

مجلة مركز البحوث
دراسات
في الاقتصاد والتجارة



١٩٧٧ م

العدد الأول والثاني

المجلد الثالث عشر



دراسات في الاقتصاد والتجارة

مجلة نصف سنوية تصدرها وحدة البحوث بكلية الاقتصاد والتجارة جامعة قاريونس ، بنغازي ، ولا تعبر الآراء التي تنشر في هذه المجلة الا عن رأى أصحابها ولا تمثل وجهة نظر هيئة التحرير أو جامعة قاريونس .

هيئة التحرير

رئيس التحرير

ابراهيم صالح الرفادى

دكتورة الفلسفة فى الاقتصاد

المحررون

خليفة على ضو

دكتورة الفلسفة فى المحاسبة

بن عيسى حودانه

دكتورة فى فلسفة التسويق

محمد محمود المكي

زمالة مجمع المحاسبين والمراجعين

القانونيين بانجلترا وويلز

على محمد شميش

دكتورة فى العلاقات الدولية

والسياسات الخارجية

امينة التحرير

غزالة سالم البركى

ليسانس فى علم الاجتماع

جميع المراسلات بما فى ذلك الكتب والدوريات ومواد التحرير ترسل الى رئيس التحرير ، دراسات فى الاقتصاد والتجارة ، كلية الاقتصاد والتجارة ، جامعة قاريونس بنغازي ج.ع.ل.ش.ا. .

الاشتراكات

عن كل سنة دينار ليبي واحد أو ٣٣٠ دولار
ثمن النسخة الواحدة ٥٥٠ درهما

ترسل طلبات الاشتراك الى رئيس التحرير (دراسات في الاقتصاد
والتجارة) كلية الاقتصاد والتجارة ، جامعة قاريونس ، بنغازي / ليبيا .

المحتويات

الصفحة

المقدمة ٧

● المقالات

المدير الليبي - دراسة تطبيقية ٩
الدكتور/أبو بكر بعيرة

المشاكل الاقتصادية والاجتماعية المعيقة للتطور الاقتصادى
فى القطاع الزراعى العربى ٢٧
الدكتور/فوزى عبد المجيد الاسدى

● الملخصات

قياس الدخل ٦٥
الدكتور/فوزى دميان

حول العلاقات الاقتصادية العربية الامريكية ٦٧
الدكتور/الطاهر الجهيمى

التركيز السلى لتجارة ليبيا الخارجية ٧٩
الدكتور/عطية الفيتورى

مقدمة

يسر ادارة وحدة البحوث بكلية الاقتصاد والتجارة أن تساهم فى بناء
وطننا الحبيب عن طريق نشر مجلة دراسات فى الاقتصاد والتجارة .

وتهدف هذه المجلة الى نشر النظريات والدراسات الحديثة فى العلوم
التجارية والسلوكية ، كما تهدف الى دراسة المشكلات العملية التى تواجه
المشروعات الاقتصادية والتجارية فى وطننا العربى .

ونحن نرحب بانتاج القراء وملاحظاتهم حول ماينشر من بحوث فى هذه
المجلة آملين أن نكون همزة وصل بين المهتمين بالشؤون الاقتصادية والتجارية
فى الوطن العربى .

(رئيس التحرير)

المدير الليبي

دراسة تطبيقية

د. أبو بكر مصطفى بعيره *

مقدمة :

بالرغم من الدور الكبير الذي يلعبه المديرون كقادة في حياة الشعوب فان الاهتمام بدراساتهم لا يزال مركزا فقط في بعض دول العالم المتقدم مثل الولايات المتحدة (١) وكذلك -ولو بدرجة أقل- بلدان أوروبا الغربية (٢).
ويبلغ النقص في دراسة المديرين أشده في الاقطار النامية رغم ان هذه الاقطار في أمس الحاجة الى دور هؤلاء المديرين في توجيه خط سير برامج التحول الاقتصادي والاجتماعي بها . فهؤلاء المديرون هم كما عبر عنهم الاقتصادي الشهير شومبيتر - محرك النمو الاقتصادي (٣) .

وتعتبر هذه الدراسة الاولى من نوعها في محاولة لقاء بعض الضوء على جوانب مختارة من حياة المدير الليبي .

خطة الدراسة :

لقد تم جمع البيانات في هذه الدراسة عن طريق نموذج استبيان يتكون من جزئين رئيسيين :

- (١) جزء يختص بجمع بيانات عامة عن المديرين مثل العمر ، مستوى التعليم ، الحالة الاجتماعية ، الخصائص الوظيفية ، المرتب ، اللغات التي يجيدها المديرون ... الخ .

* أستاذ مساعد ورئيس قسم ادارة الاعمال - كلية الاقتصاد والتجارة جامعة قارونس-بنغازي .

(٢) أما الجزء الثاني فهو عبارة عن استبيان وفق طريقة Porter (٤) لقياس مدى اشباع بعض الحاجات الأساسية لدى المدير الليبي .

وقد تم اعداد الاستبيان باللغتين العربية والانجليزية وتم اختباره على بعض المديرين المعروفين شخصيا لدى الباحث وذلك قبل توزيع الاستبيان بشكل نهائي .

ونظرا لبعض الصعوبات العملية في تحديد مجتمع البحث بشكل دقيق فانه لم يتم التمكن من اختيار عينة عشوائية . وقد أمكن بشكل تقريبي تحديد مجتمع البحث بحوالى ٣٠٠٠ مدير ، وتم تقدير ما بين ١٠٪ الى ١٥٪ كعينة كافية لاغراض هذه الدراسة .

ونظرا لعدم كفاءة الخدمات البريدية في وقت اجراء الدراسة فقد تم الاتصال الشخصى بكل من أمكن تحديد مواقع عملهم من مديري المؤسسات الرئيسية في مدينتى بنغازى وطرابلس اللتين تحويان حوالى ٣٧٪ من السكان . وقد تم على هذا الاساس الاتصال بـ ٣٤٠ مديرا وزعت عليهم نماذج الاستبيان بالعربية او بالانجليزية حسب ما هو مناسب . وقد أمكن استرجاع ١٧٦ نموذجا قابلا للاستعمال حسب ما هو مبين بالجدول رقم (١) أدناه .

وسيقصر التحليل الرئيسى للبيانات في هذه الدراسة على النصف الاعلى من الجدول رقم (١) والخاص بالمديرين الوطنيين .

ومما تجدر الاشارة اليه هنا أن كلمة « مدير » حسب استعمالها فى هذه الدراسة انما تشير الى رئيس المنظمة والى الشخصين او الثلاثة اشخاص الذين يلونه مباشرة فى الهيكل التنظيمى لها .

جدول رقم (١)

بيان تفصيلي بالعينة التي بنيت عليها الدراسة
وذلك حسب القطاع الادارى والجنسية

المديرون	المسدد
(١) ليبيون :	
القطاع العام (١)	٣٦
قطاع الشركات العامة (٢)	٣٧
القطاع الخاص	٢٨
القطاع المختلط (٣)	١٧
	١١٨
(٢) غير ليبيين :	
عرب غير ليبيين	٣٧
أوروبيون وأمريكيون	٢١
	٥٨
مجموع العينة	١٧٦

- (١) يشمل الامانات والمؤسسات العامة .
 (٢) يشمل الشركات المملوكة بالكامل للدولة .
 (٣) يشمل المشروعات المملوكة ملكية مشتركة من قبل القطاعين العام والخاص .

نتائج الدراسة :

نستعرض في الفقرات التالية بعض النتائج المبدئية التي تم التوصل اليها عن طريق هذه الدراسة ويجب الا يغيب عن ذهن القارئ هنا أن هذه - كما تمت الإشارة سلفا - هي اول دراسة تتناول بعض الجوانب من حياة المدير الليبي وعليه فان أية نتائج يتم التوصل اليها في مثل هذه الحالات يجب أن ينظر اليها على أنها نتائج مبدئية فقط الى أن يتم تأكيدها او نفيها عن طريق الابحاث المستقبلية في نفس المجال .

العمر :

ان أحد جوانب شخصية المدير الليبي التي تمت دراستها هو العمر ، وقد وجد أن العمر الوسيط للعينة كان ٣٥ سنة وهذا يدل على أن المدير الليبي يعتبر صغيرا في العمر اذا ما قورن بأشباهه من المديرين في أماكن أخرى كما سنوضح أدناه .

وبين الجدول رقم (٢) العمر الوسيط للمديرين حسب توزيعهم على القطاعات الادارية المختلفة .

جدول رقم (٢)**العمر الوسيط للمديرين الليبيين**

عدد المديرين	المدى	العمر الوسيط	القطاع
٣٦	٢٧-٤٥	٣٥	القطاع العام
٣٧	٢٨-٥٩	٣٦	قطاع الشركات العامة
٢٨	٢٧-٥٦	٣٥	القطاع الخاص
١٧	٢٨-٥٣	٣٤	القطاع المختلط
١١٨ = ن			

وقد تبين من الدراسة أن أكثر من ثلاثة ارباع المديرين (٧٦٪) لم يبلغوا حتى الاربعين من العمر كما يتضح من التوزيع المبين في الجدول رقم (٣) أدناه .

جدول توزيع اعمار المديرين الليبيين (نسب مئوية)
 جدول رقم (٣)

نسبة الى سكان ليبيا	لجموع	١٧ = ن	القطاع الخاص ٢٨ = ن	قطاع الشركات ٣٧ = ن	القطاع العام ٣٦ = ن	فئة العمر
٨ %	١٤ %	٣ %	٤ %	٣ %	٤ %	٢٩-٢٥
٦	٢٨	٥	٧	٩	٨	٣٤-٣٠
٦	٣٤	٤	٣	١٤	١٣	٣٩-٣٥
٥	١٤	٢	٥	٣	٤	٤٤-٤٠
٣	٦	صفر	٣	٢	١	٤٩-٤٥
٣	٢	١	١	صفر	صفر	٥٤-٥٠
٢	٢	صفر	١	١	صفر	٥٩-٥٥
٨	صفر	صفر	صفر	صفر	صفر	٦٠ فأكثر

وقد اوضحت الدراسة ايضا ان العمر الذى ابتدا فيه الشخص عمله كمدير كان ايضا صغيرا (العمر الوسيط للينة = ٣٢ سنة فى حين كان المدى = ٢٠ سنة فى بعض القطاعات) .

كما وجدت الدراسة ايضا ان المدة التى كان يحتاجها الشخص منذ بدايته العمل حتى وصوله الى وظيفة قيادية كانت ايضا منخفضة (المدة الوسطية = ٩ سنوات) ، وقد كان المدى مساويا لصفر فى ثلاث عشرة حالة ، بمعنى ان هناك اشخاصا دخلوا منظماتهم من القمة منذ البداية .

كما تشير الدراسة الى ان المديرين الذين شملتهم الينة كانوا بمثابة قادمين جدد على وظائفهم حيث وجد ان ٤١٪ منهم كانوا قد شغلوا وظائفهم القيادية لمدة سنة او اقل ، وان ٣٠٪ كانوا قد شغلوا وظائفهم لمدة تتراوح ما بين سنتين وثلاث سنوات ، ولم يكن هناك سوى ١٤٪ ممن هم فى وظائفهم كمديرين لمدة تزيد عن العشر سنوات .

واذا حاول الانسان استقصاء اسباب ظاهرة الصغر فى السن هذه فقد يجد بعض المسببات التى يرجح ان تكون قد أدت اليها ، ومن اهمها :

١ - انه بعد قيام الثورة فى سنة ١٩٦٩م تم الاستغناء عن خدمات كل ذوى الوظائف العالية الذين هم فى وظيفة وكيل وزارة مساعد فما فوق ، وقد أتاح مثل هذا الوضع الفرصة امام الكثير من الشباب للصعود الى وظائف قيادية .

٢ - اعلان الثورة الشعبية فى سنة ١٩٧٣م أدى الى الكثير من التغيير فى الوظائف القيادية عندما أصبحت عملية تسريح المديرين ومن شابههم لا تحتاج الى اية اجراءات ادارية سوى اجراء عملية التصعيد (أى تغيير القيادات) .

٣ - طبيعة القيادة السياسية والادارية في البلاد بعد ثورة ١٩٦٩م حيث تتميز هذه القيادة بصغر السن وهذا طبعا يتيح فرصا ومجالات أحسن امام صغار السن للصعود الى القمة ، هذا مع مراعاة ان بعض الدراسات الحديثة أشارت الى عدم وجود ارتباط كبير ما بين عامل العمر وما بين عامل الكفاءة الادارية (٥) .

مستوى التعليم :

ان احدى الخصائص المميزة للمدير الليبي التى أبرزتها هذه الدراسة هو كونه ينطلق من اسرة لم تتح لها فرص التعليم ، وهذه الخاصية تؤكد مدى عصامية المدير الليبي ، فكما يتضح من الجدول رقم (٤) أدناه نجد انه في حين ان اكثر من نصف الاباء لم يتلقوا اى تعليم على الاطلاق نجد ان ما يقرب من ٦٠٪ من المديرين خريجون جامعيون .

جدول رقم (٤)

مستوى تعليم المديرين الليبيين مقارنين بأبائهم

مستوى التعليم		المديرون		الآباء	
العدد	النسبة	العدد	النسبة	العدد	النسبة
صفر	صفر٪	٦٨	٥٨٪	صفر	صفر
٧	٦	٢٦	٢٢	١٤	٤
١٦	١١	١٠	٨	١٢	صفر
٤٣	٢٦	١	١	٢٣	صفر
٢٧	صفر	٨	٧	صفر	صفر
١١٨=ن	١٠٠٪	١١٨=ن	١٠٠٪		

وقد كان المدبرون ذوو التعليم الجامعى موزعين فى تخصصاتهم على موضوعات مثل العلوم الاقتصادية والادارية (٢٤ ٪) والاداب (١٠ ٪) والهندسة (٩١ ٪) والعلوم (٩ ٪) والقانون (٥ ٪) .

كما كان اكثر من نصف المديرين (٥٥ ٪) قد تلقى تعليمه فى خارج ليبيا ، وهذا ربما يعكس واقع تطور النظام التعليمى الليبى .

وبالرغم من ان اغلب المديرين الخريجين هم من حملة الشهادة الجامعية الاولى (٥٥ ٪) ، فانه كان من بينهم ايضا من هم من حملة الشهادات العليا مثل الماجستير (٢٢ ٪) والدكتوراة (٦ ٪) .

التدريب خارج العمل :

بالرغم من النقص الملحوظ فى العمالة فى ليبيا فانه يبدو أن المنظمات الليبية مؤمنة بأهمية تدريب قادتها الاداريين ، فقد تبين من الدراسة ان اكثر من نصف المديرين (٥٥ ٪) كانوا قد تلقوا تدريبا لاحقا للخدمة خارج وظائفهم . وهذا يضع المدير الليبى فى موقف جيد بالنسبة لاقرائه فى الدول النامية ، فقد اوضحت احدى الدراسات التى أجريت على عدد من المديرين فى شمال نيجيريا على سبيل المثال ان هناك عددا قليلا جدا فقط من المديرين هناك ممن تتاح لهم فرص التدريب اللائق للخدمة خارج وظائفهم . فمن بين ١٦٦ مديرا شملتهم دراسة هناك تبين ان ما يقرب من ثلاثة ارباع هذا العدد لم يتلق اى تدريب ادارى اطلاقا ، وان الذين اتاحت لهم فرصة التدريب كانوا ستة مديرين فقط (٦) .

الصفات :

ان احدى صفات الادارة فى العصر الحديث هى انها أصبحت دولية الصبغة وهذا بطبيعة الحال يخلق درجة كبيرة من اعتماد الكثير من المنظمات الصبغة وهذا بطبيعة الحال يخلق درجة كبيرة من اعتماد الكثير من المنظمات

على مدير عصرنا الحاضر ان يلم بأكثر من لغته الاصلية لكي يمكنه اداء دوره المطلوب بكفاءة .

وقد تبين من الدراسة ، وكما هو اوضح من الجدول رقم (٥) ادناه ، ان هناك خمسة مديرين فقط (٤٪) لم يكن لديهم المام الا بلغتهم الاصلية (العربية) في حين تراوح عدد اللغات التي يتقنها بقية المديرين ما بين لغة واحدة وثلاث لغات - والمقصود بالاتقان هنا هو ان الشخص يجيد اللغة كتابة وقراءة وحديثا ، وقد كان من ضمن اللغات التي ذكرها المديرون : الانجليزية (٩٥ ٪) والايطالية (٢٤ ٪) والفرنسية (١٧ ٪) .

جدول رقم (٥)

اللغات الاجنبية التي يتقنها المدير الليبي

عدد اللغات	القطاع العام	قطاع الشركات	القطاع الخاص	القطاع المختلط	المجموع	
					٪	العدد
ثلاث لغات	٢ ٪	صفر٪	٢ ٪	صفر٪	٤	٥
لغتان	١٨	٢٢	١٠	٩	٥٩	٦٩
لغة واحدة	٩	٩	٩	٤	٣١	٣٧
صفر	٢	١	٢	١	٦	٧
	٣١ ٪	٣٢ ٪	٢٣ ٪	١٤ ٪	١٠٠	ن=١١٨

ويفوق المديرون الليبيون في هذه الناحية اقرانهم من المديرين غير الليبيين العاملين في البلاد وخاصة الاوروبيين والامريكيين كما يتضح من الجدول رقم (٦) ادناه .

جدول رقم (٦)
اللغات الأجنبية التي يجيدها المديرون
(ليبسون وغير ليبسون)

المديرون			عدد اللغات الأجنبية
أوروبيون وأمريكيون	عرب غير ليبسون	ليبنسون	
٥٢٪	٨ ٪	٤ ٪	صفر
٣٣	٤٦	٥٩	١
٥	٣٨	٣١	٢
٥	٨	٦	٣
٥	صفر	صفر	٤
١٠٠٪	١٠٠٪	١٠٠٪	

نطاق الإدارة :

ان نطاق الإدارة (أو الاشراف أو الرقابة) هو احد المبادئ الإدارية وخلاصته ان الشخص لا يستطيع ان يشرف بكفاءة على اكثر من خمسة أو ستة اشخاص اذا كانت طبيعة عملهم تتداخل مع بعضها البعض ، وبالرغم من أن التحسن في نظم المعلومات والاتصالات المتوفرة للإدارة قد تحسنت في عصرنا الحاضر ، الامر الذي يساعد المدير على ان يوسع من نطاق اشرافه فان هذه الزيادة يجب بطبيعة الحال ان تكون في حدود معينة وذلك بسبب زيادة عدد العلاقات الشخصية المحتملة ما بين الرئيس ومروؤسيه والتي تزيد بشكل مذهل مع كل فرد يضاف الى المجموعة (٧) .

وبيين الجدول رقم (٧) نطاق الادارة الخاص بالمديرين الليبيين .

جدول رقم (٧)

نطاق الادارة للمدير الليبي

المجموع		القطاع المختلط	القطاع الخاص	قطاع الشركات	القطاع العام	عدد المؤوسين
%	العدد					
٣٩	٤٦	٩	١٢	١٨	٧	٥ فأقل
٢٢	٢٦	٤	٦	٥	١١	١٠ - ٦
٧	٨	صفر	١	٤	٣	١٥ - ١١
٨٥	١٠	١	٢	٣	٤	٢٠ - ١٦
٤	٥	١	٢	صفر	٢	٣٠ - ٢١
١٧	٢٠	١	٣	٧	٩	٣١ فأكثر
٢٥	٣	١	٢	صفر	صفر	معلومات غير معطاة
% ١٠٠	١١٨	١٧	٢٨	٣٧	٣٦	

ان نطاق الاشراف للمدير الليبي يحتاج الى استقصاء اكثر على اساس يتم فيه تحديد أعمال الرؤوسين التي تتداخل مع بعضها البعض وكذلك التأكد من طبيعة العلاقة الاشرافية ما بين الرئيس والرؤوس .

ان البيانات الواردة في جدول (٧) اعلاه تشير في بعض الحالات الى نطاق اشراف كبير وربما كان تفسير ذلك راجع اما الى أن علاقات الرؤوسين لا تتداخل واما الى عدم الدقة في حصر الاشخاص الذين يدخلون ضمن نطاق الاشراف لمدير ما .

المكافآت المالية :

ان احدى النواحي التي تمت دراستها هنا هي المكافآت المالية للمديرين وهي تشمل هنا المرتب بالاضافة الى اية مدفوعات او مزايا عينية اخرى .

وبصفة عامة يمكن القول بأن مكافآت المديرين الليبيين تعتبر منخفضة وخاصة أولئك الذين يعملون مع الدولة . فقد اتضح نتيجة للدراسة ان حوالى ٨١٪ يتقاضون مكافآت سنوية تقل عن ٥٠٠٠ دينار ليبي (الدينار الليبي = ٣٣٥ دولارا أمريكيا) ، كما أنه لم يوجد سوى ثلاثة مديرين تزيد مكافآتهم عن ١٠٠٠٠ دينار سنويا ، اثنان منهم في القطاع الخاص .

الحركة الوظيفية :

يقصد بالحركة الوظيفية هنا معدل انتقال المديرين ما بين المنظمات ، وقد تبين نتيجة لهذه الدراسة ان الحركة الوظيفية للمدير الليبي تعتبر منخفضة ، حيث ان حوالى ٦٤٪ من المديرين الذين تمت دراستهم لم يعملوا مع اكثر من منظمة واحدة بالاضافة الى المنظمة التي يعملون بها حاليا . ويبدو ان المستوى التعليمي للمدير يؤثر في مدى هذه الحركة الوظيفية

(Friedman test, $x^2 = 7.125$ with $N=4$ and $k=3$; $.042 > P > .0046$).

اشباع الحاجات الاساسية :

من ضمن النظريات السلوكية التى لقيت اهتماما كبيرا فى دنيا الادارة نظرية تدرج الحاجات الانسانية التى قال بها العالم الامريكى ابراهام مازلو والتى تقول بأن حاجات الانسان تتخذ الترتيب الهرمى التالى :

- ١ - حاجات بدنية مثل الطعام والجنس والسكن .
- ٢ - حاجات ضمان (أمن) يسعى الفرد بموجبها الى الحصول على الحماية من الاخطار التى تواجهه .
- ٣ - حاجات اجتماعية يسعى الشخص وفقا لها الى اقامة علاقات طيبة مع الاخرين .
- ٤ - حاجات التقدير والمكانة .
- ٥ - حاجات تحقيق الذات .

وتقوم نظرية مازلو هذه على افتراضين اساسيين : اولهما ان الحاجة الدنيا غير المشبعة تظل مهيمنة على سلوك الشخص حتى يتم اشباعها بقدر كاف .

وثانى هذه الافتراضات ه انه ليس من الضرورى أن يتم اشباع الحاجة ١٠٠٪ لكى تبدأ الحاجة التالية لها فى التأثير على سلوك الفرد ، بل ان مقدار الاشباع هذا يختلف من فرد الى اخر .

وبالرغم من بعض الانتقادات التى توجه الى نظرية مازلو (٨) فقد اتخذت اساسا لقياس مدى اشباع الحاجات لدى المديرين الليبيين .

وقد انطلقت هذه الدراسة من افتراض انه نظر البعض الظروف الادارية الخاصة فى ليبيا فانه من المتوقع ان تكون حاجات الضمان هى المسيطرة على سلوك المدير الليبي ، وعلى هذا الاساس فانه يصبح من المستبعد ان يفكر

المدير الليبي والحال كذلك في الحاجات ذات المستوى الاعلى . . ولذلك فقد اقتضت هذه الدراسة على تحليل حاجات الضمان والحاجات الاجتماعية فقط ، أما الحاجات البدنية فقد افترض انها مشبعة بالكامل .

ويبين الجدول رقم (٨) أدناه بيانات عن حاجات الضمان والحاجات الاجتماعية للمدير الليبي .

جدول رقم (٨)

اشباع الحاجات لدى المدير الليبي

الحاجة	القطاع العام	قطاع الشركات	القطاع الخاص	القطاع المختلط	كل المديرين
اشباع الحاجات: *					
الضمان	١٨٩	٢٨٠	٢١٧	١٣٨	٢١٧
الاجتماعية	٠٦٤	٠٨٢	٠٧١	٠٢٥	٠٦٦
تحقيق الحاجات :					
الضمان	٤٧٠	٤٠٠	٤٣٠	٥٤٠	٤٤٠
الاجتماعية	٥٧٠	٥٤٠	٥٤٠	٥٤٠	٥٥٠
اهمية الحاجات :					
الضمان	٦٤٣	٦٥١	٠١٢	٦٧٥	٦٤٨
الاجتماعية	٦٤٣	٦١١	٠١٢	٥٩٤	٦١٨

* كلما كان الرقم كبيراً كلما دل على مقدار اشباع اقل للحاجة الموضحة امامه

الخلاصة :

لقد تعرضت هذه الدراسة الى بعض جوانب حياة مجموعة من المديرين الليبيين ومن امثلة هذه الجوانب العمر ومستوى التعليم والمكافآت المالية والتدريب اللاحق للخدمة ونطاق الاشراف والحركة الوظيفية وكذلك بعض الجوانب المتعلقة بتدرج الحاجات الانسانية ، والشئ الذى سبقته الاشارة اليه ويجدر أن يتم تأكيده مرة اخرى هو انه بسبب كون هذه الدراسة الاولى من نوعها فى تناول هذا الموضوع .فانه ينبغى أن تؤخذ نتائجها على أنها مبدئية الى ان يتم التحقق منها عن طريق الدراسات اللاحقة .

ملاحظات

(١) انظر على سبيل المثال :

Scientific American. **The Big Business Executive : 1964** (New York, 1965). Robert S. Diamond, "A Self-Portrait of the Chief Executive", **Fortune**, Vol. 81, No. 5 (May , 1970); W. Lloyd Warner and James C. Abegglen, **Occupational Mobility in American Business and Industry: 1928 — 1952** (Minneapolis, Minnesota : The University of Minnesota Press, 1955); W. Lloyd Warner et al., **The American Federal Executive** New Haven, Conn., Yale University Press, 1963.); John M. Ivancevich and James C. Baker, "The Job Satisfaction of American Managers Overseas," **MSU Business Topics**, Vol. 17, No. 3 (Summer 1969), pp. 72-78; Lyman W. Porter and Vance F. Mitchell, "Comparative Study of Need Satisfactions in Governmental and Business Hierarchies," **Journal of Applied Psychology**, Vol. 53, No. 3 (June 1969), pp. 230-35.

(٢) انظر على سبيل المثال :

D.J. Hall, H. Cl. de Bettignies, and G. Amado-Fischgrund, "The European Business Elite," **European Business**, No. 23 (October 1969), pp. 45-55; David Granick, **The European Executive** (New York: Doubleday and Company, Inc. 1962); Lynn A. Brua, "Directors Compared" **The Director** (November 1969), pp. 260-65.

(٣) انظر على سبيل المثال :

Mason Haire, Edwin E. Ghiselli, and Lyman W. Porter, **Managerial Thinking : An International Study** (New York: John Wiley and Sons, Inc., 1966); Joseph L. Massie and Jan Luytjes, **Management in an International Context** (New York: Harper and Row, 1972); Guvenc Alpander, "A Cross Cultural Study of Business Elites in England, France, Lebanon, Nigeria, Philippines, Turkey, and the United States, **Indian Journal of Social Research**, Vol. 10, No. 1 (April 1969), pp. 17-30.

(٤) انظر :

Lyman W. Porter, "A Study of Perceived Need Satisfactions in Bottom and Middle Management Jobs," **Journal of Applied Psvchology**, Vol.45, No.1 (February 1961), pp. 1-10.

(٥) انظر :

Fred E. Fiedler, "Leadership Experience and Leadership Performance - Another Hypothesis Shot to Hell," **Organidational Behavior and Human Performance**, Vol. 5 No. 1 (January 1970), pp. 1-14.

(٦) انظر :

Brian H. A. Ranson, "Northern Nigerian Managers," **Journal of Administration Overseas**, Vol. 11, No. 1 (January 1972), pp. 28-37.

(٧) مثالا على ذلك أنه اذا كان لدى شخص معين خمسة مرؤوسين بلغ عدد العلاقات المحتملة ١٠٠ علاقة فاذا زاد عدد المرؤوسين الى ١٠ أصبح مجموع عدد العلاقات المحتملة ٥٢١٠ علاقة . انظر التحليل الرياضي لهذا المفهوم في :

V. A. Graicunas, "Relationship in Organization," in Luther Gulick and L. Urwick, Papers on the Science of Administration (New York : Institute of Public Administration, 1937), pp. 180-87.

(٨) انظر على سبيل المثال :

Douglas T. Hall and Khalil Nougaim, "An Examination of Maslow's Need Hierarchy in an Organizational Setting," Organizational Behavior and Human Performance, Vol. 3, No. 1 (February 1966), pp. 12-35; Clayton P. Alderfer, "An Empirical Test of A New Theory of Human Needs, "Organizational Behavior and Human Performance, Vol. 4, No. 2 (May 1969), pp. 142-175.

(٩) انظر :

Sidney Siegel, Nonparametric Statistics (New York: McGraw-Hill, 1956), pp. 202-213.

المشاكل الاقتصادية والاجتماعية الحقيقة للتطور الاقتصادي في القطاع الزراعي العربي

الدكتور فوزى عبد المجيد الاسدي

مقدمة :

لا شك أن بعض الدول العربية محظوظة بتملكها بعض الثروات الطبيعية الضرورية للتطور الاقتصادي ، مثل مصادر النفط الضخمة وما يتبع ذلك من تكديس أو توفر القطع النادرة بكميات كبيرة بالإضافة الى الاراضى الزراعية وبعض مصادر المياه الفزيرة والمناخ المعتدل ، الا ان هذه العوامل بحسب ذاتها لم تساعد هذه الدول العربية بعد للوصول الى درجة أعلى في اقتصادها ، حتى أن جميع الدول العربية لا زالت تدعى « دولاً نامية » أو متأخرة اقتصادياً .

ان المقياس الذى يطبق لتصنيف بعض الدول على أنها دول نامية (أو متأخرة اقتصادياً) لم يتفق عليه بشكل تام بعد من قبل رجال الاقتصاد . فبعض العوامل المؤثرة في هذه التسمية ترجع الى عناصر طبيعية ، والبعض لعناصر تاريخية ، الا أنه لوحظ مؤخراً ان أهم العوامل التى تؤثر في هذه التسمية تعود الى كثير من الأنظمة الاجتماعية - الاقتصادية (Socio-econ. Institutions) المتبعة في تلك الدول وان هذه الأنظمة قلما أعطيت الاهتمام الكافى من قبل الجغرافيين، اذ يعتقد انها من ضمن اختصاص علماء الاجتماع أو الانثروبولوجيا أو الاقتصاد ، ولكن اذا ما درست هذه

الانظمة من قبل هؤلاء العلماء فانها لا تعالج بشكل واف لتبين مدى مساهمتها في دفع او عرقلة عجلة التطور الاقتصادى في تلك المناطق . وفي اغلب الاحيان تترك قضية التطور الاقتصادى لباحث علماء الاقتصاد وقلما يساهم الجغرافيون في ايجاد حلول لمشاكل التنمية او بحث اسباب التأخر الاقتصادى في منطقة ما . ولكن عندما يقوم البعض منهم في بحث قضية التأخر الاقتصادى فانهم يحاولون التركيز على عامل واحد (الطبيعى) او عاملين (الطبيعى ورأس المال مثلا) .

وبالحقيقة فان التطور الاقتصادى في بلد ما لا يتم عن توفر عامل واحد من موارد الثروة ، كوجود فائض كبير من الايدى العاملة ، أو السهول الواسعة الخصبة ، أو توفر الاموال الطائلة ، فان مثل هذه العوامل بمفردها لا تقدم الحل الوحيد لمشكلة التأخر الاقتصادى السائد في الدول النامية بل يجب توفر بعض الحالات الاجتماعية والاقتصادية لتحقيق تطور اقتصادى مستمر .

وان الغرض من هذا البحث هو تحليل بعض العوامل التى تعتبر معيقة جدا للتطور الاقتصادى وبشكل خاص للاقتصاد الزراعى . واننى سأركز على بعض العوامل المرتبطة منها بالانظمة الاجتماعية والاقتصادية في هذه المنطقة بشكل موجز - حسب ما يسمح به الوقت لدراسة مثل هذا الموضوع الشائك .

اهم العوامل المرتبطة بالانظمة الاجتماعية والاقتصادية العميقة

للتطور الاقتصادى

ان معظم الشعوب العربية لا تزال تعتمد اعتمادا كبيرا على الزراعة في اقتصادها ، فنسبة الاشخاص الذين يشتغلون في الزراعة تتراوح ما بين ٥٠ - ٧٠٪ من مجموع السكان ، ولذلك فاننا نجد ان اقتصاد هذه

الشعوب مبنى على انتاج المواد الضرورية لغذاء الانسان (أو ما يسمى لسد القوت) بشكل رئيسى ، وقد نجد فى حالات قليلة ان بعض الدول العربية تنتج ايضا مادة اخرى هامة للتصدير (كالقطن فى مصر والسودان ، والتمور فى العراق ، والتبغ فى سوريا والفواكه فى لبنان ، الخ) ولا يمكن ان يتسم التطور الاقتصادى الزراعى فى اى من الدول العربية ما لم يتحقق تحويل الزراعة من نظام الانتاج لسد القوت (Subsistence Farming) الى نظام الزراعة التجارية (Cash Farming) الا ان هذا التحول يصادم بعدة عقبات ، البعض منها موروث فى منطقة الشرق الاوسط والبعض الاخر « غريب » وقد احضر الى هذه المنطقة من قبل الاجانب ثم تطور بشكل معقد الى درجة انه اصبح جزءا من هذه البيئة . وقد اخترت هنا خمسة عوامل اعتقد انها امراض مزمنة فى جسم الشرق العربى وتقف حجرة عثرة فى طريق تطور اقتصاده الزراعى . وهذه العوامل هى :

- ١ - انظمة اجتماعية - اقتصادية متعلقة بمفهوم الملكية العقارية .
- ٢ - انظمة اجتماعية - اقتصادية متعلقة فى غموض ملكية الاراضى الزراعية.
- ٣ - انظمة اجتماعية - اقتصادية متعلقة بسوء توزيع ملكية الاراضى الزراعية.
- ٤ - انظمة اجتماعية متعلقة فى نظام المشاركة باستغلال الاراضى الزراعية .
- ٥ - انظمة اجتماعية واقتصادية مرتبطة فى « حرية المساومة » عند الفلاحين العرب .

١ - الانظمة الاجتماعية - الاقتصادية المتعلقة بمفهوم الملكية العقارية:

ان من اهم العراقيل للتقدم الاقتصادى الزراعى هو المعنى الذى يعطى للملكية العقارية فى البلاد العربية . فاذا أخذنا اى قطر عربى فى الشرق الاوسط فاننا نجد ان معظم الاهالى ما زالوا يعتبرون العقارات كالمصدر الرئيسى للثروة والقوة (أو النفوذ السياسى) . فمعظم الملاكين للاراضى الزراعية يعملون جاهدين لزيادة مساحة أرضهم لكى يميزوا فى مجتمعهم

بأنهم مدفئة « الملاكين المتوسطين » أو « الملاكين الكبار » أو « الاقطاعيين الكبار » ولا يكون الهدف في الغالب محاولة في زيادة انتاجهم الزراعى بحد ذاته أو مساهمة في دعم الاقتصاد الوطنى ، فكلما زادت مساحة الارض الزراعية كلما زادت اعداد المستأجرين الذين يقومون تحت « رحمة » (نفوذ) الملاك الكبير اذ ان غالبية الاقطاعيين يؤجرون ارضهم للغير ولا يقومون بزراعتها كلها بأنفسهم . و يقيمون في المدينة ليشرعوا بأنفسهم على سير الامور السياسية والاجتماعية .

مع ذلك هناك عدد من المزارعين يحاولون جاعدين زيادة انتاج ارضهم الزراعية . . ويمكن تسمية هذا الانتاج « بالقوة الانتاجية » للمزارع . ولكن هناك عدد بسيط من المزارعين يحاولون تحديد الانتاج حسب العرض فى السوق للحفاظ على « قيمة التحويل » (Exchange Value) ان مثل هذا التحديد للانتاج يدعى فى علم الاقتصاد «قوة المساومة» (Bargain Power) للمزارع . فالقوة الانتاجية تهدف الى زيادة قيمة استعمال الارض ، بينما قوة المساومة تهدف الى زيادة قيمة التحويل التى هى أساسية في نجاح الانشطة الاقتصادية .

ففى الغرب أصبحت الزراعة اما عملا اقتصاديا مستمرا (A Going-Concern) أو عملا اقتصاديا مؤقتا ، قابلا للافلاس - كما هو الحال فى بقية الاعمال التجارية . ولكن معظم المزارعين الغرب لا زالوا ينتجون ويستهلكون الحاجيات حسب « قيمة استعمالها » فاذا اصبح المزارع مفلسا لسبب ما فانه يعود الى قوة انتاجيته - أى الى قيمة استعمال الارض (اذا خسر الحصول قضى عليه اقتصاديا في ذلك العام) بينما نجد فى الغرب ان المزرعة ومحاصيلها المتوقعة معا لهما قيمتهما لانها يشكلان « قوة المساومة » أو مورد النشاط الاقتصادى (Assets) ويمكن استعمالهما للحفاظ على « قيمة التحويل » الضرورية للبقاء فى النشاط الاقتصادى

الاصلى . وان التزاماته (Liabilities) هى ديونه وضرائبه - وكلها مقاسة بتوقعاته وتعتيقانه فى الاسواق التجارية او الاسواق المالية . . كما تحدد بالقيمة التحويلية أو الاسعار . فالزارع الأمريكى مثلاً يستطيع أن يخطط مساحة كل محصول على أرضه قبل موعد الزراعة بمدة ، وذلك أما بمراقبة دقيقة للأسعار فى ما يدعى « بسوق المستقبل » (Future Markets) أو بواسطة مجازفة وبيعه أو شرائه عقوداً (Transactions) فى سوق المستقبل اذا شعر أنه لن يتمكن من تحقيق التزامات عليه . وبالحقيقة فإن المزارع الأمريكى غير مجبر على تسليم السلعة (أو المادة) التى تعاقد على بيعها لاحد التجار اذ انه يستطيع ان يبيع ويشترى اتفاقيات تجارية (عقوداً) قبل موعد تسليم السلعة ما دام اعتماده التجارى (قيمة التحويل) لا يزال سارى المفعول .

وهكذا فان معنى الملكية قد تغير من الاستعمالات الفعلية للانتاج والاستهلاك الى الاتفاقيات التجارية والمقود المبرمة فى الاسواق العالمية - حيث تحدد موارد والتزامات المالك بارتفاع وانخفاض الاسعار . لكن مثل هذا الوضع للأسف لا يزال غير متبع فى معظم البلاد العربية ، فالذى يباع ويشترى هو المحصول ذاته بسعر السوق وقت الحصاد ، ولذلك لا يستطيع المزارع العربى تخطيط مزرعته مسبقاً ليزرع عليها ما هو أكثر ربحاً له - واذا كان مستأجراً للأرض يضطر الى دفع الأيجار (أو معظمه) مقدماً دون التأكد من مقدار دخله الصافى وكثيراً ما يخرج هذا المستأجر من عطيته الزراعية « صفر اليدين » لعدم استطاعته بيع محصوله مسبقاً بالسعر الذى كان يعتقد انه سيتحقق عند استئجاره للأرض .

٢ - أنظمة اجتماعية اقتصادية متعلقة فى فئوس ملكية الاراضى الزراعية:

ان العقبة الثانية فى التطور الزراعى فى العالم العربى هو الفئوس والفموض اللذين يحيطان ملكية الأرض وحق استعمالها . فالى مدة وجيزة

كانت أنظمة حيازة الاراضي الزراعية متشابهة في البلاد العربية - الملكيات الكبيرة تسود جميع الانحاء - ويتبعها الاقطاع والتغيب عن الاستثمار الفعلى للأرض فأكثر من نصف اراضي كل من سوريا ومصر والعراق كانت مملوكة من قبل هؤلاء الاقطاعيين الكبار الذين يظهرون على المسرح وقت الحصاد لاقتسام المحصول واخذ حصة الاسد ثم صرف الدخل خارج البلاد على ترفهم بدلا من استثماره في تحسين انتاجية وأوضاع أرضهم أو في دعم الاقتصاد الوطنى (١) .

فمعظم الدول العربية لا تزال تئن تحت كاهل نظام قديم للملكية الاراضى الزراعية - وهو نظام بعيد في أصله لكنه متأثر بالاسلام والانظمة القبائلية والاستعمار للبلاد العربية . ففي أواسط القرن الثامن عشر عندما كانت الامبراطورية العثمانية مسيطرة على البلاد العربية - أدخلت تشريعا صنفته فيه الاراضى الى خمسة أنواع وهى : (٢)

(١) الملك الخاص

(٢) الميرى - أو اراضى الدولة

(٣) الوقف

(٤) الاراضى العامة

(٥) الموات .

(اعتقد ان خصائص هذه الاصناف معروفة ولا داعى لذكرها هنا) ، لكن كان من المفروض ان تعطى سندات تمليك (طابو) الى كل من يحوز ارضا ملكا أو ميريه . وقد حاول هذا التشريع ان يصلح الاوضاع القديمة ويوضح نظام الملكية الفوضوى انذاك ، ويحل الملكية الفردية بدلا من الملكية الجماعية الا ان هذا التشريع لم ينجح الا فى اساءة الاوضاع أكثر من ذى قبل (٣) .

وفى الحقيقة امتاز تنفيذ هذا التشريع بعدم الكفاءة والفساد . فقد

استغل الاعيان المحليون نفوذهم ليحصلوا على اراض اكثر مما كانوا يملكون بالطرق العادية . بينما رفض كثير من الفلاحين - الذين كانوا يشكون فى حسن نية المشرعين - ان يسجل ارضه او اضطر لاعطاء بيانات كاذبة . وقد كانت هذه الاحداث فرصا حسنة لكثير من اعيان المدن والقرى فاضافوا مساحات شاسعة الى ممتلكاتهم الاصلية (٤) .

ففى سوريا ، مثلا ، اعيد تنظيم التشريع هذا سنة ١٨٦٨ ، وقد نجم عن ذلك الغاء كل انواع الملكية الجماعية (المشاع) وهكذا فقد وضعت معظم تلك الارض تحت نفوذ اعيان المدن الذين تمكنوا من تسجيل هذه الاراضى باسمائهم - احيانا بموافقة الفلاحين و احيانا اخرى بدون موافقتهم . ونتيجة لذلك فقد استطاع هؤلاء الاعيان - ام امن خلال نفوذهم او رباهم الفاحش - تحويل القرويين اصحاب الارض الى فلاحين مستأجرين لنفس الارض (٥) . يضاف الى هذه العوامل تدخل السلطان العثمانى مباشرة فى مكافأة بعض عملائه أو رؤساء بعض العائلات وذلك بمنحهم اراض واسعة فى البلاد العربية نظير خدماتهم العسكرية أو ولائهم له . فكل هذه الامور زادت من تدهور الحالة الاقتصادية وتطور الاقطاع الكبير فى سوريا . ورغم المحاولات العديدة لتحسين الاوضاع فى القطاع الزراعى من قبل الحكومة ، الا انها لم تنجح نظرا لنفوذ الاقطاعيين فى مجلس النواب - الى ان نفذ قانون اصلاح الزراعى سنة ١٩٥٨م وكان توزيع الملكيات الزراعية فى سوريا قبل اصلاح الزراعى هذا كما هو مبين فى جدول رقم (١) .

توزيع الملكية الخاصة في سوريا قبل الإصلاح الزراعي سنة ١٩٥٨ م

حسب المحافظات

المحافظات	فئة أقل من ١٠ هكتار		فئة من ١٠-١٠٠ هكتار		فئة أكثر من ١٠٠ هكتار	
	النسبة المئوية	الحيازات ١٠٠٠	النسبة المئوية	الحيازات ١٠٠٠	النسبة المئوية	الحيازات ١٠٠٠
دمشق	٢١	٢٨٨	٣٤	٣٤٨	٤٢	٣
حلب	١٣	٦٤٦	٢٠	٧٤٥	٣٥	٢٢
حمص	٤	١٣٠	١٢	١٥٧	١٥	٦٩
حمص	١	١٤٥	٢٤	١٩٥	٣١	٤٤
حوران	٤٦	١٨٨	٤٥	٢٧	٦	٣
الفرات	١٥	٢٨٦	٣٢	٢٤٦	٢٨	٤٠
الجزيرة	٥	٥٢٨	٥٢	٣٤٣	٣٤	٢٠
اللاذقية	٢٨	٣٤٠	٣٨	٢٠٧	٣٣	٥
السويداء	٣٣	١٧٥	٥٣	٤٥	١٤	١

المصدر : أكرم الركابي: نظام ملكية الاراضي في سوريا - (في محاضرة القايت في

International Seminar on Land Tenure, (K. Parsons, edit.,
University of Wisconsin Press, 1956), p. 86.

فمن هذا الجدول (رقم ١) نلاحظ ان الملكيات الكبيرة (فوق ١٠٠ هكتار) كانت سائدة في أغلب المحافظات السورية ، خاصة في كل من دمشق وحلب وحماة والجزيرة واللاذقية - اذ كان أكثر من ثلث الحيازات يقع ضمن هذه الفئة من الملاكين اما في المحافظات الاخرى (مثل حمص ، حماة والفرات) فقد كانت أجزاء كبيرة من اراضي هذه المحافظات ملك للدولة - التي كانت تؤجرها عادة لأصحاب النفوذ في القطر او المحافظة - وبذلك تكون غالبية المحافظات (عدا محافظتي حوران والسويداء) واقعة تحت سيطرة الاقطاعيين . وقد قدرت بعض المصادر ان حوالي ٢٢٤٠ مانكا كانوا يملكون ما يقارب من ٢٨ في المائة من مجموع المساحة المزروعة في سوريا قبل اصلاح الزراعي (٦) . وقد كانت محاولات اصلاح غير مجدية نظرا لسيطرة كبار الملاكين على البرلمان السوري آنذاك - اذ ان ٨٥ في المائة من أعضاء المجلس كانوا من كبار الملاكين (وقد وصل نفوذهم الى حد أنهم منعموا المملعين الذين عينتهم الحكومة في المدارس من القيام بواجبهم (٧) .

هذا ولا زالت الأوضاع غير واضحة بعد تنفيذ اصلاح الزراعي الاخير سنة ١٩٦٢م فان أحدث الإحصائيات تشير الى أن مساحة الأراضي المستولى عليها بلغ حتى عام ١٩٧٠م حوالي ٤٣٦٤٠٠٠ هكتارا ولكن مجموع ما وزع منها بلغ ٤٥٥٠٠٠ هكتارا (٨) .

اما في العراق فان حق الملكية في الأراضي الزراعية التي كانت مستقلة ومسكونة من قبل بعض القبائل قد وصلت الى اعيان المدن والشيوخ الغريب عن تلك القبائل . وحيث ان الأرض كانت تعطى الى من يفضلها الحاكم العثماني بدون أي اعتبار الى مطالب أصحاب الحق أنفسهم فقد أدى ذلك الى خلق حالة من الفوضى والخلاف على الملكية حتى ان الكثير من هذه الامور لا يزال ساريا الى وقتنا الحالي . وكان من نتيجة تسجيل مساحات واسعة من الاراضي الزراعية بأسماء شيوخ القبائل أو اعيان المدن ان وجد عدد كبير من

المزارعين الفعليين للارض أنفسهم مستبعدين من قبل هؤلاء الاقطاعيين ، مما أدى الى فقد عوامل تشجيعهم لتحسين ولاستغلال الارض بأحسن الطرق ، فساءت حالة مساحات واسعة من الارض وهجرها مزارعوها - ولا زال العراق يشكو من قلة الكثافة السكانية على اراضيه الزراعية (اذا قورن بأراضى وادى النيل وكثافتها) من هذا السبب .

وقد انتقل نظام الملكية هذا بعد الحرب العالمية الاولى الى سلطات الاحتلال بكل ما فيها من فوضى ونواقص . ومما زاد الطين بلة انه اثناء انسحاب القوات التركية من البلاد العربية قاموا باتلاف الكثير من سجلات الطابو أو باعوا حقوق ملكية مزيفة الى غشخاص انتهازيين . وقد نجم عن ذلك خلافات عديدة على حدود الملكيات وحقوق الملاكين والمستأجرين . وكذلك فقد سجلت عدة ملكيات تحت أسماء أمكنة مختلفة او غامضة مما أضاف مواد جديدة لخلافات غير متناهية . فتحت هذه الظروف الفوضوية للملكية العقارية استطاع عدد كبير من الملاكين والشيوخ المطالبة بأراض زراعية شاسعة واضافتها الى ممتلكاتهم الاصلية .

وقد حاولت سلطات الانتداب البريطانى والفرنسى تصحيح الامور وتأسيس نظام ملكية رسمى . ولكنهم فشلوا فى ذلك نظرا لتصاعد الخلافات بين الفلاحين والاقطاعيين مما أدى الى اقتطاع اراض واسعة ووضعها تحت تصرف الدولة وبذلك تم تحويل اعداد كبيرة من الفلاحين ورجال القبائل الى عمال ومستأجرين (٩) . وكذلك فقد حاولت الدول العربية بعد استقلالها تسوية ملكية الاراضى الا ان أغلب محاولات الإصلاح واجهت نفس الصعاب الا وهى قوة نفوذ الاقطاعيين وضعف الحكومات المركزية فى حمل تلك القوانين الى حيز التنفيذ . وما هذه الثورات التى انتشرت مؤخرا فى العالم العربى الا دليلا على محاولة اعادة الحق الى نصابه وايقاف طغيان الاقطاعيين واعوانهم .

٣ - الانظمة المتعلقة سوء توزيع ملكية الاراضى الزراعية :

ان سوء توزيع ملكية الاراضى الزراعية تعتبر من أسوأ امراض مجتمعات الدول النامية . وهذه الظاهرة واضحة جدا فى البلاد العربية واحسن صور لها تبرز فى كل من مصر والعراق حيث تتوفر لدينا الاحصائيات لتبين مدى خطورة هذه الاوضاع - خاصة قبل الاصلاحين الزراعيين الاخيرين سنة ١٩٥٢م وسنة ١٩٥٨م .

١ - نظرة عامة على سوء توزيع الملكية فى مصر

١ - الوضع قبل الاصلاح الزراعى سنة ١٩٥٢م :

كانت الاراضى الزراعية فى مصر مستغلة من قبل اقطاعيين عديدين خلال حكم العثمانيين وأوائل حكم المماليك - اى بين سنتى ١٥١٦ و ١٨٠٥ - وقد انتهى هذا النوع من الملكية بمجىء محمد على وتغلبه على المماليك ومصادرته لاملاكهم (١٠) . وفى سنة ١٨١٣م أمر محمد على باجراء مسح عام لاراضى مصر وأمر ايضا بتوزيع الاراضى الزراعية على الفلاحين بقطع صغيرة تتراوح بين ٣ - ٥ أفدنة لكل واحد . لكنه بعمله هذا فانه لم يعط حق التملك بالارض نفسها الى اى فلاح بل ابقى ذلك للدولة ومنح حق التصرف فقط للمزارعين (١١) . وبذلك يكون محمد على قد ألغى تلك الحقوق التى كانت تمنح الحكومة من السيطرة على اراض واسعة . مع ذلك ابتداء من ١٨٢٩م بدأ محمد على اعطاء بعض الاشخاص اراض غير مزروعة لم تدخل فى المسح العام - فى بادىء الامر أعطى هؤلاء الاشخاص « حق التصرف » ثم فى ١٨٦٣م أقر أن مثل هذا الحق قابل لان يورث من قبل الابن الاكبر - وكان هدفه خلق طبقة من الملاكين الارستقراطيين (١٢) .

ومع أن محمد على كان قد ألغى « نظام الالتزام » فى أول عهده ، الا انه فى حوالى نهاية عهده ادخل نظام « العهد » ولكى يزيد من ميزانيته فقد

أصدر محمد علي قراراً سنة ١٨٤٠م يجبر فيه موظفيه الكبار وضباط الجيش، وآخرين من الذين أثروا نتيجة الحرب أن يدفعوا مبالغ مستحقة عن القرى التي استلموها كمهدة وأن يتعهدوا بدفع ضرائب عنها في المستقبل . ولا شك أن نظام المهدة هذا قد عمل على تشكيل طبقة من الملاكين الكبار - حائزي المهدة (١٣) .

لقد استمرت هذه الأوضاع حتى سنة ١٨٤٣م ولكن بين سنتي ١٨٤٥، ١٨٨٠م صدرت عدة قرارات تمكنت بواسطتها الحكومة المصرية من توزيع الملكيات الواسعة على عائلات الفلاحين . مع ذلك فإن غالبية الأراضي الزراعية بقيت بيد فئة صغيرة من الأقطاعيين حتى سنة ١٩٠٠م كما هو مبين في شكل رقم (١) .

إن أهم ما يبرز من نمط توزيع الملكيات في هذه المدة هو أن حوالي ٨٣٪ من مجموع الملاكين كانوا يملكون حوالي ٢٢٪ من مجموع الأراضي الزراعية في مصر ، بينما مجموعة صغيرة - حوالي ١٢ ألف ملاك (أو ما يعادل ١٣٪ من مجموع الملاكين) كانوا يسيطرون على حوالي ٤٤٪ من الأراضي الزراعية (٢٢٥ مليون فدان) . كما أن المتوسط العام لما يخص الفرد كان حوالي ٦٨ فدان (١٤) . ونظراً لسرعة ازدياد الشعب المصري وقلة التوسع في الأراضي الزراعية فإن هذه النسبة لتوسط ما يملكه الفرد قد أخذت بالانخفاض بشكل ظاهر في النصف الأول من هذا القرن . ففي سنة ١٩٥٢ - وقبل تنفيذ مشروع الإصلاح الزراعي الأول - ازداد عدد الملاكين في مصر بثلاثة أضعاف ما كان عليه الحال سنة ١٩٠٠م - إذ ارتفع عدد الملاكين من حوالي (٩١٤) ألفاً إلى حوالي (٢٨) مليون ملاكاً . إلا أن المساحة الزراعية ازدادت بنسبة بسيطة حوالي ١٥٪ - من ٨٥ مليون إلى ٨٨ مليون فدان ، وبذلك يكون متوسط ما يخص الفرد قد انخفض إلى الثالث - أي إلى حوالي ٢١ فدان .

الا أن القضية لم تقف عند هذا التوزيع ، بل ظهرت هناك ميزة هامة وهى أن فئة الاقطاعيين الكبار (فئة ٥٠ فدان فأكثر لسنة ١٩٠٠ م) بقى عددهم كما هو - حوالى احد عشر ألف ملاك ، وبقيت مساحة حيازاتهم كما كانت عليه سنة ١٩٠٠م - أى حوالى مليونى فدان . واذا اخذنا فئة الملاكين الذين كانوا يملكون أكثر من ٢٠٠ فدان للواحد فان نسبتهم كانت أقل من ٠.١٪ من مجموع الملاكين ، الا انهم كانوا يسيطرون على ٢٠٪ تقريبا من مجموع مساحة الاراضى الزراعية سنة ١٩٥٢م . أما مجموعة الملاكين الكبار الثانية (فئة ٥٠ - ٢٠٠ فدان) فكانوا يشكلون حوالى ٠.٣٪ الا أن ما كانوا يسيطرون عليه بلغ حوالى ١٤.٥٪ من مجموع الاراضى - أى أنه حوالى ٠.٤٪ من مجموع الملاكين كانوا يسيطرون على أكثر من ثلث (٣٤.٥٪) الاراضى الزراعية - وهو ما يعادل مليونى فدان تقريبا .

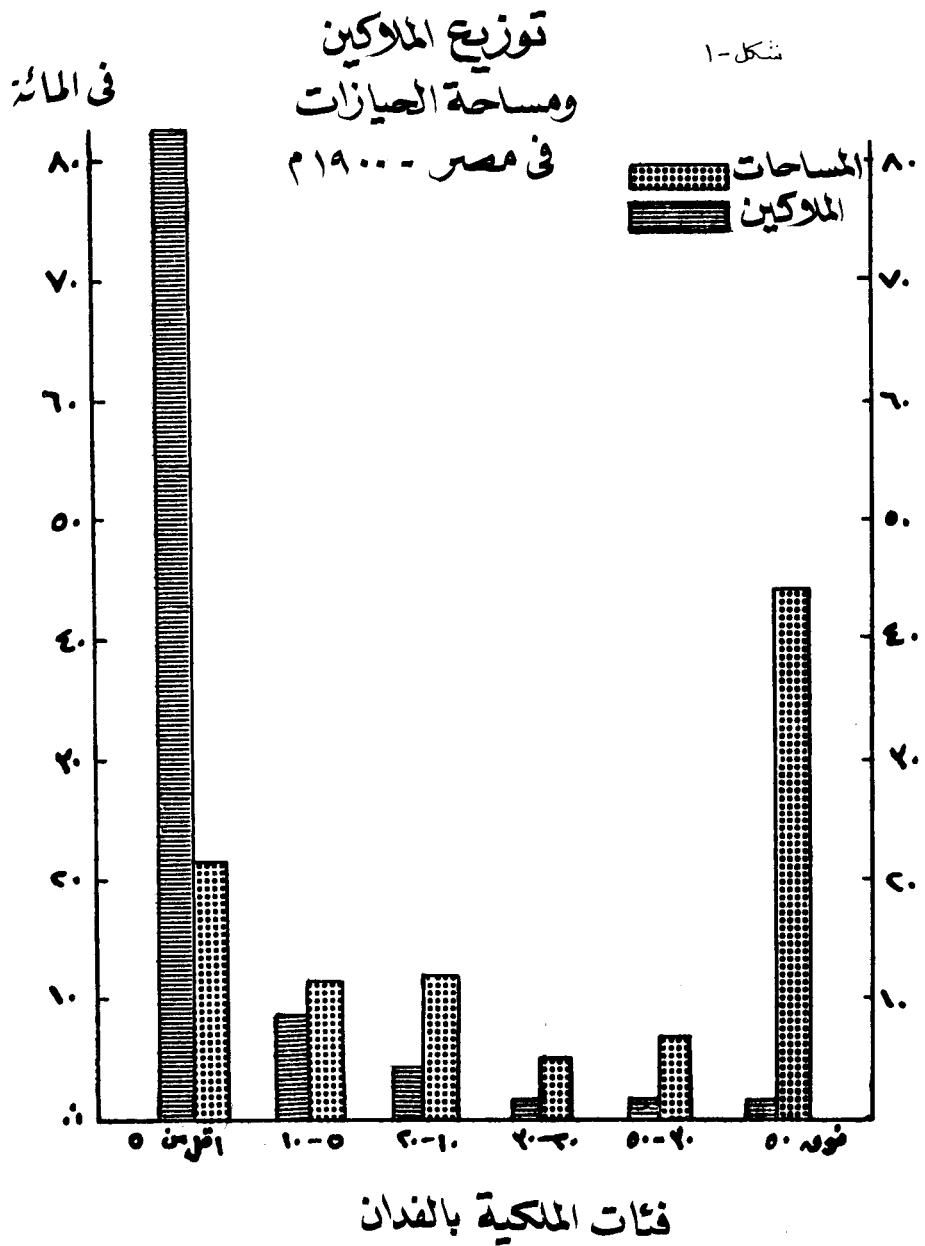
ان الازدياد الكبير الذى حصل فى عدد الملاكين بين ١٩٠٠ ، ١٩٥٢ م كان قد نجم عن تضخم الملكيات الصغيرة (فئة أقل من ٥ أفدنة) التى ازداد عددها من ٧٦١ ألف الى ٢٨ مليون مالك أى بزيادة ٤٠٠٪ تقريبا - بينما تضاعف مساحة أراضى هذه الفئة خلال تلك المدة (ازدادت المساحة من مليون فدان الى مليونين) - وبذلك فان ما يخص المزارع الصغير قد انخفض الى حوالى $\frac{٧}{١٠}$ فدان - وبالطبع فان مثل هذه المساحات لن تكون مربحة من الناحية الاقتصادية وسينخفض تبعاً لذلك مستوى دخل المزارع وقوته الشرائية . واذا علمنا ان فئة الملاكين الصغار كانوا يشكلون حوالى ٩٤٪ من مجموع الملاكين - وأن ما كانوا يسيطرون عليه حوالى ٣٥٪ من مساحة الارض - لعلمنا ان الاقتصاد الزراعى فى مصر قبل سنة ١٩٥٢م كان يعتمد على فئة صغيرة من الملاكين . بينما غالبية المزارعين كانت شبه معدومة . وان سوء التوزيع هذا واضح فى شكل (٢) .

وقد ساعدت عدة أنظمة اجتماعية - اقتصادية على حصول مثل هذا

التوزيع غير العادل ، منها نظام الارث عند المسلمين الذى يساهم فى تفتيت الملكيات الكبيرة وازدياد عدد الملكيات الفرضية عند صفار الملاكين وهناك عامل اخر وهو تذبذب دخل الفلاح الصغير فى مصر - فكثيرا ما يحاول هذا الفلاح زيادة دخله باستئجار قطعة ارض اخرى من احد الملاكين الغائبين عن القرية (Absentee Landlors) وحيث أن الاجرة عادة تكون مرتفعة ومرتبطة بأسعار القطن - التى هى بدورها تتذبذب كثيرا مع تغير أسعار القطن فى الاسواق العالمية فان اى انخفاض فى دخل الفلاح سيضطره الى عدم تعويض ايجار الارض ، مما يؤدى الى اجبار الفلاح اما على بيع جاموسته (التى هى عماد أعماله الزراعية) أو الى رهن/بيع جزء صغير من أرضه ، وقد كانت هذه القضية شائعة فى مصر قبل تنفيذ الاصلاح الزراعى سنة ١٩٥٢م وتحديد ايجار الارض(١٥) .

وهناك عاملان اخران كانا يسيئان الى تطور الاقتصاد الزراعى فى مصر وهما وقوع مساحات واسعة من الارض تحت نظام الاوقاف وسلطة الدولة. ففي سنة ١٩٥٠م كانت مساحة الارض التى يسيطر عليها الاوقاف (الدينى والاهلى) ما ينوف على ٥٥٠ الف فدان - او ما يعادل ١٠٪ من مجموع مساحة الاراضى الزراعية(١٦) . وانه لشيء معروف للجميع انها كانت تؤجر لصفار الملاكين الى فترات معينة فكان هؤلاء يسيئون اليها ولا يهتمون بتحسينها او استثمار اى مبلغ فى استصلاحها - وكان هم الوكلاء المشرفين على اراضى الوقف جمع اكبر ايجار ممكن لها دون اى محاولة لتحسين انتاجية الارض - فاشتهرت هذه الارض بقله مردودها وفى النهاية ابعادها عن الزراعة .

ويمكن القول ايضا أن اراضى الدولة كانت تعامل نفس المعاملة (مع أن جزءا كبيرا منها كان يؤجر الى ذوى النفوذ فى الدولة) حيث أن المستأجرين قلما يهتموا باستصلاحها او استثمار اى مبلغ فيها - فكانت فى الغالب تبقى اراض فقيرة للرعى . وقد بلغت مساحة الارض التى تقع ضمن سيطرة الدولة

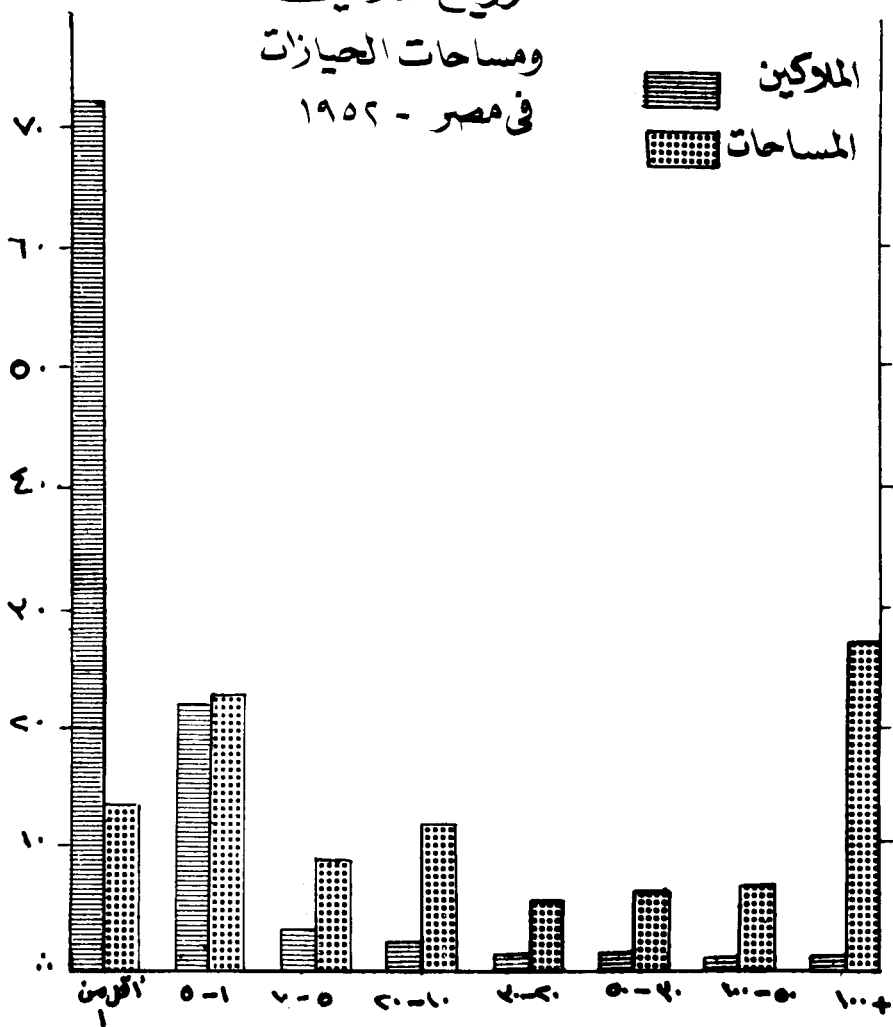


في المائة

توزيع الملاكين ومساحات الحيازات في مصر - ١٩٥٢

شكل - ٢

الملاكين
المساحات



فئات الملكية (بالفدان)

(المصدر: الإحصاء العام - ١٩٥٢)

سنة ١٩٥٢م حوالى ١٢ مليون فدان - او ما يعادل ٢٠٪ من الاراضى الزراعية (١٧) .

وبالرغم من اتساع رقعة الملكيات الكبيرة فى مصر ، الا ان عمليات الزراعة الصغيرة هى التى كانت سائدة فى البلاد . فقد بلغ متوسط المزرعة فى سنة ١٩٥٢م حوالى ٦ فدان . لكن ظاهرة شيوع المزارع الصغيرة تزداد سوءا لشيوع نظام تجزئة الملكية الى عدة قطع صغيرة - فى اغلب الاحيان منفصلة عن بعضها البعض بقطع اخرى او موجودة فى عدة قرى متجاورة مما يجعل قضية استغلال هذه القطع بطريقة اقتصادية او مستحيلة . لقد قدرت نسبة الحيازات الصغيرة (فئة اقل من ٣ فدان) التى كانت مجزأة الى اكثر من قطعتين بحوالى ٦٢٪ من مجموع الحيازات الصغيرة ، اما نسبة حيازات فئة من ٣ - ٥ فدان فبلغت حوالى ٨٢٪ من مجموعها (١٨) . وهذا يدل على محاولة الملاكين تاجير ارضهم الى اشخاص مختلفين - او ان حيازاتهم نفسها كانت مؤلفة من عدة قطع متباعدة . وقد قدرت الخسارة فى الانتاج الناجمة عن هذا التفتت فى الملكية بحوالى ٣٠٪ من مجموع الانتاج (١٩) .

وهناك سيئة اخرى هامة فى توزيع ملكية الاراضى فى مصر وهى ان الطبقة المتوسطة من المزارعين (فئة ١٠ - ٥٠ فدان) كانت قد ابتدأت بالنقصان منذ ابتداء هذا القرن . ففى سنة ١٨٩٤ كانت نسبة هذه الطبقة حوالى ٩٣٪ من مجموع الملاكين ، وفى سنة ١٩١٦ م انخفضت الى ٣٥٪ وفى سنة ١٩٥٠م وصلت هذه النسبة الى ٢٣٪ (٢٠) . وان نجاح الاقتصاد الزراعى فى اى دولة يعتمد عادة على هذه الطبقة المتوسطة التى هى صاحبة الاعمال فى البلد والتى تهتم فى تحسين انتاجية الارض الزراعية ودعم الاقتصاد الوطنى . وان تناقص هذه الفئة الهامة فى المجتمع وتضخم عدد الملكيات القزمية ساهم كثيرا فى عرقلة الاقتصاد الزراعى فى مصر وجعل الغالبية تعتمد على المحاصيل المدة للاكتفاء الذاتى وعدم الجراة الى الانتقال بشكل قوى الى نظام الزراعة التجارية .

٢ - الوضع بعد الإصلاح الزراعى سنة ١٩٥٢ م ، وسنة ١٩٦١ م :

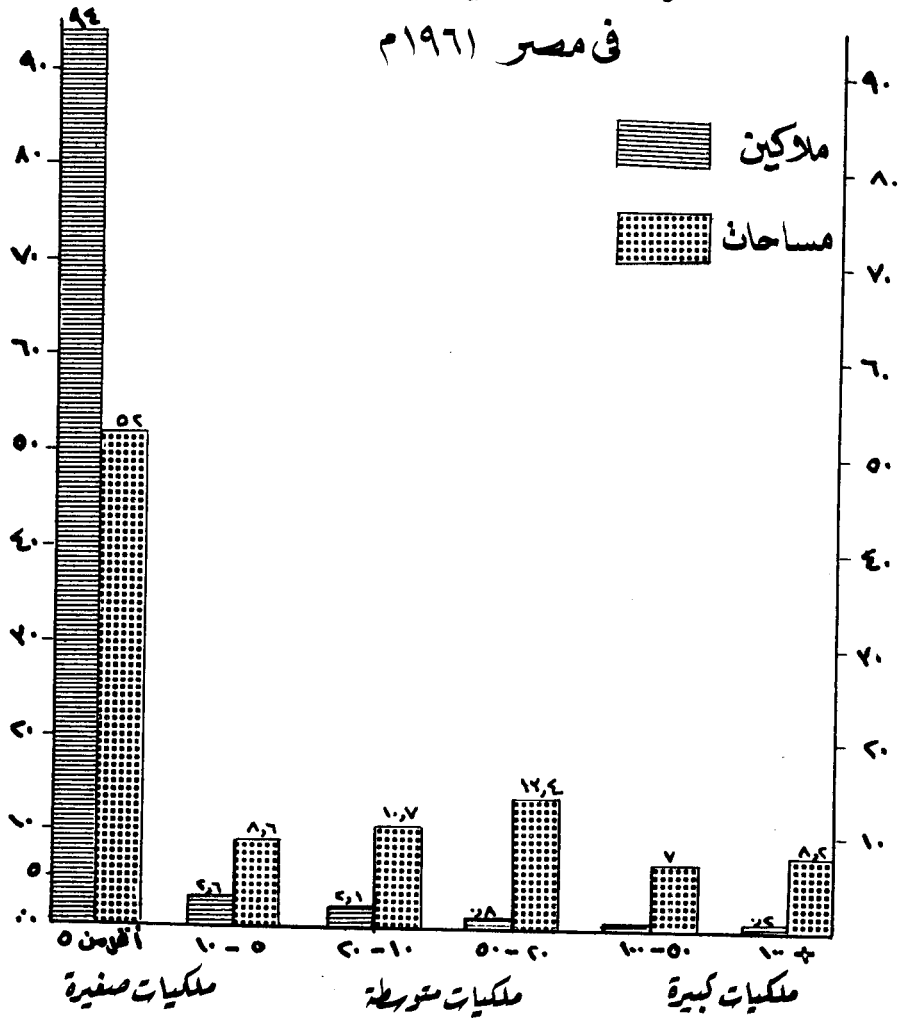
نتيجة لتنفيذ الإصلاح الزراعى سنة ١٩٥٢ م فقد ازداد عدد الملاكين الصغار (فئة اقل من ٥ افدنة) من ٢٦ مليون الى ٢٩ مليون مزارع - ولكن بقيت نسبتهم كما كانت عليه فى السابق تقريبا اذ بلغوا حوالى ٩٤٪ من مجموع الملاكين . وقد حاول الإصلاح الزراعى زيادة رقعة الارض التى يفلحها هؤلاء المزارعين ، فارتفعت مساحة حيازتهم من ٢١ مليون الى ٣٢ مليون فدان سنة ١٩٦١ م - او ما يعادل ٥٢٪ من مجموع الاراضى الزراعية . وبذلك فان الوضع الاقتصادى لم يتغير كثيرا لان نصيب الفرد من هذه الفئة لم يزد كثيرا بين عامى ١٩٥٢ م ، ١٩٦١ م - اذ ارتفع متوسط ما يملكه الفرد من ٨. فدان الى فدان واحد بينما بقيت فئة الاقطاعيين فوق (١٠.٠ فدان) تشكل مجموعة صغيرة - فوالى خمسة الاف ملك - او ما يعادل ٢.٠٪ من مجموع الملاكين - تسيطر على حوالى نصف مليون فدان - او ما يعادل ٨.٢٪ من مجموع الاراضى الزراعية كما هو واضح فى شكل (٣) (٢١).

ومن خلال دراستى لانمطة الزراعة فى مصر عام ١٩٦٤-١٩٦٥ م وجدت ارتباطا وثيقا بين مساحات الحيازات الصغيرة ومحاصيل « سد القوت » كالقمح والذرة الصفراء والذرة البيضاء والفول - بينما تميل المساحات الكبيرة الى زراعة المحاصيل التجارية - كالقطن والارز وقصب السكر . فعند فحص علاقة الحيازات الصغيرة (فئتى فدان فاقل و ١ - ٥ فدان) بزراعة القمح على نطاق المحافظات وجدت ان معامل الارتباط للفئة الاولى كان ٥٧٪ وللغة الثانية ٦١٪ (كلاهما معتبر على مقياس ١٪ و ٥٪) (5% & 1% Confidence Level) بينما كانت هذه العلاقة - سالبة مع الحيازات الكبيرة - حيث كان معامل الارتباط - ٥٤٪ اى ان الحيازات الكبيرة تميل الى تقليل مساحة الجزء الموضوع تحت القمح . وبالنسبة للذرة الصفراء وفئة ٥ - ١٠ فدان فقد كان معامل الارتباط سالبا (- ٦٥٪ -

شكل-٣

توزيع الملاكين ومساحة الحيازات في مصر ١٩٦١م

في المائة



فئات الملكية بالفدان

معتبر على مقياس ١٪) - وهذا يدل على أنه كلما كبرت مساحة الحيازة كلما قلت مساحة الجزء الذي يقع تحت الدرة ، وعلى مستوى المراكز (Merakez) فكان معامل ارتباط القمح مع متوسط مساحة الحيازة في المركز ٣٥٪ (معتبر على مقياس ١٪) أي أنه كلما كبرت مساحة الحيازة كلما زادت نسبة الأرض المزروعة قمحا (حتى أن الملاكين الكبار كانوا يزرعون قسما كبيرا من أراضيهم قمحا) لكن وجدت أن مساحات كل من الدرة الصفراء والبيضاء متوافقة مع الحيازات الصغيرة (٢٢) .

وبذلك يمكننا أن نقول أن غالبية المزارعين المصريين كانوا يعملون للاكتفاء الذاتي (أو لسد القوت) وهو ما يدعى في الاقتصاد «بالمكتفين بدخلهم» (Self-Sufficient) بينما الأقلية كانت من ضمن أصحاب الأعمال الذين يحاولون «تصعيد دخلهم» (Maximiser) وما لم تتغير الوضعية ويزاد أعداد المزارعين الذين يحاولون تصعيد دخلهم فلن يتحسن الاقتصاد الزراعي في مصر ، كما أنه يتوجب على المزارعين المصريين إدارة مزارعهم بأنفسهم والامتناع عن تجزئة مزارعهم إلى قطع أصغر ليستفيدوا من اقتصاد العمليات الكبيرة في الزراعة (Scale Economy) فقد لاحظت أن حوالي ٤٥٪ من مجموع الحيازات كانت تستغل على أساس قطع صغيرة مؤلفة من أربعة قطع أو أكثر (٢٣) .

ب - توزيع الملكية للأراضي الزراعية في العراق

١ - الوضع قبل الإصلاح الزراعي سنة ١٩٥٨ م :

عندما أصبح العراق بلدا مستقلا سنة ١٩٣٢م ورث كل مساوئ أنظمة ملكية الأراضي والفوضى التي كانت تعيش فيها بقية الاقطار العربية أيام الحكم العثماني - وحيث أن الحكومة الجديدة كانت تريد أن تجد حلا سريعا لنظام الملكية لتهدئة أوضاع القرويين وترفع من مستوى معيشتهم .

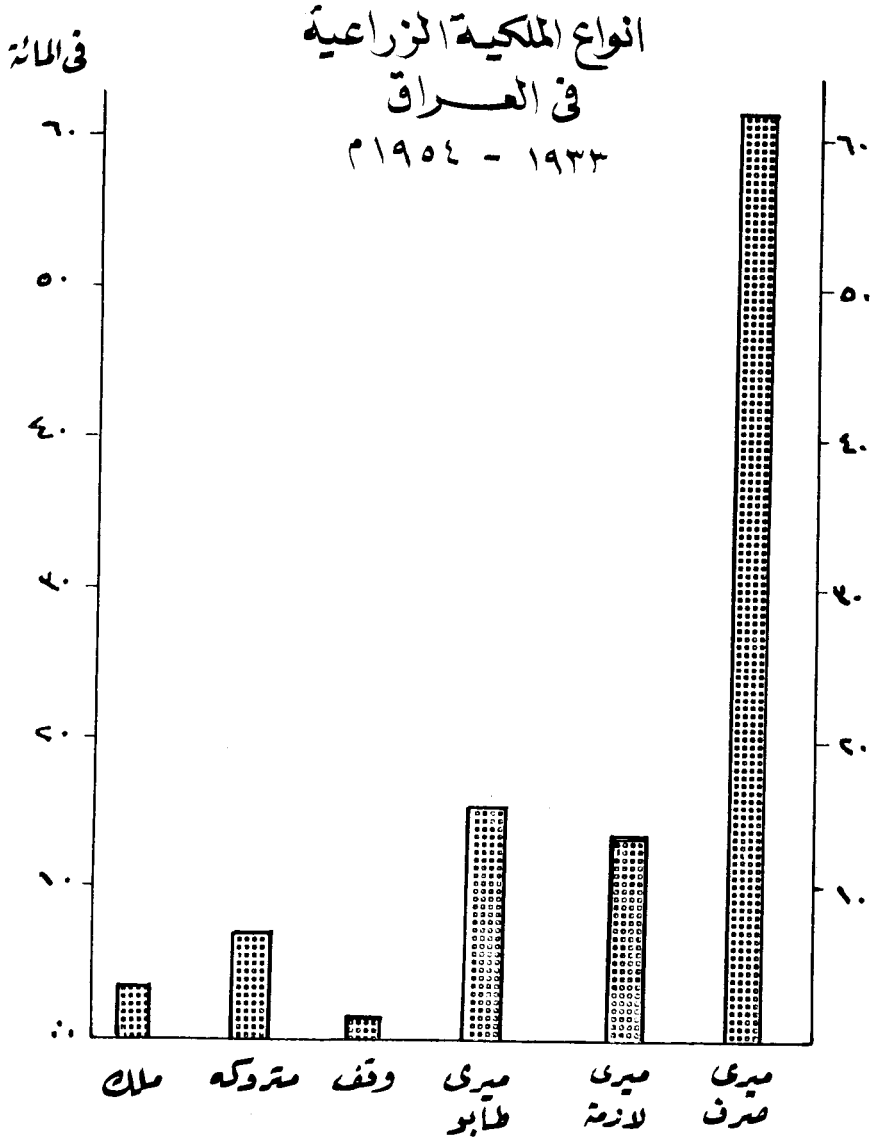
لذلك فقد اقر قانون تسوية الاراضى الذى اعترف بأنواع الملكية الانفة الذكر (فى المقدمة) ولكنه أيضا قسم الاراضى الحكومية (الميرى) الى ثلاثة أنواع:

- (١) ميرى طابو : وهى اراض تعطى للفلاح على اساس ملكية دائمة من الدولة ويسمح للفلاح ببيعها أو رهنها أو التوصية بها للغير (وراثه) .
- (٢) ميرى لازمه : وهى اراض شبيهة بنظام الميرى طابو ، الا انه بإمكان الدولة أن تنقض حق انتقال الارض الى الغير وكان الغرض من هذا التدخل هو منع انتقال الارض خارج القبيلة ومنع عداوة رجال القبائل . ولكن هذا النوع من الملكية لم ينفذ تماما لان هذا النظام استعمل من قبل الاشخاص الذين يملكون مضخات مائية للمطالبة بتملك تلك الارض المروية ، وبذلك يكون حق رجال القبائل قد اُهمل (٢٤) .

- (٣) ميرى - صرف : وهى اراض حكومية ، وتشمل بالحقيقة الاراضى التى كانت بحوزة شيوخ القبائل ، أو أولئك المزارعين الآخرين الذين كانوا يتمتعون بحق التصرف التام . وكان هؤلاء المستغلين للارض يدفعون مقابل ذلك ضرائب قليلة للدولة . وكانت الميرى صرف تشمل أيضا كل الاراضى غير المزروعة التى لم تكن مسجلة - وبقيت تشكل اكبر مساحة لاي نوع من الاراضى الاخرى حتى سنة ١٩٥٨ م . بينما كانت الاراضى التى صنفت « ملكا خاصا » محتلة أصغر مساحة (٢٥) - كما هو واضح من شكل رقم (٤) .

هذا واذا حاولنا تحليل انواع الملكية الخاصة (التى يدخل ضمنها : ملك ، وميرى طابو ، وميرى لازمه) لوجدنا ان غالبية المزارعين كانوا من صغار الملاكين قبل الاصلاح الزراعى سنة ١٩٥٨ م . مجموعة صغار المزارعين (فئة ١٠ دونم أو ٢٥ هكتارا) كانت تشكل حوالى ٤٥ ٪ من مجموع الملاكين الا أنهم كانوا يسيطرون على ما ينوف بقليل عن ١ ٪ من مجموع الاراضى

شكل - ٤



الخاصة . (بينما هذه الطبقة في مصر كانت تشكل حوالى ٩٤٪ ، وكانت تسيطر على ٢٥٥٪ من الاراضى الزراعية) .

واذا تذكرنا ان ليست كل الاراضى في العراق مروية (كما هو الحال في مصر) لعلنا ان الدخل الزراعى لهؤلاء الملاكين كان قليلا جدا . اما الملاكين الكبار (فئة ١٥٠٠ دونم فما فوق) فكانوا حوالى ثلاثة الاف مزارع (من مجموع ٢٥٢ ألف ملاك) أو أقل من ١٪ من مجموع الملاكين ، لكنهم كانوا يسيطرون على حوالى ٥٧٪ من مجموع الاراضى الزراعية الخاصة - كما هو واضح من شكل رقم (٥) .

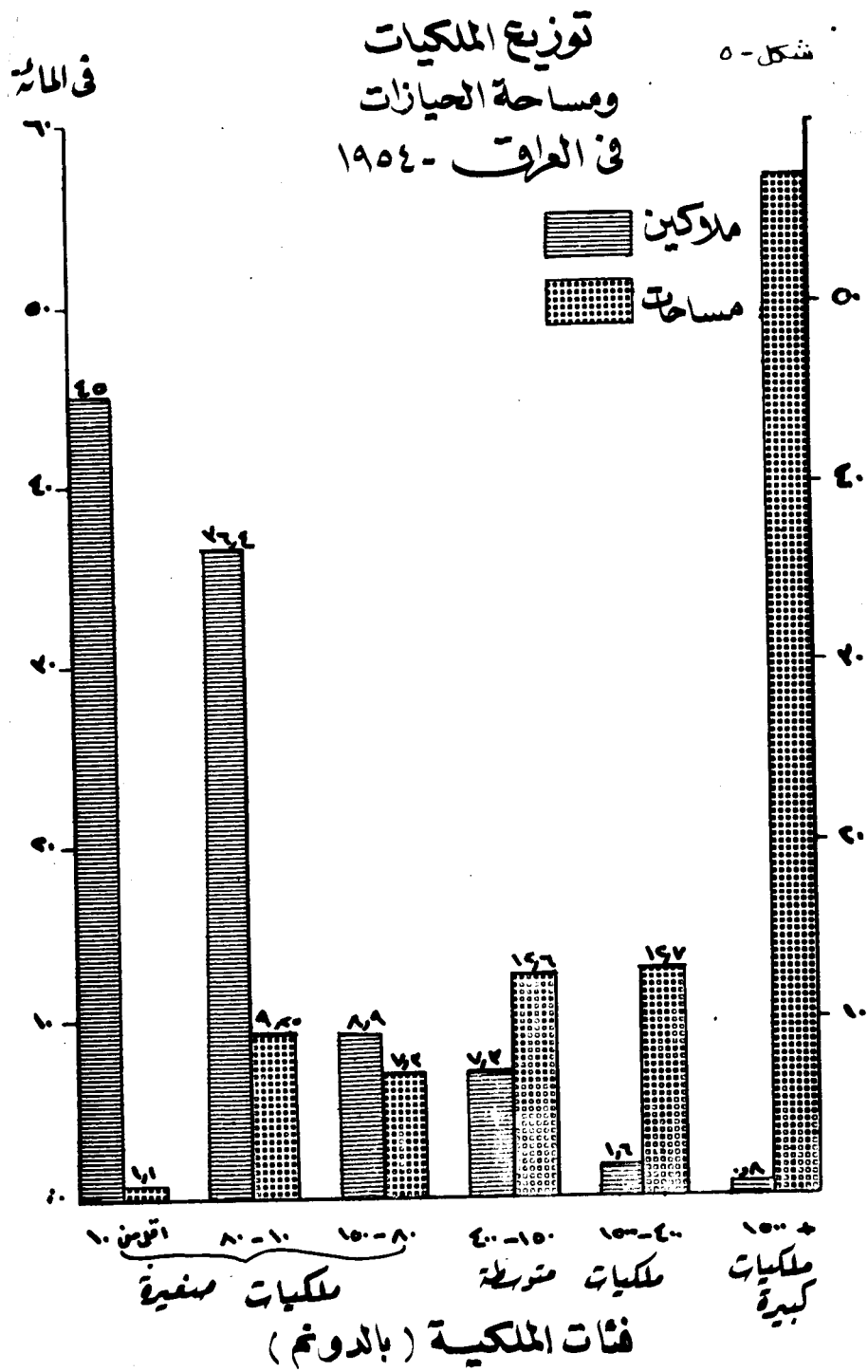
واذا اعتبرنا الملكية الصغيرة في العراق أقل من ١٥٠ دونما (حوالى ٤٠ هكتارا) فان الوضعية لا تتغير كثيرا اذ نجد هذه الفئة من الملاكين الصغار كانت نسبتها حوالى ٩٠٪ من مجموع الملاكين بينما لم تزد نسبة مساحة الارض التى كانوا يسيطرون عليها بأكثر من ١٧٦٪ من مجموع المساحة المزروعة . وبذلك نلاحظ ان نظام الزراعة في العراق يتألف من عدد كبير من المزارعين الصغار الا انهم كانوا يسيطرون على مساحة قليلة من الاراضى الزراعية . بينما نجد على الجانب الاخر فئة صغيرة من الملاكين الكبار تسيطر على مساحات واسعة من الاراضى الزراعية . وحيث ان معظم هؤلاء الملاكين الكبار كانوا من بين اعيان المدن وشيوخ القبائل فان اغلب المزارع كانت تدار من قبل المستأجرين او ممثلى هؤلاء الملاكين الذين لم يكونوا ليهتموا بتحسين الارض او انتاج المحاصيل التجارية او اتباع افضل السبل الزراعية - وكثيرا ما كان هؤلاء الاعيان وشيوخ القبائل يتركسون اجزاء كبيرة من ارضهم بدون زراعة (بورا) لعدم استعدادهم استثمار جزء من دخلهم في استصلاح الارض او اتباع طرق علمية في زيادة انتاجية الارض . وقد لاحظت هذه الظاهرة الكاتبة الاقتصادية دورين وربنر (D. Warriner) اثناء زيارتها لجنوب العراق ، فذكرت ان معظم المزارع

الكبيرة لم تكن مستثمرة استثمارا جيدا ولم تزرع بالمحاصيل التجارية كما كان عليه الوضع في مصر . وقد لاحظت ايضا ان مساحات شاسعة من تلك المزارع قد هجرت واصبحت غير منتجة لانتشار الاملاح فيها الناجم عن سوء الاعتناء بها . وكانت معظم مساهمة اولئك الشيوخ والاقطاعيين هو تركيب مضخة للرى او تقديم الآلة زراعية للمستأجر لارضهم ثم استغلال هذا المستأجر بشكل يضمن للاقطاعى دخلا كبيرا يقوده الى قوته السياسية (٢٦) .

٢ - توزيع ملكية الاراضى بعد الاصلاح الزراعى في العراق ١٩٥٨ م :

لقد بذلت الحكومة العراقية عدة محاولات لاجراء اصلاح زراعى وذلك عن طريق تنمية الاراضى الحكومية (الميرى صرف) وتوزيعها على الفلاحين وكان اهم قوانين الاصلاح الزراعى هو الذى صدر فى سبتمبر سنة ١٩٥٨م الخاص بتحديد الملكية الزراعية واعادة توزيع الاراضى الزراعية على الفلاحين . فحدد القانون الحد الاقصى للملكية الفرد ٢٥٠ هكتارا (١٠٠٠ دونما) فى الاراضى المروية و ٥٠٠ هكتارا (٢٠٠٠ دونما) فى الاراضى البعلية . وحتى مارس سنة ١٩٦٦م بلغت مساحة مجموع الاراضى التى خضعت لقانون الاصلاح الزراعى بحوالى ٦٣ مليون دونما (او ما يعادل ٢٥٪ من مجموع اراضى الملكية الخاصة) وقد بلغ مجموع ما استولى عليه منها نهائيا اربع مليون دونما - وبلغ ما زرع من هذه الاراضى حوالى ٢٣ مليون دونما على ٤٦ الف عائلة (٢٧) .

وبالرغم من هذه الاصلاحات فان اغلب الملاكين لا يزال يسيطر على مساحة صغيرة من الارض الزراعية ، بينما اقلية صغيرة من الاقطاعيين تسيطر على مساحات واسعة ، كما هو مبين فى جدول (٢) .



جستول ولسم (٢)

توزيع الكميات الخاصة في العراق حسب المساحة في ١٩٥٨ - ١٩٥٩ م

المساحة المطورة		اللاكين		الفترة (بالمدونم)
النسبة المئوية	بالآلاف دونم	النسبة	العدد	
٠.٣	٧٣	٣٤.٥	٥٧٩٥٨	اقل من ٤
٣.٠	٦٩٧	٣٣.٧	٥٦٧٢٥	٣.٠ - ٤
٧.٢	١٦٧٧	١٧.٩	٣٠.١١٩	١.٠ - ٣.٠
٢١.٥	٥٠.٢٥	١١.٩	٢٠.١٢٩	١.٠ - ١.٠
٣٩.٠	٩.٠٩٠	١.٩	٣.١٤٣	١.٠ - ١.٠
١٩.٥	٤.٥٥٤	٠.١٥	٢٥١	١.٠ - ١.٠
٥.٨	١.٣٣٤	٠.١٠	١٩	١.٠ - ١.٠
٣.٧	٨٧٧	٠.٠٢	٥	١.٠ - ١.٠
١.٠	٢٣.٣٢٦	١.٠.٠.٠.٠	١٦٨.٣٤٦	فوق ١.٠.٠.٠.٠

المصدر : نتائج الإحصاء الزراعي والحيواني في العراق لسنة ١٩٥٨ - ١٩٥٩ م

بغداد : دائرة الإحصاء المركزية سنة ١٩٦١ م ، ص ٦ .

فمن هذا الجدول نلاحظ مجموعة الملاكين الصغار (فئة اقل من ١٠٠ دونما او ٢٥ هكتارا) لا زالوا يشكلون غالبية الملاكين (حوالي ٨٦٪) ومساحة الاراضى التى يملكونها صغيرة جدا ، اذ بلغت نسبتها حوالى ١٠.٥٪ من مجموع الاراضى الخاصة . بينما حوالى ٧٠٪ من الارض كانت بملكيات تفوق ١٠٠٠ دونما (٢٥٠ هكتارا) وكان يملكها حوالى ٢٪ من الملاكين ، وان ٢٩٪ من الارض كانت بحيازات فوق ١٠.٠٠٠ دونم ، يسيطر عليها ١٦.٠٪ من الملاكين . وهذا يدل بلا شك على سيطرة الاقطاع على مصير الاقتصاد الزراعى اذ ان معظم هؤلاء الملاكين الكبار كانوا يعيشون بعيدا عن مزارعهم ويؤجرونها للغير ، ونظرا لعدم اهتمام هؤلاء المستأجرين بهذه الاراضى فقد انخفضت انتاجيتها بشكل كبير مما اضطر الكثير من الاقطاعيين لاتباع نظام الزراعة المتنقلة لعدم اتباع طرق سليمة فى الري والتصرف والانتاج بشكل عام - كما ذكرنا اعلاه .

يضاف الى هذه المشاكل عامل آخر وهو انتقال مساحات واسعة من الاراضى المستولى عليها الى ادارة الحكومة دون ان تكون مهيأة فعلا لتحل محل الملاك على صعيدى الادارة والاستثمار مما ادى الى ابقاء مساحات واسعة غير مستغلة او مؤجرة تأجير مؤقتا الى أن توزع مما اضعف انتاجيتها واحال جزءا كبيرا الى بورا (غير مستغل) . زد على ذلك الانظمة الحكومية المعقدة فى قضايا توزيع الاراضى المستولى عليها وفى استصلاح اراضى الدولة والاراضى المهجورة .

٤ - الانظمة المتعلقة بطرق استئجار الاراضى الزراعية :

هناك طريقتان رئيسيتان لاستئجار الارض فى العالم العربى :

الاولى عن طريق المشاركة بتوزيع المحصول بين المالك والمستأجر ،
والثانية عن طريق دفع الاجار نقدا - وهذا النوع الاخير أكثر شيوعا فى مصر

منه في الدول العربية الاخرى - بينما نظام المشاركة النوعية هو الاكثر شيوعا في العالم العربي .

ان مساوىء هذا النظام الاخير هو ان المستاجر قلما يضمن حصته من المحصول نظرا لتقلبات المناخ في هذا الجزء من العالم او للتذبذب بأسعار المحاصيل التجارية التى كانت تستعمل كمقاييس لتحديد ايجار الارض الزراعية . ونظرا لقوة نفوذ الملاكين الكبار وندرة الاراضى الخصبة في معظم الاقطار العربية كان المستاجرون في الغالب يقبلون بشروط الاقطاعى القاسية . ومكذا فان معظم جهد المستاجر يتحول الى تأمين حصة الاقطاعى الذى لا ياتى الى مزرعته الا عند الحصاد وانتقاء افضل جزء من المحصول - ان لم يكن معظمه . اما في حالة دفع ايجار تقدا فان هذا يتم في العادة مقدما دون ان يتأكد المستاجر من محصوله وقيمته في السوق . والذي يحصل عادة ان المستاجر قلما يخرج بدخل حسن يساعده على رفع مستواه الاقتصادى او يتمكن من الارتقاء على سلم الملكية الزراعية (اى يتمكن من ان يصبح ملاكا زراعيا) ولهذا فانه يعمل جاهدا لكسب قوت عائلته وعدم الاهتمام بالارض او في انتاج محاصيل تجارية قد تسبب له مخاطر من ناحية تذبذب اسعارها او مشقة في نقلها الى السوق .

وقد كانت العادة في كل من فلسطين وسوريا ان يترك الاقطاعيون جزءا كبيرا من ارضهم بورا (غير مستثمرة) ما دام ذلك لا يتعارض مع حق تعرفهم في الارض ، او لا يسبب خرابا لارضهم . وحيث انه لم يكن هناك ضغط بشرى على الاراضى الزراعية قبل نهاية النصف الاول من هذا القرن ، فقد كانت هذه الاراضى تترك بورا لمدة طويلة ولكن عندما كان الفلاحون او البدو يحاولون الاعتداء على تلك الاراضى فعندئذ يضطر الاقطاعيون لتأجير الارض لى يحتفظوا بحق ملكيتهم (٢٨) . وكان التأجير يأخذ طريقتين : الاولى - وهى الاكثر شيوعا - يتضمن ان تعطى الارض الى

احد المستأجرين المقاولين ، الذى كان يستغل الارض اما عن طريق عمال زراعيين او عن طريق تأجيرها الى فلاحين معدمين .

اما النوع الثانى فكان يشمل تأجير الارض مباشرة الى الفلاحين - وكان هذا النظام متبعاً عادة مع الملاكين الصغار - مع ذلك اذا انطوى الامر على تأجير الارض الى عمال زراعيين او الى فلاحين معدمين فانه كان فى العادة يحمل فى طياته حياة صعبة وفقر منقطع لاولئك المستأجرين اذ كانوا يقومون تحت ظلم أسبادهم لمدة طويلة ويشكلون مصدر قوته ونفوذ هذه السياسى الذى كان يقاس بضخامة عدد المستأجرين او العمال الواقعين تحت سيطرته وليس بحجم المحاصيل اتي تنتجها ارضه (٩٠) ، ومثل هذه الاوضاع كانت سائدة ايضا فى مصر والعراق .

واذا قارنا هذه الاوضاع مع الدول المتقدمة اقتصاديا لوجدنا ان المزارع الكبيرة فى تلك الدول تشكل احسن نظام اقتصادى وانجحها استغلالا للارض لانها تقوم على اسس علمية وتتبع انظمة اقتصادية متطورة وتمتعى العمال او المستأجرين حقوقهم كاملة حسب عقود رسمية مسجلة عند كاتب العدل ولا يمكن التلاعب بها - او حسب شروط تضعها لهم نقاباتهم منطقة الشرق الاوسط ، يعتبر نظاما اجتماعيا فريدا من نوعه . فانه غالبا خلافات ومنازعات غير متناهية بين المالك والمستأجر - تنتهى فى الغالب وقت قريب ، لم يكن هناك اى قانون يجبر المالك والمستأجر على ابرام عقود فى الغالب شفوية - خاضعة لتلاعب الطرفين ، وكثيرا ما كانت عقود الى المهنية التى تحمى حقوقهم ومصالحهم من استبداد اصحاب الاعمال . والى مكتوبة ومسجلة فى الدوائر الحكومية فى البلاد العربية ، فبقى الاتفاقيات وعلى عكس الاستئجار النقدى ، فان نظام المشاركة فى الانتاج فى مصلحة القطاعى - صاحب النفوذ .

ما يكون خاليا من الاعتبارات الشرعية او الرسمية او من حقوق التملك التى يعترف بها القانون للمستغل للارض بعد مرور مدة معينة من الزمن - كما انها لا تعطيه اى نوع من الضمان (Security) مع الاستمرار فى العمل - اذ كثيرا ما كان يقوم الاقطاعى بطرد عماله او مستأجره لادنى سبب وبدون اى تعويض او حماية من قبل القانون . ولذلك كان هدف المشاركين الوحيد هو جنى اكبر محصول ممكن بأية طريقة ممكنة وبأقل التكاليف ، وكان من الصعب اقناعهم باتباع طرق زراعية حديثة او تجربة بدور جديدة خوفا من الفشل وطفيلان المالك للارض . ورغم ان هذه الاوضاع قد تحسنت قليلا مؤخرا بعد تنفيذ قوانين الاصلاح الزراعى فى بعض الدول العربية الا ان الفرق بين مستوى معيشة الملاكين الكبار والمستأجرين (الفلاحين) لا تزال كبيرة جدا فى معظم الاقطار العربية .

ه - الانظمة الاجتماعية والاقتصادية المتعلقة بحرية المساومة عن الفلاح العربى :

ان علاقة المستأجر (Tenant) بالمالك (Landlord) فى الشرق العربى مشابهة لما حصل فى اوربا فى القرن السادس عشر : فاجرة الارض كانت جزءا من اعتراف المستأجر بسيادة المالك . ولكن هذه العلاقة تطورت فى اوربا واصبحت علاقة عقود رسمية بين اشخاص متساويين امام القانون . ثم تطورت الى انواع مختلفة من الانظمة التى تسهل علاقة المؤجر بالمستأجر (Lessor & Lessee) او قوانين تربط الدائن بالمدين (Debtor & areditor) فالمؤجر يوكل للمستأجر ادارة ملكه والاشراف عليه ، فيوافق هذا المستأجر على ذلك لمدة معينة من الزمن ويبرم مع المؤجر عقدا رسميا .

فهذه العلاقة الاقتصادية هى علاقة مستثمر (دائن) ومستأجر - (او باحث عن عمل او مدين) ثم تحولت هذه العلاقة فى القرن السابع عشر فى

أوروبا الى علاقة ضمانات والتزامات وقد أدت هذه العلاقة الى اكتشاف واتباع طريقة تبادل الوعود مستقلة عن شخصية الفرقاء المتعاقدين . وهكذا فان الاتفاقيات بين الاشخاص المتساويين أمام القانون قد عوملت في المجتمع الغربى كسلع تباع وتشتري كغيرها من السلع (ففى حالة إبرام عقد بين صاحب عمل (دائن) ومستأجر - مدين - يمكن لصاحب العمل أن يبيع (أو يستبدل) هذا العقد لمبلغ معين من المال أو يستعمله ضمانات لصفقة تجارية ما . فاذا فشل المدين فى ارجاع الدين تقوم المؤسسات التجارية أو البنوك (التى كانت قد قبلت ذلك العقد) بالتفاوض مع المدين (المستأجر) لدفع القيمة الجديدة للدين - أى أن الدائن كان قد استحصل على الدين كاملا أو قريبا من المبلغ حال إبرام العقد من المصارف التجارية - أو بعض بيوت الاموال التجارية - اما المدين فانه يتفاوض مع دائن جديد - الذى قد لا يكون مهتما باسترجاع نفس المبلغ أو تنفيذ شروط العقد تماما ، بل همه التفاهم مع المدين على طريقة مناسبة للتعويض .

وأعتقد ان مثل هذه الحالات غير متيسرة بعد فى العالم العربى ، فان استحقاق الدين هو عبارة عن استعادة رأس المال بذاته أو الحصول على مواد معادلة فى قيمتها لذلك المبلغ - حتى ولو أدى ذلك الى تعطيل عملية الانتاج الزراعى عند المستأجر . لذلك لا توجد حرية مساومة للمزارع العربى الذى يستأجر ارضا ويفشل فى دفع الايجار - فتبقى العلاقة بين المالك والمستأجر عبارة عن علاقة مالك لشيء مملوك (أو سيد لمسود) .

عندما كانت حرية الاختيار والمساومة فى الغرب معترف بها من قبل القانون تطورت العلاقات الاقتصادية من خلال مراحل انتقالية حتى وصلت أبعادها الحالية : للسيد والخادم (المسود) ، صاحب العمل والمستخدم ، والمدير والعميل (الوكيل) . وكان نتيجة ذلك ليس ازالة الاوامر والاطاعة بل الاعتراف بحرية المساومة للشروط التى يجب أن تتم فيها الاطاعة

للاوامر . وقد حميت هذه الحرية من قبل حكومات دستورية قوية وبذلك استطاعت المحاكم أن تحد من نفوذ الملاكين وتطالب بتنفيذ العقود وعلى هذا الاساس فقد أصبحت حرية التعاقد : اقتصادا ، امكانيات ، قوة ، توقعا ، ومجمعا متقدما . وعندما يتحقق ذلك فان الملكية تخرج من دور اشياء مادية الى ضمانات والتزامات وكذلك فان الحرية تخرج من دور حرية الشخص الى مواقف وأعمال صاحب عمل مهتم بتسيير عمله بنجاح (Agoing Cancen)

ففي البلاد العربية كان اعلان وتنفيذ الاتفاقيات (او العقود) الزراعية بين المالك والمستأجر الى مدة قريبة (قبل سنة ١٩٥٢ م) أمر غير معترف به ومكبوحا من قبل نفوذ الملاكين الكبار والاقطاعيين لذلك فقد بقيت واجبات وحرريات المستأجرين والملاكين غير محددة - وفي الغالب تسيطر عليها العادات والتقاليد ولذلك فان الامل ضعيف امام الفلاحين العرب لان يتمتعوا بحريتهم كاملة او يصلوا الى حقوقهم السياسية والاقتصادية كما هو الحال في الغرب .

الخلاصة :

لقد تعرضت هنا لبعض العواقب الناجمة عن الانظمة الاجتماعية والاقتصادية التي تعتبر معيقة للتطور الاقتصادي في بعض الدول العربية . مع ان الاحصائيات المتوفرة ليست شاملة لجميع الدول العربية الا اننى اعتقد ان الوضعية لا تختلف في هذه الدول في المناطق العربية الاخرى التي لم اتناولها في بحثى هذا، لانها كانت تحت تأثير الحكم العثمانى الغربى وبذلك تكون قد « ورثت » نفس الانظمة الاجتماعية والاقتصادية (والسياسية الى حد ما) . وبالطبع هناك عوامل أخرى طبيعية وبشرية تؤثر في الاقتصاد الزراعى او التطور الاقتصادى ولم اتناولها في بحثى هذا (٣٠) ولكن ما قمت

بذكره وتحليله هنا هي أمور هامة يجب التخلص منها أولا اذا اردنا دفع عجلة التطور الاقتصادية في العالم العربي بشكل أسرع واجدى. ومما لا شك فيه أن بعض الدول العربية قد حاولت معالجة هذه الاوضاع بشكل حاسم عن طريق الاصلاح الزراعى - كما حصل في كل من سوريا ومصر والعراق ولكن أهم خطوة في تلك الاصلاحات (التي هي متشابهة نوعا ما) هو الاستيلاء على الملكيات الواسعة - بعد تحديد الحد الاعلى للملكية الزراعية - واعادة توزيع معظم هذه الاراضى على صغار الفلاحين والمعدمين من القرويين على هيئة قطع صغيرة .

وحيث ان نتائج هذه الاصلاحات لم تنشر بعد بشكل مناسب فلا يمكن تقييمها بشكل علمى بعد لكن من خلال مشاهداتى للاوضاع في بعض الدول العربية اعتقد اننا لا زلنا بحاجة للتغلب على القضايا الاخرى التى ذكرتها اعلاه وذلك لخلق جو مناسب يساعد الفلاح العربى للنهوض بانتاجيته والتحول من نظام « الاكتفاء الذاتى » الى الزراعة التجارية العلمية . وان هذا التحول لم يتم على نطاق واسع ما لم يتم التخلص من نظام الاقطاع القديم بشكل نهائى واستبداله ببطقة من الزراعين المتوسطين الذين يستطيعون اقتباس الطرق الزراعية الحديثة وتجربة انواع جديدة من البذور والمساهمة بشكل اقوى في الاقتصاد القومى .

وليس الغاية من هذا البحث هو ايجاد جميع الحلول لمشاكل الاقطاع الزراعى في العالم العربى ، بل الغاية هو « تشخيص » الامراض المستعصية كى نستطيع معالجتها وايجاد افضل السبل للنهوض ببطقة المزارعين الصغار - التى تشكل غالبية المزارعين في العالم العربى - فلا يمكن لامة ان تنهض باقتصادها ما لم تستطع حل مشاكلها الاساسية في القطاع الزراعى . فعسى وعمل ان ينتبه المسئولون لهذه النقاط ويبدأوا بمعالجتها واستبدالها بطرق افضل .

والله الموفق

المراجع والملاحظات

Henry H. Bakken, **Future Trading Seminar-History and Development**, Ist. edit., Vol. I (Madison : Minir Publishing, Inc., 1960), pp. 49-50.

Afif Tannous, "Land Tenure Systems in the Middle East," **Internayional Land Tenure Seminar**, K. Parsons, (Editor), (Madison : University Press, 1966), pp. 84-122.

Alfred Bonne': **State and Economics in the Middle East**, — ٣ (New York : Oxford University Press, 1948), p. 376.

J. Weulersse : (**Paysan de Syrie et du Proche Orient**, — ٤ (Paris : Gallimard, 1946), pp. 95-96.

يعتقد الكاتب ويليرس ان الفلاحين الصفار احجم عن تسجيل اراضيهم في مصلحة الطابو خشية ان يؤدي ذلك الى دفعهم ضرائب اكثر .

٥ — نفس المرجع صفحة ١٠٢ .

Salah Dabbagh, "Land Reform in Syria," **"Middle East Economic Papers**, (Beirut: Economic Research Center, A. U. B. 1962), p. 2.

٧ — محمد ابو السعود : **جغرافية الوطن العربي** . بيروت : دار النهضة العربية ١٩٧٠م ص ٣٢٦ .

٨ — المجموعة الاحصائية ١٩٧٤م (المكتب المركزي للاحصاء) ، دمشق ١٩٧٤م ص ٢٢١ .

Doreen Warriner : **Land and Poverty in the Middle East**, — ٩ (London : The Royal Institute of International Affairs, 1948), p. 21.

١٠- Gabriel Baer : **A History of Landownership in Modern Egypt**, (London : Oxford University Press, 1962), p. 3.

١١- نفس المرجع ، ص ٦ .

١٢- نفس المرجع ، ص ٧ .

١٣- نفس المرجع ، ص ١٥ .

١٤- السيد مرعى : **الإصلاح الزراعى فى مصر** - القاهرة ١٩٥٧ م ، ص ٢٥ .

١٥- Alfred Bonne' : **The Economic Development of the Middle East**, (London : Oxford University Press, 1945), p. 28.

١٦- Gabriel Saab : **The Egyptian Agrarian Reform**, (London: Oxford University Press, 1969), p. 9.

١٧- نفس المرجع ، ص ١٠ .

١٨- D. C. Mead : **Growth and Structural Change in the Egyptian Economy**, (Homewood: I11., R.D. Irwin, 1967), p. 330.

١٩- Gabriel Saab (1969), **op. cit.**, p. 11. -١٩

٢٠- Gabriel Baer (1962), **op. cit.**, pp. 224-225. -٢٠

٢١- الاقتصاد الزراعى - ١٩٦٥ : وزارة الزراعة المصرية - مصلحة الاقتصاد الزراعى والاحصاء ، العدد السنوى ديسمبر ١٩٦٥ م القاهرة ، ص ١٢ .

٢٢- Fawzi Asadi; **Socio-Economic and Political Institutional Factors Influencing Land Use Patterns in Egypt**, (Ph. D. Dissertation, University of Michigan, Ann Arbor, Mich., 1970), pp. 109-110.

-
- Ibid.** p. 102. —٢٣
- D. Warriner (1948), **op. cit.** p. 148. —٢٤
- F. Qubain : **The Reconstruction of Iraq**, (New York: Praeger, 1958), p. 86. —٢٥
- D. Warriner : **Land Reform in Principle and Practice**, —٢٦
(Oxford : Clarendon Press, 1969), p. 94.
- Ibid.**, p. 90. —٢٧
- A. Granott, **The Land Systems in Palestine** (London ; Eyre & Spottiswood, 1952), p. 287. —٢٨
- R. E. Crist : **Land for the Fellahin**, (New York: Robert Schalkenback Foundation, 1961), p. 30. —٢٩
- Fawzi Asadi, "Agricultural Land use in Egypt-a Quest for Rationale," **Geographical Survey**, Vol. 1, 1 (Jan. 1972), pp. 3-24. —٣٠

ملخصات

قياس الدخل

دكتور فوزى دميان*

هناك مفهومان لقياس الدخل ، وهما :

(١) الايرادات والمصروفات .

(٢) الاصول والخصوم .

بالنسبة للمفهوم الاول، الدخل هو الفرق بين الايرادات والمصروفات .
اما المفهوم الثانى ، فمن خلال مفاهيم زيادة ونقص الاصول والخصوم .

وتركز هذه المقالة على المفهوم الاخير باعتباره افضل من المفهوم الاول،
وتناقش العديد من طرق تقييم الاصول والخصوم والمشكلات التى
تعرضهما .

ويجد القارئ النص الكامل بهذه المقالة باللغة الانجليزية فى نفس
هذا العدد .

* استاذ المحاسبة بجامعة مينيسوا ، دولوت - الولايات المتحدة الامريكية .

حول العلاقات الاقتصادية العربية - الأمريكية*

دكتور الطاهر الجهمي*

هناك مسائل وموضوعات كثيرة وهامة تقع في اطار العلاقات الاقتصادية العربية - الأمريكية ، ولكنى سأطرح بعض من هذه المسائل فقط ، وهو البعض الذى اعتقد انه ما من شك يشغل رأى العام الأمريكى والرأى العام العربى خصوصا خلال فترة الخمس سنوات الاخيرة . وهذه المسائل هى :

- (١) موضوع اسعار البترول وتسعير البترول .
- (٢) دور الاموال العربية فى استقرار النظام النقدى العالمى .
- (٣) التمييز بين المصالح الاقتصادية العربية والمصالح الاقتصادية الأمريكية . والاستخدام الحقيقى والمحتمل للموارد الاقتصادية .

(ا)

تعود المستهلك الأمريكى على الاسعار المنخفضة نسبيا للطاقة بما فى ذلك اسعار مشتقات النفط . ولا داعى هنا للخوض فى الاسباب التاريخية المفسرة لهذه الظاهرة . ولكن يكفى القول بأن المستهلك المتوسط فى الولايات المتحدة صار يتوقع الا تزيد تكاليف احتياجاته من الطاقة على ٥ ٪ (خمسـة

* بحث قدم لمؤتمر الحوار العربى الأمريكى الاول الذى عقد بطرابلس فى الفترة ٩ - ١٣

اكتوبر ١٩٧٨ م .

** استاذ مساعد ورئيس قسم الاقتصاد-كلية الاقتصاد والتجارة-جامعة قاربونس-بنغازى.

بالمائة) من دخله . في نفس الوقت لم ينتبه المستهلك الأمريكي الى التغير التدريجي الذي صار يطرأ في السنوات الاخيرة على العلاقات السائدة بين الدول النامية والدول الصناعية بما فيها الولايات المتحدة ، كما انه لم ينتبه الى التغير الذي طرأ على المراكز التفاوضية النسبية لهذه الدول . لهذا نجد أن المواطن الأمريكي قد صعد فعلا عندما علم بالزيادات الكبيرة التي طرأت على اسعار النفط خلال الربع الاخير من سنة ١٩٧٣م والربع الاول من سنة ١٩٧٤م . ومما ضاعف من وقع تلك الزيادات على مسامع الشعب الأمريكي الطريقة التي عالجت بها وسائل الاعلام هذا الموضوع ، وكذلك الادراك العام باعتماد الولايات المتحدة المتزايد على النفط المستورد ، ولا سيما النفط العربي ، في سد احتياجاتها المتزايدة من الطاقة . ولا شك أن الكثيرين على دراية بتفاصيل الحملة الاعلامية المضادة للبلدان المصدرة للنفط وهي الحملة التي لا يزال صداها يتردد الى وقتنا هذا .

كانت الفكرة ان الاسعار الجديدة للنفط هي مصدر التضخم الذي تعاني منه الولايات المتحدة ، وهي أيضا مسئولة ، ولاسباب غير واضحة وربما متناقضة ، عن حالة الكساد والبطالة . ان سردا تاريخيا لتطورات الاقتصاد الأمريكي في اعقاب الحرب الفيتنامية سيشير الى أن معدل التضخم في الولايات المتحدة قد فات ١٠٪ في سنة ١٩٧١م ، مما اضطر الرئيس نيكسون في اغسطس من تلك السنة الى اعلان تحديد الاجور والاسعار ، وقطع الصلة بين الذهب والدولار . الا أن هذه الاجراءات لم تساعد كثيرا في التغلب على التضخم لان حكومة الولايات المتحدة استمرت في زيادة نفقاتها ، وزيادة الدين العام ، وزيادة العرض الاجمالي للنقد ، ثم ان الحالة النفسية العامة التي خلفتها ظروف التحكم في الاجور والاسعار مهدت للارتفاع الشديد في الاسعار الذي أعقب رفع القيود المذكورة .

هذه ظروف وتطورات كلها سبقت قرار الاوبك بزيادة أسعار النفط
بأكثر من عامين كاملين .

وعلى أى حال فإن حملة التخويف التى صاحبت زيادة أسعار النفط
قد مزجت كما هو متوقع بالسياسة . فالسيناتور هنرى جاكسون مثلاً قال
فى سبتمبر ١٩٧٤م بأنه يعتقد « أن العالم الصناعى كله يجابه اليوم خطراً
حقيقياً وواضحاً يتمثل فى تدمير اقتصادى مصدره الاحتكار النفطى العربى » .
أن التقييم الموضوعى لنتائج رفع أسعار النفط فيما يتعلق بهذه
النقطة يخالف محتوى ومضمون مثل هذا التصريح جملة وتفصيلاً .
الاستاذ هابرلر (جامعة هارفارد) كتب يقول :

« الزيادة فى أسعار النفط لم تسبب التضخم ولا الكساد ، إلا بالقول
الذى يتفق مع القول القديم : القشة التى قصمت ظهر البعير .. وفى
الحقيقة لم تكن هذه القشة هى الاثقل ، ولم تكن الاولى ولن تكن الاخيرة » .

بعد ذلك يشير هابرلر الى أن حجم الزيادة فى تلك الفترة لم يزد عما
يعادل ١٤٪ من حجم الدخل القومى الإجمالى للولايات المتحدة ، مما
يتطلب فقط أن يرتفع المعدل العام للأسعار بذات النسبة ، حتى تتمكن
الولايات المتحدة من دفع الزيادة فى تكلفة الواردات النفطية .

دكتور هلمت ميركلن - وهو خبير فى اقتصاديات الطاقة ، قام مع
أحد زملائه بدراسة لتأثير زيادة أسعار النفط على مستوى الأسعار فى
الولايات المتحدة واستخلص بأن الزيادة الصافية فى مستوى الأسعار العام
لا تتعدى ٢٤٪ ، وهو ما يتفق الى حد كبير مع نتائج بعض الدراسات
التي قامت بها الاوبك وبعض وكالات الحكومة الأمريكية نفسها .

والهم أن نلاحظ فى هذا الصدد أن النسبة المذكورة لا يمكن أن تشكل

في حد ذاتها سببا للتضخم ، لان الزيادة الطارئة في مستوى الاسعار لا تغذى نفسها كما هو الحال في التضخم الناجم في زيادة أسعار السلع الصناعية .

حتى ملتون فريدمان يعتقد بأن التضخم « تصنعه الحكومات ، وهي التي تجد من المناسب ان تلوم أزمة النفط عن مشاكلها » .

بعضنا يعرف مدى الضرر الواقع على البلدان العربية من جراء التضخم السائد في الدول الصناعية . باختصار هذه الاضرار تنجم عن حقيقتين :

- (١) استمرارية التضخم في أسعار السلع الصناعية .
- (٢) ارتفاع نسبة التجارة الخارجية الى الدخل القومي في البلدان العربية .

وكمثال على ذلك : الواردات الامريكية تمثل نحو ٤٪ من الدخل القومي الامريكي أما الواردات الليبية فتمثل نحو ٢٠٪ من الدخل القومي الليبي ، والنسبة في كثير من الاقطار العربية ليست احسن من هذا . فلو فرضنا ان أسعار الواردات قد زادت في فترة ما بنسبة ٢٠٪ ، فان ذلك لا يزيد من معدل التضخم السائد في الولايات المتحدة خلال الفترة بأكثر من ٠.٨٪ - أى أقل من واحد بالمائة - في حين ان الزيادة في مستوى الاسعار السائدة في ليبيا الناجمة عن الزيادة المفترضة في أسعار الواردات ستكون نحو ٤٪ - أى اكبر من معدل الزيادة في سعر تضخم الولايات المتحدة بنحو خمس مرات .

وحيث ان المهم هو القوة الشرائية لاياردات النفط وليس مستواها المطلق ، فان السعر الحالى والحقيقى لبرميل النفط لا يزيد عن ٦ دولارات

بأسعار ١٩٧٤م بالرغم من ان متوسط الاسعار المعلنة يبلغ نحو ١٣ دولارا .

السؤال اذن ، كيف يجب ان تتم عملية تسعير النفط ؟
هذا سؤال تحتاج الاجابة عليه الى وقت طويل ، ولكن السؤال مهم
لائه يتناول تسعير الموارد الطبيعية بصورة عامة ، ولا شك ان العالم جميعه
يجب ان يهتم بكل ما من شأنه ان يساعد في الاستخدام الامثل للموارد
الطبيعية .

في النظرية الاقتصادية التقليدية يتم التسعير حسب تكلفة الوحدة
الحدية ، الا اذا سادت ظروف غير ظروف المنافسة الكاملة . ولكن هناك
من نبه الى ان التسعير حسب التكلفة الحدية لا يصلح الا بالنسبة للموارد
المتجددة كما هو الحال في المنتجات الزراعية والصناعية ، اما في حالة
الموارد النافذة او النابضة كالنفط ، فان التسعير الحدى سينجم عنه
اسراف وتبذير في استخدام الموارد اللهم الا اذا دخلت في عملية التسعير
التكلفة الاجتماعية بما في ذلك مصالح الاجيال المقبلة .

هذا مبدأ عام قد لا يفيد كثيرا في حل المشكلة العملية وهى ايجاد سعر
عادل ومجزى لمادة النفط . فى سبيل ايجاد حل عملى هناك اقتراحات منها:

- ١ - احتساب تكاليف مصادر الطاقة البديلة للنفط كالطاقة النووية
والشمسية والفحم وخلافه على ان يتم الاحتساب على أساس تنمية
وتطوير وتسويق هذه البدائل على أسس تجارية .
- ٢ - ربط أسعار النفط بأسعار السلع الصناعية وبالذات تلك السلع
والخدمات المكونة لواردات الدول المصدرة للنفط ، على ان يتم الربط
حسب معدلات مرجحة .

مسألة التسعير فى الواقع تتوقف على المراكز التفاوضية النسبية للدول
المصدرة للنفط من جهة والدول المستوردة له من جهة أخرى .

على أنه يجب ملاحظة ان مرور الزمن ليس في صالح البلدان المصدرة لان النفط كما اشرنا مورد نافع . ويجب ملاحظة ايضا ان الاسعار الحالية، ولو انها تبدو مرتفعة بعض الشيء نسبة الى ما كانت عليه قبل خمس سنوات، فانها في الحقيقة أقل من المستوى الذي يجب ان تصل اليه ، ولفهم هذا اطرح فكرتين :

- (١) ان الاسعار الحالية لم تفلح كثيرا في الحد من الاستهلاك العالمى للنفط كما كان متوقع بالرغم من ان مظاهر التبذير في هذا الاستهلاك كثيرة.
 - (٢) ان التقديرات الموجودة لتكاليف تطوير مصادر بديلة تعتبر مرتفعة نسبة لتكاليف النفط مما أدى الى التأخير في تطوير هذه المصادر .
- وكملاحظة ختامية في هذا الصدد ، فان التسعير الرشيد للموارد الطبيعية سيكون بلا شك عاملا أساسيا في الاستخدام الرشيد لهذه الموارد، وبالتالي سيكون في صالح كافة الاجيال المقبلة .

(٢)

والنقطة الاساسية الثانية في العلاقات العربية الامريكية تتمثل فى مكانة الاموال والاستثمارات العربية واثرها على استقرار النظام النقدى الدولى .

في البداية كان التخوف من الاموال العربية ذا مصدرين :

- ١ - ان تدفق الاموال الى العرب سيؤدى الى ظهور عجز كبير ومتواصل في موازين مدفوعات البلدان المستوردة - ومنها الدول الصناعية .
- ٢ - ان العرب سيستخدمون اموالهم لتحقيق اغراض سياسية مم ينتج عنه حالات من عدم الاستقرار وربما انهيار النظام النقدى الدولى .

وسوف لا أطيل عليكم في سرد ما حصل فعلا وكيف ان العرب اثبتوا فعلا قدرة على ادارة اموالهم بمسئولية ، وكيف انهم شاركوا فعليا وايجابيا في دعم استقرار النظام الدولي ، واستمرار العلاقات التعاونية بين بلدان العالم المختلفة . وانما يمكن الاكتفاء بالقول بأن مصدرى التخوف من الاموال العربية المشار اليها لم يجدا ترجمة في الواقع لاسباب أهمها الاتي :

(١) الزيادة الهائلة في واردات البلدان المصدرة للنفط ، والتي وصلت خلال السنوات ١٩٧٦ - ١٩٧٨م الى الرقم المذهل ٣٥٩ بليون دولار، معظمها واردات من الدول الصناعية الغربية والولايات المتحدة واليابان ، هذه الواردات بالطبع تمثل اضافات الى الجانب الايجابي من موازين مدفوعات هذه البلدان .

(٢) الزيادة الهائلة في المساعدات الاقتصادية التي تقدمت بها البلدان النفطية الى البلدان النامية . منظمة الاوبك قدمت في الفترة ١٩٧٤ - ١٩٧٦م مبلغ ٢٨ بليون دولار . الدول العربية المصدرة للنفط قدمت خلال الفترة ١٩٧٣ - ١٩٧٦م مبلغ ٢٣ بليون دولار - ليبيا وحدها قدمت خلال نفس الفترة ١٣ بليون . الدول العربية مجتمعة قدمت نحو ٤٪ من مجموع دخلها القومي مقابل ثلث واحد في المائة للدول الصناعية بما فيها الولايات المتحدة .

(٣) والعامل الثالث الذي يجب ذكره هو ما يتعلق بضخامة وتوزيع الاستثمارات العربية في الولايات المتحدة وغرب أوروبا . فالاستثمارات العربية في الولايات المتحدة تقدر اليوم بمقدار ٤٢ بليون دولار . والاقرض العربي المباشر للدول الصناعية - بما فيها الولايات المتحدة - وصل الى ١٢ بليون دولار ، اما الودائع العربية المقومة بالدولار في أوروبا فتقدر بنحو ٤٥ بليون دولار . هذه الاستثمارات والقروض

تمثل تدفقا الى الولايات المتحدة وبالتالي فهي اضافات الى الجانب الايجابى من ميزان المدفوعات الامريكى ، مما يدعم الدولار ويساعد فى خلق فرص العمل فى داخل الولايات المتحدة .

اذا ما هى مصادر التخوف من الاموال العربية التى تخلق بعض الاوساط فى الولايات المتحدة ؟

من الناحية الرسمية ، اعتقدان الولايات المتحدة ترحب بالاستثمارات العربية لسببين :

- ١ - ان تدفق رأس المال يعتبر فى صالح ميزان المدفوعات .
 - ٢ - كلما زادت الاستثمارات العربية فى الولايات المتحدة ، كلما نقصت قدرة العرب على الضغط السياسى والاقتصادى على الولايات المتحدة .
- النقطة رقم (٢) قد تكون مفاجأة لبعض منكم ، لان العكس هو ما يفترضه البعض . لقد سمعت مضمون النقطة (٢) لأول مرة من جيمس ايكين عندما كان مسئولاً فى وزارة الخارجية الامريكية - وهو الرجل الذى صار فيما بعد سفيراً للولايات المتحدة فى السعودية - لقد شرح السفير ايكين الفكرة كالاتى :

كلما زادت استثمارات العرب فى الولايات المتحدة ، كلما زادت حساسيتهم لامكانية مصادرة هذه الاموال ، وفى نفس الوقت زيادة هذه الاستثمارات تؤدى الى مشاركة العرب للحكومة الامريكية فى الحرص على سلامة واستقرار الاقتصاد الامريكى ، لان سلامة الاستثمارات تتوقف على سلامة الاقتصاد الامريكى ككل بما فى ذلك قيمة الدولار .

وبالرغم من تاريخ الولايات المتحدة الحافل فى مجال الاستثمار عبر البحار وغزو الاسواق الاجنبية وبالرغم من أن الاستثمارات الامريكية فى

الخارج لا زالت حتى اليوم تفوق مرات كثيرة الاستثمارات الاجنبية فى الولايات المتحدة ، فان الكثير من الامريكيين بدأ فى الاونة الاخيرة يشير بعض الاسئلة المتعلقة بحماية الصناعات الامريكية من هجمة الاستثمارات الاجنبية ولا سيما العربية منها - بل ان هذا الموضوع كان موضوعا أساسيا تناوله تقرير خاص عنوانه « كيف ندفع ثمن البترول » أعدته نخبة من خبراء الاقتصاد والقانون لحساب صندوق القرن العشرين الأمريكى والذي صدر فى اعقاب زيادة اسعار النفط .

يقول التقرير ما مؤداه ان القوانين القائمة تحمى بما فيه الكفاية الصناعات الحساسة مثل الاعلام والمنافع العامة وتلك الصناعات المرتبطة بالدفاع ، ولكن التقرير يضيف بأنه لا مانع من استمرارية مراقبة الموقف والترصد الشعبى ضد أى محاولة لتوغل سافر يمكن ان تقوم به المصالح العربية . وحتى يومنا هذا نجد أنه حتى الصفقات الصغيرة الخاصة مثل ان يقوم عربى بشراء منزل فى مدينة أو ضاحية امريكية لا زال يشكل خبرا مهما تناوله الصحافة والاذاعة بالخبر والتعليق السافر والمستتر .

بقليل من التفكير نجد ان مثل هذه المواقف محيرة بعض الشيء .

فمن ناحية هناك ضغط على البلدان العربية لتصدير كميات من النفط تفوق طاقتها الاستيعابية ومن ناحية اخرى تعرقل أمامهم وسائل الاستثمار . لا يمكن حل هذه الوضعية الا اذا رضى العرب بتخفيض اسعار النفط تخفيضا كبيرا ، ولكن العرب لن يرضوا ابدا بذلك لاسباب اقتصادية بحثة سبق ذكر البعض منها .

ما هو البديل ؟ هناك فى الواقع بديلان :

(١) ان تبقى اسعار النفط ثابتة اسميا ويستمر التصدير على ما هو

عليه في حين يستمر التضخم في الدول الصناعية وبالتالي تنجح في خفض السعر الحقيقي للنفط بطريقة غير مباشرة .

(٢) أو ان تسعى البلدان العربية لتنمية طاقاتها الاستيعابية ربما عن طريق اتباع اسلوب التنمية الاقليمية أى التنمية المتكاملة لاقاليم عربية مختلفة . هذا طريق صحيح ولكنه طريق يستغرق الوقت في حين ان التضخم ونضوب الموارد لا يسمح باستمرارية فرضية ثبات أو زيادة التصدير .

(٣)

في الوقت الذى بدت فيه هناك أموال طائلة قد تغيرت ملكيتها خلال السنوات الخمس الاخيرة فان الحقيقة التى لا تسرنا اطلاقا هى ان السيطرة على هذه الاموال لم تنتقل مع الملكية وانما بقت على ما هى عليه . بل ان الاموال العربية صارت بالتدريج رهينة في أيدي الحكومات الاجنبية هل تصورون مثلا ان بلادا كبريطانيا يمكن ان تسمح لبلد عربى مهم بأن تنقل كامل ودائعها واموالها في بريطانيا الى بلد أو بلدان اخرى - دفعة واحدة وفي وقت قصير حتى اذا اقتضت المصلحة الاقتصادية للبلد العربى المهم ذلك ؟ ان ذلك سيؤثر في عملة بريطانيا وسيؤثر في سوقها المالية ؟ وهو أمر لن تسمح به الحكومة البريطانية .

وبالقياس فان الاموال العربية المستقرة في الخارج هى امانة ما دامت تلتزم بمصالح الدولة المضيفة ولكنها لن تكون امانة اذا رجحت المصلحة القومية على تلك المصلحة . وفي عالم الاستثمار كثيرا ما تتعارض المصلحتين . ولعل في خسارة العرب لمئات الملايين من الدولارات نتيجة تخفيض بعض العملات الغربية - بما فيها الدولار - واستمرارية التضخم لدليل على ان العرب لم يمارسوا بعد الخيارات والبدائل المتاحة لهم والتي تتعارض مع

مصالح الدول الصناعية ربما لاعتبارات تخرج عن نطاق بحثنا هذا .
وبالرغم من امكانية اختلاف الرؤيا والتقدير فيما يشكل المصالح
القومية ، يمكن القول بأن التعاون الاقتصادى بين العرب والولايات المتحدة
مجاله واسع وامكانيته كبيرة ، واعتقد بأن مصلحة الطرفين تجعل توكيد
هذا التعاون وتطويره امرا فى غاية الاهمية ليس فقط للشعبين العربى
والامريكى وانما ايضا لمصلحة العالم الثالث واستقرار وفعالية النظم الدولية .
فمن مجالات التعاون ضمان تدفق الموارد والتكنولوجيا ، ومساهمة الولايات
المتحدة فى دعم التنمية العربية ، وتعاون الطرفين فى المساعدة على حل
مشاكل العالم الثالث الاقتصادية ، وتعاونهما ايضا فى دعم ودفع المؤسسات
الدولية لتوفير العلاقات العادلة ، والقيام بدور أكثر فعالية فى وضع دعائم
النظام الاقتصادى الجديد .

التركيز السلمي لتجارة ليبيا الخارجية

دكتور عطيه المهدي الفيتوري*

يهدف هذا البحث الى تتبع وتحليل اتجاه التركيز السلمي للصادرات والواردات الليبية وقد استخدم « معامل جيني » كأداة لقياس التركيز السلمي ، حيث أن هذا المعامل قد استخدم من قبل الاقتصادى المعروف مايكل مايكايلى فى دراسته لعدة بلدان منها ليبيا وقد أخذت سنة القياس بالنسبة لليبيا ١٩٥٥ م .

وحيث أنه منذ ذلك الحين قد طرأت تغيرات كبيرة على هيكل وحجم الصادرات والواردات الليبية ، رأيت أن أبحث فى الاتجاه الذى تأخذه الصادرات والواردات الليبية من حيث تركزها أو تنوعها .

وقد نتج عن هذا البحث أن وجدت ليبيا قد زادت صادراتها تركيزا بينما قل التركيز فى الواردات .

التركيز الظاهر فى الصادرات مرجعه زيادة صادرات النفط الخام وانخفاض أو تلاشى الصادرات التقليدية الأخرى . بينما تنوع أو قلت التركيز فى الواردات يمكن ارجاعه الى عدة عوامل منها متطلبات التنمية الاقتصادية من الواردات - والتحسين الظاهر فى مستوى معيشة الليبيين ... الخ من العوامل التى أدت الى زيادة الواردات وتنوعها .

* محاضر بقسم الاقتصاد - كلية الاقتصاد والتجارة - جامعة فاريونس - بنغازى .

Some correlation tests were run to investigate the relationship between such institutional factors and land use patterns in Egypt (for 1964 seasons), the results show strong relationship between large landholdings and cash crops, whereas small land holders tend to emphasize the production of self-sufficiency crops, except in the case of wheat, which is also raised by large land holders. Such results were tested further with the use of the Step-wise regression test, and then analyzed in terms of the socio-economic institutions prevailing in the Arab countries.

(0.1%) of the total landlords held about 20% of the total agricultural land, whereas 94% of the landowners held only 35% of the land. This situation did not change much after this reform-it kept a large number of people either landless or small landowners.

Similarly, prior to the 1st. Iraqi Agrarian Reform (1958) about 0.78% of the total land owners held about 57% of the total privately owned agricultural land, while the small land owners held about 17.6% of the land. Such mal-distribution in landownership was not any different from what was existing in the other Arab countries, particularly, Syria. Added to this, the tenancy and leaseholding systems in the Arab countries were devoid of any formal or legal signs of freedom or decision-making powers which the laws recognize in order to provide security of tenure for the tenants. Thus, most of the tenants worked their lands for shortgoals, pay high rents or shares in the crops, and so do not have any incentives to improve their land. Hence productivity falls and land quality and fertility deteriorate.

This situation is aggravated by the fact that the majority of these tenants lack the bargaining power to negotiate their own tenancy-contracts due to the tough economic conditions in the rural sectors, and to the strong competition among the peasantry to obtain a piece of agricultural land.

-
- B) Factors related to the obscurity in titles of land ownership,
 - C) Factors related to mal-distribution of landownership,
 - D) Factors related to the systems of tenancy and lease-holding,
 - E) Factors related to "freedom of bargaining" among agricultural laborers and tenants.

The Paper analyzes these factors and shows how they are related to lack of economic development in some of the Arab countries. Examples are drawn from countries where enough statistical data are available-such as Egypt, Iraq, Palestine, and Syria. It was foun that the Arab farmers usually rely on the "producing-power" of their land rather than on its "exchange-value" (or its bargaining-power), whereas in the Western countries the farm and its crops are valuable because they are business-assets-or have exchange-valuesin in the commodity markets.

Furthermore, the Arab countries had inherited archaic landholding systems which date back to Ottoman are which kept titles in the agricultural lands unclear and unprogressive, and favored the concentration of the best land in the hands of the "fuedal lords". Prior to the passing of the First Egyptian Agrariaan Reform (of 1952) a very small minority

**“SOME SOCIO-ECONOMIC PROBLEMS INHIBITING
ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE ARAB
AGRARIAN SECTOR”**

Dr. Fawzi Asadi*

The Arab countries are fortunate enough in possessing certain resources which are essential for their economic progress; such as the tremendous oil resources, the fabulous oil-revenues in scarce currencies, in addition to vast agricultural lands and abundant water resources (in some countries) as well as a mild climate suitable for agricultural production throughout the year. Yet the Arab countries are still branded as “under-developed” countries-particularly in the agrarian sector.

Most Arab countries are still “plagued” with some socioeconomic institutional factors which are considered by this writer as inhibiting their economic development. The most important of which are the following:

A) Factors related to the meaning of landed-property,

* Department of Geography, Faculty of Arts, University of Garyounis-Benghazi.

need satisfaction questionnaire* to measure the need satisfaction or deficiencies for both the security and social needs.

It must be noted, however, that the study was severely limited by the total lack of any previous studies on Libya's managers. It is only through future research on this subject that the findings of the current study can be either confirmed or rejected.

* Lyman W. Porter, "A Study of Perceived Need Satisfactions in Bottom and Middle Management Jobs," *Journal of Applied Psychology*, Vol. 45, No. 1. (February 1961), pp. 1-10.

least satisfied in their security needs when compared to other managers both inside and outside Libya. They are more than twice as dissatisfied as their counterparts in other developing countries. The Libyan national managers are also the least security need-fulfilled group. As a result they tend to top all other groups of managers both inside and outside Libya in assessing the importance of the security need to them.

8. Regarding social need satisfaction, the Libyan national managers seem to be better off than managers in other developing countries. The same thing can be said of their social need fulfillment. Despite that the Libyan managers still rank the highest in conceiving of the social need importance.

To collect the data from the sample of 176 managers a questionnaire in both English and Arabic was used. The questionnaire contains two major parts :

- (1) A part that is designed for getting some demographic data on the managers such as age, education, family background, social life, job characteristics and history, compensation, languages, travel,... etc.
- (2) The other part of the questionnaire is a Porter-type

Mostly, the hypothesis, which has been broken down into a number of operational hypotheses, has been supported by the study findings. Examples of the major differences between the Libyan managers and managers in other countries are as follows :

1. The Libyan managers tend to be as young as their middle or late thirties. The median age for the sample as a whole has been found to be thirty-five years.
2. The typical Libyan manager assumed his present job at a fairly young age. The median age is thirty-two years.
3. It takes a manager in Libya less than fifteen years, much shorter than in other countries, to reach his top position.
4. The Libyan manager is a newcomer to his job which he has been occupying for no longer than two years.
5. The Libyan managers came from fathers the majority of whom are illiterates (58 percent).
6. Unlike other countries, Libyan managers do not come from managerial fathers. None of the 118 national managers surveyed had fathers who were also managers.
7. The Libyan national managers were found to be the

THE LIBYAN MANAGER

Abubakr M. Buera*

Within the past decade or so the field of business management has been marked with a strong trend of multinationalism. As managers are the agents who implement such business philosophies their study becomes indispensable. Despite this important role managers play, enough attention has been paid to them only in areas such as the United States and, although to a lesser degree, Western Europe. The greatest lack of information about managers manifests itself in the developing countries. Ironically, it is this part of the world where the role of managers is desperately needed to gear up the development process.

The current study is the first of its kind to introduce the Libyan manager to the rest of the world. The study's main hypothesis is as follows :

H_A : The typical Libyan manager is expected to have significantly different characteristics from those of typical managers found by previous case studies.

* Chairman, Department of Management, Faculty of Economics and Commerce, University of Garyounis - Benghazi.

ABSTRACTS

REFERENCES

- Jains, S, Size Distribution of Income,
A Compilation of Data (Washington, D.C,
A World Bank Publication, 1975.
- Michealy, M, Concentration of Exports and Imports,
An International Comparison,
Economic Journal, Vol 68, 1958, 722-736.
- Michaely, M, Concentration of International Trade,
(Amsterdam,) North Holland Publishing Co. 1962.
- United Nations, Standard International Trade Classifi-
cation, Revised, Statistical Papers, Series, M, No.
34.
- United Nations, Yearbook of International Trade Sta-
tistics.

oil sector and the vanishing of the traditional exports.

Different factors could have contributed to the diversification of Libyan imports;

1. The various types of machinery and materials for the use by the oil companies were all imported.
2. The increase in the number of foreigners in the labor force after the oil boom, whose consumption patterns are different from that of the local people, required importation of new goods and commodities.
3. The improvement in the standard of living of the Libyans required more and new imports of various goods.
4. There was an increase in imports for development and construction projects.

The coefficient of commodity concentration gives an indication of the diversity of trade, imports and exports, but it does not indicate whether the diversification is attributed to the increase in capital goods or consumer goods.

However, one might conclude that crude oil exports affected the structure of the Libyan trade (the export side) negatively, as indicated by the Gini coefficient, since exports are expected to be more diversified in the course of economic development.

Imports were more diversified in 1971 than in 1962 or 1955 while exports went in the other direction, becoming more concentrated. These are the typical characteristics of a less-developed country, exporting one or few raw material goods while importing a variety of manufactured consumer and producer goods.

COMMODITY CONCENTRATION IN LIBYA

Year	Imports	Exports
1955	34.1	18.1
1962	19.1	95.8
1971	17.5	99.4

Michealy found that most of the countries he studied had higher coefficients for exports than for imports. Moreover exports tend to be more concentrated in the less developed countries than in the developed ones. While imports vary among countries and do not show any significant distinction between the developed and the less developed countries.

In the Libyan case, the increase in the concentration of exports is a backward step, reflecting the dominance of the

tion (or both) would be defined as separate goods, and imports or exports which are homogeneous would appear as heterogeneous. While in the case of the one digit or two digit code, goods that are distinctly separate from each other would be grouped together so that our analysis would not be very meaningful.

The highest possible coefficient is 100(2), when imports (or exports) consist of one good only. The lowest possible coefficient is $100/n$, for 3-digit code in (SITC), $n = 150$, so $100/n = 8.2$. This would be the case if the proportional values of imports (or exports) are equally divided among all groups i.e. if $m_i = M/n$.

i

Michaely found that in 1955 Libya had a coefficient of commodity concentration equal to 34.1 and 18.9 for imports and exports respectively.

The Gini coefficient for Libyan imports and exports was calculated for the two years 1962 and 1971 and is presented in the Table below among with Michaely's calculations for 1955.

-
- (2) The range of Gini coefficient is usually between 0 and 1, and if this is multiplied by 100 the range would be between 0 and 100, See: Shail Jain, Size Distribution of Income, A Compilation of Data, Washington DC, A World Bank Publication, 1975.

efficient shows the concentration or diversification of imports or exports at one point in time. Comparison of the coefficient at two points in time, e.g. two years, would indicate whether or not the trend is toward concentration.

The coefficient of commodity concentration is calculated in this paper for both imports and exports, employing the Gini formula which was used by Michaely in his study on commodity and geographical concentration.

The formula is;-

$$Q = \left[\sqrt{\frac{\sum_1^n (m^i)^2}{M}} \right] 100$$

Where;

Q is the coefficient of commodity concentration.

m is the value of imports (or exports) of good i.

M is the value of total imports (or exports)

n is taken from the Standard International Trade Classification (SITC) to be the 3-digit code.

The reason for selecting the 3-digit code is that, if say, the four or five digit code is selected, then commodities which are very close substitutes in consumption or produc-

COMMODITY CONCENTRATION OF LIBYAN TRADE

Dr. Attia El mahdi El feituri*

The purpose of this paper is to investigate the trends in the commodity concentration of the Libyan imports and export. This aspect is of interest in studying the patterns of economic development since the degree of commodity concentration tends to vary with economic development and the size of the economy.

Michaely(1) investigated the commodity concentration for several countries with various economic structures, and Libya was one of the countries he examined in his study. The year which Michaely selected for Libya was 1955 and since that time the commodity concentration of the Libyan imports and exports has changed a great deal, especially in the export sector, this coming mainly as a result of oil exports.

Our investigative tool is the Gini coefficient. This coef-

* Ph. D, Lecturer of Economics, University of Garyounis· Benghazi.

- (1) Michaly, M., "Concentration of Exports and Imports, An International Comparison".
Economic Journal, Vol 68, 1958, 722-736.

10. In a recent study on OPEC's investments in Western markets, Dr. Odeh Aburdene, of the First National Bank of Chicago and the Arab Monetary Fund (in Abu Dhabi), concludes that "Because of inflation, the present purchasing power of the OPEC dollars is 72% of those dollars bought in 1974. Accordingly, in terms of 1974 dollar prices, the \$96 billion net foreign assets of OPEC which are denominated in dollars would be only \$69 billion. Thus, the OPEC countries have suffered a negative compound interest rate. That is, they have been losing more money each year." See **Middle East Economic Survey**, Vol. XXI, No. 31, 22 May 1978, p. 11.
11. See Hikmat Sh. Nashashibi, "Regional Involvement for Arab Money," **The Banker**, May 1977, pp. 33-34.

International Monetary System," **The Journal of Energy and Development**, Vol. 1, No. 2 (Spring 1976), pp. 179-180.

3. **Ibid.**, p. 178.
4. H. A Merklein and W. C. Hardy, **Energy Economics** (Houston, Texas: Gulf Publishing Company, 1977), p. 52.
5. As quoted by Merklein and Hardy, **op. cit.**, p. 70.
6. The pioneering article must be the late Professor Harold Hotelling's "The Economics of Exhaustible Resources," **The Journal of Political Economy**, April 1931. See also D. R. Lee and D. Orr, "The Private Discount Rate and Resource Conservation," **The Canadian Journal of Economics**, August 1975.
7. For elaboration on this important aspect of oil pricing, see Taher El Jehaimi, "Oil Conservation: What it Means to Developing Countries," to be published in the proceedings of the Fourth International Energy Conference, Boulder, Colorado, U.S.A., October 17-19, 1977. The volume should be available in September 1978.
8. **Petroleum Economist**, January 1978, p. 7.
9. **Middle East Economic Survey**, Vol. XXI, No. 31, 22 May 1978, pp. 11-12.

dependence are not difficult to find. A clear under-standing of these interests is crucial in any attempt to improve economic relations. Both sides have interest in world price stability, smooth and orderly flow of resources, and a general atmosphere conducive to the promotion of equitable relations. Arab oil and associated gas will continue for the foreseeable future to be indispensable for the orderly functioning of the American economy. Arab investment and Arab aid will also continue for many years to come as a positive ingredient in a harmonious economic order. On the other hand, American market and American technology and know-how are needed now more than ever all over the developing world, of which the Arab countries are a part, to help solve the many obstacles and bottlenecks encountered in the process of development. Cooperation between the two sides in these vital areas should prove beneficial to all parties concerned and to the world at large.

N O T E S

1. *Denver Post*, 22 September 1974, as quoted in Ragaei El Mallakh, "American-Arab Relations: Conflict or Cooperation?" *Energy Policy*, Vol. 3, No. 3 (September 1975), p. 174.
2. Gottfried Haberler, "Oil, Inflation, Recession and the

and economic systems. But the Arabs can never buy insurance against a political action in times of crisis, particularly because most of the investments are official investments-as opposed to private investments.

If conservation, i.e. the reduction of oil exports, is not the short-run solution, the alternative for the Arab countries in the long run is to establish their own financial and investment institutions which can handle their money properly and channel it wisely to Arab investment outlets such as to large scale projects designed on a regional basis. Some of these institutions are already with us.(11) Their record in furthering aid and promoting development is admirable, but the Arab World still lacks the necessary market maturity. financial markets are imperative for financial independence. However, with oil being a depletable resource, time is not on our side. The post-1973 era has put the Arabs to great challenge. Let us all hope that oil will not do to us what gold did to Spain.

VI

Having presented the various aspects of some key elements in Arab-American economic relations, it should be evident that there is a great deal of room for improvement of these relations. Common interests and elements of inter-

increase substantially. This of course will take time. Meanwhile, the inflation alternative will continue to operate.

While it is true that the ownership of vast amounts of money has changed hands as a result of the increase in oil prices, the fact remains that the **control** of the funds has remained virtually with the same old hands. It seemed that the Arabs did not have an alternative. With no developed and diversified financial markets, the Arabs' so-called "surplus" had to stay where they actually are—in New York and London. As these funds grew larger, they gradually became "hostage" of not only the stability of the international financial order but also of the financial stability of several host countries. Nowadays, one finds it difficult to imagine a country like Saudi Arabia, able to liquidate and transfer a sizeable amount of its investments in one country, without at the same time encountering intervention on the part of the host country. The stakes are too high, for England, for example, to let the pound sterling plunge or to allow its financial market to be disrupted as a result of say, a Saudi action of massive transfers, even if these transfers are dictated by Saudi financial interests.

The words "nationalization," "expropriation" or "freeze" are not popular in Western countries. They are supposed to be against the philosophical tenets of their political

which exceed their immediate absorptive capacity. on the other, they are not being allowed the investment opportunities in which they can utilize their revenues. This sounds like the West wants its cake and wants to eat it too! But that is impossible. It cannot have it both ways. The only way that the two can be reconciled is if the Arabs will sell their oil so cheaply that they will not generate any investible funds. The Arabs will not do this, of course. Two alternatives emerge. If the nominal prices of oil cannot be brought down, the industrial countries can reduce the real price by exporting inflation. This alternative, which is obviously detrimental to Arab interests, has been in operation since 1972. We have already indicated that in terms of 1973 prices, the current price of oil is barely \$7.00 per barrel now. World inflation does harm to the Arab interests in two ways: greater amounts of oil have to be exchanged for the same amount of Western goods and services, and nearly all Arab investments abroad will suffer in real values.(10) The second alternative would be for Arab countries to expand their imports to the extent necessary to absorb all the revenues. At the present time, this is not realistic because of structural limitation on the absorptive capacity. One might add, however, that by adopting a regional approach to economic development in the Arab World, the absorptive capacity of the Arab countries collectively will, no doubt,

-
- (1) Capital inflow is good for the balance of payments. It recycles back money paid out for oil.
 - (2) The more the Arabs invest in the U.S., the less economic, and political leverage they will have on the U.S.

The latter might sound a little strange for somebody who would expect the opposite, but a little reflection on the political relations between nations, particularly in the context of Arab-American relations will not make the contention incredible. Even though still dwarfed by American investment abroad, foreign investment in the U.S. has been increasing quite rapidly. But nobody seemed to have noticed this until the word "Arab" was attached in recent years to some deals and acquisitions that were concluded in the name of some Arab private interests. Some people, aroused by the press and sensational reports of "the Arabs are coming" variety, began to ask whether existing laws and restrictions are adequate enough to block any Arab attempt to acquire a controlling interest in any American business. Despite the fact that the answer given is in the affirmative, it is my contention that the Arab investment in the U.S. is still in a hostile environment, and the makers of public opinion are not helping matters.

Upon reflection, this attitude is quite ironic. On one hand, the Arabs are being pressured to produce oil at levels

flowing to Europe. The Arabs do most of their trading and investments in the West, and to the extent that their revenues exceed their imports of goods and services, they are lending to the West, and the transfer of wealth which the West feared is not complete. The fact is that under present circumstances, it can never be complete. Recent estimates of OPEC's investments in the U.S. total \$42 billion. Direct loans to industrial countries, including the U.S., amount to \$12 billion. Deposits in Europe denominated in dollars are estimated at \$45 billion.(9)

The fact that most of the placements were initially liquid, caused alarm in the U.S. and the West in general, for fear of these placements being used irresponsibly. It is difficult to explain this fear, without invoking the negative image of the Arabs in the West. But, at any rate the money has been managed well and responsibly, and there is little evidence to the contrary which is now being admitted by various financial communities in New York and London and elsewhere.

So what is it that has been so troublesome about Arab money? Officially at least, the U.S. still welcomes all foreign investment including Arab investment. From the American official point of view, Arab investment is welcome for the following two reasons:

ARAB ECONOMIC AID TO DEVELOPING COUNTRIES

TOTAL NET FLOWS (U.S. \$ millions)

	1973	1974	1975	1976	Total	% of 1976 GNP
Algeria	30	52	42	75	199	.48
Iraq	11	436	288	91	826	.57
Kuwait	581	1,369	2,112	1,807	5,869	11.08
Libya	414	218	367	262	1,261	1.71
Qatar	94	253	366	445	1,158	18.81
Saudi Arabia	342	2,372	3,870	3,625	10,209	9.03
United Arab Emirates	90	765	1,375	1,221	3,451	12.22
Total	1,562	5,465	8,420	7,526	22,973	

It should be noted that, in comparison, economic aid to developing countries by OECD countries over the same period amounted to only one-third of one percent (0.33%) of their GNP. SOURCE: Middle East Economic Survey, Vol. XXI, No. 26 (17 April 1978), p. iv.

countries which have reached now levels thought impossible four years ago. If one takes OPEC as a whole, seven members of which are Arab, total imports of merchandise and services during the period 1976-1978 alone is estimated at a staggering \$359 billion.(8) These imports came mostly from OECD countries (the ten industrial countries of Western Europe, U.S., Canada, and Japan) and thus have contributed favorably to their balances of payments. (2) The amount of economic aid extended by OPEC to developing countries was also substantially higher than initially expected. Total net resource flows from OPEC to developing countries for the period 1974-1976 are estimated by UNCTAD to have totalled \$28 billion. Libya alone is estimated to have contributed over the same period \$1.261 billion.* (3) The third element which should have been expected but for some reason was not adequately allowed for, is the magnitude and distribution of Arab investment in the U.S. and Western Europe. All financial claims placed in the U.S. and real investments made in the U.S. are inflows which contribute favorably to the U.S. balance of payments and strengthen the dollar. The same thing can be said about Arab money

* The following table gives detailed information about economic aid extended by Arab countries to other developing countries.

IV

The stability of the international monetary system is another question which was made an issue almost immediately after the first estimates of the size of revenues began pouring in, in 1974. Today, four and a half years later, Arab money still seems to arouse exaggerated and occasionally obsessional concern in some circles in the U.S. Initially, it was thought that the new massive out-flow of money would damage any existing stability in the international monetary system in two related ways:

- (1) Unsustainable deficits in the balance of payments of oil-importing countries, including some industrial nations.
- (2) For political and economic reasons, the Arabs would manipulate their balances, with consequent tremors on individual financial institutions and the system itself.

What actually happened is of course different. Deficits worsen with uneven pressures being placed on weaker and poor economies, but nevertheless the impact was manageable and today there is little evidence of long-term damage to the international economy. Several reasons can be given:

- (1) The dramatic upsurge in the imports of the oil-exporting

if oil is correctly priced and revenues thereof are properly utilized.(7) It would be difficult to tell you exactly what that correct price would be. One thing, however, should be clear. Present oil prices, as high as they might seem, are in fact still under-correct. If in doubt, please try to ask the following question: What would be the comparable present and future cost of developing commercial alternate sources of energy? Had the cost been lower or even equal to present oil prices, don't you think that advanced technology would have given us an alternative by now? Or try this question : If present oil prices are in fact too high how come they have induced so little conservation in the thrift-minded West ? The fact is that rationality, even in western countries, dictates the reassessment of pricing practices in all natural-resource based products. It is just bad luck and a bit of a dilemma when such a vital natural resource such as oil happened to be found in foreign lands. I submit to you that in the long run, it is going to be in everybody's interest if natural resources, and oil is one of them, are priced more sensibly and used more wisely. This might be a painful prescription but, I am afraid, any other talk will only be a play for time.

ginal cost. If that doesn't happen, then some monopolistic elements should bear the brunt of the blame. Thus, in the case of oil, one often hears in the U.S. today phrases such as "cartel-priced oil" in reference to current oil prices. One implication of such phrases is obvious: Oil prices are neither equilibrium prices nor are they just prices. In fact, they are being likened to an excise tax imposed by OPEC on the consuming countries. Before pointing out the economic rationale of pricing, one is tempted to rhetorically raise the question: How come we don't hear much of a blame being placed on Canada and Mexico or even Venezuela even though these countries are major suppliers of energy to the U.S. and they have consistently charged OPEC price for their oil? And how about Britain and Norway? The fact is that oil is an exhaustible natural resource and as such is not subject to marginal-cost-pricing as outlined by micro-theory. Economists have learned this since the early thirties at least, but the point is rarely explained to the lay public.(6) It is obvious that not only present generations are entitled to natural resources. Future generations are equally entitled. Oil resources should be depleted only to the extent that replacement capital of approximately equal value can be created, or else the economic interests of future generations might be jeopardized in the process. This can be done only

one is the fact that inflation induced by higher oil prices is a one-shot-type inflation, while world inflation is affecting Arab countries on a continuous basis. The second has to do with the fact that in all Arab countries, foreign trade represents a significant percentage of the GNP make-up. Thus, while imports represent under 4 percent of GNP in the U.S., the corresponding percentage for Libya is about 20 percent. The percentage is not any better in other Arab oil-exporting countries. What this means is the following: As import prices go up by, say, 20 percent, the domestic rate of inflation goes up by about 4 percent in Libya and only 0.8 percent in the U.S. On the average, Arab countries are three times more vulnerable to world inflation than the U.S. Keeping in mind what has been happening to manufactured goods prices over the last five years, one would conclude that in terms of 1973 prices, the selling price of a barrel of oil today is actually a mere \$ 7.00. This of course has important implications for Arab investments in the U.S. and elsewhere, which we shall discuss a little later. For the time being, let us discuss briefly how a natural resource such as oil, should be priced. This point, though extremely important, is often misunderstood not only by the lay public but even by those who ought to know better. In good old-fashioned economics, a good is supposed to bear a price that is equal to its mar-

mel's back. In fact, it was not the heaviest straw, nor was it the first or last one.”(2) One has to bear in mind that the extra cost of oil as a result of OPECs' action in 1973 and 1974 amounted to only 1.4 percent of the United States' GNP which would require the domestic price level to adjust upward by 1.4 percent to reduce the purchasing power of money incomes by what is needed to pay the extra cost of oil imports.(3) Dr. Helmut A. Merklein, a well-known expert on energy economics, and one of his associates have concluded that the higher price of oil had an impact of only 2.4 percent over-all price level in 1974.(4) What is even more important about such a small inflationary impact is that it is a one-time impact. Once the higher price of oil is spread through the various sectors of the economy leading to the above-mentioned 2.4 percent over-all price rise, there will be no further repercussions that can be attributed to the oil price change. Nobel Laureate Milton Friedman has been quoted as saying “inflations are made at home by governments, and governments found it convenient to blame the oil crisis for their troubles.”(5) But has there been anybody who stopped and thought about how world inflation was affecting Arab countries? The fact is that all Arab countries are more vulnerable to world inflation than the western countries are to rising oil prices. This is so for two fundamental reasons:

rage American consumer was literally shocked when he heard that an obscure organization called OPEC had decreed to increase the price of oil threefold in late 1973 and early 1974. But that was not all he heard, If we continue to confine ourselves to economics, the American people were also, at the time, led to believe that such a price hike will inevitably lead to inflation and, paradoxically, recession. What complicated the situation, of course, was the fact that the oil embargo and the subsequent price hike took place at a time when the American economy was at ebb. "Scapegoatism" and oversimplification, therefore, suddenly became fashionable. Angry statements uttered by public officials carried the day. One statement, by Senator Henry Jackson (Democrat, Washington) was typical: "I think the entire industrialized world faces a clear and present danger of economic destruction by the Arab oil cartel."⁽¹⁾ As any objective assessment would indicate, the American economy in the early seventies was already marred by serious strains. The widely held belief that the oil price rise was a major factor in the then ongoing two-digit inflation and at the same time the cause of the recession, simply doesn't bear the facts! To quote from the distinguished professor, Gottfried Haberler of Harvard, the oil price rise ... "was no more the cause of inflation and recession than the proverbial last straw than broke the ca-

replaced by mutual understanding and an atmosphere conducive to the establishment of equitable relations.

As already indicated, erroneous perceptions and misconceptions loom large in the area of economics. Let us discuss only those which are more important. I submit that they include the following :

- (1) the question of oil prices and oil pricing;
- (2) the role of Arab money in the international monetary system;
- (3) Arab interests vs. American interests; and
- (4) real and potential use of resources.

III

Let us first take the question of oil prices. Americans are, historically, used to relatively cheap energy. This has lasted for so long that the average American consumer takes it for granted that no one should have to pay more than 5 percent of one's income on one's energy needs. The same consumer, however, is apparently kept totally unaware of the real changes that have been taking place in the area of resource supplies over the last generation. The same consumer has also been hypnotized away from realizing that fundamental changes have been happening in the developing countries' relations with the industrial world. Thus, the ave-

tions that, I believe, have considerable bearing on the economic relations between the U.S. and the Arab countries. Meanwhile, I shall juxtapose these misconceptions to the realities of these relations as they can be explained in the context of recent economic developments. To appreciate what is involved in these relations, let me only refer to the \$30 billion trade that now exists bilaterally and to the \$40 billion investment placed in the U.S. by the Arabs. The volume of trade between Libya and the U.S. alone is now in excess of \$4 billion. Let me also refer to the inexorable link between the U.S. and the Arab Countries in the crucial field of oil and gas on which the prosperity of the American economy depends. This dependence may even grow greater during the next couple of decades. One should also refer to the fact that most Arab economies are undergoing a great developmental transformation. This transformation, if it is to continue successfully, has to be based on technology, to which the Arabs must have accessibility. The U.S. market in this regard is unquestionably important. In the context of the U.S.-Arab relations one cannot overlook the strategic importance the U.S.--as a super-power--attaches to the Arab world. In this age of ours, mutuality of interests is imperative and cooperation among nations should replace confrontations. To this end, faulty perceptions and misconceptions should be cleared up to the extent possible, and

are talking about peoples separated by geography, culture and perception of interests.

II

Diversified as they might be, I am more concerned with misconceptions in the vital area of economics. Different peoples might have different priorities, but general well-being is a uniuersal priority, thus the importance and sensitivity of economic issues regardless of the socio-political set-up of nations. Because economic issues, which have direct bearing on the well-being of a society, are important and sensitive, they are apt to be a bastion of misconceptions. This is especially true because economics has not yet become exactly what you might call "Everybody's Science." People, especially the educated, are generally aware of their immediate economic interests, particularly those related to their jobs, savings, social security, etc., but they are seldom aware of causality in the economy as a whole or the inherent tendencies of existing economic systems. In addition, modern economies are complex phenomena which require some special training before they, or the way they work, can be reasonably comprehended. Because of this, the public can easily be manipulated or misguided by special interest groups or even by the government. For the sake of brevity, I shall elaborate on only a few of the misconcep-

ARAB-AMERICAN ECONOMIC RELATIONS: MYTHS AND REALITIES*

Dr. Taher El Jehaimi**

I

Misconceptions of all kinds are not hard to find in all societies, even though they may not be readily recognizable. They result from imperfect information and the human tendency to generalize and categorize. This applies not only to individuals but equally so to governments and nations. One of the basic goals of the universal quest for knowledge and development is to reduce ignorance and faulty perceptions. Whether or not we can actually succeed in attaining such a noble objective will depend a great deal on our ingenuity and good intentions. One plausible way to deal with a situation marred with misconceptions is to upgrade the effort to secure a free flow of information, a proper education and freer contacts and good will. This of course is not easy. It takes time and a great deal of effort, especially if we

* Presented at the First Arab-American Dialogue held in Tripoli, October 9—13, 1978.

** Assistant Professor, Chairman of the economic Department, Faculty of Economic and Commerce, University of Garyounis, Benghazi.

-
- 20 — **Ibid.**, p. 245.
- 21 — Robert T. Sprouse and Maurice Moonitz, "A Tentative Set of Broad Accounting Principles for Business Enterprises," **Accounting Research Study, No. 3** (New York: AICPA's, 1962), p. 27.
- 22 — **Ibid.**, p. 37.
- 23 — W. A. Paton and A. C. Littleton, **An Introduction to Corporate Accounting Standards** (American Accounting Association, 1940), p. 37.
- 24 — Sprouse and Moonitz, **op. cit.**, p. 39.

-
- 9 — American Accounting Association, Committee on Concepts and Standards Long-Lived Assets, "Accounting for Land, Buildings and Equipment," **Accounting Review** (July, 1964), p. 695.
 - 10 — American Accounting Association, **op. cit.**, p. 321.
 - 11 — Edward Stamp and Alister K. Mason, "Current Cost Accounting," **Journal of Accountancy** (April, 1977), p. 66-73.
 - 12 — Edgar O. Edwards and Philip W. Bell, **The Theory and Measurement of Business Income** (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1961), p. 79.
 - 13 — **Ibid.**, p. 81.
 - 14 — Edwards and Bell, **op. cit.**, p. 79.
 - 15 — R. J. Chambers, "Edwards and Bell on Business Income," **Accounting Review** (October, 1965), p. 736.
 - 16 — Raymond J. Chambers, **Accounting Evaluation and Economic Behavior** (Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, Inc., 1966), p. 206.
 - 17 — **Ibid.**, p. 232.
 - 18 — Chambers, **op. cit.**, p. 232.
 - 19 — **Ibid.**, p. 243.

Political Economy, August, 1948; Harry Markowitz, "Portfolio Selection," **The Journal of Finance**, March, 1952; William F. Sharpe, "Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium Under Condition of Risk," **The Journal of Finance**, September, 1964; Stephen H. Archer and Charles A. D'Ambrosio, **Business Finance Theory and Management**, New York, The Macmillan Company, 1966; William F. Sharpe, "Mutual Fund Performance," **The Journal of Business**, January, 1966; Charles G. Ferreira, "Quantification and Measurement of Risk: An Empirical Study of Selected Common Stocks," Unpublished Dissertation, University of Washington, 1966.

- 5 — A. Goudekot, "An Application of Replacement Value Theory," **Journal of Accountancy** (July, 1960), p. 38.
- 6 — Stephen A. Zeff, "Replacement Cost," **Accounting Review** (October, 1962), p. 617.
- 7 — American Accounting Association, Committee on Concepts and Standards, "Inventory Measurement," **Accounting Review** (July, 1964), p. 708.
- 8 — American Accounting Association, 1964 Concepts and Standards Research Study Committee - The Realization Concept, "The Realization Concept," **Accounting Review** (April, 1965), p. 321.

Under this concept, earnings are viewed to achieve three objectives: (1) to provide an indicator of the performance of the enterprise and its management, (2) to provide a measure useful in determining the amount of assets that can be distributed without diluting the enterprise capital, and (3) to provide a measure of enterprise financial success or failure that will be helpful to interested parties in making their assessments of enterprise prospects.

Footnotes

- 1 — Eldon S. Hendriksen, **Accounting Theory**, 3rd Edition (Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, 1977), p. 256.
- 2 — Edgar O. Edwards and Philip W. Bell, (**The Theory and Measurement of Business Income** (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1961), p. 34-38.
- 3 — M. Moonitz and J. H. Jordan, **Accounting, An Analysis of Its Problems**, Volume 1, Revised Edition (Holt, Reinhart & Winston, 1963), p. 164-165.
- 4 — Daniel Bernoulli, "Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk," **Econometrics**, January, 1954; Milton Friedman and I. J. Savage, "The Utility Analysis of Choices Involving Risk," **The Journal of**

in the general level of all prices); and “invisible” capital values (movements in individual prices as a result of the economic effects of technological advances, changes in the availability of raw materials, and shifts in consumer demands) .

Summary and Conclusions

It is recommended in this paper to measure earnings accordings to the asset/liability view. Earnings are the result of an increase in the value of assets (or decrease in the value of liabilities). This concept of earnings requires an evaluation of total assets and liabilities at the beginning and end of each period. Assets and liabilities are valued by the use of any attainable and feasible measurement which in the judgment of the accountant is satisfactory. There are many possibilities, such as the present value of expected cash flows, opportunity cost, replacement cost, net realizable value and the current cash equivalents. All these concepts are discussed in this paper. It should be emphasized that the intention here is to use different valuation methods for the various types of assets and liabilities by the enterprise.

Earnings should be reported to show the operating income, price-level changes and invisible capital values.

that fact should be disclosed.

Meanwhile, since 1972 the Argentine Technical Institute of Public Accountants required all corporations in certain provinces, with paid-in capital exceeding 5 million pesos (approximately \$ 700,00) that (a) have issued stock to the public; (b) are in joint ventures with the government; or (c) utilize public concessions or services to present complete restatement of all non-monetary items, by means of a general price index. This information is presented as supplemental information in (a) a second column in the primary financial statements; (b) a footnote to the basic financial statements; or (c) a complementary set of financial statements. Audit is required and price-level changes are deductible for tax purposes.

Reporting Earnings

It is recommended that earnings would result from the net changes in the net assets from the beginning to the end of the year, excluding only transactions with the owners such as capital contributions and dividends. Earnings, under this concept, would be reported to show the operating income; price-level increases (movements in the purchasing power of money reflecting the tendency of governments to adopt social and monetary policies which cause an inflation

the principles underlying asset valuations in financial statements.

The failure of accounting practices to identify the measurable changes in the price levels has caused important undesirable economic and social effects.

In the U.S.A., the Financial Accounting Standards Board has concluded, if major changes in measurement assets and liabilities are needed to report the effects of inflation on business enterprises, such information should be disclosed on a supplementary basis rather than as part of the basic financial statements. The FASB staff is now analyzing various measurement concepts and possible approaches to supplemental disclosure of the effects of inflation.

Moreover, the International Accounting Standards Committee issued Statement 6 - **Accounting Responses to Changing Prices**, effective for financial statements covering periods beginning on or after January 1, 1978, the statement concludes :

Enterprises should present in their financial statements information that describes the procedures adopted to reflect the impact on the financial statements of specific price changes, changes in the general level of prices, or of both. If no such procedures have been adopted,

Measurement of Changes in General Price Level

This writer has defined earnings as the increase in the value of an asset and decrease in a liability and believes that one should adjust for changes in the general price level before bringing the assets to current replacement cost, opportunity cost, present value, net realizable value, present market resale price, etc. and the liabilities to present values. Changes in the value of an asset should be divided into two main categories, viz., "price-level increase," and "invisible capital value" to be discussed later.

Concerning the liabilities, especially long-term obligations, the account for bonds is always exact since it expresses a legal relation. The business enterprise can only be obliged to pay back the bonds in terms of nominal dollars. However, the depreciation of the purchasing power of the bonds constitutes an element of revenue for the firm which should be recognized and reported.

The question of adjusting assets value to show the effect of changing price levels will become very important in the period ahead because an unstable monetary unit is a constraint on the application of accounting principles logically derived from the premise of a stable measuring unit. Present accounting practices are inadequate with respect to

Littleton state that :

Liabilities, like assets, represent bargained-prices... In other words, the standard of recorded cost applies to both sides of the balance sheet... the face value or nominal amount of the liability is not always a fair representation of immediate cash "cost" or bargained price-aggregate.²³

On the other hand, Sprouse and Moonitz advocate the notion of time discounting in the measurement of liabilities. They recommend that the amount of liabilities calling for settlement in cash should be measured by future payments discounted to the present by applying a market rate of interest except for short term obligations without an explicit interest rate. Concerning the long-term obligations, the amounts due are measured by the present or discounted value of all future payments to be made. The pertinent discount rate is the yield rate at the date of issue.²⁴

This writer subscribes to the notion of time discounting in the measurement of liabilities and recommends the use of the prime interest rate for short-term obligations and the current yield rate determined by the market for bonds of similar risk and term for long-term obligations.

Furthermore, Sprouse and Moonitz stated that "inventories which are readily salable at known prices with negligible costs of disposal, or with known or readily predictable costs of disposal, should be measured at net realizable value."²¹

Measurement of Liabilities

Relatively speaking, the problems relating to liabilities are simpler than those relating to assets. Sprouse and Moonitz define liabilities as follows :

The liabilities of a business enterprise are its obligations to convey assets or perform services, obligations resulting from past or current transactions and requiring settlement in the future. The term "obligations" connotes a claim or series of claims against the business enterprise, each of which has a known or reasonably determinable maturity date and an independent value which is known or reasonably measurable. Settlement of a specific obligation may involve payment in cash or in other assets, or the performance of services...Neither the maturity date nor the value of the obligation needs to be known precisely for the obligation to constitute a liability of the enterprise.²²

Concerning the measurement of liabilities, Paton and

the absence of active trading market.¹⁹ For non-vendible durables (i.e., non-saleable fixed assets) he proposes the use of “specific” index numbers to convert the acquisition costs to current ones.²⁰

(4) Net Realizable Value :

The nete realizable value (estimated selling price less additional expected incremental costs) can be used when the product of the firm is sold in an organized market. It also can be applied to assets that are held for sale such as investments and plant and equipment or land no longer for use to the enterprise in its operation.

In establishing net realizable value as a limit on the use of “market” in applying the “lower of cost or market” rule for pricing inventories, Chaptetr 4, “Inventory Pricing”, of ARB No. 43, defines the net realizable value of inventory as “estimated selling price in the ordinary course of business less reasonably predictable costs of completion and disposal.” The same pronouncement permits the use of net realizable value for “inventories representing agricultural, mineral, and other products, units for which are interchangeable and have an immediate marketability at quoted prices and for which appropriate costs may be difficult to obtain”.

If in any particular circumstance market resale prices (opportunity costs) are unobtainable, it seems not unreasonable to take an entry price (current cost) as an approximation; it is the best available. But entry or replacement prices are not thereby elevated to the rank of principle. They are expedients only; necessary, but expedients only to be adopted when superior indications of opportunity cost are just not available.¹⁵

Furthermore, Chambers adheres strongly to the notion of opportunity cost. He believes that the only relevant price for asset measurement at the end of an accounting period is the present market resale (exit) price¹⁶ "current cash equivalent." The opportunity is foregone at the end of the accounting period in order to hold an asset so that it can be "liquidated" in the ordinary course of business. He argues that current replacement prices are irrelevant on the ground that they represent the values of the opportunities foregone only after one decides to replace the assets.¹⁷ He applies this principle by accepting only the lower of the present market resale price of the current replacement cost for short-term inventories.¹⁸

Further, he prefers prices in second-hand markets as a valuation for vendible durables (ie., saleable fixed assets) but he suggests the use of the current replacement prices in

cumstances net realizable value); cost of goods sold based on replacement cost as of time of sale; and depreciation based on replacement cost of fixed assets held at the balance sheet date. Audit would be also required.

(3) Opportunity Costs :

Edwards and Bell, in their provocative volume, propound the opportunity cost concept for asset measurement.¹² The opportunity costs are values that could currently be realized if assets were sold outside the enterprise at the best prices immediately obtainable. To them the opportunity cost is the most significant valuation basis. In this connection Edwards and Bell state :

It (opportunity cost) is a value current in date and one which can be applied, at least in theory, to all of the assets of the firm. It is also objective in nature and therefore meets all the requirements of market value...¹³

Chambers believes that the opportunity cost is the appropriate basis for asset measurement, because opportunity costs, and not current costs (defined by Edwards and Bell as "the cost currently of acquiring the inputs which the firm used to produce the asset being valued"¹⁴) are always relevant to the business enterprise. Thus, he states:

In stating this conclusion we are asserting a principle.

disclosure of "(1) current replacement cost of inventories, (2) cost of sales computed on the basis of the replacement cost of the goods or services at the time of sale, (3) gross (new) and depreciated replacement cost of productive capacity and (4) depreciation, depletion and amortization expense on a replacement cost basis."

Also, the British Government's Inflation Accounting Committee, commonly called the Sandilands report after the Committee's chairman, Francis Sandilands, recommended the use of current replacement costs in the basic financial statements.¹¹

In Australia, it would be mandatory for fiscal years beginning July 1979, for all companies to reflect in the primary financial statements replacement cost of inventories and fixed assets; cost of goods sold based on replacement costs as of time of sale; and depreciation based on average replacement cost. Auditing these financial statements would be required. Besides, the Current Cost Accounting Steering Group is developing working guides with replacement cost implementation.

Furthermore, in New Zealand, it would be mandatory for all companies to reflect in the primary financial statements "value to the business" of inventories and all non-current assets (generally replacement cost, but in some cir-

types of standard equipment. Where there is no established market for assets of like kind and condition, current costs may be estimated by reference to the purchase price of assets which provide equivalent service capacity. The purchase price of such substitute assets should be adjusted for differences in operating characteristics such as cost, capacity, and quality.

In ohtre cases, adjustment of historical cost by the use of specific price indexes may provide acceptable approximations of current cost. Appraisals are acceptable only if they are based on the above methods of estimating current cost. Whenever there is no objective method of determining the current cost of obtaining the same or equivalent services, depreciated acquisition cost should continue as the basis of valuation.⁹

The 1964 Realization Concepts Committee of the American Accounting Association concurs in the preference expressed by the Long-Lived Assets Committe for current-cost valuations for plant assets.¹⁰

Furthermore, Rule 3-17, Accounting Series Release No. 190, March 23, 1976, of the U.S. Securities and Exchange Commission require certain registrants to disclose replacement cost data in financial statements filed for fiscal years ending on or after December 25, 1976. Rule 3-17 requires

in its implementation: expected revenue, expected expenses, and allocations of margins between acquisition and distribution functions. Furthermore, if selling prices fluctuate in harmony with replacement costs, the replacement cost method generally will yield a reliable approximation of net realizable value less normal operating income. Therefore, replacement cost can generally meet conceptual and practical criteria more easily than some version of net realizable value.⁷

In addition, the 1964 report of the Concepts and Standards Research Committee on the "Realization Concept," concurs in the preference expressed above for replacement cost in connection with inventory measurement.⁸

The Committee on Concepts and Standards-Long-Lived Assets recommends the use of current-cost valuations for plant assets. It points out :

The current cost of obtaining the same or equivalent services should be the basis for valuation of assets subsequent to acquisition, as well as at the date of acquisition. Where there is an established market for assets of like kind and condition, quoted prices may provide the most objective evidence of current cost. Such prices may be readily available for land, buildings, and certain

The Philips Company philosophy states that “there can be no recognition of income for a period unless the capital employed in the business at the beginning of the period has been maintained; that is to say, after it has been established that the purchasing power of that capital at the end of the period is equal to that at the beginning of the period”.⁵ The philosophy reflects the view in the Netherlands that “sound business practice” is the basis from which both economic and accounting conventions and principles have evolved.

The Imperial Tobacco Company of Canada, Ltd.,⁶ has also used replacement-cost accounting for long-lived assets since 1961. Previously, it had not revalued long-lived assets, but since 1955 had shown a supplementary replacement cost depreciation charge.

The 1964 Committee on Concepts and Standards-Inventories Measurement recommends the use of replacement cost for inventory valuation. It states :

A net realizable value method is generally impractical and is therefore not recommended for general use (in inventory measurement). The major disadvantage of using a net realizable value method is the problem of measurement. Many subjective estimates are required

accounting” rather than the “successful efforts” method mandated by the Financial Accounting Standard Board (the authoritative organization to pronounce accounting principle in the U.S.A.) in its Statement No. 19 issued in December 1977. Reserve recognition accounting will (1) include the present value of estimated future net revenues from production of proved oil and gas reserves as an asset in the balance sheet, (2) recognize changes in this present value in the statement of income and (3) expense all costs of finding and developing additions to proved resources.

The new method is to be developed over a three-year period. In the interim, disclosure must be made in financial statements for fiscal year beginning after December 25, 1978.

(2) Replacement Value :

Replacement value accounting is another method for valuation. The opposition to replacement value accounting comes from those who reject this method in principle or from those who accept the principle but who maintain that it is impractical in application. The Philips Company of the Netherlands has used replacement value accounting in its published financial statements for a number of years. Inventories, property, plant and equipment are revalued on the basis of replacement value.

The discounted future cash flows method involves estimating cash flows and selecting an appropriate discount rate. It would seem that while the estimation of future cash flows is not an easy job, it has been used successfully in capital budgeting. The real problem is the discounting factor. The problem would sound easier, however, if the discounting factor is separated into its two components: the pure rate of interest and risk premium. The pure rate of interest is the rate of return on riskless investments which includes no compensation for risk. The pure rate of interest in a free-enterprise system is determined by the forces of demand and supply of investment funds.

The real problem is how to measure the premium for risk. This writer admits that it is one of the most difficult problems to be analyzed. There are various studies which set out to quantify and measure risk, however. Time and space do not permit full explanation of these studies,⁴ but the point is that the discounted cash flows method for valuation is feasible and attainable. If the accountant feels that this method can be applied to measure the increase in the value of an asset, he should not hesitate to use it.

It should be pointed out that the Securities and Exchange Commission in the U.S.A. has concluded that oil and gas producing companies should adopt "reserve recognition

between firms. It is questionable whether this less would be serious. However, to avoid it, firms would be required to make full disclosure of the different methods they used to evaluate all types of assets.

(1) The Present Value of Expected Cash Flow :

One of the aforementioned measures, i.e., the present value of expected cash flow, seems a radical method of determining increased or decreased value of an asset. This method has been rejected by accounting practice on the ground that the discounted future cash flows concept of both individual asset and firm values is rarely measurable on an objective basis because of the difficulties involved in forecasting cash flows and selecting an appropriate discount rate.

Edwards and Bell explain that a company following the profit-maximization objective should be trying to maximize "the subjective value" - i.e., the discounted value of the future cash flow of the firm as a whole.² Furthermore, Moonitz and Jordan argue that the discounted value basis can be employed in the case of notes, bonds, mortgages, accounts receivable and payable, and "whenever the rights or obligations constituting the asset or liability take the form of a definite, determinable stream of money receipts or payment, or of benefits directly convertible into a cash equivalent."³

zation. "The valuation of assets is the process of measuring financial attributes (past, present, or future) of assets or aggregations of assets."¹ The quantification of assets or liabilities in terms of a monetary unit (dollar, dinar, franc, sterling pound, etc.) is the valuation process.

Assets should be valued according to some measure of **current attainable economic significance**. I am not requiring a specific measure but recommend the use of any **attainable and feasible** measurement which in the accountant's judgment is satisfactory. There are many possibilities, such as the present value of expected cash flows, opportunity cost, replacement cost, net realizable value, the present market resale (exit) price, and net realizable value. It should be emphasized that the intention here is to use different valuation methods for the various types of assets by the company instead of one method for all the assets of the company.

These attainable measures have been used in practice successfully, they give meaningful financial statements, and they have been recommended by authoritative bodies and by different research findings, as we will see in the following discussions.

The only serious objection to his suggestion is that similar assets employed by different companies might be valued by different methods, thus impairing comparability

According to the asset/liability view, earnings are defined in terms of increases and decreases in assets and liabilities. The author holds this view and considers earnings as a measure of increase in net resources of a business organization during a period. Assets and liabilities are the key concepts. If the measurement of assets and liabilities is completed, the change from the beginning of the period to the end of the period becomes the earnings of the enterprise.

It should be pointed out that the revenue/expense view and the asset/liability view are likely to produce different earnings figures as well as different balance sheet components. It is important to understand, however, that the question is this: Which view produces the more meaningful measure of earnings?

However, the author will discuss only the asset/liability view. Earnings depend on the measurement of assets and liabilities. So, the main purpose of this article is to introduce, explain and appraise the various measurement concepts for the assets and liabilities to measure earnings by the enterprise.

Measurement of Assets

Measurement in accounting refers to the assignment of numerical values to objects or events related to an organi-

EARNINGS AND THEIR MEASUREMENT

Dr. Fawzi G. Dimian*

Introduction

There are two distinct views to measure earnings of an organization :

- (1) the revenue and expense view, and.
- (2) the asset and liability view.

According to the revenue/expense view, earnings are defined in terms of the difference between revenues and expenses. The notion of proper "matching" of expenses with revenues is central to this view. Revenues represent accomplishments of an organization in producing and distributing goods or rendering services during a period. Expenses represent the resources used during the period to obtain current revenues. Earnings (revenue-expenses) are primarily an indicator of enterprise performance. Revenue/expense view reflects the opinion of those who consider assets and liabilities to be primarily debits and credits that are left after appropriately matching costs with revenues to measure earnings for the period and are included to make the balance sheet.

* Professor of Accounting University of Minnesota, Duluth, Minnesota, U.S.A.

INTRODUCTION

This journal is one of the projects of the Center of Economics and Business Research in the Faculty of Economics and Commerce. It is devoted to the publication of research in business and behavioral sciences. It deals with theoretical as well as applied topics that are of interest to the Arab World and mankind in general.

Any comments and/or research are welcome. It is hoped that our journal will function as a Communication means among those who are interested in these studies.

The Editor

I N D E X

	Page
INTRODUCTION	7
 ● ARTICLES	
Earnings and Their Measurement	9
Dr. Fawzi G. Dimian	
Arab-American Economic Relation	
Myths and Realities	33
Dr. Taher El Jehaimi	
Commodity Concentration of Libyan Trade ...	53
Dr. Attia El-Feituri	
 ● ABSTRACTS	
The Libyan Manager	61
Dr. Abubakr M. Buera	
"Some Socio-Economic Problems Inhibiting	
Economic Development in Arab Agrarian Sector"	65
Dr. Fawzi Asadi	

DIRASAT IN ECONOMICS AND BUSINESS

Editorial Staff

Editor

IBRAHIM S. ELRIFADI, PH. D.

Associate Editors

KHALIFA A. DAU, PH. D. CMA

BIN I. HUDANAH, PH. D.

ALI M. SHEMBESH, PH. D.

MOHAMMED M. EL MEKKI, M.A.A.C.A.

Editorial Assistant

GHAZALA S. EL BURKI, B.A.

Dirasat in Economics and Business is Published bi-annually by the Center of Economics and Business Research, Faculty of Economics and Commerce, University of Garyounis. Benghazi.

Subscription;-L.D.I-000 per year (U.S.\$ 3.30)

Single Copy 550 Dirhams (U.S.\$1.65)

All mail including books, periodicals, contributions and subscription, should be addressed to the Editor, Dirasat in Economics and Business, University of Garyounis, Benghazi. Libya.

The views expressed in Dirasat in Economics and Business are those of the individual authors.

All rights reserved



DIRASAT

IN ECONOMICS AND BUSINESS

Vol. XIII

No. 1 - 2

1977

IN THIS ISSUE

**The Libyan
Manager**

**Earnings and their
Measurement**

**Commodity
Concentration of
Libyan Trade**

**Arab-American
Economic
Relations : Myths
and Realities**

ISSUED BI-ANNUALLY BY THE RESEARCH
UNIT, FACULTY OF ECONOMICS & COM
MERCE UNIVERSITY OF GARYOUNIS
BENGHAZI