

دراسات

مجلة الاقتصاد والتجارة

المجلد الخامس
العدد الاول

ربيع ١٩٦٩



مجلة علمية
يصدرها مركز الأبحاث الاقتصادية وإدارة الأعمال
بكلية الاقتصاد والتجارة ، الجامعة الليبية بنغازي

الطبعة الاولى - بنغازي

DIRASSAT

THE LIBYAN ECONOMIC AND BUSINESS REVIEW

Vol. V No. 1

Spring 1969



PUBLICATION OF THE CENTER OF
ECONOMICS AND BUSINESS RESEARCH,
FACULTY OF ECONOMICS & COMMERCE
UNIVERSITY OF LIBYA - BENGHAZI

THE NATIONAL PRESS - BENGHAZI

دراسات - مجلة الاقتصاد والتجارة

الجلد
العدد ١

Vol. V
No. 1

Dirassat - The Libyan Economic and Business Review

بسم الله الرحمن الرحيم

”دراسات“

تدخل مجلتنا بهذا العدد السنة الخامسة من عمرها ، لقد ولدت احساسا منا بضرورتها كأداة تعبير عن نشاط مركز الابحاث الاقتصادية وادارة الاعمال ووسيلة نشر مجهوداته وكحلقة اتصال لتربط النظريات العلمية بالتطبيق العملى فى ليبيا - وأخيرا لتربط بين هذه الجهود وما يجرى من تطورات فى الاوساط العلمية فى العالم الخارجى •

وأنا اذ نفخر بدخولنا العام الخامس نلقى نظرة الى ما ظهر من اعداد فنجدها تعطى صورة صادقة لازدهار المجتمع الليبى بوجه عام وتعكس تطور كلية الاقتصاد والتجارة ومناهجها وأساليب البحث فيها بوجه خاص •
ومن هنا جاء التفكير فى تغيير اسمها فى كل من العربية والانجليزية الى « **دراسات** » مجلة الاقتصاد والتجارة لتكون أصدق تمثيلا لطبيعتها وأوسع مجالا فى شمولها •

والله ولى التوفيق ••

التحرير

المحتويات

(١) مقالات :

صفحة

- فائض ميزان المدفوعات الالمانى مع الاشارة الى الفائض الليبى . . . ١
للدكتور عبد المنعم البيه

- ضرائب الدخل الجديدة ٤٣
للاستاذ مصباح العريبى

المشاكل المحاسبية

- تعديل القوائم المالية فى فترات تقلبات الاسعار ٥٧
للاستاذ مصطفى عبد الحميد

(٢) تعليقات ومراسلات :

- حلقة دراسية عن التنمية الاقتصادية فى ليبيا ٧٣
ملاحظات حول الهجرة الريفية وتأثيرها على الاقتصاد الزراعى الليبى . ٧٥
للدكتور عبد التواب اليمانى

(٢) ملخصات :

- دراسة سوق الاجهزة الالكترونية الاستهلاكية فى ليبيا . . . ٩١
للدكتور على رفاة الانصارى
والسيد عبد الله العبود
- دراسة مقارنة عن الانتاجية الصناعية فى انجلترا وفرنسا والمانيا . ٩٥
للدكتور حسن على سليمان

1

فائض ميزان المدفوعات الالماني مع الاشارة الى الفائض الليبي

الدكتور عبد المنعم البيه *

١ - مقدمة :

ما كادت الحرب العالمية الثانية تضع أوزارها عام ١٩٤٥ ، حتى وجدت المانيا الغربية نفسها في وضع اقتصادي ، يداخله اليأس والقنوط ، لان الحرب دمرت الوحدات الصناعية التي اعتمدت عليها الصناعة الالمانية ، وأتلفت طرق المواصلات بوجه عام والسكك الحديدية بوجه خاص ، وشلت الحركة التجارية وهدمت ٢٠٪ من مباني المانيا ^١ . وبدأ نقص المواد الغذائية والضروريات واضحا ، حتى ان الطائرات الامريكية ، كانت تمد القرى والمدن النائية ، بالدقيق بالباراشوت . لا بل رقت بعض قلوب المنتصرين ، فتألفت بعض الجمعيات بأمريكا وانجلترا ، لمساعدة الالمان ومدّهم بالاغذية والسلع الضرورية . وانقسمت المانيا الى شطرين ، وأصبح اتجار النصف الغربي مع النصف الشرقي ، أصعب من اتجار المانيا الغربية مع دول أوروبا . في هذه الظروف القاسية ، ظهرت الحاجة الملحة الى الانشاء والتعمير ، وظهرت أيضا استحالة ذلك لعدم وجود المدخرات ، التي تجد طريقها للاستثمار . وزاد الطين بلة ، ان الوحدة النقدية «الرايخمارك» كانت قد هوت

* أستاذ الاقتصاد بكلية الاقتصاد والتجارة - بنغازي .

- (١) أنظر كتاب «Germany in a Nutshell» الطبعة السادسة المنقحة ، ص ٥٦ سنة ١٩٦٧ ، من مطبوعات حكومة المانيا الفدرالية .
وبهذه المناسبة أعادت المانيا بناء نصف مليون مسكن من ١٩٥٠ حتى ١٩٦٧
(أنظر مجلة وزارة الاقتصاد الالمانية ، عدد يوليو ١٩٦٨ ، الطبعة السابعة عشرة
(باللغة الانجليزية) واسمها «Achievements in Figures, 1967» ص ٥٤)

الى القاع وأصبحت عديمة القيمة ، حتى فضل الالمان العودة الى نظام المقايضة ، ورفض قبول النقود التي ظلت تفقد قيمتها يوما بعد يوم ٢ ، بسبب الكمّية الهائلة الضخمة ، التي أصدرت من أوراق البنكنوت ، حيث وصل المتداول منها عام ١٩٤٥ الى ٧٢٥٠٠ مليون رايخمارك ، بيد ان الاوراق المصدرة عام ١٩٣٥ ، لم تتجاوز ٦٤٠٠ مليوناً ٣ . ومع ذلك بدأت المانيا تتجاهد في سبيل الوقوف على قدميها ، ودفع دولاب العمل ، فاستوردت وصدرت ولكن صادراتها كانت أقل من وارداتها دائما ، في السنوات الست التي أعقبت الحرب ، وظلت تواجه عجزا في ميزان مدفوعاتها .

٢ - المساعدات الأمريكية واتحاد المدفوعات الاوروبى :

وكان الدولار الأمريكى أقوى عملات العالم في ذلك الوقت ، وشعرت أمريكا بمسئوليتها الادبية والانسانية نحو أوروبا عامة ، ونحو المانيا على وجه الخصوص ، ولذا نشأت فكرة التعاون الدولى مع المساعدات الأمريكية ، فقدمت أمريكا الى المانيا قروضا بلغت ٢٠٥ بليون مارك من سنة ١٩٤٨ الى سنة ١٩٥٢ ، من مشروع مارشال The Marshall Plan على أن تدفعها المانيا بفوائدها ، خلال

(٢) أنظر كتاب «The Economics of Money & Banking» للبروفسير L. V. Chandler نيويورك ، طبعة ١٩٦٤ ص ٣٢٠

(٣) أنظر «Germany in a Nutshell» الآنف الذكر ، ص ٥٨ ، ويلاحظ أن تدهور قيمة النقود ، لم يشجع الالمان على الادخار ، بل كانوا اذا قبلوا الدفع بالنقود ، يتخلصون منها بأسرع ما يمكن .

وفي ميدان الاشادة بالاقتصاد الحر ، القائم على جهاز الثمن يذكر البروفسور سامو لسون عن المانيا ٤٦-١٩٤٧ : «أصبحت النقود عديمة القيمة ، واقفلت المصانع لعدم وجود المواد الخام ، وتوقفت القطارات لعدم وجود الفحم ، ولم يأت عمال المناجم بالفحم ، لانهم كانوا جائعين ، وسبب جوعهم أن الفلاحين لم يرغبوا في بيع محاصيلهم بالنقود ... حتى حدثت المعجزة عام ١٩٤٨» .

أنظر كتاب «Economics» تأليف البروفسور P. A. Samuelson نيويورك ، الطبعة السادسة ١٩٦٤ ، ص ٣٧ - ٣٨

فترة من ١٠ الى ١٢ سنة ٢ .

وبدأت أوروبا بعد الحرب تنتج للسلم ، وظل الإنتاج يزداد ، وكان لا بد من إعادة هيكلة من هياكل التجارة الدولية والمدفوعات الدولية ، لتوزيع الناتج المتزايد . بيد أن المدفوعات الأوروبية في ذلك الوقت ، قامت على أساس الاتفاقات الثنائية «Bilateral Agreements» ، التي تحتم بمقتضاها أن تحصل الدولة «ب» على وارداتها من الدولة «ج» ، في حدود ما صدرت إليها من صادرات ٥ ، أى لم يكن في مقدور الدولة «ب» أن تشتري من دولة أخرى ، الا اذا صدرت إليها سلعا بقيمة ما تريد شراءه ، وكان الدولار عملة صعبة نادرة ، لم تتوفر للدول الأوروبية وقتئذ ، حتى يمكنها عن طريقه أن تستخدمه في مشترياتها من جاراتها . وقد عظم أمر تلك الاتفاقات الثنائية ، حتى وصل عددها في آخر ١٩٤٧ الى ٢٠٠ اتفاق ، ثم تضاعف هذا العدد عام ١٩٥٠

لهذا كله ، وبمساعدة أمريكا ، ثم الاتفاق على ٦ اقامة «اتحاد المدفوعات الأوروبية European Payments Union, E.P.U.» فقامت حاجة الدول الأوروبية الى الدولار ، ولم يصبح الاتحاد مخزنا لعملات أعضائه أو غرفة للمقاصة فحسب ،

(٤) أنظر «Achievements in Figures, 1967» السابق ذكره ص ١٢١ وانظر أيضا التقرير السنوي الثالث لبنك الإنشاء والتعمير ، عن سنة ١٩٤٧ - ١٩٤٨ ص ٨ ، ويلاحظ أن البنك أقرض فرنسا ٢٥٠ مليون دولار ، وهولندا ١٩٥ مليونا والدانمارك ٤٠ ولوكسمبرج ١٢ عام ١٩٤٧ ، وكانت قروضه في تلك السنة - ضد كل مبادئه - لتخفيف حدة موازين المدفوعات ، لا للإنشاء والتعمير ، فلما ظهر مشروع مارشال لمساعدة أوروبا عام ١٩٤٨ ، اتجه البنك الى مساعدة الدول غير الأوروبية ومع ذلك أقرض هولندا لتجديد صناعيتها ، وبلجيكا لإنشاء مصنع الصلب في عامي ٤٨ - ١٩٤٩ [مشروع مارشال أو برنامج الانعاش الأوروبي European Recovery Programme]

(٥) وكان لا بد أحيانا أن تتم التسويات بالذهب
أنظر كتاب Money, Trade & Economic Growth ص ٣٦ ، الطبعة الثالثة عام ١٩٦٠ وألف الكتاب ١٧ من الاساتذة .

(٦) بدأ العمل بمقتضى اتفاهه الاول في ديسمبر ١٩٤٧ فلما ظهرت له بعض النقائص، أعيد الاتفاق في سبتمبر ١٩٤٩ وخلاصة الاتفاقين وما تفرع بعد ذلك ، أن ينشأ صندوق كبحيرة للنقد ، للدول المشتركة ، وله أن يعطى العضو المدين حقوقا في السحب بشروط معينة .

بل أصبح في مقدوره أن يقدم الائتمان ، لسداد عجز في ميزان مدفوعات العضو^٧ ، وأضحت التجارة الأوروبية ذات جوانب متعددة . فمثلا اذا نشأت لالمانيا حقوق في السحب على فرنسا ، وأرادت المانيا أن تشتري من ايطاليا بدلا من فرنسا ، فلها حق استعمال فرنكاتها الفرنسية لذلك الغرض ، وبذلك بدأت التجارة الدولية في أوروبا ، تلعب دورا أكثر فعالية ، واستفادت المانيا بطبيعة الحال ، من الانظمة الأوروبية الجديدة .

وفرضت الخطوة التالية نفسها على المانيا ، ونعنى بذلك اصلاح النظام النقدي ، في ٢٠ يونيو ١٩٤٨ ، حيث قللت المانيا الحجم الضخم من كمية النقود المتداولة ، كي تتناسب مع حجم السلع والخدمات الموجودة فعلا ، وذلك بخلق عملة جديدة أسستها الدويتش مارك Deutsche Mark بدلا من العملة القديمة وهي الرايخمارك Reichsmark ، فتحوّلت الارصدة النقدية والارصدة الدائنة الى العملة الجديدة ، بنسبة ١٠٠ من الرايخمارك الى ٦ من الدويتش مارك^٨ ، وتحوّلت الاذونات والسندات بنسبة ١٠ : ١ أما المدفوعات التجارية المنتظمة مثل

(٧) وكان بنك الاتحاد ، هو بنك التسويات الدولية Bank for International Settlements وهو أقدم منشأة مالية دولية ، اذ أنشئ عام ١٩٢٩ كى يضع تعويضات الحرب التي تدفعها المانيا ، على قواعد سليمة ، ولكي يشجع التعاون بين البنوك المركزية . وجاءت وظيفته الثانية أهم من الاولى ، بالرغم من أن اتفاق بريتون وودز طالب بتصفية ذلك البنك بأسرع ما يمكن ، بيد أن البنك ظل يؤدي خدمات هامة ، للتعاون النقدي الدولي منذ نهاية الحرب الثانية ، واتخذته اتحاد المدفوعات الأوروبية كمصرف له ، وتجتمع فيه البنوك المركزية منذ عهد قريب . وكلما حاقت أزمة دولية بوحدة نقدية مثل الاسترليني أو الفرنك ، تسارع البنوك المركزية الى الاجتماع في بنك التسويات الدولية ، فمثلا حينما اشتد سحب الاجانب على لندن في ربيع ١٩٦١ ، اجتمعت البنوك المركزية في بنك التسويات بمدينة بال بسويسرا ، وقدم أعضاء «نادى بال» - كما يطلق على البنوك المركزية المجتمعة - في اجتماعهم الشهري ، المساعدات للاسترليني

انظر كتاب «Gold or Credit» تأليف Francis Cassell ، لندن ١٩٦٥ ص ٦٣ (٨) تذكر بعض المصادر غير الالمانية ، أن النسبة كانت واحد دويتش مارك الى ١٠ رايخمارك وعملات بلاد الاحتلال ، كما جاء في ص ٢٧ من كتاب «A Guide to Doing Business in the European Common Market» الجزء الاول عام ١٩٦٠ تأليف R. E. & G. H. Hauser وهو أحد كتب مكتبة الكونجرس الأمريكى

الاجور والريع وغيرهما ، فقد ظلت نسبتها في الاصلاح الجديد ١ : ١٠ . وبهذه الطريقة استطاعت المانيا أن توفر حوالى ٩٣.٥٪ من النقد المتداول ، مع جعل حجم النقود المتداولة قليلا بقدر الامكان ، لخلق البواعث عند الالمان لكسب معيشتهم .

وخطت المانيا خطوة أخرى في سبيل الاصلاح ، فألفت في سنة ١٩٤٩ كل القيود التى كانت مفروضة على الانتاج والتوزيع ، مما ساعد فعلا على ازدياد حجم الناتج ، واتساع رقعة التجارة .

وبالرغم من كل هذا ، زادت وارداتها عن صادراتها ، وظل العجز موجودا في الميزان التجارى ، ومن سوء حظها أن ظهرت في أفق تلك الفترة ، عوامل ساعدت على اشعال النار لهما ، وهى :

العامل الاول : قيام الحرب الكورية ، حيث توهمت معظم الدول ، أن العالم مقبل على حرب عالمية ثالثة ، فازداد الطلب - بشكل مذهل - على المواد الخام ، لتخزينها ان قامت الحرب ، وكانت النتيجة ان ارتفعت أنمان تلك المواد في فترة قصيرة ، ارتفاعا كبيرا جدا ، مما أضاف الى سوء الحال في المانيا ، التى اضطرت الى شراء ما تحتاجه من المواد الخام ، بالاسعار الباهظة .

والعامل الثانى أن المانيا كانت قد صممت على تحسين مركزها قبل اتحاد المدفوعات الاوروبى^{١٠} ، اذ كان في تخطيطها أن تصبح من الدول الدائنة له ، حتى

(٩) وضع صندوق النقد الدولى سعر الصرف للمارك الألماني بما يساوى ٢٣٨ دولار الأمريكى في خريف ١٩٤٩ (وكان أصلا ٣) ، فلما أعيد تقييم المارك ، ورفعت قيمته في ٦ مارس ١٩٦١ ، أصبح الدويتش مارك يساوى ٢٥ من الدولار ، أو ٩ بنس ١ شلن من الاسترليني .

انظر مقالا أرسلته وزارة الاقتصاد الألمانية لكاتب هذا المقال بعنوان

Main Causes of the Rapid Economic Reconstruction in the Federal Republic of Germany.

ويشير المقال الى كتاب Mainsprings of the German Revival by H. C. Wallich

(١٠) كانت تجارة المانيا مع الاتحاد تنتهى بعجز ، وكان يطلب منها أن تدفع بالدولار مع أنها كانت معه في عجز أيضا . أنظر ص ٨٨ من كتاب Money, Trade & Economic Growth السالف الذكر .

أصابتها حرب كوريا اصابات غير مباشرة ، اذ جعلت حصتها في الاتحاد على وشك النفاد ، مما أثار ثائرة أمريكا وأغضبها ، فقللت من مساعداتها لألمانيا . وهكذا تاهت آمال ألمانيا ، واستمر العجز في الميزان التجارى .

والعامل الثالث : وقد كادت أمريكا تنفض يدها من مشاكل ألمانيا - اتجهت الى التعامل مع المنطقة الاسترلينية ، وكان حظها هنا أسوأ من حظها هناك ، اذ اشترت من تلك المنطقة بالنقد ، أى بالدفع الفورى ، ثم صدرت اليها بأجال طويلة للدفع ، مما أساء من جديد الى مركزها الاقتصادى ، فازداد ضعفا لزيادة ما دفعه عنها الاتحاد ، سدادا للعجز .

والعامل الرابع : واجهته ألمانيا ، حينما تناقلت اللسنة شائعات عن رفع قيمة الاسترليني ، فهاجر من ألمانيا بعض رأس مالها .

كل هذه العوامل والمشاكل ، أزعجت الـ E.P.U. فقرر تعيين خيرين اقتصاديين كبيرين ^{١١} ، لدراسة المشكلة الألمانية ، والتقدم بالاقتراحات ، وعكف الخياران على البحث والدراسة ، وانهيا الى أن المشكلة وقتية عابرة ، واقترحا سياسة نقدية ومالية تضيق الخناق ، مع تقييد الاستثمارات الحكومية .

وفى نوفمبر ١٩٥٠ ، استجابت حكومة ألمانيا للاقتراحات وأرسلت الى E.P.U. مذكرة بالاجراءات التى اتخذتها ، ومنها فرض ضريبة على رقم العمليات Turnover وكذلك تقييد الائتمان ، ثم تقييد الواردات وزيادة الصادرات . وازاء استجابة ألمانيا ، أعطاها الاتحاد فى ديسمبر قرضا قدره ١٢٠ مليون دولار ، لتسديد ثلثى عجزها مع الاتحاد ، على أن يسدد الباقي بالدولارات ^{١٢} .

بيد أن الحالة لم تتحسن الا قليلا ، فأوصى الاتحاد بالمزيد من الاجراءات الداخلية ، مع وضع قيود أشد وأصرم على الواردات . وأكثر من ذلك أن الاتحاد،

(١١) وكان الخياران Per Jacobsson المستشار الاقتصادى لبنك التسويات الدولية ثم Prof. A. Cairncross أستاذ الاقتصاد بجامعة جلاسجو .

(١٢) أنظر كتاب «International Monetary Policy» تأليف الدكتور W. M. Scammell الطبعة الثانية ، لندن ١٩٦٤ ص ٣٠٦

عين ثلاثة من الخبراء المحايدين ، للهيئة على الواردات وللإشراف على تخصيص أذون الاستيراد ، وتوجيهها نحو الدول المدينة للاتحاد . وكانت هذه أول مرة ، تفيد فيها سياسة الاستيراد لدولة أوروبية ، تقييدا دوليا . ونجحت السياسة المرسومة ، بعد أن امتثلت وأذعنت ألمانيا ، حتى إذا حل مارس ١٩٥١ ، ظهر الفائض في ميزان المدفوعات الألماني مع الاتحاد ، ودفعت ألمانيا دينها الآنف الذكر في مايو من نفس العام . وما أن تنفست ألمانيا الصعداء ، بإشراق شمس الفائض ، حتى زادت الصادرات ، مما مكنها من إلغاء كثير من قيود الواردات . وهكذا انتقلت ألمانيا منذ ذلك التاريخ ، من دولة مدينة ذات عجز مستمر في ميزان المدفوعات ، ومن دولة يشرف على سياستها الاقتصادية خبراء دوليون ، الى دولة ذات فائض . والاعرب من ذلك ، أن الاتحاد حينما حل وانهى عام ١٩٥٨ ، كانت ألمانيا دائنة له بمقدار ٤٥٨١ مليون دولارا .

فكان عجز الميزان التجاري الألماني ، الذي وصل مثالا في سنة ١٩٥٠ الى ٣٠٠٠ مليون مارك^{١٣} ، والذي كان يسدد عن طريق المعونات الأمريكية والقروض الطويلة الاجل ، والمسحوبات من الاتحاد ، أصبح فائضا منذ ربيع ١٩٥١ ، ولما ظل الاقتصاد الألماني في التوسع ، زادت الصادرات عن الواردات زيادة كبيرة ، حتى ظهر الفائض أيضا في ميزان المدفوعات ، ثم تراكم ذلك الفائض وسبب لألمانيا مشكلة ، كما سيأتى بيانه . والمهم أن الفائض قد ظهر وتكون بصفة أساسية ، من زيادة الصادرات واستمرار تلك الزيادة ، وحققت ألمانيا أكثر من نصف الفائض التجاري ، من تجارتها مع جاراتها من الدول الأوروبية بالذات . وما أن ظهر الفائض وتراكم على ممر السنين ، حتى أعطى الدويتش مارك قوة وسندا ، فأصبح قابلا للصرف قابلية كاملة Full Convertibility ، منذ نهاية ١٩٥٨ ، أى أصبحت له القدرة ، على أن يستبدل بأية عملة أخرى ، فلما اشتد ساعده أكثر وأكثر ، اضطرت ألمانيا الى رفع قيمته عام ١٩٦١ ، كما أسلفنا القول ، مما جعل البعض يطلق على الاقتصاد الألماني ، «المعجزة الاقتصادية»^{١٤} .

(١٣) أنظر كتاب Germany in a Nutshell الآنف الذكر ، ص ٦٠

(١٤) أنظر Samuelson الآنف الذكر ص ٣٨

٣ - الميزان التجاري وميزان المدفوعات :

لما كانت زيادة الصادرات هي العامل الاساسى ، في خالق فائض ميزان المدفوعات ، فمن المستحسن - قبل دراسة ميزان المدفوعات - أن نشير الى الميزان التجارى في الجدول رقم (١) ١٥ .

جدول رقم (١)
الميزان التجارى وفائضه
(بىلايين الماركات)

فائض الميزان التجارى	الصادرات			الواردات			
	% من صادرات العالم	% من الناتج الاعلى الاجمالى	المجموع	% من واردات العالم	% من الناتج الاعلى الاجمالى	المجموع	السنة
٣٠ -	٣٦	٨٦	٨٤	٤٦	١١٧	١١٤	١٩٥٠
٧ +	٥٥	١٢٥	١٦٩	٤٨	١١٩	١٦٢	١٩٥٢
٢٥ +	٦٨	١٤١	٢٢٠	٥٨	١٢٣	١٩٣	١٩٥٤
٢٩ +	٧٨	١٥٧	٣٠٩	٦٧	١٤٣	٢٨٠	١٩٥٦
٥٩ +	٩٢	١٦٣	٣٧٠	٧٣	١٣٧	٣١١	١٩٥٨
٥٢ +	١٠٠	١٦٢	٤٧٩	٨٥	١٤٤	٤٢٧	١٩٦٠
٣٥ +	١٠٦	١٤٩	٥٣٠	٩٤	١٤٠	٤٩٥	١٩٦٢
٦١ +	١٠٧	١٥٧	٦٤٩	٩٢	١٤٢	٥٨٨	١٩٦٤
١٢ +	١٠٩	١٥٩	٧١٧	١٠١	١٥٧	٧٠٤	١٩٦٥
٨٠ +	١١١	١٦٩	٨٠٦	٩٤	١٥٢	٧٢٧	١٩٦٦
١٦٩ +	١١٥	١٨١	٨٧٠	٨٧	١٤٦	٧٠٢	١٩٦٧

ومن الجدول رقم (١) نستطيع أن نستنتج ما يلى :

أولاً : ان صادرات المانيا في تزايد مستمر ، فقد بدأت بمقدار ٨٤ بليون مارك عام ١٩٥٠ وانتهت الى ٨٧ بليوناً عام ١٩٦٧

(١٥) انظر احصائيات صص ٦٨-٦٩ من المجلة الالمانية (بالغة الانجليزية)
Achievement in Figures السابق ذكرها .

ثانيا : أنها بدأت بتصدير ٣٦٪ من صادرات العالم وانتهت تلك النسبة الى ١١٥٪ .

ثالثا : أن وارداتها هي الاخرى في ازدياد ، وهذه نقطة هامة ترد بها المانيا على جيرانها ، حينما يطالبونها بزيادة وارداتها ، لتقليل فائض ميزان مدفوعاتها . ويتضح من الجدول أن مجموع واردات المانيا عام ١٩٥٠ وصل الى ما قيمته ١١٤ بليون مارك ، وظل يتزايد على مر السنين ، حتى انتهى سنة ١٩٦٧ الى ٧٠٢ بليوناً .

رابعا : أنها استوردت في أول المدة (أى ١٩٥٠) واردات قدرها ٤٦٪ من واردات العالم ، ثم زادت تلك النسبة في النهاية (١٩٦٧) حتى وصلت ٨٧٪ .

خامسا : ان فائض الميزان التجارى بدأ بعجز قدره ٣ بليوناً وانتهى بفائض كبير قدره ١٦٩ بليوناً عام ١٩٦٧ ، وهو فائض يكاد يكون امرا استثنائيا ، وسببه أن الاقتصاد الألماني في ذلك العام ، كان يمر بفترة رجوع أو ارتداد Recession ، ولذا قللت المانيا من وارداتها عن سنة ١٩٦٦ وأكثر من صادراتها ، كى تخرج من حرج الارتداد .

سادسا : أن كلا من الواردات والصادرات ، زاد بنسبة كبيرة ، ولكن نسبة زيادة الصادرات كانت أكبر .

ولنلق الآن نظرة على ميزان المدفوعات الألماني ، كى نرى تطورات فائضه ، من الجدول رقم (٢) .

جدول رقم (٢)
فائض ميزان المدفوعات الألماني
(بملايين الماركات)

السنة	رصيد الصرف الاجنبى	السنة	رصيد الصرف الاجنبى
١٩٥٠	— ٥٦٤	١٩٥٩	— ٢٢٠٤
٥١	+ ٢٠٣٨	٦٠	+ ٨٠٠٧
٥٢	+ ٢٧٦١	٦١	— ١٩٢٨
٥٣	+ ٣٦١٤	٦٢	— ٥٥٢
٥٤	+ ٢٧٨٢	٦٣	+ ٢٥٧٢
٥٥	+ ١٨٥١	٦٤	+ ١٢
٥٦	+ ٥٠١٤	٦٥	— ١٥٠٦
٥٧	+ ٥١٢٢	٦٦	+ ١٠٣٠
٥٨	+ ٣١٨٨	٦٧	+ ٤١٣

ويلاحظ أن الفائض نشأ منذ ١٩٥١ ، وظل مستمرا حتى ١٩٦٧ ، وأن
الارصدة التى تنتهى بها التجارة (من الصرف الاجنبى) ، أرصدة كبيرة ، تزيد في
كثير من الاحايين ، وتنقص (بالسالب) أحيانا ، ولكنها على العموم ، ساعدت
تكوين احتياطات ضخمة من الصرف الاجنبى ، وأساس هذا كله ومنشأه ، ز.
الصادرات عن الواردات • وهناك ظروف وعوامل اقتصادية ، ساعدت على الزيادة
أو النقصان ، ولاعطاء فكرة عن بعض تلك الظروف ، نأخذ بعض الاعوام ونحلل
مكونات الفائض أو العجز والاسباب التى دعت الى ذلك بإيجاز ، كما يتبين من
الجدول رقم (٣) ١٦ •

جدول رقم (٣)
(بملايين الماركات)

فائض رأس المال قصير الاجل	فائض رأس المال طويل الاجل	فائض تحويلات الاجانب والتعويضات	فائض الخدمات	فائض الميزان التجاري	رصيد الصرف الاجنبي	
٧٩٣ —	٥٦٦. —	٣٣.٠ —	٢١٨٨ +	٥٣٦١ +	٢٢.٤ —	١٩٥٩
٣٣١٢ +	٩٩ —	٣٤٥٩ —	٣.٣. +	٥٢٢٣ +	٨.٠٧ +	١٩٦٠
٦.٩٢ —	٣٢.٨ —	٦٢٥٥ —	٨٩٤ —	١٦٨٦٢ +	٤١٣ +	١٩٦٧

وبالرغم من وجود فائض كبير ، في الميزان التجاري عام ١٩٥٩ ، الا أن الميزان الحسابي انتهى بالعجز ، لأول مرة منذ عام ١٩٥١ ، وذلك لان المانيا أرادت أن تظهر للعالم ، أنها أصبحت دولة دائنة ومصدرة لرأس المال ، فيلاحظ أنها صدرت ٥٦٦. مليون مارك كرأس مال طويل الاجل (الى جانب العجز في التحويلات والتعويضات وفي رأس المال القصير الاجل) . وهنا ظن جيران المانيا ، أن الفائض الألماني قد انتهى أجله ، وانه ذهب بلا عودة . فلما جاءت سنة ١٩٦٠ ، صدر الالمان ٩٩ مليوناً فقط من رأس المال الطويل الاجل ، فظهر الفائض من جديد . ولذا لا يصح الحكم على ميزان المدفوعات من سنة واحدة ، لان موازين المدفوعات مسألة ديناميكية ، يحكم عليها من التطورات التي تصاحبها على مدى عدة سنوات .

وكان من نتائج كل هذه الامور ، أن زاد احتياطي البنك المركزي من الذهب ومن العملات الاجنبية ، كما يتضح من الجدول رقم (٤) ١٧ .

جدول رقم (٤)
احتياطي البنك المركزي بالمانيا
من الذهب والعملات الأجنبية
(بـبلايين الماركات)

آخر عام	ذهب	ذهب وعملات أجنبية	آخر عام	ذهب	ذهب وعملات أجنبية
١٩٥٠	—	١٠١	١٩٦٢	١٤٠٧	٢٧٠٧
١٩٥٢	٦	٤٦	١٩٦٤	١٧٠	٣٠٠٣
١٩٥٤	٢٦	١٠٩	١٩٦٥	١٧٦	٢٨٠٨
١٩٥٦	٦٣	١٧٨	١٩٦٦	١٧٢	٢٩٠٨
١٩٥٨	١١١	٢٦١	١٩٦٧	١٦٩	٣٠٠٣
١٩٦٠	١٢٥	٣١٦			

ويظهر من الجدول رقم (٤) ، أن البنك المركزي لم يكن يستند الى احتياطي من الذهب اطلاقا ، عام ١٩٥٠ ، واذا بالذهب يتزايد ويتراكم عاما بعد عام ، حتى وصل الى ١٦٩٩ بليون مارك سنة ١٩٦٧ كما أن العملات الأجنبية زادت بدورها بين السنتين المذكورتين ، من ١٠١ بليون مارك ، الى ١٣٤٤ بليون مارك . وهذا السند الكبير من الذهب والعملات الأجنبية ، هو الذي أعطى المارك الألماني قوة جعلته من أقوى العملات في الوقت الحاضر ، فهيأت له القابلية الكاملة للصرف كما أسلفنا ، وسمحت للسلطات الألمانية برفع قيمته عام ١٩٦١

٤ - الفائض كمشكلة :

يسبب الدويش مارك مشكلة لمانيا ، وللدول المتعاملة معها ، للأسباب الآتية :

- أولا : أن مجرد وجود فائض في أي ميزان مدفوعات ، يحمل معنى عدم التنظيم .
- ثانيا : اذا استمر الفائض في التزايد ، فان هذا يؤدي الى تراكم الاحتياطيات عند

دولة الفائض ، ولكنه يسبب الارق لجيرانها من أصحاب العجز ، فيضطرون الى اتخاذ اجراءات شديدة ، لحماية تجارتهم •

الثا : ينتهى أمر الجيران بتقليل تجارتهم مع دولة الفائض ، بالاستحكامات التى يضعونها مثل تقييد الواردات ، أو انشاء مراقبات للنقد ، مما يؤثر على حجم التجارة الدولية •

رابعا : تضطر الدول ذات العجز ، الى السحب من صندوق النقد الدولى ، حتى اذا تكرر الامر ، تضطر الى وضع القيود كما ذكرنا •

خامسا : خلق الدولار والاسترلىنى - كعملتين عالميتين - درجة كبيرة من عدم الاستقرار النقدى للعالم ، وخلق الاسترلىنى والمارك الألماني ، درجة كبيرة من عدم الاستقرار لاوروبا •

سادسا : حينما يتهامس العالم عن رفع قيمة المارك ، فان الهمس يسبب فزع الناس وهروبهم من بعض العملات مثل الاسترلىنى ، واللجوء الى المارك • حدث هذا مثلاً فى عام ١٩٥٧ ، حينما ظن الناس أن المانيا سترفع قيمة المارك ، فانفض رأس المال القصير الاجل من حول الاسترلىنى ، وآوى الى المارك للاحتماء بقوته • وتكرر الهمس عام ١٩٦١ ، حتى أن بريطانيا فى النصف الاول من ذلك العام ، عانت كما ذكرت مجلة ال Economist « أكبر مضاربة صادفتها بريطانيا فى استنزاف الاسترلىنى أو أية عملة أخرى » ١٨ •

سابعا : الخوف من التضخم ، لان تراكم الاحتياطات ، أى زيادة الذهب والعملات الاجنبية ، تعمل على رفع الاسعار ، وتظل الاسعار ترتفع حتى يصبح الاقتصاد فى درجات من التضخم ، قد ينتهى بالتضخم الجزوى • وهذا السبب بالذات ، يخيف المانيا ويرعبها شبحه دائما ، لانها عاصرت أكبر تضخمين عرفهما التاريخ الحديث ، ووقعا فى النصف الاول من القرن

العشرين ، أولهما في أعقاب الحرب العالمية الاولى حتى عام ١٩٢٤ ١٩ ،
وثانيهما في أعقاب الحرب العالمية الثانية ، وقد أشرنا اليه في مقدمة
هذا الموضوع .

٥ - الاقتصاد الالماني اقتصاد حر :

أو كما يطلقون عليه «الاقتصاد الاجتماعي للسوق Social Market Economy»
وقد أخذت به المانيا منذ اصلاح تقدها عام ١٩٤٨ ، فألغت قيود الانتاج والتوزيع ،
وأصبحت حرية المنافسة عاملا أساسيا في الاقتصاد ، مع مرونة في العرض والطلب
ومنع الاحتكار . وقد اختارت المانيا الاقتصاد الحر ، للأسباب الآتية :

أولا : وفرت المانيا لابنائها ، أنواع التأمينات المختلفة ، ضد المرض والبطالة
والشيخوخة الخ .

ثانيا : وضح لها أن المنافسة أحسن مقرر بعد ذلك ، لتوزيع الدخل تبعا لاداء
العمل والكفاية الانتاجية للعامل .

ثالثا : أن المنافسة تساعد على تكوين هيكل العرض الخاص بالسلع والخدمات ،
تمشيا مع حاجات المستهلكين .

رابعا : أن المنافسة ترشد عوامل الانتاج ، نحو التشغيل الاكثر انتاجا ٢٠ .

(١٩) زادت كمية أوراق البنكنوت التي أصدرها بنك الرايخ الالماني ، من ٥ بليون
مارك في نهاية ١٩١٤ ، الى ٥٢٥.٧٥٠.٩٦٦ بليون مارك في نهاية ١٩٢٣ ، ولما
صدر المارك الجديد عام ١٩٢٤ ، كان كل تريليون مارك يصرف بمارك واحد
جديد . أنظر كتاب Money and Banking للاستاذ P. W. Mueller ، نيويورك
١٩٥١ ، الطبعة الاولى ص ص ٥٤-٥٥

وذكر Samuelson الآنف الذكر ، ص ٢٧١ «أن الناس كانوا يذهبون الى السوق
والنقود في جيوبهم والسلة في أيديهم لحمل الاغذية . وبعد التضخم كانوا
يذهبون والنقود في السلة ، ويعودون بالاغذية في جيوبهم» .

(٢٠) في سبتمبر ١٩٦٨ ، زاد الانتاج الصناعى بمقدار ١٣٥٪ / عنه في سبتمبر ٦٧ ،
وفي سبتمبر ٦٧ زاد بنفس النسبة عن سبتمبر ١٩٦٦ أنظر

The Economic Situation in The Federal Republic of Germany in September 1968

خامسا : تساعد المنافسة على التقدم التكنولوجي ٢١ .

٦ - العوامل التي ساعدت على ايجاد الفائض :

هناك عوامل هامة ، كان لها أثر كبير في تكوين الفائض ، نجملها فيما يلي :

أولا : زيادة الصادرات ، فهذه - كما ذكرنا - كانت العامل الجوهرى في بناء فائض ميزان المدفوعات . وما دامت ألمانيا تحصل على أكثر من ٥٠٪ من ذلك الفائض ، من تجارتها مع جيرانها الاوروبيين ، فمن المستحسن أن نلقى نظرة للمقارنة بين الصادرات والواردات الخاصة بألمانيا ، والخاصة ببعض الدول الاوروبية الهامة ، كما يتضح من الجدول رقم (٥) ٢٢ .

جدول رقم (٥)

الصادرات والواردات

(بملايين الدولارات)

الربع الرابع		ألمانيا		بريطانيا		فرنسا		إيطاليا	
من سنة	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الصادرات	الواردات	الواردات
١٩٦٥	١٥٥٢	١٥١٤	١١٩٠	١٣٧٨	٨٨٠	٩١٩	٦١٧	٦٦١	٦٦١
١٩٦٦	١٧٥٦	١٤٩٠	١٢٨٤	١٣٣٣	٩٠٣	١٠٤٢	٦٩٠	٧٦٣	٧٦٣
١٩٦٧	١٨٨١	١٥٣٦	١٠١٩	١٤٧٩	٩٧٨	١٠٧٢	٧٥٤	٨٦٤	٨٦٤
١٩٦٨	٢١٤٥	١٧٣٨	١٣١٧	١٦١٠	١١٧٦	١٢٦٦	—	—	—
الربع الثالث									

ويتبين بجلاء من الجدول رقم (٥) ، المركز الاقتصادى القوى ، الذى

(٢١) ذكرت جريدة الـ Sunday Times فى مارس ١٩٦٨ ، أن الوزير الألماني للتكنولوجيا ذكر ، أن مجموع الانفاق العام والخاص على البحوث ، وصل فى ألمانيا الى ١٥٠٠ مليون جنيه استرلينى عن عام ١٩٦٨

(٢٢) أنظر مجلة The Economist عدد ٢١ ديسمبر ١٩٦٨ ص ٤٦ ، مع ملاحظة أن الأرقام مأخوذة كمتوسطات للشهور ، وبالدولارات لتسهيل المقارنة . وقد أعد هذه الاحصائيات ونشرها بنك باركليز بلندن .

تستمتع به ألمانيا ، ويحسده عليها جيرانها ، إذ زادت صادرات ألمانيا في جميع السنين القريبة الماضية عن وارداتها ، بينما زادت واردات كل من بريطانيا وفرنسا وإيطاليا عن صادراتها ٢٣ .

ثانيا : من العوامل التي ساعدت على تحقيق الفائض في ألمانيا ، المنافسة بين رجال الصناعة في التصدير .

ثالثا : الانخفاض النسبي لأثمان الصادرات ، بعد أن استطاعت ألمانيا أن تنافس جيرانها ، وأن تخفض أثمان صادراتها عن أثمانهم ، نظرا لأسباب كثيرة منها : تجديد المصانع بعد الحرب الثانية ، بآلات أقل نفقة وأكثر إنتاجا - تخفيض النفقات عامة - تقليل الأرباح وللتدليل على ذلك ، نأخذ أرقام الجدول رقم (٦) ٢٤ .

جدول رقم (٦)
أثمان الصادرات عام ١٩٥٧
١٩٥٣ = ١٠٠

١٠٥	دول الاتحاد الأوروبي كلها
١٠٣	ألمانيا
١١٠	انجلترا
١٠٧	فرنسا

(٢٣) ربما تحكى موازين المدفوعات قصصا أخرى ، ولكننا رأينا الفائض في ألمانيا منذ عام ١٩٥١ ، وعانت بريطانيا وفرنسا من العجز . أما ميزان مدفوعات إيطاليا ، فمن الواجب دراسته والإطلاع على أرقامه قبل الحكم عليه ، وهي فرصة لم نتح لنا بعد .

(٢٤) أنظر هامش ص ٣٦٢ من كتاب Scammell السابق ذكره ، وقد أخذنا أثمان الصادرات للبلاد الأوروبية المذكورة بالجدول ، عام ١٩٥٧ ، أي قبل حل الاتحاد الأوروبي عام ١٩٥٨

ويذكر Jan Shannon في كتابه International Liquidity ، عام ١٩٦٥ ص ٨٢ «في سنة ١٩٥٩ صدرت فرنسا ١٨٪ من سلمها المصنوعة ، وألمانيا ٢٣٪ وبريطانيا ١٩٪ وكندا ١٤٪ واليابان ٢٣٪» .

رابعا : انخفاض نفقة المعيشة نسبيا ، مما لا يدعو العمال واتحاداتها الى الاضراب، وشل الحركة الاقتصادية • والجدول الآتي رقم (٧) ^{٢٥} ، يوضح انخفاض نفقة المعيشة للرجل الألماني كمستهلك ، اذا قيست تلك النفقة بمشيلاتها في الدول التي قامت المقارنة بينها :

جدول رقم (٧)

مقارنة بين الارقام القياسية لاسعار

سلع الاستهلاك عام ١٩٦٧

الدولة	١٩٦٦ = ١٠٠	١٩٥٠ = ١٠٠
المانيا	١.١	١٤٤
بريطانيا	١.٣	١٩٤
فرنسا	١.٣	٢٢٣
ايطاليا	١.٣	١٩٠

ويتضح من هذا ، أن أسعار السلع الاستهلاكية في المانيا وان كانت قد ارتفعت ، الا أن ارتفاعها كان نسبيا أقل من ارتفاع الاثمان عند جيرانها •

خامسا : الاهتمام بزيادة الانتاجية عن طريق تكنولوجيا البيع والتسويق • وقد أعطت المانيا مسألة التكنولوجيا مزيدا من اهتمام علماءها ورجال الصناعة بها ، وأفردت لها وزارة خاصة - كما أشرنا الى ذلك من قبل - ولذا يحاول جيرانها اللحاق بها في هذا الميدان الهام • والجدول الآتي رقم (٨) ^{٢٦} يبين زيادة الانتاجية •

(٢٥) أنظر ص ٢٤ من احصائيات Achievent in Figures الأنفة الذكر •

(٢٦) المرجع السابق ص ١٩

جدول رقم (٨)

السنة	النسبة المئوية لزيادة الناتج الاهلى الاجمالى لكل عامل مشتغل (بالنسبة للسنة السابقة ، وبأسعار ١٩٥٤)
١٩٥٤	٤٧ +
١٩٥٦	٤٢ +
١٩٥٨	٢٨ +
١٩٦٠	٦٨ +
١٩٦٢	٣٤ +
١٩٦٤	٤٩ +
١٩٦٥	٢٥ +
١٩٦٦	٣٠ +
١٩٦٧	تقديرى

سادسا : الجد وعدم اضراب العمال • وفى هذا يكتب أساتذة الاقتصاد من

الانجليز • The will to survive and hard teamwork

سابعا : قدرة الالمان على ادخار معدل مرتفع ، من الناتج الاهلى الاجمالى ، فهم يدخرون فى المتوسط ، حوالى ٢٠٪ يوجهونه الى الاستثمار ، فيبنى صاحب المصنع - بمدخراته - مصنعا آخر ، أو يوسع مصنعه الاول ، فيزيد من عدد العمال المشتغلين ، وتزيد دخول العمال ، وعن طريق مكرر الاستثمار ، يزيد الدخل الاهلى فى النهاية •

ثامنا : وجود العمال المدربين تدريبا عاليا ، مع وجود الـ Know-how

تاسعا : المواعيد المحددة والآجال القصيرة ، وهذا أمر له أهمية عند المستوردين ، ويسبب لهم متاعب جسيمة ، كلما تأخر وصول السلع فى مواعيدها ، أو عاقبها اضراب عمال الشحن أو عمال السكك الحديدية ، كما يحدث فى غير المانيا • وعن هذا الموضوع بالذات ، يكتب الاقتصاديون الانجليز ،

عن مواعيد التسليم في المانيا «The short and well honoured delivery dates» وكأنهم بذلك يعنون عمال بلادهم ورجال الصناعة فيها .

٧ - الفائض الألماني ورأى البريطانيين :

ظل الفائض الألماني قائما وكبيرا من ١٩٥١ حتى ١٩٥٨ ، فلما انتهى بعجز عام ١٩٥٩^{٢٨} ، لاسباب منها تصدير المانيا لرأس المال ، بمقدار كبير خلال ذلك العام^{٢٩} ، ساد الاعتقاد في بريطانيا ، أن الفائض الألماني سيتناقص ، كلما اتجه الاقتصاد الألماني نحو العمالة الكاملة . ويرتكز رأى البريطانيين ، على سبين هامين هما :

السبب الاول : أن الانتاج في المانيا يتزايد باستمرار ، ونتيجة لذلك تتزايد الدخول ، مما سيعمل على تزايد الواردات .

والسبب الثاني : أن زيادة الطلب على السلع ، في السوق الداخلي الألماني ، ستستوعب جزءا كبيرا من السلع المعدة للتصدير ، وتكون النتيجة أن تقل كمية سلع التصدير .

وترد المانيا على السبب الاول ، بأن وارداتها زادت باستمرار ، ولكن صادراتها زادت أيضا ونسبة أكبر^{٣٠} ، وترد كذلك على السبب الثاني ، بأن الاستهلاك في السوق المحلية قد زاد بنسبة كبيرة ، ولم يحل هذا دون زيادة الصادرات ، كما يبين ذلك الجدول رقم (٩) ^{٣١} .

(٢٨) أنظر الجدول رقم (٢) .

(٢٩) الجدول رقم (٣) والتعليق عليه .

(٣٠) أنظر الجدول رقم (١) .

(٣١) أنظر Achievement الآنف الذكر ، ص ٢٠ .

جدول رقم (٩)
الدخل والاستهلاك عند أرباب الأسر
(بملايين الماركات)

السنة	الدخل	الاستهلاك	المدخرات
١٩٥٠	٦٥٨٤	٦٣٨٤	٢١
١٩٥٦	١٢٥٠	١١٧٨	٧٣
١٩٦٢	٢٢٣٠	٢٠٤٠	١٩٠
١٩٦٦	٣٠٩٩	٢٧٤٩	٣٥٠
١٩٦٧	٣١٦٠	٢٨١٤	٣٤٦

ومن الجدول رقم (٩) يتضح ، أن الدخل في فترة المقارنة ، زادت ستة أضعافها تقريبا ، وكذلك زاد الاستهلاك عند الأسر الألمانية ، التي تشتري من السوق الداخلية كل يوم .

وترد ألمانيا على مسألة العجز الذي ظهر في ميزان مدفوعاتها عام ١٩٥٩ ، بأن له ظروفًا خاصة وأسبابا دعت إلى ذلك ، من بينها زيادة الواردات من السلع الرأسمالية ، إلى جانب تصدير رأس المال . وأخيرا تذكر ألمانيا ، أن أثمان السلع والخدمات عندها لم ترتفع إلا بنسبة معقولة ٣٢ ، ساعدت على زيادة الصادرات وتحقيق الفائض .

وأخيرا لا ترى ألمانيا ، أن البطالة عندها تكون مشكلة ، وأن البطالة إذا وصلت إلى ٨٪ فإنها تكون قد وصلت إلى حدود العمالة الكاملة ، وأن البطالة فعلا وصلت إلى حد أدنى من حد الـ ٨٪ في بعض السنوات . والجديد في الرد على موضوع البطالة ، أن المسألة لا يصح أن تقتصر — في النظرة الحديثة — على عدد عاطلين ، بل يجب أن ينظر إلى ذلك العدد ، وإلى عدد الأعمال الخالية في نفس السنة . وكدليل على هذا كله ، تبرهن ألمانيا بالأرقام ، على تقليل عدد

(٣٢) انظر الجدول رقم (٦) والجدول رقم (٧) .

العمال العاطلين - خلال فترة المقارنة - مع زيادة أجور العمال في نفس الوقت ،
كما يتبين ذلك من الجدولين الآتيين رقم (١٠) ورقم (١١) ٣٣ .

جدول رقم (١٠)

البطالة والاعمال الخالية بالمانيا

الاعمال الخالية بالآلاف	نسبة البطالة في المائة	العاطلون بالآلاف	المشغولون بالآلاف	السنة (حتى ٣/٣١)
١٤٢٣	٨٢	١٢٧١٨	٢٠٣٧٦	١٩٥٠
٢٣٦١	٢٢	٤١١١	٢٣٨٣٠	١٩٥٦
٥٣٨٨	٦	١٣٠٩	٢٦٢٤٧	١٩٦٠
٦٩٩٧	٤	٨٥٠	٢٧١٥٣	١٩٦٥
٥٣٦١	٥	١١٢٧	٢٧٠٨٢	١٩٦٦
٣٣٥٧	١٦	٣٤١١	٢٦٢٩٢	١٩٦٧
٤٩٩٠	١٣	٢٦٥٠	تقديرات	١٩٦٨

ويظهر من الجدول رقم (١٠) «ومن الاحصائيات المفصلة المنوه هنا عنها
بهامش الجدول المذكور» أن عدد الاعمال الخالية ، كان دائما أضعاف عدد العاطلين
منذ سنة ١٩٥٩ ، الا في عام واحد وهو ١٩٦٧ ، ومع ذلك كان الفرق ضئيلا .

ولنتنقل الآن الى متوسط أجور العمال :

جدول رقم (١١)

متوسط الاجور

نسبة زيادة الاجور في المائة عن العام السابق	متوسط أجر العامل بالمارك في الشهر	السنة
—	٢٤٣	١٩٥٠
٧٩	٣٩٥	١٩٥٦
٩٣	٥٠٩	١٩٦٠
٩٠	٧٧٣	١٩٦٥
٧٢	٨٢٩	١٩٦٦
٣٣	٨٥٦	١٩٦٧

(٣٣) أنظر الجداول الاحصائية بمجلة Achievement السابق ذكرها ص ص ١٣-١٥

ويظهر من الجدول رقم (١١) ، أن أجر العامل قد زاد بأكثر من ثلاثة أضعاف ونصف ، بين عامي ١٩٥٠ - ١٩٦٧ ، وأكثر من ذلك أن ألمانيا تبرهن ، أن نفقة المعيشة بها ارتفعت بمقدار ١٤٥٣٪ بين العامين المذكورين ، بينما زادت الاجور الحقيقية بمقدار ٢٤٩٪ ، كما يتبين من الجدول الآتي رقم (١٢) ٢٤ .

جدول رقم (١٢)
نفقة المعيشة والاجور الحقيقية
(١٩٥٠ = ١٠٠)

السنة	نفقة المعيشة	الاجور الحقيقية
١٩٥٠	١٠٠	١٠٠
١٩٥٦	١١٢٫٩	١٣٨٫٥
١٩٦٠	١٢٠٫٥	١٧٣٫٥
١٩٦٤	١٣٣٫٨	٢٢٣٫٧
١٩٦٥	١٣٨٫٣	٢٣٧٫٤
١٩٦٦	١٤٣٫١	٢٤٤٫٧
١٩٦٧	١٤٥٫٢	٢٤٩٫٠

ومهما يكن من أمر ، فإن النقطة الهامة للمقارنة بين الرأي الانجليزى وبين الرد الالماني ، أن البريطانيين توهموا في الخمسينيات - على حد قول أساتذة الاقتصاد عندهم - أن زيادة الصادرات تتحقق على حساب الاستهلاك الداخلي ، بمعنى أن الأمة اذا أرادت أن تصدر أكثر ، فقد وجب عليها تقليل الاستهلاك عندها ، وقد سارت السياسة الاقتصادية في بريطانيا على هذا النسق ، فزاد التثقف فيها سنة بعد أخرى ، وارتفعت معدلات الضرائب على الاهلين ، ومع ذلك ظل ميزان مدفوعاتها يحقق به العجز . بينما برهنت الادلة : - كما تذكر ألمانيا - على أن البلاد التي زادت صادراتها ، وظلت الزيادة مستمرة ، هي البلاد التي وصل فيها معدل النمو الى أعلا درجاته ، كما برهنت الادلة ، على أن زيادة

معدل النمو ، تكبح جماح التضخم ، طالما أن الإنتاج يتزايد ، ولا تزيد الائتمان زيادة كبيرة ، وتتسع رقعة الاستهلاك ، ويبقى - حتى بعد ذلك - فائض كبير من السلع للتصدير .

٨ - الخوف من التضخم :

هناك عوامل سمحت للاقتصاد الألماني بالتوسع وبغير انفجار ، منها :
أولا : خوف الحكومة والشعب من التضخم ، بعد أن لاقى الألمان منه الأمرين مرتين في نصف قرن ، ولذا يسند السياسيون حكومتهم في سياستها الاقتصادية .

ثانيا : أحاطت الحكومة التضخم بموانع Built in checks شديدة ، وبنت حوله استحكامات هائلة ، منها الميل الكبير الى الادخار ، كما يتبين من الجدول رقم (٩) .

ثالثا : أحاط الشعب نفسه بوعى قوى ضد التضخم ، فأصبح عند العمال ميل منخفض جدا ضد الاضراب ، طالما أن الدخل في تزايد ، ونفقة العيش لا ترتفع كثيرا فتزيد الاجور الحقيقية ويرتفع مستوى المعيشة ، وتحسن العلاقة بين العمال وأرباب الاعمال ، والجدول الآتي رقم (١٣) ^{٢٥} ، يبين الزيادة الهائلة في كل من الدخل الاهلي ، ومتوسط دخل الفرد .

جدول رقم (١٣)

الدخل الاهلي ومتوسط دخل الفرد

السنة	الدخل الاهلي (ببلايين الماركات)	متوسط دخل الفرد (بالمارك)	متوسط دخل العامل المشتغل (بالمارك)
١٩٥٠	٧٥٢	١٦.٢	٣٧٥٩
١٩٥٥	١٣٩٥	٢٨٣٤	٦١.٩
١٩٦٠	٢٢٩٨	٤١٤٦	٨٧٥٥
١٩٦٥	٣٤٥٤	٥٨٥٤	١٢٧٣٣
١٩٦٦	٣٤٦٥	٦١١٢	١٣٤٥٨
١٩٦٧	٣٦١٥ تقديرات	٦.٤٠	١٣٧٥٥

(٣٥) أنظر ص ١٧ من احصائيات المرجع السابق .

وإذا ، زاد الدخل الاهلى فى سبعة عشر عاما ، من ٧٥٢ بليون مارك ، الى ٣٦١٥ بليون ، وزاد متوسط دخل الفرد من ١٦٠٢ مارك الى ٦٠٤٠ مارك • هذه الفسحة من العيش ، وعدم ارتفاع نفقة المعيشة ارتفاعا باهظا - كما ذكرنا - جعلت العامل الالماني ، يقبل على عمله ، ليستزيد من دخله ، دون أن يفكر فى الامتناع عن العمل أو الاضراب ، حتى لا يحقق بالاقتصاد الاهلى ، فقدان لآلاف الساعات من العمل ، وتقليل فى الانتاج وفى التصدير •

ومن هذا كله يتضح ، أن فكرة البلاد الغربية على وجه العموم - وبريطانيا على وجه الخصوص - لم تتحقق ، تلك الفكرة التى بنيت على أن الائتمان فى المانيا سترتفع ان عاجلا أو آجلا ، وسيظهر التضخم ، وبظهوره تقل الصادرات ، وينتهى أجل الفائض •

وهنا يتساءل الباحث ، عن أسباب زيادة الناتج الاهلى الاجمالى ، ويمكن أن نجمل تلك الاسباب فيما يلى :

أولا : الزيادة القليلة جدا فى السكان ، فقد بلغ عدد سكان المانيا سنة ١٩٦٦ حوالى ٥٩٦ مليون نسمة ، والمتوقع أن يزيد العدد - حسب الزيادة فى الاحصائيات الماضية - الى ٦٠ مليونا عام ١٩٧٠ ، وهى زيادة ضئيلة جدا ، تساعد على زيادة الدخل ورفع مستوى المعيشة •

ثانيا : زيادة الاستثمار من ٢١٨ بليون مارك عام ١٩٥٠ ، الى ١٠٥٩ بليون عام ١٩٦٧

ثالثا : التقدم التكنولوجى ، وقد جاء الحديث عنه فى هذا البحث أكثر من مرة وكل هذه الاسباب ولا شك ، ساعدت على الارتقاء بمستوى العيش •

٩ - كيف تحل مشكلة الفائض :

تعترف المانيا بوجود الفائض ، وتعترف بأنه مشكلة ، وتعمل على تخفيف حدته بوسائل كثيرة منها :

أولا : اطلاق الحرية الكاملة للاستيراد • وقد خففت القيود المفروضة على بعض

الواردات ، بعد أزمة الفرنك في نوفمبر ١٩٦٨ ، كى تزيد الواردات بمقدار ٤٪ وتقل الصادرات بنفس المقدار .

ثانيا : محاولة تصدير رأس المال ، وهنا ترتطم ألمانيا بصخرتين أو مشكلتين : الاولى أنها ليست الآن كالدول التى استعمرت فى الماضى ، وتعرف طرق تصدير رأس المال ٣٦ ، والثانية أنها كلما صدرت بعض رأس المال ، وحدثت هزة أو هزات للوحدات النقدية - كالاسترلينى والفرنك - تهرع اليها رؤوس أموال كثيرة من دول مختلفة ، تتخلص من الاسترلينى أو الفرنك ، كى تحتوى بقوة المارك ، ومع هذا ، فإن الألمان منعوا اعطاء الفائدة على أموال الاشخاص غير المقيمين ، كى تقلل من هجرة رأس المال اليها .

بيد أن البلاد الغربية ترد على ذلك ، بأن اجراءات ألمانيا اجراءات مخففة ، وأنها لن تنهى الفائض بهذه الطريقة ، وستظل مشكلة الفائض سببا للذعر عند الغرب بين الحين والآخر . ولذا يقترح الغرب :

أولا : أن تعمل ألمانيا بطريقة جدية ، على أن يزيد معدل الاستهلاك داخل أراضيها ، وأن تزيد من وارداتها زيادة كبيرة .

أو ثانيا : أن ترفع قيمة المارك الألماني .

أو ثالثا : أن تزيد تصدير رأس المال الألماني .

وترد ألمانيا بأن زيادة الاستهلاك وزيادة الواردات ، معناها تقليل معدل النمو ، وكأن الغرب يقول لها - على حد قولها - أبطئ بسفينتك كى نسير جميعا

(٣٦) يذكر الألمان أنهم يرغبون عن الاستثمار الخارجى لاسباب كثيرة منها : (١) خوفهم من معاملة الدول الأجنبية لرأس المال بعد الحربين - ٢ - صعوبة ادارة المشروعات البعيدة - ٣ - زيادة نفقات عنصر العمل - ٤ - عدم المامهم بطرق التسويق - ٥ - صعوبة الاندماج مع رأس المال المحلى - ٦ - عدم التأكد من معدلات الضرائب على الارباح . ولهذه الاسباب يحجمون عن استثمار أموالهم فى الخارج . انظر فى هذا ص ٣ من المجلة الشهرية Inter - Economics الألمانية (باللغة الانجليزية) عدد اول يناير ١٩٦٩

في نفس القافلة • ثم انها تذكر أن تحقيقها لفائضها الكبير ، انما جاء أولا وقبل كل شيء ، عن طريق التوسع في الانتاج ، دون زيادة كبيرة في الائتمان • والواقع أن الائتمان زادت ولكن بنسبة قليلة ، ولم يزد الطلب الداخلى عن العرض ، وارتفعت انتاجية العامل الالماني •

ومع أن الاجور زادت نسبيا عن الانتاجية أحيانا ، ولكن المانيا — حينئذ — عالجت الامر بما يلي :

- أولا : خفضت نفقات المواد الخام •
- ثانيا : قلل المنظّمون من أرباحهم ، كي تظل سلعهم منافسة في السوق الدولية •
- ثالثا : زادت المدخرات التي وجدت طريقها الى الاستثمار في الصناعة المتنافسة ، وفي الاقتصاد الحر •

رابعا : العمل الجاد والانتاجية العالية وعدم الاضراب ، وهى صفات يستمتع بها العامل الالماني ، لانه يطيع ويستمتع •

وكان من نتيجة تفاعل هذه الامور كلها ، أن زادت الصادرات مثلاً في شهور يوليو وأغسطس وسبتمبر ١٩٦٨ بمقدار ١٩٪ عن الشهور المقابلة لها عام ١٩٦٧ ، لزيادة الطلب المستمر على السلع الالمانية •

١٠ - العلاج الالماني للفائض :

اتبعت المانيا طريقة خاصة ، لعلاج فائض ميزان مدفوعاتها ، وظلت تلك الطريقة سائدة على طول الطريق ، وهدفها في الحقيقة الابتعاد عن التضخم ، ووضع السدود والموانع والعراقيل في طريقه ، كلما ظهرت في الافق علامات عن التضخم^{٣٧} • وتتضمن الطريقة الالمانية لعلاج الفائض ، سياستين ، احدهما أساسية

(٣٧) الى جوار السياسة التي اتبعتها المانيا ، فقد قللت الصادرات وأكثر الواردات بمعدل ٤٪ منذ ديسمبر ١٩٦٨ ، في أعقاب لازمة النقدية التي حاقّت بالفرنك الفرنسى في نوفمبر ١٩٦٨ ، كما اشرنا الى ذلك في البند السابق •

ويذكر البروفسور J. S. G. Wilson في كتابه Monetary Policy & Development of Money Markets ، ١٩٦٦ ، ص ٣٣٩ أن المانيا فرضت ضريبة قدرها ٢٥٪ على الفوائد التي يحصل عليها غير المقيمين ، وكانت قد فرضت مثل هذه الضريبة على أرباح الاسهم •

جوهرية وهى السياسة النقدية ، وثانيهما ثانوية وهى السياسة المالية . أى أن ألمانيا ركزت جهودا ضخمة للحد من التضخم ، عن طريق استخدام السياسة النقدية ، ولم يكن لديها مانع من أن تغير من أساليب تلك السياسة أو معدلاتها ، كل سنة أو حتى كل بضعة شهور ، كى تصل سفينة اقتصادها فى البحر المتلاطمة أمواجه ، الى شاطئ السلام فى هدوء .

ويجدر بنا أن نذكر ، أن السياسة الألمانية لم تجد مانعا من زيادة أرصدها الذهبية وعملياتها الاجنبية عن طريق الفائض ، طالما أنها - كما سنذكر بعد لحظات - عزلت وجنبت تلك الارصدة ، حتى لا يؤدي بها الامر الى التضخم النقدى ، لزيادة كمية الذهب والعملات لديها باستمرار ٣٨ .

ويجدر بنا أن نذكر أيضا - ما دامت السياسة النقدية هى الاساس الجوهري لسياسة ألمانيا - أن السياسة النقدية سلاح واحد من أسلحة السياسة الاقتصادية ، فلهذه الاخيرة أسلحة تصل بها الى أغراضها أو أهدافها ٣٩ .

والسياسة الاقتصادية الألمانية - كما يضعها الألمان أنفسهم فى تقاريرهم - تهدف الى ٤٠ :

- (٣٨) انظر الجدول رقم (٤) .
- (٣٩) اتفقت آراء عديد من رجال الاقتصاد ومن الحكومات ، على أن للسياسة الاقتصادية أغراضا كثيرة ، قللوا الى ١٢ غرضا ، منها القصير الاجل (مثل العمالة الكاملة - استقرار الائتمان - تحسين ميزان المدفوعات) والطويل الاجل (مثل التوسع فى الانتاج - تحسين توزيع عوامل الانتاج - زيادة قدرة العوامل الانتاجية على الانتقال - تشجيع المنافسة المحلية - إعادة توزيع الدخل - اشباع الرغبات الجماعية - الاتجاهات السكانية) . أما وسائل السياسة الاقتصادية فهى وسائل مالية أو نقدية أو تغيير هيكل بعض الانظمة الاقتصادية . انظر محاضرة كاتب هذا المقال عن «السياسة الاقتصادية والسياسة النقدية» للدورة المسائية الاولى لرجال الاعمال بكلية الاقتصاد بينغازى مايو ١٩٦٨
- (٤٠) انظر مقال الدكتور كارل شيلار ، وزير الاقتصاد الألماني وعنوانه «Through Recession Without Tears» بصحيفة The Financial Express بومباى فى ٢٠ نوفمبر ١٩٦٧ وفى هذا الشأن يذكر البروفيسور نيولين ، أن الدولة المتقدمة يجب أن تتضمن سياستها النقدية الاغراض : ١ - العمالة الكاملة - ٢ - تجنب التضخم - ٣ - تعادل ميزان المدفوعات . انظر كتاب Theory of Money تأليف الاستاذ W. T. Newlyn ، عام ١٩٦٢ ، ص ١٤٨

- ١ — العملة الكاملة .
- ٢ — استقرار الوحدة النقدية .
- ٣ — معدل كاف للأنماء مع تجنب التضخم أو الانكماش .
- ٤ — تعادل ميزان المدفوعات .
- ٥ — توزيع الدخل بما يتفق مع الانتاج .

هذا ويتضح لمن يقرأ عن الاقتصاد الألماني ، أن لأمانيا هدفا آخر لم تذكره ، ولكنها تتحدث عنه كثيرا كلما تحدثت عن الفائض ، ونعني بذلك الهدف ، دفع ديونها الخارجية ، وتصر على أن تلك الديون ، لا يمكن أن تدفع الا اذا كان هناك فائض حقيقى من التجارة الخارجية . وهنا يتساءل الباحث عن ديونها ومقاديرها ، فيجد أنه بمقتضى اتفاقية لندن للديون الخارجية فى ٣١ ديسمبر ١٩٦٣ ، تدفع ألمانيا ديونا قدرها ١٢ر٠٠٠ مليون مارك (= ١٠٨٠ مليون جنيه استرليني وقتئذ) على أقساط تنتهى فى عام ١٩٩٤^{٤١} . وتدافع ألمانيا عن نفسها ، بأن تلك الديون لم تنشأ فى عهد ألمانيا الفدرالية الحالية ، بل هى ديون الرايخ وديون الحرب ، وان ألمانيا اذا كانت قد تعهدت بدفعها ، فلا لمصلحتها فحسب ، بل لمصلحة الدول الاجنبية الدائنة كذلك ، ولذا — كما نقول — يتحتم عليها أن تزيد من صادراتها ، كى تدفع الديون المذكورة من فائضها .

بيد أننا نجد مغالاة كبرى من وجهة نظر ألمانيا ، فى شأن هذه الديون ، وجعجة صاخبة عن طحن قليل ، لاننا لو جمعنا فوائض السنوات من ١٩٥٠ حتى ١٩٦٧ ، وطرحنا منها عجز ميزان المدفوعات فى بعض تلك السنوات ، لوجدنا أن الفائض المتبقى لألمانيا ، يصل الى ٣١ر٦٥٠^{٤٢} مليون مارك ، مع أن دينها كله هو ١٢ر٠٠٠ مارك ، ومع أنها غير مطالبة بدفعه الا على أقساط تنتهى فى أواخر هذا القرن كما ذكرنا ، ومن هنا يستشف الباحث ، أن ألمانيا تقحم موضوع الديون فى

(٤١) أنظر صص — ٨٦ — ٨٧ من كتاب Germany in a Nutshell السابق ذكره .

(٤٢) أنظر الجدول رقم (٢) [مجموع الفوائض ٣٨ر٤٠٤ مليون مارك — مجموع العجز ٦٧٥٤ = ٣١ر٦٥٠ مليون مارك] .

أمر الفائض ، كى تظهر أمام العالم أنها تدفع ديونا ضخمة ، ولكنها فى الحقيقة تخفى رغبتها فى أن يستمر لديها فائض • واحقاقا للحق ، فان الفائض من حقها ، وما حققته الا بالجد والكفاية وزيادة التصدير ، ولكن من حق الباحثين أيضا ، أن يذكروا أن حجة المانيا ضعيفة فى هذا الصدد •

فاذا عدنا الى السياسة النقدية التى اتبعتها المانيا لعلاج الفائض ، وهى محور حديثنا فى هذا البند (وحقيقة أمرها علاج للتضخم أو الانكماش كلما ظهر أحدهما)، نجد أن المانيا عزلت الجهاز النقدى ، عن السيل المنهر من السيولة ، التى تسببت فى احتياطات هائلة • وكانت أهم أداة نقدية استعملتها المانيا بنجاح ، هى سياسة سعر الخصم ، والتى جعلتها مرنة جدا ، تتغير بتغير الظروف والاحوال ، مع سياسة السوق المفتوحة كلما اقتضى الامر ذلك •

فمثلا اتبعت المانيا حتى ١٩٥٧ ، سياسة التضيق على الائتمان ، ورفعت سعر البنك حتى وصل متوسطه الى ٤.٥٪/٤٣ • وقد انتقدت الدول الاجنبية السعر العالى فى ذلك الحين ، لانه جذب الاموال الى المانيا للاستثمار القصير الاجل ، دون أن ترسل المانيا بعض أموالها الى تلك الدول •

وفى عام ٥٨ — ١٩٥٩ ، أرادت المانيا أن تزيد من السيولة ، فاستخدمت الادوات النقدية التالية :

١ — خفضت معدل سعر البنك الى ٢.٢٪ •

٢ — أرجأت عمليات السوق المفتوحة •

٣ — خفضت نسبة الاحتياطى النقدى للبنوك •

وفى عام ٥٩ — ١٩٦٠ ، وجدت المانيا أن التوسع الاقتصادى يزداد بشكل تخشى مغبته ، فعادت الى تضيق الخناق عليه ، واتبعت :

(٤٣) هذا سعر يبدو الآن (ابريل ١٩٦٩) صغيرا اذا قورن مثلا بسعر بنك انجلترا مثلا ، الذى وصل الى ٨٪ منذ بضعة أسابيع ، ولكن ٤.٥٪ عام ١٩٥٧ كان سعرا عاليا •

- ١ — رفعت سعر البنك الى ٣٪ ثم الى ٤٪ .
- ٢ — رفعت نسبة الاحتياطي النقدي للبنوك .

وكان من نتيجة ذلك ، أن هاجر اليها رأس المال القصير الاجل ، للاستفادة من سعر البنك ، فعادت الاحتياطيات النقدية الاجنبية عندها الى الزيادة .

وفي عام ١٩٦٥ ، خافت المانيا من تلك الزيادة ، فعادت الى استعمال أسلحتها النقدية ، وفي مقدمتها سعر البنك ، الذي خفضته الى ٣.٥٪ ، الى جوار ما اتخذته من خطوات أخرى ، مثل الامتناع عن بيع أوراق الخزنة Treasury Papers للاجانب ، والغاء الفائدة على حسابات الاجانب غير المقيمين .

وفي عام ١٩٦٦ ، رفعت سعر البنك الى ٥٪ ولكنها عادت فخفضته الى ٤٪ ثم الى ٣٪ عام ١٩٦٧ على مراحل ، مع تخفيض نسبة الاحتياطي القانوني للبنوك^{٤٤} .

وهكذا استخدمت المانيا سياسة سعر البنك ، للتأثير على الائتمان ، بمساعدة أدوات نقدية أخرى ، كلما أفزعها شبح التضخم ، أو كلما زادت البطالة وبدأ الانكماش . وقد ساعدها على تحقيق أهدافها ، وجود سوق كبيرة للنقد عندها ، ولجوء رأس المال الاجنبي الى أسواقها ، كلما أراد استثمارا أطيح وأكثر طمأنينة .

بيد أنه يلاحظ ، أن المسألة لم تكن تسير بالسهولة واليسر المرجوين ، اذ كان يحدث أحيانا ، أن تزيد المانيا القيود على الائتمان ، فترفع نسبة الاحتياطي القانوني للبنوك ، فتسارع بنوكها الى طلب بعض أرصدها ، من بنوك دول أجنبية أخرى .

نستنتج من كل هذا ، تيجتين هامتين :

الاولى : أن توسع الاقتصاد الالماني — بزيادة الانتاج والكفاية والاستثمار والتكنولوجيا — ساعد على أن تزيد الصادرات الالمانية ، فزاد فائض ميزان المدفوعات .

(٤٤) أنظر مقال وزير الاقتصاد الالماني الآنف الذكر .

والثانية: أن ألمانيا طبقت قيود السياسة النقدية ، فشجعت دخول المال الاجنبي أو عرقلت دخوله ، كلما أرادت أن تزيد أو تقلل من الاحتياطيات •

وبالجملة ، فإن سياسة ألمانيا ، سارت في ناحيتين ، وكانت كلما زاد الذهب والعملات الاجنبية عندها ، لجأت الى سعر البنك ثم الى عمليات السوق المفتوحة، مع تغيير الاحتياطيات القانونية ، كلما لزم الامر • وبالاختصار ، وضعت السياسة النقدية ، بطريقة فنية ماهرة ، فاتجهت نحو طريقين :

الطريقة الاولى : بتطبيق سعر الفائدة (بالرفع أو الخفض) للخلاص من انتقاد الاجانب أولا ، ولتشجيع تصدير رأس المال ثانيا •

والطريقة الثانية : بسعر الفائدة أيضا وبعملات السوق المفتوحة والاحتياطي القانوني ، تحكمت ألمانيا في اقتصادها الاهلي ، للابتعاد عن شبح التضخم ، حتى لو أدى ذلك الى تقليل الفائض •

١١ - السياسة المالية والفائض :

وليس هناك داع ، لتفصيل خطوات السياسة المالية من عام الى آخر ، طالما أنها كانت سلاحا ثانويا عند ألمانيا • ومع ذلك يمكن القول ، ان الميزانية الألمانية كانت ميزانية انكماشية حتى سنة ١٩٥٦ ، وبعد ذلك أظهرت الميزانية فائضا أو عجزا ، ولكنها على كل حال ، لم تعط الا باعثا ضئيلا لمستوى الطلب العام • واذا كانت الميزانية قد قدمت بعض الاعفاءات من الضرائب ، فقد تعوض ذلك بزيادة المدخرات الخاصة •

ومع ذلك ، فإن الحكومة حينما لاحظت انخفاض الاستثمار الخاص ، خلال عام ١٩٦٦ ، استثمرت الدولة ٢٥ بليون مارك في أوائل سنة ١٩٦٧ ، ثم عادت واستثمرت ٣٥ بليون مارك في آخر العام نفسه ، مع تخفيض سعر البنك الى ٣٪ ، وتقليل الاحتياطي القانوني للبنوك كما سبق القول • وما اتخذت الحكومة هذه الاجراءات ، وعلى الاخص الاستثمار ، الا لتشجيع المستثمر الخاص ، وتسمى تلك الاجراءات Anti-Cyclical and Structural Programme •

١٢ - فرنسا وبريطانيا والفائض الألماني :

يخلق الفائض الألماني مشاكل كثيرة ، وعلى الاخص لكل من بريطانيا وفرنسا ، بما يسبب بين آونة وأخرى من فزع ، لاصحاب رؤوس الاموال والمضاربين ، الذين يسارعون بنقل أموالهم من الاسترليني أو الفرنك الى المانيا ، كلما شعروا بهبوب عاصفة من عواصف الازمات النقدية التي تصيب الاسترليني والفرنك ، أو كلما تناولت اللسن بعض الشائعات عن انخفاض هاتين العملتين .

وتريد بريطانيا وفرنسا ، أن ترفع المانيا سعر المارك أو أن تصدر مبالغ كبيرة من رأس المال ، حتى لا تظل العملتان مهددتين بالتخفيض ، وكى لا تتخذ كل من بريطانيا وفرنسا من اجراءات التقشف الشيء الكثير ، لزيادة معدل الضرائب أو تقليل الاستهلاك المحلي ، أو رفع سعر الفائدة ^{٤٥} ، مما يسبب المزيد من القلق المستمر لكل من الشعبين البريطانى والفرنسى .

أما رفع قيمة المارك ، فمعناه تقليل صادرات المانيا وزيادة وارداتها ، وهى ترفض ذلك منذ عام ١٩٦١ وتتساءل : لماذا تعاقبون الدولة الصناعية الوحيدة ، التي تكبح جماح التضخم ، وتحصل على فائض ؟ أتعاقبوننا لانخفاض أسعارنا ؟

وأما عن تصدير رأس المال الألماني ، فان المانيا تؤكد بالارقام ، أنها بدأت فعلا من الستينيات في تصدير رأس المال . بيد أن من يبحث في الاقتصاد الألماني ، يجد أن المبالغ التي صدرت ، هى مبالغ صغيرة نسبيا ، كما أن فرص الاستثمار داخل المانيا ، هى فرص متاحة وطيبة ، لتوفر المشروعات عندها من ناحية ، ولتوسع رجال الصناعة - عن طريق الاستثمار ببناء المصانع الجديدة ، أو بالاضافة الى المصانع القديمة . وأخيرا فان المانيا كلما صدرت جزءا من رأس المال ، كلما هاجرت

(٤٥) من تلك الاجراءات مثلا ، أن فرنسا بعد أزمة الفرنك في نوفمبر ١٩٦٨ ، فرضت رقابة على النقد كى لا يغادر البلاد . وتقول المانيا ان هذا الاجراء ضد تحسين ميزان المدفوعات الفرنسى ، لان من أبقوا أموالهم في الخارج ، سيخشون اعادتها الى فرنسا وعدم استطاعتهم اخراجها بعد ذلك .

أنظر ص ٥ من مجلة Inter - Economics الآتفة الذكر .

اليها أجزاء من رأس المال الاجنبي ، تخلصا من الاسترليني أو الفرنك الفرنسى المهددين بالتخفيض ، واحتماء فى قوة المارك .

ومهما يكن من أمر ، فان المانيا تصمم على أن يخفض جيرانها أسعار عملاتهم ، ويصمم الجيران على أن ترفع المانيا سعر المارك ، كى تقلل فائض ميزان المدفوعات .

١٣ - ليبيا والمانيا :

يختلف الاقتصاد الليبي عن الاقتصاد الألماني اختلافا كبيرا ، ومع ذلك فهناك بعض الامور المتشابهة فى كل من البلدين ، وهى أمور تتصل بفائض ميزان المدفوعات ، وأهمها ما يلى :

- ١ - زيادة الصادرات فى كل منهما ، هى السبب الجوهرى لتحقيق الفائض .
 - ٢ - كان ميزان المدفوعات فى كل من البلدين ينتهى بعجز ، وأصبح الآن يحقق فائضا .
 - ٣ - تزيد كميات الذهب والعملات الاجنبية عند كل منهما بسبب الفائض
 - ٤ - يحاول كل منهما محاربة التضخم النقدى وزيادة الدخل القومى .
 - ٥ - يسير كل منهما على نظام الاقتصاد الحر .
- فلنلق الآن نظرة عن كل من هذه الامور

١٤ - صادرات ليبيا ووارداتها :

لعل أول ظاهرة كبرى تلفت نظر الباحث فى الاقتصاد الليبي ، هى الحقيقة الخاصة بزيادة الصادرات زيادة سنوية سريعة وضخمة ، وعلى الاخص منذ عام ١٩٦٢ ، حيث بلغت قيمتها ٤٩ مليون جنيه ليبي ، زادت عام ١٩٦٧ حتى وصلت ٤١٧٣ مليون جنيه ، وتعزى هذه الزيادة الهائلة الى التوسع الكبير فى الصادرات البترولية ، التى تصل نسبتها الى ٩٩٪^{٤٦} من اجمالى قيمة الصادرات ، وأحيانا ترتفع هذه النسبة أيضا . والجدول الآتى رقم (١٤)^{٤٧} يوضح زيادة الصادرات :

(٤٦) انظر مذكرات الاستاذ مصباح العريبي (١٩٦٨-١٩٦٩) عن الاقتصاد الليبي صص ٨١ ، ١٥٠

(٤٧) انظر التقرير السنوى الثانى عشر لبنك ليبيا عن السنة المالية ١٩٦٧-١٩٦٨ ، ص ٨٦

جدول رقم (١٤)

صادرات ليبيا

من ١٩٦٢ الى ١٩٦٧

بالاسعار الجارية

بملايين الجنيهات الليبية

١٩٦٧	١٩٦٦	١٩٦٥	١٩٦٤	١٩٦٣	١٩٦٢	
٤١٦ر٤	٣٥٠ر٦	٢٨٠ر٣	٢١٦ر٤	١١٦ر٩	٤٧ر٠	الصادرات البترولية
٩	١ر٣	١ر٥	٢ر١	١ر٧	٢ر٠	الصادرات غير البترولية
٤١٧ر٣	٣٥١ر٩	٢٨١ر٨	٢١٨ر٥	١١٨ر٦	٤٩ر٠	الجموع

وبمقارنة الجدول رقم (١٤) بالجدول رقم (١) ، يتبين أن ليبيا فاقت المانيا
بمراحل ، في نسبة زيادة التصدير ، فقد زادت صادرات المانيا بين السنتين المذكورتين
بنسبة ٦٤٪ بينما زادت صادرات ليبيا في نفس الفترة ، بنسبة ٧٥١٪ .

كما أن واردات ليبيا زادت في نفس المدة ، من ٧٣ر٨١٣ر٠٠٠ جنيها ليبيا
الى ١٧١ر٦٥٥ر٠٠٠ جنيها ، أى أنها تضاعفت مرتين ونصف تقريبا . ونتيجة هذا ،
ظهر فائض كبير في الميزان التجارى الليبى ، وظل يتزايد ، كما يتضح من الجدول
رقم (١٥) .

جدول رقم (١٥)
فائض الميزان التجارى الليبي
(بالآلاف الجنيهات الليبية)

السنة	الفائض
١٩٦٢	٢٣٣٦٥ —
١٩٦٣	٣٤٠٧٧ +
١٩٦٤	١١٦٣٤٠ +
١٩٦٥	١٦٩٣٥٧ +
١٩٦٦	٢١١٧٧٢ +
١٩٦٧	٢٤٨٣٦٩ +

وهناك رابطة تجارية وثيقة العرى ، بين ليبيا والمانيا الغربية ، لان هذه الاخيرة هي المستورد الاول للبترول الليبي ، كما يتضح من الجدول رقم (١٦) ^{٤٨}.

جدول رقم (١٦)
صادرات البترول الليبي الى المانيا الغربية
(بالآلاف الجنيهات الليبية)

١٩٦٧	١٩٦٦	١٩٦٥	١٩٦٤	
٩٧٥٧٢	١١٧٧٧٥	١٠٦٦٧٣	٧٠٣٣٩	المانيا الغربية
٢٣٥	٣٣٣	٣٨١	٣٢٥	{ صادرات البترول لالمانيا بالنسبة الى مجموع الصادرات الليبية

ومع أن نسبة صادرات البترول الليبي سنة ١٩٦٧ الى المانيا ، انخفض الى

(٤٨) أنظر تقارير بنك ليبيا ص ٥٢ عن سنة ٦٥-٦٦ ، ص ٧١ عن سنة ٦٦-٦٧ ، ص ٨٢ عن سنة ٦٧-٦٨

٢٣٥٪ ، إلا أن ألمانيا لا زالت تحتل المكانة الأولى بين البلاد التي تتجه إليها صادرات البترول من ليبيا .

وإذا نظرنا الى واردات ألمانيا من البلاد المختلفة ، نجد أنها تستورد من ٣٠ دولة رئيسية ، وأن ليبيا تحتل المكانة العاشرة ٤٩ من تلك القائمة .

والنتيجة ، أن فائض الميزان التجارى فى كل من البلدين ، هو أساس هام يرتكز عليه الاقتصاد .

ميزان المدفوعات الليبي :

وهنا نجد الحالة مشابهة لحالة ألمانيا الى حد ما ، فقد أظهر ميزان المدفوعات الليبي فى الماضى عجزا ، وبدأ يحقق فائضا فى السنوات القليلة الماضية ، كما يتبين من الجدول رقم (١٧) .

جدول رقم (١٧)

تطور ميزان المدفوعات

بملايين الجنيهات الليبية

١٩٦٧	١٩٦٦	١٩٦٥	١٩٦٤	١٩٦٣	١٩٦٢	
٢٠٤+	٣٧٥+	٣٤٩+	١—	٣٣—	٥٢٤—	ميزان المعاملات الجارية ^{٥١}

ومن الجدول رقم (١٧) يتضح ، أن ميزان المعاملات الجارية ، يحقق لليبي فائضا طيبا ، ينخفض حيناً ويزيد أحيانا ، « ٠٠٠٠٠ » وقد أدى الانخفاض المشار اليه فى فائض العمليات الجارية ، الى هبوط الفائض العام فى ميزان المدفوعات ، والذي يمثل الزيادة فى احتياطي البلاد من الذهب والعملات الاجنبية السي ١٤٣ مليون ج.ل فقط (سنة ١٩٦٧) ، بعد أن كان ٣٢٤ مليون ج.ل فى

(٤٩) أنظر ص ٧٢ من احصائيات Achievement السابقة الذكر .

(٥٠) أنظر ص ١٤٩ من مذكرات الاستاذ مصباح العربي الآتفة الذكر .

(٥١) أخذنا ميزان المعاملات الجارية كمرشد ، لاختلاف وضع ميزان المدفوعات الالماني ، عن الميزان الليبي .

عام ١٩٦٦ الا أنه على ضوء التوقعات السابقة ، يحتمل أن يصل الفائض خلال عام ١٩٦٨ ، الى ما يزيد عن ٥٠ مليون ج.ل. ٥٢ » .

وتعتمد ليبيا على فائض ميزان مدفوعاتها ، لتمويل مشروعات التنمية الاقتصادية وتكوين رأس المال . وفى هذا الشأن ، يذكر أستاذ الاقتصاد الليبى «تبدو مشكلة ميزان المدفوعات فى الدول النامية ، مرتكزة على أساس تحول الموارد القومية ، من الاستهلاك المباشر الى تكوين رأس المال ، وبالتالي زيادة الاتفاق على الاستثمارات المختلفة ، مما يقتضى زيادة الاستيراد من العدد والآلات، لاشباع هذا الاستثمار المركز ولا تواجه ليبيا مشكلة فى ميزان المدفوعات ، مع أن الاهمية النسبية للمعاملات الدولية كبيرة جدا ، بالنسبة للاقتصاد الليبى ، الا أن الفائض فى الميزان التجارى - نتيجة لصادراتنا البترولية- تجعل ميزان المدفوعات فى صالحنا . وبذلك يتوفر رصيد كبير من العملات الاجنبية ، مما تعتمد عليه البلاد ، فى تكوين رأس المال الضرورى لبرامج الانماء الاقتصادى ٥٣ » .

الذهب والعملات الاجنبية :

فى ٣١ مارس ١٩٦٢ ، لم يكن الذهب موجودا كجزء من غطاء العملة المتداولة ، والتي بلغت حينئذ ١٤٦ ٥٤ مليوناً ثم بدأ الذهب يظهر فى الغطاء فى آخر مارس ١٩٦٣ ، على شكل سبائك ذهبية بالبنك المركزى ، وبلغت قيمته فى ميزانية التاريخ الاخير ، ٩٩٥٢٦٩ ٥٤ ، عندما زاد مقدار النقود المتداولة الى حوالى ١٦٢٦ ٥٤ مليوناً . وظل الغطاء الذهبى يتزايد ، حتى وصل - فى مارس ١٩٦٨ ، الى حوالى ١٥٢٦ ٥٤ مليوناً .

هذا الى جوار ما يشتريه بنك ليبيا من الذهب ، ليبيعه الى الصائغين ، حيث استورد خلال ١/٤/٦٧ - ٣١/٣/٦٨ كمية من الذهب قدرها ٣٧٠١ كيلو جراما باع منها ٣٢٦٣ كيلو جراما .

(٥٢) أنظر ص ٨٥ من تقرير بنك ليبيا عن ١٩٦٧-١٩٦٨

(٥٣) أنظر ص ١٤٨ من مذكرات الاستاذ مصباح العريبي السالفة الذكر .

(٥٤) أنظر ميزانيات بنك ليبيا فى ٣١ مارس عام ٦٢ ، ٦٣ ، ٦٧ ، ٦٨

ولكن العرض الكلى للنقود زاد حتى وصل الى ١٣٧ر٩ مليونا في نهاية مارس ٦٨ ، أى بزيادة قدرها ٣٦ر٦ مليونا عن العام السابق «وسبب ذلك هو تحسن صافي الاصول المحلية للقطاع المصرفي بمقدار ٣٨ر٢ مليونا ٠٠٠٠ لزيادة إيرادات الحكومة من البترول ، وبالتالي زيادة انفاقها على مشاريع التنمية والادارة» ٥٥ .

ويلاحظ أن الحكومة الليبية ، لا تضع في غطاء العملة سندات أو أذونات محلية ، لعدم حاجة الحكومة الى الاقتراض ، ولكنها تضع الفرق بين الذهب والعملة المتداولة ، على شكل أرصدة عملات قابلة للتحويل ، واذونات خزينة أجنبية ، وسندات أجنبية تستحق خلال ٥ - ١٥ سنة . وكل هذه الاذونات والسندات ، تعطى الحكومة فائدة سنوية .

ومن هذا العرض الموجز يتضح ، أن غطاء الجنيه الليبي يتكون من ٢٤٪ من الذهب ، والباقي بعملات أجنبية قوية ، مما يقوى مركز الجنيه الليبي ويجعله يتخذ اتجاهها عاما نحو ارتفاع قيمته ، بالنسبة للعملة الاجنبية الاخرى . وليس أدل على ما يستمتع به الجنيه الليبي من قوة ٥٦ ، أن ليبيا وان كانت ضمن المنطقة

(٥٥) انظر ص ٥٣ من تقرير بنك ليبيا عن ١٩٦٧-١٩٦٨

(٥٦) جرى حديث اقتصادي بين الاستاذ مصباح العريبي عميد كلية الاقتصاد وبينى، بشأن غطاء العملة الليبية . ويستند الاستاذ مصباح الى :
أ - ان السندات والاذونات تأتي بفوائد كبيرة .

ب - أن ليبيا تستطيع أن تزيد الغطاء من الذهب بنسبة كبيرة ، لان امكانياتها الآن تؤهلها الى ذلك ، ولكن الاوقية الآن من الذهب رسميا = ٣٥ دولار وتساوى في السوق الحرة ٤٤-٤٦ دولار ، بينما لو تركت أمريكا السعر الرسمي ، فربما تنخفض قيمة الذهب ، أى قيمة الغطاء الذهبى لو زادت نسبته ، مع الحرمان من الفوائد . أما رأى كاتب هذا المقال ، فهو التوسط في الأمر ، أى زيادة الغطاء الذهبى بنسبة أكبر مع الإبقاء على كمية معقولة من السندات والاذونات الاجنبية .

وفى هذا الصدد ، يذكر تقرير بنك ليبيا (١٩٦٧-١٩٦٨ ص ص ٨٤-٨٥) « كما ارتفعت عوائد الاستثمارات المالية فى الخارج ، بمقدار ١٦٦ مليون ج.ل. لتصل الى ٦٧٧ مليون ج.ل. ، وذلك مقابل ١٥٨ مليون ج.ل. فى عام ١٩٦٦ ، و ٣١٦ مليون ج.ل. فى عام ١٩٦٥ ويتوقع أن يزداد دخل الاستثمارات المالية فى الخارج فى عام ١٩٦٨ ، نظرا لمعدلات الفائدة المرتفعة فى العالم »

الاسترلينية رسميا ، الا أنها لم تخفض قيمة عملتها في نوفمبر ١٩٦٧ عندما انخفضت قيمة الجنيه الاسترليني . وسبب ذلك أن الفطاء الذهبي بالنسبة للجنيه الليبي لم يتغير ، فهو ما يزال ٢٤٤٨ جرام لكل جنيه ، بعكس الجنيه الاسترليني الذي أصبح ١٨٤٨ جراما لكل جنيه ، مما جعل الجنيه الليبي مستقلا كأية عملة أخرى (مثل المارك والفرنك والدولار) .

وأخيرا يلاحظ أن الانتاج من البترول يتزايد زيادة كبيرة ، حتى في السنوات الثلاثة الماضية ، حيث زاد ذلك الانتاج من ٤٤٤ مليون برميل عام ١٩٦٥ الى ٦٣٢ مليون عام ١٩٦٧ ، كما زادت قيمة صادرات البترول في نفس الفترة ، من ٢٨٠ مليون جنيه الى ٤١٥ ^٧ مليونا .

فالجنيه الليبي اذا يستند الى ذهب بنسبة عالية ، والى عملات أجنبية قوية في الغطاء ، كما أن الانتاج القومي من البترول ، يعززه ويسنده ويدعمه ، حتى أن قيمة الجنيه الليبي بعد انخفاض الاسترليني ، زادت بالنسبة الى الدولار ، حيث بلغت في مارس ١٩٦٨ ٢٨١٤٨ ^٨ دولارا (هذا أعلا من السعر الرسمي الذي يبلغ ٢٨٠ دولار) ، كما ارتفع سعره بالنسبة للفرنك السويسري وغيره من العملات القوية .

والنتيجة ، أن المارك الألماني اذا اعتبر العملة القوية في غرب أوروبا ، فإن الجنيه الليبي يعتبر من أقوى عملات البلاد العربية ، ولا يشاطره في تلك القوة ، الا الدينار الكويتي والريال السعودي .

(٥٧) أنظر ص ٩٩ من المجموعة الإحصائية السالفة الذكر .

(٥٨) أنظر ص ٥٧ من تقرير بنك ليبيا عام ١٩٦٨-٦٧

التضخم والدخل القومي :

تعتبر ليبيا من البلاد القليلة ، التي قفز فيها الدخل القومي قفزات عالية في فترة وجيزة ، وعلى الاخص منذ الستينيات • ويوضح الجدول رقم (١٨) ^{٥٩} هذه الحقيقة :

جدول رقم (١٨)
تقديرات الدخل القومي الليبي
(بملايين الجنيهات الليبية)

١٩٦٧	١٩٦٦	١٩٦٥	١٩٦٤	١٩٥٨	١٩٥١	
٤٨٦ر٥	٤٣٠ر٨	٣٤٣ر٤	٢٥٧ر٣	٥٢ر٢	١٥	مجمّل الدخل القومي

يبد أن كمية النقود زادت «بنسبة ٤٠٪ في عام ١٩٦٦ ، ٢٩ر٧٪ في عام ١٩٦٧ ، لتصل الى ٩٣٥ مليون جنيه ، ١٢١ر٣ مليون جنيه في نهاية العامين ١٩٦٦ ، ١٦٧ ٦٠ ولكن الودائع الشبيهة بالنقود زادت في العامين المذكورين بنسبة ١٧ر٦٪ ثم ١٢ر٨٪ • وقد قلت نسبة الزيادة في الودائع ، « بسبب الاجراءات الانكماشية التي اتخذها بنك ليبيا في أواخر عام ١٩٦٦ ، والتي ظهرت نتائجها في عام ١٩٦٧ » وعلى العموم — كما يذكر تقرير بنك ليبيا عن عام ١٩٦٧ — فان نفقة المعيشة على أساس استخدام الايجارات الحديثة ، قد انخفضت بنسبة ١ر٣٪ خلال عام

(٥٩) أنظر ص ١٢٨ وكذلك ص ١٣١ من مذكرات الاستاذ مصباح العريبي الأنفة الذكر ، وفي هذا الصدد يذكر المستر ويليام ويدلي أن دخل الفرد عام ١٩٥٨ كان ٤٠ جنيها ليبيا في العام في المتوسط ، زاد الى ٢٥٨ جنيها عام ١٩٦٦ أما رقم ٦٧ فمن ص ٢٨ من تقرير بنك ليبيا عام ٦٧-٦٨ أنظر ص ١٥ من

The Libyan Economic and Business Review Vol. IV No. 1, Spring, 1968 — The Article was written by W. C. Wedley.

(٦٠) ص ٢٨ من تقرير بنك ليبيا ٦٧-١٩٦٨ طبقا لاحصائيات صندوق النقد الدولي للنقود .

١٩٦٧ ، كما أن هناك اتجاهًا تنازليًا ، في أسعار بعض السلع الزراعية المحلية ، مثل الشعير والبطاطس والبصل والطماطم ^{٦١} .

وقد حاول بنك ليبيا مساعدة الحكومة في توجيه دفعة الاقتصاد ، واهتم «بالبواذر التضخمية التي ثبت وجودها في الاقتصاد الليبى ^{٦٢} في السنين الماضية عن طريق السياسة النقدية . ففي فبراير ١٩٦٠ ، وجد البنك أن بنوك الودائع لا تلجأ الى الاقتراض منه ، بل من مكاتبها الرئيسية في الخارج لزيادة سيولتها ، ولم يكن في مقدور البنك وقتئذ ، أن يؤثر على الائتمان ، وهنا طلب من البنوك التجارية ، عدم الاقتراض من مكاتبها الرئيسية ، قبل الحصول على اذن من بنك ليبيا .

وفي أغسطس من نفس العام ، رفع البنك سعر الخصم من ٥٪ الى ٦٪ ، للحد من الائتمان ، ومواجهة الاتجاهات التضخمية ، ولكن البنوك التجارية ، لم تكن في حاجة للاقتراض من البنك المركزى ، «وعملت على زيادة سعر الفائدة على الحسابات المدينة ، بنسبة واحد في المائة ، بحيث أصبح سعر الفائدة ، مضافا اليه المصاريف الاخرى والعمولة ، ١١٪ في بعض الحالات ^{٦٣}» أى أن البنوك التجارية ، استغلت هذه الحالة ، لمصالحها الخاصة ، فلما ارتفعت أصوات المدينين بالمعارضة ، خفض البنك سعر الخصم الى ٥٪ في فبراير ١٩٦١

ويتضح من هذا ، ان البنك المركزى ، لم يستطع أن يطبق سلاح سعر الخصم ، لزيادة السيولة لدى بنوك الودائع من ناحية ، ولعدم وجود سوق متكاملة للنقد في ليبيا .

بيد أن قانون البنوك ، الذى صدر عام ١٩٦٣ ، أتاح للبنك المركزى - فوق سلطة اعادة الخصم - الحق فى أن «يفرض على البنوك ، الاحتفاظ باحتياطيات قانونية الزامية ، على خصومها الايداعية ، تتراوح بين ١٠-٤٠٪ عن الودائع تحت

(٦١) المرجع السابق ص ص ٣٠-٣١

(٦٢) أنظر ص ص ١١٢-١١٧ من «بنك ليبيا - موجز تاريخى عن سنواته العشر الاولى ١٩٥٦-١٩٦٦» .

الطلب ، ثم ٥ - ٢٠٪ عن الودائع لاجل وودائع التوفير ٦٣ . كما أصبح بإمكان البنك أن يراقب الائتمان ، من حيث كميته ونوعه ، وأن يزاول عمليات السوق المفتوحة ، وأن يغطى العملة بالذهب وبالعملات الحرة وسندات الحكومة الليبية حتى ١٠٪ من مجموع النقد المصدر .

وفعلا طلب البنك المركزى الى البنوك التجارية ، أن تحتفظ بالحد الأدنى من الاحتياطيات القانونية ، كما وضع حدا أعلا لسعر الفائدة ومهما يكن من أمر ، فإن البنك يبدى اهتماما كبيرا لمكافحة التضخم ، الذى قد ينجم عن الزيادة الكبيرة فى مصروفات الحكومة ، وتدفق الاموال من قطاع البترول .

وكأن ألمانيا وليبيا ، تنظران دائما بعين الحذر الى ظواهر التضخم ، وتحاول كل منهما مكافحته .

وأخيرا يمكن أن يقال ، ان الفائض الالمانى خلق لالمانيا نفسها مشكلة ضخمة ، كما خلق مشاكل عديدة لجيرانها الاوروبيين ، بيد أن الفائض الليبى ، لم يخلق بعد أية مشاكل ، بل انه حتى الآن نعمة لليبيا نفسها ، وعون لجيرانها .

ضرائب الدخل الجديدة

للاستاذ مصباح العربي *

السياسة المالية :

يزداد حجم الدور الاقتصادى الذى تقوم به الحكومة فى الوقت الحاضر ازديادا مضطردا ، وقد تطور هذا الدور الاقتصادى الكبير للحكومة فى البلاد ذات النظام المرسل لسبيين :

الاول : التذبذبات الاقتصادية التى يمر بها النظام الرأسمالى من حين لآخر ، وبصورة خاصة أزمة الثلاثينات الكبيرة .

الثانى : الحروب التى كانت تستدعى انفاقا متزايدا من الحكومات المتحاربة ، وما نتج عن هذا الانفاق الكبير من تطور فى فكرة السياسة المالية ، التى تنصب أساسا على نشاط الدولة الاقتصادى وتبدو معالم هذا النشاط الاقتصادى فى أمور ثلاث :

١ - الانفاق الحكومى المتزايد .

٢ - العائدات الحكومية لتمويل هذا الانفاق .

٣ - ادارة الدين العام .

واذا كانت مبررات التدخل الحكومى فى الدول النامية تتزايد بتعدد الحياة الاقتصادية وتطورها فان دور الحكومة فى النشاط الاقتصادى فى البلاد المتخلفة ، أعظم قيمة وابلغ أثرا ، اذ واجهت كل البلاد المتخلفة مشكلة التخلف الاقتصادى

* عميد كلية الاقتصاد والتجارة بالجامعة الليبية .

وكانت الحكومات الجديدة فيها تمثل طبقات مثقفة نسبيا وأكثر حساسية ضد مشاكل التخلف الاقتصادى ، كما أن الجهود فى هذه البلاد المتخلفة أقل استعدادا .
 لمتابعة الجهود الواعية للتخلص من ثقل التخلف الاقتصادى الثقيل ، فاستدعت هذه الظروف أن تقوم الحكومات فى البلاد المتخلفة بدور الرائد فى مكافحة مشاكل التخلف الاقتصادى .

كما أن نفوذ التجربة الروسية على هذه البلاد كان كبيرا ، فقد حقق الاتحاد السوفيتى معدلات نمو اقتصادى كبيرة فى ظل سيطرة الدولة على النشاط الاقتصادى ، وكذلك لا يمكن إهمال دور المساعدات الاقتصادية الأجنبية فى استفحال زيادة نشاط الدولة الاقتصادى ، إذ ظل العون الاقتصادى الأجنبى للبلاد المتخلفة يتخذ طابع التحويلات الرسمية من الحكومات الأجنبية مما استدعى أن تسلم الدولة المستقبلية هذا العون للقيام بانفاقه والإشراف على المشروعات الاقتصادية الجديدة .

وهكذا تطور دور الحكومة فى النشاط الاقتصادى تطورا كبيرا وزاد أهمية الدور الاقتصادى الذى تقوم به الحكومات .

ولا يختلف الوضع فى ليبيا عنه فى غيرها من البلاد المتخلفة الأخرى ، ففى المرحلة الأولى كانت كل جهود الانماء متركزة فى النشاط الحكومى نظرا لأهمية الدور الذى كان يقوم به العون المالى الأجنبى ، وبعد تدفق البترول زاد هذا الدور أهمية باعتبار أن البترول ملك للدولة وأن عائداته تعود للحكومة التى تتولى انفاقه على المشروعات الاقتصادية المختلفة ويمكن قياس أهمية القطاع العام ، بأحد مقياسين :

١ - مستوى العمالة التى يوفرها القطاع العام مقارنا بمسئولها فى القطاع الخاص .

٢ - نسبة الدخل الناتج من نشاط القطاع العام مقارنا بنسبته كناتج للقطاع الخاص .

وبتطبيق أى من هذين المعيارين، بالرغم من عدم دقتهما تبدو أهمية الدور الذى تقوم به الحكومة فى النشاط الاقتصادى فى ليبيا، وإذا كان تزايد أهمية النشاط الحكومى، تبدو على هذه الدرجة فإن الاتفاق المتزايد الذى تقوم به الحكومة لا بد أن يمول عن طريق ما، ومع أن دور القطاع العام فى النشاط الاقتصادى ظل متزايدا منذ الاستقلال، إلا أن تمويل هذا النشاط كان دائما عن غير الطريق المعروف وهو العائدات الحكومية متمثلة فى الضرائب اذ ظلت أنواع العائدات المختلفة تمثل تمويلا جزئيا لهذا الاتفاق الكبير، وذلك لضخامة عائدات الدولة من الموارد الاخرى، وهى العون الاجنبى فى المرحلة الاولى وعائدات البترول فى المرحلة الثانية .

أهداف السياسة المالية :

باعتبار الاهمية الكبيرة للنشاط الاقتصادى الحكومى، فقد برزت أهداف اقتصادية واجتماعية لهذا النشاط فيمكن استعمال كل الادوات الاقتصادية المتوفرة لدى الحكومة فى تحقيق أهداف اقتصادية مختلفة تتباين بين المجتمعات، ولكن الاجماع على بعض هذه الاهداف، وضعها فى مركز خاص، فيمكن عن طريق السياسة المالية تحقيق الاهداف التالية :

- ١ — تخصيص الموارد الاقتصادية .
- ٢ — اعادة توزيع الدخل القومى .
- ٣ — الاستقرار والنمو الاقتصادى .

ولا يعنى ذلك أن هذه الاهداف لا تتحقق الا عن طريق السياسة الاقتصادية للدولة اذ يتكفل نظام السوق بتحقيق هذه الاهداف، ولكن الانحرافات الناتجة عن حرية الحركة الاقتصادية فى النظام المرسل تستدعى تصحيحا وتصويبا عن طريق الفعالية الاقتصادية لنشاط الحكومة، وعن طريق فرض الضرائب المختلفة يمكن تحقيق الاستقرار الاقتصادى والتأثير على زيادة الطلب وقلته حسبما تكون الظروف، ولكن التأثير أيضا على تخصيص الموارد الاقتصادية بين الاستعمالات

البديلة عن طريق تحريك هذه الادوات ، وتستأثر جهود الانماء الاقتصادى بموقع خاص فى البلاد المتخلفة اقتصاديا ، فعادة ما تركز الحكومة جهودها على زيادة تكوين رأس المال عن طريق تخفيض الانفاق الاستهلاكى وزيادة معدلات الادخار الاجبارى وكذلك توجيه الاستثمارات الخاصة عن طريق وضع الحواجز الضريبية أمام بعض منافذ الاستثمارات السهلة ، ذات الربح المصطنع ، والتي لا تخدم فى الاجل الطويل أهداف النمو الاقتصادى ، وهدف هذه الدراسة ليس هو النشاط الاقتصادى للحكومة بصورة عامة وانما جزء خاص يتعلق بايرادات الحكومة بل وبجزء من هذه العائدات وهو ضرائب الدخل •

ضريبة الدخل :

تمثل ضرائب الدخل العنصر الرئيسى من عائدات الحكومة فى كل البلاد المتقدمة ولكنها تلعب دورا ثانويا فى البلاد المتخلفة ، نظرا لعدم استقرار هذا المبدأ الغريب فى كثير من البلاد النامية ، ففي الولايات المتحدة وبريطانيا تفرض هذه الضريبة على ما يساوى ٣٠ الى ٤٠٪ من عدد السكان بينما لا يخضع الى هذه الضريبة فى بعض البلاد المتخلفة أكثر من ٢ الى ٣٪ من عدد السكان ، وتنحدر هذه النسبة فى بعض البلاد الافريقية من ١ الى ٢٪ ، كما أن المتحصل من هذه الضريبة يصل الى ٧٥٪ من الناتج الاجمالى فى بريطانيا بينما لا يزيد عن ٥٪ فى بعض البلاد الافريقية ١ •

تخضع ضريبة الدخل أكثر من غيرها لمعايير الرفاهية الاقتصادية كما أنه يتضح فيها مبدأ التصاعد الضريبى ويصعب نقل عبئها اذ تنصب الضريبة على وعاء نهائى وهو الدخل الفردى وتكون عادة اما ضريبة عامة على الدخل حيث يقسم الدخل الى شرائح ويتصاعد معدل الضريبة مع تصاعد شرائح الدخل واما ضريبة نوعية تفرض بمعدلات مختلفة على مصادر الدخل المتعددة ، وقد يضاف الى هذه الضرائب

النوعية ضريبة عامة على الدخل ، ولا يتبلور مبدأ التصاعد الا عند فرض الضريبة العامة على الدخل •

ومع أن ضرائب الشركات نمت وتطورت في ظل ضرائب الدخل العامة الا أن كثيرا من البلاد النامية تحدد لها تشريعات منفصلة بحيث تعالج بها المشاكل الخاصة بدخول الشركات ، وقد جاءت ضرائب الشركات في القانون الليبي الجديد جزءا من ضرائب الدخل مع افراد باب خاص لمعالجته •

ضريبة الدخل في ليبيا :

خضع الممول الليبي في العقود المختلفة الى كثير من أنواع الضرائب ، ضرائب على الرؤوس والانتاج الحيواني والانتاج الزراعي وغيرها ، وقد تبلور نظام ضريبي كامل في عهد الادارة التركية ولكن ادارة هذه الضرائب لم تكن من المقدرة بحيث تظهر كفاءة هذا الهيكل الضريبي ولم يكن من بين الضرائب المتعددة التي كانت تفرضها الادارة التركية ضريبة للدخل وقد كان أول عهد ليبيا بضرائب الدخل المرسوم الملكي الايطالي الصادر في سنة ١٩٢٣ حين فرض في ليبيا أول ضرائب على الدخل ، وكان هذا القانون الايطالي انما هو تطبيق لضرائب الدخل المطبقة في ايطاليا مع بعض التعديلات التي تناسب الظروف والبيئة الليبية وكانت ضريبة الدخل هذه ضريبة نوعية فأرباح استثمار رأس المال على المباني والاراضي ، قد خضعت لمعدل ضريبي بنسبة ١٥٪ وخضعت ارباح التجارة والصناعة لضريبة نوعية بمعدل ١٠٪ • وكانت الرواتب والاجور تخضع لمعدلات ضريبة مقدارها ١٠٪ و ٨٪ و ٤٪ ، حسب الشرائح التي تقع فيها •

وتجدر الاشارة هنا الى أن القانون الايطالي نفسه لم يكن قانونا ضريبيا ناضجا نظرا لحدثاته ونظرا لضعف جهاز الدولة المركزية الايطالية بعد الوحدة الايطالية ، وقد تم تطبيق هذا القانون في المنطقة الغربية مع توقف في فترة الحرب حتى صدور قانون رقم ٢١ لسنة ١٩٦٨ ، وقد أدخلت على التشريع الايطالي بعض التعديلات سواء في عهد الادارة العسكرية أو في عهد الاستقلال ، أما في المنطقة الشرقية فقد بدأت ايطاليا في فرض ضرائب للدخل حسب هذا القانون سنة ١٩٣٧

نظرا لظروف المقاومة ، ولم يستمر تطبيق هذا القانون أثناء الحرب ولا بعده باعتبار الظروف الخاصة التي انطبعت بها المنطقة الشرفية في فترة ما بعد الحرب .
وقد قدمت ولاية برقة أول تشريع لضرائب الدخل سنة ١٩٥٢ ، وظلت ضرائب الدخل معتمدة على هذا التشريع حتى صدور القانون الجديد ، أما في المنطقة الجنوبية فلم تقدم فيها ضرائب الدخل الا بمرسوم ولائى عام ١٩٥٣
وكما أشرنا سابقا ، فان حصيلة الضرائب بوجه عام لم تكن تمثل المصدر الهام لتمويل الميزانية .

حساب تجميعى لمالية الحكومة العامة ١٩٦٢ - ١٩٦٧ * التقديرات عن سنوات ميلادية

بملايين الجنيهات		بالاسعار الجارية						
	١٩٦٢	١٩٦٣	١٩٦٤	١٩٦٥	١٩٦٦	١٩٦٧	الجموع التراكمى ٦٧/٦٣	
١ - الضرائب المباشرة	٥٣	٦٧	٧٩	٩٤	١١١	١٤٤	٤٩٥	
٢ - الضرائب غير المباشرة	١٧٩	١٩٤	٢١٩	٢٨١	٣٤٠	٣٥٦	١٣٩٠	
٣ - الدخل من الملكية والتنظيم	٧٨	٢١٠	٤٨٤	٧٧٣	١٢٨١	١٨٠٨	٤٥٥٦	
٤ - التحويلات الجارية من الخارج	٨٢	١٠٤	٦٦	١٨	٠٦	٠٥	١٩٩	
مجموع الايرادات الجارية	٣٩٢	٥٧٥	٨٤٨	١١٦٦	١٧٣٨	٢٣١٣	٦٦٤٠	

مع ملاحظة التزايد المستمر في عائدات الضرائب المباشرة وغير المباشرة ، فان هذا المصدر لا يمثل الا نسبة ضئيلة من إيرادات الدولة ويلاحظ كذلك أن عائدات الضرائب المباشرة ظلت أعلى من مستوى الضرائب غير المباشرة بل واتسع هذا الفرق بتطور النشاط الاقتصادى بعد اكتشاف البترول ، وتمثل عادة الضرائب غير المباشرة عبئا ضريبيا تنازليا ولا تحقق مبدأ العدالة في دفع الضرائب وتؤثر تأثيرا سيئا على توزيع الدخل فكان لا بد من إعادة النظر في هذا الهيكل الضريبى بحيث يحقق هدفين :

* مشروع الخطة الخمسية الثانية ١٩٦٩/١٩٧٤ ، الجزء الاول ص ٣٥

- الاول : زيادة مضطردة فى عائدات الدولة لمواجهة الانفاق الحكومى المتزايد .
- الثانى : اعادة توزيع الدخل لاقرار مبدأ التصاعد الضريبي لزيادة الرفاهية الاقتصادية للمجتمع .

وبصدور القانون رقم ٢١ لسنة ١٩٦٨ لمعالجة هذه الاوضاع تم وضع هيكل ضريبي حديث أقرب الى تحقيق الاهداف الاقتصادية للسياسة المالية .

البناء الضريبي الجديد :

صدرت فى عام ١٩٦٨ مجموعة من القوانين المالية المنظمة لعدد من الضرائب والرسوم ، كان أهمها القانون رقم ٢١ لسنة ١٩٦٨ باصدار قانون ضرائب الدخل . وقد أحدث هذا القانون ضجة فى أوساط رجال الاعمال ممن انصبت عليهم التغيرات الجديدة فى قانون الضرائب الجديد .

كما أن هذا القانون هو الاول من نوعه فى ليبيا اذ قدمت ضريبة الدخل لاول مرة فى عام ١٩٣٢ على يد الايطاليين وظلت مطبقة بتعديلات طفيفة حتى صدور هذا القانون فى المنطقة الغربية ، واستحدثت ضريبة جديدة فى المنطقة الشرقية عام ١٩٥٢ ، وكذلك فى المنطقة الجنوبية عام ١٩٥٣ ولعله من المفيد تلخيص هذا القانون الجديد توطئة لهذه العجالة من الملاحظات .

يمكن اعتبار العناصر التالية أهم المميزات لاي تشريع لضريبة الدخل .

- ١ - شرائح الدخل وتعددتها .
- ٢ - معدل الضريبة على كل شريحة .
- ٣ - الاعفاءات .

ويفرض القانون الجديد ضرائب نوعية على مختلف أنواع الدخل ، ثم يردفها بضرائب تصاعدية على الدخل العام مع معالجة خاصة لاوزاع الشركات باعتبارها هيئات اعتبارية وتعريض دخول الشركات لمعدلات أعلى من الضرائب التصاعدية .

وكما يتضح من هذا البناء الضريبي فإن مبدأ التصاعد ينطبق على الضريبة العامة للدخل وكذلك دخول الشركات •

تحدد المادة (٨٢) ضريبة على الدخل السنوي للأشخاص الطبيعيين سواء كانوا لبيين أو أجانب ، وتقسم المادة (٨٥) الدخل الى ست شرائح كالاتى :

١ —	الاربعة آلاف جنيه الاولى	معفاء
٢ —	الالف جنيه التالية من الدخل	٥٪
٣ —	الالف جنيه التالية من الدخل	٧ ١ / ٢ ٪
٤ —	الالف جنيه التالية من الدخل	١٠٪
٥ —	الالف جنيه التالية من الدخل	١٢ ١ / ٢ ٪
٦ —	ما زاد على ذلك من الدخل	١٥٪

كما تعرف المادة (٨٩) الشركات بأنها الشركات الخاضعة لاحكام القانون التجارى الليبى عدا شركات التضامن •

وتعطى المادة (٩٩) شرائح دخول الشركات ومعدلات الضريبة كالاتى :

١ —	العشرة آلاف جنيه الاولى	١٥٪
٢ —	الاربعون ألف جنيه التالية	١٨٪
٣ —	الخمسون ألف جنيه التالية	٢٠٪
٤ —	ما زاد على ذلك	٢٥٪

ومع أن مبدأ التصاعد فى الضريبة العامة على الدخل وكذلك الضرائب على دخول الشركات لأول مرة فإن التصاعد المقرر لا يعتبر كبيراً سواء فى معدلات الضريبة أو فى شرائح الدخل اذا قورن بمبدأ التصاعد المقرر فى كثير من البلاد •

ومن حيث الاعفاء فان المادة (٣٥) حددت اعفاء بالنسبة للأشخاص الطبيعيين اذا لم يتجاوز دخلهم السنوى مبلغاً محدداً • اذ تعفى كل الضرائب النوعية المختلفة كل شخص طبيعى لا يجاوز دخله السنوى الخاضع للضريبة ٤٨٠ جنيهاً اذا كان

أعزب أو ٧٢٠ جنيها إذا كان متزوجا • كما أعفيت دخل المهن الحرة لمدة السنتين الأوليتين لمزاولة المهنة •

ويلاحظ أن المادة (٣٥) لم تفرق في الوضع الاجتماعي الا بين المتزوج والاعزب ولم تأخذ في الحسبان العلاقات الاجتماعية الاخرى ، والاعباء الناشئة عن الاطفال والوالدين والاقارب الذين قد يعولهم الممول • كما أن حد الاعفاء منخفض اذا قورن بمعدلات الاسعار المتزايدة سنويا •

وجاءت الضرائب النوعية شاملة لانواع مختلفة من الدخل كما حددتها المادة (٣٤) بحيث تشمل :

- ١ - دخل العقارات •
- ٢ - دخل الزراعة •
- ٣ - دخل التجارة والصناعة والحرف •
- ٤ - دخل المهن الحرة •
- ٥ - الاجور والمرتبات والمهايا •
- ٦ - الدخل الخارجية للمقيمين •

بمعدلات تزيد عن المعدلات السابقة المفروضة •

ويلاحظ جملة اهمال الدخل غير المكتسبة سواء الفائدة أو رأس المال أو الربح المفرط •

أثار هذا القانون الجديد كثيرا من التساؤلات سواء عن الحكمة في فرضه جملة أو عن مبدأ التصاعد فيه أو عن المعدلات لضرائب الدخل النوعية ، فكان أبسط هذه التساؤلات هو أنه اذا كانت عائدات الدولة من موارد الملكية والتنظيم تفوق قدرتها على الانفاق ، واذا كان معظم النشاط الاقتصادي في القطاع الخاص ينطلق من هذه الموارد المالية الهائلة التي تملكها الدولة فلماذا تفرض على الجمهور ضرائب لتحد من قدرتهم على الانفاق الاستهلاكي والاستثماري ، اذ أن مبدأ الحاجة الى تمويل ميزانية الدولة عن طريق الضرائب غير قائم ، واذا كانت مبادئ

النظام الاقتصادي الذي تعيش عليه البلاد هو نظام السوق ، فلماذا تفرض الدولة من نفسها رقيا للتدخل في حرية الحركة الاقتصادية كما أن الاهداف الاقتصادية الاخرى لضرائب الدخل يمكن تحقيقها عن غير هذا الطريق ، ومن جهة أخرى اذا راجعنا الضرائب النوعية على الدخل فسنواجه بمعدلات ضريبية تهزم في كثير من الاحيان أغراضها •

مع بريق هذا الاعتراض على عدم الحاجة الى تمويل الميزانية عن طريق الضرائب فانه لا بد من التذكير ببعض النقاط :

أولا : ليس صحيحا على الاطلاق القول بعدم الحاجة الى موارد مالية اضافية ذلك لان الدور الذي تقوم به الحكومة دور متطور متشعب يشمل جوانب الحياة الاقتصادية والاجتماعية فان خدمات الرفاهية التي تقدمها الدولة تتسع وتتزايد أهميتها بالنسبة لافراد المجتمع كل يوم ، وجهود الحكومة في مجال التنمية الاقتصادية يمتد ليشمل كل ميادين الانماء الاقتصادي ، واذا كان المجتمع قد قرر في قانون التنمية بتخصيص ٧٠٪ من عائدات البترول لبرامج الانماء الاقتصادي فان الجزء المتبقى من هذه العائدات لا يمكن الاعتماد عليه في تمويل الميزانية العامة التي تشمل الى جانب الادارة خدمات الرفاهية العالية •

ثانيا : أن طبيعة الحياة الديمقراطية التي نسلم جميعا بالحياة في ظلها تستدعي ارتباطا بين أعمال الحكومة وانفاقها وبين متابعة الرأي العام لها فكلما شعر الممول بأهمية الدور الذي يلعبه في توفير أموال الدولة كلما أدى ذلك زيادة المتابعة والرقابة على أموال الحكومة •

ثالثا : ان هذه الموارد التي تحصل عليها الدولة في حقيقتها موارد مؤقتة لا تلبث أن تنخفض مع مرور الزمن ولا بد من استقرار نظام ضريبي يعوض هذا المورد الفاني •

رابعا : انه ليس حقيقة وان كان أصلا فرض الضرائب لمجرد تمويل الميزانية ، وانما أصبحت كما سبق أن أشرنا السياسة الاقتصادية بأدواتها المختلفة وسيلة

للتأثير على النشاط الاقتصادي وتوجيهه حتى في البلاد المتقدمة ، وحتى في البلاد التي تتبع النظام المرسل •

خامسا : ان تحقيق العدالة الاجتماعية يقتضى فرض قيود على الاختلاف في الدخل بحيث لا ينعم بثمرة هذا النشاط الاقتصادي الكبير فئة قليلة من الناس ، ويعمل النظام الضريبي على اعادة توزيع الدخل لتحقيق عدالة مرغوبة بما يتمتع به أفراد الجمهور من مستويات للمعيشة •

فاذا كنا نسلم بأهمية ضرائب الدخل وتطويرها فلا شك أن التقدم الاقتصادي الذى يسير فيه الاقتصاد القومى يفرض مجموعة من المشاكل لا بد من الاسراع بمواجهتها فى وقت مبكر ويمكن التأكيد على بعض هذه المشاكل ، مثل التضخم فى الاسعار ، والاستثمارات غير المنتجة وزيادة معدلات تكوين رأس المال ، وسوء توزيع الثروة ، وخلق الحوافز على العمل والاتاج وهذه مجرد أمثلة على مجموعة المشاكل التى تواجه بلدا ناميا ، فكيف حاول القانون الجديد مواجهة هذه المشاكل •

١ - التضخم :

يفترض القانون أن سحب القوة الشرائية من أيدي الجمهور عن طريق ضرائب الدخل سوف يحد من مكنة الجمهور الانفاقية ، وبالتالي يضعف من الطلب العام فيكون بذلك قد ساهم فى الحد من الارتفاع اللولبي للأسعار ، فكل الضرائب النوعية والضرائب العامة على الدخل وضرائب الشركات تستهدف استقطاع جزء من دخل الجمهور لهذا الغرض •

٢ - توجيه الاستثمارات :

يظهر واضحا من معدلات الضرائب النوعية على الدخل محاولة القانون توجيه الاستثمارات الخاصة كاعفاء دخل الزراعة من الضريبة لمدة عشر سنوات ، وفرض ضريبة منخفضة بمقدار ٥٪ على هذا الدخل ، مع زيادة معدل الضريبة على دخل العقارات الى ١٥٪ ، وفرض معدل منخفض نسبيا ، على دخل الصناعة والتجارة والحرف •

٣ - تكوين رأس المال:

نظرا لزيادة الدخل فجأة فقد أدى ذلك الى زيادة متواصلة في الانفاق الاستهلاكي بما ضعف معه تكوين رأس المال في القطاع الخاص وتهدف ضرائب الدخل الى فرض نوع من الادخار الاجباري على المجتمع فتقتطع دخولا كان يمكن أن تنفق بزيادة معدلات الاستهلاك وتكون بها رؤوس أموال تعمل الدولة على انفاقها في مجال الانماء الاقتصادي .

٤ - توزيع الدخل :

بالرغم من عدم توفر احصاءات عن توزيع الدخل في البلاد ، الا أن الاعتقاد الشائع هو انحراف في توزيع الدخل يميل لصالح طبقات معينة من الجمهور متمثلة في بعض رجال الاعمال الذين يسيطرون على النشاط التجاري والتنظيمي بصورة عامة كما أن الخدمات التي تقدمها الدولة يتمتع بها جميع أفراد الجمهور على السواء ، واذا كانت تجارب الدول الاخرى ، أوضحت أن هذا الانحراف في توزيع الدخل قد يخلق مشكلة اقتصادية واجتماعية ، فانه من الواضح أن معالجة هذه المشكلة في مراحلها الاولى سوف يخدم مستقبل البلاد اقتصاديا واجتماعيا ، وفرض مبدأ التصاعد الضريبي في القانون الجديد قصد به معالجة هذه المشكلة .

الاعتراضات على القانون :

تعرض قانون ضريبة الدخل لبعض الاعتراضات التي تبدو في نظر أصحابها مهددة للاغراض الاقتصادية التي يهدف اليها القانون .

١ - كان حد الاعفاء في القانون الجديد متواضعا اذا قورن بالظروف الاقتصادية للبلاد وبغلاء المعيشة وحتى اذا قورن ببعض البلاد الاخرى ، المشابهة في أوضاعها الى ليبيا ، كذلك لم يأخذ القانون في الاعتبار الاوضاع الاجتماعية للسكان ، ففرق فقط بين الاعزب والمتزوج ، ولما كان نظام الاسرة المتسعة مما تفرضه الاوضاع الاجتماعية فان اهمال الاولاد والوالدين والاقارب بصورة عامة يكون ضعفا خطيرا في القانون وتجاهلا للقيم الاجتماعية والروحية فيه ، ففى

اليابان مثلاً يمتد حد الاعفاء ليشمل أفراد الأسرة الذين يعولهم الفرد ، وكذلك في كثير من الدول الأخرى .

٢ - يتسم النظام الإداري الذي قرره القانون بتعقيدات يصعب معها تنفيذ وتعتمد جباية الضريبة في كثير من الأحيان على مجرد التخمين مما لا يسهل مهمة إدارة هذا القانون ولا حسن الخضوع له .

٣ - في الضريبة على دخل العقارات يفترض أن السوق لا يطلب هذا النوع من السلع المتمثلة في بناء بيوت جديدة ، ومع ذلك تخصص الدولة في ميزانيتها الإنمائية مبالغ طائلة لمواجهة مشكل الإسكان خاصة في المدن الكبيرة حيث تتزايد معدلات الهجرة من الريف إليها ومن جهة أخرى فإن الطلب غير المرن للسكن سوف يؤدي إلى نقل عبء هذه الضريبة للمؤجرين مما يهزم هدف مكافحة التضخم المالي .

٤ - مع أن القانون أوقف تطبيق ضرائب الدخل الزراعي لمدة عشر سنوات وجاءت الضرائب على دخل الزراعة في أدنى المعدلات ، إلا أن ظروف الاقتصاد الزراعي في البلاد وهي ظروف حدية تستدعي مساعدات مالية أو ضرائب سالبة لا ضرائب موجبة مهما كانت معدلاتها منخفضة ، فإذا كان الهدف هو زيادة الاستثمار في النشاط الزراعي فإن المنطق يقتضي ألا تفرض ضرائب على الدخل الزراعي - لمدة طويلة وهذا الأسلوب اتبعته برامج الانماء الزراعي الإيطالية في ليبيا فقد كانت مدة الاعفاء من الضرائب تصل إلى خمس وعشرين سنة مع تقديم عون مالي وفني كبير .

٥ - جاء معدل الضريبة على دخل المهن الحرة ١٠٪ وهو مرتفع نسبياً وجاء الاعفاء لمدة سنتين وبما أن المتخصصين من الليبيين في كثير من هذه المهن نادر وقليل ، وإن الظروف الاجتماعية تعمل ضدهم بالاقبال على نظرائهم من الأجانب فإن تشجيع العنصر الوطني كان يقتضي مدة اعفاء أطول ومعدل ضريبي أقل .

٦ - أنصبت معدلات ضريبة عالية نسبياً وتضاعفية على الشركات ، ولما

كان هذا النوع التنظيمي مظهرا حضاريا للتقدم الاجتماعى والاقتصادى فان ارتفاع هذه المعدلات من المفترض أن يؤدي الى انكماش هذا النوع من النشاط واستمرار الملكية الفردية والاسرية لفروع النشاط الاقتصادى المختلفة ولاهية الشركات فى النظام الاقتصادى الحديث كان يجب أن يعمل القانون على تحويل الملكية الفردية الى ملكية شركات بحيث تتوفر رؤوس أموال كبيرة لمواجهة الاستثمارات الكبيرة ولتوزيع دخول هذه الشركات بين أكبر عدد من أفراد الجمهور •

يتضح ان قانون الضرائب الجديد كغيره من القوانين لا يخلو من هفوات وثغرات ، وليس من المتيسر الحكم القاطع على أهمية هذا القانون ، ولا الدور الذى سوف يلعبه فى النشاط الاقتصادى ، الا بعد مرور فترة من التطبيق العملى ، ولا يمكن تصور المشاكل الادارية الا بعد ممارسة جباية الضريبة بالطرق التى حددها القانون والتى سوف توضحها اللوائح الصادرة بمقتضاه ، ومع ذلك فان القانون جملة خطوة الى الامام فى طريق تنظيم اقتصادى حديث وتعميق لاهية الدور الذى تلعبه الحكومة فى النشاط الاقتصادى •

المشاكل المحاسبية المعاصرة

تعديل القوائم المالية في فترات تقلبات الاسعار

للاستاذ مصطفى عبد الحميد *

المقدمة :

كانت مشكلة تقلبات الاسعار واثرها على القوائم المالية من المشاكل التى نالت قدرا كبيرا من اهتمام المفكرين والكتاب فى المحاسبة . وقد اتسمت هذه المشكلة بطابع الاهمية منذ نهاية الحرب العالمية الثانية اذ عانت معظم الدول منذ ذلك الحين من ارتفاع الاسعار وان اختلف حدته من دولة الى أخرى . فعلى سبيل المثال ارتفع دليل الاسعار القياسية Price Index فى شيلى قياسا على أسعار عام ١٩٥٨ والمحدودة بالرقم ١٠٠ من ٥ فى عام ١٩٤٨ الى ١٩٠ فى عام ١٩٦٢ بينما ارتفع فى الولايات المتحدة فى نفس الفترة من ٨٣ الى ١٠٥ . وقد عانت الدول الأوروبية أيضا من هذه الظواهر التضخمية . ففى فرنسا ارتفع دليل الاسعار القياسية من ٥٧ فى عام ١٩٤٩ الى ١١٩ فى عام ١٩٦٢ وفى إنجلترا من ٨٥ فى عام ١٩٥٤ الى ١١٠ فى عام ١٩٦٢ .

وقد ترتب على ذلك ضرورة اعادة النظر فى المبادئ المحاسبية التى تحكم اعداد القوائم المالية اذ انه من المسلم به ان القوائم المالية المعدة على الاساس التقليدى تظهر نتائج مضللة وذلك فى فترات تغير الاسعار . ويهدف هذا البحث الى ابراز الجوانب الهامة للمشكلة ومدى تأثيرها على المبادئ المحاسبية الاساسية.

منهج البحث :

وينقسم هذا البحث الى قسمين رئيسيين :

القسم الاول : مفهوم الحفاظ على رأس المال .

وفى هذا القسم يتعرض الباحث للمفهوم الاقتصادى للمحافظة على رأس المال والرأى السائد تجاه هذه المشكلة .

* الاستاذ المساعد بقسم المحاسبة بكلية الاقتصاد والتجارة بنغازى

القسم الثاني : جهود المفكرين للتغلب على أثر تقلبات الاسعار •
وفي هذا القسم يعرض الباحث للآراء التي تبلورت بالنسبة لمشكلة تقلبات
الاسعار وأثرها على القوائم المالية •

القسم الاول : مفهوم الحفاظ على رأس المال :

كان أول من تعرض لهذه المشكلة من المفكرين Henry W. Sweeney
الذي أكد أن من الاهداف الاساسية للمحاسبة التفرقة بين رأس المال Capital
والدخل Income وبالتالي أصبح من الضروري دراسة وتقييم طرق الحفاظ على
رأس المال ، وقد أوضح ان للاقتصاديين رأى فيما يتعلق بمفهوم الحفاظ على رأس
المال يختلف عن الرأى السائد تجاه هذه المشكلة •

ومفهوم الحفاظ على رأس المال طبقا لآراء الاقتصاديين هو الإبقاء على معدل
ثابت لرأس مال المشروع عند بدء تكوينه الى رأس المال القومى Social Capital
فاذا كان رأس مال المشروع عند التكوين ١٠٠٠٠٠٠٠٠ جنيه عندما كان
رأس المال القومى للدولة ١٠٠٠٠٠٠٠٠٠ جنيه مثلاً فإن المعدل الذى يتعين الحفاظ
عليه هو ١ : ١٠٠ فاذا تدهور رأس المال القومى بسبب الحرب أو نكبة من
النكبات الى ٨٠٠٠٠٠٠٠٠ جنيه فإن الحفاظ على النسبة السابقة (١ : ١٠٠)
يعتبر حفاظاً على رأس مال المشروع الذى يكون فى هذه الحالة ٨٠٠٠٠٠٠٠٠ جنيه •
وقد أيد الاستاذ الالماني F. Schmit هذا الرأى اذ صرح فى ذلك الوقت ان
تدهور الاحوال الاقتصادية فى المانيا خلال سنوات الحرب وسنوات التضخم التى
تلتها قد أثر على رؤوس الاموال ومعدلات الانتاج حتى ان توقع حفاظ المشروعات
على رؤوس أموالها ومعدلات انتاجها أصبح أمراً مستحيلاً •

ولا شك أن هذا الرأى يتناسى ان الافراد يزاولون مختلف أنواع الانشطة
بقصد السيطرة على قدر أكبر من السلع والخدمات عما كان متوفراً لهم عند بدء
النشاط وانه لا يوجد تنافس بينهم بقصد زيادة نسبة تملك كل منهم فى السلع
الاقتصادية المتوفرة لهم عند بدء النشاط وانه لا يوجد تنافس بينهم بقصد زيادة
نسبة تملك كل منهم فى السلع الاقتصادية المتوفرة فى وقت من الاوقات ، اذ أن

مزاولة النشاط ليس سباقا بقصد تملك سلع وخدمات أكثر من السلع والخدمات التي تملكها الآخرون بل هو جهد يهدف الى زيادة السيطرة على السلع والخدمات بغض النظر عما اذا كان الآخرون قد نجحوا بنفس القدر في هذا المضمار .

فاذا كان رأس المال المستثمر في المشروع ١٠ر٠٠٠ر٠٠٠ جنيه عندما كان رأس المال القومي Social Capital ١٠٠ر٠٠٠ر٠٠٠ جنيه . واذا حدث ان تدهور الاخير الى ٦٠ر٠٠٠ر٠٠٠ جنيه بينما انخفض رأس مال المشروع الى ٨ر٠٠٠ر٠٠٠ جنيه فان ذلك يعتبر - اذا أخذنا بآراء الاقتصاديين - نجاحا للمشروع نظرا لتمكنه من زيادة حصته في رأس المال القومي من ١٠٪ الى ١٣.٣٪. اما اذا أخذنا بالرأى السائد فان ذلك يعتبر تدهورا في مركز المشروع المالي لان القيمة المعدلة لرأس المال تمثل تدهورا في السيطرة على السلع والخدمات بمقدار الخمس .

وقد عبر Sweeney عن ذلك بالآتي :

Men usually engage in business to obtain, in the long run, greater command over goods and services than they had when they entered business and not, as a rule to vie with one another for greater relative shares in whatever general economic goods the community may happen later to have. Business is not a race or a game to acquire more goods and services than others have, on the average, acquired.

أما الرأى السائد تجاه الحفاظ على رأس المال فينبني على الإبقاء المطلق على مجموعة الممتلكات الأساسية أو قيمتها

The absolute entirety of the original stock or fund of physical objects of value.

وفي ذلك يتجاهل المشروع ما يطرأ من تغير على رأس المال القومي .

وقد أوضح Sweeney ثلاث طرق للحفاظ على رأس مال المشروع كما يلي :

١ - الحفاظ على رأس المال الفعلي والمادى :

Maintenance of Actual Physical, Material Capital.

ويعنى الحفاظ على رأس المال طبقا لهذه الطريقة الإبقاء على نفس الأصول المستغلة بالنشاط عند بدء التكوين وبنفس الدرجة من الكفاءة . وعلى ذلك اذا

تملك مشروع قطعة أرض على مدى عدد من السنوات فإن رأس ماله الممثل في قطعة الأرض يعتبر محافظا عليه بوجود قطعة الأرض • وينطبق نفس الوضع على المشروع الذي يمتلك آلات فإن تمكنه من الإبقاء على هذه الآلات في حالة مماثلة لحالتها عند شرائها يعتبر نجاحا في الحفاظ على رأس ماله •

وقد أيد الكثيرون تطبيق هذا الرأي وخاصة في فترات ارتفاع الاسعار • ففى مثل هذه الفترات عندما تتدهور القوة الشرائية للعملة يكون الحفاظ على رأس المال المعبر عنه بكمية من النقود بمثابة الحفاظ على مجموعة من الأصول المتدهورة القيمة • فعندما تدهورت القوة الشرائية للعملة في بلدان أوروبا في فترة ما بعد الحرب أدرك رجال الأعمال والمحاسبين أن العرف المحاسبى القاضى باظهار الربح كفرق بين سعر البيع والتكلفة التى تظهرها الدفاتر يؤدي في نهاية الامر الى الحفاظ على رأس المال المعبر عنه بوحدات القياس النقدية فقط • وبالتالي أوصوا بضرورة تحديد أسعار البيع قياسا الى سعر احلال عناصر تكلفة الوحدات أو الخدمات المباعة • وقد استندوا في ذلك الى ان هذه الطريقة تؤدي الى التمكين من احلال السلع المباعة في تاريخ بيعها وبالتالي يتمكن المشروع من الحفاظ على رأس ماله الفعلى والممثل في مجموعة الأصول المستغلة بالنشاط •

وقد وجه الى هذه الطريقة اعتراضان احدهما نظري Theoretical والثانى عملي Practical فالاعتراض النظرى يبنى على تجاهل هذه الطريقة للقيمة الاقتصادية للسلع التى تمثل رأس المال • فاذا افترضنا ان مشروعنا كان يمتلك في سنة ١٩٢٠ عربة يجرها حصان يستخدمها في توزيع المبيعات على العملاء وانه احتجز من ايراداته ما يكفى للحفاظ على هذه العربة في نفس الحالة التى كانت عليها عند شرائها فانه من الصعب القول في سنة ١٩٦٠ مثلا ان هذا المشروع قد حافظ على رأس ماله في وقت أصبح فيه الطلب على مثل هذه الوسيلة من وسائل النقل معدوم • وعلى ذلك فعلى الرغم من تمكن المشروع من الحفاظ على رأس ماله الفعلى والممثل في هذه العربة الا انه لا شك أسوأ حالا نظرا لعدم تمتع العربة بنفس القيمة الاقتصادية التى كانت لها في سنة ١٩٢٠ في الوقت الحاضر • اما الاعتراض العملي فيستند الى أن الحفاظ على رأس المال الفعلى يؤدي في

واقع الامر الى الحفاظ الظاهري على رأس المال متجاهلا القيمة الذاتية •
Inner Substance للاصل أو بمعنى آخر أهميته بالنسبة للمشروع وبالتالي تكون
عواقبه وخيمة •

وقد أشار مؤيدو هذه الطريقة الى أن هذا التفسير لمفهوم الحفاظ على
رأس المال الفعلي تفسير محدود • اذ أن المشروع في مثالنا السابق لن يهتم
بالحفاظ على مثل هذه العربة لتدهور قيمتها الاقتصادية بل سينصب اهتمامه على
احتجاز جزء من ايراداته سنويا لتجميع موارد كافية لتملك سيارة نقل حديثة
قادرة على تأدية خدمات بنفس مستوى الخدمات التي أدتها العربة التي تملكها
المشروع سنة ١٩٢٠

واذا أخذنا بهذا التفسير فاننا لا نكون قد حافظنا على رأس المال الفعلي وانما
على قدرة رأس المال على تحقيق الدخل • اذ أن وجود الاصل وفي حالة مماثلة
لحالاته عند اقتنائه ليس بكاف بل يتعين مراعاة قدرته في المساعدة على تحقيق
الدخل •

٢ - الحفاظ على رأس المال الاسمي :

Maintenance of Nominal Capital

ويعنى الحفاظ على رأس المال المعبر عنه بوحدات القياس النقدية • وقد
وجه الى هذه الطريقة أيضا اعتراضات متعددة • اذ قيل ان الحفاظ على رأس
المال بهذه الطريقة لا يأخذ في الاعتبار الهدف الاساسي لاي نشاط اقتصادي •
وقيل أيضا ان هذه الطريقة غير مأمونة العواقب في بعض الحالات وحذره جدا
في حالات أخرى •

ولا شك ان الحفاظ على رأس المال المعبر عنه بالنقود يتجاهل ما يطرأ على
قيمة النقود من تقلبات بعد تاريخ استثمار رأس المال في المشروع • فاذا كان رأس
المال خلال فترة ما ممثل في قرض وتدهورت قيمة العملة خلال هذه الفترة الى
النصف فاننا نجد أن القرض يستمر في الظهور بنفس القيمة النقدية بينما تدهورت
قيمته الاقتصادية الى النصف • وبالتالي تؤدي هذه الطريقة الى عواقب وخيمة
بالنسبة للمشروع في فترات ارتفاع الاسعار والى الحذر المتناهي Overmaintenance

في فترات انخفاض الاسعار •

٣ - الحفاظ على رأس المال الحقيقي :

Maintenance of Real Capital

ويتحقق ذلك عن طريق المحافظة على السيطرة الاصلية المطلقة لرأس المال على السلع والخدمات الأكثر أهمية للمشروع • وتعتمد هذه الطريقة على وجود أسعار قياسية بالنسبة للسلع والخدمات الأكثر أهمية للمشروع حتى يمكن مقارنة القيمة الحالية لرأس المال بالقيمة الاصلية الواجب الحفاظ عليها •

وتفضل هذه الطريقة الطرق الاخرى نظرا لان مفهومها للحفاظ على رأس المال هو الحفاظ على مجموعة معينة من القيم • وبالتالي فهي أكثر قربا من الهدف الاساسي للنشاط الاقتصادي وأقل عرضة لان تكون غير مضمونة العواقب •

وتعتمد هذه الطريقة على وجود دليل أرقام قياسية بالنسبة للسلع والخدمات الهامة للمشروع Individual-concern index مما يجعلها صعبة التطبيق نظرا للجهد الذي يتطلبه اعداد مثل هذا الدليل •

ولما كان الحفاظ على رأس المال الحقيقي يعنى الحفاظ على قدرته الشرائية وحيث أن مؤشر الاسعار القياسية العام هو مقياس التغير في القوة الشرائية ، جاز استخدامه لقياس مدى ما طرأ على رأس المال من تغير • ولايضاح ذلك نضرب المثال الآتي : اذا كان رأس المال الاصلى لمشروع ما ١٠٠٠٠٠٠٠ جنيه وتدهورت قيمة الجنيه الى النصف خلال فترة معينة مع ارتفاع رأس المال الى ١٩٠٠٠٠٠ جنيه فان تحويل رأس المال بالاشارة الى دليل الاسعار العام (٢٠٠) يظهر قيمة قدرها ٢٠٠٠٠٠٠ جنيه • وبالتالي يكون المشروع قد فشل في الحفاظ على رأس المال الحقيقي مع ان قيمته الاسمية ارتفعت من ١٠٠٠٠٠٠٠ جنيه الى ١٩٠٠٠٠٠ جنيه •

وقد عبر Sweeney عن مفهومه للحفاظ على رأس المال الحقيقي كالآتي :

Maintenance of real capital, a refinement over the other methods, assures preservation of invested purchasing-power possibilities and means that the capital of the enterprise can continue to possess its initial, original degree of influence over the whole economic system.

ولما كان الهدف الاساسى من مزاولة النشاط هو الحصول على أكبر قدر من السلع والخدمات النادرة Scarce كان على المحاسبة المستخدمة بالمشروع التأكد فى تواريخ مختلفة مما اذا كان المشروع قد تمكن من تحقيق هذا الهدف . فاستثمار الموارد الاقتصادية (رأس المال) يترتب عليه ضرورة التأكد من الحفاظ على هذه الموارد وبالتالي يمكن قياس مقدار العائد الذى حققته هذه الموارد . ولكى تؤدى المحاسبة هذه الوظيفة لا بد من التفرقة بين رأس المال والدخل باعتبار أن المقصود هنا هو رأس المال الحقيقى .

القسم الثانى : جهود المفكرين للتغلب على أثر تقلبات الاسعار على القوائم المالية :

أيقن المحاسبون منذ أمد بعيد ان القوائم المالية المعدة على أساس التكلفة التاريخية تظهر خلال فترات تقلبات الاسعار نتائج مضللة . وقد تعرض لهذه المشكلة عدد كبير من الكتاب فى المحاسبة حتى انه يصعب على الباحث حصرهم . وقد أبرز أهم جوانب المشكلة الاستاذ الأمريكى Perry Mason كما يلى :

“Without adjustment of the figures the income statement suffers from price-level changes by the lack of comparability of the accounting figures, from the failure of depreciation and similar costs to reflect the current price level and therefore to be comparable with the current revenue figures and from the resulting diminished significance of the reported net income. The Balance-sheet also suffers from lack of comparability of the various items”.

وبالإضافة الى ذلك فانه من الصعب على ادارة المشروع ان تتخذ قرارات سليمة بالنسبة لسياسات التسعير أو التوسعات المستقبلية مستندة فى ذلك الى القوائم المالية المعدة على أساس تاريخى . ولهذه الاسباب رأى الكثير من المحاسبين ضرورة اجراء التعديلات على الارقام الظاهرة بالقوائم المالية حتى يؤخذ فى الاعتبار تقلبات الاسعار خلال الفترات المختلفة .

ومع تسليمهم بأهمية اجراء هذه التعديلات الا أن هناك خلافاً فى رأى بين المحاسبين حول وسائل اتمام هذه التعديلات . وقد تعرض لهذه المشكلة الاستاذ Graham Peirson الذى حدد ثلاث مدارس فكرية Schools of thought فى هذا الموضوع :

الاولى : وترى ضرورة تعديل القوائم المالية لظهار التغير في اسعار بعض الاصول كالمخزون السلعي والاصول الثابتة •

الثانية : وترى ضرورة تعديل القوائم المالية لظهار التغير في القوة الشرائية للعملة •

الثالثة : وترى ضرورة تعديل القوائم المالية لظهار التغير في اسعار بعض الاصول والتغير في القوة الشرائية للعملة معا •

وقد أوضح Peirson أنه يمكن ادراج جهود المفكرين في هذا الموضوع تحت لواء واحدة من هذه المدارس بالرغم من تباين القواعد المتبعة في البلاد المختلفة وحتى في نفس البلد الواحد • وسوف تتعرض لمناقشة مضمون كل من هذه الآراء •

الاولى : التعديل بقصد اظهار التغير في أسعار بعض الاصول :

والمقصود هنا هو تغير اسعار أصول معينة كالمخزون السلعي والاصول الثابتة • وبالتالي لا يلتفت بالمرّة الى التغير في القوة الشرائية للعملة – ولايضاح ذلك فنضرب المثل الآتى :

إذا افترضنا شراء أصل من الاصول بمبلغ ١٠٠ جنيه في بداية السنة المالية وارتفاع مستوى الاسعار العام بمعدل ١٠٪ في نهاية السنة المالية تكون نتيجة ذلك ارتفاع تكلفة اقتناء الاصل الى مبلغ ١١٠ جنيه • ولا يمثل الرقم الاخير تكلفة احلال الاصل في نهاية السنة المالية إذ ان سعر فاتورة المورد قد يكون ١١٥ جنيه • ولذلك يرى بعض المفكرين ان سعر الاحلال الاخير أو أى مؤشر آخر للتكلفة الحالية Current Cost هو السعر الذى يتعين أخذه في الاعتبار لاغراض اعداد القوائم المالية •

وهناك خلاف كبير في رأى بين معاهد المحاسبة في انجلترا حول موضوع تعديل القوائم المالية بقصد مواجهة تقلبات الاسعار • وقد صدرت أول توصية في هذا الموضوع من مجمع المحاسبين القانونيين في انجلترا وويلز في سنة ١٩٤٩ وقد جاءت هذه التوصية تأكيداً لتوصيات سابقة متعلقة بضرورة تقويم المخزون

السلعى على أساس التكلفة أو السوق أيهما أقل واحتساب مخصصات الاستهلاك بالإشارة إلى التكلفة التاريخية للاصول • ومؤدى هذه التوصية الأخيرة Recommendation XII ان المجمع لا يرى ضرورة لتعديل المشورة Advice التي اصدرها في هذا الشأن قبل ذلك •

وقد اصدر مجمع المحاسبين القانونيين في انجلترا وويلز في عام ١٩٥٢ التوصية رقم ١٥ والتي اعادت تأكيد تمسك المجمع بتوصياته السابقة ورفضت التخلي عن مبدأ التكلفة التاريخية الا أنها سلمت بقصور القوائم المالية المعدة على هذا الاساس • وقد جاءت هذه التوصية كما يلي :

The council cannot emphasise too strongly that the significance of accounts prepared on the basis of historical cost is subject to limitations, not the least of which is that the monetary unit in which the accounts are prepared is not a stable unit of measurement. In consequence, the results shown by accounts prepared on the basis of historical cost are not a measure of increase or decrease in wealth in terms of purchasing power, nor do the results necessarily represent the amount which can prudently be regarded as available for distribution, having regard to the financial requirements of the business”.

ويلاحظ ان المجمع في توصيته الأخيرة أقر بأن المشكلة ليست مشكلة إيجاد أموال إضافية لاحتلال الاصول فحسب بل هي أيضا مشكلة قياس الارباح القابلة للتوزيع •

وقد اجتمعت المعاهد الاخرى للمحاسبين في بريطانيا على ضرورة تطبيق المحاسبة التي تأخذ في الاعتبار تكلفة احتلال الاصول حتى يمكن تحديد الارباح الفعلية القابلة للتوزيع • ففي المقال المنشور لجمعية المحاسبين القانونيين في انجلترا The Association of Certified and Corporate Accounts

رؤى ان تكلفة فناء Cost of Exhaustion الاصل الثابت نتيجة استخدامه في عمليات المشروع هي التدهور في قيمته الحالية الرأسمالية Current Capital Value الناشئة عن هذا الاستخدام • وبالتالي اقترح تطبيق

معدلات الاهلاك على ذلك الجزء غير الهالك من القيمة الحالية للاصل وخضم هذا العبء من القيمة المتبقاه للاصل بعد اعادة تقويمه على أساس القيمة الحالية •

وقد أوضح المقال ان تكلفة الاحلال قد تكون واحدة من الآتى :

١ - قوائم الاسعار المنشورة بواسطة الجهات المنتجة
Manufacturers' current price lists

٢ - الاسعار المحددة استنادا الى الارقام القياسية •

٣ - اعادة التقدير •

وقد اقترح نفس المعهد تقييم المخزون السلى بالتكلفة الحالية واقترح لتطبيق ذلك الآتى :

١ - تقييم المواد الخام والانتاج غير التام والبضاعة المتبقاه بتكلفة الاحلال •

٢ - فصل ارباح أو خسائر اعادة التقييم بالنسبة للمخزون السلى عن ارباح النشاط العادى •

مما تقدم يتضح لنا أن هناك تأييدا من جانب بعض المعاهد المحاسبية فى بريطانيا لفكرة تعديل القوائم المالية المعدة على أساس تاريخى لاطهار التغير فى اسعار اصول معينة • وقد أثارت هذه المشكلة نفس الاهتمام فى بلدان أوروبية أخرى خلال فترة ما بعد الحرب اذ سمح بالتخلى عن مبدأ التكلفة التاريخية وظهور الاصول فى الميزانيات مقومة بالقيمة الحالية •

وقد صدر قانون فى ألمانيا عام ١٩٤٨ يسمح باعادة تقييم أصول المشروعات على أساس تكلفة الاحلال الجارية واستمر العمل بهذا القانون لفترة محدودة رؤى بعدها الرجوع الى التكلفة التاريخية •

وقد تبنت شركة فيلبس الهولندية N.V. Philipps Gloclampenfabriken نظاما يهدف الى تقييم أصولها غير النقدية كالمباني والآلات والمخزون السلى على

أساس قيمتها الاستبدالية مع تعديل أصولها النقدية بالاشارة الى مؤشر الارقام القياسية العام . وقد أقر المحاسبون في هولندا بأهمية اجراء هذه التعديلات بالرغم من عدم جواز استخدامها عند احتساب الضريبة المعمول بها في هذا البلد .

مما تقدم يتضح لنا أن معظم الدول الاوروبية أقرت بمبدأ تعديل القوائم المالية لاطهار التغير في أسعار بعض الاصول متناسية أثر التغير في القوة الشرائية للعملة .

الثانية : التعديل بقصد اظهار التغير في القوة الشرائية للعملة :

وقد كان هذا هو الرأي السائد في أمريكا وقد أوضحه الاستاذ : Perry Mason كما يلي :

“ General tendency of the dollar to vary in value or significance as to its purchasing power or command over services and commodities can be eliminated by the application of general price-level index to the results obtained by conventional accounting methods.

ويميز هذه الطريقة بالاضافة الى ما تقدم عدم الحاجة الى تعديل معدلات الاهلاك أو أسس تقويم المخزون السلعي أو أسس قياس الارباح .

وقد أوصت لجنة من جماعة المحاسبة الامريكية American Accounting Association في عام ١٩٥١ باستخدام مؤشر الارقام القياسية العام لاستبعاد أثر تقلبات العملة من القوائم المالية . ورأت أن هذه الطريقة أفضل من تعديل قيم الاصول بالاشارة الى قيمتها الحالية أو تكلفة احلالها المتوقعة نظرا لان ذلك سوف يؤدي بالضرورة الى التخلي عن مبدأ التكلفة التاريخية وبالتالي يهدم مبدأ من المبادئ المحاسبية المتعارف عليها .

وقد رأت نفس اللجنة ان يستمر اعداد القوائم المالية على أساس التكلفة التاريخية على أن تعد في نفس الوقت قوائم شاملة تظهر أثر التقلبات في قيمة العملة على الارباح والمركز المالي .

وفي بحث قام به قسم الابحاث المحاسبية التابع لمعهد المحاسبين الامريكيين جاءت توصية شبيهة بالتوصية السالف الاشارة اليها كما يلي :

“The effects of price level changes should be disclosed as a supplement to the conventional statements. In the supplementary data, all elements of the financial statements (e.g., balance-sheet, income statement, analysis of retained earnings) should be restated by means of a single index of the general price level as of the balance-sheet date so that all the financial data will be expressed in terms of dollars of the same purchasing power.”

وقد عارض معهد المحاسبين الامريكيين The American Institute of C.P.A. فكرة استخدام قيم الاحلال الحالية بالنسبة للمخزون السلعي والاصول الثابتة استنادا الى ان الاساس المحاسبى السليم لتقييم المخزون السلعي هو التكلفة والمقصود تكلفة الانتاج . ورأى كذلك أنه لا يصح لاي منشأة أن ترفع من قيم أصولها الثابتة لتعكس أى زيادة فى قيمتها الحالية .

مما تقدم يتضح لنا ان معاهد المحاسبة الامريكية فضلت التعديل بقصد اظهار التغير فى القوة الشرائية للعملة . وقد كان تحليلهم الواضح لذلك هو جواز اجراء التعديل مع عدم التخلّى عن مبدأ التكلفة التاريخية .

الثالثة : التعديل بقصد اظهار التغير فى أسعار أصول معينة وتغير القوة الشرائية

للعلمة معا :

ويعيب الطريقة الثانية تطبيقها مؤثر الاسعار القياسية العام على أرقام تمثل التكلفة التاريخية السائدة فى تواريخ مختلفة . ولذلك رأى كحل لهذه المشكلة اجراء التعديل بهدف اظهار التغير فى أسعار بعض الاصول والتغير فى القوة الشرائية للعملة . وقد نادى بهذا رأى الاستاذان Edwards & Bell وكان مضمونه :

الخطوة الاولى :

اجراء تعديل على قيمة كل بند من بنود المركز المالى يظهر بأسعار فترات مالية سابقة وذلك باعادة تقييم هذه البنود بالاشارة الى أسعارها الحالية ومن أمثلتها (تكلفة المبيعات - معدلات الاهلاك - المخزون السلى - الاصول الثابتة) •

الخطوة الثانية :

تطبيق الارقام القياسية على المركز المالى المعدل فى الخطوة الاولى :

وقد استند الباحثان فى ذلك الى أن الخطوتين مكملتين لبعضهما • فلكى يكون لتطبيق الارقام القياسية معنى يتعين أولا تعديل البيانات الواردة بالقوائم المالية لاطهار التغير فى أسعار بعض الاصول •

وقد أيد هذا رأى الاستاذان R. T. Sprouse and M. Moonitz فى بحث بعنوان :

A Tentative Set of Broad Accounting Principles For Business Enterprises

أوضحا فيه أن التغير فى موارد المشروع قد يكون من بين أسبابه واحد من الآتى :

- ١ - تغير مستوى الاسعار والذى يترتب عليه تغير فى قيمة رأس المال •
- ٢ - تغير تكلفة احلال الاصول والذى يترتب عليه أرباح أو خسائر رأسمالية •

من ذلك نرى أن مبدأ اجراء التعديل لاطهار التغير فى أسعار بعض الاصول وتغير مستوى الاسعار العام لاقى الكثير من الاهتمام من جانب المفكرين فى علم المحاسبة • الا أن موقف معاهد المحاسبة الدولية لا زال حتى وقتنا هذا غامضا اذ لم يحدث ان صدرت توصية من واحد منها بخصوص تطبيق هذا المبدأ •

خلاصة البحث

من الفروض الأساسية التي تبني عليها نظرية المحاسبة ثبات قيمة العملة وقد شهدنا في فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية تدهورا في القوة الشرائية للعملة مما ترتب عليه عدم امكان الاعتماد على النتائج المستمدة من القوائم المالية المعدة على أساس تاريخي •

وقد نالت هذه المشكلة قسطا وفيرا من البحث والدراسة من جانب المهتمين بعلم المحاسبة • فظهر في السنوات الاخيرة العديد من الابحاث التي تهدف الى ايجاد الحلول لهذه المشكلة وقد حاولت في هذا البحث عرض آراء بعض من تعرضوا لها محاولا ابراز أهم جوانبها •

ولا شك أن هذه المشكلة كانت وستظل دائما من المشاكل التي تحظى باهتمام المفكرين والباحثين في المحاسبة •

تعليقات ومراسلات

افتتح هذا الباب من أبواب المجلة ليكون همزة الوصل
بينها وبين قرائها - ويربط بين النظريات العلمية والتطبيق
العملي - وليسائر الاحداث التي تجرى سواء في داخل الوطن
أو خارجه .

حلقة دراسية عن التنمية الاقتصادية في ليبيا

ينظم مركز الأبحاث الاقتصادية وإدارة الأعمال بكلية الاقتصاد والتجارة بالجامعة الليبية حلقة دراسية علمية لدراسة التنمية الاقتصادية في ليبيا ، وتهدف هذه الحلقة الى اشراك البحث العلمى فى التطبيقات العملية عن طريق تبادل وجهات النظر بين المهتمين بشئون التنمية الاقتصادية على مختلف المستويات ، والاستفادة من تجارب وخبرات الدول النامية والمتقدمة فى هذا المجال ، كما يهدف المؤتمر بصفة خاصة الى دراسة المشكلات الاقتصادية التى تواجه ليبيا حاضرا ومستقبلا وذلك للوصول الى نموذج فى التنمية يتفق مع احتياجات البلاد ومواردها .

زمان ومكان الحلقة :

تعقد الحلقة فى الفترة ما بين ٢٨ مارس و ٢ أبريل لسنة ١٩٧٠ م ، بمقر الجامعة الليبية فى مدينة بنغازى .

المشاركون فى الحلقة :

يشترك فى اعمال المؤتمر نخبة من المهتمين والقائمين بشئون التنمية الاقتصادية فى ليبيا ، ومن الخبراء الاقتصاديين بالجامعات والمعاهد العلمية فى الخارج ، وبعض العاملين بالوكالات التابعة لهيئة الامم المتحدة .

الموضوعات المطروحة للبحث :

تتناول الحلقة بالبحث والمناقشة مجموعة الدراسات والبحوث التى يقدمها المشاركون فى شكل تحليلى لحدث التطورات النظرية فى موضوع التنمية الاقتصادية مع دراسات تطبيقية على الاقتصاد الليبى وعرض لتجارب وخبرات الدول النامية الاخرى ، وذلك فى اطار المواضيع الآتية :

- ١ - أساليب وطرق التخطيط الكمي .
- ٢ - اقتصاديات البترول .
- ٣ - مشاكل التنمية الزراعية .
- ٤ - مراحل التطور الصناعي .
- ٥ - السياسة النقدية والمالية .
- ٦ - دور التجارة الاقليمية والدولية في التنمية الاقتصادية .
- ٧ - السكان والقوة العاملة .
- ٨ - تخطيط المدن والقرى .
- ٩ - الاستثمار في مشروعات الخدمات والمنافع العامة .
- ١٠ - المظاهر الاجتماعية والنفسية في تطبيق برامج التنمية .

هذا وتسهلا لمهمة المهتمين بدراسة الاقتصاد الليبي ، سيعمل مركز الابحاث بالكلية على تزويدهم عند الطلب بما يتوفر لديه من معلومات واحصاءات حول مختلف نواحي النشاط الاقتصادي في ليبيا .

لغات الحلقة :

تلقى البحوث وتدار المناقشات خلال اجتماعات المؤتمر باحدى اللغات التالية : العربية أو الانجليزية ، وذلك عن طريق تقديم تراجم تحريرية لهذه البحوث وتوفير ترجمة فورية لتسهيل عملية المناقشة ، مع امكان قبول بحوث باللغات الفرنسية أو الايطالية .

الضيافة :

تتكلف الجامعة الليبية بدفع أجور السفر ونفقات الإقامة الكاملة خلال مدة المؤتمر للاعضاء المدعوين من الخارج كما توفر لهم سبل الانتقال الداخلى .

رحلة علمية :

تنظم القيام برحلة علمية يوم ٢ أبريل ١٩٧٠ م ، تتاح فيها الفرصة للاعضاء المشتركين بالمؤتمر للاطلاع على احدى المشروعات الاقتصادية الهامة والتعرف على بعض المعالم السياحية للبلاد .

ملاحظات حول :

الهجرة الريفيه وتأثيرها على الاقتصاد الزراعى الليبى

دكتور عبد التواب اليمانى *

١ - مقدمة :

يتغير نمط التوظيف - عادة - بتطور نواحى النشاط الاقتصادى المختلفة ، فيتحول الاقتصاد من اقتصاد زراعى خامل الى اقتصاد صناعى وتجارى متطور يتبع ذلك تغير كثير فى العمالة وتوزيع السكان والقوة العاملة بين قطاعات الاقتصاد المختلفة . ولقد شاهد الاقتصاد الليبى تغيرا كبيرا فى نمط التوظيف خلال السنوات العشر الماضية بعد نمو القطاع البترولى وتطور النشاطات الاخرى المتصلة به فقبل الكشف البترولى كانت الزراعة تمثل النشاط الرئيسى فى الاقتصاد حيث كان النشاط الاقتصادى فى المجالات الاخرى محدودا للغاية كما كان قاصرا على بعض الصناعات اليدوية والتجارة والخدمات ونتيجة لذلك اتجه معظم السكان للاشتغال بالزراعة والرعى والاعتماد عليهما كمصدر رئيسى لدخلهم . ولقد تغير هذا الموقف كلية - على أثر اكتشاف البترول وتصديره للخارج - حيث لاقت الزراعة منافسة شديدة فى نواحى العمالة والاستثمار من القطاع البترولى والقطاعات الاخرى مثل قطاع البناء والتجارة والخدمات كما قلت أهمية الزراعة كمجال استثمارى يعتمد عليه فى الحصول على أرباح مشجعة وكمهنة يشتغل بها غالبية السكان ، فامكان تحقيق أرباح كبيرة فى هذه القطاعات المتطورة جذب كثيرا من رؤوس الاموال لاستثمارها فى هذه القطاعات ونتيجة لهذا التوسع الاستثمارى ازدادت فرص العمل أمام العمال الزراعيين وبأجور أو دخول أعلى اذا ما قورنت بمثيلها فى الزراعة الامر انذى

* دكتوراه من جامعة منيسوتا ١٩٦٥ فى الاقتصاد الزراعى وعضو هيئة التدريس بالكلية .

شجع العديد من هؤلاء العمال وعائلاتهم للهجرة من الريف وترك الزراعة والعمل بهذه القطاعات التي تتركز معظمها في المدن ولقد بدأت الهجرة الريفية في الظهور بشكل ملحوظ على أثر الكشف البترول في منذ سنة ١٩٥٧ حيث أخذ العديد من العمال الزراعيين في النزوح من الريف بحثا عن عمل مع شركات البترول في مناطق البحث والتنقيب واستمر تدفق تيار العمال الزراعيين وعائلاتهم خلال العشر سنوات الماضية للمدينة للعمل في مختلف المجالات غير الزراعية الامر الذي أدى في النهاية الى نقص ملحوظ في الايدي العاملة الزراعية صحبته زيادة في العمالة في القطاعات الاخرى . هذا وتترك الهجرة الريفية بعض المشاكل التي تتعلق بالعمالة والاستثمار والانتاج سواء في القطاع الزراعي أو القطاعات الاخرى التي يتجه اليها العمال الزراعيون وسيوف تقتصر في هذه الصفحات على التعرض للهجرة الريفية والدوافع الرئيسية وراء هذه الظاهرة وما قد تتركه من مشاكل تتعلق بعرض العمل الزراعي واستغلال الموارد المتاحة في القطاع الزراعي في ليبيا .

٢ - الهجرة الريفية وعرض العمل في الزراعة :

تؤثر الهجرة على العرض الكلي للعمل الزراعي عن طريق تأثيرها على عدد السكان الزراعيين والقوة العاملة الزراعية . فاتجاه عمال لزراعة والرعي وعائلاتهم للعمل في المجالات غير الزراعية قد أدى الى نقص ملحوظ في عدد السكان الزراعيين والعاملين اقتصاديا في قطاع الزراعة وبالرغم من عدم توفر احصاءات كافية عن نسبة المهاجرين وعددهم السنوي لقياس تأثير الهجرة على عرض العمل الزراعي خلال السنوات العشر الماضية الا أن بيانات التعداد الزراعي لسنة ١٩٦٠ والتعداد العام للسكان لسنة ١٩٦٤ م ، تشير الى انخفاض عدد السكان الزراعيين من ٨٥٤٧١٧ شخصا في سنة ١٩٦٠ (حوالي ٦٢٪ من مجموع السكان في ليبيا) الى حوالي ٧٣٥٠٠٠ شخصا في سنة ١٩٦٤ (ما يقرب من ٥٠٪ من مجموع السكان) وبذا انخفض عدد السكان الزراعيين بحوالي ١١٩٧١٧ شخصا أي بنسبة ١٤٪ في الفترة المذكورة . وانخفاض عدد السكان الزراعيين بهذه الدرجة يدل على أن معدلات الهجرة الريفية كانت أكبر بكثير من معدل الزيادة الطبيعية للسكان الزراعيين . كما تشير هذه الاحصاءات أيضا الى النقص الملحوظ في حجم القوة

العاملة الزراعية فى نفس الفترة حيث انخفض عدد السكان العاملين اقتصاديا والذين تبلغ اعمارهم ١٥ سنة فما فوق) فى قطاع الزراعة من ٢٧٩٩٧٠ شخصا فى سنة ١٩٦٠ الى ١٣٦٣٨٩ شخصا فى سنة ١٩٦٤ بمعنى أن قوة العمل الزراعية قد انخفضت بحوالى ٥٠٪ فى الفترة المذكورة . وانخفاض القوة العاملة الزراعية بهذه الدرجة يدل على أن معظم الذين هاجروا كانوا من الشباب وصغار السن خاصة فى فترة البحث والتنقيب حيث ازداد طلب شركات البترول على الايدى العاملة الشابة نظرا لاعتماد هذه العمليات على التنقل ونقل المعدات والآلات المختلفة من مكان لآخر . هذا ويعتقد ان استمرار تيار الهجرة الريفية واتجاه العمال الزراعيين وعائلاتهم للعمل بالقطاعات الاخرى قد أدى بدرجة ملحوظة الى نقص مستمر فى عدد السكان الزراعيين والايدى العاملة الزراعية خلال السنوات الاربع الماضية . كما يعتقد أيضا أن ظاهرة الهجرة الريفية سوف تستمر خلال السنوات المقبلة والسبب فى ذلك يرجع الى وجود الدوافع الرئيسية وراء هذه الظاهرة . والبيانات المتوفرة لدينا قد تلقى الضوء على الدوافع الرئيسية وراء ظاهرة الهجرة الريفية والتغير فى عرض العمل المزرعى الذى لوحظ خلال السنوات الماضية . فمن العوامل الرئيسية التى تؤثر على عرض العمل فى قطاع الزراعة هو معدل الاجر الزراعى ومقارنته بمستوى الاجر فى القطاعات الاخرى ، فوجود تفاوت - كبير بين معدل الاجر فى أى من القطاعات غير الزراعية والقطاع الزراعى قد يدفع العمال الزراعيين لترك الزراعة والعمل بهذه القطاعات التى يحصلون فيها على أجر أو دخل أعلى . وقد يكون من الصعب قياس أو تفسير المقارنة بين معدلات الدخل والاجر فى قطاع الزراعة والقطاعات الاخرى لعدم توفر احصاءات كافية عن معدلات الاجور والدخل فى هذه القطاعات ولكن الملاحظ أن العمال المشتغلين فى قطاعات البترول والبناء والتجارة وغيرها يتقاضون أجورا أعلى من أجور عمال الزراعة والرعى فنتيجة للتوسع الاستثمارى وزيادة الطلب على الايدى العاملة فى القطاعات المتطورة كقطاع البترول والقطاعات التى تأثرت به مما أدى ذلك الى ارتفاع متواصل فى معدلات الاجور بهذه القطاعات ولم يقابله ارتفاع مماثل فى مستوى الاجور الزراعية .

واذا اعتبرنا أن الاجور التى يتقاضاها العمال الزراعيون بوزارة الزراعة

ومؤسسة الاستيطان الزراعي تمثل على وجه التقريب المستوى العام للاجور الزراعية ومقارنتها بأجور عمال البناء يتبين التفاوت بين معدل الاجر في القطاعين المذكورين . ويظهر هذا التفاوت بمقارنة الاجر اليومي الذي يتقاضاه العامل الزراعي العادي بوزارة الزراعة ومؤسسة لاستيطان الزراعي في العام الماضي والذي بلغ ٨٥ قرش ، ٩٥ قرش على التوالي بينما حصل عامل البناء العادي الذي كان يعمل عند أحد المقاولين في طرابلس على أجر يومي وصل الى ١٢٠ قرشا . كما يظهر هذا التفاوت أيضا بمقارنة الاجر اليومي الذي يتقاضاه العامل الفنى (سائق التراكتور ومن لهم خبرة ودراية بالاعمال الزراعية الفنية) لمؤسسة الاستيطان الزراعي والذي بلغ ٢٢٥ قرش بينما حصل عامل البناء الفنى عند المقاول المذكور على أجر يومي قدره ثلاثة جنيهات بفرق قدره ٧٥ قرش في اليوم الواحد (*) .

ويجب أن نشير الى أن هذا التفاوت بين معدل الاجر كدافع اقتصادي لا يكفي وحده لتفسير العوامل الرئيسية وراء ظاهرة الهجرة الريفية . فتزايد فرص العمل وبأجر أعلى أمام العمال الزراعيين في المجالات غير الزراعية وارتفاع مستوى المعيشة في المدن وتحسن وسائل المواصلات التي تربط بين الاجزاء المختلفة من البلاد كل هذه العوامل كانت على جانب كبير من الاهمية في تشجيع العديد من العمال الزراعيين وعائلاتهم على الهجرة وترك الزراعة والعمل بالقطاعات الاخرى التي تتركز معظمها في المدن . كما سيكون لها أثر كبير في استمرار نزوح العمال الزراعيين من الريف الى المدينة الامر الذي قد يؤدي الى نقص مستمر في حجم القوة العاملة الزراعية خلال السنوات المقبلة .

٣ - التأثير على استغلال الموارد واهمية تطوير أساليب الانتاج الزراعي :

ولتوضيح الظروف التي تتركها الهجرة الريفية وتأثيرها على تركيب الموارد وطرق الانتاج الزراعي يتطلب الامر البدء بدراسة مجموعة الموارد المتاحة وأساليب الانتاج التي تعتمد عليها العملية الانتاجية في قطاع الزراعة في الوقت الذي بدأت

(*) الاجور الزراعية في ليبيا بحث مقدم من الطالب أبو الربيع أبو القاسم كعوانه سنة ١٩٦٩/٦٨ م . مطبوع بالرونيو سنة ١٩٦٨/١٩٦٩ صفحة ٢٩

فيه الهجرة في الظهور بشكل ملحوظ . واعتمادا على بيانات التعداد الزراعي لسنة ١٩٦٠ في توضيح ذلك يتبين أنه في الوقت الذي بدأت فيه الهجرة في الظهور وما تبعها من نقص في الايدي العاملة الزراعية كان تركيب الموارد يتصف بوفرة الموارد الارضية واشتغال الغالبية العظمى من السكان بالزراعة والرعى ، وضعف تركيز رأس المال Low Capital intensity واعتماد العملية الانتاجية على الاساليب التقليدية المركزة على العمل Labor-intensive techniques فتوفر الايدي العاملة في ذلك الوقت وعدم توفر رأس المال بصورة المحسنة بالاضافة الى عدم خبرة الزارع الليبي بالوسائل الحديثة كل هذه العوامل في مجموعها جعلت عملية الانتاج الزراعي في ليبيا تميل لاستخدام قدر كبير من العمل المزرعي بالاشتراك مع بعض صور بدائية لرأس المال المزرعي ولقد ظهر ضعف تركيز رأس المال بصورة واضحة في اختلال التوازن بين الانتاج الحيواني و انتاج المحاصيل الحقلية واستخدام الزارع المحدود من المخصبات والبذور والشتلات المحسنة وكذلك الآلات الحديثة وغيرها من الادوات الحديثة التي تستخدم على نطاق واسع في الزراعة الحديثة في الوقت الحاضر . فخبرة المزارع الليبي كما ذكرنا ودرايته المحدودة بالوسائل العلمية الحديثة أدى به الى الاعتماد بصفة رئيسية على الوسائل البدائية ومستلزمات الانتاج التقليدية التي يقوم بانتاجها أو تحضيرها بنفسه داخل مزرعته . فمن استخدام الاسمدة المصنوعة مثلا قد تبين من التعداد الزراعي لسنة ١٩٦٠ أن هذا النوع من الاسمدة قد استخدم في المحافظات الغربية في عدد قليل من الملكيات لا يتجاوز ١٥٪ من مجموع الملكيات في هذه المحافظات . أما بالنسبة لاستخدام الآلات الزراعية الحديثة فلم يكن انتشارها في الزراعة الليبية بقدر اعتمادها على الايدي العاملة وذلك بسرب وفرة العمل وانخفاض مستوى الاجور من ناحية وعدم قدرة الزارع الليبي على شرائها أو ادارتها من ناحية أخرى . ونتيجة لذلك كانت العمليات المزرعية - سواء في مجال الانتاج الحيواني أو انتاج المحاصيل الحقلية - تتم في معظمها بطرق وآلات بسيطة تعتمد بصفة رئيسية على الايدي العاملة . وبالرغم من استخدام بعض الآلات الحديثة كالتركتور والآلات الحصاد وتسوية الارض وآلات ضخ المياه في الملكيات الكبيرة وبدرجة أوسع بين المعمرين الإيطاليين الا

ان ذلك كان قاصرا على اجراء بعض العمليات المزرعية في الحقل كالبذر والحصاد ولبعض محاصيل معينة كالحبوب ، اذ لم ينتشر استخدام الآلات الحديثة في هذه الملكيات على نطاق واسع في أداء العمليات المزرعية الخاصة بإنتاج بعض محاصيل الخضار كما كانت ميكنة الانتاج الحيوانى - وربما لا زالت لوقتنا الحاضر - في مراحلها الاولى .

ويتبين من الجدول التالى الذى يوضح نوع وعدد الآلات الزراعية المستخدمة فى الانتاج الزراعى فى سنة ١٩٦٠ م .

نوع وعدد الآلات المستخدمة فى الزراعة الليبية فى سنة ١٩٦٠ *

نوع الآلة	العدد
تراكتورات للزراعة	٢٥٠٨
آلات الحصاد والدراس	١٥٣١
آلات بذر الحبوب	١٣٥
آلات حلاية	٨
سيارات التراكات	٥٩٩
عدد سيارات البيك أب وسيارات الجيب واللاندروفر	٦٩٨

ان استخدام الآلات الزراعية فى مجموعها كان محدودا للغاية بالنسبة للاحتياجات الضرورية لخدمة المساحة المزروعة والتي قدرت فى سنة ١٩٦٠

* المصدر: الاحصاءات الزراعية سنة ١٩٦٠

بحوالي ٩٩٨ ألف هكتار . فاذا افترضنا أنه للوصول الى مرحلة متوسطة من الميكنة الزراعية ، تلك المرحلة التي يجب أن يتوفر فيها تراكتور واحد لخدمة ١٠٠ هكتار من الارض المزروعة يصبح من الضروري توفير حوالي ١٠٠٠٠ تراكتور لخدمة الارض المزروعة بينما لم يتوفر للزراعة الليبية في سنة ١٩٦٠ سوى ٢٥٠٠ تراكتور أى ما يعادل ربع العدد المطلوب فقط .

ويتبين مما تقدم أن ظاهرة الهجرة الريفية وما ينتج عنها من نقص في عرض العمل المزرعى قد بدأت بشكل ملحوظ في وقت كانت العملية الانتاجية في قطاع الزراعة الليبي تعتمد على أساليب بدائية مركزة على العمل ، ومن هنا تتضح طبيعة الظروف التي قد تتركها هذه الظاهرة على استغلال الموارد ومسنوى الانتاج الزراعى . فاستمرار الهجرة تحت هذه الظروف الخاصة بأساليب الانتاج الزراعى يمكن أن يؤدي الى نقص في مستوى الانتاج الزراعى نتيجة لنقص الايدى العاملة الزراعية وتعطيل جزء من الموارد الارضية بسبب ترك المزارعين لاراضيهم بدون استغلال والعمل بالقطاعات الاخرى . ومن هذه الناحية أثارت مشكلة الهجرة اهتمام الكثير من المسؤولين باعتبارها المشكلة الرئيسية التي تواجهها الزراعة الليبية في الوقت الحاضر - وفي معالجة هذه المشكلة يرى البعض ضرورة بذل كل الجهود الممكنة من جانب الحكومة للحد من استمرار الهجرة وتشجيع المواطنين على الاستقرار في مزارعهم لتلافي النقص في الانتاج الزراعى الذى يحدث نتيجة نقص الايدى العاملة . ويتجه هذا الرأى الى اعادة التوازن بين ظروف العرض والطلب على العمل المزرعى عن طريق الجهود التي تهدف الى الحد من الهجرة وتدفع العمال الزراعيين نحو القطاعات الاخرى . ولتحقيق هذا الغرض قامت الحكومة الليبية كما تقوم في الوقت الحاضر ببذل الجهود الممكنة لتشجيع المواطنين على الاستقرار في مزارعهم ، ولكن بالرغم من هذه المساعي استمر تيار الهجرة في التدفق خلال السنوات الماضية ، والمتوقع ان هذا التيار سوف يستمر خلال السنوات المقبلة طالما وجدت دوافع الهجرة التي سبق ذكرها .

واستمرار الهجرة خلال السنوات المقبلة سوف يحد من امكانية زيادة الانتاج

الزراعى عن طريق زيادة مورد العمل فى الزراعة الامر الذى يدعو الى ضرورة تطوير أساليب الانتاج والتركيز على استخدام أدوات الانتاج الحديثة الموفرة للعمل المزرعى • ويتمثل التطوير فى استخدام الآلات الزراعية الحديثة على نطاق واسع فى الزراعة الليبية لتعويض النقص فى الايدى العاملة الناتج عن الهجرة الريفية وبافتراض توفر الادوات الحديثة والامكانيات الفنية والتسهيلات اللازمة لتطوير أساليب الانتاج الزراعى الامر الذى يمكن المزارع الليبى من التوسع فى انتاج المحاصيل الحقلية والانتاج الحيوانى بموارد عمل أقل كما يمكن الزراعة الليبية من المساهمة فى عملية التنمية الاقتصادية بتوفير احتياجات الاقتصاد من الغذاء بعدد أقل من العمال الزراعيين •

والجدير بالذكر أن ميكنة الزراعة الليبية واستخدام الادوات الحديثة فى الانتاج لم يعد أمرا صعبا - من الناحية الفنية والاقتصادية - كما كان فى الماضى بعد تحسن الاحوال الاقتصادية فى البلاد والتطور الفنى الذى شاهده صناعة الآلات والاجهزة الزراعية فى السنوات الاخيرة فلقد أدى التقدم الميكانيكى فى هذه الصناعة الى تحسن كبير فى تصميم التراكثور للاغراض الزراعية والآلات والمعدات الزراعية لكى تستخدم فى أداء العمليات المزرعية وتحت الظروف المختلفة التى تحيط بالانتاج الزراعى فى مختلف مناطق العالم اذ تقوم الشركات العالمية المنتجة للآلات الزراعية فى الوقت الحاضر بانتاج وتوزيع نماذج متنوعة يمكن استخدامها تحت الظروف المختلفة التى تتعلق بخصائص التربة وحيازة الارض وحجم الوحدات الانتاجية الامر الذى يفتح مجالا متسعا لاختيار الآلات والمعدات الزراعية المناسبة لاستخدامها تحت ظروف الزراعة الليبية • وبالإضافة الى امكان التوسع فى استخدام الآلات الحديثة تحت ظروف الزراعة الليبية فان استيراد هذه الآلات من الخارج وتوفيرها للمزارع بأسعار مناسبة لم يعد صعبا بعد تحسن الاحوال الاقتصادية كما كان فى الماضى ، فتوفر رأس المال لاستثماره فى قطاع

الزراعة الليبي وانخفاض عرض العمل المزرعى نتيجة للهجرة من شأنه أن يخلق مجموعة جديدة من الموارد فى الانتاج الزراعى وتركيب الموارد فى وضعه الجديد سوف يحفز الزراعة الليبية للدخول فى مرحلة التحول من الاساليب البدائية المركزة على العمل الى الوسائل والادوات الحديثة الموفرة للعمل والمركزة على رأس المال •

وبالاضافة لذلك فان ارتفاع تكاليف العمل الزراعى خلال السنوات القليلة الماضية نتيجة لارتفاع الاجور الزراعية وضعف انتاجية العمل خاصة فى المزارع التى لا زالت تستخدم الاساليب البدائية سوف يشجع الزارع الليبي على تطوير أساليب انتاجية واحلال الآلة محل العامل فى الانتاج الزراعى • فنتيجة لنقص الايدى العاملة الزراعية ارتفعت الاجور الزراعية بشكل ملحوظ خلال السنوات الماضية الامر الذى ساهم فى زيادة تكاليف العمل المزرعى خاصة فى الملكيات الصغيرة التى لا زالت تستخدم الوسائل التقليدية التى تعتمد على الايدى العاملة • فلو أخذنا على سبيل المثال الاجور التى يتقاضاها العمال الزراعيين بوزارة الزراعة نجد أن الاجر اليومى للعامل العادى الذى يعمل بالوزارة قد ارتفع من عشرة قروش سنة ١٩٥٢ واستمر فى الارتفاع الى أن وصل الى ٨٥ قرشا فى العام الماضى •

وبجانب ارتفاع مستوى الاجور الزراعية فان انخفاض انتاجية العامل العادى ذى الخبرة المحدودة بالشئون الزراعية الحديثة سوف يؤدى ذلك كله الى ارتفاع كبير فى تكاليف العمل المزرعى الامر الذى قد يدفع المزارع الليبي لاستخدام الآلات لتوفير العمل المطلوب لاداء العمليات الزراعية وتقليل تكاليفه •

٤ - توجيه الجهود نحو تطوير أساليب الانتاج الزراعى :

لقد أشرنا فيما تقدم الى أهمية تطوير أساليب الانتاج والتوسع فى استخدام الادوات الحديثة الموفرة للعمل لتعويض النقص فى الايدى العاملة الزراعية بسبب الهجرة الريفية وهذا العامل بدوره يدعو الى أهمية توجيه السياسة الزراعية وبذل كل الجهود الممكنة من جانب الحكومة الليبية لتشجيع الزارع على التوسع فى

استخدام الآلات الزراعية وغيرها من أدوات الإنتاج وتحسين مقدرته الفنية والإدارية على استعمالها داخل الوحدات الإنتاجية • ويجب أن نشير إلى أن الجهود التي تبذلها الحكومة الليبية في الوقت الحاضر عن طريق مؤسساتها المختصة مثل مؤسسة الاستيطان الزراعي والبنك الزراعي الوطني ووزارة الزراعة تسير في هذا الاتجاه نحو تطوير أساليب الإنتاج الزراعي والتوسع في استخدام الآلات وتشجيع فرص الاستثمار في قطاع الزراعة • فقد أدى الاهتمام المتزايد بتنمية القطاع الزراعي في السنوات الأخيرة إلى التوسع في استيراد أدوات الإنتاج وتوفيرها للمزارع بأسعار مناسبة وتقديم التسهيلات الائتمانية عن طريق البنك الزراعي الوطني وتخفيف أعباء القروض الزراعية بإلغاء الفائدة عليها ، كل هذه الجهود وغيرها قد ساعدت بلا شك على انتشار الأساليب الحديثة وتدفع رأس المال وزيادة الاستثمارات المنتجة في الإنتاج الزراعي •

وتشير احصاءات تجارة ليبيا من مستلزمات الإنتاج الزراعي والتي تتضمن الآلات والأسمدة ومبيدات الحشرات والبذور وغيرها إلى زيادة الواردات من هذه السلع في الفترة من سنة ١٩٥٤ إلى سنة ١٩٦٦ حيث ارتفعت قيمة الواردات من هذه الأدوات من ٢٤٢ ألف جنيه في سنة ١٩٥٤ إلى ما يزيد عن ١٩ مليون جنيه في سنة ١٩٦٢ واستمرت في الارتفاع إلى أن وصلت إلى ٥٢ مليون جنيه في سنة ١٩٦٦ وتشير هذه الاحصاءات أيضا إلى ارتفاع قيمة واردات الآلات والأجهزة الزراعية من ٥٨ ألف جنيه في سنة ١٩٥٤ إلى ما يزيد عن ٢ مليون جنيه في سنة ١٩٦٦ مكونة بذلك حوالي ٣٩٪ من قيمة الواردات من مستلزمات الإنتاج الزراعي في العام نفسه ، كما كانت التراكتورات لأغراض الزراعة تمثل جزءا كبيرا من واردات الآلات والأجهزة الزراعية إذ بلغ ما استورد منها نحو ١٢٤٠ تراكتور في سنة ١٩٦٥ قيمتها ١٣ مليون جنيه كما استورد ١٢٥٣ تراكتور في سنة ١٩٦٦ م قيمتها تزيد قليلا عن ١٣ مليون جنيه • ٢

(١) الأجور الزراعية - المصدر السابق - ص ٢٩

(٢) النشرة الاقتصادية لبنك ليبيا - سبتمبر وأكتوبر ٦٨ العدد ٥ ص ٩٧

وبجانب التوسع فى استيراد الآلات والمعدات الزراعية تسعى الحكومة فى الوقت الحاضر لتوفيرها للمزارعين بأسعار رخيصة حيث تتحمل ٢٥٪ من التكاليف بالنسبة للمزارعين و ٥٠٪ بالنسبة للجمعيات التعاونية الزراعية ، هذا بجانب قيام الحكومة بتنظيم خدمات الميكنة وتدريب العمال على ادارة هذه الآلات وتشغيلها وصيانتها •

وبالرغم من أهمية هذه الجهود فى انتشار الآلات الزراعية واستخدام الادوات الحديثة فى الانتاج الزراعى خلال السنوات الماضية الا أن ميكنة الانتاج الزراعى كما تشير اليها معظم التقارير الفنية لا زالت فى مراحلها الاولى الامر الذى يتطلب استمرار هذه الجهود وتوسيع نطاقها خلال السنوات القادمة من أجل الوصول بالزراعة الليبية الى مرحلة متقدمة من استخدام الآلات الحديثة تلك المرحلة التى تتصف بالتحول التام فى مصدر الطاقة وانتشار الآلات والمعدات الزراعية واستخدامها فى معظم العمليات الزراعية وخدمة مساحة أوسع من الارض •

٥ - تأثير الهجرة على الانتاج الزراعى :

يتحدد مستوى الناتج الزراعى بكمية الموارد المستخدمة ونتاجية هذه الموارد والتى تتوقف بدورها على أساليب الانتاج المتبعة فى الزراعة • ويتوقف تأثير الهجرة الريفية على مستوى الانتاج الزراعى على التغير فى عرض العمل الذى يصحب هذه الظاهرة كما يتوقف أيضا على مدى التغير فى تركيب الموارد وأساليب الانتاج الذى قد يأتى كرد فعل للتغير فى حجم القوة العاملة الزراعية ونظرا لعدم توفر احصاءات كافية ودقيقة عن الناتج الزراعى وكمية الموارد المتاحة فى الزراعة خلال السنوات العشر الماضية الامر الذى يجعل من الصعب القياس الكمى لتأثير الهجرة على الانتاج الزراعى • ولكن تحليلنا السابق لتغير عرض العمل نتيجة الهجرة وتطوير أساليب الانتاج الذى جاء كرد فعل لنقص الايدى العاملة والجهود التى بذلت من جانب الحكومة بغرض زيادة الاستثمارات المنتجة فى الزراعة قد يساعد على تفسير وايضاح تأثير الهجرة على الانتاج الزراعى خلال السنوات الماضية فلقد

رأينا فيما تقدم أن النقص في القوة العاملة الزراعية نتيجة للهجرة صحبه تدفق في رأس المال المزرعى بصوره المحسنة التى تتمثل في استخدام البذور والاسمدة المصنوعة والآلات الحديثة • والتوسع الاستثمارى وتطوير أساليب الانتاج الذى تم بصفة خاصة في السنوات القليلة الماضية من شأنه أن يؤدي الى رفع مستوى انتاجية الموارد المستخدمة في الانتاج الزراعى • فبالرغم من أن الهجرة الريفية قد سببت نقصا في مورد العمل وربما تعطيل لبعض الموارد الارضية نتيجة لترك المزارعين أراضيهم بدون استغلال ولكن زيادة الاستثمارات واستخدام الادوات الحديثة في السنوات الماضية سوف يؤدي الى تحسين مستوى الانتاجية الزراعية • والسؤال الذى نثيره الآن يتعلق بما اذا كانت الزيادة في الانتاج والانتاجية الزراعية الناتجة عن زيادة الاستثمارات وتحسين وسائل الانتاج قد عوضت النقص في الانتاج الذى يمكن أن يحدث لنقص القوة العاملة الزراعية والمساحة المزروعة وكيف انعكس ذلك على مستوى الانتاج الزراعى خلال السنوات الماضية •

واعتمادا على احصاءات الدخل القومى في ليبيا يتبين أن قيمة الانتاج الزراعى مقدرا بالاسعار الجارية لم تنخفض كقيمة اجمالية في الفترة من سنة ١٩٥٨ الى سنة ١٩٦٦ ولكن اذا أخذنا في الاعتبار عامل ارتفاع الاسعار بسبب موجة التضخم الذى صاحب الاقتصاد الليبي منذ الكشف البترولى يتبين من هذه الاحصاءات أن الانتاج الزراعى قد سجل هبوطا في الفترة المذكورة اذ تشير تقديرات الدخل القومى ان قيمة الانتاج الزراعى مقدرا بالاسعار الجارية قد بلغت حوالى ١٣٦ مليون جنيه ليبي في سنة ١٩٥٨ ثم وصلت الى ٢٢٧ مليون جنيه في سنة ١٩٦٤ كما ارتفع الدخل المتحصل عليه من الزراعة الى ٢٢٩ مليون جنيه في سنة ١٩٦٥ ثم وصل الى ٢٤٦ مليون جنيه خلال عام ١٩٦٦ وبذا زادت قيمة الناتج الزراعى بحوالى ٤٪ سنويا في الفترة من سنة ١٩٦٤ الى سنة ١٩٦٦ - وبحوالى ٧٧٪ سنويا في الفترة من سنة ١٩٥٨ الى سنة ١٩٦٦ ونظرا لارتفاع أسعار المنتجات الزراعية في الفترة المذكورة وربما كان هذا الارتفاع في الاسعار بنسبة أكبر من نسب الزيادة في قيمة الانتاج الزراعى فان هذه البيانات تميل لتوضيح انخفاض الانتاج الزراعى خلال السنوات الماضية • غير أنه من الصعب أن نسلم بهذا الهبوط

في مستوى الانتاج الزراعى وبصفة خاصة في السنوات القليلة الماضية فكما أوضحنا كان النقص في الايدى العاملة الزراعية مصحوبا بزيادة في الاستثمارات المنتجة وتطوير في أساليب الانتاج الزراعى أضف الى ذلك أن تأثير هذه الاستثمارات على الانتاج والانتاجية الزراعية لم يظهر بشكل ملحوظ الا بعد سنة ١٩٦٦ •

وعلى أى حال فهذا الامر مطروح للبحث والدراسة لقياس تأثير الزيادة في الاستثمارات وتطوير أساليب الانتاج على مستوى الانتاج والانتاجية الزراعية بدرجة كافية لكى تعوض تأثير نقص الايدى العاملة الزراعية على مستوى الانتاج وتحديد ما اذا كانت هناك زيادة في الانتاجية الزراعية. وهنا يجب أن نشير الى أنه لا يجب الاعتماد على بيانات الدخل القومى في هذه ادراسة لعدم دقتها ومطابقتها للتغير الفعلى في الانتاج بل يجب الاعتماد على دراسات الادارة المزرعية على مستوى الوحدات الانتاجية في مناطق مختلفة لقياس تأثير الاستثمارات وتغير أساليب الانتاج على مستوى الانتاج والانتاجية الزراعية •

وبعد يتبين من مناقشتنا السابقة أن ظاهرة الهجرة الريفية قد تعتبر خطوة هامة نحو تطوير الزراعة وتمكينها من المساهمة بصورة فعالة في عملية التنمية الاقتصادية خاصة بعد تحسن الاحوال الاقتصادية وتوفر رأس المال لاستثماره في قطاع الزراعة خلال السنوات الاخيرة ، فانخفاض عرض العمل بسبب الهجرة وارتفاع تكاليفه ، وتوفر رأس المال لقطاع الزراعة في السنوات الاخيرة سوف يخلق مجموعة جديدة من موارد العمل ورأس المال المتاحة للزراعة كما سيغير من وضع التكاليف النسبية للعنصرين بشكل يتيح الفرصة ويحفز على احلال رأس المال محل العمل في الانتاج الزراعى •

ولقد أوضحت ملاحظتنا السابقة أن الزراعة الليبية تمر في الوقت الحالى بمرحلة تحول في تركيب الموارد وأساليب الانتاج الزراعى بفضل الجهود التى تبذلها الحكومة الليبية والتي تهدف الى انتشار الاساليب الحديثة الموفرة للعمل

واحلالها محل الادوات البدائية • ونتيجة لهذه الجهود تدفق رأس المال المزرعى في صوره المحسنة ليحل محل العمل كما أدت هذه الجهود أيضا الى تطور ملموس في وسائل الانتاج الزراعى خلال السنوات القليلة الماضية •

واستمرار هذه الجهود وتوسيع نطاقها في المستقبل سوف يتيح الفرصة أمام الزراعة الليبية للدخول في مرحلة أكثر تقدما من ناحية الاساليب المتبعة في عملية الانتاج ورفع مستوى الانتاجية الزراعية الامر الذى يمكن الزراعة المساهمة في عملية الانماء الاقتصادى بانتاج احتياجات الاقتصاد من الغذاء بموارد عمل أقل ومد القطاعات الاخرى بالايدي العاملة اللازمة كما سيتيح الفرص أمام من سيستقر بهم الامر للعمل بالزراعة في تحسين أحوالهم الاقتصادية ومستوى معيشتهم •

ملخصات

الملخصات المنشورة في القسم التالى باللغة العربية هى
ملخصات لمقالات كاملة لاصحابها منشورة بالقسم الاfrنجى
من هذا العدد - والىها نحيل القراء الذين يرغبون فى الاطلاع
عليها كاملة .

دراسة سوق الاجهزة الالكترونية الاستهلاكية في ليبيا

للدكتور على رفاعه الانصارى *

والسيد عبد الله العبود **

يهدف المقال المنشور في هذا العدد باللغة الانجليزية الى اعطاء صورة واضحة للسوق الليبية في الاجهزة الالكترونية الاستهلاكية وهى أجهزة الراديو - والجراموفون والمسجلات والتلفزيون باعتبارها انعكاسا للازدهار الاقتصادى الذى تستمتع به البلاد .

وكان الحافز الاول لظهور هذا البحث ما لفت النظر فى احصائيات التجارة الخارجية الليبية سنة ١٩٦٧ من أن الاجهزة المستوردة من هذه الاصناف بلغت أكثر من ١٣٠٠٠٠٠ وحدة بحيث انها مع التراكم السابق أصبحت تمثل وجود وحدة الكترونية لكل شخص فى ليبيا . وكان التساؤل بعد ذلك هل وصلنا الى درجة التشبع ؟ وما هى مرونة الطلب عليها ؟ وكيفية التوزيع والخدمة ونسب الارباح ؟ الى غير ذلك من المسائل التى حاول البحث الاجابة عنها .

وأما المنهج الذى اتبعه البحث فهو أولا الاعتماد على مصادر المعلومات المنشورة من احصائيات الجمارك ومصلحة الاحصاء والتعداد - ومحاولة عمل سلسلة زمنية للواردات لنين مدى النمو وقياسه . ولما جاء دور بحث المستهلك وتجارة الاجهزة عموما كان لا بد من دراسة ميدانية تتناول كلا الطرفين - فعمل استقصاء ان الاول خاص بتجار هذه الاجهزة ومستورديها بلغ عدده ٣٧ تاجرا فى بنغازى وطرابلس - والآخر أجرى على عينة من المستهلكين بلغ حجمها ١٦٠ وحدة منزلية فى بنغازى تناولت عينات ممثلة لشرائح المجتمع من حيث الدخل والثقافة

* أستاذ التسويق بكلية الاقتصاد والتجارة - بنغازى .

** وزارة الشباب والرياضة - بنغازى .

وقبل أن تدخل في عرض نتائج البحث فلا بد من ملاحظة أن البحث لم يتناول المحافظات الجنوبية لأنها نظرا لطبيعتها ولعدم وجود احصائيات خاصة بها تقتضى بذاتها دراسة خاصة تسير على نهج آخر . وفيما يلي ملخص للنتائج التي توصلنا اليها .

١ - أن الواردات من هذه الاجهزة ارتفعت ارتفاعا حادا خلال الفترة من سنة ١٩٦٥ الى سنة ١٩٦٧ - وأن حرب يونيو سنة ١٩٦٧ بين اسرائيل والدول العربية كانت سببا حافزا لحيازة أجهزة الراديو بحيث أن الكميات المعروضة نفدت في فترات قصيرة وأعقبها طلب متزايد .

٢ - أن اليابان استحوذت على ٧٩٪ من تجارة هذه الاجهزة المستوردة الى ليبيا وأنها قد سبقت الدول الاوربية بمراحل واسعة .

٣ - أن هناك شيئا من إعادة التصدير الى الدول المجاورة كالجمهورية العربية المتحدة والجزائر والسودان وتشاد والنيجر بالإضافة الى ظهور يوجوسلافيا كدولة يعاد اليها بعض المستورد من الاجهزة - ذلك على شكل هدايا أو بصحبة المسافرين الى تلك البلاد .

٤ - أن قانون تنظيم الوكالات التجارية الذي صدر في خلال سنة ١٩٦٧ والذي ينص على أن الوكالات يجب أن تكون ليبية ١٠٠٪ ومملوكة بالكامل لليبيين - هذا القانون لم يكن له أثر كبير على الوكالات العاملة في هذه التجارة أو اقتصر تأثيره على عدد ١٢ وكالة من مجموع ١٠١ - وأن هذه الوكالات المتأثرة قد صفت أعمالها قبل فوات الحد الزمني الذي قرره القانون .

٥ - أن قنوات التوزيع فيها شيء من عدم الاستقرار - فلا تراعى بعد حركة التجارة في انسيابها من المنتج الى الوكيل الى تاجر الجملة الى تاجر التجزئة بل تختلط هذه الوظائف ببعضها مما يؤثر على انتظام التوزيع - وفي السعر للمستهلك - وفي الخدمات التي تقدم اليه - وفي السياسة الاعلانية عن العلامات التجارية المختلفة .

٦ - أن الاسعار لم يكن يحددها شيء وذلك قبل صدور القانون الاخير في خلال شهر فبراير سنة ١٩٦٩ والذي حدد ربح التاجر - وحدد السعر للمستهلك

لكل الأجهزة الإلكترونية - ولكن الواقع يدل على أن تطبيق القانون جاد على أجهزة التلفزيون ولم يتناول بعد بقية الأجهزة - وعلى ذلك فلا يسود السعر الواحد للوحدة الواحدة كل نقاط السوق - بل أنه أمرها متروك لمهارة كل من التاجر والمشتري والقدرة على المساومة - وفي بعض الأحيان يمنح خصم يصل الى ١٪ أو ٢٪ •

٧ - أن هناك موسمية لتجارة هذه الأجهزة - كالمواسم الدينية والاعياد - كشهر رمضان - وعيد الفطر وعيد الاضحى وعيد الميلاد للطوائف المسيحية - هذا بالإضافة الى الذبذبة العادية التى تصاحب أوائل الشهور ونهاياتها •

٨ - أن مبدأ البيع بالتقسيط غير معمول به - فالتاجر يعزف عن اتباعه ويخشى الدخول فى متاهاته من حيث التحصيل وسعر الفائدة وخصم الكمبيالات - ولكن لا بأس من تأجيل جزء من الثمن لفترة من الزمن وذلك بناء على توافر الثقة •

٩ - أن الخدمة والاصلاح تعانى نقصا شديدا - فليست هناك الا دور اصلاح معدودة على الاصابع تتبع بعض الوكالات - ولا توجد ورش مستقلة لمحاولة اصلاح وصيانة الأجهزة عموما - وأن هذه الورش القائمة تعتمد على عدد محدود من الفنيين - ولكن الوضع آخذ فى التحسين شيئا فشيئا •

١٠ - أن فكرة استيراد الكميات المناسبة من قطع الغيار السريعة الاستهلاك أمر لم يمارس بعد على الوضع المناسب - ولهذا فإن اصلاح الأجهزة لا يسير على الوجه المرضي - ومن استعراضنا لنسب قطع الغيار المستوردة وجدنا أنها لا تشمل أكثر من ٢٪ من المبالغ المدفوعة للأجهزة المستوردة فى حين أن القانون يحتم ٣٠٪ منها •

١١ - أن الدعاية والاعلان عن هذه الأجهزة مفقود بالمرّة - وذلك لعدم ايمان التاجر به - وهو يرى أنه ما دام الطلب شديدا وأنه يسبق العرض فليس هناك ضرورة للاعلان والاتفاق عليه بل أن بعض الشركات المنتجة تحاول تخصيص مخصصات للاعلان عملا على خلق الصورة الذهنية لعلاماتها التجارية وارتباطاتها - ولكن أغلب هذه المخصصات لا ينفق فى الاغراض المخصصة له - ولا يمكن أن يلام التاجر وحده على هذا الوضع بل أن ذلك يعود الى ضعف انوعى الاعلانى سواء

لدى المستهلك أو التاجر أو الوسائل الاعلانية ذاتها •

١٢ — أن انتشار الأجهزة الالكترونية ليس أمراً متعلقاً بالدخل أو السكن أو نوع الاستيطان أو الثقافة ولكنه ينتشر في جميع الشرائح الاجتماعية من الصحراء الى الواحات الى المساكن الفخمة الى المنازل البسيطة وبين المتعلم والجاهل والكبير والصغير وبين النساء والرجال •

١٣ — ان الانطباع العام عند التفضيل بين الوحدات يتخذ السمات التالية :
ان المنتجات الاوربية تستمتع بشهرة في قوة تحملها وحسن الاداء وتوفر قطع الغيار — أما المنتجات اليابانية فتتميز بالثمن الرخيص وسهولة الحمل وصغر الحجم وجاذبية التصميم والالوان ولكنها سريعة التلف — صعبة الاصلاح — ولا تستطيع منافسة البضائع الاوربية في جودة الاداء •

١٤ — أن الرغبة في الحيازة أصبحت تتحرك الآن من مجرد امتلاك أجهزة الراديو الى الراديو / جراموفون في وحدة واحدة أو الى المسجلات أو المسجلات والراديو في وحدة واحدة — كذلك تسير لرغبة نحو امتلاك التلفزيون خاصة بعد بدء الارسال من المحطات التلفزيونية الليبية في ٢٤ ديسمبر سنة ١٩٦٨ — فشاهدت السوق طلباً كثيفاً على الأجهزة التلفزيونية مما سبب شيناً من الكساد على الأجهزة الاخرى — غير أن هذه الموجة وأن استمرت زمناً لا أنها ستعود الى التعادل مرة أخرى •

١٥ — أن مستقبل هذه التجارة أمر يسوده التفاؤل — والاعتقاد بأن تجارة الأجهزة الالكترونية في ازدهار يتمشى مع الازدهار العام في البلاد غير أن الرواج سينتقل من جهاز الى جهاز — أى من الراديو — الى الجراموفون الى المسجل الى التلفزيون • وأن المنافسة ستشتد حدة بين الشركات المنتجة والمستوردين — وأنه لا بد من العناية بارضاء المستهلك من حيث الصيانة والاصلاح • وأخيراً لا بد من تنظيم قنوات التسويق ونسب الاضافة ولا يمكن تركها للاهواء تتقاذفها وسوف يكون ذلك عن طريق التنظيم الحكومي في المدى القصير أو المنافسة على المدى الطويل • وأخيراً لا بد وأن يلجأ الى الاعلان لخلق الصورة الذهنية لكل علامة تجارية ولجذب الجديد من المستهلكين نحو تفضيل علامة تجارية على أخرى •

دراسة مقارنة عن الانتاجية الصناعية

في انكلترا ، فرنسا والمانيا

الدكتور حسن على سليمان *

يهدف البحث المرفق باللغة الانكليزية الى تقديم دراسة مقارنة عن الانتاجية فى بعض الدول الصناعية وعلى وجه الخصوص انكلترا وفرنسا وألمانيا ، لتتعرف من خلال ذلك على العوامل التى أثرت على التطور الصناعى وتبيان أسباب تباطؤ انكلترا بالمقارنة بمنافساتها من الدول الاوروبية الاخرى . فتاريخ أوروبا الاقتصادية ، وخاصة فى السنوات الاخيرة ، يعكس لنا حقيقة هامة الا وهى توسع الهوة فى الكفاءة أو المقدرة الاقتصادية بين انكلترا من جهة والمانيا وفرنسا والولايات المتحدة من جهة أخرى . وهذه الحقيقة لا تقتصر على العقود القليلة الماضية انما تاريخها يعود الى الفترة منذ أواخر سبعينات القرن التاسع عشر . فأرقام الانتاج الصناعى تشير الى تزايد مستمر وبدرجة كبيرة فى كل من الولايات المتحدة والمانيا خلال معظم السنوات التى سبقت الحرب العالمية الثانية . ففى الوقت الذى ازداد فيه الانتاج الصناعى فى انكلترا بما يعادل ١٩٠٪ خلال الفترة من ٦١ - ١٨٦٥ الى ٣٠ - ١٩٣٧ ، نلاحظ ان مجموع الزيادة فى كل من المانيا والولايات المتحدة قد وصل الى ٤٠٠٪ و ١٠٠٠٪ (من ٦٦ - ١٨٧٤ الى ٣٠ - ١٩٣٧) على التوالى . وبالرغم من أن هذه الفروقات قد تعزى بدرجة غير قليلة الى حقيقة ان مستويات الانتاج فى كل من المانيا والولايات المتحدة كانت واطئة فى البداية بالمقارنة بانكلترا ، وكذلك الى اختيار سنة ١٩١٣ كسنة أساس حيث ان ذلك يعطينا صورة متحيزة ضد انكلترا ، لكن ذلك لا يبطل كثيرا من

* محاضر فى الاقتصاد بكلية الاقتصاد والتجارة - بنغازى .

الصورة العامة لتطور الصادرات والانتاجية بطريقة أفضل في ألمانيا والولايات المتحدة منها في انكلترا .

وهذه الظاهرة أثبتتها دراسات عديدة قدمت في هذا المجال فالاستاذ L. Rostas كان قد قدم دراسة مقارنة عن الانتاجية محسوبة بالوحدات للفرد في كل من انكلترا ، ألمانيا والولايات المتحدة خلال الفترة ٢٦ - ١٩٣٧ وأبانت هذه الدراسة بأن الانتاجية في الولايات المتحدة وألمانيا كانت ٢٣٨ و ١٠٧ على التوالي على أساس انها تعادل ١٠٠ في انكلترا . كما وان الاستاذ Marvin Frankil توصل الى نتيجة مقارنة لذلك ، واستنادا الى الاحصائيات الصناعية (Censuses) التي توفرت في كل من انكلترا والولايات المتحدة في ١٩٤٧ و ١٩٤٨ اظهرت الدراسة بأن معدل الانتاجية في الولايات المتحدة كان ٢٤٤ على أساس انها تعادل ١٠٠ في انكلترا .

وعليه نلاحظ بأن انكلترا شهدت بداية الثورة الصناعية وكانت الدولة الاولى في المجال الصناعي بلا منازع . ولكن منذ أواخر القرن الماضي بدأت بوادر انتهاء سيادتها الصناعية ، وظهرت الى الوجود دول صناعية حديثة تمكنت من منافسة انكلترا في السوق العالمية وهذا الاتجاه استمر وتزايد بتباطؤ انكلترا حتى وقتنا الحاضر . وفيما يلي سنقدم تلخيصا لاهم النقاط بهذا الخصوص ، مؤكداً على الفترة منذ ١٩٥٠

(١) الفترة ما قبل ١٩٥٠

يمكننا حصر العوامل التي ساعدت على تقدم الدول الصناعية الحديثة بالمقارنة بانكلترا في ثلاث مجموعات :

١ - الدول الصناعية الحديثة كألمانيا والولايات المتحدة (وفرنسا فيما بعد) بدأت ثورتها الصناعية بعد انكلترا . وبهذا فإنها كانت في مركز أفضل من انكلترا اذ تمكنت من استخدام مكائن ومعدات حديثة أكثر كفاءة من تلك التي استمرت انكلترا على استخدامها . وبالرغم من أن التركيب الصناعي في انكلترا كان في

تطور وتحول لمواكبة عجلة التكنولوجيا لكنه لم يكن بالدرجة التي تعوض عن المنافع التي كانت قد استفادت منها الدول التي بدأت ثورتها الصناعية في وقت لاحق .

٢ - نمو السكان والايدي العاملة كان أبطأ في انكلترا منه في بقية الدول . وهذا العامل مكن بعض الدول وخاصة الولايات المتحدة من استغلال موارد اقتصادية أكبر ، سواء من حيث النوع أو الكمية .

٣ - والمجموعة الثالثة من العوامل تتلخص في الاختلافات في حجم المشروعات ، نوعية الادارة ، حجم السوق ، وبقية العوامل المتعلقة بتوفر الموارد . وأفضلية أمريكا على انكلترا بهذا الخصوص أمر واضح وكتب عنه الكثير .

(ب) مقارنة الانتاجية خلال الفترة ما بعد ١٩٥٠

نظرا لاختلاف الظروف الاقتصادية بين انكلترا والولايات المتحدة في كثير من الجوانب ونظرا الى أن نمو الانتاج ونتاجية الفرد لم تكن متباعدة كثيرا بين الدولتين خلال الفترة موضوع البحث ، وحيث ان الدروس والعبر لانكلترا يمكن أن تستقي من الدول الاوروبية الاخرى التي حققت معدلات نمو كبيرة ، لكل هذه الاسباب حصرت الدراسة المقارنة بين انكلترا ، ألمانيا وفرنسا .

١ - مقارنة انكلترا بفرنسا وألمانيا :

ان أوجه الشبه بين انكلترا وألمانيا هي أكثر منها بين انكلترا وفرنسا . فالاقتصاد الألماني يتشابه الى حد كبير مع الاقتصاد البريطاني من حيث المساحة والسكان ، وبدرجة أقل التركيب القطاعي . بينما الاختلاف واضح بين الاقتصاد البريطاني والفرنسي في كثير من الجوانب فمساحة فرنسا تقارب ضعف مساحة انكلترا والسكان العاملون في الزراعة الفرنسية بلغ ٢٧٪ من المجموع سنة ١٩٥٤ مقابل ٤٥٪ في انكلترا لنفس القطاع خلال نفس العام .

والفرق الرئيسي بين الدول الثلاثة هو أن الزراعة تشكل نسبة كبيرة في

المانيا وبدرجة أكبر في فرنسا مما هي عليه الحال في انكلترا ، سواء من حيث الانتاج أو الايدى العاملة في مجموع الاقتصاد •

النمو الصناعى ، الايدى العاملة والانتاجية :

حققت كل من المانيا وفرنسا تقدما سريعا ومستمر في الانتاج والانتاجية ، بالمقارنة بما حققته انكلترا ، خلال فترة الخمسينات وأوائل السنينات من القرن الحاضر • وتحقيق ذلك في كل من المانيا وفرنسا يعود الى عوامل مختلفة •

فالنجاح الذى حققته المانيا ارتكز على اتباع سياسة حرة متميزة بتوفير الدوافع للعمل والانتاج • واتباع سياسة أو فلسفة «الاقتصاد الاجتماعى السوقى» "Social Market Economy" التى كانت المحور لتحقيق «المعجزة» الالمانية ، اذ أنها لعبت دورا هاما وديناميكيا في توسيع الانتاج والمحافظة على استقرار الاسعار • فالتأكيد قد ركز على الانتاج أولا ثم على الاستهلاك • وفي فرنسا ، من جهة أخرى ، فإن الاتجاه نحو التخطيط العام الذى بدى به في أواخر الاربعينات من هذا القرن لتحقيق أهداف محددة ، كان قد لعب دورا ديناميكيا في تحقيق التطور الصناعى •

أما في انكلترا فإن التباطؤ في الانتاج والانتاجية يعزى الى سياسة «الاستمرارية ثم التوقف» "Stop-go-stop" أو «قف - سر - قف» التى نهجتها الحكومة البريطانية خلال بعض سننى فترة ما بعد الحرب العالمية الثانية •

وفي الوقت الذى نلاحظ فيه أن الانتاج الصناعى في انكلترا قد ازداد بحوالى ٤٠٪ ما بين ١٩٥٠ الى ١٩٦١ أى بمعدل نمو سنوى (مركب) ٣٪ تقريبا ، بلغت الزيادات لنفس القطاع ٩٧٪ و ١٦٤٪ في كل من فرنسا والمانيا على التوالى خلال نفس الفترة ، أى بمعدلات نمو سنوية تعادل ٦٤٪ و ٩٢٪ على التوالى • وكان تطور انكلترا متذبذبا وان تباطؤها كان واضحا خلال السنوات ١٩٥٠ - ١٩٥٢ و ١٩٥٥ - ١٩٥٧ و ١٩٦١ •

أما معدلات نمو الاستخدام فكانت ٥٪ و ٧٪ و ١١٪ فى السنة فى

كل من ألمانيا ، فرنسا وانكلترا على التوالي خلال الفترة ١٩٥٠ - ١٩٦١ . والذي تجدر ملاحظته هنا هو انه بالرغم من أن معدل نمو الاستخدام في فرنسا كان أقل بكثير من انكلترا الا أن عرض العمل في فرنسا كان أكثر مرونة من انكلترا . وان الايدي العاملة رغم قلة نموها في القطاع الصناعي لم تولد مضاعفات سيئة على النمو والتطور الصناعي في فرنسا . اذ أن القطاع الزراعي الفرنسي يعتبر مصدرا مهما لتوفير الايدي العاملة لبقية القطاعات عند الحاجة كما صاحب ذلك زيادة الانتاجية للفرد الواحد . على عكس ما كانت عليه الحال في انكلترا فقلة مرونة العمل أدت الى ظهور ما يسمى بظاهرة «خزن العمل» في بعض السنوات مما أثر تأثيرا سيئا على الانتاج والانتاجية في تلك السنوات . وكان اتجاه الصناعيين ، كلما اتبعت الحكومة سياسة انكماشية ، هو تقليل نسبة الطاقات الانتاجية للمكانن والآلات (وصلت أحيانا الى أقل من ٥٠٪ من الطاقة الكلية) لكنهم مع ذلك كانوا يحتفظون بجزء من فائض العمل ادراكا منهم الى أن السياسة الانكماشية ما هي الا اجراء وقتي . وبهذا الاتجاه كان هناك تبذيرا وسوء في استغلال الايدي العاملة (الضارة) في بعض السنوات ، فبدلا من تسريح الفائض كان الصناعيون يفضلون دفع التكلفة بدون مقابل يغطي ذلك . مما يؤدي بالطبع الى ارتفاع التكلفة للبضائع المنتجة وبنفس الوقت تحرم صناعات قد تكون بأحوج ما يكون للايدي العاملة . ليس هذا فحسب انما أدى ذلك الى استمرار ضغط الطلب المحلي على الموارد المحلية (والاستيرادات) المحدودة .

اما معدلات نمو الانتاجية (للعامل في الساعة) فكانت ٤٣٪ و ٥١٪ سنويا في المانيا وفرنسا على التوالي . وفي انكلترا كان معدل نمو الانتاجية معادلا لـ ١٦٪ فقط خلال الفترة موضوع البحث .

العوامل المؤثرة على اختلافات الكفاءة الانتاجية :

وتضمن المقال كذلك شرحا مسهبا عن العوامل التي أثرت على الاختلافات في الانتاجية بين انكلترا من جهة وفرنسا والمانيا من جهة أخرى . ونظرا لتباين الاسباب

التي أدت الى تحقيق الانجازات في فرنسا والمانيا (بالمقارنة بانكلترا) فانه لم يكن من السهل تحديد العوامل التي أدت الى تباطؤ انكلترا .

ان العوامل التي تؤثر على الانتاجية عديدة ولكنني حصرت الكلام على أهم العوامل التي أدت الى ظهور الاختلافات بين المجموعتين . وفيما يلي ستقدم عرضا سريعا لاهم هذه النقاط .

عرض العمل وأثره على النمو الصناعي :

حققت ألمانيا زيادات كبيرة في الاستخدام عن طريق الايدي العاملة القادمة اليها من الخارج وبذلك فان المانيا استفادت فائدة كبيرة من أيدي عاملة جاهزة ، وتمكنت من تحقيق «المعجزة» عن طريق توسيع القاعدة الانتاجية ، فاستخدام أحدث المكينات مع مزيد من العمل مكنها من تحقيق زيادات كبيرة في الانتاج . بينما في فرنسا ازداد الاستخدام بما يعادل ٧٠٪ فقط بالمقارنة بانكلترا التي ازداد فيها الاستخدام بما يعادل ١١٪ . لكن مرونة العمل كانت أكبر في فرنسا منها في انكلترا وذلك بسبب زيادة الانتاجية بالدرجة الرئيسية ، كما وأنه يمكن سحب جزء من الايدي العاملة في القطاع الزراعي الى القطاعات الاخرى . ومن ثم فانه بالرغم من زيادة الاستخدام في انكلترا بنسبة أكبر من فرنسا لكن انخفاض الانتاجية وعدم امكانية الحصول على أيدي عاملة من القطاع الزراعي أو القطاعات الاخرى أدى الى ظهور الندره وعدم المرونة في عرض العمل في انكلترا . وانه من الممكن أن تكون الاخيرة قد ساهمت في ابطاء عملية التطور الصناعي في بعض السنوات . وهناك بعض الشواهد تشير الى أن بعض الصناعات وخاصة صناعة الآليات وقطع الغيار Machine Tools كان بإمكانها ان تحقق زيادة في الانتاج من طاقاتها المتوفرة لو أن العمل كان متوفرا لديها .

تأثير الاستثمار على الانتاج والانتاجية الصناعية :

حللنا تأثير الاستثمار على الانتاج والانتاجية عن طريق استخدام معايير «رأس المال / الانتاج» و «الاستثمار / الانتاجية» . المعيار الاول يشير الى

كفاءة رأس المال في توسيع الانتاج عن طريق توسيع القاعدة الانتاجية Capital-Widening . والمعيار الثاني يشير الى تأثير الاستثمار (رأس المال) في زيادة الانتاجية عن طريق احلال الآلة محل العمل ، أو زيادة استخدام رأس المال مع نسبة أقل من العمل Capital-deepening . وأهمية هذا العامل تظهر جلية في الدول التي حققت زيادات في الانتاج مع ثبات أو مع زيادة طفيفة في الايدى العاملة . وهنا يظهر تأثير التكنولوجيا وأهمية رأس المال في التطور وفرنسا مثال يعكس لنا هذه الوضعية .

وتفسيرنا للمعيارين اعلاه ينص على انه كلما كانت النسبة واطئة كانت كانت مساهمة رأس المال أكبر في زيادة الانتاج والانتاجية .

وكانت أهم الاستنتاجات تتلخص في أن التقدم الصناعي في المانيا قد ارتكز على زيادة الانتاج بالدرجة الرئيسية وبدرجة أقل على زيادة الانتاجية . أما في فرنسا فكانت كفاءة الاستثمارات في مجال زيادة الانتاجية أكبر مما هي عليه في ألمانيا ، أى أن العمليات الانتاجية كانت موجهة نحو زيادة نسبة معامل « رأس المال — العمل » . وفي انكلترا كانت كفاءة الاستثمارات أوطأ في زيادة كلا من الانتاج والانتاجية بالمقارنة بألمانيا وفرنسا .

ولتلخيص تأثير الاستثمار في المانيا وفرنسا بالمقارنة بانكلترا نورد باختصار ما يلي :

الاتجاه العام هو أن النمو الصناعي يتناسب طرديا مع معدل رأس المال للفرد الواحد . فالانتاج الصناعي نما ببطء في الدول التي كان فيها معدل الاستثمار للفرد الواحد واطئا وحيث أن هذا المعدل الواطيء لم يكن قد صاحبه زيادة في الاستخدام وحيث أن الاستثمار الصناعي للفرد الواحد في انكلترا كان أوطأ مما هو عليه في المانيا وفرنسا ، فاننا نميل الى الاعتقاد بأن النمو البطيء للانتاج والانتاجية (بالمقارنة بفرنسا والمانيا) كان يعود بدرجة غير قليلة الى هذا السبب (معدل استثمار واطيء مصحوبا بزيادة طفيفة في الاستخدام) .

يضاف الى ذلك أن مقارنة تأثير الاستثمارات الاجمالية في الدول الثلاثة

يعطينا صورة أقل كفاءة في انكلترا مما لو استخدمنا أرقام الاستثمارات الصافية • وهذا يقودنا الى الاستنتاج بأن انكلترا لا تزال تستخدم معدات بالية كان يجب أن تنقرض obsolete لتحل محلها معدات انتاجية أكثر حداثة وكفاءة •

فاستخدام المانيا لمعدات جديدة وعلى نطاق واسع في توسعها الانتاجي أعطاهما أفضلية على انكلترا • واستخدام فرنسا لمكائن جديدة محل السابقة مكنها من زيادة الانتاج عن طريق زيادة الانتاجية بالدرجة الرئيسية •

تأثير العوامل الأخرى :

تأثير السياسة الاقتصادية وميزان المدفوعات

تشير الدلائل الى أن هذين العاملين المترابطين قد أثرا تأثيرا سيئا على التطور الصناعي في انكلترا •

ففى الوقت الذى نلاحظ فيه أن فرنسا والمانيا (بصورة خاصة) كانتا تتمتعان باطمئنان حول مشكلة المدفوعات ، كانت انكلترا تعاني من أزمة مزمنة (خائفة) في ميزان مدفوعاتها • فالمجموعة الاولى تمكنت من اطلاق العنان لتوسيع الطلب المحلى بينما انكلترا كانت مجبرة بسبب عجز ميزان مدفوعاتها الى ابطاء استثمارية عدة اتجاهات استثمارية توسعية منذ ١٩٥٠

ترتب على ذلك ضعف المركز التنافسي لانكلترا في السوق العالمية من حيث السوق والبضاعة Commodity and Geographical Areas مما أعاق عملية التطور الصناعي التى تعتمد فى تطورها على الواردات (على المواد الاولية المستوردة) وعلى الصادرات (فى توسعها وتسديد ائمان الاستيرادات) • وبهذا الخصوص قدمنا بعض الارقام عن الاسعار والتكلفة التى تعتبر السبب فى تباطؤ انكلترا بالمقارنة ببقية الدول الاوربية •

It is to be noted that the re-payment of external debts is not included, yet Germany mentions it frequently as something that she had nothing to do with.

12. Britain and France want to see the D.M. revalued and Germany wants Sterling and the Franc devalued. Germany thinks that revaluation means fewer exports and more imports.

13. Resemblances between German and Libyan surpluses :

- a) Increase, mainly, of exports.
- b) A past deficit and a present surplus.
- c) Increase of gold and foreign currencies.
- d) Fight against inflation.
- e) Increase of National Income.
- f) A free economy.

14. Libyan exports increased from L.E. 49 m. in 1962 to L.E. 417.3 m. in 1967 mainly because of Petroleum. Libyan imports too, were more than $2\frac{1}{2}$ times what they were. The Libyan trade balance has been favourable since 1963. The surplus was over L.E. 34 m. in 1963 and reached more than L.E. 248 m. in 1967. The biggest importer of Libyan petrol has been Germany since 1964. The Libyan B. of P's has shown a substantial surplus since 1965 and Libya is taking advantage of that surplus and financing its development projects.

15. The Libyan Central Bank (B. of Libya) had no gold reserve in 1962 but has now over L.E. 15.5 m. Libyan banknotes are covered by 24% gold, the rest by strong foreign currencies. The Libyan pound is increasing steadily in value and was not devalued with Sterling because its gold cover did not change (Petrol exports increased from L.E. 280 m. in 1965 to L.E. 415 m. in 1967).

16. Libya is fighting inflation also through monetary and fiscal policies. If the German surplus is considered a problem for Germany and her neighbours, the Libyan surplus is a blessing for her and for her neighbours too.

production is increasing (with less increase in prices and expansion of consumption).

8. Reasons for the expansion of German economy :

- a) Fear of inflation.
- b) Built-in checks against inflation such as the propensity to save.
- c) Tendency of workers not to strike. The National Income rose from 75.2 B.M. in 1950 to 361.5 in 1967 and the average income from 1602 mark to 6040.

G.N.P. increased because of :

- a) Very slow increase in population.
- b) Expansion of investment.
- c) Technological progress.

9. Germany is reducing the surplus problem by :

- a) Increase of imports and decrease of exports by 4%.
- b) Exportation of capital, yet rumours usually bring a big inflow of capital into Germany.
- c) Abolition of interest on non-residents' money. Nevertheless, Western Countries ask for rigorous steps such as :
 - a) Increased local consumption and imports.
 - b) Revaluation of the D.M.
 - c) Increase of capital exports.

10. Germany followed two policies in order to solve the surplus problem : Principally the monetary policy, through Bank Rate changes and open market operations. The secondary policy is the fiscal one and is used as an anti-cyclical and structural programme.

11. Germany's aims are :

- a) Stability of the monetary unit.
- c) Sufficient growth rate without inflation.
- d) A balanced B. of P's.
- e) Distribution of income according to production.

policies and introduce exchange control, apart from sheltering in the I.M.F. Sterling and the D.M. created instability in Europe to the same extent as the Dollar and Sterling created it for the world. In 1957, people thought the D.M. was going to be revalued. They sold Sterling and brought D.M.s. The same thing happened in 1961. However, Germany is always frightened of inflation which may come as a result of increased gold and foreign currencies.

5. Germany followed a free economy, though it is called "Social Market Germany", built on :

- a) Insurance against disease, unemployment, etc.
- b) Free competition which determines income distribution and efficiency, guides factors of production to the most productive employments and assists technology.

6. 50% of the surplus came from trade with neighbours. Prices of German exports and also cost of living are comparatively low. Moreover, the Germans have a will to survive, work well together, do not strike, save about 20% for investment. They are technically advanced and honour short delivery dates.

7. Some British economists thought the German surplus would be a short-lived phase, because (a) German production and income were increasing, therefore imports would increase. (b) Local increase of demand would absorb some goods intended for export. Yet Germany proves that imports increase continuously, so does local consumption and exports.

According to the German view, unemployment is reviewed through the number of vacancies, a factor which had been in her favour since 1950 until now. Again, she says, the cost of living increased by 145.2% between 1950-1967 but the real wages increased by 249%. Germany believes, unlike Britain, that exports are not achieved at the expense of local consumption and that countries which increased exports have the highest rate of growth, a fact which stops inflation so long as

On 20th June 1948, Germany introduced the " Deutsche mark " through currency reform and 93.5 of Germany's money was saved. All restrictions imposed on production and distribution were cancelled and Germany's trade was increased but the deficit was still there. Unfortunately, the deficit was increased again because :

- A) Prices of raw materials rose during the Korean War and Germany had to buy at higher prices.
- B) Germany's share in the E.P.U. diminished and the U.S.A. reduced its help.
- C) Germany imported from Europe for cash and exported on credit.
- D. Rumours about re-valuation of Sterling caused a large amount of German Capital to leave the country.

Then E.P.U. appointed two international experts to study the German problem. They suggested a restricted monetary and financial policy and restricted Government investments ; Germany carried out the proposals. E.P.U., satisfied, extended another Loan of 120 m. dollars. Little improvement was made and the E.P.U., discontented and dissatisfied, appointed three other experts who supervised and reduced Germany's imports. By March 1951, the surplus appeared and Germany paid its debts to E.P.U. In fact, E.P.U. owed Germany 4581 m. dollars by 1958. The surplus continued mainly from the increase of exports, and the Deutsche Mark gained full convertability during the same year. People then talked about the "German Miracle".

3. Both exports and imports increased substantially. The 2204 B. Mark deficit of 1950 became a surplus in 1957 and 1958 reaching 1030 and 413 B. marks consecutively. Foreign currency reserves were augmented and gold increased from nothing in 1950 to 12.5 B. marks in 1960.

4. The mere existence of the surplus is a problem. Germany's neighbours has become anxious and are obliged to follow restrictive

ABSTRACTS

The following abstracts are short synopses of articles appearing in the Arabic part of the Review. They are summarized here for the benefit of those who cannot read Arabic. In a like manner, each major English or French article is presented as a short résumé in the Arabic section.

THE SURPLUS OF THE GERMAN BALANCE OF PAYMENTS WITH REFERENCE TO THE LIBYAN SURPLUS

By : A. M. EL-BEIH

Summary

1. By the end of the 2nd World War, Western Germany found itself in a desperate economic situation : 20% of its dwellings had been rendered uninhabitable, most of its industry and communications had been destroyed and even necessary food was scarce. Reconstruction became a necessity, but there were no savings and the "Reichsmark" was absolutely valueless and barter was the method of exchange. Banknotes to a nominal value of 6400 million Reichsmarks were issued in 1935 compared with 72,500 millions in 1945.

2. Through the Marshall Plan the U.S.A. lent Germany 20.5 Billion Marks between 1948-52 to be paid over 10 to 12 years. Europe started to produce for peace and European payments took place on "Bilateral Agreements", the number of which reached 200 in 1950. Germany faced a deficit in its balance of payments. The European Payments Union (E. P. U.) was formed with American influence, reducing the European need for dollars. E.P.U. stored European currencies and paid the deficits on behalf of its members, a fact which benefited Germany.

1. Methods and quantitative Planning Techniques.
2. Petroleum Economics.
3. Problems of Agricultural Development.
4. Stages of Industrial Development.
5. Monetary and Fiscal Policies.
6. The Role of Regional and International Trade in Economic Development.
7. Demography and Manpower.
8. Town and Country Planning.
9. Investment in Public Services and Utilities.
10. Social and Institutional factors in Economic Development.

In order to facilitate the task of those interested in the study of Libyan Economic Development, the Research Center will provide, at request, any available data and information concerning economic activities in Libya.

Languages :

The lectures, seminars and discussion groups will be presented in Arabic or English. Each symposium member will be receiving a typewritten translation of the respective papers beforehand, and there will also be spontaneous translation to assist in discussion and comprehension. Papers written in either Italian or French are also accepted.

Travel and Accommodation :

The University of Libya will provide all expenses for travel and accommodation throughout the conference period for members invited from abroad. The university will also cater for local transport.

Excursion :

On the last day of the Symposium, April 2nd. 1970, all members taking part will be invited to visit one of the important economic projects in Libya. There will also be a sightseeing tour of some places of interest.

SYMPOSIUM ON ECONOMIC DEVELOPMENT IN LIBYA

The Economics and Business Research Center of the Faculty of Economics and Commerce, University of Libya, is organising a symposium to study the various aspects of the Economic Development in Libya. The symposium aims at the diffusion of scientific research into practical application by means of discussion and the exchange of views between experts and specialists interested in the processes of Economic Development at all structural levels. Through discussing the economic problems, and in order to arrive at a model of development compatible with the country's needs and resources. The symposium aims, in particular, at benefitting from the experience of both advanced and other developing countries in this respect.

Date and Place :

The Symposium will be held during the period between the 28th. of March and the 2nd. of April 1970, at the University Premises in Benghazi.

Participants :

Taking part in the Symposium are a number of experts who are at present working in Libya in the field of Economic Development, also experts from universities or scientific institutions abroad, together with a number of representatives of United Nations' Agencies specialized in this field.

Topics for Discussion :

The Symposium will discuss and study a number of papers dealing with Economic Development in the form of theoretical analysis and applied studies in Libya and in other developing countries within the following general framework :

of the stigma that may be attached to such action ²¹. They, therefore, prefer to sell trees, but retain ownership of the land. Such an action does, however, enlarge the area of potential disputes and quarrels, which in this case may arise over the pasturing of animals, the digging of canals and so on.

The fact that the selling of land is viewed as a serious matter does not mean that it is rare. One only needs to look at the distribution of land ownership among the households of the same "*aila*" (kinship group), to realise that such wide differences between them can only be accounted for by the fact of buying and selling. In some "*ailat*", for example, some households owned over a 100 hectares of land, and over 600 olive trees, while others were propertyless. Similar wide variations can be found in very shallow "*ailat*", where some households had only a few olive trees, while others had an ownership of several hundred. Further, some of the recent immigrants (of 3 or so generations) to some of the villages are now large landowners.

Contemporary rural-urban migration in the area, must therefore be examined in relation to the existing peasantland relationship outlined above. It must also be viewed within the context of recent changes that have occurred at the social level ; that is the extension of market relations into the rural countryside, increased job opportunities outside the area, the expansion in secular education and the increased exposure of the rural individual to the mass media (especially the radio). It is such factors that have increased the orientation of the villager to the city, and, therefore, must be taken into consideration when explaining the higher rate of rural-to-urban migration in the area, and possibly elsewhere in the country ²².

(21) Such an action is sometimes denigrated as "selling for the sake of one's belly", that is, to satisfy immediate needs.

(22) The five villages surveyed, lost, since the end of the Second World War, over a third (or 37%) of their adult males ; that is, 129 adult males out of a possible total of 348, have left their villages to work and live-together with wives and children — in the cities and towns of Libya. Most of them emigrated to Tripoli (72%) or to Benghazi (18%).

belonging to a different owner, and rain-fed canals dug to carry water to olive trees can easily be re-routed and so on. Thus, disputes between individuals are constantly erupting.

Since agriculture in the area depends on rain, and since rainfall is irregular, and climatic conditions unpredictable, farming becomes infused with tension and a continual source of anxiety. Further, since the peasant has come to be part of a national and international economic system, his bargaining position has become limited, since the prices at which he can buy and sell products are now determined by national and international factors, which he can neither predict nor control. Many farmers complained of the low prices at which they have to sell their produce, at the same time when the cost of living is increasing rapidly, higher wages are being demanded by agricultural workers and imports of agricultural products from abroad are rising annually. All this has induced a general feeling that farming is no longer a viable source of livelihood.

The difficulties of farming are further increased by the phenomenon of the fragmentation of landholding into several parcels. In 1960, Tripolitania had an average of 9 parcels of land per holding, and in Msellata an average of seven ²⁰. It is not uncommon to find the land of a farmer with 15 or so hectares, dispersed over 20 parcels of various sizes and locations. This is basically due to the Islamic system of inheritance, where every brother inherits an equal (in area and quality) share of land, and this is basically why brothers are hesitant to divide their land inheritance. For with each division, the difficulties of farming and of the workability of land increase, and the value of the land decreases. Further, the phenomenon, found in *Mesellata* and elsewhere in Tripolitania, of the separation of ownership of some olive trees from the land, does not reduce the problems and difficulties of farming. Landowners are traditionally reluctant to sell land because

(20) 1960 Census of Agriculture. Tripoli, Ministry of Agriculture. 1962. p. 5 and 7.

boredom and dissatisfaction with rural life. Traditional leisure activities are confined to seeking the companionship of other men, usually over a drink of tea or coffee in the guest room, or in the local shop. After the cereal and olive harvests, there is little to do in the long months of the summer, but to seek the company of other men. There have been persistent attempts — since 1963 — by the younger and educated men, to establish a Youth Club in the area. This was established early in 1968 in *Qusbat* and had a membership of about 350 individuals by mid-summer of the same year. Such an undertaking can be seen as an attempt to establish a new pattern of leisure activities, more suited to modern occupations and the urban-orientation of an increasing number of individuals.

Only two — both are farmers — of the 32 individuals asked mentioned farming as a desirable occupation. However, the farming they desired was not the traditional farming they know. What they wanted was mechanized and irrigated farming where vegetables — among other things — can be grown for a wide market. In short, they wanted to be professional farmers. The reasons for this general lack of attachment to traditional farming (*flahe*) are complex, and some of these have already been indicated. The Quran, unlike the Bible, never dwells on the peasant. Manual work has traditionally — in Arab culture as a whole — been viewed with disdain, and has been accorded low status. Secular education has tended to accentuate this outlook. Individuals with no more than elementary education, have come to feel that manual, and especially agricultural, work is demeaning.

More important, perhaps, than the above, is the fact that land remains a major source of problems and anxiety for the individual *fellah*. A visit to the civil court dealing with the area would show some of the various problems that land brings to its owner and cultivator. In a large number of cases land ownership remains unregistered. This, together with the lack of clear boundaries between plots of land, is one major source of problems between villagers. Further, animals of one individual can attack crops or pasture on land

Farmers are usually familiar with trading activities. A number of them are engaged also in trade or shopkeeping. Further, as farmers they may have to sell part of their produce to merchants, and have, therefore, some familiarity with market activities. Moreover, the shopkeeper, like the *fellah*, is a full member of the village community, and as such they interact frequently. The village shop (*dukan*), or shops, play an important part in the village's social life. The shop is not merely an agency for the transfer of goods. It is the place where villagers meet in their leisure to talk and drink tea, which is usually made and sold in such places. Unlike some other peasant communities,¹⁶ the shopkeepers in the above villages are not outsiders, but full members of village society, with affinal, agnatic and other ties in these villages. Commercial and contract relationships exist side by side with other types of relationships. Therefore, the impersonal and 'urban' relationships of commercial activities are part of the life of the village rural community, and are not allocated to strangers or outsiders¹⁷. This is proverbially articulated in sayings such as "treat me (in commercial dealings) as an enemy (i.e. impersonally) and love me like a brother"¹⁸ and "strict accounting makes companionship last long"¹⁹. Such sayings acknowledge the existence of impersonal relationships in the village community, and the desirability of isolating these relationships from the interference and influence of personal considerations. Further, Islam not only acknowledges commerce and trade as legitimate occupations, but also views them in favourable terms.

Those who favour modern occupations and professions belong mostly to the younger generation. Such occupations can only be found in the city or large towns. This orientation towards urbanity, especially among those with some education, is also reflected in their

(16) See R. Redfield, *The Primitive World and Its Transformations*. Cornell University Press, 1953. pp. 33-34.

(17) This is also a feature of the Near Eastern Village. See L. E. Sweet, *Tell Togaan, A Syrian Village*, Michigan, 1960. p. 229.

(18) "hasibni zey 'a 'adoek ohibni zey akhoh".

(19) "alhisab iteoil al'ishre".

villages, as to their favoured or desired occupations ¹⁵. The following table gives their choices :

Desired Occupation or Profession	No. of Individuals
Commerce	10
Free-professions (e.g. doctor, lawyer, journalist, architect)	6
Teaching	6
Government and army (clerks, army officers, administrators)	6
Other (skilled builder (1), professional farmer (2), manager and owner of a modern olive press (1))	4

Commerce — as the above table shows — attracted the largest number of choices. The reasons that informants gave for making such a choice emphasised the high income that can be derived from such occupations, and the fact that in such an occupation the individual is his own master, that is, he is not in a subordinate position of authority. The individuals who favoured commerce as an occupation were mostly middle-aged or old farmers. This is so, I believe, because there are a number of structural similarities between farming and commerce. In both cases work is not subject to the routine and regulations of, for example, the official or manual worker. Both occupations allow the maintenance of traditional leisure activities, and both occupations allow the participation of other members of the household (e.g. brothers or sons).

(15) This was not intended as a representative sample. Informants of various age groups and occupations were asked about the occupation they, or their children, would like to have, given the opportunity. More than one occupation was usually mentioned. However, such alternatives tended to be of a similar type, e.g. an individual who mentions medicine as his first choice is also likely to give law as an alternative. Only the first-mentioned occupation is given in the above table.

level, but also at the household level. It is not uncommon to find, for example, a household in which one adult male is a *fellah*, another a teacher, and a third a salaried employee in a government office within or outside the locality. One consequence of this economic differentiation has been the tendency to make the conjugal household the unit of differentiation, rather than the traditional extended or joint household.

The degree to which economic differentiation has penetrated the village economic structure can be further illustrated by the following facts ; of the 34 extended households in the five villages surveyed, 25 or 78% contain one or more adult sons who derive their income from non-agricultural occupations. In these households the son is either a wage labourer, a salaried employee or, as in a few cases, self-employed (e.g. shopkeeper). Similarly, of the 14 joint households in these villages, 11, or 78% had one or more adult brothers in a non-agricultural occupation, either within the locality (as in 8 cases) or outside it (3 cases). Further 44.6% of the conjugal households (i.e. 46 out of 104) had an adult male (mostly the head of the household) employed as wage labourers or salaried employees in the locality (30 households) or outside it (16 households) ¹⁴.

Another important consequence of the extension of the labour market and the increase in economic specialisation, has been the decline of farming as a family or household enterprise. Indeed, 60.5% of all the households surveyed (excluding 'denuded' households) had at least one of its adult male members engaged primarily in non-agricultural occupations. Further, farming, which is the most traditional activity in the area, seems to be viewed with low regard and is accorded little esteem or status as an occupation. This can be elicited from the choices given by 32 individuals from the above five

(14) 30 of the above 46 households were propertyless or poor ; 6 were large landowners, and the remaining 10 were 'middle' or 'average' households in terms of their village standards. This corresponds roughly to the overall distribution of property among conjugal households.

In the five villages surveyed in 1966, 93 or 42.4% out of a total of 219 adult males were farmers (most worked on their own land) and 23 or 10.5% were agricultural labourers. On the other hand, 23 or 10.5% were manual workers, and 63 or 28.7% had various non manual occupations, 36 of whom (57%) were in government employment as ushers, clerks, administrators, teachers, policemen, etc ; the rest were mostly traders and shopkeepers. Such figures indicate the degree of economic change that has occurred in the rural areas of Tripolitania, following the Libyanization of administration and more importantly, the discovery and export of large quantities of fuel oil (Petroleum) in the country.

Thus the village has come to accommodate two distinct categories of people. There are those who, to a large degree, remain dependent on farming for their livelihood, and as such they remain dependent on unpredictable forces outside their control. The results of their work depends largely on climatic conditions and on the prices of their produce on the market. On the other hand the village also houses individuals who have occupations with regular income, and whose work conditions differ radically from those of the farmer and agricultural labourer.

This does not mean that the non-agricultural group is a homogeneous one. Indeed, economic differentiation is more pronounced and much more clear than in the case of the farming group. The differences in their market situation, i.e. amount and source of income, occupational mobility, and job security, vary greatly. So do their work conditions. The market situation and the working conditions of the village shopkeeper, the unskilled manual worker, the teacher, and the administrator, differ significantly, one from another. The government official obtains, or expects to obtain, many benefits e.g. pension, medical facilities for himself and his family, housing allowance, paid holidays, etc. Further, a government official can expect to have an income several times higher than an unskilled manual worker.

Economic differentiation exists, not only at the locality and village

area in recent years ¹². These are not only used on their owners' land but are also hired out for cash to farmers who lack such mechanical aids.

In most cases it is the large landowners who utilize such facilities. This is so because large ownership of land makes access to available credit facilities relatively easy. Further, shortage of labour and the attempts by the relatively wealthy to diversify their sources of income by investing capital in the modern sector of the economy (in this case in machinery), are also relevant factors. Regardless of the causes or the motives, one consequence of such action is the further increase in the economic differentiation between individuals in these villages. Traditionally men used to invest their surplus income in land, or in the purchase of livestock. Now, investment is more oriented to the non-agricultural sector (e.g. buildings, especially in Tripoli, shops, machinery, etc.) than to agriculture or farming.

What is striking about the occupational structure of the area is the large number of people who are employed in other than agricultural occupations. According to figures from the 1964 national census, only 60% of the economically active males in *Msellata* were engaged in farming or related occupations. On the other hand, 13.6% were classified as manual workers (skilled, semi-skilled and unskilled) and 6.8% had professional, technical, administrative and clerical jobs. Traders, and those engaged in commercial activities, comprised 5.7% of the total ¹³.

(12) For example, in one village (i.e. Za'feran) there were in 1966 two tractors and another 2 were in the process of being purchased. In another (i.e. Luwata) there were 4 tractors.

(13) Figures were obtained from the Census and Statistical Department in Tripoli. According to these figures there were in 1964, 3,697 economically active males (total male population = 7,563, and total population = 14,488) with the following occupations: farming = 2,161, mining and quarrying = 55, construction = 170. Public services (electricity, water and sanitation) = 13. Commerce = 210. Transport, communication and storage = 97. Services = 447. Unknown = 348.

households (wives and dependent children). The system also allows large landowners and the adult males of their households to have non-agricultural full time occupations without the full responsibilities and the anxieties involved in managing their farms.

Apart from sharecropping, the individual can find seasonal or day-labouring work at the time of the olive and cereal harvests. Here payment is made either in cash or in kind. With the increase in the opportunities for regular work, there has been an increase in the demand for seasonal agricultural workers. Many landlords complain about the difficulties in finding enough labourers to work on their land, and about the high wages demanded by these ¹¹. It was said that the "*amil*" or day labourer has become the master (*'Seed'*) of the landowning *fellah*. This was contrasted with the situation in the past when the agricultural labourer used to be grateful for obtaining a meal a day for his wage. Although this is, no doubt, an exaggeration, it does point to the fact that the landless and the poor individual is no longer dependent on large landowners for his livelihood. With the creation of a system of permanent wage-labour and salaried occupations, this dependence has been transferred to an impersonal labour market.

(b) The Non-agricultural Sector

General economic change in Libya has meant that the excessive dependence on agriculture in *Msellata* has been lessened in a number of ways. A dry year no longer means famine and extreme hardship. In such years the government sells cereals at substantially reduced prices. Since 1960 taxes on land and crops have been abolished, and with the establishment of an agricultural bank, loans are available to farmers and some have used such facilities to purchase, at reduced prices, tractors which have become a general feature of farming in the

(11) Agricultural labourers earned about £L. 1 a day or its equivalent (e.g. 26 kilograms of barley) in 1966. Further, the landowner is customarily required to provide his workers with meals and tobacco during working hours.

provide the labour, half the seeds, and half the expenses involved in ploughing the land (now frequently done by a hired tractor). Under this system the landlord and the sharecropper share the yields equally. There are variations on this system. In some cases, the sharecropper provides nothing but his labour and obtains a third of the produce. In other cases where the landlord provides nothing, his share is usually a quarter of the total produce.

The most common system used in relation to olive trees is what is locally known as "tekhrees". Here trees are leased under an agreement (sometimes a written agreement), which stipulates the amount of olive oil that the owner of the trees is entitled to after the harvesting and pressing of the olives. Such agreements are usually reached after an estimate has been given by a village "expert" on the amount of olive oil that the trees in question are likely to produce in that year. The tenant is under an obligation to fulfil his agreement, even if the total yield is less than the amount due to the owner. I was told, however, that owners rarely insist, in such situations, on their full quota of oil.

The "tekhress" system is nowadays used by some villagers who have regular non-agricultural occupations to supplement their incomes. For example, a villager from Za'feran leased, in 1965, half of his olive trees — he owned 170 trees — to another property-less villager, who worked as an usher in a government department in the locality (he received a salary of £L. 15 per month). The total yields from the 85 trees in question amounted to approximately 824 litres of oil. The owner received his stipulated quota of 595 litres, leaving the tenant with a net income of approximately 229 litres, or the market value of something like £L. 50 ¹⁰. Such a system enables individuals in similar positions to utilize the opportunities of regular work outside the village and locality, and at the same time to use their membership of the village community to supplement their income from outside. Such individuals can also utilize the labour of the members of their

(10) In 1966 the price of a litre of oil in the locality was 20 to 25 piasters.

studied had no or very little property (i.e. less than a hectare of land and less than 5 olive trees). On the other hand, households with large land property, that is with more than 30 hectares of land and over 200 producing olive trees, comprised 10% and 18% respectively of the total households.

Distribution of Households in Relation to Ownership of
Olive Trees and Land in Four Villages

(O = Olive trees, L = Land in hectares)

		Amount owned / No. of Households					
Village	O :	0 - 5	6-20	21-50	51-100	101-200	201+
	L :	0 - 1	6 - 5	6-10	11 - 20	21 - 30	31+
Za'feran		21	5	6	5	7	5
		20	12	5	7	4	1
Luwata		2	4	5	6	10	12
		6	9	8	9	—	7
Murad		12	9	5	—	—	4
		11	6	5	3	—	5
Qumata		2	2	1	4	7	3
		—	4	8	2	4	1
Total	O :	37	20	17	15	24	24
137 Households	L :	37	31	26	21	8	14

Traditionally the poor and landless had to depend on the large property owners for their livelihood. To a lesser degree this remains so. However, working on the land is no longer the only source of employment available. Increased opportunities for non-agricultural work exist now in the locality and outside it, and as we shall see later, such opportunities are being used.

The usual method of working the land remains that of sharecropping. Here, land is leased to a sharecropper who is required to

famine such as that of 1917 (known as *'aam azinqu*) and of 1947 (known as *'aam asbula*) are frequently referred to and used as historical markers. It is the succession of the seasons, the alternation of natural events, and his relationship to the land, that colours the peasant's thinking about the past, the future and about life generally.

Since the forces that traditionally determine his livelihood lie basically outside the farmer's control, his thinking shows fatalistic tendencies and tends to be more oriented to the present than to the future. It is said, for example, that "worldly wealth is like dirt" ⁵ and "an egg today is preferable to one tomorrow" ⁶. It is also said "spend what you have today and the future will take care of itself" ⁷. Further, this is religiously expressed in the belief that the will of God is the determinant of all things. However, the belief that man's destiny is controlled by external forces, is balanced by the precept that calls on the individual to show initiative, hard work and manage his resources carefully. Many sayings express the virtues of hard work and self-reliance. It is said, for example, that "honey can be found at the tip of the hoe" ⁸ and "he who does not eat with his own hand cannot obtain satisfaction" ⁹.

Land Tenure and Occupational Structure :

Two economic sectors co-exist in the village society ; the agricultural or traditional section, which includes all those whose main income is derived from farming, and the modern section which includes those whose basic source of income is non-agricultural.

(a) The Agricultural Sector

A great deal of differentiation can be found within this sector. Over a quarter (27%) of all the households in four of the villages

-
- (5) "rizqaldunia ziy alwasekh".
 - (6) "dehit alyum kheer min dehit ghudwa".
 - (7) "Isruf ma fil gaib yati ma filghaib".
 - (8) "al'esel 'ela fem ilfas".
 - (9) "illi ma yakulsh bida ma yishbe'sh".

produce, in the area as a whole, is sold in the market. There are about 15 flour mills in *Qusbat*, all of which are electrically powered. Flour or grain is usually stored in underground clay granaries in the *haush*. In wet years, up to 50% of the area's yield is sold for cash.

It is extremely difficult to determine the 'average' income per household in the area, or in the villages studied. The economic position of these households varies widely and income from the agricultural sector shows considerable annual variations. One household (composed of 7 individuals, one a student in *Benghazi*) which owned 16 hectares of land, 170 olive trees, and 10 sheep, had the following budget in 1966 :

- (a) 1. Weekly spending in piasters (100 piasters = £L.1) :
tea = 30, coffee = 20, sugar = 10, macaroni = 20,
vegetables = 15, fruit = 40, paraffin (for cooking) = 12,
eggs = 10, meat = 70.
- (a) 2. Annual spending :
electricity = £L. 4, clothes = £L. 7, utensils = £L. 6,
wages (shepherd and 1 worker for a day) = £L. 7, other
expenses (hiring a tractor, and payment to olive harvesters)
= £L. 13. Total weekly and annual expense = £L. 154.
Further, the household consumed the value of £L. 43.5 of
wheat and barley, and the market value of £L. 20 of olive oil.
- (b) Income : barley yields produced (an "average" year) the
market value of £L. 117, and £L. 38.7 of wheat. Olive yields
had a market value of £L. 180. Livestock yielded an income
of £L. 34. Total gross income = £L. 369.

Farming retains its traditional importance for a large number of people in the area, and until very recently a failure of crops meant privation and famine for a significant portion of the local population. This dependence of the peasant on forces outside his control, together with his fear of famine, colours his general outlook on life. A year of

Olives and cereals are virtually the only crops grown in the area. Yields from both of these are dependent on climate and rainfall. Because these are unpredictable and variable, crop yields tend to fluctuate widely from year to year.

The majority of the households in the five villages surveyed owned livestock (mostly sheep). Most of them had only a few sheep which were kept for domestic use. In 1966, about 45% of all households in these villages owned none or less than five sheep each, and only 15% of the households have over 30 sheep each. Such flocks are usually given to shepherds to tend ³. It seems that the amount of livestock in the area is declining. The number of sheep declined by 25% in the four years between 1960 and 1964, and that of goats by 6% and of cattle by 5% ⁴.

Local industry in the area, apart from weaving by the traditional hand loom (mostly done by women, and this is rapidly declining as a result of competition from Tripoli and foreign imported materials) is limited to olive presses and flour mills. There are, in *Msellata*, something like 30 olive presses, a third of which are mechanical. The rest are animal or hand presses and most of these have fallen into disuse. Pressing begins in October and continues until mid-February. Five to ten men are employed for each of the mechanical presses during the season, and are paid in cash about £L. 1 per day. The press owner receives the standard rate of 10% of the amount of olives pressed.

Olive oil is stored in big jars (*qafeez*), and is either sold locally in *Qusbat* market, or to merchants or their agents from Tripoli. The amount sold varies annually, but in a good year up to 90% of the

-
- (3) Shepherds usually look after flocks of 100 to 150. Currently they receive 1/10th of the sheep they tend and a portion of the wool (1/7th) and butter produced by these flocks. In 1966 one sheep was sold for a price ranging between £L. 6 to £L. 8.
- (4) In 1960, *Msellata* had 15,380 sheep, 5,084 goats and 1,101 head of cattle (1960 Census of Agriculture, Tripoli, 1962). In 1964 the area had 11,580 sheep, 4,810 goats, and 1,052 head of cattle (figures obtained from Department of Agriculture, Homs).

AGRICULTURE AND SOCIO-ECONOMIC CHANGE IN THE REGION OF MSELLATA, TRIPOLITANIA

J. M. Hilal *

Olive cultivation in Msellata has been the traditional basis of livelihood for a long period of time, probably since the Roman period. In 1964, the area had approximately 140,000 producing olive trees. That is, an average of 10 trees per head. Further, most olive gardens are also sown with cereals. The distribution of land in the area averaged (in 1964) 10 hectares per household ¹. Most of the land is usually sown with barley and the rest with wheat. Barley is sown between October and January and harvested in April or May. It is cultivated for domestic and animal consumption, and as a cash crop.

Yields from olives and cereals vary greatly from year to year. In a good year an average olive tree produces something like 40 litres of oil, or a gross income of £L. 10. In a bad year, this can decrease to about a tenth. Barley yields can similarly vary from 1 to 15 folds. A hectare of land can produce from 40 or so kilograms in a wet year ². Consumption of olive oil and barley varies, but figures given by informants indicate that 15 to 25 litres of olive oil, and 60-80 kilograms of barley, are consumed annually by each household member.

* Lecturer in Sociology, Durham University, U.K.

- (1) Figures obtained from the Department of Agriculture in Homs. Other information in this paper is based on the results of fieldwork and surveys conducted by the author in the Summer of 1965 and the Spring of 1966.
- (2) In 1966-67 every 22 kilograms of barley were sold for £L. 1.

TABLE 7

Average seasonals

Month	Average seasonal for		
	Lamb	Beef	Camel
Jan.	92.8*	129.5	107.4
Feb.	84.8	112.4	60.5
March	137.0	103.2	37.1
April	122.1	83.7	25.1
May	120.6	102.2	85.0
June	88.3	92.6	159.5
July	81.2	84.9	189.7
Aug.	87.2	106.9	155.0
Sept.	91.5	87.9	123.3
Oct.	103.9	78.8	93.4
Nov.	106.9	88.9	82.4
Dec.	112.3	126.6	94.1

(*) Calculated as follows

$$(83.7 + 59.0 + 120.1 + 108.5) / 4 = 92.8 \text{ etc.}$$

TABLE 8

The seasonal component

Month	Seasonal for		
	Lamb	Beef	Camel
Jan.	91*	130	106
Feb.	83	113	60
March	135	103	37
April	119	84	25
May	118	102	84
June	86	93	158
July	79	85	188
Aug.	85	107	153
Sept.	89	88	122
Oct.	101	79	92
Nov.	104	89	82
Dec.	110	127	93

(*) Obtained as follows

$$[92.8 / (84.8 + \dots + 106.9 + 112.3)] 1200 = 90.6 \text{ etc.}$$

TABLE 6

Seasonals showing the ratio of camel actually butchered to the estimated trend, expressed in percentages.

Year	Month	Seasonals	Year	Month	Seasonals
1964	Jan.	142.8*	1966	Jan.	78.4
	Feb.	105.0		Feb.	28.0
	March	42.4		March	17.5
	April	12.7		April	23.3
	May	71.6		May	106.7
	June	108.9		June	218.2
	July	144.9		July	215.9
	Aug.	140.6		Aug.	168.2
	Sept.	119.9		Sept.	107.5
	Oct.	96.3		Oct.	73.3
	Nov.	102.3		Nov.	73.8
	Dec.	93.0		Dec.	96.1
1965	Jan.	149.1	1967	Jan.	59.3
	Feb.	62.2		Feb.	46.9
	March	65.3		March	23.1
	April	41.9		April	22.6
	May	56.9		May	104.8
	June	129.5		June	181.4
	July	163.1		July	234.7
	Aug.	151.8		Aug.	159.3
	Sept.	146.8		Sept.	119.1
	Oct.	123.3		Oct.	80.6
	Nov.	96.2		Nov.	57.1
	Dec.	88.8		Dec.	98.5

(*) Calculated as follows

$$(1151 \div 805.92) 100 = 142.8 \text{ etc.}$$

TABLE 5

Seasonals showing the ratio of calves actually butchered to the estimated trend, expressed in percentages.

Year	Month	Seasonals	Year	Month	Seasonals
1964	Jan.	111.2*	1966	Jan.	122.4
	Feb.	105.2		Feb.	105.1
	March	92.1		March	106.5
	April	86.4		April	75.0
	May	115.2		May	101.0
	June	112.2		June	88.0
	July	115.0		July	65.2
	Aug.	110.0		Aug.	164.1
	Sept.	100.2		Sept.	62.1
	Oct.	83.3		Oct.	56.6
	Nov.	112.0		Nov.	42.2
	Dec.	126.1		Dec.	110.5
1965	Jan.	129.3	1967	Jan.	155.1
	Feb.	82.7		Feb.	156.4
	March	85.1		March	129.3
	April	70.8		April	102.4
	May	94.6		May	97.9
	June	85.1		June	85.2
	July	91.2		July	68.4
	Aug.	98.4		Aug.	55.1
	Sept.	84.7		Sept.	104.6
	Oct.	106.7		Oct.	68.6
	Nov.	100.8		Nov.	100.9
	Dec.	116.0		Dec.	153.8

(*) Calculated as follows

$$(696 \div 625.76) 100 = 111.2 \text{ etc.}$$

TABLE 4

Seasonals showing the ratio of lambs actually slaughtered to the estimated trend, expressed in percentages.

Year	Month	Seasonals	Year	Month	Seasonals
1964	Jan.	83.7*	1966	Jan.	120.1
	Feb.	97.6		Feb.	93.4
	March	160.4		March	142.2
	April	155.9		April	115.5
	May	142.7		May	107.6
	June	115.7		June	63.9
	July	87.5		July	66.2
	Aug.	75.4		Aug.	90.2
	Sept.	79.6		Sept.	101.3
	Oct.	88.0		Oct.	118.9
	Nov.	90.0		Nov.	133.8
	Dec.	84.9		Dec.	134.1
1965	Jan.	59.0	1967	Jan.	108.5
	Feb.	88.5		Feb.	59.9
	March	154.1		March	91.1
	April	121.8		April	95.1
	May	134.6		May	97.3
	June	99.4		June	74.3
	July	82.0		July	88.9
	Aug.	76.1		Aug.	106.9
	Sept.	74.3		Sept.	110.9
	Oct.	82.7		Oct.	125.9
	Nov.	93.0		Nov.	111.0
	Dec.	105.5		Dec.	124.8

(*) Calculated as follows

$$(10485 \div 12523.75) 100 = 83.7 \text{ etc.}$$

TABLE 3

Data showing the number of camel butchered in Benghazi Municipal Slaughtering House between July 1963 and June 1968. Estimated trend values are also shown.

Year	Month	No. of camel	12 month moving sum	Trend (Col. 4 ÷ 12)	Year	Month	camel	12 month moving sum	Trend (Col. 4 ÷ 12)
1963	July	680			1966	Jan.	653	9992	832.67
	Aug.	943				Feb.	237	10517	866.42
	Sept.	1087				March	146	10022	835.17
	Oct.	1080				April	188	9676	806.33
	Nov.	838				May	836	9403	783.58
1964	Dec.	914			1967	June	1672	9315	776.25
	Jan.	1151	9671	805.92		July	1655	9199	766.58
	Feb.	872	9967	830.58		Aug.	1279	9126	760.50
	March	352	9951	829.25		Sept.	822	9177	764.75
	April	104	9702	808.50		Oct.	560	9166	763.83
	May	568	9524	793.67		Nov.	559	9085	757.08
	June	856	9425	785.42		Dec.	708	8837	736.42
	July	1132	9377	781.42		Jan.	420	8499	708.25
	Aug.	1082	9238	769.83		Feb.	326	8332	694.33
	Sept.	916	9165	763.75		March	158	8208	684.00
	Oct.	754	9398	783.17		April	154	8190	682.50
	Nov.	809	9494	791.17		May	707	8096	674.67
1965	Dec.	744	9595	799.58	1968	June	1205	7972	664.33
	Jan.	1224	9853	821.08		July	1546	7905	658.75
	Feb.	521	10048	837.33		Aug.	1055	7948	662.33
	March	557	10234	852.83		Sept.	799	8049	670.75
	April	365	10437	869.75		Oct.	546	8129	677.42
	May	500	10537	878.08		Nov.	385	8090	674.17
	June	1126	10431	869.25		Dec.	633	7711	642.58
	July	1377	10129	844.08		Jan.	362		
	Aug.	1227	9702	808.50		Feb.	470		
	Sept.	1144	9354	779.50		March	216		
	Oct.	931	9060	755.00		April	256		
	Nov.	733	9139	761.58		May	526		
	Dec.	709	9580	798.33		June	623		

TABLE 2

Data showing the number of calves butchered in Benghazi Municipal Slaughtering House between July 1963 and June 1968. Estimated trend values are also shown.

Year	Month	No. of calves	12 month moving sum	Trend (Col. 4 ÷ 12)	Year	Month	No. of calves	12 month moving sum	Trend (Col. 4 ÷ 12)
1963	July	547			1966	Jan.	504	4943	411.92
	Aug.	526				Feb.	439	5010	417.50
	Sept.	546				March	453	5105	425.42
	Oct.	587				April	310	4963	413.58
	Nov.	519				May	400	4752	396.00
1964	Dec.	539			1967	June	342	4664	388.67
	Jan.	696	7509	625.75		July	262	4823	401.92
	Feb.	680	7760	646.67		Aug.	700	5118	426.50
	March	610	7948	662.33		Sept.	278	5368	447.33
	April	576	7999	666.58		Oct.	262	5557	463.08
	May	776	8081	673.42		Nov.	201	5717	476.42
	June	776	8299	691.58		Dec.	538	5840	486.67
	July	809	8443	703.58		Jan.	772	5972	497.67
	Aug.	766	8357	696.42		Feb.	762	5848	487.33
	Sept.	682	8161	680.08		March	627	5820	485.00
	Oct.	553	7969	664.08		April	516	6044	503.67
	Nov.	719	7702	641.83		May	514	6300	525.00
1965	Dec.	773	7355	612.92	1968	June	474	6674	556.17
	Jan.	750	6961	580.08		July	394	6915	576.25
	Feb.	454	6587	548.92		Aug.	320	6964	580.33
	March	444	6258	521.50		Sept.	601	6892	574.33
	April	357	6051	504.25		Oct.	388	6786	565.50
	May	462	5858	488.17		Nov.	586	6964	580.33
	June	359	5571	464.25		Dec.	901	7038	506.50
	July	403	5304	442.00		Jan.	892		
	Aug.	424	5173	431.08		Feb.	740		
	Sept.	365	5171	430.92		March	504		
	Oct.	458	5151	429.25		April	428		
	Nov.	428	5097	424.75		May	857		
	Dec.	487	5040	420.00		June	380		

TABLE 1

Data showing the number of lamb butchered in Benghazi Municipal Slaughtering House between July 1963 and June 1968. Estimated trend values are also shown.

Year	Month	No. of lamb	12 month moving sum	Trend* (Col. 4 ÷ 12)	Year	Month	No. of lamb	12 month moving sum	Trend* (Col. 4 ÷ 12)
1963	July	11818			1966	Jan.	16006	165846	13820.56
	Aug.	8849				Feb.	13192	169449	14120.75
	Sept.	8749				March	20876	176183	14681.92
	Oct.	8166				April	17754	184536	15378.00
	Nov.	7639				May	17414	194167	16180.58
	Dec.	8206				June	10840	203611	16967.58
	Jan.	10485	150285	12523.75		July	11545	209323	17443.58
	Feb.	12246	150605	12550.42		Aug.	15750	209544	17462.00
	March	20282	151765	12647.08		Sept.	17435	206507	17208.92
	April	19987	153839	12819.92		Oct.	20302	204826	17068.83
	May	18644	156804	13067.00		Nov.	22960	205889	17157.42
	June	15353	159279	13273.25		Dec.	23305	208591	17382.58
1964	July	11540	158330	13194.17	1967	Jan.	19293	213454	17787.83
	Aug.	9766	155450	12954.17		Feb.	10947	219233	18269.42
	Sept.	10151	153122	12760.16		March	17048	224586	18715.50
	Oct.	10914	148831	12402.58		April	18220	229986	19165.50
	Nov.	10822	144299	12024.92		May	19074	235271	19605.92
	Dec.	9972	140985	11748.75		June	14583	235444	19620.33
	Jan.	6810	138535	11544.58		July	17528	236443	19703.58
	Feb.	10171	137925	11493.75		Aug.	21325	239372	19947.67
	March	17701	137826	11485.50		Sept.	22566	244004	20333.67
	April	13985	137808	11484.00		Oct.	25972	247515	20626.25
	May	15583	138940	11578.33		Nov.	23490	253990	21165.83
	June	11785	142232	11852.67		Dec.	27490	264332	22027.67
1965	July	10209	149428	12452.33	1968	Jan.	17105		
	Aug.	9878	155837	12986.42		Feb.	18994		
	Sept.	9840	158935	13244.58		March	18266		
	Oct.	11190	162407	13533.92		April	24023		
	Nov.	12810	165207	13767.25		May	26222		
	Dec.	14568	165650	13804.17		June	28119		

(*) In the 12 month moving average method trend values for the first and last six months are not available.

the price in other months. This appears to be in contradiction to the accepted idea of demand and supply. Perhaps, the explanation may be that consumers prefer beef in winter in spite of its higher price.

Finally, for the same year the average price for camel meat per kilogram for the months June, July, August and September were 506 mils. for small and 419 mils. for big animals respectively. For the remaining months the average prices for the two varieties were 547 and 466 mils. respectively. Here again we find that for the part of the year when seasonality is strong the average price is lower than in the other part of the year.

Summary :

Monthly data on the number of live-stocks butchered in Benghazi Municipal Slaughtering House has been analysed here. Three varieties of meat have been considered namely, lamb, beef and camel. Consumption of these three varieties of meat show distinct seasonal fluctuations. Seasonal indices for lamb meat are higher in Spring. For beef the indices are higher in winter months and for camel they are high in summer months.

Average prices of the meats, except for beef, show a movement in agreement with the movement of the seasonal indices. For, beef it is felt that consumers prefer this meat in winter.

In a later work we intend to study the pattern of seasonal variation in meat consumption using data for whole of Libya. Also the demand function for meat will be studied.

show these averages for the three varieties of meat namely, lamb, beef and camel respectively. A final adjustment is made to the averages such that they add up to 1200. If there were no seasonal effect each monthly index will be nearly 100.

Table 8 shows the adjusted seasonals for each type of meat this table brings out some interesting points. It can be seen that the seasonal indices for lamb in the months of March, April and May are relatively high. This may be explained by the fact that in Spring most of the locally bred lambs come to the market. For beef it is seen that the indices are high for winter months December, January and February. Camel, on the other hand, shows a marked increase in the summer months. Thus the three types of meats show three different seasonal patterns.

Next let us study the relationship between average prices and seasonal indices for the three varieties of meat. The seasonal indices derived are assumed to be typical for any year, thus for this study we need not consider the full data ; instead we concentrate on the most recent year 1967. In 1967 the average price of lamb meat per kilogram for the months of March, April and May were 958 and 717 mils. for the local and imported varieties respectively. For the remaining nine months the average prices for local and imported varieties were respectively 1094 and 940 mils. respectively. We have already noted a strong seasonal effect for these three months and the average price for these months are relatively lower. This is in agreement with the normal laws of demand and supply. In Spring more lambs are available, consequently the prices are lower and the demand is pushed up.

In the same year for beef we find the average price per kilogram for the two varieties of meat namely, small and big, in the months December, January and February were 825 and 708 mils. respectively. For the remaining months the average prices turn out to be 790 and 610 mils. respectively. Beef shows seasonality in the winter months, however, the average price in the winter months is not lower than

month the value 100. Any deviation from 100 will indicate the effect of seasonality. Unfortunately, standard errors of the seasonal components are not known. Thus we will not be able to state quantitatively the amount of deviation from 100 which may be regarded as significant and not due to random fluctuations.

Calculations and Results :

Graph 1 (annexed) shows the actual data and corresponding 12 month moving averages plotted for lamb. Graphs 2 and 3 show the figures for beef and camel respectively. From graph 1 it can be seen that the data show an increasing trend together with marked seasonal fluctuations. For beef there is no marked trend and the intensity of seasonals is not as strong as that for lamb. For camel again there is no marked trend but seasonal oscillations are strong.

The moving averages have been correctly centred. Thus the moving average for any month has been calculated by adding half the monthly values six months before and after the particular month and the intermediate values. This sum divided by 12 gives the moving average. As an illustration the first moving average corresponding to the month January 1964 in table 1 is obtained as

$$\begin{aligned} & \left[\frac{1}{2} (11818) + 8849 + 8749 + 8166 + 7639 + 8206 + 10485 \right. \\ & \quad \left. + 12246 + 20282 + 19987 + 18644 + 15353 + \frac{1}{2} (11540) \right] \\ & \div 12 = 12523.75 \end{aligned}$$

The moving averages are smoother than the observed data and reflect the effect of trend and errors in the data. Tables 2 and 3 show the observed data and 12 month moving averages for beef and camel respectively. Table 4 shows the ratio of observed data to trend values in percentage for lamb. Tables 5 and 6 show the corresponding trend eliminated series for beef and camel respectively.

Averaging these monthly percentages over the years give the seasonal component. The averaging reduces the errors. Table 7

the above type sold in the Benghazi market. However, sometimes agencies outside the city limits also utilize this service. There are no records showing separately the number of animals of each type processed for consumption outside the city. We feel, however, that this will have effect on the derivation of the demand or the supply functions of meat for Benghazi town but it is not likely to influence much the seasonal pattern in the meat processed. A relevant point worth considering is that major number of animals butchered here are imported. Imports of animals either over land or sea may not be in unison with the natural breeding pattern of the animals. Thus we expect that import of animals is likely to disturb the smooth seasonal movements. However, the following analysis shows that the data does show a seasonal pattern, perhaps the intensity of the movement would have been more had there been no import of the animals.

Methodology :

There are a number of methods available for estimating the seasonal component in a time series. We will use the centred 12 month moving average method. For successful application of this method it is necessary that the seasonal movement have a constant period of twelve months. Another method ¹ is applicable if the period does not remain constant but has two components, one with periodicity of 12 months and the other changing slowly over time. If we assume that a given time series has three components namely, trend, seasonal and random variation, then a 12 month moving average will be free from the seasonals but will have the trend component and errors. Division of individual monthly values by the corresponding moving averages will eliminate the trend part leaving the seasonals and errors. Now, averaging these ratios over the years will reduce the errors leaving the seasonals. A final adjustment is made such that the sum of the seasonals over 12 months in a year becomes equal to 1200. If the given series does not have seasonality these calculations will give for each

(1) Wald A. : Berechnung und Ausschaltung von Saisonchwankungen (Vienna), 1936.

NOTES AND COMMUNICATIONS**SEASONAL MOVEMENT IN THE CONSUMPTION
OF MEAT IN BENGHAZI**

S. Mukorji, A. Yamani and Abdessalam Hawaiiw

Introduction :

Agricultural commodities generally exhibit market variations within a year. In certain months in a year the production of a given commodity is more than in other months. Meat, though not an agricultural commodity itself, shows a set pattern of variation over the seasons. Breeding, live-stock feed and available number of animals in marketable shape all depend on seasons.

In this paper our main interest is to isolate the seasonal component in the data showing the number of lambs, calves and camels butchered in the Benghazi Municipal Slaughtering House. The data was made available to us by the kind co-operation of Mr. Mabrook Buzazia, chief of the department of statistics, Municipality of Benghazi. The data refers to the period July 1963 to June 1968. Number of animals of each type butchered each month together with the prevailing average prices per kilo were available. In a subsequent paper we intend to study the relationship between prices and quantities of various types of meats.

The Municipal Slaughtering House processes most of the meats of

Dr. S. Mukorji, Dr. Yamani are in the teaching staff of the Faculty of Economics and Commerce, University of Libya. Mr. Abdessalam is in the IIIrd Year, Economics class in the Faculty.

References

1. Arrow, K. J., and Hoffenberg, M., "A Time Series Analysis of Interindustry Demands", North-Holland Publishing Co., Amsterdam, 1959.
2. Balderston, J. B., and Whitin, T. M., "Aggregation in the Input-Output Model", in *Economic Activity Analysis* (O. Morgenstern, ed.), John Wiley & Sons, New York, 1954.
3. Barna, T., "The Interdependence of the British Economy", *Journal of the Royal Statistical Society, Series A*, Vol. CXV, pt. 1, 1952, pp. 29-81.
4. Barnett, H. J., "Specific Industry Output Projections", in *National Bureau of Economic Research, Long-Range Economic Projection*, Princeton, University Press, Princeton, 1954.
5. Bonderhorn, G. D., "Review of the Structure of the American Economy, 1919-1939" *American Economic Review*, XLII, 1952, p. 173.
6. Cameron, B., "The Production Function in Leontief Models". *The Review of Economic Studies*, Vol. XX, No. 51, 1952-53, pp. 62-69.
7. Chenery, H. B., and Clark, P. G., "Interindustry Economics". John Wiley, New York, 1959.
8. Eleish, E., "The input-output model in a developing economy : Egypt", in *The Structural Interdependence and Economic Development*. (T. Barna, ed.) Macmillan and Co. Ltd., 1963.
9. Hatanaka, M., "The Workability of Input-Output Analysis" *Fachverlag Fur Wirtschaftstheorie Und Okonometric*, Ludwigshafen am Rhein, 1960.
10. Leontief, W. W., "The Structure of the American Economy" 2nd edition (1919-1939), Oxford University Press, New York, 1951.
11. Peacock, A. T. and Dosser, D., "Input-Output in an Underdeveloped Country". *Review of Economic Studies*, 1957, Vol. 25, pp. 21-24.
12. Sevaldson, P. "Changes in Input-Coefficients" in "The Structural Interdependence and Economic Development" (T. Barna, ed.) MacMillan and Co. Ltd., 1963.

production processes can accept an alternative input without changes in the process or the quality of the product. This has a marked effect on the input-coefficients, especially in the short-range. Some substitutions cannot be applied directly, and these may require a change in the capital equipment and the process of production, and these changes cannot be expected to occur over a short period. So the changes in input-coefficients due to such type of substitution are likely to happen over longer periods during which the substitution exists. In the economies which depend to a great extent on imports as intermediate products, the changes in input-coefficients will not only depend on the relative prices of the domestically produced commodities but also on the import prices. These prices are subject to world supply and demand.

IV. *Level of production*

The assumption in the input-output model is that there is a linear relation between the inputs and the outputs of an industry. This is not always the case as it may happen that, by increasing the level of production, more of particular inputs than is indicated by their average coefficients will be needed. If the production of an industry changes without change in the number of firms, one can expect that certain input-coefficients might change. In a developing economy industries may initially be set below their optimum size because of limitation of markets, or for other reasons. The expansion of these industries may bring about a change in the input-coefficients. Certainly this can be applied to all types of economies, but it is more noticeable in a developing economy.

4. **Conclusinn**

1. The overall tests do indicate, in conjunction with direct study of input-coefficients, that modifications of strict input-output assumption are clearly desirable.

2. The degree of stability of input-coefficients depends in part on the way sectors are selected and in part on the underlying properties of the productive system.

There is no doubt that highly disaggregated input-output tables serve all the functions much better than less disaggregate ones. However, in a developing economy a fine aggregate is needed especially if the country is applying a developing programme.

In Leontief theoretical input-output model, the sector is assumed to be composed of plants producing a single homogeneous product by similar techniques, this means grouping together only plants in which both outputs and inputs structures are similar. A close approximation to this concept would be impossible for the variety of products produced by the typical plants. According to Barna (3), Baldereton and Whiten (4), and Chenery (7), aggregation can be based on one of the following basis :

- (a) Aggregation based on similarity of input structure.
- (b) Aggregation based on the use of outputs of several processes in fixed proportions.
- (c) Aggregation of substitutes.

Each of these bases has its advantage and disadvantage. In method (a) a change in composition of output will have no effect on the input required from other sectors, but on the other hand, there is a considerable variation in the commodities produced by a sector. The condition for case (b) is most likely to be met in successive stages of processing of the same material. This is rarely perfect for there are some demands for semi-finished products. Sectors aggregated according to the third basis will have unstable input-coefficients unless the productive processes also have the similar inputs.

III. *Relative prices substitution*

Alternative techniques can be applied to produce the same output from different types of inputs. The choice between alternative inputs is decided largely by their relative prices. The type of substitution depends mainly on the production processes. Some

others where the economy depends heavily on complementary imports. As an example of the first type, the input-output table in Tanganyika contains eighteen sectors which make 306 cells. Out of these cells it was possible to fill 23 cells only. Moreover, the total inputs figure is £ 8.3 m. compared with deliveries of £ 132 m. to final demands consists mainly of unprocessed agricultural products (11). This shows that there is hardly any interdependence between industries and it is a common character of the underdeveloped economies which rely heavily on imports for final demands. For such economies if there exist some industries dependent on each other, it is preferable to disaggregate them and aggregate the industries which have no significant interdependence between them. However, in some underdeveloped economies, the input-output table seems condensed, but usually the existing industries do not provide most of the intermediate demands, which are provided through imports. As an example, the input-output table for the U.A.R. for 1954 contains 1,056 cells out of which there are 542 non-zero elements (8). However, many of these inputs are maintained through imports. Table (2) shows some input-coefficients and the percentage of imports included in them.

TABLE (2)

	Input-Coefficient	Percentage of imports
Fertilizers into agriculture	.041	71%
Petroleum into transport	.104	40%
Metals into construction	.080	53%

For such an economy there is a need for fine aggregation and separate cells for intermediate imports if it is possible to know the exact figure of such imports.

input-coefficients are likely to be stable which in an advanced economy they change almost continuously.

II. *Product-mix and the aggregation problem*

The aggregation problem in the input-output model has been subject to a thorough investigation since the model was created. The input-coefficients are considered stable assuming the three conditions put forward in section 1. One of these conditions is that the output of each industry is a homogenous commodity which can be produced by one production function, and it is a definition of the sector in the input-output table put by Leontief that it is composed of plants producing a single homogenous product by a similar technique. This definition is practically impossible to be achieved because of statistical limitations and so some consideration must be added to the sector's definition to relieve its rigidity. Practically, the main problem is aggregating all activities into sectors ; how should aggregation be determined, on what principle, and what is the best degree of aggregation ?

The degree of aggregation is subject to different considerations. The choice of a certain degree of aggregation is decided, considering two points ; the degree of interdependence between the existing industries, and the functions which the input-output table is going to serve. For the first point we consider the cases of advanced and underdeveloped economies. In the case of advanced economy we should distinguish two types ; an economy which practises all types of industrial activities, e.g. U.K. and U.S.A. and an economy which lays stress on some particular activities, e.g. Switzerland. One would expect the first to be highly interdependent and a highly disaggregated input-output table would be more useful to describe such economy. For the second type, it is preferable to disaggregate the most important activities and aggregate the less important ones.

Considering the underdeveloped economies, we can as well distinguish between economies where there is hardly any interdependence and

developing one, where these effects are more or less negligible. This can be attributed to the fact that in an advanced economy the capital is not as scarce as in a developing one, and the more scarce the capital the less likely for the substitution of capital for material to occur. The same idea can be applied in the substitution of material for material. Usually this sort of substitution is accompanied by a change in the process of production and the quality of commodities. It may need some change in equipment which in turn needs capital. The effect of substitution of capital or material for material will be discussed more in the effect of price substitution on the input-coefficients.

Technological change may be considered as the changes of the quality of commodities which occur through invention and innovation. The changes in the quality of products make it difficult to express the quantities of these products in terms of a common unit throughout a period during which these industries have undergone considerable technological progress. The real outputs which are expressed in terms of prices in a base year are expected to represent the quantities of the same products over different periods in terms of a common unit. However, it may not be possible to represent these quantities in terms of a common unit when the quantities of the products undergo significant changes due to technological progress. Consequently, over different periods technological progress may make it impossible to regard the input-coefficients as the ratios of the quantities of the same factors of production to the quantities of the same products. In a developed economy there is a continuous attempt to change the quality of commodities and when changes occur the input-coefficients are expected to change. In a developing economy, the growth programmes are usually started by enlarging the existing industries by increasing the number of firms. The new firms work at the most advanced technique available at the time. So at the period of construction, the input-coefficients are expected to change sharply. Having constructed these new firms, there will be a period of stagnation due to no further application of a more advanced technique. Through this period the

equipment the less labour force, and the more fuel input per unit of output. To clarify this point, we consider the input of all fuel to agriculture and textile industries in the U.K. as an advanced economy and the U.A.R. as a developing economy. These input-coefficients are shown in table (1).

TABLE (1)

	U.K.	U.A.R.
All fuel into agriculture	.054	.012
All fuel into textile	.019	.010

More capital equipment aims either for fuel saving, e.g. purchasing equipment to be run with cheaper fuel, or for labour saving, e.g. the use of tractors which consequently means more use of fuel. In U.K. it is not solely the case that equipment enables substitution of capital for labour. It often means technological progress, either to improve the properties or to economize the fuel consumption. So it is possible that there may be no substantial change in the use of fuel into agriculture and textile in the U.K. The case is different in the U.A.R. : there, more equipment means less labour force and more fuel per unit of output. So if the U.A.R. is applying a developing programme, one expects the use of fuel in agriculture and textiles to increase substantially. So it is expected that the rate of change in these two coefficients is likely to be more than the rate of change in the U.K. figures and it is expected that the two sets of figures will approach each other if the developing economy is progressing well.

The substitution of capital for material or material for material as a technological change is often less effective than the substitution of capital for labour. On the other hand, these two sorts of substitution affect the input structure in the advanced economy more than in a

3. Factors affecting the changes in the input-coefficients

In the last section we discussed some of the studies which examine the stability of the input-coefficients. The stability hypothesis has failed to be achieved and the weaknesses in it can be attributed to the following causes :

- I. Technological change.
- II. Product-mix and the aggregation problem.
- III. Relative price substitution.
- IV. Level of production.

Each of these causes will be discussed in this section, and an attempt will be made to show how it works in different types of economy. It will be concluded from this discussion that the input-output table of a developing economy is subject to more frequent changes than that of an advanced economy.

I. *Technological change*

Technological change may happen in two forms : reduction of the amount of input per unit of output or changes in the qualities of products. The reduction of the amount of input per unit of output can be achieved by substitution. There may be a substitution of capital for labour, capital for material, or material for material. Obviously, such changes will be reflected in the input structure of the industries. The substitution of capital for labour occurs through new investment aiming at this sort of substitution, and takes the form of machinery and equipment. Introducing more machinery and equipment usually affects the fuel demand substantially. This may be more effective in the case of a developing economy. The developing economy is usually marked by the existence of a plan to convert the economy from underdeveloped to advanced. The economic plan is usually characterized by more investment, and the more machinery and

4. Some of the factors that give rise to relative price variations are partially incorporated into the other explanatory variables on the model. For example, the change in consumer tastes which is one of the causes of the trend variation as in 3 above, can be attributed partially to changes in prices.

Lags of production are omitted because, when annual data is used, the lags are unimportant if the current output is considered as a reasonable forecast of a planned output, and there will be little error in ignoring the existence of lags. Clearly, this statement could be acceptable if the lag periods are short. However, lags in production might exist over longer periods to the extent that ignoring it would violate such statement.

The authors attempted to estimate the balance equations for a small number of inputs in which most of the structural coefficients are assumed to be zero on a priori grounds. The remaining structural coefficients were estimated according to both the simultaneous and the linear programming methods. The former method proved unusable. The linear programming estimates have been chosen to minimize the sum of absolute variations in the balance equations, subject to the conditions which ensure that for any plausible values of the explanatory variables, the input-output ratios computed from the estimated structural coefficients will be neither negative nor unreasonably high. Arrow and Hoffenberg were able to attach little reliability to the results of the linear programming. The authors concluded that the explanatory variables put forward are not sufficient to explain the changes in the input-coefficients. The complexity of the model makes it difficult for the authors to see where it is wrong or incomplete.

The tests which have been discussed stress the need for more comprehensive study in the field of input-output analysis. The superiority of the input-output model over naive methods is not so marked, and none of the tests suggests any development on the input-output model to make it really superior to the other tools.

better capital equipment, a certain amount is needed to maintain capital equipment which is independent of the level of output, so the flow of a non-embodied input is considered to be a linear function of output instead of a simple proportion. Both types of inputs are made to depend upon product-mix variations. This model has been rejected by the authors, for it relies heavily on a massive amount of data, not all of which is available.

In the second model, Arrow and Hoffenberg represent some explanatory variables which cause the changes in the input coefficients. These are :

1. Quality variation due to changes in income : the real per capita disposal income is taken as a measure of this effect.
2. Variations of product-mix due to war conditions : the ratio of defence expenditure on goods to private gross national product is taken as a measure.
3. Trend variations to explain the changes in technology and the changes in consumer tastes. Time is taken as a variable.
4. Learning effect, which is similar to the one represented in the first model. The ratio of the excess of output in any year over the highest previous peak to the output of the year is taken as a measure of this variable.

In their model, Arrow and Hoffenberg omitted two variables, relative prices and lags of production. The relative prices have been omitted for four reasons :

1. In the short run, methods of production cannot respond to price variations.
2. The vertical aggregation in the industrial classification reduce the price substitution effect among the aggregate commodities.
3. During part of the period of study, the war made price motivations irrelevant.

2. the output level of the using industry
3. prices
4. other economic variables
5. changes in the product mix of the using industry and
6. observation errors.

Savalson used the Norwegian cork and woodpulp industries to examine the variables put forward, and he concluded that the variation in the input-coefficients can be explained by these variables.

Arrow and Hoffenberg (1) constructed two models to study the variation in the input-output tables. The authors possessed four input-output tables for the U.S., but their industrial classification is not comparable, and even four comparable tables are not enough to examine Arrow and Hoffenberg's models. So the authors examined the movement in the total intermediate outputs instead of individual coefficients. For intermediate and gross-outputs Arrow and Hoffenberg were able to derive a series running from 1929 to 1950. The coefficients whose changes were to be estimated were those of the 200-order U.S. table for 1947.

In the first model a distinction was made between flows of materials physically embodied in the output of the consuming industry, and those not embodied but consumed in some way or another by the equipment of production. The usage rate of the embodied flows should be basically constant. However, rapid increases in output rate are associated with wastage and scrapping of embodied materials due to difficulties in organization, which is characteristic of the less capital intensive industries. So the embodied inputs are taken as dependent upon output and upon the rate of change of output, (if positive). In the more capital intensive industries, the embodied input flows are taken as dependent upon output and upon the intensity of use of capital. Though a non-embodied input might be economized through

been done (reported in 7). The first by Leontief, comparing the 1919, 1929 and the 1939 U.S. tables. The second by the Japanese government, comparing the 1951 and 1953 input-output tables. According to Chenery (7) neither of these tests provides a criterion as to whether the observed changes are satisfactorily small. Helzner (reported in 7) examined five coefficients of inputs into the steel industry over a nine years period for significance in the sense that a constancy assumption of these coefficients would lead to excessive errors in gross-output estimates.

Cameron (6) carried out a test of constancy by using fifty-two Australian manufacturing industries in which the products are relatively homogeneous. The ratios of inputs to outputs have been obtained for whatever periods data were available. The test is divided into two parts, examining respectively the employment coefficients, and the material coefficients. For the employment coefficients Cameron concluded that "the level of output and a linear trend factor appear to account for virtually all significant movement in the coefficients in nearly all industries examined". For material coefficients Cameron found that on the whole they tend to be approximately constant over a short period of time, and for half the examined industries, the major coefficients at least are approximately constant for a longer period of ten years or more. Hatanaka (9) says that such a test is not a test of constancy of input-coefficients in an input-output model, because the ratios of real inputs to real outputs were tested by Cameron for specific industries only. In the input-output model there is a certain industrial classification which differs from specific portions of industries, and in addition Cameron tested a non-aggregated input-output model which cannot be compiled for the whole economy.

A test carried out by Savalson (12) in which he puts forward some explanatory variables for the changes in the input-coefficients. These variables relate to :

1. technological changes

superiority to both the time series projection of output on G.N.P. and the final demands projection in the short-range projection, but the superiority is not so marked in the long-range. Hatanaka also performed statistical significance tests on the differences between errors in the various predictions in the gross outputs of individual industries. The input-output projections were superior to projections from multiple regressions at 25% significance level in both short and long-range tests, but showed no clear margin of superiority over alternative naive projections. As a result of the tests, Hatanaka suggested that in the input-output model, the effects of gradual replacement of the old production line by the new can adequately be taken into account. Furthermore, some information on the behaviour of industries must be introduced in order to determine the speed of the replacement of the old production lines and the changes in the rate of operation of each production line. If a new model is set forth, its workability must be compared with the workability of the known input-output model. If it is superior to the input-output model, Hatanaka suggests this new model as an alternative to the input-output.

B. Tests of the second type

The test of the first type reveals the need for a detailed study in the input-output field. The study would be effective if it dealt with the input-coefficients directly instead of studying their effect on the final demand or the gross national products. A time series of input-output tables is not usually available, so the test of constancy for the whole table has rarely been applied. However, a test of separate input-coefficients has been carried out several times. The test is characterized by a study of the movement in observed coefficients and an examination of the effect of proposed variables on them. The main study of this type of test is by Arrow and Hoffenberg which we will explain in some detail after elucidating the main features of some other studies.

Two similar tests for U.S. and Japan input-output tables have

outputs can be derived. These calculated outputs can be compared with actual outputs or outputs estimated in other ways.

Leontief (10) used a 13-order 1939 table for a backward forecast of the years 1919 and 1929, the results being slightly better than those of the naive models which he used for comparison purposes. According to Bodenhorn (5), Leontief's comparison between the input-output model and the other models is made with regard to the prediction of outputs for nine out of thirteen industries. He found that the prediction errors in the input-output and the other models are of approximately equal size with regard to the outputs of the thirteen industries. Hoffenberg (reported in 7) computed forecasts for the odd years in the period 1929-1937 on the basis of the 38-order table for 1939. He found little difference from the results of the naive models. Further, for the input-output model particularly, larger discrepancies were found for years in the more distant past than for years close to 1939, which is expected.

Barnett (4) used the 1939 table to make predictions for 1950. He tested them against regression predictions according to which the production of each sector is described as a function of G.N.P. in 1939 real outputs. The regression proved to be superior for the prediction of value levels but inferior for forecasting in terms of real outputs. Final demands blow-up gave nearly the same results, but G.N.P. blow-up was worse. Arrow (reported in 9) tested the same input-output table as did Barnett, using the observed data final demands. His comparison showed that the final demands projection yielded about the same results as the input-output model, which was slightly inferior to the time series projection of output on G.N.P. The G.N.P. projection was again inferior to any one of the others.

Hatanaka (9) used the 1947 input-output table to test its workability relative to a time series projection of output on G.N.P. and the final demands projection in the short and long-range projection. In this test the 1947 U.S. input-output table demonstrates its definite

the input output tables. Most of these studies prove that the input coefficients are subject to variation. In the next section we discuss some of these studies.

The causes of variation in input-coefficients differ from economy to economy. Although the main aspects of the causes are the same, the degree of influence of each cause varies according to the economy : that is, whether the economy in question is advanced, developing, or backward. In section 3 we discuss the causes of variation in the input-coefficients, and attempt to compare how each cause works in the input-output table of various economies.

2. Tests of constancy

Tests of constancy have been constructed in two main types. The first type uses an input-output table observed at a certain date to compute gross-outputs from the final demands of another date and compares the resulting gross-outputs with the actual one or with gross-outputs derived from other models. The naive estimate of gross outputs in this type of tests have been made variously (i) by multiple regressions of outputs on G.N.P. and time, (ii) by assuming a constant ratio between each industry's output and G.N.P. (the "G.N.P. blow-up" method), or (iii) by assuming a constant ratio between each industry's output and the final demand placed upon it (the "final demand blow-up" method). This type of test does not examine the changes in the input-coefficients, but only the reflection of these changes on the gross-outputs. The second type of test compares a time series of input-coefficients. This test can be applied to the whole input-output matrix if a time series of tables is available. We discuss some of the tests which have been carried out by each method.

A. Tests of the first type

The main characteristic of the test is the use of an input-output table for a certain period and observed or estimated final demand and real outputs for different periods. Using the input-output table, calculated

THE CHANGES IN INPUT-COEFFICIENTS

F. H. Omar B.S.C., PH.D.

1. Introduction

The stability of input-output coefficients over time can be considered under certain theoretical conditions. The simple input-output model in which the input-coefficients are stable over time is constructed assuming the following :

1. The technique of production remains the same over time.
2. The inputs purchased by each industry are proportional to the level of output of that industry.
3. The output of each industry is a homogeneous commodity, and there is only one production function by which it can be produced. Joint production by an industry of a commodity also produced in another industry does not exist ; otherwise the inputs absorbed by a given output would depend on the varying combination of two production functions of two industries.

The idea of stable input-coefficients is the main assumption in the Leontief input-output model. It enables input-output analysis to be employed in the econometric field ; yet the main criticism directed against the input-output analysis is the fact that the input-coefficients do change. In any input-output table, the three assumptions put forward do not exist strictly, because of the practical limitations. This makes it hard to accept the stability assumption of the input-coefficients.

Many studies have been undertaken to examine the stability of

(*) Lecturer, Department of Statistics, Faculty of Economics and Commerce, University of Libya, Benghazi.

TABLE 9
Export volume and price indices of manufactures, main
industrial countries 1950—61
 (selected years)
 1953 = 100

	1950	1953	1961
<i>United Kingdom</i>			
Volume	106	100	132
Price	84	100	114
<i>United States</i>			
Volume	92	100	133
Price	89	100	120
<i>Germany</i>			
Volume	58	100	291
Price	80	100	105
<i>France</i>			
Volume	95	100	211
Price	82	100	99
<i>Japan</i>			
Volume	78	100	390
Price	90	100	91

Sources : Tables 1 and other ; and NEDC, 'Conditions favourable to faster growth,' 1963, table 8, p. 49.

Note : The figures have been adjusted to cover the period 1950 to 1961.

TABLE 8

Indices of Industrial Production and Exports of Manufactures

(main industrial countries)

1950—60

1953 = 100

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
United States :											
Industrial production	81	89	92	100	93	105	109	110	102	115	119
Exports of manufactures	86	103	102	100	106	115	128	135	122	120	138
Germany :											
Industrial production	72	85	91	100	112	128	138	146	151	162	179
Exports of manufactures	42	72	87	100	127	150	174	201	213	234	279
France :											
Industrial production	87	98	99	100	110	120	133	145	150	156	—
Exports of manufactures	98	119	96	100	110	123	114	129	139	170	195
Japan :											
Industrial production	56	78	85	100	111	122	151	174	175	220	—
Exports of manufactures	81	89	94	100	140	186	222	250	255	303	325
U. K. :											
Industrial production	94	97	94	100	107	112	113	115	114	120	131
Exports of manufactures	110	109	100	100	104	113	120	123	118	132	139

Sources : International financial Statistics'.

TABLE 7
The Patterns of Growth in British and German Industry
1953 to 1960

	Germany	United Kingdom
Gross Investment Ratio I/Y	16.6	14.5
Rate of Growth of Output $\frac{dY}{Y}$	8.7	3.7
Rate of Growth of Output per man-hour $\frac{dY}{LH}$	4.5	2.1
(+)		
Marginal Capital-Output Ratio	1.8	3.9
$\frac{I}{Y} / \frac{dY}{Y} = \frac{I}{dY}$		
Investment-Productivity Ratio	3.7	6.9
$\frac{I}{Y} / \frac{d(Y/LH)}{y/LH}$		
$\frac{I}{LH} / d(y/LH)$		

Sources : A. Lamfalussy 'The U.K and the Six' 1963, p. 92.
(+) L.H. refers to labour hours worked.

TABLE 5

Productivity and Earnings in Manufacturing in the U.K., as compared
with other Industrial Countries, Increases between
1953 and 1961 †

	per cent per annum U.K.	Other main exporters (average)
Output per hour	2.7	4.5
Earnings per hour	6.4	5.0
Wage costs per unit of output	3.6	0.5

Source : NEDC, 'Conditions Favourable to Faster Growth,' London, 1963, Table 9, p. 49.

+ See also A. Lamfalussy, *op.cit.* Table 13, p. 59.

TABLE 6

Yearly Rates of Growth of Gross fixed Assets Output
and the Productivity of Labour in British and
German Manufacturing Industries

	Gross Fixed Assets	Output	Productivity
United Kingdom	3.2	3.9	2.6
Germany	8.6	8.5	4.8

Sources : U.K. : "On Measuring Capital", by T. Barna in 'The Theory of Capital', ed. by F. A. Lutz and D. C. Hague., London, Macmillan, 1961, p. 94, and the *National Economic Review* Germany : A. Lamfalussy, 'The United Kingdom and the Six' London, Macmillan, 1963, p. 99.

Note : The period covered for Germany is 1953-60, and for Britain, 1952-57.

TABLE 4
Output per man-hour and Wage Costs in Industry

Index numbers 1953 = 100

	1950	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61
United Kingdom ¹												
Production	94	98	95	100	108	114	114	116	114	120	129	130
Employment	98	100	98	100	102	105	105	105	105	105	109	111
Wkg. Hrs. per man	99	99	99	100	101	101	100	99	99	100	103	101
Output pr. man hr.	97	99	98	100	108	108	110	110	110	114	115	116
Earnings	81	88	95	100	106	114	124	131	135	142	154	160
Wage Costs	84	89	97	100	101	106	114	113	13	125	134	138
West Germany												
Production	72	85	91	100	112	128	138	147	152	162	180	190
Employment	83	93	96	100	105	114	121	124	130	131	138	143
Wk. hrs. per man	99	99	100	100	100	100	98	93	93	92	96	95
Output pr. man hr.	88	92	94	100	105	112	116	126	127	138	137	140
Earnings	78	89	96	100	103	109	119	133	134	148	165	180
Wage costs	90	97	101	100	97	98	103	107	105	107	120	129
France												
Production	89	99	99	100	110	120	133	142	150	152	167	175
Employment	99	103	102	100	100	101	103	106	105	104	106	107
Wkg. hrs. per man	100	101	100	100	101	101	103	103	103	100	105	105
Output pr. man hour	90	95	97	100	108	117	126	130	140	146	150	155
Earnings	80	84	98	100	107	115	124	134	143	157	170	181
Wage costs	89	90	101	100	98	98	99	102	102	108	113	116

Notes : Employment figures for 1950, 1951 and the years after 1957 are of total manufacturing in the three countries. Figures of working hours per man and of hourly earnings for the years after 1957 have been adjusted according to 1953. Output per man-hour has been obtained by deflating production numbers by the index numbers of man-hours worked. Wage costs have been arrived at by dividing index numbers of hourly earnings into index numbers of output per man-hour. As these figures have been obtained from various sources, the data for output per man-hour and wage costs must be considered as approximate only. Sources : ECE/Economic Surveys of Europe in 1957, 1958 and 1961 — Appendix A-6, table III (1957), Appendix A-8, table VII (1958) to le II, chapter I, p. 27 (1961) ; General Statistics, O. E. C. D., September 1963. Compiled.

1. Earnings are on weekly basis for the years after 1957 and are for manufacturing industry only. Earnings figures for West Germany and France are on hourly basis.

TABLE 3

Distribution of labour force by sectors

(as per cent of total labour force)

	1954	1957	1960
<i>United Kingdom</i>	100.0	100.0	100.0
Agriculture	4.5	4.2	4.0
Industry	44.3	44.3	41.4
Building	5.7	5.7	6.4
Services	45.5	45.8	48.2
<i>Germany</i>	100.0	100.0	100.0
Agriculture	20.0	17.0	14.4
Industry Building †	46.0	48.3	48.4
Services	34.0	34.7	37.2
<i>France</i>	100.0	100.0	100.0
Agriculture	27.0	25.9	—
Industry	30.0	30.0	—
Building	6.0	6.3	—
Services	37	37.8	—

Sources : ECE, 'Economic Survey of Europe in 1958 and in 1960' Appendix A-10, Table VIII and chapter I, p. 10.

† Labour force in building constituted about 6, 7 and 7 per cent of the total labour force in Germany in the above selected years respectively.

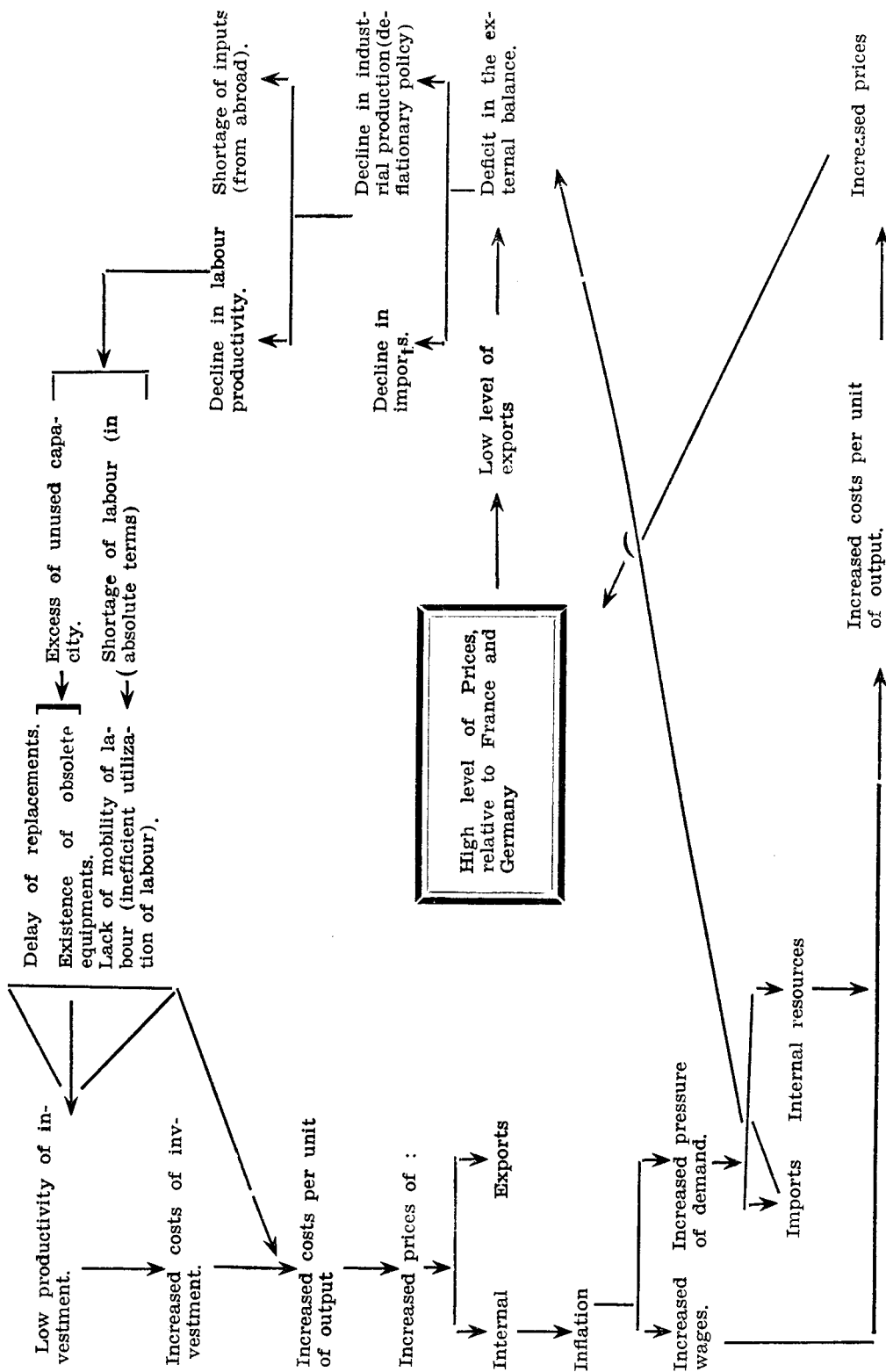
TABLE 2

Distribution of Gross Domestic Product By Industrial Origin
(as per cent of total demostic product)

	United Kingdom	France	Germany
Agriculture, forestry, fishing :			
1950	6	15	10
1960	4	10	6
Industry, construction, public utilities.			
1950	48	47	50
1960	48	46	54
Transports, communica- tions, services.			
1950	46	37	40
1960	48	44	40

Sources : For France and Germany : ECE 'Economic Surveys of Europe' and 'International Financial Statistics.' For the United Kingdom : 'National Income and Expenditure', 1961.

DIAGRAM 1



problems underlying the United Kingdom's relatively low rate of growth of output and productivity in the 1950's are complex, and to some extent interlocking. The low rate of growth cannot be ascribed to any inadequacy of overall demand. The problem lay rather in the fact that, in contrast to what was happening in many continental countries, exports did not play a major role in the growth process. The unfavourable export performance of British industry, relative to France and Germany was attributed to relatively high prices. This latter was due mainly to increased costs that resulted from persistent inflationary tendencies during most of the post-war years. As a result of these developments, the aim of economic policy was directed to curb the inflation so as to overcome the deficit in the balance of payment. While the immediate cause of the relative failure of British exports was the relative high prices, the ultimate cause was the slow growth of productivity which gave rise to increased prices. The diagram below gives an overall picture of the impact of high level of prices on the utilization of inputs and the competitive position in the world market, which applies greatly to Britain's case.

economic policy on industrial investment, the growth of output and productivity in the U.K. and other countries have not been dealt with in great detail here. We can, however, argue that exports have played a determining role in encouraging expansion on the continental countries while inhibiting it in the case of the U.K. The relatively unfavourable export performance of Britain resulted in a decline in her share of world manufacturing exports. This decline was due not only to increased total exports of world manufacturing but also, and most important, to a fall in Britain's share by commodity and geographical area ³³. A major explanation of the inadequate increase of exports is sought in the factors making for exports competitiveness; the most important of all lie in the field of costs and prices. The relatively high costs per unit of output, and hence increased prices of exports were, in fact, the main factors responsible for Britain's relatively poor performance in the exports field, compared with France and Germany. This is clearly indicated in Tables 5, 8 and 9.

Also it may be added that the fall in Britain's net receipts from abroad has been a factor responsible for the relative deterioration of the balance of payments position ³⁴. Had Britain been able to pay for her imports and other commitments and had she been able to secure a balance in her external account, the process of continuous expansion would have been maintained and the restrictive policies, with all their unfavourable consequences, would not have been greatly needed. This argument seems quite reasonable and, in fact, is more convincing if Britain's external record is observed carefully. For instance, the improvement in the balance of trade in the period 1955-58 was attributed not to a better export performance, it was the result of stagnation.

It may now be concluded from the above analysis that the

(33) Cf. National Economic Development Council, 'Export Trends' London (HMSO), 1963.

(34) During the period before the last war Britain used to receive large sums of net receipts from her investments abroad. These earnings helped greatly to pay for the deficit in the balance of trade.

various industrial countries the following is observed. British gross investment when related to output growth compares less favourably with other countries. But in net investment, when related to output growth, a better picture of investment contribution to growth is observed ³¹. This leads us to the point that the difference between gross and net investment of British industry is relatively high compared with that of other industrial countries. This, in turn, suggests that a large part of British gross investment may need to be scrapped and replaced by most up-to-date and more productive equipment.

3. *The Impact of Other Factors : Economic Policy and the Balance of Payments.*

The impact of these two related factors, may have worked through two channels in affecting output and productivity growth of British industry. On the one hand, it is possible that the level of investment has been determined directly by the rate of growth of exports ; hence the slower growth of British exports might have been one of the causes of the lower rate of capital formation in the U.K. relatively to other countries. The decline of real fixed investment in British industry in 1952 and in 1958, which occurred simultaneously with a slight drop in exports, makes this argument quite plausible. Germany, and, to a lesser extent, France, enjoying a relative ease in their external account, have been able to let home demand expand freely, while the U.K. has been compelled by the basic weakness of her balance of payments to break and slow down the continuity of several investment booms since 1950 ³².

The impact of the balance of payments and the government

(31) Cf. A. K. Cairncross "The Investment League", 'Factors in Economic Development', London, 1962, esp. pp. 146-7.

(32) It must be noted that the main difference in external economic policy between Britain and other continental countries, especially France, was that in the latter group emphasis on securing continuous growth was the main objective, while in Britain, a restrictive economic policy was introduced during a balance of payments crisis. Cf. ECE "Economic Survey of Europe in 1958 Chapter 2, p. 22, Geneva.

There are statistics of the rate of growth of fixed assets in the manufacturing industry both in Germany and in the United Kingdom. These are data used to disprove the argument of Britain's lagging in the application of technical progress

Table 6 below shows (a) that gross fixed assets in Britain grew more slowly, relative to output — than in Germany and (b) that they grew more slowly than in Germany relative to productivity. This is just another way of saying that progress in technology and organisation (substituting capital for labour) has been faster in the United Kingdom than in Germany ; for the rate of growth of fixed assets is the outcome of the joint influence of net investment and of the size of the initial capital stock. Hence, on the assumption that there have been no diverging changes within manufacturing, progress must have been slower in Germany than in Britain.

However, we may end this analysis by stating that the growth of investment has been relatively higher in other countries than in Britain. This may have been greatly responsible for the differences in production and productivity rates of growth. Although the trend was towards deepening the structure of British industry, France's experience in this direction suggests that a fuller utilization of British capacities has not been made. This under-utilization of the productive capacities restricted productivity and production growth. The relative inefficiency of British investment, compared with that of France in particular may be attributed to many factors. First, the existence of high margins of unused capacities ³⁰. Second, it is sometimes argued that Britain has been hampered by the existence of old capacity which could not be thrown on the scrap heap ; whereas Germany, whose industrial capacity had been bombed out of existence could start again from the beginning. This argument, in fact, carries some truth. For if one looks at some of the figures of gross and net investment in

(30) The existence of unused capacities, as was explained earlier, is attributed to the shortage of labour and to the deflationary policies pursued by the government in certain years.

advantage of technical progress have been a more important influence on productivity than the slowing down of the rise in capital per worker in consequence of a rapid rise in employment. This, in fact, has been the case when the French level of productivity growth is compared with Germany. Thus, in these terms, the French superiority in raising productivity (relatively to Germany and the United Kingdom) has depended less upon the amount of investment per additional worker employed than upon the level of investment in relation to the total number of workers employed or to total output ²⁹.

But the relatively higher increases of German industrial output (relatively to France) and the relatively better performance in both output and productivity (relatively to the United Kingdom) is in fact attributed to the great increases in the industrial labour force, which has been associated with expanded capacities, and to the application of technologies which has been made possible through this expansionary process.

This analysis seems to suggest that Britain has been lagging behind Germany and France in the field of technical progress, and this latter may have been the main factor responsible for the low rate of productivity growth of British industry relatively to France and Germany. This, in fact, may not have been altogether true. For, it was argued earlier that Britain's investment seems to have been relatively more efficient in raising productivity, relatively to output, than German investment, although of course, German industrial output and productivity have been increasing at rates higher than in Britain.

(29) The theory of high productivity growth associated with high investment per employee does not apply when French performance is compared with Germany. Other factors are added to the reasoning mentioned above. First, France had some advantage (relatively to Germany) in the structural distribution of her economy. In other words, French industry was less developed than the German industry at the beginning of the period of comparison. Thus productivity rose most in France which experienced the largest changes in industrial structure. Secondly France's industry had some advantages in being able to make use of some of the unutilised capacities that existed during the early 1950's.

German superiority over Britain to increased labour, which resulted in the expansion of capacities and hence the latter contributed to both labour productivity and output, is, in fact, refuted by the French experience, in which the trend of investment deepening was similar to the one experienced in Britain.

However, in the first place, it can be argued that the casual relationship between investment and output may have been responsible for the differences in the productivity performances between France and Germany, on the one hand, and Britain, on the other hand. This proves to be true when industrial investment, output and labour productivity are compared ²⁶. Higher investment (in the sense of continuous) means higher capital per worker employed. And as was revealed by the Economic Survey of Europe in 1958 "industrial output has tended to be relatively low in those countries where industrial investment per employed worker has been low and where this relatively small input of new capital has not been compensated through a large rise in employment" ²⁷. Thus, as the level of industrial investment per worker in the United Kingdom has been less than that in France and Germany ²⁸, we tend to believe that the slow growth of both output and productivity in the first country (relatively to others) was the consequence of low rates of industrial investment per worker combined with a small increase in employment.

When employment stagnates, a given volume of investment will raise the amount of capital per worker faster than where employment rose relatively slowly. It would appear, however, that the wider opportunities provided by a high level of gross investment for taking

(26) In the case of France we are referring to investment of the whole economy.

(27) ECE 1959, Geneva, Chapter 2, p. 26.

(28) According to figures of industrial investment presented in the **Economic Survey of Europe in 1958**, the average annual investments in 1953-57 per employ see in 1953 in dollars at 1954 prices, in France, Germany and the United Kingdom were about : 600, 625 and 400 respectively. See *ibid.* chart 6, p. 37, Chapter II.

employment remained relatively stagnant, productivity increased at a high rate of 5.1% between 1950-61. Thus, most of the increases in production were due to increases in labour productivity, i.e. to factors other than labour.

Since France grew more slowly, in terms of industrial output, than in Germany but more than in Britain ; and as productivity per man-hour grew much faster in France (relatively to output) than in Germany (and, of course, the United Kingdom too) it can be argued that "investment-productivity" ratio may have been much lower i.e. better, in France than in Britain and even in Germany. Thus, France has concentrated her capital expenditure on saving labour, rather than on increasing capacity : a policy which seems quite rational when one bears in mind the near stagnation in French industrial labour force. As a result, French investment appears to be relatively efficient in capital deepening, and relatively inefficient in capital widening.

Now we come to the question of the factors behind the differences in the efficiencies (or productivity) of investment in the three countries under comparison. More specifically, why German and French investment have been more efficient than British investment in raising industrial labour productivity and output. In fact, it is not an easy task to give a full account of the reasons responsible for these differences between Britain, on the one hand, and France and Germany on the other hand. The answer becomes more difficult, as French and German experiences are not on similar lines ²⁵. On the one hand, if we compare the German industrial trend with that of the United Kingdom, we find that the first country was able to secure great increases in industrial employment while in the latter country the increases were not important. On the other hand, when French experience is compared with the United Kingdom, the similarities, concerning the shortage of labour, are very great. Thus to attribute

(25) This raises the problem that we cannot draw conclusions applicable to both countries when compared with the U.K.

industrial investment in Germany and U.K. we shall use the figures calculated by A. Lamfalussy ²². These figures of investment ratios are for the period between 1953-60. The gross marginal "capital-output" and the gross "investment productivity" ratios have been obtained by dividing the appropriate investment ratio by the rate of growth of output and of labour productivity respectively.

Both ratios of "capital-output" and "investment-productivity" of British industry were higher than the corresponding German ones. This means that German investment has been more efficient in raising output and productivity than in Britain. There is, however, a relative improvement in the ability of British industrial investment to raise the productivity of labour (relative to output) than in the case of Germany. In other words, German investment has been more efficient in raising output (i.e. expanding capacities) than in increasing productivity of labour. This is reflected in the figures which indicate that the difference between the first ratio was greater than the difference between the second ratio in the two countries. That is, Britain's "capital-output" ratio was more than twice that of Germany, but "investment-productivity" ratio was less than twice the German one.

The "capital-output" and "investment-productivity" ratios in Germany and Britain were 1.8, 3.9 for the first, and 3.7, 6.9 for the second ratio respectively. These figures indicate very clearly the trend that although German investment has contributed more to *output* and *productivity* relatively to Britain, the efficiency in the *first* direction has been more than in the *latter* ²³.

In France, for which figures of industrial investment are not available ²⁴, production increased at an annual rate of 6.4%, and since

(22) 'The United Kingdom and the Six' London, 1963, Table 17.

(23) For details on the Calculations see Table 7 and the source.

(24) Available figures of investment are only for the whole economy, in this investment constituted about 17% during the period 1953 and 1959, while in the United Kingdom the ratio was 15.0 during the same period.

productive capacities, i.e. inefficient utilization of existing machinery and equipment, and owing to the slowing down of industrial growth in some years, labour productivity did not increase at high rates, compared with other countries. Hence, it can be argued that labour has been more efficiently utilized in other countries, especially in the case of France.

However the inadequate rise in the labour supply cannot be considered as having been the predominant factor responsible for the steady shortage of labour which may have prevented British industry from growing more rapidly; nor would it be right to say that continental countries have derived a general and systematic advantage over Britain from a more flexible supply of labour (in the sense of net increases). The common feature of the growth pattern in France and Germany relatively to Britain, does not lie in any faster rise of employment ; it lies in a generally more rapid advance of output per man.

2. *The Impact of Investment on the Growth of Industrial Output and Labour Productivity*

The analysis of the impact of investment on output and productivity development will be made by adopting the following procedure. First, we shall relate investment to output growth, i.e. measure the "capital-output" ratio. Second, we shall investigate whether investment has been oriented either towards extending capacity or towards increasing the productivity of labour, i.e. measure the "investment-productivity" ratio. In other words, we shall compare the efficiency of investment in terms of *increments to output* and *increases in output per man-hour*.

Before we begin this analysis two points must be made clear. First, there are no figures for investment in industry for France. We shall, instead, use figures of investment ratio of the whole economy. Second, figures of industrial output and productivity used in the following analysis are those presented in table 7. As to figures of

achieved ¹⁹. Statistics tell us only about the net changes in the volume of employment ; but identical net changes are compatible with differences in turnover. Although French industry increased net employment less rapidly than Britain, it is possible that the greater potential supply of labour in France has enabled French industry to improve (relatively to Britain) age structure or the professional training of its total labour force ²⁰. As regards the potential labour supply it may also be added that Britain may have been at some disadvantage from the point of view of the structural distribution of labour force. France and Germany can draw some labour from agriculture, through the introduction of more mechanisation or better organisation, while Britain has reached a stage of much greater structural maturity in the economy and the distribution of labour force since the early fifties, and has, therefore, not been able to obtain a significant increase in the industrial labour force by transfer from agriculture.

However, although the annual rate of employment increase grew almost twice as fast in Britain as in France, productivity in the first country turns out to be the lowest among the three countries. These differences in productivity, especially between France and the U.K may be explained in differences in capacity utilization (or productivity of labour itself). In other words, the limited supply of labour in France, and the continuous increases of labour in Germany were utilized in a more productive way than was experienced in Britain. Moreover, in the latter country the productive capacity of labour has been greatly restricted (not efficiently utilized) by the existence of the phenomenon of labour shortage, which was, in turn, the result of other factors. For example, more investment in relation to labour will, in general, increase labour productivity ²¹, but as a result of the under utilization of

(19) We are referring here to the concept of 'productive capacity of labour' which is the combined result of labour supply and of average labour productivity. For further detail on this aspect see H. A. Suleiman, *op. cit.*, Section A, Chapter IV.

(20) Cf. The O.E.C.D. 'Economic Surveys : The United Kingdom' March 1962, Paris, esp. p. 15.

(21) This, it must be noted, can be interpreted in the sense of actual increases in labour supply.

United Kingdom, as a result of this poor performance in the international market may have resulted in the existence of other secondary factors that aggravated the industrial position, relatively to other countries. On the other hand, the impact of investment on productivity differences may throw much light on the aspect of British poor performance in the industrial field, relatively to Germany and France, during the period 1950-61.

1. *Labour Supply and Industrial Growth*

There has been a tendency in the post-war period for the rate of increase of total output to be relatively high in countries where the labour force was growing relatively fast ; and, as the German experience indicates, an ample labour supply has been associated both with *more* moderate wage increases and inflationary pressures and with *more* favourable balance of payments conditions than was experienced in countries with tight labour markets, such as in Britain and France.

In fact, the slow increases of industrial output and productivity of the United Kingdom (relatively to Germany and France) cannot be explained in differences in the growth of labour supply. For, while the average cumulative rate of growth of industrial employment has grown in Britain at an annual rate of 1.1% between 1950-61 it has been substantially higher than that prevailing in some of the faster growing countries like France in which the rate of growth of industrial employment has grown at a rate of only 0.7%, during the same period.

But it is possible to argue that the unfavourable position of the United Kingdom as regards the potential supply of labour for industry may have had some influence on the "quality" of labour force employed in industry. The tight labour market in Britain, that resulted in a general shortage of labour, and the phenomenon of labour hoarding, that existed during most of the post-war years, restricted labour mobility. Hence, the best utilization of labour may not have been

As a result of these movements in productivity, associated with continuous increases in the earnings of labour, during most years, wages cost per unit of output in the U.K. increased at rates higher than those experienced in other industrial countries. These figures provide us with one of the explanations of the slow rates of exports of the U.K. and of the relatively better performance of France and Germany. This is clearly indicated in Table 5 below.

C. Factors in the International Productivity Differences

Many authors, economists and engineers have studied the factors governing the total productivity of labour ¹⁸. It is not intended to deal with each of the many factors that have been analysed in these studies. The aim here is to give a broad outline of the subject, by emphasising the predominant factors whose development sets in motion secondary factors, which in turn have a decisive influence at the level of the firm, but which are themselves determined by the primary factors at national and community level.

The factors responsible for productivity differences at the international level or the relatively poor performance of British industry, may best be discussed in terms of labour supply, growth of investment and growth of exports. The first factor, labour supply, affects capacity utilization and this may have been growing more slowly in the United Kingdom than in other countries. The two other factors are on the demand side. On the one hand, the low rate of exports growth in the U.K. (relatively to other countries) may have been responsible for the poor performance of British industry, by not being able to play a dynamic part in initiating and sustaining industrial growth. Moreover, the consequences of the restrictive economic policies pursued, in the

(18) Some of these factors and studies have been cited in T. E. Easterfield, 'Productivity Measurement in Great Britain', A Survey of Recent Work, Department of Scientific and Industrial Research, London, 1959. Also J. H. Dunning, 'American Investment in British Manufacturing Industries' 1958, p. 148.

increases were : 5.1% and 0.7% in Germany and France respectively. In Britain the rate of increase was 1.1% between 1950-61. Annual rates of production, employment and figures of total number of hours worked in the three countries are shown in Table 1.

(c) *Industrial Productivity*

Productivity, output per man-hour, followed, in general, production trends in the three countries. Britain with the lowest rate of annual production growth has also been one with the lowest rate of productivity growth. The highest rate of productivity growth has been secured by France (5.1%) followed by Germany, with an annual rate of 4.3% ¹⁷. Yearly movements of industrial productivity also indicate a similar picture to the one observed in the rates of growth. In Britain years of industrial decline were also years in which productivity remained relatively stagnant. In France, and to a lesser extent, Germany, relatively high and continuous yearly increases were secured.

TABLE 1

Growth of industrial production, employment and productivity in industry between 1950 and 1961 per cent per annum

	Production	Employment	Total number of hours worked	Productivity
United Kingdom	3.0	1.1	1.5	1.6
West Germany	9.2	5.1	4.7	4.3
France	6.4	0.7	1.1	5.1

Source : Table 4 below.

Notes : Total number of hours worked has been obtained by adjusting employment to changes in number of hours worked per man. The yearly averages are compound rates.

- (17) Highest rates of output growth secured in Germany were not associated with highest productivity growth. France as shown above had secured the highest rate of productivity growth even though her production was less than that of Germany. This aspect will be explained in the following pages.

tion has increased by less than 40%, while during the same period, the combined industrial production of the EEC countries has more than doubled ; the British cumulative annual rate of growth has been somewhat less than half of that of the community countries ¹⁶.

The contrast is more distinct when Britain's performance is compared with that of Germany and France. As shown in Table 4, industrial production in Germany increased by 164% and in France the increase amounted to 97% ; with cumulative rates of growth of 9.2 and 6.4 per cent per annum respectively. In Britain the annual rate of growth, over the same period, was only 3%. The lag in the British performance occurred mainly during three periods : 1950-52, in 1955-57 and in 1961.

(b) *Industrial employment*

West Germany enjoyed a great influx of labour, most of it young, trained and able-bodied and without ties to any particular region of the country. This influx of labour clearly prevented such strong pressures towards inflation as were experienced in Britain after the war. France, on the other hand, achieved rapid increases in production without such an increase in the labour force. But she enjoyed changes in the structure of the economy and particularly a potential labour supply in agriculture, which can be a substitute for an increase in the working population in providing more labour for industry. Britain with a more mature economy, and agriculture already employing only about 4% of the total occupied population, cannot easily compensate for an almost stationary working population by such large transfers of workers into the expanding industries.

Figures of industrial employment presented in Table 4 indicate that while employment in Germany increased by about 70% between 1950 and 1961, and by 11% in Britain, in France the total increase was only 7% over the same period. The annual rate of employment

(16) A. Lamfabussy, op. cit., p. 3.

and to a greater extent France, still had a larger agriculture in relation to the size of industry (whether measured by per cent distribution of output or by the structural distribution of labour force) than the United Kingdom.

2. Industrial Growth, Employment and Productivity per man-hour

The most striking feature of industrial development in France and Germany is that both countries enjoyed, in the 1950's and early sixties, a more rapid and continuous growth of production and productivity than the United Kingdom. Yet, they did so for very different reasons. In Germany the success has been achieved through following a liberal policy with its main features of providing incentives to work and production. The philosophy of the "social market economy" has been at the centre of the German economic achievement, playing the major part in the expansion of production and in the maintenance of price stability. The emphasis has been placed on production first, and only afterwards on consumption ¹³. While in France the trend (since the war) towards planning, which was initiated to answer certain definite needs specified in the plan, has been the dynamic factor in France's industrial achievements ¹⁴. As to Britain, the slow rates of growth of industrial production and productivity have been attributed mainly to the stop-go-stop policy pursued by the government during some of the post-war years ¹⁵.

(a) Industrial Production

Between 1950 and 1961 the United Kingdom's industrial produc-

-
- (13) Cf. F. Lutz, "Germany's Economic Resurgence", *Lloyds Bank Review*, Jan. 1956, pp. 12-27, esp. pp. 17-9.
 - (14) 'French Economic Planning : Official Papers', PUBLISHED by the French Embassy in London.
 - (15) For a detailed study on this aspect see H. A. Suleiman, 'A survey of the Factors Affecting British Industrial Productivity : 1948-61', unpublished M. A. Thesis, Sheffield University, 1964, Section D, Chapter IV.

adopted, with some modifications, to suit the British industrial climate ¹².

From the above discussion it may be stated that the really significant lessons for economic policy in Britain come not from the United States, but from countries in Western Europe whose economic problems are much nearer to Britain's. We suggest, therefore, the selection of a line of approach which narrows down the scope for our international productivity study. We shall begin this comparative survey by showing some of the similarities that exist between Britain, France and Germany. Then we shall present a short review of the industrial economic history of the 1950's, paying particular attention to those periods and countries which were marked by a clear slack in industrial growth. In other words, we shall present a contrast study of industrial development between the countries compared. This historical approach will yield us some guidance as to what factors or problems can be neglected and what factors will have to be looked at, as being responsible for the differences in the productivity performance.

1. Britain as compared with Germany and France

Tables 2 and 3 below indicate some of the similarities and differences that exist between Britain, France and Germany. They show the shares of the main sectors of the economy in the value of total output and labour force. The similarities are more distinct between Britain and Germany than between Britain and France. While the West German economy is similar to the British in area, population and industrial structure, the French economy is in many respects very different. The land of France is almost twice that of Britain or West Germany, and in 1954 27% of the occupied population worked on the land, against 4.5% of the labour force in the United Kingdom.

The chief difference among the three countries is that Germany,

(12) Cf. J. H. Dunning, 'American Investment in British Manufacturing Industries,' London, 1957. Also, Graham Hutton 'We Too Can Prosper'. G. Britain, 1953.

comparisons with the United States is that the reasons for U.S. superiority appear to be so much the result of history, and therefore inevitable, that practical remedies for British inferiority are not easily envisaged. For example the different social values in the United States, which have contributed so much to the country's economic progress, are primarily the result of abundant land and resources and of a hundred years of free immigration from every part of the world. On the other hand, if the more immediately relevant facts of the post-war growth of the American economy in general and industry in particular are considered, the example of the United States appears to be not so significant as that of other industrial countries. In the 1950's industrial growth and output per head in the United States grew no faster than that in the United Kingdom ¹¹. It is much more important to understand why industrial productivity in the United Kingdom grew much more slowly than it did in the EEC countries as a whole, and in West Germany and France in particular.

Thus, to look at the experience of the United States as the best example, in the past at least, and to attempt to tackle internal problems by same American experience is, in fact, a trend greatly in the misleading direction and unfavourable conclusions may be arrived at. On these grounds the Anglo-American productivity teams may be criticised. For, a misleading impression can easily be given by the reports on productivity which, naturally enough, bring back a description of the best rather than submit a balanced appraisal.

We are not suggesting that comparative productivity with the United States is not significant. There are many fields in which Britain could gain much from the use of American practice, especially in the field of management techniques. The existence of dynamic and creative management and the use of most up-to-date technologies in American industry can be of real assistance to British industry if they can be

(11) See P. E. P., Report, 'Growth in the British Economy' London, 1960. Table 4, p. 31.

tivity to labour and population states that this factor worked more effectively in other industrial countries than it did in Britain. Britain, being mainly dependent on international trade in her industrial expansion did not benefit much from the small increases in her population. And not being able to maintain and expand her export markets (either because other industrial countries started producing what they used to import from Britain, or, because other industrial countries — like Germany, United States and Japan — were competing with Britain in the world trade) labour increases did not contribute greatly to industrial expansion.

3. Finally, factors related to the size of industrial firms, quality of management, size of the market and many other factors related to the general economic policy, availability of resources, etc., have all been referred to as being responsible for some of the differences that existed in the performance of various industrial countries during the period before the last war.

B. Comparative Productivity During the Period 1950–61

This comparative productivity study will consider Britain and the European Economic Community (E.E.C.) countries, with special reference to Germany and France. The United States is excluded because a comparison of Britain with this country would help us a little. On the one hand, the superiority of the United States' productivity performance over Britain and Continental countries, has been taken for granted and probably derives in no small part from the superior wealth of that country¹⁰. This greater wealth can be explained by a variety of historical factors and, particularly in the present century, by the less unfavourable effects on the American economy of the two world wars. Perhaps the main drawback, however, in making

(10) Cf. M. Frankel, op. cit., S. Melman, 'Dynamic factors in industrial productivity,' 1956 ; Moses Abramovitz, 'Resource and output trends in the United States since 1870', Occasional papers 52, NBER ; E. Rothbarth, 'Causes of the superior efficiency of U.S.A. industry as compared with British industry. E.J., 1946.

2. *The Main Factors Responsible for the Comparative Productivity Differences.*

Many explanations for the productivity differences that had existed between Britain and other industrial countries during the period before 1950 have been made ; but, in fact, are not strongly documented. This is due mainly to the lack of detailed and comparable statistical data necessary for such studies. However, studies that seem more convincing attribute the differences in productivity performances, between Britain and other industrial countries, to three main groups of factors.

1. Other industrial countries started their industrial revolution after Britain. This gave them advantages of adopting more up-to-date machinery (i.e. the use of latest and more productive equipment). Britain lost some ground in this respect, i.e. her productive efficiency may have been less, as she had continued using some older techniques. In other words, although Britain's industrial structure had been changing, it was not to an extent that offset the advantages enjoyed by new industrialising countries.

2. The growth of population and labour force has, in general, been faster in other countries than the rates of growth in Great Britain. The impact of this factor on industrial development works in two directions. On the one hand, population growth increases the demand for industrial products, and hence provides industry with one of the factors necessary for their expansion. On the other hand, labour growth provides industry with one of the factors of production necessary for industrial expansion.

It must be noted that during the period before the last war, labour supply was not the direct factor responsible for the productivity differences between Britain and other industrial countries. For extra labour was available for further industrial expansion in Great Britain, as the high level of unemployment that existed during the inter-war period indicated. But the argument that attributes difference of produc-

The work of L. Rostas which relates to indices of the physical volume of annual production per capita, which constitute direct statistics of productivity, confirms the above statement. These indices, cited here only to draw a comparison between Great Britain, Germany and the United States were as follows in 1936-7. ⁷.

Great Britain : 100

Germany : 107

U.S.A. : 238

Also Marvin Frankel carried out a similar survey, between the United States and Great Britain, with the help of 1947 and 1948 industrial Censuses in these countries respectively. The result obtained indicates that the U.S.'s average in relation to Britain (244 with Britain as 100) was very close to that found by Rostas ⁸.

Thus, it is not true to argue that it was only during the post-war period that Britain's productive performance has been lagging behind other industrial countries. Britain was first in the industrial revolution, and was the leading country in the industrial field. But, when other countries began to industrialise in the late eighteen seventies, and with the help of continued technological developments (which suited new industrialising countries better than Britain), signs of the ending of Britain's industrial supremacy began to appear. This trend continued during the inter-war period and during the years from 1950 to 1961 ⁹

(7) It must be noted that there are great variations between one branch of industry and another. The figures presented above represent the average of only those industries considered by the author. If he had omitted from his average a sector in which the differences were great, his differences in weighted averages would have been lower. It is, moreover, a point worth noting that some industries can be found in which productivity is high in Britain, than in the U.S.A.

(8) 'British and American Manufacturing Productivity', University of Illinois, 1957.

(9) For analysis on the period 1950-61, see Section B.

following section, the widening gap between the industrial and economic performance of the United Kingdom and that of other continental countries (especially those of Germany and France). The British performance also compares less favourably with that of the United States, though the widening of the gap has been less than that observed in the gap between Britain and other continental countries. In fact, the poor British industrial performance dates back to the beginning of this century and in some studies this date goes further back in the past to the years in the eighteen seventies.

If we look at the figures of industrial production presented in Professor Arthur Lewis's Economic Survey ⁵, one observes a higher and continuous increase in industrial production of Germany and the United States during most of the years before the last war. Between the periods, 1861-65 and 1930-37, industrial production in Britain increased by about 190%, while in Germany the total increase was about 400%, and in the United States the increase amounted to about 10 times as much as the level in 1866-74. Although these differences may be attributed mainly to the fact that the levels of industrial production in Germany and the United States were very low compared with that of the United Kingdom at the beginning of the period of comparison and also to the choice of 1913 as a base ; the fact still remains that in other countries, export and productivity performances are more favourable than the United Kingdom's performance during this period ⁶.

(5) See tables in the Appendix to the above survey ; figures for the United States are for manufacturing industry only.

(6) A number of studies have been introduced in this field. See in particular, J. H. Dunning and C.J. Thomas, 'British Industry : Change and Development in the Twentieth Century', London, 1961, pp. 14-15. Also K. S. Lomax, "Production and productivity Movements in the United Kingdom since 1900", *Journal of Royal Statistical Society*, Ser. A, Vol. 122, 1959, pp. 192-3 ; W. W. Rostow, 'British Economy of the 19th Century'. Oxford, 1952, p. 8 ; W. G. Hoffman 'British Industry, 1700-1960', Oxford 1955 ; E. A. G. Robinson, "The Changing Structure of British Economy", *Economic Journal*, sept. 1954, pp. 441-61 ; L. Rostas, "Changes in the Productivity of British Industry, 1945-50", *Economic Journal*, 1952.

the low income countries. Britain was able by the end of 1950 to exceed the pre-war level performances in every respect ; while other European countries were unable to do so until the end of the first half of 1950's. This was mainly due to the fact that the latter countries suffered more than Britain from the impact of the war. Moreover, Britain reached a structural maturity in the labour and sectoral distribution of the economy early in the 1950's ; while other countries have had more potential in the structural distribution of their economies ⁴. Thus Britain's rate of growth during the 1950's will definitely be underestimated relatively to other industrial countries as a result of the choice of the year 1950 as a base. To avoid these criticisms, the year 1953 will be more useful than 1950 as a base in the comparative study between the United Kingdom and other industrial countries, Germany and France in particular.

The analysis in the following pages is divided into three sections. First, we start off by briefly describing the main characteristics of industrial growth in other countries and show how productivity in these countries compared with that of the United Kingdom during the period before 1950. In the second section, we shall present the record of industrial productivity development during the period between 1950 and 1961 and show how the record in other industrial countries compares with the record achieved in the United Kingdom. In the third, and final section, we shall deal with the analysis of the factors responsible for the productivity differences between the industrial countries concerned in this study.

A. The period before 1950

1. Comparative Productivity Growth

One of the most striking facts of Western European economic history during the post-war period has been, as will be shown in the

(4) See Tables 2 and 3.

of L. Rostas ² and some few others, it may be said that much more needs to be done as regards methodology and empirical analysis in this field. In the absence of direct effective means of measuring productivity, the indirect measures can be taken as approximate indices of productivity levels. However, even if we agree on problems of definition and measurement, we still, in the indirect measurements, have to avoid the innumerable pitfalls of international comparisons proper. Problems related to the index-number construction, weighting and the choice of the base year are some of the many examples that may render such comparative studies less accurate.

Fortunately, available statistics in industrial countries concerned in this survey have been redefined, in recent years, in such a way as to permit meaningful comparisons. Moreover, in recent years, comparative studies at the international level have been introduced and have contributed greatly to this field (the conclusions drawn from these studies depend greatly on the method adopted in dealing with the figures and on the assumptions used).

It has been the trend in some of the post-war comparative productivity studies to choose the year 1950 as a base ³. The choice of an earlier year is avoided, as being too close to the end of the war ; this will underestimate the performance of some countries (especially of Britain) and over-estimate those of other industrial countries which have been lagging behind Britain in the early post-war years (Germany is the obvious case in this respect). The choice of this year as a base has also been criticised on two grounds. First, 1950 may be regarded as falling too close to the end of the war. Second, income per head in the United Kingdom seems to have been higher, even well before the war, than most continental countries ; this may have involved a 'natural' tendency for the United Kingdom to grow more slowly than

(2) L. Rostas, 'Comparative Productivity in British and American Industry', NIESR, Occasional Papers XIII, Cambridge, 1948.

(3) For further detail on the choice of this year as a base see A. Lamfalussy 'The United Kingdom and the Six', London, 1963, pp. 12-26.

A COMPARATIVE PRODUCTIVITY SURVEY OF SOME WESTERN EUROPEAN COUNTRIES WITH SPECIAL EMPHASIS ON BRITAIN

*H. A. Suleiman, M.A., Ph.D. **

This is a study in the field of international productivity comparisons. It attempts to explain some of the factors responsible for productivity differences between some of the Western European countries. It is by no means an extensive one and most of the information relates to the 1950's and early sixties ; it was a by-product of an unpublished study on the factors affecting British industrial productivity during this period. Emphasis has been placed on British industrial development in comparison with other developed countries, in particular France and Germany. However, because of space limitations no details are given here.

The literature on comparative productivity at the international level is still limited. Very few comparative surveys have been undertaken with a view to measuring the differences in the overall productivity of labour between industrial countries ¹. Great differences exist in industrial structure and in the composition of production costs to which may be added difficulties in terminology and statistical evidence, rendering direct measurement on a truly comparative basis an extremely difficult task. With the exception of a few special studies, such as those

(*) Lecturer Department of Economics, Faculty of Economics and Commerce. University of Libya.

(1) Cf. 'Europe's Needs and Resources : Trends and Prospects in Eighteen Countries', J. Frederic Dewhurst, J. O. Coppock, P. Lamartine Yates and Associates. (Edited), Twentieth Century Fund, New York, 1961, esp. pp. 762-6.

is an incentive as well as other preference appeals which are dealt with in the study.

12. *The preference appeal :*

The European and American products enjoy a credibility of endurance, heavy duty, better performance, availability of spare parts but at a higher price. The Japanese brands are under the impression that they are fragile, delicate, short-lived and suffering the lack of spare parts. They enjoy the attractive appearance, colour, fancy accessories. Price and portability are their main characteristics. Performance is not always the asset of a Japanese transistor equipment, except for a few renowned ones.

Now, the mood of acquisition goes to gramophones combined with radios. The monoral is more popular because of feasibility of usage. Tape-recorders, especially the Cassette type, are on the high wave.

13. Plans to initiate an assembly electronic industry in Libya do not occur in these days as the country is rather interested in the more essential industries. The trend towards home appliances industry has not yet asserted itself.

14. The future of this trade is looked upon with optimism anticipating progress. The general consensus of the interviewed traders confirms the following tendencies :

1. There is an increasing demand on transistor equipments as a whole, because of their characteristics.

2. Competition will grow more acute as the market is now overcrowded with cheap undependable goods.

3. A good future awaits gramophones, tape-recorders and T.V. sets.

4. With the advent of T.V. transmission, radio sets will suffer a decrease in demand.

5. Confusion in distribution channels should be stopped by initiating reliable representation of exporting companies, to adopt policies regarding consumer prices, after sale service, promotional efforts, advertising campaigns, corporate image and publicity.

As for wholesalers and importers, banks extend their facilities with letters of credits against a rate of interest of $7\frac{1}{2}\%$. This system still satisfies the present needs and no shortcomings are being felt.

9. *After-service :*

We have to say that it constitutes a regretful story. Apart from the agencies, there is no service conducted independently by retailers or wholesalers or by affiliated repair shops. This is reflected in the amounts of spare parts imported which do not reach 2% of the volume of imported equipment. The fact that repairing a broken down set may cost as high as its price, diverts the interest of people to ask and insist on such a service. The survey gives a sad picture of the situation.

As for training of technicians it is completely lacking. It needs an effort to drive home the concept, the scope, the benefits, the outlines, and the means of training.

10. *Publicity and Advertising :*

There is an absence of advertising consciousness among all parties, the trader, the user and the media. The sweeping advertising medium in Libya is the cinema which has superseded the press and posters. Its effectiveness in Benghazi has been roughly measured. The problem should be treated at the very source: that is, by the producing companies. They must supervise their advertising campaigns, whether they are to create demand, to secure a competitive situation or to retain fame. They should insist on a budget to be spent whether the market is flourishing or not. Now it is time to launch campaigns teaching about T.V. sets. With the exception of agents, the situation is very poor in both advertising and promotional efforts.

11. *State of Diffusion :*

Really, a transistorised electronic equipment has been propagated all through the country territories. It cuts a cross-section through social stratas and cultural levels regardless of geographic conditions or even material facilities of modern life. It is seen among nomads, semi-nomads, rural settlers or urban dwellers. The cheapness of price

by law or agreements but it will grow gradually with the advancement of education, business, and trading sense. The same phenomenon is noticed in Aden and Kuwait, Singapore where the wholesaler or the street vendor try to grab the utmost profit through the utmost turn-over regardless of the proper elements of merchandising.

7. *The retail prices :*

No rule governs the indication of prices, the mark up, or the discounts. There is no uniform price to prevail at all points of the market. The determination of the price differs at the two ends : the buyer and the seller, leaving the decision to the power of bargaining. Demand is strong in Libya, due to the high per capita income and subsequently the disposable part of it plays a role in unsettling the situation putting it in favour of the trader and letting him impose his price.

8. The high season for sales falls in Ramadan, Christmas, and religious festivals and by the ends of the months. The instalment system is not adopted. The trader does by no means conceive the idea at all. He believes when the customer has got the money, he must come and buy. But crediting part of the price is acceptable depending on the trust and confidence exchanged. Anyone who is credited feels it a shame if he does not fulfil his promise. Of course, these are personal attitudes but this will not act as the power to move goods from shelves regularly or, if the circumstances are changed, from boom to recession.

The situation is not so rigid between the wholesalers and retailers. They may deal through bills which are accepted by banks, this is to be added to the trust exchanged. As the rate of turn-over under the present circumstances is quick, every retailer is encouraged in dealing in this way with a very small proportion of a working capital to underly his business. This is a very dangerous situation but it has not yet undergone a serious recession. Every trader sees his colleagues as successful money-collectors and turn their profits into investment of houses and other properties.

2. Certainly, there is confusion in the process of importation which is utterly not organised with the exception of a few producing companies who have established their procedure through reliable agencies. Thus wholesalers deal with general importers against a commission to process their demand.

3. The study shows the growing part of the Japanese exports. They are at the top in 1967 achieving 80% of the total imports of radio sets, and gramophones, while they come to the third rank in T.V. sets. Concerning spare parts, they occupy the third rank, too, but with valves and tubes, they are the sixth in the list of exporting countries to Libya.

4. The Law of Commercial Agencies is innocent of the confusion prevailing in importation and channels of distribution. The confusion had been existing before the enactment of the law and still is. The number of foreign firms affected by the law is 13 while the total number reaches 101. Those were given two years lapse of time to liquidate but they did so long before the expiry of the time limit.

The fault lies at the very root of the problem and that is the lack or the absence of adequate representation of the exporting companies.

5. *Drain outlets :*

A relatively considerable part of the drain whether to U.A.R., Algeria, or other countries takes the form of disguised re-exportation with passengers or as gifts.

6. *Distribution structure :*

There is no clear cut distinction between the functions of a wholesaler and a retailer in this field. Most wholesalers have grown with their business from retailing to wholesaling. Prices may be the same at the wholesaler and at the retailer but usually a retailer enjoys a discount. They differ slightly from one market place to another according to the fashionability of district and rate of expenditure. Importing agents normally observe the rule of keeping the consumer's price at a certain level and they tend never to go below. The whole distribution structure needs a re-adjustment which cannot be forced

labour force which would handicap the economic production of such highly technical apparatus. In the study of similar projects, it has been evident that they will suffer a two edged situation, a limited demand and a high percentage of a working capital. Haphazard personal suggestions spring up, now and then, insinuating the initiation of assembly industries such as fridges, washing machines and other appliances. But they only express some private notions rather than a response to a national need.

We have also to take into consideration the plans of the government to strengthen the present broadcasting transmission to 1,000 K.W.s to render it clear both inside and outside Libya.

The T.V. service has started on December 24, 1968 with two local stations covering Benghazi and Tripoli areas and extending to a radius of 50 kilometres. Then we expect a wide market for T.V. sets ; the matter that requires bigger efforts from the producing companies to launch their promotional campaigns. It would be a pity to miss this opportunity. There are no plans to restrict importation of such commodities, but we cannot guarantee the raising of custom duties as a weapon to limit consumption and encourage savings and investment. This idea is advocated by some zealous people, not paying attention to the danger of inflation in a country that has few resources to develop and cannot absorb the influx of capital.

Summary of the Basic Findings of the Study

Survey items

1. *Importation* : Really, electronic imports have been soaring through the three successive years from 1965-67. It arouses surprise that a country with approximately 332,000 households would import 1,200,000 units of radio sets only. It has been revealed that there are outlets of drain towards neighbouring countries. But, still, the survey shows that it is a common practice for every family to have more than one unit. Both the statistics and interviews about 1968 show there is a tendency for waiting and relaxing. There is a sense of saturation reached.

in demand. Apart from these, present conditions do not favour the development of industry on a large scale ; most industrial materials have to be imported and industrial skills have still to be cultivated.

As concerns consumer electronic and electric appliance industry, it does not come into the foreground of planning. Industrial development for the time being deals with those industries that help supplying the basic needs of consumption and that depend on local resources as raw material. The second five year plan is still under consideration. From what has been filtered as news, we understand, interest is being taken in agricultural industries, mineral ones and petro-chemistry. It is anticipated that plans for developing industry would go on the same lines to encourage the above mentioned ones. Building materials, cement, aluminium fixtures, sanitary installations, electric wiring, switches, locks, hinges are the next in order of demand. In the speech from the Throne delivered on the occasion of the fifth session of the Parliament on November 17, 1968, a paragraph asserts this tendency saying that "Research was being carried out to improve industrial output and utilize raw materials. Surveys were also under way to seek out the country's potential wealth."

Besides, we should acknowledge limitations for the initiation of any electronic assembly industry ; first, the small capacity of the anticipated market due to the light density of population. The present surge of electronic imports seen during the past three years has been due to the sudden petroleum boom. From our survey we can be sure to say that the market is about to reach a point of saturation. For the next few years, demand will grow at a normal pace to supply new households and replacement for the decayed units. This is expected unless Libya is taken as a depôt for other neighbouring countries.

The second limitation comes from the scarcity of skilled labour to deal with such delicate equipment which necessitates a high quality of technical training. Libya will continue for the next few years at least suffering a shortage in skilled labour to cope with the development at its present rate.

A third limitation would be the high wages earned now by the

After-service

Importers differ in extending an after-sale service. Philips, Sony and National have got workshops for repairing. There are numerous independent shops that cater for all kinds of brands without specialization. The problem of repair in Tripoli is not so acute as it is in Benghazi. Basic spare parts are more available. The consciousness of maintenance exists among both the trader and the user. Other services offered include a trifling discount in case of cash payment, packaging, home delivery, guarantee for periods ranging from two to six months, supply of primary batteries, installation of equipment.

Conclusion

Greater expectations are associated with the future prospects. The consensus of traders goes for a steady growth of demand, a shift towards recorders, gramophones and T.V. sets. T.V. sets will be on the wave for two or three years to come.

The June war and aftermath caused an urgent, unrelenting increase in demand that could exhaust all the stocks and inventories of supply. Prices went up for more than six months. Obsolete types and defected units moved from shelves into the ownership of users. But with the advent of 1968 circumstances did not come back to the normal level but to a certain recession, due to saturation or for reserved precaution. In the short run, 1969 may prove to be better than last year when normal and aspiring development prevails.

Industry

The Libyan market is too small and widely dispersed for the development of such industry. Quite a wide range of small factory industries has, nevertheless, been established in the past 16 years based mainly on the processing of local agricultural products. The majority of these industries are located in and around the city of Tripoli such as flour milling, olive oil refining, tobacco and salt, textiles, footwear, clothing, printing, vehicle repairs, fish processing, soap manufacture, fruit and vegetable canning, wine and soft drinks, matches.

These industries have expanded in response to the general increase

Preferences

When we come to the customers' preferences, here there is a difference between the two cities. In Tripoli the brand name is regarded as one of the decisive factors of buying. Long reputation and efficiency of service inspire confidence in performance. The price factor here plays a bigger role. Fanciness of design is another element in buying decisions. The choice of the consumer is built on several considerations well-balanced.

Seasonal Fluctuations

The best periods of sales coincide with religious occasions such as Ramadan, Bayram, Christmas. It is also noticed that radios meet a heavier demand during the winter season, while gramophones and cassette recorders enjoy the peak of demand in spring and summer seasons. T.V. sets go on parallel lines due to the dependability of weather clearness. T.V. sets receive programs broadcasted by the American military base at Mellaha. Owners of sets do not have to install strong antennae as it is the custom in Benghazi.

However, it is anticipated that demand will grow heavier with the start of the local governmental service. Originally, the American programs appeal to foreigners and the cultured minority of Libyans, but with the initiation of Arabic programs, procurement of T.V. sets will grow deeper into classes of lower incomes.

Customers' categories

As for customers, Libyans in Tripoli form the best bulk in the purchasing capacity and numbers contradicting with Benghazi which, for the largest share of distribution, depends on foreign Arabs and nationals of Communist countries. The Italian garrison in Tripoli comes next followed by other foreigners especially the Pakistanis. Then Tunisians and Moroccans are the least. As Tripoli is the central residence of many oil companies and other economic activities, foreigners of all categories, technicians, labourers, visitors come for a short stay and form the non-recurrent category of customers.

Distribution

The market in Tripoli has a rather distinctive feature. Its size, due to population number is thrice as large. The classical pattern of distribution channels is more relatively regarded by the licenced merchants whether wholesalers or retailers. Retailers usually contact the wholesalers who are tied to sole distributors or agents. Importation on commission is also practised through experienced agencies. From the interviews conducted with three agents in Tripoli, we have got the assurance that they keep direct contacts with the producing companies in their motherlands. However, the trade, here, had an established tradition till the June war when an upheaval took place. In Tripoli, the aftermath of war has been heavily felt, and has extended across a wider span of time. For instance, twelve firms have been ousted from the field with the expatriation of their owners. The reconstruction of such firms took a longer time than expected but still proper representation of foreign firms has not yet been resumed as it should be.

Retailing

As for retail prices in Tripoli, they are slightly cheaper than in Benghazi which is a common feature with other commodities as the cost of living indices are lower. The final consumers have to pay in cash for what they buy. Instalment is tolerated to a very limited extent, crediting is also permitted against bills. Retailers also enjoy facilities offered by wholesalers through bank services. Discounts run around 10%. Traders interviewed in Tripoli agree that their market is rather steady with lower fluctuations and it will continue growing steadily. The stress will move on from transistor radios to cassette recorders, gramophones, and T.V. sets. Competition takes an obvious shape reflected in efforts for promotion, advertising, window display and customers catering.

Philips' size of merchandising reaches about 1200 units monthly while National agency goes for 1,730 units approximately per month. The frequency of turnover ranges from 3 to 4 times per year.

last territory may be considered out of the scope of this study as statistics and findings do not include any effort towards revealing its characteristics. We have concentrated on the two coastal territories represented by Tripoli and Benghazi in accordance with the scheme of study and information available.

Market Features of Tripoli

The difference between Tripoli and Benghazi stems at the very root in geography and history and it extends to different aspects of life. We do not want to go back into history and show that the two cities passed through distinctive destinies. Still, the present day environment tries to smoothen them out, bringing the two cities into a homogeneous pattern.

Tripoli is a larger, more modern city, with a heavier population, longer contacts with European civilization, closer ties with Malta, Italy and Spain, and larger garrisons of foreigners. It acts as the centre of a larger plain studded with villages and towns. It stands on the top of a road system converging towards east, west and south. But Benghazi, till a very recent period, has been rather a pure Arab type of town, which is emerging from the Nineteenth century, recovering from war disasters, breaking away from tribal traditions, and emerging out of poverty, ignorance, and isolation. But the change is taking place so quickly and suddenly that people run aghast breathlessly to catch the pace of time.

Consumer

Thus, we find the consumer attitudes differ. The consumer in Tripoli is more cultured, more sophisticated in his preferences, more scrupulous in his choices and more particular about his money. Foreigners, in great number, cast a shadow of a different pattern of consumption. The consumers of Benghazi act as "nouveaux riches" buying, acquiring, spending and investing while those of Tripoli act according to balances of reason, capacity and emotions.

Most of their displays show the 23" sets.

Concerning tape-recorders, the preference goes for Casette models as they have recently invaded the market. Transistor tape-recorders are seen in picnics, camps, parties, cars. They are tempting with their simplicity of handling, usage, portability and inexpensive price.

The reel drive tape-recorders are not a competitor. They draw a special strata of consumers who are particular about high quality of performance in voice and music. Users buy them to install at home to enjoy their hobbies. Here the brand image is self-imposed on certain types. Grundig is on top followed by Philips. Sony enjoys fame and people buy its units in the belief of strength, sensitivity and performance but it outweighs its parallels, the general appearance is less tempting added to the complications of buttons.

Concerning phonographs, the preference goes to the monoral because of price, complication of installation, and availability of records themselves. As we have shown, the radio gramophone is taking a larger part.

Consumer families usually acquire transistor radios first as soon as an increase of disposable income is felt. Transistor radios come first because of their appeal to all ages, the cheapness of their price, and no danger or technicalities are involved. When more increase of income happens, then desires go for equipment of more sophistication and higher price, for example, the gramophone and so on. Competition with other home electric appliance takes place when prices are close enough, for example, a T.V. set against a frigidaire or a washing machine. Here the utility of the commodity is the decisive factor for preference.

A Tale of Two Markets

At this stage of the study, it would be advisable to stress the fact that the Libyan market is not one. The same rule goes for any big country with extensive distances. Really the Kingdom of Libya consists of three territories — Tripolitania, Cyrenaica and Fezzan. The

Actual State of Users' Preference

We cannot say that any brand image has already permeated itself. No consumer has a preconceived idea to insist on buying a certain brand. When he has decided to buy a set, he usually examines, compares and then makes his choice taking into consideration factors such as price, performance, design, and adjustment to purpose. Boycotting any certain brand was not felt during the crisis of June, 1967, but fear of boycotting English products prevailed among their relevant agencies. But other European products such as German, Dutch, Italian, and American goods did not suffer any infliction. The soaring percentage of Japanese products, 1967, was due to this fear of boycott if it happened to be exercised by the people. It should be noted that Japanese transistor radios formed 79% of the total radio imports. But the first six months of 1968 show a decline in the amounts of importation from Japan and other countries.

European and American products are associated with characteristics of durability, heavy duty, performance and higher prices.

Japanese brands go for lower prices, and design. In respect to design, Japanese brands tend to diversify as they offer multiple sizes, colours, and outside appearance. Black and nickel are the favourite combination of colours among Libyan nationals. It inspires respectability, durability and fashion. Red or blue appeal to young buyers.

Concerning radio sets, the most popular items are those of medium size of two bands (M.W. and S.W.). This type's appeal to consumers depends on portability and possibility of getting local and foreign broadcasting for news and songs. The popular number of transistors is 8 which exceeds other categories of more or less number. It enjoys a moderate grade of weight, and less complication.

The most popular size of T.V. sets is 23 inches. It is bought through the belief that it gives a better and bigger picture, regardless of the space available. It also springs from instincts of pride and boasting. Retailers confirm this preference and they act accordingly.

per year, 124 middle class families with an income ranging between £ 1,200 and £ 5,000 and the number of 10 families with an income lower than £ 1,200. We have taken as criterion the sum of £ 258, the per capita income as calculated by the Ministry of Economy and Trade.

We have come to the following deductions :

The	160	families own	732	Electronic units.
	150	»	»	303 transistor radios.
	108	»	»	166 Electric radios.
	69	»	»	75 Transistor gramophones.
	51	»	»	55 Electric gramophones.
	33	»	»	36 Transistor tape-recorders.
	52	»	»	56 Electric tape-recorders.
	37	»	»	40 Electric T.V. sets.
	1	family owns	1	transistor T.V. set.

Total : 160 families own 732 electronic units with an average of 4.5 units per family.

It is obvious that transistor radios are far ahead of the electric ones. The same goes for gramophones. But when we come to tape-recorders, electric ones precede. Then with T.V. sets, electric ones are the most accepted. It is also clear that some families own more than one unit.

1. No family does not own one sort or another of electronic units.
2. Of Ten families, each owns one transistor radio only.
3. Two families own one electric radio each.
4. 26 families own more than 7 electronic units each.
5. Two families own 13 units each.
6. Four families own ten units each.
7. One family owns three T.V. sets.

themselves. The widest circulation is 3,000 copies per day for only one of the 10 papers issued in Libya. Neither the trader nor the consumer holds a high opinion of the press as an advertising medium. There is no advertising service on the radio. Nobody knows whether the T.V. transmission would give any room for advertising. Posters are very weak due to the lack of the art of design of ads.

Thus we come to the predominance of the cinema media for both durables and non-durables. The audience is a cross-section of the society as a whole regardless of sex, education, income or language.

Second to the cinema, are folders and catalogues introducing new models. They are usually provided by the producing companies, in English, Arabic or German. The retailers enjoy distributing them as they cost them nothing. No other effort of promotion is given. Concerning television sets, before the inauguration of the Libyan service there were very few efforts to launch the sales. These efforts sprang from some retailers who tried to attract new buyers, but not sponsored by the exporting companies. There was a lag in marketing T.V. sets due to a rumour that the government had been about to issue a law exempting them from custom duties for a period of five years. This rumour caused hesitation among traders or consumers to make their decisions. Finally, this rumour has become a fact, taxing them 5% instead of 30%.

State of Diffusion

It has been suggested to reach an estimate of diffusion through either of the following methods :

1. By calculating the cumulative total of imports and subtracting the flow of smuggled products as it has been computed previously.
2. By studying the state of diffusion among households socio-economically rated. In this respect a survey of 160 households has been completed random.

The survey included 26 families of high income exceeding £ 5,000

Spare parts are really scarce, especially for Japanese goods. This is reflected in the amounts of spare parts imported in proportion to the apparati which hardly reach 2%.

Publicity, Advertising Media and Sales Promotion

Advertising in this country is poorly considered due to two main reasons : (1) a lack of advertising consciousness among the trader, the consumer, and the advertising media : (2) the market is flourishing with demand ; anything goes regardless of competition. The agent, the wholesaler, or the retailer asks himself why he should advertise as long as his goods do not stagnate on the shelves. It is a seller's market with all its features.

Of course, producing companies, especially the European ones insist upon a certain budget for advertising financed by the agents. That is why we do not find any advertising activity outside the sphere of agencies. In spite of this obligation, the budgets are very poor.

Philips	£ 400
Libelco	£ 360
(German brands)	—
Ghoneim (Pye)	£ 140
Sony	£ 150

The most effective advertising medium is the cinema (strips, slides, or films). The material is supplied by producers. Cinema houses charge £ 7 per week for every film of two minutes.

The audience reached in Benghazi is about 10,000 persons per day, calculated as follows :

5,000 chairs in 10 cinema houses \times 2 performances a day = 10,000.

The press readership is very limited, due to illiteracy, the isolation of women from public life, and the weakness of the press facilities

that provide such services against an interest of $7\frac{1}{2}\%$.

3. Retailers tend to buy their supplies in cash or on credit but not in regular instalments. They undersign bills or even deal without bills according to the relationship with the wholesaler. We cannot say that they keep stock to make ratio possible between selling and requisition as long as demand is strong and does not permit long range stocking.

Comment : the concept of instalment in Libya is not adopted starting from the consumer back to the retailer and the wholesaler. It may be due to the absence of financing companies, or due to the surplus flow of money. But crediting part of the price is tolerated, and it is understood that funds credited can be easily collected.

After service

Retailers do not give any guarantee for any sort of equipment. Only agents when selling to general users grant a period of guarantee ranging from six months to one year. In this case they offer service to put right any set, free of charge, if it breaks down for any technical reason during the first two months. They keep a private workshop attached to their business and it is restricted only to their brands. When any item of their brand goes wrong they charge fees against labour and spare parts. Six agents with whom we conducted interviews confirmed their ownership of workshops. The service practised by most of the retailers is to give, free of charge, batteries needed, installation, testing, despatch, guidance, and available spare parts against price.

Concerning training of technicians, it is drastically lacking either on the public or private sectors. Thus, we cannot provide any details about training : its scope, outline, characteristics, programmes, or source of funds. They tend to employ technicians to carry on the job of repairing. In all of the six workshops in Benghazi there are ten technicians of whom two are of Libyan nationality. There are many other private workshops which do not specialize in a certain brand ; their performance is not dependable.

5. Gramophone (Transistor)	£ 5—25
6. Gramophone (Electric)	£ 8—55
7. Gramophone-Radio (Transistor)	£ 12—25
8. Car gramophone	£ 16—25
9. Recorders transistor	£ 5—12
10. Recorders transistor (Cassette)	£ 22—25
11. Recorders Electric	£ 24 -120
12. Tape-recorders for cars	£ 20—35
13. T.V. sets (transistor 19")	£ 50—60
14. T.V. sets (Electric 19"-23")	£ 60 -140

To reach the cost price, we have to deduct the profit margin for both the wholesaler and the retailer and the custom duties plus the expenses of clearing and forwarding.

Actual State of Financing

1. Importers : the rule is to effect payments according to Proforma invoices by L.C. through Banks. When confidence is established, two other steps can be followed. (1) to pay D.S.D. against documents ; (2) with more transactions and more confidence, terms may go for payment within 90 days. Of course, banks in Libya are willing to encourage traders by granting credits against guarantee. It is the general policy of the government to make fluent money easy.

The same rule applies to wholesalers when engaged in importation.

2. Financing institutions : in Libya, it is only Commercial Banks

The structure of prices is formed along the following procedure. Purchase prices of Benghazi vary a great deal according to brands, country of exportation, sizes, bands, type of manufacture, electric or transistor, and cost of transportation. We have found that a number of details are to be considered. But the custom taxes that are to be added are as follows :

Custom duties

Radio	20% of Cif value
Recorders	35% of Cif value
Gramophones	30% of Cif value
T.V. sets	5% of Cif value

Plus 5% of the duties imposed are collected for benevolence purposes, plus another 5% of the duties to be charged by the municipal authorities. Then a surtax of 3/1000 for amounts exceeding one thousand. Then clearing and forwarding is taken care of. The profit margin for the retailer averages from 25 to 30%.

1.5 Retail Prices for Consumers (Benghazi).

1. Transistor radio Pocket size one band	}	£ 1.75—2.50
2. Transistor radio Medium size Two bands	}	£ 3—12
3. Transistor radio Portable size Three bands	}	£ 15—24
4. Electric radio		£ 25—30

those are free to contend with a part of the discount. That is why we find different prices for the same item.

Wholesaling

It is true that wholesalers are selling to both retailers and general users, but the proportion is about 8 to 2. Reasonably, the prices are not the same. The mark up for the retailer is 10% while it is 35% for the general user in case of buying from a wholesaler, leaving the difference as a margin of profit for the retailer.

Of course, a retail price is maintained in transactions with retailers plus a quantity discount ranging between 1 and 2%.

Retailing

Our survey in Benghazi shows that there are about thirty retailers of whom twenty deal with electronics as well as other electric appliances. There are also about twenty stall vendors. We have conducted interviews with three retailers and five stall vendors. This is to be added to the wholesalers and agents who sell directly to general users.

Actual state of Retail prices :

1. Prices are generally indicated and they usually tend to maintain a uniform level, but we have to admit certain differences between traders according to the cost of merchandising.

2. Very small percentage of discount is given to consumers. It depends on the power of bargaining and it ranges between 1 and 5% at most.

3. Primarily, the system of instalment to consumers is not acknowledged. So there are no price charts to this effect to be given and we cannot give a model example. But, crediting is accepted in a very narrow limit according to confidence and friendship.

But, still, estimates for the figures do not point to a solution as they run around 100,000 units and the question is still standing : Is it reasonable for a country with 331,990 households to buy 1,217,926 radio units within three years ? The answer came with our consumer survey of a sample of 160 households, where we found that it was a common practice for a family to own a unit for every member and to see that even workshops, labourers and street workers, shopkeepers, street vendors all put on their radios while working or having tea. Maintenance is neglected ; whenever a receiver goes wrong, it is thrown away and a substitute is procured.

Distribution Structure

Is there a confusion in the distribution structure ? Our survey confirms this feature. We have conducted interviews with six agents out of seven, five wholesalers out of seven, thirteen retailers out of 30, and 5 street vendors out of 20. Concerning the agencies, there is only one that deals exclusively with Japanese goods, that is Sony. The Libyan Electronics Company (Libelco) has given up its agency for the National Group. Every wholesaler has the freedom to import any brand.

It is also true, that wholesalers do not refrain from selling directly to consumers.

This confusion had been prevailing even before the enactment of the Commercial Agency Law in July, 1967. The Law has only affected thirteen out of 101 importers in the whole of Libya. It is to be noted that most of the importation goes through commission agents. It seems that a new approach is required to have competent representation of foreign firms, complete supervision of prices, services, provision of spare parts, advertising and promotion strategies. We feel that with such saturation and with the advent of T.V. transmission, accompanied by inadequate services, it needs quite an effort to put the channels of distribution in order. This we have to point a finger to. As for prices, wholesalers or agents give retailers a discount (mark down) but

the Communist countries : Yugoslavia, Bulgaria, Poland and Czechoslovakia.

Heavy traffic between Libya and Egypt is exercised by passengers of both countries. Here we can trace the human carriers of quantities that amount to an estimated figure of 60,000 units.

As concerns the Western Libyan border, the traffic is not so heavy. The Tunisian authorities are rather rigid. But towards the southern borders with Algiers, it is not heavily guarded, so quantities are carried towards the oases on the borders where they disappear into various outlets. Estimates of drainage through this outlet amount to 27,000 units.

A third outlet is towards Chad and Niger. Here we have to admit that the Fezzan territory is closely in contact with these two countries by camel caravans. Borders are not regarded by these caravans. Even the statistics of the Foreign Trade do not show the movements of goods to or from Fezzan. Chad and Niger have no coasts and the nearest ports to them are the Libyan ones on the Mediterranean Sea. Here is an outlet that cannot be gauged, except through mere guesswork, by estimation of population, income, state of culture and so on. It needs, too, a survey in Fezzan itself to get an estimate of drain.

A fourth outlet has appeared in the recent times through the Eastern European Communist companies which have taken an increasing part in construction in Libya. They could succeed in getting heavy tenders for roads, hospitals, housing, government offices and university campuses. It is estimated to have about 2000 nationals belonging to Yugoslavia, Bulgaria, Poland and Czechoslovakia working as technicians, administrators, doctors, labourers, of every metier. They form the second best buyers of electronic equipment, as our survey shows, especially during the Christmas and New Year occasions.

mentioned above. The Japanese imports here represent only 16.8% of the total imports in 1967.

We cannot disregard the importation of primary batteries in dealing with electronic equipment as it is a derived demand that shows the degree of use and the extent of acquisition. According to the statistics, we find out that U.K. comes at the top followed by Japan, then West Germany, Italy and Singapore. British batteries manufacturing companies keep hammering advertising their products.

In this respect we have to note that a local plant is under construction and is supposed to supply a large part of consumption.

Outlets of Re-exportation

This synopsis gives a bird's view of the quantities and value of the four items but the question arises "Does Libya really absorb them? Has it a market capacity as big as that?".

The total of radio imports since 1965 up till June, 1968 went up to 1,217,926 units. The fact that means that each of the 331,990 households owns an average of three units. This, of course, arouses our curiosity. Then we have to see if there are any outlets of drain.

By examining re-exportation and with reference to foreign trade statistics, it has been found that it constitutes very negligible amounts that do not exceed £ 2000 at maximum for any of the years covered by the survey. The countries that receive re-exported equipment are, as a rule, Algeria, Chad, Niger and the Sudan. So we did not bother about details of official re-exportation.

In this respect, we have come to the conclusion that there must be some sort of disguised re-exportation which does not appear in statistics. It goes in four direction ; the first to U.A.R., the second to Tunis and Algeria, the third towards south to Chad and Niger and the fourth to

the quantities imported are rather small. This has been due to the absence of local transmission up till December 24, 1968 when the local T.V. transmission started. Previously, installing a T.V. set called for a very strong antenna which usually cost £ 100 added to and in some cases exceeded the price of the set, to make it ready to receive foreign transmissions from Italy, Malta, Greece and U.A.R. In such circumstances, buying T.V. sets was confined to the very well-to-do strata. But with the introduction of local services in both Benghazi and Tripoli, this difficulty is eliminated. Thus, a wider market for T.V. sets is anticipated. Competition will grow between different brands belonging to different countries.

In the importation of T.V. sets we find that West German and Italian products come before the Japanese ones, then U.K. and U.S.A. follow. Holland does not occupy a steady position while Japanese exports represent only a proportion of 11.3% of the total of imports of 1967.

It is imperative to cast a look at the imports of spare parts, valves and tubes. According to the classifications of the Customs Administration, we find them counted in two separate categories ; valves and tubes and spare parts for gramophones and recorders. The quantity is in kilogrammes and the value in Libyan pounds.

As for valves and tubes, we find Japanese goods fall rather back in the list preceded by West Germany, U.K., U.S.A., Italy and Holland. The Japanese quantities are rather trifling. This may be attributed to two factors ; one is the lack of repairing services and the other is the public conviction that it is cheaper to buy a new unit than to repair a broken-down one. The Japanese share is about 1% of the total importation of this item in 1967.

But as regards spare parts for gramophones and tape-recorders, the quantities in general are far too small in proportion to the quantities of equipment imported. This is also due to the same two factors

preserved this rank along the years, and it is of special interest to note that imports from Japan in 1967 have reached a proportion of 79% out of the total of imports by value. Holland and Hong Kong exchange the second and third ranks with a great distance between them and Japan. Italy and West Germany follow and are still exchanging their ranks in the import volume.

If we look carefully into the 1968 figures which cover six months only up to June, they may show an apparent decline in importation, but it is premature to issue any judgement at this early stage.

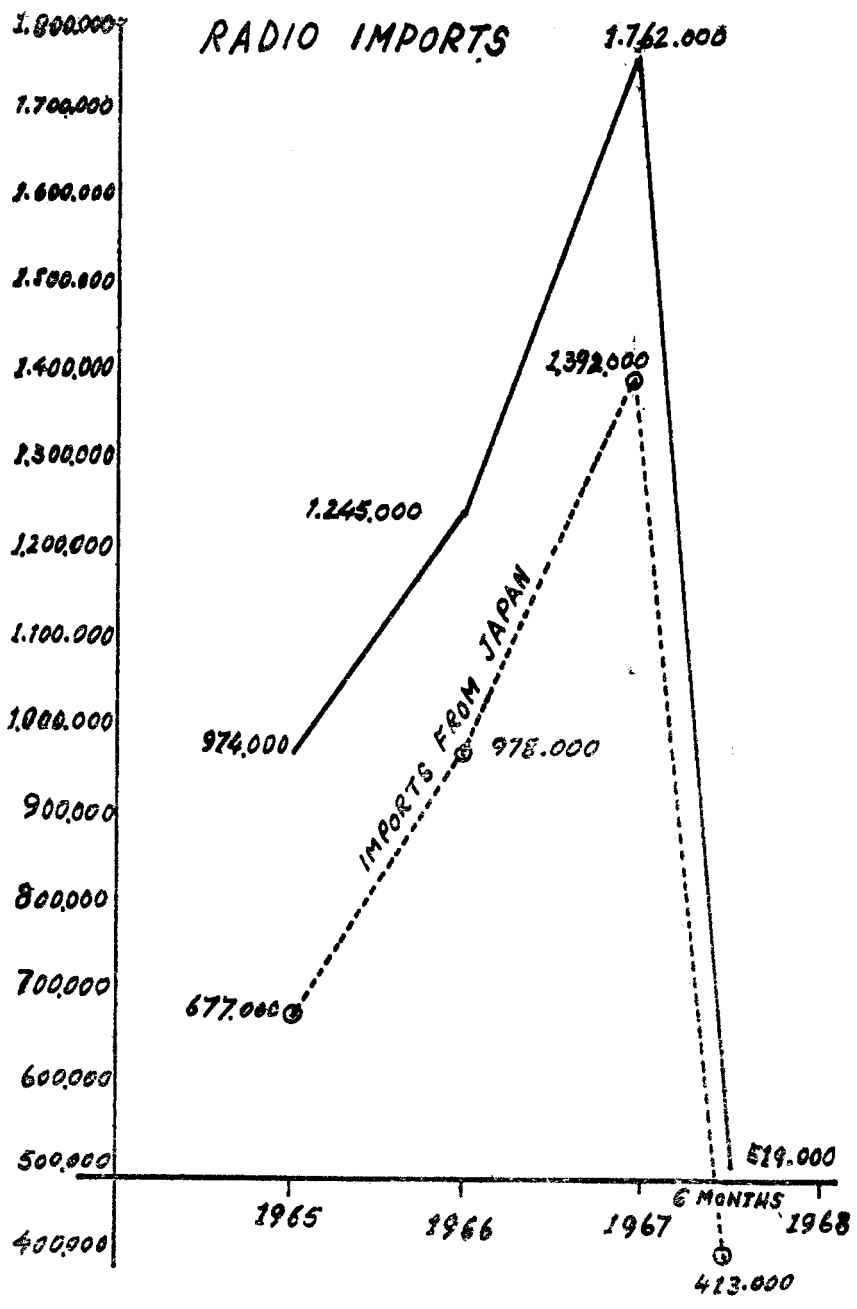
Gramophones

As regards gramphones and tape-recorders, the same conclusion applies. Japan comes at the top with a proportion of 38.4% of the total value imported in 1967. It is a pity that the official statistics do not distinguish between radio only and radio-gramphones in combined units or classify them into electrical and transistor. They are shown under one code number, but from the interviews which took place with both consumers and retailers, we find that the combined units have a greater appeal for all generations. They may form a proportion of 3 to 4 apparti to every 10 radios. Following Japan in the list, come Holland and West Germany. Then comes Italy and here appear two other countries in this field, namely, U.S.A. and U.K. with small amounts.

We assume that the majority of Dutch and German imports are electrical equipment because of the general corporate images of Philips, Grundig, Blaupunkt, Telefunken and other brands.

Our study among consumers shows the overwhelming preference fro transistors to electrical equipment. But still, a growing demand on the radio-gramophone sets is anticipated since the market of radios has been saturated in the past few years.

When we come to the next item, which is T.V. sets, we find that



These interacting factors set the stage for our research work in this market study. We have got a little bit familiar with the background that would serve to draw the picture.

Importation

The following tables show the amount of importation of electronic equipment covering the period from 1965 up to June, 1968. Please note that figures for 1968 are covering the first six months only. *

Summary of Importation of Electronic Equipment

	£ 1965	£ 1966	£ 1967	£ 1968 6 months
Radio sets	974,111	1,245,414	1,762,148	519,536
Gramophones & Tape recorders	101,421	151,471	252,306	99,833
T.V. Sets	86,284	243,861	207,345	27,808
Spare Parts				
Radios	3,552	3,601	14,800	1,260
Gram. & Tape-	3,552	3,601	14,800	1,260
Recorders	3,552	3,601	14,800	1,260
Valves-Tubes	16,703	52,843	68,046	11,849
Batteries	339,446	306,197	366,870	176,999

Radio Sets

According to foreign trade statistics we see that Japan comes at the top of the exporting countries with a lion's share of the total. It has

(*) Foreign Trade Statistics, Years 1965, 1966, 1967, 1968. Ministry of Finance.

Type	No. of households
Villas or flats	15,316
Native houses	171,797
Shanties	70,242
Tents	65,545
Caves in mountains	11,186
Not stated	2,131
Total :	331,990

If we group the first two types which have access to electricity, we find that the number reaches 187,113 households which is more than 56% while the other types, totalling 144,877, would be deprived of electric facilities. Thus transistor gadgets may cut across all types of housing while the electric ones have to be restricted to the availability of electric power. The number of tent households (65,545) corresponds very closely to the number of nomadic and semi nomadic households (68,158).

Another criterion to gauge the extent of urbanisation is the number of new construction licences issued by the municipality authorities as appears from the following table.

Licences for New Buildings (Benghazi)

Type of Licence	1965	1966
Flat	209	1,053
Villa	23	235
House	514	1,588
Total :	766	2,876

Type of settlement	No. of households
Settled	259,126
Nomadic	37,988
Semi-Nomadic	30,170
Not stated	4,706
<hr/>	
Total :	331,990
<hr/>	

About 80% of the population are classified as settled, 11% as seminomads and 9% as nomads.

It would probably be true to say that 25-30% of the total population are town dwellers and that 45-50% are settled in rural areas, the remaining 20% are nomads and semi-nomads.

There appears to be a gradual but fairly steady shift away from nomadic life to the town life.

This classification shows that the settled households represent the majority which usually buys the durable goods. The transistor radio has found its way into the propriety of the mobile households as well, taking the privilege of its cheapness, smallness of size and portability. Actually, the transistor radio has brought peoples of pastures and deserts into the world community sharing news, views, songs and social relationships. It has expanded the horizon of life for the nomad and his family.

Housing

The 1964 census shows the following types of housing divided by households, as follows :

Total Population

In a decade, namely from 1945 to 1964, the total population of Libya increased by 470,510 from 1,088,889 to 1,564,369. This was an increase of 43.7%, at an average annual compound rate of 3.6%.

If we go into details by region, we see that Tripolitania has increased by 295,751 from 738,338 to 1,034,089 at a percentage of 39.4, while Cyrenaica's population has grown by 159,718 from 291,236 to 458,954 at a percentage of 54.8. The third region, Fezzan, has grown by 20,011 from 59,315 to 79,326 at a rate of 25.8%.

Number of Households

The number of households in Libya increased by 91,441 from 240,549 to 331,990 at a percentage of 27.5. Since this increase is less than the population growth of 43.7%, it seems that there has been an increase in the number per household from an average of 4.5 in 1954 to 4.7 persons in 1964.

The number of households in Tripolitania is 224,099

The number of households in Cyrenaica is 89,973

The number of households in Fezzan is 17,918

Total :	331,990
---------	---------

Settlement

It might be of use to know the type of settlement prevailing as it has to be taken into consideration in studying the market capacity for electronics. We see the following statistics :

for settled cultivation. Even so, on the basis of the existing population this would provide nearly 1 1/2 hectares of cultivable land per inhabitant, which is a good deal more than is at present being cultivated in most Middle East countries. Agriculture and animal husbandry always have been, and must clearly continue to be, one of the mainstays of the Libyan economy.

Only about 0.4 per cent of this country is at present under static farming, while a further proportion is used for shifting cultivation, grazing and forestry. Apart from the desert oases the present pattern of land use is largely dictated by the rainfall.

Most of the cultivated land is located in four main areas :

1. The coast of Tripolitania and Gefara plain.
2. The edge of the plateau surrounding the Gefara plain.
4. The Barce plain (close to the Cyrenaica coast).
4. The Cyrenaica highlands, the Gebel El-Akdar (The Green Mountain).

Although Libya is the fourth largest country in Africa, its present population is only about 1.6 million*. The population is heavily concentrated near the Mediterranean coast, two thirds living within a radius of 200 kilometers from Tripoli and one quarter in the coastal zone of Cyrenaica. The rest of Libya consists of almost entirely desert, and habitation is confined to widely scattered oases which support a population of about 100,000 in all. The settled areas of Tripolitania and Cyrenaica are separated by an extensive desert. Fortunately, that desert, in its silent vastness, is now the source of Libya's wealth of petroleum.

(*) 1964 Census, Ministry of National Economy, Tripoli. ,

Procedure

We have studied the market in two steps : the first is to follow its development through the time chain of importation, as there is no national industry that interferes with importation to meet the national demand.

We have started with an introduction dealing with some geographical facts and some features of the population, settlement and housing to give an idea of the consuming groups.

Then, the second step followed to get a realistic picture of the market through two pilot surveys : one among traders and the other among a sample of users.

We have come to a very important fact that there are two distinctive markets ; one is based around Tripoli and the other around Benghazi. It is a pity that our study does not include the third territory of the country, namely, Fezzan because of the lack of relevant statistics and information.

Finally, we have reached certain findings corresponding to the different features of the Libyan market for consumer electronic equipment.

Geographical Facts

The Kingdom of Libya, consisting of the three territories Tripolitania, Cyrenaica and Fezzan, came into being on December 24, 1951, following a decision by the United Nations.

Libya has a land area of 1,760,000 square kilometers, but owing to the lack of water no more than 5 — 10 per cent of this can be put to economic use and possibly not more than about 1 per cent is suitable

A MARKET STUDY ON CONSUMER ELECTRONIC EQUIPMENT IN LIBYA

*Dr. Aly R. Ansary**
*and Mr. Abdallah El Abboud***

Objectives of Study

This study has been carried out to reach a real picture of the Libyan market for electronic equipment. It is interesting to see the growth of importation that has taken place in the electronic equipment as a reflection of the developing situation of the Kingdom of Libya.

It is more interesting to know that there is approximately one unit for every individual among the Libyan population, a ratio which is rarely found even among the most prosperous nations. Certain questions impose themselves on the scene. Is this assumption true? Is it possible that every inhabitant may possess one or another of electronic equipment? Has the market reached any point of saturation? What developments are expected in this trade? We see these articles sold even by street vendors and hawkers: what then is the pattern of prices? What is the structure of distribution? Such questions aroused the interest to undertake such a study to find answers.

Another incentive encouraged us. In our market courses, we get refuge in case studies compiled in foreign countries or dealing with other Arab countries despite the differences of environment, problems and solutions. We have assumed to provide a trial in this field based on the available information.

(*) Professor of marketing and advertising, Faculty of Economics and Commerce, University of Libya, Benghazi.

(**) Mr. Abboud, Ministry of Youth and Sports, Benghazi.

TABLE OF CONTENTS**1. Articles**

	Page
A market Study of Consumer Electronic Equipment in Libya <i>Aly R. Ansary and Abdallah El Abboud</i>	1
A Comparative Productivity Survey of some Western European Countries with Special Emphasis on Britain <i>Hassan A. Suleiman</i>	33
The Changes in Input Coefficients <i>F. H. Omar</i>	65

2. Notes and Communications

Seasonal Movement in the Consumption of Meat in Benghazi <i>S. Mukoriji, A. Yamani and Abdessalam Hawaive</i>	81
Agricultural and Socio-Economic Change in the Region of Msellata, Tripolitania <i>J. M. Hilal</i>	93
Symposium on Economic Development in Libya	108

3. Abstracts

The Surplus of the German Balance of Payments, with reference to the Libyan Surplus <i>A. M. El-Beih</i>	110
--	-----

DIRASSAT

With this issue, our Review goes into its fifth year. It has been created as a response to a felt need, to be the expression of the activities of our Research Center of Economics and Business.

The Review acts as a link to combine theory with practical application in Libya as well as a liaison between the local efforts and what is going on in foreign academic circles.

Casting a look backward, we take pride to see our Review depicting the prosperity of the country and giving a true picture of the developing concept of the Faculty of Economics, its curricula as well as the procedure and the scope of the research undertaken.

Hence, comes the idea of sticking to the same name in both Arabic and English that is "**Dirassat**", meaning studies, to reflect its true nature and scope.

Editors

DIRASSAT

THE LIBYAN ECONOMIC AND BUSINESS REVIEW

Vol. V No. 1

Spring 1969



**PUBLICATION OF THE CENTER OF
ECONOMICS AND BUSINESS RESEARCH,
FACULTY OF ECONOMICS & COMMERCE
UNIVERSITY OF LIBYA - BENGHAZI**

THE NATIONAL PRESS - BENGHAZI