

النظرية الاقتصادية في الإسلام

الكتاب الثاني

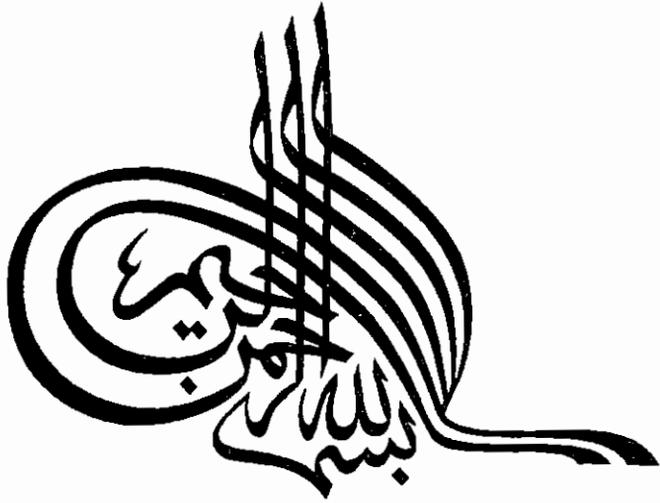
الإنتاج والأسواق والتوزيع

إعداد

دكتور/ محمد عبد المنعم عفر

أستاذ الاقتصاد الإسلامي

بجامعة أم القرى بمكة المكرمة سابقاً





الباب الأول نظرية الإنتاج

الفصل الأول

دوال الإنتاج وقوانين الغلة في اقتصاد إسلامي

مقدمة:

تختص نظرية الإنتاج بدراسة عناصر الإنتاج وكيفية التوليف بينها في الإنتاج، ودراسة تكاليف استخدامها، وكيفية توزيعها على الاستخدامات المختلفة، ثم كيف يتحقق للمنشأة التوازن في الأسواق المختلفة، نظراً لاختلاف أسعار السلع والخدمات والكميات المنتجة منها، وكذلك أسعار خدمات عناصر الإنتاج باختلاف أشكال السوق والعلاقات السائدة فيها.

ولا تقتصر الدراسة على العلاقة بين عناصر الإنتاج وبعضها البعض أو بين عناصر الإنتاج والنتائج، بل إن توازن المنشأة يتطلب التعرف على العلاقة بين المنتجات وبعضها البعض، طالما استهدفت من إنتاجها تحقيق أقصى ربح ممكن أو تحقيق الحد الأدنى من التكاليف، لأن العلاقة بين المنتجات وبعضها البعض يؤثر في توجيه الموارد نحو سبل الاستخدام المختلفة، وفي حجم الوحدة الإنتاجية وأساليب الإنتاج، والتكاليف التي تتحملها والإيرادات التي تحققها، ومن ثم يؤثر في مقدار الأرباح المتحققة.

وفيما يلي تتناول الدراسة هذه العلاقات مع الإخذ في الاعتبار أن دراسة نظرية الإنتاج تتم عادة بأسلوبين مختلفين أحدهما الأسلوب التقليدي اعتماداً على دوال الإنتاج وقوانين التوليفة المثلّي من عناصر الإنتاج تبني عليها المنشأة قراراتها فيما يختص باستخدام هذه العناصر، وتحقيق توازن

المنشأة في هذا الاستخدام. والأسلوب الآخر يعتمد على دراسة منحنيات سواء الإنتاج (منحنيات الإنتاج المتساوي) ومنحنيات سواء التكاليف (منحنيات التكاليف المتساوية) للتعرف على التوليفة المثلى من عناصر الإنتاج طبقاً لخطوط الإنتاج والتكاليف المتساوية، ومعدلات الإحلال الحدية بين العناصر، ومن ثم تحقيق توازن المنشأة في استخدام عناصر الإنتاج. ويشبه الأسلوب الأول أسلوب المنفعة التقليدية في دراسة نظرية الطلب. أما الآخر فيشبه أسلوب منحنيات السواء في دراسة نظرية الطلب.

دوال الإنتاج وقواتين الغلة

دالة الإنتاج:

يتطلب إنتاج السلع المختلفة تضافر عنصرين على الأقل من عناصر الإنتاج، أي أن الإنتاج والأمر كذلك لا يتحقق إلا بتضافر عناصر الإنتاج. وتتوقف كمية النتائج من العملية الإنتاجية على التوليفة المستخدمة من عناصر الإنتاج وعلى الفن الإنتاجي المستخدم. ويبنى قرار المنظم باستخدام الكميات المختلفة من عناصر الإنتاج وأسلوب الإنتاج المتبع على العلاقة بين كل من هذه العناصر والنتائج، والعلاقة بين عناصر الإنتاج وبعضها البعض، وفعالية أسلوب الإنتاج.

هذا ويطلق على العلاقة بين الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج والنتائج بدالة الإنتاج وتتأثر هذه العلاقة كما سبق بالفن الإنتاجي المستخدم، لذا فإنه عند دراسة هذه العلاقة يفترض ثبات مستوى الفن الإنتاجي وذلك صحيح في الأجل القصير، وذلك حتى يمكن التعرف على أثر التغير في كميات عناصر الإنتاج على الناتج بعيداً عن تأثير تغير الفن الإنتاجي. ويفترض أيضاً أن هذا المستوى هو أفضل مستوى ممكن.

وتشير هذه العلاقة الدالية إلى كمية الإنتاج من السلعة التي تنتج باستخدام كميات متفاوتة من عناصر الإنتاج أو خدمات هذه العناصر. وذلك لإمكان الإحلال الجزئي بين بعض عناصر الإنتاج، فبعض عناصر الإنتاج يمكن أن يحل إلى حد ما محل البعض الآخر وذلك في حدود معينة. وبالطبع فإن ذلك تحدده القدرة النسبية لهذه العناصر وتكاليف استخدامها ومستوى الفن الإنتاجي المتبع.

فدالة الإنتاج إذا تعبير رياضي يصف الطريقة التي يتم بها مزج عناصر الإنتاج، ويؤدي استخدامها إلى تحقيق عدة أهداف، لعل أهمها:

- 1- حساب النسب بين الموارد الإنتاجية والنتائج حتى يمكن تحديد الكميات المستخدمة من هذه الموارد على مستوى الوحدة الإنتاجية مثل تحديد كميات العمل ورأس المال وغيرها، وعمل الموازنات والبرامج اللازمة للوصول إلى أفضل توليفة من عناصر الإنتاج تحقق أهداف المشروع.
- 2- إعطاء فكرة عامة عن استخدام الموارد على مستوى كل صناعة من الصناعات أو قطاع من القطاعات الإنتاجية.

ويشمل الهدف الأول عادة استخدام الدوال الإنتاجية الطبيعية، أما الثاني فيشمل استخراج دوال إنتاجية قيمة، ويمكن استخدام هذه الأخيرة في تحقيق الغرض الأول إذا اعتمد تقديرها على بيانات تفصيلية، والغرض الرئيسي لدراسة الدوال الإنتاجية هو التنبؤ بمنحني الإنتاج الكلي والنواتج الحدية لعناصر الإنتاج المختلفة لاستخدامها في رسم المستوى الإنتاجي الأمثل والتوليفات المثلى سواء للعناصر الإنتاجية أو المشاريع الإنتاجية مما يعين كلاً من مديري المشروعات والمخططين على اتخاذ القرارات المتصلة باستخدام موارد المجتمع الاقتصادية المتاحة وذلك لتحقيق خطة إنمائية اقتصادية تعمل على رفع كفاءة الإنتاج وزيادة الناتج القومي.

هذا، ويستخدم في استخراج الدوال الإنتاجية عدد كبير من المعادلات الجبرية ولا توجد صورة واحدة من هذه الدوال الإنتاجية يمكن أن تمثل الإنتاج تحت الظروف المختلفة. فتختلف الصورة الجبرية للمعادلة كذلك قيمة معاملات باختلاف الظروف والسلع والعناصر الإنتاجية المستخدمة وغير ذلك من العوامل. ولذا فإن اختيار الصورة الجبرية المناسبة لطبيعة العملية الإنتاجية يعد من الأهمية بمكان. ويعتمد هذا الاختيار عادة على النظريات العلمية المختلفة وعلى تقدير درجة الدالة الإنتاجية للإنتاج والعناصر الإنتاجية المدروسة⁽¹⁾. وتعد دالة كوب دوجلاس من أهم هذه الدوال. ونظراً لاعتبارات عملية واقتصادية فإن استخدام دالة كوب دوجلاس في تقدير دوال الإنتاج خاصة في الزراعة يعد مفضلاً، هذه الاعتبارات هي⁽²⁾:

١- إن هذه الدالة تعطي معاملات الانحدار والمرونة مباشرة، إذ أنها تبين نسبة التغير في الإنتاج التي تنتج في المتوسط من زيادة المورد المتغير بمقدار ١%. هذه المرونة المقاسة من هذه الدالة تكون مستقلة عن وحدة القياس.

٢- يؤدي استخدامها إلى التعرف على ظاهرة تناقص الغلة الحدية دون استخدام عدد كبير من درجات الحرية.

٣- تفترض هذه الدالة أن الأخطاء قليلة وموزعة توزيعاً معتدلاً.

٤- يمكن عمل مقارنات بين نتائج أبحاث لمجموعة من المشروعات ومثيلاتها التي تتضمنها أبحاث أخرى. وتكتب هذه الدالة عادة في الصورة الآتية:

(١) انظر:

Heady, Earl O., and Dillon., Agricultural production function 1961.

(2) Heady, Earl., Production function from a random samples of farms. Journal of farm economics, Vol. XXVIII No.4, November. 1964.

ص = أ س^ب

حيث ص = كمية الإنتاج، س تمثل كمية العنصر المتغير، أما أ ، ب
فمعاملات ثابتة للدالة، وتشير ب إلى مرونة الإنتاج. وهذه الدالة تسمح
بإنتاج حدي متزايد أو متناقص أو ثابت تبعاً لقيمة ب ولكنها لا تمثل
عملية إنتاجية تجمع بين الإنتاج الحدي المتزايد والمتناقص والثابت.
وتقدر هذه الدالة إحصائياً بتحويلها إلى الصورة اللوغاريتمية، ومعادلة
الإنتاج الحدي هي:

$$\frac{ب أ س^ب}{س} = ١ - ب = \frac{ر ص}{ر س}$$

وتبين هذه المعادلة أنه إذا كان المعامل ب = ١ فإن كلاً من الإنتاج
الحدي ومتوسط الإنتاج يصبحان قيمة ثابتة مساوية للمعامل أ. وحينما
تكون قيمة المعامل ب أكبر من ١ فإن العائد الحدي يزداد بزيادة كمية
العنصر س معتمداً في ذلك على قيمة المعامل ب. وإذا كانت قيمة ب
أقل من ١ فإن الإنتاج الحدي يتناقص كلما ازدادت كمية العنصر
المستخدمة. وتفترض هذه الدالة أن مرونة العملية الإنتاجية ثابتة وعلى
هذا فإن الكميات المتساوية المضافة من المورد تضيف نفس النسبة إلى
الإنتاج، أي أن:

$$\frac{ر ص}{ر س} \times \frac{١}{ص} = \frac{٢ ص}{٢ س} \times \frac{١}{ص} = \frac{٣ ص}{٣ س} \times \frac{١}{ص} = \dots = \frac{د ص}{د س} \times \frac{١}{ص} = \frac{ش ن}{ص ن}$$

حيث تشير ١ ، ٢ ، ن إلى النواتج (١).

(1) Haedy. Earl O. Dillon John L., Agricultural Production Function. 1961.

ثانياً- أهم العلاقات الاقتصادية التي يمكن اشتقاقها من دوال الإنتاج:
 هناك عدة علاقات اقتصادية هامة يمكن اشتقاقها من دوال الإنتاج
 للاستفادة بها كأدوات اقتصادية تحليلية عند وضع السياسات الاقتصادية،
 وأهم هذه العلاقات⁽¹⁾:

١- المرونات الإنتاجية:

تشير مرونة الإنتاج إلى نسبة التغير النسبي في الإنتاج إلى التغير النسبي في العنصر الإنتاجي المقاس مرونته الإنتاجية. وهي تدل على تغير الإنتاج بالنسبة لتغير العنصر، فإذا زاد الإنتاج بنسبة مئوية أكبر من النسبة التي زاد بها المدخل دل على تزايد الغلة، إذا قل الإنتاج بنسبة مئوية أكبر من نسبة النقص المئوية في كمية العنصر الإنتاجي فإن ذلك يدل على تناقص الغلة. ويقدر معامل المرونة لأي عنصر إنتاجي من المعادلة:

$$ب = \frac{\delta \text{ ص}}{\delta \text{ س}} \times \frac{\text{س}}{\text{الناتج الحدي}} = \frac{\text{الناتج المتوسط}}{\text{الناتج الحدي}}$$

أي أنه حاصل ضرب الإنتاج الحدي في مقلوب الإنتاج المتوسط.
 ونوضح المرونات الإنتاجية المشتقة لكل عنصر نسبة التغير المتوقع حدوثها في الإنتاج إذا تغيرت كمية المدخل بمقدار ١% بفرض ثبات مستويات المدخلات الأخرى. وبجمع مختلف مروونات الإنتاج الخاصة بالعناصر المختلفة ينتج مروونات الإنتاج الإجمالية والتي قد تزيد عن الواحد الصحيح في حالة سيادة علاقة تزايد الإنتاج (حيث يزيد الإنتاج بنسبة أكبر من نسبة

(١) انظر :

- Kenneth E. Boulding, *Economic Analysis*. 3rd edition. Hamish Hamilton London 1955, PP . 752-755 .
 - Samuelson . *Economics* . op. cit .

زيادة عناصر الإنتاج المستخدمة) أو تساويه في حالة سيادة العلاقة الثابتة أو تقل عنه في حالة سيادة العلاقة المتناقصة التي يزيد فيها الإنتاج بنسبة أقل من نسبة زيادة عناصره.

ويفيد التعرف على هذا النوع من المرونيات في محاولة الوصول إلى الحجم الأمثل للمنشأة وهو الحجم الذي يتيح تحقق الكفاءة الاقتصادية في القطاع ككل، إذ أن وجود النوع الأول منها يعطي ميزة لهذه الوحدات الإنتاجية الكبيرة. وبالرغم من فائدة هذه المرونيات في هذا المجال إلا أن فائدتها محدودة في الوصول إلى الكفاءة المثلى للقطاع حيث لا توضح النسبة المثلى لربط عناصر الإنتاج المختلفة.

٢- الإنتاجية الحديدية:

تعبر الإنتاجية الحديدية لعنصر معين عن مقدار التغير في الإنتاج الإجمالي الذي يترتب على إضافة وحدة إضافية من هذا العنصر بفرض ثبات بقية عناصر الإنتاج عند مستوى معين. ويتم الحصول على الإنتاجية الحديدية لعنصر ما بإيجاد المشتقة التفاضلية الأولى للناتج بالنسبة لهذا العنصر. وفي حالة دالة الكوب دوجلاس فإن معادلة تقدير الإنتاجية الحديدية تأخذ الشكل التالي:

الإنتاجية الحديدية للعنصر:

$$Y = \frac{\delta}{\delta S} = \frac{\delta}{\delta S} = Y^{\beta} S^{\beta-1}$$

وبالنسبة للعنصر س_١

$$Y^{\beta_1} S_1^{\beta_1-1} = A^{\beta_1} S_2^{\beta_2} S_3^{\beta_3}$$

$$Y = \frac{(A_1 B_1 \quad S_2 B_2 \quad S_3 B_3)}{S_1}$$

وذلك حيث S_1 ، S_2 ، S_3 هي متوسطات المدخلات من العناصر المختلفة. ويفيد تقدير الإنتاجية الحديدية في التعرف على المستويات المثلى للإنتاج. ويعد معيار الإنتاجية الحديدية من أهم معايير الكفاءة الاقتصادية وأقوى الأدوات المستخدمة في تحقيق هذه الكفاءة، حيث أنه في ضوء هذه الإنتاجية يمكن إعادة تنظيم استخدام الموارد بين مختلف الوحدات والمشروعات الإنتاجية في الصناعة.

٣- منحنيات الإنتاج المتساوي (المتماثل) (1):

هذه المنحنيات عبارة عن خطوط كنتورية وهي تعبر عن العلاقة بين توليفات عناصر الإنتاج التي تحقق نفس القدر من الإنتاج، كما يعبر انحدارها عن معدلات الإحلال الحديدية⁽²⁾ بين هذه العناصر. ومعدل الإحلال الحدي بين عنصرين من عناصر الإنتاج هو الكمية من العنصر الواجب التضحية بها إذا زيد عنصر إنتاج آخر بمقدار وحدة واحدة لتحقيق نفس الإنتاج. وذلك بفرض أن العنصرين متنافسين وأن كلاً منهما يمكن أن يحل محل الآخر في نطاق معين. وتعتبر المعادلة الآتية عن دالة منحنى الإنتاج المتماثل بين عنصري الإنتاج S_1 ، S_2 في حالة دالة الكوب دو جلاس بغرض ثبات ص عند المستوى ص (المتوسط الهندسي للعينة)، S_2 عند S_1 (المتوسط الهندسي للعينة):

(1) Isoquants.

(2) Marginal rate of Substitution.

$$س١ = \frac{1}{س٢} ص \frac{1}{ب} = \frac{ص}{س٢ ب}$$

$$= ا س٢ \left(\frac{ص}{ب} \right) \frac{1}{ب}$$

حيث س١ تمثل مدخلات العمل، س٢ تمثل مدخلات عنصر رأس المال، ص تمثل قيمة الإنتاج.

ويمكن اتفاق عدد من منحنيات الإنتاج المتساوي بوضع ص عند مستويات مختلفة. ويرسم هذه المنحنيات بيانياً يمكن الحصول على نتائج منحنيات مختلفة. ويرسم هذه المنحنيات يمكن الحصول على نتائج منحنيات الإنتاج المتساوي حيث يمكن برسم هذه المنحنيات التعرف على التوليفات المثلى من عناصر الإنتاج المتنافسة التي تحقق أدنى تكلفة إنتاجية ممكنة بالنسبة للوحدة من الإنتاج. أو أقصى ربح ممكن للمنشأة الاقتصادية.

ومن ذلك يتضح ما لمنحنيات الإنتاج المتساوي من أهمية عند دراسة إمكانية تحقيق الكفاءة الاقتصادية من الإنتاج وكان تعظيم الربح أو تخفيض التكاليف إلى حدها الأدنى هو الهدف.

٤ - معدلات الإحلال الحدية:

يمكن تمثيل معدلات الإحلال الحدية خلال منحنى الإنتاج المتساوي عن طريق مفاضلة معادلته. ويمكن أيضاً قياس هذه المعدلات بواسطة النسبة العكسية للإنتاجيات الحدية على أن يسبقها دائماً إشارة سالبة. وعليه فإن معادلة معدل الإحلال الحدي تكون كما يلي:

$$\text{معدل الإحلال الحدي} = \frac{\delta س١}{\delta س٢} = - \frac{ب١ س١}{ب٢ س١} = - \frac{\text{الناتج الحدي للعنصر س١}}{\text{الناتج الحدي للعنصر س٢}}$$

ويفيد هذا المعدل في التعرف على أمثلة توليفة لعناصر الإنتاج حينما يكون معيار المثالية هو تحقيق الحد الأدنى للتكاليف بتحديد النقطة التي تتساوى فيها تكلفة الوحدة من عنصر إنتاجية مقسومة على تكلفة الوحدة من عنصر آخر مع معدل الإحلال الحدي بين هذين العنصرين.

وتبين لنا المعادلة التالية ذلك:

$$\text{معدل الإحلال الحدي ل د س}_2 \leftarrow \text{س}_1 = \frac{\delta \text{ س}_1}{\delta \text{ س}_2} = \frac{\text{ب}_2 \text{ س}_1}{\text{ب}_1 \text{ س}_2} = \frac{\text{ك}_2}{\text{ك}_1}$$

حيث ك₁ ، ك₂ هي تكاليف الحصول على وحدة من كل من العنصرين أ₁ ، أ₂ على الترتيب. وتفيد معرفتها في دراسة مدى إمكانية تحقيق شروط الكفاءة الاقتصادية في الإنتاج حين يكون الهدف هو تعظيم الربح وهو الفرق بين إيرادات المنشأة وتكاليفها.

٥- مسارات التوسع الأمثل:

يقصد بمسارات التوسع الأمثل^(١) أو الممر الممتد للمنشأة الاتجاهات المثلى للتوسع أو الانكماش في الإنتاج بما يتفق مع مثالية نسب مزج عناصر الإنتاج وتشتق دالة مسلك التوسع الأمثل^(٢) بإيجاد نقط تماس^(٣) خط التكاليف المتساوي^(٤) (الذي يوضح مختلف التوليفات العنصرين س ١ ، س ٢ التي يمكن الحصول عليها عند تكلفة معينة) مع منحنى الإنتاج المتماثل، حيث تتغير نقط التماس هذه على نفس المنحنى تبعاً لتغير اتجاه التكاليف النسبية، ثم توصل هذه النقاط بخط بياني.

(1) Expansion path.

(2) Isocost Line

(٣) تعادل نقطة التماس خارج قسمة ثمن الحصول على وحدة من العنصر س ٢ على تكلفة الحصول على وحدة من العنصر س ١ .

(4) Isocost Line

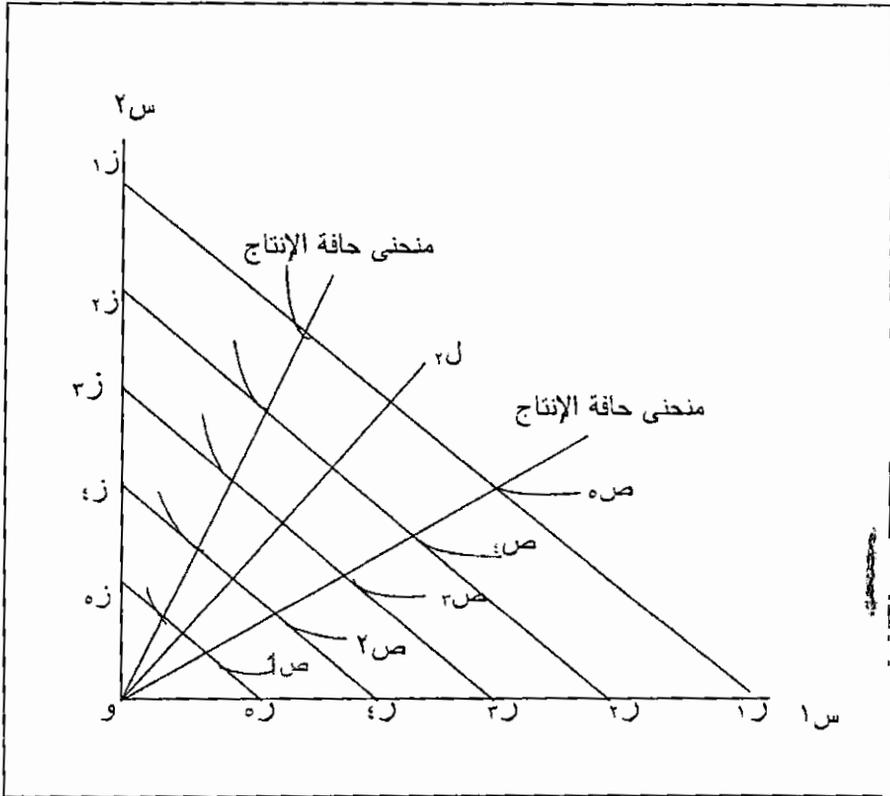
ويمثل مقطع خط التكاليف المتماثل على المحور الأفقي كميات العنصر الإنتاجي س ١ المشتراة من هذا

العنصر لو أنفقت جميع التكاليف المتغيرة في شرائه هو فقط $\frac{ت ك - ت}{س ١}$ أي التكاليف الكلية

مطروحاً منها التكاليف الثابتة على سعر العنصر س ١ . وبالمثل يبين مقطع خط التكاليف المتماثل على المحور الرأسي كميات العنصر الإنتاجي س ٢ المشتراة من هذا العنصر لو أنفقت جميع التكاليف المتغيرة

في شرائه هو فقط $\frac{ت ت ك - ت}{س ٢}$

ويبين الشكل البياني رقم (١) هذه المسارات. ويمكن الحصول على
 لة مسلك التوسع الأمثل من التعرف على الأسلوب الأمثل في التوسع في
 لإنتاج للوصول إلى الكفاءة المثلى لهذا الإنتاج.



- ص ١ ————— ٥ منحنيات الإنتاج المتساوي.
 ١ ————— ٥ ز ١ ————— ٥ خطوط التكاليف المتساوية.
 ١ ل ————— ٣ مسالك التوسع الأمثل.
 س ١ ، س ٢ تمثل كميات عنصري الإنتاج س ١ ، س ٢.

شكل بياني رقم (١)

منحنيات الإنتاج المتساوي ومسارات التوسع الأمثل

هذا ويحدد مسارى التوسع ل ١ ، ل ٣ حدود الإحلال الممكن بين العنصرين س ١ ، س ٢ في نطاق المسافة بينهما حيث يمثلان حافتي منطقة الإحلال الممكنة. ولذا يسميا بمنحنيات حافة الإنتاج أو حدود منطقة الإحلال الممكنة. وتمثل المساحات خارج حدود هذه المنطقة مناطق الإحلال غير الممكنة والتي قد يضطر المشروع إليها أحياناً إذا عجز عن تحقيق التوليفات المثلى من عناصر الإنتاج وذلك في الأجل القصير. إذ ربما في هذا الأجل لا يتمكن من تغيير نسب مزج عناصر الإنتاج المستخدمة بما يحقق له التوليفة المثلى منها جميعاً بعكس الحال في الأجل الطويل حيث يمكنه تحقق ذلك.

قوانين الغلة

توضح هذه القوانين اتجاه العلاقة بين الناتج والعناصر الإنتاجية التي ساهمت في عمليات إنتاجية في ظل ظروف متغيرة هي:

- ١- تغير جميع عناصر الإنتاج في نفس الوقت وأثر ذلك على الناتج، وبالطبع فإن هذا التغير لا يشترط له أن يتم بكميات أو نسب متساوية في جميع العناصر. بل قد يحدث التغيير بكميات أو نسب متساوية أو متفاوتة.
- ٢- ثبات بعض عناصر الإنتاج وتغير البعض الآخر، وأثر ذلك على الناتج. هذا ولا يخرج أثر التغير في عناصر الإنتاج بعضها أو جميعها على الناتج عن إحدى الصور الثلاث التالية:

أولاً- ثبات الإنتاجية أو الغلة:

وهي الحالة التي يؤدي فيها التغير في عنصر إنتاجي أو أكثر (مع ثبات العناصر الأخرى) أو جميع العناصر الإنتاجية بنسبة معينة إلى تغير الناتج بنفس النسبة. وتوصف العلاقة بين المدخلات (عناصر الإنتاج)

والمخرجات (الناتج) في هذه الحالة بأنها علاقة خطية. وفيها يتساوى الناتج الحدي (أي الإضافة إلى الناتج الكلي التي تترتب على زيادة كمية العنصر الإنتاجي المتغير بوحدة واحدة) مع الناتج المتوسط (وهو متوسط إنتاجية العنصر المتغير أي خارج قيمة كمية الإنتاج الكلي على عدد الوحدات الكلية المستخدمة من العنصر).

لذا يتزايد الناتج الكلي (أي جملة الإنتاج المترتبة على استخدام جميع وحدات العناصر الإنتاجية) بكميات متساوية أي بمعدل ثابت نتيجة لإضافة الوحدات المتتالية من عنصر الإنتاج المتغير إلى العملية الإنتاجية.

ومن الممكن توضيح ذلك من المثال التالي الذي يفترض فيه ثبات كميات عناصر الإنتاج عدا عنصر واحد فقط هو العمل (لسهولة التوضيح) لبيان أثر التغير في كميات هذا العنصر على الناتج الكلي. وهي أرقام افتراضية جدول (١).

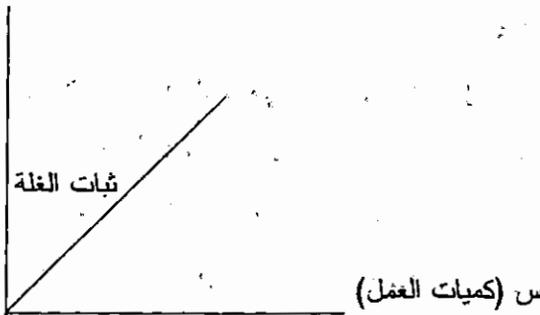
يتضح من هذا الجدول أن الكميات المستخدمة من كل من الأرض ورأس المال لم تتغير، وأنه مع زيادة عنصر العمل (وثبات الكميات المستخدمة من العناصر الأخرى) بمقدار " وحدة واحدة في كل مرة يزيد الناتج الكلي بمقدار ثابت هو ٥٠ كيلو جراماً من القمح، وأن الناتج الحدي الثابت أيضاً مع الإضافة المتتالية من العمل وهو ٥٠ كيلو جراماً، لذلك فإن الناتج المتوسط يساوي الناتج الحدي وقدره ٥٠ كيلو جراماً.

جدول (١) الدالة الإنتاجية للقمح

في حالة تناقص الغلة				في حالة تزايد الغلة				في حالة ثبات الغلة				كميات العناصر الثابتة	
الناتج المتوسط (كجم)	الناتج الحدي (كجم)	الناتج الكلي (كجم)	عدد العمال	الناتج المتوسط (كجم)	الناتج الحدي (كجم)	الناتج الكلي (كجم)	عدد العمال	الناتج المتوسط (كيلو)	الناتج الحدي (كيلو)	الناتج الكلي (كيلو جرام)	عدد العمال	رأس المال بالريال	الأرض بالثونم
				٥٠	٥٠	٥٠	١	٥٠	١٥	٥٠	١	١٠٠٠	٢
				٥٥	٦٠	١١٠	٢	٥٠	٥٠	١٠٠	٢	١٠٠٠	٢
				٦٠	٧٠	١٨٠	٣	٥٠	٥٠	١٥٠	٣	١٠٠٠	٢
		٢٠٠	٤	٦٧,٥	٩٠	٢٧٠	٤	٥٠	٥٠	٢٠٠	٤	١٠٠٠	٢
٥٠	٥٠	٢٥٠	٥	٧٦	١١٠	٣٨٠	٥	٥٠	٥٠	٢٥٠	٥	١٠٠٠	٢
٤٨	٣٨	٢٨٨	٦					٥٠	٥٠	٣٠٠	٦	١٠٠٠	٢
٤٦,٥٠	٣٧	٢٢٥	٧					٥٠	٥٠	٤٥٠	٧	١٠٠٠	٢
٤٤,٢٥	٢٩	٣٥٤	٨					٥٠	٤٠	٤٠٠	٨	١٠٠٠	٢

وبين الشكل البياني (٢) هذه الحالة من علاقات الإنتاج.

ص (الناتج الكلي)



صفر

شكل بياني رقم (١) ثبات الإنتاجية

وهذا النوع من العلاقات الإنتاجية أقرب إلى الفرض النظري منه إلى الواقع العلمي.

ثانياً: تزايد الغلة

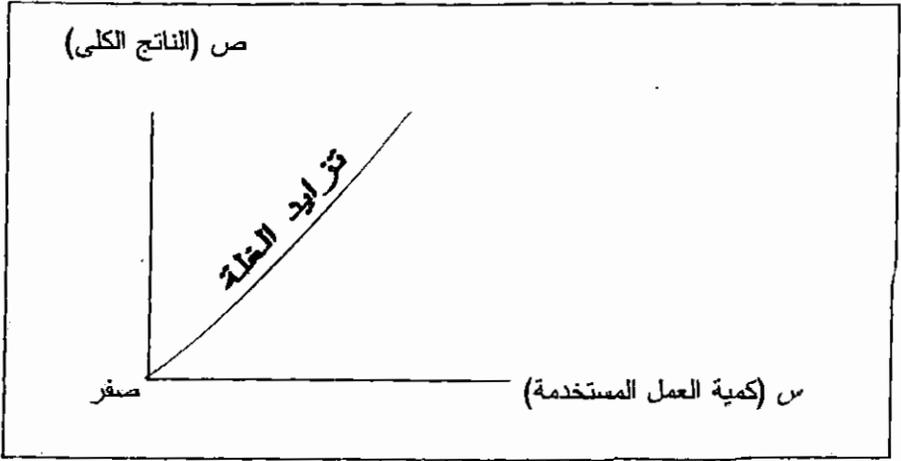
يعني تزايد الغلة، تزايد الإنتاج بكميات متزايدة في مقابل زيادة عنصر أو أكثر من عناصر الإنتاج بكميات ثابتة متساوية ويشير ذلك إلى تزايد كل من الناتج الحدي والناتج المتوسط مع هذه الزيادة الثابتة في عنصر الإنتاج. إلا أن الناتج المتوسط يكون أقل من الناتج الحدي بصفة دائمة.

ويعزى هذا التزايد في الغلة إلى أن التوليفة السابقة من عناصر الإنتاج لم تكن بدرجة مناسبة لذا فإن زيادة بعضها يؤدي إلى كفاءة استخدام عناصر الإنتاج لتوفير كميات مناسبة من العنصر أو العناصر التي لم تكن بدرجة كافية ومناسبة للاستفادة من سائر عناصر الإنتاج.

ويبين الجدول السابق هذه الحالة من تزايد الغلة. وفيها يفترض أيضاً ثبات عنصر الأرض ورأس المال وزيادة عنصر العمل فقط بكميات ثابتة.

ويبين لنا الجدول رقم (١) أيضاً تزايد الإنتاج الكلي بكميات متزايدة نتيجة لإضافة عنصر العمل بمقدار عامل واحد في كل مرة، حيث تزايد الإنتاج من ٥٠ إلى ١١٠ ثم ١٨٠ كيلو جرام وهكذا. وذلك نظراً لتزايد الناتج الحدي بكميات متزايدة هي ٥٠ ثم ٧٠ كيلوجرام إلى آخر الزيادات. وتؤدي زيادة الناتج الحدي المتتالية إلى زيادة الناتج المتوسط أيضاً لكن بدرجة أقل من الزيادة الحادثة في الناتج الحدي، حيث تزايد الناتج المتوسط من ٥٠ إلى ٥٥ ثم ٦٠ كيلوجرام في الإضافات الثلاث الأولى.

ومن الممكن التعبير البياني لهذه الحالة كما يلي:



شكل بياني رقم (٣)
تزايد الإنتاجية

وتعد حالة تزايد الغلة جزءاً من العلاقة الدالية بين عنصر أو أكثر من عناصر الإنتاج والناتج، وذلك لأن إضافة كميات متساوية من أحد العناصر - بفرض ثبات الكمية المستخدمة من العناصر الأخرى - يؤدي أولاً إلى تزايد الغلة ثم يتناقصها بعد ذلك. كما أنها ترتبط عادة بزيادة حجم الإنتاج وتحقيق وفورات الإنتاج الواسع.

ثالثاً- تناقص الغلة:

تؤدي إضافة الكميات المتساوية من العنصر الإنتاجي المتغير (إلى كميات ثابتة من العناصر الأخرى) إلى تناقص كل من الإنتاج الحدي والإنتاج المتوسط مما يعني زيادة الناتج الكلي بكميات متناقصة. وفي هذه الحالة يكون الناتج المتوسط أكبر دائماً من الناتج الحدي.

وتظهر هذه العلاقة الدالية في الإنتاج بعد بلوغ حجم الوحدة الإنتاجية حداً معيناً يتعذر معه زيادته بدرجة اقتصادية لأن الزيادة في العنصر الإنتاجي المتغير تجعله غير متناسب مع العناصر الأخرى مما يقلل من إمكانية الاستفادة من عناصر الإنتاج المختلفة ويقلل الإنتاج المتحقق من هذه الإضافة.

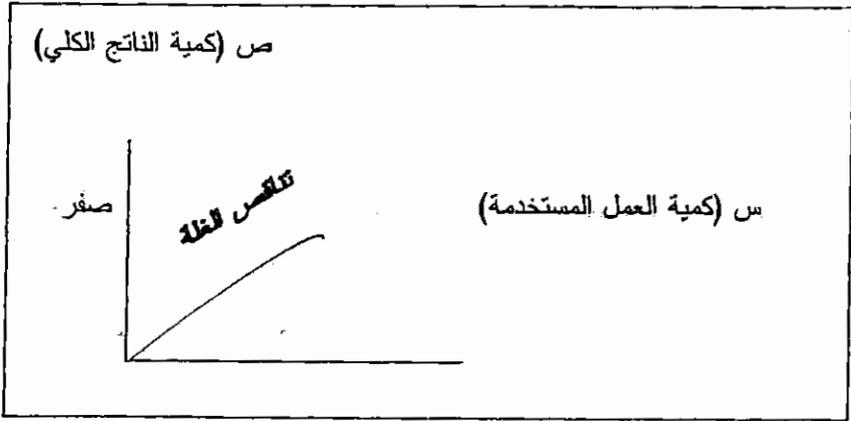
ويبين الجدول (١) السابق هذه العلاقة الدالية بصورة رقمية، يفترض فيها ثبات عنصري الأرض ورأس المال، وزيادة العمل بكميات متساوية. يتضح من هذا الجدول أن زيادة عدد العمال عن خمسة يترتب عليه نقص الإضافة التي تحدثها الوحدات المتتالية من العمل إلى الناتج الكلي فعند إضافة العامل السادس يزيد الإنتاج الكلي بمقدار ٣٨ كيلوجرام فقط (بعد أن كانت الزيادة السابقة ٥٠ كيلوجراماً) ومع إضافة العامل السابع يزيد الإنتاج بكمية أقل قدرها ٣٧ كيلوجراماً فقط وهكذا.

كما يتبين أن الناتج الحدي بعد الحد المذكور وهو استخدام خمسة عمال يتناقص بدرجة أكبر من النقص الحادث في الناتج المتوسط لذا فإن الناتج الحدي يكون دائماً أقل من الناتج المتوسط، فمع استخدام العامل السادس يكون الناتج الحدي ٣٨ كيلوجراماً والناتج المتوسط ٤٨، ومع الإضافة التالية أي مع العامل السابع يقل الناتج الحدي إلى ٣٧ كيلوجراماً في الوقت الذي يكون فيه الناتج المتوسط ٤٥ كيلوجراماً وهكذا.

ويبين الشكل البياني التالي صورة العلاقة الدالية التي تعبر عن تناقص الغلة.

والعلاقة في هذه الحالة غير خطية وهي في ذلك تشبه حالة تزايد الغلة إذ لا يمكن التعبير عن أي منها بخط مستقيم.

وكما هو ملاحظ فإن التغيير في الإنتاجية أو الغلة بصورة الثلاث السابقة يشير إلى التغيير في الإنتاج الحدي أو الإضافة إلى الإنتاج وما يؤدي إليه من تأثير على كل من الإنتاج المتوسط والإنتاج الكلي.



شكل بياني (٤)
تناقص الغلة

نسب تغيير عناصر الإنتاج

بعد دراسة الصور الثلاث للعلاقة بين التغيير في عنصر أو أكثر والتغيير في الإنتاج، ترجع مرة أخرى إلى موضوع النسب التي تتغير بها عناصر الإنتاج منفردة أو مجتمعة وأثرها على الإنتاج.

وهذه النسب كما سبق القول تنحصر في ثلاث حالات هي:

- ١- تغيير عناصر الإنتاج مجتمعة بنسبة واحدة.
- ٢- تغيير جميع عناصر الإنتاج ولكن بنسب مختلفة.
- ٣- تغيير بعض عناصر الإنتاج مع ثبات باقي العناصر.

١- الحالة الأولى: وهي تغير عناصر الإنتاج المختلفة بذات النسبة ويعني ذلك زيادة عناصر الإنتاج بنسبة واحدة لها جميعاً خلال العملية الإنتاجية. وهي تجد صورتها العملية في الأنشطة الإنتاجية المختلفة على النحو التالي:

أ- إضافة مساحة جديدة إلى المزرعة القائمة بالإنتاج الزراعي تمتزج معها عناصر الإنتاج الأخرى بنفس النسبة التي تمتزج بها على المساحة الأصلية للمزرعة.

ب- إضافة توسعات جديدة إلى المشروع الإنتاجي الصناعي بها نفس التوليفة من عناصر الإنتاج التي للمشروع الأصلي.

ويعني ذلك في مضمونه أن جميع عناصر الإنتاج متغيرة وهو فرض لا يتحقق إلا في المدى الطويل حيث يتسنى للمنظم إحداث التغيير في جميع عناصر الإنتاج. أما في المدى القصير فإنه لا يستطيع إحداث التغيير في جميع العناصر ولا بنفس النسبة لندرة بعض عناصر الإنتاج وحاجة تغيير بعضها إلى وقت وجهد كبيرين.

وبصفة عامة فإن التغيير المتناسب في عناصر الإنتاج يحدث أثره على الإنتاج بإحدى الصور الثلاث السابقة وهي ثبات الغلة أو ترزبدها أو تناقصها تبعاً لطبيعة العلاقة بين عناصر الإنتاج والنتاج وأساليب الإنتاج المستخدمة والعلاقة بين عناصر الإنتاج وبعضها البعض.

٢- الحالة الثانية: وهي زيادة جميع عناصر الإنتاج بنسب مختلفة

ويحدث هذا التغيير غير المتناسب في عناصر الإنتاج عادة كنتيجة لعدم إمكانية إحداث التغيير المتناسب نظراً لبعض العوامل والتي منها ندرة بعض عناصر الإنتاج أو عدم قابلية البعض منها للتجزئة أو لطبيعة العلاقة بين عناصر الإنتاج من حيث إحلال بعضها محل البعض في الإنتاج أو تكامله

معها في العملية الإنتاجية. ومجال حدوث هذا التغيير أيضاً هو الأجل الطويل وليس الأجل القصير. وينتج عن هذا التغيير غير المتناسب حالات من تزايد وتناقص الغلة، فبدأ التأثير بزيادة الغلة في المراحل الأولى من زيادة عناصر الإنتاج نتيجة لما تحققه من إنتاج واسع يؤدي إلى أن تتمتع الوحدة الإنتاجية بالوفورات الناجمة عن اتساع نطاق الإنتاج من تقسيم العمل وميكنة عمليات الإنتاج وغيرها ثم بعد حد معين يتحقق معه استغلال الطاقة الإنتاجية للوحدة إلى أنسب حد له، فإن استمرار زيادة العناصر بعد هذا الحد يؤدي إلى تناقص الغلة لأنه يصبح غير ممكن للإدارة أن تشرف بكفاءة على عمليات الإنتاج وتصدر القرارات المناسبة بشأنها.

٢- الحالة الثالثة: تغير أحد عناصر الإنتاج مع ثبات باقي العناصر.

تخضع هذه الحالة لواحد من أهم قوانين الإنتاج وهو قانون تناقص الغلة وهو يصف الحالة التي تتغير فيها كمية أحد عناصر الإنتاج مع بقاء الكميات المستخدمة من عناصر الإنتاج الأخرى ثابتة بدون تغيير.

قانون تناقص الغلة:

يشير هذا القانون إلى أنه في حالة زيادة كمية ما يستخدم من أحد عناصر الإنتاج في إنتاج ما بكميات متتالية متساوية إلى بقية عناصر الإنتاج الأخرى التي نظل كمياتها ثابتة على ما هي عليه فإن الناتج الكلي المتحقق يزداد في البداية بكميات متزايدة ثم بعد حد معين تأخذ الزيادة في الناتج (بفعل الكميات المتزايدة المتتالية من العنصر المتغير) في التناقص، فهكذا حتى يصل الإنتاج إلى حده الأقصى ثم يتناقص بعد هذا الحد.

وقد اكتشف أثر هذا القانون بواسطة أحد الاقتصاديين الفرنسيين (ترجو) في دراساته الخاصة بالإنتاج الزراعي. إلا أن ريكاردو الاقتصادي

الإنجليزي هو الذي وضع له صياغة واضحة ووجد له تطبيقاً في الزراعة الإنجليزية.

وقد كان لهذا القانون مع نظرية مالتس في السكان أثرهما في ظهور نظرية ريكاردو في الربح. وفي آراء أخرى للاقتصاديين التقليديين عن النشاط الاقتصادي والسياسات السكانية.

وهذا القانون يجد تطبيقه في الحياة العملية في سائر نواحي الإنتاج الزراعي والصناعي وغيرها. وهو يقوم على افتراض ثبات مستوى الفن الإنتاجي وعدم تحقق دورات الإنتاج الواسع. هذا ويؤدي تطور الفن الإنتاجي واتساع حجم المشروع إلى تأخير ظهور فعالية وآثار قانون تناقص الغلة. ويبين المثال التالي شرحاً لهذا القانون.

بفرض توفر مساحة ثابتة من الأرض قدرها ٥ دونمات. ومبلغ معين من رأس المال قيمته ٥٠٠٠ ريال، ووحدات وفيرة من الأيدي العاملة يمكن استخدام أي عدد منها دون قيود في الإنتاج. وأن هذه العناصر الثلاثة يتم استخدامها في إنتاج القمح في إحدى محطات التجارب الخاصة بالإنتاج الزراعي. وأنه قد تم إجراء عشر تجارب على استخدام هذه العناصر يثبت فيها في كل مرة مساحة الأرض وقيمة رأس المال مع تغيير عدد العمال المستخدم في كل تجربة، وأنه قد تم رصد نتائج هذه التجارب في الجدول التالي رقم (٢).

الجدول رقم (٢) الدالة الإنتاجية للقمح في ظل قانون تناقص الغلة

رقم التجربة	مساحة الأرض بالنونم	قيمة رأس المال بالريال	عدد العمال	الإنتاج الكلي بالكيلوجرام	الإنتاج الحدي بالكيلوجرام	الإنتاج المتوسط بالكيلوجرام
١	٥	٥٠٠٠	٠	٠	٠	٠
٢	٥	٥٠٠٠	١	١١٠٠	١١٠٠	١١٠٠
٣	٥	٥٠٠٠	٢	٢٤٠٠	١٣٠٠	١٢٠٠
٤	٥	٥٠٠٠	٣	٣٨٠٠	١٤٠٠	١٢٦٧
٥	٥	٥٠٠٠	٤	٤٩٠٠	١١٠٠	١٢٢٥
٦	٥	٥٠٠٠	٥	٥٨٠٠	٩٠٠	١١٦٠
٧	٥	٥٠٠٠	٦	٦١٠٠	٣٠٠	١٠١٧
٨	٥	٥٠٠٠	٧	٦١٠٠	صفر	٨٧١
٩	٥	٥٠٠٠	٨	٥٩٠٠	٢٠٠-	٨٤٣
١٠	٥	٥٠٠٠	٩	٥٥٠٠	٤٠٠-	٦٨٨

من هذا الجدول يتضح أن عدم استخدام العمل يؤدي إلى عدم الاستفادة من عنصري الأرض ورأس المال لذا فالإنتاج منهما صفر. وأنه باستخدام كميات متتالية من عنصري الأرض ورأس المال لذا فالإنتاج منهما صفر وأنه باستخدام كميات متتالية من عنصر العمل يمكن أن تتبين ثلاث مراحل للإنتاج كما يلي:

١- المرحلة الأولى: باستخدام الوحدة الأولى من العمل يترتب على ذلك تحقق إنتاج قدره ١١٠٠ كيلوجرام، وهو يمثل الإضافة التي أحدثتها الوحدة الأخيرة من العمل أي الإنتاج الحدي لعنصر العمل، كما أنها

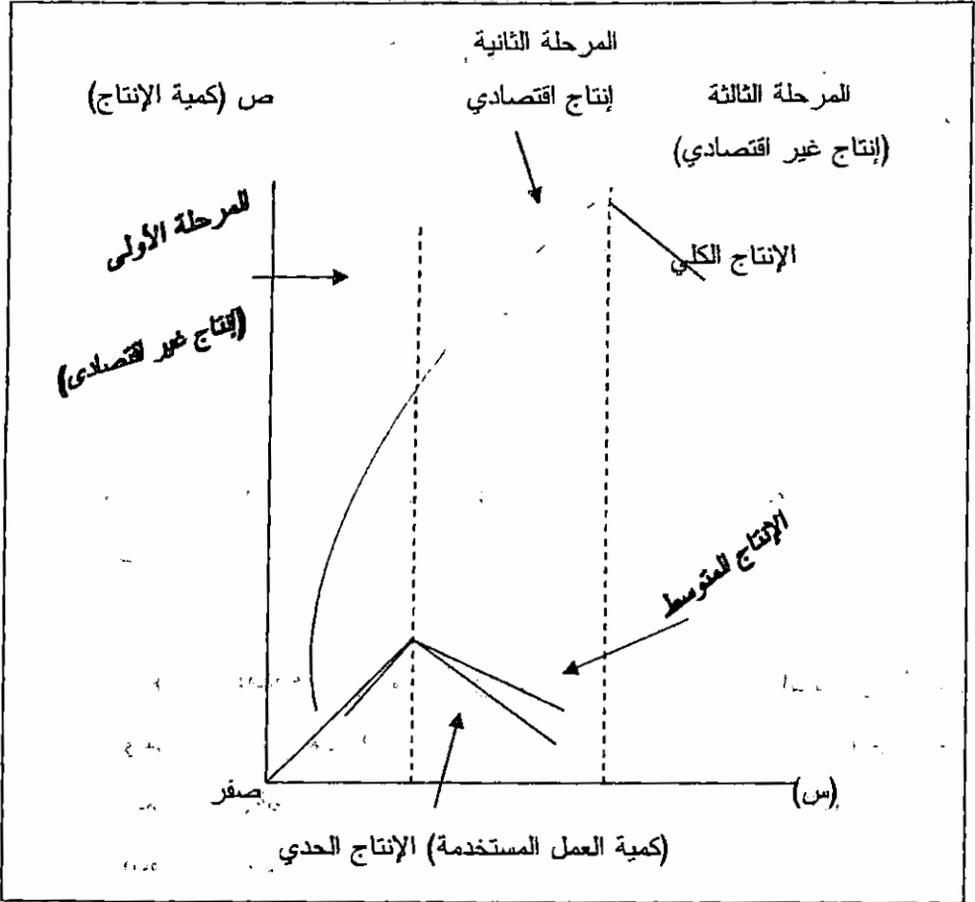
تساوي تماماً الإنتاج المتوسط للعمل لأن الإنتاج الكلي يقسم على عدد وحدات العمل المستخدمة وهي وحدة واحدة فقط. ويستمر الإنتاج الكلي في الزيادة بمقادير متزايدة مع زيادة عدد العمال المشتركين في الإنتاج حتى الوحدة الثالثة من العمل حيث يصل الناتج الحدي إلى أقصاه. ويحدث ذلك مع الوحدات الأولى من العمل بتحقيق زيادات متزايدة في الإنتاج نتيجة لأن إضافة الأيدي العاملة في هذه المرحلة تؤدي إلى استخدام أفضل لعنصري الإنتاج الآخرين بواسطة اليد العاملة المضافة التي تستطيع كلما زاد عددها في هذه المرحلة الاهتمام بالإنتاج وتقسيم العمل بينهما بدرجة أنسب.

وبعد هذه النقطة يبدأ تناقص الغلة في الظهور حيث يأخذ الناتج الحدي في التناقص. ومن الملاحظ أنه على الرغم من اتجاه الإنتاج الحدي في التناقص إلا أنه لا زال أعلى من الناتج المتوسط. وتنتهي هذه المرحلة عند تساوي الناتج الحدي مع الناتج المتوسط تماماً. وهو ما يتبين من الرسم البياني رقم (٥).

وتعد هذه المرحلة الأولى من مراحل الإنتاج تبعاً لقانون تناقص الغلة وهي تتصف بزيادة الإنتاج المتوسطة للعمل زيادات متزايدة حتى تصل إلى حدها الأقصى عند النقطة أ في الرسم.

وتتسم هذه المرحلة بأنها مرحلة إنتاج غير اقتصادي وذلك لأن استخدام عناصر الإنتاج لا زال دون المستوى الذي يحقق الكفاءة من الإنتاج. فلا زالت كميات العنصر الإنتاجي المتغير (العمل) دون الحد الأنسب الذي يتفق وإمكانيات الإفادة القصوى من عناصر الإنتاج الأخرى، ولذا فإنه يتعين زيادة الكميات المستخدمة على الكميات المتاحة من العناصر الإنتاجية الأخرى المفترض ثبات كمياتها.

شكل بياني رقم (٥)
مراحل قانون تناقص الغلة



٢- المرحلة الثانية: تبدأ المرحلة الثانية من الإنتاج باستخدام الوحدة الخامسة من عنصر العمل حيث يأخذ الناتج الحدي في التناقص أسفل الناتج المتوسط مما يترتب عليه زيادة الناتج الكلي بمعدلات متناقصة. وتنتهي هذه المرحلة عندما يصل الناتج الكلي إلى حده الأقصى ويصبح الناتج الحدي مساوياً للصفر. أي هذه المرحلة تنتهي عند النقطة ب في الرسم وهي عند استخدام ٧ وحدات من العمل.

ومن الملاحظ في هذه المرحلة أن الإنتاج الحدي في إنتاجه التناقصي يأخذ معه الإنتاج المتوسط في الاتجاه التناقصي أيضاً، إلا أن الإنتاج المتوسط يكون أعلى من الإنتاج الحدي طوال هذه المرحلة وتعد هذه المرحلة هي المرحلة الاقتصادية للإنتاج إذ أن الوحدة الإنتاجية تحقق في هذه المرحلة أقصى عائد ممكن من الإنتاج، حيث تقترب نسب عناصر الإنتاج في هذه المرحلة من النسبة المثلى. إلا أن تحديد النقطة التي يتحقق فيها أقصى عائد ممكن من الإنتاج في هذه المرحلة يتوقف على أسعار كل من الإنتاج وخدمات عناصر الإنتاج أي أنه يتوقف على حسابات التكاليف وقيمة الإنتاج، وهو ما لا تستطيع دالة الإنتاج الإجابة عنه بل يتطلب حسابات أخرى حتى يمكن الوصول إلى الكفاءة الاقتصادية من الإنتاج، والتي تعني عدم إمكان تحقيق عائد أكبر من الإنتاج من الكميات المتاحة من عناصر الإنتاج المستخدمة.

٣- المرحلة الثالثة: وفي هذه المرحلة يكون الناتج الحدي للعنصر المتغير وهو العمل في هذه الحالة سالباً كما يأخذ الناتج الكلي في التناقص بعد أن بلغ حده الأقصى في المرحلة السابقة، ويستمر الإنتاج المتوسط في تناقصه أيضاً.

وهذه المرحلة تعد مرحلة إنتاج غير اقتصادي لأن استخدام كميات إضافية من العمل ودفع أجور لها لا يقابله أي زيادة في الإنتاج بل أن الإنتاج يقل عن سابقه نظراً لتناقص كفاءة استخدام العناصر الإنتاجية سواء منها الثابتة أو المتغيرة.

مما سبق يتضح أن لطبيعة العلاقة بين عناصر الإنتاج تأثيرها البالغ على الإنتاج. كما أن هذه العناصر قد تحل محل بعضها في الإنتاج في حدود

معينة، مما يمكن الإفادة منه في محاولة إطالة مرحلة تزايد الغلة وتأخير ظهور قانون تناقص الغلة.

ومن الممكن تحقيق ذلك إما بتحقيق التقدم المستمر في الفنون الإنتاجية المتبعة أو تعديل النسب التي تستخدم بها عناصر الإنتاج في عملية الإنتاج بما يحقق زيادة الكمية المنتجة من المنتجات بنفس التكاليف أو إنتاج نفس الكمية المنتجة منها بتكاليف أقل. ولذا فإنه من الأهمية بمكان التعرف على طبيعة العلاقة بين عناصر الإنتاج وكيفية إيجاد التوليفة المثلى منها التي تحقق ذلك.

العلاقة بين عناصر الإنتاج

نظراً لحاجة الإنتاج إلى تضافر عناصر الإنتاج المختلفة في تحقيقه، وإمكان تحقيق الكميات المطلوبة من المنتجات باستخدام توليفات متعددة من هذه العناصر، فإن ذلك يؤثر بالطبع على قرار المنظم بالتوليفة المثلى من عناصر الإنتاج التي تحقق الكمية المطلوبة من الإنتاج وذلك لأن بعض عناصر الإنتاج يمكن أن تحل بعضها محل بعض في حدود معينة في العملية الإنتاجية.

فعلى سبيل المثال إذا كانت مساحة الأراضي الزراعية في إحدى المناطق محدودة فإنه من الممكن تكثيف استخدام الأرض بزيادة كميات العمل ورأس المال عليها وتنظيم استغلال الأرض (بالاستفادة من هذين العنصرين) أكثر من مرة في العام الواحد. ويطلق على هذه الطريقة من الاستغلال الزراعي بالزراعة الكثيفة.

كذلك إذا كانت كميات العمل المتوفرة للإنتاج الزراعي محدودة في الوقت الذي تتوفر فيه الأراضي الزراعية بمساحات كبيرة فإنه من الممكن

اتباع طريقة الزراعة الواسعة أو الممتدة بالإفادة لأقصى حد من عنصر العمل المتاح في زراعة أكبر مساحة ممكنة من الأرض.

كذلك فهناك حالات عديدة من استبدال عناصر الإنتاج ببعضها البعض سواء في الزراعة أو الصناعة أو غيرها من القطاعات. ففي الصناعة مثلاً من الممكن أن نستخدم الأيدي العاملة - إذا كانت متوفرة والأجور منخفضة - في إقامة المشروعات الصناعية كثيفة العمال. أما إذا كانت الأيدي العاملة قليلة أو الأجور مرتفعة فمن الممكن اللجوء إلى إقامة المشروعات الصناعية كثيفة رأس المال بدلاً عن ذلك.

ومن الطبيعي أن يتخذ المنظم قراره عن التوليفة المناسبة من عناصر الإنتاج تبعاً لمعدلات الإحلال الحدية بين العناصر وتكاليف استخدامها في الإنتاج.

وفيما يلي دراسة لكل من معدلات الإحلال الحدية بين العناصر. وكيفية الربط بين العناصر في الإنتاج.

١ - معدلات الإحلال الحدية بين العناصر:

يعرف معدل الإحلال الحدي بين العناصر الإنتاجية بأنه النسبة ينقص بها عنصر إنتاجي إذا زيد عنصر آخر بمقدار وحدة واحدة لتحقيق نفس القدر من الإنتاج. وهي تماثل النسبة العكسية للإنتاجية الحدية لكلا العنصرين. وهذه النسبة قد تكون ثابتة أو متناقصة. أما بالنسبة الثابتة فإنها تشير إلى الحالة التي ينقص بها عنصر إنتاجي بمقدار الوحدة إذا زيد الآخر بنفس المقدار، وتكون نسبة الاستبدال في الحالة ١:١.

أما النسبة المتناقصة فإنها تشير إلى الحالة التي تتناقص فيها نسبة الاستبدال تدريجياً كلما زادت كمية العنصر المستخدم بدلاً من العنصر الآخر

الذي يتم الاستغناء عنه، وذلك لاستحالة إحلال العناصر محل بعضها بلا حدود، بل لا بد من توافر حد أدنى من بعض هذه العناصر حتى يتحقق الإنتاج.

وفي مقابل العلاقة الاستبدالية هذه بين عناصر الإنتاج هناك العلاقة الثابتة بين عناصر الإنتاج والتي يستحيل فيها استخدام عنصر بديلاً عن عنصر آخر في الإنتاج بل لا بد من استخدام كميات محدودة من كل من هذه العناصر لتحقيق الإنتاج المطلوب. وينطبق هذا على إنتاج كثير من المنتجات الكيميائية التي يتطلب إنتاجها مقادير محددة من مجموعة معينة من العناصر لا تتغير.

٢- كيفية الربط بين عناصر الإنتاج:

يعد تحقيق أقصى عائد ممكن من الإنتاج هو هدف المنظم في أي مشروع إنتاجي. وإذا يتسنى لهذا المنظم الاختيار بين توليفات متباينة من عناصر الإنتاج في هذا المجال، فإنه يتخذ القرار المتعلق بذلك بناءً على العلاقة بين معدلات الإحلال الحدية بين العناصر وتكاليف استخدامها وفقاً للقاعدة التالية.

تكون تكاليف إنتاج سلعة ما عند حدها الأدنى عندما يتساوى معدل الإحلال الحدي بين العناصر المشتركة في إنتاجية مع مقلوب النسبة المتعزبة لهذه العناصر. أي عندما تكون.

قيمة الناتج الحدي للعنصر أ ÷ قيمة الناتج الحدي للعنصر ب = ثمن الوحدة من العنصر ب ÷ ثمن الوحدة من العنصر أ.

أو بصورة أخرى:

قيمة الناتج الحدي للعنصر أ ÷ ثمن الوحدة من العنصر أ = قيمة الناتج الحدي للعنصر ب ÷ ثمن الوحدة من العنصر ب.

فإذا اختلف جانباً المعادلة بأن زادت نسبة الناتج الحدي للعنصر أ إلى ثمنه عن نسبة الناتج الحدي للعنصر ب إلى ثمنه فإنه لكي يحقق عائداً أكبر يتعين على المنظم زيادة الكمية المستخدمة من العنصر أ حتى تتساوى النسبتان.

ونظراً لتغير أساليب الإنتاج وأسعار عناصر الإنتاج من وقت لآخر فإن على المنظم أن يراجع حساباته. واختيار أفضل التوليفات التي تحقق له أقصى عائد ممكن وفقاً لنفس القاعدة المذكورة أعلاه.

الإسلام وحالات الغلة المختلفة:

تعمل زيادة عناصر الإنتاج على زيادة الغلة المتحققة من الإنتاج الذي تساهم هذه العناصر في تحقيقه، إلا أن لكميات ونوعيات هذه العناصر وحجم الوحدة الإنتاجية وطبيعة العلاقة بين عناصر الإنتاج من حيث إحلال بعضها نحل البعض أو تكامله معه، ونسب المزج بينها بالتالي، وأسلوب الإنتاج المتبع ومدى فعاليته، وظروف العمل ونظم الإدارة المتبعة لتسيير العمل وحوافز الإنتاج، لكل هذه العوامل أثرها في الزيادة المتحققة في الإنتاج. لذا تحدث حالات الغلة المختلفة نتيجة لهذه الإضافة وهي إما ثبات الغلة أو تزايدها أو تناقصها أو الجمع بين هذه الحالات أو جميعها معاً. ويؤثر ذلك أيضاً على كل من تكاليف الإنتاج وتوازن المنشأة والصناعة في الأجل المختلفة.

ويعد قانون تناقص الغلة من أهم القوانين التي تشرح اتجاهات تزايد الغلة في الحياة العملية نتيجة لزيادة بعض أو كل عناصر الإنتاج في

العمليات الإنتاجية في مختلف نواحي النشاط الاقتصادي، حيث يزيد الإنتاج الكلي أولاً بكميات متزايدة ثم بعد حد معين تأخذ الزيادة في الناتج في التناقص حتى حد معين يأخذ بعده الإنتاج في التناقص. وترتبط صلاحية وسريان هذا القانون بشرطين هما ثبات مستوى الفن الإنتاجي وعدم تحقيق وفورات الإنتاج الواسع. فتطورت الفن الإنتاجي بما يشمله من تحديث أساليب الإنتاج وتغيير نسب المزج بين العناصر، واتساع حجم المنشآت يؤدي إلى تأخير ظهور ظهور فعالية وآثار قانون تناقص الغلة.

وهو ما يتحقق باستمرار في المجتمعات الإسلامية الآخذة بأسباب التقدم والتطوير في كافة مجالات النشاط الإنتاجي عملاً بتعاليم الإسلامية فيما يختص بالتوسع في عمارة الأرض والاهتمام بسياسات التعليم والتدريب واكتساب المهارات والخبرات والعناية بالكفاءات وتطوير كافة الفنون والعلوم، والبحث العلمي والتقدم الفني المستمر وقد قال الله تعالى: ﴿هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا﴾ (هود : ٦١).

وقال أيضاً: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا وَارزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ (النساء: ٥).

وقال عز من قائل كريم: ﴿مَا جَعَلَ اللَّهُ مِنْ بَحِيرَةٍ وَلَا سَائِبَةٍ وَلَا وَصِيلَةٍ وَلَا حَامٍ وَلَكِنَّ الَّذِينَ كَفَرُوا يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ وَأَكْثَرُهُمْ لَا يَعْقِلُونَ﴾ (المائدة: ١٠٣)

فإنه يأمر أولياء الأمر أن لا يؤتوا ضعاف العقول ممن لا يحسنون التصرف في المال أموالهم التي هي أموالكم لأنه يعنيكم أمره وإصلاحه حتى لا يضيع المال وقد جعله الله قوام الحياة^(١). واجعلوها مكاناً لِرزقهم وكسوتهم بأن تتجروا وتترجحوا حتى تكون نفقاتهم من الأرباح لا من أصل المال.

(١) المجلس الأعلى للشئون الإسلامية، المنتخب في تفسير القرآن الكريم-القاهرة، ص ١٠٦.

وقولوا لهم كلاماً لينا تطيب به نفوسهم^(١). وقد حذر الله أولياء اليتامى من التفريط في الإنفاق قبل أن يكبر اليتامى، والغني منهم لا يأخذ شيئاً من مال اليتيم أما الفقير فليأخذ من مال اليتيم بقدر حاجته الضرورية وأجرة سعيه وخدمته^(٢).

والله أنشأ الناس من الأرض وجعلهم عمّارها وسكانها وألهمهم عمارتها من الحرث والغرس وحفر الأنهار ونحوها، وقيل الاستعمار طلب بالعمارة على سبيل الوجوب. وعمارة الأرض سبيل لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وسبيل لتحقيق المغفرة والمثوبة من الله.

يقول رسول الله ﷺ: «ما من مسلم يغرس غرساً أو يزرع زرعاً فيأكل منه طير أو إنسان أو بهيمة إلا كان له به صدقة» (رواه البخاري)^(٣).

ويقول ﷺ: «نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس الصحة والفراغ» (رواه البخاري).

والصحة هي قوة الإنسان العقلية والجسمية والنفسية، والفراغ الوقت المتاح له في عمره المحدود. فالإفادة منهما في أمر الله وطاعته وتحقيق منفعة نفسه وأهله ومجتمعه سبب لفوزه ونجاته، وما عدا ذلك لا فائدة منه.

كذلك فقد عاب القرآن على أهل الجاهلية ما فعلوه من عدم الانتفاع بمراد معينة من الماشية حرموها على أنفسهم وهي البحيرة (التي لا يحتلبها أحد) والسائبة (التي لا يركب ظهورها ولا يُجزّ وبرها ولا يشرب لبنها ولا يفاد بذريتها) والوصيلة (من الغنم التي تلد أنثى بعد أنثى تُسيب) والحام (الفحل من الإبل الذي انقضى ضرابه يسب)^(٤) لتعطيهم المنافع من هذه الأشياء والكذب على الله.

(١) تفسر أبي السعود، جـ ١، ص ١٤٥، ١٤٦. (٢) تفسر القرطبي، مجلد ٥، جـ ٩، ص ٥٦.

(٣) المنذري، الترغيب والترهيب، جـ ٣، ص ٣٧٥.

(٤) تفسر القرطبي، جـ ٦، ص ٣٣٥ - ٣٣٧.

وقد قال القرطبي لو عمد رجل إلى ضيعة له فقال هذه تكون حبساً لا تجتني ثمرها ولا تزرع أرضها ولا ينتفع منها بنفع لجاز أن يشبه هذا بالبحيرة والسائبة .

فالإسلام إذاً يمنع إهدار الموارد وعدم الانتفاع بها وتحريم ما أحل الله، ويحث الناس على عمارة الأرض والإفادة من الموارد التي خلقها الله وجعلها موضع نفع للناس بصفة مباشرة أو غير مباشرة، ومن الممكن القول استناداً على ذلك بأنه من الأولى أن يتبع في الإفادة من هذه الموارد أفضل سبل الاستغلال الممكنة حتى لا يكون هناك إهدار للموارد وزيادة في التكلفة الاجتماعية التي يتحملها المجتمع، وأن لا تعطل موارد بل يبحث عما يناسبها من أوجه الاستخدام الممكنة ومجالات النشاط الإنساني المتعددة فلا يعطل مورد ولا يترك سدي ولا يستخدم في استغلاله أساليب غير موافقة ولا يخصص لإنتاج لا يناسبه.

ويقول رسول الله ﷺ : «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه» (رواه البيهقي)^(١).

وقال الله تعالى لداود: ﴿أَنْ اْعْمَلْ سَابِغَاتٍ وَقَدِّرْ فِي السَّرْدِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾ (سبأ: ١١).

يوصي الله داود بالإتقان والإجادة، كما يوصي رسول الله ﷺ أمته بالإتقان والإجادة.

ويؤكد من ذلك ويدعمه دعوة الإسلام لزيادة النسل ورعاية كل فرد لمن يعول، وأفضلية تركه إياهم أغنياء عند وفاته ورحيله عنهم، وأن كل ذلك في سبيل الله طالما التزم الأمر وامتنع عن المنهي عنه. كما أنه يذل المال في منافع غيره من أفراد المجتمع المسلم مأمور به ومثاب عن فعله. وهو يتطلب

(١) ابن تيمية، السيادة الشرعية، ص ٥.

المزيد من العمل والإنتاج والمثابرة في ذلك بكل جهد ممكن عقلي وعضلي.

ويقول رسول الله ﷺ : «من خرج في طلب العلم فهو في سبيل الله حتى يرجع» (رواه الترمذي)⁽¹⁾ ويقول أيضاً: «ما تصدق الناس بصدقة مثل علم ينشر» (رواه الطبراني).

فالمجتمع الإسلامي مجتمع علم وعلماء في كل مجالات الحياة المختلفة وشؤون الفرد والمجتمع إذ المطلوب من كل إنسان أن يتعلم وما دام قد تعلم شيئاً فيطلب منه أن يعلمه لغيره. بشرط أن يكون العلم نافعاً. ولا يقتصر اكتساب العلوم على فترة زمنية معينة عن عمر الإنسان أو ظروف المجتمعات بل إنه واجب على كافة أفراد المجتمع كل بحسب مواهبه وما يتوفر له من إمكانيات خاصة به أو يتيحها المجتمع له⁽²⁾ كما أن سياسات التعليم في المجتمع مرتبطة باحتياجات المجتمع والإنتاج فيه وتتوافق مع تميته وتطوير مختلف قطاعات النشاط الإنساني⁽³⁾.

كما لا يقتصر الأمر في المجتمع الإسلامي على تعلم فنون الإنتاج الحديثة التي تمت في مجتمعات أخرى أو مراحل زمنية سابقة واستخدامها في الإنتاج بل إن الإسلام يحث على التفكير والإبداع في كل جوانب النشاط الإنساني لتحقيق كل ما يفيد الفرد والمجتمع، ويحث على البحث العلمي النافع، والتطور الفني المستمر لدعم صناعات المجتمع وقواه الدفاعية وتطوير مصادر الطاقة والقوة المحركة وما يتطلب ذلك من توسع في مراكز البحث العلمي لتشمل مختلف فروع العلوم الطبيعية والاجتماعية اللازمة

(١) المنبري، الترغيب والترهيب، ج١، ص ١٠٥.

(٢) محمد عبد المنعم غفر. السياسات الاقتصادية والشرعية، والاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، ١٩٨٧م ص ٤٤٨، ٤٤٩.

(٣) نفس المرجع ص ٤٤٩.

لتطوير قدرات المجتمع وطاقاته ومواجهة تحديات التنمية والدعوة والجهاد اللّازم لتأمينها^(١).

كما قد أرشد الإسلام إلى وفرة الموارد الطبيعية وإمكانية الاستفادة منها بلا حدود في خدمة الأهداف الإنسانية المختلفة التي أباحها الشرع، وإذا لم تكن أساليب الاستغلال القائمة مناسبة للإفادة من هذه الموارد، تعين العمل على اكتساب أدوات وأساليب جديدة تعين على هذا الاستخدام^(٢).

ويعمل الإسلام على توفير الكفاءات اللازمة لإدارة النمو واتباع نظم الإدارة الموافقة، وتحقيق تفاعل المجتمع بكافة طوائفه مع التنمية بالمشاركة في جهودها وفي ثمارها، وتحقيق الاستقرار في المجتمع، فضلاً عن العدالة والتكافل الاجتماعي الذي يمكن معه تحقيق السلام الاجتماعي واستمرار جهود التنمية بلا توقف. إذ المطلوب الوصول بالمجتمع الإسلامي إلى الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية بمفهومها الإسلامي وهو تحقيق تقوى الله وطاعته مع وفرة الإنتاج وسهولة الحصول عليه بأقل تكاليف اجتماعية ممكنة والذي يفى في نفس الوقت باحتياجات أفراد المجتمع المعيشية وتحقيق الأمن والطمأنينة له داخلياً وخارجياً وفقاً لظروف العصر الذي يعيش فيه المسلمون. وإزاء تطور المجتمعات وتغير الاحتياجات الإنسانية بصفة دائمة، فإن التنمية الإسلامية تكون مستمرة بلا توقف^(٣).

مما يعني مزيداً من الإنتاج وخفضاً للتكاليف وتأخيراً لظهور أثر قانون تناقص الغلة في كل نواحي النشاط الإنتاجي السلعي والخدمي المختلفة. لذا فحالات تزايد الغلة كثيراً ما تحدث بظهور عناصر تقدم وتطوير في بعض

(١) نفس المرجع ص ٤٨٦.

(٢) نفس المرجع ص ٤٧٠.

(٣) محمد عبد النعم عفر، مشكلة التخلف وإطار التنمية والتكامل بين الإسلام والفكر الاقتصادي المعاصر، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، ١٩٨٧م، ص ٤٦.

القطاعات أو المجالات ينتشر أثرها في غيرها من القطاعات والمجالات الأخرى ثم يليه اكتشاف وتطبيق وتعميم جديد وهكذا في دورات متتالية من الاكتشاف والتطوير والانتشار، ولذا تتم عمارة الأرض وتحقيق أمر الله فيها إلى أن يرث الله الأرض ومن عليها.

الفصل الثاني تكاليف الإنتاج والإيرادات للمنتج المسلم وغيره

تكاليف الإنتاج للمنشأة:

يتم إنتاج السلع الاقتصادية بتضافر عدد من عناصر الإنتاج لا يقل عن اثنين منها، فالإنتاج محصلة لتضافر عناصر الإنتاج إما بعضها مع بعض أو مع خدماتها. فمثلاً يتم إنتاج السلع الزراعية نتيجة لتضافر خدمات العمل ورأس المال الثابت بصوره المختلفة كالآلات والمعدات والأبنية ومصارف المياه وقنوات الري مع بعض صور رأس المال الأخرى وهي رأس المال المتغير مثل وقود تشغيل الآلات، والبذرة، والأسمدة والكيماويات المختلفة والتي تدخل بنفسها في الإنتاج مع ثاني أكسيد الكربون المتوفر في جو المزرعة والمياه والمواد الغذائية المتوفرة في تربة الأرض الزراعية إلى السلع المختلفة. ويتم هذا الإنتاج خلال فترة زمنية يطلق عليها الفترة الإنتاجية أو التحويلية والتي تطول أو تقصر تبعاً لنوع الإنتاج والعناصر الإنتاجية والظروف البيئية المختلفة.

هذا ويتولى عنصر التنظيم والإدارة إدارة عمليات الإنتاج المختلفة من خلال ما يعرف بالمنشأة أو المشروع وهي الوحدة المنتجة سواء كان هذا الإنتاج زراعياً أم صناعياً أم غير ذلك.

وتقوم المنشأة عادة بنشاطها الإنتاجي والذي يتم كما سبق بتضافر عناصر الإنتاج السالف الإشارة إليها بغية تحقيق الربح - أو بصورة أدق أقصى ربح ممكن كما هو الحال في الاقتصاد الرأسمالي، وفي مقابل مشاركة عناصر الإنتاج في هذا النشاط فإن المنشأة تدفع لهم مكافآت تقابل مساهماتهم في الإنتاج وهي تمثل دخولاً أو عوائد لأصحاب هذه العناصر.

وبالطبع فإن هذه الدخول تمثل من وجهة نظر المنشأة تكاليف أو نفقات تتحملها في سبيل الإنتاج.

فتكاليف الإنتاج إذا هي الأموال المدفوعة لعناصر الإنتاج المشتركة في نشاط المنشأة الإنتاجي مقابل خدمات هذه العناصر لتوفير السلع والخدمات الاقتصادية.

فحصل الأرض مقابل خدماتها على الإيجار أو الربيع، أما العمل فيحصل على الأجور والرواتب والمكافآت وغيرها، ويطلق على هذه البنود التي يحصل عليها عنصر العمال جميعاً بالأجور للاختصار ويفهم ضمناً أنها تشمل كل مخصصات عنصر العمل مقابل اشتراكه في الإنتاج، أما عنصر رأس المال فيحصل على عائد مقابل مشاركته في العمليات الإنتاجية المختلفة يسمى في الفكر الرأسمالي بالفائدة على رأس المال إلا أننا نسميه عائد رأس المال وسوف تعود إلى أسباب ذلك فيما بعد عند مناقشة قضايا الفائدة والربا، والمشاركة في العائد كبديل إسلامي عن ذلك، ويحصل عنصر التنظيم والإدارة على الربح كعائد على جهوده الإنتاجية في المنشأة الاقتصادية.

ومن الواضح أن التكاليف بمعناها الاقتصادي الذي يشمل كل المبالغ المدفوعة لعناصر الإنتاج المشتركة في عمليات الإنتاج المختلفة تختلف عن التكاليف لدى المحاسبين حيث لا تتضمن هذه الأخيرة الربح الذي يستحقه عنصر التنظيم لقاء مساهمته في الإنتاج، إذ يعتبره المحاسبون دخلاً صافياً للمنشأة. بينما يعد أحد عناصر التكاليف الاقتصادية.

كما أن التكاليف التي تتحملها المنشأة في سبيل الإنتاج إما أن تكون تكاليف نقدية أو صريحة تدفعها المنشأة لأصحاب عناصر الإنتاج من غير أصحاب المنشأة كالعمل الذي يقدمه أو الأرض التي يملكها أو رأس ماله الخاص الذي يشترك به في الإنتاج، هذه التكاليف الأخيرة تسمى بالتكاليف

الضمنية وهي تحسب على أساس عوائد هذه العناصر فيما لو وظفت لدى الغير في أحسن فرص مناحة لهذا الاستخدام، وذلك لأن استخدامها بواسطة أصحابها يعني توضيحهم بالعوائد التي تتيحها لهم هذه الفرص البديلة، لذا فإن استخدامهم لها بأنفسهم يبني على افتراض تحقيق عوائد مماثلة على الأقل لما قد يحققونه من استخدامها في أحسن هذه العوائد من الاستخدام في الفرص البديلة بتكاليف الفرصة البديلة وهي تدخل في حسابات التكاليف الخاصة بالمنشأة شأنها شأن التكاليف النقدية المدفوعة لعناصر الإنتاج المؤجرة من الغير.

ومن الجدير بالذكر أن مجموع المنشآت المنتجة لسلعة واحدة يطلق عليها لفظ الصناعة. وينطبق ذلك على كافة مجالات إنتاج السلع الاقتصادية سواء في مجال الزراعة أو الصناعة أو غيرها فيطلق على المزرعة المنتجة للأقطان بمنشأة إنتاج الأقطان، وعلى جميع المزارع المنتجة للأقطان في الدولة بصناعة إنتاج الأقطان وهكذا. ويفترض في الفكر الرأسمالي سيادة المنافسة بين منشآت كل صناعة بشروطها المختلفة. وسوف تناقش هذه المسألة فيما بعد بالتفصيل المناسب.

هذا وتنقسم التكاليف الإنتاجية للمنشأة إلى تكاليف ثابتة وتكاليف متغيرة. ويطلق على مجموع التكاليف الكلية.

التكاليف الثابتة: تشير التكاليف الثابتة إلى التكاليف التي لا تتغير بتغير كمية الإنتاج وذلك في الأجل القصير. فهي إذاً ثابتة القيمة سواء أنتجت المنشأة إنتاجاً كبيراً أو صغيراً أو لم تنتج شيئاً.

وتشمل هذه التكاليف التي تتحملها المنشأة في سبيل إنشائها وإيجاد كيانها بالحجم الذي تحدد في كل من خطة وميزانية الإنشاء، والتي تدفع في سبيل الحصول على عناصر الإنتاج الثابتة في الأجل القصير، وهي تشمل كل

النفقات التي تدفعها المنشأة ثمناً للحصول على العناصر التي يستمر استخدامها لأكثر من عملية إنتاجية واحدة كالأراضي والمباني والآلات والمعدات والسيارات والتجهيزات الرأسمالية الأخرى. علاوة على رواتب مدير المنشأة والموظفين الدائمين، كما يدخل ضمن هذه التكاليف أيضاً كل من الضرائب العقارية وغيرها من المدفوعات المشابهة، ومخصصات استهلاك الأصول الرأسمالية الثابتة التي تمتلكها المنشأة، ويضاف أيضاً في الفكر الرأسمالي الفائدة على رأس المال المدفوعة مقابل استخدام موارد معينة استخداماً ثابتاً لفترة زمنية معينة.

وهذه التكاليف الثابتة لا تتغير في الأجل القصير وهو الأجل الذي لا يمكن فيه تغيير حجم المنشأة بالزيادة أو النقص. أما في الأجل الطويل وهو الأجل الذي يمكن فيه تغيير حجم المنشأة فإن عناصر الإنتاج التي كانت ثابتة تصبح متغيرة، ولذا تكون جميع عناصر الإنتاج - الثابتة والمتغيرة - متغيرة، وبالتالي فإن التكاليف جميعها - ثابتة ومتغيرة - تصبح متغيرة.

التكاليف المتغيرة: يقصد بتكاليف الإنتاج المتغيرة، النفقات الإنتاجية التي تدفعها المنشأة لعناصر الإنتاج المتغيرة والتي ترتبط بكمية الإنتاج فتزداد بزيادته وتقل بنقصه. وهي تشمل كلاً من أجور العمال وثمان المواد الخام والوقود ورسوم الإنتاج وغيرها مما يدفع في سبيل الإنتاج خلال فترة إنتاجية معينة.

التكاليف الكلية: وهي مجموع التكاليف الثابتة والمتغيرة التي تتحملها الوحدة الإنتاجية (المنشأة) خلال فترة إنتاج معينة.
ويبين الجدول رقم (٢) مثلاً توضيحياً لهذه الأنواع الثلاثة من التكاليف الإنتاجية للمنشأة.

جدول (٢) تكاليف الإنتاج المقارنة بين منتج مسلم ومنتج غير مسلم
لسلعة مباحة

الكمية المنتجة	تكاليف الإنتاج لغير مسلم (ك)						تكاليف الإنتاج للمسلم (م)						الكمية المنتجة	
	متوسط تكاليف الوحدة			تكاليف المنشأة			متوسط تكاليف الوحدة			تكاليف المنشأة				
	الكمية	التبعية	الثابتة	الكمية	التبعية	الثابتة	الكمية	التبعية	الثابتة	الكمية	التبعية	الثابتة		
٠	٠	٠	٠	١١٠	٠	١١٠	٠	٠	٠	٠	١٠٠	٠	١٠٠	٠
٥٥	١٦٥	٥٥	١١٠	١٦٥	٥٥	١١٠	٥٠	١٥٠	٥٠	١٠٠	١٥٠	٥٠	١٠٠	١٠٠
٢٢	٩٩	٤٤	٥٥	١٩٨	٨٨	١١٠	٢٠	٩٠	٤٠	٥٠	١٨٠	٨٠	١٠٠	٢
٢٧,٥	٧٥,٢	٢٨,٥	٢٦,٧	٢٢٥,٥	١١٥,٥	١١٠	٢٥	٦٨,٢	٢٥	٢٢,٢	٢٥٥	١٥٥	١٠٠	٢
١٦,٥	٦٠,٥	٢٢	٢٧,٥	٢٤٢	١٢٢	١١٠	١٥	٥٥	٢٠	٢٥	٢٢٠	١٢٠	١٠٠	٤
٢٢	٥٥	٢٢	٢٢	٢٧٥	١٦٥	١١٠	٢٠	٥٠	٢٠	٢٠	٢٥٠	١٥٠	١٠٠	٥
٦٦	٥٦,٨	٢٨,٥	٣٨,٢	٢٤١	٢٢١	١١٠	٦٠	٥١,٢	٢٥	١٦,٢	٢١٠	٢١٠	١٠٠	٦
١١٥,٥	٦٥,٢	٤٩,٥	١٥,٧	٤٥٧,٥	٢٢٦,٥	١١٠	١٠٥	٥٩,٢	٤٥	١٤,٢	٤١٥	٢١٥	١٠٠	٧
١٨١,٥	٧٩,٨	٦٦	١٢,٨	٦١٨	٥٢٨	١١٠	١٦٥	٧٢,٥	٦٠	١٢,٥	٥٨٠	٤٨٠	١٠٠	٨
٢١٢,٥	١٠٥,٧	٩٢,٥	١٢,٢	٤٥١,٥	٨٤١,٥	١١٠	٢٨٥	٩٦,١	٨٥	١١,١	٨٦٥	٧٦٥	١٠٠	٩
٥٨٨,٥	١٥٤	١٤٢	١١	١٥٤٠	١٤٢٠	١١٠	٥٢٥	١٤٠,٠	١٢٠	١٠	١٤٠٠	١٢٠٠	١٠٠	١٠
٧٧٠	٢١٠	٢٠٠	١٠	٢٢١٠	٢٢٠٠	١٠٠	٧٠٠	١٩٠,٩	١٨١,٨	٩,١	٢١٠٠	٢٠٠٠	١٠٠	١١
٨٨٠	٢٦٥,٧	٢٥٦,٦	٩,١	٢١٩٠	٢٠٨٠	١١٠	٨٠٠	٢٤١,٦	٢٢٢,٢	٨,٢	٢٩٠٠	٢٨٠٠	١٠٠	١٢

* ترجع الزيادة في تكاليف المنتج غير المسلم إلى الفائدة على رأس المال الثابتة والجاري وإلى نفقات الدعاية وإلى الإنفاق في الترف والتبذير وتبديل الموارد، وهي مجالات لا يدخلها المنتج المسلم، وإن دخل بعضها كمجال الإعلان فإنه يكون مجرد إعلان إخباري قد يلجأ إليه أحياناً خاصة في بداية نشاط المشروع إلا أنه ينفق عليه ولا على تمييز سلعته بلا مبرر اقتصادي أو أي حاجة لدى المستهلكين.

ويشمل الجدول أرقاماً افتراضية لكمية الإنتاج وما يقابلها من تكاليف تتحملها المنشأة سواء في اقتصاد إسلامي أو غير إسلامي ويلاحظ من هذا الجدول أن المنشأة في الاقتصاد الإسلامي تتحمل التكاليف الثابتة وقيمتها مائة ألف ريال بلا تغيير عند أي مستوى من مستويات الإنتاج، فعند إنتاج كمية قدرها صفراً أي بعد تمام بناء المنشأة وتركيب الآلات والمعدات وغيرها وقبل الدخول في عمليات إنتاجية بعد كانت قيمة هذه التكاليف الثابتة مساوية

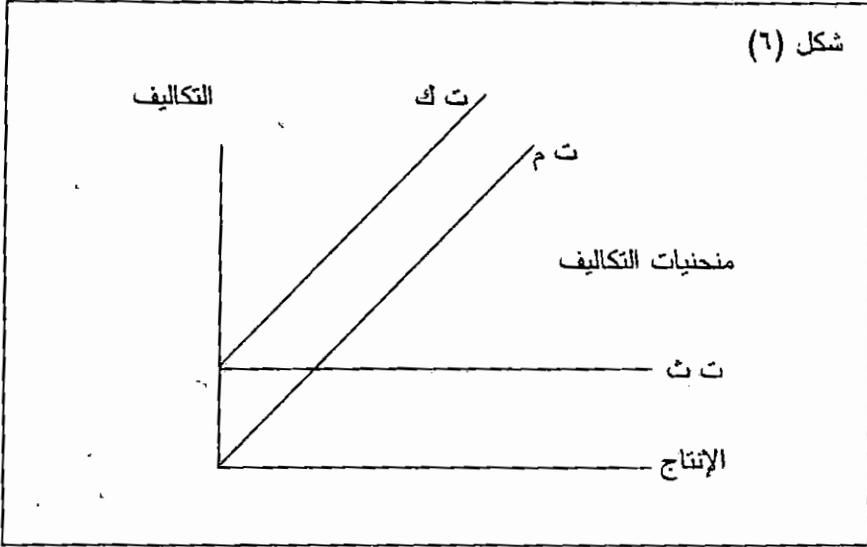
تماماً لقيمتها عند إنتاج وحدة واحدة من الإنتاج أو أكثر حتى وصول الإنتاج إلى حجمه الأقصى وهو ١٢ وحدة. ومثلها المنشأة في اقتصاد إسلامي إلا أن مقدار التكاليف مختلفة لأن المنتج غير المسلم ينفق في مجالات لا تدخل في إطار أو خطة الإنفاق للمسلم وهي الدعاية الخادعة والترفيه والتبذير وتبديد الموارد وفي مجال الربا. أما التكاليف المتغيرة فإنها تكون صفراً قبل الدخول في عمليات الإنتاج، وعند توقفه أيضاً. إلا أنها تزداد بزيادته، وتنقص بنقصه، ولا يغير من هذا الارتباط بين كمية الإنتاج وقيمة التكاليف المتغيرة أن الزيادات فيهما غير متناسبة، وذلك لأن التكاليف المتغيرة تتغير متأثرة بفعل قانون تناقص الغلة، فتزداد في أول الأمر زيادات متناقصة إلى أن تصل إلى حد معين تتجه بعدها للزيادة بمعدلات متزايدة، فبعد أن كانت قيمة التكاليف المتغيرة للمنتج المسلم ٥٠ ألف جنيه عند إنتاج وحدة واحدة زادت بمقدار ٣٠ ألف جنيه مقابل إنتاج وحدة ثابتة ثم بمقدار ٢٥ ألف جنيه مقابل إنتاج الوحدة الثالثة، ومع الوحدة الرابعة تحملت المنشأة تكلفة قدرها ١٥ ألف جنيه فقط. ففي هذه المرحلة تزيد التكاليف زيادات متناقصة وهي تقابل مرحلة تزايد الإنتاج بمعدلات متزايدة (في قانون تناقص الغلة). يلي ذلك اتجاه التكاليف المتغيرة للزيادة بمعدلات متزايدة حيث زادت هذه التكاليف بمقدار ٣٠ ألف جنيه مقابل إنتاج وحدة خامسة، ومع الوحدة السادسة زادت التكاليف بمقدار ٦٠ ألف جنيه وهكذا تزايدت التكاليف بمعدلات متزايدة حتى بلغت الزيادة فيها مع الوحدة العاشرة وهي الوحدة الأخيرة مقدراً قدره ٥٣٥ ألف جنيه. أما التكاليف المتغيرة للمنتج غير المسلم (أو المنتج غير الملتزم بأحكام الشريعة) فتزيد عن ذلك كما في الجدول السابق. أما التكاليف الكلية فإنها تشمل كلا نوعي التكاليف، وهي تماثل التكاليف الثابتة قبل بداية الإنتاج، وتزيد عنها خلال مراحل الإنتاج بمقدار التكاليف المتغيرة، حيث

بدأت للمنتج المسلم بمبلغ ١٠٠ ألف جنيه قبل الدخول في الإنتاج مباشرة ، زادت إلى ١٥٠ ألف جنيه عند إنتاج وحدة واحدة، ثم تزايدت بعد ذلك بنفس نمط الزيادة في التكاليف المتغيرة ولنفس الأسباب المذكورة سابقاً. وتزيد عن ذلك في حالة المنتج غير المسلم (أو غير الملتزم بالأحكام الشرعية).

منحنيات التكاليف:

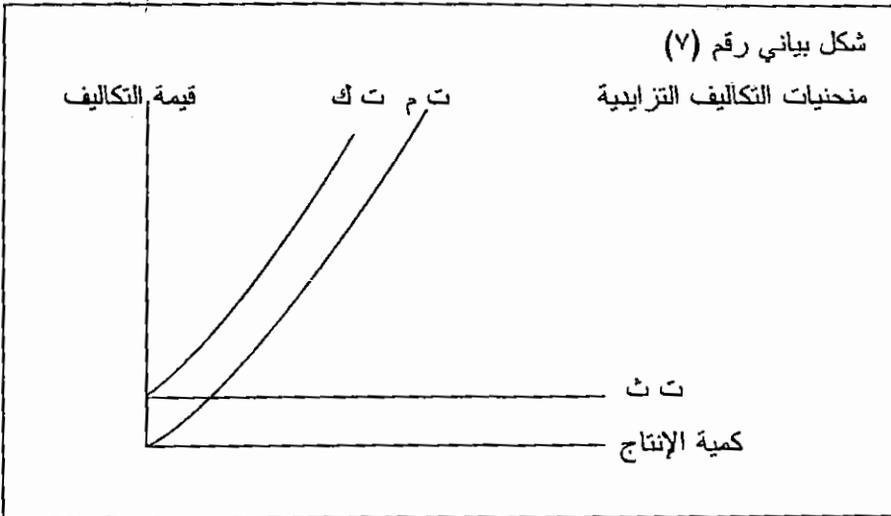
من المعلوم أن طبيعة منحنيات التكاليف المذكورة التي تشرح تكاليف الإنتاج للمنشأة ترتبط بشكل دالة الإنتاج التي يتم في ظلها إنتاج السلع المختلفة كما أن مستوى هذه المنحنيات وانحدارها يتأثر بأثمان عناصر الإنتاج المستخدمة، وطبيعة السوق بالنسبة لخدمات هذه العناصر. ففي حالة الإنتاج في ظل دالة الإنتاج الخطية فإن كلاً من منحني التكاليف الثابتة ومنحني التكاليف الكلية تكونان خطياً كما هو موضح بالشكل البياني رقم (٦) وذلك نظراً لتساوي أثمان وحدات كل عنصر من عناصر الإنتاج في ظل المنافسة مما يترتب عليه أن تكون الإضافات إلى كلا نوعي التكاليف متساوية أما منحني التكاليف الثابتة فتكون خطياً مستقيماً لأن هذه التكاليف لا تتغير مهما تغير حجم الإنتاج.

شكل (٦)



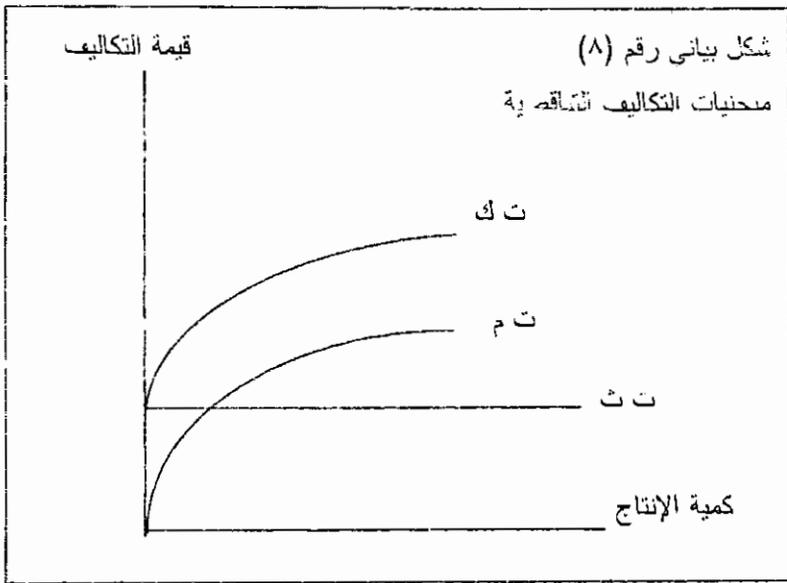
أما في حالة الإنتاج في ظل دالة الإنتاج ذات الإنتاجية الحدية المتناقصة فإن كلا من منحنى التكاليف المتغيرة ومنحنى التكاليف الكلية يتجه إلى أعلى نسبة متزايدة على النحو المبين بالشكل التالي:

شكل بياني رقم (٧)



ويرجع ذلك إلى أن استخدام الوحدات المتتالية من عناصر الإنتاج تؤدي إلى زيادات أكثر من سابقتها إلى الإنتاج مما يقلل من تكاليف إنتاج الوحدات المتتالية من الناتج.

أما في الحالة الثالثة من الإنتاج في ظل دالة الإنتاج ذات الإنتاجية الحدية المتزايدة فإن منحنيات التكاليف المتغيرة والكلية تتجه إلى أعلى بنسبة متناقصة وتكون على النحو التالي:



وتأخذ المنحنيات هذا الاتجاه لأن الإضافات المتتالية والمتساوية القيمة من عناصر الإنتاج تؤدي إلى زيادات متناقصة في الإنتاج مما يزيد من تكاليف الوحدات المتتالية من الناتج.

تكاليف إنتاج الوحدة من الناتج:

يفيد حساب تكاليف الإنتاج الخاصة بالمنشأة في التعرف على صافي دخل المنشأة من الإنتاج وهو يساوي الإيرادات الكلية مطروحاً منها التكاليف

الكلية. وهو أمر هام لمعرفة مدى نجاح المنشأة في القيام بنشاطها الاقتصادي، إلا أنه يعد محدود الفائدة في الوصول إلى الكميات المناسبة من عناصر الإنتاج المشتركة في عمليات الإنتاج المختلفة، وفي هذا المجال تعد تكاليف الوحدة من الناتج المقياس المناسب الذي يعين إدارة المنشأة في وضع خطة الإنتاج وتحديد كميات العناصر المستخدمة كما أن تكاليف الوحدة من الناتج هي المعيار الممكن مقارنته بأسعار الناتج في الأسواق، للوصول إلى تحديد الكمية المنتجة من السلعة أو السلع التي تعرضها المنشأة للبيع في الأسواق.

هذا وتحسب تكاليف الوحدة من الناتج على أساس قسمة التكاليف الخاصة بالمنشأة على كمية الإنتاج فينتج بذلك متوسط التكاليف المقابل لأنواع المختلفة للتكاليف السالفة الذكر وهي:

١ - متوسط التكاليف الثابتة.

٢ - متوسط التكاليف المتغيرة.

٣ - متوسط التكاليف الكلية.

وإلى جانب متوسط التكاليف هذه والتي تستق من تكاليف المنشأة المقابلة لها، فهناك التكاليف الحدية وهي تكاليف آخر وحدة من الناتج وهي التي تحدد كمية الإنتاج التي تعرضها المنشأة للبيع في الأسواق عن الأسعار المختلفة للسلع في هذه الأسواق.

وفيما يلي ننبين كيفية حساب هذه التكاليف المختلفة للوحدة من الناتج، واتجاهات هذه التكاليف وعلاقتها بدوال الإنتاج المختلفة.

متوسط التكاليف الثابتة:

يشير متوسط التكاليف الثابتة إلى خارج قسمة التكاليف الثابتة للمنشأة على كمية المنتج من السلعة، وذلك على النحو التالي:

التكاليف الثابتة للمنشأة

متوسط التكاليف الثابتة = $\frac{\text{عدد الوحدات المنتجة من السلعة}}{\text{التكاليف الثابتة}}$

ويتضمن الجدول السابق رقم (٣) أرقاماً افتراضية توضح كيفية التي تحسب بها هذه التكاليف المتوسطة الثابتة وغيرها من التكاليف المتوسطة الأخرى عند إنتاج كميات مختلفة من السلعة لمنشأة في اقتصاد إسلامي وأخرى في اقتصاد غير إسلامي.

من هذا الجدول يتبين أن متوسط التكاليف الثابتة يقل بزيادة الإنتاج بصفة مستمرة وذلك لثبات التكاليف الثابتة وعدم تغيرها مع تغير الإنتاج فإذا زاد الإنتاج قلت حصة كل وحدة منه من هذه التكاليف الثابتة، ولذا فبعد أن كان هذا المتوسط للمنتج المسلم ١٠٠ جنيه عند إنتاج وحدة واحدة نجد أنه يقل إلى ٥٠ جنيه عند إنتاج وحدتين ثم يصبح ٣٣,٣ جنيه عند إنتاج ٣ وحدات وهكذا حتى تصل إلى ٨,٣ جنيه عند إنتاج ١٢ وحدة من السلعة. وهي تقل في أول الأمر بمعدلات أكبر من نسب النقص فيها عند مستويات مرتفعة من الإنتاج وذلك لارتفاع نسب الزيادة في الناتج عند المستويات المنخفضة من الإنتاج عنها عند المستويات المرتفعة فزيادة الإنتاج من وحدة إلى وحدتين يعني زيادة الإنتاج إلى ضعف ما كان عليه مما يعني إنخفاض متوسط التكاليف الثابتة إلى نصف ما كان عليه، أما زيادة الإنتاج من ١٠ إلى ١١ وحدة فإنها تعني هذه مقدارها ١٠% فقط في كمية الإنتاج يقابلها خفض في متوسط التكاليف لوحدات النسبة ويزيد متوسط التكاليف للمنتج الأخر عن ذلك إلا أنه له نفس الاتجاه في النقص مع زيادة الإنتاج.

متوسط التكاليف المتغيرة:

ويحسب هذا المتوسط كما يلي:

$$\text{متوسط التكاليف المتغيرة} = \frac{\text{التكاليف المتغيرة للمنشأة}}{\text{عدد الوحدات المنتجة من السلعة}}$$

ويتغير هذا المتوسط بتغير كمية الإنتاج فيقل في أول الأمر بزيادة الإنتاج إلى أن يصل إلى حد معين يبدأ عند متوسط التكاليف المتغيرة في الزيادة مرة أخرى، وهو ما يتضح من الجدول حيث يبلغ متوسط التكاليف المتغيرة للمنتج المسلم ٥٠ جنيه عند إنتاج وحدة واحدة يقل مع إنتاج وحدتين إلى ٤٠ جنيه ثم ينقص عند إنتاج ٣ وحدات إلى ٣٥ جنيه، ويصل هذا المتوسط إلى حده الأدنى عند إنتاج ٤ وحدات، ويثبت عند هذا المستوى مع إنتاج ٥ وحدات أيضاً، ثم يتجه بعد ذلك إلى الزيادة فيرتفع إلى ٣٥ جنيه عند إنتاج ٦ وحدات ويستمر في الارتفاع المستمر حتى يصل إلى ٢٣٣,٣ جنيه عند إنتاج ١٢ وحدة. وهذا التغير في اتجاه متوسط التكاليف المتغيرة بالتناقص ثم التزايد يرجع إلى تأثير قانون تناقص الغلة والذي يتجه الإنتاج - وفقاً له - إلى الزيادة في بادئ الأمر بمعدلات متزايدة مع إضافة الوحدات المتساوية مع العنصر الإنتاجي (أو العناصر الإنتاجية) المتغيرة مما يؤدي إلى نقص التكاليف الخاصة بالوحدة المنتجة من السلعة^(١) ثم اتجاهه للزيادة بعد ذلك بمعدلات متناقصة مما يؤدي إلى زيادة تكاليف الوحدة. ويزيد هذا المتوسط للمنتج الأخر كما هو مبين بالجدول رقم (٣).

متوسط التكاليف الكلية:

يحسب هذا المتوسط إما بقسمة التكاليف الكلية للمنشأة على عدد

(١) وذلك فرض ثبات أسعار الوحدات المتتالية من هذا العنصر (أو العناصر).

الوحدات المنتجة، أو بإضافة متوسط التكاليف الثابتة إلى متوسط التكاليف المتغيرة.

ومن الجدول يتبين اتجاه هذا المتوسط للنقص في بداية الأمر حتى إنتاج ٥ وحدات ولكنه يبدأ بعد ذلك في الزيادة عند إنتاج ٦ وحدات أي أنه يشابه متوسط التكاليف المتغيرة في اتجاهه أولاً للنقص عند المستويات المنخفضة من الإنتاج ثم اتجاهه بعد ذلك للزيادة عند مستويات أعلى من الإنتاج. إلا أنهما لا يتطابقان تماماً في هذه الاتجاهات، وذلك لأن متوسط التكاليف الكلية يشمل ضمن بنوده إلى جانب متوسط التكاليف المتغيرة متوسط التكاليف الثابتة أيضاً، وهو يستمر في التناقص كلما زاد الإنتاج، لذا فإن متوسط التكاليف الكلية ربما يستمر في التناقص حتى بعد اتجاه متوسط التكاليف الكلية للزيادة وذلك في الحالات التي يكون فيها النقص في متوسط التكاليف الثابتة أكبر من الزيادة في متوسط التكاليف المتغيرة. وذلك بالنسبة لكلا المنتجين إلا أن مقدار متوسط التكاليف الكلية للمنتج المسلم أقل من متوسط هذه التكاليف للمنتج الأخر.

التكاليف الحدية:

تمثل التكاليف الحدية الإضافية إلى التكاليف الكلية الناتجة عن زيادة الإنتاج بمقدار وحدة واحدة، وحيث إن الإضافة إلى التكاليف الكلية تنتج عن زيادة التكاليف المتغيرة، فإنه من الممكن حساب الحدية أيضاً عن طريق التعرف على الزيادة في التكاليف المتغيرة المصاحبة لزيادة الإنتاج بوحدة واحدة فقط.

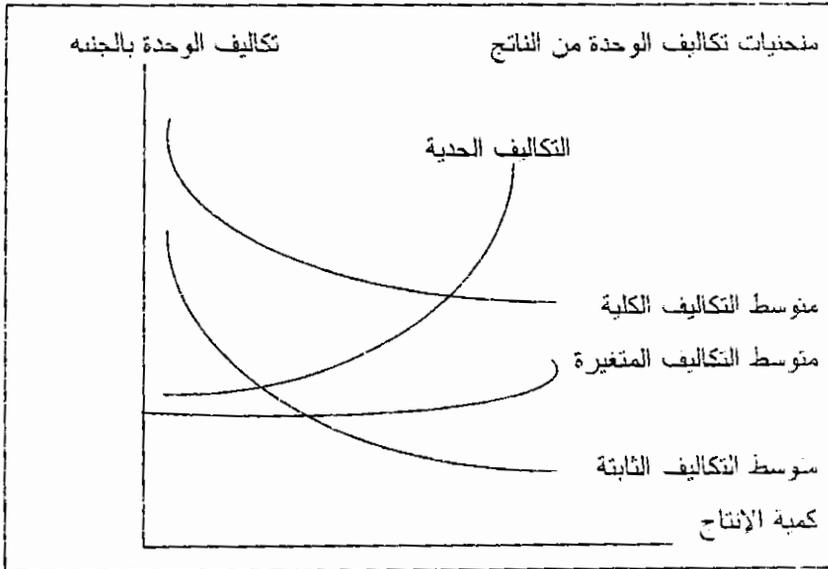
هذا وتتساوى التكاليف الحدية للوحدة الأولى من الناتج مع كل من التكاليف المتغيرة ومتوسط هذه التكاليف المتغيرة وهي ٥٠ جنيه في الجدول

إلا إنها تختلف معهما بعد ذلك لأنها تمثل بالإضافة إلى التكاليف الكلية أو المتغيرة وليست متوسطا.

وتأخذ التكاليف الحدية في التناقص في بداية الأمر مع زيادة الإنتاج نظرا لزيادة الإنتاجية الحدية بفعل قانون تناقص الغلة ثم تأخذ بعد ذلك في التزايد إذا ما أخذت الإنتاجية الحدية في النقص، فتصل في حالة المنتج المسلم إلى حدها الأدنى عند إنتاج ٤ وحدات من السلعة وهو ١٥ جنيه ثم تتجه بعد ذلك إلى الزيادة عند إنتاج ٥ وحدات وتستمر حتى تصل إلى ٨٠٠ جنيه عند إنتاج ١٢ وحدة، وتزيد عن ذلك للمنتج الأخر.

منحنيات تكاليف الوحدة من الناتج:

من الممكن تصوير تكاليف الوحدة من الناتج بأقسامها الأربعة السالفة الذكر بيانيا، للتعرف على العلاقة بين منحنياتها واتجاهاتها، ويبين الشكل الدينامي رقم (٩) ذلك.



شكل بياني رقم (٩)

ومن هذا الشكل يتبين أن متوسط التكاليف الثابتة يتجه للتناقص بصفة مستمرة كلما زاد الإنتاج، وأن التناقص يكون حاداً في بدايته ثم بطيئاً بعد ذلك.

أما متوسط التكاليف المتغيرة فإنه يتساوى في بداية الأمر مع التكاليف الحدية ثم يتجه للتناقص ولكن بمعدلات مختلفة، فيقل متوسط التكاليف المتغيرة بدرجة أقل من التكاليف الحدية. ولكن لا يأخذ الاتجاه التزايدى إلا بعد أن يتغير اتجاه التكاليف الحدية للزيادة ويتقابل معه عند أدنى حد لمتوسط التكاليف المتغيرة، وبعد هذه النقطة يتجه متوسط التكاليف المتغيرة للزيادة إلا أنه يكون أقل في مستواه من التكاليف الحدية التي تنتج للزيادة بمعدلات أعلى.

أما متوسط التكاليف الكلية فيبدأ من نقطة أعلى من سائر التكاليف الأخرى ويتجه للتناقص إلى أن يتقابل مع التكاليف الحدية عند أدنى حد لمتوسط التكاليف الكلية فيتجه بعد ذلك إلى الزيادة ولكن بمعدل أقل من التكاليف الحدية.

دالة التكاليف:

وتشير دالة التكاليف إلى العلاقة بين متغيرين هما كمية أو قيمة الإنتاج وتكاليفه الكلية، وهي دالة ذات طبيعة ساكنة (استاتيكية) فهي لا تشرح التغير في التكاليف والإنتاج مع مرور الزمن، ويتوقف الشكل الذي تأخذه الدالة على الظروف الفنية للإنتاج التي تشرحها الدالة الإنتاجية وعلى ظروف عرض عوامل الإنتاج المتغيرة.

ومن الممكن تقدير دالة التكاليف من دالة الإنتاج المقابلة لها⁽¹⁾.

(1) Walters , A. A ., Production and Cost Function: An Economic Survey, Econo- mitrica , 1963.

فإذا كانت دالة الإنتاج ذات عامل إنتاجي واحد، أي:

$$(1) \quad \text{ص} = \text{أ} \cdot \text{س}^{-1}$$

حيث ص كمية الإنتاج، أ، ب ثوابت.

س العنصر الإنتاجي.

فإن كمية س اللازمة لإنتاج حجم معين من الناتج ص تحسب كالتالي:

$$(2) \quad \text{س} = \text{أ}^{-1} \times \text{ص}^1$$

∴ التكاليف الكلية ب = مجموع التكاليف الثابتة (ك) والتكاليف المتغيرة.

التكاليف المتغيرة = تكاليف العامل الإنتاجي أي كميته (س) × سعره، حيث ع هي سعر العامل.

$$(3) \quad \text{∴} \quad \text{ب} = \text{ك} + \text{س} \cdot \text{ع}$$

بالتعويض عن س من المعادلة (٢) فإن دالة التكاليف في المدى القصير

تكون على النحو التالي:

$$\text{ب} = \text{ك} + \text{أ}^{-1} \times \text{ص}^1 \times \text{ع}$$

$$\text{وبفرض أن} \quad \frac{1}{\text{ب}} = \text{ح}$$

$$\text{∴} \quad \text{ب} = \text{ك} + \text{أ}^{-1} \times \text{ص} \times \text{ح} \times \text{ع}$$

أما التكاليف الحدية فتمثل المشتقة التفاضلية الأولى لهذه الدالة $\frac{\text{دب}}{\text{دص}} =$

د . أ $\text{ص}^{-2} \times \text{ع}$. ويتطلب تقدير دالة التكاليف في هذه الحالة إمكان

فصل التكاليف المتغيرة عن التكاليف الثابتة من البيانات المستخدمة في تقدير

الدالة لأنه أحيانا يكون ذلك صعبا خاصة في حالة حساب دوال التكاليف

في الإنتاج الزراعي في بعض الدول وفي بعض المناطق.

وفي مثل هذه الحالات فإنه يتم تقدير دالة التكاليف باستخدام معادلات أخرى لا تحتاج لهذا الفصل، مثل الدالة اللوغاريتمية، أو الدالة كثيرة الحدود على النحو التالي:

الدالة اللوغاريتمية أو الأسية:

ومثالها $b = a^c$ حيث a ، b ثوابت، c تمثل المرونة أيضاً وهي حالة خاصة بهذه الدالة.

أما b فتتمثل التكاليف الكلية.

ص لإنتاجية العينة للوحدة الإنتاجية.

وهذه الدالة تصلح في حالة إذا ما كانت العلاقة بين b ، c ، بحيث أن كمية الزيادة المطلقة في العامل التابع b تعتمد على المستوى الذي كانت عليه التغيرات إلى جانب اعتمادها على مقدار الزيادة المطلقة في المتغير المستقل c .

ومن تقديرات الدالة يمكن الوصول إلى التكاليف الحدية بإيجاد المشتقة التفاضلية الأولى من هذه الدالة ومعادلتها:

$$d \quad b = \frac{c \cdot a^{c-1}}{d}$$

الدالة كثيرة الحدود:

في حالة عدم صلاحية الدالة الأسية للتعبير عن العلاقة بين التكاليف والنتاج، فإنه تستخدم الدوال الأخرى في التعبير وقياس هذه العلاقة. ومثال ذلك كثير الحدود من الدرجة الثانية أو الثالثة:

مثل:

$$b_2 = a - b \cdot c + c^2$$

او:

$$ب٢ = ا ب ص + ح ص - ر ص$$

حيث: ب التكاليف، ٢، ٣ تمثل درجة المعادلة.

، أ، ب، ح، د، ثوابت.

، ص، ص٢، ص٣ كمية الإنتاج مرفوعة للأس ١، ٢، ٣ على التوالي

وتحسب التكاليف الحدية بعد تقدير الدالة بإيجاد المشتقة التفاضلية الأولى

لها أيضا على النحو التالي:

$$\frac{د ب}{د ص} = ب + ٢ ح ص$$

$$\frac{د ب}{د ص} = - ب + ٢ ح ص - ٣ ر ص$$

إيرادات المنشأة:

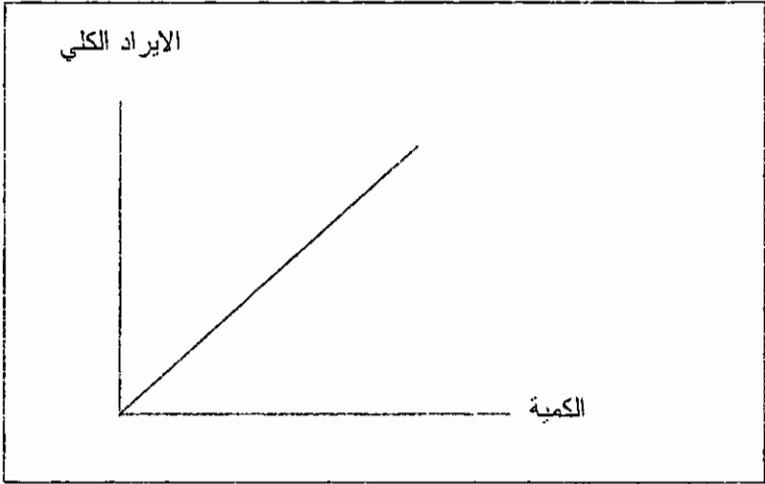
في مقابل التكاليف المختلفة التي تتحملها المنشأة في سبيل إنتاج السلع والخدمات الاقتصادية، فإنها تحصل على إيرادات من جراء بيع إنتاجها من هذه السلع والخدمات في الأسواق المختلفة. وتنقسم الإيرادات التي تحققها المنشأة إلى ثلاثة أقسام، هي: الإيراد الكلي، والإيراد المتوسط (أو متوسط الإيرادات)، والإيراد الحدي.

١ - الإيراد الكلي (١):

وهو يشير إلى مجموع الإيرادات التي تحققها المنشأة من بيع منتجاتها المختلفة خلال فترة إنتاج معينة، وهي تشير إلى المجموع الجبري لحاصل ضرب كل إنتاج في ثمن الوحدة منه، وبالنسبة لسلعة معينة فإن الإيراد منها هو قيمة الناتج الكلي من السلعة الناتج عن حصيد ضرب الكمية المنتجة في ثمن كل وحدة منها.

(1) Total Revenue

وفي ظل المنافسة التامة فإن ثمن الوحدة من السلعة يساوي الإيراد الحدي للمنشأة أياً كانت الكمية المباعة من السلعة لأنه ليس للمنشأة تأثير على الأسعار حيث تتحدد الأخيرة في السوق تبعاً لظروف العرض والطلب، لذا يكون منحنى الإيراد الكلي خطأ مستقيماً يبدأ من نقطة الأصل بزاوية قدرها ٤٥° كما هو مبين بالشكل.



شكل بياني رقم (١٠) منحنى الإيراد الكلي للمنشأة

وذلك لأن الإيراد الكلي يزيد بزيادة الكمية المباعة بوحدة متساوية مع كل وحدة إضافية تباع، كما ينقص بنقصها بوحدة متساوية أيضاً مع وحدة تنقص من جهة المبيعات، وذلك لثبات ميل خط الإيراد الكلي عند كل نقطة عليه، وذلك لأن ميل الخط يساوي الثمن وهو ثابت لا يتغير بالنسبة للمنشأة:

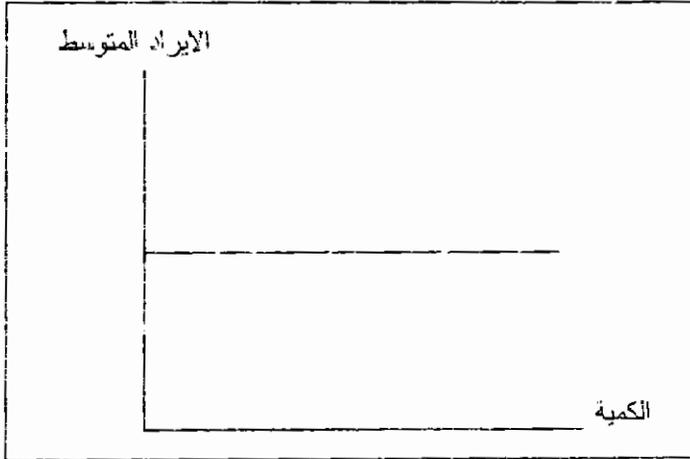
$$\text{ميل منحنى الإيراد الكلي} = \frac{\text{الإيراد الكلي}}{\text{الكمية المباعة}} = \text{الثمن}$$

٢- الإيراد المتوسط:

يعصد بالإيراد المتوسط متوسط الإيراد الكلي للمشروع وهو يمثل خارج قسمة الإيراد للمنشأة على عدد الوحدات المباعة من السعة وهو ثابت أيضاً لثبات السعر في ظل المنافسة التامة.

$$\text{متوسط الإيراد} = \frac{\text{الإيراد الكلي للمنشأة}}{\text{عدد الوحدات المباعة من السلعة}}$$

ومنحنى الإيراد المتوسط في ظل المنافسة الكاملة يكون خطاً مستقيماً موازياً للمحور الأفقي الممثل للكمية كما هو موضح بالشكل، والمسافة بينه وبين هذا المحور ثابتة هي مقدار الإيراد المتوسط أي السعر شكل بياني رقم (١١).

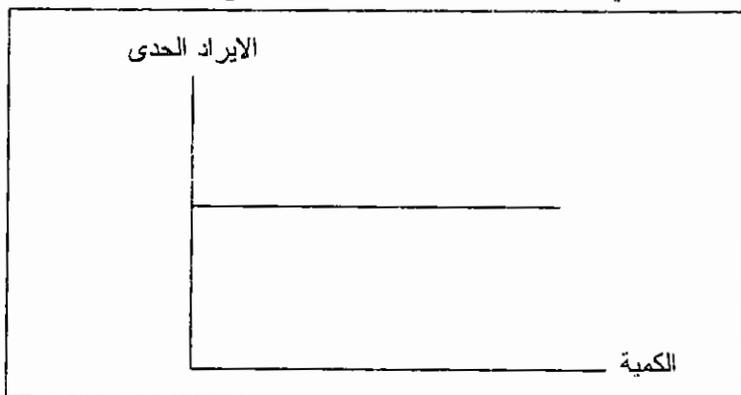


شكل بياني رقم (١١) منحنى الإيراد المتوسط

٣- الإيراد الحدي:

يمثل الإيراد الحدي الإضافة إلى الإيراد الكلي الناتجة عن زيادة كمية المبيعات بمقدار وحدة واحدة، ونظراً لأن مقدار الإضافة الناتج عن بيع الوحدات المتتالية متساوي لثبات السعر بالنسبة للمنشأة التي لا تستطيع التأثير فيه في ظل المنافسة كما سبق، لذا فإن الإيراد الحدي يمثل خطاً مستقيماً

(أيضاً مثل الإيراد المتوسط) موازياً للمحور الأفقي الممثل للكمية، ويبعد عنه بمسافة ثابتة هي مقدار ثمن السلعة كما هو موضح بالرسم رقم (١٢).



شكل بياني رقم (١٢) منحني الإيراد الحدي

أي أنه في ظل المنافسة الكاملة يكون الإيراد المتوسط (أم) مساوياً للإيراد الحدي (أح) مساوياً لسعر الوحدة (س) في السوق. ويبين الجدول التالي رقم (٤) الإيرادات المختلفة في ظل المنافسة التامة (أرقام افتراضية).

جدول رقم (٤)

إيرادات المنشأة في حالة المنافسة التامة(*)

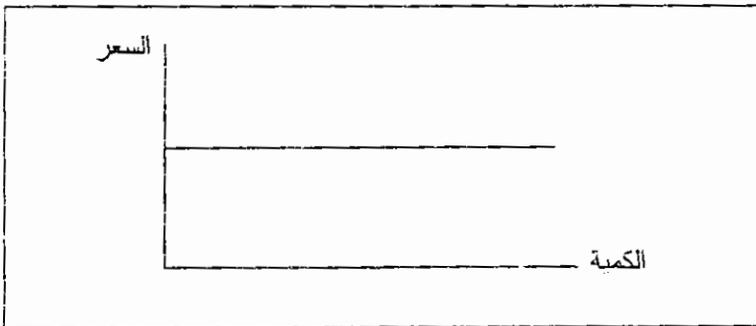
الإيراد الحدي بالجنه	الإيراد المتوسط بالجنه	الإيرادات الكلية بالجنه	السعر بالجنه	الكمية المباعة من السلعة (بالوحدة)
١٤	١٤	١٤	١٤	١
١٤	١٤	٢٨	١٤	٢
١٤	١٤	٤٢	١٤	٣
١٤	١٤	٥٦	١٤	٤
١٤	١٤	٧٠	١٤	٥
١٤	١٤	٨٤	١٤	٦
١٤	١٤	٩٨	١٤	٧
١٤	١٤	١١٢	١٤	٨

(*) أرقام افتراضية.

يتضح من الجدول أن ثمن البيع كان دائماً ٤ ريالات للوحدة وأنه يساوي دائماً كلاً من الإيراد المتوسط والإيراد الحدي عند أي كمية مباعه من السلعة، فعند بيع وحدة واحدة كان السعر ١٤ جنية والإيراد المتوسط ١٤ جنية، وكذلك الإيراد الحدي له نفس المقدار وهو ١٤ جنية، وعند بيع أربعة وحدات كان السعر ١٤ جنية أيضاً، وهي نفس قيمة الإيراد المتوسط حيث كان ١٤ جنية، ولم يختلف الإيراد الحدي عنهما بل كان ١٤ جنية أيضاً، وبزيادة الكمية المباعه إلى ثمانية وحدات لم يختلف الأمر إطلاقاً بل استمر السوي بين السعر والإيراد الحدي والإيراد المتوسط حيث كان لكل منهم نفس القيمة وهي ١٤ جنية للوحدة.

أما الإيراد الكلي فيساوي عدد الوحدات المباعه مضروبة في السعر، وهو يزيد بزيادة الكمية المباعه وينقص بنقصها، إلا أن الإضافة إليه أو نقص منه تكون واحدة إذا ما تغيرت الكمية المباعه بوحدة واحدة بالزيادة أو بالنقص.

ويختلف الأمر عن ذلك في ظل الأشكال الأخرى من السوق، حيث أن الإيراد الحدي الذي يساوي كلاً من الإيراد المتوسط والسعر في ظل المنافسة الكاملة يختلف عنهما في ظل المنافسة غير التامة بأقسامها المختلفة المنافسة الاحتكارية واحتكار الغلة والاحتكار التام.



شكل بياني رقم (١٣) منحنى الطلب الجزئي

العلاقة بين منحنيات الإيراد للمنشأة والطلب على منتجاتها:

تبين من دراسة منحني الطلب الجزئي على الكمية التي تنتجها المنشأة في ظل المنافسة التامة^(١) أنه يمثل خطأ مستقيماً موازياً للمحور الأفقي الممثل للكمية ويبعد عنه بمسافة ثابتة في جميع نقاطه المحتلفة وأن هذه المسافة تساوي السعر تماماً، وذلك لأن منحني الطلب الجزئي هذا مرن تماماً حيث المرونة لا نهائية حيث لا يوجد ارتباط بين تغير الكمية المطلوبة وتغير السعر، وفي مثل هذا النوع من المرونة فإن الإنفاق على السلعة يتغير في نفس اتجاه الكمية المطلوبة وب نفس التغير فيها^(٢).

وفي مثل هذه الظروف يكون منحني الإيراد المتوسط الذي يماثل منحني الإيراد الحدي ويكون خطأ مستقيماً موازياً للمحور الأفقي الخاص بالكمية هو نفسه منحني الطلب الجزئي على إنتاج المنشأة في السوق وذلك كما هو موضح في الشكل رقم (١٣) السابق.

وهي قاعدة عامة في جميع أشكال الأسواق الأخرى أيضاً حيث يمثل منحني الإيراد المتوسط للمنشأة منحني الطلب على إنتاجها أيضاً.

إيراد المنشأة في حالات المنافسة غير التامة:

تنقسم حالات المنافسة غير التامة إلى عدة أقسام هي: الاحتكار التام، واحتكار الغلة، والمنافسة الاحتكارية، وهي أقسام مختلفة عن بعضها البعض تبعاً لنوع العلاقة بين البائعين والمشتريين في السوق^(٣). إلا أنها تشترك جميعاً كما سبق في اختلاف منحني الإيراد الحدي عن كل من منحني الإيراد المتوسط ومنحني الطلب على إنتاج المنشأة، واللذان يتماثلان وينطبق أحدهما

(١) انظر: العلاقة بين منحنيات الطلب الفرديه وطلب السوق في الفصل الخاص بتحليل الطلب الاستهلاكي

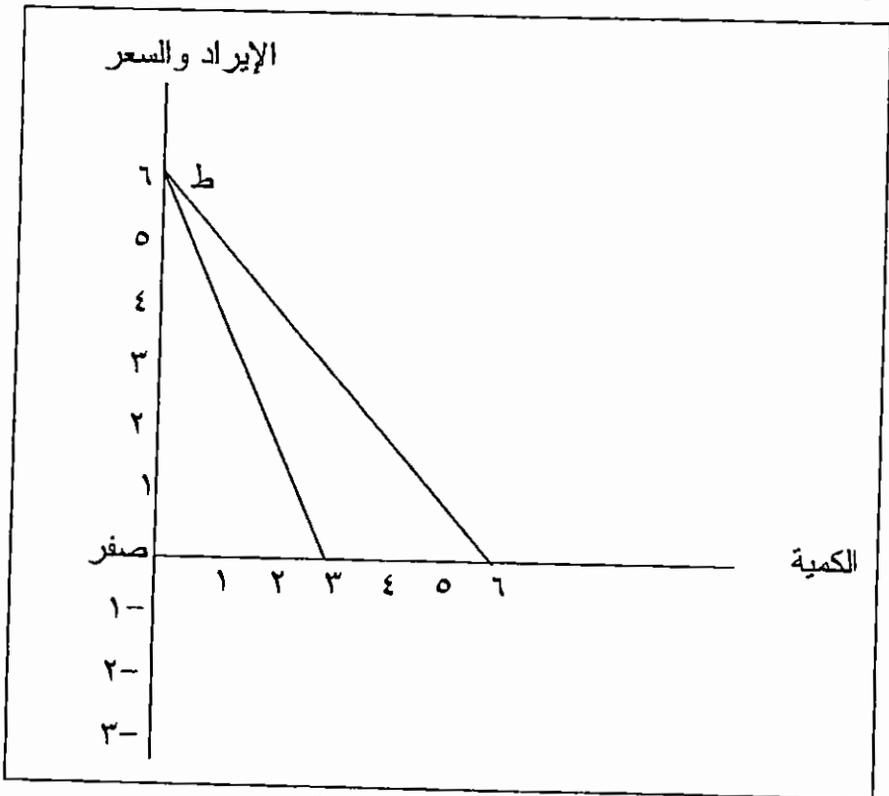
(٢) انظر: تصنيف مروونات الطلب.

(٣) لمزيد من التفصيل، انظر: أشكال السوق

على الآخر تماما، فمنحنى الطلب على السلعة التي تنتجها المنشأة هو منحنى الإيراد المتوسط بالنسبة لها، ويكون منحنى الإيراد الحدي دائما أسفل منحنى الإيراد المتوسط (أي الطلب) حيث مرونة الطلب على السلعة هنا أقل من ما لا نهاية وأكبر من الصفر، فإذا أرادت المنشأة زيادة مبيعاتها فليتعين عليها خفض السعر (وهو يمثل هنا الإيراد الحدي) لذا ينحدر منحنى الإيراد الحدي لأسفل بدرجة أكبر من انحدار منحنى الإيراد المتوسط دائما. هذا وتنخفض مرونة الطلب كما هو معلوم كلما زاد تحكماً زاد تحكم المنتج في السوق (من حيث الكمية والسعر من السلع) وقلة البدائل أمام المشتريين لذا فإنها تصغر إلى أدنى حد لها (صفر) في حالة الاحتكار التام، لذا فإن انحدار منحنى الطلب إلى أسفل (من اليسار وأعلى إلى اليمين وأسفل)، يكون أقل في حالة الاحتكار التام عنه في الحالات الأخرى كاحتكار الغلة أو المنافسة الاحتكارية، وبالتالي كون انحدار منحنى الإيراد الحدي أيضا أقل في حالة الاحتكار التام منه في غيرها وبنفس الترتيب، وفي جميع هذه الحالات فإن منحنى الطلب (الإيراد المتوسط) ومنحنى الإيراد الحدي يشتركان معا في نقطة البداية عند الحدود العليا لهما أقصى اليسار وأعلى ثم يفتركان حيث يتجه منحنى الإيراد الحدي لأسفل منحنى الطلب ويقطع منحنى الإيراد الحدي المحور الأفقي الممثل للكمية عند نقطة تقابل منتصف منحنى الطلب نتبين من إسقاط عمود من منتصف منحنى الطلب جهة المحور الأفقي فيتقابل مع منحنى الإيراد الحدي عند نقطة تقاطعه مع المحور الأفقي، وفوق هذه النقطة يكون الإيراد الحدي للسلعة موجب وأسفلها يكون سالبا، حيث أن مرونة الطلب تكون أكبر من الواحد في النصف العلوي من هذا المنحنى وتصل إلى أقصاها عند قمته (جهة اليسار) حيث تكون قيمتها ما لا نهاية، أما في النصف السفلي منه فتقل عند الواحد تدريجيا حتى تصل إلى الصفر عند

التقاء منحني الطلب بالمحور الأفقي، وفي النصف العلوي من منحنى الطلب فإن البائع يمكنه زيادة إيراده الكلي من جراء خفض السعر حيث أن استجابة الكمية المطلوبة للتغير في السعر تكون بنسبة أكبر من نسبة التغير في السعر لكبر معامل المرونة.

أما في النصف السفلي منه فإن خفض السعر سينتج عنه خفض الإيراد الكلي للمنشأة لأن التغير في الكمية المطلوبة يكون بنسبة أقل من نسبة التغير في السعر لانخفاض مرونة الطلب، أما في منتصفه تماماً حيث المرونة المتكافئة فإن أي تغير نسبي في السعر يقابل تغير نسبي مماثل في الكمية مما يعني عدم تغيير الإيراد الكلي للمنشأة ويبين الرسم التالي هذه المنحنيات.



شكل بياني رقم (١٤)

منحنيات الإيراد في حالة المنافسة غير التامة

الفصل الثالث العلاقات بين النواتج المختلفة

أنواع العلاقة بين السلع المختلفة:

تنقسم السلع من جهة عرضها إلى سلع متلازمة أو متكاملة أو متنافسة أو مُدعّمة أو متعارضة.

أما السلع المتلازمة فهي تلك السلع التي يتم إنتاجها في عملية إنتاجية واحدة ومثلها اللحم والبيض في إنتاج الدواجن، والقطن وبذرتيه، والقمح والتبن، والأندولقين.

وأما السلع المتكاملة فهي التي يترتب على زيادة ناتج ما منها زيادة في ناتج آخر بفرض ثبات كميات عناصر الإنتاج المستخدمة. وقد بنيت على هذه العلاقة الدورات الزراعية وهي نظام تعاقب المحاصيل في الأرض وقد يكون التكمال تاماً، وقد يكون إلى حد ما فقط يبدأ بعده التنافس بين السلع التي كانت متكاملة عند حد معين سابق. ومثال ذلك زراعة محاصيل الخضر ومحاصيل الحقل المؤقتة في بساتين الفاكهة حديثة الإنشاء بين أشجار الفاكهة حيث يمكن الإفادة من الأرض في الفترة الأولى من عمر البستان في زراعة هذه المحاصيل المؤقتة، ويترتب على العناية بهذه المحاصيل العناية بالأشجار الأصلية، لكن بعد فترة حين تكبر الأشجار وتمتد جذورها فإن زراعة المحاصيل المؤقتة ينشأ عنه مزاحمتها للأشجار الأصلية والتنافس بينها على الغذاء والماء والضوء وغير ذلك، ويقال بذلك الإنتاج.

أما السلع المتنافسة فهي تلك السلع التي تتنافس على الموارد المتاحة للاستخدام، ويترتب على زيادة المنتج من بعضها نقص المنتج من البعض

الأخر، وهذه السلع تمثل جانباً هاماً من السلع، وتحظى دراسة العلاقات بينها بالاهتمام، لما لإمكانية استبدال بعضها البعض في الإنتاج من أثر على ربحية المشروعات الاقتصادية ومن ثم تحقيق أهداف هذه المشروعات.

أما السلع المدعمة فهي التي يؤدي إنتاج بعضها إلى زيادة الناتج من البعض الآخر، دون زيادة أو نقص في الإنتاج الأول، فيدعم الإنتاج الأول الإنتاج الثاني⁽¹⁾. وتمثل السلع المتعارضة الوجه الآخر من العلاقة حيث يضر إنتاج بعض السلع بالإنتاج من السلع أخرى، ومثالها تربية الدجاج مع الدجاج الرومي حيث تنتقل الأمراض من أحدهما إلى الآخر.

العلاقة الاستبدالية بين السلع:

من أهم العلاقات التي تقوم بين السلع المختلفة وتؤثر بالتالي على قرارات المنظمين وعلى ما تحققه مشروعاتهم من أرباح، هي العلاقة الاستبدالية بين الإنتاجية المختلفة، لأن أغلب السلع تتنافس كما سبق القول على القدر المتاح من الموارد المحدودة، ويؤدي إنتاج بعضها أو زيادة الإنتاج منه إلى عدم إمكان إنتاج البعض الآخر أو إلى نقص الإنتاج منه.

هذا وتتوقف العلاقة الاستبدالية بين ناتجين على طبيعة الدالة الإنتاجية لكل منهما، وتشير النسبة الحدية للاستبدال بين ناتجين على ذلك، وهذه النسبة تقيس التغير في أحد الناتجين بالنسبة للتغير في الآخر⁽²⁾. فحيث أن محدودية

(1) ومثالها في الزراعة أن يؤدي إلى زراعة محصول ما إلى إفادة المحاصيل التالية عليها في نفس قطعة الأرض حيث يمكن الاستفادة من خدمات عناصر الإنتاج المتدفقة تجزئة التخزين وخدمات عنصر العمل المستخدمة في الأول، في الثاني. كما يمكن الاستفادة من خدمات المعدات الرأسمالية بصفة مستمرة.

(2) هي $\frac{دص_1}{دص_2}$ وهي تشير إلى الكمية التي ينقص بها ناتج إذا زيد الآخر بمقدار وحدة واحدة حيث ص ١ ، ص ٢ الناتجان اللذان يتنافسان على نفس القدر من الموارد الصالحة للاستخدام في إنتاج أي منهما ونسبة الاستبدال الحدية بين العناصر هي الكمية التي ينقص بها عنصر إذا زيد آخر بمقدار وحدة واحدة لتحقيق نفس الإنتاج.

الموارد تستلزم توجيه الموارد من استعمال إلى آخر، فزيادة أحد الناتجين بتوجيه مزيد من الموارد إلى إنتاجية لا تتم إلا على حساب الناتج الآخر بسحب هذه الموارد من مجال إنتاجية فيقل الناتج منه. وهذه النسبة تأخذ أحد الأشكال الثلاثة التالية:

١- نسبة الاستبدال المتناقصة في حالة الأنتجة ذات الدوال المترابدة وهي قليلة.

٢- نسبة الاستبدال الثابتة في حالة الأنتجة ذات الدوال الخطية.

٣- نسبة الاستبدال المترابدة في حالة الأنتجة ذات الدوال المتناقصة وهي الأغلب.

وتكون نسبة الاستبدال ثابتة في حالة الأنتجة ذات دوال الإنتاج الخطية، حيث أن استبدال ناتج منها بناتج آخر يتم في حدود نسبة ثابتة، فزيادة ناتج منها بوحدة واحدة مرات متتالية يترتب عليها نقص الناتج من الآخر بنفس القدر في كل مرة بلا تغيير.

وتكون هذه النسبة مترابدة في حالة الأنتجة ذات دوال الإنتاج المتناقصة، حيث أن زيادة الناتج من أحدهما بمقدار وحدة واحدة مرات متتالية يستلزم نقص الإنتاج من الآخر بمعدلات مترابدة.

أما نسبة الاستبدال المتناقصة فقليلة لأنها تنشأ بين سلع تتنافس فيما بينها على الموارد المتاحة، وتقسم كل منها بدالة إنتاج تزايدية، ويترتب على زيادة قوة الإنتاج من إحداها زيادات متتالية متساوية إلى نقص الإنتاج من الأخرى بمعدلات متناقصة.

هذا وتكون النسبة الحدية للاستبدال سالبة أي تقل عن الصفر دائماً بين السلع المتنافسة فيما بينها، لأن زيادة إحداها لا بد وأن يترتب عليها نقص الأخرى.

أما في حالة السلع التكاملية فإن نسبة الاستبدال الحدية بينها تكون موجبة وأكبر من الصفر، لعدم وجوب التضحية بإحدهما في سبيل إنتاج الأخرى. وتكون نسبة الاستبدال الحدية صفراً في حالة السلع المدعمة حيث أن زيادة الناتج من إحدهما لا يترتب عليها نقص ولا زيادة في الأخرى.

منحنيات احتمالات الإنتاج(1):

هذا وتستخدم العلاقة بين ناتج وآخر بينهما تنافس على الموارد المتاحة في التعرف على منحنيات احتمالات الإنتاج المختلفة أو يعرف بالبدالات التحويلية(2).

حيث أن ناتج دالة في الآخر في هذه الحالة.

$$ص_1 = ع_2$$

$$ص_2 = ع_1$$

فبمعرفة دالة الإنتاج لكل منهما، والتوزيعات المحتملة للموارد المتاحة على كل من هذين الناتجين يمكن الوصول إلى جدول الاحتمالات الإنتاجية لقدر معين من الموارد المتاحة. ومن الممكن فرض تغيير القدر متاح من الموارد وتوزيعاته للوصول إلى جدول احتمالات إنتاجية أخرى. وهكذا من الممكن تعدد جداول احتمالات الإنتاج، ويمثل كل منها توزيعات متباينة لقدر معين من الموارد بين إنتاج السلعتين وأثر ذلك على الناتج منهما.

وبين الجدول (٥) بعض هذه البيانات التوضيحية. وبتوقيع البيانات في شكل بياني يمثل المحور الأفقي فيه الناتج من إحدى السلعتين، والمحور الرأسي الناتج من السلع الأخرى، فإنه يمكن الوصول إلى منحنيات الاحتمالات الإنتاجية أو الدالات الإنتاجية المذكورة التي تعكس شكل الدوال الإنتاجية الأصلية لكلا الناتجين.

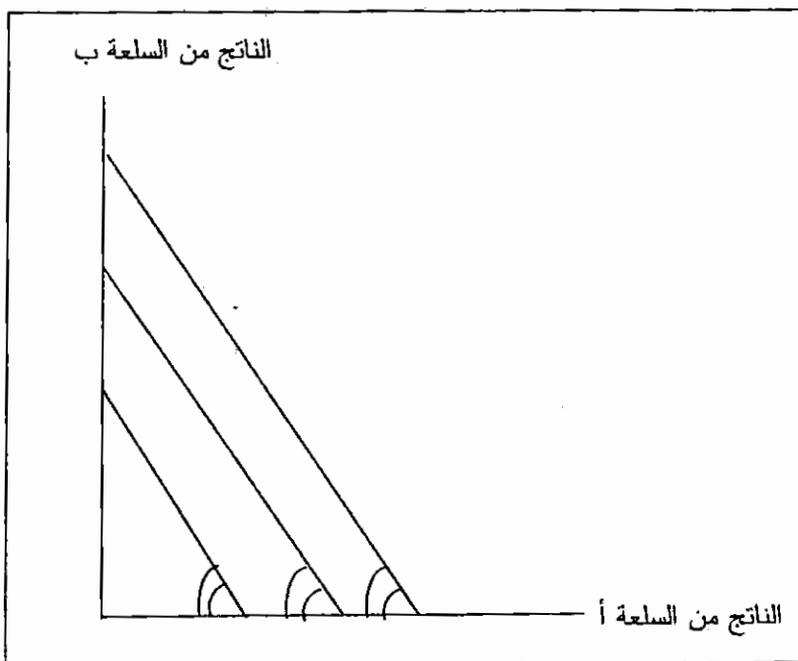
-
- (1) Production Possibility Curves.
(2) Transformation Production Functions.

جدول (٥) الاحتمالات الإنتاجية الخطية لمقادير معينة من الموارد المتاحة

توزع بين الناتجين أ ، ب

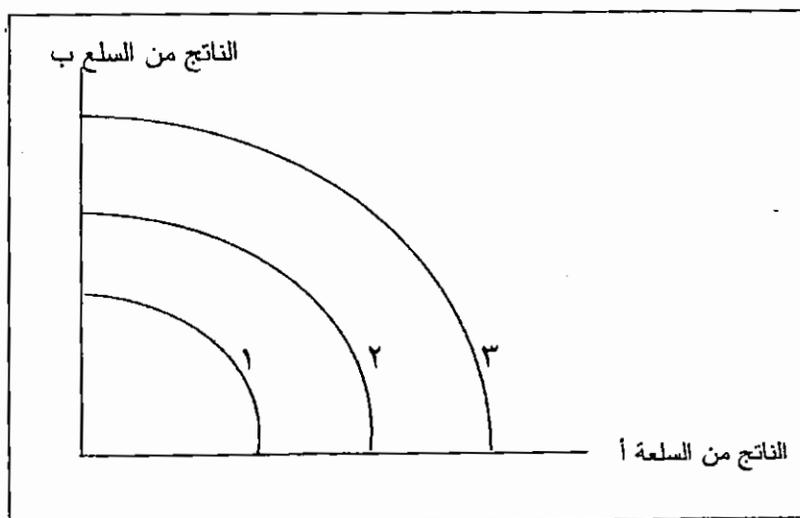
١٠ وحدات من الموارد					٧ وحدات من الموارد					٥ وحدات من الموارد						
النسبة الحدية لاستبدال ب ب أ	كمية الإنتاج من		توزيع الكمية بين الناتجين		النسبة الحدية لاستبدال ب ب أ	كمية الإنتاج من		توزيع الكمية بين الناتجين		النسبة الحدية لاستبدال ب ب أ	كمية الإنتاج من		توزيع الكمية بين الناتجين			
	ب	أ	ب	أ		ب	أ	ب	أ		ب	أ	ب	أ	ب	أ
٢-	٢	٣٦	١	٩	٢-	٢	٢٤	١	٦	٢-	٢	١٦	١	٤		
٢-	٤	٣٢	٢	٨	٢-	٤	٢٠	٢	٥	٢-	٤	١٢	٢	٣		
٢-	٦	٢٨	٣	٧	٢-	٦	١٦	٣	٤	٢-	٦	٨	٣	٢		
٢-	٨	٢٤	٤	٦	٢-	٨	١٢	٤	٣	٢-	٨	٤	٤	١		
٢-	١٠	٢٠	٥	٥	٢-	١٠	٨	٥	٢	٢-	١٠	-	٥	-		
٢-	١٢	١٦	٦	٤	٢-	١٢	٤	٦	١							
٢-	١٤	١٢	٧	٣	٢-	١٤	-	٧	-							
٢-	١٦	٨	٨	٢												
٢-	١٨	٤	٩	١												
٢-	٢٠	-	١٠	-												

ويمثل كل منحنى من هذه المنحنيات وحدات ثابتة معينة من الموارد تمثل نقطة التقاؤه بالمحور الأفقي ما يؤدي إليه تخصيص هذا القدر بأكمله في إنتاج هذه السلعة من الناتج من هذه السلعة، وتمثل نقطة التقاؤه بالمحور الرأسي ما يؤدي إليه تخصيص هذا القدر بأكمله من إنتاج من هذه السلعة، ومن الممكن الاختيار على هذا المنحنى بين النقاط المختلفة التي يمثلها من توليفات مختلفة من السلعتين، والتعرف على ما يخصص من هذه القدر لكل سلعة منهما في كل حالة.



شكل بياني رقم (١٥)

أ منحنى احتمالات الإنتاج الخطية Linear في حالة الدوال الخطية



ب : منحنى احتمالات الإنتاج المتناقصة

يبين الشكل (١٥) بقسميه احتمالات الإنتاج الخطية والمتناقصة على التوالي، ويمثل القسم الأول العلاقة بين ناتجين متنافسين دولهما خطية، أما الثاني فيمثل العلاقة بين ناتجين دولهما تناقصية.

وتفيد هذه المنحنيات في الوصول إلى نسبة الاستبدال الحديدية بين الناتجين، والتي تشمل انحدار المنحنى، وهي ثابتة في حالة المنحنيات الخطية (أي الدوال)، ومن الممكن التعرف عليها من تقدير قبل المنحنى مباشرة، وهي تساوي ظل الزاوية التي يصنعها مع المحور الأفقي جهة نقطة الأصل أي تساوي $\frac{\text{الناتج من ب}}{\text{الناتج من أ}}$ وفي هذه الحالة تتساوى النسبة الحديدية للاستبدال مع النسبة المتوسطة للاستبدال.

أما في حالة المنحنى الذي يشرح العلاقة الاستبدالية المتزايدة، فإن نسبة الاستبدال الحديدية تختلف من نقطة إلى أخرى على المنحنى، وتقدر بعمل مماس للنقطة المراد تقدير معدل الاستبدال عندها، وإيجاد ميل هذا المماس، وفي هذه الحالة نسبة الاستبدال الحديدية تختلف عن النسبة المتوسطة للاستبدال.

وللوصول إلى توازن المنتج في هذه الحالة فإنه يتعين أن تتساوى النسبة الحديدية للاستبدال بين السلعتين مع النسبة العكسية لسعر إحداهما إلى الأخرى على النحو التالي:

$$\frac{١٤}{٢٤} = \frac{٢ \text{ ص} ١}{١ \text{ ص} ٢} =$$

حيث ص ١ ، ص ٢ النواتج
١٤ ، ٢٤ الأسعار الخاصة بهما.

الفصل الرابع الصياغة الرياضية لتوازن المنتج عامة

مقدمة:

يمثل التوازن المذكور هنا التوازن الساكن أو الإستراتيجي Static وهو يبين التصرف الأمثل للمنشأة ، وهو يبين على عدة فروض هي:

١- استمرار الإنتاج أي أن الإنتاج متصل ولا يتوقف على فترة زمنية معينة.

٢- أن الهدف الأساسي لنشاط المنشأة هو تحقيق الحد الأقصى للربح من خلال زيادة الإنتاج (تعظيم) وتقليل التكاليف (تصغيرها لحدها الأدنى) .

٣- أن دالة الإنتاج معروفة .

٤- أن أسعار السلع والخدمات وكذلك عناصر الإنتاج ثابتة ، وذلك في ظل سيادة المنافسة التامة بالطبع .

هذا ويتحقق توازن المنشأة في الحالات المختلفة (تبعاً لما سبق ذكره من اشتراطات لتوازن المنتج) على النحو التالي في صيغة رياضية.

١- التوازن بالنسبة لاستخدامات عناصر الإنتاج :

حيث الإيراد الحدي = السعر ، (م ع هي المرونة السعرية وهي أيضاً مرونة الطلب م ط) .

$$ر ح - ع \text{ ويساوي أيضاً } = ع \left[\frac{1}{ع م} + 1 \right] \quad (1)$$

ويفرض أن دالة الإنتاج هي ص = د(س₁ ، س₂) في حالة استخدام عنصرين إنتاج فقط هما س₁ ، س₂ لإنتاج السلعة ص :
حيث ت ل التكاليف الكلية ، س₁ ، س₂ الكميات المستخدمة من العنصرين (1) .

أسعار هذين العنصرين ، م ط س₁ ، م ط س₂ مرونة الطلب لعناصر الإنتاج المذكورة.

وحيث تعتمد الكمية المستخدمة من س₁ على الكمية المستخدمة من س₂.

$$\therefore د = د(س_2)$$

(1) السعر = الإيراد الحدي أي ع = ر ح ، لأن الإيراد الحدي

$$\frac{د(ع ك)}{د(ك)} = \frac{\text{التغير في الإيراد الكلي}}{\text{التغير في الكمية}}$$

$$\text{مرونة الطلب السعرية} = \frac{د ك}{د ع} \times \frac{ع}{ك}$$

الإيراد الحدي = الإيراد المتوسط في ظل المنافسة أي ر ح = ر م .

$$\therefore \frac{\text{الإيراد المتوسط (ر م)}}{\text{الكمية}} = \frac{\text{الإيراد الكلي}}{ك . ع}$$

$$\therefore \text{المعر } ع = د(ك)$$

$$\therefore \text{ر م} = \frac{ك د(ك)}{ك} = د(ك) = ع$$

أي أن الإيراد الحدي - الإيراد المتوسط = السعر

$$\left[\frac{1}{ع م} + 1 \right] ع - ع \text{ والإيراد الحدي في هذه الحالة}$$

حيث ع السعر ، م ع المرونة السعرية للطلب

$$\therefore \frac{1}{ع م} = \text{صفر}$$

@ =

في ظل المنافسة التامة

ولإيجاد علاقة التوازن في المعادلة (1) يؤخذ التفاضل الجزئي بالنسبة لـ s_1 .

$$\frac{d s_2}{d s_1} \left[\frac{1}{m p_2} + 1 \right] r_2 + \left[\frac{1}{m p_1} + 1 \right] r_1 - \frac{(ت ا)}{s_1} a$$

وبعد ذلك تساوي المعادلة بالصفر لغرض تقليل التكاليف إلى أقل ما يمكن .

$$\frac{d s_2}{d s_1} \left[\frac{1}{m p_2} + 1 \right] r_2 + \left[\frac{1}{m p_1} + 1 \right] r_1 = 0$$

$$\frac{\left[\frac{1}{m p_1} + 1 \right] r_1}{\left[\frac{1}{m p_2} + 1 \right] r_2} = \frac{d s_2}{d s_1}$$

$$\frac{\text{التكاليف الحدية للعنصر س}_1}{\text{التكاليف الحدية للعنصر س}_2} =$$

وهي شرط التوازن الساكن وفي حالة المنافسة التامة حيث تكون التكاليف الحدية مساوية للسعر:

$$\frac{r_1}{r_2} = \frac{d s_2}{d s_1} \text{ فإن شرط التوازن الساكن يكون :}$$

وفي حالة المنافسة غير التامة يكون شرط التوازن الساكن هو :

$$\frac{r_1}{r_2} = \frac{d s_2}{d s_1} \text{ حيث } r_1 \text{ و } r_2 \text{ التكاليف الحدية}$$

أي أن معدل الإحلال الحدي للعنصر س₁ بدلاً من س₂ يساوي مع مقلوب نسبة التكاليف الحدية للعنصرين .

٢- التوازن بالنسبة للعلاقة بين عناصر الإنتاج والنتاج :
بفرض أن دالة الإنتاج هي السابق ذكرها للسلعة ك .

$$\text{وهي : ك} = د (س_1 ، س_2) ،$$

وأن الإيراد الكلي ر ك = ك' غ = ك' x ر ح

$$\begin{aligned} ر ح &= ع \left(\frac{1}{ع م} + 1 \right) \\ \therefore \text{الربح (ح)} &= \end{aligned}$$

$$\text{ك} (ع) \left(\frac{1}{ع م} + 1 \right) - س_1 ر_1 - س_2 ر_2 - \left(\frac{1}{م ط س_1} = 1 \right) - \left(\frac{1}{م ط س_2} + 1 \right) ر_2 ر_2$$

حيث ك الكمية المباعة ، ع السعر الخاص بالسلعة .

م ع مرونة الأسعار ، س₁ ، س₂ عناصر الإنتاج .

ر₁ ، ر₂ أسعار هذه العناصر ، م ط س₁ ، م ط س₂ مرونيات الطلب

على العنصرين .

ولتحقيق الربح الأقصى، يؤخذ التفاضل الجزئي للمعادلة

بالنسبة لـ س₁ ثم تساوي المعادلة بالصفر .

$$\frac{\partial ر ح}{\partial س_1} = \frac{\partial (س_2 ر_2) د}{\partial س_1} - \left[\frac{1}{م ط} + 1 \right] ر_1 - \left[\frac{1}{م ط} + 1 \right] ع = 0$$

$$\text{ثم} \frac{\partial ر ح}{\partial س_1} = \frac{\partial (س_2 ر_2) ك}{\partial س_1} - \left[\frac{1}{م ط} + 1 \right] ع = 0$$

$$\frac{\left[\frac{1}{م ط س} + 1 \right] ر}{\left[\frac{1}{م ط س} + 1 \right] ع} = \frac{ا ك}{ا س}$$

$$= \frac{\text{التكاليف الحدية لـ س}}{\text{الإيراد الحدي من ك}}$$

وفي حالة المنافسة الكاملة في كل من سوق خدمات عناصر الإنتاج وسوق السلعة ك

$$\therefore \frac{ر}{ع} = \frac{ا ك}{ا س}$$

وحيث $\frac{ا ك}{ا س}$ هي الإنتاج الحدي للعنصر س، ويكتب عادة $\frac{د ك}{د س}$ إذا كان هو عنصر الإنتاج الوحيد .

$$\therefore \frac{ر}{ع} = \frac{د ك}{د س}$$

أي توازن المنتج هنا في ظل المنافسة الكاملة يتحقق بتساوي الناتج الحدي (كمية) لنسبة سعر العناصر إلى سعر الكمية المنتجة.

٣- التوازن في حالة علاقات النواتج ببعضها البعض :

يفترض هنا كمثال أن لدينا سلعتان هما ك١ ، ك٢ لذا فإنه يمكن القول بأن:

$$ك١ = د (ك٢)$$

$$ك٢ = د (ك١)$$

لأن كمية إنتاج أي منهما تعتمد على كمية إنتاج الأخرى .

وحيث أن الربح (ح) = الإيرادات الكلية (ر ل) - التكاليف الكلية

(ت ل) ودالتا الإنتاج في حالة وجود عنصرى إنتاج فقط لإنتاج كلتا

السلعتين هما : ك₁ = (س₁ ، س₂)

ك₂ = د (س₁ ، س₂)

أما الإيراد الكلي بصفة عامة فهو :

$$ر ل = ك_1 ع_1 + (\frac{1}{ط_1 م} + 1) ك_2 ع_2 + (\frac{1}{ط_2 م} + 1) ك_3 ع_3$$

وهو ينطبق على حالة عدم وجود منافسة تامة .

فللتعرف على توازن المنتج بالنسبة للسلعتين ، يؤخذ التفاضل

الجزئي لدالة الإيراد الكلي أولاً ثم يساوي بالصفـر لتقليل التكاليف إلى أدنى

حد ممكن .

فبأخذ التفاصيل الجزئي لدالة الإيراد الكلي بالنسبة للسلعة ك₁ .

$$\frac{د ك_1}{د ك_2} = \frac{ر ل}{ا ك_1} = ع_1 + (\frac{1}{ط_1 ك_1} + 1) ع_2 + (\frac{1}{ط_2 م} + 1) ع_3$$

؛ بمساواة المعادلة بالصفـر .

$$\therefore ع_1 + (\frac{1}{ط_1 م} + 1) ع_2 + (\frac{1}{ط_2 م} + 1) ع_3 = \frac{د ك_1}{د ك_2} = \text{صفر}$$

$$\therefore \frac{ع_1 + (\frac{1}{ط_1 م} + 1) ع_2}{(\frac{1}{ط_2 م} + 1) ع_3} = \frac{د ك_2}{د ك_1}$$

أي أن معادلة الإحلال الحدي للسلعة ك_١ بدلاً من ك_٢ يتساوى مع نسبة الإيراد الحدي من السلعة ك_١ إلى الإيراد الحدي من السلعة ك_٢ .
 وحيث يتساوى الإيراد الحدي للسلعة مع سعرها في ظل المنافسة التامة فإنه في ظل المنافسة التامة يكون :

$$\frac{١٤}{٢٤} = \frac{٢ \text{ د ك}}{١ \text{ د ك}} =$$

٤- توازن المنشأة بالنسبة لكافة العلاقات الإنتاجية :

وهو عبارة عن التوازن للعلاقات الثلاث السابقة ، وهو يجمع التوازنات الثلاث لأنها تمثل معا التصرف الأمثل للمنشأة الهادفة نحو تحقيق أقصى ربح ممكن .

وفيما يلي خلاصة توازنات هذه العلاقات الثلاث في ظل كل من المنافسة التامة والمنافسة غير التامة .

أ_ في حالة المنافسة التامة :

$$١ - \frac{٢ \text{ د س}}{١ \text{ د س}} = \frac{١ \text{ ر}}{٢ \text{ ر}}$$

حيث س العناصر ، ر سعر العناصر .

أي تساوي معدل الإحلال الحدي بين العناصر مع مقلوب النسبة السعرية للعنصرين .

$$٢ - \frac{١ \text{ د ك}}{١ \text{ د س}} = \frac{١ \text{ ر}}{٢ \text{ ر}}$$

حيث ك هي الناتج ، ع سعر السلعة .

أي تساوي الناتج الحدي مع نسبة سعر العنصر (أي التكاليف الحدية) إلى سعر الكمية المنتجة (الإيراد الحدي) .

$$\frac{١٤}{٢٤} = \frac{٢ \text{ دك}}{١ \text{ دك}} - ٣$$

أي تساوي معدل الإحلال الحدي بين السلعتين ك١ ، ك٢ مع النسب
السعرية للسلعتين .

ب - في حالة المنافسة غير التامة :

$$\frac{١}{\left(\frac{١}{\text{م ط س}_١} + ١\right) \text{ ر}_١} = \frac{٢ \text{ س}_٢}{١ \text{ س}_١} - ١$$

$$\frac{١}{\left(\frac{١}{\text{م ط س}_٢} + ١\right) \text{ ر}_٢}$$

$$\frac{١}{\left(\frac{١}{\text{م ط س}_١} + ١\right) \text{ ر}_١} = \frac{\text{دك}}{١ \text{ س}_١} - ٢$$

$$\frac{١}{\left(\frac{١}{\text{م ط ك}} + ١\right) \text{ ع}}$$

$$\frac{١}{\left(\frac{١}{\text{م ط}_١} + ١\right) \text{ ع}_١} = \frac{٢ \text{ دك}}{١ \text{ دك}} - ٣$$

$$\frac{١}{\left(\frac{١}{\text{م ط}_٢} + ١\right) \text{ ع}_٢}$$

الباب الثاني : نظرية السوق

مقدمة:

إن سلوك المنتج المسلم وشكل السوق الإسلامية من بين الموضوعات التي لم تستقر فيها الدراسات إلي شيء ما محدد أو متفق عليه فلا زالت أهداف المنتج المسلم وسلوكه موضع نقاش مستفيض بين من يرى أنه لا يختلف عن غيره في ذلك في سعيه لتحقيق أقصى ربح ممكن، وبين من يرى أن الربح وإن كان مستهدفاً فإنه لا يمكن أن يكون أقصى ربح ممكن، وينتصر كل فريق لرأيه بناء على انطباع معين وتفسير ما لبعض النصوص دون دراسة كافية أو متأنية للموضوع بما يلزم ذلك من دراسة لمقاصد الشريعة الإسلامية من تكاليفها المختلفة وما ينبغي أن يكون عليه سلوك المسلم منتجاً أو مستهلكاً، وترجمة لهذه المقاصد في صورة معايير وأوزان يلتزم بها، ومن ثم دراسة سلوكه تبعاً لذلك.

كما أن السوق الإسلامية لم تتحدد معالمها بدقة بعد، وهي وثيقة الصلة بتحليل سلوك المنتج إذ أن شكل السوق والعلاقات السائدة فيها أثره على تحديد الأسعار والكميات المنتجة من السلع والخدمات المختلفة وكذلك أسعار خدمات عناصر الإنتاج. ولم يعرف حقيقة وضع هذه السوق الإسلامية بين أشكال السوق المعروفة في الدراسات الاقتصادية رغم وجود دراسات عن هذه السوق فإنها توضح بعض معالم معينة فيها كمنح الغرر أو الاحتكار

ولم تنظر الى بنیان السوق والعلاقات القائمة فيها ومدى إمكانية وجود أشكال للمنافسة التامة أو غير التامة في إطارها.

كما يتصل بهذا الأمر أيضاً أشكال منحنيات التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل إذ تتأثر أشكالها باختلاف غلة الحجم. وطالما أن المنشأة والصناعة تتم تبعاً لاعتبارات ثلاث هي ثبات أو تناقض التكاليف تبعاً لزيادة الإنتاج. وهو يتطلب التعرف على المدى سيادة أو وجود هذه الحالات الثلاث للغة (أو التكاليف) في الاقتصاد الإسلامي.

لذا فإن دراسة هذه الجوانب تعد مهمة أساسية للاقتصاد المسلم حتى تنتهي حيرة السؤال.

ونعد الإجابات، واستمرار دراسة أو تدريس سلوك المنتج تبعاً لما هو قائم في الدراسات الاقتصادية دون تمحيص أو تصحيح.

والفرض هو أن المنتج المسلم يختلف سلوكه وتصرفه عن المنتج غير المسلم، وأن المسلم يحدد قراراته الإنتاجية تبعاً لمفاسد الشريعة التي من الممكن صياغتها في صورة معايير وأوزان بسيطة ومناسبة لهذا الغرض.

وأن السوق الإسلامية تختلف في بنيانها والعلاقات السائدة فيها عن كل أشكال السوق المعروفة في الدراسات الاقتصادية المعتادة.

كما أن تكاليف الإنتاج وعرض كل من المنشأة والصناعة يختلفان، في اقتصاد إسلامي عن غيره، ولذلك أثره على الوضع التوازني لكل منهما سواء في الأجل القصير أو الأجل الطويل.

ونظراً لسابق دراسة حالات الغلة المختلفة وتكاليف الإنتاج في اقتصاد إسلامي فإن الدراسة في هذا الباب ستتناول الخطوات التالية:

١- دراسة أشكال السوق المختلفة وهي المنافسة التامة والمنافسة غير التامة ومن ثم تحديد بنيان السوق الإسلامية وأوجه الاختلاف أو التشابه بينها وبين الأسواق المذكورة. وما يمكن أن يكون هناك من علاقات داخل أي من هذه الأسواق وإمكانية وجودها من عدمه في السوق الإسلامية مع دراسة إمكانية قيام سوق في اقتصاد إسلامي.

٢- تحديد اختيار المنتج المسلم في إطار مقاصد الشريعة الإسلامية، والأوزان النسبية لمجالات الإنتاج المختلفة تبعاً لأهميتها في تحقيق هذه المقاصد بأقسامها المختلفة (ضروريات ومكملاتها، وحاجيات ومكملاتها، وتحسينات ومكملاتها).

وتضمن كافة المصالح (المنافع أو العوائد) المباشرة وغير المباشرة في مجالات اللوازم الخمس (المنافع أو العوائد) المباشرة وغير المباشرة في مجالات اللوازم الخمس (حفظ الدين والنفس والعقل والنسل والمال) وكافة المضار (المفاسد أو التكاليف والأعباء) المباشرة وغير المباشرة في هذه المجالات لقواعد المفاضلة بين المشروعات الإنتاجية المختلفة مع استبعاد كافة مجالات الإنتاج والأساليب غير المشروعة من دائرة الاختيار والمفاضلة. إذ المقصود بالمضاد هو ما قد ينشأ عن مشروعات مباحة بأساليب عمل مباحة من بعض الآثار غير المناسبة أو التكاليف الاجتماعية أو الأضرار بأي من اللوازم الخمس بأقسامها المختلفة.

ومن ثم تعديل معيار الربح المعتاد في الدراسات الاقتصادية كهدف وحيد للمنشأة إلى معيار الربح المعدل أو الربح المرجح بالأوزان النسبية المذكورة ليأخذ في اعتباره كافة الأولويات والأهداف والتكاليف والمنافع المختلفة.

٣- أوجه الخلاف بين المنتج المسلم وغيره والآثار المترتبة على ذلك على قرارات المنتج وتوازن كل من المنشأة والصناعة. مع دراسة بنيان التكاليف الخاصة بمنتج مسلم بمنتج آخر غير مسلم، وأثرها على هذا التوازن.

٤- دراسة توازن كل من المنشأة والصناعة في اقتصاد إسلامي مقابلة بتوازن المنشأة والصناعة في اقتصاد غير إسلامي في آجال مختلفة (أجل قصير وأجل طويل) وحالات مختلفة من الغلة (التكاليف).

الفصل الأول السوق وأشكاله

أولاً: تعريف السوق

يطلق لفظ السوق في الحياة اليومية على المكان الذي يجتمع فيه البائعون والمشترون لتبادل ملكية السلع سواء كان التبادل في الحال أو المستقبل. أما في الدراسات الاقتصادية فيطلق السوق على المجال الذي تتفاعل فيه ظروف عرض وطلب السلعة مؤدية إلى تبادل ملكية السلعة، والذي تتجه إليه ثم تتحول عنه السلعة نفسها في رحلتها بين المنتج والمستهلك. فالسوق إذاً يقوم على قسمين من العمليات، أولهما خاص بتبادل ملكية السلعة بين البائع والمشتري، والآخر خاص بتبادل حيازة السلعة ووضع اليد عليها. ويؤدي التباين في العلاقات القائمة بين البائعين وبعضهم البعض، والمشتريين وبعضهم البعض، وبين البائعين المشتريين إلى اختلاف أشكال الأسواق. ويعد الشرط اللازم توفره لقيام السوق هو القسم الأول فقط الخاص بتبادل ملكية السلع، أما القسم الآخر الخاص بوجود السلعة نفسها فهو غير لازم لقيام وتكوين الأسواق. أي أن السوق والأمر كذلك يعد الوسط الذي تتوفر فيه الوسائل التي تهيئ تبادل ملكية وحيازة السلع أثناء رحلتها بين المنتج والمستهلك.

ثانياً: اشكال السوق

بعد اشكال السوق كثيرة إلا أنه عادة ما تقسم الأشكال المختلفة للأسواق إلى مجموعتين رئيسيتين⁽¹⁾ تحتوي أو لاهما على الحالات التي لا يكون للبائع أو المشتري أي تحكم في السعر الذي يتقاضاه أو يدفعه وتسمى هذه المجموعة بالمنافسة التامة⁽²⁾، والثانية تحتوي على الحالات الأخرى والتي يكون فيها للبائع أو المشتري أو كليهما تأثير على الأسعار وتسمى هذه المجموعة بالمنافسة غير التامة.

وتعرف سوق المنافسة التامة بالسوق التامة أو الكاملة. وقد كانت هي السوق المثالية في نظر مؤسس النظرية الحدية، كما كانوا يعتقدون بأن الأسواق الفعلية في ظروف تقرب بها من هذه الحالة المثالية. حتى بداية الربع الثاني من القرن العشرين الميلادي حيث ظهرت أفكار جديدة في هذا المجال.

هذا تعتبر المنافسة التامة نموذجاً مفيداً لأغراض التحليل (بالرغم من أنها حالة نظرية قد لا تتواجد إلا في عدد قليل من الصناعات) لبعساطتها ولأن تحليلها يوضح كثيراً من العلاقات الأساسية، ويسهل فهم وتحليل الحالات

١ - بر هذا الفصل المراجع التالي:

-Henderson J., and Qnandt, R., *Mitro economic theory*, Mc-Graw Hill, New York , 1958.

- Stonier A. W., and Hague D.C., *A. Text book of Economic Theory* Green and Co. , London, 1950.

-Samuaison P. , *op. cit.*

-Robinson J., *The Economics of Imperfect Competiton.* Macmillan and Co., London, 1950.

-Stigler G., *Theory of price*, The Macmillan Co. , New York, 1952.

- Lipsy R., *An Introduction to positive Economie Theormym* Weidentfeld and Nicol - son , London , 2nd ed., 1967.

Pure competition.

(2) Imperfect Competition.

الأكثر تعقيداً. والمنافسة غير التامة تحتوي على مجموعة غير متجانسة من أشكال السوق تختلف فيما بينها. وتقسّم هذه المجموعة إلى عدة أقسام يقوم التمييز بينها على أساس نوع العلاقة الموجودة بين البائعين والمشتريين، بعضها من جهة البائعين وهو المنافسة الاحتكارية⁽¹⁾ ومنافسة القلّة⁽²⁾ والمنافسة الثنائية⁽³⁾ والاحتكار التام⁽⁴⁾ ثم احتكار المشتري⁽⁵⁾ ويأتي بعد ذلك الاحتكار التبادلي أو المتبادل⁽⁶⁾.

هذا وهناك تقسيمات أخرى للأسواق، إذ قد يختلف التصنيف من شخص لآخر تبعاً لما يراه مناسباً بهذا الخصوص⁽⁷⁾.

١ - المنافسة التامة:

وأهم سماتها كبر عدد البائعين والمشتريين في السوق وعدم تحكم البائع أو المشتري الواحد في سعر السلعة. فكل بائع يحدد كمية الناتج وكل مشتري يحدد الكمية المشتراة من غير أن يأخذ في الاعتبار تأثير فعله على السوق. فمثلاً منتج الأرز يعلم تماماً أنه يمكنه بيع كل ما يمكن إنتاجه بدون أن يؤثر ذلك على السعر الذي يتقاضاه. فهو يستطيع بيع ١٠ أطنان أو ألف طن بالسعر السائد في السوق بدون أن يؤثر ذلك على السعر. ولذلك فهو يحدد إنتاجه من الأرز على ضوء توقعاته لسعر السوق. وكذلك مشتري

(1) Monopolstic competition.

(2) Oligopoly

(3) Duopoly

(4) Perfect or Complete Monoply

(5) Monopsony

(6) Bilateral Monoply

(7) Chamberlin, EH. in The Theory of Monopolistion, 7th ed.,
Harrvard Univ . Press, Cambridge, USA ., and Oxford Univ .
Press, London, 1956 .

الأرز يعلم أيضاً أن الكمية التي يشتريها لن تغير سعر الأرز. ويشترط سيادة المنافسة التامة تحقق الشروط الآتية:

١- السعر السائد في السوق. وكذلك فإن تصرفات مختلف البائعين والمشتريين تكون مستقلة عن بعضها البعض.

٢- حرية الدخول إلى الأسواق والخروج منها^(١)، ونقل السلع بينها، وانتقال عناصر الإنتاج بين الوحدات الإنتاجية، والصناعات المختلفة، وعدم وجود قيود على الأسعار.

٣- تجانس وحدات السلعة أو الخدمة. أي أن المشتريين ينظرون إلى الوحدات الموجودة من السلعة عند أي بائع وكأنها مطابقة تماماً لوحدات الموجودة عند بائع آخر. كما أن المشتريين لا يفضلون بائعاً على آخر عند الشراء. كذلك فإن البائعين لا يكون لديهم أي تفضيل للتعامل مع مشتري معين. فإذا ظهر التفضيل من جانب البائعين أو المشتريين وكانت السلعة غير متجانسة فإن الوحدات الإنتاجية يمكنها التحكم في السعر. ويضمن هذا الشرط سيادة سعر واحد للسلعة الواحدة تحدده ظروف السوق من جانبي الطلب والعرض.

٤- توفر العلم التام بكافة ظروف السوق لكل المتعاملين فيه من حيث العرض والطلب والأسعار.

هذا وتعد أسواق الجملة لأغلب السلع الزراعية الأساسية أسواقاً تنافسية قريبة من المنافسة التامة. فمثلاً ينتج القمح في آلاف المزارع

١- لا يخل وجود قواعد للتراخيص لإنشاء الوحدات الإنتاجية واشتراطات معينة في تخطيط المصانع لتحقيق الأمن الصناعي وسلامة العاملين بحرية الدخول هذه، لأن هذه القواعد نسري على كل الوحدات الإنتاجية بلا تمييز. إذ المهم هو عدم وجود حواجز أو عقبات من قبل المشروعات القائمة تمنع غيرها من الدخول في الصناعة.

المنفصلة عن بعضها. ويعرض المنتجون عدداً محدوداً نسبياً من أصناف القمح كما يشتري القمح آلاف المشترين. لذا فإن الزرع ليس له تأثير على السعر السائد في السوق. كما أن المستهلك ليس له تأثير أيضاً عليه، وبعد السعر ثابتاً بالنسبة لهم. أما ما عدا ذلك فإن الأسواق الفعلية تجمع بين درجات متفاوتة من المنافسة والاحتكار. وتخرج بذلك عن إطار المنافسة التامة. وتتوقف صفات السوق على عدد المنتجين ودرجة التجانس بين السلع.

٢- المنافسة الاحتكارية:

تشبه المنافسة الاحتكارية المنافسة التامة، إلا أنها تتسم ببعض السمات هي كبر عدد البائعين واستقلال كل في تصرفاته أي لا يأخذ في اعتباره تأثير. سياسته على سياسات منافسيه. إلى جانب قلة التجانس بين الوحدات على سلعته، ولكنه يلقي منافسة من منتجين آخرين يبيعون منتجات تكاد تكون بديلة كاملة لمنتجاته. ولذا فإن أي تمييز في السوق من أحد المنتجين يكون له تأثير على الكميات المباعة، ما دام المشترين يمكنهم استبدال السلعة بغيرها عندما يتغير السعر النسبي لهما. وتتوقف درجة الاستبدال هذه على درجة تفضيل المشترين للمنتجات المختلفة. ومن الممكن للمنتج في السوق أن يحصل على سعر أعلى لسلعته يزيد عن الأسعار التي يحصل عليها غيره من المنتجات وتزداد إمكانية ذلك كلما زاد فسي التباين لسلعته وبلغ المنتجين الآخرين. التي تعد بدائل قريبة لسلعته. ويمكن إرجاع الاختلاف بين منتجات المنشآت المختلفة المنتجة لنفس السلعة إلى ما يلي:

١- مدى قرب محلات البيع أو بعدها من المشترين، وسهولة الحصول منها على السلع إذ إن لهذا تأثير على درجة تفضيل المشترين لبائع على آخر، كما قد تكون هناك علاقة ترتبط بين البائع والمشتري مما يجعل المشتري يفضل البائع على غيره.

٢- اختلاف الصفات الشخصية للتاجر وكيفية معاملتهم للمستهلكين.

٣- الاختلافات الطبيعية في صفات بعض المنتجات، إلا أن هذه الاختلافات عادة ما تكون لمجرد التمييز، ولعل اختلاف أشكال السيارات وألوانها أمثلة على ذلك. وبالمثل أيضاً اختلاف طرق التغليف والتعبئة والتعليب التي تميز منتجات كل منتج عن الآخر. ومع ذلك فقد تكون هناك اختلافات حقيقية في نوع المادة الخام ودقة الصنع وجودة المنتج.

٤- اختلاف أساليب الدعاية والإعلان والبيع، مما يوهم المشتريين باختلاف المنتجات حتى ولو كان هذا غير صحيح.

ويرى تشمبرلين أن المنافسة الاحتكارية تمثل نموذجاً للسوق أكثر شمولاً وواقعية^(١) من نموذج السوق التنافسية التامة. ويدخل أشكال السوق

(١) يرى تشمبرلين أن المنافسة الاحتكارية تخرج بين قوى الاحتكار والمنافسة عند دراسة القيمة بدلاً من دراستين منفصلتين كل على حدة، كما أنها تتضمن عدم تجانس السلع بجميع درجاته، وكذلك تشمل حالات اختلاف عدد المنتجين من أكثر من منتج وحتى حالة الكثرة. كما تفسر تكاليف الدعاية والإعلان وسائر الجهود التي يحملها المشروع لترويج المبيعات، إلى جانب تفسيرها لوجود سياسة للمشروع خاصة بالثمن والناتج في حين في ظل المنافسة التامة لا توجد سياسات للمنشآت المختلفة تجاه الأسعار، بل إنما تقبل السعر السائد والذي تحدده قوى السوق التي تخرج عن سيطرة المشروع، وهو ما يخالف واقع الأسواق الفعلية إذ يعد ثمن السلعة من بين عوامل المنافسة بين المشاريع المختلفة المنتجة لسلع تعد بدائل قريبة لبعضها البعض، وهو ما يعني وجود سياسة سعرية للمنشآت المختلفة تغفلها نظرية المنافسة التامة. كذلك فإن لكل منشأة سياستها في الإنتاج وتميز سلعتها عن غيرها من السلع البديلة في الأسواق وما تستجبه ذلك من تمييز واختلاف الأسعار، فالإقرار بذلك في نظرية المنافسة الاحتكارية لتشمبرلن يعطيها واقعية ويجعلها أكثر قدرة على تحليل النموذج السائد للأسواق في ظل الرأسمالية. فضلاً عن اختلاف الظروف التي يتم فيها بيع السلعة وتمثل عوامل منافسة بين المشروعات المختلفة مثل مواصفات السلعة المنتجة، ومكان وزمن البيع، وغير ذلك من عوامل المنافسة غير السعرية.

كما تفسر المنافسة الاحتكارية الإعلان كوسيلة لترويج المبيعات والذي لم يكن له مبرر في المنافسة التامة. والمعلوم أن الإعلان يعد أحد الحقائق الماثلة في الحياة الواقعية والأسواق القائمة، وقد يكون =

التي تقع بين المنافسة والاحتكار في المنافسة الاحتكارية كمنافسة القلة والمنافسة الثنائية.

٣- منافسة القلة:

تتصف سوق منافسة القلة بقلة عدد البائعين وعدم استقلال تصرفاتهم عن بعض. فكل منتج يخطط سياسته الإنتاجية والسعرية على أساس سياسات غيره من المنتجين في نفس الصناعة، كما يأخذ في اعتباره تأثير سياسته على سياساتهم.

=الإعلان مجرد إعلام للمشتري بمواصفات وخصائص السلعة، وقد يكون إعلاناً مستحثاً للمشتري لكي ترداد مبيعات المشروع، وهو ما لا تستدعيه المنافسة التامة لافتراضها إمكان بيع المشروع لأي كمية ينتجها أو يرغب في بيعها في أسواق بدون الإعلان وبدون تحمل تكاليف في سبيله. إذ ترى نظرية المنافسة التامة إن هذا يؤكد المشروع = نعمة هو في غنى لأنها تقلل من إمكانيته على تحقيق هدفه من الإنتاج وهو تحقيق أقصى ربح ممكن.

ومع ذلك فهناك تحفظات كثيرة على نظرية المنافسة الاحتكارية إذ يرى كثير من الاقتصاديين أنها لا تتمتع بخصائص النظرية المناسبة أو المفيدة. كما يرى بعضهم أنها غير ذات معنى وسلوك لذا فالسائد في الدراسة الاقتصادية هو دراسة نموذج المنافسة الكاملة وتحليل القيمة. هذا ويسود نموذج المنافسة الاحتكارية أسواق الخدمات كالمطاعم وال فنادق والطب والحاطة وغيرها وتجارة التجزئة وبعض فروع الشاط الصناعي مثل السلع الاستهلاكية خاصة المعمرة مه والمشروعات الصغيرة بصفة عامة. كما يتوفر هذا النموذج في كثير من مجالات الإنتاج الزراعي.

وإذا ما أخذنا في الاعتبار ما قاله تشيرلين من أن منافسة القلة والمنافسة الثنائية من ضمن حالات المنافسة الاحتكارية، فإن هذا يجمع إلى مجالات سيادة المنافسة الاحتكارية الكثير من الأنشطة الاقتصادية في العديد من المجالات التي يتركز فيها الإنتاج في عدد محدود من المشروعات التي تنتج سلعة مميزة بديلة — بدرجة ما — لبعضها البعض. لهذا فإن المنافسة الاحتكارية بأقسامها تمثل نماذج واقعية للأسواق الحالية.

بعكس الحالة بالنسبة للمنافسة الكاملة أو حتى الاحتكار التام اللذان لا تتوفر شروطه في الحياة الواقعية.

وذلك لأنه إذا غير أي منتج من كمية إنتاجه أو سعره فإن كمية مبيعات منافسيه تتغير .

فمتلا إذا أرادت إحدى شركات السيارات خفض أثمان سياراتها بغية زياده المبيعات منها، فإنها تعلم مسبقا أن هذا التخفيض سيترتب عليه تخفيض المنافسين في السوق أسعار سياراتهم، لذا فإنها تأخذ ذلك في اعتبارها عند تقرير هذا التخفيض.

وربما ساعد على وجود حالة منافسة القلة الحاجة إلى أساليب إنتاج متطورة لا يمكن استخدامها إلا في مشروعات ذات حجم كبير. إذ إن تخفيض تكاليف الإنتاج لا يتحقق إلا بزيادة حجم الإنتاج.

فإن كانت المشروعات الكبيرة تنتج أغلب المعروض من السلعة أو على الأقل نسبة كبيرة منه، فإن عدد المنشآت العاملة لابد وأن يكون قليلاً.

وقد يؤدي قلة عدد المنشآت في صناعة إلى رغبة بعض المنتجين في زيادة ارباحها من خلال بعض المشروعات المتنافسة حتى لو لم يترتب على ذلك تقليل التكاليف. إذ أن ذلك سيقبل من المنافسة في السوق، ويزيد من إمكانية التحكم في الإنتاج والأسعار.

هذا وتنقسم حالات منافسة القلة إلى:

١ - منافسة القلة التامة⁽¹⁾ :

وهي التي تتميز بالتجانس التام بين منتجات منتجي السلعة الواحدة. وتوجد مثل هذه الحالات في صناعات السلع الرأسمالية كالإسمنت أو الألومنيوم على سبيل المثال. وفي هذه الحالة فإن أي تغيير في سعر السلعة من قبيل منتج ما سيرتب عليه تأثير كبير على الكميات التي يبيعها منافسوه لذا سيكون رد فعل منافسيه مؤكداً. وعلى الرغم من قلة عدد المنتجين فقد تكون المنافسة بينهم شديدة في هذه الحالة وقد تسمى أحياناً بمنافسة قطع الرقاب⁽²⁾.

٢ - منافسة القلة غير التامة⁽³⁾ :

وفيها تكون المنتجات غير متجانسة. وليس لتغير سعر أحد المنتجين تأثير مباشر على إنتاج غيره من المنتجين أو أسعارهم. إلا أنه رغم التمييز بين المنتجات فإن كلاً منها يعد بديلاً قريباً لغيره، ويحد وجود البديل القريبة من سلطة المنتج على التحكم في الأسعار.

وكما زادت درجة عدم التجانس كلما زاد استقلال المنتجين عن بعضهم في ما يتبعونه من سياسات. وتمثل صناعات السلع الاستهلاكية، ومعظم تجار التجزئة هذا النوع من منافسة القلة.

ومن الممكن إعادة تقسيم حالات منافسة القلة على أساس مدى الاتفاق بين المتنافسين على تخطيطهم لسياساتهم الإنتاجية والسعرية إلى قسمين أيضاً.

(1) Pure Oligopoly.

(2) Cut Throat Competition.

(3) Differentiated Oligopoly.

ففي القسم الأول، تتم المفاوضات مباشرة بين المنافسين وتعدّ اتفاقيات نسهم لتحديد السياسات الإنتاجية والسعرية، وذلك في حالة قلة عدد المنافسين في الصناعة الواحدة. وقد تشمل هذه الاتفاقيات تحديداً لكميات إنتاج وسعر كل منتج، إلا غالباً ما تقتصر هذه الاتفاقيات على السعر فقط، وقد يتركز الاتفاق على الطريقة التي تتبع في تحديد السعر.

أما القسم الثاني ففيه يقتصر الأمر على علم كل منتج بمدى تأثير سياسته الإنتاجية والسعرية على سياسات منافسة، وهو أكثر القسمين ذبوعاً.

٤- المنافسة الثنائية⁽¹⁾ :

تشبه المنافسة الثنائية منافسة القلة باستثناء عدد المنتجين الذي يقتصر هنا على اثنين فقط.

ويوجد هنا أيضاً قسمان أحدهما المنافسة الثنائية التامة حيث تتجانس منتجات المنتجين من السلعة الواحدة، والأخرى المنافسة الثنائية غير التامة حيث تكون المنتجات غير متجانسة.

٥- الاحتكار التام:

حيث يكون عرض السلعة من قبل منتج واحد فقط يحدد لها سعراً موحداً في الأسواق. إلا أنه نظراً لأن المنتجات في أي سوق يمكن استبدالها ببعضها فإن أي محتكر لأي سلعة سيجد منافسة من منتجي بعض المنتجات الأخرى. لذا يعد الاحتكار التام حالة نظرية بصفة عامة. وفيها يتمكن المنتج من فرض السعر الذي يراه وتحقيق الإيراد الذي يتفق مع رغباته ويتحقق الاحتكار التام إذا كانت مرونة الطلب على سلعة تساوي الوحدة أن المنتج المحتكر سيضع السياسة الإنتاجية والسعرية لمنشأته دون أن يأخذ في اعتباره تأثير سياسات

منتجى السلع الأخرى على سياسته ويحاول تقليل الإنتاج إلى أدنى حد ممكن وتحقيق أعلى إيراد ممكن من بيعه.

ومن أمثلة الاحتكار في الحياة الواقعية منشآت الخدمات العامة في كثير من الدول حيث تكون المنشأة هي المنتج والبائع الوحيد للسلعة أو الخدمة، وذلك في حالات شركات الكهرباء والمياه والغاز وشركات النقل وغيرها. إلا أن هذه الشركات قد تخضع للرقابة والتنظيم الحكومي لحماية المستهلكين من استغلال هذه الشركات. وأحياناً ما يحدث أن يمثل تجار التجزئة في بعض الأماكن النائية محتكرين لبعض السلع، لعدم توفرها في مثل هذه المناطق. ويعرف هذا النموذج من الاحتكار بالاحتكار غير التام⁽¹⁾، حيث يحتكر إنتاج السلعة فرداً أو المنشأة ولا يوجد بديل قريب لسلعته، إلا أنه يواجه المنافسة من منتجي السلع الأخرى (سواء أكانت بدائل قريبة من سلعة أم لا) على دخل المستهلك ولا يستطيع المحتكر هنا أن يفرض أي سعر لسلعه بل يتحسب دائماً لرد فعل المستهلك الذي يحتاج لسلع أخرى وليس له سوى دخل محدود تجعله يوازن بين السلع المختلفة ليحقق لنفسه مستوى استهلاكياً مناسباً في حدود هذا الدخل.

٦- الاحتكار التبادلي:

يتسم الاحتكار التبادلي⁽²⁾ بوجود بائع واحد للسلعة مقابل مشتري واحد فقط. وهو يتحقق عملياً في تكتل البائعين في اتحاد أو جمعية واحدة تتعامل في السوق جبهة واحدة في مقابل المشتريين المنضمين إلى جمعية أو اتحاد واحد يضمهم جميعاً ويتعامل بدلاً عنهم في السوق. وهي حالات نادرة الحدوث. ويتوقف السعر الذي يتم به التعامل على مدى قدرة كل منها على

(1) Imperfect Monopoly

(2) Bilateral Monopoly.

المساومة والتي تتوقف على عوامل كثيرة منها قدرة كل منهما المالية وطبيعة السلعة ومدى أهميتها وإمكانية تخزينها ومدى توافر بدائل لهذه السلعة وأسعار هذه البدائل وغير ذلك.

٧- احتكار المشتري:

في ظل هذا النوع من الأسواق يحتكر الشراء مشروعاً واحداً فقط للسلعة أو الخدمة موضع الاعتبار. في الوقت الذي توجد فيه المنافسة بين البائعين لهذه السلعة أو الخدمة، بحيث لا يمكن لأي منهم التحكم في سعر هذه السلعة. ويهدف المشتري أيضاً إلى تحقيق أقصى ربح ممكن شأنه شأن المنشأة التي تقوم بالبيع. وهذا النوع من الأسواق قليل الوجود في الحياة الواقعية. وإن كان من الممكن وجود سوق يحتكر فيها الشراء قلة من المشترين. ويستطيع المشتري المحتكر في هذه السوق التأثير في ثمن السلعة من خلال الكميات التي يشتريها حيث يقلل أو يزيد مشترياته وفقاً لذلك.

وهو يخالف بذلك عن سوق المنافسة التي لا يمكن فيها للمشتري التحكم في سعر السلعة، ولا تأثير للكميات التي يشتريها على هذا السعر لصغر الكميات التي يطلبها بالنسبة للطلب الكلي في السوق على هذه السلعة.

ويتركز احتكار المشتري عادة في أسواق عناصر الإنتاج كالعامل مثلاً أو المواد الخام الزراعية أو التعدينية أو غيرها. وتقوم سوق الاحتكار للمشتري في هذه الحالة نظراً للتخصص الدقيق للعمل في مهنة أو مجال معين يقصر نفسه عليه مما يجعل المنشأة في وضع احتكاري لشراء خدماته خاصة إذا كان العمل البديل في مجالات أخرى أقل أجراً لعدم حاجته لهذا التخصص الدقيق والمستوى المعين من المهارة والإتقان. أو قد تقوم لعدم^(١)

(1) Natural Barriers.

معرفة العمل بالفرص البديلة أو عدم⁽¹⁾ قدرتهم على الانتقال إما لأسباب مادية أو روابط اجتماعية.

عوائق دخول الصناعة في الاقتصاديات المعاصرة:

توجد في أسواق المنافسة غير التامة بعض العوائق التي تقف في سبيل زيادة عدد الوحدات الإنتاجية في الصناعة الواحدة. وبسبب هذه العوائق يستمر الاحتكار بدرجته المختلفة قائماً في كل سوق بما تتسم به من توليفة معينة من المنافسة والاحتكار. وتقسّم العوائق المانعة لدخول منشآت جديدة إلى الصناعة إلى قسمين هما العوائق الطبيعية⁽²⁾ التي لم يتدخل أحد في إحداثها بل هي خاصية لازمة لهذه الصناعة، والعوائق المفتعلة أو المصطنعة⁽³⁾ التي تحدثها الاتحادات الخاصة بالمنتجين أو العمل وما إلى ذلك لقصر النشاط في السوق عليهم ليستمر تحكمهم في الإنتاج والسعر وتحقيق الأرباح القصوى لهم من جراء ذلك.

العوائق الطبيعية:

تتمثل العوائق الطبيعية في أن سوق بعض أنواع الإنتاج يعد صغير الحجم لا يمكن لمنشآت عديدة أن تقوم بالإنتاج فيه، لأن الحاجة إلى المنتجات قليلة، ولذا فإن عدداً من المنشآت ذو حجم أمثل يكفي لتوفير الإنتاج المطلوب. وعلى الرغم من أنها قد تحقق ربحاً إضافياً إلا أن دخول وحدات جديدة إلى الصناعة يجعل التكاليف المتوسطة تزيد في مقابل انخفاض السعر لزيادة العرض إلى مستوى أقل من التكاليف المتوسطة مما قد يسبب حدوث خسارة كما أن من العوائق الطبيعية أيضاً كبر حجم رأس المال والخبرات

(1) Artificial Barriers.

(2) Natural Barriers.

(3) Artificial Barriers.

الفنية والإدارية والتسويقية اللازمة لقيام المنشأة في بعض الصناعات، ولذا فإن توفر هذه المقومات يعد شرطاً طبيعياً لدخول هذه الصناعة، وعدم توفيرها يمثل عائقاً.

العوائق المصطنعة:

تتنوع هذه العوائق وتتعدد لشمولها عدداً كبيراً من العوامل والظروف التي تسببها وتتحكم في حجمها وفعاليتها. ومن هذه العوائق ما يلي:

١- الاختراعات والاكتشافات المختلفة، التي تجعل لصاحبها حق استغلال إنتاجها دون غيره. وأمثله كثيرة في حالات الإنتاج الصناعي، والتعديني بالكشف بسلع معينة أو أساليب إنتاج. كما قد تعطي الدولة حق استغلال مورد معين أو القيام بإنتاج سلعة أو خدمة ما لمنشأة واحدة فقط أو عدد محدود من المنشآت وتقصره عليها، وتمنع بذلك غيرها من الدخول في الصناعة. كما قد تحتكر الدولة نفسها محالات إنتاج سلعي أو خدمي معينة كالمرافق العامة المختلفة والثروات الطبيعية.

٢- سيطرة بعض المنشآت على مصادر المواد الخام وبعض لوازم الإنتاج وتحكم في الدخول إلى الصناعة التي تقوم على استخدام هذه المواد المختلفة.

٣- الأسعار الجبرية غير المجزية المنتجة إذ تجعل المنشآت الأخرى تمتنع من الدخول إلى هذه الصناعة. كما قد يخفض المنتج سعر سلعته نسبياً حتى لا يمثل حافزاً لغيره من المنشآت للدخول إلى الصناعة.

٤- دور أجهزة الدعاية والإعلان في إقناع المستهلك بتميز السلعة غيرها من البدائل القريبة في السوق، وأنها تحقق له رغباته دون سواها. مما يقلل من فرص دخول منشآت أخرى مجال الإنتاج.

المنافسة غير السعرية في الاقتصاديات المعاصرة:

تميل المنشآت العامة في بعض الصناعات التي تقل فيها عدد المنشآت القائمة في السوق إلى عدم تخفيض أسعار منتجاتها حتى لا يؤدي ذلك إلى قيام المنشآت الأخرى بخفض أسعار منتجاتها هي الأخرى، وبذا تقوم بينهم حرباً سعرية تنتالي إجراءاتها وتسبب خسارة لهم جميعاً.

وقد تؤدي إلى خروج بعض المنشآت من الصناعة كلية.

وتلجأ إلى أساليب أخرى لكسب الأسواق وترويج المبيعات وتحقيق الربح الأقصى. تتمثل هذه الأساليب في أساليب لتمييز المنتجات واستخدام أساليب الدعاية والإعلان المختلفة، فضلاً عن إمكانية تحسين جودة المنتجات وزيادة كفاءة الإنتاج وما قد يستدعيه من تطوير أساليب الإنتاج واستخدام المخترعات العلمية الجديدة.

فلجوء المنشآت إلى هذه الوسائل أكثر أمناً وأقل خسارة في تحقيق النتائج الموجودة. وقد تعتمد المنشآت إلى اتباع بعض هذه الوسائل وقد تستخدمها معاً في تحقيق أغراضها.

فتعمل المنشأة على تمييز سلعتها وتحسين جودتها وتصميمها وجعل مواصفاتها متباينة ومختلفة عن غيرها حتى وإن كان ظاهرياً فقط دون اختلاف مادي في مكوناتها، وتتخذ لها ماركة أو علامة تجارية مميزة تسعى من خلال الإعلان إلى إغراء المستهلكين واستمالتهم إليها وإفهامهم أنها سلعة تختلف في طبيعتها عن سلع المنتجين الآخرين وأنها أفضل منهم. وسواء كان الإعلان إخبارياً بالسلعة أو إغرائياً لشراء المزيد منها. فإنه يتطلب نفقات تضاف إلى تكاليف إنتاج السلعة. وفي المقابل فإن المنتج يسعى من جراء ذلك إلى تحسين ظروف طلب سلعته وانتقال منحنى الطلب الذي يواجهه إلى اليمين ليتمكن من بيع كمية أكبر بنفس السعر أو بسعر أعلى دون مواجهة مع

غيره من المنافسين له في مجال الإنتاج في الصناعة. كما أن فسي تحسين جودة السلعة وتصميمها وتغليفها وتعبئتها في عوات مناسبة واستخدام ألوان متباينة وما إلى ذلك يزيد من احتمالات بيعها وزيادة الإقبال عليها، وتحقيق الغرض نفسه.

وفي مقابل ما يفعله المنتج هذا، يقوم غيره في السوق بجهودهم في المحال نفسه أيضاً تبعاً لقدراتهم وما يتوفر لهم من موارد. لذا فقد تتحسن جودة السلعة وتصميمها وتزداد الخدمات المقترنة ببيعها في السوق، وتزداد كثيف السلعة بالتالي، إلا أنه قد تتوازن أنصبة المتنافسين في السوق بعد الإعلان والتحسين كما كانت قبله. مما يعني تحسناً في مجال الخدمات البيعية وفي جودة ودقة الصنع مما قد يناسب المستهلك بدرجة أكبر دون عائد يذكر على البائعين.

ضوابط المنافسة في السوق الإسلامية:

سبق القول أن شروط المنافسة التامة تحتاج إلى التعديل لكي تنطبق على السوق الإسلامية، وذلك على النحو التالي:

– اهتمام الإسلام بالسلوك العملي للمتعاملين في الأسواق أكثر من الاهتمام ببنیان السوق من حيث عدد المتعاملين وحجم مبيعات أو مشتريات كل منهم. لذا فإن الشرط الأول الذي يشترط كبر عدد المتعاملين في الأسواق وصغر النسبة التي يتعامل فيها كل منهم إلى إجمالي كمية السلعة المتبادلة في الأسواق يصبح كالتالي:

١- إن عدد المتعاملين في الأسواق من جانب البائعين يتوقف على امكانيات كل منهم الإنتاجية وحجم الطلب على منتجاتهم في الأسواق، إذ يلزم أن يكون هذا العدد وذلك القدر من الإنتاج بما يفي باحتياجات المجتمع دون نقص أو زيادة خاصة إن كانت هناك خطوط إنتاجية تحتاج إلى مباشرتهم

لها. أما عدد المشترين فلا حد له. كما أنه لا قيد على الكميات المباعة أو المشتراة في الظروف العادية. ولذا فإن هذا الشرط يرتبط بالشروط التالية المتعلقة بحرية الدخول والخروج من الأسواق، والانتقال بين الصناعات في مفهومها الإسلامي.

٢- إن حرية الانتقال بين الأسواق المختلفة مكفولة لمختلف المتعاملين، ولمختلف السلع، وبالكميات المتاحة منها دون قيد على ذلك، بشرط تأمين احتياجات الأسواق وعدم حجب السلع عن الطالبين.

٣- تقييد انتقال عناصر الإنتاج بين الصناعات الإنتاجية المختلفة بإذن الدولة تبعاً لخطة العامة في توفير الضروريات وأولويات الإنتاج التي يلزم أن يسير نظام المجتمع وفقاً لهم وهي لوازم حفظ الدين والمال والعقل والجسم والمجتمع (النسل). وذلك لأن توفير هذه الأشياء فرض كفاية على المجتمع، حتى إذا تحققت الكفاية فلا تكون هناك قيود.

أما الانتقال بين الوحدات المختلفة المنتجة لنفس السلعة فلا قيد عليه إطلاقاً سوى الوفاء بالعقود والارتباطات القائمة، أو تصفيتها دون ضرر أو أضرار.

٤- عدم تدخل الدولة في تحديد الأسعار سواء فيما يختص بأسعار السلع أو الخدمات بما في ذلك خدمات عنصر العمل.

وكذلك عدم السماح بتكوين تكتلات من قبل البائعين أو المشترين لهذه السلع والخدمات للتحكم في الأسعار أو القيام بالأعمال المختلفة، وهو ما سيأتي ذكره مفصلاً ضمن موضوع الأسعار.

٥- توفر العلم بأحكام الشريعة فيما يختص بالمعاملات المشروعة وتلك الممنوعة، والعلم بظروف السوق لكل المتعاملين فيه، وهو يتضح من منع تلقي الركبان خشية الكذب عليهم، ومنع الغش في السلع والأثمان والغرر

والعز و الربا والنجش، والتزام الصدق في الدعاية والإعلان، وما إلى ذلك من قواعد النشاط التسويقي.

٦- إن التجانس في وحدات السلعة مطلوب لكي تكتمل للمنافسة شروطها، وأن يكون للسلعة الواحدة ذات المواصفات الموحدة نفس السعر في الأسواق. وقد أفاض الفقهاء في السعر المثل وقيمة المثل وأجر المثل ومهر المثل للمتقاربات أو للمتجانسات من السلع والخدمات والأقران من الناس، كما سبق في معالم النظام الاقتصادي الإسلامي.

* * *

الإسلام وأسواق المنافسة غير التامة:

يسع الإسلام الاحتكار المؤدي إلى حبس السلع عن الراغبين أو رفع أسعارها سواء قام به القطاع الحكومي أو المشروعات الفردية، وسواء كان هذا الاحتكار من قبل البائعين أو المشترين. إلا أنه لم يمنع الأفراد بإنتاج السلع أو التخصص في إنتاجها وتوزيعها من قبل منشأة واحدة أو عدد محدود منه المنشآت. إذ إن المهم هو السلوك العملي للمتعاملين في السوق، وإنه لا يوجد من بينهم من يضر بغيره من المتعاملين في السوق. كما أنه لا توجد تدخلات من قبل الدولة في الأسواق بتقييد حرية المتعاملين أو فرض أسعار عليهم لا تناسب ظروف العرض والطلب أو إجبارهم على شيء لا يناسبهم وذلك في الحالات العادية بالطبع، طالما سار الإنتاج والاستهلاك وفقاً لتعاليم الشريعة الإسلامية ومقاصدها في الخلق، وأدى إلى تحقيق اللوازم الخمس التي بها قيام نظام المجتمع واستمراره. وإلى جانب ذلك فإن الإسلام له من السياسات ما يؤدي إلى تطوير أساليب وفنون الإنتاج ودفع عجلة التطور في كافة مجالات النشاط الاقتصادي نحو تحقيق رفاهية المجتمع في إطار مهام استخلاف الأرض وعمارتها والتعاون على البر والتقوى والعدالة الاجتماعية.

فالأسواق الإسلامية بذلك تتسم بحرية المنافسة مع توفر قواعد لضبط. هذه الحرية وعوامل لعلاج الانحراف فيها، كما تتسم باتباع أفضل أساليب الإنتاج. إلا أن ذلك لا يعني عدم وجود أصناف متميزة من بعض السلع عن بعضها البعض، أو تحديد عدد أو أحجام معينة للمنشآت الاقتصادية كما أن اختلاف الصفات الشخصية للتجار وكيفية معاملتهم للمستهلكين قد يؤثر على تفضيلهم لبعض التجار على بعض. وتظهر في السوق الإسلامية اختلافات بين محلات البيع في مدى قربها أو بعدها من المشتريين، ومدى سهولة الحصول منها على السلع. وقد تتواجد علاقات بين البائعين والمشتريين تجعل بينهم تفضيلات للتعامل بين بعضهم البعض. ومن الممكن أن تحدث في بعض مجالات الإنتاج أن يقوم عدد قليل من المنشآت أو منشأة واحدة بتلبية كافة احتياجات السوق، ولا تكون هناك حاجة إلى المزيد منها. وقد تقوم منظمات تعاونية للبائعين أو المستهلكين أو العمال لتحقيق مصالح لهم دون الإضرار بأطراف أو جماعات أخرى في المجتمع ودون معارضة للسياسات السائدة في المجتمع.

فهل يؤدي ذلك إلى ظهور أشكال أخرى من الأسواق في اقتصاد إسلامي عدا السوق التنافسية المنضبطة المشار إليها سابقاً وهل تتسم هذه الأشكال بسلوك مماثل لما يجري في الاقتصاديات الأخرى غير الإسلامية أم أن الضوابط الإسلامية سألغة الذكر وأجهزة الحسبة والرقابة كفيلة بمنع قيام هذه الأسواق أو بتعديل سلوك التعامل فيها بما يمنع الضرر عن المجتمع واقتصاده أم يلزم الأمر سياسات جديدة تبنى على الأسس المرعية في الاقتصاد الإسلامي تجاه الأسواق تأخذ بأساليب مختلفة لتحقيق الأهداف الموجودة، ومنع الخروج عليها، وإحداث الضرر بالمجتمع واقتصاده.

١- بادئ ذي فإن الاتفاق الضمني أو الصريح في الأسواق بين المنشآت الإنتاجية لتحديد الإنتاج أو الأسعار أو توزيع الأسواق بين المنتجين ممنوع لمنع التواطؤ بين المنتجين على منع البيع أو رفع السعر أو إيجاد عوائق اصطناعية تجاه الآخرين أو تجاه بعضهم البعض في الأسواق المختلفة. وإذا حدث ذلك فإن جهاز الحسبة وما يتبعه من فروع للرقابة على الأسواق والمنتجين تعمل على مواجهته بتوفير حرية الدخول والخروج إلى الأسواق والصناعات المختلفة، وتتولى الدولة بما تقدمه من حوافز مختلفة للمنتجين والموردين توفير السلع سواء بزيادة الإنتاج المحلي أو الاستيراد.

٢- كذلك فإن حدوث اتفاق ضمني أو صريح بين المستهلكين أو مستترين على عدم الشراء إلا بسعر حدوده أو يروونه ممنوع أيضا.

وإن حدث فإن الدولة تسهم في القضاء عليه إما بإقناع المشتريين لالتهاء عن ذلك أو بالدخول مشتريه بسعر المثل، أو بإعانة المنتجين والبايعين لفترة يتيسر معها العودة إلى الظروف الطبيعية للسوق في الأحوال العادية، وأشكال الإعانة كثيرة فقد تكون مساعدات مالية أو قروض حسنة أو توفير وسائل للتخزين أو المساعدة في توفير أسواق أخرى إلى غير ذلك من أساليب يتسنى للدولة القيام بها وتتفق مع ما يتوفر لها من موارد وما عليها من أعباء مختلفة، ومسئوليتها أيضاً عن رعاية مصلحة المسلمين بائعين كانوا أم مشتريين.

٣- كذلك فإن أفراد منتج ما بسوق سلعة أو بعض السلع أو انضمام منتجين في مؤسسة واحدة للانفراد بالسوق وتحديد الكميات أو رفع الأسعار يواحه بالتسعير عليه بسعر المثل وهو السعر الذي يسود في الأوقات العادية ويرجع فيه إلى العرف وأهل الخبرة والاختصاص.

٤- كما أن اتجاه منتج ما أو بعض المنتجين إلى إغراق الأسواق بكمية وفيرة من سلعة ما أو بعض السلع وخفض أثمانها لإخراج المنافسين من السوق والآنفراد به بعد ذلك ورفع الأثمان. فإن في فعله هذا إضرار بالمنتجين وبالمستهلكين، لذا تتدخل الدولة من خلال أجهزتها المختلفة كالحسبة والرقابة والقضاء أو أجهزة الاختصاص الأخرى. بمنع الضرر وتوفير المنافسة والعودة إلى سعر المثل.

٥- ولجوء المنشآت إلى تمييز سلعتها وتحسين جودتها وتصميمها وجعل مواصفاتها متباينة ومختلفة عن غيرها، فإن هذا التباين والاختلاف إن كان (حقيقياً لا يمنع، أما إن كان ظاهرياً فقط دون اختلاف مادي) تستغله المنشآت في إغراء المستهلكين واستمالتهم وإفهامهم إنها سلع مختلفة في طبيعتها عن سلع المنتجين الآخرين وأنها أفضل منهم، على الرغم من عدم صدق ذلك فإنه يمنع:

٦- ولجوء المنتجين إلى إحداث اختلافات حقيقية تميز سلعهم وتكسب لهم الأسواق لتقليل مدى المنافسة من قبل المنتجين الآخرين قد يقلل من مدى المنافسة من قبل المنتجين الآخرين قد يقلل من مدى المنافسة في الأسواق، إلا أنها تعد سلعاً متميزة حقيقية يترك أمر تحديدها نظروف العرض والطلب، ولا يمكن للمنتجون في هذه الحالات من منع السلعة عن الطالبين لها في الأسواق وهو يعني عدم تقييد الإنتاج إلا لضرورة تستدعيه.

كذلك فلا يمكنوا من رفع أسعارها عن الأسعار التي اعتادوا البيع بها إلا لضرورة أيضاً تستدعي ذلك. ومثل هذه الاختلافات في الجودة والتصميم والمواصفات تؤدي كما هو معلوم إلى مقابل أكبر لاحتياجات المستهلكين والتلاقي مع التنوع في أذواقهم ورغباتهم ودخولهم، كما أنها تقوم على تطوير أساليب وفنون الإنتاج مما يزيد من كفاءة الإنتاج في الاقتصاد وفتح

المجال لمثل هذه الاختلافات الحقيقية إذا يؤدي على تقدم الاقتصاد وتحسن ظروف المجتمع المعيشية.

٧- وقيام منظمات بين العمال لاحتكار سوق خدماتهم ورفع أجورهم والإضرار بالتالي بالمنتجين ومن ثم المجتمع ككل؛ يمنع ولا يمكنوا من إحداث ذلك لمنع التواطؤ في هذا الجانب أيضاً^(١). أما إذا قامت لتقديم خدمات للمنتجين إليها والبحث عن مصالحهم المشروكة والدفاع عنها بأساليب جائزة فلا يمنع ذلك. إذ إن هذا التنظيم يعد تعاونياً يحقق لهم وللمجتمع النفع المشترك^(٢).

٨- واختلاف الأسعار بين أرجاء السوق الواحدة للسلعة، له صور شتى. فقد يختلف سعر الجملة عن سعر التجزئة، أو السعر المحل عن سعر التصدير أو الاستيراد، أو بين أرجاء الدولة لوجود تكاليف النقل وخدمات الشحن المختلفه، أو لاعتبارات أخرى في بعض الحالات كقلة رغبة بعض البائعين في الربح الكبير مثل غيرهم، أو رفع (أحياناً) بعض البائعين لأسعار منتجاتهم إزاء غفلة المشترين عن ظروف السوق والأسعار السائدة فيه.

أو لتقديرهم للربح الذي يستحقونه عند حد أعلى من المستوى السائد في السوق. مثل هذه الاختلافات لا تخل بسيادة السعر الواحد لسوق السلعة المتجانسة إن كان العرف يقبلها واعتاد الناس عليها في معاملاتهم أو كانت الظروف تبررها. أما ما لم يقبله الناس من هذه الاختلافات فإنها تدخل في دائرة الغبن الممنوع الذي تتدخل أجهزة الدولة لمنعه مما يقلل حالات حدوثه نسبياً ويخفض من تأثيره على جهاز الثمن.

(١) نص المراجع السابق.

(٢) محمد عبد المعمر عمر، السياسات الاقتصادية والشرعية، ص ١٠٢.

٩- وبالنسبة للاختلافات الشخصية بين البائعين أو المشترين والتفضيلات المترتبة عليها فإنها من آيات الله ولا حرج فيها ولا سبيل لمنعها.

١٠- ونفس هذه الملحوظات ترد على العلاقات بين المتعاملين في السوق ومدى قرب أو بعد أماكن البيع أو الشراء، والتسهيلات المرتبطة بالحصول على السلع أو أساليب الدفع، فإنها قائمة ولا يمكن أبداً إزالتها أو إزالة أسبابها أو آثارها فهي من آيات الله في خلقه، والتعامل معها على أساس وجودها ولا حرج في ذلك، كما أن تأثيرها على السوق لا يصل لدرجة الإخلال بنيان السوق أو الصفة العامة أو الغالبة للعلاقات فيه. أي أنه والأمر كذلك لا يحدث خلل في بنيان السوق الإسلامية أو العلاقات القائمة بين المتعلمين فيها يخرجها عن النطاق المشروع ويصفه بصفة احتكارية.

الإسلام والسوق السوداء:

السوق السوداء:

تظهر السوق السوداء حين تتدخل الحكومة في أسواق السلع والخدمات محددة لسعر جبري للسلعة أو الخدمة تفرض على المتعلمين في السوق التعامل به، ويكون هذا السعر المحدد إدارياً من قبل الدولة أقل من السعر المعتاد في السوق. ويحدث ذلك التحديد عادة بالنسبة للسلعة الضرورية رعاية لذوى الدخل المحدود وتخفيضاً لنفقات المعيشة بالنسبة لهم، أو منعاً لارتفاع أسعار بعض الخدمات من قبل منتجها حين تكون مشروعاتهم احتكارية مثل مشروعات المرافق العامة كالكهرباء والغاز والمياه ووسائل النقل والمواصلات وما أشبه.

وتظهر السوق السوداء في الحالة الأولى منهما فقط حين تخفض الدولة سعر بعض المنتجات عن السعر المعتاد، حيث تختفي هذه المنتجات من الأسواق، ويبيعها منتجوها خفية بعيداً عن رقابة الدولة وبأسعار تفوق الأسعار المحددة مما يضر بالمستهلكين ويتجه بالأسعار عامة نحو الارتفاع. وعادة ما يفترن بالتحديد نظاماً لتوزيع السلع على المستهلكين تحدد فيه الكميات. فهل من الممكن حدوث ذلك في السوق الإسلامية إذا ما تدخلت الدولة في السوق محددة للسعر؟؟

إمكانية ظهور السوق السوداء في اقتصاد إسلامي:

١ المعلوم أن الحكومة تتدخل في السوق الإسلامية محددة للسعر حين يحد ثباته توافراً لرفعه عن السعر المعتاد وذلك لإعادة السعر إلى وضعه الطبيعي وهو المعروف بسعر المثل، أي أن الدولة هنا لا تخفض السعر المعتاد ولا تلزم بسعر تراه هي بل إنها تعيد السعر غير التوازني إلى سعر التوازن، وإن لم يمكن الوصول من نفسها إلى سعر المثل استعانت بأهل الخبرة. والاختصاص وبالعرف السائد.

بأن لم يمكن العودة بالسعر إلى سعر المثل بمفهومه المذكور وبهذا الأسلوب اتخذت الدولة إجراءات عملية لإعادة السعر إلى هذا السعر التوازني بتوفير السلعة بسبل شتى إما بحوافز لزيادة الإنتاج من قبل منتجين حدد، أو يجلب السلعة من مناطق أخرى سعرها مناسب وذلك عملاً على خفض السعر من خلال تفاعل حر لقوى العرض والطلب في الظروف الجديدة.

فإذا تعذر ذلك واستمرار ارتفاع السعر لعوامل قد يكون من بينها توقف المنتجين أو البائعين السابقين عن إنتاج أو جلب السلعة لعدم مناسبة الأسعار التوازنية السابقة (سعر المثل)، وعدم إمكان الدولة تعويض ذلك

النقص في العرض، فإن الدولة قد تعتمد إلى عقد اجتماعات تفاوض واتفاق بين طائفتي التعامل في السوق (البائعين والمشتريين) من خلال مفاوضين من بينهم للوصول معهم إلى ما يناسبهم جميعاً ويقنعهم بسعر فيه مصلحتهم جميعاً. مما يعمل على استمرار التعامل في السلعة في الأسواق وعدم إخفائها واتجاهها إلى السوق السوداء.

ومعنى ذلك أن إمكانية ظهور السوق السوداء محدودة جداً سواء من حيث الكميات المتعامل فيها أو الفترة الزمنية التي يتم فيها التعامل في هذه الأسواق وذلك لعدم فرض سعر غير توازني ولعدم تحديد الكميات الموزعة على المستهلكين.

٢- لكن هل في قول عمر بن الخطاب لحاطب بن أبي بلتعة الذي كان يبيع زبيباً له بالسوق «إما أن ترفع سعرك وإما أن تدخل زبيبك فتبيعه كيف شئت» ما يعني ضمناً وجود سوداء؟؟ حيث تباع السلعة بعيداً عن السوق بسعر مختلف عن سعر السوق.

إن في هذه الحادثة منعاً للضرر على السوق حيث إن البيع بسعر منخفض عن سعر السوق يترتب عليه الإضرار بالمستهلك، وقد يعتمد بعض المنتجين الذين يحاولون إغراق الأسواق وخفض الأسعار بصفة مؤقتة إلى القضاء على منافسيهم ثم رفع السعر بعد ذلك حين يتحقق لهم احتكار السوق. ونظراً لأن حاطب ليس من هؤلاء فقد عاد إليه عمر مرة أخرى وقال له «حيث شئت فبع وكيف شئت فبع». فالأمر يتعلق إذاً بشيء آخر مختلف عن السوق السوداء، بل هو منع لإجراء قد يتوصل به إلى الاحتكار، أو قد يكون سبباً في نقص السلع في السوق. كما يعني أن بالإمكان البعد عن أجهزة الرقابة التي تمنع الاحتكار من الأسواق، إذ إن هذه الحالة تتعلق بأمر مختلف عكس ما يحدث في حالات الاحتكار عادة.

الفصل الثاني

توازن المنتج المسلم

أوجه الخلاف بين المنتج المسلم وغيره وأثرها على التوازن:

يتحقق توازن المنتج المسلم في السوق الإسلامية في وضع أقرب إلى سوق المنافسة التامة منه إلى أسواق المنافسة غير التامة، ألا أنه مع ذلك يختلف عن توازن المنتج في السوق التنافسية التامة في بعض النواحي لعل أهمها:

١- تحديد أولويات الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي وتوفير الضروريات والاحتياجات الأساسية لحفظ الدين والحياة والقوة البدنية والعقلية والموارد المختلفة اللازمة لأداء الواجبات تجاه النفس والأسرة والمجتمع، وحفظ نظام المجتمع وأمنه الداخلي والخارجي، يلي ذلك الحاجيات ثم التحسينات، كما أن الزكاة والصدقات تعطى للفقراء قوة شرائية يمكنهم من شراء احتياجاتهم الأساسية من السوق مما يدعم إنتاج الضروريات والسلع الأساسية في السوق. وبذا لا ينحرف استخدام الموارد في المجتمع عن توفير احتياجاته الأساسية بحثاً عن الربح الأقصى الذي يأتي من جراء إنتاج السلع التي يتوفر لأفراد المجتمع القدرة الشرائية على طلبها كما هو الحال في ظل المنافسة التامة.

كما أن المنتج يسعى لتحقيق عوائد ومنافع (مصالح) متعددة بإنتاجه، وتقليل التكاليف (المباشرة وغير المباشرة) والمضار إلى حداها الأدنى، ولا يقتصر هدفه على تحقيق الربح الأقصى بل أنه أحد أهداف متعددة في إطار

حفظ اللوازم الخمس كما سبق، والتي تعد من مفهوم الربح عن مفهومه السائد الذي يغيب عنه كافة الآثار غير المباشرة والجوانب الاجتماعية للاستثمار.

٢- أن الفاقد الاقتصادي قليل الحدوث في المجتمعات الإسلامية حيث ينهي الإسلام عن الإسراف والتبذير وسوء استخدام الموارد.

يقول الله تعالى: ﴿إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ﴾ (الإسراء: ٢٧)

ويقول عز وجل: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَامًا﴾

(النساء: ٥)

وبذلك يمكن الانتفاع بثروات المجتمع وعدم إهدارها دون تحقيق منفعة.

٣- إن الإسلام يحث المنتجين على إتباع أفضل أساليب الإنتاج ويحث المجتمع على البحث العلمي واستمراره حتى يمكن تطوير أساليب الإنتاج.

يقول الله تعالى: ﴿أَنْ أَعْمَلْ سَابِغَاتٍ وَقَدَّرٌ فِي السَّرْدِ وَاعْمَلُوا صَالِحًا إِنِّي بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾ (سبأ: ١١).

فيبين الله لداود كيف يعمل دروعاً سوابغ كاملة تفي بالغرض تماماً في حماية المحارب من سهام أعدائه وفي نفس الوقت تكون خفيفة غير ثقيلة عليه حتى يستطيع الحركة والكرّ والفرّ والهجوم.

ويقول رسول الله ﷺ: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه»

(رواه البيهقي)(١)

ولا يقتصر الأمر تعلم فنون الإنتاج الحديثة واستخدامها في الإنتاج تحقيقاً لإتقان العمل، بل إن الإسلام يحث على التفكير والإبداع في كل جوانب النشاط الإنساني لتحقيق كل ما يفيد الفرد والمجتمع، ويحث على البحث العلمي النافع والتطور الفني المستمر لدعم صناعات المجتمع وقواه

(١) ابن تيمية، السياسة الشرعية، ص ٥.

الدفاعية. إذ يعد التعليم بمؤسساته المختلفة ومتطلبات الأمن والدفاع وتأمين الدعوة الإسلامية من صناعات عسكرية وصناعية مدنية ثقيلة وتطوير مصادر الطاقة والقوة المحركة، والتطوير التقني والعلمي الذي يعمل دائماً على دعم هذه الأنشطة والصناعات وتحقيق الأمن في كل الظروف ولجميع المسلمين في مختلف البلاد من أولى الضروريات التي يوجه إليها النشاط الاقتصادي للمجتمع الإسلامي وهذا التطور مستمر ولازم في المجتمع يعطي ثماره للجميع وفي جميع المجالات كما أن للزكاة دورها الهام في هذا المجال أيضاً إذ أنها قد تجعل المنظمين والمنتجين يستمرون في الاستثمار القائم حتى لو حدثت خسارة في الإنتاج بمساعدتهم من حصيلتها. كما أنها قد تسبب من جهة أخرى ارتياد المنتجين والمستثمرين لكافة المجالات الإنتاجية خاصة الجديدة منها والتي تزيد من إمكانيات الإنتاج وتحسين من أساليبه بتوفيرها للضمان الاجتماعي والكفالة العامة لأفراد المجتمع ضد الخسائر المحتملة في النشاط الاقتصادي . وبذا لا يحدث ما سبق ذكره في المنافسة التامة من أنها لا تعطي تأميناً للمنتجين كي يطوروا من أساليب الإنتاج، لما قد يؤدي إليه اتباعها من زيادة التكاليف (خاصة في بداية استخدامها) واحتمال حدوث خسائر تبطئ من سرعتها استخدام طرق الإنتاج الحديثة.

٤- إن سوء استخدام أجهزة الدعاية والإعلان وما يؤدي إليه ذلك من التأثير في أذواق المستهلكين وطلباتهم، واتجاه أجهزة الإنتاج نحو توفير الكماليات وبيع الترف التي تستحث الدعاية المستهلكين لطلبها غير موجود في اقتصاد إسلامي للالتزام بالصدق ومن الغش والغبن والغرر ... الخ.

علاوة على الالتزام بأولويات الإنتاج كما سبق.

إن تكاليف الإنتاج (عدا الربح) في ظل الاقتصاد غير الإسلامي تتضمن بالضرورة بنوداً غير موجودة في الاقتصاد الإسلامي مثل الفائدة

على رأس المال (الربا) وبعض بنود الانفاق التبذيري والترفي وبعض أنواع من الدعاية كما سبق.

ويرى بعض الاقتصاديين المسلمين أن الفائدة التربوية المذكورة كتكلفة لاستخدام رأس المال لها بديل في الاقتصاد الإسلامي هو معدل الربح السائد في المشروعات البديلة على رءوس الأموال (أي الجزء المخصص من ربح هذه المشروعات لدفعه لأصحاب رأس المال بناء على اتفاقية القرض أي المشاركة بين المنظم وأصحاب رءوس الأموال). إلا أن ذلك الجزء شأنه شأن الربح الموزع على حملة الأسهم في الشركات المساهمة والذي يمثل جزءاً من الربح ولا يحسب ضمن بنود التكاليف. كما أن المسارك بالتمويل (غير المقرض حسناً) يعد من وجهة نظر فقهية شريكاً في ملكية المنشأة التي يمولها بحصة شائعة تبعاً لنسبة ما يقدمه من تمويل إلى رأس مال المنشأة بالإضافة إلى أنه غير معلوم مقدماً حتى يحسب ضمن التكاليف، بل إنه لا يتحدد إلا بعد تمام العملية الإنتاجية وبيع الإنتاج في السوق فهو ضمن التوزيع وليس التكاليف.

ومن المعنوم أن توازن المشروعات الإنتاجية يتحقق في الأجل القصير بتساوي السعر مع متوسط التكاليف المتغيرة على الأقل حتى لا تغلق المشروعات وتتوقف عن الإنتاج. أما في الأجل الطويل فيتساوى متوسط التكاليف الكلية مع السعر. فإذا لم يتحقق لها السعر الذي يغطي متوسط التكاليف في الحالتين المذكورتين عن الإنتاج.

ويخفف تكاليف الإنتاج عن طريق إلغاء الفائدة على رأس المال وبعض البنود المتعلقة بالتبذير كما سبق فإن الإنتاج في ظل الإسلام سيستمر إلى مدى أبعد سواء في المدى القصير أو الطويل بكميات أكبر وبأسعار تقل عما يحدث في الاقتصاد غير الإسلامي بمقدار الفائدة على رأس المال

والإنفاق التبذيري على الأقل. وبذا يعمل الإسلام على زيادة الإنتاج في المجتمع واستمرار وتقليل حالات التوقف عنه.

٦- إنه على وجود التناقص بين تشجيع زيادة عدد المنشآت وصغر حجمها بالتالي كمطلب لتحقيق المنافسة وتشجيع المنظمات الاقتصادية الكبيرة التي تستخدم الإنتاج الآلي على نطاق واسع تحقيقاً للكفاءة والنمو كما يحدث في النظام الرأسمالي. كما أن الاحتكار بمختلف درجاته ممنوع.

٧- أن الربح باعتباره أحد بنود التكاليف الاقتصادية (كما يرى ذلك الاقتصاديون) يقل في المجتمعات الإسلامية (في المتوسط) عنه في المجتمعات الأخرى. وذلك لأن الهدف من الإنتاج في هذه المجتمعات هو أقصى ربح ممكن. في حين أن الربح رغم أنه يحرك الإنتاج أيضاً في المجتمعات الإسلامية إلا أن وجود أهداف أخرى للإنتاج كما سبق ووجود ضوابط أخلاقية واقتصادية يجعل الربح مناسباً لجهود المنظم لقاء خدماته الإنتاجية للمجتمع دون استغلال أو تجاوز للحد (بمنع استغلال النفوذ ومنع الاحتكار والغرر والغش وما إلى ذلك).

ليس هذا بل إن المجتمعات الإسلامية يحدث فيها استثمار تطوعي (خيري) لا يستهدف ربحاً، إذ أن الإسلام يحدث المسلمين على أنشطة متعددة فيها منفعة المجتمع إلى جانب منفعة الفرد أو تقتصر المنفعة على المجتمع فقط، ومع ذلك يرغب الإسلام فيها بغية ثواب الله ورضاه.

يقول رسول الله ﷺ : «سبع يجري للعبد أجرهن وهو في قبره بعد موته: من علم علماً أو كرى نهراً أو حفر بئراً أو غرس نخلاً أو بنى مسجداً أو ورث مصحفاً أو ترك ولداً يستغفر له بعد موته» (رواه البزار وأبو نعيم والبيهقي)^(١).

(١) ركي الدين المنذري، الترغيب والترهيب، ج٣، ص٣٧٧.

ويقول الرسول الكريم ﷺ أيضاً: «ما من مسلم يغرس غرساً أو يزرع زرعاً فيأكل منه طير أو إنسان أو بهيمة إلا كان له به صدقة» (رواه البخاري) (١).

ويعمل كل ذلك أيضاً على زيادة الإنتاج والمنافع في المجتمع دون ثمن يدفع مقابل الحصول عليه، مما يقلل من ارتفاع الأسعار للمنتجات التي أنتجها القطاع سعري في المجتمع بفعل المنافسة، ويدفع المنتجين فيه إلى تقليل الأرباح التي يطلبونها لمنتجاتهم.

ويؤكد كل ما سبق من تأثير الخفض في التكاليف الإنتاجية للمنتج المسلم عن غيره عن طريق إلغاء الفائدة على رأس المال والإنفاق التبذيري)، ويزيد من كميات الإنتاج النافع وتشغيل الموارد ويخفض الأسعار. ويقلل من حالات توقف المشروعات عن الإنتاج في الأمدن القصير والطويل عما يمكن حدوثه في اقتصاد غير إسلامي. ويسري ذلك بالطبع على كل مجالات الإنتاج المباح وليبيان ذلك نستعين ببيانات الجدول التالي رقم (٦).

من الجدول رقم (٦) يتضح أن تكاليف إنتاج منشأة المنتج المسلم للوحدة من السلعة مباحة في الإسلام تقل عن تكاليف إنتاج منشأة المنتج غير المسلم (غير الملتزم بأحكام الشريعة) سواء فيما يخص بمتوسط التكاليف المتغيرة أو الكلية، وأن ذلك يؤثر في توازن المنشأة.

وبفرض سيادة نفس السعر أمام كلا المنتجين المسلم وغير المسلم. في الأسواق التي يبيعون فيها إنتاجهما من نفس السلعة، وبتطبيق نفس قاعدة توازن المنتج سالفة الذكر (تبعاً للنظرية الحدية) وهي تساوي التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي للسلعة، مما يحقق لها أكبر ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة. يتبين في حالات مختلفة ما يلي:

(١) المنذري، الرغبة والترهيب، ج٣، ص٣٧٥.

جدول (٦) مقارنة تكاليف إنتاج الوحدة لمنتج مسلم (م)

بمنتج غير مسلم (ك)

(القيمة بالجنيه)

سعر السوق (الإيراد الحدي)	المنتج (م)			المنتج (ك)			كمية الإنتاج
	التكاليف الحدية	متوسط التكاليف الكلية	متوسط التكاليف المتغيرة	التكاليف الحدية	متوسط التكاليف الكلية	متوسط التكاليف المتغيرة	
	١٠	٢٠	١٠	١٥	٢٥	١٥	١٠
	٦	١٨	٨	١٣	١٩	١٤	٢٠
١٣	١٣	١٧	٩	١٦,٥	١٨,٥	١٤,٥	٣٠
	١٩,٧	١٨	١٣	٢٢,٥	٢٠	١٧,٥	٤٠
١٨	١٨	١٨	١٤	٢٠	٢٠	١٨	٥٠
	٢٠	١٩	١٦	٢٥	٢٢	٢٠	٦٠
	٢٢	٢٠	١٨	٣٠	٢٥	٢٢	٧٠
٢٥	٢٥	٢٢	٢٠	٣٥	٣٠	٢٥	٨٠

أرقام افتراضية:

١- إذا كان السعر السائد في السوق هو ١٣ جنيهًا للوحدة فإن المنتج م ينتج الكمية ٣٠ وهو في هذه الحالة يغطي التكاليف المتغيرة وجزءًا من التكاليف الثابتة، فلا يغلق منشأته.

حيث عند إنتاج ٣٠ وحدة يكون السعر مساويًا للتكاليف الحدية وأعلى من متوسط التكاليف المتغيرة لكنه أقل من متوسط التكاليف الكلية.

لذا فمن الأنسب له أن يستمر في إنتاجه إلى فترة يدبر فيها أمره. أما المنتج ك فإن تكاليفه الحدية تساوي هذا السعر عند إنتاج ٢٠ وحدة من السلعة إلا أنه سيتوقف عن الإنتاج ولا ينتج هذه الكمية لأن السعر لا يغطي

متوسط تكاليفه المتغيرة ومقدارها ١٤ جنيها للوحدة. فالأنسب له التوقف عن الإنتاج حتى لا يخسر أكثر من التكاليف الثابتة في صورة نفقة متغيرة.

٢- إذا كان السعر هو ١٨ جنيها للوحدة فإن المنتج م ينتج ٥٠ وحدة من السلعة، ويتحقق له التوازن عند هذا المستوى من الإنتاج حيث تتساوى تكاليف الحدية مع السعر كما يتساوى كل منهما مع متوسط التكاليف الكلية. وبذا يحقق الربح العادي. ولا يكون هناك ربح غير عادي.

أما المنتج ك فلا يحقق التوازن نفسه إلا ارتفع السعر إلى ٢٠ جنيها فينتج نفس هذه الكمية أي ٥٠ وحدة حيث تتساوى تكاليفه الحدية مع كل من السعر ومتوسط التكاليف الكلية، ولا يحقق في هذه الحالة ربحا غير عادي، بل ينحصر مقدار الربح على العادي فقط. أما المنتج ك عند سعر ١٨ جنيها فإنه يحقق له حسارة قدرها حنيهان في الوحدة الواحدة من السلعة المنتجة.

٣ إذا كان السعر هو ٢٥ جنيها للوحدة فإن المنتج م سوف ينتج ٨٠ وحدة من السلعة ويتحقق له في هذه الحالة ثلاث جنيهات ربحا إضافيا في الوحدة الواحدة. أما المنتج ك فإنه ينتج ٦٠ وحدة من السلع فقط لكي يحقق عس الوضع الذي يتمتع به المنتج ك. أي أن إنتاج ك يقل عن إنتاج م بمقدار ٢٠ وحدة من السلعة. لذا فقد يسعى لتمييز سلعته حتى لو كان تمييزا غير حقيقي ليحقق نوعا من الاحتكار لسلعته في السوق يمكنه من رفع السعر أو أي إجراء تواطؤ مع منتجين آخرين لتحقيق نفس الغرض.

توازن المنشأة بين الاحتكار والمنافسة التامة والمنافسة الاحتكارية:

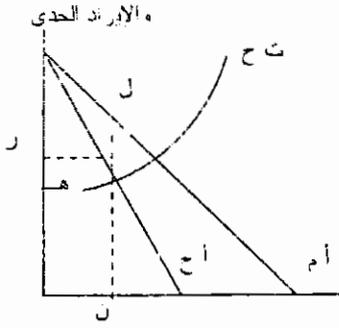
كما هو معلوم فإن توازن المنشأة في ظل الاحتكار لا بد وأن يختلف عن توازنها في ظل المنافسة التامة. وذلك لاختلاف منحنيات كل من الإيراد الحدي والإيراد المتوسط والتكاليف الحدية. كذلك فإن المحتكر له قدرة على التحكم في السعر، ويمكنه بالتحكم في حجم مبيعاته التأثير في سعر منتجاته

في السوق، وبالطبع فإن درجة تحكمه في السعر ترتبط بمدى مرونة الطلب على سلعته فكلما انخفض عامل المرونة كلما زاد تحكّم البائع إلى أن تصل المرونة إلى الصفر في ظل الاحتكار التام، إذ ينتج المحتكر سلعة ليس لها بدائل ويحدد كمية إنتاجه وثمن سلعته كيف يشاء.

فمنحنى الإيراد الحدي يكون دائما أسفل من منحنى الإيراد المتوسط وينحدر في اتجاهه لأسفل بدرجة أكبر من انحدار الإيراد المتوسط. وكلما زاد الإنتاج والعرض من السلعة كلما أدى ذلك إلى خفض السعر. وفي ظل هذا الاحتكار لا يختلف شرط التوازن عن شرطه في ظل المنافسة التامة أو المنافسة الاحتكارية وهو تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية.

وطالما كان الإيراد المتوسط أعلى من الإيراد الحدي. فإن توازن المنشأة يحدث عند تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية عند مستوى أقل من الإيراد المتوسط وهو المعبر عن ثمن السلعة. وهو ما يعنى أن التكاليف الحدية في ظل الاحتكار تكون دائما أقل من سعر السلعة. ويتوقف الفرق بينهما (وهو يمثل درجة تحكّم المنتج في السعر) على درجة الإحتكار. والعلاقة بينهما طردية فكلما زادت حدة الإحتكار كلما زاد الفرق بين التكاليف الحدية والسعر. لذا فالفرق بينهما في حالة الإحتكار أكبر مما هو عليه في حالة المنافسة الاحتكارية. بينما في ظل المنافسة التامة لا يوجد مثل هذا الفرق لتساوى الإيراد الحدي مع الإيراد المتوسط. ويبين الشكل البياني ذلك في الأجل القصير من الرسم رقم (١٦)

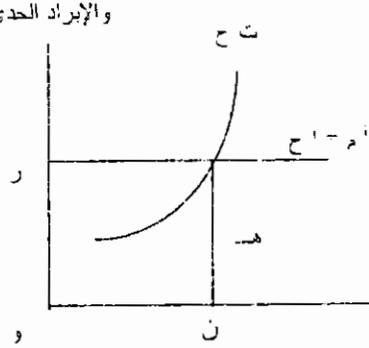
السعر والتكاليف الحدية



الكمية

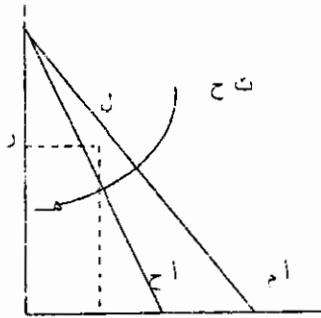
ب: توازن المنشأة في المنافسة الاحتكارية

السعر والتكاليف الحدية والإيراد الحدي



السعر

أ: توازن المنشأة في المنافسة الكاملة



ج: توازن المنشأة في الاحتكار

شكل بياني (١٦)

توازن المنشأة في الأسواق المختلفة السعر

حيث نرسم أ ح للإيراد الحدي

أ م الإيراد المتوسط وهو يمثل السعر كما أنه يمثل أيضا منحنى الطلب على السلعة.

هـ بقطعة التساوي بين الإيراد الحدي والتكاليف الحدية (شرط التوازن).

ب ح التكاليف الحدية

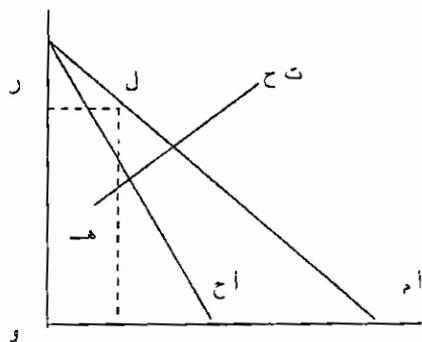
من هذه الرسوم البيانية يتضح أن توازن المنشأة في ظل المنافسة الكاملة يتحقق معه تساوى السعر مع الإيراد الحدي. وأن منحى الطلب الخاص بإنتاج المنشأة تام المرونة حيث يمثل خط مستقيم موازى للمحور الأفقي ويبعد عنه بمسافة تمثل السعر. وأن السعر يساوى التكاليف الحدية عند التوازن، وليس للبائع أي تأثير عليه، ويسود الصناعة سعر واحد للسلعة المتجانسة.

أما توازن المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية فإنه يتم بتساوي الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية عند نقطة أقل مستوى من الإيراد المتوسط (السعر) ومنحى الطلب أقل مرونة من منحى الطلب في ظل المنافسة التامة. وأن للمنتج بعض التحكم في الكمية والسعر، ويقل الإنتاج في كميته عما هو عليه في حالة المنافسة التامة كما هو واضح من المسافة الممثلة للكمية المنتجة على الرسم في الحالتين. ولا يسود الصناعة سعر واحد للسلعة لعدم التجانس. كما يحقق المنتج ربحا يفوق ذلك المتحقق في ظل المنافسة التامة لكل وحدة من السلعة بمقدار الفرق بين السعر ومتوسط التكاليف الكلية كما سيأتي.

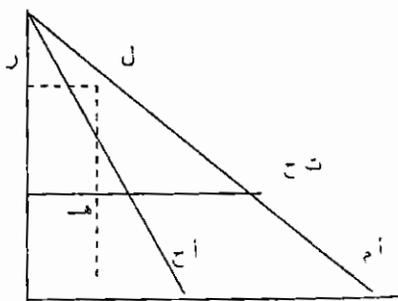
وفي الاحتكار يتحقق التوازن للمنشأة بنفس الشرط وهو تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية إلا أن السعر يكون أعلى بكثير من التكاليف الحدية، كما وأن منحى الطلب قليل المرونة. وتنتج المنشأة كميات أقل بأسعار أعلى، ويزداد ربح المنشأة لإمكان تحكمها بدرجة أكبر في كل من السعر والكمية المنتجة.

هذا وتسود نفس الظروف سوق الاحتكار أيا كان اتجاه التكاليف. بالنسبة للمنشأة حيث لا يختلف الوضع التوازني للمنشأة في ظل الاتجاهات الثلاثة لمنحنيات التكاليف الحدية، وهي ثبات التكاليف الحدية ويمثلها خط

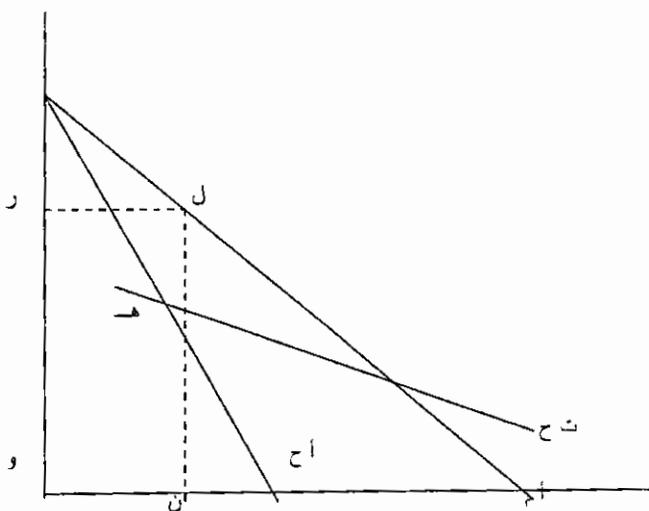
مستقيم كما هو مبين بالقسم أ من الرسم التالى، وانخفاض التكاليف الحديدية ويمثلها خط مستقيم متجه لأسفل فى القسم بـ وارتفع التكاليف الحديدية (وهو الذى سبق توضيحه) ويمثلها خط مستقيم متجه لأعلى فى القسم ب من الرسم رقم (١٧).



ب : التكاليف الحديدية المتزايدة



أ : التكاليف الحديدية الثابتة



ج : التكاليف الحديدية المتناقصة

(شكل بيانى رقم ١٧)

توازن المنشأة فى الاحتكار

من هذه الأشكال يتضح أن توازن المحتكر يحدث دائماً عند تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية عند نقطة أدنى من السعر، وأن المنتج يحقق ربحاً إضافياً يمثل الفرق بين السلعة وتكاليفها المتوسطة مضروباً في عدد الوحدات المنتجة. وأن اتجاه التكاليف لا يؤثر على إمكانية المحتكر في التحكم في السعر والكمية المنتجة.

أما مقدار الربح الإضافي الذي يتحقق في ظل الأسواق الثلاثة فإن مقداره ومدى استمراره يختلف باختلاف هذه الأسواق. وهو ما توضحه الأشكال التي في الرسم البياني التالي رقم (١٨).

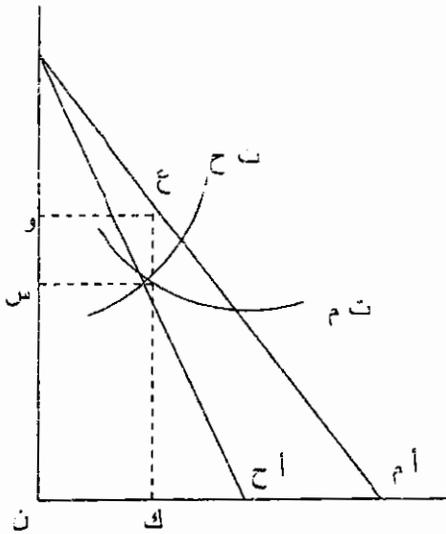
ففي القسم أ من الرسم يتضح أن المنشأة تكون في حالة توازن بتساوي الإيراد الحدي (أ ح) مع الإيراد المتوسط (أ م) أي السعر مع التكاليف الحدية (ت ح) مع التكاليف (ت م) عند النقطة (هـ) وذلك في الظروف العادية للسوق حيث يقتصر الربح المتحقق على الربح العادي المحسوب ضمن متوسط التكاليف الكلية للوحدة. فإن زاد الطلب على السلعة يتجه السعر للزيادة ويصبح و ع بدلاً من س ن بزيادة مقدارها ع ل (أ ي س و). ونظراً لعدم إمكان زيادة حجم المنشأة وعدم تغير عدد المنشآت العاملة في الصناعة في الأجل القصير فإن المنشأة تحقق ربحاً إضافياً يمثل الفرق بين ثمن السلعة ومتوسط تكاليفها الكلية مضروباً في عدد الوحدات المنتجة من السلعة وبذا يكون الإيراد الكلي ممثلاً بالمستطيل ع ك ن و، والتكاليف الكلية ممثلة بالمستطيل ل ن ك س .

ويصبح الربح الإضافي ممثلاً بالمستطيل ع ل س و. أو إذا ما انخفض السعر عن س ل فإن المنشأة تحقق خسارة لأنها بذلك لا تغطي نفقتها المتوسطة. ونظراً لأن المنشأة لا يمكنها التحكم في السعر كما أنها لا يمكنها أيضاً التأثير في الكمية المنتجة والمتبادلة في السوق من السلعة لوجود

منشآت أخرى تنتج نفس السلعة بنفس المواصفات فإنها إما أن تحقق ربحاً إضافياً أو يقتصر الأمر على الربح العادي أو قد تحقق خسارة تبعاً للعلاقة القائمة بين السعر ومتوسط التكاليف الكلية. وفي الأجل الطويل فإن المنشأة وغيرها من المنشآت المنتجة في هذه الصناعة تكيف حجمها ويتغير عدد المنشآت بما يحقق تساوي التكاليف المتوسطة مع السعر ولا يكون هناك خسارة أو ربح إضافي، ويكون السعر هو S والكمية المنتجة هي N .

التكاليف والسعر

والإيراد

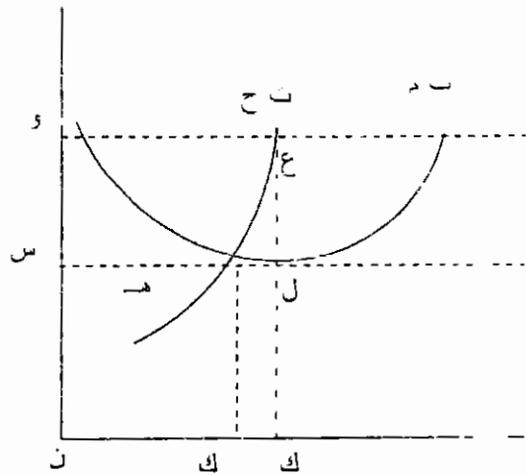


الكمية المنتجة

ب : توازن المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية

التكاليف والسعر

والإيراد

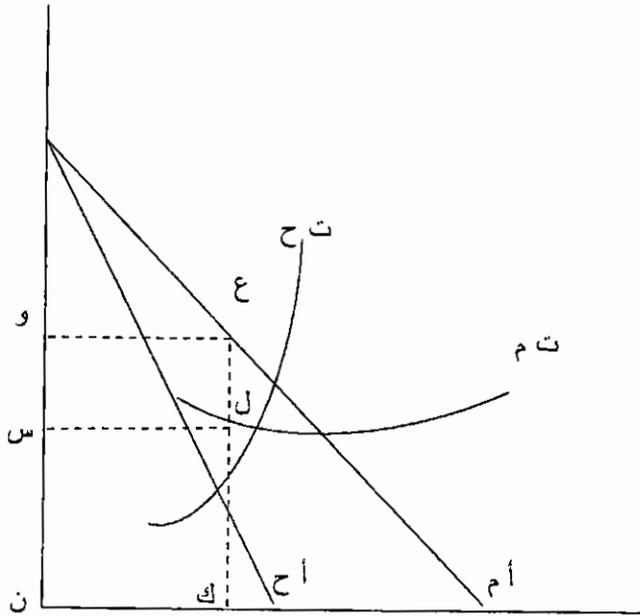


الكمية المنتجة

أ : توازن المنشأة في ظل المنافسة التامة حالة تحقيق أرباح

التكاليف والسعر

والإيراد



ج: توازن المنشأة في ظل الاحتكار

شكل بياني (١٨)

توازن المنشأة في الأجل الطويل

أما المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية فإنها تباشر بعض التحكم في الكمية المنتجة والسعر نظراً لعدم تجانس السلعة في الأسواق والتميز القائم في مواصفات السلع التي تعد بدائل قريبة. إلا أن التحكم هذا ليس مطلقاً خاصة إذا كانت المنشأة القائمة لا يمكنها وضع قيود على حرية دخول وخروج المنشآت في هذه الصناعة. فهي تحقق كما هو موضح في القسم ب من الرسم ربحاً إضافياً عند إنتاج الكمية ن ك يتمثل في الفرق بين الإيراد

المتوسط (السعر) والتكاليف المتوسطة عند نقطة التوازن بين الإيراد الحدى والتكاليف الحدية. ويتمثل الإيراد الكلى للمنشأة بالمساحة ع ك ن و ، ويكون السعر و ع وهو أعلى من ظروف المنافسة التامة للتحكم النسبى فى السعر من قبل المنشأة. أما التكاليف الكلية فتمثلها المساحة ل ك ن س . ويمثل الربح الإضافى المساحة ع ك س و . ولا يتلاشى هذا الربح الإضافى فى الأجل الطويل بفعل الاحتكار النسبى للمنشأة واتجاهها إلى تكثيف حجمها بما يمكنها من خفض تكاليفها المتوسطة الى أدنى حد حتى تصل بالربح إلى أقصى قدر ممكن فى الأجل الطويل. أما إذا كانت الظروف مناسبة ومواتية لدخول وحدات إنتاجية جديدة بلا قيود فسيتمجه العرض على الزيادة ويميل منحى الطلب وكذلك الإيراد الحدى إلى أسفل وسيختفى الربح الإضافى فى الأجل الطويل. وفى ظل الاحتكار فإن المنشأة تمارس دورها فى رفع السعر وتحدد كمية إنتاجها للتأثير فى سعر السوق بالزيادة لتحقيق أعلى ربح ممكن. وتكون الكمية المنتجة كما هو مبين بالرسم (القسم ح) ن ك ، والسعر و ع . ويكون الإنتاج أقل منه فى السوقين السابقين كما تكون الأسعار أعلى لنقص مرونة الطلب واتجاه المنتج لنقص الإنتاج وزيادة السعر الأقصى درجة ممكنة حتى يصل بإيراده إلى المستوى الذى يحقق له الهدف من الإنتاج وهو تحقيق أقصى ربح ممكن. ويصبح الإيراد الكلى للمنشأة ممثلاً بالمساحة ع ك ن و أما التكاليف الكلية فتمثلها المساحة ع ك ن س. ويتمثل الربح الإضافى فى الفرق بين الإيراد المتوسط (السعر) والتكاليف المتوسطة مضروباً فى كمية الإنتاج، لذا فإن الربح الإضافى ممثل بالمساحة ع ك س و . ويستمر الحال على ذلك فى الأجل الطويل أيضاً لعدم السماح بدخول منشآت جديدة فى الصناعة، كما أن المنشأة لن تطور من حجمها بما يسمح بإختفاء أرباحها لأنها لا مصلحة لها فى ذلك.

توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي

أولاً: توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي في الأجل القصير:

يوضح الشكل البياني رقم (١٩) توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي واقتصاد غير إسلامي. ومنه يتبين انخفاض منحنيات تكاليف الوحدة من السلعة النسبي للمنشأة في الاقتصاد الإسلامي عن منحنيات التكاليف المقابلة في الاقتصاد غير الإسلامي، وزيادة كميات الإنتاج وانخفاض الأسعار وذلك بفرض أن توازن المنتج يتبع نفس القاعدة المعروفة بتساوي التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي (وهو السعر في ظروف المنافسة التامة).

ففي القسم (٢) نجد أن توازن المنشأة (ك) في الأجل القصير في اقتصاد غير إسلامي قد يحدث في الحالات غير العادية بتساوي السعر $أ س$ مع متوسط التكاليف المتغيرة ب د وتكون الإنتاج $أ ب$.

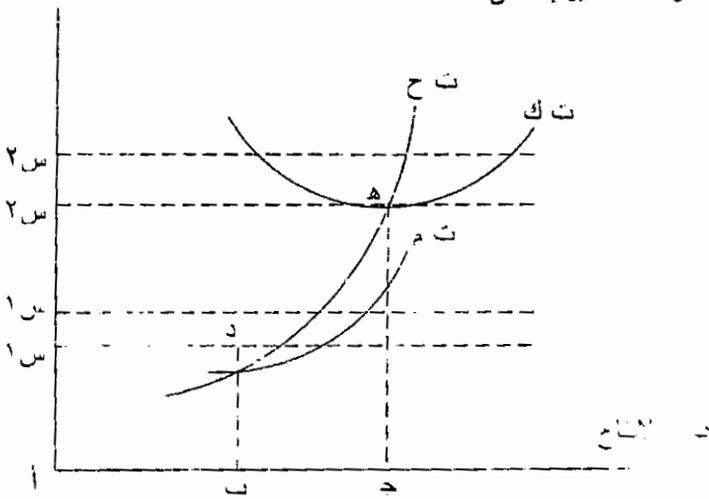
أما في القسم (١) فإن توازن المنشأة (م) في هذا الأجل في اقتصاد إسلامي وفي مثل الحالات السابقة قد يحدث بتساوي السعر $أ س$ مع متوسط التكاليف المتغيرة ب د وهي أقل مستوى مما عليه في الاقتصاد غير الإسلامي كما هو موضح بالشكل. أما كمية الإنتاج فإنها $أ ب$ وهي أكبر من كمية إنتاج المنشأة (ك) التي قدرت بالكمية $أ ب$.

وفي الحالات العادية فإن توازن المنشأة (ك) يحدث بتساوي السعر $أ س$ مع متوسط التكاليف الكلية ح ه ، وتكون كمية الإنتاج $أ ح$.

أما المنشأة (م) في الاقتصاد الإسلامي فنتج الكمية $أ ح$ وهي أكبر من $أ ج$ ، كما أن سعر التوازن يكون $أ س$ ومتوسط التكاليف الكلية الذي يساوي هذا السعر ح ه . وهما أقل من مثيلتها في الاقتصاد غير الإسلامي.

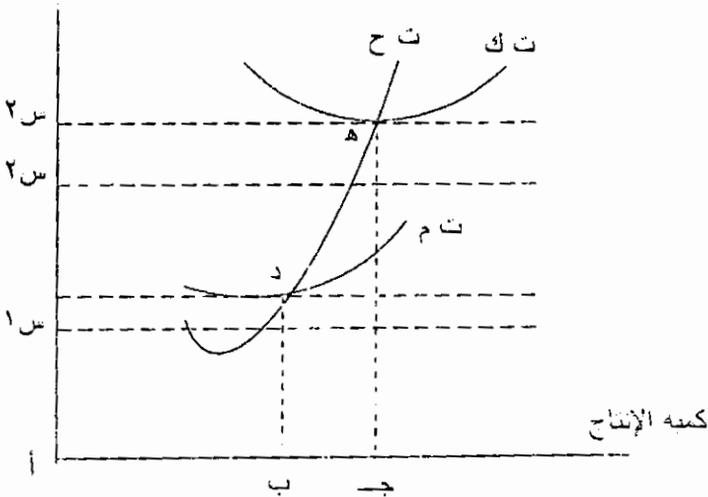
توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي
 واقتصاد غير إسلامي

١ : المنشأة م



٢ . المنشأة ك

السعر وتكاليف الوحدة



شكل بياني رقم (١٩)

ويعني ذلك أن المشروعات الاقتصادية في ظل اقتصاد إسلامي تكون أكبر حجماً وأكثر كفاءة في استخدام الموارد المتاحة للمنتج وتكون المنتجات أرخص سعراً بالنسبة للمستهلكين.

ثانياً: توازن المنشأة في الأجل الطويل:

هذا التوازن يختلف في حالة ثبات الإنتاجية إزاء قابلية عناصر الإنتاج للتجزئة وعدم تغيير أسعار هذه العناصر وعدم وجود وفورات للنطاق الواسع من الإنتاج عنه في حالة تغيير الإنتاجية وعدم قابلية هذه العناصر الإنتاجية للتجزئة وعدم تجانس الوحدات المختلفة من كل عناصر هذه العناصر واختلاف أسعارها بالتالي. كما أن تغيير الإنتاجية هذا إما أن يكون تزايدياً أو تناقصياً. ففي حالة الاتجاه التزايدى للإنتاجية تتناقص التكاليف، وفي حالة الاتجاه التناقصى للإنتاجية تترىد التكاليف، وعادة ما يشمل تغيير الإنتاجية نقاط تناقص وتزايد في منحنيات تكاليف المنشأة.

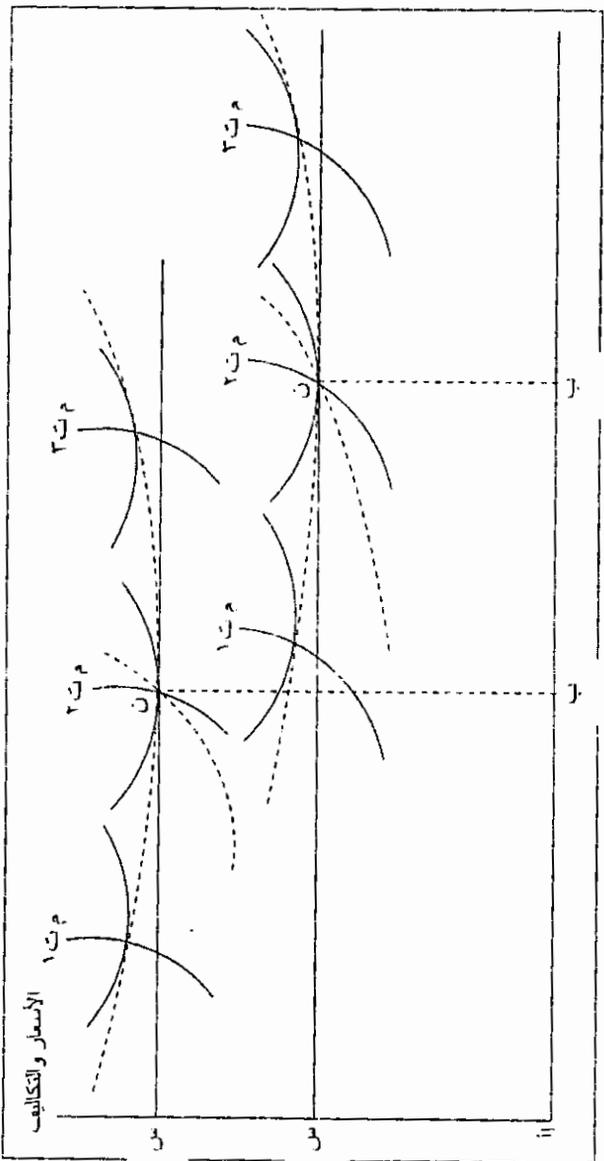
وفي هذه الحالات المختلفة فإن نشاط المنشأة في الإسلام يقتصر على المجالات المباحة شرعاً وهي نتاج الطبيات من الأعيان (السلع) والمنافع (الخدمات)، وبالوسائل المشروعة أيضاً أي التي ليس فيها إهدار للموارد أو إضرار بأحد. كما أنها تلتزم بأولويات الإنتاج واتباع أفضل أساليب الإنتاج ما أمكنها ذلك وهو يتطلب لتحقيقه أن يكون حجمها (طاقتها الإنتاجية) مناسبة لظروف السوق، وتجنب الفاقد الاقتصادي الناشئ عن الترف والتبذير وسوء استخدام أجهزة الدعاية والإعلان.

ويؤدي ذلك إلى أن تكون حجم المنشأة الاقتصادية أكبر حجماً نسبياً لانخفاض منحنيات تكاليف الإنتاج لها (كما سبق) عما هي عليه في المنشأة العاملة في اقتصاد غير إسلامي وتحقق وفورات النطاق الواسع حتى لو فرضنا عدم اختلاف أهداف المنشأة في الحالتين.

أ- توازن المنشأة في حالة ثبات التكاليف:

يبين الشكل البياني (٢٠) التالي توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي مقارنة بتوازن المنشأة المقابلة في اقتصاد غير إسلامي التي تنتج نفس المنتجات، إذ يقتصر نشاط المنشأة في الإسلام على المجالات المباحة شرعا فقط دون غيرها.

شكل بياني رقم (٢١) توازن المنشأة في الأجل الطويل
 ب: في حالة تغيير التكاليف



حيث م ١-٣ نقص المنشأة ذات الأحجام المختلفة في اقتصاد إسلامي و المعبر عن أحجامها بمنحنيات متوسط التكاليف الكلية الثلاث م ١، م ٢، م ٣. م ١-٣ نقص المنشأة ذات الأحجام المختلفة في اقتصاد غير إسلامي و المعبر عنها بالمنحنيات المذكورة لمتوسط التكاليف الكلية وهي م ١، م ٢، م ٣. ن نقطة التوازن في الأجل الطويل للمنشأة في اقتصاد إسلامي.

من هذا الشكل البياني يتضح أن المنشأة الممثلة بالمنحنيات ت ح'،
د ت، وهي منحنيات التكاليف الحدية (للأجلين القصير والطويل معا لعدم
اختلاف التكاليف في الحالتين لخضوع المنشأة لظاهرة ثبات التكاليف)
ومتوسط التكاليف الكلية (في الأجلين القصير والطويل)، وهي المنشأة العاملة
في اقتصاد غير إسلامي يتحقق لها التوازن عندما تنظم إنتاجها بإنتاج الكمية
أ ب' ويكون السعر المتحقق لمنتجاتها في السوق مساويا لتكاليفها الحدية
ومتوسط التكاليف الكلية وهو أ س'.

أما المنشأة الممثلة بمنحنيات ت ح ، م ت ك وهي المنشأة العاملة في
اقتصاد إسلامي فإنها أكبر حجماً حيث تنتج الكمية أ ب (وهي أكبر من
تكمية أ ب' ويكون سعر التوازن بالنسبة لها أ س وهو الذي يتساوى مع كل
من متوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية بالنسبة لهذه المنشأة).

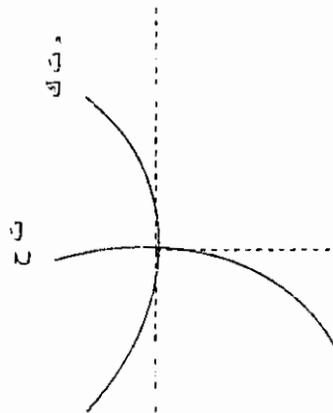
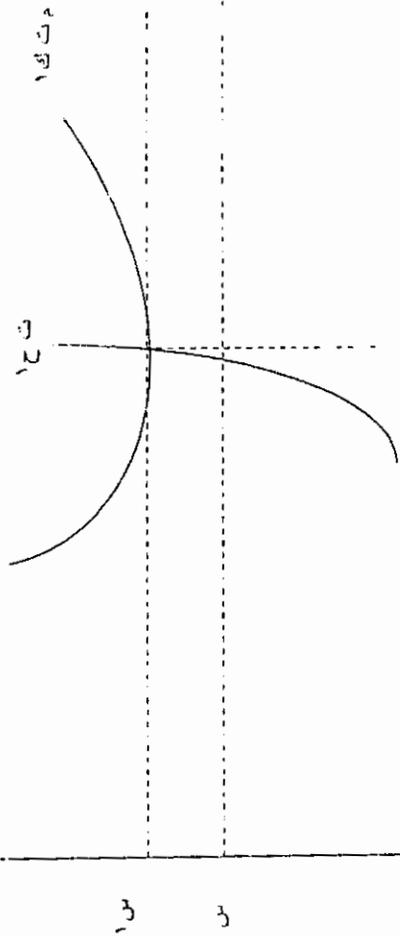
ولا يعني ذلك تساوي أحجام المنشآت العاملة في الصناعة الواحدة
في اقتصاد إسلامي وكميات إنتاجها بالتالي على الرغم من أن الإنتاج يتم في
صل أكثر الطرق كفاءة وأقلها تكلفة، لأن ذلك مرتبط بظروف الطلب
بظروف الصناعة ككل، ومدى توفر الإمكانيات المتاحة لكل منشأة.
وبصفة عامة فإن هذه الحالة (ثبات الإنتاجية وثبات التكاليف) أقرب
إلى الفرص النظري منها إلى الواقع العملي.

ب- توازن المنشأة في حالة تغير التكاليف:

تعد هذه الحالة أقرب الحالات إلى الواقع في كثير من الأنشطة
الاقتصادية. وفي هذه الحالة يمكن للمنشأة بناء وحدات إنتاجية ذات أحجام
مختلفة، ويكون منحنى متوسط التكاليف الكلية الخاص بها هو المنحنى
العلاقي المتماس لمنحنيات متوسط التكاليف الكلية في الأجل القصير لأحجام

مختلفة لهذه المنشأة حيث يضمها بداخله ويمسها جميعاً عند نهايتها الدنيا. وبنفس الأسس السابقة يمكن إعطاء تصور عن مدى اختلاف المنشأة العاملة في اقتصاد إسلامي عن المنشأة المقابلة لها في اقتصاد غير إسلامي، ويبين ذلك الشكل البياني التالي (٢١).

السعر والتكاليف



كمية الإنتاج

ب

ب

شكل تدوير رقم (٢٠) توازن المساء بين الدخل والطلب في حالة ثبات التكاليف

من هذا الشكل يتضح أن المنشأة ذات السلوك الإسلامي في توسعها في الحجم شأنها شأن المنشأة الأخرى تتبع نفس ظاهرة تغير التكاليف، حيث تقل التكاليف في أول الأمر ثم تتجه بعد ذلك إلى الزيادة ويحدث ذلك لمتوسط التكاليف الكلية في كلا الأجلين القصير والممثل بمنحنيات التكاليف المختلفة والطويل والممثل بالمماس الغلافي لمنحنيات التكاليف المتوسطة عند حدودها الدنيا، وذلك كأثر من آثار قانون تناقص الغلة حيث بزيادة عناصر الإنتاج المستخدمة يزيد الإنتاج أولاً بمعدلات متزايدة (يقابلها اتجاه متوسط التكاليف للانخفاض) ثم تتناقص معدلات زيادة الإنتاج (ويقابلها اتجاه متوسط التكاليف للزيادة).

إلا أنه نظراً لنقص بنود التكاليف في المنشأة الإسلامية والسلوك الإسلامي للمنشأة في أساليب ترويج مبيعاتها وفي أساليب المنافسة داخل السوق فإن المنشأة يتحقق لها التوازن (بشرطه المعروف وهو تساوي التكاليف الحدية مع الإيراد الحدي مع السعر مع متوسط التكاليف الكلية) بأحجام أكبر وإنتاج أكثر وتكاليف أقل وأسعار منخفضة عن المنشأة الأخرى. كما أن المنشأة الإسلامية تتصف بتكثيف الإنتاج مع رغبات المجتمع وفقاً لأولوياته واستقرار الأسواق تبعاً لذلك. والجهود المستمرة في تطوير أساليب وفنون الإنتاج واتساع نطاق استخدام أكثر هذه الأساليب حداثة ونفعاً وما إلى ذلك من عوامل استقرار وتقدم الاقتصاد بصفة عامة.

توازن الصناعة في اقتصاد إسلامي

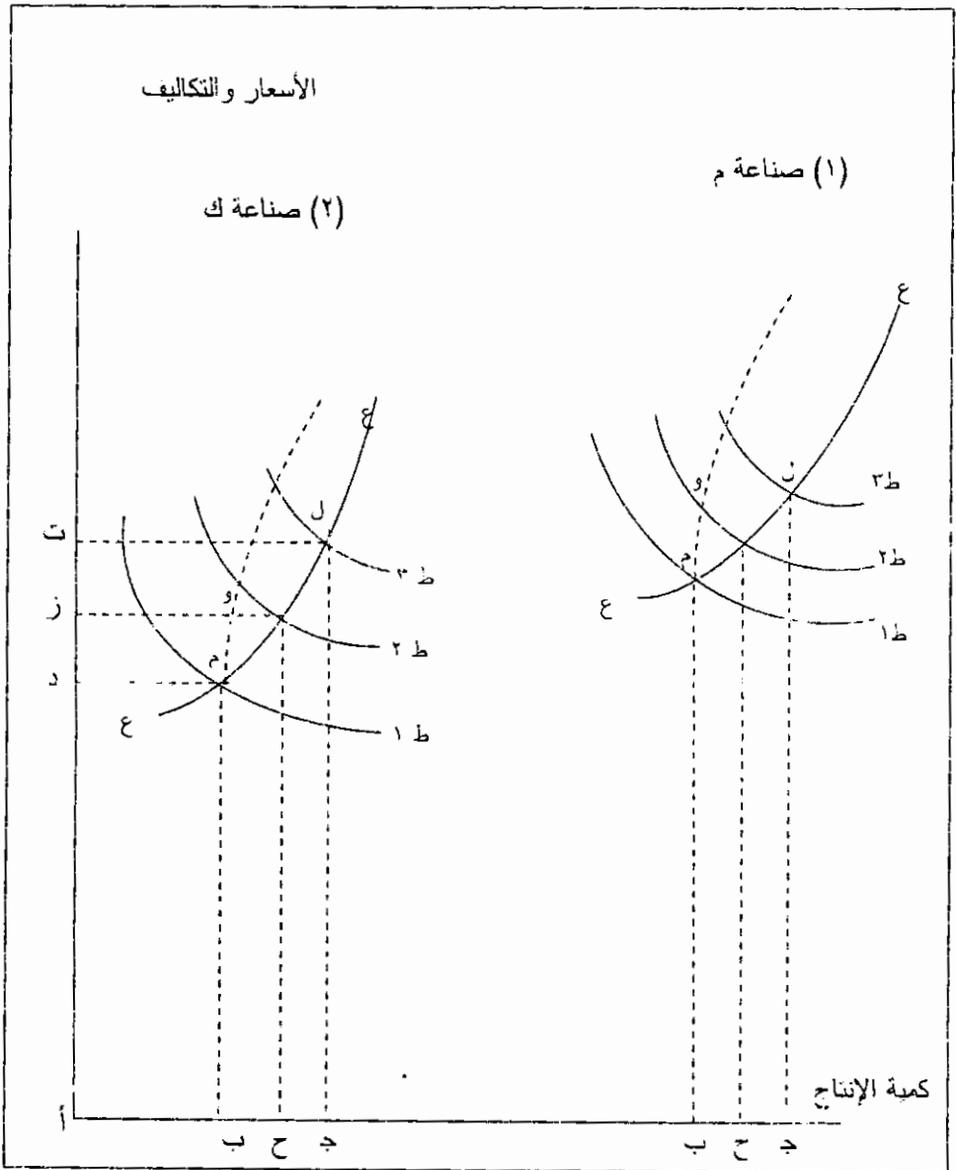
أولاً- توازن الصناعة في الأجل القصير:

يتصف الأجل القصير بثبات حجم الوحدات الإنتاجية (المنشآت) وكذلك عددها. ويكون منحى عرض الصناعة حاصل جمع منحنيات عرض المنشآت المختلفة بهذه الصناعة جمعاً أفقياً، أي حاصل جمع منحنيات تكاليف هذه المنشآت الحدية فوق أدنى نقطة (النهاية الصغرى) لمنحنيات متوسط تكاليفها المتغيرة. والتمن في هذا الأجل القصير يتحدد عند تساوي الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة. أما الكمية المعروضة بواسطة أية وحدة إنتاجية فتتحدد عند تساوي تكاليفها الحدية مع سعر السوق حيث أن منحنى الطلب الجزئي للمنشأة في ظل المنافسة التامة هو نفسه منحنى الإيراد الحدي والإيراد المتوسط أي السعر.

وبفرض أن الصناعة تتصف بتجانس جميع عناصر الإنتاج وثبات أسعارها وأن الصناعة تواجه بمنحى طلب السلعة ط_١ فإن السعر يكون أ د والكمية المعروضة أ ب. أما إذا كان منحى الطلب هو ط_٢ فإن السعر يكون أ ز والكمية المعروضة أ ح. وفي حالة منحنى طلب ط_٣ يكون السعر أ ت والكمية المعروضة أ ج. وبذا يكون منحى العرض للصناعة هو ع ع ، ذلك كما هو موضح بالشكل البياني رقم (٢٣).

وبالنسبة لهذه الصناعة التي تتصف بتجانس عناصر الإنتاج فإن توازن الصناعة في الاقتصاد الإسلامي يتحقق بالسعر والكميات المذكورة، أما الصناعة في اقتصاد غير إسلامي فإنه نظراً لزيادة التكاليف فإنه في مقابل الأسعار المذكورة فإن عرض الصناعة تكون أقل من عرض الصناعة في الاقتصاد الإسلامي في الحالات الثلاث السابقة. لقلّة إقبال المنشآت على

إنتاج السلعة ولذا تكون نقاط التوازن عند مستويات أقل لكل من الطلب والعرض كما هو مبين بالرسم.



شكل بياني رقم (٢٣) توازن الصناعة في الأجل القصير

ط ٣,٢,١ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي (م).
ط ٣,٢,١ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي (ك).

ع ع منحني العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي (م).
ع ع منحني العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي (ك).

أما إذا كانت الصناعة تتصف بعدم تجانس الوحدات المختلفة من أي من عناصر الإنتاج المستخدمة فإن ذلك قد يسبب اختلاف التكاليف الثابتة أو المتغيرة. وقد يؤثر بالتالي على منحني عرض الصناعة. إذ من المعلوم أنه مع تدهور المهارات والكفاءات ويختلف أثر ذلك بالتالي على التكاليف بعكس الحالة تجانس عناصر الإنتاج وثبات أسعارها حيث لا يحدث معه حراك في التكاليف.

فإذا ارتفعت تكاليف الخدمات الإنتاجية الثابتة عندما تزيد هذه الصناعة إنتاجها من أ ب إلى أ ج فإنه يلزم إعادة رسم منحني التكاليف بدرجة الكلية لكل منشأة من المنشآت الموجودة بهذه الصناعة على مستوى أعلى من مستواه قبل الزيادة في التكاليف الثابتة. ولكن منحنيات التكاليف الحدية الخاصة بكل من هذه المنشآت وبالتالي منحني عرض الصناعة لن يتأثر بهذه الزيادة في التكاليف الثابتة. وتظل الصورة كما سبق شرحها في الحظوة الأولى.

أما إذا ارتفعت تكاليف الخدمات الإنتاجية المتغيرة نتيجة لزيادة الإنتاج من أ ب إلى أ ج فإنه يلزم إعادة رسم منحنيات متوسط التكاليف المتغيرة للمنشآت المختلفة، وكذلك منحنيات التكاليف الحدية لهذه المنشآت. وبدا يصبح منحني عرض الصناعة أشد انحداراً عن ذي قبل أي يصبح أقل

مرونة ويأخذ شكل المنحنى المتقطع في الشكل. وفي هذه الحالة أيضاً فإن الصناعة في اقتصاد إسلامي تتغير على غيرها في اقتصاد غير إسلامي بزيادة الكميات المعروضة والمطلوبة عند نفس السعر كما هو مبين بالشكل.

توازن الصناعة في الأجل الطويل:

سبق القول بأن توازن الصناعة في الأجل الطويل يتأثر بمدى تجانس وحدات عناصر الإنتاج، وأشكال منحنيات التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل التي تنحصر في ثبات التكاليف (في حالات ثبات الغلة وتجانس وحدات عناصر الإنتاج وقابلية عناصر الإنتاج للتجزئة بلا حدود وعدم تغير أسعار هذه العناصر في الأجل الطويل وعدم وجود وفورات للنطاق الواسع من الإنتاج إذ في هذه الحالة تكون الإنتاجية ثابتة والتكاليف المتوسطة ثابتة أيضاً (وتزايد التكاليف) في بعض الحالات تتناقص الغلة وعدم تجانس وحدات عناصر الإنتاج، وتغير أسعار هذه العناصر) وتتناقص التكاليف (في حالة تزايد الغلة ووجود وفورات خارجية من جراء زيادة تعميم المنطقة وقيام مشروعات عديدة بها تؤدي إلى خفض أسعار عناصر الإنتاج وتوفر الخدمات المختلفة).

وتقدم الدراسات الاقتصادية بأن حالات ثبات التكاليف محدودة جداً، وأن حالات تزايد التكاليف هي الأكثر شيوعاً، وأن الحالات الأخرى سواء ثبات التكاليف أو تناقصها سرعان ما تتحول إلى حالات تزايد التكاليف بمرور الزمن.

ونرى أن ما تفرضه الدراسات الاقتصادية هذا صحيح في اتجاهه العام، إلا أننا نرى أن هناك إمكانية لزيادة حالات تناقص التكاليف نسبياً مع التطور المستمر في المجتمعات الإسلامية وتحسين نوعية عناصر الإنتاج

المختلفة خاصة العمل من خلال التعليم والتدريب واكتساب المهارات والخبرات والعناية بالكفاءات وتطوير كافة الفنون والعلوم والبحث العلمي والتقدم الفني المستمر كما سبق في "الإسلام وحالات الغلة المختلفة"، ودخول موارد جديدة باستمرار في مجالات الإنتاج المختلفة لا يشترط أن تكون إنتاجيتها تحت حدية لأي دون مستوى الناتج الحدي للموارد المستخدمة) بل أن الكشف عن موارد جديدة وتطوير أساليب وفنون الإنتاج المختلفة قد يسبب زيادة إنتاج الموارد الجديدة في ضوء الأساليب المتطورة المناسبة لاستخدامها وخفض تكاليف الإنتاج منها عما هو سائد بالنسبة للموارد المستغلة فعلاً. وأمثلة ذلك في الحياة العلمية كثيرة بالنسبة للأساليب الإنتاجية وموارد الطاقة والقوى المحركة الحديثة، وتحقق وفورات النطاق الواسع والتركز الصناعي وغير ذلك.

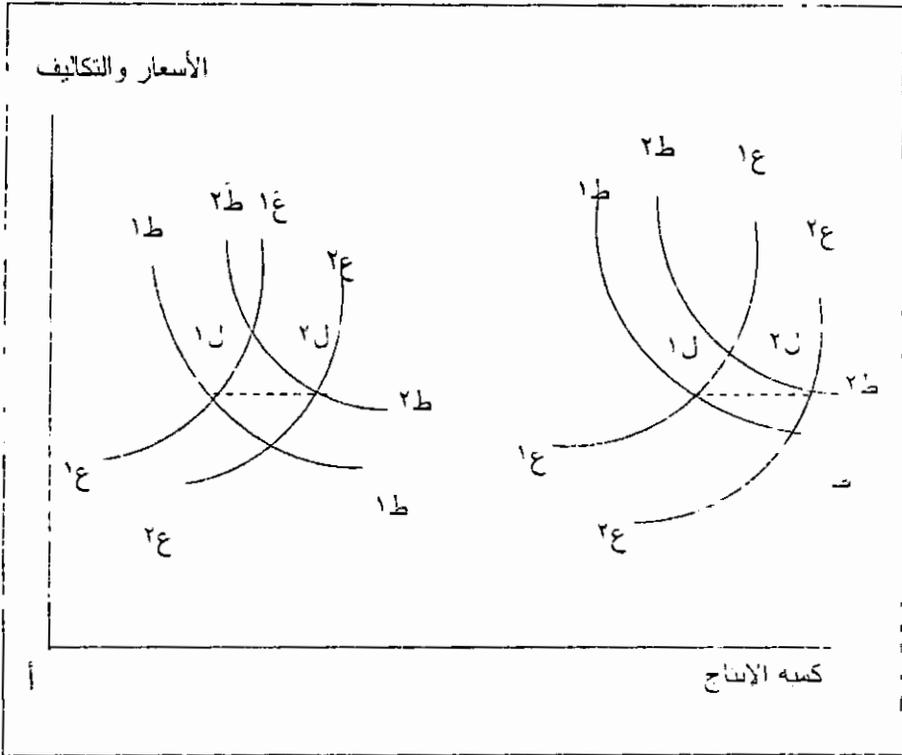
ونظراً لما سبق ذكره من عوامل تقلل من تكاليف الإنتاج في المجتمعات الإسلامية وتتجه بالأسعار إلى التساوي معها عند هذه المستويات الأقل، فإن توازن الصناعة في الأجلين القصير والطويل يختلف نسبياً عما هو سائد في ظل المنافسة التامة فيما يختص بالكميات التوازنية والأسعار التوازنية للصناعات ذات اتجاهات التكاليف المشار إليها. كما أنه يتميز أيضاً بزيادة حالات الصناعات ذات التكاليف المتناقصة نسبياً عما هو عليه في ظل المنافسة التامة وما يعينه هذا أيضاً من النقص النسبي في ظهور حالات التكاليف المتزايدة. بالإضافة إلى زيادة نسبة الصناعات المنتجة للاحتياجات الأساسية في البنيان الصناعي للمجتمع عما هو الحال في الأسواق الأخرى، والنمو المستمر في الإنتاج وحجم الوحدات الإنتاجية.

١- توازن الصناعة ذات التكاليف الثابتة:

بدراسة توازن الصناعة ذات التكاليف الثابتة في اقتصاد إسلامي مقارنة بتوازن الصناعة المقابلة في اقتصاد غير إسلامي والتي تنتج نفس المنتجات المباحة في الإسلام (إذ لا يقتصر إنتاج الصناعات في الاقتصاد غير الإسلامي على المجالات المباحة في الإسلام لعدم التزامها بذلك أصلاً). يتضح كما هو مبين بالشكل البياني رقم (٢٤) التالي أن منحنيات عرض وطلب هذه الصناعة في اقتصاد إسلامي يفرض اتفاقها في الاتجاه العام لها للتبسيط وسهولة التوضيح إلا أن وضعها بالنسبة للمحاور الخاصة بالشكل مختلف عن منحنيات نفس الصناعة في اقتصاد غير إسلامي حيث تبتعد المنحنيات الخاصة بالصناعة في اقتصاد إسلامي عن المحور الرأسي نسبياً عن الوضع الخاص بمنحنيات الصناعة في الاقتصاد الآخر مما يعني زيادة الكمية المطلوبة والمعروضة من السلعة عند نفس الأسعار، وهو يعني بالمنطق الاقتصادي تحسن ظروف كل من العرض والطلب في اقتصاد إسلامي عما عليه الحال في غيره.

شكل بياني رقم (٢٤)

توزن الصناعة في الأجل الطويل أ : في حالة ثبات التكاليف



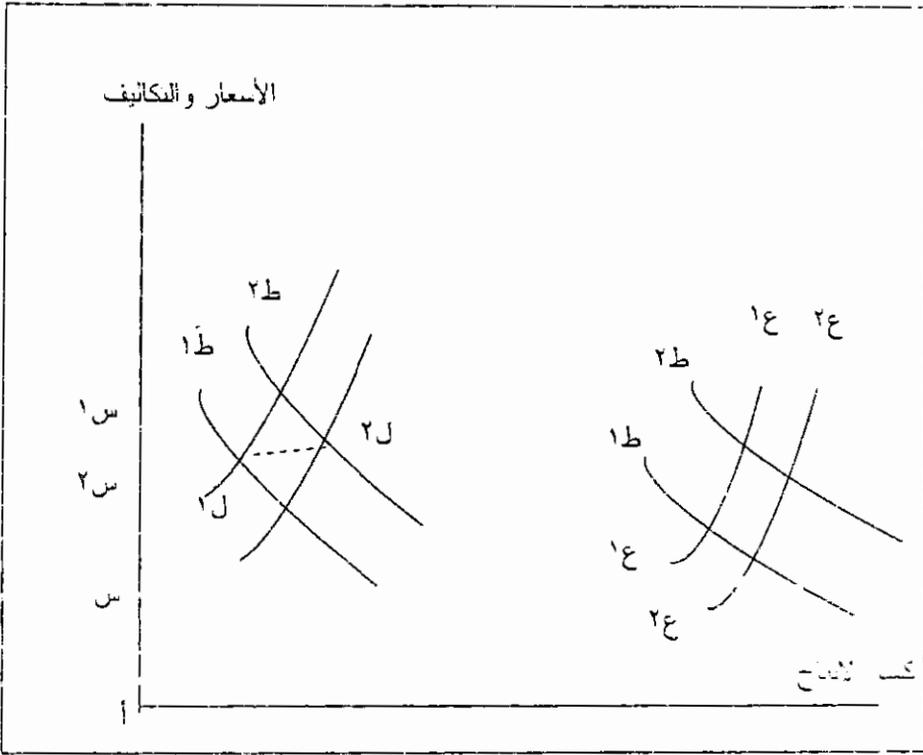
ط ١ ، ٢ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي .
ط ١ ، ٢ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي .

١ ، ٢ ، ٤ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي .
١ ، ٢ ، ٤ منحنى العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي .
١ ل ، ٢ ل منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد إسلامي .
١ ل ، ٢ ل منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد غير إسلامي .
إسلامي .

فبفرض أن منحى الطلب في الأجل القصير كان ط ١ ط ١ ومنحنى العرض في نفس الأجل كان ع ١ ع ١ ، وأن نقطة التوازن في هذا الأجل كانت ل وأن السعر هو أ س ، فإن زيادة الطلب (تحسن ظروف الطلب) تؤدي إلى انتقال منحى الطلب من وضع ط ١ ط ١ إلى ط ٢ ط ٢ ، ويتحدد سعر التوازن بتقابل ط ٢ ط ٢ مع منحى العرض ع ١ ع ١ عند النقطة م ، هذا السعر هم أ س/ مما يؤدي إلى زيادة مقدار الأرباح المتحققة نظراً لارتفاع السعر وعدم زيادة التكاليف. ويدفع هذا الصناعة إلى الصناعة إلى مزيد من العرض (بدخول منشآت جديدة إلى مجال الإنتاج) فينتقل منحى العرض للأجل القصير إلى وضعة الجديد ع ٢ ع ٢ ، وتحدد نقطة التوازن الجديدة عند ل ٢ ويعود السعر إلى وضعه السابق أ س. وتتوازن الصناعة مرة أخرى باختفاء الربح غير العادي الذي تحقق بزيادة الطلب السابق. وبذا يكون منحى العرض في الأجل الطويل هو الممثل بالخط الأفقي المستقيم ل ١ ل ٢. ويحدث نفس الشيء أيضاً للصناعة في اقتصاد غير إسلامي إذا ما حدث تحسن في ظروف الطلب ويؤدي في نهاية الأمر إلى أن يكون منحى العرض في الأجل الطويل هو ل ١ ل ٢.

ومن الواضح أنه عند نفس السعر فإن كميات أكبر ستطلب وكميات أكبر ستعرض في الصناعة في اقتصاد إسلامي عنها في اقتصاد غير إسلامي. وذلك للعوامل سالفة الذكر عند بداية دراسة توازن المنتج في الإسلام.

٢- توازن الصناعة ذات التكاليف المتزايدة:



شكل بياني رقم (٢٥)

توازن الصناعة في الأجل الطويل ب -- في حالة تزايد التكاليف:

- ١،٢ط منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي.
- ١،٢ط منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي.
- ١،٢ع منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي.
- ١،٢ع منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي.
- ١- ٢ل منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد إسلامي.
- ١- ٢ل منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد غير إسلامي.

من المعلوم أن هذه الحالة (تزايد التكاليف) هي أكثر الحالات الثلاث حدوثاً في الحياة العملية بالنسبة لأكثر الصناعات الإنتاجية. ويبين الشكل البياني رقم (٢٥) مقارنة لتوازن الصناعة في هذه الحالة في اقتصاد إسلامي يوازها في اقتصاد غير إسلامي.

من هذا الشكل يتضح أن توازن الصناعة في اقتصاد إسلامي يأخذ نفس الوضع السابق الإشارة إليه بالنسبة للمحاور الخاصة بالرسم، حيث تقع منحنيات طلب وعرض الصناعة في هذا الاقتصاد إلى اليمين من وضع المنحنيات المقابلة في اقتصاد غير إسلامي، وإن كان للمنحنيات نفس الاتجاه العام في الاقتصادين تبسيطاً للدراسة والسهولة والتوضيح.

ويؤدي تغيير ظروف الطلب لهذه الصناعة وانتقال منحى الطلب الخاص بها في الأجل القصير من ط^١ ط^١ إلى ط^٢ ط^٢ إلى تغيير توازن الصناعة في هذا الأجل من النقطة ل^١ إلى النقطة م في بادئ الأمر ثم يستجيب العرض لهذا الطلب الزائد فينتقل منحى العرض من وضعه ع^١ ع^١ إلى ع^٢ ع^٢. وينحدد الوضع التوازني للصناعة عند النقطة ل^٢. وبذا يتخذ منحى العرض في الأجل الطويل الوضع ل^١ ل^٢ حيث يتجه إلى أعلى جهة اليمين كما هو الحال في الظروف العادية للعرض. حيث يتجه العرض للزيادة بزيادة السعر. فبعد أن كان السعر التوازني قبل زيادة الطلب أس^١، فإنه قد زاد بزيادة الطلب إلى أس^٢ ثم عاد للانخفاض النسبي إلى أس^١ بعد زيادة العرض، إلا أنه لا زال أكبر من وضعه الأول عند أس بمقدار س س^١.

وبالمثل يحدث انتقال الوضع التوازني للصناعة في اقتصاد غير إسلامي مما يسبب أن يأخذ منحى العرض في الأجل الطويل الوضع ل^١

ل ٢ ، وهو أقل في كميته (عند نفس الاسعار) مما هو عليه في اقتصاد إسلامي.

٣- توازن الصناعة ذات التكاليف المتناقصة:

يبين الشكل البياني التالي رقم (٢٦) توازن الصناعة في هذه الحالة في اقتصاد إسلامي مقارنا بما هو عليه في اقتصاد غير إسلامي.

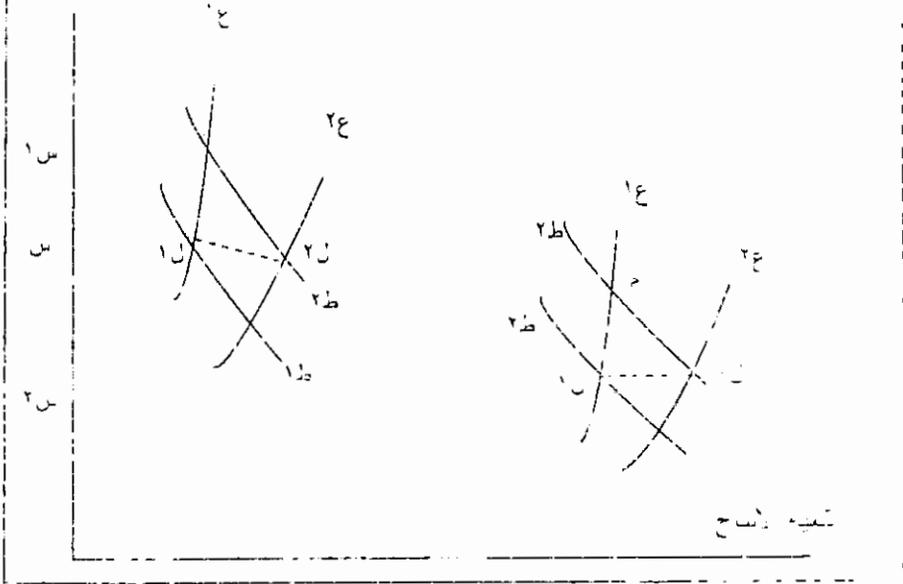
فتؤدي زيادة الطلب (تحسن ظروف الطلب) في الأجل القصير إلى انتقال منحنى الطلب من وضعه ط١ ط١ إلى وضع آخر إلى اليمين ط٢ ط٢. وبذا تتغير نقطة التوازن من ل ١ إلى م في أول الأمر فيزداد السعر من أس إلى اس' ، إلا أن ذلك يعمل على زيادة العرض فينتقل منحنى العرض في الأجل القصير من وضعه ع ١ع ١ إلى وضع آخر هو ع ٢ع ٢ وهو أيضا منحنى العرض في الأجل القصير بعد تغير الطلب ومن ثم السعر. وتصبح نقطة التوازن الجديدة ل ٢ وينخفض السعر (نظرا لانخفاض التكاليف) إلى اس' ، وهو أقل من سعر التوازن الأول وهو أس بالمقدار س س // .

ويأخذ منحنى العرض في الأجل الطويل الوضع ل ١ ل ٢ وهو ينحدر سنياً (مثل منحنى الطلب) من اليسار وأعلى إلى اليمين وأسفل مبيناً زيادة العرض مع انخفاض السعر، وذلك خاصية لهذه الصناعة فقط التي يترتب على ريادة الإنتاج فيها نقص أثمان خدمات عناصر الإنتاج وكما سبق القول فإن ذلك يحدث نظرا للوفررات الخارجية التي تتحقق بتعمير المنطقة التي بها المنشآت الأولى لهذه الصناعة، وزيادة عدد المنشآت، وتوفر الخدمات المتعلقة بالمرافق ووسائل النقل والأسواق مما يخفض تكاليف الإنتاج. فهذه الحالة إذا مرحلية يعقبها اتجاه التكاليف للتزايد كما هو في الحالة الثانية السابقة الإشارة إليها بعد توفر هذه المرافق ووسائل النقل والأسواق بالدرجة

المناسبة. كما يحدث أيضاً عند بداية تطبيق المخترعات الحديثة حيث تكون تكاليف استخدامها مرتفعة تنخفض بعد ذلك بانتشار استخدامها وخفض أثمانها.

ومن الممكن القول بأنه نظراً لضوابط المنافسة ولمرونة الأسعار والأجور والأرباح في الأسواق الإسلامية وغياب سعر الفائدة الربوي، وخضوع هذه المتغيرات الأساسية الثلاث الأسعار والأجور والأرباح لظروف العرض والطلب والالتزام بأولويات الإنتاج والسعي نحو تحقيق الكفاءة الاقتصادية فإنه من الممكن أن يتحقق لكل من المنشأة والصناعة في اقتصاد إسلامي استقرار الظروف الاقتصادية نسبياً عما هو عليه الحال في اقتصاد غير إسلامي وقلّة حالات الإغلاق والكساد، وزيادة إمكانيات النمو المضطرد.

الأسعار والتكاليف



شكل بياني رقم (٢٦)

توازن الصناعة في الأجل الطويل جـ : في حالة تناقص التكاليف

- ١،٢ط منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي.
- ١،٢ع منحنيات العرض في الأجل القصير في اقتصاد غير إسلامي.
- ١،٢ط منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي.
- ١،٢ع منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي.
- ١ - ٢ع منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد إسلامي.
- ١ - ٢ط منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد غير إسلامي.

إذا ما أضفنا إلى ذلك نمواً سكانياً مضطرباً وعمارة لأرضي ومناطق جديدة توفيراً لمتطلبات النمو السكاني وقيام المجتمعات الجديدة وإخضاع موارد جديدة باستمرار للاستخدام فإن ذلك يعني تطوراً مضطرباً لأساليب الإنتاج. وكثرة الاكتشافات العلمية التي تناسب تحقيق هذه الأشياء مما يزيد حالات تناقص التكاليف المذكورة.

بالإضافة إلى ما سبق ذكره عن قلة مرونة منحنيات طلب وعرض السلع في السوق الإسلامية بصفة عامة عنها في السوق غير الإسلامية وما يعينه ذلك من استقرار أكبر في الأسواق فيما يختص بالكميات المطلوبة والمعروضة.

التدخل الحكومي في الأسعار:

تتدخل الحكومات في العصر الحالي في تحديد الأسعار بأساليب متعددة منها التسعير الجبري وفرض الرسوم أو الضرائب غير المباشرة⁽¹⁾ كما وقد تقدم إعانات للتنمية. وفيما يلي ندرس هذه الأساليب، ثم نبين مدى الإفاة بها في اقتصاد إسلامي.

١- التسعير الجبري:

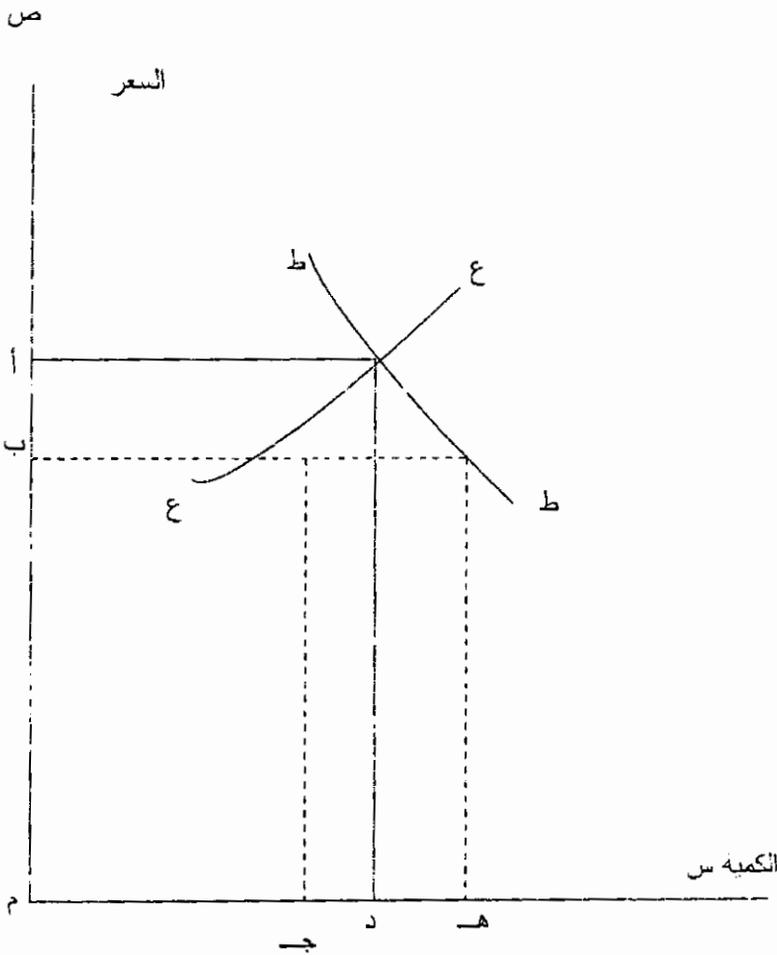
تحدد الأسعار جبرياً من قبل الحكومة لاسيما للسلع الضرورية، ويمنع بيعها بأكثر من الأسعار المحددة لها، وذلك بقصر تخفيف نفقات المعاشية على المستهلكين، أوضح أصحاب بعض المشروعات الإنتاجية من تجاوز الأسعار المعقولة لخدمات مشروعاتهم خاصة بالنسبة للموافقة العامة كالمياه والكهرباء ووسائل النقل والمواصلات وعادة ما يتم التحديد بحيث

(1) Doy Fman R . , Prices and Markets , 2nd., Prince-Hall Enjjle Wood Cliffs , New Jersey , 1972 .

نكون الاسعار والفروض مناسبة لذوى الدخول المختلفة، وتترك مع ذلك ربحا معقولاً^(١) للمنتجين حتى لا يتوقفوا عن الإنتاج. ويوضح الشكل التالي (٢٧) تأثير التسعير الجبري على الكميات المعروضة والمطلوبة.

شكل بياني رقم (٢٧)

(تأثير السعر الجبري)



(١) من وجهة نظر الحكومة

يشير م أ إلى سعر التوازن، م د إلى كمية التوازن قبل التسعير فإذا فرض السعر م ب جبرياً في السوق فإن ذلك يؤدي إلى زيادة الكمية المطلوبة إلى م هـ وانكماش الكمية المعروضة إلى م ج وتكون هناك فجوة بينهما تمثلها المسافة ج هـ . ويؤدي وجود هذه الفجوة إلى اختلاف توازن السوق حيث يتنافس المشترون على الحصول على السلعة لانخفاض سعرها فيحصل البعض على كميات كبيرة ولا يحصل البعض الآخر على ما يحتاجه منها. وقد يلجأ بعض التجار إلى إخفاء السلعة ليبيعهما في السوق السوداء بأسعار تزيد عن السعر المحدد. لذا فإن فرض الأسعار الجبرية قد يصحبه توزيع السلع بالبطاقات أو الكوبونات أو غير ذلك للأفراد بكميات محدودة مقابل السعر الجبري. وفي بعض الأحيان قد يفرض سعر جبري لسلعة ما على أن يطبق هذا السعر بالنسبة للكمية الموزعة بالبطاقات فقط. وتباع الكميات الأخرى من السلعة حرة في الأسواق بدون تحديد للسعر. وفي هذه الحالة يكون للسلعة ثمنان أحدهما جبري وآخر حر.

ومن الملاحظ أن فرض سعر جبري من قبل الحكومات لا يتحقق عادة إلا بإجراءات تتنافى مع قواعد المنافسة والحرية المكفولة للأسواق في إطار الاقتصاد الإسلامي. كما أنه لا يؤدي إلى العدالة التي تستهدفها هذه الإجراءات في توزيع السلع علاوة على ما يؤدي إليه من نقص الإنتاج واختفاء السلع^(١)، وزيادة النفقات في إدارة الأسواق وإحكام التوزيع وإرهاق الناس، وعدم مناسبة الاستهلاك لظروف الاقتصاد. لذا فإنه لهذه الأسباب مرفوض إلا إذا كانت ظروف المجتمع تتطلبه كحدوث قحط أو مجاعة أو حروب وكان لا بد منه.

(١) ابن قدامة، المعنى، ج ٤، ص ٢٣٩ - ٢٤١ .

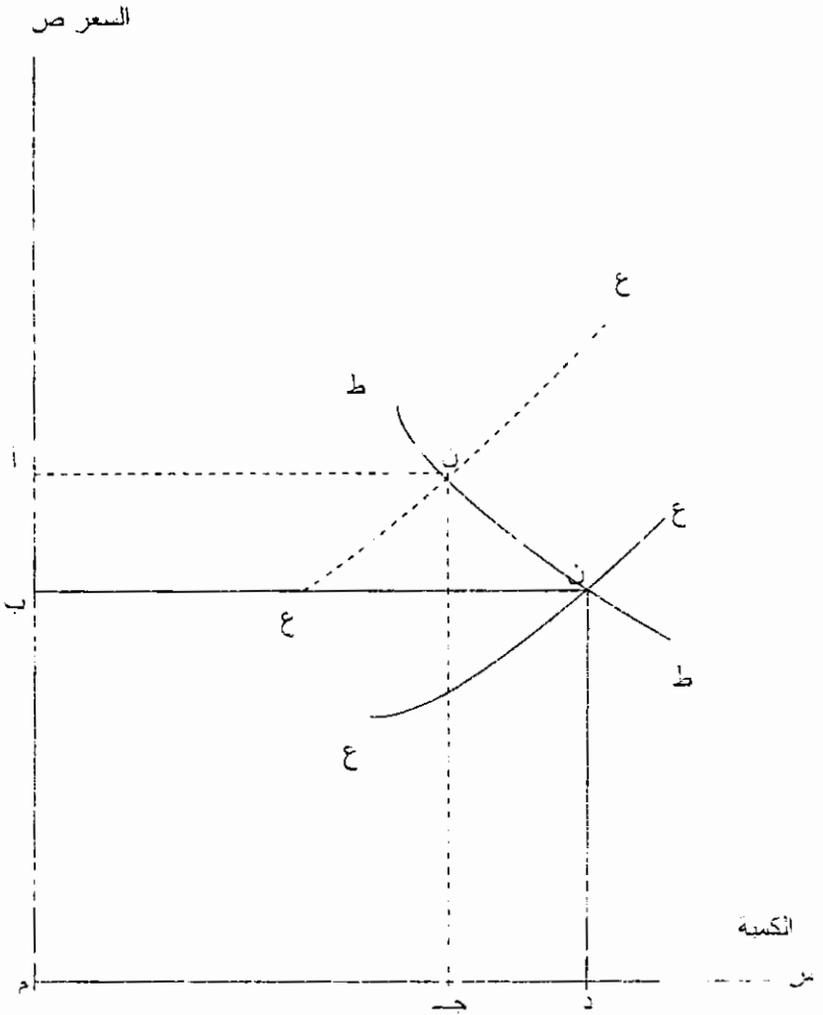
— محمد الشوكاني، نيل الأوطار، مجلد ٣، ج ٥، ص ٢٢ .

٢- الضرائب غير المباشرة:

أحياناً تفرض رسوم إنتاج على بعض السلع المنتجة محلياً يدفعها المنتجون إلا أن المستهلكون هم الذين يتحملون العبء الأكبر لأنه رسم الإنتاج يضاف إلى تكاليف الإنتاج. وقد يكون رسم الإنتاج نوعياً أي يفرض بمقدار ثابت على كل وحدة منتجة وقد يكون فيما يتناسب مقداره مع ثمن السلعة. وقد تهدف الدولة من فرض رسوم الإنتاج على بعض السلع لتقليل الكمية المعروضة منها حتى تستطيع توجيه الموارد الإنتاجية إلى استخدامات أخرى، وقد يكون الهدف هو زيادة موارد الدولة، أو قد يكون الهدف هو تحقيق العدالة الاجتماعية والتقريب بين الطبقات عن طريق فرض الرسوم.

ويؤدي فرض رسوم الإنتاج إلى انتقال منحنى عرض السلعة إلى اليمين أي بقصر الكميات المعروضة بمقدار رسوم الإنتاج المفروضة وذلك
كما هو موضح بالشكل التالي (٢٨):

شكل بياني (٢٨)
 (تأثير فرض الضريبة)



ثمن التوازن هو م ب وكمية التوازن م د قبل فرض الضريبة، وبعد فرض الضريبة يرتفع الثمن إلى م أ . وتكون الزيادة في الثمن أقل من قيمة الضريبة لأن المستهلك يتحمل جزءاً منها، ويتحمل المنتج الجزء الآخر. ويتوقف توزيع عبء الضريبة على مرونة كل من العرض والطلب. فإذا كان الطلب قليل المرونة والعرض مرناً زاد الثمن بنسبة كبيرة مما يعني أن المستهلك هو الذي يتحمل العبء الأكبر من الضريبة بينما لا يتحمل المنتج إلا جزءاً ضئيلاً منها، حيث تكاد الزيادة في الثمن أن تساوي الضريبة المفروضة. أما إذا كان الطلب مرناً والعرض قليل المرونة فإن الثمن يرتفع قليلاً ويتحمل المستهلك جزءاً صغيراً فقط من الضريبة ويتحمل المنتج الجزء الأكبر من العبء.

وهناك قاعدة يمكن بنطبقها التعرف على كيفية توزيع عبء الضريبة بين المنتج والمستهلك هي:

$$\frac{\text{عبء الضريبة على المستهلك}}{\text{عبء الضريبة على المنتج}} = \frac{\text{مرونة العرض}}{\text{مرونة الطلب}}$$

وكما سبق فإن يكون الهدف من الضريبة تقليل الكليّة أو زيادة الإيراد، أدولة أو تحقيق العدالة الاجتماعية والتقريب بين الطبقات.

أما تقليل الكمية فلا يكون إلا على السلع التي لا يناسب التوسع في الاستهلاك منها ظروف الاقتصاد. وتكون ذلك الأمر أقرب للقبول في اقتصاد غير متناسب في هيكل العرض وهيكل الطلب والأفراد فيه غير ملتزمون بقواعد أخلاقية وسلوكية تجعل استهلاكهم طاعة وإنفاقهم قربة إلى الله. وهو ما نقل الحاجة إليه في اقتصاد إسلامي إلا في حالات استثنائية يضعف فيها الوازع الديني لدى الأفراد أو بعض مما يحتاج إلى إجراء يقوى منهم ذلك

الوازع فيستقيم أمرهم ويلتزموا، وربما اتبعت مثل هذه الضرائب غير المباشرة في هذا الوقت حتى توتي إجراءات جهاز النوعية والدعوة أمرتها. وأما زيارة إيرادات الدولة لتمويل نشاط مفيد ويحقق لمصلحة تقرها الشريعة الإسلامية دون تحديد للأسعار أو الكميات (خاصة فيما يتعلق بالاحتياجات الأساسية للمجتمع) فإنه قد يكون مقبولاً طالما كان موفوياً وعادلاً في إجراءاته ومعدلاته أي غير مجحف ولا ظالم. وأما تحقيق العدالة فإن في الزكاة والصدقات حلاً شاملاً وعاجلاً ومقبولاً، ولا يمكن البحث عن بديل له فهو ركن من أركان الإسلام، وإذا لم يكن كافياً في بعض الحالات فقد أجاز بعض الفقهاء فرض ضرائب بشروط تحقيق العدالة والتيسير على الأفراد، وتجعلها موفوته غير دائمة أي تكون بقدر الحاجة إذا رفعت الحاجة انتقت الضريبة^(١).

٣ - إعانات الإنتاج:

تقوم الدولة بدفع بعض المبالغ إلى منتجي بعض السلع الضرورية لخفض أثمانها لكي تناسب دخول الأفراد ذوي الدخل المنخفض. أي أنها بذلك تحتل جزءاً تكاليف إنتاجها. وتؤثر إعانات الإنتاج على الثمن بطريقة تخالف أثر الضرائب غير المباشرة. فتقديم إعلانات للمنتجين تؤدي إلى تحسين ظروف العرض، لأن إعلانات الإنتاج تشكل حافزاً لدخول منشآت جديدة لمجال الإنتاج لأنها تخفض متوسط التكاليف الكلية، ولزيادة إنتاج المنشآت القائمة فعلاً. ويؤدي ذلك إلى زيادة العرض وخفض السعر^(٢).

(١) أبو إسحاق الشاطبي، الموافقات في أصول الشريعة، المكتبة التجارية الكبرى - القاهرة، مجلد ١، ص ١٥٦ - ١٦٠.

(٢) انظر الشكل البياني الخاص بفرض الضريبة غير المباشرة، إذ أن إعطاء الإعانة يجعل منحى العرض ع ع يتقل إلى اليمين في وضع ع ع وبذا تزيد الكمية ويخفض السعر.

ويتوقف مدى الانخفاض في السعر المترتب على هذه الإعانة على مدى مرونة كل الطلب والعرض. كما يتوقف توزيع الفائدة منها بين المنتج والمستهلك على مرونة العرض والطلب، ويعرف ذلك من المعادلة:

$$\frac{\text{مرونة العرض}}{\text{مرونة الطلب}} = \frac{\text{نصيب المستهلك من الإعانة}}{\text{نصيب المنتج من الإعانة}}$$

فإذا كان الطلب قليل المرونة والعرض مرناً فإن نصيب المستهلك من الإعانة يكون أكبر من نصيب المنتج. أما إذا كان الطلب مرناً والعرض قليل المرونة فإن نصيب المنتج من الإعانة يكون أكبر من نصيب المستهلك. وتعد الإعانات حافزاً لتوفير السلع المطلوبة للمجتمع خاصة السلع وريبات الاحتياحات الأساسية للمجتمع، ولا تؤثر هذه الإعانات على حرية الأسواق والتفاعل الحر لقوى العرض والطلب وتستهدف توفير احتياجات المجتمع وإيجار الحوافز المعنية على ذلك. وبصفه عامه فإن الحكومات حالياً تتوسع في هذا الجانب ويسمى بالدعم. وفي مقابل ذلك تزيد من الرسوم والضرائب لإيجار إيرادات لهذا الدعم مما يرهق الميزانية وأفراد المجتمع ويسبب توسعاً في الاستهلاك لا يناسب ظروف الاقتصاد ومشاكل كثيرة. ويترك عادة أمر الزكاة للتطوع أو الإهمال من قبل الأفراد، والتي تعد حلاً ناجحاً لمشكلة الفقر وتغطية احتياجات الفقراء من السلع الأساسية ولا تؤدي إلى إرهاب الغنى ولا إسراف في استهلاك الفقير، ويكون مجموع الاستهلاك في المجتمع متناسباً مع الدخل المتاح وظروف الإنتاج فيه. وربما كانت سياسات الإعانات مقبولة في بعض الأحيان لحث المنتجين على توفير سلع معينة مطلوبة والإنتاج منها غير كافي، ولكن التوسع فيها بالدرجة التي لا تناسب ظروف الاقتصاد وترهق الأفراد، وتسبب توسع وزيادة الاستهلاك

عن حد التوسط لا يعد مناسباً ولا مقبولاً. كما أن في الإحياء والأسبقية عوامل هامة في تشجيع المنتجين والمستثمرين على تنمية موارد المجتمع وزيادة إمكانيات العرض فيه دون نفقه على الدولة ودون إرهاب للأفراد فهي أولى إذا بالرعاية والاتباع.

الباب الثالث: نظرية التوزيع

مقدمة

التوزيع الشخصي والوظيفي:

يبحث التوازن في تحديد أنصبة عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية وحقت الناتج. فهو يختص إبدأ بتوزيع الثروة والدخل بين أفراد المجتمع، وذلك لأن عوائد عناصر الإنتاج هذه تمثل دخول أصحابها. ومن المعلوم أن التوزيع يتوقف على الإنتاج فكلما زاد الإنتاج زاد التوزيع والعكس صحيح فكلما قل الإنتاج قل التوزيع.

ويختلف نصيب أفراد المجتمع وحصتهم في الناتج هذا تبعاً لمدى مساهمتهم في الإنتاج وأثمان الخدمات التي تقدمها عناصر الإنتاج التي يملكونها. ومن الممكن أن تتعدد مصادر الدخل للفرد الواحد تبعاً لمدى حوزته من العناصر المختلفة إذ أنه يحصل على دخل يقابل كل عنصر يقدمه فلو ساهم بالعمل في الإنتاج حصل على دخل يقابل خدماته، ولو قدم أرضاً أو رأس مال حصل على دخل أيضاً في مقابل ذلك. ويشمل التوزيع على قسمين رئيسين، هما:

١- التوزيع الشخصي، وهو يختص بتوزيع ملكية عناصر الإنتاج على الأفراد.

٢- التوزيع الوظيفي، ويختص بتحديد أثمان عناصر الإنتاج. وللتوزيع الشخصي قواعده في النظم الاقتصادية المختلفة التي تتفاوت فيما بينها في النظرة إليه، فبينما تبيح الرأسمالية الملكية الخاصة (الفردية) بلا

قيود وتسمح بنقل الثروة عن طريق الميراث أو الهبات بلا قواعد تضعها في هذا الشأن، فإن الاشتراكية تقصر الملكية على الملكية العامة للدولة فقط لكل مصادر الثروة في المجتمع وتمنع الملكية الخاصة تماماً (أو تقيدتها إلى حد كبير في بعض التطبيقات العلمية). أما الإسلام فإنه يسمح بكل النوعين وهما الملكية الخاصة والملكية العامة ويضع لكل منهما قواعد لاكتسابها والتصرف فيها وقواعد الميراث والهبات والوصايا.

توزيع الدخل بين الإسلام وغيره:

يحدد توزيع الدخل بصفة عامة في المجتمع عدة عوامل، لعل أهمها: ربح عناصر الملكية، والمهارات والكفاءات الفرديه، والنظم والقوانين المحيطة باكتساب الثروة والدخل، والضرائب، والميراث وغير ذلك.

الربح^(١) عنصر الملكية، فهي تتعلق بتوزيع الموارد المختلفة في المجتمع فكلما تحققت الدولة في توزيع الثروة في المجتمع كان ذلك أقرب لعادلة توزيع الدخل. ويتحقق الدخل أيضاً للأفراد من جراء قيامهم بالعمل والإنتاج في كافة الأنشطة الاقتصادية، لذا فعاندهم من مساهمتهم في الأنشطة الاقتصادية يرتبط بالمهارات^(٢) والكفاءات التي يتمتعون بها سواء بمواهب شخصية أو مهارات مكتسبة من التعليم والتدريب والممارسة. فكلما انتشر التعليم ورادت فرص تحققت العوائد المقابلة لها، كلما كان ذلك أدعى إلى العادلة في توزيع الدخل بعكس الحال إذا ما تميزت الطوائف والأفراد في المجتمع واشتد التباين بينها في ذلك.

ولا يقتصر الملكية والثروة والدخل في المجتمع على جهود الأفراد وممارستهم للأنشطة الاقتصادية المختلفة. فهناك الموارث التي تنقل الثروة

(١) محمد سلطان أبو علي، هاء خير الدين: أصول علم الاقتصاد، المطبعة الفنية الحديثة، القاهرة ١٩٨٢.

(٢) عبد الفتاح قنديل، سلوى سليمان، مقدمة في علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة ١٩٧٩.

وعناصر الملكية من أجيال إلى أجيال أخرى، والأنظمة المتعلقة بها والمحددة لكيفية الانتقال وتوزيع التركة على الورثة وعدمه، ومثل الميراث، الوصايا والهبات والعطايا أيضاً في نقلها للثروة من أفراد إلى غيرهم في المجتمع، وللنظم الاقتصادية والاجتماعية السائدة دور في ذلك أيضاً حيث يحدد بعضها الملكية وقد يمنعها أو يقصرها على بعض المجالات، حيث تبيحها أخرى بلا قيود. وللضرائب أيضاً تأثيرها على الدخل إن كانت مرتفعة، ويتوقف أثرها في توزيع الدخل على نسبها على مستويات الدخل المختلفة.

مما سبق، يتضح أن للنظم الاقتصادية المختلفة والسياسات الاقتصادية القائمة عليها، دور كبير في تحقيق عدالة توزيع الدخل من عدمه.

وكما سبق، فإن الاشتراكية تلغي الملكية الخاصة تقريباً ولا تسمح بها إلا في «نطاق محدود كملكية الأدوات والآلات الحرفية البسيطة، ومساحات محدودة من الأراضي الزراعية، ولا تسمح بالتوريث ولا بالاستثمار الفردي في غير النطاق المحدد وهو ضيق. وقد يكون في ذلك جانب من عدالة توزيع الدخل لعدم التفاوت في الثروات وأثره في تباين الدخل واضح. إلا أن مستوى الدخل المتحققة أقل، فهي عدالة نسبية في إطار دخل منخفض. خاصة وأن الدخل (الأجور) محكومة بخطة الدولة وتوجيهها لأغلب الموارد نحو بناء الاقتصاد خاصة مجالات الصناعة والسلاح في المقام الأول قبل اهتمامها برفاهية الأفراد ومستويات معيشتهم. أي أن الحرمان من جانب من الدخل لعدم السماح بالملكية، لا يقبله توجيهاً لعناصر الملكية نحو احتياجات المجتمع الفعلية^(١).

وفي الرأسمالية تنتج عن عدم وجود قواعد لاكتساب الملكية أو توزيعها أو توريثها، بالإضافة إلى الحرية الفردية المطلقة - في السابق - وشبه المطلقة حالياً، وعدم فعالية السياسات الاقتصادية التي تباشرها الدولة في

(١) محمد عبد المعمر، السياسات الاقتصادية والشرعية، مرجع سابق.

تعديل أثر السلوك الفردي في المجتمع والاقتصاد، إلى سوء توزيع الملكية بين أفراد المجتمع الرأسمالي، وأدى ذلك إلى جانب عامل الحرية المذكور وغيره من العوامل كالاختكار والاحتياز والفائدة على رأس المال وغيرها إلى سوى توزيع الدخول بين أفراد المجتمع، وسيطرة القوى الاقتصادية والسياسية للطبقة الرأسمالية على حساب طبقات الشعب الأخرى. وبالطبع فإن أصوله هذا التفاوت في التوزيع، وحدوثه تختلف من مجتمع إلى آخر من المجتمعات الأخذة بالنظام الرأسمالي. فبعض الدول تباشر سياسات اقتصادية أكثر فعالية نسبياً من غيرها في النشاط الاقتصادي، كما هو الحال في الدول الأوروبية لوجود جماعات ضغط اشتراكية على الحكومات مما يجعل هذه الحكومات تتخذ إجراءات اقتصادية مباشرة وتباشر رقابة أكثر على عمل القطاع الخاص منها في الولايات المتحدة وتباشر أغلب الدول الرأسمالية حالة بعض السياسات الثانوية للإقلال من الدخول المرتفعة مثل ضرائب الدخل التصاعدية، وبعض السياسات الأخرى لتحسين الدخول المنخفضة مثل التأمين أو الضمان الاجتماعي، وبعض السياسات الزراعية، برامج الإسكان الحكيم أو العام، وسياسات الحد الأدنى للأجور، وبعض البرامج الخاصة بالنسحة والتعليم العام. إلا أنها لا ينظر كسياسة هامة أو رئيسية لذا فأثرها محدود^(١).

أما الإسلام فإنه يضع القواعد لاكتساب الملكية والثروة وتوزيعها وللتوريث والتوصايا، لمنع تركيزها في جانب وحرمان جانب آخر من المجتمع منها. ويجيز الملكية العامة للثروات الطبيعية والمرافق العامة وبعض الضروريات حتى يتيحها للأفراد بلا استغلال، ودور الملكية هو خدمة الفرد والمجتمع، وتحقيق المصالح المشتركة لكل منهما.

(١) نفس المرجع السابق.

الفصل الأول: نظريات أثمان عناصر الإنتاج

الأجور في الإسلام

مقدمة

قسم ابن تيمية الإجارة إلى ثلاث أقسام، هي^(١):

١- إجارة عامة، وهو بذل نفع يعوض سواء كان العمل معلوماً أو مجهولاً وكان، لغرض معلوماً أو مجهولاً، لازماً أو غير لازم. ومثالها المساقاة والمزارعة والمضاربة وغيرها من المشاركات.

٢- إجارة جائرة (غير لازمة). وهي الجعالة حيث يكون النفع غير معلوم ولكن الأجر مضمون. كأن يقال من فعل كذا كانت له مكافأة كذا. أو من فعل كذا كانت له نسبة من الكسب قدرها كذا.

٣- إجارة خاصة لازمة، كاستئجار عين أو استئجار عمل في الدمة، وفيها تكون النفقة معلومة والأجر معلوماً.

ويشترط في الإجارة الخاصة ما يشترط في البيع من أحكام. وهذه الإجارة هي موضوع الدراسة وهي ما يقصده الفقهاء عادة.

ويرى ابن الهمام أن الإجارة عقد على المنافع يعوض، فالإجارة بيع للمنافع. وهي على أنواع مختلفة يجمعها قسمان قسم يرد على منافع الأعيان كاستئجار الدور والأراضي والدوري، وقسم يرد على العمل كاستئجار المحترفين للأعمال كالخياطة وغيرها^(٢).

(١) مجموع فتاوي ابن تيمية، مجلد ٢٩، ص ١٠٣ - ١٠٥.

(٢) كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواني ثم السكندري المعروف بابن الهمام الحنفي، شرح فتح الدين، ومعه شرح العناية على الهداية لأكمال الدين محمد بن محمود البابرّي، وما شبهه الخقق سعد الله ابن عيسى المفتي، مع تكملة شرح فتح القدير لشمس الدين أحمد المعروف بقاضي زادة، دار الفكر، الطبعة الثانية ١٩٧٧، الجزء التاسع، ص ٥٨.

وقد أوضح ابن القيم أن الإجارة كما ترد على المنافع فإنها ترد على الأعيان أيضاً لأن الإجارة تكون على كل ما يستوفى منه مع بقاء أصله سواء كان عينا أو منفعة. ومن أمثلة استئجار الأعيان استئجار للإنفاق بثمره واستئجار حيوان للإنفاق بلبنه إذا كانت نفقة الشجرة أو الحيوان على المستأجر بعكس الحال إذا كانت النفقة على المالك المؤجر فتكون بيعاً. وهذا بخلاف الأعيان التي تذهب جملة ولا تستخلف أما ما يستخلف شيئاً كلما ذهب منه شيء خلفه شيء مثله وأصله باق كما يحدث الله المنافع شيئاً بعد شيء وأصلها باق فإنه يكون وسطاً بين المنافع والأعيان التي لا تستخلف فينظر في تسميه بأي نوعين فيلحق به^(١).

يرى الواضح أن هذا الذي قاله ابن القيم أقرب إلى القبول وأكثر صحة من غيره. ومعنى تذهب جملة ولا تستخلف أي تستهلك وتستنفذ مرة واحدة بمجرد استخدامها ولا يبقى منها شيء وهي السلع الاستهلاكية النهائية كالطعام والشراب وهو ما نص عليه ابن القيم بقوله منع إجارة الخبز للأكل والماء للشراب لأن هذه الأشياء تذهب أعيانها ولا تستخلف مثله. وأما قوله لا تستخلف شيئاً فشيئاً كلما ذهب منه شيء خلفه شيء مثله وأصله باق فهو الإشارة إلى الغلة التي تنتج عن الأشجار المعمرة والحيوانات باعتبارها أصولاً إنتاجية تغل ناتجا عينياً متجدداً هو الذي يستهلك ويبقى الأصل الإنتاجي ليغل إنتاجاً جديداً على فترات معتادة تبعاً لنوع الأصل وما فطره الله عليه. أما المنافع التي تحدث شيئاً بعد شيء وأصلها باق فهي خدمات بعض عناصر الإنتاج كالأرض والعمل ورأس المال الإنتاجي (الآلات والمعدات ووسائل النقل ونحوها).

(١) ابن قيم الجوزية، زاد المعاد في هدى خير العباد، مرجع سابق، ج ٥، ص ٨٢٣ — ٨٢٩.

ولا بد في الإجارة من تقدير العمل بمدة أو عمل معين، كما يتعين تحديد الأجرة لأنها مقابل الاستخدام والانتفاع فعن أبي سعيد قال نهى رسول الله ﷺ عن استئجار الأجير حتى يبين له أجره، وعن النجس واللمس وإلقاء الحجر^(١)، وتجاوز أن تكون الأجرة عيناً أو ديناً^(٢)، وكما تجوز بالأجر المعلوم فإنها تجوز بالإطعام أو النفقة أو الكسوة. هذا وبصفة عامة فكل ما يصلح ثمناً في البيع يجوز في الإجارة^(٣).

فعن عتبة بن النذر: كنا عند النبي ﷺ فقرأ «طس» حتى بلغ قصة موسى ﷺ، فقال إن موسى أجر نفسه ثمان سنين على عفة فرجه وطعام بطنه (رواه أحمد وابن ماجه)^(٤).

كما يجوز الاستئجار على أساس زمن شهري أو سنوي أو يومي كما يجوز بالإنتاج معاددة أي على عدد معلوم من العمل من الأجرة وإن لم يبين في الابتداء مقدار جميع العمل والأجرة^(٥). وتستحق الأجرة على العمل بالعمل وليس بمجرد العقد. وروى عن الشافعي بأنها تستحق بالعقد^(٦). والإيجار سبيل الاكتساب من قبل العامل الأجير أو المؤجر للعين، وتحقيق المنافع من قبل تاجر العامل أو الأرض أو الآلة وغير ذلك. وهي تفيد المؤجر لخدمة عمله أو العين في الاستفادة من خدمات عناصر الإنتاج المقامة لديه بتشغيلها من قبل آخرين مقابل دخل يحصل عليه حين يعجز هو عن تشغيلها والإفادة منها أو لا تتوفر لديه الفرص كذلك؛ كما تفيد المستأجر لخدمة

(١) إلقاء الحجر مبيع الحصة .

(٢) المعنى لابن قدامة ، ج ٥ ، ص ٤٣٤ .

(٣) المعنى لابن قدامة ، ج ٥ ، ص ٤٤١ .

(٤) نيل الأوطار للشوكاني ، مجلد ٣ ، ح ٥ ، ص ٢٩٣ .

(٥) نفس المرجع .

(٦) المرجع السابق ، ص ٢٩٤ .

العمل أو العين كبدل عن تملك الأعيان لعدم توفر المال اللازم لذلك أو القيام بالعمل نفسه لتتنوع الأعمال واختلاف المهارات وعدم توفر الكفاءة والقدرة على ذلك.

الأجور:

مما سبق يتضح أن للعامل في الإسلام أن يحصل على مقابل جهوده الإنتاجية في إحدى صورتين إما أجر محدد أو نسبة من الناتج أو صافي العائد. فبالنسبة للأجر فإنه إن كان لدى الجهات الحكومية وهيئاتها ومؤسساتها المختلفة فإن هذا الأجر يحدد من جهة بالحد الأدنى المطلوب لسرى معيشة العامل وفقاً لمسئوليته الاجتماعية ومن جهة أخرى بالجهد المبذول في الإنتاج وكفاءة العمل وخبرته وتدريبه. وذلك بالطبع في حدود إمكانيات المجتمع ومستوى الدخل المتاح له. وأن التشغيل يكون بناء على حاجة المجتمع دون التزام بتشغيل كافة قوة العمل فمن ناحية مراعاة مستوى المعيشة ومسئوليات العامل الاجتماعية فإن رسول الله ﷺ يقول:

«... ولى لنا عملاً وليس منزل فليتخذ منزلاً أو ليس له زوجة فليزوج أو ليس له دابة فليتخذ دابة» (رواه أحمد وأبو داود).

وكان رسول الله ﷺ يعطي الأهل (المتزوج) حظين ويعطي العزب (عبر المتزوج) حظاً واحداً. (رواه البخاري).

فمن هذه الناحية فإن الأجر يجب أن يكفي احتياجات الفرد المعيشية من غذاء وكساء وسكن ووسيلة انتقال وتعليم ورعاية صحية ومسئوليات عائلية ومدخرات تكفي لمواجهة الطوارئ وتحسين الظروف المعيشية.

وقد تضافرت الأدلة في هذا المعنى، فأبو يوسف يقوم مخاطباً الإمام (الخليفة) (وكل رجل تصيره في عمل المسلمين - قضاة أو عمالاً، أو ولاة

وغيرهم — فأجر عليهم من بيت المال — كل بقدر ما يتحمل وأما الزيادة والنقصان في الأجر فذلك إليك — وكل ما رأيت أن الله تعالى يصلح به أمر الرعية فافعله^(١) فهو يفوض إليه أمر الزيادة في الأجر طالما أن ذلك يصلح الرعية ويجعلهم يخلصون في عملهم، كما أن الماوردي قد قدر عطاء الجند باعتبار الكفاية حتى يستغني بها عن مادة تقطعه عن حماية البيضة — فيعطي كفايته حتى لا يسلم الأرض للعدو، ويكون هذا الأجر حافزاً له على الاستمرار في الجندية — وهذه الكفاية تضم من يعول وما يربطه من الخيل والظهر والموضع الذي يحله في الغلاء والرخص وهي على حسب اتساع المال فقد تزداد وقد تنقص، ويبقى حقه لورثته من بعده وكذلك في حالة مرضه وذلك تقريراً وترغيباً في الجندية^(٢)، ويقول ابن الأزرق (يلزم الإمام أن يرزق أمراء النواحي رزقاً يقوم بهم وبمؤنتهم حتى لا يشرهوا إلى مال واحد من أهل عملهم)^(٣). يؤكد ذلك أيضاً الإمام بدر الدين ابن جماعة^(٤). وقد أخذ أبو بكر خير هذه الأمة بعد نبيها في مال بيت المال كفايته وكذلك عمر رضي الله عنهما فيما روت عائشة رضي الله عنها قالت (لما استخلف أبوبكر قال قد علم) قومي أن حرفتي لم تكن لتعجز عن مؤونة أهلي، وقد شغلت بأمر المسلمين فسيأكل آل أبي بكر — أو قال — أهل أبي بكر من هذا المال، وأحترف للمسلمين فيه قالت: فلما ولي عمر أكل هو وأهله من المال^(٥). وحدد عمر ٥٠٠٠٠٠ مجالات ما يشمله هذا الحق فقال:

(١) ابو يوسف، الخراج، ص ٢٠٠٢ .

(٢) الماوردي، الأحكام السلطانية، ص ٢٥٦-٢٥٧ .

(٣) ابن الأزرق، بدائع السلك في طبائع الملك، ص ٣٣٩ .

(٤) بدر الدين بن جماعة، تحرير الأحكام، ص ٢٤٣ .

(٥) أبو عبيد، الأموال ، ص ٣٣٩ — ٣٤١ .

(ألا أخبركم بما استحلَّ من مال الله؟ حلتين: حلة الشتاء وحلة القيظ. وما أحج عليه وأعتمر من الظهر، وقوت أهلي كرجل من قریش ليس بأغناهم ولا بأفقرهم — ثم أنا رجل من المسلمين يصيبني ما يصيبهم^(١)) أي إن وسع المال لهم وسع لي وإن ضاق عليهم ضاق علي.

وهذا الأجر الكافي في حالة قصر العامل عمله على الحرفة الحكومية ولا يباشر أي عمل غيره كما هو واضح من الجند والولاء وعمال الصدقة ولذا في هذا الحال يجب أن يكون الأجر عند حد الكفاية وهو واضح من قول أبي بكر وأحترف للمسلمين فيه — وقد منعه الصحابة من العمل بتجارته وأن ينفرغ لأمر الخلافة. إذن فأجر الكفاية خاص بالعمال الذين يعملون ضمن نطاق الدولة^(٢).

من هذه الناحية فإن الأجر يجب أن يكفي احتياجات الفرد المعيشية من عداء وكساء وسكن ووسيلة انتقال وتعليم ورعاية صحية ومسئوليات عائلية ومدخرات تكفي لمواجهة الطوارئ وتحسين الظروف المعيشية. ولا يشترط في ذلك أن يسمح الأجر بوسائل نقل خاصة أو مساكن للكافة بل يحددهم تلك الظروف المجمع وإمكانياته فقد يكفي تخصيص بدالات لذلك. كذلك فإن الزواج يمكن أن تقدم له مساعدات وإعانات وقروض.

ومن ناحية الجهد المبذول وكفاءة العامل وخبرته وتدريبه فإن الله

يقول:

﴿وَلِكُلِّ دَرَجَاتٍ مَّمَّا عَمِلُوا وَلِيُؤْفِقَهُمْ أَعْمَالَهُمْ وَهُمْ لَا يُظْلَمُونَ﴾ (الأحقاق: ١٩)
ويقول أيضاً:

(١) أبو عبيد، الأموال، ص ٣٣٩ — ٣٤١ .

(٢) صالح بن محمد الفهد، كسب الموظفين وأثره في سلوكهم، شركة العيكان، الرياض طبعة ثانية،

١٩٨٤ م، ص ٢٦٣ .

﴿ قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ ﴾ (الزمر: ٩)

وعلى الرغم من أن هذه القواعد لإثابة المحسن أو المسيء تبعاً لعلم وعلمه فإنها معايير بناء سنة لتقدير الأعمال، أما العامل لدى المشروعات الإنتاجية الفردية فالأجر يخضع لظروف العمل والمنافسة في سوق العمل. فإذا وجدت الدولة انحرافاً في السوق مما يستدعي تسعير الأجور وتثبيتها تحقيقاً لمصلحة الطرفين والمجتمع فإنها تتدخل بتثبيتها بأجر المثل السائد في ظروف السوق المعتادة دون تدخل من الدولة في تحديد الأجر بأعلى أو أقل من سعر السوق حتى لا تحدث المشاكل السابقة ذكرها، إذ أن الشخص الذي يعمل كمضارب أو صاحب حرفة فإن أجرهما يختلف باختلاف مجهودهما فالمضارب على حسب ما يحدده من العقد من جزء معلوم مشاع بينه وبين صاحب رأس المال فقد يكون على أساس الربع أو الخمس أو العكس بحسب اتفاقهم — وصاحب الحرفة والمهنة الحرة حسب جهده وعمله أو خدمته.

وللعامل أجر المثل في حالة عدم الرضى أو عدم تبيين الأجر أو الغبن. وأجر المثل لا يتحدد إلا مشاهدة بعمل أمثاله في نفس الوقت واللحظة، وقد جاءت في السنة أمثلة لذلك نذكر منها، تروى عائشة رضي الله عنها (قالت هند أم معاوية لرسول الله ﷺ: إن أبا سفيان رجل شحيح فهل على جناح أن آخذ من ماله سرّاً؟ قال: خذي أنت وبنوك ما يكفيك بالمعروف)^(١) أي ما يتعارف عليه الناس بحسب سننهم — واكثرى الحسن من عبد الله بن مرداس حماراً فقال: بكم؟ قال: بدانقين فركبه. ثم جاء مرة أخرى فقال: الحمار الحمار، فركبه ولم يشارطه اعتماداً على المرة السابقة والتي اشترط

(١) فتح الباري، ج ٤، ص ٤٠٥.

فيها الأجر للحمار. وقد مر حديث الحجاج وفي رواية (احتجم النبي ﷺ وأعطى الحجام أجره)^(١) ولم يحدد الأجر استناداً للعرف وهو سعر المثل.

ولو لم يكن أجر المثل أساساً ما أُجبر الحاكم أصحاب الصنائع بالعمل وليس لهم أن يأخذوا إلا أجر المثل. يقول ابن تيمية وابن القيم (فإذا كان الناس محتاجين إلى فلاحه قوم أو نساجتهم أو بنائهم صار هذا العمل واجباً يجبرهم ولي الأمر عليه إذا امتنعوا عنه بعوض المثل ولا يمكنهم من مطالبة الناس بزيادة عن عوض المثل) وقد أحال الشرع إلى أجر المثل في كل العقود الفاسدة. ومصلحة الناس لا تتم إلا بذلك^(٢). فإذا كان الناس يبيعون سلعتهم — وأعمالهم — على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع الضرر بما لقله الشيء وإما لكثرة الخلق فهذا إلى الله فالزامهم بأن يبيعوا بقيمة عادلة بغير حق^(٣) وهذا يدل على دلالة واضحة على إقرار التعامل على سوء العرض والطلب في السوق الإسلامية.

لذا فإن تحديد الأجر على غير ظروف العرض والطلب ظلم.

ذلشريعة لم تكلف أصحاب الأعمال بدفع أيام العطلة وحالات السرى للتعامل مع أن المصلحة تقتضي أن تلزمه بذلك مما يدل على أنها من باب أولى ألا تلزمه أن يدفع له أجراً أكثر من أجر المثل، الذي يتحدد على ضوء عوامل العرض والطلب، إن دفع أكثر من هذا الأجر يكون أخذاً له بغير حق وهو ظلم والله سبحانه وتعالى قال: ﴿لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ (البقرة : ٢٧٩).

(١) فتح الباري، ج ٤ ، ص ٤٥٩ .

(٢) ابن تيمية ، الحسبة ، ص ٣٠ ، ٣٢ ، ٢٨٩ .

(٣) ابن تيمية ، الحسبة ، ص ٢٥ .

مما سبق يتضح أن الأصل في تحديد الأجر للقطاع الخاص يكون عن طريق عوامل السوق الحرة البعيدة عن كل مؤثرات على السعر وأن أي انحراف للسعر يعود به إلى أصله — وهو سعر المثل الذي يعرف بالعرف والعادة وأهل الصنعة.

ويرى بعض العلماء حالياً بحق الكفاية للعامل في القطاع الخاص منهم أبو زهرة حيث يقول: (وأنه من القرارات الشرعية أن العامل يجب أن يوفر له الغذاء الكافي الذي يحمي جسمه والكساء الكافي والمسكن الذي يليق بمثله والذي تستوفي فيه كل الموافقات الشرعية، ويجب أن تكون الأجرة محققة لهذا وإلا كان ظلماً)^(١) وعبد السميع المصري يقول: (العمال من حيث الأجور طائفتان: الأولى تعمل بالقطعة أو بالساعة — تحدد أجورها العرف أو العادة — وطائفة العمال الذين يعملون لصاحب العمل تنقسم إلى قسمين: فأما الأول للقسم الأول للأجور هو كفاية المأكل والملبس والمسكن وفق البيئة التي يعيش فيها العامل أي مساوياً لمأكل وملبس صاحب العمل وسائر أفراد أسرته.. والحد الأدنى للمعيشة الثاني وهم الذين يقيمون خارج سكن صاحب العمل — يتحدد بيئة إخوانه من أهل حرفته ولا يقل عن كفاية الملابس والمسكن والمأكل في المستوى المقرر عرفاً لأصحابه)^(٢). ورفعت العوضي يقول: (إن تقدير الأجرة (تحديده) لا يخضع وحدها (العرض والطلب) وإنما يراعى فيه كفاية العامل أي ما يكفيه) وهو يتفق مع ذكره الماوردي في تقدير عطاء الجند إلا أنه يعمم الحكم رغم أن الأمر يختلف في عامل في القطاع العام لعامل وآخر في القطاع الخاص حيث أن الأول يقتصر عمله على القطاع العام ولا يسمح له باستغلال وقته في كسب إضافي، بينما العامل في

(١) محمد أبو زهرة، التكافل الاجتماعي في الإسلام، ص ٥٨.

(٢) عبد السميع المصري، مقومات الاقتصاد الإسلامي، ص ٢٨ — ٣٠.

انقطاع الخصاص لا يمنع من ذلك^(١). كذلك فإن الدولة تعطي من يعمل لديها من بيت المال تبعاً يتوفر لها من مال وتبعاً لمسئولياتها عن الرعية وفقاً للحديث السابق للرسول، أما خارج الدولة فلم يرد ما يفيد ذلك.

ومع ذلك فإن المجتمع بحقوق الكفالة والتسوارن ملتزم بتحقيق المستوى المعيشي اللائق لأفراده من خلال الزكاة والصدقات وما تخصصه الدولة للضمان الاجتماعي، والإنفاق على ذوي الدخل المنخفضة.

ويقول ابن حزم (وفرض على الأغنياء من أهل كل بلد أن يقوموا بفرائهم ويجبرهم السلطان على ذلك إن لم تقم الزكاة بهم ولا فيء سائر أموال المسلمين بهم)، فيقام لهم بما يأكلون من القوت الذي لا بد منه ومن البس والستاء والصيف بمثل ذلك وبمسكن يكنهم من المطر والصيف والشمس رعون المارة^(٢) فالحاجة لا تخص أولئك الذين ليس لهم عمل أو برسى والعجزة وإنما نخص كل فقير أو مسكين ليس عنده ما يغنيه، ويقول الإمام الشافعي (المسكين من له حرفة تقع منه موقعا ولا تغنيه ولا عياله)^(٣) غير يتخذ صنعة وحرفة ولكن ما يتقاضاه منها لا يغنيه ولا عياله ويدخل في هذا المعنى العامل أو الموظف الذي لا تغنيه وظيفته فيعطي من مصرف الزكاة - والزكاة بالنظر لذوي الحاجات حق معلوم ولا شك أن ذوي الحاجات كثر من بينهم ذلك العامل أو الموظف وهو لا تغنيه وظيفته. ولم يفل أحد من الفقهاء بأن ما يغنيهم حق على من يعملون لديهم.

والفقر قسمان ظاهر وباطن فالظاهر من افتقر بأفة ظاهرة يراها الناس ويحسون بها فيواسونه والباطن لا يقبل فقره إلا بشهادة ذوي الخبرة

١- رفض لعضي، نظرية التوزيع، ص ١٧٨ -

٢- اس حرم الفاهري، المحني، ج ٦، ص ١٥٦ -

٣- الشافعي، أحكام القرآن، ج ١، ص ١٦١ -

ويمكن دخول المسكين صاحب الحرفة التي لا تكفيه ضمن هؤلاء فيشهد له من يعرف حاله ويعطي حد الكفاية التي أشار إليها حديث قبيصة الذي يبين من تحل له المسألة أي أن الحد الذي ينتهي إليه العطاء في الصدقة هو الكفاية التي يكون بها قوام وسداد الخلة، وذلك يعتبر في كل إنسان بقدر حاله ومعيشتة ليس فيه حد معلوم يحمل عليه الناس كلهم مع اختلاف أحوالهم.

أما بالنسبة لحصول العامل على نسبة من الناتج أو صافي العائد فإن ذلك تنظمه أنواع مختلفة من العقود مثل عقد المضاربة (القراض) وعقد المساقاة وعقد الجعالة، لتحقيق العدالة بين طرفي التعاقد.

وبذا فإن الأجور في المجتمع الإسلامي تتسم بالمرونة وتتحدد تبعاً لظروف العرض والطلب بما يسمح بتحقيق العدالة الكاملة. ولا تكون هناك قيود من قبل الدولة أو الاتحادات العمالية والمهنية المختلفة التي تعمل على التحكم في الأجور أو في الدخول إلى المهن المختلفة، لعدم السماح بها كما سبق.

وعن أنس بن مالك رضي الله عنه قال (حجم أبو طيبة النبي صلى الله عليه وسلم فأمر له بصاع من تمر وأهله أن يخففوا عنه من خراجه) وورد في رواته بالشك - أمر له بصاع أو صاعين⁽¹⁾ وفي رواية الإمام مسلم - صاعين⁽²⁾ فالاختلاف لاختلاف الظروف ثمة استحق صاعاً وفي المرة الأخرى استحق صاعين لأن الرسول صلى الله عليه وسلم كان مواظباً على الحجامة بدليل رواية (كان النبي صلى الله عليه وسلم يحجم)⁽³⁾.

(1) فتح الباري، ج ٤، ص ٤٠٥.

(2) مختصر سنن أبي داود، ج ٥، ص ٧٥.

(3) فتح الباري، ج ٤، ص ٤٥٨.

وقد روى البخاري أن رهطاً من الصحابة جاءهم أهل حي لدغ سيده يطلون منهم شفاء صاحبهم فراقه أبو سعيد الخدري فأعطوهم قطيعاً من الغنم يبلغ الثلاثين، وأن الرسول ﷺ أجازهم وقال لهم: «قد أصبتم، اقسموها واضربوا لي معكم بسهم سهما»^(١) ومرة قام بهذا العمل غيره لرجل معتوه فراقه فأعطوه شيئاً مقابل ذلك^(٢).

أي أن الأجر في القطاع الخاص يتحدد على ضوء العرض والطلب في السوق الإسلامية أي تلك السوق التي تبعد عن الأساليب التي تؤثر في السعر مثل الاحتكار والغرر والغش وغير ذلك. وذلك لأن الإسلام جعل التراضي أساساً للعلاقة بين المتعاقدين. والتراضي يقوم على أساس الواقع الذي يشهده المتعاقدان. لو تنازل عن بعض حقه فيما يراه فيمضي العقد على .^٤ رُتد فعل ذلك نبي الله موسى ﷺ فقد عمل العمل مقابل تزويجه ورعي العم يرضي لقوله تعالى: «قال إني أريد أن أنكحك إحدى ابنتي هاتين على أن تآجرني ثمانين حججاً فإن أتممت عشراً فمن عندك وما أريد أن أشق عليك» (القصص: ٢٧).

وبواعق سيدنا موسى على ذلك «قال ذلك بيني وبينك أيما الأجلين قضيت فلا عدوان عليّ والله على ما نقول وكيل» (القصص: ٥٨) وفي الرأسمالية نظرية تحدد معالم التوزيع بصفة عامة وأنسبة العنصر المختلفة. وقد حدث تطور كبير لهده النظريات منذ نشأة الرأسمالية. وبالنسبة للأجور فقد كانت نظرية حد الكفاف ونظرية رصيد الأجور، وآخر هذه النظرية نظرية الإنتاجية الحدية التي قالت بها المدرسة التقليدية الحديثة. وتتحدد أسعار استخدام العناصر الإنتاجية المختلفة (سواء

(١) فتح الباري، ج ٤، ص ٤٥٣.

(٢) مختصر سس أي داود، ج ٥، ص ٧٣.

العمل أو غيره) تبعاً لهذه النظرية كما هو الحال بالنسبة لأسعار السلع الاقتصادية المختلفة أي تبعاً لظروف العرض والطلب في الأسواق. فيستخدم من كل عنصر من هذه العناصر الكمية التي يتحقق عندها المنتج، وهي أن تصبح قيمة الإنتاجية الحدية للعمل مساوية للتكاليف الحدية له أي الأجر المدفوع، وأن تساوي قيمة الإنتاجية الحدية للأرض الربح المخصص لها، وأن تتساوى قيمة الإنتاجية الحدية لرأس المال مع الفائدة التربوية المدفوعة له. وتثير هذه النظرية انتقادات كثيرة أهمها أنها لا تنطبق إلا في حالة المناقصة التامة وهي حالة نظرية غير واقعية لهذا فإن الواقع العلمي للتوزيع في الرأسمالية لا يجد له تفسيراً كاملاً وواقعياً في هذه النظرية.

وبالنسبة لعنصر العمل فإن الواقع العلمي يشهد اختلافات واضحة بين الأجور في الصناعات والمهن المختلفة تبعاً لقوة المساومة بين أصحاب العمل من جهة والعمال من جهة أخرى، ومدى تدخل الدولة (لضمان حد أدنى لأجور العمال في بعض الصناعات أو فيها جميعاً) ونقابات العمال (لزيادة الأجور وخفض ساعات العمل وتحسين ظروف العمل وغير ذلك)، وأهمية الصناعة ومرونة الطلب على السلع التي ينتجها العمال (فكلما زادت هذه المرونة قلت إمكانية رفع الأجر من قبل النقابات) ومرونة الإحلال بين عناصر الإنتاج المختلفة (فزيادتها بعرض العمال للبطاقة لتحويل أصحاب العمل إلى أساليب أكثر آلية مقابل جهود النقابات لرفع الأجر)، ومدى معرفة انعمال بفرض العمل المتاحة وإمكانياتهم على الانتقال من مهنة أو صناعة إلى أخرى.

وبصفة عامة، فإن الأجر لا يخضع في تحديده إلا لاعتبارات اقتصادية فقط، كما أن تعارض المصالح وحرية كل طرف في اتخاذ

إجراءات لتحقيق مصلحة تؤدي إلى أزمات في سوق العمل و حدوث بطالة
وغير ذلك مما يضر بالإنتاج وبمصلحة المجتمع.

الربح في الإسلام

يبيح الإسلام الربح كعائد للتنظيم لتقديره لكل جهد يبذل في سبيل
الإنتاج وتنميته، إلا أنه يضع من القواعد ما يضمن عدم تجاوزه لحدود معينة
تضر بتنمية موارد المجتمع وحسن استغلالها وعدالة توزيع الدخل والثروة
بين أفراد المجتمع. فهو يمنع الاحتكار، واستغلال النفوذ السياسي، ويضع
القواعد التي تضمن سيادة قواعد المنافسة في الأسواق وعدم الخروج عليها
حتى يكون الربح موافقاً لخدمات فعلية وبعيداً عن الاستغلال.

فيقول رسول الله ﷺ: «من احتكر فهو خاطئ» (رواه مسلم).

ويقول أيضاً: «من دخل في شيء من أسعار المسلمين ليغليه عليه
كار حفاً على الله أن يدخله بعظم من النار يوم القيامة» (رواه أحمد).

ويقول رسول الله ﷺ: «من ولي من أمر المسلمين شيئاً فولى رجلاً
لمودة أو قرابة بينهما فقد خان الله ورسوله والمسلمين» (رواه البيهقي).

وقد شرع الإسلام نظام الحسبة لمراقبة الغش في أصناف السلع
والأسعار، والغش في الكيل والميزان، والاحتكار والوفاء بالعهود، وتوصيل
الحقوق لأصحابها. كما تترك قوى العرض والطلب للتفاعل في السوق بحرية
لتحديد السعر مع وضع ضمانات تمنع الانحراف بمنع الغش والاحتكار
والتدخل غير المشروع في عمليات التبادل، فإذا لم يعبر السعر عن التفاعل
الحر لقوى العرض والطلب لحدوث تواطؤ من قبل البائعين والمشتريين كان
للدولة التدخل لتوفير حرية التفاعل هذه وضمان الحقوق العادلة لكل من
البائعين والمشتريين بتوفير السلع ومنع الاحتكار وضمان التعامل في السلع
بالسعر الذي لا يضر أياً من البائعين أو المشتريين.

وكما سبق فإن الإسلام يدفع المنظم دائماً للإلتقان وارتداد مجالات الإنتاج المختلفة وتطبيق فنونه الجديدة، ويعوضه من سهم الفقراء أو الغارمين إن تعرض لخسارة من جرائها مما يزيد من جهود المنظمين وفعاليتهم في النشاط الاقتصادي ويزيد من الربح الإجمالي المتحقق لهم.

إلا أن الربح في اقتصاد إسلامي لا يتحدد كباقي من الإيرادات الكلية بعد خصم عناصر التكلفة الأخرى عدا عائد التنظيم، لأن مفهوم ربح المنظم في الاقتصاد الإسلامي يختلف عن مفهومه في الرأسمالية. فالربح في الإسلام هو حصة المنظم المشارك في الإنتاج مع رأس المال في إجمالي العائد المتحقق من المشاركة^(١)، وحصته هذه (رأى النسبة المحددة له منها) تخضع لظروف العرض (أي خدمات المنظمين أو المضاربين أو أرباب العمل) وظروف الطلب على خدماتهم (من قبل أرباب الأموال). لذا فإنها تنسم بالمرونة شأنها شأن الأجور والأسعار، وما لذلك من مزايا في التكيف مع الظروف الاقتصادية المختلفة كما أن معرفتها سلفاً (كنسبة شائعة من الربح المتحقق) قد يكون حافزاً بدرجة أكبر لبذل الجهود وإتقان العمل للحصول على الثمرة الموجودة منه.

نظرية الربح في الرأسمالية:

الربح هو ما يستحقه عنصر التنظيم لقاء تحمله لمخاطر الإنتاج المترتبة على عدم التأكد من ظروف المستقبل واتجاهات الأثمار والتكاليف واحتمالات الربح والخسارة. ويساوي هذا الربح الفرق بين ثمر بيع السلع التي تنتجها وحدته الإنتاجية وتكاليف إنتاجها المدفوعة لعناصر الإنتاج الأخرى.

(١) محمد منذر قحف: الاقتصاد الإسلامي، دار القلم، الكويت ١٩٧٩م.

مما درسناه في نظرية القيمة فإننا نعلم أن هذا الربح يدخل ضمن تكاليف لإنتاج السلعة. والسبب في ذكر تكاليف الإنتاج بدونه في التعريف أعلاه هو مجرد التحديد لهذا الجزء من الثمن الذي يحصل عليه المنظم لقاء مجهوده الذهني وقدرته التنظيمية.

هذا ويختلف الربح كعائد لعنصر التنظيم مقابل خدماته في الإنتاج عن عوائد عناصر الإنتاج الأخرى في عدة نواح لعل أهمها:

١- إن الربح في النظام الرأسمالي غير محدد سلفاً كما هو الحال مع عوائد العناصر الأخرى كأجر العامل أو ربح الأرض. علاوة على أن هذا الربح غير مؤكد حدوثه فقد تحدث خسارة.

٢- إن تقلبات في مقدار هذا الربح التي تصحب التقلبات الاقتصادية أو غير ظروف العرض والطلب تفوق كثيراً التقلبات التي تحدث في عوائد العناصر الأخرى.

و عادة ما يدخل في هذا الربح ريع الندرة فيما يختص بالكفاءات العالية من المنظمين ومديري المشروعات الذين تعد جهودهم عاملاً أساسياً في حسن توجيه الموارد وإدارة المشروعات بنجاح في مختلف الظروف التي تحيط بها.

كذلك فإن هذا الربح قد يتجاوز حدود الأرباح الحقيقية للمشروعات والتي تتحقق من حسن توجيه الموارد وإدارة المشروعات، إذا ما اقترن ذلك بنفوذ سياسي يمارسه المنظم في تعامله في الأسواق أو مركز احتكاري تحوزه وحدته الإنتاجية مما يؤدي إلى زيادة الأرباح عن الأرباح الحقيقية بما يساوي هذا الاستغلال السياسي أو الاحتكاري.

ربصفة عامة، فإن الربح الاقتصادي يستحقه المنظم كعائد على ما يقوم به من خدمات في الإنتاج، من إدارة لموارده الإنتاجية والتأليف بينها وتحديد

الكميات المستخدمة من كل منها وطريقة استخدامه. وتحديد أنواع وكميات السلع والخدمات التي يتم إنتاجها وموقع وحجم المشروع الاقتصادي وشكله القانوني وأساليب الإنتاج الفنية، وأماكن وفترات البيع والشراء للسلع المنتجة ومستلزمات إنتاجها. وإزاء تغير الظروف المختلفة وتأثير ذلك على قرارات الإنتاج والتسويق واحتمالات المخاطر على المشروع، فإن نجاح المشروع أو فشله (خسارته) يتوقف على قدرة ومدى نجاحه في اتخاذ القرارات السليمة وفي الأوقات المناسبة. كما أن المنظم (فرداً كان أو مجموعة من الأفراد) يتحمل كل ما يترتب على عملية الإنتاج من مخاطر يحصل في مقابلها على الربح الذي يتحقق من الإنتاج.

ومن المعلوم أن المنظم يتعرض للمخاطر لعدم علمه بمستقبل الظروف ومع ذلك فهو يقوم بالدراسة والتنبؤ لكي يتخذ القرارات المختلفة تجاه عمليات الإنتاج. وهو في هذه الدراسة يوجه بظروف المخاطرة واللايقين⁽¹⁾. أما المخاطرة فإنها تشير إلى الأحداث أو التغيرات المحتملة وقوعها والتي يمكن قياسها أي التنبؤ هنا على التعرف على حدوث أحداث معينة بذاتها مستقبلاً، وإنما يتعلق بالتعرف على احتمال وقوع حدث معين أو ظاهرة معينة بين عدد كبير من الحالات. وله وسائله التي إما أن تعتمد على الخبرة السابقة بخصائص النتائج المحتملة، أو يتبع فيها طرق الاحتمال الإحصائي لوقوع حدث أو أحداث معينة. ولذا فإن شركات التأمين تقوم بالتأمين ضد المخاطر التي من هذا القبيل. ويوضح مقابل ذلك كأحد بنود التكاليف الثابتة للمشروع. وبذا لا تؤثر هذه المخاطر على القرارات الإنتاجية التي اتخاذها المنظم بشأن مثل هذا الحدث.

(1) Heady Earl O., Agricultural Production. Iowa State Univ., Ames, Iowa. 1961.

أما اللايقين، فيقصد به الأحداث التي يمكن وقوعها مستقبلاً ولا يمكن قياسها مقدماً تجريبياً أو كميّاً. حيث تكون المعلومات غير تامة عن مثل هذه الأحداث المستقبلية. ويخضع اللايقين (أي عدم التيقن أو عدم التأكد) للتقدير الشخصي والحكم الفردي على الأمور، لذا يختلف الأفراد فيما يتوقعون حدوثه من أحداث معينة، ولذا فإن التأمين ضد اللايقين يكون أمراً متعذراً عكس الحال فيما يختص بالمخاطرة.

وأنواع اللايقين كثيرة، منها ما يتعلق بالثمن، ومنها ما يتعلق بالغلة أو الإنتاجية (وهذه ترتبط أكثر بالإنتاج الزراعي الذي يتأثر بالظروف الطبيعية من أمطار وحرارة ورطوبة وإصابة بالآفات أو الحشرات أو غير ذلك). كما أن منها ما يتعلق بالتطور التكنولوجي والاكتشافات والابتكارات العلمية التي ترتبط بأساليب الانتاج وتؤثر على كل من الإنتاجية والتكاليف أو ... عنها سلعا جديدة تنافس السلع القائمة ومنها ما يتعلق بأثمان وأجور ... من إنتاج. هذا فضلا عن حالة الاقتصاد نفسه من رواج أو كساد.

الربح الذي يحصل عليه المنظم إذا يرتبط بكفاءته وقدرته الشخصية ... دراسات واتخاذ القرارات في ظل ظروف عدم التأكد أي ... المذكور. فإنقائه للعمل يزيد من الأرباح، وعدم قدرته على ذلك تقل الأرباح وقد تعرض المشروع للخسارة. إذا ما استبعدنا جانباً ما قد يقوم به المنظمون من وسائل تزيد من أرباحهم ولا تناسب جهودهم الفعلية في الإنتاج كحالات الاحتكار والاستغلال السابقة.

فالمنظم إذا استحق الربح الحقيقي كعائد مقابل جهود الإنتاجية ويعد هذا الربح من وجهة نظر المجتمع ثمناً للتقدم الذي يحققه من ارتياد المنظمين لمجالات الإنتاج الجديدة واستخدامهم الوسائل والاكتشافات العلمية والفنية الحديثة، وحسن إدارتهم وإشرافهم على استخدام موارد المجتمع المختلفة وتوجيهها نحو تحقيق أهداف المجتمع وإشباع حاجاته ورفع مستوى معيشتة.

ومع ذلك فإن ربح المنظم لا يتحدد في السوق تبعاً للعرض والطلب على عنصر التنظيم، بل إن الربح يمثل الفرق بين إيرادات المشروع وتكاليفه عدا التنظيم.

الربح في الاشتراكية:

يرفض الفكر الاشتراكي الربح كعائد لرأس المال، والربح كعائد للأرض لأنه لا يعترف بغير العمل عنصراً إنتاجياً، وبغير إنفاق العمل وسيلة للحصول على الدخل. كما أن للدولة ملكية وسائل الإنتاج جميعاً، وهي التي تتولى دور المنظم في تخطيط وإدارة الإنتاج ولكن على مستوى الدولة بأكملها. وتحقق بالطبع فائضاً بعد دفع أجور العمال تقوم الدولة بتخصيصه لأغراض مختلفة لخدمة أغراضها المحددة في خطة التنمية⁽¹⁾.

إيجار الأرض في الإسلام:

اختلف الفقهاء في حكم المزارعة والمؤاجرة والمساقاة، فنهى عنها بعض وأجازها غيرهم. ولبيان هذه الآراء نستعين بما ورد في هذه المسائل من آثار من بينها.

١- عن عبد الله بن عمر قال: ما كنا نرى بالمزرعة بأساً حتى سمعت رافع ابن خديج يقول إن رسول الله ﷺ نهى عنها، فذكرته لطاوس. فقال: قال ابن عباس: إن رسول الله ﷺ لم ينه عنها ولكن قال ليمنح أحدكم أرضه خير من أن يأخذ عليها خراجاً معلوماً.

(رواه مسلم والنسائي وأبو داود وابن ماجه)

٢- عن حنظلة بن قيس الأنصاري قال: سألت رافع بن خديج عن كراء الأرض بالذهب والورق، فقال لا بأس بها، إنما كان الناس يؤاجران على عهد رسول الله ﷺ بما على الماذيانات وإقبال الجداول وأشياء من

(1) Prybyla , J . S . op. cit.

الزرع فيهلك هذا ويسلم هذا ولم يكن للناس كراء إلا هذا فلذلك زجر عنه، فأما بشيء مضمون معلوم: فلا بأس به.

(رواه الباري ومسلم وأبو داود والنسائي وابن ماجه)

٣- عن أبي الزبير وسعيد بن ميناء عن جابر بن عبد الله قال: نهى رسول الله ﷺ عن المحاقلة والمزابنة والخابرة والمعاومة، وهن الثنيا، ورخص في العرايا. (رواه مسلم وأبو داود وابن ماجه).

٤- عن ابن عمر أن النبي ﷺ دفع إلى يهود خيبر نخل خيبر وأرضها على أن يعملوها من أموالهم، وأن الرسول ﷺ شطر ثمرتها (أخرجه مسلم وأبو داود والنسائي).

د والمزارعة: شركة بين صاحب الأرض والمستأجر الذي يزرعها على النصف والثلث والربع وعلى ما تراضى به الشريكان ما دامت معلومة وليس فيها شروط فاسدة.

ه الخراء: المواجرة.

و الورق: الفضة.

ز الماذيات: الأنهار.

ح المحاقلة: أن يباع زرع الحقل بكيل معلوم من الحب.

ط المزابنة: أن يباع رطب النخل بأوساق من التمر.

ي المخابرة: المزارعة ولكن النهي عنها كان بسبب اشتراط ما على الماذيات وغيرها.

ك المعاومة أو بيع السنين: أي بيع ثمرة نخلة أو نخلات معينة لسنة أو سنتين أو أكثر وهو بيع فاسد لعدم وجود الثمار، ولا يضمن إثمارها.

- الثنيا: أن بيع ثمار البستان باستثناء جزء غير معلوم فيبطل لكونه مجهولاً أما إن كان الاستثناء في شيء معلوم ومحدد فهو جائز .
- المساقاة: وهي أن يدفع صاحب النخل نخلة إلى من يعمل فيه بإصلاحه وإصلاح ثمره على أن يتقاسم الناتج منه.
- أما المزارعة: وهي السابق ذكرها.

فالحديث الأول منها يفيد تفضيل منح الأرض من قبل مالكها الذي لا يزرعها بنفسه (أي على الذمة) أو تفيض عن حاجته لأخيه لكن يزرعها هو إعانة له ومساعدة إن رغب في الثواب والفضل من الله فهو أفضل من الحصول على مبالغ محددة.

وفيد الثاني بأن النهي عن المزارعة أو المخابرة إنما لصورتها القائمة من تحديد أجزاء معينة من الأرض أكثر خصوبة وقرباً من المياه تكون غلتها لمالكها وما بقي للمستأجر، وقد تقل الأجزاء الخصبة والقريبة من الماء، ولا تغل الأخرى فيحرم المزارع من ثمره عمله فنهوا عن ذلك. وبين الثالث صوراً من المعاملات القائمة على الضرر وقد سبق ذكرها إضافة إلى المخابرة بصورتها الاستقلالية الظالمة.

أما الرابع فيوضح أن رسول الله ﷺ أهل خيبر من اليهود مزارعة على الأرض، مساقاة على النخيل، والمساقاة جائزة في كل شجر له أصل قائم في رأي مالك^(١).

فالإسلام إذاً يقر ما تقوم به قوى العرض والطلب في السوق من تحديد الأسعار عناصر الإنتاج ومنها الأرض.

(١) الحافظ المنذري، مختصر سنن أبي داود، ومعه معالم السنن لأبي سليمان الخطابي، ومذهب الإمام ابن قيم الجوزية، تحقيق محمد حامد الفقي، مكتبة السنة المحمدية، ١٩٤٩م، ج ٥، ص ٥٣ - ٦٨ .

وينطبق على عائد عنصر الأرض في ظل الرأسمالية ما سبق قوله عن نظرية الإنتاجية الحدية. وقد كانت هناك سابقاً نظرية الربيع لريكاردو ثم شبه الربيع لمارشال.

وفي ظل النظام الاشتراكي فإن الأرض ليست عنصراً من عناصر الإنتاج، ولا تستحق مقابل اشتراكها في الإنتاج أي ثمن لخدماتها.

عائد رأس المال في الإسلام

منع الإسلام الفائدة على رأس المال وحرّم تداولها أخذاً و إعطاءً. فقال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ (البقرة: ۲۷۸).

وعن جابر رضي الله عنه قال: «لعن رسول الله صلى الله عليه وآله آكل الربا وموكله وكاتبه وسدّيته، وقال هم سواء». (رواه مسلم).

ويسري هذا النهي على كافة أنواع القروض أيا كان الغرض منها يسري على القروض الإنتاجية كما يسري على القروض الاستهلاكية، فإذا زاد صاحب المال استثماره تعين عليه اللجوء إلى وسيلة مشروعة للاستثمار كما في عقود القراض والجعالة والمساقاة وغيرها من العقود المنشئة لتسري على اختلاف أنواعها وسائر المشروعات الإنتاجية التي تتعامل بالربح أخذاً وإعطاءً والتي لا تعمل في المجالات المحرمة بل تقوم بأنواع الأعمال المشروعة المختلفة في كافة مجالات الإنتاج والتبادل.

فقد بنى الإسلام الحياة الاقتصادية وجعل تشريعاته المالية مزيجاً من الاقتصاد والفنون والأخلاق ولم ينظر إلى سعر الفائدة من ناحيتها الاقتصادية فقط ولم يجزها ولو كانت قليلة.

ومع أن الإسلام يقر حق الملكية الفردية للمال الذي تم الحصول عليه بالطرق المشروعة إلا أن الإنسان ليس مطلق التصرف فيه لأنه في الحقيقة ملك الله الذي استخلف الإنسان فيه.

وفي هذا يقول الله تعالى:

﴿آمِنُوا بِاللَّهِ وَرَسُولِهِ وَأَنْفِقُوا مِمَّا جَعَلَكُمْ مُسْتَخْلَفِينَ فِيهِ قَالَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَأَنْفَقُوا لَهُمْ أَجْرٌ كَبِيرٌ﴾ (الحديد: ٧).

ويقول أيضاً: ﴿وَمَا لَكُمْ أَلَّا تُنْفِقُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ وَلِلَّهِ مِيرَاثُ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ﴾ (الحديد: ١٠).

ولهذا يخضع الفرد التصرف في هذا المال إلى نظم معينة وضعها المالك الحقيقي سبحانه وتعالى. كما أن هذه النظم أيضاً تسري على المجتمع ككل.

ومن أهم هذه النظم أن الإسلام قد حرم الفائدة. ووضع بدلاً منها مبدأ المشاركة في الربح والخسارة بين رأس المال والعمل في المشروعات الإنتاجية المختلفة.

ومن مزايا هذه المشاركة ما يلي:

١- ترشيح استخدام رؤوس الأموال المتاحة للمجتمع، إذ أن مشاركة المصارف ومؤسسات التمويل الأخرى للمستثمرين والمنظمين في أرباح مشروعاتهم لقاء مساهمتهم في رؤوس أموال هذه المشروعات يجعل هذه المصارف والمؤسسات تساهم في دراسة وتقويم المشروعات على أساس اقتصادية سليمة. وفي ذلك فائدة لها للمستثمرين، إذ إن ذلك يؤدي إلى توجيه رؤوس الأموال إلى أفضل سبل الاستثمار الممكنة، وفي هذا فائدة للمجتمع أيضاً من خلال ترشيح موارده المحددة في سبيل تقدمه.

٢- تشجيع الادخار وتوجيه المدخرات للاستثمار. إذ إن مشاركة
الموردين للمصارف في الأرباح المتحققة لها يدعوهم إلى عدم
الاكتناز وتوجيه أموالهم إلى مجالات الاستثمار المختلفة وبداً تتزايد
عمليات التكوين الرأسمالي والتنمية الاقتصادية للمجتمع.

٣- ضمان التكيف المستمر بين المصارف والمؤسسات التمويلية
الأخرى والتغيرات الهيكلية في الاقتصاد، وزيادة قدرتها وقُدرة
المستثمرين على مواجهة الأزمات والحد من آثارها.

٤- القضاء على التناقض بين مصالح المنتجين ومصالح رأس الفائدة
تحويل المصادر المالية الربوية إلى الإسهام في المشروعات
الإنتاجية المختلفة. كما أن من آثار ذلك عدم تراكم الثروة لدى فئة
قليلة من المجتمع تسيطرة على اقتصاده وتوجهه لصالحها.

أما الفكر الرأسمالي في هذا المجال فإنه يدور حول سعر الفائدة على
رأس المال كعائد لهذا العنصر يتحدد من تفاعل عرض رأس المال ويعد
الادخار العامل الأساسي فيه، والطلب على رأس المال ينبع من إنتاجه.

والفائدة هي الثمن المدفوع لاستعمال رأس المال النقدي، وهي وتحسب
عاده على أساس مؤوي في السنة. لذا تسمى بسعر الفائدة أو معدل الفائدة،
فهى إذا النسبة المئوية من رأس المال المفترض في السنة.

وقد وضعت في ظل الرأسمالية عدة نظريات لتبرير حصول
المفروض على فائدة من المفترض علاوة على أصل قيمة القرض، من أهم
هذه النظريات نظرية إنتاجية رأس المال، نظرية ثمن الوقت المكتسب،
نظرية تفضيل السيولة. وفيما يلي تناول هذه النظريات الثلاث بالدراسة
والتحليل^(١).

(1) Samuelson P. A. op. cit.

أ- نظرية إنتاجية رأس المال:

تبرر هذه النظرية سعر الفائدة بأن رأس المال يستخدم في الإنتاج للحصول على قيمة أعلى من قيمته الأصلية قبل اندثاره، وأن الفرق بين القيمتين هو الفائدة على رأس المال. ولا تفرق النظرية بين القروض الاستهلاكية والقروض الإنتاجية التي يحصل عليها الأفراد أو الحكومات. كما أن زيادة الإنتاج احتمالية وليست مؤكدة.

كما أن تحقيق رأس المال لزيادة الإنتاج لا تعني أن القيمة المتحصل عليها من جراء ذلك تزيد عن قيمته الأصلية، وعلى الرغم من ذلك فإن النظرية ترى وجوب دفع الفائدة في صورة مقدار من النقود أي القيمة المجردة دون النظر إلى القيمة المتحققة فعلاً.

بالإضافة إلى أن اتجاه سعر الفائدة لا يرتبط باتجاه الإنتاجية لهذا العنصر، فرغم اتجاه هذه الإنتاجية للزيادة بصفة مستمرة فلم يحدث مثل هذا الاتجاه لسعر الفائدة.

ب - نظرية ثمن الوقت المكتسب أو التفضيل الزمني:

ترى هذه النظرية أن القرض مبادلة بين أموال حاضرة وأموال مستقبلية، وأن الأفراد يفضلون المال الحاضر على المال المستقبلي المماثل له مقداراً ونوعاً وذلك من وجهة نظر المقرض، كذلك فإن المقترض يتمكن باقتراضه للمال للحصول على لوائمه إنتاجية التي يعجز عن تحقيقها من ماله الخاص إلا بعد فترة زمنية من كسب وقت طويل كان يتعين عليه انتظاره لتحقيق رغباته، لذا لا بد من تعويض على حرمانه من ماله بمال يضاف إلى أصل قيمة القرض تقابل الاستفادة المقترض من عنصر الوقت.

وهذه النظرية تفترض افتراضات غير صحيحة باعتبارها أن المال الحاضر أفضل من المال الأجل وذلك غير صحيح إذ إن منفعة المال تختلف

بأحتلاف الظروف والغرض من استخدامه. فكيس من بذور القمح أعلى قيمة يوم البذر من قيمه قبل ذلك الموعد أو بعده، كما أن تبرير الفائدة على أنها الفارق بين القيمة الحالية والقيمة الآجلة لا يتفق ومبدأ توزيع عائد الإنتاج على العناصر الإنتاجية التي ساهمت في تحقيقه تبعاً لمدى مساهمتها في الإنتاج ومقدار العائد المتوقع، وهذا التبرير يقوم على نظرية القيمة وليس له صلة بنظرية التوزيع.

وحتى من وجهة نظر القيمة فإن عنصر رأس المال ليس العنصر الوحيد الذي ينصرر من اختلاف قيمة الأشياء من وقت لآخر ويستحق بناء على ذلك وحده أيضاً التعويض دون باقي العناصر. فضلاً عن أن النقود في حد ذاتها ليست عنصر إنتاج حتى تستحق عائداً، إلا إذا تحولت إلى عنصر إنتاجي فتستحق عائداً تبعاً للصولة التي تتحول إليها. ونظراً لإمكان استخدامها في مجالات عديدة تشمل دور عدة عناصر إنتاجية فيتعين إذاً أن يتحدد عائدها في النهاية بعد تمام العملية الإنتاجية ومعرفة مساهمتها الفعلية فيها.

جـ - نظرية تفضيل السيولة:

تبرر هذه النظرية الفائدة بأنها المكافأة عن التخلي عن السيولة. فالذي يحور النقود وينتفع بسيولتها لا يتخلى عنها بدون مقابل يدفع له في صورة فائدة تمنعه من اكتناز المال، فكلما زاد تفضيل السيولة كلما زاد سعر الفائدة، العكس بالعكس.

كذلك فإن التخلي عن السيولة يعني التعرض لمخاطرة عدم قدرة المفترض على السداد في المستقبل فلا يحصل على ماله الذي لأقرضه، ويستحق ذلك مقابل له هو الفائدة.

ويعيب هذه النظرية عدم أخذها لدور الرهن والضمان فسي ضمان المال للمقترض وإزالة المخاطرة من عملية الفرض، وبالتالي فلاحق للمقترض في أن ينال فائدة بالإضافة إلى قرضه طالما كلفت له الضمانات اللازمة لرد ماله إليه، كما أن المشاركة في الربح إن تحقق يعوض الأئراد عن تنازلهم عن السيولة، وأن توزيع العائد أو الخسارة بين المقرض والمقترض (لأغراض إنتاجية في صورة القرض أو عقد المضاربة) يؤدي إلى عدالة تحمل أعباء العمليات الإنتاجية المختلفة.

هذا وقد ترتب على الفائدة هذه مساوئ كثيرة عادت على المجتمعات الأخذة بها، وغيرها من المجتمعات التي تعرضت لبعض نتائج العمل بسعر الفائدة في المجتمعات الأولى، من هذه المساوئ:

- ١- تركز الأموال لدى قليلة من المجتمع سيطرت على المصارف وحازت جانباً هاماً من الأموال وسيطرت على الاقتصاد القومي ومن ثم امتدت سيطرتها إلى سياسة وتشريعات المجتمع وأخلاقياته.
- ٢- ارتفاع أسعار السلع لتحمل نفقات إنتاجها بالفائدة على رأس المال.
- ٣- نشوء الأزمات الاقتصادية الدورية وحدث البطالة والكساد نتيجة للجوء أصحاب المشروعات إلى خفض نفقات الإنتاج المتغيرة وحيث إن أهم بنودها هو أجور العمال فإنه إما أن يخفض أجورهم أو يستغني عن جانب منهم وتحدث البطالة فتقل الشرائية للمجتمع ويزداد فائض المنتجات وتتسأ الأزمات الدولية تبعاً لذلك.
- ٤- ظهور الاحتكار بمختلف صورته نتيجة لاتجاه بعض المنتجين إلى احتكار الإنتاج وتحديد الأسعار والاستعانة في ذلك بالاقتراض من المصارف بأسعار فائدة مغرية لها لتوسيع مشروعاتهم والقضاء على المشروعات المنافسة.

٥- تشجيع الاكتناز وما يؤدي إليه من انكماش دائرة التبادل في السلع والمنتجات في الأسواق، وتحويل الأموال إلى المصارف للحصول على دخل ثابت مضمون، وما يترتب على ذلك من أزمات.

٦- السيطرة على الشعوب النامية لضمان أسواق جديدة لتصريف المنتجات إزاء أزمات الأسواق الداخلية وانكماشها. وما نجم عن ذلك من أضرار.

٧- سوء توزيع الموارد المتاحة نتيجة للاحتكار والاكتناز وتركيز الدخل لدى فئات قليلة في المجتمع واتجاه الإنتاج لتحقيق رغباتها في سلع الترف الكمالية دون النظر لاحتياجات باقي المجتمع من الضروريات الأساسية.

وفي الاشتراكية تعد الفائدة على رأس المال نوعياً من السرقة التي يمارسها أصحاب رؤوس الأموال على حقوق العمال.

ورغماً عن ذلك فإن المجتمعات الاشتراكية تستخدم الفائدة على رأس المال في توجيه رؤوس الأموال نحو المشروعات المختلفة وكحافز لتجميع مدخرات الأفراد التي يحققونها من دخولهم الخاصة. كما أن هذه المجتمعات تقرض غيرها في المجتمعات، بالفائدة على الرغم من أن الفائدة ليس لها ما يبررها في الأساس النظري للاشتراكية. لذا لم يخل الاقتصاد الاشتراكي من مساوئ تصيب المجتمع من جراء هذا الاستخدام لسعر الفائدة والتي منها ارتفاع أسعار السلع نتيجة لتحميل تكاليف إنتاجها بالفائدة.

الفصل الثاني

أثمان عناصر الإنتاج

تتحدد أثمان عناصر الإنتاج في الأسواق من خلال تفاعل كل من الطلب والعرض الخاص بكل منها. وفيما يلي دراسة كل منهما ثم بيان كيفية تكوين الثمن في الأسواق.

أولاً: الطلب على عناصر الإنتاج

أ - طبيعة الطلب على عناصر الإنتاج: يعد الطلب على عناصر الإنتاج طلباً مشتقاً إذ يشتق الطلب عليها من طلب المستهلكين على السلع والخدمات. وذلك لأن عوامل الإنتاج لا يتحقق للمستهلكين منفعة مباشرة كالمنفعة التي يحصلون عليها من السلع والخدمات وتجعلهم يطلبونها. بل تحقق هذه العوامل إنتاجاً هو الذي يحقق المنفعة. لذا فالطلب عليها مشتق من الطلب على السلع التي تنتجها. كما أنه يتوقف من جهة أخرى على إنتاجيتها. فالطلب على الأرض الزراعية مشتق من الطلب على منتجاتها من الخضر والفواكه والحبوب وغيرها من المنتجات التي تسهم الأرض في إنتاجها. كما أن لثمن خدماتها علاقة بأثمان المنتجات التي تنتجها حيث يأخذان معاً نفس الاتجاه فكلما زادت أثمان المنتجات زاد ثمن خدمات الأرض. ولمقدار إنتاجية الأرض أيضاً تأثير في ثمن الخدمات التي تؤديها فكلما زادت إنتاجيتها كلما زاد الثمن المدفوع لخدماتها.

والطلب على العمل مشتق من الطلب على ما يسهمون في إنتاجه من منتجات مختلفة تبعاً للمجال الذي يعملون فيه. ففي الإنتاج الصناعي يشتق الطلب على العمل لكل صناعة من الصناعات من الطلب على منتجات هذه الصناعة. فمن يعمل في صناعة الملابس يشتق الطلب عليه من الطلب على الملابس، ومن يعمل في استخراج النفط يشتق الطلب عليه من الطلب على النفط، وهكذا. كما أن أجر العامل يتناسب مع إنتاجيته.

وبنفس الطريقة فإن الطلب على رأس المال بأشكاله المختلفة يشتق من الطلب على المنتجات التي يسهم هذا العنصر في إنتاجها، فالطلب على الآلات والمعدات يشتق من الطلب على ما تنتجه من سلع مختلفة، ويتحدد ذلك بمقدار ما تسهم به من إنتاج في هذا المجال.

ورغم أن الطلب على أي عنصر من العناصر مشتق من الطلب على نوع المنتجات التي يسهم في إنتاجها، وأن لثمنه علاقة بأثمان هذه المنتجات، وأنه لا بد وأن يتناسب مع إنتاجه. فإن هذا الطلب يتأثر أيضاً بالعلاقة بين عناصر الإنتاج ووجوب تضافرها معا في الإنتاج وإمكانية استبدالها ببعض هذه العناصر محل بعضها البعض، لذا فإن لأثمان العناصر الأخرى أيضاً تأثير في الطلب على العنصر المطلوب⁽¹⁾.

ب - الإنتاجية الحدية لعناصر الإنتاج: تعد الإنتاجية الحدية هي العنصر الهام في تحديد أثمان خدمات العنصر الإنتاجي، وليس الإنتاجية الكلية أو المتوسطة، مثله في ذلك مثل السلع والخدمات التي تتحدد من قيمتها من جانب الطلب بمنفعتها الحدية وليست الكلية. فالإنتاجية الحدية للعنصر إذا هي العامل المؤثر في الطلب على هذا العنصر وفي تحديد قيمته، وذلك وفقاً للنظرية الحدية في تحديد الأثمان ونظراً لأن المنظم يهدف من استخدامه

(1) Stonier A. W. Hague.

لعناصر الإنتاج إلى الحصول على أقصى ربح ممكن فإنه يسعى لتحقيق أفضل توليفة ممكنة من كل عنصر من هذه العناصر الكمية التي يتحقق عندها توازن المنتج وهي أن تصبح قيمة الإنتاجية الحديدية للعنصر مساوية للثمن المدفوع له مقابل خدماته الإنتاجية. فيستمر الطلب إذاً على كل عنصر حتى يتحقق من استخدامه هذا التساوي في التكلفة والعائد. ونستخدم هذه الفكرة في شرح كيفية تحقق توزيع المنتج في استخدامه لعناصر الإنتاج المختلفة^(١).

ومن المعلوم أن إنتاجية عناصر الإنتاج تخضع لقانون تناقص الغلة. لذا فإن إنتاجية أي عنصر من العناصر تزايد في بداية استخدامه إلى حد معين ثم تأخذ في التناقص التدريجي حتى تصل إلى الصفر. وبالمطبع فإن المنظم لن يستمر في استخدام هذا العنصر حتى تصل إنتاجيته الحديدية إلى الصفر بل إنه سيتوقف قبل ذلك حين تتساوى قيمة الإنتاجية الحديدية للعنصر مع الثمن المدفوع له مقابل خدماته في الإنتاج.

وفيما يلي نوضح ذلك بأمثلة عديدة في ظل سيادة المنافسة وحرية انتقال عناصر الإنتاج من مجال إنتاجي إلى آخر، وتجانس الوحدات المستخدمة من كل عنصر من العناصر.

أولاً: بالنسبة لعنصر العمل: نفترض لدراسة إنتاجية العمل، ثبات الكميات المستخدمة معه من عناصر الإنتاج الأخرى، ثم ننظر إلى الكميات المستخدمة منه وزيادتها تدريجياً وأثر ذلك على الإنتاج وتقارنه بالأجر المدفوع ويوضح ذلك المثال التالي:

(١) إذ إن استخدامها في شرح الفكرة في حد ذاتها لا يعد التزاماً بمنهج المدرسة الحديدية أو ما تتبعه من أفكار إلى أن يوجد أدوات تحليلية أخرى بديلة أنسب منها في بيان ونوضح هذا التوازن وغيره من التوازنات الأخرى.

جدول (٧) إنتاجية العمل

عدد العمال	قيمة الناتج الحدي بالجنيه	أجر العامل بالجنيه	فائض المنتج بالجنيه
١	١٠٠		٥٠
٢	١٣٠		٨٠
٣	١٤٠	٦٠	٦٠
٤	١١٠		٥٠
٥	٦٠		٠٠
٦	٣٠		٣٠-

من هذا الجدول يتضح أن قيمة إنتاجية العمل تزيد أولاً حتى تصل إلى حد لها ١٤٠ جنيهاً عند استخدام العامل الثالث تأخذ في التناقص تدريجياً بعد ذلك حتى تصل إلى ٣٠ جنيهاً عند استخدام العامل السادس. سبب ذلك أن قانون تناقص الغلة. وحيث إن المنظم يستخدم العمل طالما زادت قيمة إنتاجية الحدية عن الأجر المدفوع له، وأنه يتوقف عن توظيف المزيد من العمال عندما تتساوى قيمة هذه الإنتاجية مع الأجر، فإنه سيستخدم من العمال خمسة فقط، لأن استخدام العامل السادس سيؤدي إلى خسارة قدرها ٣٠ جنيهاً.

ونظراً لاختلاف الأسعار والأجور من آن لآخر فإن هذا سيؤثر على قرار المنظم باستخدام العمال، فلو زاد الأجر عن ٦٠ جنيهاً وأصبح مائة جنية مثلاً فسوف يتوقف المنظم عن استخدام العامل الخامس أيضاً ويوظف من العمال ٤ فقط، وذلك لأن استخدام العامل الخامس يعود عليه بخسارة قدرها عشرة جنيهات. أما إذا انخفض الأجر إلى ٣٠ جنيهاً فسوف يستخدم ستة من العمال لتساوي أجر العامل السادس مع قيمة إنتاجيته الحدية. وبالمثل

لو حدثت زيادة في أسعار السلعة التي ينتجها المشروع وزادت بالتالي قيمة الإنتاجية الحدية للعامل فإنه سيستخدم عمالاً أكثر من ذي قبل حتى يصل إلى نقطة التوازن المذكورة. أما لو حدث انخفاض في الأسعار وانخفاض قيمة إنتاجية العمل فإن ذلك سيدعو المنظم إلى تخفيض عدد العمال المشتغلين بوحدته الإنتاجية.

ومن الملاحظ أن المنظم يدفعه أجراً للعامل يوازي قيمة الإنتاجية الحدية لآخر عامل يوظف في المشروع وهو في الحالة الأولى - كما في الجدول - العامل الخامس، فإنه بذلك يحقق فائضاً - الفرق بين قيمة الإنتاجية للعامل والأجر المدفوع له - مجموع هذا الفائض ٢٤٠ جنيهاً حتى العامل الخامس. ويمثل هذا الفائض في عوائد عناصر الإنتاج الأخرى المشتركة في العملية الإنتاجية. وهو يوازي من حيث فكرته فكرة فائض المستهلك السابق دراستها عند دراسة طلب المستهلك.

ويرى الفكر الماركسي أن الفائض من نصيب العامل. وأن حصول المنظم عليه يعد استلاباً لحق العامل واستغلالاً له.

أما الإسلام فإن له قواعده في تحديد الأجور التي تختلف عن هذه القواعد، والتي سبق ذكرها ضمن نظريات الأجور.

ثانياً: بالنسبة لعنصر رأس المال: يفترض في هذه الحالة أيضاً ثبات الكميات المستخدمة من العناصر الأخرى، واستخدام كميات مختلفة من رأس المال، وينتظر إلى ما تحققه من إنتاجية حدية، وتقارنها بما يدفع لرأس المال مقابل استخدامه في العملية الإنتاجية وهو حصة المال في المشاركة المباحة شرعاً (كما هو مبين سابقاً) وليس الفائدة على رأس المال (أي الربا) كما في الدراسات الاقتصادية غير الإسلامية. لأن هذه الفائدة لا توجد أصلاً في اقتصاد إسلامي. كما أنها تقوم على الاستغلال والظلم كما سبق.

جدول (٨) إنتاجية رأس المال

قيمة رأس المال بالجنيه	قيمة الناتج الحدي بالجنيه	قيمة حصة رأس المال في المشاركة بالجنيه على كل وحدة إضافية من رأس المال على أساس معدل
١٠٠٠	٤٠٠	٧%
٢٠٠٠	٤٥٠	٧٠
٣٠٠٠	٢٥٠	٧٠
٤٠٠٠	١٥٠	٧٠
٥٠٠٠	١٠٠	٧٠
٦٠٠	٧٠	٧٠
	٣٠	٧٠

نفس من هذا الجدول أنه في ظل أسعار الناتج وأسعار الفائدة السائدة، لا يمكن أن يتوقف عند استخدام ستة آلاف جنيه في العملية الإنتاجية لأن القيمة الحدية للناتج تساوي قيمة الحصة الإضافية لرأس المال مع الاستخدام وهي قيمة حصة المشاركة لأنه لو قلل كمية رأس المال المستخدمة عن ذلك قلت أرباحه، ولو زاد من الكمية المستخدمة عن ذلك قلت الأرباح.

وفي حالة تغير أسعار الناتج أو حصة المشاركة فإنه يغير من الكميات التي يستخدمها من رأس المال تبعاً لذلك وبما يتحقق له تساوي الإيراد الحدي مع التكلفة الحدية.

ثالثاً: بالنسبة لعنصر الأرض: تنطبق على عنصر الأرض نفس القاعدة المعمول بها مع العنصرين الآخرين، فبفرض ثبات كميات العمل ورأس المال المستخدمة واستخدام مساحات من الأرض مختلفة يمكن التعرف

على كيف يحقق المنظم أقصى ربح ممكن من استخدامه لهذا العنصر بالاستعانة بالأرقام المبينة في الجدول التالي.

جدول (٩) إنتاجية الأرض

مساحة الأرض بالفدان	قيمة الإنتاج الحدي بالجنيه	قيمة إيجار الفدان بالجنيه
١٠		
١١	٦٠٠	
١٢	٧٠٠	
١٣	٥٠٠	٢٠٠
١٤	٣٠٠	
١٥	٢٠٠	
١٦	١٥٠	

يبين هذا الجدول أن نقطة الحد الأقصى للربح من استخدام الأرض هو زراعة ١٥ فداناً حيث تتساوى عند هذا القدر قيمة الإنتاج الحدي للأرض مع تكلفته الحدية وهي قيمة الإيجار المدفوع.

فإذا ما ارتفعت أسعار المنتجات المزروعة في الأرض أو انخفض الإيجار أمكن زيادة المساحة المستغلة من الأرض في الإنتاج، أما إذا انخفضت هذه الأسعار أو ارتفع الإيجار قلت المساحة المستخدمة حتى يمكن تحقيق التعادل بين الإيراد الحدي للأرض وتكلفتها الحدية.

مما سبق يتضح أن قوى العرض والطلب تعمل على توزيع استخدام عناصر الإنتاج على استعمالها البديلة وفقاً لإنتاجيتها وأثمان خدماتها ولمعدلات الإحلال بينها، وذلك حتى يتحقق توازن المنتج من استخدام هذه العناصر (أي أقصى ربح ممكن من الإنتاج).

ويتحقق هذا التوازن إذا ما تساوت قيمة الإنتاج الحدي لكل عنصر من العناصر في كافة الاستعمالات البديلة له (أي كافة مجالات الإنتاج التي يستخدم فيها) مع تكاليف استخدام هذا العنصر أي ثمن خدماته الإنتاجية. وأن تتساوى معدلات الإحلال الحدية بين العناصر الإنتاجية مع مقلوب النسبة السعرية لهذه العناصر، وهو ما يمكن التعبير عنه بالمعدلات التالية:

توازن المنتج في استخدام عناصر الإنتاج

أولاً: يتحقق توازن المنتج بالنسبة لكل عنصر على حدة، إذا تحقق الشروط الآتية:

- ١ - تساوي قيمة الإنتاج الحدي لعنصر العمل مع أجر الوحدة من العمل.
- ٢ - أي قيمة الإنتاج الحدي لعنصر الأرض مع ربع الوحدة من الأرض.
- ٣ - تساوي قيمة الإنتاج الحدي لرأس المال مع قيمة حصة المشاركة العائدة على رأس المال وهو ما يمكن التعبير عنه بالمعادلات الآتية:

$$١ - ١ ح = ت ح \text{ بالنسبة للعمل.}$$

$$٢ - ١ ح = ت ح \text{ بالنسبة للأرض.}$$

$$٣ - ١ ح = ت ح \text{ بالنسبة لرأس المال.}$$

حيث $١ ح$ تشير إلى قيمة الإنتاج الحدي، $ت ح$ تشير إلى التكاليف الحدية. وهذه المعادلات تشير إلى تساوي قيمة التغير في مدخلات النصر مع قيمه التغير في الإنتاج.

ويمكن التعبير عن هذه المعادلات بصورة أخرى وذلك لأن شرط التساوي يعني أنه إذا قسم الجانب الأيمن من المعادلة على الجانب الأيسر منها كان خارج القسمة مساوياً للواحد الصحيح، وذلك كما يلي:

$$١ = \frac{١ ح}{ت ح}$$

$$٢ - \frac{٢ح١}{٢ح٢} = ١$$

$$٣ - \frac{٢ح١}{٢ح٢} = ١$$

ثانياً: أما توازن المنتج بالنسبة لاستخدام عناصر الإنتاج الثلاثة:

توصلنا في الخطوة الأولى إلى أن شرط التوازن للمنتج في استخدام أي عنصر إنتاجي أن يكون خارج قسمة قيمة إنتاجه الحدي على سعره مساوياً للواحد الصحيح.

ويعني ذلك أنه لكي يتحقق توازن المنتج من العناصر الإنتاجية المستخدمة فإنه لا بد من أن تكون المعادلات الثلاث السابقة متساوية تماماً، وهي أمر بديهي نظراً لأن كلاً منها يساوي الواحد الصحيح. وذلك على النحو التالي:

$$\frac{٢ح١}{٢ح٢} = \frac{٢ح١}{٢ح٢} = \frac{١ح١}{١ح٢}$$

وهو التغير الرمزي عما سبق التوصل إليه عند دراسة معدلات الإحلال الحدية. والتي تعد مؤشراً للنظم في استخدامه لعناصر الإنتاج المختلفة حتى يحقق الحد الأدنى من تكاليف استخدام العناصر المذكورة. وهي نفسها معيار تحقق الحد الأقصى من الربح من الإنتاج لأن أسعار المنتجات في سوق تنسم بالمنافسة الكاملة لا يستطيع المنظم التأثير فيها. لذا فإن وصوله إلى أقصى ربح ممكن يرتبط بإمكان خفض تكاليف الإنتاج إلى الحد الأدنى.

منحنى الطلب على عناصر الإنتاج:

يحدد سعر العنصر. أي بتلاقي منحنى كل من الطلب الكلي والعرض الكلي الخاص بالعنصر موضع الدراسة.

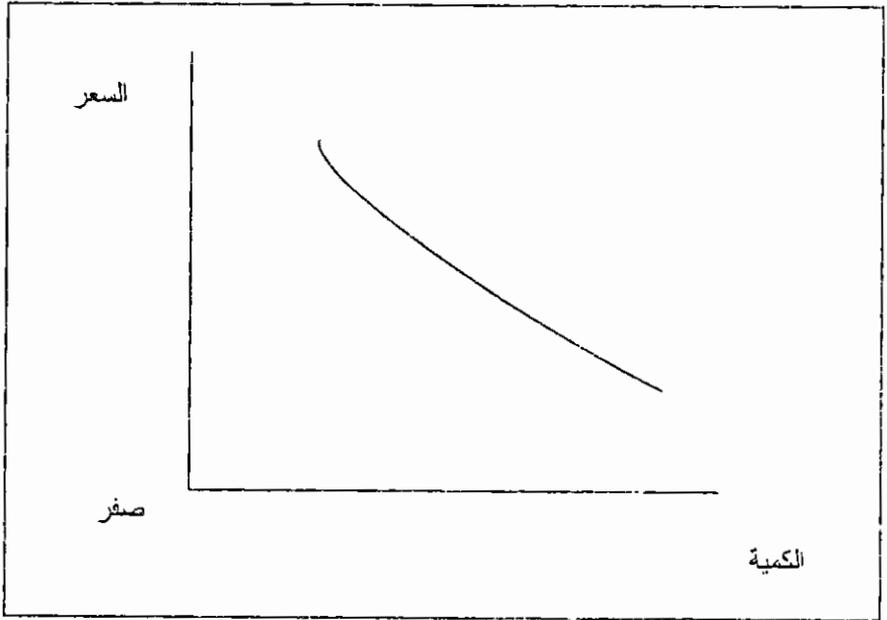
ويدل الطلب الكلي على الإنتاج على مجموع الكميات التي تكون المشروعات الإنتاجية المختلفة على استعداد لشراؤها عند الأسعار المختلفة له في فترة زمنية معينة وبفرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على ما هي عليه بدون تغيير.

ومنحنى الطلب الكلي هو المجتمع الأفقي لمنحنيات طلب كافة المشروعات على العنصر. وبين منحنى طلب كل مشروعات الكميات التي تكون المشروع مستعدا لشراؤها عند الأسعار المختلفة للعنصر خلال فترة معينة. وحين أن طلب المشروع على العنصر يرجع لحاجته إنتاج السلع الإنتاجية من المستهلكين وتحقيق ربح من جراء ذلك. لذا فإنه يشترط من هذا العنصر الكمية التي تحقق له أقصى ربح ممكن وهي الكمية التي تتساوى بها قيمة الإنتاج الحدي للعنصر مع الثمن المدفوع مقابل خدماته. لذا فإن قيمة الإنتاج الحدي للعنصر تمثل الخدمة الإنتاجية التي يقوم بها في الإنتاج الكلي عند المشروع لدفعها.

ونظرا لخضوع قيمة الناتج الحدي لتناقص الغلة مع زيادة الكميات المستخدمة من العنصر فإن منحنى قيمة الناتج الحدي ينحدر من أعلى إلى أسفل بعد حد معين من استخدامه في اتجاه اليمين، وهذا الجزء المنحدر من منحنى قيمة الإنتاج الحدي يمثل تماماً منحنى الطلب الفردي للمشروع (١).

وبالمثل يكون منحنى الطلب الكلي على هذا العنصر. ويبين الشكل

البياني التالي ذلك رقم (٢٩) .



شكل بياني رقم (٢٩)
منحنى الطلب على العنصر

ويتصف منحنى الطلب على عناصر الإنتاج في السوق الإسلامية بقلة مرونته مثل منحنى الطلب على السلع وذلك كما سبق.

ثالثاً: عرض عناصر الإنتاج:

تختلف طبيعة عرض هذه العناصر من عنصر إلى آخر، كما أنها له بالنسبة للعنصر الواحد تختلف من وجهة نظر المجتمع عن وجهة نظر المشروع الفردي، كما أنها قد تتباين في المدى القصير عنها في المدى الطويل^(١).

(1) Stonier A. W., Hague D. C., op cit.

بالتسوية لعنصر العمل:

يقصد بالعرض الفردي للعمل الكميات المختلفة من وحدات العمل التي يعرضها العامل عند مستويات مختلفة من الأجر لكل وحدة من هذه الوحدات خلال فترة زمنية معينة. ويشير العرض الكلي إلى مجموع الكميات التي يعرضها العمال جميعهم للاستخدام عند مستويات الأجر المختلفة خلال فترة زمنية معينة أيضاً.

ومن الممكن تغيير عرض العمل من خلال زيادة أو نقص السكان التي تتأثر بعوامل سبق ذكرها وأهمها معدلات المواليد والوفيات والهجرة التي أو خارج المجتمع، كذلك فمن الممكن إجراء هذا التغيير من خلال إحداث تحولات في أيام العمل الأسبوعية وساعات العمل اليومية.

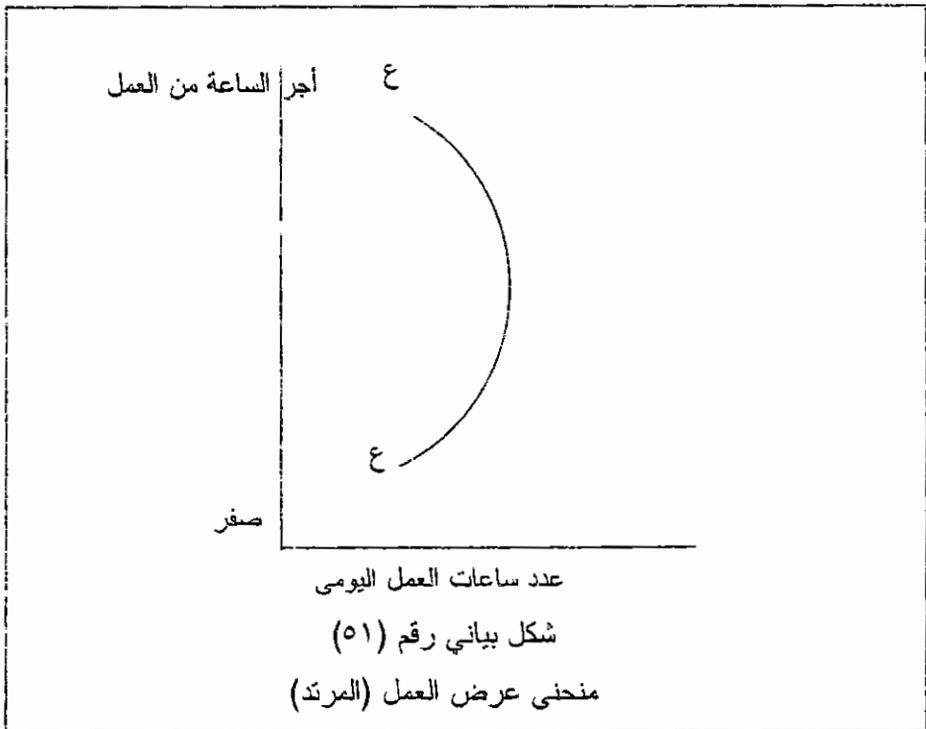
ورغم هذه الإمكانية لتغيير عرض العمل، فإنه كما هو واضح يتوقف اتجاه معدلات الأجور، ولا توجد علاقة واضحة ومحددة بين هذه المعدلات واتجاهات النمو السكاني بل أن العكس هو الصحيح إذ الملاحظ انخفاض معدلات النمو السكاني لدى الطبقات الغنية لدى الفقراء.

إن العلاقة بين معدلات الأجر وساعات العمل فقد تبين أنها تتأثر سلباً بارتفاع الأجر قد يدفع بعض العمال إلى زيادة ساعات عملهم سعياً لزيادة الدخل المستحقة لهم، لكن هناك حدوداً لقدرة العامل على الاستمرار في العمل، فقدوته الجسمية محدودة وبالتالي فهي تحد من الوقت الذي يستطيع العامل أن يعمله خلال مدة معينة. لذا فإن الأجر إذا زاد فلن يكون له تأثير - بعد قيام العامل ببذل الجهد الذي يستطيع جسمانياً تقديمه - على زيادة كمية العمل التي يعرضها العامل خلال هذه الفترة. كذلك فإن العمال قد يكون راضياً بمستوى معيشتهم المتحقق له ويريد أن يستمتع بوقت فراغه في أشياء أخرى غير العمل ولا يرغب مهما زاد الأجر في عرض أي

كمية من العمل. بل قد تدفعه زيادة الأجر إلى الإقلال من الساعات التي يعملها.

لذا فإن عرض العمل يكون غير مرن في حالات كثيرة. وقد أظهرت بعض الدراسات أن منحنى العرض الفردي للعمل يتجه من أسفل إلى أعلى جهة اليمين إلى حد معين ثم يغير من اتجاهه ويعود للارتفاع إلى جهة اليسار.

وذلك كما هو موضح بالرسم التالي رقم (٣٠).



أي أن ارتفاع الأجر عن حد معين يؤدي إلى نقص عرض العمل ويتخذ منحنى العرض الكلي للعمل نفس الاتجاه السابق من اتجاهه في بداية الأمر من اليسار إلى أعلى جهة اليمين حتى يصل إلى نقطة معينة فيغير من اتجاهه بالارتفاع نحو اليسار مرة أخرى. إلا أنه أحياناً ما يعود منحنى

العرض بعد ذلك للاتجاه إلى أعلى جهة اليمين لزيادة العرض الكلي من العمل عند المستويات البالغة الارتفاع من الأجر. وذلك لأن هذا الارتفاع الكبير في الأجر يحذب أناساً لم يعملوا من قبل إلى العمل. كما أنه يؤدي إلى تحويل بعض العمال من أعمال أخرى إلى العمل الذي زادت معدلات الأجر بالنسبة له بهذا القدر الكبير.

بالنسبة لعنصر رأس المال:

بعد رأس المال أكثر مرونة في عرضه من غيره من العناصر الاقتصادية كالعمل والأرض. حيث يمكن تغيير المعروض منه بالزيادة أو النقصان من الوسائل والعوامل التي تؤثر في الإحجار وهو الذي يمثل العرض من رأس المال. كما أن رأس المال أكثر قابلية للانتقال من غيره إلى آخر. ويختلف الأمر طبعاً بين صور رأس المال المختلفة بعضها أكثر مرونة في عرضه من البعض الآخر. فعرض النقود قد يكون أكثر مرونة من عرض بعض الآلات أو المعدات أو الموارد الحام. كما أن هذه السلع الرأسمالية يكون محدوداً في الزمن القصير.

بمنحى العرض الفردي الشكل المعتاد لمنحنى العرض وهو منحى من أسفل إلى أعلى وجهة اليمين. ولمنحنى العرض الكلي نفس المنحى أيضاً.

وفي الإسلام فإن معدل مشاركة رأس المال في الشركات وأنواع التصاربية المتسروعة تمثل سعر استخدام هذا العنصر، وأن العرض من النمود للمشاركة يتزايد بزيادتها على تفصيل يأتي بعد ذلك، في دراسة الاقتصاد الكلي إن شاء الله. بعكس المال في الفكر الرأسمالي الذي يرى أن الربا (الفائدة على رأس المال) يمثل له هذا الاستخدام.

بالنسبة لعنصر الأرض:

يعد عرض الأرض ثابتاً مهما اختلف سعر خدماتها في الإنتاج. ويرتبط زيادة عرضها في الأجل الطويل بإمكانية اكتشاف أراض جديدة أو أساليب أحدث وأنسب في استخدامها. إلا أن المعروض من الأرض لاستعمال معين يكون مروناً وقابلاً للتغير بدرجة كبيرة تبعاً للثمن المدفوع لخدماتها الإنتاجية.

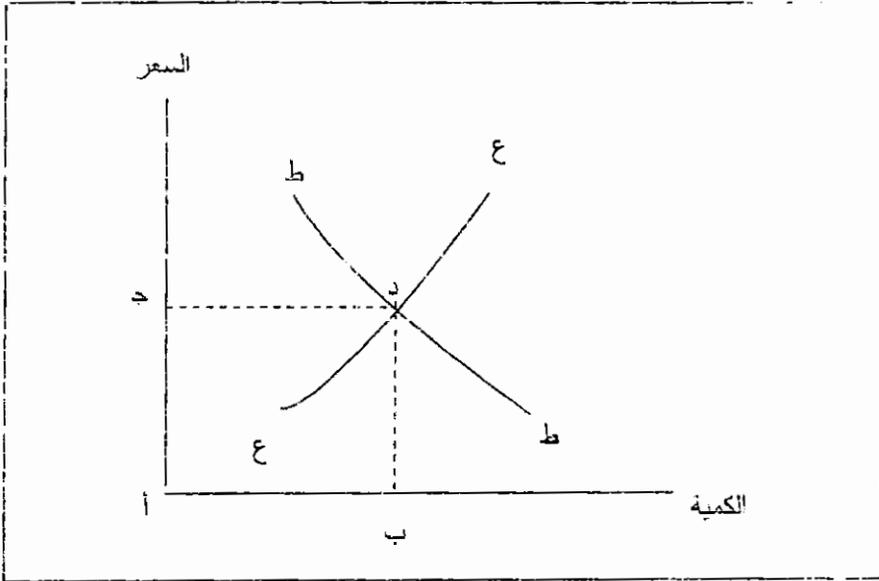
ناقشنا فيما سبق عرض عناصر الإنتاج الثلاث العمل ورأس المال والأرض بالنسبة لمجموعة المنتجين، أما بالنسبة للمنتج الفرد فإن العرض من هذه العناصر بالنسبة له مرناً لإمكان الحصول منه على ما يريده من كميات طالما كان على استعداد لتقديم الثمن الذي يمكن لأي من هذه العناصر الحصول عليه في أفضل الاستخدامات البديلة الأخرى. وهو ما يسمى بتكلفة الفرصة البديلة أي التكاليف التي يتحملها المنتج إذا أراد استخدام أي كمية من العنصر الذي يرغب فيه والتي تعادل أكبر قيمة من الممكن أن يدفعها منتج آخر لهذه الكمية من العنصر.

ويعد منحى عرض خدمات عناصر الإنتاج في الأسواق الإسلامية أقل مرونة من غيره أسواق غير المسلمين.

ثمن التوازن

درسنا حتى الآن كلاً من الطلب والعرض لعناصر الإنتاج وطبيعة كل منهما. هذا وتحديد قوى الطلب على العصر الإنتاجي المتغير والمتمثل في منحنى الطلب الكلي عليه، وكذلك قوى عرضه المتمثلة في المنحنى الكلي للعرض بتفاعلها معاً في السوق ثمن التوازن الذي سيحقق التعادل بين الكمية الكلية المطلوبة والكمية الكلية المعروضة في السوق من هذا العنصر خلال عه معينة وذلك عند تقاطع كلا المنتجين.

هو سنه الشكل البياني التالي رقم (٣١)



شكل بياني رقم (٣١)

ثمن التوازن للعنصر الإنتاجي

نقطة تلاقي منحنيات العرض والطلب وهي التي تتوازن عندها الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة وهي تساوي أ ب ، والسعر الذي يحقق ذلك هو السعر التوازني أ ح .

فإن نقص السعر عن أ ح زاد الطلب على العرض مما سيؤدي إلى تنافس المنتجين على طلب العنصر فيرتفع سعره إلى أ ح حتى يتحقق التوازن. وكذلك فإن ارتفاع العناصر الإنتاجية يدعو المنتجين إلى تقليل الطلب على عناصرهم وقبول سعر أقل لتحقيق ذلك فيعود السعر مرة أخرى إلى ثمن التوازن أ ح .

ويتصف سعر التوازن لخدمات عناصر الإنتاج في السوق الإسلامية بما سبق ذكره عن سعر التوازن للسلع في نظرية الثمن، يعني استخداماً أكبر وإنتاجياً أكثر واستقراراً أكبر للأسعار والاقتصاد ومستوى التشغيل.

وبذلك ينتهي الكتاب الثاني ويليه إن شاء الله الكتاب الثالث ويشمل أدوات التحليل الكلي ونظرية التوظيف الكامل في الإسلام وغيره، ونسور الأسواق المختلفة في الاقتصاد الإسلامي وغيره، والعوامل التي يتميز بها الاقتصاد الإسلامي في المجالات المختلفة للاقتصاد الكلي من استهلاك وادخار واستثمار وغيرها.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- أبو حامد الغزالي، المستصفى من علم الأصول، المكتوبة التجارية الكبرى، مصر، ١٩٣٧م.
- أبو إسحاق إبراهيم بن موسى بن محمد اللخمي الشاطبي الغرناطي، الموافقات في أصول الشريعة، المكتوبة التجارية الكبرى، مصر.
- أبو السعود محمد بن محمد العماري، تفسير أبي السعود، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- أبو عبيد القاسم بن سلام، الأسوال، تحقيق وتعليق محمد خليل هراس، مكتبة الكليات الأزهرية، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٧٥م.
- أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامه المقدسي، المغني لابن قدامه، على مختصر أبي القاسم عمر بن حسين بن عبد الله بن أحمد الخرقى، صححه محمد سالم محيسن وشعبان محمد إسماعيل، مكتبة الرياض الحديثة، الرياض، ١٤٠١هـ / ١٩٨٧م .
- أبو الحسن مسلم بن الحجاج بن مسلم القشيري، صحيح مسلم، بشرح النووي، لمحيي الدين أبو زكريا يحيى بن حزام النووي، لمحيي الدين أبو زكريا يحيى بن شرف بن حزام النووي، دار الفكر للطباعة والنشر والتوزيع، ١٤٠١هـ / ١٩٨١م.

• أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري القرطبي، الجامع لأحكام القرآن، صححه أحمد عبد العليم البردوني، مطبعة دار الكتب المصرية، الطبعة الثانية ١٩٥٥م.

• أبو ذكريا محيي الدين بن شرف النووي، كتاب المجموع، شرح المهذب للشيرازي، حققه وعلق عليه وأكماله محمد نجيب المطيعي، مكتبة الإرشاد، جدة، السعودية، ١٩٧٣م.

• أبو زكريا محيي الدين بن النووي، رياض الصالحين من كلام سيد المرسلين تحقق محيي الدين الجراح، مؤسسة مناهل عرفات، بيروت.

• أبو الحسن علي بن محمد بن حبيب، الأحكام السلطانية والولايات الدينية، مكتبة ومطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة، الطبعة الثالثة، ١٩٧٣م.

• يعقوب بن محمد بن الحسين الفراء، الأحكام السلطانية، صححه وعلق محمد حامد الفقي، مكتبة ومطبعة مصطفى الحلبي، القاهرة، الطبعة الثانية، ١٩٦٦.

• أبو يعقوب يوسف بن إبراهيم، الخراج، المطبعة السلفية، القاهرة، الطبعة السادسة، ١٣٩٦هـ.

• ابن قيم الجوزية، إعلام الموقعين عن رب العالمين، دار الكتب الحديثة، القاهرة.

• ابن قيم الجوزية، زاد المعاد في هدى خير العباد، حقق نصوصه وأخرج أحاديثه شعيب الأرنؤوط وعبد القادر الأرنؤوط، مؤسسة الرسالة، بيروت، ومكتبة المنار الإسلامية، الكويت، ١٩٨١م.

• أحمد بن تيمية، مجموع فتاوي شيخ الإسلام أحمد بن تيمية، جمع وترتيب عبد الرحمن بن محمد بن قاسم بمساعدة ابنه محمد، مكتبة المعارف، الرباط، المغرب.

- أحمد بن تيمية، السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والرعية، المطبعة السلفية ومكبتها، القاهرة، ١٩٦٧م.
- أحمد بن حجر العسقلاني، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، قرأ أصله تصحيحاً وتحقيقاً عبد العزيز بن عبد الله بن باز، المطبعة السلفية، القاهرة.
- أحمد إبراهيم، المعاملات الشرعية المالية، المطبعة السلفية، القاهرة، ١٩٣٦م.
- أحمد شلبي، السياسة والاقتصاد في التفكير الإسلامي، الطبعة الثانية، مكتبة النهضة المصرية، القاهرة، ١٩٦٧م.
- إسماعيل صبري عبد الله، نحو نظام اقتصادي عالمي جديد، الهيئة المصرية للكتاب، القاهرة، ١٩٧٧م.
- الحافظ زكي الدين المنذري، الترغيب والترهيب من الحديث الشريف، دار إحياء التراث العربي، بيروت.
- الحافظ زكي الدين المنذري، مختصر سنن أبي داود ومعالم السنن لأبي سليمان الخطابي وتهذيب الإمام ابن قيم الجوزية، بتحقيق محمد حامد الفقي، مطبعة السنة المحمدية، ١٣٦٨هـ / ١٩٤٩م.
- حسن الشافعي، وحسن العناني، حول الأسس العلمية والعملية للاقتصاد الإسلامي، الاتحاد الدولي للبنوك، القاهرة، ١٤٠٢هـ / ١٩٨٢م.
- حسين عمر، نظرية القيمة، دار الشرق، جدة، ١٩٧٩م.
- شوقي دنيا، الإسلام والتنمية الاقتصادية، دار الفكر العربي، بيروت.
- رفعت العوضي، نظرية التوزيع، مجمع البحوث الإسلامية، القاهرة، ١٩٧٤م.

- رجاء عبد الرسول حسن، استخدام العلاقات الرياضية في اشتقاق مرونة السعرية للسلع الغذائية من القيم المحسوبة من المرونة الداخلية، حلقة مناقشة الاستهلاك الغذائي، بغداد، مارس، ١٩٧١م.
- عبد الله مصلح، الملكية الخاصة في الشريعة الإسلامية ومقارنتها بالاتجاهات المعاصرة، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، ١٩٨٢م.
- عبد الفتاح قنديل، سلوى سليمان، مقدمة في علم الاقتصاد، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٧٩م.
- عبد الرحمن يسري أحمد، تطور الفكر الاقتصادي، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، ١٩٨٣م.
- السبع المصري، مقومات الاقتصاد الإسلامي، مكتبة وهبة، القاهرة، ١٩٦٠م.
- عزيز محمد السلطان، المناهل الحسان في دروس رمضان، ١٤٠٧هـ.
- عبد السلام داود العبادي، الملكية في الشريعة الإسلامية، طبيعتها، طبيعتها وقيودها الأقصى، عمان، ١٩٧٥م.
- عبد الرسول، المبادئ الاقتصادية في الإسلام والبناء الاقتصادي، دار الفكر الإسلامية، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٦٨م.
- كمال الدين محمد السيواسي المعروف بابن الهمام الحنفي، شرح القدير، دار الفكر، الطبعة الثانية، ١٣٩٧هـ / ١٩٧٧م.
- المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية، المنتخب في تفسير القرآن الكريم، القاهرة، ١٣٨٧هـ / ١٩٦٨م.

- محمد بن علي بن محمد الشوكاني، فتح القدير، دار المعرفة للطباعة والنشر، بيروت.
- محمد بن علي بن محمد الشوكاني، نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد الأخيار، مكتبة التراث، القاهرة.
- محمد عبد العزيز عجمية، محمد محروس إسماعيل، فصول في التطور الاقتصادي الحديث والمعاصر، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ١٩٨٤م.
- محمد أبو زهرة، تنظيم الإسلام للمجتمع، القاهرة، دار الفكر العربي، ١٩٦٥.
- محمد المبارك، نظم الإسلام: الاقتصاد مبادئ وقواعد عامة، دار الفكر، بيروت، ١٩٧٢م.
- محمد بن عابدين، رد المحتار على الدر المختار — حاشية ابن عابدين، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان.
- محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الإسلامي، دار البيان العربي، جدة، ١٤٠٥هـ.
- محمد عبد المنعم عفر، المتطلبات الاقتصادية لتحقيق مقاصد الشريعة في الاقتصاد الإسلامي، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، ١٤١١هـ — ١٩٩١م.
- محمد عبد المنعم عفر، السياسة الاقتصادية في إطار مقاصد الشريعة الإسلامية، جامعة أم القرى، مكة المكرمة، ١٤١٥هـ — ١٩٩٥م.
- محمد عبد المنعم عفر، النظام الاقتصادي الإسلامي، دار المجتمع العلمي، جدة، ١٤٠٠هـ — ١٩٨٠م.

- محمد عبد المنعم عفر، أحمد فريد مصطفى، التحليل الاقتصادي الجزئي بين الاقتصاد الوضعي والاقتصاد الإسلامي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، ١٩٩٩م.
- محمد عبد المنعم عفر، مشكلة التخلف وإطار التنمية والتكامل بين الإسلام والفكر الاقتصادي المعاصر، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، ١٤٠٧هـ.
- محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد التحليلي الإسلامي: التصرفات الفردية، دار حافظ للنشر والتوزيع، جدة، ١٤٠٩هـ / ١٩٨٩م.
- محمد شوقي الفنجري، «منهج الاقتصاد الإسلامي وطبيعة دراسته والتميز بينه وبين علم الاقتصاد والاقتصاديات الوضعية السائدة»، رسالة ماجستير، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الملك عبد العزيز، جدة، ١٤٠٠هـ، رجب.
- محمد الفيصل آل سعود، التعريف الاصطلاحي لعلم الاقتصاد الإسلامي، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة، ١٩٨١م.
- محمد سلطان أبو علي، هناء خير الدين، أصول علم الاقتصاد، المطبعة الفنية الحديثة، القاهرة، ١٩٨٢م.
- مصطفى أحمد الزرقاء، الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد، ج ١، ٢، المدخل الفقهي العام، الطبعة التاسعة، مطبعة الإنشاء، دمشق، ١٩٦٥م.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Bladen V.W., An Introduction To Political Economy, University of Toronto Press, 1964.
- Boulding K.E. Economic Analysis, 4th ed., Harper Row. New York, 1966.

- Cairncross A., Introduction To Economics, 3rd ed., London Butterworth, 1960.
- Cochrane W., The Economics of Consumption, New York, 1956.
- Hansen, B., Lectures in Economic Theory, I.N.P., Cairo, 1963.
- Heady Earl O., Economics of Agricultural Production Function, Iowa State Univ., Ames, Iowa, 1961.
- Henderson A.W., Hague D.C., A Textbook of Economic Theory, 4th ed., Halsted Press, New York, 1973.
- Helibroner, R.L., Economic Problem, 4th ed., by R. L. Melibroner. And Throw L C M J, Prentice Hall, 1975.
- Kahn A., «Investment Criteria In Development Programs», Quarterly Journal of Economics, Feb., 1951.
- Leibenstment H., «Why do we disagree on Investment Criteria for Development Programmers » Indian Economic Journal, Vol. V, No. 4, April, 1958.
- Lipsy R., An Introduction To Positive Economic Theory, Weidenfeld and Nicolson, London, 2nd ed., 1967.
- Left Wish R. H., The Price System and Resource Allocation, Holt and Winston, N. Y., 1961.
- Marshall, Principles of Economics, 8th ed., The Macmillan Co., New York, 1953.
- Robinson J., The Economics of Imperfect Competition, Macmillan and Co., London, 1950.
- Rotschild, K. W., « Price Theory and Oligopoly », The Economic Journal, Vol. LVII, 1947.
- Samuelson, P. A., Economics, 10th ed., New York, McGraw-Hill, 1976.
- Prybyla, J S., Comparative Economic Aystems, 3rd ed., Acc, New York, 1969.
- Stigler G., J, The Theory of Price, The Macmillan Co., New York, 1952.

- Stonier A.W., Hague D.C., A Textbook of Economic Theory, 4th ed., Halated Press, New York, 1973.
- Suits, D.B., Principles of Economics, Harpert Row Publishers, New York, 1970.
- Sweezy, P.M., « Demand under Conditions of Oligopoly» , The Journal of Political Economy, Vol. XL VII, 1939.
- Wallters, A.A. « Production and Cost Functions: An Econometric Survey » Econometrical, 1963.
- Wold H., Jurren L., Demand Analysis, New York, 1953.

المحتويات

الموضوع	الصفحة
الباب الأول: نظرية الإنتاج	٥
الفصل الأول: دوال الإنتاج وقوانين الغلة في اقتصاد إسلامي ...	٥
مقدمة	٥
دوال الإنتاج وقوانين الغلة	٦
دالة الإنتاج	١٠
قوانين الغلة	١٧
قانون تناقض الغلة	٢٥
العلاقة بين عناصر الإنتاج	٣١
الإسلام وحالات الغلة المختلفة	٣٤
الفصل الثاني: تكاليف الإنتاج والإيرادات للمنتج المسلم وغيره ..	٤١
تكاليف الإنتاج للمنشأة	٤١
تكاليف إنتاج الوحدة من الناتج	٤٩
إيرادات المنشأة	٥٨
الفصل الثالث: العلاقات بين النواتج المختلفة	٦٧
أنواع العلاقة بين السلع المختلفة	٦٧
منحنيات احتمالات الإنتاج	٧٠
الفصل الرابع: الصياغة الرياضية لتوازن المنتج عامة	٧٥
الباب الثاني: نظرية السوق	٨٣
مقدمة	٨٣
الفصل الأول: السوق وإشكاله	٨٧
تعريف السوق	٨٧

٨٨ أشكال السوق
٩٩ عوائق دخول الصناعة فى الاقتصاديات المعاصرة
١٠١ المنافسة غير السعرية فى الاقتصاديات المعاصرة
١٠٢ ضوابط المنافسة فى السوق الإسلامية
١٠٤ الإسلام وأسواق المنافسة غير التامة
١٠٩ الإسلام والسوق السوداء
١١٣ الفصل الثانى: توازن المنتج المسلم
١١٣	توجه الخلاف بين المنتج المسلم وغيره وأثرها على التوازن .. موازن المنشأة بين الاحتكار والمنافسة التامة والمنافسة
١٢٠ احتكارية
١٢٩ توازن المنشأة فى اقتصاد إسلامى
١٢٩ توازن المنشأة فى اقتصاد إسلامى فى الأجل القصير
١٣١ توازن المنشأة فى الأجل الطويل
١٣٨ توازن الصناعة فى اقتصاد إسلامى
١٣٨ توازن الصناعة فى الأجل القصير
١٤١ توازن الصناعة فى الأجل الطويل
١٥١ التدخل الحكومى فى الأسعار
١٥١ التسعير الجبرى
١٥٤ الضرائب غير المباشرة
١٥٧ إعانات الإنتاج

١٦١ الباب الثالث: نظرية التوزيع
١٦١ مقدمة
١٦٥ الفصل الأول: نظريات أثمان عناصر الإنتاج
١٦٥ الأجور في الإسلام
١٧٨ الربح في الإسلام
١٨٣ إيجار الأرض في الإسلام
١٨٦ عائد رأس المال في الإسلام
١٩٣ الفصل الثاني: أثمان عناصر الإنتاج
١٩٣ الطلب على عناصر الإنتاج
٢٠٣ عرض عناصر الإنتاج
٢٠٨ ثمن التوازن
٢١١ المراجع
٢١٩ المحتويات

طبع بمطبعة مركز صالح كامل
للاقتصاد الإسلامي - جامعة الأزهر بمدينة نصر

٢٦١٠٣٠٨ : 

رقم الإيداع: ٢٠٠٥/٢٠٦٩١

الترقيم الدولي: 7-039-355-977

