدرس الذي قد يتحدث بلغة غير اللغة التي يجيدها الطالب. أيضا المهندس الذي قد لايفهمه الفنيين الذين يتلقون تعليماته والذي قد يكون من بيئة مختلفة تماما عن البيئة التي يشتغل فيها، كل هذا قد يؤدي الى صعوبة توصيل المعلومات وتلافي هذه المعوقات فإن العمالة الوطنية كفيلة بالتخلص من هذه المشاكل.

هناك آثار أخرى تنعكس على الاقتصاد ككل نتيجة لبرنامج إحلال اليد العاملة الوطنية محل اليد العاملة الاجنبية من هذه الآثار:

١ - تخفيض العبء على ميزان المدفوعات: وجود الأجانب أو غير الوطنيين الذين يحق لهم تحويل جزء من دخولهم الى خارج البلاد يشكل عبء على ميزان المدفوعات حيث نجد ان تحويلات الأجانب للخارج تزداد باستمرار نظرا لزيادة أعدادهم وزيادة دخولهم وبالتالي فإن هذه الزيادة في التحويلات لها آثار سالبه على ميزان المدفوعات لان تحويلات العاملين الأجانب تشكل ديون على البلاد لابد من دفعها بالعملات الصعبة التي قد تكون البلاد في أمس الحاجة اليها لاستعمالها في إستيراد المعدات والآلات وغير ذلك من السلع الرأسمالية اللازمة للتنمية الاقتصادية. كذلك فإن وجود الأعداد الكبيرة من الأجانب وارتفاع دخول هؤلاء الأجانب تؤدي الى زيادة الطلب على السلع المنتجة محليا والسلع المستوردة، وبالتالي فان هذا يؤدي الى زيادة الاستيراد لسد الطلب المحلي وهذا أيضا له أثر سالب على ميزان المدفوعات. عليه فان التلييب أو إحلال اليد العاملة الوطنية محل اليد العاملة الاجنبية يؤدي الى تجنب هذه الآثار السالبة التي تحدث في ميزان المدفوعات فيؤدي الأحلال الى التقليل من



المهن والوظائف اذا ما أردنا ان نحقق نوع من التنمية الاقتصادية وذلك نظرا لقلّة الموارد البشرية التي تعاني منها البلاد وعليه فانه من المستحسن التركيز على الوظائف الفنية العليا والمتوسطة وذلك ضمنا لسلامة الاقتصاد لان اتخاذ القرارات الفنية يتم عن طريق المواطنين الذين يشعرون بارتباطهم المتين بالبلد ومصالحه، اما الوظائف العادية والتي تتطلب جزء بسيط من التعليم وبالتالي فان مسؤولياتها تكون منخفضة فلا يوجد خطر كبير من استجلاب الأيدي العاملة الأجنبية للقيام بمثل هذه المهن خاصة وانه حتى في البلاد المتقدمة إقتصاديا غالبا ماتستورد الايدي العاملة العادية التي يمكن ان تؤدي مثل هذه الاعمال وبتكاليف منخفضة نسبيا.

وعليه فان التدريب والتعليم يجب ان يتركز على تلك المهن المهمة مثل المهن المذكورة في الجدول رقم ٣ وهي مهن المهندسين والاطباء والماليين ومدرسا المراحل الثانوية والجامعية والعليا وبالتالي فان هذا لايتأتى الا بالتركيز على فتح معاهد التدريب والكليات الجامعية التي تستطيع تخرج الكوادر الفنية اللازمة لعملية التنمية في هذه المجالات الفنية والقيادية المهمة. لو نظرنا الى الجدول رقم ٤ الذي يوضح توزيع الطلبة والطالبات في المراحل الدراسية المختلفة خلال سنتي ٧٠/٦٩ و ٨٠/٨١ نجد ان:

الأساليب في أربع طرق رئيسية هي:  
أولا: التدريب والتعليم. ثانيا: إعادة تخصيص القوى العاملة الوطنية حتى يتم التخلص من البطالة المقننة.  
ثالثا: استخدام أساليب (دوال) الانتاج التي تعتمد على كثافة أعلى نسبيا لرأس المال بدلا من الكثافة العالية لعنصر العمل. رابعا: زيادة نسبة مشاركة المرأة في القوى العاملة.

## ١ - التدريب والتعليم :

لاشك من أن الاحلال يعتمد بالدرجة الأولى على مدى الرغبة والجدية في احلال العنصر الوطني محل الأيدي العاملة الأجنبية وبالتالي فانه سواء على مستوى المنشأة الفردية أو على مستوى الاقتصاد ككل لا بد من برامج للتدريب لتأهيل اليد العاملة الوطنية للوصول الى تغطية كل الوظائف الفنية المتوسطة والعليا بالعناصر الوطنية، فلا شك انه في بلد مثل ليبيا يمكن احلال الوظائف المتوسطة والعليا عن طريق التدريب وبرامج الدراسات الجامعية والعليا لأن التركيز على هذه المهن هو الذي يؤدي الى زيادة مستوى الرفاهية بالنسبة للمواطنين وعدم التركيز على الوظائف الدنيا التي لا تحتاج الى مستويات تعليمية عالية وبالتالي فان دخول هذه الفئات غالبا ماتكون منخفضة. كما أنه في بلد مثل ليبيا لا يمكن الاحلال في كل

## ( جدول ٤ )

توزيع الطلبة والطالبات على مختلف المراحل التعليمية\*

(العدد بالآلاف)

المستوي التعليمي	عدد الطلبة		التوزيع النسبي	
	٧٠/٦٩	٨١/٨٠	٧٠/٦٩	٨١/٨٠
التعليم الابتدائي	٣٢٤,٦	٦٧٥,٠	٨٤,٩	٦٧,٠
التعليم الاعدادي	٣٨,٢	٢٢٢,٧	١٠,٠	٢٢,١
التعليم الثانوي العام	٩,١	٤٩,٤	٢,٤	٤,٩
معاهد المعلمين والمعلمات	٤,٧	٢٧,٨	١,٢	٢,٧
التعليم الفني	١,٥	١٣,٨	٠,٤	١,٤
التعليم الجامعي والعالي	٤,١	١٩,٣	١,١	١,٩
المجموع	٣٨٢,٢	١٠٠٨,٠	١٠٠,٠	١٠٠,٠

\*امانة التخطيط : منجزات التحول الاقتصادي والاجتماعي في الجماهيرية من ١٩٧٠ الى ١٩٨٠

الجهاز الإداري الى بعض المنشآت التي تحتاج الى أيدي عاملة ولاشك من أنه لانتزال توجد بعض جيوب البطالة المقنعة في كثير من الدوائر والأجهزة الإدارية.

٣ - استخدام أساليب الانتاج التي تعتمد على كثافة أكبر لعنصر رأس المال:

وهي احدى الطرق التي تنصح بها البلدان التي تفتقر الى عرض مناسب من الأيدي العاملة فكثير من الأعمال ونشاطات الانتاج يمكن لعنصر رأس المال ان يحل فيها محل عنصر العمل وبالتالي فانه يجب التركيز على استخدام دوال الانتاج التي تعتمد على عنصر رأس المال نسبيا أكبر من العمل وايضا التركيز على الصناعات التي تتميز باستعمالها لكثافة نسبية أكبر لرأس المال من العمل وهذا بالطبع سيؤدي الى تقليص الأيدي العاملة الأجنبية بالنسبة للصناعات والنشاطات القائمة وايضا سيؤدي الى إقلال الحاجة الى أيدي عاملة أجنبية عندما يتم التركيز على عنصر رأس المال بدرجة أكبر.

٤ - زيادة نسبة مشاركة المرأة في القوى العاملة : وهذا ما أكدت عليه خطة التحول الاقتصادي والاجتماعي ١٩٨١ - ١٩٨٥، حيث تهدف الخطة الخمسية (٨١ - ٨٥) الى زيادة نسبة الاناث اللبيبات الى مجموع القوى المنتجة الوطنية من ١١,١٪ سنة ١٩٨٠ الى ١٤,٧٪ سنة ١٩٨٥.

وعليه فان توقعات الخطة تقول بأن عدد الاناث المشاركات في القوى العاملة سوف يرتفع بنسبة ٧٠٪ تقريبا. أي من ٥٨,٩٠٠ الى ٩٩,٧٠٠ خلال سنوات الخطة. ولكن لانعرف كيف سيتم توزيع القوى العاملة بين القطاعات المختلفة في نهاية الخطة. ولاشك ان مساهمة هذه العوامل الأربعة مجتمعة سوف تؤدي الى إنخفاض اعتماد الاقتصاد الليبي على القوى العاملة غير الوطنية وبالتالي تحرير الاقتصاد من هذه التبعية وتخفيف العبء على ميزان المدفوعات.

هناك إرتفاع في نسبة التعليم الجامعي والعالي، وهو المستوى الذي يخرج الكوادر الفنية المختلفة. فقد ارتفعت نسبة طلبة هذا المستوى من ١,١ من مجموع الطلبة سنة ٧٠/٦٩ الى ١,٩٪ من مجموع الطلبة سنة ٨١/٨٠. كذلك نجد ان التعليم الفني قد تضاعفت نسبته بأكثر من ثلاث مرات حيث ارتفعت من ٠,٤٪ من إجماع الطلبة سنة ٦٩/١٩٧٠ الى ١,٤٪ من إجماع الطلبة سنة ٨١/٨٠ بالطبع إرتفعت كل النسب ماعدا التعليم الابتدائي الذي إنخفضت نسبته من مجموع الطلبة وهذه بالطبع خطوات في الاتجاه السليم أي ان السلم التعليمي يرتفع شيئا فشيئا لسد حاجة الاقتصاد من الكوادر الفنية العليا والمتوسطة ولكن يبدو ان التطور الذي حدث في السلم التعليمي لم يكن كافيا لسد حاجات البلد من خريجي الكليات المختلفة وبالتالي فان الحاجة ماسة لزيادة المؤسسات التعليمية العليا والمتوسطة مع وضع الحلول المناسبة للحد من الفاقد في التعليم والواضح في إنخفاض بسبة التعليم الجامعي والثانوي والفني من إجمالي الطلبة في كافة مراحل التعليم.

٢ - إعادة تخصيص القوى العاملة :

إحدى الوسائل التي يمكن اتباعها للتقليل من الأيدي العاملة الأجنبية هي إعادة تخصيص الأيدي العاملة الوطنية في المجالات المختلفة وذلك للرفع من إنتاجيتها، فلا شك من أن هناك بعض القطاعات التي تظهر فيها ظاهرة البطالة المقنعة وهذه الظاهرة تسود بشكل واضح من البلدان النامية أكثر من البلدان المتقدمة إقتصاديا وبما أن ليبيا هي إحدى البلدان النامية فإن هذه الظاهرة قد تكون موجودة في كثير من النشاطات خاصة في قطاع الإدارة وبالتالي فإنه لو سحبنا جزء من العمالة المتواجدة في قطاع معين فإن الانتاج لن يتغير وهذا دليل على وجود البطالة المقنعة، أي ان الانتاجية الحديه لعدد من العاملين تساوي الصفر وهنا يجب البحث في قطاعات الاقتصاد المختلفة لاكتشاف أماكن البطالة المقنعة ومن ثم نقل جزء من الأيدي العاملة من هذه الأماكن واعادة تخصيصها في الأماكن الأخرى التي يتواجد بها ايدي عاملة أجنبية وذلك لتحل محلها. وقد اتبعت هذه الطريقة في ليبيا في أوائل الثمانينات حيث تم نقل بعض الموظفين في

المراجع :

- ١ — أمانة التخطيط: النتائج النهائية لحصر القوى العاملة لعام ١٩٨٠
- ٢ — أمانة التخطيط: خطة التحول الاقتصادي والاجتماعي ١٩٨١ — ١٩٨٥.
- ٣ — أمانة التخطيط: منجزات التحول الاقتصادي والاجتماعي في الجماهيرية ١٩٧٠ — ١٩٨٠.

## تبعة السلع المعيبة

الدكتور: بن عيسى جودانه\*

الاستاذ: أحمد عرفة\*\*

نشرت بالتقرير النهائي للجنة القومية بالولايات المتحدة الأمريكية عن امان المنتج حيث أوضح ذلك التقرير أنه في كل عام ينتج عن استخدام منتجات معيبة بالمجتمع الأمريكي قتل قرابة ٣٠,٠٠٠ فرد واصابة ١١٠,٠٠٠ فرد بالعجز الدائم، هذا بالإضافة الى ٥٨٥,٠٠٠ فرد نزلاء بالمستشفيات<sup>(١٩)</sup>.

ان هذه المشكلة تعتبر من المشاكل الازلية التي ستظل تواجه كل فرد منا باعتبارها أحد المشتريين أو أحد المستهلكين لسلعة أو أخرى من السلع المعيبة نتيجة وجود خلل بها أو نقص في البيانات الخاصة بتاريخ وكيفية استخدامها أو حتى نتيجة وجود عدم توافق بين البيانات المتعلقة بالسلعة ومواصفاتها وجودتها وبين الحالة الحقيقية للسلعة ذاتها، أو ماشابه ذلك من الاحتمالات. هذا وقد كان المشتري أو المستهلك في الماضي يتحمل التبعة، وكان المفهوم السائد قديما هو القاء المسؤولية والعبء الكامل على المشتري أو المستهلك ذاته مما تطلب وجود الوعي لدى المشتري أو المستهلك عند قيامه بشراء أو استعمال السلعة. ولعل ذلك كان يرجع بالدرجة الأولى الى بساطة السلع وتركيبها ومحتوياتها في ذلك الوقت مما جعل المشتري أو المستهلك يتمكن من الحكم على السلعة قبل شرائها أو استخدامها. وهذا أدى في ذلك الوقت الى أن يسود مفهوم «دع المستهلك يتحمل عبء السلع المعيبة بنفسه متسلحا في ذلك بالوعي الذاتي».

### أبعاد مشكلة تبعة السلع المعيبة اليوم :

لقد نقلتنا الثورة الصناعية التي حدثت في القرن التاسع عشر من عصر سادته علاقات مباشرة بين المنتج والمستهلك الى آخر انفصمت فيه هذه العلاقات وتعددت أطرافها وصعب معها تحديد ابعاد التبعة القانونية عن السلع المعيبة التي يكثر المستهلك في شرائها.

في الوقت الذي يلقي فيه موضوع تبعة السلع المعيبة أهمية كبيرة في الدول الصناعية، فان هذا الاهتمام لا يكاد يذكر في الدول النامية. ولعل مما يزيد من وجوب الاهتمام بهذا الموضوع هو غياب المنتج الاجنبي للسلع المستوردة عن اسواق تلك الدول النامية. وهذا يضاعف من صعوبة مهام متابعة المسؤولية عن الكثير من الجوانب التي تعيب السلع المستوردة.

لذا فان هذه المقالة ستنصب على الكيفية التي عولج بها هذا الموضوع، وأثر غياب المنتج عن السوق والتبعات التي تنجم عن ذلك، واخيرا محاولة اقتراح للخطوط العريضة لتحرك الدول النامية في اتجاه ضمان حقوق المستهلك. وفي الوقت الذي نساهم فيه بهذا المقال فاننا نقصد أيضا من ورائه اثاره المزيد من الحوار الاكاديمي للتوصل الى طرح الحلول لمشكلة شائعة كهذه في الدول النامية.

### مقدمة :

كم منا من واجه تجربة مريرة بعد شرائه لاحدى السلع التي يكتشف بعد شرائها وجود خلل أو نقص مايبها مما قد يؤثر على قيمتها أو فعاليتها بل قد يتسبب ذلك في الحاق الضرر بمن يستخدمها. هذه حقيقة قد يواجهها كل فرد منا في حياته اليومية، وحتى ان لم يكن يواجهها مباشرة من خلال تجربته الشخصية فانه على الاقل قد يشهد التجربة التي قد يمر بها أحد أصدقائه أو أقاربه عند شرائه لسلعة مايتضح فيما بعد انها معيبة. إن أبعاد المشكلة تزداد وضوحا من مجرد ذكر بعض الحقائق التي

\* أستاذ مساعد بقسم ادارة الاعمال — كلية الاقتصاد، جامعة قارون، وتحصل على درجة الدكتوراه في فلسفة التسويق من مؤسسة كرنفيلد التكنولوجية ببريطانيا.

\*\* محاضر مساعد بقسم ادارة الاعمال — كلية الاقتصاد، جامعة قارون وتحصل على درجة الماجستير في ادارة الاعمال من جامعة تاكساس، ودرس لدرجة الدكتوراه في التسويق الدولي بجامعة مدينة نيويورك وفي اجازة حاليا من برنامج الدكتوراه.

في الغسل والكي للابقاء على خواصها الاصلية ، ولكن كم من المستهلكين يدركون الفرق بين الاقمشة التي استخدمت لانتاجها مواد طبيعية وتلك التي انتجها الانسان من مواد كيميائية مشتقة.

٣ — توجد المئات من الاعلانات التي يتعرض لها المستهلك في حياته اليومية وكل واحد من هذه الاعلانات قد يدعي بأن السلعة المعلن عنها أفضل من السلع المنافسة لها وأنها تعطي إشباعاً أمثل . وهذا يترك المستهلك على حافة اتخاذ قرار لن يتأكد من رشده فعليا إلا إذا قام بتجريب كل هذه السلع وفاضل بينها، وربما لن يسمح له ماتبقى من عمره للانتهاء من هذه التجارب وحتى وإن فعل فسوف يجد تلك السلع حينئذ قد تغيرت.

٤ — ان المستهلك لايعرف البائع الذي يشتري منه المواد المصنعة شخصيا. فغلاف السلعة هو البائع الصامت في المحلات الكبرى لتجارة التجزئة، وهذا الغلاف لايجمل من معلومات إلا ما أراد المنتج للمستهلك أن يعرف عن السلعة.

### كيف وجهت تلك المشكلة اليوم :

اذن في عالم اليوم المعقد ونتيجة لاسباب عديدة من بينها: تطور الاسواق واتساعها وتعقدتها، تطور وعي المستهلك وزيادة المطالبة بحركة لصالح فئة المستهلكين، زيادة المسؤولية الاجتماعية للمنشآت، تنوع بدائل الانتاج والتوريد، تعقد الاساليب التقنية في الانتاج وتركيب المنتجات وتعقيدها، وكذا طول مدة حياة السلعة<sup>(١٣)</sup>. كل هذه الاسباب وغيرها ادت الى تطور المفهوم التسويقي لصالح حركة المستهلك ورضائه، واصبح المفهوم السائد اليوم هو «خلق الوعي والحيلة لدى المنشآت الانتاجية والتسويقية» ونقل تبعة السلع المعيبة عليهم بدلا من ترك ذلك العبء ليتحملة المستهلك. بل واكثر من ذلك فقد أصبح العبء الاكبر الان يقع على عاتق حكومات الدول، فقد أصبح جمهور المستهلكين يشكل قوة هائلة تؤثر تأثير جذريا بحيث يفرض ضغطا على تلك الحكومات من أجل إصدار القوانين الضرورية لحماية المستهلك. وقد استجابت الحكومات بشكل أو آخر تطبيقا للمفهوم الاجتماعي للتقنين باصدار القوانين التي تمكن من حماية المستهلك، ومن أهمها تلك القوانين التي

فالمستهلك عندما يطلب من الاسكافي قبل الثورة الصناعية صناعة حذاء ه، فهو يطلب هذا الحذاء بمقاييس متفق عليها بين الطرفين وبشمن يحدد مسبقا، والاسكافي هنا لاينتج الا بناء على طلب شخصي من الزبون، وأي عيب في الحذاء يتحملة الاسكافي مالم يقبل به المستهلك عند الاستلام. وكذلك الحال عندما يشتري المستهلك بقوليات جافة من تاجر ماء، فإن بإمكانه في هذه الحالة معاينتها بحواسه والتأكد من مطابقتها للمواصفات التي يطلبها قبل الشراء.

ولكن التقدم التكنولوجي المعاصر قدم للمستهلك العشرات من الاحذية المنمطة ومثلها من العلب والعبوات المتلفة من البقوليات وما شاكلها باختبار ما يناسبه منها دون ان يكون له رأى مسبق قبل انتاجها. وقد صاحب هذا النمط من العلاقات احباطات متعددة للمستهلك. وعلى سبيل المثال فان الحذاء الذي اختاره لابنه اتضح بعد فترة قصيرة من الاستعمال أن به مسمار بارزا أدمى قدمه وسبب مضاعفات ناتجة عن صبدأ المسمار. وعلبات الخضار التي استعملتها ربة البيت أصابت افراد الأسرة بالتسمم بسبب انقضاء فترة الصلاحية للاستعمال حيث كانت تلك المعلبات لا تحمل أي تاريخ للانتاج أو للصلاحية. وقس على ذلك ماتشاء من الاحباطات الناتجة عن استخدام سلع معيبة في العصر الحاضر.

ان الاتجاهات الفكرية التي كانت تحكم موضوع تبعة السلع المعيبة حتى منتصف القرن الحالي يمكن تلخيصها في عبارة واحدة «دع المستهلك يتأكد ويحناط مما يشتري»<sup>(١٤)</sup>. إلا أن ذلك كان بمثابة ان تعصب عينيه وتطلب منه ان يختار ويتحمل في نفس الوقت تبعة اختياره وذلك للعديد من الاسباب من بينها:

١ — ان السلع التي يطلب من المستهلك ان يختار من بينها تكون مغلفة أو معلقة ومامن سبيل لاستخدام حواسه ليتأكد ويحناط مما يشتري.

٢ — ان ازدياد عدد السلع وتعقد تركيباتها الفنية يجعل من المستهلك العادي جاهلا. والجهل المشار اليه هنا هو الجهل الفني بالسلع. فالحرك القوي الذي يحرص المستهلك على ان يكون في سيارته، ربما يكون مرتبطا في الواقع بهيكل ضعيف لايتحمل الصدمات. كما ان انواعا معينة من الاقمشة الصناعية قد تحتاج الى معالجة دقيقة

وكذا مكنائكية المنافسة الحرة لم تلزم المنتج على ضمان حقوق المستهلك الأساسية كما انها لم تحم المستهلك من الاضرار التي قد تلحق به من جراء استعماله لبعض السلع.

فالملف القضائي لتبعية السلع المعيبة في امريكا على سبيل المثال يشير الى ارتفاع شكاوي المستهلكين في هذا الخوض من بضعة آلاف في الخمسينات الى ٥٠,٠٠٠ شكاوي عام ١٩٦٠م وضعفها عام ١٩٧٠م ومليون شكاوي عام ١٩٧٥م<sup>(١٩)</sup>. وقد انصبت هذه الشكاوي على جوانب عديدة بعضها يتعلق بسلع معيبة بسبب اهمال المنتج في الصنع والبعض يتعلق بمصادقية البيانات التي تحملها السلع وأغلفتها والبعض الاخر يتعلق بقصور في بيانات وتنبهات استعمال تلك السلع.

وقد بلغت قيمة التعويضات للمستهلكين في بعض هذه الحالات ما يربو على ١٠٠,٠٠٠ دولار<sup>(٢٠)</sup>. وتعتبر هذه التعويضات بسيطة جدا مقارنة بما حكمت به احدى المحاكم الامريكية لصالح شاب أصيب بحرق وتشوهات شديدة في حادثة سيارة تبين وجود عيب صناعي بها. وقد بلغ التعويض عن هذا الحادث مبلغا قدره ١٢٨,٥ مليون دولار دفعته شركة فورد للسيارات<sup>(٢١)</sup>.

### حركة حماية المستهلك :

إن تردد حكومات الدول الصناعية في اتخاذ اجراءات حمائية للمستهلك تحت ستار «حرية المنشآت» دفعت بالمستهلكين في هذه الدول الى التحرك لمخالف الفراغ الذي تركته القوانين بينه وبين المنتج والوسطاء في قنوات التوزيع. وقد اخذ هذا التحرك اشكالا متعددة اهمها:

١ - الحركة التعاونية: وقد قامت على فلسفة مفادها «اذا اراد المستهلك تحقيق افضل قيمة من السلع التي يشتريها، فعليه ان يدخل في عالم عرض السلع بنفسه»<sup>(٢٢)</sup>. الا ان هذه الحركة جاءت قاصرة عن تحقيق غايات المستهلك لانها لم تمتد الى الصنع الفعلي للسلعة، وانما ركزت على وظيفة فقط. ومعنى ذلك ان المستهلك حقق الرقابة على سعر التجزئة والسلع المعروضة في هذه الجمعيات إلا انه لازال يعتمد على المنتج في الحصول على هذه السلع.

٢ - جمعيات حماية المستهلك Consumer Groups وهذه قائمة على فلسفة مفادها «ان المستهلك وفي هذا

تفرض على المنشآت الانتاجية لضمان سلامة المنتجات وأمانها ومصداقيتها<sup>(٢٤)</sup>. كما تم تكليف جهات مختصة بمراقبة مدى تطبيق تلك وذلك بكثير من بلدان العالم، ونخص بمراقبة مدى تطبيق تلك القوانين وذلك بكثير من بلدان العالم، ونخص بالذكر تلك القوانين المتعلقة بالعقاقير الطبية<sup>(٢٥)</sup> وكذا تلك القوانين المتعلقة بالمنتجات الكيماوية الخطرة على وجه الخصوص<sup>(٢٦)</sup>، هذا بالإضافة الى إتجاه القضاء حديثا الى التطبيق المشدد للقوانين المتعلقة بمسؤولية المنتج والبائع مراعيًا في ذلك مرونة أكبر لصالح المستهلك كما سيتضح فيما بعد<sup>(٢٨)</sup>.

إذن نخلص من ذلك الى ان الاتجاه الفكري القائم على مبدأ «دع المستهلك يتأكد ويحتاط مما يشتري» يعتبر من اساسه غير عملي ولا يضع ثقلا على المنشآت الانتاجية لدفعها نحو انتاج سلع تتوافر فيها حدود امان وضمانات معينة تمكن المستهلك من الحصول على مايتوقعه من اشباع نظير مايدفعه كثمان للسلعة فحقوق المستهلك المتعارف عليها في الادب التسويقي تدور حول حريته في اختيار السلع وفي ان يعلم بخصائص مايشترى. وحريته في الاختيار يفترض توفر سوق حرة<sup>(٢٨)</sup>. والسوق الحرة تفترض ان المستهلك على علم بالسلع والفروق بينهما فيما يتعلق بخصائصها وأثمانها ومقاييسها وما شاكل ذلك من معلومات. الا ان هذه الحقوق الأساسية لا يتمتع بها المستهلك اينما كان، فالامر يتوقف على الانظمة السياسية والاقتصادية السائدة وماينجم عنها من قوانين منظمة لهذه الامور في كل دولة على انفراد.

فالدول الصناعية التي تبنت النظام الاقتصادي الرأسمالي حرصت منذ الثورة الصناعية على تجنب الخوض في حرية الافراد والمنشآت الصناعية. كما تركت للمنافسة الحرة أمر القضاء على المؤسسات التي لانفي بالتزاماتها للمستهلك. وذلك بافتراض عزوف المستهلك عن تكرار شراء سلعة معيبة، وبالتالي فان المنشأة التي تنتج تلك السلعة سوف لن تجد سوقا لها مالم تعدل من انتاجها.

لذا فقد اكتفت هذه الدول بما جاء في القوانين المدنية (بخصوص عقد البيع) لحكم العلاقة بين البائع والمشتري.

ولكن الشواهد قد دلت على ان هذه القوانين العامة

فالقوانين الأمريكية حتى عام ١٩١٦م كانت تلقي تبعة السلع المعيبة على المنتج في حالة بيعه السلعة مباشرة الى المستهلك النهائي. أما إذا اشترى المستهلك السلعة من وسيط فلا علاقة للمنتج مباشرة بالموضوع. وذلك بإسثناء المواد الغذائية المصنعة والكيمواويات والعقاقير والأسلحة، إذ يتحمل المنتج تبعتها<sup>(١)</sup>. ولكن بعد ذلك التاريخ وبسبب حادثة ماكفيرسون بويك الشهيرة أصبح بإمكان المستهلك رفع الدعوى على المنتج مباشرة أو أي وسيط تداول السلعة أو كليهما معا نتيجة الأضرار التي قد تصيبه نتيجة استخدام سلعة معينة. وبعد هذا انتقالا من مفهوم «دع المستهلك من خلال ذلك الاعلان وعليه يجب عدم تجنب مسؤولية المنتج عن البيع الناتج للسلعة. وكانت محكمة استئناف نيويورك أول من اعتمد هذا التفسير وأصدرت حكما لصالح المستهلك وتبعته محاكم أخرى في إصدار أحكام مماثلة.

وقد أعادت المحاكم الأمريكية النظر أيضا في تعريف السلع المعيبة، فأعتبرت الإهمال في المصنع غير كافي لتحديد المسؤولية، فالإخلال بالضمانات الممنوحة — صريحة كانت أم ضمنية<sup>(١)</sup> — يعتبر عيبا في السلعة أيضا. وكذا الأمر بالنسبة لعدم وجود تنبيهات أو تحذيرات على أغلفة بعض السلع التي يتوقع ان تحدث ضررا للمستهلك عند إستخدامها<sup>(٢)</sup> وقد ذهبت محكمة كانتاكي الاستئناف الى أبعد من ذلك عندما أصدرت حكما قضائيا لصالح مستهلك أدار منظفا هوائيا على قوة ٢٢٠ فولت فانفجر بالرغم من أن المنتج أشار الى أن قوة المحرك هو ١١٥ فولت. وقد استندت المحكمة في حكمها على أنه لا يكفي أن تقول أن هذا خطر إذ ينبغي ان تذكر ما يمكن ان تؤدي إليه هذا الخطر (أي المسؤولية عن خطر يمكن التنبؤ به).

لقد تعمد البائع والمنتج في بعض الحالات تجنب المسؤولية القانونية عن السلع المعيبة وذلك بالدخول في تعاقد جانبي مع المشتري تحدد وفقا له حدود الضمان لاخلاء البائع أو المنتج من التبعات التي وضعتها القوانين العامة.

الا أن هذه العقود الجانبية كثيرا ماتحرم المستهلك من حقه في التعويض وإقامة الدعوى امام القضاء. وهنا يظهر جهل المشتري بحقوقه في القوانين العامة ويدخل في تعاقد قد يضمن له حقوقا دون تلك. والذي يشجع

العالم التقني الملم بالسلع المعقدة فنيا لايمكن ان يضمن لنفسه افضل قيمة من السلع التي يشتريها الا اذا حصل على معلومات ونصائح فنية ومالية متخصصة عن السلع المتوفرة».

وقد انتشرت هذه الجمعيات في العديد من الدول الصناعية وعلى رأسها بريطانيا. فقد تكونت اول جمعية من هذا النوع في بريطانيا عام ١٩٦١م بمدينة أكسفورد، وبحلول عام ١٩٦٧م بلغ عدد هذه الجمعيات ٩٤ جمعية تضم في عضويتها ١٨٠٠٠ مستهلك. وتعمل هذه الجمعيات على أساس تطوعي وتهدف لخدمة اعضائها عن طريق تقديم استشارات ونصائح فنية، ولها نشاطات كبيرة في الأبحاث المتعلقة بالسلع ودرجة جودتها وأمانها وأسعارها والتصنيفات المختلفة للسلع وفقا لهذه العاير. وتمتد نشاطاتها الى إصدار المجلات التي تتناول هذه الامور وكذا القضايا المطروحة امام القضاء والمتعلقة بالسلع المعيبة، وتهدف من بين ماتهدف له الى نشر الوعي بين أعضائها. وقد بلغت هذه الجمعيات درجة من الاهمية في الضغط على الحكومات لاستصدار قوانين حمائية للمستهلك.

ويلاحظ هنا عدم انتشار مثل تلك الجمعيات في العالم الثالث، كما أن انتشارها يعد محدودا في كل من استراليا ونيوزيلندا<sup>(٣)</sup>.

#### تحرك الحكومات لمعالجة الموقف :

إن الكيفية التي عولجت بها القضايا الناجمة عن الخلاف في المصالح بين البائع والمشتري لم تخرج عن الأطار العام للقوانين المدنية بشكل جدي الا في النصف الثاني من القرن العشرين. وقد ساهمت عوامل متعددة في الضغط على حكومات الدول الصناعية في اعادة النظر في الكيفية التي عولجت بها قضايا المستهلك ومن بين هذه العوامل ازدياد تعقد المنتجات وصعوبة المام المستهلك بالنتائج الجانبية السيئة لاستخدام سلع معينة، وتعدد الاصابات الناجمة عن إستخدام بعض السلع والشكاوى الناجمة عنها أمام القضاء، وتزايد ضغوط جمعيات حماية المستهلكين ومطالبتها باستصدار قوانين تحمي المستهلك من أخطاء المنتجين والبائعين. فمن الناحية التاريخية فإن تبعة السلع المعيبة يتحملها البائع المباشر منتجا أم وسيطا في حلقات التوزيع.

والامان بالسلعة، وقد راعى القضاء المرونة في ذلك لان اثبات الاهمال في توفير السلامة والامان للسلعة قد يكون أمرا صعبا في الغالب رغم وجود اهمال بالفعل. وبالتالي ففي تلك الاحوال يكفي بتبين الاهمال الضمني تطبيقا لمبدأ «ان الشئ يتكلم عن نفسه» وبالتالي فان التساؤل عن اثبات الاهمال أصبح بلا مغزى تقريبا. وهذا ماجعل مسؤولية المنشأة الانتاجية الموردة تتجه الى أن تصبح مسؤولية مشددة بدرجة أكبر، وهو ما أصبح اليوم يسمى «بالمسؤولية المطلقة»<sup>(٨)</sup>.

#### نحو مسؤولية أكثر تشددا:

من العرض السابق نجد ان التزام المنشأة الانتاجية الموردة أصبح يأخذ صفة مطلقة، كما ان محاولة التخفيض من ذلك اللاتزام قد أصبحت أقل نجاحا اليوم أكثر من أي وقت مضى (رغم المحاولات العديدة للتخفيض من ذلك اللاتزام) ونشير تاكيدا لذلك الى الظواهر الاتية<sup>(٩)</sup>: -

— إمتد الالتزام القانوني في الوقت الحاضر ليشتمل التزاما مطلقا من جانب المنشأة الانتاجية الموردة، حتى ولو نص العقد على عدم أحقية المستهلك في الادعاء ضد تلك المنشأة.

— أصبحت المنشأة الانتاجية الموردة مسؤولة مسؤولية مطلقة بالتعويض عن الضرر الذي قد يلحق بالمستهلك من استخدامه لسلعة معيبة حتى ولو كان الضمان القدم من جانب تلك المنشأة محددا باستبدال الاجزاء التي قد يثبت خللها فقط. فقد أصبح ذلك النص لاقية له بعد حكم القضاء في حالة ماكفرسون بويك الشهيرة، حيث امتد التزام المنشأة المنتجة ليشمل ليس فقط استبدال الاجزاء التي ثبت خللها ونما أيضا التعويض عن الاضرار التي لحقت بالمستهلك من جراء ذلك.

— امتدت مسؤولية المنشأة الانتاجية الموردة حتى أصبحت ملتزمة التزاما مطلقا امام المستهلك عن أي إهمال في المنتج حتى ولو كان من الصعب اثبات ذلك الاهمال طالما أنه يمكن التحقق الضمني من وجوده. وهذه تعد من أقصى حالات الالتزام المطلق حيث ان التزام المنشأة الانتاجية الموردة أصبح أشد وذلك بعد أن أوضح القضاء انه حينما تطرح المنشأة الانتاجية أحد المنتجات الى السوق، وهي تعلم ان المنتج سوف يستخدم بدون صيانته مما قد يؤدي الى حدث خلل مابه

المشتري على التعاقد الجانبي ليس بالضرورة جهله بحقه في هذا القانون العام، وانما قد يجد المشتري انه من الافضل له الدخول في هذا التعاقد من أن يقدم شكوى للمحكمة وينتظر قرارا يصعب التنبؤ به وتعويضا أصعب في التنبؤ بحجمه. وفي كل الاحوال فان على المستهلك في حالة رفعه الدعوى على المنتج ان يثبت أن السلعة التي اشتراها معيبة في الصنع قبل انتقالها من المنتج الى الوسيط وفي حالة اقامة الدعوى على الوسيط، فأن عليه اثبات ان العيب لحق بالسلعة أثناء حيازة الوسيط لها. وقد ذهبت بعض الراء الى المناداة بالمسؤولية المطلقة للمنتج<sup>(١٠)</sup>. وحتى يمكن عرض التطور الذي وصل اليه مثل هذا الامر فاننا يجب ان نبدأ بتلك المحاولات التي قامت بها شركات الانتاج حيث أنها لاترغب في الانتظار حتى ترفع عليها الدعاوي فيما يتعلق بعدم سلامة ومصداقية بعض المنتجات. وبالتالي فقد تحاول تلك الشركات عند بداية اتفاق البيع الحد من التزاماتها القانونية بتقديم ضمان باستبدال الاجزاء التي يثبت خللها أو عدم سلامتها فقط أو الالتزام بالتعويض عن الاضرار التي قد تترتب عن ذلك. كما ان تلك الشركات تحاول الحد من التزاماتها بالنص في عقد البيع على عدم أحقية المستهلك في الادعاء عليها. ولكن يفرض ان المشتري النهائي اشترى منتجا وماتج عن استخدامه ضرر معين بسبب خلل ما بالمنتج فهل سوف يرجع المشتري على تاجر التجزئة أم على الشركة المنتجة؟ في هذه الحالة قد نجد ان المنشأة الانتاجية الموردة قد تدعي بعدم وجود تعاقد مباشر بينها وبين المشتري النهائي. وإذا حدث ذلك فان المشتري النهائي في هذه الحالة سوف يطالب تاجر التجزئة بالتعويض، وتاجر التجزئة بدوره سوف يطالب المنشأة الانتاجية الموردة بذلك التعويض. والاهم من ذلك أنه اذا تم امتناع المنشأة الانتاجية عن التعويض فان القضاء يطالب المنتج في تلك الاحوال بالتعويض «وفقا لقانون الاصابات الشخصية» وذلك دون النظر الى وجود تعاقد مباشر بين المشتري النهائي وبين المنتج من عدمه وحجة القضاء في ذلك هو ان المنشأة الانتاجية الموردة لم توفر درجة كافية من السلامة والامان في السلعة التي انتجتها<sup>(١١)</sup>.

كما أن القضاء يذهب الى ابعد من ذلك حيث لم يتطلب الاثبات الظاهر للاهمال في توفير السلامة



المنتجات<sup>(٤)</sup>.

٥ — حالات امتداد اللاتزام الى جهات التوريد التي تتعامل معها المنشأة المنتجة.

٦ — حالات شمول اللاتزام بالتعويض عن الأضرار التي قد تلحق ليس فقط بمشتري السلعة، وإنما بأي شخص آخر طرف المشتري حتى ولو لم يستخدم المنتج ولكن اضير بسببه<sup>(٥)</sup>.

وقد بين الدليل التجاري الأمريكي الموجز ذلك حيث اوضح التزام البائع ليشمل بالتحديد الأطراف الآتية: «أي شخص من عائلة المشتري أو بمسكنه أو ضيف طرفه، دون تطلب وجود أي تعاقد مباشر أو قواعد فيه كشرط الخصوصية بين البائع أو المنتج وبين هؤلاء الأطراف»<sup>(٦)</sup>.

هذا ويلاحظ زيادة المسؤولية القانونية المطلقة للبائع في حالة السلع المصنعة فالبائع يصبح مسؤولاً عن الضرر الذي يترتب على بيع منتجات غير سليمة حتى ولو كان البائع قد اتخذ كل الاجراءات الوقائية أثناء الشراء والنقل والتخزين والبيع وخلافه<sup>(٧)</sup>. ومن ثم فإن البائع سوف يتحول بدوره الى المنشآت الانتاجية الموردة محملاً اياها بتلك المسؤولية ومطالباً بالتعويض.

٧ — حالات امكان الادعاء على المنشأة الانتاجية في حالة وقوع ضرر من المنتج حتى بالرغم من افتراض أن المنتج ليس به أي خلل ظاهر.

فقد أصدرت الادارة التجارية بأمريكا نموذجاً يعطي الحق للعاملين بالادعاء على المنشآت المنتجة للآلات وذلك إذا لحق هؤلاء العاملين أي ضرر منها خلال فترة عمر ١٠ سنوات للآلة بعد بيعها، حتى بالرغم من افتراض أن تلك الآلات ليس بها أي خلل ظاهر<sup>(٨)</sup>.

٨ — حالات امتداد التقنيات الخاصة بالالتزام الى المعاملات الدولية والتسويق الدولي. وعلى سبيل المثال فقد تم تشكيل اطار موحد لكيفية الادعاء لبعض الدول المشتركة باتحادات دولية معينة.

ومثالاً لذلك ففي عام ١٩٧٦ أصدر مجلس اعضاء السوق الأوروبية المشتركة EEC قراراً بتشكيل اطار موحد لكيفية الادعاء لكل أعضاء السوق الأوروبية المشتركة وذلك كمحاولة لتوحيد قانون الالتزام فيما يتعلق بالمنشآت الانتاجية المصدرة من دولة لدولة أخرى من أعضاء السوق<sup>(٩)</sup>.

الامر الذي قد يؤدي الى حدوث اصابة أو ضرر للمستهلك (المستخدم للمنتج) فان المنشأة الانتاجية في هذه الحالة تصبح ملتزمة بالتعويض عن تلك الاصابة أو الضرر. كما أضاف القضاء فيما بعد أن المنشأة المنتجة لا تزال ملتزمة حتى ولو كان الخلل بالسلعة يرجع سببه الى جهة أخرى (لم يستطيع المستهلك الحصول على التعويض منها) كالوسطاء أو تجار التجزئة.

في مثل هذه الحالات كان القضاء في صالح المدعي وفي جانب المستهلك الامر الذي يعتبر ذا مغزى قانوني ومغزى إجتماعي يؤكد أن الالتزام من جانب المنشأة الانتاجية قد أصبح يتجه لان يأخذ صفة مطلقة. كما أن محاولة التخفيض من ذلك الالتزام لن تلقى سندا كبيراً، خاصة وأنه قد تعددت الحالات التي أصبحت تستدعي تطبيق الالتزام المطلق على المنشآت الانتاجية الموردة.

### تعدد الحالات التي تجعل المسؤولية مطلقة :

نتيجة تعدد الحالات التي أصبحت تستدعي تطبيق المسؤولية المطلقة، ونتيجة الى زيادة الجهود الرامية الى الزام المنتج والبائع بمسؤولية مطلقة، لذا فقد أصبح الالتزام القانوني أكثر تعددا اتجاه المنشآت الانتاجية والبيعية ونشير هنا الى تلك الحالات والجهود التي ضاعفت من مسؤولية تلك المنشآت:

١ — حالات فقد قيمة المنتج بعد بيعه (أي تعرض المنتج للتلف أو الخلل مما يؤدي الى نقص أو فقد قيمته).

٢ — الحالات التي تبين فيها الاهمال في تصميم المنتج حتى بعد مضي فترة طويلة على شرائه.

٣ — الحالات المتعلقة بما يتم ادعاؤه في الاعلان عن المنتج أو ما يتم ادعاؤه في وثيقة الضمان المقدم.

٤ — حالات عدم توافر معلومات كافية متضمنة بالمنتج والعبوة بخصوص طرق الاستخدام أو التحذيرات

الضرورية عند الاستخدام، أو تاريخ إنتهاء صلاحية الاستخدام أو الاثار الجانبية التي قد تنشأ عن

استخدام المنتج، أو غير ذلك، ونشير هنا الى أن قانون أمان المنتج بكثير من الدول الصناعية لا يوضح فقط

مستويات الامان التي يجب توافرها في المنتجات، بل يطلب أيضا توفير معلومات كافية عن الأضرار أو الاثار

الجانبية التي قد تلحق المستهلك من جراء استخدام

في وضع معايير امان السلع الاستهلاكية ومراقبة انتاج المنشآت ووثائقها المتعلقة بتلك السلع ونتائج اختباراتها. كما حول القانون للجنة حق مبيعات أي سلعة معينة واجبار المنتج على التقيد بالقانون، وكذلك اجبار الوسطاء على اصلاح عيوب تلك السلع أو سحبها من المستهلك والسوق واعادة اثمانها للمستهلك. كما حول لهذه اللجنة حق ايقاع عقوبات مدنية في حدود ٢٠٠٠ دولار لكل مخالفة لقانون امان السلع، وعقوبات جنائية في حدود ٥٠,٠٠٠ دولار مع سنة سجن عن المخالفات المتعمدة<sup>(١)</sup>.

#### ادراك المنتج لخطورة مسؤولياته :

على الرغم من التحولات التي احدثتها المفاهيم التسويقية المعاصرة لصالح المستهلك (المستهلك سيد السوق - المستهلك أعلى أصول المنشأة - الهدف من العملية التسويقية هو ارضاء المستهلك قبل كل شيء)، فإن الواقع العملي يشير الى حالات واتجاهات ذهنية لدى بعض المنتجين لا زالت متخلفة عن هذه المفاهيم ومنها:

- ١ - اهمال الأولوية في الرقابة على الانتاج داخل المنشأة لأنها مكلفة.
- وهكذا تنصب اهتمامات المنتج على المكاسب في الأمد القريب (النجاح المادي للسلعة وضمنا انتشارها في السوق في أسرع وقت).
- ٢ - الرؤيا الضيقة للأقسام الهندسية في ادارات الانتاج تفرض على المصممين التفكير فيما اذا كانت السلعة تؤدي الغرض منها أكثر منه التفكير في نتائج الاحطار التي قد تنجم عن سوء استعمالها.
- ٣ - الاتجاه في التفكير بأن المستهلك مسؤول عن اخطائه عند استعمال السلعة (اذا اهمل المستهلك قراءة ارشادات الاستعمال فإنه يستحق كل ما يلحقه من اضرار). وبالرغم من ذلك فان محاولات وجهود من جانب عديد من المنتجين لتوفير السلامة والأمان الكافي بالمنتجات، ومن ثم امكانية التخفيض من حدة المسؤولية القانونية التي يواجهها المنتجون.

#### جهود المنتج لتخفيض المسؤولية والتبعة المشددة:

تعددت المحاولات والجهود والمقترحات في هذا المجال

هذا وقد سبق ذلك محاولات لتقنين مواصفات السلع وتوحيد بياناتها كاجراء حمائي للمستهلك، ولتسهيل عملية اثبات المخالفات التي ترتكب من طرف المنتج أو الوسيط فدخل السوق الأوروبية المشتركة تبنت لأول مرة فكرة توحيد البيانات التي تحملها قائمة المواد الكيماوية وأغلقتها وذلك عام ١٩٦٧م وفي عام ١٩٧٣م أصدرت هذه الدول دليلا للمواد والمركبات الكيماوية مبينا فيها تصنيفاتها ومقاييسها ومعادلات تركيبها ونوع البيانات التي ترد على قسائم هذه السلع وأغلقتها بشكل مفصل حدد فيه حجم القسائم والوانها واشارات الخطر التي تحملها وحجم الحروف والتسميات وما شاكلها من بيانات. وأصبحت هذه الاتفاقية معتمدة ونافاذة التطبيق من سبتمبر ١٩٨١م وقد صنفت المواد الكيماوية في الدليل حسب درجة خطورتها الى ١٤ درجة تبدأ بالتسمم وتنتهي بخطورتها على البيئة<sup>(٢)</sup>.

وقد تبنت النرويج هذه التصنيفات جزئيا، إلا أنها قصرتها على ٦ درجات من الخطورة، وأضافت إليها مقاييس دقيقة للكيماويات التي يمكن أن تسبب السرطان واشترطت أن تحمل بيانات قائمة السلع عبارات محددة للتنبية تتناسب مع كمية الكرسينوجين التي تحويها السلعة. ومثال ذلك: عندما تحمل السلعة نسبة ٠,٠١ من مادة الكرسينوجين يكتب على قسيمة السلعة «درجة عالية من الخطورة السرطانية خاصة عند تكرار الاستعمال لفترة زمنية طويلة».

أما سويسرا فقد صنفت الخطورة في السلع الى خمس درجات. وهناك تسع قوانين متعلقة بالكيماويات السامة المستخدمة في الصناعة والزراعة في اليابان. وتغطي هذه القوانين نحو ٣٠٠ سلعة بعضها يستخدم على مستوى المستهلك النهائي. إلا أن هذه القوانين لاتذهب في تفصيلاتها الى ايضاح نوعية عبارات التحذير التي ينبغي أن ترد في قسائم هذه السلع كما هو الحال في اوروبا وامريكا.

هذا كما أن تلك الدول لم تقف عند هذه التشريعات بل تحطتها الى انشاء اجهزة رقابية تتفاوت صلاحيتها باختلاف الدول.

فقد انشأت امريكا لجنة متخصصة لمراقبة تطبيق قانون سلامة السلع الاستهلاكية الذي صدر عام ١٩٧٢م. وبمقتضى لائحة تشكيل اللجنة يحول لها الحق

٥ - اتباع سياسة ايجابية بناءة لكل من المنشآت والمستهلك بحيث تركز بالضرورة على حماية المستهلك ومنع الأضرار التي يمكن أن تلحق به، وذلك بالاستفادة من جميع أنشطة التسويق ومهامه بصفة اساسية من أجل تحقيق الرضا والامان للمستهلك مع تبني مفهوم تأصل وشمول أنشطة التسويق في هذا الخصوص بحيث يتم العمل على تحقيق ذلك في جميع مراحل انسياب السلع الى المستهلك، أي قبل وأثناء وبعد انسياب السلع للمستهلك النهائي<sup>(٨)</sup>.

### وضع الدول النامية عموما

#### التصنيع المحلي :

ان تجربة الدول النامية في مجال التصنيع بصفة عامة لا زالت متعثرة لأسباب مختلفة منها ندرة رأس المال اللازم لاستيراد وسائل تقنية الانتاج (باستثناء الدول النفطية) وندرة العنصر البشري القادر على استخدام هذه الوسائل التقنية، وضيق الأسواق مقاسة عدديا بمتوسط دخل الفرد فيها. وان حققت بعض هذه الدول نجاحا في بعض الصناعات فذلك جاء في صناعة سلع استبدالية، بمعنى التركيز على صناعات تحل محل السلع المستوردة من الخارج. وطبيعي أن أسواق هذه السلع تعتبر مفتوحة للصناعات المحلية لتعود المستهلك على شرائها وبالتالي فإن السوق لهذه السلع لا يخلق اسواقا محلية جديدة لسلع جديدة بقدر ما يستغل اسواقا مهيبة للسلعة.

والاتجاه السائد في الدول النامية يسير نحو حماية هذه الصناعات المحلية بطرق مختلفة منها منع الاستيراد أو فرض ضرائب جمركية عليها أو تحديد الكميات المستوردة أو اعفاء الصناعات المحلية من ضرائب الدخل والضرائب الجمركية على واردات هذه الصناعات من مواد خام ووسائل تقنية وغيرها. ومن هنا تبدأ الحكومات في المساس بالحقوق الاساسية للمستهلك «حرية الاختيار». وطبيعي أن الاجراءات الحمائية للصناعات المحلية في الدول النامية تجعل من المنشآت الانتاجية منشآت شبه احتكارية في الاسواق المحلية. إذ يندر إقامة أكثر من منشأة أو اثنتين لانتاج نفس السلعة، وهذا الوضع شبه الاحتكاري لا يشجع هذه

وتقرر من بينها الآتي:

١ - توفير نظام معلومات ونظام مراجعة أمنية جديدين بحيث يمكن من مراجعة خطابات شكاوي المستهلك، ادعاءات الاعلان والضمان، خبرة مستهلكي المنتج ومدى تقييمهم له. وكذا تقييم المنتج بواسطة جهات اختبار خارجية<sup>(١٤)</sup>.

٢ - تبني مدخل النظم كوسيلة دفاعية ويشمل ذلك جعل مسؤولية مراقبة تبعة المنتجات من اختصاص نظام فرعي بالمنشأة (عادة لجنة متخصصة) بحيث تراقب كل من الآتي:

أ - تصميم المنتج وتصنيعه وجودته<sup>(١١)</sup>.

ب - صيانة المنتج وامانه<sup>(١٢)</sup>.

ج - التأمين ضد اللاتزام القانوني<sup>(١٣)</sup>.

د - اساليب الاتصال بالمستهلك (كالتعليمات والعلامات المكتوبة بلغة المستهلك واساليب الاعلان والبيع الشخصي والترويج)<sup>(١٤)</sup>.

هـ - القيام بأبحاث التسويق فيما يتعلق باقبال المستهلك على المنتجات وردود الفعل بعد الشراء<sup>(١٥)</sup>.

و - الاحتفاظ بسجلات منتظمة ودقيقة للمنشأة<sup>(١٦)</sup>.

٣ - الاهتمام بصفة خاصة بالعلامات بالنسبة للمنتجات الخطرة، وتوجيه الاهتمام الى ضرورة تطوير سياسة عامة في هذا الخصوص، وخاصة بالنسبة للعلامات التي تتضمن تحذيرات معينة حيث تختلف تلك التحذيرات من سلعة الى سلعة اخرى وفقا لدرجة خطورتها<sup>(١٧)</sup>.

وكذلك توجيه الاهتمام الى أن يكون التقنين هادفا في هذا الخصوص بحيث يوصل الى تحقيق المرونة في التطبيق مع التمكين من تحقيق كفاءة الاداء في نفس الوقت. هذا بالإضافة الى توجيه الاهتمام الى توفير معلومات معينة عن طبيعة المنتجات الخطرة ومدى خطورتها وذلك لتحسين اساليب المعرفة لدى المستهلك.

٤ - الاهتمام ببرامج تعليم وتوعية المستهلك وكذا تدريبه فيما يتعلق باستخدام سلع معينة ذات طبيعة خاصة تتطلب ذلك، مع توجيه الاهتمام الى زيادة مسؤولية منشآت الانتاج والبيع ومسؤولية رجال الاعمال والتسويق عن ذلك بصفة خاصة<sup>(١٨)</sup>.

وللاجابة على هذا التساؤل يحسن بنا أن نعود الى دور المنتج في الأسواق التي يتواجد فيها ومصداقية خدماته للمستهلك. فوجود المنتج في سوق ضمن نطاق الحدود الجغرافية للدولة (كمنتج ااثا ايطالي يعمل في السوق الإيطالية مثلا)، يعني:

١ - خضوعه للقوانين المعمول بها في الدولة بخصوص حماية المستهلك والتبعة القانونية للسلع المعيبة، مثل مسؤولية المنتج عن التعويض في حالة حدوث ضرر للمستهلك من جراء استعمال سلعة انتجها وتبين ان بها اهمالا في التصنيع، أو في حالة امكان التنوُّ بما سوف تسببه من أضرار في حالة استعمالها، أو خلو قسيمة السلع أو غلافها من بيانات اشترطتها القوانين - كاخطورة وتاريخ الصلاحية - أو ورد بيانات خاطئة عن السلعة في كتبها أو قسيمتها أو الرسالة الاعلانية عنها، أو ماشاكل ذلك من خرق لقوانين الدولة في هذا الخصوص.

٢ - قيامه أو من ينوب عنه باتفاق بتقديم الخدمات المصاحبة للسلعة وخاصة المعمرة فيها، مثل خدمات توصيل السلع وتركيبها وضمان صيانتها واستبدال أجزاء فيها في حالة كونها معيبة وقبول مردودات السلع التي يتبين فيها عيوب ظاهرة تنقص من قيمتها.

٣ - تزويد المشتري ببيانات كافية وصحيحة عن خصائص السلعة وكيفية استخدامها والضمانات الزمنية لها أو ماشاكل ذلك قبل اتمام عملية الشراء.

٤ - تعيين رجال بيع ذوي دراية بالسلع التي يقومون ببيعها مع تدريبهم وتأهيلهم لعمليات البيع الشخصي وطريقة عرض السلعة وتجريبها واعطاء معلومات وشروح عنها لمساعدة المشتري على معرفة أقصى مايمكن عن السلعة قبل شرائها.

٥ - مراقبة الشكاوي الواردة من المستهلك وتحليلها ومحاولة تلافيا في حينها قبل شيوع عيوب السلعة في السوق أو انتشار سمعة رديئة عن السلعة وسريانها الى كافة منتجات المنشأة وعلاماتها التجارية.

٦ - مراقبة تدفق السلع عبر قنوات التوزيع منعا للممارسات الخاطئة التي تسبب اختلالا في الكميات المعروضة وبالتالي اختلافات في أسعارها.

ان الوجه الثاني لهذا التحليل هو حالة المنتج الذي تمتد اعماله التسويقية لأكثر من دولة (كمنتج ااثا ايطالي

المنشأة على التركيز على الابتكار السلمي والارتقاء بمستوى الجودة والرقابة عليها، لذا فإن النسبة المعيبة في انتاجها تظل مرتفعة لغياب ضغوط المنافسة واضطرار المستهلك لشراء السلعة في غيبة البدائل. والاجراءات الحمائية لهذه الصناعات تفترض ايضا أن تغض الحكومات الطرف عن تبعة السلع المعينة في الصناعات المحلية على الأقل في المدى القريب طالما أن تشجيع هذه الصناعات ووسائل حمايتها قائمة.

إلا أن التجربة العملية تشير الى أن «الأمد القريب» لا حدود له في الدول النامية، ولذا فإن المستهلك يظل محاصرا في اختياراته وفي درجة الامان الذي توفره له هذه السلع. وتحت هذه المعطيات فإن حكومات الدول النامية تميل الى الاكتفاء بالقوانين العامة لحماية المستهلك. والمثال على ذلك اعتماد معظم - إن لم يكن كل - حكومات الدول النامية على عقود البيع في القانون المدني لتنظيم العلاقات بين البائع والمشتري.

### الاستيراد من الخارج :

وفيما عدا تلك الصناعات الاستبدالية المشار اليها آنفا فإن الدول النامية تعتمد الى درجة كبيرة على الاستيراد في توفير السلع الاستهلاكية.

وللاستدلال على ذلك يمكن للقارئ حينما كان ان يلقي نظرة سريعة على أرفف المحلات التجارية بها ليري نسبة السلع المستوردة الى المنتجة محليا. وأقرب مثال لدينا هو ماورد في احصائيات التجارة الخارجية لعام ٧٩م في الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية، إذ ورد بها بأن قيمة الواردات في تلك السنة بلغت ١,٥٧٢,٤١٧,٦٤٩ دينار ليبي في دولة لايتعدى عدد سكانها ٣ مليون نسمة.

ان الذي يهمننا بالدرجة الاولى من اعتماد الدول النامية على الاستيراد هو عدم التواجد الكلي أو الجزئي للمنتج الاجنبي في اسواق هذه الدول.

وكما سبق وأن أشرنا في أماكن عديدة من هذا البحث فإن تبعة السلع المعيبة تعتبر من التبعات التي لايمكن اخلاء طرف المنتج عنها. بل تعود التبعة عن تلك السلع على المنتج كلية تحت مفهوم التبعة المطلقة، والسؤال الذي يطرح نفسه هنا الان هو ماهي الآثار المترتبة على غياب المنتج عن أسواق الدول النامية؟

تحمل المشتري عبء نقلها الى محله وتركيبها تحت شعار «البضاعة المباعة لا ترد ولا تستبدل».

وخدمات الصيانة للسلع المعمرة هي الاخرى تخلو من المصدقية، فقد تقيم المنشأة محلا للصيانة إلا أنها تصر على أن يقوم الزبون بنفسه بنقل السلعة الى المحل وتحت نفقته وارجاعها بعد اصلاحها دون ان تتقيد المنشأة بفترة زمنية محددة لاتمام الصيانة ويترتب على ذلك تحمل الزبون لأية نتائج أو أضرار قد تلحق بالسلعة أثناء نقلها من وإلى محل الصيانة.

والنتيجة العامة لهذه الممارسات هو عدم اكتراث المستهلك بصيانة السلعة وتفضيل شراء سلعة جديدة كبديل بالرغم من حداثة الأولى، وفي ذلك اهدار لموارد المستهلك وموارد الدولة على السواء إذ يتعين دفع عملة صعبة لمزيد من الاستيراد.

ان هذه الامثلة في مجموعها تشير الى مسببات رئيسية لهذه المشاكل، أهمها:

١ - عدم اكتراث الدول النامية بحماية المستهلك واكتفائها بما ورد في قوانينها العامة في تنظيم العلاقات بين البائع والمشتري. فعقود البيع في القوانين المدنية - وبالأحرى في معظم الدول العربية - تميز للمشتري اقامة الدعوى على البائع منتجا كان أم وسيطا في حالة شرائه لسلعة يتبين بأنها معيبة، إلا أن هذا كان غائبا عن السوق فبالتالي ليس أمام المشتري إلا الوسيط الذي تعامل معه، وفي ذلك اضعاف لقدرة المشتري في الحصول على التعويض نتيجة ماقد يلحقه من ضرر بسبب استخدام سلعة معيبة. وفي الدول التي تتبنى مبدأ التجارة الحرة، فإن قدرة الوسيط في الرجوع على منتج من دولة اجنبية لمقاضاته تعتبر ضعيفة لعدم المامه بالقوانين والمعطيات التي تكفل له استرداد حقوقه.

٢ - غياب المنتج عن السوق يعني عدم قدرة المستوردين افرادا كانوا أم منشآت على الحصول على البضائع على نحو فوري. وهذا يعني ضرورة الشراء بكميات كبيرة وتخزينها لتأمين تدفقها بانتظام في السوق. وإذا افترضنا ضعف امكانيات التخزين وعدم توفر الحد الأدنى من الظروف التخزينية المناسبة بالدول النامية، فإن كميات كبيرة من المواد الغذائية تعرض على ارفق المحلات بعد انتهاء تواريخ صلاحيتها وبعضها يعرض في شكل غير قابل للاستهلاك - صبدأ المعلبات

يسوق جزءا من انتاجه الى دولة اخرى). ان الآثار المترتبة على غياب المنتج عن السوق تختلف باختلاف الأنظمة التسويقية السائدة في كل دولة.

ففي الدول التي تبنت مبدأ حرية التجارة، نجد أن عامل المنافسة في القطاع الخاص يشكل ضغطا على البائع في مستويات التوزيع المختلفة في تقديم حد أدنى من الخدمات المرافقة للسلع المعمرة، مثل خدمات توصيل السلع وتركيبها واستبدال المعيب منها وماشاكل ذلك. إلا أن درجة مصداقية هذه الخدمات تتوقف على حدة المنافسة في قنوات التوزيع.

أما الدول التي يطغى فيها القطاع العام على النشاط التجاري، فإن مثل هذه الخدمات تعتبر أسوأ حالا. فحرية المستهلك في الاختيار محدودة بمحدودية المنشآت القائمة بالاستيراد. وهذا يعتبر بمثابة فرض ذوق معين من السلع على المستهلك، ثم ان الأفراد العاملين في مثل هذه المنشآت ليست لهم حوافز شخصية في التوسع في تقديم الخدمات المصاحبة للسلع الى المستهلك وفي بعض الأحيان لا يكون لديهم الدراية والمعرفة الكافية بالسلع التي يقومون ببيعها فيما يتعلق بكيفية الاستخدام والتشغيل و الصيانة أو ماشابه وخاصة بالنسبة للسلع المعمرة عموما والاجهزة الالكترونية والكهربائية على وجه الخصوص، وما يترتب على ذلك من ارشادات خاطئة للمستهلك قد تلحق به اضرارا جسيمة. كما أن المسوق في الدول النامية بغض النظر عن انظمتها التسويقية أصبح ملما بالعبارات التي تحد من مسئولية المحلات التجارية عن السلع المعيبة.

ومثالنا على ذلك «البضاعة المباعة لا ترد ولا تستبدل» وهذه العبارة تفترض أن المستهلك على علم بالسلعة وماقد يكون بها من عيوب ظاهرة كانت أم باطنة. هذه بالرغم من أن البائع الذي تشتري منه السلعة هو بنفسه قد يجهل الخصائص الأساسية للسلعة، وهذا مساس بحرية المستهلك في أن يعلم. وإذا طلب المستهلك كتيب بداخل الصندوق مع السلعة للاطلاع فقد يرفض طلبه لأن الكتيب بداخل الصندوق مع السلعة وفي أفضل الحالات عندما يحصل المشتري على كتيب السلعة فيبانتاته غالبا ماتكون بلغة لا يفهمها. فالسلع المعمرة مثل الثلاجة والغسالة والأنظمة الصوتية والموسيقية المعقدة وماشاكلها لازالت تباع في الاسواق الليبية مغلفة مع

لأنها تكلف أعباء تخزينية وحركتها بطيئة. وتحت هذه الممارسة فإن الكثير من السلع العمرة تفقد خواصها الأساسية مثل طول فترة استهلاكها وعدم تكرار شرائها باستمرار. وعلى الرغم من ورود هذه السلع ومرفق بها كتيبات خواصها وضمانات اصلاحها من قبل المنتج في فترة زمنية معينة إلا أن هذا الضمان لا يستفيد منه المستهلك، وبالتالي فإن القيمة الحقيقية للسلعة تنخفض ويتحمل المستهلك عبء ذلك الانخفاض.

وعلى الرغم من وجود وكلاء للمنتجين لبعض السلع حيث يقومون بتقديم الخدمات المصاحبة للسلعة في مناطق بيعية مختلفة من العالم، إلا أن هذه التغطية تعتبر جزئية حتى داخل الدولة التي يتواجد فيها الوكيل. فالوكلاء لا يتواجدون إلا في العواصم والمدن التجارية الكبيرة داخل أية دولة، وهذا يعني أن المستهلك الذي يتواجد في قرية أو مدينة نائية لا يستفيد من خدمات الوكلاء في الصيانة والاستبدال وما شاكل ذلك إلا إذا كان مستعداً لنقل السلعة وتحمل تبعه ذلك النقل إلى مقر تواجد الوكيل، وهكذا تضيق حقوق المستهلك حتى في تلك الحالة نتيجة للقصور في دور وكيل المنتج.

#### خلاصة :

ان العرض السابق لموضوع تبعة السلع المعيبة يشير إلى مدى حرية الدول الصناعية في محاولات علاج المشاكل الناجمة عن التطور السريع لتقنية الانتاج وما صاحبه من احباطات في العلاقات القائمة بين المنتجين والبائعين من جهة والمستهلك النهائي من جهة اخرى. وقد تمثلت تلك المحاولات في نواحي محددة أهمها تبني مبدأ حماية المستهلك ووضع قوانين محددة لتحميل المنتج والبائع تبعة الأضرار التي قد تلحق بالمستهلك نتيجة استعمال السلع المختلفة، وضمان حقوق المستهلك في استعادة قيم السلع التي يثبت وجود عيوب بها وفي كل مرحلة من تلك المحاولات فإن مفهوم تبعة السلع المعيبة أعيد تفسيره ليعطي حماية أفضل للمستهلك، إلى أن وصل القضاء إلى تبني مفهوم التبعة المطلقة الذي بموجبه لا تعطي ضمانات وحقوق تعويض للمشتري المباشر فقط، وإنما تمتد آثار تلك الضمانات والتعويضات إلى من يلحق به الضرر نتيجة استعمال سلعة معيبة حتى ولو لم يكن مشتر لتلك السلعة

الغذائية وانعاجها - ويكفي الرجوع إلى حالات التسمم في المستشفيات لادراك خطورة الأمر.

٣ - غياب المنتج عن السوق يجعل المنتج في كثير من الدول الصناعية في حل من التقيد بشروط ومواصفات ومقاييس السلع التي تصنف على أنها خطيرة في تلك الدول باعتبار أن هذه القوانين هي داخلية والا علاقة لها بالاسواق الخارجية ما لم يكن هناك اتفاق بشأنها مع دولة معينة.

فكثير من السلع تنتج فقط للتصدير ونشك في مراعاة حدود الأمان بها. ومثالا على ذلك في فترة كتابة هذا البحث اجرينا استطلاعاً لحل تجاري واحد في ليبيا وتبين من خلال ملاحظة أرفف المواد الغذائية بأن ٢٧ سلعة بمختلف العلامات التجارية لاتحمل تواريخ صلاحية استعمالها وبعضها كان في صورة رديئة نتيجة سوء التخزين والمناولة. والجدير بالذكر أن هذه السلع كلها خاضعة لشروط وضع تواريخ الصلاحية في دول السوق الأوروبية المشتركة. وقد لحق بنا الشك في سلامة بعض السلع التي ترد في اكياس البلاستيك فاخترنا خمسة اكياس من نفس الفصيلة وتبين أن كيس واحد فقط من الخمسة صالح للاستهلاك، ومعنى ذلك أن المستهلك عليه أن يدفع خمسة أضعاف الثمن للحصول على الاشباع المتوقع من كيس واحد.

٤ - جهل المستهلك بحقوقه في القانون العام (وفي بعض الحالات عدم اكتراثه) يجعله في كثير من الاحيان يلقي اللوم على نفسه بدلا من تتبع المسببات وارجاع نتائجها على البائع. ثم ان تعقد الاجراءات القضائية وارتفاع مصاريفها وعدم التأكد من نتائج احكامها لاتشجع المشتري على الالتجاء للقضاء. وفي غياب جمعيات حماية المستهلك في الدول النامية يصعب عليه أمر الحصول على الاستشارات والنصائح الفنية المتعلقة بحقوقه كمستهلك.

٥ - غياب المنتج عن السوق غالبا ماينتج عنه عدم انتظام في توفر قطع غيار السلع المعمرة مثل السيارة والثلاجة والغسالة والأدوات الكهربائية المنزلية ومافي حكمها. فهلاك قطعة صغيرة - كالصمام مثلا - في الخلاط الكهربائي يعني هلاك ذلك الخلاط بكامله لعدم توفر هذه القطعة في السوق. فالمستورد يهمل بيع الجهاز لأنه يحقق ربحاً له، أما القطع الصغيرة عادة ما يهملها

لها على أساس جغرافي داخل حدود الدولة لضمان مراقبة قانون حماية المستهلك، على أن تعطى لها صلاحيات تنفيذية تصل الى فرض سحب البضائع من الاسواق في حالة مخالفتها للشروط المحددة وتوقيع غرامات مالية في حدود معينة.

ونرى أن فعالية مثل هذه الهيئات لا تتحقق إلا بالعمل المشترك مع المستهلكين فرادا وجماعات من خلال جمعيات تطوعية لحماية المستهلك وذلك لضمان سماع شكاوي المستهلكين واتخاذ اجراءات سريعة حيالها.

٣ - تشجيع المستهلكين على انشاء جمعيات تطوعية ترعى اهتماماتهم وتزودهم بالمشورة الفنية وتنتشر الوعي بين اعضائها فيما يتعلق بحقوقهم وتزويدهم من خلال نشراتها بالمعلومات المقارنة عن السلع المختلفة.

٤ - تهيئة رجال أكفاء لادارة المنشآت التسويقية، ولتسويق السلع المختلفة بما يمكن من رفع كفاءة أنشطة الشراء والتوريد والنقل والتخزين والبيع وتقليل نسبة التالف والمعيب من السلع، مع الاهتمام على وجه الخصوص بتهيئة رجال بيع اكفاء ذوي دراية كافية من جميع النواحي بالسلع التي يقومون ببيعها وبذلك يقل احتمال اعطاء المشتري معلومات غير حقيقية عن السلع وكيفية استخدامها وصيانتها وماشابه ذلك مما يقلل من احتمال الاضرار بالمشتريين أو المستعملين للسلع من جراء معلومات خاطئة من رجال البيع عنها.

٥ - السعي الى تدويل المسؤولية عن السلع المعيبة ويمكن أن يتم ذلك مبدئيا عن طريق الدخول في حوار مع الدول الصناعية ثم ابرام اتفاقيات معها في هذا الخصوص، كما يمكن ان يتم ذلك من خلال الهيئات المختصة التابعة للأمم المتحدة.

٦ - تطبيق قوانين حماية المستهلك على المنتجين المحليين بغض النظر عن اجراءات حماية الصناعات المحلية، فحقوق المستهلك لا ينبغي أن تتأثر بجنسية المنتج ولا باجراءات حماية الصناعات المحلية.

مباشرة. وفي الوقت الذي نشاهد فيه ذلك الاهتمام المتزايد بحماية المستهلك في الدول الصناعية، فإننا لانرى تحركا بنفس الدرجة في الدول النامية إذ اكتفت حكومات هذه الدول بالمفاهيم القديمة التي تحكم العلاقات بين البائع والمشتري. وحتى عند تطبيق هذه المفاهيم القديمة فان المستهلك في هذه الدول لا تتوافر له المعلومات وكذا الهيئات التي تحمي العديد من حقوقه الأساسية. أضف الى ذلك المشاكل الناجمة عن غياب المنتج وخدماتها وخدماتها المشار اليها آنفا في معظم الدول النامية، ووقصور المستوردين عن اداء مثل هذه الخدمات. فان المستهلك في واقع الأمر لا يحصل على القيمة الفعلية للسلع التي يشتريها لغياب مثل هذه الضمانات والخدمات.

وازاء هذا القصور وعدم الاكتراث بموضوع تبعة السلع المعيبة في الدول النامية، فإننا قصدنا فيما قصدناه من هذا المقال الى اثارة المشكلة على المستوى الاكاديمي من أجل مزيد من الحوار والنقاش من جهة، واقتراح نقاط عملية في اتجاه سياسة عامة تضمن حقوق المستهلك في هذه الدول من جهة اخرى. وفي هذا الخصوص نرى ان تتبنى الدول النامية لمبدأ حماية المستهلك وضمان حقوقه الأساسية، ونقترح في ذلك مايلي:

١ - وضع قوانين مستقلة لحماية المستهلك من العيوب بالسلع المستوردة ومن الممارسات التجارية الخاطئة. ويمكن لهذه الدول أن تتبنى بشكل كلي أو جزئي دليل دول السوق الأوروبية المشتركة المشار اليه آنفا كأساس لتحديد فصائل السلع والشروط التي ينبغي على المستورد التأكد منها قبل استيراده لهذا السلع، وتحميله تبعة مخالفة هذه الشروط.

٢ - ايجاد هيئات مركزية لحماية المستهلك وانشاء فروع

## المراجع

1. Benningson, L.A., and Benningson A.I., «Product Liability: Manufacturers beware», Harvard Business Review, May-June 1974, PP. 122-132.
2. Berson, C., «The Product Liability Revolution», Business Horizons, Vol. XV, Oct. 1972, PP. 71-80.
3. Bittenbender, WM. A., «Impacts of Regulations: Labeling and Regulations of Hazardous Chemicals», Conference at the City University of New York, May 5, 1980, PP. 1-19.
4. Consumer Product Safety Act, U.S.A., Section 5.
5. Cox C. K., «Liability Insurance in the Era of the Consumer», Credit and Finance Management, Vol. 72, Oct. 1970, P. 14.
6. Fisk, G., «Guidelines for Warranty Service After sale», Journal of Marketing, Vol. 34 January 1970, P. 65.
7. Green, J., «Regulatory Problems and Regulatory Reforms: The Perception of Business», Aresearch Report of the Conference Board, The Conference Board Inc., 1980, P. 11.
8. Loudonback, L.J., and Goebel, J.W., «Marketing in the Age of Strict Liability», Journal of Marketing, Vol. 38, January 1974, PP. 62-66.
9. Mallor, J., «In Brief: Recent Product Liability Cases», Business Horizons, Vol. 22, October 1979, PP. 47-49.
10. Martin, J. and Smith, G.W., The Consumer Interest, Pall Mall Press Ltd, London, 1968.
11. Moser, R.G., «Product Liability Require Strict Control», Foundary, Vol. 9, February 1968, P. 62.
12. «New Product Liability Bill Dumps Work Comp Proviso», Business Insurance, Vol. 13, October 15, 1979.
13. Perham, J.C., «The Dilemma In Product Liability», Dun's Review, Vol. 109, January 1977, P. 50.
14. Rados, D., «Product Liability: Tougher Ground Roles», Harvard Business Review, Vol. 47, Huly-August 1969, PP. 144-152.
15. «Restatement of Torts», U.S.A., Second Section, 1965, P. 402.
16. Smith, T.H.F., «Product Liability: Get it on the Road», Management Review, Vol. 60, January 1971, P. 23.
17. Thompson, M.J., «Labeling In Western Europe And Japan», Seminar On International Chemical Regulations At the City University of New York, December 15, 1980, PP. 1-14.
18. Thorelli, H.B. and Engledow, J.L., «Information Seekers and Information Systems A Policy Perspective», Journal of Marketing, Vol. 44, Spring 1980, PP. 9-23.
19. Trombetta, W.L., «Products Liability: What New Court Rulings Mean for Management», Business Horizons, Vol. 22, August 1979, PP. 67-72.
20. «Uniform Commercial Code of The U.S.A.», Section 2, P. 318.
21. «Uniform Product Liability Law Threat Stirs Up Europe», Business Insurance, Vol. 13, April 19, 1979, P. 37.



## التنبؤ الاحصائي وقوى الدفع المستمرة

د. أحمد يوسف صالح\*

مقدمة :

سكان الجماهيرية عام ألفين؟ كم سيحتاج هؤلاء من السلع الغذائية؟ وغيرها، وغيرها من التساؤلات التي يصعب حلها جميعاً.

هذا وعلى الرغم من التقدم التقني الهائل الذي حققه إنسان عصرنا، إلا أنه لم يزل يعيش في نفس الأطر من التساؤلات التي عاشها الإنسان الأول، فنضوب الموارد أو شحها، وتزايد الضغوط الديموغرافية، وطموحاته في رغد العيش، والسيطرة على موارد الطبيعة، وتجنب كوارثها لحفظ بقائه واستقراره، كل ذلك جعل من المستقبل عامل إثارة، وشغلا شاعرا لكافة العاملين في مختلف فروع العلم والمعرفة. ولقد ازدادت أهمية المستقبل بزيادة أهمية الزمن بالنسبة للإنسان المعاصر، فقد تنبته بعض الدول المتقدمة إلى أهمية الزمن كثروة حضارية لا يمكن تعويضها، مما دفع ببعضها إلى وضع خطط عقلانية لاستثمار وانفاق الزمن كأعظم ثروة حضارية يمتلكها الإنسان.

وكما أن التخطيط لاستثمار وانفاق كافة الثروات البشرية، يرتبط بشكل كبير بالمستقبل، فإن التنبؤ به بكل الوسائل المتاحة، أصبح أمراً لا مفر منه، وضرورة من ضرورات البقاء والاستمرار والتقدم في فروع العلم المختلفة.

وإذا كان الإنسان يمتلك علماً خاصاً بالماضي (التاريخ)، فإن علماً متخصصاً بالمستقبل لم يتكامل بعد، إذا لم نقل غير موجود.

هذا وعلى الرغم من أن توقع المستقبل يعتبر مشكلة تواجه كافة فروع العلم والمعرفة، فإن علم الاحصاء يتحمل العبء الأكبر في عملية التنبؤ.

فالتنبؤ الاحصائي لا يعني معرفة المستقبل فحسب، وإنما قياسه أيضاً أي معرفته بصورة كمية ولكن المرء، قد يتساءل: كيف يمكن أن يكون ذلك؟ وهل يمكن

يعود تاريخ التنبؤ إلى الفيلسوف اليوناني ديوجين (Diogenes; 412-323 ق.م) الذي سجن نفسه في برمبل خشبي على بعد من مدينة أثينا منقطعاً عن العالم الخارجي للتفكير بشؤون الكون والمعرفة، حيث يروي أنه مر به ذات يوم عابر طريق مترجل يسأله: هل لي أن أدرك أثينا قبل الغروب؟ فما كان من ديوجين إلا أن نهره قائلاً: إذهب بعيداً، ففقل العابر راجعاً غاضباً من ديوجين، إلا أنه لم يكذب يتعد قليلاً حتى صرخ به ديوجين قائلاً: عد أيها العابر وسوف أجيبك على سؤالك، فاستغرب العابر وعاد إلى ديوجين وسأله: كيف تحبيني وقد نهرتني من قبل؟ فاجابه ديوجين: كيف أجيبك وأنا لا أعرف سرعة خطوك؟ الآن أجيبك: إنك لن تدرك أثينا قبل الغروب. وكان ذلك أول أسلوب علمي، وأهم الأسس التي يستند إليها التنبؤ حتى يومنا هذا.

فكما هو ملاحظ استند ديوجين إلى الماضي للتنبؤ بالمستقبل، فهو قدّر سرعة خطو العابر وقاس بها المستقبل، ليضع بذلك الأسس الأولى للتنبؤ العلمي بالمستقبل.

فالمستقبل كما هو معلوم كان وما زال مثيراً للإنسان منذ أقدم العصور حتى يومنا هذا، فقد اهتم الإنسان القديم بالمستقبل في حالتي السلم والخطر، وكذا الأمر بالنسبة للإنسان المعاصر، فنحن نعيش اليوم لنستقبل الغد، إذ لا ينكر أي منا أنه يستقبل يومه بجملة من التساؤلات: كيف سيكون طقس هذا اليوم؟ كيف سأنجز عملي لهذا اليوم؟ كيف سيكون صيف هذا العام؟ هل سيكون حاراً كسابقه؟ كم سيكون تعداد

\* أستاذ مساعد - قسم الاحصاء، كلية الاقتصاد - جامعة قاريونس

والخصبات ومواد مكافحة وآلاف أو عشرات الآلاف من الآلات الزراعية والآلات المساعدة، وغير ذلك من العوامل المساهمة في عملية الانتاج، التي يصعب حصرها، أو يصعب تجميعها تحت بضعة عوامل رئيسية نظرا للخصائص النوعية المميزة لكل منها.

من هنا كان لابد من التفكير بطريقة تمكننا من التنبؤ في الحالات التي يكون فيها عدد العوامل المؤثرة على الظاهرة كبير، والتي يكون بعضها غير منظور، أو لاتوفر المعلومات عن بعضها، أو الحالة التي تتصف فيها العوامل الرئيسية بالحركية والتطور، وبعبارة أخرى كل الحالات التي لا يصح فيها استعمال معادلات الانحدار والارتباط كنماذج للتنبؤ، كحالة الانتاج الزراعي الذي سبق الاشارة اليه.

ولكي نتبين الطريقة التي يجب اتباعها في التنبؤ الاحصائي، علينا تحديد الخصائص المميزة لواقع الظاهرة المدروسة، ففي حالة الانتاج الزراعي من الحجم العملاق كما أسلفنا، والتي نرغب فيها ان نتنبأ بكمية الانتاج أو متوسط الانتاج السنوي لخطة خمسية تالية مثلا، نجد ان الظاهرة المدروسة (كمية الانتاج) تتميز بالخصائص التالية:

- أ — ضخامة العوامل المؤثرة على الظاهرة المدروسة.
- ب — عدم وقوع جزء منها تحت سيطرة القائم على العملية الانتاجية (الظروف المناخية).
- ج — بعض العوامل المؤثرة غير منظور، أو من الصعب تحديده.
- د — المرونة العالية في تقنيات الانتاج الزراعي التي تتغير من سنة لأخرى.

إذ من السهل تطبيق التقنيات المستخدمة لعمليات الخدمة ومواد الانتاج كالبدور والغراس المحسنة التي يظهر منها في كل سنة ماهو جديد وماهو مستنبط بل حتى ضمن السنة الواحدة، يمكن ان يطرأ تطور على العملية الانتاجية من موسم الى آخر حيث المرونة عالية لتطبيق التقنيات الجديدة. فاذا أخذنا هذه النقاط بعين الاعتبار، نكون قد وفقنا الى وضع نموذج أمثل للتنبؤ الاحصائي.

قياس ماهو غير موجود، للاجابة نقول: نعم يمكن، ويجب قياس المستقبل والاحصاء يمتلك أكثر من وسيلة لذلك.

تعتبر الطرق الاحصائية التي تعتمد الارتباط والانحدار في اعمال التنبؤ من أكثر النماذج الاحصائية شيوعا واستعمالا، حيث تعتمد معظم هذه النماذج على قياس العلاقة بين الظاهرة المدروسة (المتغير التابع) وعوامله الرئيسية (المتغيرات المستقلة)، ثم توفيق معادلة انحدار تلك الظاهرة على عواملها، حيث تمثل تلك المعادلة النموذج الاحصائي للتنبؤ، ففي الحالة البسيطة مثلا اذا كانت انتاجية العامل (Y) هي الظاهرة المدروسة فان عواملها الرئيسية يمكن أن تكون: الكفاءة الشخصية للعامل  $x_1$  ثم المستوى التقني للمؤسسة الانتاجية  $x_2$ ، كما أن نموذج التنبؤ يمكن أن يأخذ الشكل التالي:

$$y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2$$

إلا انه يؤخذ على تلك النماذج ومشتقاتها، أنها تفترض ثبات تأثيرات المتغيرات المستقلة، وهذا مخالف لمنطق ديناميكية الظواهر الاقتصادية والاجتماعية، وعلى الرغم من أن هذه النماذج تستعمل الماضي في التنبؤ بالمستقبل، إلا أنها لاتعتمد إستمرار الاتجاه العام للظاهرة الذي تم تحديده مسبقا ليشمل المستقبل، وإنما تعتمد في الواقع على استمرار العلاقة بين المتغيرات، بحيث تستمر نفس العلاقة حتى في المستقبل بغض النظر عن خط الاتجاه العام للظاهرة المدروسة، فقد تحدث قفزة نوعية في شروط الانتاج مما يؤدي الى تغير نوعي في خط الاتجاه العام للظاهرة، بالرغم من أن العلاقة بين المتغيرات تستمر قوية، كما كانت.

هذا بالاضافة الى ان تلك النماذج تعتبر غير صالحة في حالة النظم العملاقة للانتاج، حيث ان عدد العوامل المؤثرة كبير جدا، وقد لايقع جزء منها تحت سيطرة الباحث، أو القائم على العملية الانتاجية، مما يمنع استعمال تلك النماذج للتنبؤ (كالشروط البيئية)، فمثلا في حالة الانتاج الزراعي للبلدان التي يعتمد إقتصادها على الانتاج الزراعي، قد يكون هذا الانتاج ناجما عن ملايين الهكتارات من الأرض وملايين العمال الزراعيين، وملايين الأطنان من الاسمدة

التنبؤ إستناداً الى قوى الدفع المستمرة :

وكذلك عمليات الخدمة، وتهيئة الأرض ومواد المكافحة، والكثير من المخصبات والتقنيات الزراعية، علماً أن ذلك التوقف في ظروف الانتاج العادية غير وارد كما ان مضاعفة عوامل الانتاج بشكل يغير الاتجاه العام فجأة غير ممكنة بسبب قلة الموارد الاقتصادية القابلة للمضاعفة، كما أن عوامل المناخ في ظروف الانتاج الزراعي قد تكون ذات تأثيرات واضحة على كمية الانتاج، سواء كان هذا التأثير إيجابياً أو سلبياً، وقد يستمر هذا التأثير لوضع سنوات.

إن تلك العوامل لاتقع تحت سيطرة القائم على عملية الانتاج، اي لايمكن السيطرة عليها في واقع الانتاج الزراعي، وهنا علينا أن ندخل تأثيراتها على القيمة المُتنبأ بها.

كما أن الواقع الزراعي يثبت ان زيادة تأثيرات عوامل الانتاج في تطور ايجابي مستمر، من سنة لأخرى بسبب مرونة تطبيق التقنيات الزراعية المستحدثة، ولايضاح خطوات وضع نموذج للتنبؤ بكمية الانتاج في حالة نظم عملاقة للانتاج كالانتاج الزراعي، سناخذ بلداً يعتمد اقتصاده على الانتاج الزراعي، وليكن القطر العربي السوري على سبيل المثال، اخذين بعين الاعتبار النقاط الأتفة الذكر، ولنفرض أن مهمتنا الآن، هي التنبؤ بمتوسط كمية الانتاج السنوي للخطة الخمسية الخامسة، علماً انه تتوفر لدينا معلومات عن متوسط كمية الانتاج الزراعي السنوي لأربع خمسيات خلت وقد أدرجت في الجدول التالي:

إن تلك النظم العملاقة للانتاج، التي تبدو فيها شروط التنبؤ معقدة، تمتلك جانباً إيجابياً يجعل عملية التنبؤ غاية في البساطة، لدرجة تبدو فيها كأنها خالية حتى من الصيغ الرياضية. ويتميز ذلك الجانب بخاصية قوى الدفع المستمرة (إستمرارية أثر العوامل المختلفة على الظاهرة المدروسة). بمعنى ان العوامل المؤثرة على الانتاج (هنا) يصعب — اذا لم نقل يستحيل — إيقاف تأثيرها، أو فرملتها، بصورة فجائية ولا بد لاييقاف تأثيراتها بشكل واضح من أن تستمر مندفعة بنفس الاتجاه ولبعض الوقت، حتى يخجو تأثيرها بصورة تدريجية. وقد اشتقت هذه التسمية من الوسط الفيزيائي الذي يعبر عن استمرارية قوى الدفع تلك خصوصاً العالية منها، والتي يستحيل إيقافها بصورة فجائية ، ان تلك الخواص لاستمرارية قوى الدفع المؤثرة على الظاهرة المدروسة تتوافق مع واقع الانتاج الزراعي وأمثاله من نظم الانتاج تلك، فالعوامل التي تتوقف عن التأثير على كمية الانتاج مثلاً، قد تكون منشطة لعوامل أخرى، وقد يكون توقفها غير واضح بسبب التوازن الناتج عن ضخامة العوامل المؤثرة الأخرى، وحتى لو انعدمت تلك العوامل فإن تأثيراتها تستمر لبعض الوقت مما يبقي الانتاج في نفس الاتجاه العام، فتأثيرات الاسمدة تستمر لمدة تصل الى ثلاث سنوات أو أكثر بالرغم من التوقف عن التسميد،

قيمة الانتاج الزراعي مقدرا بملايين الليرات السورية للخطط الخمسية الاربع السابقة  
(بأسعار سنة ١٩٦٣)

متوسط الانتاج السنوي زيادة المتوسط السنوي منسوبا  
متوسط الخمسية السابقة  
فرق الزيادة منسوبا  
للخمسسية السابقة

	1503,8	الخمسسية الأولى
	121,6	الخمسسية الثانية
16,8 +	138,4	الخمسسية الثالثة
31,8 -	106,6	الخمسسية الرابعة
	1870,4	

المؤثرات على الظاهرة المدروسة وتكون صيغة هذا النموذج كما يلي:

$$Y = \bar{y} + (\bar{p} + \bar{d}) + (\bar{p} + 2\bar{d})$$

وتكون قيمة المتوسط السنوي لكمية الانتاج للخمسة الخامسة كالتالي:

$$Y = 1753,2 + [122,2 + (-7,5)] + [122,2 + 2(-7,5)] = 1975,1$$

ملاحظة لايد منها:

قد تتوفر في بعض الحالات امكانية للتنبؤ بطريقتين في آن واحد ولنفس الموضوع وهنا يفضل الاستفادة من الطريقتين، وبمقارنة نتائج الطريقتين يمكن الوصول الى قيمة على درجة أعلى من الثقة وحسب تقديرات القائمين على المؤسسة المراد اجراء التنبؤ لصالحها. بالإضافة الى ماسبق، قد تعتمد بعض طرق التنبؤ على حساب قيم متوسطة فإذا كان هناك مجال لحساب الانحرافات عن القيم المتوسطة، أو تقدير أي مؤشر من مؤشرات التشتت، لتلك القيم المتوسطة، فإنه من المفضل التنبؤ بمجال، بدلا من التنبؤ بنقطة، لأن القيمة المتنبأ بها تكون على درجة ثقة، واطمئنان محددة، وهذا أمر هام لأعمال التنبؤ.

**خاتمة:**

إذا كانت الاحصاءات الأخيرة تشير الى ان معارف الانسان في بعض جوانبها تضاعفت حوالي ثلاثة ملايين مرة، منذ القرون الوسطى، حتى يومنا هذا فان هذا الجانب (التنبؤ) يكاد يكون مهملا من الباحثين والدارسين، بل ان انسان عصرنا مازال يعتمد الماضي في التنبؤ بالمستقبل، اي مازال يعتمد نفس المبادئ التي ابتدعها انسان ما قبل الميلاد (ديوجين) أليس هذا مبالغة في الأهمال؟

وإذا كان لايد من كلمة أخيرة فاننا نرى ان أفضل مانقوله هو كلمة الاحصائي السوفيائي ناليموف (في مؤتمر الاحصائيين السوفيت لعام ١٩٧٤) لزملائه إذ قال:

«أيها الزملاء إن علينا ان نضع أقدامنا على الطريق الى

التنبؤ بمتوسط الانتاج للخطبة الخمسية الخامسة، يمكن ان يتبادر الى أذهاننا أن نأخذ متوسط الخمسية الرابعة كأول حد في نموذج التنبؤ، إلا أن الخمسيات التي حصلت فيها زيادات في الانتاج هي الخمسيات الثلاث الأخيرة، ونظرا لأن الزيادة متبانية من خمسية لأخرى، فان خير ممثل لها هو وسطها الحسابي، فإذا رمزنا للمتوسط المذكور بـ  $\bar{y}$  يكون:

$$\bar{y} = \frac{1625,4 + 1763,8 + 1870,4}{3} = 1753,2$$

ونظرا لأن الزيادات المدرجة في الخانة الثالثة (من اليمين) تعكس التطور الذي طرأ على تأثيرات عوامل الانتاج، فان القيمة المناظرة لمتوسط الانتاج السنوي للخمسيات من الزيادات المذكورة هي: الزيادة الموافقة للخمسية الثالثة، إلا ان الزيادات متبانية من خمسية لأخرى لذا فإن خير ممثل لها بنموذج التنبؤ هو وسطها الحسابي فاذا رمزنا له بـ  $\bar{p}$  فان قيمته تكون كما يلي:

$$\bar{p} = \frac{121,6 + 138,4 + 106,6}{3} = 122,2$$

ولما كانت الزيادات المدرجة في الخانة الأخيرة من الجدول أعلاه تعكس تأثيرات العوامل التي لاتقع تحت سيطرة الانسان، وتعكس بصورة رئيسية التأثيرات المناخية على الانتاج، فان متوسط هذه الفروق يجب ان يؤخذ في نموذج التنبؤ سواءاً كان تأثيره سلبيا، أو إيجابيا، فاذا رمزنا لمتوسط الفروق هذا بـ  $(d)$  فان قيمته تكون:

$$\bar{d} = \frac{168,8 + (-31,8)}{2} = -7,5$$

الآن متوسط الفروق هذه يخص الخمسيتين الثالثة والرابعة، بالإضافة الى الخمسية المتنبأ بها وهذا يعني أنه علينا ان نأخذ ثلاثة امثال قيمة:  $(\bar{d})$  في نموذج التنبؤ، فاذا جمعنا الحدود السابقة اخذين بعين الاعتبار أمثال قيمة  $(\bar{d})$  تلك فاننا نحصل على نموذج للتنبؤ على درجة لا بأس بها من الدقة والثقة لعدم إهمالنا أي من

علم المستقبل، فنحن مازلنا نقود العربية الى الامام عبر ٢ - تحليل السلاسل الزمنية والتنبؤ - كليديشيف،  
زجاجها الخلفي». فرائكل - دار موسكو - ١٩٧٦ (بالروسية).

٣ - مؤتمر الاحصائيين السوفيت منشورات مختبر  
الاحصاء وتصميم التجارب - جامعة موسكو  
١٩٧٤.

#### المصادر :

١ - الوعي الاحصائي - دورية سنوية عدد  
١٩٨٠ - دار الاحصاء - موسكو (باللغة  
الروسية).  
٤ - النشرة الربيعية لعام ١٩٨١ مصرف سورية  
المركزي.

## حساب الرسوم الضريبية ورسوم الضمان على حصص الشركاء

مصطفى النائي\*

مقدمة :

١ - الشريحة الأولى وقدرها ١٥٠ دينار يخصم منها الاعفاء حسب الوضع الاجتماعي للموظف (٤٠ أو ٦٠ أو ٧٥ دينار) وتحسب على الباقي رسوم ضريبة بمعدل ٨٪، ويزاد عن قيمة الشريحة الأولى يخضع لرسوم الشريحة الثانية.

٢ - الشريحة الثانية وقدرها ١٠٠ دينار وتحسب عنها رسوم ضريبة بمعدل ١٠٪. ويزاد عن قيمتي الشريحة الأولى والثانية أي مازاد من الاجمالي عن ٢٥٠ دينار يخضع للشريحة الثالثة.

٣ - الشريحة الثالثة وقدرها ١٥٠ دينار وتحسب عنها رسوم ضريبة بمعدل ١٥٪. ويزاد عن ٤٠٠ دينار يخضع للشريحة الرابعة.

٤ - الشريحة الرابعة، وقدرها ١٥٠ دينار وتحسب عنها رسوم ضريبة بمعدل ٢٠٪. ويزاد عن ٥٥٠ دينار فيخضع لرسوم الشريحة الخامسة.

٥ - الشريحة الخامسة، وقدرها ١٥٠ دينار وتحسب عنها رسوم ضريبة بمعدل ٢٥٪.

د - رسوم الدمغة :

بموجب القانون رقم ٦٥ لسنة ١٩٧٣م، يخضع المبلغ الباقي من إجمالي الراتب بعد إستقطاع رسوم الضمان، ضريبة الجهاد، وضريبة الدخل لرسوم الدمغة وذلك بمعدل ٠,٠٠٢ .

تحديد المشكلة :

تجسيديا لمقولة شركاء لا أجراء التي أتت بها النظرية العالمية الثالثة، فقد بدأت بالفعل بعض المنشآت الانتاجية في تطبيق هذه المقولة والتي بموجبها أصبح المنتج يهده المؤسسات شريك في الادارة وذلك بموجب الادارة الشعبية، وشريك في رأس المال باعتباره فرد من المجتمع المالك لهذه المؤسسة وشريك

جرت العادة على الاتفاق على مبلغ إجمالي بين الموظف أو المستخدم والجهاز التابع له يتولى بموجب هذا الاتفاق الجهاز الذي يعمل به الشخص دفع صافي المبلغ المتفق على للموظف وذلك بعد خصم جميع الرسوم الضريبية واشتراكات الضمان من المبلغ الاجمالي المتفق عليه، كما تتولى نفس الجهة توريد هذه الرسوم في نهاية كل شهر الى الجهات الخاصة بها في الدولة.

وحسب القوانين المعمول بها الان في الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية، يخضع الراتب الاجمالي لأي موظف أو مستخدم الى الاستقطاعات التالية :

أ - أقساط الضمان الاجتماعي :

بناء على القانون رقم ١٣ لسنة ١٩٨٠م للضمان الاجتماعي يتم إستقطاع نسبة ٣,٥٪ من أجمالي الراتب المستحق للشخص خلال فترة شهر.

ب - ضريبة الجهاد :

وبموجب القانون رقم ٤٤ لسنة ١٩٧٠م والخاص بضريبة الجهاد على المرتبات، يستقطع من الراتب بعد خصم رسوم الضمان الاجتماعي بنسبة ١٪ إذا كان أقل من خمسون دينارا أو نسبة ٢٪ إذا زاد عن خمسون دينارا ولم يتعدى المائة دينار، أو ٣٪ إذا زاد عن مائة دينار.

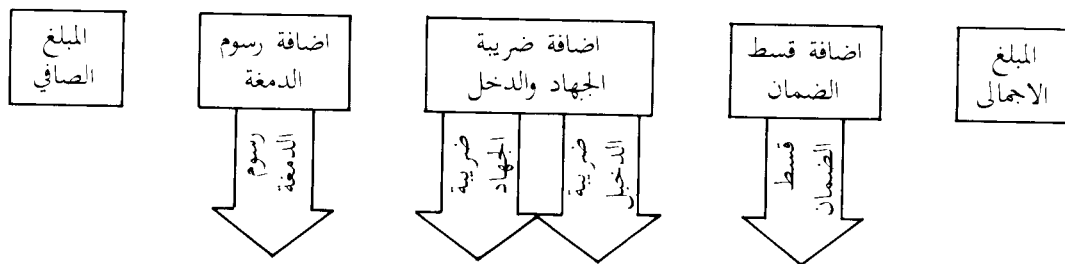
ج - ضريبة الدخل :

ينص القانون رقم ٦٤ لسنة ١٩٧٣م على أن تحسب الرسوم الضريبية على إجمالي الدخل بد إستقطاع رسوم الضمان وذلك حسب الشرائح التالية :

\* محاضر بقسم الادارة - كلية الاقتصاد - جامعة قاربونس.

في فائض الانتاج باعتباره منتج بنفس المؤسسة. وطبقا للعلاقة الجديدة التي تربط المنتج بمؤسسته الانتاجية، يتحدد دخل المنتج بحصته من فائض الانتاج وذلك حسب مدى مساهمته في الانتاج بالمنشأة. وحيث ان حصة الشريك في فائض الانتاج لا يمكن تحديدها إلا في نهاية السنة، لذا لجأت بعض المنشآت التي مرت بهذه التجربة الى دفع سلف شهرية للمنتجين على حساب حصصهم في فائض الانتاج والتي يتم تحديدها في نهاية السنة أو أية فترة زمنية متفق عليها من قبل الشركاء بالمنشأة. وحيث ان هذه السلف المقطوعة التي يتقاضاها الشركاء هي بمثابة دخول شهرية لهم، لذا يجب أن تخضع هذه الدخول للرسوم الضريبية واشتركات الضمان وذلك بموجب القوانين المعمول بها في الجماهيرية. ولحل مثل هذه المشاكل اضطرت بعض المنشآت الى محاولة التوصل الى الرسوم الضريبية لسلف الشركاء بطرق قياسية وتسييد هذه الرسوم لمصلحة الضرائب على اساس شهري. بينما لجأت منشآت أخرى الى الاتفاق مع مصلحة الضرائب بدفع مبالغ تقريبية على الحساب مقابل الرسوم الضريبية على ان يتم تسوية الرسوم الضريبية الفعلية على دخول المنتجين في نهاية السنة وبعد ان يتم تحديد الحصة الفعلية لكل منتج. وكيفما كانت الطرق التي لجأت اليها المنشآت لاحتساب الرسوم الضريبية على السلف الشهرية المدفوعة للشركاء، فإنه لم يكن من بينها طريقة واحدة

مبنية على أسس محددة يمكن اتباعها لحساب الرسوم الضريبية الفعلية على سلف الشركاء الشهرية. وإذا كانت المنشآت الاشتراكية قد بدأت تعاني من هذه المشكلة منذ الأشهر القليلة الماضية، فإن الكثير من الشركات ربما عانت من نفس المشكلة منذ سنوات طويلة مضت، وذلك عند التعاقد مع الخبرات الأجنبية، والتي ترغب في التعاقد على أساس مبالغ صافية تدفع للمستخدم الأجنبي في نهاية كل شهر، وتتولى الجهة المتعاقد معها دفع الرسوم الضريبية عن هذه المبالغ. ان المشكلة الأساسية في عملية حساب الرسوم الضريبية على السلفة الشهرية للشركاء أو المقابل الصافي للمستخدمين الأجانب تكمن في أن المبلغ الذي يجب أن يخضع للضرائب والرسوم الخاصة بالدخول، أي المبلغ الاجمالي غير معروف، وان المبلغ المعروف لدينا هو صافي السلفة أو صافي المبلغ المتفق عليه مع المستخدم الأجنبي. أذا السؤال المطروح هو كيف نصل الى المبلغ الاجمالي الذي لو أخضعناه لجميع الرسوم المفروضة لتوصلنا الى الصافي المعروف لدينا، ومن ذلك نكون قد تمكنا من حساب الرسوم الضريبية على دخل الفرد. ان الاجابة عن هذا الاستفسار هي موضوع هذا البحث والمتضمن طرحه طريقة جديدة محددة تمكن من حساب الرسوم الضريبية على السلف أو المبالغ الصافية. ان خطوات التحليل للطريقة المطروحة تبدأ بالمبلغ الصافي وتنتهي بالمبلغ الاجمالي، وذلك كما هو موضح بالشكل التالي :



## الخطوات التي يجب اتباعها في التحليل حسب الطريقة المطروحة :

٠,٩٧٥، فنحصل على الاجمالي العام للسلفة والذي لو أخضعناه لجميع الرسوم الضريبية بعد خصم قسط الضمان وعلى أساس طريقة المبلغ الاجمالي، لتوصلنا الى صافي المبلغ الذي بدأنا به هذا التحليل.

(ب) اذا كان المبلغ الصافي قبل خصم رسوم الدمغة وضريبة الدخل أكبر من ٤٩ وأقل من ٩٧ دينار فيكون اجمالي هذا المبلغ خاضع لضريبة جهاد نسبتها ٢٪ وضريبة دخل بمعدل ٨٪، وللتوصل الى اجمالي هذا المبلغ والرسوم المستقطعة منه نتبع الخطوات (١-٧) في البند (أ) مع استبدال النسبة ٠,٩١، بالنسبة ٠,٩٠، وكذلك استبدال القيمة ٩/٨ بالقيمة ١٠/٨ والقيمة ٩/١ بالقيمة ١٠/٢ في نفس البند.

(ج) أما إذا كان المبلغ الصافي قبل خصم رسوم الدمغة وضريبة الدخل أكبر من ٩٧ دينار، فإنه للتوصل الى اجمالي هذا المبلغ والرسوم المخصوصة منه نتبع نفس الخطوات (١-٧) في البند (أ) مع استبدال النسبة ٠,٩١٪ بالنسبة ٨٩٪، كما نستبدل القيمة ٩/٨ بالقيمة ١١/٨، كذلك استبدال القيمة ٩/١ بالقيمة ١١/٣ وذلك حسب ورودها في خطوات البند أعلاه.

٣ - إذا كان المبلغ الصافي قبل خصم رسوم الدمغة أكبر من ١٥٠ دينار (ضريبة الجهاد + ضريبة الدخل على الشريحة الأولى) فمعنى هذا أن ضريبة الجهاد عن هذه الشريحة تبلغ ٤,٥ دينار وضريبة الدخل على نفس الشريحة تكون [دينار - الاعفاء]  $\times ٨\%$ .

٤ - تجمع قيمتي ضريبة الجهاد وضريبة الدخل للشريحة الأولى وتطرح من ١٥٠ دينار والباقي يطرح من المبلغ الصافي قبل خصم رسوم الدمغة.

٥ - (أ) إذا كان الباقي من المبلغ الصافي والمتوصل اليه في الخطوة الأخيرة (٤) أصغر من ٨٧ دينار، يرجع هذا المبلغ الى أصله وذلك بقسمته على ٠,٨٧، وإيجاد الفرق قبل وبعد الاسترجاع وتكون ضريبة الدخل على المبلغ الخاضع للشريحة الثانية = الفرق  $\times ١٠/١٣$  وضريبة الجهاد عن نفس المبلغ = الفرق  $\times ٣/١٣$ . ويجمع ضريبتى الدخل والجهاد في الشريحتين الأولى والثانية نكون قد تحصلنا على هذه الرسوم وبإضافتها الى الصافي قبل خصم رسوم الدمغة نحصل على المبلغ الاجمالي بعد خصم رسوم الضمان، ويقسمه هذا المبلغ على ٠,٩٦٥، نحصل على المبلغ الاجمالي للسلفة وكذلك نستطيع

إذا ما أخذنا في الاعتبار الرسوم المختلفة التي يجب أن يخضع لها المرتب أو الحصة ومراعاة الأولوية في استقطاعها، وذلك حسب القوانين المعمول بها في الجماهيرية والمشار إليها أعلاه، فإن الخطوات التي يجب اتباعها في حساب الرسوم عن السلف أو المرتبات الصافية، هي كالآتي:

١ - ترجيع السلفة أو المبلغ الصافي المتفق عليه شهريا الى أصله قبل خصم رسوم الدمغة وذلك بقسمته على ٠,٩٩٨.

٢ - إذا كان المبلغ المتوصل اليه في الخطوة الأولى أقل من ١٥٠ دينار (ضريبة الجهاد على الشريحة الأولى ٤,٥ دينار + ضريبة الدخل عن الشريحة الأولى، حسب الوضع العائلي للمنتج) نتبع الآتي :

(أ) إذا كان المبلغ الصافي قبل خصم رسوم الدمغة والدخل أقل من ٤٩ دينار، يكون أصل هذا المبلغ قد خضع الى ضريبة جهاد بمعدل ١٪ وضريبة دخل بمعدل ٨٪، ويتم حساب هاذين النوعين من الرسوم بالكيفية التالية:

١ - تحسب ضريبة الجهاد على المبلغ المعفى وذلك حسب الوضع الاجتماعي للشخص.

٢ - يطرح من الصافي قبل خصم رسوم الدمغة قيمة الاعفاء ويضاف اليه ضريبة الجهاد على المبلغ المعفى.

٣ - يرجع هذا المبلغ الى إجماله وذلك بقسمته على ٠,٩١.

٤ - يحدد الفرق للمبلغ في البند السابق قبل وبعد الاسترجاع، وهذا الفرق يمثل ضريبة الدخل والجهاد للمبلغ الزائد عن الاعفاء.

٥ - تحدد ضريبة الدخل من الفرق المتوصل اليه في البند (٤) وذلك بضره في ٩/٨. أما ضريبة الجهاد فتحدد بضره نفس قيمة الفرق في ٩/١ ثم يضاف اليه ضريبة الجهاد المحسوبة على المبلغ المعفى والتي تم حسابها في البند (١).

٦ - تضاف كل من ضريبة الدخل والجهاد المتوصل اليها في البند (٥) الى صافي المبلغ قبل رسوم الدمغة فيعطينا اجمالي المبلغ بعد خصم رسوم الضمان.

٧ - اذا ما قسمنا المبلغ المتوصل اليه في البند (٦) على



الدخل للشريحة الرابعة ٣٠ دينار وضريبة الجهاد لنفس الشريحة تبلغ ٤,٥ دينار. بعدها يطرح المبلغ ٥,٥ ' ١١ من رصيد السلفة المتبقي والمتوصل اليه في الخطوة (٦ - ب)، والرصيد المتبقي من السلفة يخضع كله أو بعضه لرسوم الشريحة الخامسة.

٨ - (أ) إذا كان الرصيد المتبقي من السلفة والمتوصل اليه في الخطوة (٧-ب) أقل من ١٠,٨ دينار، يرجع هذا المبلغ الى أصله وذلك بقسمته على ٠,٧٢ وإيجاد فرق المبلغ قبل وبعد الاسترجاع. ويمثل هذا الفرق مجموع ضريبي الدخل والجهاد على المبلغ الخاضع لرسوم الشريحة الخامسة، ويكون نصيب ضريبة الدخل من هذا الفرق هو  $\frac{28}{3} \times$  الفرق. بعدها نتابع بقية التحليل بنفس الكيفية المتبعة في الخطوة (٥ - أ).

(ب) أما إذا كان الرصيد المتبقي من السلفة أكبر من ١٠,٨ دينار، فإن اجمالي السلفة تجاوز الشريحة الخامسة، وان ضريبة الدخل للشريحة الخامسة هي ٣٧,٥ دينار وضريبة الجهاد لنفس الشريحة تبلغ ٤,٥ دينار. بعدها يطرح من رصيد السلفة المتوصل اليه في الخطوة (٧ - ب) المبلغ ١٠,٨ دينار والباقي من رصيد السلفة يخضع لرسوم الشريحة السادسة.

٩ - يرجع الرصيد الباقي من صافي السلفة والمتوصل اليه في الخطوة (٨ - ب) الى اجماليه وذلك بقسمته على ٠,٦٢ وإيجاد الفرق للمبلغ قبل وبعد الاسترجاع. وتكون ضريبة الدخل للمبلغ الخاضع لرسوم الشريحة السادسة عبار عن: الفرق  $\times \frac{38}{35}$ . أما ضريبة الجهاد لنفس المبلغ فتكون: الفرق  $\times \frac{38}{3}$ .

بهذا نكون قد وضعنا علاج جميع الأوضاع التي من الممكن أن تكون عليها أية سلفة أو مرتب صافي.

وللزيادة في توضيح الطريقة المطروحة نستعرض الأمثلة التالية:

مثال (١): شخص أعزب استحق في أحد الشهور مبلغ اجمالي قدره ١٠٠ دينار. فما هو الصافي المستحق لهذا الشخص وما هي الاستقطاعات الضريبية بالتفصيل؟

استخلاص رسوم الضمان.

(ب) أما إذا كان المبلغ الباقي المتوصل اليه في الخطوة (٤) أكبر من ٨٧ دينار، فإن ذلك يعني الدخل في الشريحة الثالثة، وإن ضريبة الجهاد على الشريحة الثانية تبلغ ٣ دينار وضريبة الدخل على نفس الشريحة تبلغ ١٠ دينار. بعدها نطرح القيمة ٨٧ من باقي المبلغ الصافي المتوصل اليه في الخطوة (٤) والرصيد الباقي يخضع كله أو جزء منه لرسوم الشريحة الثالثة.

٦ - (أ) إذا كان الرصيد المتبقي من الصافي والمتوصل اليه في الخطوة (٥-ب) أقل من ١٢٣ دينار يرصد هذا الرصيد الى اجماليه وذلك بقسمته على ٠,٨٢، وإيجاد فرق المبلغ قبل وبعد الاسترجاع. ومن هذا الفرق نحصل على ضريبة الدخل للمبلغ الخاضع لرسوم الشريحة الثالثة وتكون  $= \frac{18}{15} \times$  الفرق. أما ضريبة الجهاد فتكون  $= \frac{18}{3} \times$  الفرق. بعدها نتابع بقية التحليل بنفس الكيفية كما هو موضح في الخطوة (٥ - أ).

(ب) أما اذا كان الرصيد المتبقي أكبر من ١٢٣ دينار، فهذا يعني أن المبلغ الخاضع للضريبة تجاوز الشريحة الثالثة، وتكون ضريبة الدخل للشريحة الثالثة تبلغ ٢٢,٥ دينار وضريبة الجهاد تبلغ ٤,٥ دينار، ويطرح من الرصيد الباقي للسلفة المبلغ ١٢٣ والباقي يخضع لرسوم الشريحة الرابعة.

٧ - (أ) إذا كان الرصيد الباقي من السلفة والمتوصل اليه في الخطوة (٦ - ب) أقل من ١١٥,٥ دينار يرجع هذا الرصيد الى اجماليه وذلك بقسمته على ٠,٧٧ وإيجاد الفرق قبل وبعد الاسترجاع. ومن الفرق نحصل على ضريبة الدخل الخاصة بالمبلغ الخاضع لرسوم الشريحة الرابعة ويكون  $= \frac{23}{20} \times$  الفرق. أما ضريبة الجهاد على نفس المبلغ فتكون  $= \frac{23}{3} \times$  الفرق. بعدها نتابع بقية التحليل بنفس الكيفية المتبعة في الخطوة (٥ - أ).

(ب) أما إذا كان الرصيد المتبقي من السلفة أكبر من ١١٥,٥ دينار، فإن ذلك يدل على أن المبلغ الخاضع للضريبة تجاوز الشريحة الرابعة، وبالتالي تكون ضريبة

## أولاً : العلاج باستخدام المبلغ الاجمالي

رسوم الضمان	=	٣,٥ × ١٠٠,٠٠٠ %	=	٣,٥٠٠	دينار
المبلغ الخاضع للضرائب	=	٣,٥٠٠ - ١٠٠,٠٠٠	=	٩٦,٥٠٠	دينار
ضريبة الجهاد	=	٢ % × ٩٦,٥٠٠	=	١,٩٣٠	دينار
المبلغ الخاضع لضريبة الدخل	=	٤٠,٠٠٠ - ٩٦,٥٠٠	=	٥٦,٥٠٠	دينار
ضريبة الدخل	=	٨ % × ٥٦,٥٠٠	=	٤,٥٢٠	دينار
الصافي قبل خصم رسوم الدمغة	=	(٤,٥٢٠ + ١,٩٣٠) - ٩٦,٥٠٠	=	٩٠,٠٥٠	دينار
رسوم الدمغة	=	٠,٠٠٢ × ٩٠,٠٥٠	=	٠,١٨٠	دينار
صافي المبلغ	=	٠,١٨٠ - ٩٠,٠٥٠	=	٨٩,٨٧٠	دينار

## ثانياً : العلاج باستخدام المبلغ الصافي

- يطرح من هذا المبلغ قيمة الاعفاء =

$$٩٠,٠٥٠ - ٤٠,٠٠٠ = ٥٠,٠٥٠ \text{ دينار}$$

- يرجع هذا المبلغ الى اجماليه قبل خصم ضريبة الدخل =

$$٥٠,٠٥٠ \div ٠,٩٢ = ٥٤,٤٢ \text{ دينار}$$

- يعاد إضافة قيمة الاعفاء الى المبلغ =

$$٤٠ + ٥٤,٤٢ = ٩٤,٤٢ \text{ دينار}$$

وحيث أن المبلغ ٩٤,٤٢ أكبر من ٤٩ دينار وأقل من ٩٧ دينار، فيكون خاضع لضريبة جهاد بمعدل ٢٪.

بعد أن عرفنا نسبة ضريبة الجهاد الخاضع لها هذا المبلغ نتابع التحليل بالكيفية التالية:

- ضريبة الجهاد على المبلغ المعفى =

$$٠,٨٠٠ = ٢ \% \times ٤٠ \text{ دينار}$$

- تضاف هذه القيمة الى الصافي بعد خصم الاعفاء =

$$٠,٨٠٠ + ٥٠ = ٥٠,٨٥٠ \text{ دينار}$$

- يرجع هذا المبلغ الى اجماليه وذلك بالكيفية التالية =

$$٥٠,٨٥٠ \div ٠,٩٠ = ٥٦,٥٠٠ \text{ دينار}$$

- فرق المبلغ قبل وبعد الاسترجاع =

$$٥٦,٥٠٠ - ٥٠,٨٥٠ = ٥,٦٥٠ \text{ دينار}$$

- ضريبة الدخل على المبلغ =

$$٤,٥٢٠ = ٨ / ١٠ \times ٥,٦٥٠ \text{ دينار}$$

بافتراض نفس الحالة المطروحة في البند أولاً باستثناء ان الشخص يشتغل في احدى المنشآت الاشتراكية وان المبلغ المعروف لدينا هو السلفة الشهرية عن حصة الشريك والبالغة ٨٩,٨٧٠ دينار والمطلوب الآن هو تحديد الرسوم الضريبية المختلفة عن هذه السلفة.

١ - نحدد أولاً فيما إذا كان هذا المبلغ ضمن الشريحة الاولى أم لا، وذلك بالكيفية التالية:

ضريبة الجهاد والدخل بالشريحة الاولى حسب وضع هذا الشخص = ٤,٥٠٠ + ٨,٦٠٠ = ١٣,٣٠٠ دينار.

وحيث أن المبلغ ٨٩,٨٧٠ أقل من (١٥٠,٠٠٠ - ١٣,٣٠٠)، إذا هذا المبلغ داخل نطاق الشريحة الاولى.

٢ - الخطوة التالية هي تحديد نسبة ضريبة الجهاد التي خضع لها هذا المبلغ، ولايجاد هذه النسبة نقوم بالاجراء التالي:

- صافي المبلغ قبل خصم رسوم الدمغة =

$$٨٩,٨٧٠ \div ٠,٩٩٨ = ٩٠,٠٥٠ \text{ دينار}$$

ضريبة الجهاد	=	٠,٨٠٠ + ٤,٥٢٠ - ٥,٦٥٠	=	١,٩٣٠	دينار
اجمالي المبلغ بعد خصم رسوم الضمان	=	١,٩٣٠ + ٤,٥٢٠ + ٩٠,٠٥٠	=	٩٦,٥٠٠	دينار
اجمالي المبلغ قبل خصم رسوم الضمان	=	٠,٩٦٥ \div ٩٦,٥٠٠	=	١٠٠,٠٠٠	دينار
رسوم الضمان	=	٩٦,٥٠٠ - ١٠٠,٠٠٠	=	٣,٥٠٠	دينار

بهذا نكون قد توصلنا الى اجمالي المبلغ الذي بدأنا به الحل باستخدام المبلغ اجمالي، وكذلك عرفنا كل من قيمة رسوم الدمغة، ضريبة الجهاد ضريبة الدخل، ورسوم الضمان الخاصة بهذه السلفة.

مثال (٢) : يتقاضى احد المنتجين سلفة شهرية قدرها ٢٥٠.٠٠٠ دينار، وفي أحد الشهور لم يتغيب عن العمل ولم يحصل على مكافآت أخرى، والوضع الاجتماعي لهذا الشخص متزوج ويعول. والمطلوب تحديد رسوم الدمغة، ضريبة الجهاد، ضريبة الدخل، ورسوم الضمان الاجتماعي الواجب دفعها عن هذه السلفة.

أولاً : العلاج باستخدام المبلغ الصافي

قيمة المبلغ قبل خصم رسوم الدمغة	=	٢٥٠,٠٠٠ ÷ ٠,٩٩٨	=	٢٥٠,٥٠١ دينار
رسوم الدمغة	=	٢٥٠,٥٠١ - ٢٥٠,٠٠٠	=	٠,٥٠١ دينار
وحيث أن قيمة هذا المبلغ قبل خصم رسوم الدمغة أكبر من صافي قيمة الشريحة الأولى، أي ١٥٠,٠٠٠ - (٦,٠٠٠ + ٤,٥٠٠)، فإن إجمالي هذا المبلغ قد تعدى مستوى الشريحة الأولى، وعليه نتابع التحليل بالكيفية التالية:				
السلفة قبل خصم رسوم الدمغة	=		=	٢٥٠,٥٠١ دينار
قيمة الشريحة الأولى	=		=	١٥٠,٠٠٠ دينار
رسوم الشريحة الأولى :				
١ - ضريبة الجهاد	=	٣٪ × ١٥٠,٠٠٠	=	٤,٥٠٠ دينار
٢ - الاعفاء	=		=	٧٥,٠٠٠ دينار
٣ - ضريبة الدخل	=	٨٪ × ٧٥,٠٠٠	=	٦,٠٠٠ دينار
مجموع الرسوم للشريحة الأولى	=		=	١٠,٥٠٠ دينار
قيمة الشريحة الأولى بعد خصم الرسوم	=		=	١٣٩,٥٠٠ دينار
				١١١,٠٠١ دينار

هل الباقي من السلفة أكبر من ٨٧ دينار ؟ نعم

إذا قيمة الشريحة الثانية	=		=	١٠٠,٠٠٠ دينار
رسوم الشريحة الثانية :				
١ - ضريبة الجهاد	=	٣٪ × ١٠٠,٠٠٠	=	٣,٠٠٠ دينار
٢ - ضريبة الدخل	=	١٠٪ × ١٠٠,٠٠٠	=	١٠,٠٠٠ دينار
				١٣,٠٠٠ دينار
				٨٧,٠٠٠ دينار
				٢٤,٠٠١ دينار

هل الباقي من السلفة أكبر من ١٢٣,٠٠٠ دينار ؟ لا.

إذا يرجع هذا الرصيد الى اجماليه وذلك بقسمته على ٠,٨٢	=	٢٤,٠٠١ ÷ ٠,٨٢	=	٢٩,٢٦٩ دينار
- أي أن إجمالي هذا المبلغ	=		=	٥,٢٦٨ دينار
- فرق المبلغ قبل وبعد الاسترجاع	=	٢٩,٢٦٩ - ٢٤,٠٠١	=	
إذا رسوم الشريحة الثالثة تكون				
١ - ضريبة الجهاد	=	١٨/٣ × ٥,٢٦٨	=	٠,٨٧٨ دينار
٢ - ضريبة الجهاد	=	١٨/١٥ × ٥,٢٦٨	=	٤,٣٩٠ دينار

اجمالي الرسوم التي خصمت من هذه السلفة، كآلاتي :

دينار	٠,٥٠١	=	=	١ - رسوم الدمغة
دينار	٨,٣٧٨	=	(٠,٨٧٨ + ٣,٠٠٠ + ٤,٥٠٠)	٢ - ضريبة الجهاد
دينار	٢٠,٣٩٠	=	(٤,٣٩٠ + ١٠,٠٠٠ + ٦,٠٠٠)	٣ - ضريبة الدخل

اجمالي هذه الرسوم = ٢٩,٢٦٩ دينار  
وبإضافة اجمالي هذه الرسوم الى قيمة السلفة نحصل على اجمالي  
السلفة بعد خصم رسوم الضمان والبالغ (٢٩,٢٦٩ + ٢٥٠,٠٠٠) = ٢٧٩,٢٦٩ دينار  
- الاجمالي الأساسي للسلفة = ٢٧٩,٢٦٩ + ٠,٩٦٥ = ٢٨٩,٣٩٨ دينار  
- رسوم الضمان وتبلغ = ٢٨٩,٣٩٨ + ٢٧٩,٢٦٩ = ١٠,١٢٩ دينار  
والسؤال المطروح الآن هو: هل لو أننا عاجنا المبلغ الاجمالي (٢٨٩,٣٩٨) بالطريقة التقليدية يعطينا نفس المبلغ الذي بدأنا به في تحليل السابق، أي ٢٥٠,٠٠٠ دينار؟  
وللتأكد من ذلك نعالج المبلغ الاجمالي المتوصل اليه بطريقة الاجمالي، وذلك على النحو التالي :

### ثانيا : العلاج باستخدام المبلغ الاجمالي

دينار	٢٨٩,٣٩٨	=	=	- اجمالي المبلغ
دينار	١٠,١٢٩	=	$٣,٥ \times ٢٨٩,٣٩٨$	- رسوم الضمان
دينار	٢٧٩,٢٦٩	=	$١٠,١٢٩ - ٢٨٩,٣٩٨$	- الاجمالي بعد خصم رسوم الضمان
دينار	٨,٣٧٨	=	$٣ \times ٢٧٩,٢٦٩$	- ضريبة الجهاد
دينار	٦,٠٠٠	=	$٨ \times (٧٥,٠٠٠ - ١٥٠,٠٠٠)$	- ضريبة الدخل عن الشريحة الاولى
دينار	١٢٩,٢٦٩	=	$١٥٠,٠٠٠ - ٢٧٩,٢٦٩$	- الباقي من المبلغ الاجمالي بعد الشريحة الاولى .....
دينار	١٠,٠٠٠	=	$١٠ \times ١٠,٠٠٠$	وحيث أن المبلغ المتبقي أكبر من قيمة الشريحة الثانية، فإن ضريبة الدخل عن الشريحة الثانية
دينار	٤,٣٩٠	=	$١٥ \times ١٢٩,٢٦٩$	الباقي من المبلغ الاجمالي بعد الشريحة الثانية.....
دينار	٤٣٩٠	=	$١٥ \times ٢٩,٢٦٩$	ضريبة الدخل عن المبلغ الداخل في الشريحة الثالثة.....
دينار	٢٠,٣٩٠	=	$٤,٣٩٠ + ١٠,٠٠٠ + ٦,٠٠٠$	- إذا اجمالي ضريبة الدخل
دينار	٢٨,٧٦٨	=	$٨,٣٧٨ + ٢٠,٣٩٠$	- اجمالي ضريبتي الدخل والجهاد
دينار	٢٥٠,٥٠١	=	$٢٧,٧٦٨ - ٢٧٩,٢٦٩$	فإننا نحصل على المبلغ الصافي قبل رسو الدمغة أي.....
دينار	٠,٥٠١	=	$٠,٠٠٢ \times ٢٥٠,٥٠١$	- رسوم الدمغة، وتبلغ
دينار	٢٥٠,٠٠٠	=	$٠,٥٠١ - ٢٥٠,٥٠١$	- الصافي المستحق

وهكذا تمكنا من التوصل الى نفس المبلغ الصافي الذي بدأنا به في حالة التحليل بالطريقة الجديدة، كما  
تأكد لنا أن جميع الرسوم في الطريقتين متساوية.

وفي الختام أمل أن أكون قد ساهمت بشيء يفيد، وأن تكون هذه الطريقة موضع استخدام بواسطة  
الجهات المعنية.

## ملاحظات حول الانتاجية

الدكتور: وجيه عبد الرسول العلي\*

والمكائن، والآلات فضلا عن خدمات الافراد». [3] أما العلاقة التي تجمع بين المخرجات وأحد عناصر المدخلات، فيدعوها بعض الاقتصاديين [4] بـ «الانتاجية الجزئية» (Partial Productivity)، ومن أهمها إنتاجية العمل، أو ماتسمى بمعدل الانتاج لكل عامل.

وإذا كانت الانتاجية بمفهومها الواسع تعبر عن مقدار الكفاءة في إستغلال الموارد المتاحة، فإن إنتاجية العمل تعبر عن كفاءة العمل المبذول من قبل العاملين في إنتاج المنتجات أو الخدمات المادية. وتحتسب إنتاجية العمل إما بكمية الانتاج التي ينتجها العامل في وحدة زمنية معينة، أو بمقدار الوقت الذي يبذله العامل لإنتاج وحدة واحدة من منتج معين.

ومما يجدر التنبيه اليه، هو ان إنتاجية العمل وان كانت تمثل العلاقة بين الانتاج والجهد الانساني المبذول في تحقيقه، إلا أنها تعكس، في نفس الوقت، جميع العوامل والظروف التي تؤثر في العملية الانتاجية، والتي تشمل العديد من العوامل التكنولوجية والاقتصادية والاجتماعية والادارية والبيئية. وهي بهذا المعنى إنما تعبر عن القدرة (Ability) التي يتمتع بها الفرد (أو المجتمع) على الانتاج، ومن ثم قدرة هؤلاء جميعا على الاستهلاك. ولهذا فان مستوى المعيشة، في أي مجتمع، إنما يتوقف أساسا على مدى التقدم الذي يحققه ذلك المجتمع في مستوى إنتاجيته.

وهكذا تكتسب إنتاجية العمل أهميتها وخصوصيتها باعتبارها معيارا شاملا لمدى الكفاءة في إستخدام الموارد المتاحة وتحويلها الى منتجات أو خدمات، سواء أكان ذلك بالنسبة للفرد، أو الوحدة الانتاجية، أو الفرع الصناعي، أو القطاع الاقتصادي، أو الاقتصاد الوطني ككل. أي ان إنتاجية العمل، بصفة عامة، هي

لقد حظي موضوع الانتاجية باهتمام كبير، وهو يستحق كل هذا الاهتمام، نظراً لأن الانتاجية هي مقياس للكفاءة التي يتم بها تحويل الموارد البشرية وغير البشرية الى منتجات أو خدمات قادرة على إشباع الحاجات الانسانية. ومن هذا المنطلق فان التغيرات (Changes) التي تطرأ على مستويات الانتاجية يمكن ان يكون لها اثار جد عميقة على عدد من القضايا والأمور ذات الأهمية الاقتصادية والاجتماعية، مثل: معدل التنمية، ارتفاع مستوى المعيشة، تحسين ميزان المدفوعات، السيطرة على التضخم، وأوقات الرحة أو الفراغ [1]. وتهدف ورقة البحث الحالية الى القاء الضوء على هذا الموضوع الهام من خلال مناقشة موجزة للنقاط التالية:

- ١ — مفهوم الانتاجية.
- ٢ — قياس الانتاجية.
- ٣ — ديناميكية الانتاجية.
- ٤ — دلالات زيادة الانتاجية.
- ٥ — أهمية الانتاجية.
- ٦ — عوامل الانتاجية.
- ٧ — دعائم تطور الانتاجية.

### أولاً : مفهوم الانتاجية :

يشير المفهوم الواسع للانتاجية على انها علاقة بين مخرجات ومدخلات [2] (Output/input ratio). وفي هذه الحالة فإن الانتاجية لاتخرج عن كونها «النسبة الحسابية بين كمية الناتج من المنتجات أو الخدمات وكمية الموارد التي أستخدمت في إنتاجها. وان هذه الموارد قد تكون الاراضي، والمباني، والمواد،

\* أستاذ ادارة الاعمال المساعد، كلية الاقتصاد، جامعة قاريونس

مقياس لكفاءة كل عناصر الانتاج بما فيها عنصر العمل. انتشارا واكثر ملائمة خاصة في الحالات التي يراد فيها تخطيط ومتابعة معدلات الانتاجية وربطها بمستويات الاجور، في حين ان أفضل الصيغة الثانية تظهر عندما يراد متابعة وتحليل الانتاجية عند كل مرحلة من مراحل إنتاج المنتج أو الخدمة.

ونظرا لأن الانتاجية في جوهرها هي فكرة نسبية (Ratio Concept) فان رقم الانتاجية الذي نتحصل عليه باستخدام أي من الصيغتين السابقتي الذكر، لا يحمل في حد ذاته، أية دلالة إلا اذا تمت مقارنته بانتاجية نفس المنظوم [5] (System) لفترة زمنية ماضية وهو ما يسميه الاقتصادي الأمريكي (J. Kendrick) بـ «المقارنات الزمنية»، أو بمقارنته بانتاجية منظومات أخرى مماثلة داخل وخارج البلد خلال نفس الفترة، وهو ما يطلق عليه «المقارنات المكانية» [6].

ولأجل ان نوضح مسألة النسبية في مفهوم الانتاجية، نورد المثال المبسط التالي:

#### مثال رقم (١)

أ - لو قيل إن انتاجية العمل في المنشأة (س) بلغت في عام ١٩٨٢م (٤٥) طن من الاسمنت في الساعة لما أعطى هذا الرقم أية دلالة عن مدى الكفاءة في استخدام عنصر العمل وعناصر الانتاج الأخرى داخل المنشأة. وذلك ان كل ما يمكن إستنتاجه من هذا الرقم هو ان إنتاجية ساعة العمل في المنشأة (س) كانت تساوي (٤٥) طنا من الأسمنت وسطيا خلال تلك السنة.

ب - واذا ما أضفنا الى الصورة السابقة الانتاجية المتحققة لنفس المنشأة في عام ١٩٨١ والتي كانت تساوي (٤٣) طنا لكل ساعة عمل، لأستطعنا على ضوء هذا الرقم الجديد للانتاجية - ومن خلال المقارنة بالرقم السابق - ان نقول ان المنشأة (س) إستطاعت ان تحقق مستوى أفضل من الانتاجية خلال عام ١٩٨٢ عما كان متحققا في عام ١٩٨١.

ج - وحتما سوف تختلف النتائج التي توصلنا اليها من خلال المقارنة الزمنية (مقارنة مستوى الانتاجية المتحقق خلال فترات متتالية من حياة المنشأة (س)) إذا ما أضفنا اليها النتائج المتحصلة من المقارنة المكانية (وهي مقارنة إنتاجية المنشأة (س) مع غيرها من

مقياس لكفاءة كل عناصر الانتاج بما فيها عنصر العمل.

#### ثانياً : قياس الانتاجية

تقاس إنتاجية العمل - كما أشرنا من قبل - عن طريق إحتساب كمية الناتج التي ينتجها العامل خلال وحدة زمنية واحدة من وقت العمل، أو بمقدار الوقت المبذول على إنتاج وحدة واحدة من منتج معين. وعليه فان هناك صيغتان للتعبير عن مستوى الانتاجية والتي تكون الواحدة منها معكوس للصيغة الأخرى.

(١).....

$$\frac{ك}{ع} = أ$$

(٢).....

$$\frac{ع}{ك} = أ$$

حيث أن:

أ، = مؤشر الانتاجية.

ك = كمية الناتج المتحقق.

ع = مقدار العمل المبذول لانتاج الكمية (ك).

ويطلق على الصيغة الأولى (الطريقة المباشرة للتعبير عن الانتاجية)، وهي تبين متوسط كمية الناتج المتحقق خلال وحدة زمنية من وقت العمل (عامل / ساعة، عامل / يوم، عامل / شهر، .. الخ)، كأن نقول يبلغ إنتاج العامل في الوحدة الاقتصادية (س) كذا طن إسمنت في الساعة الواحدة. وكلما كان الرقم المستخرج وفق هذه الصيغة كبيرا، كلما كانت الانتاجية كبيرة.

أما الصيغة الثانية فيطلق عليها (الطريقة غير المباشرة للتعبير عن الانتاجية)، وهي تبين مقدار الوقت المبذول من عنصر العمل لانتاج وحدة واحدة من الناتج، كأن نقول إن إنتاج الطن الواحد من الاسمنت في الوحدة الاقتصادية (س) يحتاج الى كذا دقيقة أو كذا ساعة عمل. وعلى عكس الطريقة السابقة، تكون الانتاجية وفق هذه الصيغة أكبر عندما يكون الرقم المستخرج صغيرا.

ومما تجدر الإشارة اليه، هو ان لكل من هاتين الصيغتين إستخداماتها. فالصيغة الأولى تعد أكثر

المنشآت المتشابهة) فمثلا إذا علمنا ان إنتاجية المنشأة الصناعية (ص) كانت في عام ١٩٨٢ تساوي (٤٧,٨) طن إسمنت لكل ساعة عمل، عندئذ يمكننا ان نقول — من خلال المقارنة المكانية — ان المنشأة (س) تتمتع بمستوى منخفض من إنتاجية العمل بالقياس الى المستوى المتحقق في المنشآت المشابهة.

### ثالثاً : ديناميكية الانتاجية

لأجل أن نتابع التغيرات التي تطرأ على مستوى الانتاجية في منظوم معين، فلا بد — وكما أوضحنا من قبل — من مقارنة إنتاجية هذا المنظوم إما زمانياً، أي بمقارنة مستوى إنتاجيته خلال فترات زمنية متتالية، أو مكانياً، أي بمقارنة مستوى إنتاجيته بمستوى إنتاجية منظومات أخرى مماثلة خلال نفس الفترة. ولأحتساب هذه التغيرات، يمكن تطبيق أي من الصيغتين التاليتين [7] :

$$\text{روأ} = \left( \frac{\frac{٢ك}{٢٤}}{\frac{١ك}{١٤}} \right) \times ١٠٠$$

..... (٣)

$$= ١٠٠ \times \left( \frac{١٤}{٢٤} \times \frac{٢ك}{١ك} \right)$$

$$= ١٠٠ \times \left( \frac{١٤}{٢٤} \times \frac{٢ك}{١ك} \right)$$

$$= ١٠٠ \times \left( \frac{\frac{٢ك}{١ك}}{\frac{٢٤}{١٤}} \right)$$

$$\text{روأ} = \left( \frac{\text{روك}}{\text{روع}} \right) \times ١٠٠$$

..... (٤)

حيث أن:

ر ق أ = الرقم القياسي لنمو الانتاجية (أو نسبة التغير في الانتاجية).

$\left( \frac{٢ك}{٢٤} \right) =$  مستوى الانتاجية خلال فترة المقارنة، أو إنتاجية المنظوم الذي نقارن مستوى إنتاجية.

$\left( \frac{١ك}{١٤} \right) =$  مستوى الانتاجية خلال فترة الاساس، أو إنتاجية المنظوم الذي نقارن بالنسبة له.

٢ك ١ك = كمية الناتج المتحقق خلال فترة المقارنة وفترة الاساس على التوالي، أو كمية الناتج المتحقق في المنظوم الذي نقارن مستوى إنتاجيته والمنظوم الذي نقارن بالنسبة له على التوالي.

٢٤، ١٤ = مقدار العمل المبذول خلال فترة المقارنة وفترة الاساس على التوالي، أو مقدار العمل المبذول في المنظوم الذي نقارن مستوى إنتاجيته والمنظوم الذي نقارن بالنسبة له على التوالي.

ر ق ك = نسبة التغير في الانتاج (أو الرقم القياسي للانتاج).

ر ق ع = نسبة التغير في العمل (أو الرقم القياسي للعمل).

(١,٢) = يرمزان الى فترة المقارنة وفترة الاساس على التوالي، أو المنظوم الذي نقارن مستوى إنتاجيته والمنظوم الذي نقارن بالنسبة له على التوالي.

ولاشك ان لهذه المقارنات أهمية خاصة بالنسبة للبلدان النامية، والافطار العربية هي واحدة من تلك البلدان. ذلك ان مقارنة إنتاجية المنشآت الاقتصادية المختلفة خلال فترات متتالية من حياتها الانتاجية يتيح للمسؤولين عن ادارة هذه المنشآت إمكانية التعرف على مدى التحسن أو التدهور الذي أصاب منشآتهم في كفاءتها وحسن إستخدامها للموارد والطاقت المتاحة، وهذا مايسر لهم إتخاذ ما هو مناسب من تدابير بهدف تعميق العوامل الايجابية من جهة، واجتثاث أو

التغلب على العوامل السلبية التي تعيق تطور الانتاجية من جهة أخرى.

بيد ان المقارنات الزمنية الذاتية، وان كانت تعتبر منطلقاً هاماً لتحديد مدى التطور أو التحسن الذي يصيب المنشأة الاقتصادية في كفاءتها، إلا أنها (اي المقارنات الزمنية) تعجز عن تحديد مستوى تلك الكفاءة. لذلك كان لابد من مقارنة إنتاجية المنشأة الاقتصادية بغيرها من المنشآت المماثلة سواء داخل القطر أو خارجه، حيث يمكن في ضوء هذه المقارنات الوقوف على نواحي الضعف أو القصور التي تعترى كفاءة المنشأة الاقتصادية واكتشاف مسبباتها، وهذا مايساعد القائمين على إدارة هذه المنشآت من إقتراح العلاج المناسب لحالات ضعف الانتاجية في منشآتهم، وكذلك إقتراح الشكل الملائم لنقل أساليب وطرائق عمل المنشآت الاقتصادية الأكثر كفاءة الى المنشآت الاقتصادية على الأقل كفاءة.

وهكذا نخلص الى أهمية وضرورة استخدام مثل هذه المقارنات في المنشآت الاقتصادية العربية خصوصاً في هذه المرحلة الهامة من مراحل التحول والبناء التي تشهدها الاقطار العربية، باعتبار ان هذه المقارنات تمثل إحدى وسائل ترشيد القرارات ليس على مستوى المنشأة الاقتصادية فحسب، وانما على مستوى الاقتصاد الوطني أو القومي ككل.

#### رابعاً : دلائل زيادة الأنتاجية

تقترن الزيادة في إنتاجية العمل بتخفيض وقت العمل المبدول على إنتاج وحدة المنتج (بفرض ثبات أو تحسن مستوى الجودة).

لذلك يمكن تصوّر حالات زيادة الانتاجية في الآتي:

الحالة الأولى - زيادة عدد الوحدات المنتجة مع ثبات في مقدار وقت العمل المبدول.

الحالة الثانية - زيادة عدد الوحدات المنتجة مع انقاص لمقدار وقت العمل المبدول.

الحالة الثالثة - زيادة عدد الوحدات المنتجة بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في مقدار وقت العمل المبدول.

الحالة الرابعة - إنقاص في مقدار وقت العمل المبدول مع ابقاء عدد الوحدات المنتجة ثابتاً.

الحالة الخامسة - إنقاص في مقدار العمل المبدول بنسبة أكبر من نسبة انقاص عدد الوحدات المنتجة.

ومن واقع هذه الدلائل، يبدو واضحاً بأن الانتاجية هي مؤشر يعكس لنا مدى الكفاءة في استخدام الموارد البشرية وغير البشرية المتاحة داخل المنشآت الاقتصادية. كما أن هذا المؤشر يعتبر خير دليل عما يعترى المنشآت الاقتصادية من تطور علمي وتكنولوجي ليس في مجال القدرة البشرية والجهيزات الآلية فحسب، وانما يمتد أيضاً ليشمل مجالات المحاسبة والادارة وطرق الانتاج .. وهذا يعني ان أي تطوير يحدث في مجال العمل وسير العملية الانتاجية من شأنه ان يلقي انعكاساً مباشراً على معدل وسرعة تحسن الانتاجية في تلك المنشأة الاقتصادية.

ولأجل ان نوضح كيفية تحقق زيادة في معدلات الانتاجية بالنسبة لكل حالة من الحالات الخمس المذكورة أعلاه، نورد المثال المبسّط التالي:

#### مثال رقم (٢)

بافتراض ان إحدى منشآت صناعة المصابيح الكهربائية قد استطاعت ان تنتج في عام ١٩٨١ مامقداره (٤٨٠٠٠) مصباح كهربائي من حجم معين، وانها قد بذلت مامقداره (٤٠٠٠) ساعة عمل لانتاج تلك الكمية المطلوب:

إحتساب مستوى الانتاجية الذي وصلت اليه المنشأة وفقاً للطريقة المباشرة لاحتساب الانتاجية

وكذلك إحتساب نسبة التغير في كل من حجم الانتاج، والعمل المبدول، والانتاجية في كل حالة من الحالات الخمس التالية:

أ - في حالة استطاعة المنشأة من ان تنتج في عام ١٩٨٢ مامقداره (٥٢٠٠) وحدة من نفس ذلك المصباح الكهربائي، وانها قد بذلت مامقداره (٤٠٠٠) ساعة عمل لانتاج هذه الكمية.

ب - في حالة استطاعة المنشأة من ان تنتج في عام ١٩٨٢ مامقداره (٥٧٠٠٠) مصباح مقابل (٣٠٠٠) ساعة عمل مبدولة.



- ج - في حالة استطاعة المنشأة من ان تنتج في عام ١٩٨٢ مامقداره (٩٠٠٠٠) مصباح مقابل (٦٠٠٠) ساعة عمل مبدولة.
- هـ - في حالة استطاعة المنشأة من ان تنتج في عام ١٩٨٢ مامقداره (٢٨٠٠٠) مصباح مقابل (٢٠٠٠) ساعة عمل مبدولة.
- د - في حالة استطاعة المنشأة من ان تنتج في عام ١٩٨٢ مامقداره (٤٨٠٠٠) مصباح مقابل (١) الحل: أنظر جدول رقم (١)

جدول رقم (١)  
الحالات الخمس لزيادة الانتاجية  
« مع مثال رقمي يوضح ذلك »  
(١٩٨١ = ١٠٠)

التغير في الانتاجية	التغير في مقدار العمل المبدول	التغير في حجم الانتاج	١٩٨٢			الرمز	بيانات	حالات زيادة الانتاجية
			مستوى الانتاجية	العمل المبدول	الانتاج			
(رق أ) = رق ك رق ع	(رق ع) = ٢ع ١ع	(رق ك) = ٢ك ١ك	(أ) = ك ع	(ع) = بألاف الساعات	(ك) = بألاف الوحدات			
١٠٨	١٠٠	١٠٨	١٣	٤	٥٢	↑ —	إنتاج أكثر وقت عمل ثابت	الحالة الأولى :
١٥٨	٧٥	١١٩	١٩	٣	٥٧	↑ ↓	إنتاج أكثر وقت عمل أقل	الحالة الثانية :
١٢٥	١٥٠	١٨٧	١٥	٦	٩٠	↑ ↑	إنتاج أكثر وقت عمل أكثر ولكن بنسبة أقل	الحالة الثالثة :
١٣٣	٧٥	١٠٠	١٦	٣	٤٨	— ↓	إنتاج ثابت وقت عمل أقل	الحالة الرابعة :
١١٦	٥٠	٥٨	١٤	٢	٢٨	↓ ↓	إنتاج أقل وقت عمل أقل ولكن بنسبة أكبر	الحالة الخامسة :

## خامساً : أهمية الانتاجية

التقدم الاجتماعي» [8]. كما ان منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO) قد اشارت في دراسة حديثة لها بأن عدم حدوث تقدم منتظم في إنتاجية العمل في القطاع الاقتصادي خلال فترة زمنية طويلة سوف يؤدي الى «عدم توازن القطاعات، والى ضغوط التضخم، والى صعوبات في ميزان المدفوعات، ويؤدي في النهاية الى الاضرار بالنمو الصناعي والتوسع في العمالة.» [9].

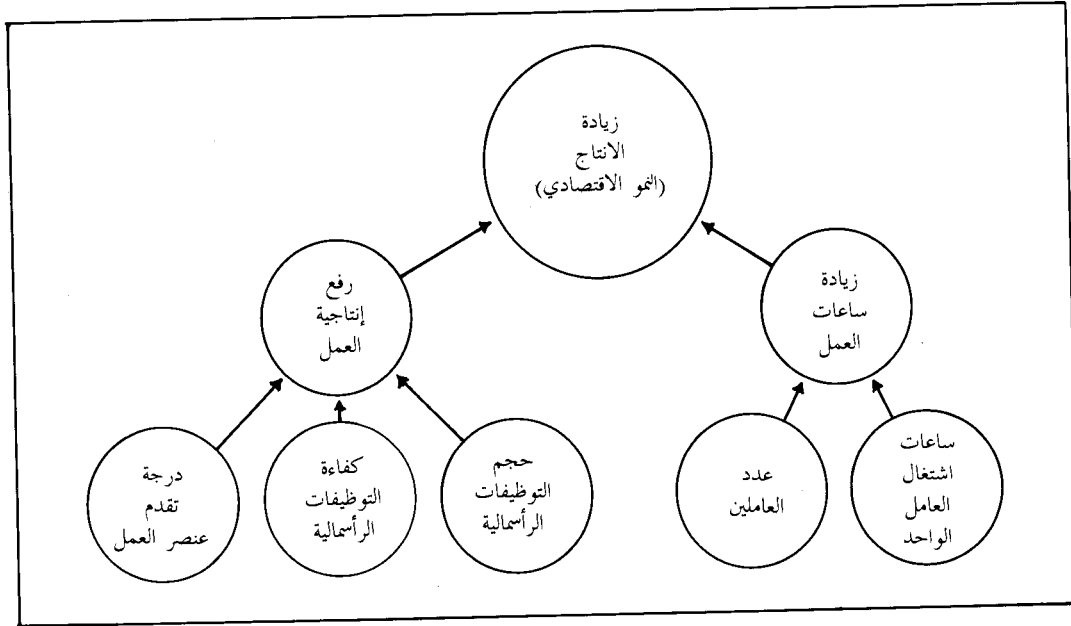
وتجلى أهمية زيادة الانتاجية في علاقتها العضوية مع نمو الانتاج القومي، وهو المصدر الحيوي الرئيسي للتنمية والتطور. ويوضح الشكل البياني رقم (١) هذه العلاقة [10]، كما ويمكن تصويرها وفقا للمعادلة الرياضية البسيطة التالية:

لزيادة الانتاجية أهمية كبيرة بالنسبة لاقتصاديات البلدان المتقدمة والنامية على حد سواء، فهي إضافة الى كونها مقياسا حقيقيا لتطور المجتمعات ورمزا لانتمائها وقوتها، تعتبر أيضا مفتاحا أساسيا من مفاتيح التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

وقد عبّر (J. Fourastié) وهو إقتصادي فرنسي بارز عن أهمية الدور الذي تلعبه زيادة الانتاجية في تقدم المجتمع، بقوله:

«ان الإدراك الكامل للقوانين الأساسية التي تسود التطور الاقتصادي المعاصر سوف يقنع كل واحد منا، قليلا قليلا، بأن تقدم إنتاجية العمل هو عينا اساس

شكل رقم (١)  
مصادر نمو الانتاج القومي



وهكذا يتضح بأن الطريقة الحاسمة لنمو الانتاج القومي وتطوره باطراد هي رفع مستوى الانتاجية في القطاعات الاقتصادية. ثم إن رفع الانتاجية لا يؤدي الى الحصول على إنتاج أوفر وبنوعية أفضل وحسب، بل يؤدي أيضا الى [11]:

..... (٥)

$$ن ق = ع \times أ ق$$

حيث أن :

ن ق = حجم أو قيمة الانتاج المحلي الاجمالي (GDP) أو الانتاج القومي الاجمالي (GNP).  
ع = كمية الوحدات المبذولة من عنصر العمل خلال السنة.

أ ق = متوسط إنتاجية الوحدة الواحدة من عنصر العمل خلال السنة باستخدام مؤشر الانتاج المحلي الاجمالي أو الانتاج القومي الاجمالي.

وعلى أساس الصيغة الرياضية رقم (٥)، وكذلك الشكل البياني رقم (١)، يبدو واضحا بأن هناك مصدرا نمو الانتاج القومي، هما:

١ - تقليص لمقدار وقت العمل المبذول في إنتاج وحدة المنتجات، وهذا ما يؤدي الى إنخفاض في سعر التكلفة لتصبح هذه المنتجات في متناول القدرة الشرائية للجماهير.

٢ - تعظيم للفائض الاقتصادي المتحقق لدى المنشآت الاقتصادية نتيجة انخفاض سعر التكلفة، وهذا مايساعدها على تنمية وتطوير منتجاتها واساليبها باستمرار، إضافة الى ما يوفره من إمكانات متنوعة يمكن الاستفادة منها في مجالات تحديث وسائل الانتاج وتحسين ظروف العمل ورفع المستوى الصحي والمهني للعاملين.

٣ - تقصير ليوم العمل، وبذلك تتاح الفرصة امام العاملين للتمتع بمزيد من الوقت للراحة، ولتنمية ثقافتهم وممارسة هواياتهم، الأمر الذي يفضي الى تطور شخصية العامل تطورا شاملا وسيكون اساسا للزيادة اللاحقة في الانتاجية.

٤ - منح العاملين المزيد من المكاسب المادية والمعنوية، وهذا مايدفعهم الى ان يذلوا مساعي اكبر باتجاه رفع مستوى إنتاجيتهم وخاصة عندما تقترب تلك المساعي بحملات توعية مناسبة تقوم بتنظيمها ادارة منشآتهم. كذلك فان الزيادة في دخول العاملين - بغرض ثبات الاسعار أو ارتفاعها بنسبة أقل من زيادة الدخل - تؤدي الى زيادة قدرتهم الشرائية، وهذا مايتيح لهم مزيدا من الاشباع والرفاه.

٥ - وأخيرا، تؤدي الزيارة في الانتاجية الى التمتع بقدرة أكبر على المنافسة في الاسواق الخارجية والحصول على المزيد من العملات الصعبة التي تشكل «عنق الزجاجة» للكثير من المشروعات الامامية في البلدان النامية. إذ ليس بمقدور المنشآت الاقتصادية في هذه البلدان من الوقوف أمام مثيلاتها من المنشآت ومنافستها في السوق العالمية، إلا إذا عملت على خفض اسعار منتجاتها لتساوى مع غيرها من المنافسين. ولن يتم لها ذلك الا بالرفع المستمر لمستوى الانتاجية.

١ - زيادة عدد ساعات العمل، أي زيادة كمية العمل المقدمة في القطاعات الاقتصادية الانتاجية التي تخلق الدخل القومي كنتيجة لأقامة المشروعات الجديدة، وهو مايعرف بأسلوب التنمية الامتدادي أو الانتشاري (Intensive Development).

٢ - رفع إنتاجية العمل، أي زيادة كمية المنتجات بالنسبة للوحدة الزمنية للعمل، بتعبير آخر بالنسبة لكل مشغل. وهو مايعرف بأسلوب التنمية المكثف (Intensive Development).

وفي الواقع إن هذين المصدرين ليسا بديلين عن بعضهما. فلا غنى عن رفع إنتاجية العمل حتى بعد زيادة كمية العمل. ذلك ان زيادة كمية العمل في القطاعات الاقتصادية من دون الاهتمام برفع مستوى الانتاجية، سوف لن يفضي الى زيادة حجم المنتجات والخيرات مقابل الفرد الواحد من العاملين. ولما كان الهدف الاساسي من عملية التنمية الاقتصادية هو لتحقيق الرفاهية الاجتماعية، عندها يصبح السبيل الوحيد لزيادة حجم المنتجات الضرورية لمعيشة ورفاه الجماهير، هو الرفع الدائب لمستوى الانتاجية في القطاعات الاقتصادية كافة.

## سادساً : عوامل الانتاجية

التقسيمات، فانه لا يعدو عن كونه إختلاف في الطريقة أو في الاسلوب، بتعبير آخر، انه إختلاف منهجي وليس إختلاف أو تباين مبدئي بشأن المسائل النظرية ذات العلاقة. ويعود السبب في وجود مثل هذا الإختلاف الى تباين أهداف الباحثين، فضلا عن إختلاف نطاق وطبيعة البحوث أو الدراسات التي يجرونها.

وسوف نكتفي هنا بعرض نموذجين فقط من أساليب تصنيف عوامل الانتاجية [13]، الأول: لمكتب العمل الدولي ILO، والثاني: للأستاذ (S. Kukoleca).

فبالنسبة للنموذج الأول، يرى خبراء مكتب العمل الدولي بأن عوامل الانتاجية يمكن تجميعها في ثلاث مجاميع رئيسية، هي [14]:

- ١ - مجموعة العوامل العامة General Factors
  - ٢ - مجموعة العوامل الفنية والتنظيمية Organization and Technical Factors
  - ٣ - مجموعة العوامل البشرية Human Factors
- وفي اطار هذه المجاميع الثلاث، توصل الخبراء الى تحديد ٣٧ عاملاً مختلفاً يؤثر على مستوى الانتاجية، وباعتقادنا أنهم لم يستنفذوا بعد كل العوامل المؤثرة على الانتاجية.

أما قائمة هذه العوامل، فهي كما يلي: [15]

## مجموعة العوامل العامة :

- ١ - الطقس (الظروف الجوية والمناخية كالأقطار والرياح والحرارة والرطوبة).
- ٢ - التوزيع الجغرافي للموارد والخامات الطبيعية.
- ٣ - السياسات المالية والأئتمانية التي تتبعها الدولة.
- ٤ - التنظيم العام لسوق العمل في الدولة.
- ٥ - نسبة القوى العاملة الى مجموع السكان، نسبة البطالة، مقدار النقص في القوى العاملة، معدل دوران العمل.
- ٦ - توفر مراكز البحث العلمي والتكنولوجي.
- ٧ - التنظيم التجاري وحجم السوق.
- ٨ - نشر نتائج البحوث والدراسات العلمية والتكنولوجية.
- ٩ - التغيرات في تركيبة أو بنية المنتجات.

تتأثر إنتاجية العمل بعدد كبير من العوامل المختلفة. وعلى حد تعبير الاقتصادي اليوغسلافي (A. Bajt) «.. تكاد لا توجد ظاهرة في الحياة الاقتصادية أو الحياة عموماً، لا تؤثر على إنتاجية العمل..» [12].

وأزاء واقع كهذا، يبدو من المنطقي جدا ان تم عملة تقسيم أو تصنيف هذه العوامل. بتعبير آخر، لا بد من تجميع هذه العوامل في مجاميع متجانسة وتفريغها في صورة جدول يوضح معالمها الرئيسية ويسهل على الباحثين مهمة دراستها ومتابعة تأثيراتها المختلفة على مستوى وديناميكية الانتاجية.

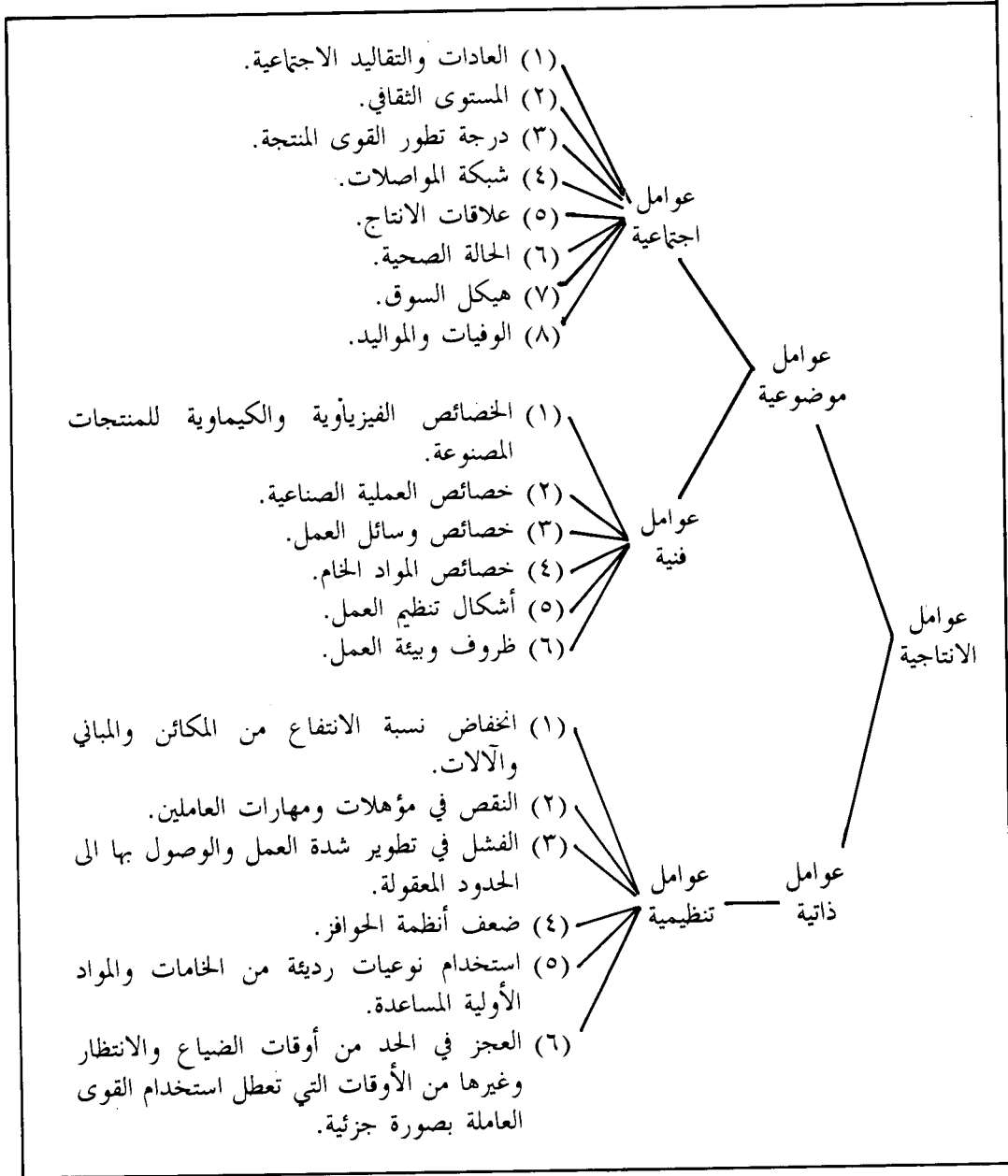
ونسارع هنا الى القول بأنه لا يوجد هناك تصنيف موحد لعوامل الانتاجية، وانما تباين الباحثون والمفكرون الاقتصاديون والاداريون في طريقة أو أسلوب تصنيف هذه العوامل. فمنهم من جمع هذه العوامل حسب العناصر الاساسية الثلاث لعملية الانتاج وهي: وسائل العمل، مواد العمل، وقوة العمل. ومنهم من قام بتجميعها وفقاً لطبيعة أو خاصية كل عام، فهناك مثلاً عوامل اجتماعية، واخرى إقتصادية، وغيرها تكنولوجية أو سياسية أو بشرية.. وهكذا. وقد ذهب فريق ثالث الى تقسيم عوامل الانتاجية تبعاً للمكان الجغرافي الذي تتواجد فيه هذه العوامل، فاذا ماتواجدت ضمن الحدود الداخلية للمنشأة أو الفرع الاقتصادي سميت بالعوامل الداخلية، وماعدا ذلك فهي عوامل خارجية. كما إنطلق فريق آخر في تصنيفه لعوامل الانتاجية من زاوية التحكم أو السيطرة على هذه العوامل، وبالتالي فهناك عوامل خاضعة لسيطرة المنشأة أو الوحدة الاقتصادية بشكل كامل، في حين غيرها من العوامل لا تمتلك الوحدة الاقتصادية أية سلطة للتأثير عليها، وانما تتعامل معها على انها عوامل معطاة (given).

وأخيراً وليس آخراً، فقد صُنفت عوامل الانتاجية على اساس زمني تبعاً للوقت الذي يظهر فيه أثر هذا العامل أو ذلك على مستوى الانتاجية، وعليه فان هناك مجموعتان من العوامل، الأولى - مجموعة العوامل ذات التأثير القصير الأجل، والثانية - مجموعة العوامل ذات التأثير الطويل الاجل.

ومهما يكن من أمر إختلاف وتعدد هذه

- ١٠ - أثر المنشآت ذات الكفاءة المنخفضة ونسبة انتاجها الى الحجم الكلي للانتاج.
- مجموعة العوامل الفنية والتنظيمية :**
- ١١ - درجة التكامل في الانتاج.
- ١٢ - معدل استغلال الطاقة الانتاجية في المؤسسات المختلفة.
- ١٣ - حجم الانتاج ودرجة استقراره.
- ١٤ - جودة المواد الأولية (الخامات) التي تستخدمها المؤسسات الانتاجية.
- ١٥ - درجة ملاءمة المواد الأولية وانتظام تدفقها.
- ١٦ - التقسيم الفرعي للعمليات الانتاجية.
- ١٧ - اتساق (توازن) خط الانتاج.
- ١٨ - تعدد أنظمة المكائن.
- ١٩ - الأجهزة والوسائل الرقابية.
- ٢٠ - جودة المنتجات.
- ٢١ - ترشيد وتمييط العمل والمواد.
- ٢٢ - الترتيب الداخلي والموقع الجغرافي للمنشأة (أو المصنع).
- ٢٣ - الصيانة والخدمات الهندسية الخاصة بالأمان، الاضاءة، الصوت، التهوية، تكييف الهواء، التلغون... وغيرها.
- ٢٤ - نوعية أدوات الانتاج وسهولة الحصول عليها وتداولها بين العمال.
- ٢٥ - درجة استهلاك المكائن والأدوات.
- ٢٦ - كمية المكائن (أو القوى المحركة) المتاحة لكل عامل.
- ٢٧ - التناسب بين القوى العاملة المخصصة لأعمال الصيانة والقوى العاملة المخصصة للأعمال الانتاجية المباشرة.
- ٢٨ - طول أو مدة ساعات العمل اليومي وكيفية توزيعها.
- ٢٩ - طرق اختيار الأفراد.
- مجموعة العوامل البشرية :**
- ٣٠ - العلاقة بين الادارة والعمالين.
- ٣١ - الأحوال الاجتماعية والنفسية للعامل.
- ٣٢ - الأجور التشجيعية.
- ٣٣ - درجة التوافق أو التكيف للعمل والارتباط به.
- ٣٤ - التعب الجسماني أثناء العمل.
- ٣٥ - تركيب القوى العاملة من حيث: السن، الجنس، المهارة، والاعداد الفني.
- ٣٦ - تنظيم المباريات وروح التنافس (المحاكاة) في مجال الانتاج.
- ٣٧ - دور التنظيمات العمالية.
- أما S. Kukoleca، وهو استاذ الادارة الصناعية بجامعة بلغراد، فقد جمع عوامل الانتاجية في مجموعتين رئيسيتين، هما : [16]
- ١ - مجموعة العوامل الموضوعية.
- ٢ - مجموعة العوامل الذاتية.
- وطبقاً لوجهة نظره، فإن العوامل الموضوعية هي تلك التي لا تستطيع المنشأة الاقتصادية السيطرة أو التأثير عليها (على الأقل بشكل مباشر) باعتبار أن هذه العوامل هي موضوعياً معطاة، ولكنها قد تضطر أحياناً الى اتخاذ إجراءات أو تبني سياسات معينة بقصد التخفيف من نتائج هذه العوامل أو لمعالجة آثارها داخل المنشأة نفسها.
- وتقسم هذه العوامل الى مجموعتين :
- ١ - عوامل اجتماعية.
- ٢ - عوامل فنية.
- أما العوامل الذاتية-التنظيمية فهي تلك التي ترتبط بشخص العامل وما يبذله من جهد خلال عملية الانتاج. ومن هنا فإن تأثير هذه العوامل يأتي كنتيجة للنواقص الذاتية للعمالين. وعلى عكس العوامل الموضوعية، تستطيع المنشأة من السيطرة على هذه العوامل بإتخاذ التدابير اللازمة. قائمة هذه العوامل واسعة، وكثيراً ما تختلف من منشأة الى أخرى.
- ويوضح الشكل البياني رقم (٢) التقسيمات المختلفة لكل هذه العوامل. [17]

شكل رقم (٢)  
تقسيمات عوامل الانتاجية كما أوردها (S. Kukoleca)



## سابعاً : دعائم تطور الانتاجية

تشهدها المجتمعات العربية.

٤ - وإذا كانت توعية العاملين ضرورة سابقة لعملية رفع الانتاجية، فإن التوعية وحدها لن تكفي إن لم تقترن بإيجاد دوافع مادية ومعنوية محسوسة. وعلى هذا الأساس فإن وضع وإتباع النظم المتكاملة للحوافز والمبنيّة على أسس وقياسات علمية سليمة لا على مجرد التخمين أو الاعتقاد على معدلات انتاج سابقة، يشكل احدي أكبر الدعامات التي تقوم عليها أية مساع للنهوض بمستوى الانتاجية.

٥ - اعتبار مهمة رفع الانتاجية مهمة مركزية وواجب وطني وقومي يجب أن يعمل من أجله جميع العاملين في مجال الانتاج المادي. كما أنه من الضروري ان تكون هناك رقابة جماهيرية لضمان الاستمرار في تنفيذ المهمة. فالمسألة تهم كل الجماهير كما تتعلق بمستقبلهم أيضاً. وعلى هذا الأساس فان المصلحة الوطنية والقومية تحتم اشتراك المنظمات الجماهيرية والهيئات المهنية المحلية والقومية بصيغ مختلفة لمتابعة وتطبيق هذه المهمة.

٦ - تدعيم التعليم المهني في الأقطار العربية بجميع مستوياته، وكذلك التوسع في برامج التدريب المهني للعاملين واكسابهم المهارات والقدرات المطلوبة لمواكبة التغيرات الفنية السريعة المتلاحقة. فلم يعد هناك في عصر التقدم العلمي والتكنولوجي مكانا لاكتساب المهارات والقدرات عن طريق التجربة والخطأ، وانما السبيل الى ذلك هو التدريب المنظم المستمر.

٧ - تنمية وتطوير القدرات الادارية والتنظيمية والارتقاء بها الى مستويات أفضل. فمن الأمور الحيوية والهامة أن يتمتع القادة الاداريون العرب بمستوى عال من الكفاءة والفاعلية تمكنهم من المعالجة المقتدرة للمشاكل والتحديات الجديدة المتزايدة التي تواجههم، وكذلك لتساعدهم في تحقيق الاستخدام الرشيد والفعال لما هو متاح في وحداتهم من موارد مادية وبشرية بما يكفل الوصول الى الأهداف المحددة بأعلى قدر من الكفاءة الفاعلية.

٨ - الاستفادة من منجزات العلم والتكنولوجيا، والعمل على تعميم ونشر التجارب الطليعية والأساليب الفنية الجديدة بين مختلف قطاعات المجتمع.

٩ - زيادة الاستثمار في مجال البحوث والتطور

تعاي الأقطار العربية، شأنها شأن غيرها من البلدان النامية، من مشكلة ضعف الانتاجية مقارنة بمستواها في البلدان المتقدمة صناعياً (انظر الجدول رقم ٢). وعلى هذا الأساس فإن العمل من أجل توفير الظروف الموضوعية للنهوض بمستوى الانتاجية في القطاعات الاقتصادية العربية يعتبر من القضايا البالغة الأهمية باعتباره شرطاً هاماً للارتقاء بالمجتمعات العربية وأنظمتها الاقتصادية الى درجات أعلى من التطور والانطلاق.

فزيادة الانتاجية وما تعنيه من زيادة في كفاءة استخدام الموارد المتاحة، من شأنها أن تؤدي - وكما أوضحنا من قبل - الى تسريع عملية الانماء الاقتصادي والاجتماعي الجاري تطبيقها في الأقطار العربية ورفع معدلات نمو الدخل القومي، وهذا يعني تقليص للفترة التي تحتاجها الأقطار العربية للتخلص من بقايا التخلف المتعدد الجوانب الذي ورثته نتيجة للهيمنة الأجنبية على ثرواتها ومقدراتها.

ومن أجل أن نضمن تطوراً مستمراً وسريعاً للانتاجية في القطاعات الاقتصادية العربية، ينبغي السعي لاتخاذ العديد من التدابير والاجراءات، نذكر منها: [18]

١ - القيام بدراسة تحليلية لمستوى ومعدل نمو الانتاجية في القطاعات الاقتصادية العربية بهدف الكشف عن المتاح من الموارد والامكانيات المعطلة، وبالتالي تلمس الطرق والوسائل الكفيلة بزيادة الانتفاع من هذه الامكانيات والموارد.

٢ - رفع المستوى الثقافي للعاملين في القطاعات الاقتصادية من النساء والرجال على حد سواء، وتصفية الأمية بينهم وبث الشعور بالمسؤولية لديهم وتنمية القدرة على تحملها. كما يتطلب الأمر القيام بدراسة سلوك العاملين في هذه القطاعات والعمل على ارساء دعائم السلوك الرشيد لديهم. [19]

٣ - توعية العاملين بالقطاعات الاقتصادية وعلى مختلف المستويات بأهمية رفع الانتاجية والأساليب المؤدية الى ذلك، باعتبار أن الانتاجية العالية هي السبيل لزيادة الناتج القومي، وبالتالي هي المدخل الرئيسي - ان لم يكن الوحيد - لرفع المستوى المادي والثقافي للعاملين وتعميق التبدلات والتحولات الاقتصادية والاجتماعية التي

جدول رقم ( ٢ )  
اجمالي الناتج القومي للفرد و اجمالي الناتج الصناعي للفرد  
في عدد من الأقطار المختارة

التسلسل	اسم البلد	بيانات		
		اجمالي الناتج القومي للفرد في عام ١٩٧٧ (دولار امريكي)	اجمالي الانتاج الصناعي للفرد في عام ١٩٧٠ (دولار امريكي)	اجمالي الانتاج الصناعي للفرد في عام ١٩٧٥ (دولار امريكي)
١	بنغلاديش	٩٠	١١	٩
٢	اثيوبيا	١١٠	١٢	١٣
٣	اندونيسيا	٣٠٠	٢٨	٣١
٤	الهند	١٥٠	٥١	غ.م*
٥	باكستان	١٩٠	٥٩	غ.م
٦	كينيا	٢٧٠	٥٥	١٠٦
٧	الاردن	٧٠٠	٣٣	غ.م
٨	السودان	٢٩٠	٥١	غ.م
٩	مصر	٣٢٠	١٤٦	غ.م
١٠	سوريا	٩١٠	١١٧	١٠٠
١١	ليبيا	٦٦٨٠	٨٨	١٤٢
١٢	العراق	١٥٥٠	٧٧	١٤٤
١٣	تونس	٨٦٠	٩٠	١٥٧
١٤	تركيا	١١١٠	١٠٤	٢٤٧
١٥	ايران	٢١٦٠	١٤٠	غ.م
١٦	يوغسلافيا	١٩٦٠	٤١١	٩٩١
١٧	كوريا	٨٢٠	٢٨٢	١٠٢٠
١٨	ايطاليا	٣٤٤٠	١٢٥١	١٣٧٢
١٩	المملكة المتحدة	٤٤٢٠	١٤٩٣	١٥٨٩
٢٠	الدانمارك	٨٠٤٠	٢٠٢٠	٢١٤٩
٢١	كندا	٨٤٦٠	١٩٤٧	٢٣٦٦
٢٢	المانيا الاتحادية	٨١٦٠	٢١٨٤	٢٤٣٠
٢٣	اليابان	٥٦٧٠	١٧٥٣	٢٤٧٠
٢٤	السويد	٩٢٥٠	٢٤١٣	٢٦١١
٢٥	الولايات المتحدة	٨٥٢٠	٢٥٨٦	٢٨٦٦

(\*) غ.م = البيانات غير متوفرة.

المصدر: البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم لعام ١٩٧٩، واشنطن، ١٩٧٩.



Productivity: An Introduction to Dynamics of Productivity Change, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1977; p. 12-13.

ان كلمة «منظوم» (System)، هي احدى الكلمات التي كثر تداولها حديثا في مختلف المجالات العلمية، وهي تشير الى مجموعة العناصر أو الأجزاء الوظيفية التي تتفاعل مع بعضها لتحقيق هدف معين. وعلى ضوء هذا التعريف يمكن، مثلا، النظر الى الاقتصاد الوطني على أنه منظوم رئيسي، كما يمكن اعتبار القطاعات الاقتصادية التي تتبع له على أنها أنظمة فرعية (Sub-System)، وهكذا بالنسبة للمنشآت أو الوحدات الانتاجية.

Kendrick, J., Understanding Productivity, op. cit., p. 13.

لقد استخدمت في هذه الصيغ الطريقة المباشرة للتعبير عن الانتاجية (أ = —)، ويمكن للقارىء استنباط الصيغ المناظرة لها باستخدام الطريقة غير المباشرة (أ = —).

جان فوراستيه، أمل القرن العشرين الكبير، ترجمة عبد الحميد الكاتب، منشورات عويدات، بيروت، ١٩٦٦، ص ٧٠.

منظمة الأمم المتحدة للتنمية الصناعية (UNIDO)، الصناعة في العالم منذ ١٩٦٠: التقدم المحرز والاحتمالات المقبلة، دراسة مقدمة الى المؤتمر العام الثالث لليونيديو، الذي انعقد في مدينة نيو دلهي - الهند، خلال الفترة ٢١ كانون الثاني / يناير - ٨ شباط / فبراير ١٩٨٠، الامم المتحدة، نيويورك، ١٩٧٩، ص ٢٤٤.

راجع بهذا الخصوص:

Samuel, H., America's Productivity Challenge, A Paper presented to the Productivity Management Symposium held at (MIT), Cambridge, 16 - 17 March.1982. p. 30

راجع بهذا الشأن مقالنا المنشور في مجلة النفط والتنمية البغدادية، العدد (٤) لسنة ١٩٧٦،

(R & D)، وفي التعليم والتدريب والصحة والرعاية الاجتماعية. فقد بات واضحا أن أي زيادة محتملة في مستويات الانتاجية لأي مجتمع كان، إنما ترتبط أساسا بمقدار الصرف على البحوث النظرية والتطبيقية التي تهدف الى استكشاف المجالات التي تقود الى زيادة الانتاجية، وبمقدار الصرف على برامج تحسين نوعية وكفاءة الأفراد في ذلك المجتمع.

١٠ - وأخيرا، لابد من تأسيس مركز وطني للانتاجية في كل قطر عربي ليتولى هذا المركز دراسة ووضع الحلول العملية الناجمة لمشكلات ضعف الانتاجية في كل قطر، وليكون عونا لوحدات الاقتصادية في ذلك القطر في معالجة مشكلاتها الانتاجية من أجل أن يرتفع مستوى الانتاج في كل قطر عربي الى المستوى الذي وصلت اليه البلدان المتقدمة صناعيا.

## الهوامش

[1] انظر في ذلك:

Eilon, S., Gold, B. and Soesan, J., Applied Productivity Analysis for Industry, Pergamon Press, Oxford, 1976, P.3.

[2] لمزيد من الاطلاع حول المفاهيم المختلفة للانتاجية، يمكن الرجوع على سبيل المثال لا الحصر الى: Dunlop, J. and Diatchenko, V., Labor Productivity, McGraw-Hill, New York, 1964.

كذلك يمكن الرجوع الى:

د. وجيه عبد الرسول العلي و د. محمد فهمي حسن، حول مفهوم الانتاجية، مجلة البحوث الاقتصادية والادارية، بغداد، العدد ٣، تشرين الثاني ١٩٧٨، ص ٢١٥-٢٤٦.

[3] انظر:

ILO, Introduction to Work Study, Geneva, 1958, p.5.

[4] راجع بهذا الشأن:

Kendrick, J., Understanding

[5]

[6]

[7]

[10]

[11]

- Ibid. [15] بعنوان: أهمية وضرورات رفع انتاجية العمل في الاقتصاد الوطني.
- Kukoleca S., Osnovi Ekonomike i Organizacije Preduzeca, Informator, Zagreb, 1962, p. 82 [16] Bajt, A., Produktivnosti Rada i Drustveno Privredni Uslovi njenog Povecanja, Nolit, Beograd, 1960, p. 96 [12]
- المرجع السابق، ص ٨٢ - ٨٤ [17] لمزيد من الاطلاع على أساليب تصنيف عوامل الانتاجية، يمكن الرجوع على سبيل المثال الى مقالنا المنشور في مجلة النفط والتنمية البغدادية، العدد (١٠) تموز ١٩٧٧، بعنوان: عوامل نمو إنتاجية العمل في المنشآت الصناعية. [13]
- قارن في ذلك: [18] د. الطيب الحضيري، الانتاجية: الطريق الى مجتمع الرفاهية، تقرير مقدم الى منظمة العمل العربية، طرابلس، مارس/١٩٧٥، ص ٤١ - ٤٦. [19] نقصد بالسلوك الرشيد للعاملين، هو ذلك السلوك الذي يعكس انتماءً «شديداً» لمواقع العمل، وشعوراً «مرهفاً» بأهمية وقيمة الوقت، واحساساً «عالياً» بالدقة والانضباط والنظام. [14] أنظر: ILO, Measuring Labour Productivity, Geneva, 1969, pp. 13 - 14

## العوامل المحددة للتغير في كمية النقود في ضوء النظرية المصرفية الاشتراكية التقليدية

د. ماهر بتراحنا\*

- هناك إطاران لتحليل العوامل المحددة للتغير في كمية النقود في ضوء النظرية المصرفية الاشتراكية التقليدية،\*\* هما:
- ٣ - يتولى الجهاز المركزي للتخطيط وضع نوعين من الخطط الاقتصادية القومية: خطط عينية (أو مادية) وخطط مالية (أو نقدية).
- ٤ - هناك دائرتان منفصلتان للتداول السلعي، هما: دائرة القطاع الانتاجي، ودائرة القطاع الاستهلاكي.
- ٥ - تنقسم الخطط العينية القومية الى قسمين منفصلين، ولكن مرتبطين ببعض ارتباطا وثيقا، هما: خطة الانتاج الجاري، وتتضمن كل مايتعلق بالانتاج من فن انتاجي وطاقات انتاجية وعمالة ... الخ. وخطة النشاط الاستهلاكي، وتتضمن التوزيع المباشر للسلع العينية والخدمات كما ونوعاً على الوحدات الاقتصادية بما فيها المستهلكين الافراد.
- ٦ - الخطط المالية القومية ماهي الا ترجمة نقدية للخطط العينية القومية عند مستوى معين لاسعار السلع والخدمات الانتاجية والاستهلاكية وخدمات عوامل الانتاج.
- ٧ - هناك اربعة مستويات تنظيمية للخطط الاقتصادية القومية: خطط فرعية، على مستوى المشروعات وخطط جزئية، على مستوى القطاعات، وخطط محلية، على مستوى الاقاليم، وخطة عامة على مستوى الاقتصاد القومي ككل.
- ٨ - الجهاز المصرفي هو المحتكر الوحيد لاصدار العملة ومنح الائتمان.
- ٩ - تركز الجهاز المصرفي - في معناه الضيق كجهاز خالق لوسائل الدفع - في وحدة واحدة هي مصرف الدولة State Bank الذي يمثل الى جانب كونه المصرف المركزي، أيضا المصرف التجاري الوحيد.
- ١٠ - مصرف الدولة هو المختص اساسا بالرقابة على تنفيذ المشروعات التي تتضمنها خطة الانتاج الجاري (وان كان ليس المختص الوحيد بهذه الرقابة).
- ١ - هناك جهازان رئيسيان لتحقيق أهداف الموازنة القومية، هما: الجهاز المركزي للتخطيط والجهاز المصرفي، وان الاخير معاون وتابع للاول.
- ٢ - الجهاز المركزي للتخطيط هو السلطة الوحيدة المختصة باتخاذ القرارات الاقتصادية التنفيذية.
- \* محاضر بقسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد والتجارة - جامعة قاريونس.
- \*\* نقصد بالنظرية المصرفية الاشتراكية التقليدية تلك النظرية التي تفترض ضمناً نظاما اقتصاديا فيه الشطر الاعظم من ادوات الانتاج مملوك ملكية عامة، وبالتالي، فيه النشاط الاقتصادي قائم على أساس التخطيط القومي الشامل. وكما هو معروف، هناك نموذجان للتخطيط الشامل في النظم الاقتصادية من هذه الطبيعة هما: نموذج التخطيط المركزي ونموذج التخطيط اللامركزي. وهذا يعني اننا سوف نجري هذا التحليل تارة على أساس افتراض اننا بصدد نظام اشتراكي مخطط مركزيا وتارة اخرى على أساس افتراض اننا بصدد نظام اشتراكي مخطط لامركزيا.

الذي يحكم التداول النقدي، وبالتالي، التغير في العملة ونقد الودائع.

وعليه، فيمكن أن نصف التغير في كمية النقود، في ظل هذا الإطار التحليلي، بأنه متغير خاضع للتحكم الازدادي الكامل والمباشر.

وهنا نتساءل: ماذا يعني خضوع التغير في كمية النقود للتحكم الازدادي الكامل والمباشر؟

إن سبيلنا الى الاجابة على هذا التساؤل، هو محاولة الفاء بعض الضوء على دور المحددات «المقيدة والضابطة» للتغير في كمية العملة ونقد الودائع – الممكن استنباطها بسهولة باستخدام الإطار التحليلي الذي تزودنا به النظرية المصرفية الرأسمالية – في ظل التخطيط المركزي:

فبالنسبة لدور المحددات المقيدة والضابطة للتغير في كمية العملة، نقول بأن ضرورة تخطيط العملة تقضي بعدم إخضاع الاصدار لأي قيد مادي كمي أو قانوني، سوى اتباع مصرف الدولة لسياسة «محافظة» في زيادة الاصدار تتماشى مع Consistent with التخطيط المادية في قطاعات الانتاج والاستهلاك. وهذا يعني أن نظام الاصدار «الحر» هو نظام الاصدار الوحيد الذي يتلاءم مع تخطيط العملة.

أما بالنسبة لدور المحددات المقيدة للتغير في كمية نقد الودائع، فنستطيع أن نقول بأن قانون الأعداد الكبيرة الذي يحكم تيار السحب والإيداع، وبالتالي، مستوى النقدية لدى المصارف التجارية «الرأسمالية»، لا يلعب أي دور في تحديد مستوى النقدية لدى مصرف الدولة في ظل نظام التخطيط المركزي، حيث يتحدد حجم ما يحتفظ به مصرف الدولة من عملة كاحتياطي، وبالتالي ما يتعين أن يصدره منها، بالتغير المتوقع والمخطط في هذا النوع من المبادلات التي يقتضي تمويلها استخدام العملة، ونعني بها مبادلات القطاع الاستهلاكي.

وأيضاً، ليس لما نطلق عليه «الوعي المصرفي» الذي يحكم درجة إنتشار عادة إستخدام الشيكات والحوالات كأدوات للدفع، في ظل النظم الرأسمالية، أي دور في تحديد حجم الاحتياطي النقدي الذي يحتفظ به مصرف الدولة، في ظل نظام التخطيط المركزي. فكما نستنتج من القواعد المالية المنظمة لدائرتي التداول النقدي،

١١ – هناك دائرتان منفصلتان للتداول النقدي، هما: دائرة العملة، ودائرة نقد الودائع.

١٢ – استعمال العملة قاصر على المبادلات بين افراد القطاع الانتاجي والقطاع الاستهلاكي، وليس لهؤلاء الافراد حرية استخدام نقد الودائع.

١٣ – استعمال نقد الودائع قاصر على المبادلات بين أفراد القطاع الانتاجي، عن طريق التحويلات الدفترية Book Transfers وليس لهؤلاء الافراد حرية استخدام العملة.

١٤ – يتولى مصرف الدولة استنتاج نوعان من الخطط من واقع الخطة المالية القومية، هما: خطة العملة Cash Plan وخطة الائتمان Credit Plan.

١٥ – هناك ثلاثة مستويات زمنية لخطط العملة والائتمان: فهناك الخطط السنوية، وهناك الخطط ربع السنوية، والخطط الشهرية.

١٦ – تهدف خطة العملة الى تحقيق التوازن العام بين تدفقات السلع والخدمات وتدفقات الانفاق في قطاع الاستهلاك عند مستوى معين لسرعة تداول العملة.

١٧ – تهدف خطة الائتمان الى تحقيق التوازن العام بين تدفقات السلع والخدمات وتدفقات الانفاق في قطاع الانتاج عند تقدير معين لعدد المراحل التي تمر بها السلع، أو الظروف الفنية للانتاج، أو سرعة دوران رأس المال العامل وسرعة تداول الودائع.

١٨ – جميع انواع الخطط بعد اعتمادها تصير ملزمة بكل تفصيلاتها في حدود ماتم اقراره. وهذا يعني أمرين: الأول، قيام مصرف الدولة باصدار العملة ومنح الائتمان، وبالتالي، خلق الودائع، بطريقة الية أو تلقائية، طبقاً لما هو موضح تفصيلياً بخطة العملة وخطة الائتمان، على الترتيب. والثاني، أنه ليس لمصرف الدولة حق ممارسة عمليات الادارة النقدية، كما هو الحال بالنسبة للمصارف المركزية الرأسمالية، وبالتالي، انه ليس له حق التحكم في إصدار العملة أو خلق الودائع.

في ضوء ما تقدم، نتبين أن التغير في كمية النقود – أي التغير في العملة ونقد الودائع – في إطار التخطيط المركزي – أو الرأسي – متغير تابع ومخطط: تابع للتغير المستهدف في قيم المبادلات، ومخطط، أي مقدر تقديراً مسبقاً ليقابل الأحجام والقيم المخططة للمبادلات. أو بعبارة أخرى، إن الطلب المخطط هو

تصلح كمجالات خصبة لاستخدام الأساليب النقدية المعروفة، لا وجود لها في ظل التخطيط المركزي، حيث لا توجد مصارف تجارية، ولا يلتجأ إلى إصدار السندات أو الأسهم كوسيلة لتمويل المشروعات، كما أن الكمبيالة والسند الأدني غير شائعين.

نخلص مما تقدم، أن مصرف الدولة، في ظل التخطيط المركزي، يستطيع أن يمارس دوراً مباشراً في تحقيق الموازنة القومية، عن طريق الاشراف الذي يمارسه على اعداد خطط العملة والائتمان والرقابة التامة على تنفيذها.

وبالتالي، فهو ليس بحاجة، فضلاً عن عدم وجود مجال، لأن يستخدم الأساليب النقدية المباشرة التي تستخدمها المصارف المركزية في ظل النظم الرأسمالية. وهذا يعني أن لمصرف الدولة، في ظل التخطيط المركزي، مقدرة على ضبط معدل التغير في كمية النقود تفوق بكثير مقدرة المصارف المركزية في ظل النظم الرأسمالية.

#### ثانياً : تحليل محددات كمية النقود في اطار التخطيط اللامركزي:

لتحليل محددات كمية النقود، في اطار التخطيط اللامركزي، نبدأ أولاً بشرح مقومات نظام التخطيط اللامركزي:

يقوم نظام التخطيط اللامركزي - أو كما يعرف أحياناً بنظام التخطيط الأفقي - على الأسس التالية:

- ١ - يتخذ التخطيط القومي الشامل اسلوباً لمعالجة عناصر المشكلة الاقتصادية الخاصة بتحديد حاجات المجتمع وتنظيم الانتاج وتوزيعه وتحقيق التوازن بين الانتاج والاستهلاك وتنمية مصادر الانتاج.

- ٢ - هناك جهازان رئيسيان لتحديد وتخطيط ومتابعة ومراقبة تنفيذ الأهداف العامة للموازنة القومية، هما: الجهاز المركزي للتخطيط، والجهاز المصرفي.

- ٣ - الجهاز المركزي للتخطيط هو السلطة الاقتصادية المختصة بوضع ومتابعة تنفيذ الخطة الاقتصادية القومية من الناحية الاجمالية فقط، أي دون اتخاذ أية قرارات تنفيذية بشأنها.

أما سلطة اتخاذ هذه القرارات فممنوحة للوحدات الاقتصادية الانتاجية والاستهلاكية «المستقلة».

- ٤ - الجهاز المصرفي: تنظيم تابع لأجهزة الانتاج والتبادل

تحولت هذه العادة من عادة اختيارية الى قاعدة مالية تنظيمية والزامية، فهي لا تتوقف على اختيار المتعاملين.. فالمشروعات التي يمنح لها الائتمان ملتزمة باستخدام نقد الودائع في الحدود المرسومة لها.

كذلك لا تلعب نسبة التسرب النقدي أي دور في تحديد مقدرة مصرف الدولة على منح الائتمان وخلق الودائع. فحرية تحويل نقد الودائع الى عملة ليست قائمة، بل تخضع لقواعد الزامية. فكما ذكرنا ان استخدام العملة كأداة للدفع تحكمه تلك القواعد التي تحدد نوع المدفوعات التي يسمح بتمويلها بهذا الشكل من أشكال النقود.

نخلص مما تقدم الى أن التغير في كمية نقد الودائع في ظل التخطيط المركزي لا يخضع لأي قيد من قيود السيولة والتسرب النقدي التي تضع حداً أقصى لمقدرة المصارف التجارية الرأسمالية على خلق الودائع، وهذا يعني أن لمصرف الدولة، في ظل التخطيط المركزي، مقدرة «كامنة» على خلق نقد الودائع تفوق بكثير مقدرة المصارف التجارية، في ظل النظم الرأسمالية.

أما بالنسبة لدور المحددات «الضابطة» للتغير في نقد الودائع، فنستطيع أن نقول بأن المنطق والواقع يشيران الى عدم وجود حاجة أو مجال لأن يستخدم مصرف الدولة، في ظل التخطيط المركزي، الأساليب النقدية المباشرة وغير المباشرة التي تستخدمها عادة المصارف المركزية، في ظل النظم الرأسمالية، للمساهمة في تحقيق أهداف الموازنة القومية، من توظيف كامل واستقرار نقدي ومعدل مضطرب للنمو الاقتصادي.

فمن ناحية، جهاز الأسعار «التلقائي» المختص بتحقيق التوازن بين التيارات النقدية والسلعية في ظل النظم الرأسمالية - حيث يمكن أن تسهم أساليب المصرف المركزي المعروفة في مسانده نحو تحقيق هذا التوازن - قد حل محله الخطط الاقتصادية القومية، في ظل التخطيط المركزي، حيث ينصب مباشرة دور مصرف الدولة - الذي يحتكر اصدار العملة ومنح الائتمان قصير الأجل وبعضاً من الائتمان طويل الأجل - في تحقيق التوازن بين التيارات النقدية والسلعية على الاشراف على وضع خطط العملة والائتمان والرقابة التامة على تنفيذها. ومن ناحية أخرى، فإن أسواق النقد ورأس المال، الموجودة في ظل النظم الرأسمالية، حيث

الطاقة الانتاجية المتاحة - وتحسين نوعيته لارضاء المستهلك النهائي.

١٠ - عدم التدخل المباشر من جانب الجهاز المركزي للتخطيط في تحديد الأسعار «الفعلية» للسلع والخدمات. فهذه الأسعار تتحدد بواسطة علاقات العرض والطلب المباشرة ما بين الوحدات الاقتصادية في المجتمع، سواء كانت وحدات استهلاكية أو وحدات مالكة لعوامل الانتاج أو وحدات انتاجية.

١١ - هناك دائرتان منفصلتان للتداول السلعي: الأولى، داخل قطاع المشروعات، والثانية خارج قطاع المشروعات.

١٢ - تنقسم الخطط العينية الاجمالية الى قسمين منفصلين ولكن مرتبطين ببعض ارتباطا وثيقا، هما: خطط الانتاج الجاري، وخطط النشاط الاستهلاكي.

١٣ - الخطط المالية الاجمالية ما هي إلا ترجمة نقدية للخطط العينية الاجمالية بالأسعار «الجارية» للسلع والخدمات الانتاجية والاستهلاكية وخدمات عوامل الانتاج.

١٤ - الجهاز المصرفي هو المحتكر الوحيد لاصدار العملة ومنح الائتمان، وبالتالي: خلق نقد الودائع.

١٥ - تعدد وحدات الجهاز المصرفي - في معناه الضيق كجهاز خالق لوسائل الدفع - ذات الادارة المستقلة: فهناك المصرف المركزي، الذي تتشابه وظائفه مع الوظائف «التقليدية» للمصارف المركزية، وهناك مصارف تعمل الى جانب المصرف المركزي، تتشابه وظائفها مع الوظائف التقليدية للمصارف التجارية، كمصارف الكميونات أو المراكز في يوغسلافيا، لأنها تقبل ودائع الأفراد والمنشآت، وتفتح الاعتمادات، وتمنح كافة الضمانات المصرفية، وتتعامل مباشرة مع الوحدات الاقتصادية.

١٦ - هناك دائرتان منفصلتان للتعامل بالنقود، هما: دائرة التعامل بالعملة ودائرة التعامل بنقد الودائع، حيث ان استعمال الأولى قاصر على المعاملات بين الأفراد خارج قطاع المشروعات، وليس لهؤلاء الأفراد حرية استخدام نقد الودائع. كما أن نقد الودائع قاصر على المعاملات بين الأفراد داخل قطاع المشروعات عن طريق التحويلات الدفترية، وليس لهؤلاء الأفراد حرية استخدام العملة.

في الاقتصاد القومي. وهذه التبعية مخططة وليست تلقائية، كما هي الحال في ظل النظم الرأسمالية. وبالتالي، فإن الوظائف العامة للجهاز المصرفي - النقدية والتمويلية والرقابية - تخضع للتخطيط القومي الشامل.

٥ - هناك نظامان أساسيان للتوازن التلقائي، هما: «نظام المحاسبة الاقتصادية» Economic Accountability ويقوم على مبدأ التمويل الذاتي للمشروعات، ونظام السوق، ويقوم على قانون العرض والطلب.

٦ - على الرغم من أهمية التمويل «الذاتي» للمشروعات في ظل هذا النظام - أي نظام التخطيط اللامركزي - إلا أن الائتمان المصرفي لا يزال يستخدم كحافز لدفع المشروعات لتنفيذ أهدافها في النطاق المخطط، وكرقب يمنع أي إساءة لما اعطى لهذه المشروعات من حق الاستقلال، بالإضافة الى اشباع الحاجة «التقليدية» للائتمان المصرفي المنتهكة من عدم توافق لحظة تولد الدخل مع لحظة انفاقها، تلك الحاجة التي لا يمكن تجنبها مهما اختلفت طبيعة النظام الاقتصادي أو طريقة ادارته.

٧ - يتولى الجهاز المركزي للتخطيط وضع نوعين من الخطط الاقتصادية «الاجمالية»: خطط عينية أو مادية، وخطط مالية أو نقدية، وان الأولى تسبق الأخيرة وتحدداهما، وكلهما «ملزم» للاجهزة المختصة بالتنفيذ في المجتمع، كالمشروعات ووحدات الجهاز المصرفي.

٨ - تتولى الوحدات الانتاجية «المتنافسة» مسؤولية وضع الخطط التنفيذية «التفصيلية» بالاسترشاد بالتفضيلات الشرائية للمستهلكين، عن طريق جهاز الثمن، لتحقيق أفضل دوال انتاج ممكنة في اطار الخطط المركزية «الاجمالية»، وبذلك يمكن تبادلي إنتاج أي سلع غير مرغوب فيها من جانب المستهلكين (سواء كانوا وطنيين أو اجانب).

وهذا يعني ضمنا احترام حرية المستهلك في اختيار السلع والخدمات الاستهلاكية.

٩ - مكافأة الجهد الانساني من خلال نظام محكم للحوافز التشجيعية.

ويقوم هذا النظام على افتراض ضمني مؤداه أن اشترك العاملين بالمشروعات في المكاسب المحققة يدفعهم الى الاهتمام بتعظيمها عن طريق تعظيم الانتاج - في حدود

من السهل أن نميز بين مجموعتين منها:

### المجموعة الأولى :

مقومات تشابه مع مقومات نظام التخطيط المركزي، وهذا التشابه يرد الى امرين:  
الأول: عدم اختلاف طبيعة النظام الاقتصادي موضوع كلا النظامين، ألا وهو «النظام الاشتراكي الماركسي». والثاني: ان الجهاز المصرفي تنظيم تابع فقط لأجهزة الانتاج والتبادل الاقتصادي القومي بسبب كونه منتجا لخدمات لازمة لتسيير العمليات الانتاجية التي تقوم بها الأجهزة المنتجة في الاقتصاد القومي، ذلك الأمر الذي لا يختلف باختلاف طبيعة النظام الاقتصادي أو اسلوب تشغيله أو درجة تقدمه.  
ومن المقومات التي يمكن أن تندرج تحت هذه المجموعة نذكر:

- ١ - كمية النقود تتألف من نوعين رئيسين، هما: العملة، حيث تستخدم مباشرة في تسوية الحقوق والالتزامات خارج قطاع المشروعات، ونقد الودائع، حيث تستخدم التحويلات الدفترية في تسوية الحقوق والالتزامات داخل قطاع المشروعات.
- ٢ - اصدار العملة ومنح الائتمان احتكارا لوحدات الجهاز المصرفي.
- ٣ - هناك خطتان مرتبطتان ببعض ارتباط وثيقا، تستنتجان من وتكاملا مع الخطط المالية القومية، التي تتوازي مع وترتكز على خطط الانتاج الجاري والنشاط الاستهلاكي، احدهما للائتمان، والأخرى للعملة.
- ٤ - المصرف المركزي هو السلطة النقدية الوحيدة التي تتولى وضع ومراقبة تنفيذ خطتي العملة والائتمان.

### المجموعة الثانية :

مقومات تغاير مقومات نظام التخطيط المركزي، وهذا الاختلاف مرده الى اختلاف اسلوب ادارة «النظام الاشتراكي الماركسي» موضوع كلا النظامين، أي الاسلوب المركزي والاسلوب اللامركزي في ادارة النظام. ومن المقومات التي يمكن أن تندرج تحت هذه المجموعة، نذكر:

- ١ - ان الائتمان قصير الأجل الذي تمنحه المصارف في

١٧ - يتولى المصرف المركزي استنتاج نوعين من الخطط الاجمالية من واقع الخطط المالية الاجمالية التي تتوازي مع وترتكز على الخطط الاجمالية للانتاج الجاري والنشاط الاستهلاكي، هما: خطة العملة الاجمالية، وخطة الائتمان الاجمالية.

١٨ - ترتبط خطة العملة الاجمالية بميزان الدخول النقدية والانفاق للسكان، حيث يمثل وجه الارتباط في تعادل الرصيد الموازن في كليهما. كما تهدف هذه الخطة الى تحقيق التوازن العام بين القوة الشرائية للمستهلكين والعرض المتاح من السلع والخدمات الاستهلاكية.

١٩ - ترتبط خطة الائتمان الاجمالية بميزانية الدولة، حيث يتمثل وجه الارتباط في أن رصيد هذه الميزانية يمثل أحد الموارد الهامة في هذه الخطة. وهذا يعني أن موارد ميزانية الدولة «دائما» أكبر من استخداماتها. كما تهدف هذه الخطة الى تحقيق التوازن العام بين الموارد الحقيقية المتاحة لتشغيل الطاقات الانتاجية القائمة وبين الموارد النقدية اللازمة لتمويلها.

٢٠ - يتولى المصرف المركزي مراقبة تنفيذ خطتي العملة والائتمان الاجماليين بطريق «التأثير» وليس بطريق التحكم الارادي الكامل والمباشر، باتباع سياسات للعملة والائتمان لا تختلف كثيرا عن السياسات التقليدية للعملة والائتمان.

٢١ - يساند الجهاز المركزي للتخطيط أهداف سياسات المصرف المركزي للعملة والائتمان، التي تتحدد في ضوء مقارنة الانجازات الفعلية بالأهداف المخططة، عن طريق نظام السوق - وهو كما هو معروف، أحد نظامين للتوازن التلقائي Economic Self Regulating Mechanism فيمكن التوفيق بين القرارات الاقتصادية للوحدات الانتاجية والاستهلاكية وبين أهداف الخطة القومية الاقتصادية «الاجمالية» بالاعتماد على الأساليب غير المباشرة، مثل استخدام سياسات الأسعار والأجور والمكافآت والفوائد وغيرها من الأدوات الخارجية Outside Regulators التي تؤثر في تصرفات الوحدات الاقتصادية - الانتاجية والاستهلاكية - بهدف تحقيق التوازن المنشود بين التدفقات النقدية والسلعية.

وبالتأمل في هذه المقومات لنظام التخطيط اللامركزي، وبمقارنتها بمقومات نظام التخطيط المركزي،

تفصيلية، وعن حرية اتخاذ الوحدات الاقتصادية للقرارات المنفذة لهذه الخطط.

٢ - ان هناك مجال - الى حد ما - لاستخدام الأسلحة النقدية التي تستخدمها المصارف المركزية لمراقبة وتوجيه الائتمان المصرفي، حيث توجد مصارف تمنح ائتمانا قصير الأجل مستقلة عن المصرف المركزي.

وهنا تجدر الاشارة الى ثلاثة أمور، هي:

(أ) - ليس هناك مجال لتطبيق جميع السياسات النقدية «التقليدية»، فمثلا: ليس هناك مجال لاستخدام عمليات السوق المفتوحة، حيث لا يلتجأ في ظل هذا النظام الى اصدار السندات كوسيلة لتمويل المشروعات، كما أن الكمبيالة والسند الأذني غير شائعي الاستعمال.

(ب) - هناك من المشاهدات ما يشير الى أن سياسة تغيير نسبة الاحتياطي النقدي سياسة معقدة لدرجة تضعف معها فعاليتها في التأثير على عرض الموارد النقدية والائتمانية.

(ج) - ان الدور الذي تلعبه سياسة تغيير وتفاوت أسعار الفائدة في التأثير على كمية الائتمان وبالتالي على نقد الودائع هو في الحقيقة دور تقليدي. أما عن الدور الذي تلعبه هذه السياسة في التأثير على كمية العملة المتداولة فيحتاج الى تفصيل: وهنا نقول بأنه يتم عن طريق ما قد يمارسه هذا التغيير والتفاوت من تأثير على الأرباح التي توزع على العمال المشتركين في الانتاج على اعتبار ان تكلفة الفائدة تمثل جزءا هاما من التكاليف الصناعية الكلية.

وعليه فارتفاع سعر الفائدة يعني ارتفاع التكاليف وانخفاض الأرباح الموزعة، وبالتالي انخفاض كمية العملة المتداولة، والعكس بالعكس.

وفي ختام هذا التحليل للعوامل المحددة للتغير في كمية النقود في ضوء النظرية المصرفية الاشتراكية التقليدية، تجدر الاشارة الى أمرين هامين:

#### الأول:

ان كل من نظام التخطيط المركزي ونظام التخطيط اللامركزي، ما هو إلا مجرد نموذج نظري لم يطبق بالكامل في أي وقت. أما نظم التخطيط المطبقة فعلا في البلاد الاشتراكية «الماركسية» فهي مزيج من كلا النظامين مع

ظل نظام التخطيط اللامركزي يتم على أسس مشابهة للأسس التي تسير عليها المصارف التجارية «التقليدية»، بينما الائتمان الذي يمنحه مصرف الدولة الذي يحتكر الائتمان قصير الأجل في ظل نظام التخطيط المركزي يتم بطريقة تلقائية، طالما أنه في حدود الخطة.

٢ - ان المصرف المركزي يمارس رقابته على تنفيذ خطتي العملة والائتمان في ظل نظام التخطيط اللامركزي بطريقة غير مباشرة عن طريق التأثير في كمية الموارد النقدية والائتمانية، بينما يمارس هذه الرقابة في ظل نظام التخطيط المركزي بطريقة مباشرة عن طريق التحكم الارادي الكامل في كمية الموارد النقدية والائتمانية.

في ضوء ما تقدم، نستنتج أن التغير في كمية النقود، في اطار التخطيط اللامركزي، يعتبر متغير تابع، ومخطط، ومدار، في آن واحد: تابع للتغير المستهدف في قيم المبادلات، ومخطط أي مقدر تقديرا مسبقا ليقابل الأحجام والقيم المخططة للمبادلات، ومدار، أي تستخدم سياسات معينة للنقد والائتمان من جانب المصرف المركزي للتأثير في كمية العملة ونقد الودائع، في ضوء الانجازات الفعلية للخطة الاقتصادية القومية، لمقابلة الأحجام والقيم الفعلية للمبادلات في كل من قطاع الاستهلاك وقطاع الانتاج، على التوالي.

وبالتالي، نستنتج ان هناك عاملان يحددان التغير في كمية النقود في اطار التخطيط اللامركزي، هما:

١ - خطط العملة والائتمان.

٢ - سياسات العملة والائتمان.

وربما من معاد القول، ان نذكر ان خضوع التغير في كمية النقود للتخطيط، يعني الأمرين التاليين:

١ - أن التغير في كمية العملة، يجب أن لا يخضع لأي قيد كمي أو قانوني.

٢ - ان التغير في كمية نقد الودائع لا يخضع لقيود السيولة والتسرب النقدي التي تضع حدا أقصى لمقدرة المصارف التجارية «التقليدية» على خلق الودائع.

أما خضوع التغير في كمية النقود، في اطار التخطيط اللامركزي، لسياسات العملة والائتمان فيعني ضمينا، الأمرين التاليين:

١ - ان هناك حاجة الى اتباع هذه السياسات، حيث تنبثق هذه الحاجة - كما أسلفنا ضمنا - عن كون ان خطط العملة والائتمان هي خطط اجمالية وليست



النظامين الرأسمالي والاشتراكي»، معهد الدراسات المصرفية، القاهرة، ١٩٧٠.

٣- د. صبحي تادرس قريصه، «دراسة مقارنة للجهاز المصرفي في بعض البلاد الاشتراكية»، من محاضرات جامعة الاسكندرية، ١٩٦٠.

٤- د. صبحي تادرس قريصه، «دراسة في النظم النقدية والمصرفية مع الاشارة الخاصة الى مصر ولبنان»، معهد البحوث والدراسات العربية، القاهرة، ١٩٧٤.

٥- د. محمد زكي شافعي، المعالم الأساسية للنظم المصرفية بالبلاد الاشتراكية المخططة مركزيا»، في مجلة مصر المعاصرة، القاهرة، ١٩٦٧.

اختلاف الأهمية النسبية لمقومات أحد النظامين بالمقارنة مع الآخر.

وعليه، تقف مفردات هاتين المجموعتين من مقتضيات التخطيط وراء الاختلاف بين نظم التخطيط في كل من الاتحاد السوفيتي وتشيكوسلوفاكيا والمانيا الشرقية ويوغسلافيا وغيرها من البلاد الاشتراكية «الماركسية»، في الماضي والحاضر.

الثاني:

ان هناك اتجاه عام في البلاد الاشتراكية «الماركسية» في الآونة الأخيرة نحو الاعتماد بدرجة أكبر من ذي قبل، على مقومات «نموذج التخطيط اللامركزي». وهذا يعني تزايد أهمية سياسات العملة والائتمان كعامل محدد أو ضابط للتغير في كمية النقود في هذه البلاد.

### (ب) باللغة الإنجليزية :

6. Fedoriwcy, Z. "The System of Planing in Socialist Economy", *I.N.P.*, Memo. No. 505, Cairo, 1964.
7. Grossman, G. & Rao, S.R.K., "Banking System of U.S.S.R.", in *Banking Systems*, edited by B. Bechart, The Times of India Press, Bombay, 1967.
8. Linsel, H. & Sach, K., "The Role and Function of Socialist Credit", *I.N.P.*, Memo. No. 495, Cairo, 1964.
9. Oyrzanowski, B., "Problems of Inflation Under Socialism", in *Inflation*, edited by D.C. Hague, (A Conference held by the «International Economic Association»), McMillan, London, 1962.
10. Wiles, P.J.D., "Rationality, The Market, Decentralization and the Territorial Principle", in *Value and Plan*, edited by G. Grossman, University of California Press, 1960.

\*\*\*\*\*

### المراجع

( أ ) باللغة العربية :

- ١- أ. ابراهيم مختار ابراهيم، «البنوك والائتمان في تشيكوسلوفاكيا في ظل الإصلاح الاقتصادي الجديد»، معهد الدراسات المصرفية، القاهرة، ١٩٦٩.
- ٢- د. ابو السعود احمد السوده، «خلق الائتمان أو خلق نقد الودائع بين

## طبيعة إتخاذ القرارات الادارية ومنظوران متكاملان لفهمها

د. عبد الباري درة\*

### مقدمة :

وثمة ميل بين الباحثين لتفضيل منظور على آخر. والاتجاه السليم لفهم العملية هو الاتجاه الذي يجمع بين المنظورين.

### أولاً : طبيعة عملية إتخاذ القرارات الادارية :

عملية إتخاذ القرارات الادارية عملية اساسية في حياة أي تنظيم أو مؤسسة، فهي شغل المديرين الشاغل، ومحور أساسي من محاور انشطتهم. وهي كعملية الاتصالات، تتغلغل في كل مظهر من مظاهر الاعمال الداخلية للمنظمات، فالمدير يتخذ قرارات كبيرة أو صغيرة (اساسية أو غير اساسية) تتعلق بوظائف التخطيط والتنظيم والتوظيف والقيادة والرقابة.

ولقاء مزيد من الضوء على هذه الوظائف وعلاقة إتخاذ القرارات بها فاننا نقول بان التخطيط هو النشاط الاداري الذي يقوم على تحديد الاهداف والاعمال، والانشطة الواجب القيام بها لتحقيق تلك الاهداف، وحصر الموارد اللازمة لكل نوع من انواع النشاط، وحصر الموارد المتاحة للتنظيم، ورسم برامج العمل لتنمية الموارد واستغلال المتاح منها ، كل ذلك في فترة زمنية محددة. ان على أي مدير يقوم باي نشاط من هذه الانشطة في التخطيط ان يتخذ قرارات بشكل مستمر. اما التنظيم فهو وظيفة انشاء الهيكل المتكامل للمؤسسة أو الجهاز الاداري، وتحديد الاقسام الادارية المختلفة، واختصاصات تلك الاقسام وعلاقتها المتداخلة، وتحديد خطوط الاتصال والمسؤولية والسلطة في الجهاز. واتخاذ القرارات عملية اساسية في كل هذه الانشطة في التنظيم.

أما التوظيف فيتضمن الانشطة الفرعية التالية: تحديد الاهداف العامة للتنظيم والاعمال المحققة للاهداف، وكوصيف وتحليل لتلك الوظائف والاستناد

تحتوي عملية إتخاذ القرارات الادارية باهتمام كل من الدارسين والممارسين في الادارة. اما الدارسون فنادرًا ما نجد في دراساتهم التي تتناول اصول أو التنظيمات فصولًا لا تتعرض بشكل أو آخر لاهمية وطبيعة إتخاذ القرارات الادارية فيها، باعتبار تلك العملية اساسية فيها ذات طبيعة معقدة متشابكة.

اما ممارسو الادارة فيكادون يجمعون على ان إتخاذ القرارات الرشيدة مهارة اساسية من مهارات القائد الفعال.

ومن ناحية أخرى تحتاج عملية إتخاذ القرارات الادارية الى دراسات متعمقة لفهم طبيعتها، والى الاحاطة بوجهات النظر المختلفة لها. وهذا ما يرمي اليه هذا البحث، إذا يحرص على تبيان طبيعة القرارات الادارية ومحاولة إيجاد قنطرة تصل بين منظورين لها، وهما المنظور المعياري والمنظار الوصفي.

وينطلق البحث من فرضيتين اساسيتين هما:

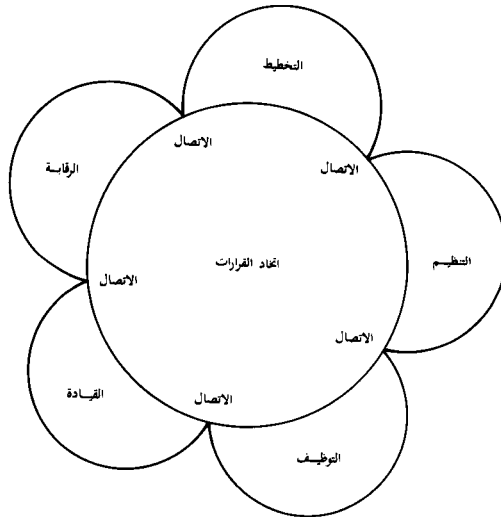
- 1 - ان عملية إتخاذ القرارات عملية اساسية، مستمرة، معقدة متشابكة، ومعيار اساسي من معايير فعالية القائد الاداري الناجح. والاثام بهذه الطبيعة متطلب اساسي من متطلبات فعالية المدير العربي.
- 2 - يكاد الباحث في ادبيات الادارة ان يخرج بمنظورين يتناولان عملية إتخاذ القرارات الاساسية وهما المنظور المعياري الذي يتحدث عما «يجب» ان يكون، والمنظور المعياري الذي «يصف» ماهو «واقع» في عملية إتخاذ القرارات الادارية.

\* خبير بالمنظمة العربية للعلوم الأدارية.

والعلم والمعرفة والخبرة، وقرار غير مناسب قد يؤدي الى فشل مؤسسة وقرار آخر غير مناسب قد يجلب لمؤسسة أخرى كثيرا من المتاعب والمشكلات. بالإضافة الى ذلك، كله، فان عملية اتخاذ القرارات عملية معقدة، تتشابك فيها كثير من العوامل والقوى التنظيمية والاقتصادية والسياسية والقانونية والاخلاقية والاجتماعية والنفسية. فلا غرابة اذن ان يكون المنهج السليم الذي يتبع في دراستها منهجا شموليا عاما. ومن هنا فقد قيل انه يجتمع في اي قرار عنصر الحقائق وعنصر القيم (Values).

ويجدر بنا ان ننوه ايضا الى ان اتخاذ القرارات، كالاتصالات من هذه الناحية كذلك، تتم على اكثر من مستوى: مستوى الافراد، ومستوى الجماعات الصغيرة، ومستوى التنظيمات، ومستوى عدد من التنظيمات، ومستوى المجتمع في دولة أو قطر ما، والمستوى الدولي.

شكل رقم (١)



شكل يبين ترابط العمليات الادارية المتتابعة والمستمرة

ثانياً — منظوران في اتخاذ القرارات الادارية :  
المنظور المعياري (Prescriptive) والمنظور الوصفي (Descriptive) ;

ولفهم طبيعة عملية اتخاذ القرارات الادارية، فانه يجدر بالباحث أن يلقي ضوءاً على منظورين شاعا في

اليها فيتحديد مواصفات الاشخاص المناسبين لشغلها، والتنبؤ بالحجم المتوقع من النشاط والاستناد اليه في تقدير الاعداد المطلوبة من كل نوعية من نوعيات الافراد، واعداد خطة للاختيار والمفاضلة بين الافراد المتقدمين للعمل، وتوفير الاشراف على الموظفين ومساعدتهم في حل مشكلاتهم، والتدريب العملي، ووضع اسس عملية ومعايير موضوعية لتقييم المدراء العاملين، ووضع خطة لمكافحة العاملين مادية ومعنوية، والعمل على توفير مناخ فكري مناسب للعاملين يحفزهم على العمل. واتخاذ القرارات عملية اساسية هنا كذلك. أما القيادة فتعني التأثير الفعال لتحقيق الاهداف المرجوة وتشجيعهم على التفكير المستقل، وحل منازعاتهم وخلافاتهم، ورؤط جهودهم والتنسيق بينهما، وحثهم على العمل، وتفويض الصلاحيات، وتوزيع المسؤوليات عليهم قدر سلطاتهم ومحاسبتهم على النتائج، ومن الواضح ان قرارات اساسية يجب ان تتخذ في كل نشاط من أنشطة القيادة.

وتعني الرقابة ملاحظة تنفيذ الاعمال، والتأكد من انها تسير في الاتجاهات المقررة في خطط العمل، ومحاولة اكتشاف اي اتجاه للانحراف عن الأهداف ومعرفة اسباب ذلك، واتخاذ الاجراءات الكفيلة بمنع وقوعها، واخيرا التأكد من الوصول الى النتائج المحددة التي يرمي أي تنظيم الى تحقيقها.

والواقع انه يمكن اعتبار هذه الوظائف الخمس وظائف عمليات فرعية متتابعة كما يمكن اعتبار عملية اتخاذ القرارات بالإضافة الى عملية الاتصال عمليات مستمرة. ويبين الشكل رقم (١) فكرة ترابط العمليات المتتابعة والعمليات المستمرة في الادارة<sup>(١)</sup>.

عملية اتخاذ القرارات اذن عملية مستمرة من وظائف المدير وتمثل نشاطاً غير منقطع من انشطته ومهامه، فهي من هذه الناحية جهد متصل لا يلجأ اليه الاداري اليوم ويمتنع عنه غداً.

وعملية اتخاذ القرارات كذلك مهارة اساسية وضرورية لنجاح المدير، ومعلم أساسي يفرق بين المدير الفاشل والمدير الناجح، ومعياري يميز المدير الفعال عن المدير غير الفعال.

وعملية اتخاذ القرارات ايضا ليست بالعملية السهلة، بل هي مهارة تحتاج الى كثير من نفاذ البصيرة والقدرة

الادبيات التي تتناول اتخاذ القرارات، ونعني بهما المنظور المعياري (Prescriptive) والمنظور الوصفي (Descriptive) : فلكل من المنظورين انعكاسات ودلالات على عملية اتخاذ القرارات، ومتخذ القرار نفسه. نعني بالمنظور النظرة الشاملة أو الإطار الفكري العام الذي يتضمن عدداً من الفاهيم والافتراضات والمبادئ والنظريات. وتأسيساً على ذلك فإن المنظور المعياري لاتخاذ القرارات هو تلك النظرة الشاملة أو الإطار الفكري العام الذي يبين الخطوات التي يجب ان تتبع في اتخاذ القرارات، وفي تنفيذها. وبعبارة أخرى فإن ذلك الإطار يبين القواعد والاجراءات التي يحسن بالمدير ان يتبعها اذا ما اراد ان يزيد من الفوائد التي تعود على المنظمة على المدى الطويل، ان من الاسئلة الاساسية التي يحاول هذا المنظور أن يجيب عليها مايلي: ماهو الحل الأمثل؟ واذا لم يكن هناك حل أمثل فكيف نستطيع تحسينه؟ كيف يمكن لمتخذ القرار الرشيد أن يضع هدفاً تعظيمي وتحديد المشكلة وتحليلها والبحث عن بدائل اختيار بديل تعظيمي التنفيذ

١ - الانسان مخلوق «اقتصادي» في طبيعته، وهدفه الاساسي هو تعظيم الرضا والفائدة لنفسه ولؤمسته.

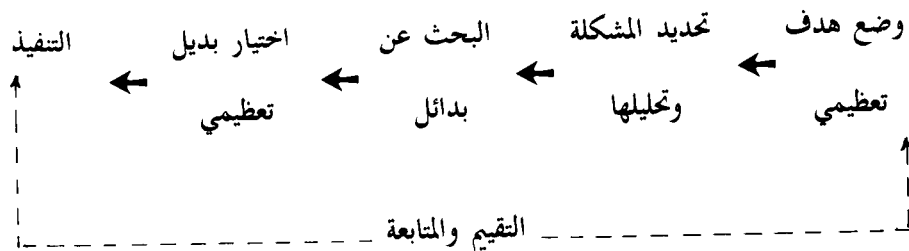
٢ - في المواقف التي تتطلب اتخاذ قرارات معينة، فإن الخيارات المتاحة أمام متخذ القرار تكون معروفة، كما تكون النتائج معروفة، ويطلق على هذا الافتراض أحياناً «إفتراض المعرفة التامة».

٣ - ان لدى متخذ القرارات قائمة أولويات أو أفضليات (Order of Preference) تمكنه من ترتيب النتائج المترتبة على القرارات حسب أفضليتها له.

والشكل رقم (٢) يبين خطوات عملية اتخاذ القرارات حسب المنظور المعياري:

## شكل رقم (٢)

شكل يبين خطوات عملية اتخاذ القرارات حسب المنظور المعياري



هذا ويسمى بعض الكتاب المنظور المعياري اسم نموذج السلوك التعظيمي في اتخاذ القرارات (Maximizing Behavior Model)<sup>(٣)</sup>، ويذهبون الى ان فكرة السلوك التعظيمي تمتد بجذورها الى النظرية الاقتصادية التقليدية التي تعتبر الانسان الاقتصادي انساناً عقلانياً راشداً (Rational) في نفس الوقت. ويفترض هذا النموذج ان لدى هذا الانسان معلومات كاملة عن النواحي التي تهتمه في بيئته، كما أن لديه نظام

افتراضات المنظور المعياري وهو افتراض وجود قائمة أولويات أو أفضليات لدى متخذ القرار.

٤ - لا يمكن القول بان للتنظيمات هدفاً واحداً، ذلك ان التنظيم يتكون من تحالف عدد من الجماعات كالمديرين والموظفين، والجمهور، ولكل مجموعة من المجموعات مصالح قد تختلف عن مصالح المجموعة الأخرى، ومن ثم يبرز عدد من الاهداف بدلا من هدف واحد يمكن تعظيمه. ومن هنا فانه بدلا من تعظيم هدف واحد، يجري ارضاء (Satisfying) مطالب جماعات مختلفة.

ويطلق بعض الباحثين على هذا المنظور اسم المنظور السلوكي (Behavioral) إذ يعني بتحليل عملية اتخاذ القرارات الانسانية دون وضع معيار أو هدف يمكن تحقيقه (٥). كما يسمية البعض نموذج السلوك الارضائي (Model of Satisfying Behavior) وكلمة «ارضائي» كلمة جوهرية في هذا المنظور أو النموذج. فالتنظيم يتكون من عدد من التحالفات أو المجموعات الصغيرة، وتكون مهمة متخذ القرار (أو المدير) التوفيق بين مصالح وأهداف المجموعات بدلا من تعظيم هدف أو مصالح مجموعة واحدة. وبهذه الطريقة فان توفيقاً مرضياً يتبع، وليس نتاجاً تعظيمياً.

ومن ناحية أخرى فان عملية الارضاء والتوفيق تظهر في مراحل عملية اتخاذ القرارات. فمتخذ القرار يضع هدفاً وفقاً لأسس ذاتية، ثم يقوم بتحديد وتحليل المشكلة، ثم يقوم بتقييم البدائل. وفي هذه المرحلة فان متخذ القرار بدلا من أن يقارن جميع البدائل، فانه يختار بطريقة عشوائية بديلاً واحداً. ومهما كانت المعلومات متوافرة لديه، فانه في الواقع يعرف طريقاً واحداً أو طرقاً محدودة للعمل. ومن ثم فاننا نقول أنه يعمل تحت ظروف من الرشد المحدود أو المقيد (Bounded Rationality) ومن الجدير بالذكر ان متخذ القرار حسب هذا المنظور لا يقيم الا بديلاً واحداً ويرى مدى تحقيقه بهدف مرض. وإذا اكتشف ان البديل يحقق الهدف بطريقة معقولة، فانه يتبناه، وإذا وجد أنه لا يرضى ذلك الهدف فانه يضع بدائل أخرى بطريقة متتابعة (Sequentially) حتى يصل الى بديل يحقق نتائج مرضية. ومن ثم ينفذ القرار ويتابع. ويبين الشكل رقم (٣) مراحل عملية اتخاذ القرار وفق المنظور الوصفي أو السلوكي أو الارضائي:

أفضليات مستقرة ثابتا، ومهارة تمكنه من تقدير جميع الخيارات المتاحة أمامه، والوصول الى خيار يمكنه من الوصول الى أقصى ما ينبغي من السعادة والفائدة.

وتعتبر النظرية الاقتصادية التقليدية المنظمة نظاماً مغلقاً (Closed System) فيما يتعلق باتخاذ القرارات.

ويتضمن نموذج النظام المغلق العناصر التالية:

١ - هدفاً أو أهدافاً ثابتة لا تتغير نسبياً.

٢ - بدائل معروفة ومرتبطة بالاهداف، ونتائج معلومة لتلك البدائل.

٣ - قواعد متعارف عليها لترتيب البدائل حسب أفضليتها.

٤ - تعظيماً لشيء ما في شكل ربح أو دخل أو بضائع أو منفعة.

٥ - اهمالاً للقيود والمحددات التي تفرضها البيئة الخارجية.

أما المنظور الثاني فهو المنظور الوصفي (Descriptive) في اتخاذ القرارات، ويعني هذا المنظور بوصف الكيفية التي تتخذ بها القرارات في الواقع. ويحصر هذا المنظور على الاجابة على اسئلة أساسية ومنها: مالعوامل التي تؤثر على سلوك متخذ القرار؟ ماالقرارات الحقيقية التي تتخذ عادة في التنظيمات؟ وكيف اتخذت تلك القرارات فعلاً؟

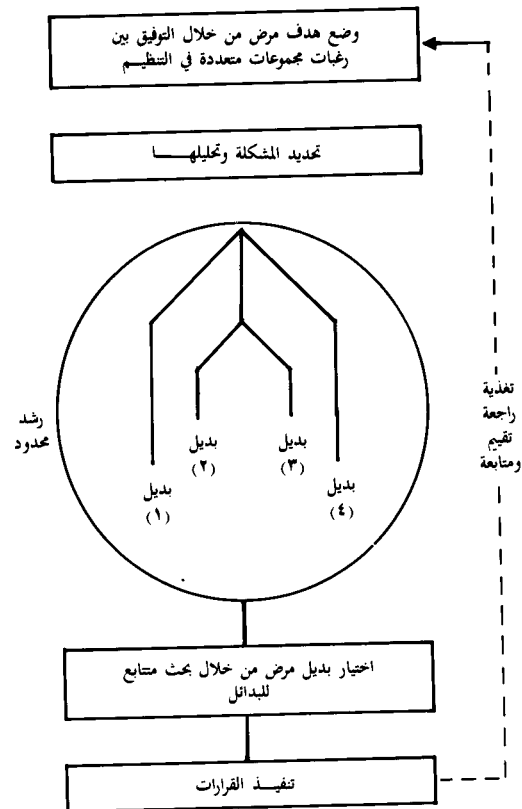
ويقوم هذا المنظور على افتراضات هذه أهمها:

١ - الانسان متخذ القرار ليس مخلوقاً اقتصادياً بل مخلوق اداري (Administrative Man) محدودة في قدرته على الحصول على معلومات كاملة عن البدائل المطروحة أمامه والنتائج التي تترتب عليها. (٤)

٢ - ان الانسان، بسبب قدرته المحدودة على الحصول على معلومات كاملة عن المشكلة التي تواجهه، والبدائل التي يطرحها، فان رشده رشده محدود (Bounded Rationality) وهذا عكس الافتراض الذي يبني عليه المنظور المعياري الذي يذهب الى وجود معلومات كاملة لدى متخذ القرار، ومن ثم فان رشده رشده كامل.

٣ - ان المعلومات عن البدائل ونتائجها لا تعطي لمتخذ القرار، بل عليه أن يبحث عنها. ويكون هذا البحث بأسلوب متتابعي (Sequentially)، وبهذا فان التتابع الذي يتم فيه الحصول على المعلومات يؤثر على القرار النهائي. وهذا الافتراض يتناقض مع الافتراض الثالث من

شكل رقم (٣)  
شكل يبين خطوات عملية إتخاذ القرارات حسب  
المنظور المعياري



قراراته ينظر الى المشكلة نظرة جزئية، ويركز في بحثه على الجوانب المهمة للموضوع،<sup>(٧)</sup> ثم أنه لا يوجد مدير يتبع المدخل الآخر الذي يسمى «المدخل العقلاني الشامل» (Rational Comprehensive Approach) عند دراسته لمشاكل معقدة فيضع بدائل متعددة، ويقارن بينها بطريقة راشدة مستوفية.

نخلص من هذا العرض للمنظورين المعياري والوصفي (السلوكي) الى أن المنظور الاول منظور شائع بين دراسي عملية إتخاذ القرارات، فمتخذ القرار في نظرهم يضع جميع البدائل، ويقدر الاحتمالات جميعا، ويبين نتائج كل بديل بشكل كمي. ولكن هذا المنظور يغفل في الواقع عوامل سلوكية متعددة لا يمكن وضعها بشكل كمي. كما أن المنظور الاول يمكن ان يصلح لتنظيمات كبيرة الحجم، تتميز عملياتها الادارية بالتعقيد. أما المنظمات الصغيرة فان الاساليب السلوكية تكون اكثر فائدة لعملية إتخاذ القرارات بها.

ومجمل القول ان المنظور الاول لا يصف على وجه الدقة إتخاذ القرارات الانسانية، بل يضع قواعد واجراءات يمكن ان تفيد في تعظيم السلوك الانساني. أما المنظور الثاني فانه لا يضع مثل تلك القواعد والاجراءات، بل يكسب الباحث والممارس للادارة نظرات عميقة في عملية إتخاذ القرارات الانسانية كما تحدث على أرض الواقع.

وتأسيساً على ذلك فان لكل منظور جوانب قوة، وانه لا غنى بدارس إتخاذ القرارات وممارستها من الاستفادة من جوانب القوة، والابتعاد عن جوانب القصور.

ومن هنا فان علينا ان نجمع بين مزايا كل من المنظورين عند دراستنا لعملية إتخاذ القرارات الادارية ذات الطبيعة المعقدة المتشابكة المستمرة في التنظيمات الحديثة.

ويعتبر «هربرت سايمون» من دعاة نموذج السلوك الاضائي وكذلك «سايرت ومارش» (Cyert & March)<sup>(٦)</sup> وقد بينوا جميعاً أن هذا النموذج أكثر واقعية من النموذج السابق، بالنسبة للقرارات العادية قصيرة المدى، وفي شركات الاعمال في مجال تقدير المبيعات ومستويات الانتاج، والتسعير.

ومن العلماء الذين يمكن ادراج نظريتهم تحت المنظور الوصفي «تشارلز لندبلوم» (C. Lindblom) فهو يتفق مع هربرت سايمون في وجوب تبسيط عملية إتخاذ القرارات بسبب عجز قدرات متخذ القرارات العقلية عن التعامل مع متغيرات كثيرة معقدة. ويعتبر لندبلوم صاحب النموذج الجزئي المتزايد (Incremental Approach) الذي يذهب الى أن المدير عند إتخاذه

## المراجع

## الهوامش

1. Cyert, Richard M. and March, James G. *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.
  2. Duncan, W. Jack. *Essentials of Management*; Second Edition. Hindsale, Illinois: The Dryden Press, 1978.
  3. Duncan, W. Jack. *Organizational Behavior*, Boston: Houghton Mifflin Company, 1978.
  4. Ford, Robert C. and Heaton, Cherrill P. *Principles of Management: A Decision-Making Approach*. Reston, Virginia: Reston Publishing Co., Inc., 1980.
  5. Harrison, E. Frank. *The Managerial Decision-Making Process*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1975.
  6. Lindblom, Charles E. *The Policy-Making Process*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1968.
  7. Simon, Herbert A. *Administrative Behavior*. Third Edition. New York: McMillan, 1976.
- (١) Robert C. Ford and Cherrill P. Heaton, *Principles of Management: A Decision-Making Approach* (Reston, Virginia: Reston Publishing Co., Inc., 1980, p. 20.
  - (٢) W. Jack Duncan, *Essentials of Management*: Second Edition (Hindsale, Illinois: The Dryden Press, 1978), p. 261.
  - (٣) E. Frank Harrison, *The Managerial Decision-Making Process* (Boston: Houghton Mifflin Company, 1975), pp. 62-70.
  - (٤) Herbert A. Simon, *Administrative Behavior*; Third Edition (New York: McMillan, 1976), p. 198.
  - (٥) W. Jack Duncan, *Organizational Behavior* (Boston: Houghton Mifflin Company, 1978), p. 129.
  - (٦) Richard M. Cyert and James G. March, *A Behavioral Theory of the Firm*, (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963).
  - (٧) Charles, E. Lindblom, *The Policy-Making Process*, (Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1968), pp. 26-27.

## الملكية في النظرية العالمية الثالثة\* - الكتاب الاخضر - مع دراسة التطبيق العملي لهذه النظرية

د. محمد محمد مصطفى سليمان\*\*

الواقعية الثورية التي تراعي الظروف الموضوعية الخاصة بكل مجتمع ودرجة تطوره وامكانياته.

ويشكل النظام القانوني للملكية جزءا من النظام القانوني للمجتمع ولا يمكن النظر اليه على انه نظام قائم بذاته، فانعكاسات النظام الاجتماعي على تنظيم الملكية اصبحت من المسلمات التي لا تحتاج الى عناء كبير الاثباتها.

ويسعى النظام الجديد في الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية الى خلق وإيجاد المجتمع السعيد بتحقيق تحرير حاجات الانسان من سيطرة الغير وتحكمه فيها ففي الحاجة تكمن الحرية ومن يتحكم في حاجة غيره يتحكم في حريته.<sup>(٤)</sup>

ولا يعني تحرير الحاجات اشباع كل رغبات الانسان بالضرورة فاشباع الرغبة والحاجة يتوقف على المصادر والثروات الموجودة في المجتمع نفسه.

وفي سعي المجتمع الليبي الجديد لتحقيق السعادة بتحقيق الحرية القائمة على تحرير الحاجات وكسر احتكارها أو التحكم فيها، يعانق مجتمع الجماهيرية تطلعات لم تغب عن نضال الانسان في كل مكان نضال الانسان من اجل انهاء استغلال الانسان لانيه الانسان ونضاله ضد سلطة القهر والجبر والتعسف وسعيه المتواصل في ان يشارك المواطنون في تقرير مصيرهم ويصنعون القرارات التي تتعلق بهم ديمقراطيا.

ولعلنا نستطيع الاشارة الى بعض الاسس الهامة التي تساعد على فهم نظرية الملكية في ليبيا الجماهيرية، ففي اعلان سلطة الشعب (الوثيقة الدستورية الاولى للجماهيرية) الصادرة في ٢ مارس ١٩٧٧م وتأكيدها على ان السلطة الشعبية المباشرة هي اساس النظام السياسي فالسلطة للشعب ولا سلطة لسواه (الديمقراطية المباشرة) وفيها ايضا تأكيد على تمسك الشعب بالحرية هذا الشعب الذي يملك السلطة والثروة والسلاح هو شعب

مقدمة :

ربما استطعنا القول بادئ ذي بدئ ان النظام الاجتماعي على الحياة بأقل قدر من الصراعات والنزاعات هو ذلك النظام الذي يحقق أكبر قدر من العدالة والمساواة والحرية، دون ان يترتب على ذلك تجميد لفعاليات المجتمع المادية والبشرية، واذا كان الاقتصاد أكثر إهتماما بدراسة الفعالية والكفاءة الانتاجية في أي مجتمع بأقل قدر ممكن من الجهود والتكاليف، فإن القانون يبدو أكثر إهتماما بتحقيق اعتبارات العدالة والمساواة والحرية كما يفهمها مجتمع معين في زمن معين.<sup>(١)</sup>

ولذلك تشكل الملكية أحد نقاط التقاطع والالتقاء بين اهتمامات القانونيين والاقتصاديين، فهي مركز ومحل للتوفيق بين اعتبارات الفعالية والكفاءة واعتبارات العدالة والمساواة، وهي اعتبارات قد تبدو للوهلة الاولى وبالنسبة للبعض متعارضة أو متناقضة.<sup>(٢)</sup>

وهناك معطيات اخرى تدخل في الاعتبار عند دراسة النظام القانوني للملكية تلك هي وجوب تعبئة الطاقات المادية والمعنوية والبشرية بطريقة علمية وانسانية واستخدامها الاستخدام الأمثل. وقد يتطلب ذلك سيطرة إجتماعية على النشاط الاقتصادي وعدم ترك امور خطيرة وبالغة الاهمية كاشباع حاجات الناس الاساسية وتحريرها من سيطرة الغير للتحكم الفردي والمبادرة الخاصة.<sup>(٣)</sup> وقد تتطلب درجة نمو المجتمع وضرورة تحقيق تنمية عالية وسريعة وتنظيمياً خاصا للملكية لا يتطابق بالضرورة مع الاساس النظري والفلسفة المطروحة وهي ظروف مرحلية تتسم بالتأقيت وتكون مراعاتها من قبيل

\* ألقى هذا البحث في ندوة بلغراد حول النظرية العالمية الثالثة والتجربة اليوغسلافية في التسيير الذاتي.

\*\* أستاذ مساعد بكلية القانون - جامعة قارونوس.



قائد وسيد. كما ان الاعلان يؤكد على التمسك بالاشتراكية ويدعو لتحقيق ملكية الشعب. وفي بعض القوانين واللوائح الأخرى يعبر عنها بملكية المجتمع. وفي الكتاب الأخضر الدليل النظري للنظرية العالمية الثالثة التي تشهد تطبيقها الأول والطليعي على أرض الجماهيرية الليبية، ليس المجتمع السعيد والعاقل بالضرورة هو المجتمع البدائي فالتطور العلمي مكسب للانسانية لايمكن العودة عنه، بل المجتمع السعيد هو المجتمع الذي تختفي فيه العلاقة الظالمة والقواعد غير العادلة التي تقوم على الاستغلال والتحكم وسلطة القهر والجبر والاكراه.

### ١ - ثروة المجتمع والملكية :

وردت الإشارة الى ثروة المجتمع في اكثر من موقع في الكتاب الأخضر ووصفت احيانا بانها ثروة محدودة، وفي احيان أخرى وصفت بانها مخزن تموين لايجوز للانسان ان يستولي على جزء منها يفوق اشباع حاجاته ويحواله الى اكتناز من حاجة الآخرين والادخار الزائد عن الحاجة هو حاجة انسان آخر من ثروة المجتمع.<sup>(١)</sup>

والواقع ان هذه الفقرة وغيرها من الفقرات التي تتضمن مثل هذه الفكرة قد تكون مثارا للتساؤل من قبل البعض. وقد يتساءل هؤلاء كيف يمكن النظر الى ثروة المجتمع بهذه الطريقة. وما هو دور الانسان في خلق وتراكم الثروات بالعمل والجهد وليس الانسان هو الخالق لكثير من القيم والثروات. وكيف تكون ثروة المجتمع مخزنا للتموين لايزيد بعمل الانسان وجهده؟.

انا نعتقد ان هذا الامر في حاجة لمزيد من الايضاح والدراسة فلايمكن النظر الى ثروة المجتمع على انها ثابتة وساكنة ذلك ان النشاط الاقتصادي في المجتمع الاشتراكي الجديد نشاط انتاجي من اجل شباع الحاجات وقيمة السلعة تزداد بدخول عمل الانسان فيها بل ان عمل الانسان قد يكون خالقا وصانعا للثروة والنشاط الانتاجي هو خلق سلعة جديدة او تطويرها او تحويلها او اطالة عمرها.

ولذلك فاننا نرى تحديد نطاق فكرة ثروة المجتمع على هذا الاساس اذ تصلح هذه الفكرة لتبوير امتلاك المجتمع للثروات المعدنية والمواد الخام والارض (وان كانت الاخيرة تخضع لاحكام خاصة كما سنرى) وتصلح سببا ومبررا نظريا - لاستبعاد - مشاركة العاملين في هذه القطاعات من المشاركة في العائد عن عملهم في هذه القطاعات.

فهذه الثروات محدودة بطبيعتها ومن هنا جاء وصفها بالحدودية وبانها شبيهة بمخزن التموين لكل ان يأخذ منها

الاستشهاد بهذا المجتمع البدائي لم يأت صريحا الا في مجال واحد هو التدليل على امكانية الغاء الاجرة وتحرير العامل من قيودها بتحويله الى منتج شريك.

وفي اطار محاربة العلاقة الظالمة علاقة الاستغلال والقهر والتسلط يصبح الجهد الذي يبذله الكثيرون من اجل اثبات مجتمع الشيوعية الأولى ذلك الفردوس المفقود المختلف في وجوده غير ذي بال، فهذا الافتراض يدخلنا في نقاش لاينتهي حول حقيقة وجود مثل هذا المجتمع، وحتى على فرض وجوده هل كان خاليا من القواعد الظالمة ولو تمثلت في مجالات اخرى غير علاقات الملكية. في ان اثبات ذلك يبدو من الامور الصعبة ولا يمكن ان يترتب نتائج مهمة في العصر الحديث، مادام المنطلق الاساسي هو محاربة العلاقة أو القاعدة الظالمة سواء تمثلت في الملكية او في غيرها من العلاقات او الانشطة الانسانية الأخرى<sup>(٨)</sup>.

ولعل الافكار الرئيسية الاكثر تأثيرا على النظام القانوني للملكية في الجماهيرية الليبية هي ملكية الشعب أو المجتمع وفكرة ثروة المجتمع وفكرة السلطة والثروة والسلاح بيد الشعب ومبدأ في الحاجة تكمن الحرية وشركاء لأجراء<sup>(٩)</sup>.

والسؤال الآن هو هل يجب جعل الملكية ملكية خاصة او عامة ام يجب الجمع بينهما بدرجات مختلفة أم يجب انكار كل ملكية بمعنى اسناد مال معين لشخص معين (حق التملك)، او العمل على تقييد حق المالك وسلطاته بعد الاعتراف له بحق التملك على الاقل بالنسبة لاموال معينة.

انا نعتقد بإمكانية دراسة الموضوع في اربع نقاط

## ٢ - ملكية الأرض والانتفاع بها :

تقترب ملكية الأرض والانتفاع بها من فكرة ثروة المجتمع في نواحي معينة وتبتعد عنها في نواحي أخرى فالأرض أيضاً كالثروات الطبيعية الأخرى هبة الله للإنسان وجدت للانتفاع بها وسخرت لذلك بدون أن يكون للإنسان دور منشئ وخالق في وجودها والأرض وإن لم تكن قابلة للنفاذ والاندثار إلا أنها ثابتة لانتزاد والمتفعون بها يتغيرون ولو صارت الأرض حكراً لأحد ووزعت فقط على الحاضرين تملكاً، لما وجد غير الحاضرين من الأجيال المقبلة نصيباً فيها ولو كانوا بحاجة إليها.<sup>(١٢)</sup>

وفكرة أن الأرض ليست ملكاً لأحد تعني بالدرجة الأولى أنها غير قابلة للاحتكار بحيث تدر دخلاً دون عمل مثلاً أو تبقى بدون استغلال لأن مالكها يريد ذلك فهي ملك للجميع لكل فرد أن ينتفع بها زراعة ورعيًا إذا توفرت له شروط معينة أهمها أن يكون قادراً على ذلك والقدرة المقصودة هنا هي قدرته على استغلال الأرض بجهده الخاص أو بالتعاون مع أفراد أسرته ودون استخدام الغير بأجرة أو بدونها، فالأجرة في عرف النظرية علاقة ظالمة يجب القضاء عليها لأنها علاقة يشوبها الاستغلال والتسلط. ويجب أن يكون هذا الانتفاع أيضاً على سبيل التفرغ الكامل.

والشرط الآخر للانتفاع بالأرض هو أن يكون ذلك في حدود أشباع الحاجات<sup>(١٣)</sup> ولابد أن ينصب هذا التحديد على مساحة الجزء المخصص للمزارع حسب طبيعة الأرض وخصوبتها وكونها مروية أو بعلىة، مخصصة للزراعة أو للرعي إلى غير ذلك من الشروط التي تضعها الامانات والادارات المعنية بالامر.

غير أن الأرض تبتعد عن الثروات الطبيعية الأخرى الثابتة أو القابلة للنفاذ من حيث شروط الانتفاع بها وطبيعته فإذا توفرت للمزارع الشروط السابقة فهو سيد في أرضه يستغلها بالطريقة التي يراها ملائمة وله أن يزرع فيها ماشاء من الهبات ويغرس فيها ماشاء من الأشجار ويربي مزارق له من الحيوان، التزامه هو أن يقوم باستغلال الأرض فيما خصصت له فلا يغير في غايتها أو هدفها الاقتصادي وعليه أن يراعي التزامات التخطيط الزراعي أن وجد - على الأقل نظير ما يقدم له

بحسب حاجته واستيلاء الفرد على أكثر من حاجته منها يعتبر اعتداء على حق الغير. وبما أنها محدودة وقابلة للنفاذ في كل مجتمع وليس لعمل الإنسان دور كبير في إيجادها وتكوينها ودوره لا يتعدى مجرد اكتشافها واستخراجها. وقد لا يتناسب هذا الجهد مع الدخل الذي يمكن أن يتحقق نتيجة لذلك. فإن إخضاعها للملكية الخاصة يبدو أمراً بعيد التصور والاحتمال. بل إن العمل في الجماهيرية قد جرى على استبعاد هذه القطاعات من نظام المشاركة في العائد وإن خضعت بدرجات متفاوتة إلى نظام المشاركة في الإدارة.

والواقع أن الدخول التي يمكن أن تتحقق في مثل هذه القطاعات كقطاع النفط مثلاً من ارتفاع بحيث يمكن القول بأنها لا تتناسب إطلاقاً مع العمل أو الجهد المبذول وهي دخول كان للصدفة والحظ دور كبير في إيجادها وتوزيعها يعني إجحافاً بأفراد المجتمع الآخرين وضرر يلحق الأجيال المقبلة التي قد لا تصل إليها هذه الثروة إذا تم استزافها وعليه يجب أن تستثمر مثل هذه الدخول بما يعود بالنفع على الأجيال الحاضرة والمستقبلية التي لها نصيب فيها قد لا تحصل عليه عينا وإنما قِاد يلحقها في صورة استثمار للدخول المحققة حالياً بما يعود عليها بالنفع.

ولذلك فاستيلاء الفرد على جزء من هذه الدخول يزيد عن حاجته ولو لم يأت عن طريق ملكيته لها وإنما عن طريق مشاركته في الدخل الناشئ عن عمله بها يعتبر اعتداء على حق وحاجة إنسان آخر من الأجيال الحاضرة أو المقبلة.

ولذلك فإن حق التملك الخاص لهذه الأموال محرم لأنه يؤدي إلى الاستغلال والانحراف بل يجب وضع هذه الأموال تحت تصرف وسيطرة المجتمع في صورة ملكية اشتراكية أو ملكية الشعب. وهي إحدى الصور التي يتحدث عنها الكتاب الأحضر للملكية بل إننا سبق وأن استبعدنا الدخل الذي يتم تحقيقه من استخراج هذه الثروات من قابلية للتوزيع على العاملين بهذه القطاعات.

ويقر الكتاب الأحضر مبدأ المساواة في الثروة بينما تكرر وثيقة إعلان سلطة الشعب التأكيد على مجتمع الشعب القائد والسيد الذي بيده السلطة والثروة والسلاح.<sup>(١٤)</sup>

وهي اذا كان حق الانتفاع بالارض حق انتفاع وليس حق ملكية فما مدى شرعية تقرير مقابل انتفاع بهذه الارض يدفعه المزارع للخزانة العامة. الواقع ان استغلال الارض الزراعية في المجتمعات المعاصرة وفي المجتمع الليبي بصفة خاصة لايدر دخلا استثنائيا وكبيرا خاصة اذا اخذنا بعين الاعتبار الشروط الواقعية التي يتم فيها استغلال الارض والقيود القانونية التي سبق التعرض اليها بل ان هذا الدخل قد يقل في كثير من الاحيان عن الدول التي قد يكتسبها العامل في قطاعات اخرى. ونظرا لان الزراعة وتربية الحيوان من الانشطة الاقتصادية ذات الاهمية القصوى لانها تتعلق بتوفير الغذاء للسكان وهي من الانشطة التي لا يختلف اثنان حول وصفها بالانتاجية فان مقابل الانتفاع — اذا تقرر — يجب ان يتجه اكثر الى تحقيق نوع من التوازن والنكافؤ بين مزارعين يستغلون ارضا مختلفة في ظروف اقتصادية غير متكافئة وبحيث تعطى صلاحيات تقديرية للجهة المختصة في فرضه من حيث المبدأ وفي الاعفاء منه كلياً او جزئياً.<sup>(١٧)</sup>

وإذا كان لي ان اضيف كلمة ختامية في هذا الموضوع فاني اقول ان هذا النظام مع حرصه الذي لاحدود له على القضاء على الاستغلال وكافة الانشطة الطفيلية التي تتعلق بالارض كالمضاريات العقارية الا انه يحاول الا يقع في مشكلة تدويل الارض (ايلولتها للدولة) وماينشأ عن ذلك من مشاكل عملية ونظرية في انعدام الحافز وتحويل المزارع او الفلاح الى اجير ونحن نعرف ما نشأ عن ذلك من انخفاض كبير في الانتاجية بالنسبة للدول التي اخذت بمثل هذا النظام بدرجات متفاوتة. وما يرد من انتقادات لعلاقة الاجرة.

### ٣ - ملكية الاموال اللازمة لتحرير الحاجات الاساسية: (ملكية خاصة مقدسة) :

هناك حاجات اساسية يجب على الانسان ان يسيطر عليها ويصف الكتاب الاحضر هذه الحاجات بانها ضرورية وماسة ويعطي امثلة عليها المسكن والملبس والمركوب والطعام. والاموال والاشياء اللازمة لاشباع هذه الحاجات يجب ان تحرر من سيطرة الغير وتحكمه فيها وخير وسيلة قانونية واداة فنية لتحقيق ذلك هي الملكية الخاصة (والمقدسة) للاموال اللازمة لاشباع الحاجات،

من اعانات وتسهيلات وقروض وخدمات مجانية او شبه مجانية في كثير من الاحيان.<sup>(١٤)</sup>

ويتميز الانتفاع بالارض (الزراعية على الاخص) في النظرية العالمية الثالثة بخاصتين اثنتين :

الأولى ان الانتاج يعود للمنتفع وحده فهو ملك له يتصرف فيه بكافة انواع التصرف المعقولة والتي لاتتناقض مع الغاية او الهدف الاقتصادي للارض إلا وهو سد حاجة المجتمع من الانتاج الزراعي والحيواني. ومع ان المجتمع قد يتدخل في فرض سعر معقول للمنتجات الزراعية لمنع كل علاقة استغلالية يمكن ان تنشأ بين المزارع والمستهلك وذلك عن طريق سيطرة المجتمع نفسه على جهاز التسويق، الا ان هذا التحديد لايجب ان يتم من جهة واحدة وبطريقة فوقية ببيروقراطية قد تضر بمصلحة المزارع ضررا يبينا تكون نتيجتها وبالا على الزراعة والمزارعين اذ يجب ان براعى مثل هذا التحديد مصالح الاطراف المختلفة. وفي نظير ذلك يمكن ان ينتظر المزارع تصريفا سريعا ومضمونا لمنتجاته الزراعية والحيوانية.<sup>(١٥)</sup>

والخاصية الاخرى التي يتميز بها الانتفاع بالارض هي قابلية حق الانتفاع بالارض للانتقال بالمراث فالورثة هم اولى الناس بالمرزعة ادا توفرت فيهم او في بعضهم على الاقل شروط الانتفاع السابقة الذكر.<sup>(١٦)</sup>

وقد تثير هذه الخاصية الاخيرة نقاشا في الفقه القانوني حول هذا الحق وهل حق الانتفاع ينتهي تقليديا بموت المنتفع فهو مؤقت بطبيعته، ام هو حق ملكية مقيدة أو معلقة على شرط او شروط. خاصة وان انهاءه يخضع لشروط صعبة للتحقيق في كثير من الاحيان.. واذا انتهى حق الانتفاع بموت المنتفع مثلا دون وجود وريث، أو ورثة تتوفر لهم شروط الانتفاع، واذا انتهى حق الانتفاع بسبب الاخلال بشروط الانتفاع، وان كان الاتجاه هو تقليل اللجوء لهذه الاجراءات واخضاع قرارات انهاء حق الانتفاع، اذا صدرت، لرقابة قضائية، وكذلك اذا انتهى الانتفاع بطلب من المنتفع نفسه، في كل هذه الحالات يستحق المزارع او ورثته او بعضهم تعويضا عما أقامه المنتفع من منشآت وغراس ومعدات وتحسينات، اما عن الارض نفسها فلا تعويض يقابلها ولا ثمن يدفع لها فالارض ليست ملكا لاحد.

تبقى مسألة اخرى يمكن ان نتعرض لها بالنقاش

رقم ٤ لسنة ١٩٧٨م والذي آلت بمقتضاه المساكن الزائدة عن حاجة المالك في السكنى الى الدولة، على تملك هذه المساكن الآيلة للدولة لمن يشغلونها وقت صدور القانون اذا توفرت فيهم وفيها شروط التملك، وعلى الأخص عدم اختيارها من قبل المالك السابق كبيت وحيد لسكانه او سكن اولاده المتزوجين، وعدم امتلاك من يشغلها لمسكن آخر. ولا يستثنى من التملك الا المساكن التي تقتضيها ضرورة ملحة كالمساكن الملحقة بمرفق عام واللازمة لتسييره مثلا. ويسرى التملك على المساكن المملوكة للدولة اصلا قبل صدوره.

وقد اجاز هذا القانون للفرد والاسرة تملك بيت واحد ملكية خاصة مقدسة او قطعة ارض صالحة للبناء عليها. على ان ملكية المسكن يجب ان تكون بغرض استعماله للسكنى او الارض لاستعمالها للبناء، ولا يجوز تملك اكثر من مسكن واحد (اثنان كحد اقصى) الا اذا كان مكان العمل بعيدا عن الوطن الاصلي بدرجة لا تسمح بالتنقل بينهما وينتهي ازدواج الملكية بانتهاء سبب وجوده اي بعد الوطن الاصلي عن مقر العمل<sup>(٢٠)</sup>.

وينظم القانون ولوائحه التنفيذية طريقة الاستبدال والتعويض، وتعتمد بعرض القرارات بالتصرفات التي صدرت قبل صدور القانون او حتى بعد صدوره اذا توفرت لها شروط معينة وعلى الأخص في مرحلة انتقالية اعقبت صدور القانون.<sup>(٢١)</sup>

وقد منع القانون بنص صريح على الخواص تأجير المساكن التي تعود اليهم، وعمل القانون واللوائح والقرارات المنفذة على تحديد الحالات التي يجوز فيها للدولة والمؤسسات والهيات العامة الاحتفاظ بمساكن وتأجيرها لمن يتمتعون بصفة مواطنة (الجنسية العربية الليبية).<sup>(٢٢)</sup>

وفي الحالات التي يجوز فيها التأجير والأيجار للمواطنين بسبب وجود ضرورة تقتضيها يجب ان يتصف هذا الاجراء بالتأقيت اذ لايجب ان يتأبد. ويسهل للمواطنين الحصول على سكن والوصول الى مرحل التملك والسيادة على البيت عن طريق القروض والتسهيلات وتخصيص الارض اللازمة لذلك. بل قد يجري تملك المساكن مع الاعفاء كلياً أو جزئياً من اقساط الثمن لمن يستحق المساعدة من الذين لا تسمح لهم دخولهم بتحمل العبء المالي الناشئ عن اقساط الثمن.<sup>(٢٣)</sup>

لان ملكية الغير لها، سواء كان هذا الغير شخصا طبيعيا او شخصا معنويا، خاصا او عاما، يبيح لهذا الغير، ولو عرضت للاستخدام العام مقابل أجرة، يبيح للمالك الحقيقي التدخل في حياة الانسان الخاصة وحرية عن طريق تحكمه في حاجاته الضرورية وسعادة الانسان، هدف المجتمع الاشتراكي، لا تتحقق الا في ظل الحرية المادية والمعنوية، وتحقيق الحرية يتوقف على إمتلاك الانسان لحاجاته امتلاكاً شخصيا ومضمونا ضمنا مقدسا.<sup>(١٩)</sup>

وبذلك يؤسس الكتاب الأخضر نظريته للحاجات الضرورية والماسة للانسان على القواعد التي يطلق عليها القواعد الطبيعية ويعتبرها المرجع والمقياس والمصدر الوحيد في العلاقات الانسانية. ووفقا لهذه القواعد الطبيعية يقرر الامور التالية:

#### أ - البيت لسكانه :

لم يشأ الكتاب الأخضر ان يحاول الترميم والترقيع عن طريق المطالبة بتعديل العلاقة التي تنشأ بين الملاك (خواص او دوله) وبين المستأجرين بالمطالبة بفرض ايجار (معقول وعادل) وابتعاد بعض الضمانات للمستأجرين من حيث تخصيصه ضد الطرد (التعسفي) واخراجه من المسكن بدون مبرر، لم يشأ ان يفعل ذلك لانه يرى ان هذه الاجراءات التي تلجأ اليها القوانين الاصلاحية في الدول المختلفة قاصرة عن فهم العلاقة الظالمة التي تنشأ بين المالك والمستأجر<sup>(٢٠)</sup> فهي بالرغم من التحسينات التي قد ادخلها او تدخلها مستقبلا تبقى عاجزة عن تحرير حاجة الانسان للمسكن لان بناء مسكن اصلا بغرض تأجيره هو مشروع في التحكم في حاجة آخر وفي الحاجة تكمن الحرية ولا يمكن أن تعالج الحاجات الضرورية للانسان بمثل هذه الاجراءات.

فالنظرية العالمية الثالثة تهاجم هذه العلاقة الظالمة التي تنشأ بين المالك والمستأجر في الأساس ولا تحاول ترميمها او ترقيعها او الحد من الآثار السلبية التي قد تنشأ عنها وذلك عن طريق الرجوع الى القاعدة الطبيعية التي تقول ان «البيت لسكانه» فلا يحق لاحد ان يبني مسكنا زائد عن سكانه وسكن ورثته بغرض تأجيره. ولا يغير من طبيعة هذه العلاقة ان تتحول الدولة نفسها الى مالك للمساكن تقوم بتأجيره للأفراد.

لذلك جرى العمل في الجماهيرية بعد صدور القانون

الخاصة والعامه لساكنها ومرورا بتخصيص اراض للبناء عليها ومنح التسهيلات والقروض اللازمة وانتهاء بالتملك مع الاعفاء الكلي او الجزئي من الثمن.<sup>(٢٦)</sup>

عند ذلك يمكن وصف الملكية بانها حق طبيعي ومقدس فهي حق طبيعي لانها تراعي القانون الطبيعي الذي تنفي فيه العلاقة الظالمة طبقا لمقولة «البيت لساكنه» وهي حق طبيعي بمعنى أن على المجتمع واجب العمل على توفيرها والحصول عليها لكل مواطن فهي ملكية لازمة لتحرير حاجة اساسية ومرتبطة ارتباطا لايقبل الانفصالية بالحرية ففي حاجة الانسان تكمن الحرية.

والحق الطبيعي هنا ليست قابلية الانسان فقط للملك فهذا امر مسلم به (بشرط ان يكون ذلك بغرض اشباع الحاجة في الكتاب الاخضر)، وهو حق نظري في كثير من الاحيان وفي كثير من البلاد لصعوبة الحصول على مسكن وتملكه بالنسبة لكثير من الناس من غير كبار الملاك والرأسماليين. بل الحق الطبيعي يمتد ايضا ليتجسد في مسكن صالح للسكنى يحمي القانون بضمانات مقدسة بحث لايجوز حرمان الفرد والاسرة منه سواء عن طريق التنفيذ او الحجز عليه. فالحق في المسكن يزحف هنا ليصبح حقا من حقوق الانسان على المجتمع توفير فرص وامكانية ممارسته بطريقة تكاد تطلق عليها بانها طريقة اجبارية على المستفيدين منه، على الاقل في مرحلة انتقالية قد يرفض فيها بعضهم التمتع بهذا الحق والاحتفاظ بعلاقة الايجار، دون توفر مقتضياتها وذلك بتأثير بعض المفاهيم السابقة في الملكية.<sup>(٢٧)</sup>

وقد تقتضي ظروف المالك استبدال سكن بغيره في نفس المنطقة او في منطقة اخرى اما لاسباب تتعلق بالعمل او لاسباب شخصية اخرى (عدد افراد الاسرة مثلا) عندها يجوز التصرف في البيت بمعرفة جهة عامة لمنع كل مضاربات واستغلال قد تحدث او يحدث. كما ان ظروف المصلحة العامة قد تقتضي هدم البيت او الاستيلاء على قطعة الارض المخصصة للبناء عليها (توسيع وشق الطرق وبناء الجسور مثلا) عندها يمكن اللجوء الى نزع الملكية للمنفعة العامة بشرط توفر مقتضيات هذه المصلحة وشروطها - تحت رقابة القضاء - وبشرط دفع تعويض عادل وخير تعويض ما كان عينيا بتوفير قطعة ارض أو مسكن بديل، ويمكن ان يدفع تعويض نقدي مقابل نزع الملكية للمنفعة العامة أو

كما حددت بعض القرارات المقابل المالي الذي يمكن ان يدفع كمقابل للانتفاع بالمساكن غير القابلة قانونا للملك لاي سبب من الاسباب.<sup>(٢٤)</sup>

وفي الحالات التي يضطر فيها الانسان للابتعاد عن موقع المسكن الذي يملكه والعمل في مناطق أخرى في الداخل او بالخارج، يجب اذا اراد المالك تأجيله لهذا السبب فقط، ان يتم ذلك عن طريق جهة عامة (مصلحة الاملاك العامة) التي تتولى إدارته خلال هذه الفترة، ويعود جزء من المبلغ المدفوع مقابل الاستعمال لهذه المصلحة نظير ماتقوم من ادارة.<sup>(٢٥)</sup>

وبذلك يمكننا القول ان النظرية العالمية الثالثة، والتطبيق الذي جرى لها في الجماهيرية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية، تحدد حق تملك المساكن التي يجب ان تملك لساكنيها بشرطين الوحدة او الوحدانية والاصل والمبدأ هو المسكن الواحد للاسرة الواحدة، والاستثناء هو الازدواج لاالتعداد كما قد يقال. والثاني ان تكون ملكية المسكن بغرض اشباع الحاجة في السكن لا استعماله لأغراض اخرى كالتأجير مثلا والاستثناء هو ان يؤجر المسكن بشروط قد تقتضيها اعتبارات عملية ولا يمكن تبريرها نظريا.

اما قطعة الارض التي يجوز تملكها فهي الارض التي سيبني عليها المسكن فيجب ان يراعى فيها من حيث المساحة على الاخص المواصفات التي تضعها الجهات المعنية والبلديات التي تقع الارض في اقليمها واختصاصها، ويمكن معاملة الارض هنا على اساس انها سكن بالتخصيص او بحسب المال بحيث تعامل معاملة السكن وتخرج عن مقولة الارض ليست ملكا لاحد (فهي ملك للجميع) بل تعامل معاملة السكن وتملك ملكية خاصة.

عند ذلك واذا توافرت الشروط السابقة الذكر يمكن ان يفهم وصف التقديس الذي ورد في الكتاب الاخضر والقانون رقم ٤ لسنة ١٩٧٨م الذي نظم بعض الجوانب المتعلقة بالملكية العقارية. فالتقديس هنا لايعني حق التملك بدون حدود او قيود وانما يعني ضمان حماية قانونية للمسكن الوحيد المعد للسكنى والمملوك ملكية خاصة لا تضمنها القوانين التقليدية بحيث لايجوز الحجز او التنفيذ عليه ويحتمل يسهل لكل المواطنين إمكانية تملك مسكن بكل الوسائل. بدءا بتمليك المساكن

المستقبل او منع امتلاك وسائل ركوب معينة. [٢٩]مكرر  
ونحن نرى اختلافا بين المسكن والمركوب، فاذا كان  
البيت كافي لاشباع حاجة الأسرة مبدئياً، فان المركوب  
قد يكون لازماً وضرورياً للفرد الواحد بحيث يمكن ان  
تتعدد وسائل الركوب الشخصية بتعداد افراد الأسرة إلا  
ان هناك شرطا يلزم الملكية الشخصية للمركوب هو  
عدم استغلاله مقابل اجرة.

### المركوب العام :

وهي كل وسائل التنقل والركوب التي لا تسمح  
امكانيات المجتمع والافراد بامتلاكها. ملكية شخصية  
كالطائرات والسفن والقطارات وكل وسائل النقل التي  
ترى المجتمع ضرورة اخراجها من الملكية الشخصية الى  
الملكية العامة لاعتبارات مختلفة. والغالب ان تعد وسائل  
التنقل العام هذه بغرض تأجيرها اصلاً وليست صالحة  
للاستعمال الشخصي او الاسري؛ وعليه يجب ان تعود  
ملكية هذه الوسائل للمجتمع وتوضع تحت تصرف  
المستعملين لها مقابل مبلغ معين. وفي هذه الحالة يمكن  
ان يكون للمستعملين صوت وكلمة في ادارتها وتسييرها  
اللتين يجب ان تعودا بصفة اساسية للعاملين فيها.  
ويجب أن يراعى في المقابل الذي يؤخذ نظير  
استعمالها التكلفة الفعلية للخدمة المقدمة.

إلا أن بعض الاعتبارات العملية قد تقتضي وضع  
بعض وسائل التنقل المعدة أصلاً للاستعمال الشخصي  
والاسري تحت تصرف جمهور غير محدد من الناس  
لقضاء واشباع حاجة مؤقتة ومحددة لاتستطيع القيام  
وسائل النقل العامة. عندها يجب أن تعود هذه الوسائل  
للمجتمع نفسه أيضاً ويحدد مقابل الانتفاع بما يتناسب  
وتكاليف الخدمة العامة المقدمة (سيارات الركوبة العامة  
أو التاكسي).

غير أن العمل قد جرى في هذه الحالة الأخيرة  
- وربما مرحلة مؤقتة - على الجمع بين طريقتين للملكية  
وسائل التنقل المعدة للاستعمال الشخصي والاسري  
بغرض تأجيرها، فهناك ملكية عامة تعود للبلديات  
وملكية خاصة تعود للأفراد بشرط أن يكون السائق  
نفسه مالكا في الحالة الأخيرة لا شخص آخر يعمل  
عنده السائق أجيروا، ولعلنا نستطيع التنبؤ باختفاء هذه  
الحالة الأخيرة على ضوء مقولات الكتاب الأحضر أو على  
الأقل الحد منها بدرجة كبيرة.

يكمل التعويض العيني بتعويض نقدي.  
كما ان التعويض مبدأ تنبأه القانون الذي آلت  
بمقتضاه المساكن<sup>(٢٨)</sup> الزائدة عن حاجة الشخص وافراده  
اسرته للدولة - لتثول بعدها لسكانها او على من تنطبق  
عليهم شروط التملك - القانون رقم ٤ لسنة ١٩٧٨م. وان  
تركت طريقة دفعه وتقديره لقرارات ولوائح تصدر فيما  
بعد ولجان تشكل بعد صدور القانون.

تلك هي الحلول النظرية التي أتت بها النظرية العالمية  
وقد عرضت للاجتهاادات الليبية بخصوص تطبيق مقولة  
«البيت لسكانه» ومن المعروف ان هذه المشكلة تعتبر  
من المشاكل الملتهبة والحادة في كل أو معظم دول العالم.

### ب - المركوب :

يعتبر الكتاب الأخضر المركوب الشخصي حاجة  
أساسية للفرد والأسرة وعليه يجب ان تحتفي ظاهرة امتلاك  
المركوب بقصد تأجيره واستغلال حاجة الآخرين.  
فالاصل ان تمتلك وسائل الركوب الشخصية ملكية  
خاصة، ولا يحدد الكتاب الأخضر نوع المركوب الذي  
يجب ان يملك ملكية خاصة بغرض الاستعمال  
الشخصي ولا يخضع للتأجير للغير فتلك مسألة تتوقف  
على إمكانيات كل فرد في المجتمع الواحد.<sup>(٢٩)</sup>

وإذا كانت ملكية المسكن قد جرى تنظيمها قانونيا  
فصدرت القوانين واللوائح المنظمة لمقولة «البيت  
لسكانه» في المجتمع، فان موضوع المركوب لم ينظم  
قانونيا بعد ولذلك سنحاول اجتهادا فهم ما ورد  
بالكتاب الأخضر بهذا الخصوص والقاء نظرة على  
ماجرى عليه العمل حتى الآن.

ويمكن ان نقسم المركوب من حيث امكانية تملكه  
ملكية خاصة على ضوء ما ورد في الكتاب الأخضر الى  
نوعين : -

### المركوب الشخصي :

كالدابة والدراجة والسيارة وربما وسائل ركوب وتنقل  
شخصية أخرى يجري التوصل اليها في المستقبل وتسمح  
إمكانيات المجتمع والافراد بامتلاكها ملكية شخصية،  
والاصل هو الامتلاك الشخصي لهذه الوسائل بشرط  
عدم استغلالها لاغراض التأجير، ولم يصدر ما يقيد حق  
التملك بعدد معين حتى الان. وقد تقتضي ظروف المجتمع  
وإمكانيته والمرحلة التي يمر بها تقييدا لهذا العدد في

## ج - المعاش :

تكون عامة يتولاها المجتمع بسعر التكلفة ويدفع للعاملين بها مرتبات محددة.

وقد يتسامح المجتمع في وجود بعض هذه العلاقات إما لظروف عملية كالتعامل مع غير الليبيين الذين لا تطبق عليهم، لاعتبارات تتعلق بالمجتمع الدولي ومبدأ المعاملة بالمثل واعتبارات المصلحة الوطنية احيانا، مقولتي البيت لسكانه وشركاء لا أجراء. وقد يحقق استبعاد الاجنبي الذي تتسم علاقته بالمجتمع الليبي بالتأقيت مصلحة حالة له إذ يريد ان يضمن لنفسه دخلا معيناً ومعروفاً ومسبقاً ولا يريد تحمل المخاطرة التي قد تنشأ مثلاً من تطبيق مقولة شركاء لا أجراء... الخ.

كما أن المجتمع قد تسامح في وجود بعض هذه المظاهر لاعتبارات مرحلية، إذ لا يمكن ان تطبق كل هذه التحولات دفعة واحدة، ويقودنا الكلام عن المعاش والانشطة الاقتصادية المشروعة في المجتمع الاشتراكي الى الحديث عن ملكية وسائل الانتاج في هذا المجتمع، وهذا ماسنعرض له الآن.

## ٤ - ملكية وسائل الانتاج :

سبق ان عرضنا لمسألة الانتفاع الشخصي بالأرض وقلنا انها تحتل مركزاً وسطاً بين فكرة ثروة المجتمع وفكرة الملكية الخاصة، ويجري التفكير حالياً في التوسع في انشاء المزارع المملوكة للشعب (المجتمع). وعندها ربما يجري تطبيق نفس القواعد والمعايير التي سنتعرض لها فيما بعد بالنسبة لوسائل الانتاج التي يملكها الشعب (المجتمع)<sup>(٣١)</sup>.

ويعرف النظام المعمول به في الجماهيرية الآن، بالنسبة لملكية وسائل الانتاج ثلاثة أنواع من الملكية. فبالإضافة الى الملكية الخاصة للمنشأة الانتاجية التي يعمل فيها الفرد بنفسه أو مع افراد أسرته، هناك المنشأة الانتاجية المملوكة للشعب (أو المجتمع) سواء كانت منشأة انتاجية أو منشأة خدماتية.

والسؤال هو :

كيف يمكن التوفيق بين الاعتراف بملكية وسائل الانتاج ويتم في الوقت نفسه تجريدتها من ظواهرها أو مظاهرها الاستغلالية؟ وكيف يجمع نظام ملكية وسائل الانتاج بين انهاء مظاهر التسلط والاستبعاد ومظاهر استغلال الانسان للانسان ويحقق في الوقت نفسه المحافظة على

وهو الدخل الذي يكسبه الشخص من عمله ويعيش منه، ويستطيع عن طريقه اشباع حاجاته المادية والمعنوية، ويعالج الكتاب الأخضر المعاش من زاوية معينة وهي شرعية المعاش الذي يجوز للانسان في المجتمع الاشتراكي أن يزاوئها. ومع أننا قد سبق وأن أشرنا الى هذه النقطة وسنعود للكلام عنها عند الحديث عن ملكية وسائل الانتاج، فإننا نشير منذ الآن الى أن المعاش في مفهوم الكتاب الأخضر هو الدخل الذي يكتسبه الشخص من ممارسة نشاط انتاجي في مؤسسة اشتراكية عن طريق قسمة العائد على عناصر الانتاج المختلفة، أو هو مرتب محدد تتحمله الخزنة العامة (المجتمع) نظير قيام الفرد بخدمة عامة ويرعى في هذا المرتب حاجات القائم به وعناصر تقييم الخدمة المقدمة (المجهود، طبيعة الخدمة أو العمل، الكفاءة والخبرة أو المؤهل... الخ). ومن يقوم بهذه الخدمة العامة يعتبر موظفاً عاماً قابلاً للترقية ويتمتع بحقوق وامتيازات وحصانات الموظف العام ويتحمل واجباته.

وبالإضافة الى هذا الدخل الذي يتأتى في كل الاحوال عن طريق العمل، هناك معاش مصدره التضامن والتكافل الاجتماعي يكفله المجتمع لغير القادرين على العمل عن طريق مؤسسة الضمان الاجتماعي وهو واجب على المجتمع تجاه هؤلاء الأشخاص، فهو نصيبهم في ثروة المجتمع. ولا يعطى لهم تبرعاً ولا صدقة وإنما هو حق لهم والتزاماً على المجتمع تجاههم. والضمان الاجتماعي أيضاً يعد نوع من التأمين يجريه المجتمع الزامياً لصالح جميع أفرادهِ. ويدخل في حساب هذا المعاش امكانيات المجتمع وحاجات المستفيد والخدمات السابقة التي قدمها... الخ.

والعلاقات التي تحرمها النظرية العالمية الثالثة، وبذلك لايجوز أن يكون معاش الانسان قد وجد مصدراً له في احدى هذه العلاقات أو فيها جميعاً، هي علاقات الأجرة الناشئة عن قيام الانسان بعمل ينتج عنه ربح ويعد كذلك من يقوم بخدمة عامة، ولو كانت ذات طبيعة غير انتاجية يستحق نظيرها مقابلاً يدفع مباشرة من الخزنة العامة وتعتبر علاقة ظالمة ايضاً العلاقة الناشئة عن تأجير المالك لسكنه للغير. والعلاقات الناشئة عن الاتجار وتحقيق ربح من وراء ذلك. فالتجارة يجب أن

الحافز اللازم لممارسة النشاط الاقتصادي بكفاءة وفعالية.

#### أ - الملكية الخاصة للمنشأة الاقتصادية :

تعترف النظرية العالمية الثالثة، التي تشهد تطبيقاً طليعياً لها في ليبيا بالملكية الخاصة لبعض وسائل الانتاج اللازمة لممارسة نشاط اقتصادي غير استغلالي وعلى الأخص في المجال الحرفي. فلأفراد ان يمتلكوا منشأة اقتصادية (ملكية لوسائل الانتاج). ويمكن أن تأخذ هذه المنشأة شكل منشأة اقتصادية خاصة فردية أو أسرية، ويمكن أن يشترك مجموعة من الأشخاص في امتلاك منشأة اقتصادية، وفي الحالتين يجب ان تتوفر شروط معينة لهذه المنشأة حتى يمكن قبولها في مجتمع اشتراكي.

وترتب على القيد السابق ان يتحدد نطاق النشاط الخاص لمجالات معينة، ولكن النشاط الاقتصادي الخاص سيكون محدوداً ايضاً نظراً لوجود قانون آخر يصحح النشاط الاقتصادي الخاص ويمنعه من أن يتحول الى نشاط تسوده العلاقات الظالمة. هذا الشرط هو الذي جعلنا نطلق على منشأة مملوكة ملكية خاصة «منشأة اشتراكية» أو على الأقل منشأة مقبولة في مجتمع اشتراكي والشرط هو:

(٢) - مشاركة العاملين بالمنشأة في الادارة والانتاج، وذلك يعني أن لا يكون هناك رب عمل وأجير، فالجميع يمارسون الادارة وللكل نصيب في الانتاج كل حسب جهده ودوره، وليس من حق هذه المنشأة الخاصة أن تستخدم اجراء، فكل العاملين بها شركاء في الادارة وشركاء في الانتاج فهي تطبق نظام المشاركة بشقيه. ويمثل هذه المنشأة ذات الحجم الصغير بالضرورة والتي تمارس نشاطاً اقتصادياً انتاجياً وتطبق نظام المشاركة يمكن ان تملك ملكية خاصة ويمكن ان يتعدد فيها الشركاء. بل يمكن ان تحظى بتشجيع المجتمع لأن لها دوراً تؤوله في خطة المجتمع وبرامجه التنموية. وذلك يعني أن المجتمع بوسائله يملك عليها بالرغم مما تحكمه الملكية الخاصة من حق التصرف في مثل هذه المنشأة، حق الرقابة والتوجيه اذا لم يكن الاجبار.

والمشاركة في ادارة والانتاج لا يعطلها ولا ينقص منها ان يقدم احد الشركاء نصيباً في رأس المال يفوق نصيب الآخرين، ذلك ان الفصل بين رأس المال والمشاركة في الادارة والانتاج يجب أن يكون كاملاً في نطاق النشاط الاقتصادي الخاص، المعيار فقط هو الجهد المبذول<sup>(٣٣)</sup>.

وتقوم ملكية المنشأة الاقتصادية في ليبيا على الأسس السابق ذكرها. فملكية المنشأة الاقتصادية يمكن أن تعود للأفراد ويمكن ان تعود للمجتمع بأسره. وقد يطلق عليها في الحالتين ملكية اشتراكية أو على الأقل ملكية مقبولة في مجتمع اشتراكي، ذلك أن النظرية التي يجري تطبيقها في ليبيا تضع قوانينها بمقتضاها يتم القضاء على الظواهر الاستغلالية للملكية رأس المال سواء كان رأس المال خاصاً أو عاماً.

والنشاط الاقتصادي في ليبيا يمكن ان يكون خاصاً وتقوم به منشأة مملوكة للفرد أو للأسرة أو لمجموعة من الأفراد، ويمكن أن يساعد المجتمع على ممارسة مثل هذا النشاط بالفروض والتسهيلات الائتمانية المختلفة، ولكن ذلك مشروط بتوافر معيارين أساسيين يحولان دون أن يتحول هذا النشاط من نشاط اقتصادي يهدف الى اشباع حاجة القائمين به، الى نشاط استغلالي. وهذان الشرطان هما:

(١) - أن يكون العمل أو النشاط المراد القيام به في هذا المجال نشاطاً انتاجياً، بمعنى أن يزيد هذا النشاط في خلق الثروات والسلع أو يطورها أو يزيد في اعمارها، وبذلك يجري استبعاد التجارة الخاصة باعتبارها ظاهرة استغلالية ونشاطاً طفيلياً يعيش على حساب غيره من الأنشطة الأخرى. أما في المجال الانتاجية بالتحديد السابق فيجوز للأفراد ان يمارسوا نشاطاً اقتصادياً بقصد اشباع حاجاتهم، وقد يمارس هذا النشاط في صورة فردية



## ملكية المنشأة الاشتراكية العامة :

ومظاهره الاستغلالية؟ ذلك يتحقق بتطبيق معايير تنطلق كلها من القضاء على العلاقة الظالمة:

## المعيار الأول :

الفصل بين ملكية رأس المال والادارة. كلنا يعرف المبدأ التقليدي الذي بمقتضاه يكون من حق مالك رأس المال أن يعين المديرين ومجلس الادارة، وهو مبدأ يطبق في القطاع العام والقطاع الخاص بالنسبة للدول التي تعرف نظام القطاعين، وتعين الدولة في مشاريعها المديرين ومجلس الادارة وهو حق يعود لها تلقائيا اعتبارها تملك رأس المال، كما يكون من حق الرأسمالي في القطاع الخاص أن يكون مديرا ويعين مجلس الادارة، ومن حق المساهمين في شركات المساهمة ان يعينوا هذه المجالس ورؤساءها. وقد عرضنا للملكية رأس المال في النشاط الاقتصادي الخاص، ورأينا ألا مجال من هذا النشاط لرب العمل واجير فالكل شركاء في الادارة والانتاج. أما في المنشآت والشركات التي تعود ملكية رأس مالها للمجتمع بالرغم من الاعتراف للمجتمع بهذه الملكية فان القوانين واللوائح التي صدرت بعد البدء في تطبيق المبادئ التي تستند للكتاب الاخضر، ولا تعترف للمجتمع مجسدا في مؤسساته بحق تعيين الادارة. ذلك ترتب على الاعتراف للدولة. كما كان لرأس المال بهذه الصلاحية ان تحولت الادارة الى ادارة «بيروقراطية» مكتبية تسحق فيها المبادرات ويظلم فيها العاملون. فمن حق العاملين في منشأة ما أو شركة اختيار لجنة ادارية تتولى ادارة المنشأة ويطلق عليها اللجنة الشعبية. واختيار الادارة في الجماهيرية يتم عن طريق اختيار مباشر يتولاه العاملون في المنشآت سواء كانت مؤسسات أو منشآت خدمات أو انتاج. أي ان المشاركة في الادارة تطبق على المنشآت العاملة في قطاع الخدمات والانتاج على السواء<sup>(٣٣)</sup>.

## المعيار الثاني :

الفصل بين ملكية رأس المال والانتاج. يعود الانتاج في النظم التقليدية الى مالك رأس المال ويتقاضى العاملون أجره. لكن النظرية العالمية الثالثة تنظر للأجرة كعلاقة ظالمة، ذلك ان الأجير يتقاضى اجرة عن جزء فقط من انتاجه ويذهب الباقي الى الرأسمالي. ولعل هناك

ولكننا سبق وان قلنا ان تعبئة الطاقات المادية والمعنوية والبشرية بطريقة علمية وعملية وانسانية وحسن استخدام هذه الطاقات يتطلب سيطرة اجتماعية على النشاط الاقتصادي وعدم ترك امور خطيرة وبالغة الأهمية كالتنمية الاقتصادية والاجتماعية وتحرير الحاجات للمبادرات الفردية. وهذا يعني أن تكون المنشآت الاشتراكية الرئيسية مملوكة للمجتمع (وقد يعبر عنها احيانا بملكية الشعب كما جاء في اعلان سلطة الشعب الذي سبق الاشار اليه).

فالخدمات بجميع انواعها بما في ذلك التجارة (التبادل) باعتبارها نشاطا خدماتيا وليس انتاجيا يجب أن يمارسها المجتمع وبسعر التكلفة. وهذا لا يمنع أن يكون هناك نظام تفضيلي للسلع وعلى الأخص المستوردة، من حيث فرض الضرائب عليها. المهم ألا يكون هناك استغلال بأن يفرض الوسيط لحسابه سعرا لا يتناسب مع دوره في هذه العملية.

والنشاط الاقتصادي الانتاجي في اقله يمارس بتمويل المجتمع وتوظيف الامكانيات العامة، ذلك أن رأس المال الخاص لن يكون قادرا بالشروط التي تم عرضها على دخول المجالات التي تتطلب توظيفا هائلا للأموال واستثمارا كبيرا للامكانيات، بالإضافة الى أنه قد لا يقدم على مجالات تعتبر اساسية للاقتصاد الوطني.

ذلك يعني ان تتولى منشآت وشركات تعود ملكيتها للمجتمع بممارسة هذا النشاط الخدماتي أو الانتاجي. فهل يعني ذلك شيئا آخر غير ملكية الدولة وما ترتب عليها في البلاد التي اخذت بها من تسلط واستغلال. وكيف لاتتحول هذه الملكية الى ملكية مستغلة؟ وما هو التكييف القانوني لها؟

الرأي عندنا هو رفض ملكية الدولة بشكلها المعروف في كثير من الدول فليس الهدف هو أن تتغير الملكية من شخص أو فرد الى الدولة. فالدولة لاتعدو أن تكون رأسماليا آخر أشد بطشا وقوة من الرأسمالي الخاص، ذلك أنها تملك من وسائل القهر مالا يملكه الافراد. ووضع العمل في العالمين الغربي والشرقي يشهد بذلك، فهو متشابه في النظامين وان اختلفت التفاصيل.

فكيف يتم تجريد رأس المال ولو كان عاما من توابعه

لفكرة ملكية المجتمع يمكن أن يفسر في نطاق الشخصية القانونية الاعتبارية للمنشأة أو الشركة. وتمثل اللجنة الشعبية المنشأة الاقتصادية في علاقتها بالغير، ويكون لها أوسع الصلاحيات في الإدارة<sup>(٣٦)</sup>.

فملكية اموال المنشأة تعود للمنشأة أو الشركة نفسها كشخصية اعتبارية، طبعاً ذلك لا يعني ان تصبح اموالاً خاصة لا تحظى بالحماية التي يضعها المشروع للأموال العامة، ولكنها ملكية محددة بالغرض الذي انشئت من أجله والأهداف التي تحددها لها الخطة الاقتصادية. وملكيتها هذه الأموال المحددة ببعض المبادئ ذلك ان المجتمع يعود مالكا لهذه الأموال مجسداً في مؤسساته الدائمة اذا انتهى الغرض الذي حدد للمنشأة أو تحققت أو تعدلت الأهداف التي رسمت في الخطة الاقتصادية (اللائحة المالية الصادرة في ١٠ ابريل ١٩٧٩م. والخاصة بالمنشآت التي تطبق بشأنها مقولة «شركاء لا أجراء»).

وعلى الرغم من الاعتراف باللجنة الشعبية للمنشأة الاقتصادية بأوسع الصلاحيات في ادارة المنشأة، إلا ان اللائحة المالية للمنشآت والشركات التي تطبق بشأنها مقولة «شركاء لا أجراء» اشترطت لنفاد بعض التصرفات التي تجرئها هذه المنشآت والشركات موافقة الجمعية العمومية التي يعود لها اختصاص رئيس هو رسم السياسة العامة لتحقيق أهداف هذه المنشآت والشركات، (مثال م ١٢).

واشترطت اللائحة المذكورة لنفاد تصرفات اخرى اعتماد الامانة التابعة لها المنشأة (ما يعادل الوزارة)، مثال مادة ٤٣ م ٤٤ من اللائحة، وتتعلق المادة ٤٣ باعتماد قرار اللجنة الشعبية ببيع منتجات واصناف تالفة أو معينة أو راكدة أو بطل استعمالها بسعر أقل من سعر التكلفة، وتتعلق المادة ٤٤ بقرار بيع الاصول الثابتة غير الصالحة للاستعمال أو الخردة، وقد اعطت اللائحة المالية للجمعية العمومية اختصاصات كثيرة تصل الى حد زيادة أو تخفيض رأس المال والتصديق على الحسابات الختامية والميزانية العمومية واعتماد توزيع نتائج النشاط على عناصر الانتاج م ٨٤، غير أن تشكيل الجمعية العمومية، يضم بالإضافة الى اللجان الشعبية للمنشأة، اللجنة الشعبية العامة للقطاع، وللجهات الآتية أن تحضر بمندوب عن كل منها: امانة الخزانة،

سبب آخر لرفض الأجرة، هو رفض النظرة التي ترى ان الجهد الانساني يمكن ان يكون بضاعة تقوم بالنقد وتخضع لقانون العرض والطلب. فالأجر هو نوع من العبودية في عرف النظرية العالمية الثالثة.

ويقسم الانتاج في المنشآت الانتاجية بين عناصره الاساسية ويعود جزء منه للعاملين (المنتجين). ذلك لا يعني ان يقسم الانتاج عينا بل تعطي سلف للعاملين ويقوم الانتاج في نهاية كل مرحلة.

ويعود للمجتمع نظير ملكيته لرأس المال (ادوات الانتاج والمواد الخام) حصة في الانتاج.

وإذا كانت المشاركة في الإدارة باختيار اللجنة الشعبية (الادارية) تطبق في قطاعي الانتاج والخدمات فان المشاركة في الانتاج لا تطبق إلا في المنشآت الانتاجية، ففي الخدمات ليس هناك انتاج مادي يجري اقتسامه ويمكن تقسيمه<sup>(٣٧)</sup> (راجع اللائحة الادارية للمنشآت والشركات المملوكة للمجتمع الصادر في ١٩ يوليو ١٩٨٠م). ولذلك ميزت المنشآت الانتاجية عن منشآت الخدمات بوجود مؤتمر انتاجي في الاوّل يضم جميع العاملين فيها. وأهم اختصاص أعطي له حتى الآن هو اختيار اللجنة الشعبية (الادارية) التي تتولى ادارة المنشأة<sup>(٣٨)</sup>.

والفصل بين الادارة وملكيتها رأس المال لا يعني ألا يكون للمجتمع دور في توجيه المنشآت التي يملكها فانه يستطيع من خلال ما يعرف بالجمعية العمومية التي تضم اللجنة الشعبية العامة للقطاع (الوزارة على المستوى الوطني) وعلى المستوى المحلي (أحياناً) اللجنة الشعبية للبلدية. رسم سياسة هذه المنشآت والشركات وتوجيهها. ولكن الجمعية العمومية لا تملك حق تعيين الادارة كما أسلفنا.

قد يقال ان المجتمع ليس مفهوماً قانونياً وان ملكية المجتمع تقتضي تجسيد قانونياً لهذه الفكرة، خاصة اذا استبعدنا فكرة ملكية الدولة. وما يقال عن ملكية المجتمع قد يقال أيضاً عن ملكية الشعب. ولكن الشعب في الجماهيرية لم يعد مفهوماً مجرداً فهو يتجسد في المؤتمرات الشعبية وعاء السلطة الشعبية الاساسي، فهو مفهوم مجسد يعمل ويصدر القرارات.

الواقع اننا نعتقد - وبعد دراسة كثيرة من اللوائح التي صدرت في الجماهيرية - أن التجسد القانوني

### هوامش البحث

- ديوان المحاسبة، المؤتمر العام للمنتجين. لذلك قال البعض أن هناك ازدوجا بين اختصاصات المؤتمر الانتاجي للمنشأة واختصاصات الجمعية العمومية أو بين اختصاصات هذه الجمعية واختصاصات الامانة التي تتولى الاشراف والرقابة على المنشأة، إلا ان اللائحة الادارية واللائحة المالية تميزان بين هذه الاجهزة المختلفة<sup>(٣٧)</sup>
- ويمكن ان يطرح السؤال الآن: هل يستطيع هذا النظام ملكية وسائل الانتاج ان يحقق ديمقراطية الادارة بقضائه على سلطة القهر والجبر؟ وهل يستطيع ان يحرر العمل ويخلق الحافز عن طريق المشاركة في الانتاج؟ وباختصار هل يستطيع هذا النظام أن يحق العدالة والديمقراطية المباشرة دون ان يترتب عليه شل الفعالية وانعدام الحافز؟
- ان التطبيق الليبي للنظرية العالمية الثالثة كما وردت في الكتاب الاخضر لا يزال في بدايته مع ان المجتمع الليبي قد قطع شوطا لا بأس به في هذا المجال. والحكم على التطبيق العملي للنظرية ومدى انسجامه مع الاطروحات النظرية قد يبدو سابقا لأوانه، فالتطبيق لا زال في بدايته ولا يمكن ان يتم دفعة واحدة، كما قد لايتوصل المجتمع الى أنسب الحلول العملية منذ اللحظة الأولى، لذلك قد يحمل التطبيق اختيارا بين حلول متباينة وتجربة لصيغ مختلفة<sup>(٣٨)</sup>. وقد يفسر ذلك ان اخذ جزئيا على انه نوع من التردد، مع انه ليس في الحقيقة إلا محاولة لتحقيق هدف المجتمع الاشتراكي الذي هو سعادة التي لا تكون إلا في ظل الحرية. ولا حد للطموح الانساني، فما يعتبر مستحيلا اليوم في نظر الكثيرين قد يصبح بديها وممكننا في نظر غيرهم مستقبلا.
- والمستقبل مشروع مبدع للمستحيل، لأنه يقوم على ممكن تحقق بعضه في الماضي، فالانسان هو مبدع تاريخه الخاص<sup>(٣٩)</sup>، وكما قيل أيضا أن الحاضر يصبح ماضيا إذا لم يرتبط بالمستقبل، والأخير يصبح حلما خياليا إذا لم توضع لبناته والوسائل المؤدية اليه منذ الآن<sup>(٤٠)</sup>.
- تلك هي بعض ما استطعنا عرضه في قضية الملكية اسسها النظرية والتطبيقات العملية والدرجة التي توصلت اليها، وربما مس النقاش الذي سيجري بعد ذلك جوانب اخرى هامة في الموضوع.
- (١) د. نزيه محمد صادق. الملكية في النظام الاشتراكي. دار النهضة العربية، القاهرة. ص ١١.
- (٢) د. احمد سلامة. الملكية الفردية في القانون المصري. دار النهضة العربية، القاهرة. ١٩٧٠، الطبعة الاولى، ص ٥.
- (٣) د. نزيه محمد صادق. مشار اليه. ص ٧ - شارل بتلهيم. التخطيط والتنمية، ترجمة د. اسماعيل صبري عبدالله. دار المعارف بمصر، مكتبة التنمية والتخطيط. ص ٢١ - د. عمرو محيي الدين. التنمية والتخطيط الاقتصادي. دار النهضة العربية، بيروت. ١٩٧٢م. ص ٢٠٧ وما بعدها.
- (٤) معمر القذافي. الكتاب الاخضر، الفصل الثاني، حل المشكل الاقتصادي-الاشتراكية. ص ١٦ و ١٩ و ٣٣ و ٣٤ من الطبعة العربية. الشركة العامة للنشر والتوزيع والاعلان.
- (٥) جاك دروز. الاشتراكية الديمقراطية (بالفرنسية). مطابع ارمان كولان، سلسلة التاريخ الحديث، باريس، ١٩٦٨م، الطبعة الثانية. ص ٥ وما بعدها - قارن جاك لوك دلمان. التسيير الذاتي أو ديكتاتورية البروليتاريا، محاولة في ادارة الدولة العمالية (بالفرنسية). الاتحاد العمال للمطابع، باريس، ١٩٧٦م. ص ١٥ وما بعدها.
- (٦) الجريدة الرسمية للجمهورية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية. مطابع أمانة العدل. العدد ١، السنة ١٥ - قرار اعلان قيام سلطة الشعب، ص ٦٥ - اللائحة الادارية للشركات والمنشآت المملوكة للمجتمع. نفس المرجع. العدد ١٩، السنة ١٥، ص ٨٧٤.
- (٧) معمر القذافي، مشار اليه، ص ١٥، وقد اتى الاستشهاد بالمجتمع القديم في الكتاب الاخضر للتدليل فقط على امكانية الغاء الاجرة وتحرير الانسان من عبوديتها. - قارن جيمس هنري ترستد. انتصار الحضارة، تاريخ الشرق القديم، ترجمة د. احمد فخري. جامعة الدول العربية،

- ١٦) أنفا لمؤتمر الشعب العام.  
من امثلة القوانين التي تقرر انهاء حق الانتفاع بموت المنتفع القانون المدني الليبي الصادر في سنة ١٩٥٣م.
- ١٧) مشروع قانون الانتفاع بالأرض المشار اليه.
- ١٨) معمر القذافي. الكتاب الأخضر، مشار اليه. ص ٣٣.
- ١٩) المرجع نفسه. ص ١٦.
- ٢٠) القانون رقم ٤ لسنة ١٩٧٨م بتقرير بعض الاحكام الخاصة بالملكية العقارية.
- ٢١) تشكلت لجان خاصة وافية لفحص هذه التصرفات والاعتداد بها اذا توفرت لها شروط معينة، وعلى الأخص تلك التي تحقق اهداف القانون رقم ٤ لسنة ١٩٧٨م.
- ٢٢) المادة ٩ من القانون المشار اليه. المادة ٢٦ من اللائحة التنفيذية لهذا القانون. المادة ٧ من قرار اللجنة الشعبية العامة الصادر في ٣١ ديسمبر ١٩٨١م.
- ٢٣) جرى العمل على أن تقوم امانة الاسكان نفسها ببناء مساكن تملك بدون مقابل أو بمقابل رمزي لغير القادرين على اداء اقساط الثمن.
- ٢٤) قرار اللجنة الشعبية العامة الصادر في ٦ أكتوبر ١٩٧٩م.
- ٢٥) قد يصل المبلغ المستقطع مقابل الادارة والصيانة الى ٢٥٪ من قيمة مقابل الانتفاع والعلاقة لانتم مباشرة بين المنتفع (المستأجر) والمالك بل عن طريق مصلحة الاملاك العامة.
- ٢٦) لكل مواطن الحق في تملك سكن يصلح لسكنائه أو قطعة أرض لبناء سكن عليها اذا لم يكن له سكن، ملكية مقدسة لايجوز المساس بها (المادة الاولى من القانون المشار اليه).
- ٢٧) تنص المادة الاولى من قرار اللجنة الشعبية العامة الصادر في ٣١ ديسمبر ١٩٨٠م على أن «لكل مواطن يشغل مسكنا (من المساكن المحددة فيما بعد) ولم يسبق تملكه الى ان يبادر الى اتمام اجراءات تملكه. وعلى الجهات المختصة بامانة الاسكان ومصلحة التسجيل العقاري القيام باتمام اجراءات نقل ملكية المساكن التي لم
- الادارة الثقافية، مكتبة الانجلو مصرية، القاهرة. ١٩٦٩م. ص ١١ و ١٢ - د. محمد علي حنبولة. الوظيفة الاجتماعية للملكية الخاصة، دراسة مقارنة في القوانين الوضعية والشريعة الاسلامية، تقديم د. محمد لبيب شنيب. القاهرة، ١٩٧٤م. ص ١١ وما بعدها.
- ٨) د. محمد محمد سليمان. القانون الطبيعي وشريعة المجتمع في النظرية العالمية الثالثة، قراءة اخرى للكتاب الأخضر، بحث مقدم للندوة العالمية التي عقدت بجامعة مدريد المستقلة من ١ الى ٤ ديسمبر ١٩٨٠م. حول فكر معمر القذافي، ونشره (ضمن اعمال الندوة) المركز العالمي لدراسات وبحوث الكتاب الأخضر. ص ٢٦٥.
- ٩) راجع هذه الامور بتفصيل أوسع في مواقعها من البحث.
- ١٠) معمر القذافي. مشار اليه. ص ٢٠، ٢٨، ٢٩، ٣٠.
- ١١) الواقع ان الملكية العامة لثروات الطبيعية في المجتمع أمر تقرره معظم القوانين في العالم ان لم تكن كلها، ولعل الجديد هو تقرير مبدأ المساواة في السلطة والثروة والسلاح.
- ١٢) معمر القذافي. مشار اليه. ص ٨.
- ١٣) مشروع القانون الذي عرض على المؤتمرات الشعبية الاساسية في جلستها الأخيرة، ديسمبر ١٩٨١م. والخاص بالانتفاع بالأرض. إلا ان العمل جرى حتى الآن على استعمال لفظ ومصطلح التملك والمالك بالنسبة للمنتفع بالأرض، ويدفع المزارع مبالغ مقسطة مقابل هذا التملك قد تقل كثيرا عن ثمن المزرعة الحقيقي. راجع العقد النموذجي الذي يبرم بين مجلس استصلاح وتعمير الأراضي والمزارع، بل يذهب العقد الى حد اجازة التصرف في المزرعة بشرطين: (أ) الوفاء بكامل الاقساط، (ب) مضي ١٥ عاما على التملك.
- ١٤) خطاب الأخ / قائد الثورة في الجلسة الختامية لمؤتمر الشعب العام، يناير ١٩٨٢م.
- ١٥) راجع المناقشات التي دارت في الدورة المشار اليها

- يتقدم شاغلوها بطلبات لتملكها باسمائهم». (٢٨) القانون رقم ٤ المشار اليه.
- (٢٩) و٢٩ مكرر: مثلاً، صدرت قرارات تمنع نقل ملكية السيارات الجديدة قبل مضي ٣ سنوات على تاريخ الشراء، كما حظر تملك انواع معينة من السيارات الصحراوية على الافراد لثبوت استعمالها لأغراض التهريب - في المركوب، راجع معمر القذافي، الكتاب الاخضر. مشار اليه. ص١٨.
- (٣٠) نفس المرجع ص١٧.
- (٣١) خطاب قائد الثورة. مشار اليه... (٣٢) خطاب قائد الثورة في الذكرى الحادية عشرة، بتاريخ ١/٩/١٩٨٠م.
- (٣٣) راجع مثلاً اللائحة الادارية للشركات والمنشآت المملوكة للمجتمع. الجريد الرسمية، عدد ١٩، سنة ١٩٨٠، ص٨٧٤، م ٧ ومابعدها.
- (٣٤) معمر القذافي. الكتاب الاخضر. مشار اليه. ص٣٨.
- (٣٥) تنص المادة ٢٨ من اللائحة الادارية للمنشآت والشركات المملوكة للمجتمع المشار اليها على مايلي: «يتكون المؤتمر الانتاجي بالوحدة من كافة المنتجين بها. وينعقد بناء على دعوة امانته مرتين في السنة على الأقل لدراسة سبل تحسين ورفع الانتاج بها واتخاذ القرارات اللازمة في الخصوص، وكذلك لدراسة ما ترى اللجنة الشعبية بالوحدة عرضه على المؤتمر من موضوعات». راجع ايضا م ٧ وم ٢١ من اللائحة.
- (٣٦) «للجنة الشعبية بالشركة أو المنشأة أوسع السلطات في ادارتها أو تصريف امورها ومباشرة جميع التصرفات والاعمال اللازمة لتحقيق اغراضها...»، صدر المادة ٢٩ من اللائحة الادارية.
- (٣٧) د. صبيح بشير مسكوني، بحث مقدم الى ندوة نيس حول المنشأة الانتاجية بالجمهورية. البحث بعنوان الهيكل التنظيمي العام للمنشأة الشعبية. يناير ١٩٨١م. ص١٥.
- (٣٨) من امثلة ذلك قرار اللجنة الشعبية العامة رقم ١٢٣٧ لسنة ١٩٨١م في شأن مزاوله مهنة الطب، والذي اجاز للاطباء على خلاف المعيار السابق ذكره (انتاجية النشاط) تأسيس عيادات أو مصحات أو أقسام أو معامل طبية لمزاوله اعمال المهنة، وذلك بشكل منفرد أو عن طريق التعاون والمشاركة فيما بينهم أو بالاشتراك مع غيرهم من المهنيين الطبيين كالممرضين والفنيين، بشرط ألا ينفرد بعضهم أو احدهم بصفة رب العمل وألا يكون بينهم اجير». م ١ من القرار.
- (٣٩) روجيه جارودي. مشروع الأمل. دار الآداب، مترجم. ص١٢٢.
- (٤٠) د. يوقان يورد يفيتش. تحرير العمل والفوارق الاجتماعية (بالفرنسية)، جامعة بلجراد، محاضرات المركز الجامعي الدولي للعلوم الاجتماعية الاشتراكية في النظرية والتطبيق اليوغسلافيين، عدد ١٢، سنة ١٩٧٩م، ص١١.



الملخصات

## المعلومات المستمدة من الاعلان عن الارباح ربع السنوية

د. سالم محمد بن غربية \*

لقد تم القيام بهذه الدراسة العملية وذلك لتحقيق الهدفين الآتيين :  
أولاً : معرفة ما يحتويه الاعلان عن الارباح ربع السنوية من معلومات جديدة.  
ثانياً : معرفة ما إذا كان هناك إختلاف في كمية المعلومات المستمدة من الاعلان عن الارباح الخاصة لكل من الربع الأول والثاني والثالث.  
وقد تم قياس ما تحتويه الارباح المعلنة من معلومات بمدى ما يطرأ من تغيرات على أسعار الاسهم العادية. حيث اذا أدى الاعلان عن الارباح ربع السنوية الى تغير ملحوظ في اسعار الأسهم (بالزيادة أو الهبوط)، فقد افترض أن عملية أو حادثة إعلان الارباح تحتوي على معلومات جديدة للمستثمرين انعكس أثرها في قراراتهم الاستثمارية خلال المدة التي تم فيها الاعلان. وبالعكس فقد افترض ان ثبات أسعار الأسهم أو وجود تغير طفيف بها أثناء فترة الاعلان عن الأرباح دليل على عدم إحتواء حادثة الاعلان عن الأرباح أية معلومات مفيدة للمستثمرين.  
ولتحقيق الهدف الثاني للدراسة، فقد تمت المقارنة بين ما تحتويه الارباح المعلنة والخاصة بكل من الربع الأول والثاني والثالث وذلك بإستخدام نفس المعيار السابق وهو وجود تغيرات في أسعار الأسهم العادية

أثناء فترة الاعلان.  
وقد استعان الباحث بالحاسب الآلي لاختيار المعلومات المستمدة من الاعلان عن الارباح ربع السنوية وذلك بإستخدام الاسعار اليومية لاسهم ٣١٩ شركة كبرى عن طريق تحليل الانحرافات الاسعار خلال مدة الاعلان وهي احدى وعشرون يوماً كما قيست الانحرافات خلال فترة المقارنة ومدتها خمسون يوماً.

وقد بينت النتائج المتحصل عليها ان الاعلان عن الارباح ربع السنوية يتضمن معلومات جديدة للمستثمرين في الاسهم العادية قد تزيد عن المعلومات التي يحتويها الاعلان عن الارباح السنوية ويتأكد من خلال هذه النتائج أهمية وجود تقارير دورية قصيرة المدى (ربع سنوية مثلاً) حيث قد يعتمد عليها الكثير من المستثمرين في بعض قراراتهم الاقتصادية بدلا من انتظار التقارير والقوائم المالية السنوية. كما بينت نتائج هذه الدراسة ايضا أن الاعلان عن أرباح الربع الثالث يحتوي معلومات تفوق تلك المستمدة من الاعلان عن الارباح الخاصة بكل من الربع الأول والثاني.

\* استاذ مساعد بقسم المحاسبة، كلية الاقتصاد والتجارة، جامعة قاريونس — بنغازي.



## وضعية النظرية في السياسة الدولية

د. علي محمد شمش \*

عامة في السياسة الدولية، اما ماتوصل إليه أولئك الباحثين فيمكن ان يطلق عليه نظريات جزئية تعالج جانبا عينا من جوانب السياسة الدولية المتعددة الأطراف وبالتالي فان الطريق الى نظرية لازال طويلا يحتاج الى محاولات جادة.

---

\* أستاذ مشارك، قسم العلوم السياسية، كلية الأقتصاد، جامعة قاريونس.

يتناول البحث موضوع وجود نظرية في حقل السياسة الدولية، بدأ البحث بتحديد العلاقة بين مفهوم المنهج ومفهوم النظرية، ثم قدم تعريفا لمفهوم النظرية في السياسة الدولية والحاجة لايجاد نظرية شاملة في ذلك الحقل من العلوم يمكن من خلالها دراسة السياسة الدولية ومواضيعها المختلفة. ومن خلال التحليل الذي ورد في البحث يقرر الباحث بأنه على الرغم من مساعي الباحثين المهتمين بموضوع السياسة الدولية التي نتجت عنها محاولات سميت نظريات إلا أنه لاوجود لنظرية شاملة

## دور المحاسبة في الاقتصاد المخطط

الدكتور — مختار أبو زريده \*

القيمة وهو الأسلوب المعتاد. ومن هذا يأتي الفرق الرئيسي بين المحاسبة في الاقتصاد المخطط والمحاسبة في الاقتصاد الحر. فبينما تتحدد الأسعار في الاقتصاد الحر أوتوماتيكيا عن طريق تفاعل قوى العرض والطلب في السوق ويمكن للمحاسب الاعتماد على هذه الأسعار عند تقييم نشاطات الوحدات الانتاجية المختلفة، فان مثل هذه الأسعار الأوتوماتيكية غير متوفرة في الاقتصاد الموجه، بل ان تحديدها يعتمد على البيانات المحاسبية نفسها. كما ان مدى الكفاءة في تحديد هذه الأسعار في الاقتصاد المخطط يتوقف على كفاءة الأساليب والاجراءات المتبعة في حسابات التكاليف. وقد اعتمدت المقالة على نظام التخطيط والمحاسبة المتبع في الاتحاد السوفيتي كمثالي لشرح المراحل التي تمر بها الخطة الاقتصادية المركزية ومناقشة بعض المشاكل المحاسبية المعتادة في الاقتصاد المخطط.

\* أستاذ المحاسبة المساعد — كلية الاقتصاد — جامعة قاريونس بنغازي.

تبحث هذه المقالة في طبيعة دور المحاسبة في الاقتصاد المخطط — وهو النظام الاقتصادي الذي تكون فيه الأنشطة الاقتصادية موجهة من قبل الدولة وفقا لخطة مركزية بقصد الاستغلال الأمثل لموارد المجتمع.

وهذا النظام الاقتصادي المتمثل وجوده في المجتمعات الاشتراكية يختلف عن الاقتصاد الرأسمالي (الحر) الذي يترك قرارات الاستثمار والانتاج والاستهلاك بيد الأفراد دونما تدخل من قبل الدولة ويفترض بالتالي ان التخصيص الأمثل لموارد المجتمع يأتي تلقائيا نتيجة لديناميكية السوق وتفاعل قوى العرض والطلب فيه.

والمحاسبة في جميع الاحوال تعتبر أسلوبا للقياس والتقسيم وتقديم المعلومات الاقتصادية التي تمكن من إتخاذ القرارات الرشيدة المتعلقة بتخصيص الموارد في المجتمع. وهي تهتم اساسا بالمعلومات والبيانات المالية، ولذلك فالقياس المحاسبي يعتمد بصورة رئيسية على الأسعار باعتبارها أسلوبا للتعبير الكمي عن مفهوم



# Property in the Third Universal Theory: The Green Book (The Libyan Application of This Theory)

DR. MOHAMED M.M. SULEIMAN\*

This paper tried to survey and analyze several aspects regarding Property as it is presented in the Green Book, therefore, it discussed and analysed economic effectiveness, justice, equality, and property.

Taking the above four factors in consideration, the question to ask was whether property should be owned in private or in common, or some sorts of combinations and restrictions that will characterize the property ownership differently.

The paper suggested that the ownership of property should be treated differently, and therefore, four kinds of ownership may arise.

1. Property based on the wealth of society.
2. Land Property and its use.
3. Property necessary to liberate man's needs (e.g. House, Vehicle, Living Income).
4. Property of means of production (private property, socialist property).

The paper concluded that applying the theory might take some time before we can reach the proper models that make the practice conceived with the theory in order to reach the ultimate goal of freedom and happiness.

---

\* Assistant Professor of Law, Faculty of Law, University of Garyounis, Benghazi, Libya.

# The Nature of the Decision-Making Process and two Complementary Frameworks to understand it

DR. ABDEL BARI DURRA\*

The paper deals with two central issues in the decision-making process. The nature of the process and the prescriptive and descriptive frameworks.

As to the first issue, the decision making process is an essential process in the life of any complex organization because it permeates all the managerial subprocesses of planning, organizing, staffing, directing and controlling.

On the other hand, the decision-making process is a continuous process in the activities of any manager and an indicator of his success and effectiveness. Furthermore, the decision-making process is a complex one and should be studied on many levels; the individual, the group, the organization and the society.

Students of decision-making advocate apparently two conflicting frameworks to study and understand that process.

The prescriptive framework addresses itself to the issue of providing norms and procedures to be followed in order to obtain certain results. This framework is based on three assumptions: First, it assumes that

people are economic human beings. Second, it views the decision-maker as one who possesses perfect knowledge and knows the choices, the consequences and payoffs. Finally, it assumes that the decision-maker has an order of preference that allows him to rank the relative desirability of the payoffs.

The other framework is the descriptive or behavioral model which is concerned with analyzing the decision-making process without reference to a specific norm or goal. The assumptions of the descriptive framework are the following:

1. The decision-maker is an administrative man.
2. Human beings are unable to acquire perfect knowledge of alternatives, outcomes and payoffs. Their rationality is bounded.
3. The search process is a sequential one.

The concept of satisfying advocated by Herbert Simon is a central concept in this theory.

The paper concludes with the idea that rationality in decision-making could be achieved through taking into account the two frameworks together. Each has its strengths and draw-backs. A complementary outlook which combines the two frameworks is a *sine quae non* if we want to understand the decision-making process thoroughly.

\* The Arab Organization of Administrative Sciences.

# The Determining Factors of the Change of the Quantity of Money in the Light of Traditional Socialist Banking Theory

DR. MAHER BATRA HANNA\*

This study aims at recognizing the factors which determine the change in the quantity of money in the light of Socialist Banking Theory.

This theory assumes an economic system which depends completely on an overall planning of national activities.

We know that there are two different models of such planning being applied in Marxist communities such as Soviet Union and Yugoslavia, namely, the central planning model (i.e. vertical planning approach) and the decentral planning model (i.e. horizontal planning approach).

The study includes also a survey of the

principal foundations of each of these models.

In the light of this survey we have come to conclusion that the change in quantity of money under the central planning framework is submitted to full and direct sort of voluntary controlling of the State Bank, and corollary, there is no need or scale for using the traditional policies of cash and credits; whereas the change in the quantity of money under the decentral planning framework is determined by two factors namely, cash and credit plans and cash and credit policies.

At the end of this analysis it has been referred that there is a clear direction in the planned socialist countries toward the horizontal planning approach. This means that the importance of using the cash and credit policies as a determining or controlling factor will be increasing in these countries.

---

\* Lecturer of Economics, Faculty of Economics, University of Garyounis, Benghazi, Libya.

# Notes on Productivity

DR. WAJEEH A. EL-ALI\*

The issue of productivity has captured a great deal of attention in recent years from both researchers and practitioners. This is due to its role in generating real economic growth.

At the national level, productivity growth is the best way to stop inflation, improve real income, and make the country more competitive.

At the company level, productivity improvements are the only way to reduce costs, improve profits, and make the firm more competitive at home and abroad.

For individuals, improving productivity is essential for their jobs and standards of living.

In this paper an attempt will be made to define and discuss the basic questions related to labor productivity. The emphasis is placed on the importance of raising productivity levels in the Arab World. Ten ways are presented for enhancing labor productivity in the Arab economies. These can be summarized as follows:

1. Continuous research in this field.
2. Raising the level of education of workers and eliminating illiteracy.
3. Raising the workers awareness of the importance of productivity.
4. Applying an effective system of motivation.
5. Making the issue of productivity a national concern.
6. Giving support to vocational education.
7. Developing managerial skills.
8. Circulating knowledge of the latest techniques, ideas and experiences.
9. Raising the level of investment in R&D, education, health and social welfare.
10. Establishing a national center for productivity in each Arab country.

---

\* Assistant Professor of Management, Faculty of Economics, University of Garyounis, Benghazi, S.P.L.A.J.

# Tax Calculation for Productive Employees Based on Knowing the Net Salary: The Reversed Method

MUSTAFA NAILI\*

This paper presents a new method for calculating tax duties on a monthly net salary and the various payments that are received by productive employees as Partners in any of the Socialist Productive Units.

The normal method for calculating tax duties usually starts with knowing the gross amount whose calculation is based on the

income tax regulations. When the gross amount is known the case is analysed by using the normal method. But if the gross amount is not known, and the net amount is substituted instead then our problem originates.

The main objective of this paper is to introduce a detailed method of duties calculation on reversed bases. The analysis starts with the net amount and is reversed until the gross amount is reached. By using this method we also will reach the necessary tax sub-calculations needed for the preparation of the employees' tax payments.

---

\*Lecturer, Department of Management, Faculty of Economics, University of Garyounis.



# Statistical Prediction in Accordance with the Continuous Forces of Momentum

DR. AHMAD YOUSSEF AL-SALEH\*

All statistical methods of prediction depend on the relation between the event in question (the dependent variable) and the main factors of that event (the independent variables). These methods, however, are an inaccurate basis of prediction for social and economic phenomena for the following reasons:

1. These methods of prediction assume that the effects of the main factors are constant, which is at variance with the dynamic behaviour of these social and economic phenomena.
2. Macro systems of production imply a large number of factors which cannot be subsumed under specific groups owing to their individual properties (e.g. total agricultural production).
3. There are effective factors which are difficult to control or evaluate (for instance, variable weather conditions).
4. Some production systems have a high degree of technological elasticity, which leads to a monotonic increase in the effects of the factors.
5. In macro production systems use can be made of a number of continuous forces of momentum which carry forward production along its general trend. There are great difficulties involved in any attempt to suddenly interrupt the effects of these factors, this arising from their dynamic physical nature.
6. Likewise, it is unfeasible, over a few years, to change the general production trend by doubling the effect of the factors due to the limited nature of economic resources.

Making use of the properties of the continuous forces of momentum, we can establish a more reliable prediction trend.

---

\* Assistant Professor of Statistics, Department of Statistics, Faculty of Economics, University of Garyounis.

# Product Liability

*DR. B.A. HUDANAH AND MR. A. ARAFA\**

Recent articles in various management and marketing journals have been dealing with the subject of product liability and its impact in innovation and manufacturer's behaviour. Related arguments varied from those in favour of free enterprise system, counting on competition to sort out possible abuses of product safety and requirements, to those who maintain that consumers are best served under certain protective measures.

While governments and their related institutions in the industrialised nations tend to place strict liability on manufacturers, one sees almost nothing done about consumers in the emerging nations. On the contrary, go-

vernments in the developing countries tend to protect national industries against both domestic and foreign competition. Consequently, consumers in these nations have to put up with certain difficulties and restrictions different from those prevalent in the industrialised nations.

This article attempts to examine the various dimensions of product liability, the way the subject has been looked at and tackled in the industrialised nations. Certain problems related to product liability in the emerging nations arise from a situation where producers of various imported products are not personally present in the markets; consequently, consumers complaints and court procedures are hindered.

Our conclusions put forward certain strategic options for the emerging nations to follow if consumers' interests in these nations are to be satisfied.

---

\* Assistant Professor and Assistant Lecturer respectively, Department of Management, Faculty of Economics, University of Garyounis.

# Substitution in the Labor Force

DR. ATTIA ELMAHDI ELFEITURI\*

The aim of this paper is to focus the attention on the problem of manpower shortage in the Libyan economy, and to suggest some ways of solving or at least minimizing this problem.

The paper showed the increasing shortage of manpower over the years, because the demand for labor is increasing by higher rates than the supply of Libyan manpower. The structure of supply of manpower in Libya during the year 1980 showed that the problem is very acute, especially in the skilled labor force; for example, the Libyan manpower in the engineers category form less than 14% of the total engineers working in Libya, the percentage of the Libyan medical doctors is even less and it is less than 9% of the total medical doctors working in the country.

This situation affects the economy in se-

veral ways, and therefore, the paper suggests that the substitution of Libyans for foreigners will help the economy in several ways:

1. It minimizes the cost of production of goods and services.
2. It increases the efficiency of the labor factor.
3. It facilitates undertaking any activity and communications.
4. It relieves the balance of payments from the increasing transfers out of the country by the foreign Labor force.
5. It minimizes the social and political problems arising from the presence of the increasing number of the foreign labor.
6. It relieves the public budget from the increasing expenditures.

The paper suggests four methods to undertake this substitution:

1. Training and Education.
2. Reallocation of the Libyan manpower.
3. Applying production functions that favour the capital-intensive techniques.
4. The increase of women participation in the labor force.

\* Assistant Professor of Economics, University of Garyounis, Benghazi, Libya.

# Multinational Corporations

DR. ABUBAKR M. BUERA \*

During the past few decades the volume of international trade has increased considerably. It went up from an estimated \$57 billion in 1950 to about \$1507 billion in 1979. Both as a cause and a corollary of this emerged the phenomenon of the Multinational Corporations (MNC's).

In 1980, *Fortune* magazine's 500 largest corporations reached \$1650 billion in sales, more than £81 billion in profits, and about 16 million people working for them (see Table 1, 2, and 3 of the main article in Arabic).

For an enterprise to be classified as being Multinational, some minimum requirements should be met:

1. It must have operations in at least six countries.

2. It must derive at least 20% of its assets or sales from operations outside the home country.
3. Its annual sales must reach at least one hundred million dollars.
4. It should follow an organizational system that pays little attention to geographical boundaries.

An organization goes multinational for many reasons among which are the following: Stiff Competition at home, the difference in costs of the factors of production from one area to another, availability of natural resources, etc.

In carrying out their activities the MNC's have been subject to many criticisms. Examples are: Meddling in the internal affairs of the host countries, weakening the economies of those countries, disturbing their consumption patterns, monopolizing international trade, and involving themselves into too many illegal and unethical deals.

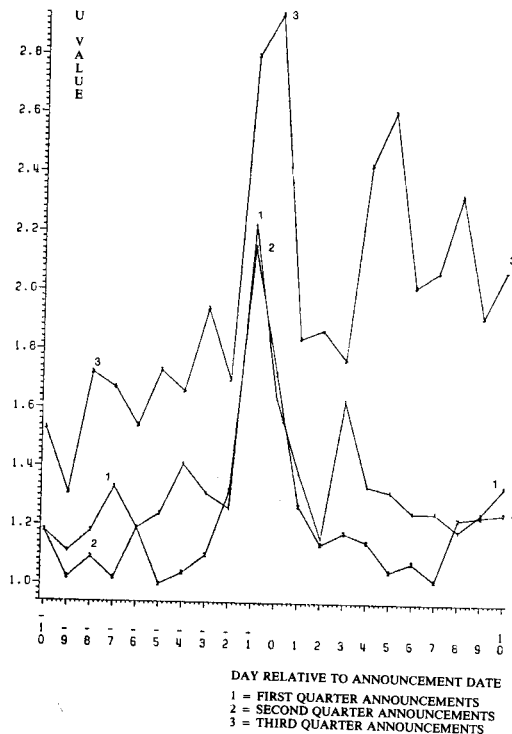
The result of all this has been the emergence of so many voices on the international scene asking for the establishment of codes of conducts for MNC's.

\*Associated Professor of Management, University of Garyounis. For other related topics see: Abubakr M. Buera, Some Major Issues Related to Managers in International Organizations, *Arab Journal of Administration* Vol. 6, No. 4 (December 1982), pp. 4-18; and: Abubakr M. Buera, The Establishment of Codes of Conducts for MNC's, (forthcoming).



# ABSTRACTS

FIGURE III  
THE QUARTER NO. EFFECT ON MARKET RESPONSE



## REFERENCES

- Ball, Ray and Philip Brown, An Empirical Evaluation of Accounting Income Numbers, *Journal of Accounting Research*, Autumn 1968, pp. 159-178.
- Beaver, William H., The Information Content of Annual Earnings Announcements, Empirical Research in Accounting: Selected Studies, Suppl. to the *Journal of Accounting Research*, 1968, pp. 67-92.
- \_\_\_\_\_, The Behaviour of Security Prices and its Implications for Accounting Research Methods, *The Accounting Review*, Suppl. 1972, pp. 407-427.
- \_\_\_\_\_, Market Efficiency. *The Accounting Review*, January 1981, pp; 23-37.
- Benston, George, Required Disclosure and Stock Market: An Evaluation of the Securities Exchange Act of 1934, *American Economic Review*, March 1973, pp. 132-155.
- Brown, Stewart L., Earnings Changes, Stock Prices and Market Efficiency, *The Journal of Finance*, March 1978, pp. 17-28.
- Collins, Dennis J. and James C. McKeown, The Market Model: Potential for Error, University of Illinois, Working Paper, 1979.
- Fama, E.F., Efficient Capital Market: A Review of Theory and Empirical Work, *The Journal of Finance*, May 1970 pp. 383-417.
- Fama, E.F., L. Fisher, M. Jensen, and R. Roll, The Adjustment of Stock Prices to New Information, *International Economic Review*, February 1969, pp. 1-21.
- Grant, Edward B., Market Implications of Differential Amount of Interim Information, *Journal of Accounting Research*, Spring 1980, pp. 255-268.
- Joy, O.M., R.H. Litzenberger, and R.W. McEnally, The Adjustment of Stock Prices to Announcements of Unanticipated Changes in Quarterly Earnings, *Journal of Accounting Research*, Autumn 1977, pp. 207-225.
- Jones, C. and R.H. Litzenberger, Quarterly Earnings Reports and Intermediate Stock Price Trends, *The Journal of Finance*, March 1970, pp. 143-148.
- Kaplan, R.S., The Information Content of Financial Accounting Numbers: A Survey of Empirical Evidence, A Working Paper, Duke University, 1975.
- Oppong, Andrews, Information Content of Annual Earnings Announcements Revisited, *Journal of Accounting Research*, Autumn 1980, pp. 574-584.
- Pettit, R., Dividend Announcements, Security Performance and Capital Market Efficiency, *The Journal of Finance*, December 1972, pp. 993-1007.

## SUMMARY AND IMPLICATIONS

The objectives of this study were (1) to examine the information content of quarterly earnings announcements, and (2) to determine whether the market evaluates third quarter earnings reports differently from first and second quarter earnings. With respect to the first issue, our analysis supports the conclusion that quarterly earnings reports possess new information to security

market participants. In fact, quarterly reports contain more information content than annual earnings reports. This conclusion is consistent with previous findings by Ball and Brown (1968). They reported that the annual income report does not rate highly as a timely medium, since most of its content (about 85 to 90 percent) is captured by more prompt media which perhaps include interim reports.

With respect to the second issue, the ma-

TABLE 5  
SUMMARY STATISTICS ON THE IMPACT OF QUARTER NUMBER

Day in Report Period	First Quarter			Second Quarter			Third Quarter		
	Mean	Standard Deviation	t-value	Mean	Standard Deviation	t-value	Mean	Standard Deviation	t-value
-10	1.18	2.09	12.55	1.18	3.55	7.79	1.53	3.89	9.26
-9	1.11	2.07	12.00	1.02	1.95	12.23	1.31	2.76	11.22
-8	1.18	3.08	8.57	1.09	2.72	9.41	1.73	5.88	6.90
-7	1.33	3.14	9.49	1.02	1.99	11.95	1.67	4.92	7.00
-6	1.19	2.39	11.07	1.19	3.08	9.03	1.54	3.27	11.17
-5	1.24	2.20	12.55	1.00	2.07	11.22	1.73	4.56	8.94
-4	1.41	3.07	10.26	1.04	1.93	12.64	1.66	3.58	10.95
-3	1.31	3.16	9.30	1.10	2.02	12.79	1.94	6.13	7.47
-2	1.26	2.73	10.35	1.32	2.57	12.05	1.70	3.77	10.63
-1	2.22	6.19	8.06	2.15	5.33	9.42	2.80	6.97	9.48
0	1.64	3.45	10.61	1.72	2.91	13.81	2.94	5.87	11.85
1	1.38	2.34	13.21	1.27	2.63	11.31	1.84	3.62	11.99
2	1.15	1.80	14.39	1.14	2.16	12.36	1.87	3.90	11.33
3	1.63	5.01	7.29	1.18	2.47	11.12	1.77	3.35	12.50
4	1.34	2.73	11.00	1.15	2.32	11.56	2.43	5.61	10.21
5	1.32	3.09	9.57	1.05	1.61	15.29	2.61	6.70	9.19
6	1.25	3.65	7.67	1.08	2.03	12.47	2.02	4.76	10.03
7	1.25	2.75	10.13	1.02	1.95	12.19	2.07	4.29	11.41
8	1.19	3.07	8.64	1.23	3.72	7.71	2.33	6.05	9.07
9	1.25	2.26	12.34	1.24	3.02	9.58	1.92	4.35	10.42
10	1.34	3.27	9.13	1.25	3.18	9.18	2.08	5.40	9.11

gnitude of market response to third quarter announcements was found to be greater than the market response to either first or second quarter. Apparently, this conclusion is consistent with the current generally accepted accounting principle that interim reports should be viewed as an integral part of the annual period. Third quarter reports provide more information toward reducing the uncertainty regarding the final results of the year than either first or second quarters.

These results have, at least, two major implications. First, since quarterly earnings reports are found to be a major source of

information to security market participants, interim reporting improvements may be needed to increase reliability and, accordingly, usefulness. Such improvements may be achieved through applying reporting standards similar to those used for the annual reports. Audits by a Certified Public Accountant may also be a needed improvement. Second, since different quarter reports contain different amounts of information, care must be exercised in designing and interpreting the results of studies which evaluate the information content of quarterly earnings reports.



Since earnings announcements are usually made by corporate executives one day prior to the publication in the *Wall Street Journal*, it seems that investors and other groups may react in the same day in which the announcements are made. Certainly, had weekly or monthly observations been used, as opposed to daily observations, the results would have not shown exactly when investors reacted to the earnings announcements. They would only show that there was a market reaction to the announcement in the report week or month.

(2) The last two columns of Table IV present the results of a test designed to test the hypothesis that there is no significant difference in price variations between the report period and the control (nonreport) period. Notice that the difference in price variations between these two periods was found statistically significant during each trading day of the test period (see column 5). These results suggest that the new information conveyed by the quarterly earnings announcements was impounded in security prices gradually rather than instantaneously. In fact, even at the end of the test period ( $t = +10$ ), the information had not fully been considered. This finding implies that it is possible to realize abnormal returns by acting on the earnings information. (Notice that transaction costs are not considered here). These results are consistent with previous findings by Joy *et al.* [1977] and Brown [1978] who investi-

gated the properties of quarterly earnings reports.

(3) Comparing the results reported in Table 3 and Figure 1 with previous studies which examined annual earnings announcements and employed similar information content measures, it seems that quarterly earnings reports possess more information content than those of annual reports, except for the OTC firms which were not included in this study. For instance, the mean value of  $U_t$  in the announcement week was 1.67 in the Beaver [1968] study, 1.33 in the Oppong [1980] study, and 1.28 and 2.59 for NYSE firms and OTC firms, respectively, in the Grant [1980] study. However, since these three studies employed weekly data, this fact might have moderated their results.

#### Results of the Effect of Quarter Number Test

Table 4 presents the ANOVA results of testing whether the market evaluates third quarter earnings differentially from first and second quarter earnings. Based on these results, the null hypothesis that there is no significant difference in market response to earnings reports between first, second and third quarter is rejected at .0001 level of significance. These results, however, do not reveal how the market evaluates each quarter. In other words, based on these results, it cannot be determined which quarter possesses more information content than the others.

TABLE 4  
ANOVA RESULTS FOR THE EFFECT OF QUARTER NUMBER

Factor	Degrees of Freedom	Sum of Squares	F. Value	Level of Significance
Quarter	2	.28723	12.26	.0001

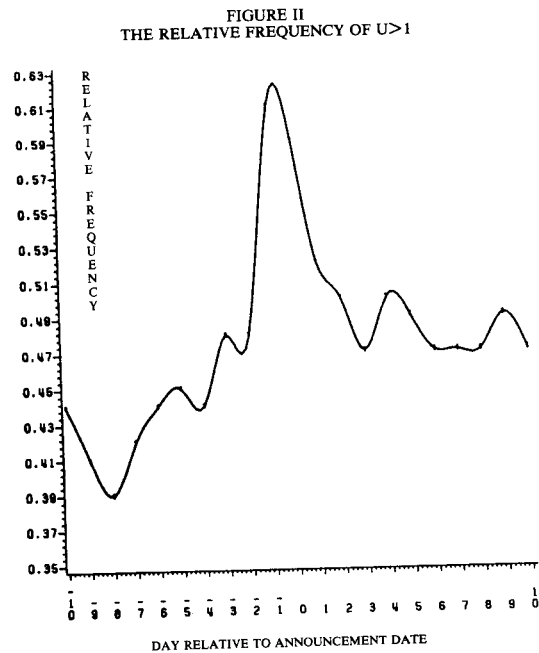
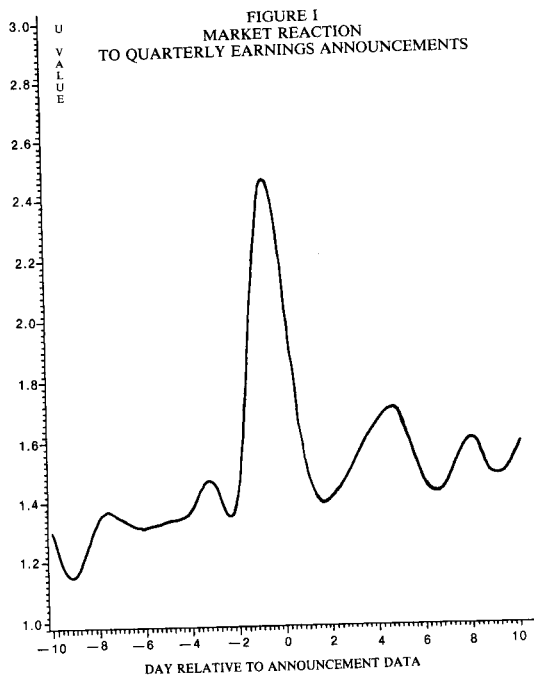
The case of differential reaction can perhaps be clarified by a simpler and more conventional approach to research in security prices. Table 5 presents the measure,  $U_t$ , for each quarter. Figure 3 presents this table graphically. Analysis of these results reveals that the earnings announcements of the third quarter possess more information than either first or second quarter. The mean value of

the information content measures,  $U_t$ , on the announcement day for quarters 1, 2 and 3 are 1.64, 1.72 and 2.94, respectively. Notice that the mean value of  $U_t$  in day  $t-1$  is greater than the mean value of  $U_t$  in day  $t=0$  which confirms the previous finding of this study concerning when the magnitude of market response to earnings announcements reaches the highest possible level.

TABLE 3  
SUMMARY STATISTICS ON INFORMATION CONTENT MEASURES (U)  
FOR THE TOTAL SAMPLE

Day in Report Period	Mean	Standard Deviation	t-value to test* Mean = 0	t-value to test** $U^2/S^2 = 1$	Level of Significance
-10	1.30	3.30	15.75	3.52	.0001
-9	1.15	2.30	20.02	2.62	.009
-8	1.34	4.19	12.79	2.98	.003
-7	1.34	3.60	14.95	3.77	.0001
-6	1.31	2.96	17.77	3.90	.0001
-5	1.33	3.21	16.54	3.70	.0001
-4	1.37	2.96	18.59	4.34	.0001
-3	1.46	4.21	13.91	4.21	.0001
-2	1.44	3.09	18.61	5.19	.0001
-1	2.40	6.21	15.48	8.37	.0001
0	2.12	4.35	19.52	9.48	.0001
1	1.50	2.95	20.45	6.27	.0001
2	1.40	2.83	19.83	4.93	.0001
3	1.53	3.73	16.41	4.94	.0001
4	1.66	3.93	16.85	5.64	.0001
5	1.68	4.47	15.05	5.29	.0001
6	1.46	3.69	15.88	4.26	.0001
7	1.46	3.20	18.20	4.84	.0001
8	1.60	4.55	14.07	4.87	.0001
9	1.48	3.37	17.55	5.30	.0001
10	1.57	4.13	15.20	5.18	.0001

\* t-statistic is significant at .0001 for each day.      \*\* This test was designed to test hypothesis 1.



the results of this study more comparable to the results of prior research studies. Additionally, it has been shown by Collins and McKeown [1979] that this form of the market model is relatively free of specification errors.

To determine the information content of quarterly earnings announcements, a test used by Beaver [1968], Grant [1980] and Oppong [1980] was also employed here. Simply, this test implies that if

$$\bar{U} > 1$$

earnings reports contain new information to security market participants; where

$$\bar{U} = \frac{\sum_{t=-10}^{t=+10} U_{jt}}{N}$$

$N$  = the number of announcements made in day  $t$

$$U_{jt} = U_{jt}^2 / S^2(U_j)$$

where

$U_{jt}^2$  = squared residuals of security  $j$  in day  $t$  during the report period as calculated in equation 2, and

$S^2(U_j)$  = the variance of residuals ( $U_{jt}$ ) of security  $j$  during the nonreporting period as calculated in equation 1.

The results of this test are reported in the next section.

To determine whether the market evaluates third quarter earnings announcements differentially from first and second quarter announcements, the Analysis of Variances (ANOVA) technique was employed.<sup>4</sup> The dependent variable is the cumulative average residual (CAR), while the independent variable is the relative quarter number (first, second, or third). The CAR's were calculated as follows:

$$CAR = \frac{1}{N} \sum_{t=-10}^T \sum_{j=1}^N U_{jt}$$

<sup>4</sup> An alternative test that could have been used is the T-statistic test to compare CAR's of different quarter.

where

$U_{jt}$  are residuals as calculated in equation 2 and  $N$  is the number of firms in each category. Employing the above methodology, the following two hypothesis (stated in the null form) were tested:

$H_{01}$ : there is no significant difference in price residuals between the report period and the nonreporting period. Notationally,

$$U_{jt}^2 / S^2(U_j) - 1 > S.L.$$

where

S.L. is the significance level.

$H_{02}$ : there is no significant difference in security price movements during the report period between first, second and third quarters. Symbolically,

$$CAR_{q1} = CAR_{q2} = CAR_{q3}$$

## RESULTS

### Results of the Information Content Test

Summary statistics on the information content measures for the sample firms for each of the 21 trading days in the report period are presented in Table 3 and by Figure 1. Analysis of these results shows that quarterly earnings announcements possess new information to security market participants. The mean of  $U_t$  measures ranges from 1.15 in day  $t-9$  to 2.40 in day  $t-1$ . It also reveals that the mean value of the information content measure,  $U_t$ , is statistically significant for all values of  $t$  ( $t = -10$  to  $t = +10$ ) at the .0001 level of significance. Accordingly, the null hypothesis that the variability of price residuals during the report period should not be different from that observed for the nonreport period is rejected.

Based on these findings, the following remarks could be made:

(1) The mean value of the information content measures,  $U_t$ , on day  $t-1$  is slightly higher than that of the announcement day or  $t = 0$ . The same conclusion could also be obtained from Figure 2 which presents the relative frequency of  $U > 1$  during the report period. These findings imply that the earnings information may be used by market participants one day prior to its publication in the *Wall Street Journal*.

$$S(U_{jt}, U_{it}) = 0 \text{ for } j \neq i$$

$$S^2 \text{ for } j = i$$

and

$$R_{jt} = (P_t + D_t - P_{t-1})/P_{t-1}$$

$$Rm_t = SP_t/SP_{t-1}$$

 $P_t$  = closing price for security  $j$  in day  $t$ ,

 $D_t$  = dividends paid in day  $t$ ,

 $SP_t$  = closing price for Standard and Poor Index in day  $t$ 

$$U_{jt} = R_{jt} - \alpha_j - \beta_j Rm_t \quad (2)$$

Table 1  
CLASSIFICATION OF THE SAMPLE FIRMS BY INDUSTRY

2-digit SIC Code	Industry	No. NYSE Firms	No. AMEX Firms	Total	Percent	Cumulative Percent
10	Metal Mining	11	11	22	7	7
13	Oil & Gas Extraction	5	20	25	8	15
28	Chemical & Allied Products	31	10	41	13	28
32	Stone, Clay and Glass Products	18	2	20	6	34
33	Primary Metal Industry	16	6	22	7	41
34	Fabricated Metal Products	13	13	26	8	49
35	Machinery, Except Electronic Machinery	24	13	37	12	61
36	Electrical and Electronic Machines	21	13	34	11	72
49	Electric & Gas Services	63	2	65	20	92
60	Banking	25	2	27	8	100
Total		227	92	319		
Percent		71%	29%	100%		

Table 2  
CLASSIFICATION OF EARNINGS ANNOUNCEMENTS BY QUARTER

Quarter	1977	1978	Total	Percent	Cumulative Percent
First Quarter	267	254	521	31	31
Second Quarter	228	271	559	34	65
Third Quarter	300	277	577	35	100
Total	855	802	1657		

$U_{jt}$  represents return residuals of security  $j$  in day  $t$  during the report period. The parameters  $\alpha_j$  and  $\beta_j$  were estimated using the market model (equation 1) during the non-reporting period of 50 trading days which immediately preceded the reporting period. The analysis (report) period was determined to be 21 trading days, ten trading days prior

to the earnings announcement and ten trading days subsequent to the announcement day ( $t = -10$  to  $t = +10$ ). Therefore, the nonreporting period is the time period from  $t = -60$  to  $t = -11$ .

The form of the market model (equation 1) was chosen for several reasons. It has enjoyed widespread use and therefore makes

quarter reports are found to have more information content than either first or second quarter reports, it will be concluded that the market evaluates quarterly reports as an integral part of the final results. An additional contribution of this study lies in its attempt to employ a short-term holding return methodology (daily returns) and a relatively large sample selected from securities listed on both the New York Stock Exchange (NYSE) and American Stock Exchange (AMSE).

In the following section, the sample selection procedures and the information content measures are discussed. Next, the results of the study are reported. In the final section, the study is summarized, findings are discussed, and implications drawn.

## METHODOLOGY

### Sample Design

Seven selection criteria were used in the selection of the sample firms. They are as follows: (1) the firm must be a member of either NYSE or AMSE; (2) quarterly earnings data must be available on quarterly industrial COMPUSTAT tape; (3) daily rates of return for 1977-1978 period must be available on the tapes constructed by the Center for Research in Security Prices (CRSP) at the University of Chicago; (4) the firm must be a member of an industry with at least twenty firm members as classified by Standard Industry Classification (SIC) two-digit code; (5) quarterly earnings announcements for the 1977-1978 period must be reported in the *Wall Street Journal*; (6) the fiscal year must end on December 31; and (7) no dividends, stock split or other major news announcement was made during the test period. All firms meeting these selection criteria were included in the current analysis.

The justification for the first criterion is to have firms from both exchange markets. Over-The-Counter (OTC) firms were not included because there are no daily security data available for these firms on the CRSP tape. Criteria 2, 3 and 4 were imposed to obtain a sufficient data base needed for the analysis. Criterion 5 provides a means of identifying when the quarterly earnings

number first became publicly available. Although this number may have been released later through alternative sources, it has been generally accepted that one of the first releases which provides quick and thorough dissemination of the data is the *Wall Street Journal*. Criterion 6 was included to ensure that the price-earnings (P/E) ratio is measured on a similar basis and to avoid potential problems resulting from earnings covering different time spans.<sup>2</sup> Criterion 7 was imposed to isolate the effect of other significant events.<sup>3</sup>

Applying these selection criteria, the screening process resulted in a total sample of 319 firms. Of these, 227 (71 percent) were NYSE firms, and 92 (29 percent) were AMSE firms. The sample firms covered ten major industries as classified by the 2-digit SIC. A total of 1657 quarterly earnings announcements were made by the selected firms during a 1978-79 period. To isolate the effect of the year-end results, only the first three quarters of each year were utilized in this analysis. Table I shows the classification of the sample by industry and stock market, while Table II segregates the earnings announcements by fiscal year and quarter number.

### Analysis and Testing Procedures

The residual analysis technique was employed in this study. Reviews of the efficient market literature and the resulting models may be found in Fama [1970], Beaver [1972], and Kaplan [1975], among others. Specifically, the model employed in the current study is the familiar market model:

$$R_{jt} = \alpha_j + \beta_j R_{m_t} + U_{jt} \quad (1)$$

where,

$$E(U_{jt}) = 0;$$

$$S(R_{m_t}, U_{jt}) = 0;$$

<sup>2</sup> This study is a part of a larger investigation into the usefulness of quarterly earnings and the effect of corporate characteristics. Among the characteristics investigated was the P/E ratio.

<sup>3</sup> Prior research has shown that announcements of either stock splits or dividends may have information content. (See Fama, *et al.* (1969) and Pettit (1972).

# Information content of Quarterly Earnings Announcements revisited

DR. SALEM BENGHARBIA\*

One major objective of earnings numbers is to provide decision-relevant information to users of financial statements that include, among other groups, capital market participants. However, the debate over whether earnings reports contain useful information to these groups has been, and still is, a controversial issue. For instance, Ball and Brown (1968) provided an early analysis of stock market response to published financial data. Their study supported the efficient market hypothesis (EMH) and indicated that subsequent to earnings announcements, no abnormal return to securities in their sample could be made. A similar conclusion was also obtained by Benston (1973). He argued that studies relating published accounting statement data with stock prices lead to the conclusion that the data either are not useful or have been fully impounded in stock prices before they are published.

On the other hand, Jones and Litzenberger [1970], Joy *et al.* [1977], and Brown [1978], among others, have presented contrary evidence to that obtained by Ball and Brown. Jones and Litzenberger found some abnormal returns from purchasing securities whose actual and expected earnings per share (EPS) differed. Joy *et al.* concluded that stock price adjustments to the information contained in unexpected earnings reports are gradual rather than instantaneous. Accordingly, above average risk adjusted rates of return could be obtained based on an evaluation of earnings information. More recently, Brown [1978] also concluded that market inefficiency existed for a sample of securities over the time period considered.

These conflicting results provide the basis for further investigation into the informa-

tion content of earnings reports. Furthermore, this study was also motivated by two other aspects: First, since most prior accounting and finance research has been largely concerned with annual earnings numbers, quarterly earnings series may provide a more appropriate data base for further empirical investigation into the issue of usefulness of earnings reports to market participants. Second, a number of methodological and data problems existed in most of the previous studies. The prior studies employed relatively small sample sizes; used only NYSE firms which are relatively large in size;<sup>1</sup> and utilized a relatively long-term holding period which might fail to reveal the security price variability that could have existed immediately surrounding the announcement date.

The main purposes of this study are twofold. First, the study examines the information content of quarterly earnings announcements. Our objective here is to determine the usefulness of quarterly earnings reports to security market participants. Second, the study investigates whether the market evaluates third quarter earnings differentially from first and second quarter earnings. Our objective here is to determine whether the market evaluates each quarter report independently or as an integral part of the annual results. If no significant difference in market response is found between first, second and third quarter reports, then it will be concluded that the market evaluates each quarter report independently from the final results of the year. On the other hand, if third

\*Assistant Professor of Accounting, Department of Accounting, Faculty of Economics, University of Garyounis.

<sup>1</sup> Several previous studies have acknowledged this potential problem. Beaver (1968), for example, indicates that the effect of large firms would tend to include a bias against earnings reports because the large firms are more generally associated with a greater flow of additional information than smaller firms.

me scholars have concentrated on one factor only. On the other hand, most analysts vary in their choice of factors. In short, there has been no general agreement among the students of international politics on the important factors which should be studied. Furthermore, there has been no agreement on a specific framework within which foreign policy and international politics can be analysed and/or predicted. However, the above discussion was not introduced to indicate that there has been no attempt on the part of the interested students of international poli-

tics to establish and develop a theory or theoretical frameworks. On the contrary, there have been several attempts which generated some types of theoretical frameworks. It might be more appropriate to call the outcome of these attempts partial theories. Among these partial theories are Hans Morgenthau's "Realist Theory", Morton Kaplan's "Systems Theory", "Balance of Power Theory", and "Decision Making Theory". Yet the road to a comprehensive and complete theory in international politics is still a long one.

"...its purpose is to help create understanding by ordering facts and concepts into some meaningful pattern. Gathering of facts or description of events creates understanding of those facts and events, but otherwise has little broader application. Only when these facts and events are fitted against some framework of concept can they be seen essentially as illustrations of general and recurring process in international politics".<sup>14</sup>

Morton Kaplan contends that:

"The theory of international politics normally cannot be expected to predict individual actions because the interaction problem is too complex, and because there are too many free parameters. It can be expected, however, to predict characteristic or model behavior within a particular kind of international system.... Moreover, theory should be able to predict the conditions under which the characteristic behavior or the international system will remain stable, the conditions under which it will be transformed, and the kind of transformation that will take place".<sup>15</sup>

To Hans Morgenthau "the use of theory is not limited to rational explanation and anticipation. A theory of politics also contains a normative element".<sup>16</sup> Accordingly, he believes that theory presents an ideal for action.

The preceding discussion leads us to an important question; namely, does such a theory exist? Most, if not all, students of international politics agree that a theory in Quincy Wright's sense, i.e., "a comprehensive, comprehensible, coherent, and self-correcting body of knowledge contributing

to the understanding, the prediction, the evaluation, and the control of relations among states and of the conditions of the world",<sup>17</sup> does not exist. To give some indication of such agreement, these cases are cited. For instance, according to J.W. Burton, "there is not yet any theory of International Relations that provides clear policy leads for national or international conduct of international affairs".<sup>18</sup> Also K.J. Holsti believes that "any theory should have axioms, proposition, and formal hypotheses which can be verified both logically and empirically. This kind of theory has not yet developed in most of the social sciences, perhaps least of all in the field of international relations".<sup>19</sup> Moreover, Donald Puchala says:

"There is presently no single method for ordering the subject matter of international politics that is wholly satisfactory, since no theory of international politics yet proposed, nor any particular approach to the study of the subject yet devised, adequately takes full account of the range and complexity of phenomena that occur in relations among other states".<sup>20</sup>

Even though the lack of a comprehensive and coherent theory of foreign policy and international politics in general cannot be easily explained or justified, this incompleteness can be attributed to two main reasons. The first reason arises at the conceptualization level, that is, "the term 'theory' is used in a bewildering confusion with the looser concept of 'Conceptualization', 'Conceptual Framework', 'Analytical Approaches', 'Models', 'Pre-Theories', and many similar expressions."<sup>21</sup> The second reason comes at the relationships level. That is, on one hand so-

14. K.J. Holsti. *International Politics: A Framework for Analysis*, Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc. 1967, p. 13.  
15. Morton Kaplan, "System and Process in International Politics" in *Contemporary Theory in International Relations*, Stanley Hoffman, ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, Inc., 1960, p. 110.  
16. Hans Morgenthau, "The Nature and Limits of a Theory of International Relations" in *Theoretical Aspects of International Relations*, William Fox, ed. Notre Dame, Indiana: University of Notre Dame Press, 1959, p. 18.

17. Quincy Wright, "Development of a General Theory of International Relations" in *The Role of Theory*. Horace Harrison, ed., *op. cit.*, p. 20.  
18. J.W. Burton. *International Relations: A General Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1965, p. 15.  
19. K.J. Holsti. *International Politics*, *op. cit.*, p. 18.  
20. Donald J. Puchala. *International Politics Today*. New York: Dodd, Mead and Company, 1971, p. 1.  
21. Joseph Frankel, *Contemporary International Theory and the Behaviour of States*, London: Oxford University Press, 1973, p. 15.



are most often given a mathematical form. The elaboration of this system starts with a conceptualization of perceived or observed reality; axioms or highly abstract relationships govern the system and allow the scientist to rediscover by deduction either appearances that are thereby fully explained, or facts that are perceptible through devices, if not through the senses, and that temporarily either confirm the theory or invalidate it. An invalidation necessitates a rectification; a confirmation never constitutes an absolute proof of the theory's truth."<sup>6</sup>

Thus, while the first meaning is value-judgement, the second is empirical. Feliks Gross thinks that 'our description of facts — especially in social sciences — are short of precision and perfection'.<sup>7</sup>

According to other scholars: "Even though the theories in the 'exact sciences' are always developed and refined as more knowledge is discovered, the phenomena investigated are stable, enduring, and duplicable... Theorizing about interstate relation might be compared with theorizing about a small container in which several atoms are in motion. No two atoms are alike".<sup>8</sup>

"What characterizes contemporary theories of international relations is the attempt to use the tools of modern economic analysis in a modified form in order to understand international relation. Their mainstay is quantification".<sup>9</sup> This preoccupation with quantification was criticized as an escape from reality. Stanley Hoffmann has contended that, "often the scientist includes in his model only the variables that can be measured.... Hence, far from explaining reality, many such models drive research into the

chase and measurement of shadows".<sup>10</sup>

Therefore, the nature of international relations, and the dissimilarities among the states make theorizing and even defining the term "theory" a very difficult task. So, one can conclude such a wide debate by stating that:

"While all social scientists can count, and a great many understand the process of statistically correlating dependent and independent variables, or of performing factor analysis, there is reason to believe that the basis of agreement on what is being counted or measured in the field of international relations is very narrow and precarious".<sup>11</sup>

The purpose of a theoretical framework is a less debatable matter. According to George Modelski, theory "serves two main purposes: it aids observation and description and also it provides a scheme of analysis." Therefore, Modelski, correspondingly, distinguishes between a descriptive frame of reference and an analytical theory. While the former

may be defined as an organized system of ideas, composed of a limited number of abstract concepts whose purpose is to enable the student to select enough facts about a phenomenon to describe it adequately. Analytical theory, by contrast, explains the phenomenon thus described by facilitating the construction of generalizations and permitting casual explanation of occurrences.<sup>12</sup>

Still another scholar thinks that "theory in the study of international relations may serve a half dozen important functions".<sup>13</sup> These functions are, more or less, condensed by K.J. Holsti who says:

6. Raymond Aaron, "What Is a Theory of International Relations?", *Journal of Conflict Resolutions*, Vol. 21, No. 2 (1967), p. 186.  
7. Feliks Gross. *Foreign Policy Analysis*, New York.  
8. J.E. Dougherty and R.L. Pfaltzgraff, Jr. *Contending Theories of International Relation*. New York: J.B. Lippincott Co., 1971, pp. 43-44.  
9. Hans Morgenthau, "Common Sense and Theories of International Relations", *Journal of Conflict Resolutions*, Vol. 21, No. 2 (1967), p. 210.

10. Stanley Hoffman, "International Relation: The Long Road to Theory", *World Politics*, Vol. 11, No. 3 (April, 1959), p. 359.  
11. J.E. Dougherty and R.L. Pfaltzgraff, Jr., *op. cit.*, p. 44.  
12. George Modelski, *A Theory of Foreign Policy*. New York: F. Preger, Inc., 1962, p. 2.  
13. David Edwards. *International Politics Analysis*. New York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1969, pp. 41-42.

# The State of Theory in International Politics

Dr. ALI SHEMBESH\*

This article discusses and examines the existence of a theory and/or theories of international politics. The discussion starts by defining the term theory and indicating the need for a theory. Furthermore, it will state if there is a lack of such a theory. However, in the beginning I would rather mention the relationship between approach<sup>1</sup> and theory.

With regard to the relationship between approach and theory in international politics one of the leading scholars in the field has contended:

“An approach to analysis is not a theory in any of the ordinary senses of that term. Epistemologically, however, approaches are antecedent to theory. That is, it is impossible to construct theoretical statements without employing an approach to analysis either explicitly or implicitly.”<sup>2</sup>

In another situation the same scholar argued that “the term theory is commonly and confusingly applied to a number of disparate intellectual operations in the social sciences.”<sup>3</sup>

In fact “the term ‘theory’ has become so honorific that hypotheses, statements of fact, and intuitive guesses are often dressed up as theories.”<sup>4</sup> William Coplin argues that “sets of proposition and/or hypotheses that are logically related to each other are called theories.”<sup>5</sup> I would, in this regard, add that a theory is any refutable set of man-made propositions or statements. Therefore, the statement which says “the sun rises every day from the East,” even though it is a man-made

statement, is not a theory, for it is now a fact. Also, the statement which says that “Islam is a universal religion” is not debatable from the Islamic point of view, and cannot be a theory, for it is not a man-made statement. To Raymond Aron, the term theory has two different meanings. He says:

“Theory as contemplative knowledge, drawn from ideas or from the basic order of the world, can be the equivalent of philosophy. In that case, theory differs not only from practice or action, but from knowledge animated by the will to ‘know in order to predict and thus be able to act’. The less practical a study is, the less it suggests or permits the handling of its object, the more theoretical it is. At most, it changes the one who has conceived it and those who are enlightened by it through his findings.

The other line of thought leads to authentically scientific theories, with those of physical science offering the perfect model. In this sense, a theory is a hypothetical, deductive system consisting of a group of hypotheses whose terms are strictly defined and whose relationships between terms (or variables)

---

\* Ali M. Shembesh is an Associate Professor at the Department of Political Science, Faculty of Economics, Garyounis University, Benghazi, LIBYA. The author would like to express his gratitude to Dr. Mohamad Zahi El-Mogharbi for reading the draft of this paper. Also the writer would like to thank Dr. Abdul Hamid Naami for reviewing this paper.

1. For some discussion of different approaches see “Approaches to the Study of International Relations”, by Ali M. Shembesh. *Dirasat*, Faculty of Economics, Vol. 10, No. 2, pp.
2. Oran Young, “A Systematic Approach to International Politics”, Princeton University Center of International Studies, Monograph No. 33, (June 30, 1968), p. 57.
3. Oran Young, “Aaron and the Whale: A Johan in Theory”, in *Contending Approaches to International Politics*. Klaus Knorr and James Rosenau, eds. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1969, p. 130.
4. Morton Kaplan, “Problems of Theory Building and Theory Confirmation in International Politics”, *World Politics*, Vol. 14 (1961-62), No. 1, p. 6.
5. William Coplin, *Introduction to International Politics: A Theoretical Overview*, Chicago: Markham Publishing Company, 1971, p. 9.

U.S.R.R.”<sup>11</sup> Professor Campbell has summarized the main weaknesses of the Soviet cost accounting system in the following: (1) Cost of capital consumption (depreciation) is poorly estimated; (2) current expenditures are not properly allocated among individual kinds of product; (4) the use of broad aggregate accounts results in poor tracing of expenses through the plant; and (5) cost of individual products or of separate process are often not ascertainable.

**Depreciation.** Depreciation charges in the Soviet Union consist of two parts: “one is the amortization of original asset cost and the other is an allocation for estimated major repair costs”.<sup>13</sup> These major repairs are called capital repairs and are estimated over the life of the assets. Depreciation rates in Russia are calculated on a straight-line basis. But inclusion of the capital repair in the depreciation charge seems to complicate the calculation and may result in over or under depreciating of assets. Besides, these capital repairs do not extend the life of the assets or increase their productivity over what is anticipated at the time of acquisition.

### THE CONTROL FUNCTION OF ACCOUNTING

One of the important functions of accounting is to provide information for control purposes. This function has different tasks to accomplish in a planned economy from those in a market economy. In a market system, the foremost purpose of control is to measure the efficiency of factors of production employed within a firm. In a planned economy, such as in the Soviet Union, the problem of paramount importance is the accountability to and the control of the firm by the supervisory units.

Plan fulfillment is considered the most important objective on the basis of which performance is evaluated. Planning cannot be completed unless it takes into account the cause of

the fulfillment of the planned targets. But using the plan itself as the criterion for evaluating an enterprises's performance has some obvious drawbacks. Directors and managers of the enterprise will generally seek to have low target goals which are easy to achieve since their performance is measured by the achievement of these planned goals.<sup>14</sup> This will make firm managers reluctant to introduce new technology and to improve quality standards.

Another problem arises from the fact that top level authorities in the Soviet Union are interested in fulfillment of annual plans in physical terms, whereas the planned profit is expressed in money terms. Managers are often squeezed by this situation. They attempt to close the gap by such solutions as improper cost allocations and the like.

Supervision of the plans call for an independent body of experts and technical accountants unconnected either with plan formulation or plan execution. This body should evaluate plan fulfillment and enterprise performance in a strictly impartial manner.

### CONCLUSION

The problem in a planned economy is that its pricing process, being artificial and arbitrary in character, might lead to the wasteful allocation of productive factors because it will not be possible reckon precisely where its employment shall yield the maximum returns. The main issue at this point is whether not accounting is able to develop an adequate technique for pricing in a planned economy. The importance of accounting in a socialist economy is stressed by the fact that any fallacy in concept or inaccuracy in practice has far-reaching repercussions since there is no market mechanism to correct them.

The development of an adequate pricing system for a planned economy depends on progress in measuring costs. The progress that has already been made in developing adequate systems of costing in big capitalist corporations gives a hope that an efficient pricing technique based on costs may be achieved. This, of course, will depend on the progress in research that is badly needed in this particular area.

- 
11. Richard B. Purdue, *op. cit.*, p. 49.
  12. Robert Campbell, “Soviet Accounting and Economic Decision”, *Value and Plan*, ed. G. Grossman, pp. 77-78.
  13. Robert H. Mills and Abbott L. Brown, “Soviet Economic Developments and Accounting”, *The Journal of Accountancy*, (June, 1966), p. 41.

---

14. *Ibid.*, p. 40.

Accounting, as a process of measuring and communicating economic information, plays an important role in this system.

### ROLE OF ACCOUNTING

Richard B. Purdue points out the following:

The Soviet Union has not succeeded in establishing an accounting system different in kind from that of the West. In the face of the practical problems of recording economic transaction the Soviet Union has been forced to adapt procedures distinguishable from those of capitalist countries only by their uniformity, and by the artificial determination by the state of accounting data which in the West are determined by free competition.<sup>6</sup>

Accounting reports in the Soviet Union are designed to provide basis information of production cost and quantity, and sales disposition. These can be summarized by the proper ministries and submitted to the Central Statistical Administration, which, in turn, summarizes and analyzes it for purposes of the Central Planning Commission and other economic organs.<sup>7</sup> Accounting reports by individual enterprises are standardized. The purpose of such standardization is to better facilitate centralized control and planning. The reports are used in the evaluation of the administrative organization and enterprise efficiency, and the efficiency of the allocation process. The reports are also an integral tool in developing the plans.

The other distinctive feature of Soviet accounting, and the most important one for the sake of this paper, is that its system of prices and costs is almost wholly determined by accounting alone without any help from the market process.<sup>8</sup> Prices in a capitalist economy are determined in the market place by supply and demand. These market prices are available for the accountant to use in his measurement and communication process. But, in a planned economy, as in the Soviet Union, there is no market mechanism as such to determine prices. It is the accountant's

function to determine prices and put value on goods produced. This function of accounting is an essential one since basis production and distribution decisions are based on accounting information. This seems to make some writers believe that accounting is even more essential to a planned economy than to a free economy.<sup>9</sup> Their reasoning is found in the fact that, in a capitalist economy, decisions of production and consumption are automatically made in the market and determined by the market price. Accounting calculation comes after this process is completed in order to measure the efficiency. But in a planned economy, the accounting function comes before decisions are made. The availability of accounting prices is necessary before any proper production decisions can be made in a planned economy.

One of the basic criteria used in determining prices is the cost of production. Cost of production in the Soviet Union means the cost data provided by the accounting operation of Soviet enterprises. This leads to the discussion of the Soviet methods of costing.

### COSTING IN THE SOVIET ENTERPRISE

The planning of prices in the Soviet Union is directly connected with the planning of costs. The money cost of production in a particular enterprise is determined in the following manner. The cost is expressed first in real terms. Various factors of input that go into each unit of production are estimated and translated into money terms. This money cost is termed a "planned cost". A certain percentage of profit is then added to the planned cost in order to determine the wholesale price in which the output is to be transferred to distributive stores or other entities.<sup>10</sup>

Emphasis in the Soviet accounting is placed on the unit cost of production. The unit cost of production has been cited as "probably the most emphasized indicator of success or failure of an enterprise in the

6. Richard B. Purdue, *op. cit.*, p. 51.

7. *Ibid.*, p. 48.

8. Robert Campbell, *Accounting in Soviet Planning and Management*, (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1963), p. 16.

9. T. J. B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Economy* (London: William Hodge & Co., Limited, 1949), p. 230.

10. M. L. Seth, *op. cit.*, p. 49.

system prevailing in the Soviet Union as well as the other Socialist countries. To better understand how a planned economy operates, it is perhaps worth-while to briefly review the planning process as it exists in the Soviet Union.

### THE SOVIET PLANNING

At the head of the Soviet planning machinery, there is the Central Planning Commission (Gosplan). Then, there is a planning commission in each of the sixteen Soviet Republics. Each Republic is further divided into regions and each region is equipped with a planning commission of its own. Below that, there are the districts in every region with their planning machinery. Then there is a planning organization in each town or village in the district. But the lowest planning unit is the factory or the farm. In addition to this geographical organization, there is also a functional organization of the planning agencies. Each ministry has a planning unit, which, in turn, supervises the planning sections attached to enterprises under its jurisdiction.<sup>1</sup> Planning in the Soviet Union rests on an elaborate and comprehensive statistical base. Statistical materials are provided by the "Central Statistical Administration" and its republic and regional counterparts who gather data continually from the organs of the appropriate economic ministries".<sup>2</sup> The process of planning starts with the Central Planning Commission formulating a draft plan in consultation with the various ministers. Targets for each ministry are worked out individually and then submitted to the Central Planning Commission in order to be examined and coordinated into a single comprehensive plan.<sup>3</sup>

Side by side, with this planning at the top, the process of Soviet planning also starts at the bottom. Each factory and each collective farm and each state farm prepares its own

perspective plan on the basis of its past experience and future technical possibilities. These plans of individual enterprises and farms come up through both functional and geographical channels to the Central Planning Commission. There is then a balancing of the draft plans — one from the top and one from the bottom. Necessary changes can be made and the final plan can be prepared and submitted to the supreme Soviet authorities for approval. As soon as the plan is approved, it acquires the force of law and it becomes binding.

Plans are usually long term (five-years period). But a long term plan is usually divided into concrete plans of one-year and less.

The over-all plan is broken down to plans for individual enterprises or industries. An enterprise is legally bound to fulfill all plans approved for it by the State. These plans are developed first in terms of physical terms and are called "production plans". Later, the production plans are restated in terms of monetary units and thereby become financial plans.<sup>4</sup>

To insure the coherence and compatibility of the various production schedules, the Soviets use a system called material balances.<sup>5</sup> This system attempts to strike equations between the various magnitudes of the plan so as to keep it internally consistent in order to prevent disproportions in the various sectors of the economy. In each commodity to be produced, an attempt is made to estimate the total demand of such commodity and the total supply is to be planned on these basis. The total demand and the total supply available during the planning period must balance each other. In this way, balances have to be made for innumerable commodities and services to keep the plan coherent.

An economy which is based on such a process, where the important decisions of production and distribution for all sectors of the economy have to be made at the top, will need accurate and sufficient information.

1. Mikhail Bor, *Aims and Methods of Soviet Planning*, (New York: United Publishers, 1967), pp. 62-63.  
 2. Richard B. Purdue, "Techniques of Soviet Accounting", *The Journal of Accountancy*, (July, 1959), p. 47.  
 3. M. L. Seth, *Theory and Practice of Economic Planning*, (Delhi: S. Chand & Co., 1967), pp. 62-63.

4. E. Joe De Maris, "Problems of the Russian Accountant", *The Journal of Accountancy* (July, 1959), p. 52.  
 5. Abram Burgson, *The Economics of Soviet Planning*, (New Haven: Yale University Press, 1964), p. 138.

# The Role of Accounting in a Planned Economy

DR. MOKHTAR ABOZRIDA\*

## INTRODUCTION

The basic problem facing any economy is that of determining the allocation of the scarce resources so that they will go as far as possible towards satisfying society's ever increasing wants or needs. The allocational tasks might be simpler in a primitive society where the needs are limited, the means available are scanty, and the range of choices is narrow and less complicated. However, as an economy progresses and becomes more advanced, concern with scarcity relations deepens and the need for a system of economic information becomes eminent in order to make any proper decisions concerning the allocation of resources. This is where the function of accounting could be appreciated.

Accounting is broadly defined as a process of measurement and communication of economic information needed for the proper allocation of society's resources and the efficient conduct of its economic activities. As a measurement process, accounting attempts to assign quantitative measures to economic properties and events. It is the concept of value that accounting actually attempts to quantify. Value does not need to be measured when it is dealt with only as a theoretical concept. But when dealing with this concept in terms of production and distribution of goods and services, the quantification process becomes necessary.

The use of prices represents one method of quantifying value. In a free market economy, prices are determined by the functioning of the market mechanism directed by the forces of demand and supply. The automatic price mechanism of a free economy acts as the conductor of economic activities and is entrusted to bring about equilibrium and har-

mony between supply and demand; between production and consumption. This mechanism, presumably, leads to the efficient allocation of resources in a capitalist economy.

Prices as determined by a free market mechanism are available for the accountant to use in his calculations. In other words, they provide accounting with some basis of value measurement.

However, in a planned economy such as of the socialist countries, the automatic price mechanism does not exist. Prices are determined by the state and not by the forces of supply and demand. Production decisions are made according to a plan drawn by a central planning authority. Therefore, accounting under this type of economy would have to assume a different role since there is no market mechanism to help the accountant in the process of measurement and assigning quantifiable value to economic properties and events.

It is the aim of this paper to examine the role of accounting in a planned economy, throw some light on the objectives of accounting and the problems of their implementation in such a system. Emphasis will be placed on the role of accounting in pricing. Some examples of the Soviet practices are presented.

## PLANNED ECONOMY

By "planned economy", it is meant an economy where the activities of production and distribution of goods and services in the country are conducted according to a plan set by the central authority or government, with the aim of achieving the most rational utilization of the society's resources. This concept implies a command economy in which the pattern of production is regulated, not by the market mechanism, but by the direction and command of a central planning authority.

This type of economy is exemplified by the

\* Assistant Professor of Accounting, Faculty of Economics, Garyounis University.



## **INTRODUCTION**

This journal is one of the projects of the Center of Economics and Business Research in the Faculty of Economics. It is devoted to the publication of research in business and behavioral sciences. It deals with theoretical as well as applied topics that are of interest to the Arab World and mankind in general.

Any comments and/or research are welcome. It is hoped that our journal will function as a Communication means among those who are interested in these studies.

**The Editors**





## Contents

	<i>Page</i>
<i>Introduction</i> .....	1
○ <i>ARTICLES</i>	
The Role of Accounting in a Planned Economy .....	3
<i>Dr. Mokhtar Abozrida</i>	
The State of Theory in International Politics .....	7
<i>Dr. Ali Shembesh</i>	
Information Content of Quarterly Earnings Announcements revisited .....	11
<i>Dr. Salem Bengharbia</i>	
○ <i>ABSTRACTS</i>	
Multinational Corporations .....	21
<i>Dr. Abubakr M. Buera</i>	
Substitution in the Labor Force .....	22
<i>Dr. Attia Elmahdi Elfeituri</i>	
Product Liability .....	23
<i>Dr. B.A. Hudanah and Mr. A. Arafa</i>	
Statistical Prediction in Accordance with the Continuous Forces of Momentum .....	24
<i>Dr. Ahmad Youssef Al-Saleh</i>	
Tax Calculation for Productive Employees Based on Knowing the Net Salary: The Reversed Method .....	25
<i>Mustafa Naili</i>	
Notes on Productivity .....	26
<i>Dr. Wajeeh A. El-Ali</i>	
The Determining Factors of the Change of the Quantity of Money in the Light of Traditional Socialist Banking Theory .....	27
<i>Dr. Maher Batra Hanna</i>	
The Nature of the Decision-Making Process and two Complementary Frameworks to understand it .....	28
<i>Dr. Abdel Bari Durra</i>	
Property in the Third Universal Theory: The Green Book (The Libyan Application of This Theory) .....	29
<i>Dr. Mohamed M.M. Suleiman</i>	



# **Dirasat in Economics and Business**

## **Editorial Staff**

*Editor-in-Chief*

Attia E. Elfeituri, Ph. D.

## *Editors*

Mohamed Moftah Bait-el-Mal, Ph. D.  
Mohamed A. Abusneina, Ph. D.  
Mahmoud M. Al Manouri, Ph. D.  
Abdulhamid Naami, Doctorat d'Etat  
Abdulrahman I. Aghili, M. Sc.

**Dirasat in Economics and Business** is Published biannually by the Research Unit, Faculty of Economics, University of Garyounis, Benghazi, Socialist People's Libyan Arab Jamahiriya.

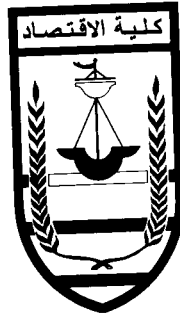
**Subscription:** L.D. 1.000 per year (U.S.\$ 3.30)  
Single Copy 550 Dirhams (U.S.\$ 1.65)

All correspondence *including books, periodicals, contributions and subscription*, should be addressed to the Editor-in-Chief, **Dirasat in Economics and Business**, University of Garyounis, Benghazi, S.P.L.A.J.

The views expressed in  
**Dirasat in Economics and Business**  
are those of the individual authors.

© All rights reserved





# DIRASAT

## IN ECONOMICS AND BUSINESS

---

---

Vol. XVIII

No. 1,2

1982

---

---

---

---

Issued bi-annually by the Research Unit, Faculty of Economics, University  
of Garyounis, Benghazi, Socialist Peoples Libyan Arab Jamahiriya.