إشكالية القدرة على تحيين الدخل لدى الفئات الشغيلة في الجزائر

د. بوجمعة كوسة
جامعة سطيف 2

ملخص

إن المتتبع للفئات الناشطة في سوق العمل للعديد من المجتمعات، يدرك التفاوت الحاصل في الدخل بين فئة الأجراء وفئة غير الأجراء، ذلك لما يملكه غير الأجراء في صفة تاجر أو طبيب أو محامي أو عامل حر... من آليات لتحيين مداخليهم بما يتماشى مع أي ارتفاع يحصل في الأسعار، ورفع المستوى المعيشي لديهم. في حين لا يملك الأجير في مختلف المؤسسات الاجتماعية عامة أو خاصة الحول ولا القوة التي تمكنه من رفع أجره، ليبقى أجره رهين تجاذبات سياسية وأخرى اقتصادية تميل كفتها دائما لأصحاب المال أو بالأحرى من يملكون آليات تحيين دخلهم متى شاءوا وكيف ما شاءوا. الأمر الذي يزيد من اتساع الهوة الطبقية بين أفراد المجتمع. فهل قدر للأجير سواء كان عاملا أو موظفا أن يبقى كادحا لأجل تحصيل قوته؟ أم أن آليات نظام اقتصاد السوق تفرض هذا النمط التفاوضي والتفاوتي في معادلة تحيين الدخل؟

الكلمات المفتاحية: العمل، قوة العمل، سوق العمل، الأجر، الدخل، الأجراء.

Abstract :

The Specialists followers to the labor force work in the labor market for many communities, found the income disparity between the employee category salaried, and between category laboring self- employed, as doctor or lawyer, pharmacist, expert acountant ... with have Mechanisms update of their income in line with the high prices located in market, and raise the standard of living. By contrast, salaried have not mechanisms and means to raise their salaries.

The self employed remains confined political bickering and other economic purely, and which always tends to the money owners of money. Those who can update their income when they want and in the right time how choose. Which increases the widening gap between the class members of society

Do predestination of salaried, either it was employees or factor to remain a slave for the collection of his strength? Or is the market economy mechanisms impose this negotiating style in updating the income equation ?

Key words : labor, labor force, labor market, wage, income, wager, salaried.

مقدمة :

تعتبر فئة الأجراء منذ أن عرفت البشرية نظام الدفع بأجر، الفئة الأكثر تعاسة بين فئات أفراد المجتمع نتيجة عدم امتلاكهم المال الذي يمكن لهم سبل الادخار ومن ثمة الاستثمار، وبالتالي يصيرون أرباب عمل. أما الفئات غير الأجيرة فهم بالكثرة بمكان، وهو حال التجار والصناعيين والحرفيين والمزارعين والفلاحين والأطباء والصيادلة والمحامين والمستشارين والمحاسبين...فئات كثيرة كان حظهم في هذه الدنيا أن لا يكونوا أجراء. فئات امتلكت من المال ما مكنها من إقامة مشروعات، أو فئات تملك من التأهيل العلمي الخاص ما خول لها القانون من فتح مؤسسات أو شركات خاصة مع الدعم المالي لذلك، أو فئات تملك الأرض وتملك مقومات استثمارها. هذا التوزيع للموارد البشرية في سوق العمل، جعل فئة كبيرة من الأجراء تعمل لدى الفئة الثانية، سواء تم ذلك في مؤسسات عمومية اقتصادية أو إدارية أو مؤسسات خاصة.

وإذا كانت قوة أي دولة تعود أساسا إلى صلابة نظامها الاقتصادي، وإلى إنتاجية الثروة فيه، فإن عنصر العمل التي يكون المورد البشري من بين أحد مقوماته الأربع؛ إضافة إلى الطبيعة ورأس المال والتنظيم، أين تكون الفئة الثانية (أرباب العمل) في حاجة ماسة إلى الفئة الأولى(العمال) حتى تعمل على إكمال العملية الإنتاجية، التي ليس بالضرورة أن تكون ذات طابع منتج، فقد تكون ذات طابع خدماتي أو غيرها من الأعمال التي تحتاج إلى يد عاملة مؤهلة وغير مؤهلة.

ويثار الإشكال في الجزائر أمام التناقض الحاصل بين هدف كل فئة، ففئة الأجراء تسعى جاهدة إلى كسب مقبول يحفظ لها قوتها وقوت عيالها لتلبية الاحتياجات، بينما لا تكتفي الفئة الثانية بذلك، فهي لا تسعى للربح فقط، بل لتحقيق ثروات تؤهلها لأن تكون في مصاف الطبقات الرأسمالية الأرسطوقراطية في الدول الغربية.

وكلا من الربح والدخل يرتكز على مفارقة، وهي أن رب العمل يعتبر الأجر تكلفة باهظة تنقص من أرباحه، فيعمل جاهدا على خفض مستوى الأجور بما يحقق له مزيدا من الأرباح أو هامش ربح إضافي، مقابل ذلك ينظر العامل إلى الأجر على أنه العنصر الذي بواسطته يشبع من خلاله حاجياته المختلفة، لذا يطمح لأجر أعلى بما يتوافق وتحقيق تلك الحاجيات. ولا يختلف الحال لدى فئة الموظفين، حيث تنظر الدولة للرواتب على أنها عالة على الدولة، وأي زيادة في الرواتب ينتج عنها زيادة في النفقات، وبالتالي ارتفاع معدل التضخم....

وفي ظل تردي الأوضاع المعيشية للأجراء في شتى دول العالم، باعتبارهم يعانون على أكثر من صعيد، الأول هو الاستغلال، والثاني هو ارتفاع تكاليف الحياة وانخفاض القدرة الشرائية لهذه الفئة، والثالثة هي أن الدول كلما واجهتها أزمات مالية واقتصادية تقوم بتطبيق خطة التقشف الهادفة إلى خفض ميزانية النفقات، أين تكون الأجور هي كبش الفداء. وهو ما حصل لفئات عمالية في دول عدة مثل إيطاليا واسبانيا والبرتغال واليونان، أين تم تقليص عدد الموظفين وتخفيض أجورهم، ناهيك عن التخلي عن بعض الامتيازات الاجتماعية التي كان يتلقاها الموظفون والعمال من قبل الدولة، وتم التخلي عنها لدوافع مالية أي تقليص نفقات الدولة، وأكثر من ذلك لجأت بعض الدول إلى بيع مرفقات عمومية مثل المطارات مثلما حصل في اليونان، فيكون الأمر أسوأ بكثير على الفئة الشغيلة التي تدفع دائما الثمن غاليا نتيجة إفلاس السياسات الاقتصادية والاجتماعية للدولة.

انطلاقا ما سبق نتساءل عن ماهية الأسباب التي تجعل فئة الأجراء في العالم عامة وفي الجزائر خاصة عاجزة عن تحيين دخلها؟ ولماذا يقتطع من دخلها قيم مالية باهظة نظير ما يسمى بالضريبة على الدخلIRG، في حين أن تلك الاقتطاعات الضريبة على الفئة غير الأجيرة أقل بكثير وتخضع لتصريحات في الغالب كاذبة؟

وبغية الإجابة عن هذه التساؤلات، تم التطرق لعديد من النقاط ذات العلاقة، من خلال دراسة نظرية تحليلية وفق مقاربات سوسيواقتصادية .

1- مفهوم الدخل الفردي:

يطلق الدخل الفردي على الموارد المالية التي يجنيها الفرد من عمله ونشاطه سواء بصفة آنية أو بعدية، سواء كان أجيرا أو غير أجير.

ويقصد بالصفة الآنية عمل الفرد بجهده العضلي والفكري وبدافع الإرادة والوعي الهادف من وراء النشاط سواء لتحقيق قوته أو تحقيق ربح. أما الصفة البعدية، فقد يتقاعد الفرد لكن يبقى يتلقى عائدا من صندوق التقاعد نظير مساهمته في هذا الصندوق طيلة مساره المهني، فهو بذلك يكون له عائد لكن دون وجود نشاط نظير ذلك العائد. وقد كرست معظم التشريعات العمالية هذا البعد الاجتماعي الخاص بالتقاعد، في صور عدة حسب توجه كل دولة، إلا أن بعض الدول من خلال نظامها الاجتماعي(النظام الأنجلوساكسوني) لا تقوم بخصم الاشتراكات من الأجر الخام للعامل أو الموظف، بل يعطى إليه كاملا، على أن يكون مخيرا بين تأمين نفسه أو المساهمة بنفسه في صندوق التقاعد من عدمه.

أما بالنسبة لغير الأجراء، فهناك أيضا صناديق خاصة بالتأمين الاجتماعيCASNOS والتقاعد تتولى مهمة تطبيق القانون الاجتماعي لهذه الفئة، من خلال دفع الاشتراكات والاستفادة من الامتيازات والحماية الاجتماعية التي يكفلها القانون لجميع فئات وشرائح المجتمع الشغيلة.

ومن خلال ما سبق عرضه في تطرقنا لمفهوم الدخل، نرى أننا استعملنا مفهوم آخر مرادف وهو مفهوم العائد، وهو مفهوم أشمل من مفاهيم أخرى كالأجر مثلا، فالعائد والدخل مفهومان يصلحان للتعبير بهما عن مختلف الشرائح الاجتماعية الشغيلة سواء كانت أجيرة أو غير أجيرة، بينما الأجر مفهوم يخص فقط فئة الأجراء من عمال وموظفين، أي من يعمل لدى الغير، ولا يخص الفئات الأخرى التي هي في الحقيقة ليست أجيرة، كون صفاتها تتوزع بين الشخصية الطبيعية والشخصية المعنوية، وتتجلى هذه الفئات في صفة الطبيب والمحامي والصيدلي والمحاسب والتاجر والبناء ممن يعملون لحسابهم الخاص.

كما أن الدخل في العموم له معنى كلي، ويقصد به مداخيل الدولة التي تجنيها من الصادرات والضرائب والرسوم...والمعنى الجزئي؛ والذي يقصد به في غالب الأحيان أجور العمال والموظفين.

"أما الدخل الخاص بالمؤسسات، فيعكس نتائج العمليات خلال فترة زمنية محددة تقدر عادة بسنة واحدة" فإذا شبهنا كشف الميزانية باللقطة التصويرية، فإن قائمة الدخل تعتبر فيلما، وهو يلخص كل الإيرادات (أو المبيعات) والمبالغ التي تم تحصيلها أو التي كان يجب تحصيلها من العملاء مقابل بضائع وخدمات قدمت لهم، وكذلك كل النفقات، والتكاليف التي تم تحملها في سبيل الحصول على الإيرادات، ويمكن تعريف قائمة الدخل بأنها قائمة مالية تظهر إيرادات الشركة مقارنة بنفقاتها خلال فترة زمنية محددة. وكذلك التدفقات الداخلة للشركة من مصادر متنوعة مثل الفوائد والإيجارات، أما النفقات فهي التكاليف التي تنشأ وتظهر في سبيل الحصول على الإيرادات، وتخصم النفقات من الإيرادات للوقوف على حجم الأرباح أو الخسائر الفعلية وهو الرقم الذي يعرف بصافي الدخل".(01)

أما مفهومنا للدخل في هذه الدراسة النظرية، فنقصد به العائد المالي الخاص بالعامل والموظف باعتبارهما فئة أجيرة، بينما وظفنا مفهوم العائد والدخل للفئة غير الأجيرة كالتجار والأطباء والمحامين والخبراء والصيادلة والفلاحين...ومن خلال ذلك يصح أن نقول أجر أو دخل الموظف أو العامل، لكن لا يصح أن نقول أجر الطبيب أو الصيدلي أو البناء الذي يعمل لحساب مصلحته الخاصة. فالدخل يخص الفئة الشغيلة عامة سواء كانت أجيرة أم غير أجيرة، بينما الأجر يخص فقط فئة الأجراء.

2- الأجر وأبعاده الاقتصادية والاجتماعية:

أعطى البعض نظرة عن الأجر ترتبط ليس فقط بالعمل الذي يقدمه الشخص الذي يتقاضاه، بل أيضا بجوانب أخرى. نجد مثلا الاقتصادي "سيسموندي" يكتب سنة 1820:" أن الأجر ليس فقط تعويضا، محسوبا بالساعة حسب المدة، إنه دخل الفقير، ولا بد أن يكفي لحفظه ليس أثناء العمل فقط، بل كذلك خلال الانقطاع عن العمل".(02)

وبحسب رؤية المدرسة الكلاسيكية للأجر(آدم سميث، ريكاردو)، فإن قيمته لا تتعدى كفاية العامل لما يقتات به، وهذا يعطي انطباع أن الأجر لم يأخذ البعد الاجتماعي الذي أسس له الاشتراكيون فيما بعد، وهو البعد الذي يركز عليه التعريف الثاني الخاص ب"سيسموندي" الذي أدرج فيه الكثير من مخلفات الأجر ذات البعد الاجتماعي منها، المعاش الذي يحصل عليه الفرد العامل بعد تقاعده، أو التأمينات الاجتماعية والعطل...

وتعتبر الأجور أيضا "الثمن الذي يدفع لأفراد القوى العاملة مقابل قيامهم بالعمل تحت ظروف معينة" حتى أن تعريف العامل السائد هو ذلك الفرد الذي يعمل لقاء أجر معين، كذلك يعرفها البعض الآخر بأنها" القيمة التي يحصل عليها العاملون (سواء نقدا أو عينا) مقابل اشتراكهم بجهودهم في العملية الإنتاجية." وبالتالي يمكن القول أن مقدار الأجر الذي يحصل عليه العامل يتوقف على الوقت والمجهود المبذولين في العملية الإنتاجية.(03)

ومن خلال ما سبق نستشف النظرة التقليدية التي تصب في تعريف الأجر كونه سلعة تباع وتشترى، ويمكن من خلال عملية التفاوض، أو مقدار عرض العمل تحديد الأجر، خلافا للنظرة الحديثة للأجور التي ترى أنها تتحدد وفق علمية تتمثل في الأعباء المتعلقة بالوظيفة من جهة، وما يقابلها من أداء بشري من جهة ثانية. كما أن مختلف التشريعات المقارنة تمنع منح الأجر في غير صورته النقدية، إلا ما تعلق بالمكافآت والحوافز.

وفي منتصف القرن العشرين، ومع التطورات التي شهدتها أوروبا، قدم "جون مارشال" تعريفا للأجر جاء فيه:"الأجر هو دخل الفرد الذي ليس لديه لكي يعيش، إلا قوة عمله دخل الإنسان الذي ليس لا رأسماليا ولا رئيس مؤسسة، ولكنه مجرد إنسان وليس أكثر، فالأجر هو دخل إنساني خالص".(04)

ومن خلال هذا التعريف الذي يشير إلى أحد رواد المدرسة النيو-كلاسيكية، نلتمس فيه البعد الطبقي الاجتماعي الذي كرسه النظام الاقتصادي الرأسمالي من خلال تبيان الهوة التي أصبحت تميز فئات المجتمع وشكل النظام الاقتصادي المعتمد أيضا، فالأجير يبقى أجير ولا يمكنه أن يصبح رأسماليا أو مالكا لوسائل الإنتاج، فهو يعمل ولا يملك، أما الرأسمالي فهو المالك لمصدر العمل وقوة العمل في آن واحد طالما أنه هو من يقوم بدفع أجور العمال، الذين ليس لهم أي دخل آخر غير عملهم وجهدهم، ويدل هذا التعريف أيضا على توجهات المجتمعات الصناعية الرأسمالية في تلك الحقبة، لماذا نقول تلك الحقبة؟ لأن العامل في الوقت الراهن أصبح شريك في العملية الإنتاجية وفي ملكية المؤسسة، وهو ما تدفع إليه جل المقاربات الاقتصادية المعاصرة.

2-1-أهمية الأجور بالنسبة للمجتمع:

للأجور تأثير هام على الجماعات و المؤسسات المختلفة داخل المجتمع، فمن ناحية نجد أن الأجور المرتفعة تزيد من القدرة الشرائية للعمال والموظفين، والتي بدورها تصب في زيادة مستوى الرخاء الاقتصادي للمجتمع. كما تساهم الأجور المرتفعة إلى رفع نسبة الاستهلاك والادخار وبالتالي زيادة الاستثمارات، وكنتيجة لذلك تسهم في رفع مستوى النمو الاقتصادي للدول، إضافة إلى تحقيق نوع من التناسق بين مستويات الأجور السائدة، والمستوى العام للمعيشة الذي يتمتع به غالبية أفراد المجتمع.(05)

فالأجور وسيلة من وسائل إحلال السلم والاستقرار الاجتماعي، لأن عدم كفاية الأجور قد يُوجِد العديد من المشاكل للمنظمات التي تنشط في القطاع الاقتصادي، وللدولة؛ لأنها السلطة التي تتولى ميزانية التسيير الخاصة بأجور موظفي المؤسسات ذات الطابع الإداري، ويتعدى الأمر أحيانا إلى المطالبة بتعديل التصنيف المهني، أو المطالبة بزيادة القيمة المالية الخاصة بكل نقطة استدلالية، وهي أمور تخضع للتفاوض أحيانا، وللاحتجاجات في أحيانا أخرى، إذا ما فشلت قنوات التفاوض في التوصل إلى نتائج ترضي الأطراف المعنية (النقابات، الحكومة أو الوزارة).

2-2-أهمية الأجر بالنسبة للفرد:

تعتبر الأجور المصدر الرئيسي والوحيد لمعظم الأفراد العاملين وهي المصدر الأساسي لمعيشتهم، فأهمية الأجر بالنسبة للأفراد العاملين تكمن في الجانب الاقتصادي، حيث أن الأجر عامل أساسي في العمل من أجل تغطية النفقات وتكاليف المعيشة

مقابل الجهد الذي يقوم به العامل، بالإضافة إلى تغطية جزء من تكاليف الرفاهية، حيث أن الأجور يجب أن تشبع حاجات الموظف لأجل استمراره ... كما أن الأهمية تتجلى في الجانب النفسي أو المعنوي، بحيث ينظر إلى الأجر على أنه انعكاس لقيمة وأهمية العمل الذي يقوم به العامل. وتعتبر الزيادة التي يحصل عليها اعترافا بإنجازاته وتقديرا لجهوده، وكذلك تعتبر انعكاسا للنمو في الحياة الوظيفية والعود إلى المراتب العليا.(06)

2-3-أهمية الأجر بالنسبة للمؤسسة:

يمثل الأجر عنصرا هاما من عناصر تكاليف المؤسسة وبالتالي تصبح طريقة تحديد الأجور والرقابة عليها من الموضوعات الأساسية التي تهتم بها المؤسسة التي تسعى إلى رفع مستوى كفاءة الإنتاجية وتقليص النفقات، وكل تلك الاعتبارات تشير إلى ضرورة توفر أساس موضوعي لتحديد الأجور في كل المنشآت، ومن ثمة فإن الأجر هو وسيلة لجذب الكفاءات التي تحتاجها المنظمة، في المقابل يعتبر الأجر عامل استقرار العمال داخل المنظمة خاصة ذوي الكفاءات العالية ممن يكون ولائهم لوظائفهم وليس للمنظمة التي يعملون بها، فالعامل ذو المهارة العالية يبحث عن المنظمة التي توفر له ظروف عمل جيدة بالإضافة إلى راتب معتبر، وعدم توفر هذه الظروف تجعل من مثل هؤلاء يغيرون المنظمة متى رأوا أن المنظمة لا توفر لهم رغباتهم المادية والمعنوية، مقابل ذلك نجد العمال والموظفون الإداريون يميلون نحو الاستقرار حتى ولو كانوا غير راضين عن ظروف عملهم والأجر الذي يتلقونه، طالما أن فرص العمل الخاصة بوظائفهم متوفرة في سوق العمل وتعرف تشبعا بها، مما يسهل على المنظمة استبدالهم من جهة، ومن جهة أخرى من الصعوبة بمكان على الموظفين المغادرين العثور على مناصب عمل قارة، لذا تعمل المنظمة إلى اغتنام الفرص في سوق العمل، فتعمل على تخفيض أجور بعض الوظائف المتوفرة بكثرة في سوق العمل، ورفع رواتب أو أجور وظائف تشهد ندرة نسبية قصد استقطاب والحفاظ على شاغليها، وهي صورة واقعية لحالة اقتصاد العمل في الجزائر.

3- دخل الفئات غير الأجيرة :

تتعدد الفئات غير الأجيرة كما تم التطرق إليه، لذا تتعدد مداخيل هذه الفئات بحسب أهمية كل مؤسسة أو كل حرفة أو كل وظيفة أو مهنة، ومتغيرات ندرتها في سوق العمل، والطلب عليها، وقيمة الخدمات الاجتماعية التي تقدمها لأفراد المجتمع، وخبرة الشخص وكفاءته... والملاحظ من خلال عرضنا، أن نشاط هذه الفئات في الجزائر يختلف بين النشاط الفردي كحال التجار والأطباء والمهندسين الخبراء والمحاسبين الخبراء، والمحامين، والبنائين والفلاحين وأصحاب المهن الحرة، وغيرهم من الفئات الناشطة بصورة فردية، وبين النشاط التشاركي، كحال الشركات والمنشآت والمؤسسات، وذلك بحسب التصنيف القانوني والاقتصادي لها.

وإذا كان دخل هذه الفئات يتحدد بحسب المعايير التي تم الإشارة إليها، وهي معايير علمية واجتماعية وقيمية، وحتى ثقافية. فهي تعتبر مداخيل ذات صورة تختلف عن صورة مداخيل الأجراء، وهذا لإرتباطها بعنصر التنظيم الذي يحتوي مؤهلات نجاح الفرد أو عدم نجاحه في النشاط الذي يقوم به، من خلال الكثير من المعطيات الداخلية والخارجية، كالتكوين، والتدريب (التنمية الفردية) والمنافسة، والسمعة، ونظرة المجتمع، والقوانين، والفعالية التنظيمية(المتغيرات الخارجية). فالمخرجات تنبني وتظهر من خلال جودة المدخلات وجودة الخدمة وجودة المنتج، حينها فقط يتبين نجاح الشخص أو المؤسسة أو عدم نجاحه، أو ربحه وخسارته، وكلها مفاهيم تعود بنا إلى آليات نظام اقتصاد السوق الذي يبنى أساسا على المنافسة.

3-1-الربح:

يُعبر الربح الدخل الصافي للمنظم، فهو الزيادة في الإيرادات على النفقات، ولذلك فهو دخل متبقي، إذ أن المنظم يقوم أولا بدفع ثمن المواد الأولية، وأجور العمال وفوائد رأس المال، وغير ذلك من النفقات. ويشكل المتبقي من الإيرادات بعد ذلك الدخل الصافي للمنظم، أي الربح.

وقد أثار الربح جدلا واسعا في الفكر الاقتصادي، وخاصة حول كونه دخلا مستقلا، وحول تفسيره؛ ففيما يخص كونه دخلا فقد استقر لدى التقليديين أن الربح الذي كان يسمى بربح رأس المال، يشتمل على دخل المنظم وعلى الفائدة. ويعود هذا الفهم إلى خلط آدم سميث بين الربح والفائدة، وكان " ساي"* أول من فرق بين الربح والفائدة.

واستقر الفكر الاقتصادي الحديث على التفرقة بين الربح والفائدة، بل إنه يفرق أيضا بين الربح الإجمالي والربح الصافي. ويقصد بالربح الصافي الربح الإجمالي بعد خصم الفائدة التي يستحقها المنظم فيما لو أقرض رأس المال الذي يستخدمه في المشروع لمشروع آخر، والأجر الذي يحصل عليه المنظم فيما لو اشتغل في مشروع آخر لحساب غيره. ويشكل أجر الإدارة على المدى الطويل الحد الأدنى لدخل المنظم بحيث لو انخفض عنه اتجه إلى ترك المشروع ليعمل لحساب غيره في مشروع آخر.(07)

3-2-النظريات المفسرة للربح:

أ-الربح أجر الإدارة:

فسر "ساي" الربح بما يقوم به المنظم من عمل الإدارة، ومن تأليف بين عوامل الإنتاج، وعلى ذلك فإن سعر الأجر يتحدد، تبعا لهذا الاتجاه، بالعلاقة بين الكمية المعروضة والكمية المطلوبة من هذا النوع من العمل. وقد اعتنق بعض الكتاب الألمان هذه الفكرة، في القرن التاسع عشر.

ب-الربح مكافأة للمنظم:

ذهب بعض الاقتصاديين إلى تفسير الربح بالصفات الشخصية للمنظم، ومن هؤلاء" فرنسيس ووكر" و "لاندري" وقد فسر هذا الأخير الربح بندرة المنظمين. ويرى "ووكر" أن الأرباح تعود إلى الصفات الشخصية للمنظمين، إنها تختلف باختلاف هذه الصفات من منظم إلى آخر. فإذا حدث وكان المنظمون متساوون في كفاءاتهم فإن الأمر سينتهي نتيجة لتنافسهم، إلى انخفاض الأثمان، بحيث تصبح أرباحهم متساوية للسعر الجاري لأجر عمل الإدارة. ومن هنا يتضح أن "ووكر" قد قدم تفسيرا للربح يشابه التفسير الذي قدمه "ريكاردو" للريع، وهو يرجعه إلى درجات خصوبة الأرض. وهنا نرى أن المنظم الأكثر كفاءة يقبض ربحا، شأن صاحب الأرض الأكثر خصوبة الذي يقبض ريعا. فالمنظم الأكثر كفاءة ينتج بنفقة إنتاج أقل ويبيع بنفس الثمن الذي يبيع به غيره. أما المنظم الذي لا كفاءة له، فإنه يتقاضى ما يساوي الأجر الذي يدفع لعمل الإدارة. ومن هنا يتضح الفرق بين"ووكر" و "ماركس"، فالربح عند الأول لا ينتج، على عكس ما ذهب إليه ماركس، من استغلال العمال، حيث أن المنظم الذي يحصل على ربح يدفع نفس الأجور التي يدفعها المنظم الذي لا يحصل على ربح. ومن ناحية أخرى فإن الربح لا يعود إلى استغلال المستهلكين، لأن هؤلاء لا يدفعون في منتجات المشروعات التي تحقق ربحا أكثر مما يدفعون في منتجات المشروعات الحدية التي لا تحقق ربحا.

ج-الربح مقابل عدم التأكد من المستقبل:

يفسر " نايت"*Knight الربح بالندرة النسبية لكفاية المنظم، وتعود هذه الندرة النسبية إلى أن الإنتاج يشتمل على نوع من عدم التأكد والمخاطرة. والربح هو الذي يعوض هؤلاء، الذين تنصرف وظيفتهم إلى تحمل "عدم التأكد" أي المخاطرة، إلى

أسباب فنية وأخرى اقتصادية. فالمنظم لا يستطيع أن يعرف مقدما و بصورة مؤكدة، كمية الإنتاج كما هو الحال مثلا في الزراعة. كما أنه لا يستطيع أن يتعرف مسبقا وبشكل أكيد، على التطور الذي يحدث في ذوق المستهلكين أو في الفن الإنتاجي. ولذلك فإن الربح يفسر بعدم التأكد وبالتالي بندرة المنظمين. ولو استطاع كل فرد أن يكون منظما، لأنخفض الربح إلى مستوى الأجر الذي يتقاضاه العمال. ولكن الواقع يخالف ذلك، إذ ليس كل فرد قادرا على أن يكون منظما، لما تتطلبه هذه المهنة من تحمل" عدم التأكد" والمخاطرة، وهذا غير متيسر لأي كان. وكلما كان عدم التأكد كبيرا قل عدد المنظمين وارتفع الربح. وعلى ذلك فالربح مفعول لعدم التأكد. ويفرق "نايت" بين عدم التأكد الذي يفسر الربح والمخاطرة العادية التي يمكن قياسها، ويمكن التأمين عليها مثل الحريق والسرقة. فالمخاطرة أو عدم التأكد هنا يختلف عن ذلك، في أنه غير قابل للقياس وغير قابل للتأمين عليه.(08)

4- آليات السوق في تحديد الدخل:

إن السوق هو المكان الذي تلاقى فيه العروض والطلبات التي يقوم بها مجموع البائعين والشارين لسلعة محددة، وتحدد هذه الكميات المعروضة والمطلوبة السعر الوسطي للسلعة المذكورة.

والسعر ليس سوى علاقة التبادل التي تقوم في السوق بين السلع والعملة. أي أن السعر هو التعبير النقدي لقيمة التبادل، وليس هذه العلاقة التبادلية بين النقد والسلعة، قيمة لا تتبدل، فمن جهة تتغير القدرة الشرائية للعملة، ومن جهة أخرى، تختلف العلاقة التبادلية وقيمة التبادل هي مفهوم مشابه للقدرة الشرائية.

إن السلع لا تهم الاقتصاد إلا بمقدار الرغبة فيها، وإلا بقدرتها على إشباع حاجة إنسانية حقيقية أو مصطنعة. وهكذا فإن حاجاتنا تخضع لقاعدة الاستعمال المتناقص. فإذا ارتوينا لا نعود نهتم بشراب منعش حتى وإن قُدِم إلينا من دون مقابل.

إن مجموع هذه العوامل وغيرها أيضا، كالمنافسة بين المنتجين، وتدخل الدولة، والمناخ السياسي المستقر والثقة أو الخشية اللتين تبديهما الجماهير حيال المستقبل، كلها أمور تتضافر لتشكل الأسعار.

تتشكل الأسعار في السوق عن طريق قانون العرض والطلب، وتفترض المنافسة الخالصة حصول الشرطين الآتيين: ينبغي من جهة أن لا يحول عائق دون مرور السلع من شخص إلى آخر، ومن جهة أخرى أن لا يكون بمقدور أي بائع أو شاري على حدا، أن يغير بشكل مؤثر في سعر السلعة أو الخدمة .

وفي هذه الحالة يتشكل سعر السوق تماما عند تقاطع خطي العرض والطلب. وبالفعل إذا كانت المنافسة الخالصة تسيطر على السوق، يبقى السعر خاضعا فقط لقانون العرض والطلب. ويكون نتيجة للاتفاق الحر ما بين البائع والشاري، من دون تدخل خارجي.(09)

يتشكل سعر سلعة ما في السوق بموافقة مشتركة ما بين البائع (العامل الذي يعرض جهده العضلي أو الفكري للبيع) والشاري (الذي يطلب قوة العمل لغرض إكمال العملية الإنتاجية)، وهذه الموافقة نتيجة قانون طبيعي هو قانون العرض والطلب الذي هو أساس كل التبادلات والتي تتم عادة في ما يسمى بسوق العمل.

إن تبدل الأسعار هو التعبير عن منافسة حرة، يكون الطلب منافسة بين المستهلكين، ويكون العرض منافسة بين المنتجين، أو البائعين. هذه الأسعار تتجلى في الأجور التي يطرحها سوق العمل للطرفين البائع والشاري، فكلما تشبع سوق العمل بوظائف معينة كلما قل الأجر المدفوع للوظيفة، وهو حال الوظائف المكتبية والتنفيذية والتأهيلية، في حين تمنح أجور أعلى للوظائف ذات التكوين العالي من الناحية التقنية والفنية، وغير المتوفرة في سوق العمل أو قليلة الوفرة. وبذلك تتحدد

المداخيل سواء بالنسبة للأجراء، أو بالنسبة لأرباب العمل، أين تشكل تكلفة الأجور في كثير من الأحيان التي تمنح للأجراء العاملين لديهم عنصر ربح أو عنصر خسارة.

5-سوق العمل ومنطق تحديد الدخل:

يقصد بسوق العمل، عدد الأفراد القادرين من الرجال والنساء على العمل والراغبين فيه خلال فترة معينة، أو حجم قوى العمل في المجتمع، والمقصود بقوى العمل القدرة على العمل، وهي عبارة عن المجموع الكلي لقدرات الإنسان العضلية والذهنية والعصبية التي يستخدمها العامل في أثناء العملية الإنتاجية أي في خلق سلع ذات قيمة استعمالية أو خدمات مفيدة للمجتمع. إن الفكرة الأساسية التي تحكم سوق العمل هي التي تفسر إصرار النقابات العمالية باستمرار على تحقيق عمالة كاملة، ومقاومتهم الشديدة للبطالة، ذلك أن فقدان الدخل أو نقصانه يعني عدم القدرة على القيام بالمسؤوليات الاجتماعية العديدة؛ وخاصة مسؤوليات الأسرة، ومعنى ذلك أن هناك مبدأ اجتماعي يتحكم في سوق العمل، يتلخص في ضرورة الاحتفاظ باستقرار نسبي في الأجور وقوى العمل.(10) وقد أشار "ماركس" إلى أن قوى العمل لا تتحول إلى سلعة إلا في النظام الرأسمالي بعد أن يتوافر شرطان أساسيان هما:

-أن يكون العامل مالكا لقوة العمل، بمعنى أن يكون متمتعا بحريته القانونية، ويملك الحق في التخلي عن قدرته على العمل لحساب الغير.

-أن يكون العامل محروما من وسائل الإنتاج حتى يكون مضطرا لبيع قدرته في العمل، لكي يمكن له تدبير أمور معيشته.

وإذا كانت قوة العمل في النظام الرأسمالي مثل أي سلعة أخرى، فلابد أن تتوافر فيها الصفة المزدوجة لأي سلعة، وهي أن يكون لها قيمة استعمالية وقيمة تبادلية، والقيمة الإستعمالية لسلعة قوة العمل هي بالتحديد قدرتها على خلق فائض القيمة، أما قيمة سلعة قوة العمل، فإنها كأي سلعة أخرى تتحدد في ضوء وقت العمل اللازم لإنتاجها، ومعناه هنا مقدار العمل أي عبارة عن وقت العمل اللازم لإنتاج وسائل معيشة العامل وأسرته، وهي الطعام والشراب والكساء والوقود والمسكن والخدمات الضرورية وغيرها من أمور تحدد وفقا لعادات وتقاليد ونمط حياة وظروف المرحلة التاريخية التي يمر بها المجتمع.

وأهم اكتشاف قدمه "ماركس" في هذا السياق، هو أن قيمة قوة العمل والقيمة التي يولدها العمل إنما هما قيمتان مختلفتان، وهو الاكتشاف الذي مكنه من تحديد فائض القيمة. فالعامل الذي يبيع قوة عمله لا يتقدم للرأسمالي حاملا عمله على يديه، ولكن عمله يظهر فيما بعد عندما تتم الصفقة ويبدأ العامل في ممارسة وظيفته الإنتاجية، وبهذا المعنى لا يمكن للعمل أو العامل أن يكون سلعة إلا في المجتمع العبودي والمجتمع الإقطاعي، وسيحصل العامل على قيمة تبادلية لقوة عمله، وهي عبارة عن وقت العمل الذي يلزم لإنتاج ما يمكن العامل من البقاء على قيد الحياة هو وأسرته، فإذا كان هذا الوقت يتطلب ست ساعات من عمل المصنع، فإن قوة العمل تساوي ست دولارات في اليوم، بفرض أن سعر ساعة العمل هو دولار واحد، لكن العامل الذي باع قوة عمله لكي يحصل على ما يكفيه للعيش، لا يعمل في الحقيقة ست ساعات فقط، وإنما يوافق على أن يعمل ثماني ساعات أو عشر ساعات، ولهذا فهو ينتج قيمة تعادل ثماني أو عشر ساعات لكنه لا يحصل إلا على ما يعادل ست ساعات فقط، وهذا الجزء من العمل الذي يؤديه العامل ولا يحصل على أجر عنه، هو ما أطلق عليه " ماركس" مصطلح" فائض القيمة" الذي يستولي عليه الرأسماليون لأنهم يحتكرون ملكية أدوات الإنتاج .(11)

وفي هذا الصدد يتناول" فبلن Veblen"* في كتابه " نظرية الطبقة الخاملة "Leisure class " الصادر عام 1899 المستويات الاجتماعية التي تحدد السلوك في ظل الرأسمالية الغربية، وهو سلوك يرتبط بالاقتصاد النقدي والصراع حول مجتمع الثروات، الذي حول أصحاب رؤوس الأموال إلى الوحشية والعمل من أجل الذات والتعصب للأهل والعشيرة

وانعدام الذكاء والكفاية، لقد أدى الجشع إلى القوة والاحتيال وكلها صفات يتحلى بها أفراد الارستقراطية الحديثة، فمن يعملون في ميادين المال والمشروعات الكبرى، ومعهم أتباعهم من رجال البنوك والمحامين.

إن دلالة النجاح عند هؤلاء هو البذخ في الإنفاق، وتحقيق الرفاهية للنساء بالملابس الأنيقة والمجوهرات وصفوف الطعام، وثقافة الطرف عديمة النفع للمجتمع، كل هذه تمثل عناصر الإسراف والاستهلاك المظهري.

والواقع أن معظم من يتحدث عنهم "فبلين" من الطبقة الرأسمالية الذين يستغلون العمال من خلال أجورهم الضعيفة، وهو امتصاص لجهد هؤلاء الذين يعيشون هم وأسرهم على حد الكفاف.

ومن المسلم به أن المشاكل الأساسية لقوى العمل هي الأجور، وهي تكاد تتشابه في كثير من الدول الصناعية، غير أن وسائل حلها وطرق تنظيمها تختلف من دولة إلى أخرى حسب التنظيم السياسي والاقتصادي للدول، ودور النقابات العمالية ومدى فعاليتها في الدفاع عن مصالح الطبقة العاملة.

ففي الدول الصناعية التي تأخذ بالنظام الرأسمالي مثل دول غرب أوروبا، والولايات المتحدة الأمريكية فإن تدخل الدولة واتحادات العمال يأتي بطريقة فعالة في علاقات العمل، والأجور، وذلك بوضع قيود على الإنتاجية الحدية، وعلى الدور الذي تلعبه القوى الاقتصادية في تحديد الأجور، ومستوى العمالة في المشروعات الصناعية. ومن ناحية أخرى نجد أن تدخل الدولة بنصوص تشريعية تهدف إلى حماية الطبقة العاملة من خلال ضمان الحد الأدنى لأجورهم، وهي بذلك تؤثر بطريقة فعالة في سياسة المشروعات الصناعية بشأن تحديد الأجور ومستوى العمالة، ويرجع ذلك إلى رغبة هذه الدول في تحقيق بعض الأهداف الاقتصادية، كالعمالة الكاملة، أو الربط بين مستوى الأجور وما يحدث من تغير في إنتاجية العمل أو تحسين مركز الصناعة الوطنية في مجال المنافسة الدولية، من خلال تثبيت الأجور أو تنظيم معدل زيادتها، وهي بذلك تهدف للحد من الارتفاع من نفقة الإنتاج.(12)

6-الأسرة و إشكالية تحيين الدخل في الجزائر:

بالرغم ما يقال عن معدلات الأجور وعدم المساواة بين الرجال والنساء، إلا أن محور القضية هو الأسرة، التي مازالت من أهم مشكلات سوق العمل، خاصة في الدول الرأسمالية، وفي هذا الصدد نجد جذورها ترتبط بالمرحلة التاريخية للنظرية الأبوية، وهي النظرية التي تعني سيطرة الرجل في البناء الأسري، ووضع المرأة في مستوى أقل في قوى الإنتاج. وحينما ننظر إلى قضية الأجور وعلاقاتها بالبناء الأسري، نجد أن التحليل التاريخي لماركس أتاح دراسة تشغيل الأسرة من الطبقة العاملة وعلاقتها بقيمة قوة العمل الصناعي، وهو بذلك يعني أن تشغيل النساء والأطفال أدى إلى توزيع قيمة قوة العمل على جميع أفراد الأسرة العمالية، ومن ثمة خفض قيمة قوة عمل كل منهما على حدا، وعلاوة على ذلك زادت المنافسة على فرص العمل، وعلى هذا النحو يستشهد " جون فوستر" في كتابه " النضال الطبقي والثورة الصناعية"، بصناعة الأحذية في "نوتنجام" بإنجلترا التي انخفضت فيها بصورة جذرية في عشرينيات القرن الماضي نتيجة دخول النساء والأطفال إلى العمل في المصانع، حتى أن إجمالي مداخيل كل أعضاء الأسرة صار أقل من الأجر الذي كان الرجل يكسبه وحده قبل تشغيل النساء والأطفال، ويوضح ذلك في قوله: "أدركت الطبقة العاملة أن تشغيل النساء والأطفال أدى إلى خفض مستوى المعيشة ورفع درجة الاستغلال وإنه يمكن مكافحة هذا الاتجاه بشن حملة من أجل أجر الأسرة، أي أجر الرجل يكفي زوجته وأطفاله دون أن يعملوا. إن النساج وزوجته وأطفاله يكدحون جميعا ليحصلوا على مبلغ ما، بينما يحصل عليه الحداد والنجار بجهدهما المفرد. يجب أن يعود الرجال الكادحون في انجلترا من كل الطبقات إلى الطريقة القديمة المألوفة، فيعولوا زوجاتهم وأطفالهم بعملهم هم، ويجب أن يطالبوا بأجور كافية لهذا الغرض، وفي نفس الوقت يمنعوا

زوجاتهم وأطفالهم من منافستهم في السوق حتى لا تهبط الأجور في سوق العمل". وتذهب " توني جين همفريز" مؤيدة هذا الاتجاه، بأن عمل النساء في المترل يؤدي إلى إنتاج أشياء لها قيمة، هذه القيمة ترفع دخل الأسرة إلى مستويات أعلى مما لو عمل جميع أفرادها.

ويقدم " تبلى وسكوت" في كتابهما " النساء والعمل والأسرة" أدلة وافرة على مكاسب النساء من الإنجاز الذي فعله أجر الأسرة بقوله: " من العوامل التي أثرت على أجور عمل المتزوجات ما هو التحسين في الأجور التي أدت إلى زيادة مستوى المعيشة والغذاء والصحة عند البالغين من أبناء الطبقة العاملة وكذلك أطالت أعمارهم، ومع تراجع حوادث المرض والوفاة قل عدد النساء المتزوجات اللائي تسوقن هذه الظروف إلى الانضمام لقوة العمل، وعلى امتداد حياة الزوجة قلت الطوارئ التي تحولها إلى العائل الوحيد للأسرة".

لقد أصبح موقف النساء كزوجات وأمهات يفرض قبول الامتثال وتحمل المسؤوليات، بعد أن أصبحن أشياء سلبية يحصل عليها الرجال، ولكن في ظل الظروف التاريخية للقرن التاسع عشر، ودخول المرأة سوق العمل واجهن الحاجات الأساسية للحياة المعيشية والمعنوية لأطفالهن، بل وأزواجهن، وأصبحت مطالبهن محددة برعاية الأطفال، وإجازة الرضع والمساواة في الأجور. وفي خضم هذه الحاجات بدأ العمال من الرجال يطالبون بأجر الأسرة، ليحتفظوا بعمل الزوجات لعمل المترل ورعاية الأبناء، أما بالنسبة للنساء اللاتي كن يعملن في المدن الصناعية، فقد واجهن الاغتراب في المحيط الاجتماعي للمدينة، خاصة وأن ظروف الحياة في المدينة فرضت عليهن افتقاد العلاقات الاجتماعية من الأقارب والأصدقاء والخبرات، وكان احتمالات تفكك الأسرة النووية مرتبطا بمشكلة الإنجاب نتيجة الظروف الاقتصادية للزوجين، ولما كانت النساء يعتمدن على أطفالهن كمورد اقتصادي، فقد جاء الاعتقاد بأن المرأة أصبحت تجمع بين أمومتها والدخل من عمل الأبناء في قوى العمل".(13)

في الجزائر، ومن خلال التغيرات الاجتماعية والاقتصادية التي أحدثتها الأزمة الاقتصادية الخانقة التي بدأت منذ أن انهارت أسعار البترول سنة 1986، حيث تم الانتقال إلى اقتصاد السوق، والتعددية السياسية والنقابية، وما إلى ذلك من الأمور التي تندرج ضمن أبجديات الانتقال إلى نظام اقتصاد السوق. فإن التبعات الاقتصادية كانت كبيرة على الأسرة، الأمر الذي دفع بالكثير من الأسر إلى التحرر من النمط المحافظ الذي يتحفظ كثيرا على خروج الفتاة للدراسة والمرأة للعمل، كل ذلك تفكك تدريجيا، فأصبحت الأسر تسمح لبناتها بالتعلم والتكوين في مستويات عليا، وكنتيجة لذلك اقتحمت المرأة سوق العمل، متمركزة في الأعمال المكتبية، خاصة في ظل تراجع القطاع الصناعي في العالم عامة بما في ذلك الجزائر، مقابل تقدم القطاع الخدماتي الذي أصبح يستحوذ على نسبة كبيرة للغاية من اليد العاملة ومن أرباب العمل الناشطين في هذا القطاع، وبالتالي زاد التشبع بالوظائف المكتبية، لاسيما بعد مزاحمة المرأة للرجل في سوق العمل، مما نتج عنه تطبيق منطق السوق الخاص بالعرض والطلب، وكان ولا يزال المستفيد من ذلك أرباب العمل الذين يعملون على توظيف هؤلاء من ذوي التكوين في وظائف خدماتية، ولكن بأجور زهيدة للغاية، تتوافق مع الحد الأدنى للأجور الذي وضعته الدولة الجزائرية، هذا الأخير كان في عتبة 6000 دج سنة 1999، ثم ارتفع إلى 9000 دج سنة2002، واستقر في 18000دج ابتداء من سنة 2011. وهو الأمر الذي منح أفضلية لأرباب العمل في الالتزام بالأجر المرجعي الأدنى، وتعظيم مداخيلهم مقابل تواضعها مقارنة بغلاء المعيشة بالنسبة للأجراء. مع الإشارة إلى أن القانون الجزائري للعمل يحرص على المساواة في الأجور بين الرجل والمرأة، وهذا بخلاف الكثير من الدول الغربية التي تدفع للمرأة أجور تقل عن أجر الرجل، وهي الميزة التي شجعت المرأة لاقتحام ميدان العمل أكثر.

الواقع أن السوق بما يمليه من منطق يرتكز على المنافسة والعرض والطلب، يفرز بعض التبعات السلبية كالاحتكار والمنافسة غير الشريفة والتجسس... وهذا ما يجعل المتنافسين أكثر شراسة؛ كما هو حال المنافسة. ما يدفع الفئة غير الأجيرة بمختلف أطيافها بالسعي إلى تخفيض عامل التكلفة بأي ثمن، ولا يجد هؤلاء من بد لذلك إلا خيارات محدودة، بعضها مرتبط بعوامل خارجية كالمراهنة على كسب الزبون، الإشهار، المعلومة، والتموقع الجيد...وبعضها الآخر مرتبط بعوامل داخلية يكون تخفيض أجر العمال أو الموظفين الذين يعملون لديهم أو إبقائه على ما هو عليه من البدائل الناجعة التي يحتكم إليه الكثير من أرباب العمل والمهنيين والحرفيين وأصحاب المهن الحرة ويجيدون فنون تنظيمها.

كما أن البديل الآخر الذي يكون في يد الفئة غير الأجيرة هو رفع ثمن الخدمة أو السلعة، وهذا لتعظيم هامش الربح، حتى وإن لم يكن هناك داعي لرفع ثمن الخدمة أو السلعة كارتفاع سعر المواد الأولية في السوق العالمية ... دون النظر إلى انعكاسات ذلك على الفئات الاجتماعية الهشة، مما يجعل مسألة رفع ثمن الخدمة أو السلعة مسألة تخضع للفوضى والتباهي والتقليد. ففي الجزائر مثلا كان ثمن أو حق الفحص الطبي عند طبيب عام محدد ب خمسون دينارا جزائري (50دج) في أواخر السبعينات وبداية الثمانينات من القرن الماضي، ليرتفع إلى مئة دينار100دج، ثم مائتا دينا 200 دج في ظرف عشر سنوات، ليقفز الثمن إلى أكثر من خمس مئة دينار500دج، وبأكثر من 1500دج عند الطبيب المختص، رغم أن تشريعات التأمين الاجتماعي لا تزال تضبط عملية التعويضات بسعر خمسون دينارا 40 دج للفحص عند الطبيب العام، وب80 دج للفحص عند الأخصائي. والحال لا يختلف عند الحلاق، أو المحامي، أو البناء، أو الجزار، أو مصلح العجلات، أو الحرفي، أو الحداد...فكل هؤلاء يلجئون إلى زيادة ثمن الخدمة أو السلعة وقت ما يشاءون تارة، أو نظرا لزيادة ثمن سلعة أراد شرائها، أو خدمة كان في حاجة إليها تارة أخرى.

فالأمر شبيه بالحلقة المفرغة، فإذا ذهب حلاق إلى طبيب أو استعان بصانع البلاط أو غير ذلك، ووجد أن أسعار الخدمة لم تعد كما كانت، يجد نفسه أمام دافع رفع ثمن خدمته، فإذا ذهب الطبيب إلى الحلاق أو إلى مطعم ...ووجد أن ثمن الحلاقة أو الأكل أو ...قد زاد، يقرر هو أيضا الزيادة في سعر الخدمة، ونكون بذلك أمام حلقة مفرغة من الزيادة في الخدمة أو السلعة. بمعنى آخر أن عملية تحيين الدخل لدى هذه الفئة تتم بصورة مستمرة ومتسارعة ودون أي ضوابط، وهو الأمر الذي يؤدي إلى انعكاسات اجتماعية واقتصادية خطيرة، يدفع ثمنها الفئات الهشة كما أشرنا سابقا.

إن المتفحص للتطورات الخاصة بفوضى تحيين الدخل بالنسبة لهذه الفئة بالجزائر، يدرك غياب دور الدولة الحارسة الذي يكمن في المحافظة على الاستقرار والأمن الاجتماعي والاقتصادي بآليات التشريع والمراقبة والضبط والردع، وهو ما زاد في تمادي رفع الأسعار والخدمات بدرجة تزيد عن 04 أضعاف في الخمس سنوات الأخيرة، لتجد الدولة نفسها عاجزة على ضبط هذه الفئة تشريعيا وعمليا أمام تعاظم وزيادة نفوذ هذه الفئة، التي أصبحت متصارعة ومتضامنة في نفس الوقت من خلال اللوبيات التي تشكلها كل فئة، لتمارس ضغطا على أي محاولة تغيير تكون في غير صالح هذه الفئات غير الأجيرة.

كما أن المتصفح لقانون العمل الجزائري رقم 90\11 المؤرخ سنة 1990، ورغم التغيرات الاجتماعية والاقتصادية الحاصلة في سوق العمل، وعلى مستوى المنظمات... يدرك أنه لم يتغير أي شيء لحد كتابة هذه الأسطر، رغم الوعود التي كانت تجزم كل سنة بأن مسودة قانون العمل الجديد سيعرض على طاولة الحكومة، والبرلمان والتي أطلقت منذ 2008 و لم يتم أي تغيير، لأن أي تغيير سيمس مصالح هذه الفئات غير الأجيرة. حتى وإن تم، فإنه سيعطي الكثير من الامتيازات لهذه الفئة على حساب فئة الأجراء. والأمر ينطبق أيضا على قانون الوظيف العمومي06\03 التي بدأ من خلاله تطبيق شبكة الأجور الجديدة ابتداء من سنة 2008.

أما عن استطاعة الأجراء تحيين دخلهم بما يتماشى وارتفاع الأسعار، وبالتالي القدرة على سد وإشباع الحاجيات الضرورية، فهي عملية معقدة للغاية، فإلى جانب ضعف هذه الفئة وعدم امتلاكها صناعة القرار، بما في ذلك قرار رفع الأجر، فإن وجود نقابة تدافع عن مصالحا هو المنفذ الوحيد للمطالبة بتحيين الأجر، ومدى استطاعت النقابات على القيام بذلك الدور مع الفاعلين الاجتماعيين.

وتصب إشكالية ارتفاع نسبة الضريبة على الدخلIRG بالنسبة لفئة الأجراء معضلة كبيرة لم تتجرأ أي نقابة على طرحا، كون سلم الخصم المعتمد منذ 2008 لم يتغير لحد الآن، وهو ما أضر كثيرا بالفئات الأجيرة الهشة ذات الدخل المحدود، حيث يتم اقتطاع ما نسبته 15% من الأجر الذي يعادل أو يزيد عن 18000دج، أين نجد مثلا أستاذ جامعي برتبة محاضر يقتطع من راتبه ما قيمته 30000 دج، ناهيك عن اقتطاعات الضمان الاجتماعي التي تصل إلى أكثر من 20000 دج. وبعملية حسابية بسيطة نجد أن الموظف يدفع للخزينة العمومية كاقتطاعات من الأجر IRG ما قيمته 360000.00 دج أي 36 مليون سنتيم، وهو مبلغ كبير وكبير للغاية مقارنة بما تدفعه الفئة الأخرى غير الأجيرة، حيث تخضع قيمة الضريبة على الدخل بناءا للرأس مال المتداول أو الأرباح المصرح بها من قبل أرباب العمل أو المهنيين، وهو ما يجعلهم يصرحون بأرباح كاذبة حتى يدفعون قيم ضريبية أقل، أين يكون متوسط دفوعات هؤلاء فيما يخص اقتطاعات الضريبة على الدخل بين ما قيمته3000 دج كل ثلاث أشهر إلى 10000 دج، وبعملية حسابية نجد أن الطبيب أو الصيدلي أو المحامي، أو المحاسب أو مؤسسة تجارية تدفع كضريبة على الدخل ما قيمته 12000دج إلى 40000دج. ولنا من خلال المقارنة بين ما يدفعه الأجير كضريبة على الدخل وبين ما تدفعه الفئات غير الأجيرة أن نلمس الفارق، الذي يبين سياسة ضريبية ذات طابع اقتصادي واجتماعي غير عادلة تماما، تقهر الأجير وتحد من دخله، وتنصف غير الأجير وتزيد من أرباحه.

إن ارتفاع الأسعار وبقاء أجور العمال والموظفين على حالها، يؤدي بصورة حتمية إلى انخفاض القدرة الشرائية للأجراء، مما يدفعهم إلى انتهاج سلوكيات تنظيمية سلبية تنم عن عدم الرضا على الأجور المدفوعة كالتسيب والتغيب، وقد تتعد الأمور ذلك إلى قبول المزايا والهدايا أو طلبها مبررين هذه السلوكيات الممنوعة شرعا وقانونا بالأجور الزهيدة التي يتلقونها. وأكثر من ذلك قد ترتفع نسبة الجرائم والسرقات والتعدي على الأموال ... حتى من قبل فئة الأجراء لقلة الأجر الذي يتلقونه، وعدم قدرتهم على زيادته إلا بانتهاج سبل عدائية اتجاه ممتلكات الغير.

وتتدخل الدولة من خلال فرض الحد الأدنى للأجور من خلال اجتماع الثلاثية السنوي، الذي يضم أرباب العمل والاتحاد النقابي والحكومة، للنظر بصفة دورية في الأمور الاجتماعية والاقتصادية للعمال والموظفين وكذا أرباب العمل، وعلاقات العمل وشروطها...لكن قبول الزيادة في الأجور من قبل الحكومة، كونها الطرف الذي يتكفل بدفع أجور الموظفين من خلال ميزانية النفقات، أو من قبل أرباب العمل كونهم الطرف الذي يتكفل بدفع أجور العمال مسألة صعبة للغاية لارتباطها مباشرة بالظروف الاقتصادية والمالية للدولة، وبالحالة المالية للمؤسسات الاقتصادية الخاصة بأرباب العمل. لذا فقد يكون هناك اجتماع للثلاثية لكن للنظر في الأمور الاقتصادية فقط دون الأمور الاجتماعية، أو النظر في الأمور الاجتماعية دون التطرق لمسألة الأجور، فتكون مسألة رفع الحد الأدنى للأجور لا يتم إلا بعد فترة زمنية طويلة أقلها ثلاث سنوات، أين تكون الزيادة في أسعار السلع والخدمات زادت بأكثر من خمس أضعاف كما تم الإشارة إليه.

وبحسب دراسة أجراها الاتحاد العام للعمال الجزائريين سنة 2009 فإن الحد الأدنى للأجور الذي يستطيع إعالة عائلة من ثلاث أفراد يجب ألا يقل عن 35000دج، أين كان الحد الأدنى للأجور 15000دج، ليرتفع إلى 18000دج، وهو

يكمن التناقض، الجهة المفاوضة باسم العمال والموظفين تعرف جيدا أن أجرا يقل عن 35000دج لا يكفي لإعالة أسرة، ثم تفتخر كل الافتخار بتحقيق مكسب للعمال والموظفين يكمن في حد أدنى قدره 18000دج وهو مكسب لم يتحقق في كل المفاوضات السابقة. ليجد العامل والموظف نفسه عاجزا على تحيين أجره ولو عن طريق التفاوض، فإذا ما حدث اتفاق على أي زيادة في أجور العمال أو الموظفين تسارع وسائل الإعلام العمومية والنقابات المفاوضة إلى الافتخار بهذه المكاسب، وهم لا يعلمون أن ذلك قد أعطى الفرصة والذريعة للفئة غير الأجيرة لرفع ثمن خدماتها ومنتجاتها، فتكون هذه الزيادة في مهب الريح أمام ارتفاع الأسعار مجددا، وهي الحلقة المفرغة الثانية في قضية تحيين الدخل، واحدة خاصة بفئة غير الأجراء والثانية خاصة بالأجراء. فالفئة الأولى تستفيد وتربح الكثير من عملية التحيين، أما الفئة الثانية إضافة إلى استحالة التحيين لا تستفيد شيئا، فهل يعني ذلك أن نظرية ريكاردو الخاصة بالأجور والتي تستند إلى الحلقة المفرغة صحيحة؟ أم أن الدولة وأصحاب المصالح ملتزمون وحريصون على تطبيق نظرية " دافيد ريكاردو"؟ أم أن هناك مشكلة مرتبطة بالردع والرقابة، أو مرتبطة بالثقافة الاجتماعية وخصوصيات كل مجتمع؟

خاتمة:

تبقى مسألة الأجور من بين أعقد المسائل الشائكة على المستوى الاجتماعي والاقتصادي، لكن من خلال الطرح والتحليل الذي تم عرضه، نقول أن العدالة الاجتماعية لا تتحقق في ظل السكوت على اتساع الهوة بين طبقات وفئات المجتمع ليزداد الغني غنى ويزداد الضعيف ضعفا، بل وفقرا، فإلى وقت ليس ببعيد كانت الطبقة المتوسطة في الجزائر ذات مستوى معيشي مقبول، وقدرة شرائية لا بأس بها، لكن تململ التحكم في آليات السوق سمح لفئة قليلة أن تسيطر بل وتستعبد الفئة المتوسطة التي تراجعت في العشريتين الأخيرتين إلى مستوى الفقر، ماذا يعني ذلك؟ تقوم الأمم المتحدة بتصنيف البلدان اقتصاديا حسب متوسط الدخل الذي تتلقاه الفئة الشغيلة والمقدر ب06 دولار، فإذا كان المتوسط أقل من 06 دولارات فالبلد فقير، فإذا كان الحد الأدنى للأجور في الجزائر مقدر ب 18000 دج، وسعر صرف الدولار هو 100 دينار تقريبا، فمسألة التفاوض على الحد الأدنى للأجور له اعتبارات دولية مرتبطة بالتصنيف الدولي ولا علاقة له بالوضع المزري للعمال، فئة معتبرة منهم لا تزال صامتة عن أجور يتلقونها تقل عن الحد الأدنى للأجور، لاعتبارات تتعلق بالثقافة القانونية لدى هؤلاء العمال، ولاعتبارات أخرى تتعلق بالقوة والسلطة البطش التي تمتلكها الفئة غير الأجيرة.

مراجع الهوامش

* جان باتيست ساي(Jean baptiste say) ، ولد في ليون في 5 يناير 1767 وتوفي في باريس 14 نوفمبر1832 ، ويعتبر من أبرز أنصار المذهب الحر في القرن التاسع عشر، ومن الذين تميزت أفكارهم بالتحديد والتحليل العميق للظواهر الاقتصادية، وكان متفائلا في آراءه على عكس أنصار هذا المذهب في إنكلترا، من أمثال مالتوس، وريكاردو، وجون ستيوارت ميل، وقد تأثر ساي بأفكار آدم سميث، وهو الذي نقل تعاليمه إلى فرنسا، كان من أوائل الاقتصاديين الذين بحثوا في القضايا الاقتصادية على ضوء التطورات التي جاءت بها الثورة الصناعية. نادى بضرورة الفصل بين المنظم والرأسمالي، يلخص ساي قانونه في علم الاقتصاد في عبارة (إن العرض يخلق الطلب الخاص به).المصدر : موسوعة ويكيبيديا الالكترونية.

* Frank Knight (7 novembre 1885 - 15 avril 1972) est un économiste principalement connu pour la distinction entre risque et incertitude qu'il propose en 1921 dans Risk, Uncertainty and Profit.
Le risque désigne une situation où les possibilités de l'avenir sont connues et probabilisables. Par opposition, l'incertitude désigne une situation où l'on ignore tout cela.Knight distingue donc des situations risquées (où la distribution de probabilité des cas possibles est connue) des situations incertaines (où les cas possibles ne sont même pas connus). Une incertitude knightienne est donc une situation où non seulement l'avenir n'est pas connu, mais il ne peut l'être.Il fut l'un des fondateurs de le la première École de Chicago. Lui et Jacob Viner ont été les deux figures marquantes du département économie de cette université de 1920 à la fin des années 1940 environ. Il fut un des premiers membres de la Société du Mont Pelerin./source :encyclopédie wikipedia.org

*ثورشتاين بوند فبلن، أو تورستين بوند فيبلين(1857 - 1929) عالم اقتصادي واجتماعي أمريكي، وكان قائد حركة الاقتصاد المؤسسي .وبجانب عمله التقني، كان مشهورًا وبارعًا في نقد الرأسمالية كما هو موضح في أشهر كتبه نظرية الطبقة الغنية في عام 1899م.اشتُهر فيبلين بدراسته بتاريخ الفكر الاقتصادي بعد أن دمج نظرية التطور لداروين مع نهجه المؤسسي للتحليل الاقتصادي. واستطاع أن يجمع ما بين علم الاجتماع والاقتصاد في كتابه الرائع نظرية الطبقة الغنية في عام1899 .المصدر:موسوعة ويكيبيديا الالكترونية .wikipedia.org