

من مطبوعات
الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية

النظرية الاقتصادية بين الإسلام والفكر الاقتصادي المعاصر

المجلد الثاني

الأثمان والأسواق والتوزيع

تأليف

الدكتور. محمد عبد المنعم عفر
أستاذ الاقتصاد الإسلامي
بكلية الشريعة والدراسات الإسلامية
جامعة أم القرى - مكة المكرمة

الطبعة الأولى

١٩٨٨ م

١٤٠٨ هـ

الناشر

بنك فيصل الإسلامي بقبرص

Handwritten notes in a box, possibly a date or reference number.

Handwritten text, possibly a title or header.

Handwritten text, possibly a date or reference number.

Handwritten text, possibly a title or header.

Handwritten text, possibly a date or reference number.

دليل المحتويات

الباب الأول : الأسواق والأثمان

- * الفصل الأول : نظرية السوق .
- * الفصل الثاني : تحليل سلوك المنتج في الأسواق المختلفة .
- * الفصل الثالث : نظرية القيمة وتحديد الأثمان .

الباب الثاني : نظرية التوزيع

- * الفصل الأول : أثمان عناصر الإنتاج .
- * الفصل الثاني : نظريات الأجور .
- * الفصل الثالث : عائد رأس المال .
- * الفصل الرابع : الإيجار والريع .

الباب الثالث : الدخل الكلى وحساباته

مقدمة

مفاهيم الدخل الكلى وحساباته

الباب الأول

الأسواق والأثمان

الفصل الأول :

نظرية السوق

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 والمشتريين إلى اختلاف أشكال الأسواق . وبعد 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 تهيم بـ تبادل ملكية وحيازة السلع أثناء رحلتها بين المنتج والمستهلك .

ثانياً - أشكال السوق :

تعد أشكال السوق كثيرة إلا أنه عادة ما تقسم الأشكال المختلفة للأسواق إلى مجموعتين رئيسيتين^(١) تحتوي أولاهما على الحالات التي لا يكون للبائع أو المشتري أي تحكم في السعر الذي يتقاضاه أو يدفعه وتسمى هذه المجموعة بالمنافسة التامة^(٢) 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 بالسوق التامة أو الكاملة . وقد كانت هي السوق المثالية في نظر مؤسسي النظرية الحدية ، كما كانوا يعتقدون بأن الأسواق الفعلية في ظروف تقترب بها من هذه الحالة المثالية حتى بداية الربع الثاني من القرن العشرين الميلادي حيث ظهرت أفكار جديدة في هذا المجال . هذا وتعتبر المنافسة التامة نموذجاً مفيداً لأغراض التحليل (بالرغم من أنها حالة نظرية قد لا تتواجد إلا في عدد قليل من الصناعات) لبساطتها ولأن تحليلها يوضح كثيراً من العلاقات الأساسية ويسهل فهم وتحليل الحالات الأكثر تعقيداً . والمنافسة غير التامة تحتوي على مجموعة غير متجانسة من أشكال السوق تختلف فيما بينها . وتقسم هذه المجموعة إلى عدة أقسام يقوم التمييز بينها على أساس نوع العلاقة الموجودة بين البائعين والمشتريين ، بعضها من جهة البائعين وهو المنافسة الاحتكارية ^(٣) ومنافسة القلة ^(٤) والمنافسة الثنائية ^(٥) والاحتكار التام ^(٦) ثم احتكار المشتري ^(٧) ويأتي بعد ذلك الاحتكار التبادلي أو المتبادل ^(٨) .

هذا وهناك تقسيمات أخرى للأسواق ، إذ قد يختلف التصنيف من شخص لآخر تبعاً لما يراه مناسباً بهذا الخصوص ^(٩) .

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

١ - كبر عدد المشتريين والبائعين وصغر الكمية التي يتعامل فيها كل منهم

لدرجة أن أي تغير في الكميات المباعة أو المشتراه لأي منهم لا يؤثر على السعر السائد في السوق . وكذلك فإن تصرفات مختلف البائعين والمشتريين تكون مستقلة عن بعضها البعض .

٢ - حرية الدخول إلى الأسواق والخروج منها^(١٠)؛ 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 للوحدات الموجودة عند بائع آخر . كما أن المشتريين لا يفضلون بائعاً على آخر عند الشراء . كذلك فإن البائعين لا يكون لديهم أي تفضيل للتعامل مع مشتر 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 .

وتعد أسواق الجملة لأغلب السلع الزراعية الأساسية أسواقاً تنافسية قريبة من المنافسة التامة .

فمثلاً ينتج القمح في آلاف المزارع المنفصلة عن بعضها ويعرض المنتجون العديدون عدداً محدوداً نسبياً من أصناف القمح كما يشتري القمح آلاف المشتريين . لذا فإن الزارع ليس له تأثير على السعر السائد في السوق . كما أن المستهلك ليس له تأثير أيضاً عليه ، ويعد السعر ثابتاً بالنسبة لهم . أما ماعدا 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 سمات هي كبر عدد البائعين واستقلال كل في تصرفاته أي لا يأخذ في اعتباره تأثير سياساته

على سياسات منافسيه . إلى جانب قلة التجانس بين الوحدات التي يبيعها البائعون المختلفون إذ أن لكل منتج نوعاً من الاحتكار على سلعته ، ولكنه يلقي منافسة من منتجات آخرين يبيعون منتجات تكاد تكون بديلة كاملة لمنتجاته . ولذا فإن أي تمييز في السوق من أحد المنتجين يكون له تأثير على الكميات المباعة ، مادام المشترون يمكنهم استبدال السلعة بغيرها عندما يتغير السعر النسبي لهما . وتتوقف درجة الاستبدال هذه على درجة تفضيل المشترين للمنتجات المختلفة . ومن الممكن للمنتج في هذه السوق أن يحصل على سعر أعلى لسلعته يزيد عن الأسعار التي يحصل عليها غيره من المنتجين . وتزداد إمكانية ذلك كلما زاد التباين بين سلعته وبيع المنتجين الآخرين التي تعد بدائل قريبة لسلعته ويمكن إرجاع الاختلاف بين منتجات المنشآت المختلفة المنتجة لنفس السلعة إلى مايلي :

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

٢ - اختلاف الصفات الشخصية للتجار وكيفية معاملتهم للمستهلكين .
٣ - الاختلافات الطبيعية في صفات بعض المنتجات ، إلا أن هذه الاختلافات عادة ماتكون 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 المشترين 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 التي تقع بين المنافسة والاحتكار في المنافسة الاحتكارية كمنافسة القلة والمنافسة الشائنة .

ويرى أنه في ظل المنافسة التامة لا توجد سياسات للمنشآت المختلفة تجاه الأسعار ، بل أنها 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 فرعية لبعضها البعض . وهو ما يعنى وجود سياسة سعرية للمنشآت المختلفة تغفلها نظرية المنافسة التامة كذلك فإن لكل منشأة سياستها في الإنتاج وتميز سلعها عن غيرها من السلع البديلة في الأسواق وما يستتبعه ذلك من تمييز واختلاف الأسعار ، فالإقرار بذلك في نظرية المنافسة الاحتكارية لشمبرلن يعطيها واقعية ويجعلها أكثر قدرة على تحليل النموذج السائد للأسواق في ظل الرأسمالية فضلا 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 ظل المنافسة التامة . والمعلوم أن الإعلام يعد أحد الحقائق الماثلة في الحياة الواقعية والأسواق القائمة ، وقد يكون الإعلان مجرد إعلام للمشتري بمواصفات وخصائص السلعة ، وقد يكون إعلانا مستحثا للمشتري لكي تزداد مبيعات المشروع ، وهو مالا تستدعيه المنافسة التامة لافتراضها العلم التام بكافة ظروف السوق لكل المتعاملين فيه وافترضها إمكان بيع المشروع لأي كمية ينتجها أو يرغب في بيعها في الأسواق بدون هذا الإعلان وبدون تحمل تكاليف في سبيله إذ ترى نظرية المنافسة التامة أن هذا يكبد المشروع نفقة هوفى غنى عنها لأنها تقلل من إمكانية تحقيق هدفه من الانتاج 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 . لذا فالسائد في الدراسة الاقتصادية هو دراسة نموذج المنافسة الكاملة وتحليل القيمة وسلوك الوحدات الاقتصادية من خلاله .

هذا ويسود نموذج المنافسة الاحتكارية أسواق الخدمات المختلفة كالمطاعم والفنادق والطب والمحاماة وغيرها وتجارة التجزئة وبعض فروع النشاط الصناعي مثل السلع الاستهلاكية خاصة المعمرة منها والمشروعات الصغيرة بصفة عامة كما يتوافر هذا النموذج في كثير من مجالات الانتاج الزراعى .

وإذا ما أخذنا فى الاعتبار ما قاله تشميرلين من أن منافسة القلة والمنافسة الثنائية من ضمن حالات المنافسة الاحتكارية ، فإن هذا يعنى سيادة المنافسة الاحتكارية الكثير من الأنشطة الاقتصادية فى العديد من المجالات التى يتركز فيها الانتاج فى عدد محدود من المشروعات التى تنتج سلعا مميزة بديلة - بدرجة ما - لبعضها البعض . لذا فان المنافسة الاحتكارية باقسامها تمثل نماذج واقعية للأسواق الحالية .

بعكس الحال بالنسبة للمنافسة الكاملة أو حتى الاحتكار التام للذان لا تتوافر شروطهما فى الحياة الواقعية .

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 فى نفس الصناعة ، كما يأخذ فى اعتباره تأثير سياسته على سياساتهم .

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

فمثلاً إذا أرادت إحدى شركات السيارات خفض أثمان سياراتها بغية زيادة المبيعات منها ، فإنها تعلم مسبقاً أن هذا التخفيض سيرتب عليه تخفيض المنافسين فى السوق لأسعار سياراتهم ، لذا فإنها تأخذ ذلك فى اعتبارها عند تقرير هذا التخفيض .

وربما ساعد على وجود حالة منافسة القلة الحاجة إلى أساليب إنتاج متطورة لا يمكن استخدامها إلا فى مشروعات ذات حجم كبير . إذ أن تخفيض

تكاليف الإنتاج لا يتحقق إلا بزيادة حجم الإنتاج

فإذا 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 أرباحهم من خلال دمج 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 :^(١٢) وهي التي تتميز بالتجانس التام بين منتجات منتجي السلعة الواحدة . وتوجد مثل هذه الحالات في صناعات السلع الرأسمالية كالاسمنت أو الألومنيوم على سبيل المثال . وفي هذه الحالة فإن أي تغيير في سعر السلعة من قبيل منتج ماسيترتب عليه تأثير كبير على الكميات التي يبيعها منافسوه لذا سيكون رد فعل منافسيه مؤكداً . وعدم الرغم من قلة عدد المنتجين فقد تكون المنافسة بينهم شديدة في هذه الحالة وقد تسمى أحيانا بمنافسة قطع الرقاب^(١٣)

٢ - منافسة القلة غير التامة :^(١٤) 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 كلا منها يعد بديلاً قريباً لغيره ، ويحد وجود البدائل القريبة من سلطة المنتج على التحكم في الأسعار .

وكلما زادت درجة عدم التجانس كلما زاد استقلال المنتجين عن بعضهم فيما يبتغونه 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 المنافسين على تخطيطهم لسياساتهم الإنتاجية والسعرية إلى قسمين أيضاً .

ففي القسم الأول ، تتم المفاوضات مباشرة بين المنافسين وت عقد اتفاقيات بينهم لتحديد السياسات الإنتاجية والسعرية ، وذلك في حالة قلة عدد المنافسين في الصناعة الواحدة . وقد تشمل هذه الاتفاقيات تحديداً لكميات إنتاج وسعر كل منتج ، إلا أنه غالباً ماتقصر 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 منافسيه ، وهو أكثر القسمين ذيوياً .

(٤) المنافسة الثنائية : 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 الأيراد الذي يتفق مع رغباته . ويتحقق الاحتكار التام اذا كانت مرزونه الطلب على سلعته تساوى الوحدة أن المنتج المحتكر سيضع السياسة الإنتاجية والسعرية لمنشأته دون أن يأخذ في اعتباره تأثير سياسات منتجي السلع الأخرى على سياسته ويحاول تقليل الانتاج إلى أدنى حد ممكن وتحقيق أعلى إيراد ممكن من بيعه . ومن أمثله 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 حماية للمستهلكين من استغلال هذه الشركات . وأحياناً مايحدث 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^(١٥) حيث يحتكر انتاج السلعة فرداً أو منشأة ولا يوجد بديل قريب لسلعته إلا أنه يواجه منافسة من منتجي السلع الأخرى (سواء اكانت بدائل قريبة من سلعته أم لا) على دخل المستهلك ولا يستطيع المحتكر هنا أن يفرض أى سعر لسلعته بل يتحسب دائماً لرد فعل المستهلك الذى يحتاج لسلع أخرى وليس له سوى دخل محدود تجمله يوازن بين السلع المختلفة ليحقق لنفسه مستوى استهلاكيا مناسباً في حدود هذا الدخل

٦ - الاحتكار التبادلي :

يتسم الاحتكار التبادلي بوجود بائع واحد للسلعة مقابل مشتر واحد فقط . وهو يتحقق عملياً في تكتل البائعين في اتحاد أو جمعية واحدة تتعامل في السوق جبهة واحدة في مقابل المشترين 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 منهما على 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 الذى توجد فيه المنافسة بين البائعين لهذه السلعة أو الخدمة ، بحيث لا يمكن لأى منهم التحكم في سعر هذه السلعة . ويهدف المشتري أيضاً إلى تحقيق أقصى ربح ممكن شأنه شأن المنشأة التى 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 التى يشتريها حيث يقلل أو يزيد مشترياته وفقاً لذلك . وهو يختلف بذلك عن سوق المنافسة التى 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 كالعمل مثلا أو المواد الخام الزراعية أو التعدينية أو غيرها . وتقوم سوق الاحتكار للمشتري في هذه الحالة نظرا 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 أجرا لعدم حاجته لهذا التخصص الدقيق والمستوى المعين من المهارة والإتقان . أو قد تقوم لعدم معرفة العمال بالفرص البديلة أو عدم قدرتهم على الانتقال إما لأسباب مادية أو روابط اجتماعية .

السوق الإسلامية :

تعد السوق الإسلامية أقرب الأسواق إلى سوق المنافسة التامة إلا أنها تختلف في عدة أشياء لعل أهمها :

١ - أن شروط المنافسة التامة لا تنطبق بأكملها على السوق الإسلامية إلا بعد التعديل كما سيأتى .

٢ - أن الحرية الفردية في النشاط الاقتصادي المصاحبة للاقتصاد الرأسمالي والتي تقترن مع المنافسة التامة كلوازم أساسية وسمات ملاصقة للنظام الرأسمالي في أصله النظري ، يرد عليها قيود في الاقتصاد الإسلامي سواء فيما يختص بالعمل أو الإنتاج أو الاستهلاك أو الاستثمار أو الملكية وغير ذلك ، كما أن هناك تنظيمات إسلامية للتعامل في الأسواق يلتزم بها أطراف التعامل ، وتتولى الدول رعاية نفاذها .

٣ - توفر إجراءات تصحيحية في النظام الاقتصادي الإسلامي للانحراف عن القواعد التنظيمية للأسواق الإسلامية .

ثالثاً - الإسلام وتنظيم المنافسة :

للمنافسة قواعدها في الإسلام ، وللمجتمع حق التدخل في التعامل لضمان سيادتها وعدم الانحراف عنها ، ولعلاج ما قد ينشأ عنها من مشاكل ،

حيث يقوم التبادل في الإسلام بصفة عامة على أساس الجمع بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع ، وتحقيق المنافع بأشكالها المختلفة ، وذلك في إطار من المنافسة التامة التي تكفل لقوى العرض والطلب التفاعل بحرية في الأسواق ، واتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة إذا ما انحرفت السوق عن قواعد المنافسة وتسري القواعد التبادلية هذه على النشاط التبادلي الداخلي كما تسري على التبادلي الخارجي . ومن بين هذه القواعد التبادلية ندرس مايلي :

(أ) الدعاية والإعلان :

تقوم الدعاية والإعلان في المجتمعات الإسلامية على أساس الصدق في كافة الأساليب المتبعة في توسيع نطاق السوق أمام السلع وترويج المبيعات . فالإسلام ينهي عن تجاوز الحقيقة في كافة الأمور ، فلا يبالغ البائع في مزايا سلعته لتضليل المشتري لتفضيل سلعته على سلعة غيره ، أو لحثهم على شراء ما لا يحتاجون إليه منها .

فيقول الله تعالى : ﴿ إنما يفترى الكذب الذين لا يؤمنون بآيات الله وأولئك هم الكاذبون ﴾ (سورة النحل : آية ١٠٥) .

ويقول رسول الله ﷺ : « الحلف منفقة للسلعة ممحقة للبركة » أي أن اليمين الكاذب في البيع سبب لرواج السلعة إلا أنه يكون سبباً في ضياع الأجر من الله على العمل في مصالح المسلمين ، وفي محق الربح .

(ب) معاينة السلعة وتحديد المواصفات :

تقوم أساليب عرض السلع وتغليفها وتعبئتها على أساس إمكانية التعرف بسهولة على حقيقة مواصفات السلع بما فيها من محاسن أو غيرها ، حتى يكون التعامل على أساس سليم يطابق حقيقة السلع ، ويمنع الضرر عن أي من البائع أو المشتري .

فقد قال رسول الله ﷺ : « من باع عيباً لم يبينه لم يزل في مقت الله ولم تزل الملائكة تلغنه » (رواه ابن ماجه) .

وعن أبي سعيد الخدري ، قال : نهانا رسول الله ﷺ عن بيعين ولبستين

نهى عن الملامسة والمناذة في البيع (رواه مسلم) واللامسة لمس الرجل ثوب الآخر بيده بالليل أو بالنهار ولا يقبله إلا بذلك ، والمناذة أي نبذ الرجل إلى الرجل بثوبه وينبذ الآخر إليه ثوبه ويكون ذلك بيعهما عن غير نظر ولا تراض .

وقال رسول الله ﷺ : « البيعان ^(١٦) بالخيار ما لم يتفرقا فإن صدق البيعان وبينا بورك لهما في بيعهما وإن كتما وكذبا فعسى أن يربحا ويمحقا بركة بيعهما » (رواه مسلم) .

أي أن البيع والشراء يجب أن يكونا بالتراضي دون إكراه ، وأن يتوفر لعقد الصفقة الوقت الكافي لمعاينة السلعة المتبادلة والتأكد من مطابقة مواصفاتها للأسس التي يجري التعامل عليها . ولا يقتصر ذلك على السلع التي يعرضها البائع فقط بل إنه يشمل النقود التي يقدمها المشتري ثمناً للسلع إذ يلزم أن تكون حقيقية غير مغشوشة وبذا يحصل كل من طرفي التعامل على حقه كاملاً . وتمنع المنافسة غير العادلة من بين المتنافسين في الأسواق .

ويؤكد ذلك أيضاً ، قول أبي هريرة أن رسول الله ﷺ مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً ، فقال : « ما هذا يا صاحب الطعام ؟ قال أصابته السماء يا رسول الله ، قال : أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس ، من غشنا فليس منا » .

كما أنه يتعين أن تكون الوحدات المتبادلة من السلعة معروفة الوزن أو المقدار دون غش في ذلك حتى تسود المجتمع الثقة في التعامل ، ويمكن قيام المعاملات على أساس سليم يضمن استمرار التعامل وتطوره .

فيقول الله تعالى : ﴿ وأوفوا الكيل إذا كلتم وزنوا بالقسطاس المستقيم ذلك خير وأحسن تأويلاً ﴾ (سورة الإسراء : آية ٣٥) .

(ج) إلغاء التدخل غير المشروع وبعض أنواعه الوسطة في التبادل :
يحمي الإسلام المتعاملين من التدخل غير المشروع في التعامل من غير أطراف التعامل ، كذلك فإنه يحمي المتعاملين من تغيير بعض الوسطاء ، ويحمي المجتمع من ارتفاع الأسعار الذي ينشأ عن بعض أنواع الوسطة في التبادل .

فبالنسبة للتدخل غير المشروع في التبادل فإن رسول الله ﷺ قال : « لا بيع بعضكم على بيع بعض » (رواه مسلم) ، أي لا يعرض بيع سلعة على من اشترى سلعة تشابهها ليفسخ البيع الأول .

وعن أبي هريرة أن رسول الله ﷺ قال : « لا يسم المسلم على سوم أخيه » (رواه مسلم) أي لا يطلب شراء سلعة تقارب الانعقاد على شرائها .
وذلك حتى يتوفر الجو المناسب والاستقرار لعقد الصفقات والثبات في التعامل .

أما أنواع الوساطة والسمسرة المنهى عنها ، فقد قال رسول الله ﷺ : « لا تلقوا الجلب فمن تلقاه فاشترى منه فإذا أتى سيده السوق فهو بالخيار » (رواه مسلم) ، أي لا يتلقى أحد قوافل التجارة القادمة على أطراف البلد لأن من تلقاهم قد يكذب عليهم في الأسعار ويشتري بأقل من سعر السوق وهو تغير محرم ، فإذا أتى صاحب القافلة السوق ووجد السعر مخالفاً لما باع فله الخيار في استرداد سلعته من المشتري أو تركها له . أي أن التغير شأنه شأن الغش في أنه ينقض البيع ولا يترتب عليه ثبات الحقوق إلا إذا رضي المشتري بذلك .

وعن ابن عباس ، قال نهى رسول الله ﷺ : « أن تتلقى الركبان وأن يبيع حاضر لباد » (رواه مسلم) أي لا يمكن الحاضر سمساراً أو دلالاً بالأجرة لباد لأن ذلك قد يترتب عليه حجب السلع عن الأسواق حين ارتفاع الأسعار بعكس الحال إذا ما قام البائع الأصلي الذي جلب السلع ببيعها بسعر السوق في نفس اليوم الذي أحضر فيه هذه السلع فإن في ذلك ضمان لتوصيل السلع للمشتريين بدون غلاء يتسبب فيه التخزين وأجرة السمسار . ولا يدخل في هذا النهي من ينادي في الأسواق لبيع السلع كما هو الحال في المزادات الحقيقية

وعن ابن عمر ، قال نهى النبي ﷺ عن النجش (رواه مسلم) والنجش هو اتفاق البائع مع أحد الناس لكي يتصنع الشراء في المزاد أو غيره - ليخدع غيره ليشتري بسعر مرتفع . وبذا تعبر المزادات عن تفاعل حقيقى لقوى العرض والطلب ، ويمكن لشروط المنافسة أن تتحقق بلا تدخل يؤثر في سيادتها .

ومن ذلك ، نرى أن الإسلام يعمل على تقليل عدد الوسطاء وخفض التكاليف التسويقية وقصرها على مايقابل خدمة إنتاجية حقيقية منعاً من ارتفاع الأسعار واحتكار السلع ونقص كمياتها في الأسواق . إذ من المعلوم أن تعدد الوسطاء بين البائع والمشتري يعمل على ارتفاع تكاليف تسويق السلع ، وقد أثبتت الدراسات أن الوسطاء من أهم أسباب ارتفاع التكاليف التسويقية لمحاولة كل منهم الحصول على أقصى ربح ممكن خاصة عند كبر عددهم وقلة الخدمات التي يقدمونها مع السلعة للمستهلك ولذا فإن الإسلام كما نرى يقصر عددهم على أقل عدد ممكن تتم به الخدمات التسويقية المطلوبة في أسرع وقت وبأقل تكلفة ممكنة ، فيحصل المنتج على أسعار عادلة لمنتجاته مما يشجعه على الاستمرار رافى الإنتاج ، وينخفض سعر المستهلك فيزيد من إمكانياته على إشباع حاجاته .

(د) منع الغرر والربا والغبن :

والغرر هو الخداع والغرور ويطلق على بيع الأشياء التي لايمكن تسليمها أو تجهل عاقبتها وعلى وصف السلع بغير صفتها الحقيقية أو ذكر سعر غير سعرها الفعلي في السوق على أنه السعر السائد لتغيير المشتري ليشترى بسعر أعلى .

قال على بن أبي طالب نهى رسول الله ﷺ « عن بيع المضطر وبيع الغرر وبيع الثمرة حتى تدرك » (رواه أبو داود) .

وعن حكيم بن حزام ، قال : نهاني رسول الله ﷺ عن بيع ماليس عندي ، قال حكيم يارسول الله يأتيني الرجل فيريد منى بيع ماليس عندي فأبتاع له من السوق ، قال لاتبع ماليس عندك .

ويعني ذلك أن أعمال المضاربة في البورصات التي يقوم بها المضاربون^(١٧) بشراء وبيع عقود للسلع دون تسليم أو استلام لهذه السلع أو تيقن من هذا التسليم تدخل في هذا النهي ، وذلك لما تحدثه هذه المضاربة من تذبذب في الأسعار واضطراب في التعامل فضلاً عما تؤدي إليه من ارتفاع الأسعار مقابل الأرباح التي يحصل عليها المضاربون دون تقديم خدمة إنتاجية في مقابلها ، أو بخس لأسعار المنتجين إذا لم ترتفع أسعار المستهلكين في الأسواق .

ويرى بعض الفقهاء أن النهي في حديث حكيم يقصد به البائع لسلم
لا يمكنه الحصول عليها أو ليس عنده ثقة في الوفاء بهذا البيع . أما إن كان
عنده ثقة في الوفاء بهذا البيع فإنه لا يدخل في النهي ، لأن السلم مباح وهو
البيع المقدم الذي يحصل فيه البائع ثمن السلعة مقدماً ثم يعطى السلعة بعد
ذلك مؤخراً . لقول ابن عباس قدم النبي ﷺ المدينة وهو يسلفون في الثمار
السنة والسنتين ، فقال : « من أسلف في ثمر فليسلف في كيل معلوم ووزن
معلوم إلى أجل معلوم » (رواه مسلم) .

ويسلفون أي يحصلون على الثمن ولا يسلمون السلعة إلا بعد ذلك بعد
سنة أو سنتين .

وهذا النوع من البيع يشترط فيه تحديد السلعة وجودتها وكميتها ووقت
التسليم ولا بد من دفع الثمن وقت عقد الصفقة وإلا بطل البيع . كذلك فإنه
لا بد من تسليم السلعة كما هو الاتفاق في موعد التسليم ولا يجوز سداد قيمتها
في ذلك الوقت وإلا كان هذا النوع من الربا إذا اختلفت القيمة عند عقد
الصفقة عنها عند وقت استيفاء السلعة . ومن ضمن شروط السلم أيضاً عدم
تحديد الحقل أو البستان الذي سيسلم إنتاجه إذ قد لا يغل الحقل المحدد شيئاً
فيمتنع التسليم ويعفى من الغرر ما كان يسيراً لا يمكن التحرز منه . ومن
الواضح أن السلم يتم بين بائع ومشتري لا تكرر معه عمليات البيع
والشراء ، ولا تعدد فيه أرباح الوسطاء بدون خدمة تؤدي إذ لا يقصد منه
سوي تحقيق أرباح تكون إما على حساب المستهلكين أو المنتجين ، وبذا يبعد
كثيراً عن صيغة السلم المشروعة .

وعن ابن عمر قال ، قال رسول الله ﷺ : « لا تتباعوا الثمر قبل أن يبدو
صلاحه وتذهب عنه الآفة » قال يبدو صلاحه حمرة وصفوته (رواه
مسلم) .

وقد قيل بجواز بيع الثمار جميعاً إذا بدأ صلاح بعضها ، ومن أمثلة ذلك
بيع البطيخ والقثاء والباذنجان وما شبهها لعدم نضجها دفعة واحدة .

وإذا اشترى المشتري الثمار بعد بدو صلاحها وأصابها آفة فإنه لا يتحمل
ضرر الإصابة لقول رسول الله ﷺ : « لو بعت من أخيك ثمراً فأصابته

جائحة^(١٨) فلا يحل لك أن تأخذ منه شيئاً بم تأخذ مال أخيك بغير حق »
وفيهذا هذا الحديث أن البائع لا يأخذ من المشتري ثمن الثمار الهالكة لأن
البائع بعد إجراء البيع يكون ضامناً للزرع حتى يجنيه المشتري . وبذا تسود
الثقة في التعامل والعدالة في البيع والشراء وتحمل الأعباء .

ويباح بين الثمار الأرضية والسوق الدرنية وسائر المغيات في الأرض
كالفول السوداني والبطاطا والبصل والثوم وغيرها قبل قلعها لأن قلع المحصول
كله في وقت واحد يعرضه للتلف والفساد فيباح على ماجرت به الزراع دون
حرج عليهم .

وبذا لا يتعرض المنتج لمشاكل في تسويق منتجاته ويتوفر له التمويل اللازم
لعمليات التسويق ولمواجهة احتياجاته الإنتاجية والاستهلاكية المختلفة .

والتغريير في وصف السلعة يجعل للمشتري الحق في فسخ عقد البيع إذا
أراد ذلك ، أما التغريير في السعر فلا ينقض البيع إلا إذا اقترن بغبن فاحش
في السعر وهو ماستعرض له بعد قليل إن شاء الله .

أما الربا المتعلق بالنشاط التسويقي فسندرس منه هنا ربا الفضل^(١٩) وهو
الزيادة المادية المالية في أحد المتبادلي دون وجه حق . وفي ذلك يقول رسول
الله ﷺ : « الذهب بالذهب والفضة بالفضة والبر بالبر والشعير بالشعير
والتمر بالتمر والملح بالملح مثلاً بمثل سواء سواء يداً بيد فمن زاد أو استزاد
فقد أربى ، فإذا اختلفت الأجناس فبيعوا كيف شئتم » (رواه مسلم) .

وقال جابر بنى رسول الله ﷺ « عن بيع الصبرة^(٢٠) من التمر لا يعلم
مكيلتها بالكيل المسمى من التمر » (رواه مسلم) .

وعن سعيد بن المسيب ، أن رسول الله ﷺ « نهى عن بيع المزابنة
والمحاقله .

والمزابنة أن يباع ثمر النخل (وهو على النخل لم يوزن) بالتمر . والمحاقله
أن تباع سنابل القمح على نباتها في الحقل قبل حصاده بالقمح الذي تم
حصاده ودراسه وتقدير وزنه . وذلك لأن المساواة بين هذه الأشياء التى على
الأشجار أو في السنابل يكون على أساس تخمين وتقدير قائم على الحدس

والظن لا يؤمن فيه من التفاوت ، فلو أبيع البيع ثم ظهر بعد ذلك وجود التفاوت حدث الخلاف وأراد الذي أخذ أقل فسخ عقد البيع وأراد الآخر نفاذه ، لذا نهى عن ذلك .

أما الغبن فالممنوع منه هو الغبن الفاحش وهو بيع السلع أو مبادلتها بأكثر من قيمتها بمقادير تتفاوت بين السلع تبعاً لمدى التصرف في هذه السلع فما كان التصرف فيها كثيراً قل مقدار ما يعد غبناً بالنسبة لها والعكس بالعكس ، ويعد مقدار الغبن نصف العشر من قيمة النقود أو المكيالات والموزونات وكافة السلع عدا الحيوانات والعقارات ، ويقدر هذا المقدار لدى بعض الفقهاء بالعشر في حالة الحيوانات والخمس في حالة العقارات . ولا يؤدي الغبن الفاحش إلى نقص البيع إلا إذا اقترن بتغيير .

أما ما قل عن ذلك في كل حالة من الأحوال المذكورة فيعد غبناً يسيراً يصح معه البيع .

(هـ) منع الاحتكار :

يحدث الاحتكار إما من قبل البائعين أو المشتريين ، وإما أن يكون هذا الاحتكار تاماً^(٢١) أو بدرجات أقل^(٢٢) واحتكار البائعين هو الأكثر شيوعاً . ويؤدي هذا الاحتكار إلى عدة مساوئ اقتصادية يعاني منها المجتمع .

سواء كان الاحتكار احتكاراً تاماً أو بدرجات أقل ، فإنه يؤدي إلى هذه المساوئ ولكن تختلف حدتها باختلاف درجة الاحتكار . كذلك فإن هذه المساوئ تتحقق سواء أكان المحتكر قطاعاً خاصاً أو حكومياً .

وللاحتكار من قبل المشتريين مساوئه إلا أنه أقل حدوثاً . ومن المعلوم أن النظام الرأسمالي يعاني من الاحتكار وانحراف الأسواق عن قواعد المنافسة الحرة وما يؤدي إليه من أضرار سابقة .

لذا فقد نهى الإسلام عن الاحتكار درءاً لمساوئه ومضاره للمجتمع .

فقد قال رسول الله ﷺ : « من احتكر فهو خاطيء » (رواه مسلم) .

وقال أيضاً : « من دخل في شيء من أسعار المسلمين ليغليه عليهم كان حقاً على الله أن يعقده بعظم من النار يوم القيامة » (رواه أحمد) .

فالاحتكار الممنوع في الإسلام يختلف في مداه ومفهومه عن الاحتكار بتعريفه الاقتصادي ، إذ أنه يشمل كل نشاط يؤدي إلى الإضرار بالناس وحجب السلع عنهم أو رفع أسعارها سواء قام به القطاع الخاص أو القطاع الحكومي ، وأصحاب العمل أو اتحادات العمال .

ولا يدخل في الاحتكار ما يدخره الإنسان لحاجته هو وعائلته ، خاصة إذا لم تكن للناس حاجة إلى الكمية التي يشتريها ليدخرها . أو في أوقات الأزمات والطوارئ . فإن ترصده لشراء الأغذية والمواد الضرورية من الأسواق ومنعه بذلك غيره من الشراء فإنه يعد من المحتكرين . ويستوي في ذلك احتكار الطعام أو الثياب أو كل ما يحتاجه الناس . كذلك فإن التخزين أو النقل الزمني لحين ارتفاع الأسعار احتكار ممنوع ، بعكس التخزين المنظم لسلع يتم إنتاجها موسمياً في حين أن استهلاكها مستمر طوّل العام ، لأن التخزين في هذه الحالة يعمل على انتظام عرض السلعة وفقاً للحاجة إليها واستقرار أسعارها نسبياً .

ولا يعد من الاحتكار أيضاً الاحتياطات التي تجعلها الدولة للطوارئ والظروف غير المواتية في الإنتاج والنقل وغيرها .

كذلك فإن التخصيص في إنتاج سلعة ما أو خدمة والانفراد بإنتاجها وتوزيعها بحكم التخصيص لا يعد من قبيل الاحتكار مادام لا يستخدم ذلك في الإضرار بالمسلمين .

كما أن المنظمات التسويقية ، سواء من قبل المنتجين أو المستهلكين ، التي تهدف إلى حماية مصالح أفرادها دون الإضرار بالغير لا يعد عملها احتكاريًا .

(و) قيام الدولة بمراقبة التعامل :

شرع الإسلام نظام الحسبة ، وهي وظيفة الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر ، أما المعروف فإنه كل ما يتحقق به مصلحة الناس والمجتمع مما أمر الله به ، وأما المنكر فإنه كل ما يلحق ضرراً بالمجتمع أو الفرد أو كان معصية نهي الله عنها .

ومن الوظائف المحتسب أو المراقب في مجال التعامل مراقبة الغش في أصناف السلع والأسعار والغش في الكيل والميزان ، والاحتكار ، والوفاء بالعهود ، وتوصيل الحقوق لأصحابها .

وبذا يمكن ضمان حقوق أطراف التعامل وعذم وجود تعارض بين المصالح الفردية ومصصلحة المجتمع ، وضمان سيادة القواعد الإسلامية للنشاط الاقتصادي .

ويتعين على المجتمع أن يحسن اختيار المراقبين وأن يعطيهم السلطة التنفيذية لتنفيذ الأحكام مباشرة والقوة على ذلك . وبالطبع فإن الاختصاصات والأساليب التي يتبعها المراقب تختلف باختلاف الأماكن والأزمنة وظروف الناس ، إلا إنها تتفق في أحكامها العامة ووجوب التزامها بأحكام الشريعة تحقيقاً لمصالح الناس .

(ز) تحقيق المستويات المرغوبة والمناسبة من الأسعار :

الأصل في هذه المسألة هو ترك قوى العرض والطلب لتتفاعل بحرية تامة لتحديد الأسعار مع وضع ضمانات منعا لانحراف الأسعار بمنع الغش والاحتكار والتدخل غير المشروع في عمليات التبادل ، فإذا لم تعبر الأسعار عن التفاعل الحر لقوى العرض والطلب لحدوث تواطؤ من قبل البائعين أو المشترين . كان للدولة التدخل لتوفير حرية التفاعل هذه وضمان الحقوق العادلة لكل من البائعين والمشتريين بتوفير السلع ومنع الاحتكار وضمان التعامل في السلع بالأسعار التي لا تحجف بأى من البائعين أو المشترين . ويمكن في هذه الحالة الوصول إلى هذه الأسعار بعقد اجتماعات مع طائفتي التعامل (البائعين والمشتريين) للوصول معهم إلى ما يناسبهم جميعاً .

إلا أنه لا يجوز للدولة التدخل في الأسعار بالخفض أو الرفع إذا كان ارتفاعها أو انخفاضها بغير تدبير أو اتفاق بين مجموعات من الناس ، كذلك فإنه لا يجوز لها إجبار البائعين على البيع بسعر منخفض بدون وجه حق ، إلا أنه يطلب منها التدخل بإجبار البائعين على البيع بسعر السوق إذا امتنعوا هم عن ذلك .

وذلك لما رواه أنس بن مالك من أن الناس قالوا : « يارسول الله غلا السعر فسعر لنا ، فقال : إن الله تعالى هو الخالق الباسط الرازق المسعر ، وإني لأرجو أن ألقى الله ولا يطلبني أحد بمظلمة ظلمته إياها في دم ولا مال » (رواه أحمد وأبو داود) .

ويعمل ذلك على سيادة المنافسة التامة للأسواق في المجتمعات الإسلامية وعدم الانحراف عنها (٢٣) :

رابعاً - ضوابط المنافسة في السوق الإسلامية :

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

١ - اهتمام الإسلام بالسلوك العملي للمتعاملين في الأسواق أكثر من الاهتمام بالشكليات المتعلقة بعدد 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 كالآتي :

أن 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 .

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 بمختلف المتعاملين ، وبمختلف السلع ، وبالكميات المتاحة منها دون قيد على ذلك ، بشرط تأمين احتياجات الأسواق وعدم حجب السلع عن المشترين .

٣ - تقييد انتقال عناصر الإنتاج بين الصناعات الإنتاجية المختلفة بإذن الدولة تبعاً لخططها العامة في توفير الضروريات وأولويات الإنتاج التي يلزم أن يسير نظام المجتمع وفقاً لها وهي لوازم حفظ الدين والعقل والجسم والمجتمع

(النسل) والمال . 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 إضرار .

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 .

٥ - توفر العلم التام بأحكام الشريعة فيما يختص بالمعاملات المشروعة وتلك الممنوعة ، والعلم بظروف السوق لكل المتعاملين فيه ، وهو ما يتضح من منع تلقي الركبان خشية الكذب عليهم ، ومنع الغش في أصناف السلع والأوزان والأثمان ، ومنع الغرر والغبن والربا 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 سعر المثل وقيمة المثل وأجر المثل ومهر المثل للمقاربات أو للمتجانسات من السلع والخدمات والأقران من الناس وهو يفيد ذلك .

الإسلام وأسواق المنافسة غير التامة :

يمنع الإسلام الاحتكار المؤدى 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 الانفراد بإنتاج السلع أو التخصيص في إنتاجها وتوزيعها من قبل منشأة واحدة أو عدد محدود من المنشآت إذ أن المهم هو السلوك العملي للمتعاملين في السوق وأنه 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

لاتناسب ظروف العرض والطلب أو إجبارهم على شيء لا يناسبهم وذلك في الحالات العادية بالطبع ، وطالما سار الانتاج والاستهلاك وفقا لتعاليم الشريعة الاسلامية ومقاصدها في الخلق ، وأدى الى تحقيق اللوازم الخمس التي بها قيام نظام المجتمع واستمراره : وإلى جانب ذلك فإن الإسلام له من السياسات ما يؤدي إلى تطوير أساليب وفنون الانتاج 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 الاسلامية بذلك تتسم بحرية المنافسة وتوفر قواعد لضبط هذه الحرية وعوامل لعلاج الانحراف فيها ، كما تتسم باتباع أفضل أساليب الانتاج ، إلا أن ذلك لا يعنى عدم وجود أصناف متميزة من بعض السلع عن بعضها البعض ، أو تحديد عدد معين 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 الاسلامية اختلافات بين محلات البيع في مدي قريبها أو بعدها من المشترين ، ومدى سهولة الحصول 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 . ولاتكون هناك حاجة إلى المزيد وقد تقوم منظمات تعاونية للبائعين أو المستهلكين أو العمال لتحقيق مصالحهم دون الإضرار بأطراف أو جماعات أخرى في المجتمع ودون معارضة للسياسات السائدة في المجتمع .

فهل يؤدي ذلك إلى ظهور أشكال أخرى من الأسواق في الاقتصاد الاسلامي عدا السوق التنافسية المنضبطة المشار إليها سابقا؟؟ وهل تتسم هذه الأشكال بسلوك مماثل لما يجري في الاقتصاديات الاخرى غير الاسلامية؟؟ أم أن الضوابط الاسلامية سالفة 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 الاسلامي تجاه الأسواق تأخذ بأساليب مختلفة لتحقيق

الأهداف المرجوة ومنع الخروج عليها واحداث الضرر بالمجتمع واقتصاده؟؟
وبادىء ذى بدء فإن الاتفاق الضمنى أو الصريح فى الأسواق بين المنشآت الإنتاجية لتحديد الإنتاج أو الأسعار أو توزيع الأسواق بين المنتجين ممنوع لمنع الطواطؤ بين المنتجين على منع البيع أو رفع السعر أو إيجاد عوائق اصطناعية تجاه الآخرين أو تجاه بعضهم البعض فى الأسواق المختلفة . وإذا حدث ذلك فإن جهاز الحسبة وما يتبعه من فروع للرقابة على الأسواق والمنتجين تعمل على مواجهته بتوفير حرية الدخول والخروج الى الأسواق والصناعات المختلفة ، وتتولى الدولة بما تقدم من حوافز مختلفة للمنتجين والموردين توفير السلع سواء بزيادة الإنتاج المحلى أو الاستيراد .

كذلك فإن حدوث اتفاق ضمنى أو صريح بين المستهلكين أو المشترين على عدم الشراء إلا بسعر حدوده أو يرونه ممنوع أيضا .

وإن حدث فإن الدولة تسهم فى القضاء عليه إما بإقناع المشترين للأنهاء عن ذلك بالدخول مشترية بسعر المثل أو بإعانة المنتجين والبائعين لفترة ييسر معها العودة إلى الظروف الطبيعية للسوق فى الأحوال العادية ، وأشكال الإعانة كثيرة فقد تكون مساعداً مالية أو قروض حسنة أو توفير وسائل للتخزين أو المساعدة فى 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 أيضا عن رعاية مصلحة المسلمين بائعين كانوا أم مشترين .

كذلك فإن انفراد منتج ما بسوق سلعة أو بعض السلع أو انضمام منتجين فى مؤسسة واحدة للانفراد بالسوق وتحديد الكميات أو رفع الأسعار يواجه بالتسعير عليه بسعر المثل وهو السعر الذى يسود فى الأوقات العادية ويرجع فيه إلى العرف وأهل الخبرة والاختصاص .

كما أن اتجاه منتج ما أو بعض المنتجين إلى اغراق الأسواق بكميات وفيرة من سلعة ما أو بعض السلع وخفض أثمانها لإخراج المنافسين من السوق والانفراد به بعد ذلك ورفع الأثمان فإن فى فعله هذا إضرار بالمنتجين وبالمستهلكين ، لذا تتدخل الدولة من خلال اجهزتها المختلفة كالحسبة

والرقابة والقضاء أو أجهزة الاختصاص الأخرى بمنع الضرر وتوفير المنافسة المناسبة والعودة إلى السعر المثل .

ولجوء المنشآت إلى تمييز سلعها وتحسين جودتها وتصميمها وجعل مواصفاتها متباينة ومختلفة عن غيرها ، فإن هذا التباين والاختلاف مادي تستغله المنشآت في إغراء المستهلكين واستمالتها وإفهامهم أنها سلع مختلفة في طبيعتها عن سلع المنتجين الآخرين وأنها أفضل منهم . على الرغم من عدم صدق ذلك فإنه يمنع .

ولجوء المنتجين إلى إحداث اختلافات حقيقية تميز سلعهم وتكسب لهم الأسواق لتقليل مدى المنافسة من قبل المنتجين الآخرين قد يقلل من مدى المنافسة في الأسواق ، إلا أنها تعد سلعا متميزة حقيقية يترك أمر تحديدها لظروف العرض والطلب ، ولا يمكن المنتجون في هذه الحالات من منع السلعة عن الطالبين لها في الأسواق وهو ما يعنى عدم تقييد الإنتاج إلا لضرورة تستدعيه ، كذلك فلا يمكنوا من رفع أسعارها عن الأسعار التي اعتادوا البيع بها إلا لضرورة أيضا تستدعي ذلك . ومثل هذه الاختلاف في الجودة والتصميم والمواصفات تؤدي كما هو معلوم إلى مقابلة أكبر لاحتياجات المستهلكين والتلاقى 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 إلى تقدم الاقتصاد وتحسين ظروف المجتمع المعيشية وقيام منظمات بين العمال لاحتكار سوق خدماتهم ورفع أجورهم والاضرار بالتالي بالمنتجين ومن ثم المجتمع ككل ، يمنع ولا يمكنوا من إحداث ذلك لمنع التواطؤ في هذا الجانب أيضا . أما إذا قامت لتقديم خدمات للمنتمين إليها والبحث عن مصالحهم المشروعة والدفاع عنها بأساليب جائزة فلا يمنع ذلك إذ أن هذا التنظيم يعد تعاونا يحقق لهم وللمجتمع النفع المشترك .

واختلاف الأسعار بين أرجاء السوق الواحدة للسلعة ، له صور شتى ، فقد يختلف سعر الجملة عن سعر التجزئة ، أو السعر المحلي عن سعر التصدير أو الاستيراد ، أو بين أرجاء الدولة الواحدة لوجود تكاليف للنقل

وخدمات الشحن المختلفة ، أو لاعتبارات أخرى كقلة رغبة بعض البائعين في الربح الكبير مثل غيرهم ، أو رفع بعض البائعين لأسعار منتجاتهم إزاء غفلة المشترين عن ظروف السوق والأسعار السائدة فيه أو لتقديرهم للربح الذى يستحقونه عند حد أعلى من المستوى السائد فى السوق . مثل هذه الاختلافات لا تخلق سيادة السعر الواحد لسوق السلعة المتجانسة إن كان العرف يقبلها وأعتاد الناس عليها ، أو كانت الظروف تبررها . أما ما لم يقبله الناس من هذه الاختلافات فإنها تدخل فى دائرة الغبن الممنوع الذى تتدخل أجهزة الدولة لمنع مما يقلل حالات حدوثه نسبيا ويخفض من تأثيره على جهاز الثمن .

وبالنسبة للاختلافات الشخصية بين البائعين أو المشترين والتفضيلات المترتبة عليها فإنها من آيات الله ولا حرج فيها ولا سبيل عنها . ونفس هذه الملاحظات ترد على العلاقات بين المتعاملين فى السوق ومدى قرب أو بعد أماكن البيع أو الشراء ، والتسهيلات المرتبطة بالحصول على السلع أو أساليب الدفع ، فإنها قائمة ولا يمكن إزالتها أو إزالة أسبابها أو آثارها فهى من آيات الله فى خلقه ، والتعامل معها على أساس وجودها ولا حرج فى ذلك ، كما أن تأثيرها على السوق لا يصل لدرجة الإخلال ببنیان السوق أو الصفة العامة أو الغالبة فيه .

الإسلام والسوق السوداء .

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

وتظهر السوق السوداء فى الحالة الأولى منها فقط حين تخفض الدولة سعر

بعض المنتجات عن السعر المعتاد ، حيث تحتفى هذه المنتجات من الأسواق وبيعها منتجوها خفية بعيدا عن رقابة الدولة وبأسعار تفوق الأسعار المحددة مما يضر بالمستهلكين ويتجه بالأسعار عامة نحو الارتفاع .
فهل من الممكن حدوث ذلك في السوق الإسلامية إذا ماتدخلت الدولة في السوق محددة للسعر؟؟

المعلوم أن الحكومة تتدخل في السوق الإسلامية محددة للسعر حين يكون هناك تواطؤ لرفعه عن السعر المعتاد وذلك لإعادة السعر إلى وضعه الطبيعي وهو المعروف بسعر المثل ، أى أن الدولة هنا لا تخفض السعر المعتاد ولا تلزم بسعر تراه هى بل أنها تعيد السعر غير التوازني الى سعر التوازن ، وإن لم يمكنها الوصول من نفسها الى سعر المثل استعانت بأهل الخبرة والاختصاص وبالعرف السائد .

فإن 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 الانتاج من قبل منتجين جدد أو بجلب السلعة من مناطق أخرى سعرها مناسب وذلك ، عملا على خفض السعر من خلال تفاعل حر لقوى العرض والطلب في الظروف الجديدة .

فإذا تعذر ذلك واستمر 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) للوصول معهم الى ما يناسبهم جميعا ويقنعهم بسعر فيه مصلحتهم جميعا مما يعمل على استمرار التعامل في السلعة في الأسواق وعدم إخفائها واتجاهها إلى السوق السوداء .

ومعنى ذلك أن إمكانية ظهور السوق السوداء محدودة جدا 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، لكن هل في قول عمر بن الخطاب لحاطب بن أبي بلتعة الذي

كان يبيع زيبيا له بالسوق « إما أن ترفع سعر ك سوداء ؟؟ حيث تباع السلعة بعيدا عن السوق بسعر مختلف عن سعر السوق .

إن في هذه الحادثة منعا للضرر على السوق حيث أن البيع بسعر منخفض عن سعر السوق يترتب عليه عدم ورود السلع من مناطق أخرى أو منتجين آخرين مما يؤدي إلى الإضرار بالمستهلكين ، 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 .

ونظرا لأن حاطب ليس من هؤلاء فقد عاد إليه عمر مرة أخرى وقال له حيث شئت فبيع وكيف شئت فبيع « فالأمر يتعلق إذا بشيء آخر مختلف عن السوق السوداء ، بل هو منع لإجراء قد يتوصل به إلى الاحتكار ، أو قد يكون سببا في نقص السلع في السوق . كما لا يعني أن بالإمكان البعد عن أجهزة الرقابة التي تمنع الاحتكار من الأسواق ، إذ أن هذه الحالة تتعلق بأمر مختلف عكس ما يحدث في حالات الاحتكار عادة .

الفصل الثانى

تحليل سلوك المنتج (أو المنشأة) فى الأسواق المختلفة

مقدمة :

يتحقق التوازن للمنتج أو توازن المنشأة أي الوحدة الإنتاجية التي يديرها وفقاً لنظرية الحرية بإنتاج الكمية التي تحقق لها أقصى أرباح ممكنة^(٢٤) أو أقل خسارة ممكنة في حالة حدوث ذلك . ويحدث هذا التوازن عند تساوي سعر السلعة وهو الايراد الحدى مع تكاليفها الحدية . وذلك لأن النظرية تفترض أن للمنشأة هدفاً وحيداً تسعى لتحقيقه هو أقصى ربح ممكن وذلك في المدى القصير

ويعتمد تحديد الأسعار والكميات المنتجة من السلع المختلفة ، وكذلك أثمان خدمات عناصر الإنتاج ، على أشكال الأسواق السابق دراستها والعلاقات السائدة فيها . وذلك لأن لعدد المتعاملين في السلعة ، والعلاقات السائدة بينهم أثره على كل من السعر والكمية المنتجة . إذ يختلف السعر والكمية المنتجة من السلعة إذا كان عرضها محتكراً من قبل منتج واحد كثيراً عما لو كان هناك منتجون كثيرون يعرضون السلعة في الأسواق . لذا تتناول الدراسة توازن المنشأة في ظل هذه الأشكال المختلفة من الأسواق على النحو التالي :

أولاً - توازن المنشأة والصناعة في ظل المنافسة التامة :

ميز مارشال بين آجال ثلاثة يتعين أخذها في الاعتبار عند دراسة كل من العرض والأسعار . ونظراً لاعتماد توازن كل من المنشأة والصناعة على كل من جانب التكاليف والذي يعد العرض ممثلاً له لأن كل منحني عرض هو في

الواقع منحني تكاليف وجانب الأسعار والذي يتحدد معه إيراد المؤسسة من بيعها للإنتاج . فإنه من المفيد التعرف على توازن كل من المنشأة والصناعة في الفترات الزمنية الثلاث التي ميزها مارشال وهي الأجل القصير جداً والأجل القصير ، والأجل الطويل .

أما الأجل القصير جداً فهو الأجل الذي لا يتيسر معه تغيير العرض من السلعة بالتأثير في كميات الإنتاج منها ويحدث التغيير في العرض من خلال تغيير كميات المخزون من السلعة بالزيادة أو النقص . وهناك بعض السلع التي لا يمكن تخزينها أو أن تخزينها مكلف ، كالسلع سريعة التلف وأهمها بعض المنتجات الزراعية كالخضر الورقية (خس ، سبانخ ، رجلة ، جرجير ، ملوخية . . الخ) والموز التام النضج والسلع الصناعية التي قارب عمرها النفاذ وغيرها ، لذا فإن الموجود من السلعة في هذه الحالات يكون محددًا وثابتًا .

وعندما تكون السلعة المعروضة في السوق ثابتة ومحددة الكمية فإن تكاليف إنتاجها لا تلعب أي دور في تحديد سعرها . ويتحدد السعر بتساوي الطلب مع العرض الثابت . ويفضل البائع أحياناً التصرف في الكميات التي لديه من بعض هذه السلع بأي سعر أعلى من الصفر بدلاً من الاحتفاظ بها كما في حالة الموز التام النضج . ويطلق على التوازن المتحقق بين العرض والطلب في الأجل القصير جداً بالتوازن اللحظي . وفي هذا الأجل لا يجري تغيير ما في الإنتاج وتكون منحنيات التكاليف رأسية ، ويكون العرض عديم المرونة حيث لا يؤدي التغيير في السعر والطلب إلى أي تغيير في الإنتاج أما في المدى القصير والمدي الطويل فإن الأمر يختلف حيث يمكن لتكاليف الإنتاج أن تلعب دوراً في تحديد السعر . وهو ما ندرسه فيما يلي .

١ - التوازن في المدي القصير :

في هذا المدى القصير ، يكون بكل منشأة من المنشآت المختلفة عدد معين وثابت من الخدمات الإنتاجية ، كما أن عدد المنشآت بالصناعة يكون محددًا والمقصود بالخدمات الإنتاجية هنا الخدمات التي تقوم خدماتها محددة خلال هذا المدى . ومن أمثلتها الآلات الإنتاجية المتخصصة سواء كانت مملوكة للمنشأة أو مستأجرة من الغير .

وكذلك أيضاً الخدمات الإنتاجية المتعاقد عليها لفترة من الزمن وبذا فإنه

لا يحدث تغيير في الطاقة الانتاجية للمنشأة أو الصناعة . وعادة ما يظل المنظمون وأنواع معينة من العمل بالمنشأة حتى لو اضطرت المنشأة لخفض إنتاجها وأصبحت في غنى عن خدماتهم ويقتصر التغيير في هذه الفترة على المقادير المستخدمة من عناصر الانتاج المتغيرة فقط دون الثابتة . وفيما يلي ندرس التوازن بالنسبة للمنشأة ثم بالنسبة للصناعة في حالة تجانس جميع عناصر الإنتاج وثبات أسعارها ثم ننظر في اثر عدم تجانس الوحدات المختلفة من أى من العناصر المستخدمة .

(أ) بالنسبة للمنشأة :

لتقدير كمية السلع التي تنتجها المنشأة ، فإن ذلك يتطلب التعرف على جدول الطلب الخاص بالسلعة ، والغرض من الإنتاج ، فضلاً عن تكاليف الإنتاج للمنشأة في الأجل القصير .

فبفرض أن المنشأة تهدف إلى تحقيق أقصى ربح ممكن كما تفترض ذلك النظرية التقليدية الحديثة وأن الطلب على السلعة معروف ، وأن سعر السلعة هو السعر السائد في السوق وأنه ثابت بالنسبة للمنشأة لسيادة المنافسة . فسنين أمثلة للمنشأة في حالة تحقيق ربح عادي ، وأرباح غير عادي ، وفي حالة حدوث خسارة ، للتعرف على الإنتاج الذي تحقق عنده هذه المنشأة أقصى خسارتها إلى أدنى حد ممكن . حيث السعر يساوي الإيراد الحدي وكلاهما ثابت لا يتغير . وشرط التوازن هو تساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية للسلعة المنتجة ^(٢٥)

□ في حالة تحقيق أرباح غير عادية :

يبين الجدول رقم (١) البيانات الخاصة بالمنشأة فيما يختص بالتكاليف والإيرادات في حالة تحقيق أرباح غير عادية حيث السعر ثابت ، ويساوي الإيراد الحدي تماماً لسيادة المنافسة في الأسواق . إلا أن السعر يتساوى مع التكاليف الحدية عند مستوى أعلى من متوسط التكاليف الكلية للوحدة من السلعة انظر شكل بياني رقم (١) .

جدول (١)

تكاليف وإيرادات المنشأة في حالة تحقيق أرباح غير عادية (*)

كمية الانتاج من السلعة بالوحدة	السعر (الإيراد الحدى) بالريال	متوسط التكاليف بالريال	الإيرادات الكلية بالريال	التكاليف الكلية بالريال	الربح أو الخسارة بالريال	التكاليف الحدية بالريال
١	١٧	١٩	١٧	١٩	٢-	١٩
٢	١٧	١٨	٣٤	٣٦	٢-	١٧
٣	١٧	١٧	٥١	٥١	٠٠	١٥
٤	١٧	١٦	٦٨	٦٤	٤	١٣
٥	١٧	١٥,٨٠	٨٥	٧٩	٦	١٥
٦	١٧	١٦	١٠٢	٩٦	٦	١٧
٧	١٧	١٦,٤٣	١١٩	١١٥	٤	١٩
٨	١٧	١٧,٠٠	١٣٦	١٣٦	٠٠	٢١

(*) أرقام افتراضية .

من الجدول (١) يتضح أن السعر ثابت عند كافة مستويات الإنتاج . أما متوسط التكاليف الكلية فكانت مرتفعة ثم تناقصت حتى بلغت حدها الأدنى عند الوحدة الخامسة ثم اتجهت للزيادة . ولم تتساومع السعر إلا عند الوحدة الثامنة . أما التكلفة الحدية فإنها كانت مرتفعة فتناقصت إلى أن تساوت مع السعر (الإيراد الحدي) عند الوحدة السادسة . وهي الوحدة التي تحقق للمنشأة التوازن ، وهي تحقيق أقصى ربح ممكن أو أقل خسارة ممكنة . وعند الوحدة السادسة تزيد الإيرادات الكلية عن التكاليف الكلية وذلك لأن متوسط التكاليف أقل من السعر . ويقدر الربح غير العادى بالفرق بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية ، وهو في هذه الحالة ستة ريالاً . وعند الوحدة الخامسة لا يتحقق للمنشأة توازن لانخفاض

التكاليف الحدية عن السعر . كذلك فالوحدة السابعة لا تحقق التوازن للمنشأة لارتفاع التكاليف الحدية عن السعر .

ولا تستمر حالة تحقيق أرباح غير عادية طويلا ، لأنها تكون نتيجة لظروف استثنائية كارتفاع السعر لزيادة الطلب أو خفض التكاليف لاستخدام أساليب تقنية جديدة . فإذا ما حدث ذلك فإن هذا يشجع على المزيد من الانتاج إما من جهة المنشأة نفسها ، أو من منشآت أخرى ، مما يسبب خفض الأسعار أو ارتفاع التكاليف حتى يتحقق تساوي السعر متوسط التكاليف إضافة إلى التكاليف الحدية ، ويقتصر ربح المنشأة على الربح العادي المحسوب ضمن التكاليف وذلك من الناحية النظرية ، أما واقعا فمن الممكن تحقيق ارباح غير عادية كما سيأتى

□ في حالة تحقيق أرباح عادية :

يتحقق للمنشأة التوازن وتحقيق أرباح عادية فقط في حالة تساوي كل من الإيراد الحدي والسعر (وتساويهما معا خاصة لسوق المنافسة) مع التكاليف الحدية ومتوسط التكاليف على النحو المبين في الجدول (٢) .

جدول (٢)

تكاليف وإيرادات المنشأة

في حالة تحقيق أرباح عادية

كمية الانتاج بالوحدة (الحدي)	السعر (الإيراد)	متوسط التكاليف	الإيرادات الكلية	التكاليف الكلية	الربح أو التكاليف الخسارة
بالريال	بالريال	بالريال	بالريال	بالريال	بالريال
١	١٧	٢١	١٧	٢١	- ٤
٢	١٧	١٩,٥٠	٣٤	٣٩	- ٥
٣	١٧	١٨,٣٣	٥١	٥٥	- ٤
٤	١٧	١٧,٢٥	٦٨	٦٩	- ١
٥	١٧	١٧	٨٥	٨٥	٠٠
٦	١٧	١٧	١٠٢	١٠٢	٠٠
٧	١٧	١٧,١٤	١١٩	١٢٠	- ١
٨	١٧	١٧,٣٨	١٣٦	١٣٩	- ٣

تحقق المنشأة توازنها في هذه الحالة عند إنتاج الوحدة السادسة حيث تتساوى التكاليف الحدية مع السعر (أي الإيراد الحدي) كما تتساوى أيضاً مع التكاليف المتوسطة . وعند هذه النقطة من الإنتاج تتساوى الإيرادات الكلية مع التكاليف الكلية فلا يكون هناك ربح غير عادي ولا خسارة . بل تحقق المنشأة الربح العادي فقط المحسوب ضمن تكاليف الإنتاج .

وقبل الوحدة السادسة كما هو الحال بعدها لا يتحقق للمنشأة التوازن لعدم التساوي بين السعر والتكاليف الحدية . كما أن المنشأة تحقق خسارة عند كافة مستويات الإنتاج عدا إنتاج ٥ أو ٦ وحدات ويحدث التوازن عند الوحدة السادسة فقط

□ في حالة تحقيق خسارة :

تحقق المنشأة خسارة إذا كان السعر منخفضاً بصفة مستمرة ولا يعطي متوسط التكاليف الكلية للوحدة من السلعة عند أى مستوى من الإنتاج . فإذا كانت الخسارة في حدود متوسط التكاليف الثابتة أو أقل المنشأة تستمر في الإنتاج لفترة الأجل القصير . أما إذا تجاوزت الخسارة حدود متوسط التكاليف الثابتة فإن المنشأة تتوقف عن الإنتاج . وذلك لأن الخسارة في حدود متوسط التكاليف الثابتة يمكن قبولها في الأجل القصير لأن المنشأة سواء أنتجت أو لم تنتج ستتحملها ، فمن الأنسب لها الاستمرار ، حتى لا تخسر اسمها في السوق وعملاءها إن توقفت . كما أنها قد لا تستطيع استعادة العمال والموظفين وغيرهم ممن تستغنى عنهم في حالة التوقف إذا ما تحسنت الأسعار ، أو أمكن خفض التكاليف بعد ذلك لملافاة الخسارة .

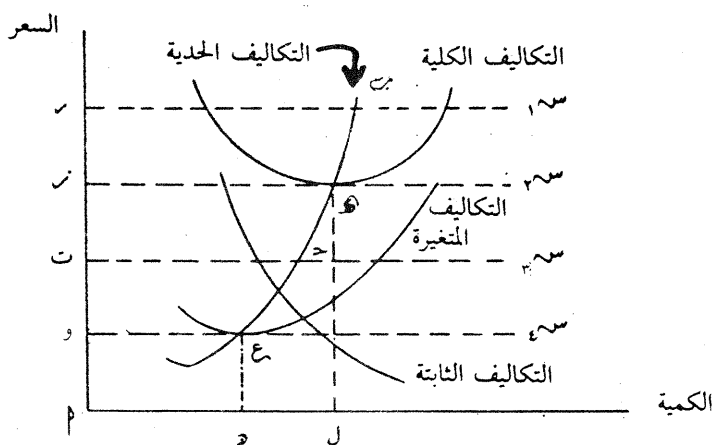
وبين الجدول التالي البيانات الافتراضية التي توضح هذه الحالة .

جدول (٣)
تكاليف وإيرادات المنشأة في المدى القصير
في حالة حدوث خسارة

كمية الانتاج	متوسط السعر التكاليف	الإيرادات الكلية	التكاليف الكلية	إجمالي الربح أو الخسارة	التكاليف الحدية
(بالريال)	(هللة / الإيراد ريال)	(هللة / ريال)	(هللة / ريال)	(بالريال)	(بالريال)
٢١	١٤	١٦,٤٠	٢٩٤,٠٠	٣٤٤,٤٠	٥٠,٤٠ -
٢٢	١٤	١٥,٨٥	٣٠٨,٠٠	٣٤٨,٧٠	٤٠,٧٠ -
٢٣	١٤	١٥,٥٠	٣٢٢,٠٠	٣٥٦,٥٠	٣٤,٥٠ -
٢٤	١٤	١٥,٢٠	٣٣٦,٠٠	٣٦٤,٨٠	٢٨,٨٠ -
٢٥	١٤	١٥,٠٠	٣٦٤,٠٠	٣٩٠,٢٠	٢٦ -
٢٦	١٤	١٥,٠٠	٣٦٤,٠٠	٣٩٠,٢٥	٢٦ -
٢٧	١٤	١٥,٠٠	٣٧٨,٠٠	٤٠٥,٠٠	٢٧ -
٢٨	١٤	١٥,٠٦	٣٩٢,٠٠	٤٢١,٦٨	٢٩,٦٧ -

يتضح من الجدول (٣) أن ثمن البيع كان دائماً أقل من متوسط التكاليف في جميع الحالات وبالتالي فقد تعرض المنتج لخسارة نتيجة لقيامه بالإنتاج . إلا أنه عندما كان المنتج ينتج ٢٦ وحدة من هذه السلعة فإن خسارته كانت أقل منها في الحالات الأخرى ، ومن ثم فإن المنتج سيتوقف عن الإنتاج عند هذه الكمية . ونستنتج مما تقدم القاعدة الخاصة بتعظيم الربح الاقتصادي : سيحقق المنتج أكبر ربح (أو يتحمل أقل خساره) بإنتاجه الكمية التي تتساوى عندها تكاليفه الحدية مع إيراده الحدي أي سعر البيع في ظل المنافسة التامة وبقال للنظرية التقليدية الحديثة (الحدية) .

وذلك لأن التكاليف الحدية هي مقدار الزيادة في التكاليف الكلية نتيجة لزيادة الإنتاج الكلي بوحدة واحدة من السلعة . والإيراد الحدي أو سعر البيع في حالة المنافسة هو الزيادة في الإيرادات الكلية نتيجة لبيع وحدة إضافية من هذه السلعة . لذا فطالما كان سعر البيع أعلى من التكاليف الحدية فإن المنتج سيزيد من إنتاجه لأن ذلك سيعمل على زيادة إيراداته الكلية بنسبة أكبر من زيادته لتكاليفه الكلية . وبالعكس ذلك فإنه إذا زادت التكاليف الحدية عن سعر البيع فسيقلل المنتج من إنتاجه . وهو إجراء وإن كان يقلل من إيراداته الكلية فإن ذلك سيكون بنسبة أقل من تقليله لتكاليفه الكلية . ويمكن بيان ذلك بالشكل التالي رقم (١) حيث نجد أنه عند السعر s_1 ، فإن المنشأة ستنتج الكمية q_1 وبحق المنتج ربحاً إضافياً يمثل الفرق بين السعر ومتوسط التكاليف الكلية بالنسبة للوحدة المنتجة من هذه السلعة . وعند السعر s_2 ، فإن المنتج سينتج الكمية q_2 فقط ، كما وأنه لن يحقق أي ربح إضافي في هذه الحالة ، أو بأسلوب آخر فإن ربح المنتج سيقصر على الربح العادي المحسوب ضمن التكاليف عند الإنتاج q_2 ، أما إذا كان سعر السوق هو s_3 فستنتج هذه المنشأة الكمية q_3 ، وستكون خسارتها في الوحدة عبارة عن الفرق بين السعر الحالي ومتوسط التكاليف الكلية لكل وحدة . أما إذا انخفض سعر السوق إلى s_4 ، فإن المنشأة لو قامت بإنتاج الكمية q_4 فإن خسارتها في الوحدة من السلعة ستكون متوسط التكاليف الثابتة بالنسبة للوحدة ، وإذا لم تقم بالإنتاج إطلاقاً فإن خسارتها ستكون عبارة عن التكاليف الثابتة . وعموماً فإن أية منشأة لن تنتج في ظل سعر يقل عن أدنى نقطة على منحنى متوسط تكاليفها المتغيرة لأنه سينتج عن ذلك عدم تحصيل واسترداد جميع التكاليف المتغيرة . وفي هذه الحالة يصبح من الأفضل اقتصادياً لهذه المنشأة عدم الإنتاج ، وتحمل تكاليف الإنتاج الثابتة فقط .



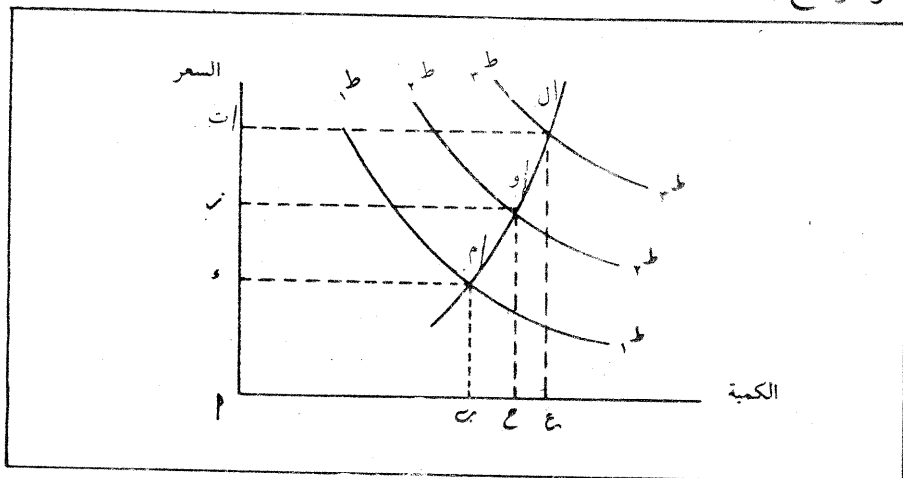
شكل (١)
توازن المنشأة في الأجل القصير

هذا ولما كان جدول عرض أية مؤسسة من المؤسسات في ظل المنافسة التامة عبارة عن الكميات التي تعرضها هذه المنشأة بالأسعار المختلفة ، ولما كانت كل منشأة تنتج الكمية التي تتساوى عندها تكاليفها الحدية مع سعر السوق ، فإن منحنى عرض المنشأة في المدى القصير سيكون هو منحنى التكاليف الحدية لها فوق أدنى نقطة على منحنى متوسط التكاليف المتغيرة .

(ب) بالنسبة للسوق أو الصناعة : ففي حالة تجانس جميع عناصر الانتاج وثبات أسعارها :

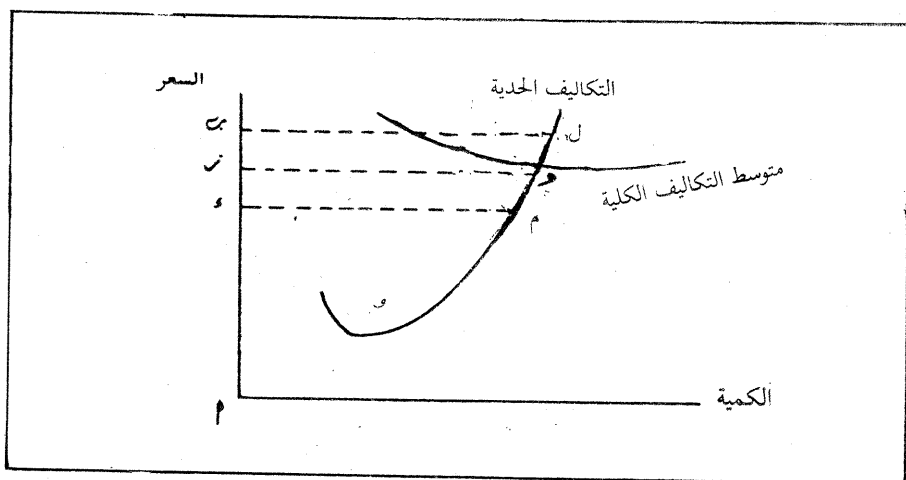
في المدى القصير فإن كلا من حجم الوحدات الإنتاجية وكذلك عددها في الصناعات المختلفة يظل ثابتاً . لذا فإن منحنى عرض أية صناعة من الصناعات في المدى القصير ما هو إلا عبارة عن حاصل جمع منحنيات عرض المنشآت المختلفة بهذه الصناعة جمعاً أفقياً . أي حاصل جمع منحنيات تكاليف هذه المنشآت الحدية فوق أدنى نقطة (أي النهاية الصغرى) لمنحنيات متوسط تكاليفها المتغيرة .

لذا فإنه من السهل تحديد الثمن في المدى القريب بالنسبة السوق إذ يكون عبارة عن الثمن الذي تتساوى عنده كل من الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة . إلا أن الكمية المعروضة بواسطة أية وحدة من الوحدات الإنتاجية تتحدد عند تساوي تكاليفها الحدية مع سعر السوق^(٢٦) وذلك كما هو موضح بالشكلين البيانيين التاليين .



شكل رقم (٢)

أ : منحني عرض الصناعة في المدى القصير



شكل رقم (٢)

ب : منحني عرض المنشأة في المدى القصير

فإذا كان طلب السلعة عبارة عن ط، ط فإن السعر سيكون أ د وستنتج المنشأة الكمية م . أما إذا كان الطلب ط، ط فسيكون السعر أ ز وسيكون إنتاج المنشأة هو ز و . أما إذا زاد الطلب إلى ط، ط فسيكون السعر أ ت وستنتج المنشأة ل .

ويكون إنتاج الصناعة في الحالات الثلاث ، هي : أب ، أح ، أع على الترتيب .

أما إذا ارتفعت تكاليف الخدمات الإنتاجية الثابتة عندما تزيد هذه الصناعة إنتاجها من أب إلى أع ، فإنه يلزم إعادة رسم منحنى متوسط التكاليف الكلية لكل منشأة من المنشآت الموجودة بهذه الصناعة على مستوى أعلى من مستواه قبل هذه الزيادة في التكاليف الثابتة . ولكن منحنيات التكاليف الحدية الخاصة بكل من هذه المنشآت وبالتالي منحنى عرض هذه الصناعة لن يتأثرا بهذه الزيادة في التكاليف الثابتة أي أنها سيظلان على ماكانا عليه . وأما إذا ارتفعت تكاليف الخدمات الإنتاجية المتغيرة نتيجة لزيادة الإنتاج من أب إلى أع فإنه يلزم إعادة رسم منحنيات متوسط التكاليف المتغيرة للمنشآت المختلفة وكذلك منحنيات التكاليف الحدية لهذه المنشآت . وبذا يصبح منحنى عرض هذه الصناعة أشد إنحداراً عن ذي قبل ، أي يصبح أقل مرونة ويحدث ذلك بالطبع في حالة عدم تجانس الوحدات المختلفة من أي من عناصر الإنتاج المستخدمة حيث تتفاوت المهارات والكفاءات ويختلف أثر ذلك بالتالي على التكاليف ، بعكس الحال في حالة تجانس عناصر الإنتاج وثبات أسعارها حيث لا يحدث معه اختلاف في التكاليف .

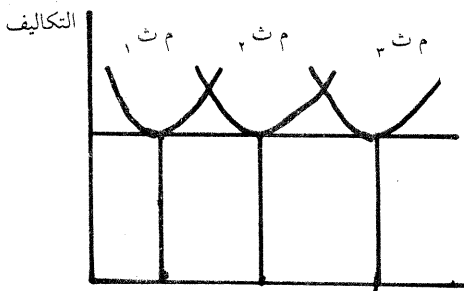
٢ - التوازن في المدى الطويل :

يمثل هذا المدى فترة طويلة نسبياً يتمكن المنتج خلالها من بناء وحدته الإنتاجية بأي حجم يرغبه . هذا ويوجد بالمدى الطويل أو الزمن البعيد فترات توسع وفترات إنكماش ، ومن النادر أن تتساوى هذه الفترات في الطول . إذ أن مزرعة التفاح تحتاج إلى عدة سنوات لإنشائها في حين أن أسبوعاً واحداً فقط يكفي لتقطيع أشجار مزرعة التفاح عند الرغبة في

إزالتها . وبالعكس ذلك فإن إقامة مشروع صناعي قد يستغرق عدة سنوات في حين أنه قد يدوم لعدة أجيال أي أن استهلاكه يحتاج إلى فترة طويلة جداً من الزمن . وإزاء امكانية التغيير في حجم وعدد الوحدات الانتاجية فإن منحنى العرض في هذا المدى الطويل يكون اكثر مرونة منه في الأجل القصير .

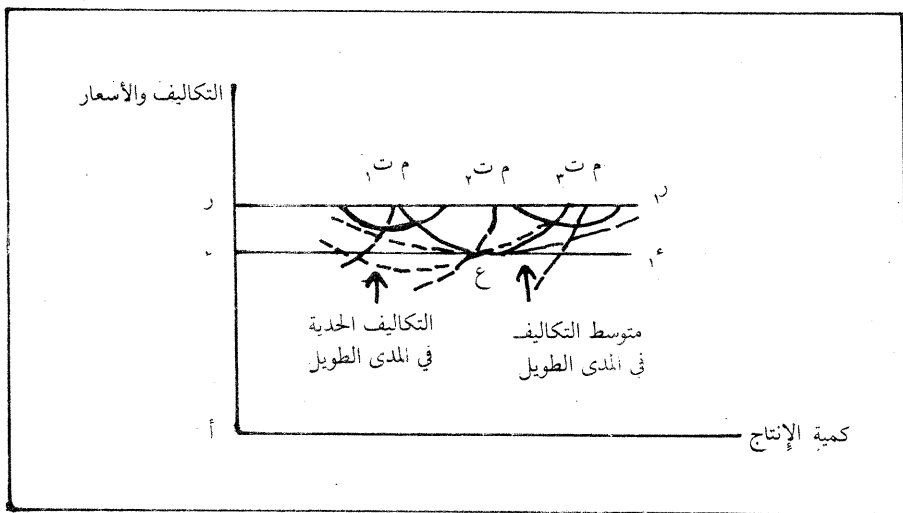
(أ) بالنسبة للمنشأة :

في استطاعة المنشأة في المدى الطويل بناء وحدات إنتاجية أكبر في الحجم من الوحدة الإنتاجية الحالية كتلك الوحدات الإنتاجية المثلة بمنحنيات متوسط التكاليف $M T_1$ و $M T_2$ في الشكل البياني رقم (٣) ويكون منحنى متوسط التكاليف بالنسبة لهذه المنشأة في المدى الطويل هو المماس لمنحنيات متوسط التكاليف للأحجام المختلفة من المنشأة عند حدودها الدنيا وهو إما أن يكون المنحنى الغلافى المماس لمنحنيات متوسط التكاليف في الأجل القصير لأحجام مختلفة من المنشأة وذلك في حالة عدم قابلية بعض عناصر الانتاج للتجزئة حيث تختلف تكلفة الإنتاج للوحدة من السلعة باختلاف كمية الانتاج وحجم المنشأة (وتوليفة خدمات عناصر الانتاج المستخدمة) وهو مايعنى أن كل منحنى من منحنيات التكاليف المتوسطة سيشمل نقاط دنيا وأخرى أعلى تبعا لذلك ، وسيكون لمنحنى التكلفة المتوسطة في الأجل الطويل نفس الخاصية والشكل إلا أنه سيكون اكثر تفرطخا حيث يضم بداخله منحنيات متوسط التكاليف قصير الأجل للأحجام مختلفة من المنشأة وكميات مختلفة من الانتاج . ويمس كل هذه المنحنيات عند نهاياتها الدنيا هذا وقد تتخذ منحنى متوسط التكاليف في الأجل الطويل شكل خط مستقيم أفقى وذلك في حالة قابلية عناصر الانتاج للتجزئة بلا حدود أو قيود على ذلك ، وعدم تغير أسعار هذه العناصر في الأجل الطويل ، وعدم وجود وفورات للنطاق الواسع من الانتاج . إذ في هذه الظروف تصبح الإنتاجية ثابتة في هذا التوسع ، وتصبح التكاليف المتوسطة أيضا ثابتة طالما أنه يتم الإنتاج في ظل أكثر الطرق كفاءة وأقلها تكلفة . ويكون مماس النقاط الدنيا على منحنيات التكاليف المختلفة خطا مستقيما كما هو موضح بالشكل التالى :



شكل بياني رقم (٣)
منحنى متوسط التكاليف في المدى الطويل

إلا أن هذا الافتراض غير واقعي . إذ هناك وفورات للنطاق الواسع من الانتاج كما أنه لا يوجد عناصر إنتاج قابلة للتجزئة إلى مالا نهاية . لذا نعود للحالة الأولى الأكثر احتمالاً وتحقيقاً في الواقع ، والتي يمثلها الشكل رقم (٤) .



شكل بياني رقم (٤)
توازن المنشأة في المدى الطويل

بالنسبة لهذه المنشأة فإنه لا بد وأن يتساوى متوسط التكاليف مع السعر نظراً لأن التكاليف هي ما يمكن للخدمات الإنتاجية الحصول عليه في

الاستعمالات البديلة . ومن ثم فإنه إذا كان السعر أعلى من متوسط التكاليف في المدى الطويل فإن ذلك يدل على أن الموارد الإنتاجية يمكنها الحصول في هذه الصناعة على عائد أكبر مما يمكنها الحصول عليه في الصناعات الأخرى . وبالتالي فإن وحدات جديدة ستدخل هذه الصناعة وسيؤدي إنتاج هذه الوحدات الجديدة إلى خفض السعر . وبالعكس مما تقدم فإنه إذا كان السعر أقل من متوسط التكاليف في المدى الطويل فإن المنشآت الموجودة بهذه الصناعة ستتركها إلى الصناعات الأخرى ، حيث تستطيع المواد الإنتاجية المستخدمة الحصول على عائد أكبر بالصناعات الأخرى . أي أنه في المدى الطويل وتحت ظروف المنافسة فإن حالة التوازن ستتحقق عندما يكون السعر E ويكون حجم الوحدة الإنتاجية المستخدمة في الإنتاج هو المثل بمنحنى متوسط التكاليف M ويكون الإنتاج E . حيث إنه عند هذا السعر وهذا الإنتاج فإن التكاليف الحدية في المدى الطويل تكون مساوية لمتوسط التكاليف في المدى الطويل ، ومعادلة كذلك لكل من التكاليف الحدية ومتوسط التكاليف في المدى القصير للمنشأة التي تكاليفها M وأخيراً للسعر أيضاً .

ولما كان لا بد من وجود سيادة سعر واحد فقط لجميع السلع المتجانسة في ظل المنافسة . فإن ذلك يعنى أن النهاية الصغرى لمتوسط التكاليف في المدى الطويل بالنسبة لجميع المنشآت في صناعة ما يجب أن تكون متساوية ، نظراً لأن السعر في المدى الطويل لا بد وأن يساوي النهاية الصغرى لمتوسط التكاليف .

هذا ومن غير الممكن أن تختلف تكاليف إنتاج أي منشآت عن غيرها ، فلو فرضنا أن بعض المنشآت تتميز بوجود مديرين أكفاء أو وجودها على موقع قريب من الأسواق ، ونظرنا ماذا يكون أثر ذلك على التكاليف ، فمثلاً الموقع القريب من الأسواق قد ينتج عنه توفير قرش في تكاليف نقل الوحدة من هذه السلعة إلى السوق وبالتالي توفير مبلغ قد يكون ١٠٠٠ ريال سنوياً بالنسبة لهذه المنشأة مثلاً وتبعاً لذلك ، فإن أى منظم أو منتج في هذه الصناعة يكون مستعداً لدفع ١٠٠٠ ريال سنوياً زيادة في إيجار هذه القطعة من الأرض بالنسبة لإيجار القطع الأخرى الممكن إيجارها ، أي أن المنشأة التي حصلت

على القطعة السابقة من الأرض ستضطر إلى دفع قيمة إيجارية مرتفعة لها عن إيجار المنشآت الأخرى وبالتالي ستتساوى تكاليفها مع تكاليف المؤسسات الأخرى .

أما إذا كانت هذه المنشأة تملك قطعة الأرض القريبة من السوق فيجب زيادة قيمة هذه الأرض عند تقدير أصول المنشأة . ومعنى ذلك أن جميع المنشآت ستتساوى أى تتعادل وتتماثل النهاية الصغرى لمتوسط تكاليفها في المدى الطويل . ولكنه لا يشترط أن يكون حجم هذه المنشآت متساوياً . وإن كان من المحتمل أن تكون المنشأة الأكبر كفاءة أكبر حجماً . لأنه في حالة التوازن فإن الإنتاج الحدي للخدمات الإنتاجية يكون متناسباً مع أسعارها ، أي أنه كلما كانت أسعار الخدمات الإنتاجية الممتازة مرتفعة فلا بد أن يكون إنتاجها الحدي كبيراً . وللحصول على هذا الإنتاج الحدي الكبير لبعض الخدمات الإنتاجية أي الممتازة فإنه يلزم استخدام كميات أكبر من الخدمات الإنتاجية الأخرى معها وذلك سيؤدي إلى زيادة الإنتاج الكلي للمؤسسة .

(ب) بالنسبة للسوق أو الصناعة :

يعتمد اشتقاق منحني العرض لأي صناعة في المدى الطويل على ماسبق ذكره من أن كل منشأة ستتج إلى الحد الذي يصل فيه متوسط التكاليف الكلية إلى حده الأدنى . وأن يتساوى أيضاً مع سعر السوق . وتقسم دراسة منحنيات العرض في المدى الطويل إلى ثلاثة أقسام يختص كل واحد منها بأقسام الصناعة المختلفة التي تتسم إما بثبات أو تزايد أو تناقص التكاليف تبعاً لزيادة الإنتاج ، حيث تختلف أشكال منحنيات التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل باختلاف قلة الحجم ، كما تتأثر بمدى تجانس وحدات عناصر الإنتاج .

الصناعات ذات التكاليف الثابتة : حيث يفترض عدم وجود وفورات خارجية ليس من المحتم أن تزيد تكاليف صناعة ما تبعاً لزيادة تكاليف المنشآت الموجودة بها عند زيادة إنتاجها . إذ أن الصناعة لكي تزيد إنتاجها - في حالة ثبات عدد المنشآت الخاصة بهذه الصناعة - فلا بد من بناء منشآت أكبر حجماً

واستخدام وحدات إنتاجية أقل كفاءة . إلا أن عدد المنشآت لا يكون محدداً في ظل المنافسة ، كما وأنه من الممكن انتقال الخدمات الإنتاجية بحرية وسهولة بين الصناعات المختلفة ، لذا فإن زيادة الطلب على إنتاج صناعة ماسيؤدي إلى زيادة عدد المنشآت الموجودة بهذه الصناعة . ولايزيد الإنتاج في مثل هذه الصناعات إلا بهذه الطريقة وحدها وفي هذه الحالات يكون منحني التكاليف المتوسطة للصناعة خطاً أفقياً مستقيماً ، ويكون منحني عرض الصناعة خطاً أفقياً مستقيماً أيضاً .

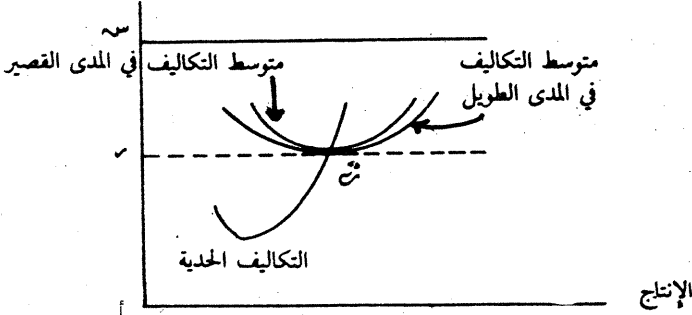
هذا وتعتبر أي صناعة خاضعة لظاهرة ثبات التكاليف إذا كانت تكاليف المنشأة الفردية بها لا تتأثر بزيادة عدد المنشآت في هذه الصناعة . وإذا أهملنا الوفورات الخارجية لعدم أهميتها في الحالة الحاضرة .

فإن الطريقة التي تؤثر بواسطتها زيادة عدد المنشآت إنما تكون عن طريق أسعار الخدمات الإنتاجية . وفي مثل الصناعات الخاضعة لهذه الظاهرة فليس لعدد المنشآت تأثير إطلاقاً على أسعار الخدمات الإنتاجية إذ تعد ثابتة كما تتسم العناصر الإنتاجية بتجانس وحداتها ولا يحدث ذلك الثبات في التكاليف إلا في حالة واحدة فقط وهي عندما تستخدم هذه الصناعة كمية صغيرة وغير محسوسة من العرض الكلي لكل خدمة من الخدمات الإنتاجية . ومن أمثلة تلك الصناعات صناعة الدبابيس إذ أنها تحتاج فقط إلى كمية صغيرة جداً من الصلب ومن العمال المدربين والآلات . . الخ . أي أن هذه الصناعة يمكنها التوسع في الإنتاج دون أن يدفع هذا التوسع بأسعار الخدمات الإنتاجية المختلفة المستخدمة نحو الارتفاع .

أما العلاقة بين كل من منحنيات تكاليف المنشآت الفردية والصناعية في هذه الحالة فيوضحها الشكل رقم (٥) ، (٦) إذ أن الصناعة تكون في حالة توازن عندما يكون الطلب على منتجاتها ط_١ ومنحني عرضها في المدى القصير هو ع_١ ع_٢ (مجموع منحنيات التكاليف الحدية للمنشآت المختلفة فوق النهاية الصغرى لم توسط تكاليفها المتغيرة) والسعر (أ ر) والكمية (ر ت) بالنسبة للصناعة رث بالنسبة للمؤسسة الفردية .

تم بحمد الله
نقد واصل

التكاليف والاسعار

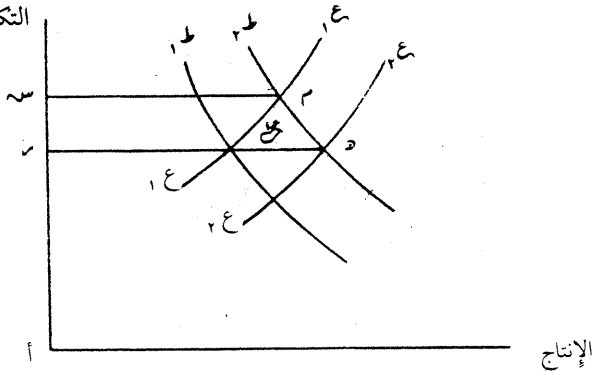


شكل بياني رقم (٥)

توازن المنشأة

هذا ولنفرض زيادة الطلب إلى P_2 فإن النتيجة المباشرة لذلك هي ارتفاع السعر إلى A_2 حيث تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة في المدى القصير عند M_2 ، كما وأنه ينتج عن ذلك أن كل منشأة ستقوم بتحقيق أرباح غير عادية ، وهذا سيؤدي إلى دخول منشآت جديدة في هذه الصناعة . وكلما زاد عدد المنشآت كلما دفع ذلك بمنحني عرض الصناعة في

التكاليف والاسعار



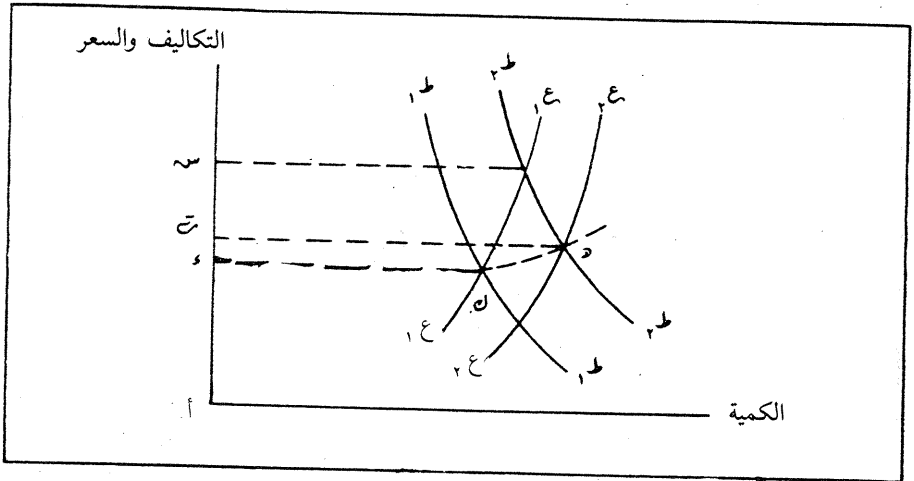
شكل بياني رقم (٦)

توازن الصناعة

المدى القريب إلى جهة اليمين إذ أنه يصبح حاصل جمع عدد أكبر من منحنيات التكاليف الحدية في المدى القصير . وأخيراً . فإن منحنى عرض هذه الصناعة في المدى القصير سيتقرر عند $ع_٢$ وسيخفض تبعاً لذلك السعر إلى أ مرة ثانية ونظراً لاختفاء الأرباح غير العادية فإن الصناعة بأكملها تصبح في حالة توازن مرة ثانية . ويكون منحنى عرض هذه الصناعة في المدى الطويل هو عبارة عن ت هـ وهو خط أو مستقيم أفقي .

الصناعات ذات التكاليف المتزايدة :

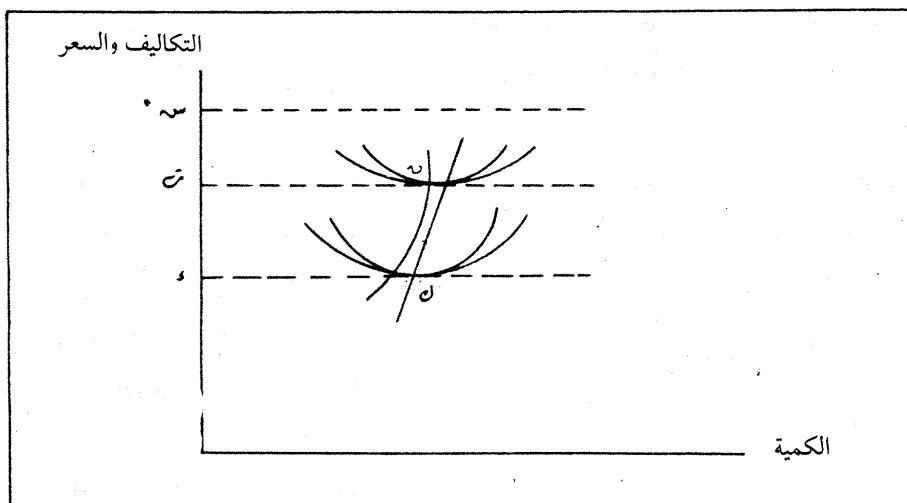
نفرض أن ط_١ ط_٢ و $ع_١$ $ع_٢$ هما منحنيا الطلب والعرض في المدى القصير لصناعة ما على التوالي شكل رقم (٧) فنجد أن السعر سيكون أ د شكل رقم (٨) ، ولنفرض أيضاً انتقال منحنى الطلب من ط_١ ط_٢ إلى ط_٣ ط_٤ نتيجة لزيادة الإقبال على منتجات هذه الصناعة ومن ثم فإنه نتيجة لذلك يرتفع السعر إلى أ س بدلاً من أ د . ونظراً لأن الوحدات الإنتاجية ستحقق في هذه الحالة أرباحاً إضافية فإننا نجد أن وحدات جديدة ستتحول إلى هذه الصناعة مدفوعة بالرغبة في هذا الربح الكبير .



شكل رقم (٧)

توازن الصناعة

إلا أن أسعار بعض الخدمات الإنتاجية المستخدمة ترتفع نتيجة لزيادة الطلب عليها . وهذا الارتفاع في أسعار الخدمات الإنتاجية ضروري ولا بد منه للحصول على كميات إضافية منها إما من الصناعات الأخرى البديلة ، أو من المناطق الأخرى . وفي هذه الحالة يصاحب زيادة الانتاج اتجاه منحني متوسط التكاليف للصناعة لأعلى نحو الزيادة ، ويتخذ منحني عرض الصناعة نفس الاتجاه .



شكل رقم (٨)

توازن المنشأة

ويفسر ذلك بواسطة :

- أن هذه الوحدات الإضافية من الخدمات الإنتاجية قد تكون أقل ملائمة للاستعمال في تلك الصناعة ، وبالتالي فإن تكاليف استخدامها تكون مرتفعة بالنسبة لكفاءتها الإنتاجية ، وذلك نتيجة لعدم تجانس عناصر الانتاج .

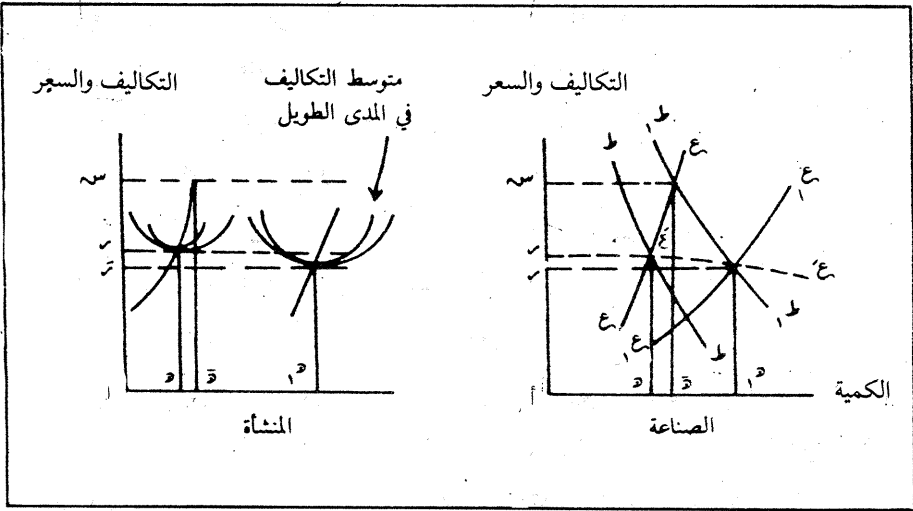
- نتيجة لفقد الصناعات الأخرى البديلة لبعض الخدمات الإنتاجية وبالتالي نقص إنتاجها الكلي فإن الخدمات الإنتاجية التي مازالت مستخدمة بها تزيد قيمتها وكذلك قيمة إنتاجها الحدي وتطلب بالتبعية أسعاراً أعلى من أسعارها السابقة . ونتيجة لذلك فإنه زاد عدد المنشآت الموجودة بصناعة ما ارتفعت تكاليف المنشآت الفردية الموجودة بها كما هو مبين بالرسم رقم (٨)

أما فيما يتعلق بمنحنى عرض هذه الصناعات في المدى القصير فإنه يخضع عادة لتأثير عاملين متعارضين أولها أن الزيادة في عدد الوحدات الموجودة بتلك الصناعة ستدفع هذا المنحنى إلى جهة اليمين أي تزيده . وثانيهما أن منحني التكاليف الحدية لكل منشأة سيتجه نحو اليسار تبعاً لزيادة تكاليفها . إلا أن تأثير العامل الأول من هذين العاملين هو التأثير السائد والفعال ، إذ أنه لو أدى دخول منشأة جديدة إلى تلك الصناعة إلى زيادة مجموع منحنيات التكاليف الحدية للمنشأة الموجودة بكمية مساوية لإنتاج المنشأة الجديدة فقط ، فإن معنى ذلك أن هذه المنشأة الجديدة حصلت على الخدمات الإنتاجية اللازمة لها من المنشآت التي كانت موجودة فعلاً في تلك الصناعة .

ولما كان ذلك لا يحدث إلا إذا كانت الكميات المستخدمة من الخدمات الإنتاجية ثابتة ومحددة الكمية . وهو أمر نادر الحدوث نظراً لأن أي منشأة جديدة يكون في إمكانها عادة استئجار كميات إضافية أخرى من الخدمات الإنتاجية التي تحتاج إليها من الصناعات الأخرى . لذا فإن منحني عرض هذه الصناعات في المدى القصير سيصبح E_2C_2 ويكون السعر A_2 وتصبح الصناعة في حالة توازن مرة أخرى . أما منحني عرض هذه الصناعة في المدى الطويل فنجد أنه يتكون من النقط المائلة للنقطتين ك ، ن وهي نقط تقع على منحني عرض يتجه إلى الارتفاع بزيادة الإنتاج .

الصناعات المتناقصة التكاليف :

إن احتمال وجود صناعة تحت ظروف التكاليف المتناقصة لفترة من الزمن صغيرة جداً . فإن فرض وكان لدينا صناعة خاضعة لهذه الظاهرة ، وكانت هذه الصناعة ومنشآتها في حالة توازن ، ثم زاد الطلب على منتجاتها ، ففي الشكل رقم (٩) نلاحظ أن سعر الصناعة يزداد من A_1 إلى A_2 وناتج الوحدة قد زاد من Q_1 إلى Q_2 وناتج الصناعة قد زاد من Q_1 إلى Q_2 ولذا فإن وحدات جديدة ستدخل الصناعة نتيجة للربح الإضافي الذي تحققه الوحدات الإنتاجية . وبالتالي ينتقل منحني العرض للصناعة في المدى القصير إلى اليمين ، وبذلك ينخفض السعر .



شكل رقم (٩)
توازن الصناعة والمنشأة

وبدخول وحدات إنتاجية جديدة للصناعة يزداد الطلب على عناصر الإنتاج مما ينتج عنه انخفاض أسعارها . وهذا بالتالي يتسبب في انتقال منحنيات التكاليف إلى أسفل أي أن أسعار عناصر الإنتاج وكذلك سعر السلعة المنتجة تكون متناقصة . وفي النهاية ، فإن معدل التناقص في سعر السلعة يكون أزيد من معدل التناقص في تكاليف الإنتاج ، ولذا فإن الربح الإضافي يتلاشي نهائياً . ويكون سعر التوازن للمدى الطويل الجديد مساوياً لـ A_1 وهو أقل من السعر الأصلي A ويكون ناتج الوحدة مساوياً لـ A_1 والذي يتساوى عنده كلاً من التكاليف الحدية للمدى القصير والمدى الطويل مع الإيراد الحدي أو السعر ، ويكون ناتج الصناعة مساوياً لـ A_1 . ويكون منحنى العرض للصناعة في المدى الطويل ممثلاً بـ E_1 والذي ينحدر إلى أسفل وإلى اليمين . وفي مثل هذه الحالة أيضاً يتجه منحنى التكاليف المتناقصة في صناعة ما في أن الصناعة قد تكون حديثة ومنشأة أيضاً في منطقة جديدة ، ووسائل المواصلات والأسواق لكل من الناتج وعناصر الإنتاج مازالت في دور التكوين - ولذا فإن زيادة عدد الوحدات في الصناعة وبالتالي زيادة حجم الصناعة نفسها قد يتسبب عنه تحسين وسائل المواصلات وأجهزة التسويق والتي سينتج عنها بالتالي خفض التكاليف للوحدات الإنتاجية .

ويجب التفرقة بين تناقص التكاليف هذا أو الوفورات الخارجية لزيادة الإنتاج ، وبين اقتصاديات الحجم للوحدة الإنتاجية . فالوحدة الإنتاجية ليس لها أي تأثير على الوفورات الخارجية لزيادة الحجم فهذه تنتج كلية عن التوسع في الصناعة أو لقوى خارجة عن إرادة الوحدة الإنتاجية .

ومن الحالات الثلاث السابقة فإن الصناعات ذات التكاليف المتزايدة هي الأكثر شيوعاً . أما تلك التي تخضع للتكاليف الثابتة أو المتناقصة فإنها سرعان ماتتحول إلى صناعات ذات تكاليف متزايدة بمرور الزمن .

وفي النهاية يتعين القول بأن المنشآت تستطيع أن تحقق أرباحاً غير عادية حتى في المدى الطويل (رغم مايفترضه النظرية الحديثة من عدم تحقق ذلك) وذلك لعدم تجانس وحدات عناصر الإنتاج ولإختلاف مدى كفاءة هذه العناصر على الإنتاج إذ يستطيع المنظّمون الأكثر كفاءة الحصول على أرباح أعلى ممن أقل منهم كفاءة . كذلك فإن الربح العادي المفترض ليس رقماً ثابتاً بالنسبة لكل المنشآت إذ تقدره كل منشأة تبعاً لاجتهادها ونظرة منظّميها إلى مايتعين اعتباره ربحاً عادياً ، لذا فإنه يختلف بين المنشآت المختلفة في الصناعة الواحدة .

آثار المنافسة التامة : هذا وتحقق في ظل المنافسة بعض المزايا لعل أهمها :

١ - استخدام الموارد الاقتصادية بأفضل الطرق وأكثرها كفاءة . وبلوغ الكفاءة الاقتصادية للوحدات الإنتاجية المختلفة في كافة الأنشطة الاقتصادية حدها الأقصى الذي تقل عنده تكاليف الإنتاج إلى أدنى حد ممكن .

٢ - الحرية الواسعة للمستهلك في الاختيار بين الأنواع والأصناف المختلفة من السلع والخدمات ، واتجاه المنتجين لتحقيق رغباته وتفضيلاته ، علاوة على حصول المستهلكين على السلع والخدمات بأسعار تتساوى مع متوسط تكاليف إنتاجها .

٣ - حرية المنتجين في الدخول إلى الصناعات وخطوط الإنتاج التي تعطيهم أكبر أرباح ممكنة .

- ٤ - حرية اختيار قوة العمل لأنسب الوظائف والمهن وجهات العمل .
- ٥ - تناسب المنافسة والنمو الاقتصادي حيث تقدم حافزاً قوياً لكفاءة الإنتاج واستخدام أحدث طرق الإنتاج وتطوير منتجات وخدمات جديدة وتهيئة فرص أكبر للاختراع والتقدم الفني .
- ٦ - مساهمتها في الاستقرار الاقتصادي . وذلك نظراً لمرونة الاقتصاد التنافسي وقدرته على التكيف مع الظروف المختلفة مما يجعل عدم الاستقرار فيه أقل منه في حالة الجمود التي تصاحب الاحتكار ، ويجعله يحقق التوازن تلقائياً . كما أنه أقل عرضة للتضخم المزمّن الذي يرجع بدرجة كبيرة لفعل المشروعات الضخمة والاتحادات العمالية الكبيرة .
- ٧ - الأهمية الكبيرة للمنافسة في النشاط الاقتصادي للمحافظة على المعالم الاجتماعية والسياسية للمجتمع الحر .

- ٨ - خفض تكاليف وأساليب ترويج المبيعات إلى أقل حد ممكن حيث أن سيادة المنافسة تعنى أن منتجات الوحدات الانتاجية المختلفة المنتجة لنفس السلعة متجانسة ولذا فإن أساليب ترويج البيع ذات التكاليف العالية تكون غير ضرورية بل إن النظرية الحدية لا تبرر نفقات الاعلان إطلاقاً وتعتبرها خسارة في هذا الربح الممكن تحقيقه لعدم الحاجة إليها .
- وفي مقابل هذه المزايا للمنافسة فإن الاحتكار يحدث بعض المساوئ والتي منها :

- ١ - ارتفاع الأسعار ونقص الإنتاج ، وسوء استخدام الموارد الاقتصادية المتاحة . وعدم تحقيق التوظيف الكامل للموارد الإنتاجية في المجتمع ، وعدم إدخال التحسينات والتجديدات في عمليات الإنتاج لانعدام المنافسة .
- ٢ - إن استجابة المتحكرين لطلبات المستهلكين تكون أقل مما عليه الحال في المنافسة . لذا فإن الاحتكار يعني عدم إمكانية تحقيق إشباع احتياجات المجتمع بالدرجة المطلوبة والممكنة اقتصادياً .
- ٣ - وجود عوائق للدخول في الصناعة ، ونقص الفرص المتاحة لذلك .
- ٤ - حيازة المشروعات الاحتكارية الكبيرة للقوة السياسية في المجتمع مما لا يتوافق مع متطلبات المجتمع الحر ، مما يخلق مشاكل كثيرة وكبيرة .

ومع ذلك فإنه توجه إلى المنافسة الكاملة بعض الانتقادات مثل عدم إنتاج السلع والخدمات التي قد تكون ضرورية للمجتمع خاصة الطبقات الفقيرة فيه إلا أنه لا يتوفر لديهم القدرة الشرائية الكافية والمناسبة لإنتاجها على النطاق المرغوب حيث ينظم المنتجون إنتاجهم على أساس الطلب الفعال في السوق وهو الطلب الذي تعززه القدرة الشرائية ، وهو ما يعني من ناحية أخرى تفضيل إنتاج السلع التي يرغب فيها الأغنياء خاصة الكماليات لقدرتهم على شرائها وبأسعار مرتفعة وإمكان تحقيق أرباح أكبر من إنتاجها . وهو ما يعالجه الإسلام (كنظام يقوم على المنافسة في الجانب الاقتصادي منه) من خلال تحديده لأولويات الإنتاج في المجتمع ، وقيام الدولة بمباشرة إنتاج السلع الضرورية المطلوبة للمجتمع إذا ما فشلت الية السوق في تحقيق إنتاجها .

كما أن المنافسة قد تؤدي إلى زيادة الفاقد الاقتصادي من جراء سوء استخدام الموارد الطبيعية ، وهو أمر ممنوع في الإسلام للنهي عن الإسراف والتبذير وسوء استخدام الموارد .

هذا فضلا عن أن الكثير من الصناعات الحالية لا يمكن إدارتها على أساس المنافسة الكاملة بشروطها المعروفة من كبر عدد العاملين في السوق من جهة البائعين والمشتريين معا وصغر حجم المنشآت القائمة ، وقلة ما يمثلته تعاملها في السوق بالنسبة لإجمالي حجم المعاملات إذ في ظل أساليب الإنتاج الآلية الحديثة وتقدم فنون الإنتاج وما تحققه الوحدات الانتاجية الكبيرة الحجم من وفورات النطاق الواسع ، يتعذر كبر عدد الوحدات المنتجة في كثير من الصناعات إن أردنا أن تكون كلها ذات حجم أمثل تحققه الوفورات المذكورة وتطبق أحدث فنون الإنتاج ، فقليل منها يفي حاجة السوق . وكلما تقدمت فنون الانتاج تزايد حجم الوحدة الانتاجية وأصبح الفرق شاسعا بين كفاءة الوحدات الكبيرة على الانتاج وكفاءة المنشآت الصغيرة . ورغم أن كلا من الوحدة الكبيرة الحجم والوحدة الصغيرة الحجم تنظم إنتاجها ليصل حجمه إلى ما يحقق أدنى نقطة على منحني التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل إلا أن الفرق من هذه التكاليف فيها كبير .

هذا بالإضافة إلى أن الوحدات الانتاجية الصغيرة تحمل المجتمع بتكاليف اجتماعية تفوق التكاليف الاقتصادية التي تحسبها هذه الوحدات في حسابات

الأرباح والخسائر الخاصة بها ، فتختلف وسائل الانتاج فيها يؤدي الى فقد في الموارد الطبيعية في الزراعة والصيد والأسماك ، واستخراج المعادن ، كما أنه قد يزيد من تلوث البيئة ، مما يشكل تكاليف اجتماعية لا يدخلها المشروع في حساباته .

وإذا حدث تحول في الطلب على منتجات الصناعة التي تتساوى فيها المنشآت المختلفة في ظروف انتاجها يؤدي الى خفض الثمن دون المستوى الذي يحقق الربح العادي في الصناعة وعمت الخسارة مختلف المنشآت لتساويها أو تشابهها في ظروف الانتاج ، فإن غالبية المشروعات لا تخرج عن الصناعة بل تنتظر خروج غيرها مما يسبب استمرار الخسارة حتى في الأجل الطويل فإذا ساءت ظروف الطلب كثيرا قد يخرج عدد كبير من المشروعات من هذه الصناعة في فترة صغيرة وربما معا مما يمكن العدد القليل الباقي من تحقيق ارباح كبيرة لأنها أصبحت في وضع احتكاري نسبيا ، فإذا حدث ذلك قد يدفع هذا العديد من المشروعات الأخرى للدخول في الصناعة فإذا حدث ذلك تعود الأوضاع لسابقها وتحدث الخسارة وهكذا تتكرر مشاكل الصناعة من آن لآخر .

وفي ظل المنافسة الكاملة لا تنتقل عناصر الانتاج بسهولة وبسرعة استجابة لتغير الطلب على المنتجات من صناعة لأخرى أو منشآت أو من بعض فروع الإنتاج لغيرها مما يسبب استمرار الأوضاع غير المناسبة التي تتعرض لها هذه المجالات الإنتاجية وربما يساعد على هذا البطء في التحول كبر حجم رأس المال المتخصص في هذه المجالات مما يضطر المنشآت للاستمرار فيها رغم انخفاض الأثمان ولفترات طويلة . مما قد يتطلب تدخلا حكوميا في دعم هذه المشروعات .

وبعنى ذلك أن المنافسة التي ليس لها ضوابط ولا يصاحبها إجراءات تصحيحية لعلاج الانحراف فيها وحل المشاكل الناجمة عنها لا تحقق النتائج المرجوة منها ، بعكس الحال في المنافسة الاسلامية التي تكيف السوق الاسلامية بفعالية وضوابط تضمن للاقتصاد انضباطه وحسن سيره ونموه وتقدمه ، وللمجتمع جنى ثماره .

ولا تعطى المنافسة تأميناً للمنتجين كي يطوروا أساليب إنتاجهم وفقاً لأحدث الأساليب وأكثرها خاصة في الأجل القصير لأنهم لا يضمنون استمرار أسعار السوق على ما هي عليه ، كما أنها قد تؤدي إلى زيادة التكاليف واحتمال حدوث خسائر مما يبطئ من سرعة استخدام طرق الإنتاج الحديثة . وللإسلام وسائله في تأمين وتوفير الضمان للمستثمرين منعاً من حدوث ذلك أو تقليلاً لحدوثه إلى الحد الأدنى .

كما أن هناك أساليب الدعاية والاعلام (التي تحدث في واقع الأمر وإن كان هذا مرفوضاً في أصل النظرية الحدية) وماتقوم عليه من فقد وسوء استخدام في الموارد وانحراف جهاز الإنتاج عن الإنتاج الأمثل والمناسب للاحتياجات الفعلية للمجتمع ، واتجاهه نحو توفير الكماليات التي تستحث الدعاية المستهلكين على شرائها . وهو أمر ممنوع للنهي عن الغش والكذب والغرر والالتزام بأولويات الإنتاج سالف الذكر في المجتمعات الإسلامية .

وللدول الرأسمالية سياساتها الهادفة نحو تحقيق المنافسة وتقليل الاحتكار من خلال بعض القوانين والإجراءات التي قد تتخذها في هذا الشأن والتي تختلف في مدى شمولها وفعاليتها . إلا أنها غير فعالة لأنها تتم في إطار من المبادئ الأساسية للرأسمالية التي تقوم على الحرية الفردية في كافة مجالات النشاط الاقتصادي وغير ذلك من مبادئ ، لذا توجد في هذه الاقتصاديات بعض أنواع من الاحتكار والاحتكار التنافسي واحتكار القلة فضلاً عن الاحتكارات الدولية من خلال الشركات المتعددة الجنسية ومما لذلك من مساوئ في توجيه الموارد وكفاءة الإنتاج .

أما في الاشتراكية فليست هناك مجالات للمنافسة حيث يقوم النظام على ملكية الدولة لوسائل الإنتاج ومباشرتها لكافة عمليات الإنتاج والتسويق وغيرها من خلال خطة مركزية يتم إعدادها لتشمل كافة أوجه النشاط في المجتمع ، لذا لا تتحدد فيه أنواع الإنتاج وكمياته وأسعاره من خلال السوق وتفاعلات قوى العرض والطلب بل بقرارات من هيئات التخطيط وسلطاته في المجتمع وما يؤدي إليه ذلك من إمكانية عدم أخذ رغبات المستهلكين وتطورها في الاعتبار ، أيضاً سوء استخدام الموارد لصعوبات التخطيط عدم توفر معلومات دقيقة عن كل جوانب الاقتصاد .

أما في الإسلام فإن للمنافسة قواعدها وللمجتمع الحق في التدخل في التعامل لضمان سيادتها وعدم الانحراف عنها . ولعلاج ما قد ينشأ عنها من مشاكل كما سبق . حيث يقوم التبادل في الإسلام بصفة عامة على أساس الجمع بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع وتحقيق المنافع بأشكالها المختلفة . وذلك في إطار من المنافسة التامة التي تكفل لقوى العرض والطلب التفاعل بحرية في الأسواق . واتخاذ الإجراءات التصحيحية اللازمة إذا ما انحرفت السوق عن قواعد المنافسة . وتسري القواعد التبادلية هذه على النشاط التجاري الداخلي والخارجي للمجتمعات الإسلامية .

عوائق دخول الصناعة :

توجد في أسواق المنافسة غير التامة بعض العوائق التي تقف في سبيل زيادة عدد الوحدات الإنتاجية في الصناعة الواحدة . وبسبب هذه العوائق يستمر الاحتكار بدرجاته المختلفة قائما في كل سوق بما تتسم به من توليفة معينة من المنافسة والاحتكار . وتقسم العوائق المانعة لدخول منشآت جديدة إلى الصناعة إلى قسمين هما العوائق الطبيعية^(٢٧) التي لم يتدخل أحد في إحداثها بل هي خاصية لازمة لهذه الصناعة ، والعوائق المغلقة أو المصطنعة^(٢٨) التي تحدثها الاتحادات الخاصة بالمنتجين أو العمال ومالي ذلك لقصر النشاط في السوق عليهم ليستمر تحكمهم في الانتاج والسعر وتحقيق الأرباح القصوى لهم من جراء ذلك .

العوائق الطبيعية :

تتمثل العوائق الطبيعية في أن أسواق بعض أنواع الإنتاج يعد صغير الحجم لا يمكن لمنشآت عديدة أن تقوم بالانتاج فيها لأن الحاجة إلى المنتجات قليلة ، ولذا فإن عددا محدودا من المنشآت ذو حجم أمثل يلغى لتوفير الانتاج المطلوب . وعلى الرغم من أنها قد تحقق ربحا إضافيا 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 أيضا كبر حجم رأس المال والخبرات الفنية والإدارية والتسويقية اللازمة لقيام المنشأة في بعض

الصناعات ، ولذا فإن توفر هذه المقومات يعد شرطا طبيعيا لدخول هذه الصناعة ، وعدم توفرها يمثل عائقا .

العوائق المصطنعة :

تتنوع هذه العوائق وتتعدد لشمولها عددا كبيرا من العوامل والظروف التي تسببها وتتحكم في حجمها وفعاليتها . ومن هذه العوائق مايلي :

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

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

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

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

المنافسة غير السعرية :

تميل المنشآت العاملة في بعض الصناعات التي يقل 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

حربا سعرية تتالى إجراءاتها وتسبب خسارة لهم جميعا . وقد تؤدى إلى خروج بعض المنشآت من الصناعة كلية .

وتلجأ إلى أساليب أخرى لكسب الأسواق وترويج المبيعات وتحقيق الربح الأقصى . تتمثل هذه الأساليب فى أساليب لتمييز المنتجات واستخدام أساليب الدعاية والاعلام المختلفة ، فضلا عن إمكانية تحسين جودة المنتجات وزيادة كفاءة الإنتاج وماقد يستدعيه من تطوير أساليب الانتاج واستخدام المخترعات العلمية الجديدة

فلجوء المنشآت إلى هذه الوسائل اكثر أمنا وأقل خسارة فى تحقيق النتائج المرجوة . وقد تعتمد المنشآت إلى اتباع بعض هذه الوسائل وقد تستخدمها معا فى تحقيق أغراضها .

فتعمل المنشأة على تمييز سلعتها وتحسين جودتها وتصميمها وجعل مواصفاتها متباينة ومختلفة عن غيرها حتى وإن كان ظاهريا فقط دون اختلاف مادی فى مكوناتها ، وتتميز لها ماركة أو علامة تجارية مميزة تسعى من خلال الإعلان الى إغراء المستهلكين واستمالتهم إليها وإفهامهم أنها سلعة تختلف فى طبيعتها عن سلع المنتجين الآخرين وأنها أفضل منهم . وسواء كان الإعلان إخباريا بالسلعة أو إغرائيا لشراء المزيد منها فإنه يتطلب نفقات تضاف إلى تكاليف إنتاج السلعة . وفى المقابل فإن المنتج يسعى من جراء ذلك إلى تحسين ظروف طلب سلعته وانتقال منحني الطلب الذى يواجهه إلى اليمين ليتمكن من بيع كمية اكبر بنفس السعر أو بسعر أعلى دون مواجهة مع غيره من المنافسين له فى مجال الإنتاج فى الصناعة . كما أن تحسين جودة السلعة وتصميمها وتغليفها وتعبئتها فى عبوات مناسبة .

واستخدام ألوان متباينة وما إلى ذلك يزيد من احتمالات بيعها وزيادة الإقبال عليها . وتحقيق الغرض نفسه

وفى مقابل مايفعله المنتج هذا ، يقوم غيره فى السوق بجهودهم فى المجال نفسه أيضا تبعا لقدراتهم ومايتوفر لهم من موارد . لذا فقد تتحسن جودة السلعة وتصميمها وتزداد الخدمات المقترنة ببيعها فى السوق . وتزداد تكاليف السلعة بالتالى . إلا أنه قد تتوازن أنصبه المتنافسين فى السوق بعد الاعلان

والتحسين كما كانت قبله . مما يعنى تحسينا فى مجال الخدمات البيعية وفى جودة ودقة الصنع مما يناسب المستهلكين بدرجة اكبر دون عائد يذكر على البائعين . وسوف تنافش اقتصاديات الإعلان فيما بعد .

قياس درجة الاحتكار :

تتسم بعض الأسواق عدا سوق المنافسة التامة بسيادة الاحتكار فيها بدرجات متفاوتة تصل أقصاها فى سوق الاحتكار التام وتتناقص تدريجيا بدءا من سوق المنافسة الثنائية ثم منافسة القلة ثم المنافسة الإحتكارية . فتقل درجة الاحتكار كلما زاد عدد البائعين فى السوق حتى تتقدم تماما فى سوق المنافسة الكاملة .

ومن المفيد فى دراسة هذه الأسواق المختلفة ووضع سياسات مقاومة الاحتكار . وتنظيم المنشآت التى تباشره ونشاطها ، التعرف على درجة الاحتكار أى قدرة المنشأة على التحكم فى الكمية المنتجة وسعر البيع بعيدا عن ظروف المنافسة التامة وسلوك المنشآت فيها .

وقد تعددت مقاييس درجة الاحتكار التى قيل بها للقيام بهذا القياس أن أحدها لايفى بالغرض المطلوب لذا يمكن استخدامها جميعا للوصول إلى معرفة درجة الاحتكار بصورة أنسب من الاعتماد على مقياس أو معيار واحد فقط . ومن بين المقاييس المستخدمة فى هذا المجال :

١ - مقياس عدد البائعين فى السوق . ويستخدم عادة مقلوب عدد البائعين
أى

١

عدد البائعين

فى الاستدلال على درجة الاحتكار . فتزداد درجة الاحتكار كلما زادت قيمة الكسر وتقل كلما انخفضت قيمته لذا تكون قيمة المقياس واحدة فى السوق الاحتكارية التامة ، وصفر تقريبا فى سوق المنافسة التامة . وتقع الأسواق الأخرى بينهما على تفاوت بينها تبعا لعدد البائعين فى كل سوق .

ويعيب هذا المقياس أنه يهمل دور المشروعات الكبيرة في الاحتكار والسيطرة على السوق حتى لو كان معها عدد كبير من المشروعات الصغيرة في نفس السوق التي تنقاد لهذه المشروعات الكبيرة في تحديد سياسات البيع والتمن .

٢ - مقياس معدل التركيز : وهو يشير الى النسبة التي تتحكم بموجبها اكبر المشروعات في هذه الصناعة في سوق البيع . فقد يكون مشروع واحد او اثنان أو أكثر من ذلك يتحكمون وحدهم دون باقى المشروعات في العرض والأسعار .

إلا أن هذه المقياس يعيبه إهمال مرونة الطلب على السلعة إذ تتوقف درجة تحكم أو سيطرة المنشأة أو المنشآت الكبيرة في السوق على مرونة الطلب . ففي حالات مرونة الطلب العالية لا يمكن للمحتكر أن يباشر سلطة احتكارية تذكر ، أما في حالات انخفاض مرونة الطلب فيمكن للمحتكر حتى لو كان احتكاره جزئيا أن يتحكم في العرض ومن ثم السعر .

وربما أمكن لمحتكر ما في منطقة - حتى لو كان ما يتحكم فيه هو نسبة صغيرة من العرض الكلى للسلعة - أن يباشر سلطة احتكارية كبيرة في منطقته إذا كانت تكاليف نقل سلع البائعين الآخرين إلى منطقته عالية أو إمكانية النقل غير ميسرة . كما أن الدعاية والإعلان قد تمكن البائع من التحكم في السوق ومباشرة سلطة احتكارية عالية إذا ما أفلحت في جذب المستهلكين الى سلعته واعتقادهم بأنها أفضل البدائل في السوق وأميزهم حتى لو كان ذلك غير صحيح ولا يمكن تقليل سيطرة هذا البائع على السوق إلا بدعاية مكثفة مضادة أو خفض مغر في أسعار هذه البدائل .

٣ - مقياس الأرباح الفعلية

ويشير هذا المقياس الى أن درجة تحكم البائع في السوق تتناسب طرديا مع ما يحققه من أرباح . لذا فالصناعات التي تتسم بارتفاع معدلات الأرباح فيها تزداد فيها درجة الاحتكار . واستمرار هذه المعدلات يعنى أن دخول مشروعات جديدة لا يغير من الاحتكار القائم . شأنه شأن المنافسة التي

كانت بين المشروعات القائمة فى الصناعة ومع ذلك فأرباحها كبيرة إذ أن هناك احتكارا فى هذه الصناعة ناجما إما عن اتفاق بين المنشآت أو حواجز لدخول منشآت جديدة من إلى غير ذلك .

هذا ومن الممكن تقدير معدل الأرباح بدلالة الفرق بين السعر والتكاليف الحدية من المعادلة الآتية .
 درجة الاحتكار = السعر - التكاليف الحدية
السعر

فكلما زاد معدل الأرباح زادت درجة الاحتكار ، حيث فى ظل الاحتكار يكون هناك فرق بين السعر والتكاليف الحدية يزداد مقداره كلما زادت درجة الاحتكار وتسلط البائع على السعر والعرض .

وقتل هذه المعادلة لقياس درجة الاحتكار مقلوب معادلة مرونة الطلب التى تقاس من المعادلة .
 مرونة الطلب = $\frac{\text{السعر}}{\text{الايراد الحدى}}$

إذ فى ظل توازن المنشأة يتساوى الايراد الحدى مع التكاليف الحدية ، فوضع أيهما بدلا من الآخر لا يغير من نتيجة الحساب .

إلا أن هناك من الاقتصاديين (ليرنر) من يرى بأن المحتكر قد لا يرغب أحيانا فى مساواة الايراد الحدى بالتكاليف الحدية فى بعض الحالات التالية :
 ١ - مراعاة المصلحة الاجتماعية بخفض أثمان السلع الأساسية المرغوبة عن السعر الاحتكارى الممكن له أن يتقاضاه إذا ما غلب المصلحة الخاصة له على المصلحة العامة .

٢ - مراعاة المصلحة الاجتماعية برفع أسعار السلع غير المرغوب فى انتشار استهلاكها بين أفراد المجتمع لضررها الصحى ، خاصة إذا كان المحتكر هيئة أو منشأة حكومية .

٣ - تفادى إثارة الرأى العام إذا مارفع سعر سلعته مما يدعو الحكومة للتدخل فى السوق للحد من تحكمه فى الأسعار والانتاج .

٤ - عدم إمكانه تقدير التكاليف الفعلية ولا الحجم الفعلي للطلب على سلعته الذي يمكنه من تصريف كل إنتاجه ويزيد من أرباحه

٥ - خفض السعر نسبياً وتقليل معدل الربح في الأجل القصير أملاً في زيادة اجمالي الربح بعد ذلك من خلال النمو في حجم منشأته نتيجة لزيادة الطلب المترتب على هذا الخفض النسبي خاصة أن مرونة الطلب تزيد في الأجل الطويل عنها في الأجل القصير .

٦ - خفض السعر نسبياً عن الممكن له اقتضاؤه ثمناً لسلعته حتى لا تغري الأرباح المتحققة منشآت جديدة للدخول في الصناعة ومنافسته وتقليل أرباحه عن المستوى الذي يرغبه أو يمكنه تحقيقه من خلال الخفض النسبي في الأسعار .

لذا فإن ليرنر يرى أن معادلة درجة الاحتكار في هذه الحالات لا تساوى مقلوب مرونة الطلب . لذا فإنه يتعين حساب درجة الاحتكار من معادلته المذكورة ، وليس من معادلة مرونة الطلب .

ثانياً - الإسلام وتوازن المنتج :

يتحقق توازن المنتج كما سبق القول في ظل أشكال مختلفة من السوق ، فقد يتم هذا التوازن في ظل المنافسة التامة ، أو المنافسة الاحتكارية ، أو منافسة القلة أو المنافسة الثنائية أو الاحتكار التام أو الاحتكار المتبادل ولكل من هذه الأشكال من السوق ظروف يتم فيها إنتاج السلع والخدمات المختلفة ، وتحدد تبعاً لها الكميات المنتجة وأسعارها . وتعد المنافسة التامة هي أنسب الظروف التي تحقق للمجتمع الكفاءة من استخدام عناصر الإنتاج المختلفة المتاحة له ، وتحقق إنتاج السلع المرغوبة من المستهلكين بالأسعار المناسبة ، إلا أنه يقترن بها بعض المشاكل التي سلف ذكرها ، كما أنها حالة أقرب الى الفرض النظري منها على الواقع العملي .

ونظراً لأن النظام الاقتصادي الإسلامي يقوم على أساس حرية السوق ، والمنافسة ، مع توفير الضمانات اللازمة لسيادة المنافسة بشكلها الاسلامي والضوابط المختلفة لعلاج الانحراف عنها ، فإن توازن المنتج في الإسلام

يكون قريباً من توازن المنتج في ظل المنافسة التامة . إلا أنه يختلف عن الأخير في بعض النواحي ، والتي من أهمها :

١ - تحديد أولويات الإنتاج في الاقتصاد الإسلامي وتوفير الضروريات والاحتياجات الأساسية لحفظ الدين والحياة والقوة البدنية والذهنية والموارد المختلفة اللازمة لأداء الواجبات تجاه النفس والأسرة والمجتمع ، وحفظ نظام المجتمع وأمنه الداخلي والخارجي ، يلي ذلك الحاجيات ثم التحسينات والتكميليات .

وأن توفير الضروريات واجب على المجتمع سواء تم من خلال آلية السوق أم لم توفر هذه الآلية ذلك ، حيث أن الإنتاج في المجتمع ليس مقصوراً على ما تسمح به هذه الآلية . كما أن الزكاة والصدقات وغيرها تعطى الطبقات الفقيرة قوة شرائية تسمح لها بتحقيق احتياجاتها من السوق مما يزيد من إنتاج الاحتياجات الأساسية . 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 الاقتصاد التنافسي الحر .

٢ - إن الفاقد الاقتصادي قليل الحدوث في المجتمعات الإسلامية حيث ينهي الإسلام عن الإسراف والانفاق التبذيري وسوء استخدام الموارد . فيقول جل شأنه : ﴿ إن المبذرين كانوا إخوان الشياطين وكان الشيطان لربه كفوراً ﴾ (سورة الإسراء : آية ٢٧) .

ويقول الله عز وجل : ﴿ ولا توتوا السفهاء أموالكم التي جعل الله لكم قياماً ﴾ (سورة النساء : آية ٥)

وبذلك يمكن الانتفاع بثروات المجتمع وعدم إهدارها دون تحقيق فائدة .

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

فيقول الله تعالى : ﴿ أن تعمل سابقات وقدّر في السرد واعملوا صالحا إني بما تعملون بصير ﴾ (سورة سبأ : آية ١١) .

ويقول رسول الله ﷺ « إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه » (رواه البيهقي) .

ولا يقتصر الأمر على تعلم فنون الإنتاج الحديثة 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 . إذ يعد التعليم بمؤسساته المختلفة ، ومتطلبات الأمن والدفاع وتأمين الدعوة الإسلامية من صناعات عسكرية وصناعات مدنية ثقيلة ، وتطوير مصادر الطاقة والقوة المحركة ، والتطور التقني والعلمي الذي يعمل دائما على دعم هذه الأنشطة والصناعات وتحقيق الأمن في كل الظروف ولجميع المسلمين في مختلف البلاد من أولى الضروريات التي توجه إليها النشاط الاقتصادي للمجتمعات الإسلامية^(٣٠) أي أن هذا التطور مستمر ولازم في المجتمع يعطي ثماره للجميع وفي كافة المجالات ، للزكاة دورها الهام في هذا المجال أيضا إذ أنها قد تجعل المنظمين والمنتجين يستثمرون في الاستثمار القائم حتى لو حدث لهم خسارة في الإنتاج مادامت هذه الخسارة تقل عن نسبة الزكاة المفترضة على أصل الأموال المستثمرة في حالة عدم توظيفها في الإنتاج . وذلك وفقاً لرأي بعض الفقهاء الذين يرون أن المال المستثمر في غير التجارة لا تفرض عليه الزكاة ، ولكن تفرض على الربح المتحقق منه فقط بعكس الحال فيما لو لم يكن المال مستثمراً حيث تفرض عليه زكاة بنسبة ٢٥ ٪ من قيمته^(٣١) ، وبذا تقل حالات التوقف والكساد .

٤ - كما أن الزكاة تقوم بدور هام أيضاً من ناحية أخرى حيث تجعل المنظمين والمستثمرين يرتادون كافة المجالات الإنتاجية خاصة الجديدة منها والتي تزيد من إمكانيات الإنتاج وتحسن من أساليبه . إذ أنها توفر الضمان الاجتماعي والكفالة العامة لأفراد المجتمع ضد الخسائر المحتملة في النشاط الاقتصادي ومنهم الذين يبذلون جهوداً بناءة في خدمة المجتمع وتحقيق التقدم له ثم

ويخفض من الأسعار ، ويقلل من حالات توقف المشروعات عن الإنتاج في
الأدين القصير والطويل وفيما يلي ندرس توازن المنشأة والصناعة في الأجلين
القصير والطويل

١ - توازن المنشأة في الأجل القصير :

يبين الشكل البياني التالي رقم (١٠) تصور الباحث لتوازن المنشأة في اقتصاد إسلامي . وفيه يتضح إنخفاض منحنيات تكاليف الوحدة من السلعة النسبي عن منحنيات التكاليف المشابهة في اقتصاد تنافسي حر ، وزيادة كميات الإنتاج وانخفاض الأسعار ويفرض أن توازن المنتج يتبع نفس القاعدة المعروفة بتساوى تكاليفه الحدية مع الإيراد الحدى (السعر) في الظروف العادية .

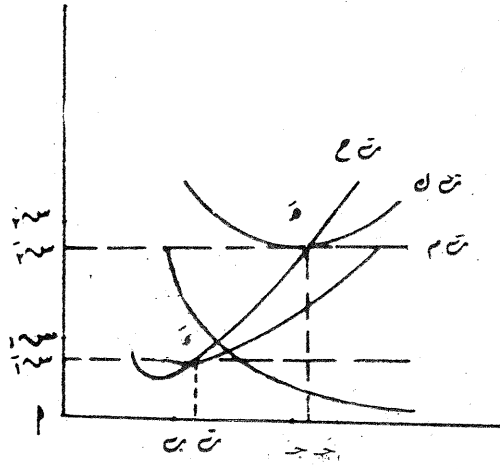
ففى القسم (٢) من الشكل نجد أن توازن المنشأة في الأجل القصير في اقتصاد تنافسي قد يحدث بتساوي السعر أ س_١ مع متوسط التكاليف المتغيرة ب د وتكون كمية الإنتاج هي أ ب ، وذلك في الحالات غير العادية .

أما القسم (١) من الشكل فيبين أن توازن المنشأة في هذا الأجل في اقتصاد إسلامي قد يحدث بتساوي السعر أ س_١ مع متوسط التكاليف المتغيرة ب د وهي أقل مستوى مما هي عليه في الاقتصاد التنافسي كما هو موضح بالرسم . أما كمية الإنتاج في هذا الأجل القصير فإنها تكون أ ب وهي أكبر من كمية الإنتاج في الاقتصاد التنافسي أ ب .

أما في الحالات العادية فإن توازن المنشأة في اقتصاد تنافسي يحدث بتساوي السعر أ س_٢ مع متوسط التكاليف الكلية ح ه ، وتكون كمية الإنتاج في هذه الحالة هي أ ح وذلك كما هو موضح بالشكل

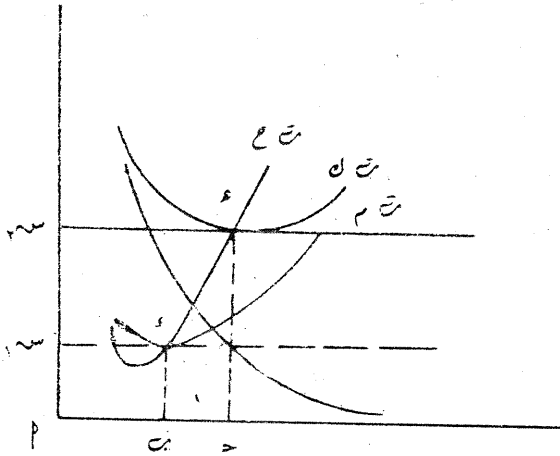
ومن الواضح أن توازن المنشأة في الاقتصاد الإسلامي في هذه الحالات يحدث - كما هو مبين بالشكل - عند تساوي السعر أ س_٢ مع متوسط التكاليف الكلية أ ح وهي أكثر من الكمية أ ح التي يتم إنتاجها في اقتصاد تنافسي . ويعنى ذلك أيضاً أن المشروعات الاقتصادية في ظل الاقتصاد الإسلامي تكون أكبر حجماً وأكثر كفاءة في استخدام الموارد المتاحة للمجتمع .

تكاليف الوحدة والسعر



(١) توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي

تكاليف الوحدة والسعر



(٢) توازن المنشأة في اقتصاد تنافسي

شكل بياني رقم (١٠)

توازن المنشأة في اقتصاد إسلامي واقتصاد تنافسي

توازن المنشأة في الأجل الطويل :

هذا التوازن يختلف في حالة ثبات الانتاجية إزاء قابلية عناصر الانتاج للتجزئة وعدم تغير أسعار هذه العناصر وعدم وجود وفورات للنطاق الواسع من الانتاج عنه في حالة تغير الانتاج وعدم قابلية هذه العناصر الانتاجية للتجزئة وعدم تجانس الوحدات المختلفة من كل عنصر من هذه العناصر واختلاف أسعارها بالتالى كما أن تغير الانتاجية هذا إما أن يكون تزايديا أو تناقصيا ففي حالة الاتجاه التزايدى للانتاجية تتناقص التكاليف ، وفي حالة الاتجاه التناقصى للانتاجية تتزايد التكاليف وعادة مايشمل تغير الانتاجية نقاط تناقص وتزايد تظهر في منحنيات تكاليف المنشأة .

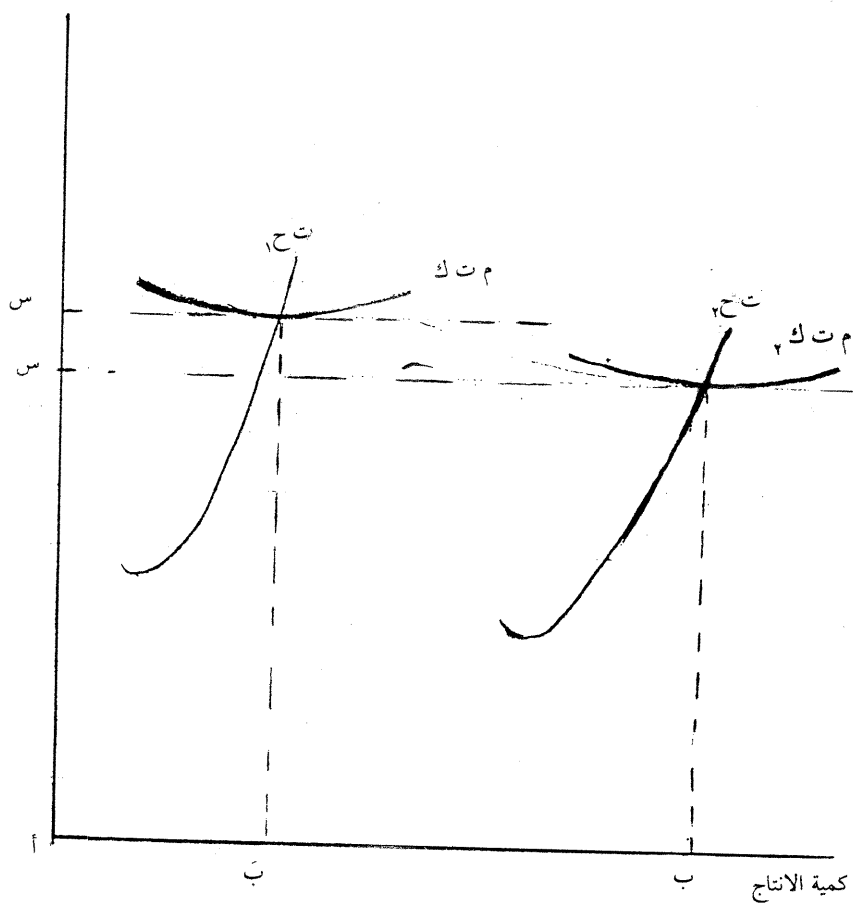
وفي هذه الحالات المختلفة فإن نشاط المنشأة في الاسلام يقتصر على المجالات المباحة شرعا وهي إنتاج الطيبات من الأعيان (السلع) والمنافع (الخدمات) وبالوسائل المشروعة أيضا أى التى ليس فيها إهدار للموارد أو إضرار بأحد كما أنها تلتزم بأولويات الإنتاج واتباع أفضل أساليب الانتاج مأمكنا ذلك وهو يتطلب أن يكون حجمها مناسبا لظروف السوق ، وتجنب الفاقد الاقتصادى الناشئ عن الترف والتبذير وسوء استخدام أجهزة الدعاية والإعلان .

ويؤدى ذلك إلى أن يكون حجم المنشأة الاقتصادية اكبر حجما نسبيا لانخفاض منحنيات تكاليف الانتاج لها عما هى عليه في المنشأة العاملة في اقتصاد غير اسلامى وتحقق وفورات النطاق الواسع لها حتى لو فرضت عدم اختلاف أهداف المنشأة في الحالتين .

أ . توازن المنشأة في حالة ثبات التكاليف

يبين الشكل البيانى التالى توازن المنشأة في اقتصاد اسلامى مقارنة بتوازن المنشأة المقابلة في اقتصاد غير اسلامى التى تنتج نفس المنتجات ، إذ يقتصر نشاط المنشأة في الاسلام على المجالات المباحة شرعا فقط دون غيرها .

السعر والتكاليف



شكل بياني رقم (١١)
توازن المنشأة في الأجل الطويل
أ. في حالة ثبات التكاليف

من هذا الشكل البياني يتضح أن المنشأة المثلة بالمنحنيات ت ح_١ ، م ت ك_١ ، وهى منحنيات التكاليف الحدية (للأجلين القصير والطويل معا لعدم اختلاف التكاليف فى الحالتين لخضوع المنشأة لظاهرة ثبات التكاليف) ومتوسط التكاليف الكلية (فى الأجلين القصير والطويل) وهى المنشأة العاملة فى اقتصاد غير إسلامى يتحقق لها التوازن عندما تنظم إنتاجها بانتاج الكمية أ ب ويكون السعر المتحقق لمنتجاتها فى السوق مساويا لتكاليفها الحدية ومتوسط التكاليف الكلية أيضاً وهو أ س .

أما المنشأة المثلة بمنحنيات ت ح_٢ ، م ت ك_٢ وهى المنشأة العاملة فى اقتصاد اسلامى فإنها أكبر حجماً حيث تنتج الكمية أ ب (وهى أكبر من الكمية أ ب يكون سعر التوازن بالنسبة لها أ س وهو الذى يتساوى مع كل من متوسط التكاليف الكلية والتكاليف الحدية بالنسبة لهذه المنشأة .

ولايعنى ذلك تساوى أحجام المنشأة العاملة فى الصناعة الواحدة فى اقتصاد اسلامى وكميات إنتاجها بالتالى على الرغم من أن الإنتاج يتم فى ظل أكثر الطرق كفاءة وأقلها تكلفة لأن ذلك مرتبط بظروف الطلب وبظروف الصناعة ككل ، ومدى توفر الإمكانيات المتاحة لكل منشأة .

وبصفة عامة فإن هذه الحالة (ثبات الانتاجية وثبات التكاليف) أقرب إلى الفرض النظرى منها إلى الواقع العملى .

ب : توازن المنشأة فى حالة تغير التكاليف :
تعد هذه الحالة أقرب الحالات الى الواقع فى كثير من الأنشطة الاقتصادية وفى هذه الحالة يمكن للمنشأة بناء وحدات إنتاجية ذات أحجام مختلفة ويكون منحنى متوسط التكاليف الكلية الخاص بها هو المنحنى الغلافى فى المماس لمنحنيات متوسط التكاليف الكلية فى الأجل القصير لأحجام مختلفة لهذه المنشأة حيث يضمها بداخله ويمسها جميعاً عند نهاياتها الدنيا .

وبنفس الأسس السابقة يمكن إعطاء تصور عن مدى اختلاف المنشأة العاملة فى اقتصاد اسلامى عن المنشأة المقابلة لها فى اقتصاد غير اسلامى وبين ذلك الشكل البيانى التالى .

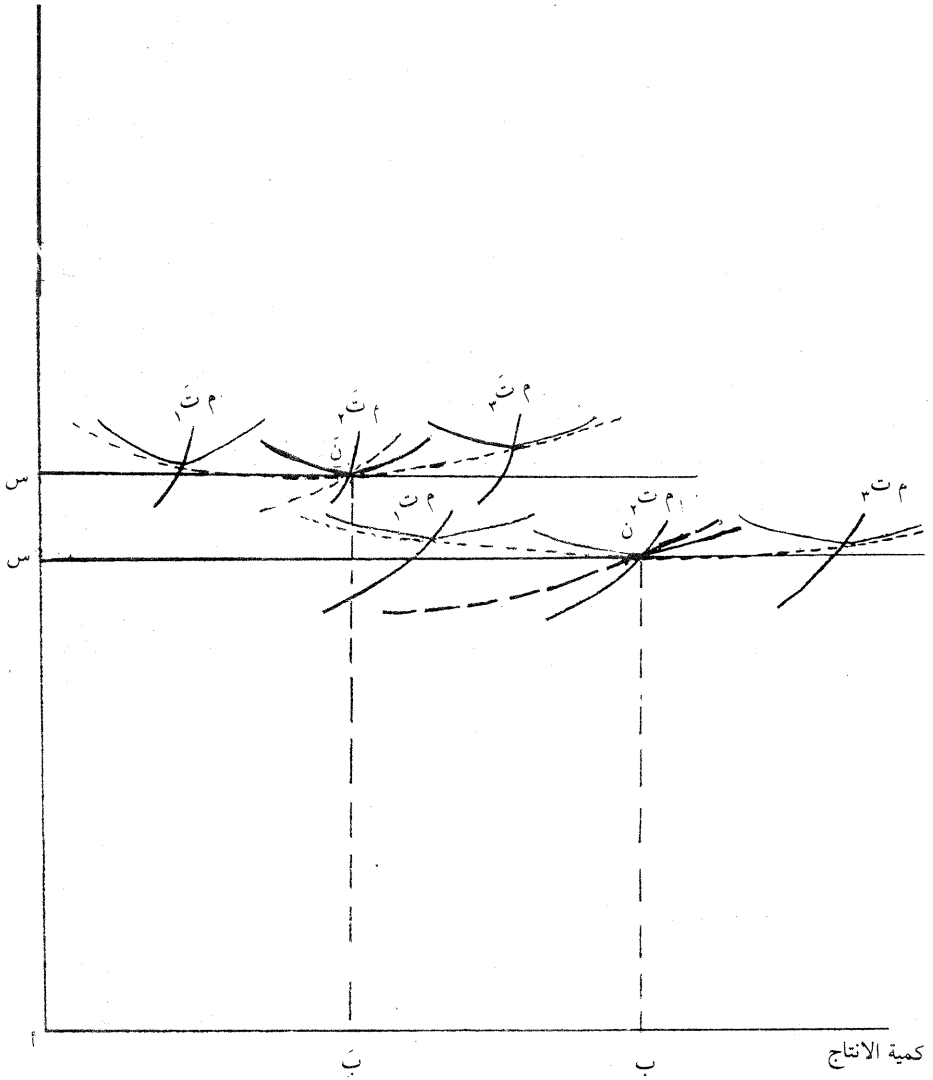
حيث م ت ٣-١ تخص المنشأة ذات الأحجام المختلفة في اقتصاد إسلامي والمعبر عن أحجامها بمنحنى متوسط التكاليف الكلية الثلاث م ت ١ ، م ت ٢ ، م ت ٣ .

م ت ٣-١ تخص المنشأة ذات الأحجام المختلفة في اقتصاد غير إسلامي والمعبر عنها بالمنحنيات المذكورة لمتوسط التكاليف الكلية هي م ت ١ ، م ت ٢ ، م ت ٣ .

ن نقطة التوازن في الأجل الطويل للمنشأة في اقتصاد إسلامي ، ن نقطة التوازن في الأجل الطويل للمنشأة في اقتصاد غير إسلامي ، 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 الى 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 القلة حيث بزيادة عناصر الإنتاج المستخدمة يزداد الإنتاج أولا بمعدلات متزايدة (يقابلها اتجاه متوسط التكاليف للانخفاض) ثم تتناقص معدلات زيادة الانتاج (ويقابلها اتجاه متوسط التكاليف للزيادة) .

إلا أنه نظرا 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 تساوى التكاليف الحدية مع الأيراد الحدي مع السعر مع متوسط التكاليف) بأحجام أكبر وانتاج أكثر وتكاليف أقل وأسعار منخفضة عن المنشأة الأخرى . كما أن المنشأة الإسلامية تتصف بتكيف الإنتاج مع رغبات المجتمع وفقا لأولوياته واستقرار الأسواق تبعا لذلك ، والجهود المستمرة في تطوير أساليب وفنون الانتاج واتساع نطاق استخدام أكثر هذه الأساليب حداته ونفعها وما إلى ذلك من عوامل استقرار وتقدم الاقتصاد بصفة عامة .

الأسعار، التكاليف



شكل بياني رقم (١٢)
توازن المنشأة في الأجل الطويل
ب : في حالة تغير التكاليف

الإسلام وتوازن الصناعة :

سبق القول بأن توازن الصناعة في الأجل الطويل يتأثر بمدى تجانس وحدات عناصر الانتاج ، وأشكال منحنيات التكاليف المتوسطة في الأجل الطويل التي تنحصر في ثبات التكاليف (في حالات ثبات الغلة وتجانس وحدات عناصر الانتاج وقابلية عناصر الانتاج للتجزئة بلا حدود وعدم تغير أسعار هذه العناصر في الأجل الطويل وعدم وجود وفورات للنطاق الواسع من الانتاج إذ في هذه الحالة تكون الانتاجية ثابتة والتكاليف المتوسطة ثابتة أيضا) وتزايد التكاليف (في حالات تناقص الغلة وعدم تجانس وحدات عناصر الانتاج ، وتغير أسعار هذه العناصر) وتناقص التكاليف (في حالة تزايد الغلة ووجود وفورات خارجية من جراء زيادة تعمير المنطقة وقيام مشروعات عديدة بها يؤدي الى خفض أسعار عناصر الانتاج وتوفر الخدمات المختلفة) .

وتقدر الدراسات الاقتصادية بأن حالات ثبات التكاليف محدودة جدا ، وأن حالات تزايد التكاليف هي الاكثر شيوعا ، وأن الحالات الأخرى سواء ثبات التكاليف أو تناقصها سرعان ماتتحول الى حالات تزايد التكاليف بمرور الزمن .

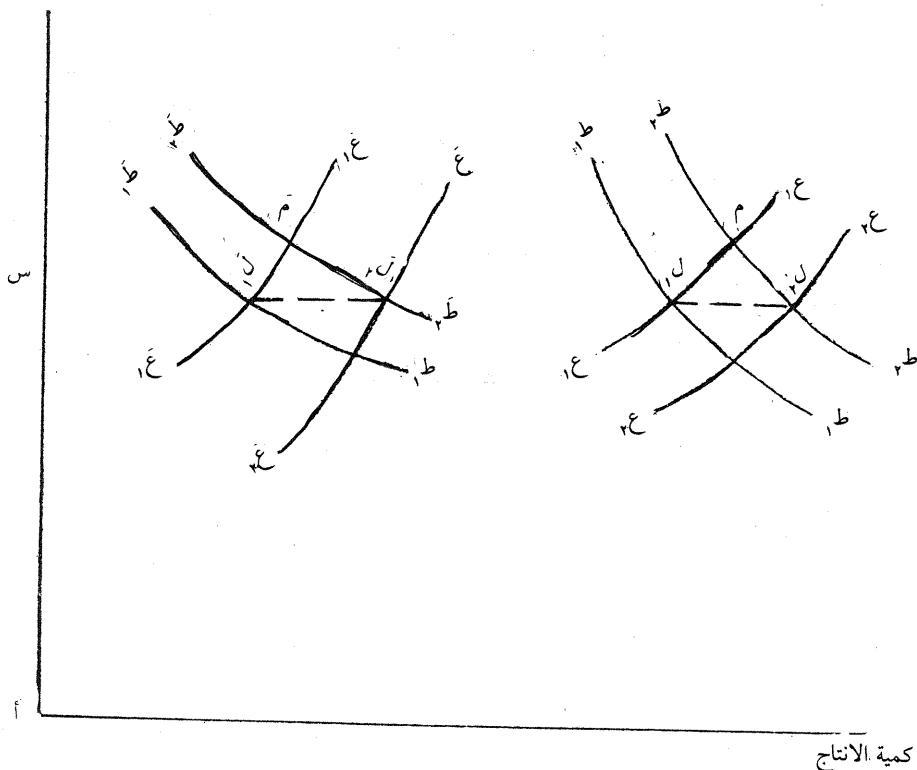
ونرى أن ماتفرضه الدراسات الاقتصادية هذا صحيح في اتجاهه العام ، إلا أننا نرى أن هناك إمكانية لزيادة حالات تناقص التكاليف مع التطور المستمر في المجتمعات الاسلامية وتحسين نوعية عناصر الانتاج المختلفة خاصة العمل من خلال التعليم والتدريب واكتساب المهارات والخبرات والعناية بالكفاءات وتطوير كافة الفنون والعلوم والبحث العلمى والتقدم الفنى المستمر كما سبق في « الإسلام وحالات الغلة المختلفة » ودخول موارد جديدة باستمرار في مجالات الإنتاج المختلفة لا يشترط أن تكون انتاجيتها تحت حدية لأي دون مستوى الناتج الحدى للموارد المستخدمة) بل ان الكشف عن موارد جديدة وتطوير اساليب وفنون الانتاج المختلفة قد يسبب زيادة انتاج الموارد الجديدة في ضوء الأساليب المتطورة المناسبة لاستخدامها وخفض تكاليف الانتاج منها عما هو سائد بالنسبة للموارد المستغلة فعلا .

وأمثلة ذلك في الحياة العملية كثيرة بالنسبة للأساليب الانتاجية وموارد الطاقة والقوى المحركة الحديثة وتحقيق وفورات النطاق الواسع والتركز الصناعي وغير ذلك .

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

أ- توازن الصناعة ذات التكاليف الثابتة :

بدراسة توازن الصناعة ذات التكاليف الثابتة في اقتصاد اسلامي مقارنة بتوازن الصناعة المقابلة في اقتصاد غير اسلامي والتي تنتج نفس المنتجات المباحة في الاسلام (إذ لا يقتصر انتاج الصناعات في الاقتصاد غير الاسلامي على المجالات المباحة في الاسلام لعدم التزامها بذلك اصلا) . يتضح كما هو مبين بالشكل البياني التالي أن منحنيات عرض وطلب هذه الصناعة في اقتصاد اسلامي بفرض اتفاقها في الاتجاه العام لها إلا أن وضعها بالنسبة للمحاور الخاصة بالشكل مختلف . حيث تبعد المنحنيات الخاصة



شكل بياني رقم (١٣)
توازن الصناعة في الأجل الطويل
أ : في حالة ثبات التكاليف

- ط_١، ٢ منحنيات الطلب في الأجل القصير في اقتصاد إسلامي
- ط_١، ٢ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي
- ع_١، ٢ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي
- ع_١، ٢ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي
- ل_١، ٢ منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد إسلامي
- ل_١، ٢ منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد غير إسلامي

بالصناعة في اقتصاد اسلامى عن المحور الرأسى نسبيا عن الوضع الخاص بمنحنيات الصناعة في الاقتصاد الآخر مما يعنى زيادة الكميات المطلوبة والمعرض من السلعة عند نفس الأسعار وهو يعنى بالمنطق الاقتصادى تحسن ظروف كل من العرض والطلب في اقتصاد اسلامى عما هو عليه الحال في غيره .

فبفرض أن منحنى الطلب في الأجل القصير كان P_1 ، ومنحنى العرض في نفس الأجل كان E_1 ، وأن نقطة التوازن في هذا الأجل كانت L_1 ، وأن السعر هو A_1 فإن زيادة الطلب (تحسن ظروف الطلب) تؤدي الى انتقال منحنى الطلب من وضعه P_1 الى P_2 ، ويتحدد سعر التوازن بتقابل P_2 مع منحنى العرض E_1 عند النقطة M ، ويتحدد سعر هو A_2 مما يؤدي الى زيادة مقدار الأرباح المتحققة نظرا لارتفاع السعر وعدم زيادة التكاليف ويدفع هذا الصناعة الى مزيد من العرض (بدخول منشآت جديدة الى مجال الانتاج حيث ينتقل منحنى العرض للأجل القصير الى وضعه الجديد E_2 ، وتتحدد نقطة التقاطع الجديدة عند L_2 ويعود السعر الى وضعه السابق A_1 وتتوازن الصناعة مرة أخرى باختفاء الربح غير العادى الذى تحقق بزيادة الطلب السابقة وبذا يكون منحنى العرض في الأجل الطويل هو الممثل بالخط الأفقى المستقيم L_1 .

ويحدث نفس الشيء أيضا للصناعة في اقتصاد غير اسلامى إذا ما حدث تحسن ظروف الطلب ويؤدي في نهايه الأمر الى أن يكون منحنى العرض في الأجل هو L_1 .

ومن الواضح أنه عند نفس السعر فإن كميات اكبر ستطلب وستعرض كميات أكبر من الصناعة في اقتصاد اسلامى عنها في اقتصاد غير اسلامى . وذلك للعوامل سالفة الذكر عند بداية دراسة توازن المنتج في الاسلام

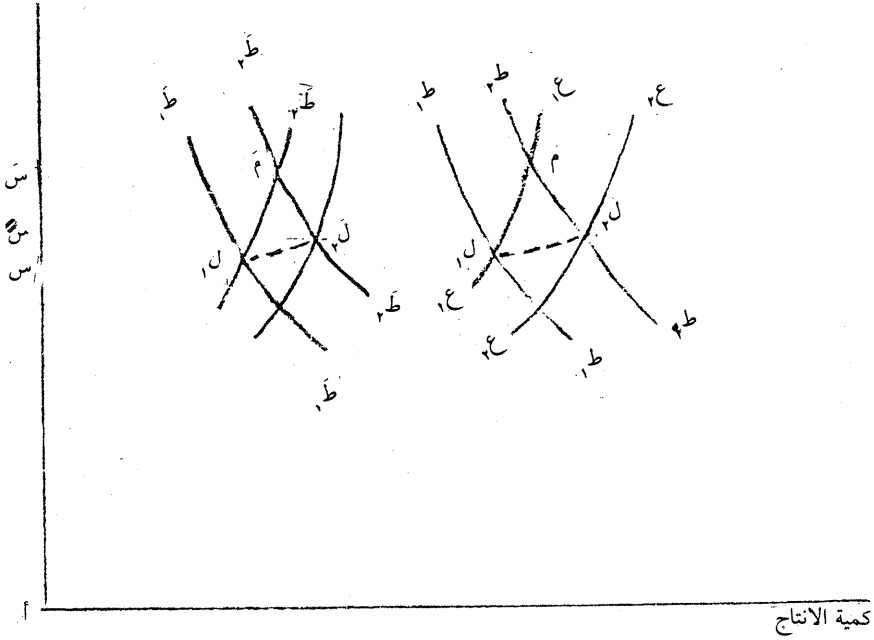
٢ - توازن الصناعة ذات التكاليف المتزايدة :

من المعلوم أن هذه الحالة (تزايد التكاليف) هي اكثر الحالات الثلاث حدوثا العملية بالنسبة لأكثر الصناعات الانتاجية . ويبين الشكل البيانى المقياس لتوازن الصناعة في هذه الحالة في اقتصاد اسلامى بتوازنها في اقتصاد غير اسلامى . من هذا الشكل يتضح أن توازن الصناعة في اقتصاد اسلامى يأخذ

نفس الوضع السابق الإشارة اليه بالنسبة للمحاور الخاصة بالرسم ، حيث تقع منحنيات طلب وعرض الصناعة في هذا الاقتصاد الى اليمين من وضع المنحنيات المقابلة في اقتصاد غير إسلامي ، وإن كان للمنحنيات نفس الاتجاه العام في الاقتصادين تبسيطا للدراسة السهولة التوضيح . ولأن إثبات عكس ذلك غير ممكن في ظروف الدراسة الحالية .

ويؤدي تغيير ظروف الطلب لهذه الصناعة وانتقال منحنى الطلب الخاص بها في الأجل القصير من P_1 إلى P_2 إلى تغيير توازن الصناعة في هذا الأجل من النقطة L_1 إلى النقطة M في بادئ الأمر ثم يستجيب العرض لهذا الطلب الزائد فينتقل منحنى العرض من وضعه E_1 إلى E_2 ويتحدد الوضع التوازني للصناعة عند النقطة M وبذا يتخذ منحنى العرض في الأجل الطويل الوضع L_2 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 A_s ، فإنه قد زاد بزيادة الطلب الى A_s ثم عاد للانخفاض النسبي إلى A_s بعد زيادة العرض ، إلا أنه مازال اكبر من وضعه الأول عند A_s بمقدار S_s .

وبالمثل يحدث انتقال الوضع التوازني للصناعة في اقتصاد غير إسلامي مما يسبب أن يأخذ منحنى العرض في الأجل الطويل الوضع L_1 ، وهو أقل في كميته (عند نفس الأسعار) مما هو عليه في اقتصاد إسلامي .



شكل بياني رقم (١٤)
توازن الصناعة في الأجل الطويل
ب : في حالة تزايد التكاليف

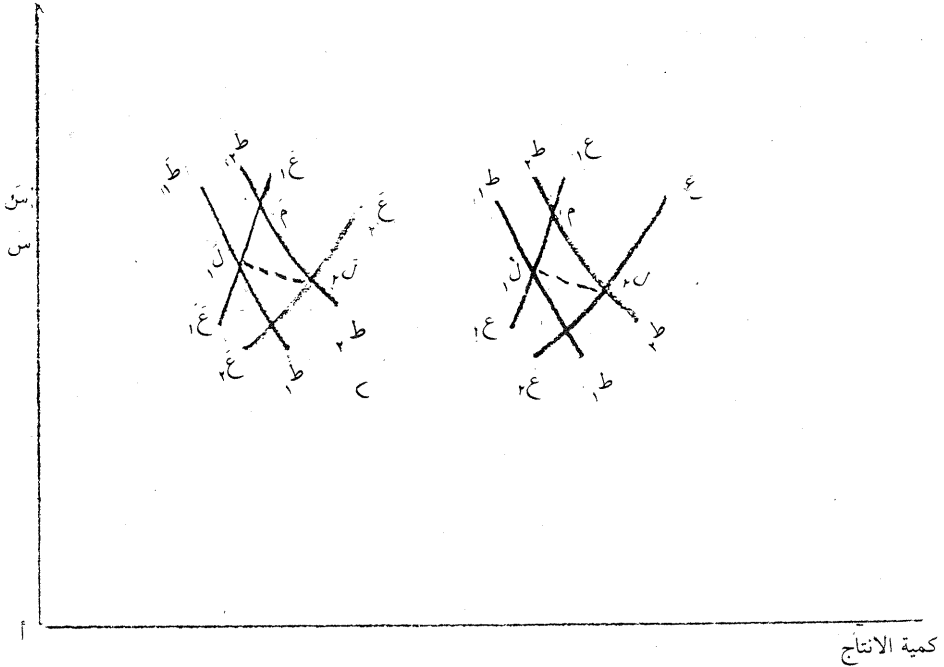
ط_١ ، ط_٢ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي
ط_١ ، ط_٢ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي
ع_١ ، ع_٢ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد إسلامي
ع_١ ، ع_٢ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير إسلامي
ل_١ - ل_٢ منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد إسلامي
ل_١ - ل_٢ منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد غير إسلامي

٣ - توازن الصناعة ذات التكاليف المتناقصة :

يبين الشكل البياني التالي 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 منحني الطلب من وضعه π_1 إلى وضع آخر إلى اليمين π_2 ، وبذا تتغير نقطة التوازن من $ل$ إلى $م$ في أول الأمر فيزداد السعر من $أس$ إلى $أس$ ، إلا أن ذلك يعمل على زيادة العرض فينتقل منحني العرض في الأجل القصير من وضعه ϵ_1 إلى وضع آخر هو ϵ_2 وهو أيضا منحني العرض في الأجل القصير بعد تغير الطلب ومن ثم السعر . وتصبح نقطة التوازن الجديدة $ل$ وينخفض السعر (نظرا لانخفاض التكاليف) إلى $أس$ ، وهو أقل من سعر التوازن الأول وهو $أس$ بالمقدار $س س$.

ويأخذ منحني العرض في الأجل الطويل الوضع $ل_1$ وهو ينحدر سلبيا (مثل منحني الطلب) من اليسار وأعلى إلى اليمين وأسفل مبينا زيادة العرض مع انخفاض السعر ، وذلك خاصية لهذه الصناعة فقط التي يترتب على زيادة الإنتاج فيها نقص أثمان خدمات عناصر الإنتاج وكما سبق القول فإن ذلك يحدث نظرا للوفورات 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 السابق الإشارة إليها بعد توفر هذه المرافق ووسائل النقل والأسواق بالدرجة المنافسة . كما يحدث أيضا عند بداية تطبيق المخترعات الحديثة تكون تكاليف استخدامها مرتفعة تنخفض بعد ذلك بانتشار استخدامها وخفض أثمانها .



شكل بياني رقم (١٥)

نوازن الصناعة في الأجل الطويل

ح : في حالة تناقص التكاليف

ط_٢ ، ط_١ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد اسلامي
 ط_٢ ، ط_١ منحنيات الطلب في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير اسلامي
 ع_٢ ، ع_١ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد اسلامي
 ع_٢ ، ع_١ منحنيات العرض في الأجل القصير للصناعة في اقتصاد غير اسلامي
 ل_١ - ل_٢ منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد اسلامي
 ل_١ - ل_٢ منحنى العرض في الأجل الطويل للصناعة في اقتصاد غير اسلامي

ومن الممكن القول بأنه نظرا لضوابط المنافسة ولمرونة الأسعار والأجور والأرباح في الأسواق الإسلامية وغياب سعر الفائدة الربوى ، وخضوع هذه المتغيرات الأساسية الثلاثة الأسعار والأجور والأرباح لظروف العرض والطلب (كما هو مبين في نظرية التوزيع) والالتزام بأولويات الإنتاج والسعي نحو تحقيق الكفاءة الاقتصادية فإنه من الممكن أن يتحقق لكل من المنشأة والصناعة في اقتصاد إسلامي استقرار الظروف الاقتصادية نسبيا عما هو عليه الحال في اقتصاد غير إسلامي وقلة حالات الاغلاق والكساد ، وزيادة إمكانيات النمو المضطرد .

وإذا ما أضفنا إلى ذلك نمو اسكانيا مضطردا وعمارة لأراضى ومناطق جديدة توفيراً لمتطلبات النمو السكاني وقيام المجتمعات الجديدة واخضاع موارد جديدة باستمرار للاستخدام فإن ذلك يعنى تطورا مضطردا لأساليب الإنتاج وكثرة الاكتشافات العلمية التى تناسب تحقيق هذه الأشياء مما يزيد من حالات تناقص التكاليف المذكورة .

دراسات أخرى عن توازن المنشأة في الاسلام :

تمت عدة دراسات عن المنشأة وأهدافها وتوازنها من قبل اقتصاديين مسلمين . ومن بين هذه الدراسات تأتي دراسة د . محمد نجاة الله صديقي عن المشروع الاقتصادي في الاسلام^(٣٣) ودراسة د . محمد منذر قحف عن أهداف المنشأة المنتجة^(٣٤) ودراسة د . مختار محمد متولى عن نموذج سلوكى لمنشأة اسلامية^(٣٥) ودراسة بادال مخرجى عن نظرية نمو المنشأة في اقتصاد خال من الربا^(٣٦).

وقد عاجلت هذه الدراسات المختلفة بنقاطا تتعلق بأهداف المنشأة في المقام الأول مثل ما فعل د . صديقي ، د . قحف أو حاولت وضع نموذج رياضى يبين توازن المنشأة في الاسلام كما فعل كل من د . متولى بارال مخرجى .

أما دراسة د . صديقي عن أهداف المنشأة في الاسلام فقد بين أن للمنشأة مجموعة من الأهداف تجمع بين أهداف المنتج الشخصية بشكل يتصف بالاعتدال ، والوفاء بالتزامات العائلية ، وتوفير بعض الاحتياجات للظروف الطارئة في المستقبل وتوفير متطلبات ورثته من بعده ، بالإضافة إلى الانفاق في سبيل الله وخدمة المجتمع .

ويرى د . قحف في تعليقه على هذه الأهداف أنها أهداف عامة لاتتعلق بنشاط معين استهلاكى أو انتاجى وأنه قد غاب عنها تحديد أهداف خاصة بالمنشأة في الاسلام

ورأى د . قحف بديلا عن ذلك أن هدف المنشأة في الاسلام هو الوصول بالمنفعة الجماعية للمنشأة الى حدها الأقصى . وأن المنفعة الجماعية هنا هى مجموع منفعة مالك المنشأة والمنظم وأنه لاتناقض بين هاتين المنفعتين حيث أن الزيادة فى منفعة المالك ترتبط بعلاقة إيجابية مع الزيادة فى منفعة المنظم . وأن الحل الأمثل لتوازن المنشأة بناء على مبدأ البلوغ بالربح الى حده الأقصى المتبع فى الدراسات الاقتصادية يحتاج إلى التعديل بناء على ذلك بإدخال قيد عليه على قيد التكلفة المستخدم فى الحل المذكور . حيث أنه فى حالة المنشأة فى الاقتصاد الإسلامى فإن مضاعفة الربح الى حده الأقصى تكون فى حدود

الحد الأدنى من الصلاح المحدد بالقانون والأخلاق الإسلاميين وسداد جمع التكاليف الثابتة والمتغيرة ، وجهاز الحسبة هو الذى يتولى مراقبة تنفيذ القواعد المتعلقة بالصلاح فى هذا المجال . وأن هذا لايتوفر فى الاقتصاد الرأسمالى حيث تدخل القانون فى المجتمع الرأسمالى أقل درجة مما عليه المال فى المجتمع الاسلامى ، كذلك فإن المجتمع الرأسمالى يغيب عنه وجود سلطة تتولى مهمة تحقيق القواعد والقيم الأخلاقية فيما وراء نصوص القانون .

وأما دراسة بادال مخرجى فقد قامت على استخدام نموذج آدریان وود عن توازن المنشأة الذى يقوم على أن هدف المنشأة هو تحقيق أقصى ايراد ممكن لمبيعاتها وتعديله بما يسمح بعدم وجود فائدة على رأس المال . وقد بنيت الدراسة أن توازن المنشأة فى ظل الاقتصاد غير الربوى (التى تعتمد على التمويل الداخلى ولايتاح لها تمويل بالقرض الربوى) يتضمن معدلات نمو أعلى وهوامش ربح أقل من المنشآت التى تعمل فى اقتصاد ربوى .

وبالنسبة لدراسة د . متولى فإنها كالتالى :

دراسة د . مختار متولى عن نموذج سلوكى لمنشأة إسلامية^(٣٧) :

بدأ دراسته بأن هدف هذه المنشأة الاسلامية لن يكون تحقيق الربح الأقصى فقد تقتنع المنشأة بتحقيق مستوى مقبول أو مقنع من الربح إذا ساعدها ذلك على تحقيق العمل الصالح الذى يرضى الله تعالى . وأن العمل الصالح على اشكال كثيرة إلا أنه يفترض أنها تقوم على اخراج الصدقة ومماشابه ذلك . فالهدف الأسمى للملكى الثروة والمنظمين هو إخراج الصدقة أو عمل الصالحات . ويفترض أن إخراج الصدقة وعمل الصالحات يتوقع له أن يحقق اسماً تجارياً طيباً لمنتجات المنشأة مما يساعد بدوره على زيادة الطلب عليها مقابل أى سعر معين^(٣٨) . ويقول بأن الانفاق على الأعمال الصالحة يشابه فى أثره على الطلب الإنفاق على الدعاية للسلع إلا أن الانفاق على عمل الصالحات يكاد يكون الهدف الذى يجب تحقيقه سواء بلغت الأرباح حداً الأقصى أم لا . فى الوقت الذى تسعى فيه المنشأة غير الاسلامية إلى الوصول عن طريق نفقات الدعاية الى مستوى الربح الأقصى . ويفرض أن قيمة الصدقة أو الانفاق على عمل الصالحات بالرمز ص والسعر س .

فإنه يتوقع ان يكون

$$\frac{\Delta \text{س}}{\Delta \text{ص}} < \text{صفر}$$

ويمكن للمنشأة التعبير عن الهدف المذكور في صورة التزام محدد كأن تنفق ٥ ٪ من داخلها على الصدقة أو أن تعبر عنه بشكل غير محدد كأن تهدف أن تكون المنشأة الرائدة في الصناعة أو حتى في المجتمع من ناحية الإنفاق على الأعمال الصالحة . وأن هذا الالتزام يكون مرشدا في اتخاذ القرارات المؤثرة على توزيع الموارد .

ومع القول بأن انفاق الصدقة يشبه الاعلان عن السلع فإنه لن يكون بديلا كاملا عن الاعلان بل ستكون هناك للاعلان الإخباري . وسيكون القرار الخاص بالقيام بالاعلان أو عدم القيام به ، وبالمبلغ المخصص للاعلان ، سيكون قرارا منفصلا تماما عن قرار الإنفاق على الصدقة .

وبستطرد القول بأن الانفاق الصدقي سيأخذ أشكالا عديدة منها المساعدة المباشرة للفقير والمحتاج في المجتمع أو التوسع في توظيف العاملين من قبل المنشأة فوق المستوى الذي يحقق أعلى ربح ممكن وذلك للمساهمة في حل مشكلة البطالة إن وجدت والتخفيف عن العاطلين عن العمل . أو قد تأخذ شكل بناء مستشفيات أو مدارس أو مساجد ومع هذا فيتعين أن تحقق المنشأة الإسلامية مستوى مقبولا من الأرباح للمحافظة على بقائها . وإذا كانت المنشأة شركة عامة فيتعين أن تكون قادرة على توزيع مستوى مقبول من الأرباح على المساهمين سنويا . ولأن المساهمين مسلمون فسيدركون ويتوقعون من إدارة المنشأة الانفاق على عمل الصالحات .

ولذا فالمنشأة الإسلامية ستتحري القيمة العظمى لدالة المنفعة التي ستكون دالة لكمية الأرباح والمبالغ المنفقة في الصدقة وعمل الصالحات بشرط التقيد بالآثار تقل كمية الأرباح بعد دفع المستحقات الواجبة كالزكاة والضرائب عن حد أدنى يعتبر الضمان أو حد الأمان الذي يضمن بقاء المنشأة واستمرار عملها (٣٩) .

وبناء على هذه الافتراضات قدم نموذجا رياضيا لتوازن المنشأة الاسلامية على النحو التالى :

بفرض أن دالة المنفعة للمسلم الملتزم تتمثل فى العلاقة

$$ل = ل (ف ، ص) \quad (١)$$

حيث ف مستوى الأرباح الصافية بعد دفع المستحقات الواجبة على المنشأة من زكاة وضرائب .

ص الانفاق على الصدقة أو الأعمال الصالحة .

وبفرض أن ب تمثل مستوى الربح الفعلى أو الفرق بين ايراد المنشأة من جهة وبين تكاليفها ونفقات الصدقة من جهة أخرى

$$فإن ب = ر - ت - ص \quad (٢)$$

حيث ر الايراد الكلى

ت التكاليف الكلية

$$، ر = س ك \quad (٣)$$

حيث س سعر بيع الوحدة من الناتج

ك الكمية المنتجة

$$، ت = د (ك) \quad (٤)$$

فالتكاليف الكلية دالة فى الكمية المنتجة

وميل منحني الطلب هنا يكون سالبا أى أن

$$\frac{\Delta س}{\Delta ك} < صفر \quad (٥)$$

وتساعد نفقات الصدقة على زيادة الطلب على إنتاج المنشأة أى أن

$$\frac{\Delta س}{\Delta ص} < صفر \quad (٦)$$

والعلاقة بين ف ، ب على النحو التالى

$$ف = ب - ز - ص \quad (٧)$$

أى أن مستوى الأرباح الصافية يساوى مستوى الأرباح الفعلية مطروحا منه قيمة الزكاة المدفوعة على الأرباح (ز) ، ومقدار الضرائب المدفوعة على الأرباح (ص)

فإذا كان معدل الزكاة ن

ومعدل الضرائب الأخرى خ

(٨) فإن مقدار الزكاة $ز = ن ب = ن (ر - ت - ص)$
أى أن مقدار الزكاة إن هو إلا جزء من الأرباح الفعلية
كما أن الضرائب جزء من الأرباح الفعلية أيضا

(٩) $ض = خ ب = خ (ر - ت - ص)$
وبالتعويض عما سبق في المعادلات ٢ ، ٨ ، ٩ بقيم ب ، ز ، ض في المعادلة ٧ فإن

(١٠) $ف = (١ - ن - خ) (ر - ك - ص)$

ولتحديد قيم ك ، ص فى ظل هدف تحقيق أكبر قيمة لدالة المنفعة المحددة فى المعادلة (١) السابقة بشرط توزيع حد أدنى مقبول من الأرباح لإرضاء مالكيها وللمحافظة على بقائها واستمرار أعمالها وهو تعظيم $ل = ل (ف)$ ،
(ص) .

ويتعين أن تكون $ك \leq \text{صفر}$
وكذلك $ص \leq \text{صفر}$

فالكمية المنتجة والصدقة لا يمكن أن تكون مقادير سالبة بل إما أن تكون موجبة أو مساوية للصفر .

ويتطلب ذلك تساوى الأيراد الحدى مع التكاليف الحدية

$$(١١) \quad \text{أى} = \frac{\Delta \text{ر}}{\Delta \text{ك}} - \frac{\Delta \text{ت}}{\Delta \text{ك}} = \text{صفر}$$

$$\text{أى} = \frac{\Delta \text{ر}}{\Delta \text{ل}} - \frac{\Delta \text{ت}}{\Delta \text{ل}} = \text{صفر}$$

وكذلك

(١٢)

$$\frac{\Delta_r}{\Delta_t} = 1 + \frac{م ص ، ف}{(١ - ن - خ)}$$

أو

(١٣)

$$\frac{\Delta_r}{\Delta_t} = 1 + \frac{ل ص}{ل ف} \frac{١}{(١ - ن - خ)}$$

حيث Δ_r الإيراد الجدى ، Δ_t التكاليف الحدية ، م ص ، ف هو المعدل الجدى للاستبدال بين الانفاق على الصدقة والأرباح الموزعة

$$\frac{ل ص}{ل ف} = أوم ص ، ف$$

وتبين المعادلتان ١١ ، ١٣ شرطان لتحقيق توازن المنشأة فى الاسلام وعلى الرغم من أن مضمون المعادلة ١١ هو نفس مضمون توازن المنشأة غير الإسلامية التى تبحث فقط عن أقصى ربح ، إلا أن الانتاج الأمثل للمنشأة فى الحالتين لن يكون واحدا ، لأن الإيراد الجدى فى حالة المنشأة الإسلامية يكون دالة ضمنية للانفاق على الصدقة أو الأعمال الصالحة (ص) (٤٠) ويعنى ذلك أن المستوى الأمثل سيختلف فى المنشأتين ، وسيكون عند وضع التوازن الكينة المنتجة والسعر فى المنشأة الإسلامية أعلى منها فى المنشأة غير الإسلامية تحت نفس ظروف التكاليف . وهو ما يبينه الشكل التالى :

والأعمال الصالحة م، ف بالإضافة إلى معدلات الزكاة والضرائب .
فكلما كان معدل الضرائب على الأرباح غير الموزعة مرتفعاً فإن نسبة الدخل
المخصصة للصدقة ستكون أقل لأنه يفترض أن الضرائب تجبى لتحقيق
مستويات أعلى من الأعمال الصالحة من قبل السلطات الإسلامية . أما في
المنشأة غير الإسلامية فإن م، ف = صفر لذا فالشرط الضروري
لتحقيق الائتاج الأمثل في هذه المنشأة يكون تساوي الإيراد الحدى مع
التكاليف الحدية .

هذا ولا يقتصر اختلاف المنشأة الإسلامية عن المنشأة غير الإسلامية على
الأهداف فقط بل يمتد إلى سياساتها الاقتصادية وخططها التسويقية كذلك .
فلا تمارس المنشأة الإسلامية أى نشاط تحرّمه الشريعة الإسلامية ، ولا تمارس
نشاطاً احتكاريّاً أو تحدث عوائق تمهد للاحتكار ، وتتبع المنشأة الإسلامية
أخلاقيات الإسلام في جميع أعمالها بائعة ومشتريّة للسلع والخدمات وفقاً
لحديث رحم الله امرءاً سمحاً إذا باع سمحاً إذا اشترى سمحاً إذا اقتضى .

وجزى الله . د . مختار خيراً عن دراسته هذه . ونأمل أن يتم تطويرها بعد
لتأخذ اعتبارات أكثر في افتراضاتها وصياغتها^(٤٢) وذلك لأن النماذج الرياضية
وحدها وإن كانت دراستها وتقديمها مفيدة ، إلا أنه يتعين أن تكون في إطار
مناسب يتفق مع أحكام الإسلام ويكون في نفس الوقت واقعياً ومقبولاً من
حيث السلوك الفعلي للمسلم والمنطق الاقتصادي السليم^(٤٣)

ثالثاً - توازن المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية :

يتسم السوق في ظل المنافسة الاحتكارية بوجود عدد كبير من البائعين
يختلف ناتج كل منهم إلى حد ما عن ناتج الآخر .

وبعني ذلك كبر عدد البائعين لدرجة أن أي تغير في السعر أو كمية الناتج
لأحدهم لن تقابل برد فعل من البائعين الآخرين . ولذلك فإن تحديد الناتج
والسعر يشبه إلى حد كبير تحديدهما تحت ظروف المنافسة التامة .

وعند تحليل المنافسة الاحتكارية فإنه يلزم التعرف على الظروف المحيطة
بالطلب الذي تواجهه الوحدة الإنتاجية^(٤٤)

وذلك لأن الظروف المحيطة بالطلب الذي تواجهه الوحدة الإنتاجية تختلف في ظل المنافسة الاحتكارية عن تلك الخاصة بالطلب في ظل المنافسة التامة . فاختلاف ناتج الوحدات الإنتاجية المختلفة يجعل بعض المستهلكين يفضلون ناتج بعض البائعين عن ناتج البعض الآخر . ولذا فإن منحني الطلب الذي يواجهه الوحدة الإنتاجية يتميز بالانحدار إلى أسفل مما يعطي للبائع فرصة التحكم في سعر ناتجه . هذا وعادة ما يكون منحني الطلب لبائع ما مرناً جداً عند مستويات الأسعار المناسبة نظراً لموجود عديد من السلع التي تكاد تكون بدائل كاملة لسلعة ذلك البائع .

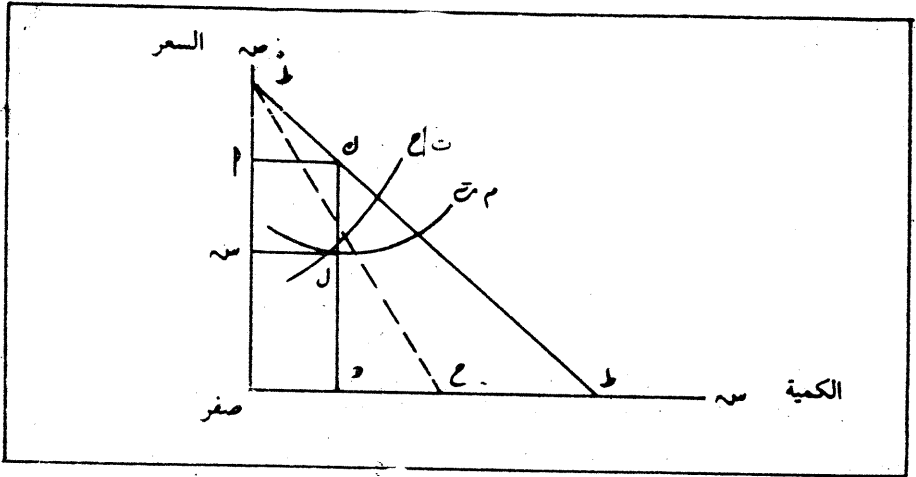
وينشأ عن عدم التجانس بين منتجات مختلف البائعين داخل الصناعة الواحدة صعوبة رسم منحنيات الطلب والعرض للصناعة لأن ناتج كل بائع يخالف بعض الشيء ناتج البائع الآخر ، فمثلاً معجون الأسنان في السوق يختلف عن مساحيق تنظيف الأسنان ولذا فمن غير السهل رسم المنحني الخاص بالكميات المطلوبة . كما أنه لا يوجد سعر واحد يسود سوق الصناعة . إذ سيتقاضى البائعون أسعاراً مختلفة لاختلاف وجهات نظر المشترين والذين يفضلون منتجات بائع عن منتجات الآخر . لذا فمن الأنسب أن يقتصر التحليل على مستوى المنشأة .

١ - في المدى القصير :

لاتغير المنشأة حجمها ، ولا يتغير عدد المنشآت في الصناعة في هذا المدى . لذا فإن المنشآت يمكنها فقط أن تعدل من كمية إنتاجها وسعره ، وأن تغير بعض الشيء في الطلب على منتجاتها باستخدام أساليب الدعاية والإعلان والتغيير المحدود في صفات منتجاتها .

ويبين الشكل رقم (١٧) منحنيات التكاليف لهذه المنشأة .

أما منحني الطلب ط ط فهو غير تام المرونة لذا فإن الإيراد الحدي لكل المستويات الممكنة للكميات المباعة يكون أقل من السعر وبالتالي فإن منحني الإيراد الحدي ح يقع أسفل منحني الطلب . والوحدة الإنتاجية تحقق أقصى ربح عند إنتاج الكمية ن والتي عندها يتساوى الإيراد الحدي مع التكاليف الحدية . ويكون الربح للوحدة الواحدة عبارة عن π . وإجمالي الربح يكون مساوياً لـ π وتكون الوحدة في حالة توازن للمدى القصير .

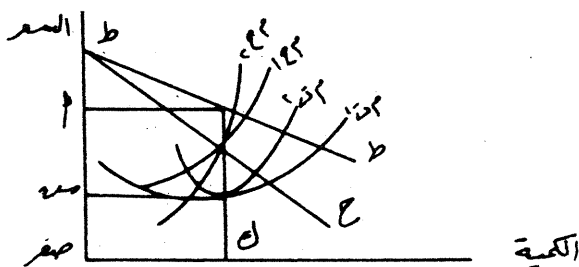


شكل رقم (١٧)
توازن المنشأة في المدى القصير

ولاتعني حالة التوازن للمدى القصير هذه أن كل المنشآت تحصل على نفس السعر . إذ من غير المتوقع أن يسود سعر واحد في السوق حيث أن المنشآت في الصناعة لا تنتج منتجاً متجانساً . وكل منشأة تريد أن تحقق أكبر ربح وذلك بمساواة تكاليفها الحدية مع إيرادها الحدي .

٢ - في المدى الطويل :

إذا زادت الأسعار فيما أن تغير الوحدات الإنتاجية حجمها أو أن تدخل وحدات إنتاجية جديدة إلى مجال الإنتاج ، والمجال مفتوح لدخول وحدات إنتاجية جديدة إلى الصناعة تحت ظروف المنافسة الاحتكارية . إلا أنه أحياناً يكون مغلقاً بفعل بعض الاتحادات أو النقابات . وفي هذه الحالة الأخيرة فإن الوحدات الإنتاجية تسعى إلى استخدام الحجم المناسب الذي يحقق أقصى ربح في المدى الطويل . ويبين الشكل رقم (١٨) منحني متوسط التكاليف M ، ومنحني التكاليف الحدية $م$ ح ، لوحدة إنتاجية في المدى الطويل . ويكون منحني المطلب هو $ط$ ومنحني الإيراد الحدي هو $ح$. وتحقق الوحدة أكبر ربح عندما تنتج الكمية $ك$ والتي يتساوى عندها التكاليف الحدية للمدى الطويل مع الإيراد الحدي .



شكل بياني رقم (١٨)
توازن المنشأة في الأجل الطويل في سوق المنافسة الاحتكارية

ولإنتاج الكمية ك بأقل متوسط تكاليف ، فإن الوحدة الإنتاجية تكون بالحجم الذي يكون منحنى متوسط التكاليف للمدى القصير الخاص به مماساً لمنحنى متوسط التكاليف للمدى الطويل عند تلك الكمية . وحيث إن منحنى م ت_١ يكون مماساً لمنحنى م ت_٢ عند تلك الكمية فإن التكاليف الحدية للمدى القصير تكون مساوية أيضاً للتكاليف الحدية للمدى الطويل عند نفس الكمية .

أما في حالة دخول وحدات إنتاجية جديدة فإنه عندما تحقق الوحدات الإنتاجية ربحاً إضافياً فالوحدات الإنتاجية الجديدة التي ترى أنه بإمكانها تحقيق ذلك الربح فإنها ستدخل إلى الصناعة . وعندما تدخل هذه الوحدات الجديدة إلى الصناعة فإنها ستسبب انتقال منحنيات الطلب التي تواجه الوحدات الإنتاجية الموجودة بالفعل في الصناعة وكذلك منحنيات إيراداتها الحدية إلى أسفل . وهذا ناتج عن زيادة العرض لناتج الصناعة نتيجة لدخول الوحدات الإنتاجية الجديدة . كما أنها ستؤثر أيضاً على تكاليف إنتاج الوحدات الإنتاجية الموجودة بالفعل . وكما قسمت الصناعة تحت ظروف

المنافسة التامة إلى متزايدة وثابتة ومتناقصة التكاليف فإنه يمكن تقسيمها إلى نفس الشيء تحت ظروف المنافسة الاحتكارية . فإذا كانت الصناعة متزايدة التكاليف فإن دخول الوحدات الجديدة سينتج عنه ارتفاع أسعار عناصر الإنتاج وبالتالي فإن منحنيات التكاليف للوحدات الموجودة ستتقل إلى أعلى .

أما إذا كانت الصناعة ثابتة التكاليف فدخول الوحدات الجديدة لن يكون له أي أثر على أسعار عناصر الإنتاج ، وبالتالي على منحنيات تكاليف الوحدات الموجودة بالفعل في الصناعة . أما في حالة التكاليف المتناقصة فدخول الوحدات الجديدة سينتج عنه انخفاض أسعار عناصر الإنتاج وبالتالي ستتقل منحنيات التكاليف إلى أسفل .

آثار المنافسة الاحتكارية :

قد تظهر بعض الحدود على كمية الناتج وعلى مقدار الارتفاع في الأسعار إذا ما قورنت المنافسة الاحتكارية بالمنافسة التامة . فمنحنى الطلب الذي يواجهه الوحدة الإنتاجية في المنافسة الاحتكارية بالرغم من مرونته إلا أنه ليس بتمام المرونة . والإيراد الحدي للوحدة الإنتاجية أقل من السعر . وكلما زادت مرونة منحنى الطلب قل التباين عن كمية الناتج والسعر تحت المنافسة التامة .

ويتساوى سعر الناتج مع متوسط التكاليف في المدى الطويل مالم يكن هناك عائق يمنع دخول وحدات إنتاجية جديدة إلى الصناعة ، وعندما تكون الوحدات الإنتاجية حرة في الدخول إلى الصناعة فإن الربح الإضافي في المدى الطويل يتلاشى ويصبح صفراً . ويدفع المستهلكون في هذه الحالة المقدار الكافي الذي يسمح للوحدات الإنتاجية أن تبقى على نشاطها الإنتاجي .

أما إذا كان دخول الوحدات الجديدة إلى الصناعة يواجهه بعض العوائق فتكون الوحدة الإنتاجية في هذه الحالة لها حرية التحكم في الكمية المنتجة والسعر كما هو حاصل تحت ظروف الاحتكار التام أو منافسة القلة . ولذا فإن الطاقة الإنتاجية للاقتصاد لا يمكن أن تكون بما يناسب تحقيق رغبات

المستهلكين بل ستكون أقل من ذلك . هذا بالإضافة إلى أن بعض عناصر الإنتاج ستكون ممنوعة من الانتقال إلى الصناعات التي تحقق عائداً أكبر لها والتي تكون أكثر إنتاجية .

وفي هذه الحالة أيضاً ، تقل كفاءة الوحدات الإنتاجية في المدى الطويل عن المستوى الأمثل .

وذلك لأن المنشآت لن يكون لديها حافز لبناء الحجم الأمثل لها أو لإدارة ذلك الحجم الذي أنشأته لإنتاج الحجم الأمثل من الناتج . إذ أن الحجم الأمثل للمنشأة يحقق لها خسارة حيث إن متوسط التكاليف لهذا الحجم أكبر من السعر . فإذا كان منحنى متوسط التكاليف للمدى الطويل يقع أسفل منحنى الطلب لأي مستوى من مستويات الإنتاج فإن الوحدات الإنتاجية تحقق ربحاً إضافياً مادامت تقوم بإنشاء الحجم المناسب لها لأي من هذه المستويات ويؤدي دخول الوحدات الإنتاجية الجديدة باستمرار إلى تلاشي هذا الربح . ويكون منحنى متوسط التكاليف للمدى الطويل مماساً لمنحنى الطلب أى الإيراد المتوسط في هذه الحالة . وتظهر الخسارة إذا كان منحنى متوسط التكاليف للمدى الطويل أعلى منحنى الطلب عند كل مستويات الإنتاج الممكنة ، وتخرج الوحدات الإنتاجية من الصناعة ويستمر ذلك إلى أن يصبح منحنى متوسط التكاليف للمدى الطويل لكل وحدة إنتاجية مماساً لمنحنى الطلب ثانياً .

وفي ظروف المنافسة الاحتكارية فإن عدد الوحدات الإنتاجية قد يزيد عن الحد المناسب كما قد تكون هناك بعض الطاقات الإنتاجية المعطلة . وذلك لأن كل وحدة إنتاجية يكون حجمها في العادة أقل من الحجم الأمثل لها وهذا بالتالي يجعل هناك مكاناً للوحدات الإنتاجية الجديدة .

كما يسود الإسراف في أساليب المنافسة غير السعرية المتمثلة في وسائل الدعاية ووسائل البيع الحديثة في هذه الصناعات . فالمجهودات التي تبذلها المنشآت لغرض زيادة حجم السوق لمنتجاتها تقابل في العادة بمجهودات مماثلة من منافسيها وفي هذا زيادة لتكاليف الإنتاج الكلية .

وسيكون أمام المستهلكين أشكالا كثيرة وأنواعاً متعددة من السلعة

الواحدة في السوق ليختاروا منها . ولذا فإن كل مستهلك يجد من الشكل أو النوع أو اللون أو حتى طريقة التغليف والتعليب ما يناسب ميزانيته . إلا أن زيادة عدد الأشكال والأنواع للناتج الواحد قد يتسبب عنها أن تصبح عملية الاختيار أكثر تعقيداً . كذلك فإن عدم المعرفة التامة باختلاف صفات الأنواع المختلفة للسلعة قد يتسبب عنه دفع أسعار مرتفعة لبعض الأنواع التي قد لا تكون في الواقع أحسن من تلك التي تباع بأسعار منخفضة .

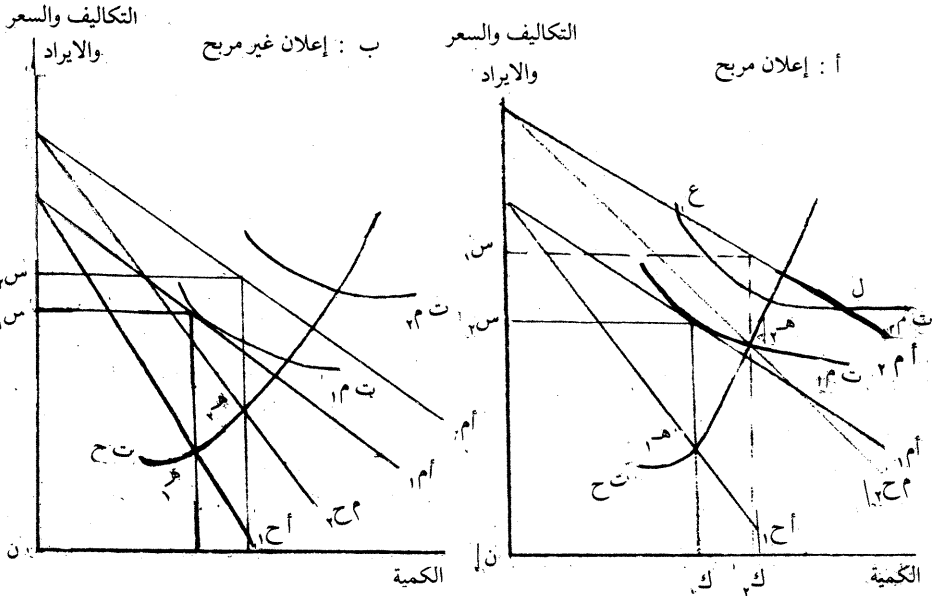
أثر الاعلان عن المبيعات في توازن المنشأة :

تتميز كل من سوق المنافسة الاحتكارية وسوق منافسة القلة غير التامة بالتمييز بين المنتجات كوسيلة لترويج المبيعات وزيادة الأسعار وتحقيق أقصى أرباح ممكنة . لذا تلجأ المنشآت العاملة في كل صناعة إلى جانب تمييز منتجاتها إلى الدعاية والإعلان والإنفاق الكبير على ذلك حتى تبين أهمية سلعتها وتميزها لدى المستهلك ليقبل على شرائها فتزداد المبيعات والأثمان والأرباح بالتالي . ولا يتطلب الأمر ذلك الإنفاق الكبير في السوق التنافسية التامة لعدم تمايز السلع ولسيادة سعر واحد للسلعة المتجانسة التي ينتجها المنافسون في السوق . كذلك فإن المحتكر لا يحتاج لمثل هذه الدعاية المكثفة لعدم وجود بدائل قريبة لسلعته يريد أن يصرف المستهلكون عنها ويقبلوا على سلعته .

ومن خلال هذه الدعاية يتم التأثير في أذواق المستهلكين ومن ثم التأثير في منحني طلبهم على السلعة . وتعد الدعاية والاعلان أحد بنود التكاليف في مثل هذه الاسواق ويتوقف تأثير الدعاية إذ أن ثبات الإنفاق عليها يؤثر في التكاليف الكلية ولا يؤثر في التكاليف الحدية ، وبذا لا يؤثر في وضع توازن المنشأة . لكن اختلاف مصاريف الدعاية وارتباطها بحجم الإنتاج يؤدي الى التأثير في التكاليف الحدية مما يغير في الوضع التوازني للمنشأة .

ويقاس مدى فاعلية الاعلان بالنظر إلى أثره في زيادة المبيعات ومن ثم الايرادات الكلية للمنشأة ، مقارنة بالزيادة في التكاليف المنفقة على هذا الاعلان ولا شك في أن انتقال منحني الطلب على السلعة إلى اليمين وأعلى

يمثل أحد المؤشرات في التعرف على مدى فاعلية هذا الإعلان . إلا أنه لا يعد حكماً دقيقاً إلا إذا اقترن بقياس تكلفة الإعلان بالعائد منه ، ويعد الإعلان مناسباً ومجزياً إذا ترتب عليه زيادة العائد منه على الانفاق عليه . ويستخدم المقياس الحدى للتعرف على نقطة التوازن في الانفاق الاعلاني التي تتحقق بتساوي الانفاق الحدى على الإعلان بالايراد الحدى المرتب عليه هذا ومن الممكن التعرف على أثر الانفاق الاعلاني على الطلب على إنتاج المنشأة ومن ثم على ايرادها من خلال الشكل التالي بقسميه أ ، ب .



شكل بياني (١٩) توازن المنشأة في حالة الدعاية
 وادخال نفقاتها في النموذج التوازني

من هذا الشكل يتضح أن إنفاق قدر ثابت من المال على الدعاية يؤدي إلى تغيير متوسط التكاليف الكلية فقط ، أما التكاليف الحدية فلم تتأثر . وهو ما يتضح من عدم تغير منحنى التكاليف الحدية في القسمين عن ت ح . أما التكاليف المتوسطة الكلية فقد كانت قبل عمل الدعاية والانفاق عليها ت م ، تغيرت إلى ت م بعد هذه الدعاية ، كذلك فقد ترتب على هذه الدعاية تغيير في طلب المستهلكين وكل من الإيراد المتوسط والحدى للمنشأة ، فانتقل

منحنى الطلب الى اليمين (الايراد المتوسط) من أ_١م إلى أ_٢م وانتقل منحنى
الايراد الحدي (بالزيادة أيضا) من أ_١ح إلى أ_٢ح .

لكن الاختلاف بين القسمين أ ، ب يتركز في مدى التغير في كل من
التكاليف والطلب والايراد ، حيث يمثل القسم أ إعلانا مربحا أدى لانتقال
منحنى الطلب إلى أعلى بدرجة واضحة أدت إلى زيادة كل من الايراد المتوسط
والحدي انتقلت بنقطة توازن المنشأة من هـ_١ إلى هـ_٢ وزيادة الكمية المباعة من
ن ك_١ إلى ن ك_٢ وارتفاع السعر من ن س_١ إلى ن س_٢ ونظر الزيادة متوسط
التكاليف من ت م_١ إلى ت م_٢ نتيجة لهذه الدعاية ، فإن معرفة الربح
المتحقق يتطلب مقارنة السعر بالتكلفة المتوسطة وبالنظر إلى منحنى الايراد
والمتوسط الجديد نجده يتقاطع مع منحنى النفقة المتوسطة الجديدة في
النقطتين ل ، ع حيث يتساويان معا ولا يكون هناك ربح ناشئ عن هذا
الاعلان وخارج هاتين النقطتين تزيد التكلفة على العائد ، أما بين هاتين
النقطتين يعد الاعلان مربحا ، ويمكن للمنشأة أن تنظم دعايتها ونتاجها
بين هاتين النقطتين للحصول على الربح الأقصى التي تهدف اليه .

أما في القسم ب فلقد ترتب على الاعلان زيادة الطلب والانتاج المباع
والايراد ، إلا أن نفقات الاعلان سببت في ارتفاع منحنى التكاليف المتوسطة
إلى ت م_٢ وهى تزيد على السعر (الايراد المتوسط) لذا تتحقق لهذه المنشأة
خسارة نتيجة لهذا الإعلان .

رابعاً - توازن المنشأة والصناعة في ظل منافسة القلة :

تكون كمية الناتج تحت منافسة القلة محدودة نوعاً ويكون السعر أعلى منه
تحت ظروف المنافسة التامة . فمنحنى الطلب الذى تواجهه المنشأة يكون غير
تام المرونة . وبالتالي فإن منحنى الإيراد الحدي للوحدة يقع أسفله أي أن
الإيراد الحدي يكون أقل من السعر . ولتحقيق أقصى ربح فإن المنشأة يجب
أن تنتج كمية الناتج التي يتساوى عندها الإيراد الحدي مع التكاليف
الحدية . وبما أن الوحدة تحت ظروف المنافسة التامة تساوي بين التكاليف
الحدية والسعر (وهو نفسه الإيراد الحدي) فإن الوحدة تحت ظروف منافسة
القلة تحد من كمية الناتج وتتقاضى سعراً أعلى من سعر المنافسة التامة .

ويكون الدخول إلى الصناعة في حالة منافسة القلة مغلقاً جزئياً أو كلياً لذا فإن الأسعار تكون أعلى من متوسط التكاليف . ولذا فإن الربح الإضافي قد يتواجد في المدى الطويل . أي يدفع المستهلكون لبعض المنتجات أكثر مما يجب لبقاء عناصر الإنتاج في هذه الصناعات . ووجود الربح الإضافي في صناعة ما يعني أن المستهلكين يرغبون في زيادة كمية الناتج لتلك الصناعة بالنسبة لناتج باقي الصناعات . ولكن عناصر الإنتاج ليس لديها الحرية الكافية للانتقال من إنتاج المنتجات التي تقل الحاجة إليها إلى المنتجات المرغوبة . كما أن الوحدة الإنتاجية لن تكون بالحجم الأمثل الذي يحقق الكفاءة الاقتصادية من استخدام الموارد .

هذا وتحاول الوحدات الإنتاجية تحت ظروف منافسة القلة أن تحد من سوقها وأن تحصل على نصيب أكبر من السوق الكلي على حساب الوحدات الإنتاجية الأخرى ، وذلك عن طريق استخدام وسائل ترويج منتجاتها ومنها وسائل الدعاية أو عن طريق تغيير بعض خصائص منتجاتها أو شكلها . وحيث أن هذه الوسائل قد لاتضيف شيئاً إلى إشباع المستهلكين ، فإن عناصر الإنتاج المستخدمة فيها قد تمثل فقداً اقتصادياً في الموارد .

والنتيجة النهائية لذلك ، هي نقص كفاءة استخدام الموارد الاقتصادية للمجتمع تحت ظروف منافسة القلة .

وتختلف ظروف منافسة القلة عن المنافسة الاحتكارية في عدد البائعين في السوق وفي مدى استقلال البائعين في السوق في سياساتها المختلفة بالنسبة للإنتاج والأسعار عن بعضهم البعض . ففي منافسة القلة يتحدد توازن المنتج تبعاً لما يباشره الآخرون - وهم قلة - في السوق بالنسبة للإنتاج والسعر ، لذا يتعين على المنتج دراسة سياسات منافسيه في السوق بالنسبة لمبيعاتهم من حيث الحجم والسعر ، أي أن منحى عرض المنشأة والأمر كذلك يعتمد على سياسات الآخرين وتصرفاتهم في السوق بالإضافة إلى تكاليف المنشأة نفسها . وهو ما يستدعي القيام بتنبؤات عن تصرفات المنشأة الأخرى في الصناعة وردود أفعالهم تجاه قرارات المنشأة نفسها ، فضلاً عن توقعات حالة الطلب في السوق . هذا في الوقت الذي لا تحتاج فيه المنشأة

في ظل المنافسة الاحتكارية لدراسة سلوك وردود أفعال المنشآت الأخرى لكثرة عدد المنشآت واستقلالها في تصرفاتها عن بعضها البعض .

هذا وقد تنشأ حالة منافسة القلة كنتيجة لنقص عدد المنتجين في سوق المنافسة الاحتكارية إذا ما صادفت المنتجين ظروفًا غير مواتية اضطرت عددا كبيرا منهم للخروج من الصناعة . كما قد يتفق المنتجون على دمج منشاتهم في عدد محدود لتقليل المنافسة وزيادة الأرباح الى غير ذلك من أسباب ، وهي تسود صناعات البترول والاسمنت والحديد والصلب والسيارات وغيرها .

وتعالج سوق منافسة القلة من خلال نظريات مختلفة تعتمد كل منها على فروض خاصة بها ، تقتصر صلاحيتها على سيادة هذه الفروض فقط ، فلا تصلح في ظل أوضاع مختلفة .

لذا فليس هناك نموذج واحد لهذه السوق ، كما يصعب الحصول على منحى العرض والطلب للمنشأة بدرجة واضحة وثابتة . وقد سبق ذكر أقسام منافسة القلة وهي منافسة القلة التامة التي تتجانس فيها السلعة المنتجة من قبل المنشآت المتنافسة ، ومنافسة القلة غير التامة حيث تتنوع فيها منتجات المنشآت المتنافسة وتتميز عن بعضها . كما يوجد منافسة القلة على أساس من الاتفاق بين المنشآت أو دون اتفاق .

أما توازن المنشأة في كل هذه الحالات فهو يختلف باختلاف مدى تجانس منتجات المنشآت المختلفة في الصناعة ومدى الاتفاق بينها وطبيعة هذا الاتفاق وهو ما سندرسه فيما يلي ، بالإضافة الى أنه يمكن الاستفادة من نظرية المباريات^(٤٥) التي قدمها كل من فون نيومان و أوسكار مورجنشترن لتحليل منافسة القلة ، ونموذج كورنو^(٤٦) ونموذج برتراند^(٤٧) لتحليل الاحتكار الثنائي كأداتين يمكن الاستفادة من أسلوبهما ونتائجهما في تحليل منافسة القلة والتي يزيد فيها عدد البائعين عن ٢ . أو الذي عادة ما يتراوح بين ٣ - ١٠ أو ما يقرب من ذلك . وقد سبق القول بأن تشمبرلين يعتبر منافسة القلة إحدى حالات المنافسة الاحتكارية ويحللها ضمن نظريته للمنافسة الاحتكارية .

وبإدء ذى بدء يتعين أن نعرف أن ظروف سوق منافسة القلة التي تسهم

بالا يقين وعدم التأكد من مكونات ومحددات الثمن لما بين المنشآت المختلفة من ردود فعل غير ممكن توقعها بدقة ، كذلك يصعب تحديد منحني الطلب على ناتج المنشأة في هذه السوق على عكس الأسواق الأخرى كسوق المنافسة التامة وسوق المنافسة الاحتكارية وسوق الاحتكار التام حيث يتمثل منحني الطلب على سلعة المنشأة في الحالة الأولى بخط أفقى مستقيم ، وفي حالة الثانية يتمثل منحني الطلب خطأ ينحدر من اليسار إلى اليمين بميل قليل عن الخط الأفقى الموازى لمحور الكمية ، أما في حالة الاحتكار فإن منحني الطلب على السلعة ينحدر من اليسار وأعلى إلى اليمين وأسفل بميل واضح . وذلك لإمكان توفير معلومات كافية عن الطلب في هذه الأسواق . أما في سوق منافسة القلة فإن المنشأة لا يمكنها تحديد منحني الطلب الخاص بسلعتها في السوق إلا إذا حصلت على معلومات وافية ودقيقة عن سلوك المنشآت الأخرى المنافسة في هذه الصناعة .

وبالطبع ليست كل صور منافسة القلة بهذا القدر من الالاقين ، إذ هناك بعض صور منها تستطيع المنشأة فيها التعرف بدقة على سلوك المنشأة الأخرى وردود أفعالها في السوق تجاه قرارات المنشأة ، وهناك بعض الصور التي لا يمكن فيها ذلك إذ تتنوع وتتعدد قرارات المنشآت الأخرى في السوق بما لا يمكن ضبطه ، وحتى إذا حاولت المنشأة تقدير توقعات معينة عن سلوك هذه المنشآت فقد تأتى تصرفاتها مخالفة لهذه التوقعات بصورة أو بأخرى مما يؤثر على الطلب على إنتاج المنشأة ومبيعاتها بالتالى . فقد تقوم المنشأة بإجراء تخفيض في ثمن سلعتها في السوق بغية زيادة مبيعاتها . إلا أن مقدار ماتباعه فعلا لا يتوقف على مجرد خفض الثمن فقد بل على ردود أفعال المنشآت الأخرى في هذه الصناعة ، فقد تقوم المنشآت الأخرى بإجراء خفض مماثل في الثمن أو أقل أو أكبر منه . وقد يصاحب ذلك تغييرا في خصائص السلعة وتكوينها أو درجة جودتها أو بدعاية واسعة النطاق لمنتجاتها إذا كانت ذات مواصفات وخصائص متباينة عن هذه السلعة كما هو الحال في حالة عدم تجانس سلع هذه المنشآت في السوق ، أو قد تباشر إجراءات أخرى مختلفة مما يؤدي إلى عدم تيقن المنشأة من ردود أفعال هذه المنشأة فضلا عن منحني الطلب على سلعتها ومدى التغير في هذا الطلب .

ومع ذلك فيمكن القول بأن منحني الطلب في هذه السوق (احتكار القلة) يتجه بصفة عامة من اليسار وأعلى إلى اليمين وأسفل بميل قليل لارتفاع مرونة الطلب في هذه السوق عما هي عليه في سوق الاحتكار التام . إلا أنها ما زالت دون المرونة التامة لمنحني طلب المنشأة في سوق المنافسة التامة ، وذلك لتوفر قدر من المنافسة في هذه السوق بين المنشآت القليلة القائمة والتي توفر بدائل قريبة لسلع بعضها البعض . ومع ذلك فإن شكل هذا المنحني لا يمكن التعرف عليه وتحديد بدقه دون التعرف على ردود أفعال المنافسين في السوق . وينطبق نفس القول أيضا على انتقال منحني الطلب إلى اليمين أو إلى اليسار تبعا لتغير ظروف الطلب على سلعة المنشأة ، فإذا نجحت المنشأة في تغيير ظروف الطلب لصالحها من خلال اتقان صنع السلعة وجودة مواصفاتها وعمل دعاية مناسبة لها ينتقل منحني الطلب إلى اليمين ويرتفع سعر السلعة في السوق ، إلا أن مقدار انتقاله وبعده عن موقعه الأمثل سيتوقف على ردود أفعال المنشآت الأخرى .

وفيما يلي ندرس احتكار القلة في كل من الأجلين القصير والطويل مع دراسة الحالات الخاصة بالأقسام السابق الإشارة إليها من صور احتكار القلة المختلفة ما أمكن . إلا أن دراسة الأجل الطويل ستقتصر على منافسة القلة التامة .

نوازن المنشأة والصناعة في حالة منافسة القلة في الأجل القصير :

تنقسم هذه الدراسة إلى قسمين هما :

أ - منافسة القلة التامة . ويأتى تحتها عدة فروع هي :

١ - منافسة القلة التامة مع الاتفاق

٢ - منافسة القلة التامة مع شبه الاتفاق أى الاتفاق الضمنى

٣ - منافسة القلة التامة مع عدم الاتفاق

ب - منافسة القلة غير التامة

منافسة القلة التامة مع الاتفاق :

في هذا النموذج من احتكار القلة أو منافسة القلة تكون السلع المنتجة من

قبل المنشآت القائمة في الصناعة متجانسة . ولتحقيق توازن المنشأة في الأجل القصير الذي يتسم بثبات حجم المشروع وعدد المشاريع القائمة في هذه الصناعة ، يتعين أن نعرف أن هذا النوع من الإحتكار مع الاتفاق يتسم بوجود إدارة مركزية للمشروعات المتفقة فيما بينها اتفاقا صريحا أو ضميا (إذا حالت القوانين دون الإتفاق بصفة رسمية) تحولها المنشآت المتفقة بعض الاختصاصات لكي يمكن تنفيذ الاتفاق بينها إلا أن سلطة هذه الإدارة تتوقف على طبيعة الاتفاق ومداه . فهناك الاتفاق الكامل على كل سياسات الانتاج والتسويق والأسعار وتوزيع الأرباح . وفي هذه الحالة يسمى هذا النوع من الاتفاق بالاتفاق الكامل ، ويطلق عليه اسم الكارتل المركزي (٤٨)، وهناك اتفاقات أقل درجة مثل الاتفاق على سعر البيع وقد يصحب تحديد نسب مئوية من اجمالي المبيعات لكل منشأة (تبعا لمدى أهميتها ودورها في الصناعة) حتى لاتخفض بعض المنشآت أسعار بيعها في السوق عما اتفق عليه لزيادة مبيعاتها على حساب المنشآت الأخرى ، هذا وقد تلجأ المنشآت إلى إنشاء إدارة مبيعات تجمع جميع طلبات الشراء وتوزعها بين المنشآت وفقا للنسبة المتفق عليها ، ويسمى هذا الاتفاق بكارتل الثمن .

ومن الاتفاقات المشابهة اتفاق على حصص الانتاج يتحدد فيه الانتاج الكلي للمجموعة وحصص الأعضاء فيه تبعا لأحجام مشروعاتهم وقدرتهم التنافسية في السوق وقدرتهم التفاوضية في المجموعة . ويسمى هذا الاتفاق بكارتل اقتسام السوق .

ومن اتفاقيات إقتسام السوق الممكنة أيضا أن توزع مناطق التسويق المختلفة بين الأعضاء المنضمين للاتفاقية ، ويترك لكل عضو حرية التصرف في داخل منطقته التي حددت له من حيث الكميات والسعر . وبذا يصبح كأنه محتكر لهذا السوق .

والى جانب ذلك فهناك اتفاق البيع الذي تنشأ بناء عليه إدارة للبيع تتولى بيع منتجات كل عضو في الاتفاقية .

التوازن في إطار الاتفاق المركزي :

يمكن التعرف على التوازن في هذه السوق من خلال الشكل البياني رقم (٢٠)

التالى ، وبالطبع فإن هدف الاتفاق كتنظيم فى هذه السوق لا يختلف عن هدف المنشأة الفردية ، إذ الهدف هو تحقيق أقصى ربح ممكن . لذا فإن هذه الاتفاقية لا تكون على حساب أهداف المنشآت المكونة لها بل انها تحقق الربح الأقصى للمجموعة مع الربح الأقصى لكل منشأة عضو فى الاتفاق بلا تعارض بينها . ويتحقق هذا الهدف إذا ما تحقق التوازن بشرطه السابق وهو تساوى الايراد الحدى مع التكاليف الحدية للصناعة ككل (أى الاتفاق ككل) . ويمثل الايراد الحدى هنا الايراد الذى تحصل عليه الصناعة من بيع آخر وحدة من السلعة فى فترة معينة . أما التكاليف الحدية للصناعة فإنه يتحصل عليها من جمع منحنيات التكاليف الحدية للمنشآت موضع الاتفاق جمعاً أفقياً . ولكى تحقق الاتفاقية هدفها فإنها توزع الإنتاج على المنشآت بحصص تمكنها جميعاً من تساوى التكاليف الحدية لكل منشأة مع غيرها من المنشآت فى إطار الاتفاق .

من هذا الشكل الذى يقتصر على توضيح توازن منشأتين والصناعة بأكملها لسهولة العرض والاستيعاب ، يتضح أن الصناعة ستنتج الكمية K فى القسم أ من الرسم حيث تتحدد هذه الكمية بالتقاء منحنى الايراد الحدى أ ح بمنحنى التكاليف الحدية للصناعة ت ح ، عند النقطة هـ . ويمثل ن س الايراد الحدى للصناعة الذى يتعين أن يتساوى مع التكلفة الحدية لكل منشأة عضو فى الاتفاق ، وعند نقطة التساوى هذه تتحدد الكمية التى تنتجها كل .

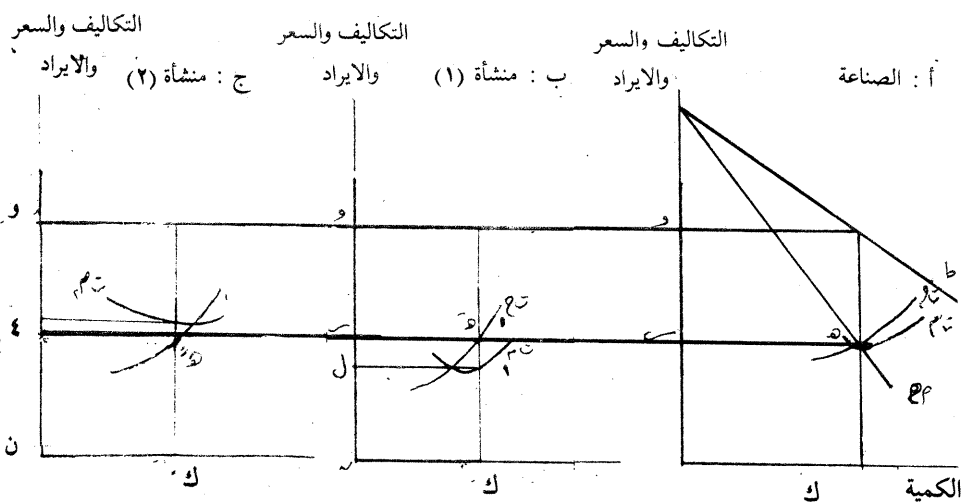
فبالنسبة للمنشأة (١) تتحدد نقطة توازن المنشأة عند النقطة هـ ، وتكون كمية لإنتاج N ك . أما المنشأة (٢) فنقطة توازنها هى هـ وكمية إنتاجها N ك .

فإذا ما حاولت أى من المنشآت العاملة فى هذا المجال الانتاجى تغيير كميات إنتاجها فيستفيد الانتاج الكلى للصناعة وتتحدد نقطة جديدة لتوازن الصناعة لا تكفل لها تحقيق أقصى ربح للمجموعة ولكل منشأة عضو . حيث أن زيادة الانتاج عن N ك ستؤدى إلى نقص الايراد الحدى مما يؤدى إلى نقص الايرادات الكلية فى الوقت الذى ترتفع فيه التكلفة الحدية مما يسبب زيادة التكاليف الحدية فيقل ربح الصناعة وبالتالي ربح المنشآت المختلفة . كذلك

فإن نقص الانتاج عن N ك سيؤدى إلى خفض التكاليف الحدية مقترنا بزيادة الايراد الحدى ومن ثم زيادة ربح الصناعة لكنه لن يحقق أهداف المنشآت المختلفة وسيؤدى إلى خروج بعضها على الاتفاق وهى تلك التى تضار من جراء ذلك بنقص إيراداتها أو ارتفاع تكاليفها الحدية .

ويتحدد ربح الصناعة بالفرق بين التكاليف المتوسطة والضمن مضروباً فى كمية الانتاج ، وهو يساوى مجموع أرباح المنشآت التى حققتها من الحصص المتفق عليها . هذا وتحقق المنشأة الأولى ربحاً قدره L و X ن ك ، أما المنشأة الثانية فتحقق ربحاً مقداره E و X ن ك . ويجمع ربح هذه المنشآت يمكن معرفة إجمالى الربح للصناعة وهو S و X ن ك فى هذه الحالة .

وعادة ماتختلف المنشآت على أسس توزيع الربح الاجمالى المتحقق فيما بينها ، والذى قد يكون تبعاً لكمية إنتاجها المحدودة أو قدرتها التفاوضية أو تكاليفها الحدية أو ما إلى ذلك من اعتبارات فإذا لم يتحقق لكل منشأة الربح المأمول من جراء الاتفاق فقد تسعى لتحقيق بإجراءات مختلفة أو قد تنهى الاتفاق .



شكل (٢٠) توازن منافسة القلة التام مع الاتفاق

وقد يزيد الأمر تعقيدا وصعوبة وجود منشآت أخرى لم تدخل الاتفاق وتنظم إنتاجها وأسعارها مستقلة وتنتهز فرص التزام المنشآت المنظمة للاتفاق بخفض الانتاج أو تحديده أو تحديد الثمن لتزيد هي من إنتاجها أو تخفض السعر عن السعر المتفق عليه بين أعضاء الاتفاقية فتزيد من مبيعاتها وتحقق إيرادا كبيرا يحقق أرباحا أعلى .

٢ - منافسة القلة النامية مع شبه الاتفاق :

يشار إلى التفاهم الضمنى بين المنشآت المختلفة فى هذه السوق أى منافسة القلة بأنه شبه اتفاق . حيث يجرى بين هذه المنشآت تفاهما لا يتخذ صورة اتفاق محدد البنود ذى صبغة رسمية يحدد التزامات معينة أو ينشئ إدارات مخصوصة كما هو الحال فى حالة الاتفاق السابقة . وفى هذه الحال موضع الدراسة حاليا يتم التفاهم بين الفرقاء فى هذه الصناعة على سعر البيع حيث يترك أمر تحديد هذا السعر لإحدى المنشآت القائمة فى الصناعة ويقبل منها هذا التحديد إما لأنها أقل المنشآت تكلفة أو أكبرها حجما أو أنها أكثرها خبرة ودراسة بالأسواق لطول الفترة التى قضتها فى هذا المجال . وازاء شيوع الحاليتين الأولى والثانية فستعرض لتوازن كل من المنشأة والصناعة فيهما .

وبين الشكل التالى رقم (١) هاتين الحاليتين حيث يشمل القسم أ منه توازن المنشأة والصناعة فى حالة تحديد السعر من قبل أقل المنشآت تكلفة وتعرف هذه الحالة بقيادة السعر بواسطة أقل المشروعات تكلفة . ويشمل القسم الثانى الحالة الأخرى حيث يتم تحديد السعر من قبل اكبر المشروعات حجما ، وهى التى تعرف بقيادة السعر بواسطة المشروع المسيطر .

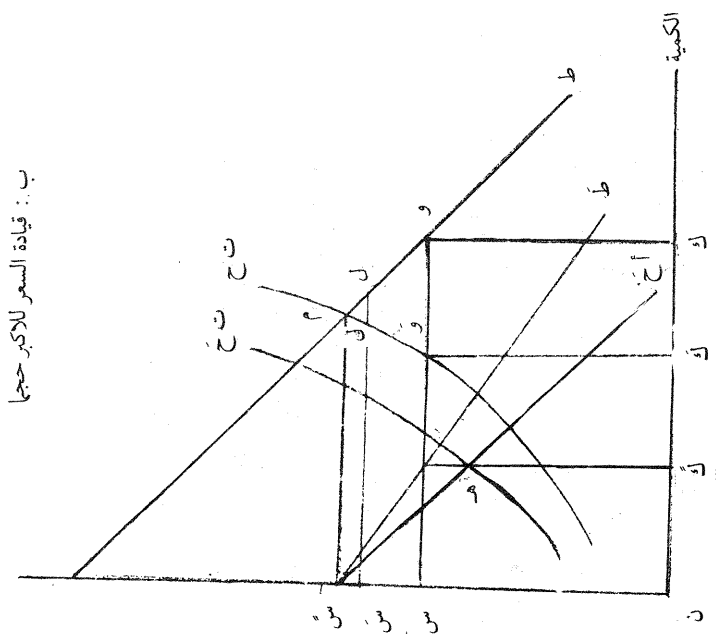
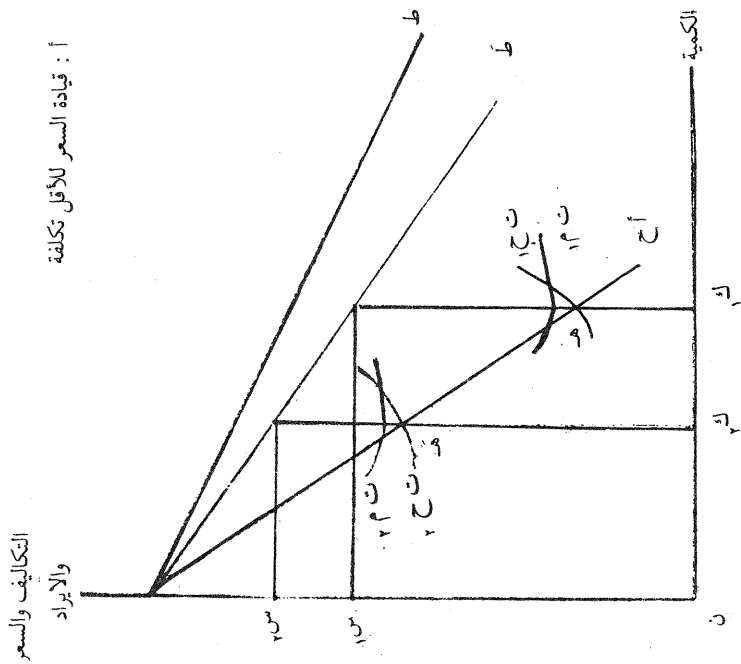
أما القسم أ من الرسم فيشمل حالة توازن كل من الصناعة ومشروعين مختلفين فى نفقتهما الحدية يفترض من هنا أن الصناعة لاتشمل غيرهما للتبسيط فيشير المنحنى ط الى منحنى الطلب للصناعة ، أما المنحنى ط فيمثل منحنى الطلب على كل منشأة على حدة كما يشير المنحنى أ ح إلى منحنى الايراد الحدى الخاص بهما معا . ويبين منحنى ت م ، ت ح ، النفقة المتوسطة والنفقة الحدية للمشروع الأول . أما منحنى ت م ، ت ح ، فيمثلان النفقة المتوسطة والنفقة الحدية للمشروع الثانى على الترتيب . وفى هذه الحالة فإن

شرط تحقيق الربح الأقصى يتحقق للمنشأة بالأسواق عند نقطة هـ وتكون الكمية المحققة لذلك هي ن ك_١ ، أما السعر فيكون ن س_١ وفي حالة المنشأة الثانية يتحقق شرط الربح الأقصى عند النقطة هـ وتكون الكمية المنتجة هي ن ك_٢ ، والسعر هو ن س_٢ . وطالما أن المشروع الأول يمكنه البيع بثمن يقل عن الثمن الذي يحقق شرط التوازن للمشروع الثاني لذا يتبعه المشروع الثاني في السعر الذي يراه ويقبل بقيادته السعيرية للسوق . ويكون مجموع ن ك_١ ، ن ك_٢ إنتاج هذه الصناعة بالسعر ن س_١ .

وأما القسم ب من الرسم فيبين حالة قيادة السعر بواسطة المشروع المسيطر الذي يحدد السعر للصناعة كلها وتتبعه كل المشروعات الأخرى الأصغر حجما ، وتبيع هذه المشروعات الصغيرة ماتشاء بهذا السعر ثم يغطي هو باقي طلب السوق وبذا يكون المشروع الصغير وكأنه في ظروف منافسة تامة حيث يمكنه إنتاج وبيع أى كمية بهذا السعر الذي حُدِّد له في السوق . وبذا يصبح منحني طلبه موازيا للمحور الأفقى ممثلا لمرونة متناهية لهذا الطلب . ويتحقق توازن أى مشروع من هذه المشروعات الصغيرة وفقا للشرط المعروف بتساوى الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية للمشروع والسعر المفروض من قبل المشروع الكبير .

يبين المنحني ط طلب السوق على السلعة ، أما منحني عرض المشروعات الصغيرة في الصناعة فهو عبارة عن المجموع الأفقى لمنحنيات التكاليف الحدية للمشروعات الصغيرة القائمة في الصناعة فوق أدنى نقطة للتكاليف المتغيرة المتوسطة أو يمثلها المنحني م ج ت ح . وبطرح منحني عرض هذه المشروعات في السوق أفقيا من المنحني ط عند كل سعر ممكن للسلعة يمكن الوصول إلى منحني طلب المشروع الكبير ، وهو يمثل في الرسم بالمنحني ط . فيبدأ رسم المنحني ط من اليسار على المحور الرأسى عند السعر المفترض وليكن ن س ، وفي هذه الحالة تكون كل الكمية المطلوبة ن س مغطاة بالكامل من عرض المشروعات الصغيرة ولا يعرض المشروع الكبير شيئا (وهي حالة افتراضية لبدء رسم منحني الطلب المذكور) وكلما اتجه السعر للنقص يظهر فرق بين منحني عرض المشروعات الصغيرة ومنحني الطلب على الصناعة بعد أن كانا ملتقيين عند النقطة التي بدأنا بها وهي م ، فعند

شكل بياني رقم (٢١)
توازن منافسة القلة مع شبه الانفاق



سعر ن س يكون هناك فرق بين منحني الطلب على الصناعة وعرض المشروعات الصغيرة تمثله المسافة ل ل تحدد على أساليها نقطة أخرى على منحني طلب المشروع الكبير بعد النقطة الأولى س التي حددت في الخطوة الأولى . وفي هذه الخطوة الحالية تبعد النقطة المحددة بمسافة ل ل عن المحور الرأسى باتجاه اليمين من النقطة س المقابلة لكل من ل و ل . ثم يلى ذلك افتراض سعر ن س وعنده تكون الفرق بين منحني طلب الصناعة ط وعرض المشروعات الصغيرة مج ت ح هو المسافة و و فيؤخذ مقابلها نقطة جديدة على منحني طلب المشروع الكبير ببعد نفس المسافة عن المحور الرأسى جهة اليمين مقابل النقطة س ، وهكذا يتحدد منحني طلب هذا المشروع . أما السعر الفعلى الذى سيتحدد فهو الذى يحقق لهذا المشروع تحقيق الربح الأقصى ، وهو ماتمله نقطة التقاء تكاليفه الحدية ت ح ، بالإيراد الحدى له أ ح ، وهى النقطة هـ . وتكون الكمية التى ينتجها المشروع فى هذه الحالة هى الكمية ن ك بضمن هون س ، ونفقة حدية هى ك هـ . ويتحدد السعر هنا عند ن س . وهو السعر الذى يسود الصناعة كلها . أما الكمية التى تعرضها المشروعات الصغيرة فهى ن ك وهى تتحدد بالتقاء منحني نفقتها الحدية مج ت ح مع الثمن الذى حدده المشروع الكبير ن س . وتنتج الصناعة مجمعة مجموع هاتين الكميتين ن ك + ن ك ، وهى الكمية وك المحدودة على الرسم . ويحقق كل مشروع ربحا مقداره الفرق بين التكلفة المتوسطة لديه والسعر السائد مضروبا فى الكمية المنتجة من قبله .

٣ - منافسة القلة التامة مع عدم الاتفاق :

وفى هذه الحالة تكون السلعة المنتجة من قبل المنشآت المختلفة متجانسة إلا أنه ليس بين هذه المنشآت اتفاق صريح ولاضمنى ، وتتصرف كل منها مستقلة عن غيرها فى سبيل تحقيق هدفها من الإنتاج ، والذى يفترض أن يكون هو الربح الأقصى . ويمكن التمييز فى هذه الحالة بين تصرفين مختلفين من هذه المنشآت تجاه السعر والكمية المنتجة . يمثل الأول منها اتجاه المنشآت الى تخفيض ثمن مبيعاتها فى حرب سعرية بينهم ، والآخر محاولة المحافظة على الوضع القائم فى السوق دون تغيير فى السعر أو الكمية حتى لاتتعرض أى منها لخطر أو خسارة .

حرب الأسعار : بين روتشيلد^(٩٩) أن منافسة القلة مع استقلال المنشآت تمثل في سيرها حربا بين الأطراف المتنازعة تطبق استراتيجية الحرب المطبقة في المعارك العسكرية . وتبدأ هذه الحرب بمحاولة بعض المشروعات تحقيق مكاسب على حساب غيرها من المشروعات القائمة في الصناعة بخفض ثمن مبيعاتها لتزيد كمية هذه المبيعات وتحقيق ربحا على حساب المشروعات الأخرى ، فتبادل المشروعات التخفيضات في حرب بينها تتناسى فيها هذه المشروعات أساليب التعامل المعتادة . ولكن ليس كل تخفيض في الثمن في هذه السوق ينطبق عليه وصف الحرب هذه ، إذ تقتصر الحرب على الحالة التي يحاول فيها مشروع ما أو بعض المشروعات تبوء مركز قيادي في الصناعة وإخضاع غيرها من المشروعات لسيطرتها . وفيها تتبادل المشروعات التخفيضات في اجراءات وردود أفعال لا يعلم أحد نهايتها ولا آثارها على المتعاملين في السوق ، إذ قد يعتمد بعض هذه المشروعات الى خفض السعر إلى مادون التكاليف المتوسطة المتغيرة للانتاج في محاولة للقضاء على منافسيه ف تجارية المشروعات الأخرى ، وهكذا تتكرر التخفيضات والأضرار والخسائر لكل المشاركين في هذه الحرب ، وقد ينجم عن ذلك خروج المشاريع الأكثر تكلفة والأقل كفاءة إنتاجية وقدرة على المناورة وتوفر للأصول السائلة من الصناعة . ويبقى بعض المشروعات القليلة أو أحدها فقط لينفرد بالسوق محتكرا . أو قد تهادن المشروعات بعضها وتتوقف عن الحرب حين تدرك الخسارة المحققة فتدخل في اتفاق صريح أو ضمني يججب عنها شروور هذه الحرب . أو قد يحاول أقلها كفاءة تحسين ظروف الانتاج فيه وتقليل تكاليفه وزيادة كفاءته وموارده المالية حتى ولو بالإفراض ليستطيع الاستمرار ومجارة المشروع الأكثر كفاءة وعدم ترك السوق كلية له .

ثبات السعر : تحدث الحرب السعرية عادة إما من قبل منظمين غير ذوى دراية وخبرة ، بأن كان لديهم طموح يتجاوز المعقول لا يقدرّون معه ردود أفعال تنافسيهم في السوق ، أو كانوا يريدون تحقيق مكاسب سريعة وموقوته دون النظر في عواقب ذلك في الأجل الطويل ، أو كانت تواجههم صعوبة تصريف المخزون لديهم من منتجاتهم في السوق . أما من كانت لديه خبرة

الإيراد الحدى مع التكاليف الحدية عند إنتاج هذه الكمية ، ويظل السعر كما هو ن .

إلا أن عدم تأثير تغير التكاليف على السعر لا يتعدى حدود المدى المقطوع من منحنى الإيراد الحدى بين النقطتين ك ، ز . إذ لو زادت التكاليف بدرجة ملموسة بحيث يقطع منحنى التكاليف الحدية الجزء الآخر من منحنى الإيراد الحدى فوق الجزء المقطوع وهو الممثل بالخط ك ط فستتغير نقطة التوازن وتتغير كل من الكمية التوازنية بالنقص والسعر بالزيادة بالتالى كذلك فلو انخفضت التكاليف بحيث يقطع منحنى التكاليف الحدية الجزء الذى أسفل الجزء المقطوع من منحنى الإيراد الحدى فسيستغير الوضع التوازنى للمشروع وتزيد الكمية وينخفض السعر .

أما الشكل الآخر التالى رقم (٢٣) فيبين (باستخدام نفس فكرة منحنى الطلب المنكسر) حالة ثبات الأسعار رغم تغير الطلب على منتجات المشروع . ويشمل هذا الشكل ثلاثة أقسام أ ، ب ، ح يبين القسم الأول (أ) توازن المشروع قبل تغير الطلب ، حيث توازن المشروع بالتقاء الإيراد الحدى مع التكلفة الحدية عند النقطة هـ ، وتكون الكمية المنتجة ن ك ، والسعر س و .

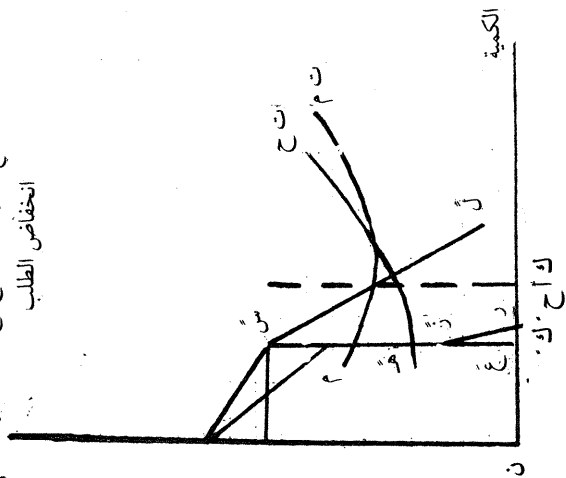
ويبين القسمان الآخران ب ، ح أثر تغير الطلب على السلعة التى ينتجها المشروع فى تغير كميات إنتاجه منها ، ومع ذلك يظل السعر ثابتا كما كان فى الحالة التى يبينها القسم الأول ، ويفترض فى هاتين الحالتين أيضا أن نفقات المشروع لم تتغير كما لم يختلف وضعه التوازنى عن حدود المنطقة المقطوعة من منحنى الإيراد الحدى فى أى من الحالات المدروسة

ففى القسم ب يزيد الطلب من وضعه السابق على المنحنى ط س ل إلى وضع جديد على المنحنى ط س ل إلى يمين وأعلى المنحنى السابق . إلا أن نقطة انكساره مقابل السعر ن و الذى لم يتغير كما هى . يؤدى انتقال منحنى الطلب الى انتقال منحنى الإيراد الحدى أيضا الى أ ح (الذى يمثلها القطعتان ط م ، ز ر) بدلا من المنحنى السابق أ ح (الذى يمثلها القطعتان ط م ، ز ر فى القسم أ) وهو يقع إلى أعلى ويمين المنحنى السابق أيضا مثل منحنى

التكاليف والسعر

ج : توازن المشروع مع

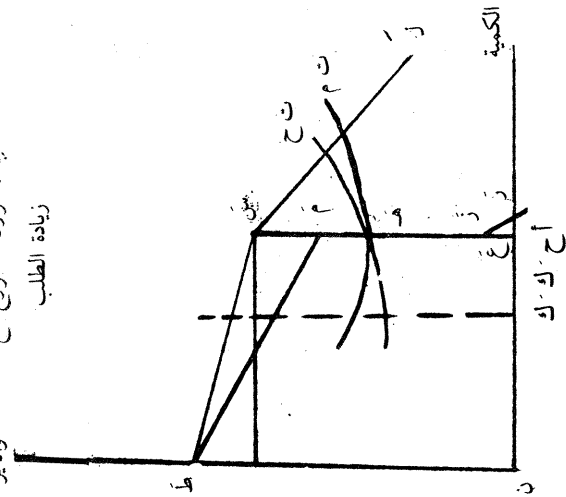
انخفاض الطلب



التكاليف والسعر

ب : توازن المشروع مع

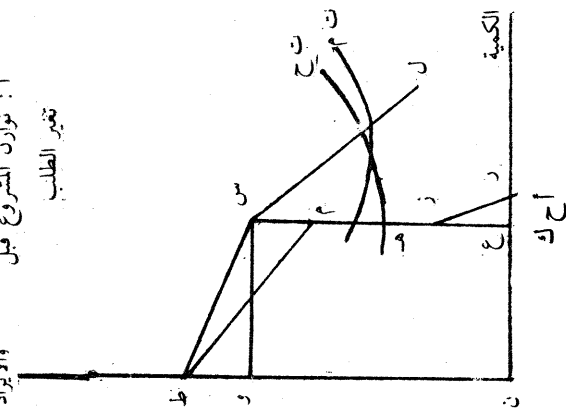
زيادة الطلب



التكاليف والسعر

أ : توازن المشروع قبل

تغير الطلب



شكل بياني رقم (٢٣)
توازن المنشأة في منافسة القلة التامة مع عدم الاتفاق

الطلب في انتقاله ، ويظل الجزء المقطوع من منحني الإيراد الحدى في الحالتين عند نفس مستوى الانتاج الذى ينكسر عنده منحني الطلب في كل حالة بما يناسبها .

وتصبح نقطة التوازن الجديدة هـ وتصبح الكمية ن ك أما السعر فيظل ن ويستمر المشروع في تحقيقه للربح الأقصى في الظروف الجديدة مع تغير الطلب وثبات السعر .

وفي القسم ح يتجه الطلب للانخفاض فيتجه منحني الطلب الى اليسار واسفل في وضعه الجديد ط س ل ، ويصبح منحني الإيراد الحدى أ ح (ممثلاً بالقطعتين ط م ، ز ر) أما نقطة التوازن فهي هـ ، وتصبح الكمية الجديدة أقل حيث تصبح ن ك . أما التكاليف والسعر فيظلان كما هما في السابق .

وكما هو واضح من هذه الأمثلة فإن عدم تغير السعر مقصور على الحالات التى يستمر فيها التوازن محددًا بالمساحة المقطوعة من منحني الإيراد الحدية المقابلة لانكسار منحني الطلب والناشئة عن هذا الانكسار . أما خارج هذه المنطقة فإن السعر يتغير لأن التكاليف الحدية تتغير والإيراد الحدى يتغير أيضا مما يدفع إلى نقطة توازن إما أعلى أو أسفل الوضع المبين في هذه الأشكال المختلفة مما يسبب زيادة أو نقصا في السعر تبعا للحالة الجديدة .

وهذه الافتراضات المشروحة والتى يبينها منحني الطلب المنكسر يقتصر قبولها وفعاليتها في الحالات التى تسودها هذه الافتراضات فقط من الحالات الأخرى العديدة لمنافسة القلة .

توازن منافسة القلة التامة في الأجل الطويل :

يعتمد توازن منافسة القلة في الأجل الطويل على وجود اتفاق صريح أو ضمني أو عدم وجود اتفاق بين المنشآت القائمة في الصناعة كذلك فإنه يتوقف على حجم السوق المتاحة لهذه المشروعات لكى تباع فيها إنتاجها ، بالإضافة إلى وجود عوائق لدخول المشروعات الجديدة من عدمه ، ومدى هذه العوائق

ففى حالات الاتفاق فإن كل منشأة تعلم حصتها في السوق ولذا فإنها

ستكيف حجمها في الأجل الطويل على ضوء الكمية المحدودة لها وبما يمكنها من خفض تكلفتها الكلية المتوسطة إلى حدها الأدنى وبما يحقق تساويها مع التكاليف الحدية لها والتكاليف الكلية المتوسطة أيضا في الأجل القصير . أما في حالات شبه الاتفاق فإنه لا يمكنه تحديد الكمية التي سينتجها في هذا الأجل الطويل بدقة . ولذا لا يمكنه التعرف على الحجم الأمثل لمنشآته في هذا الأجل بالدقة الكافية ومع ذلك ففي كلتا الحالتين لن يكون هناك حجم أمثل للمنشأة في الأجل الطويل ، فقد يكون الحجم الممكن للمشروع في ضوء هذا الاتفاق الصريح أو الضمني يماثل الحجم الأمثل أو يختلف عنه بالنقص أو بالزيادة .

وفي حالات عدم الاتفاق فإن عدم اليقين بظروف السوق المستقبلية سواء من حيث الكمية أو السعر يجعل من غير المؤكد الوصول الى الحجم الأمثل للمشروع الذي يحقق الربح الأقصى والانتاج الموافق لذلك الذي يكون متوسط تكلفة إنتاجه عند حدها الأدنى .

أما عن دخول منشآت أخرى أو خروج بعض المنشآت فإن الأرباح المتحققة وقدر العوائد القائمة أمام المنشآت الأخرى يحددان مدى نمو هذه الصناعة وعدد المنشآت القائمة بالإنتاج فيها . فزيادة الأرباح تشجع دخول منشآت جديدة إلا أن وجود العوائد يحد منها ، ويعمل دخول منشآت جديدة على زيادة العرض وخفض الأسعار حتى يقتصر الربح على الربح العادي ، إلا أن العوائد الموجودة تحد من ذلك لذا يظل مستوى السعر مرتفعا والأرباح الإضافية ماثلة .

منافسة القلة غير التامة :

تتنوع منتجات المنشآت في هذه السوق وتتميز لما بينها من عدم تجانس سواء كان حقيقيا أو وهميا . وعادة ما يكون عدد المنشآت القائمة في هذه السوق أكبر من حالات منافسة القلة التامة السالف الإشارة إليها . وهذه السوق تسود صناعات السلع الاستهلاكية سواء المعمرة منها أو غير المعمرة وتتوسط هذه السوق المدى بين سوقى المنافسة الاحتكارية ومنافسة القلة التامة ، لذا فإنها تتصف بصفات الاحتكار القائمة في سوق منافسة القلة التامة الناشئة

عن قلة عدد المنشآت ، وصفات الاحتكار الموجودة في سوق المنافسة الاحتكارية المترتبة على تمييز المنتجات وعدم تجانسها .

ويقترّب تحليل الأسعار في هذه السوق منه في سوق منافسة القلة التامة باستثناء بعض الاختلافات التي تنشأ عن سمات سوق المنافسة غير التامة ، وهي قلة درجة التأثير المتبادل والتبعية بين المنشآت في الصناعة لتمييز منتجاتهم وتعلق مستهلكها بها بالإضافة إلى اختلاف أسعار بيع السلعة من منشأة لأخرى بدرجة تقل أو ترتفع تبعاً للمدى اقتناع المستهلكين بوجود فوارق بين أنواع السلعة (سواء حقيقية أو غير حقيقية) ومدى توافقها مع أذواقهم واقتنائهم بها ، وهو ما يعقد من أمر التعرف على منحني الطلب على منتجات كل منشأة لعدم قدرتها على تقدير هذا التعلق ، وتقدير ردود أفعال المنافسين في سوق البيع من منتجى الأنواع الأخرى من السلعة ، كذلك فإن هذا الأمر يصعب من إمكانية الاتفاق بين المنشآت المختلفة خاصة على الأسعار ، كما أنه لو حدث اتفاق مابخصوص ذلك فإنه سرعان ما ينقض . كذلك فمن الاختلافات بين هذه السوق والسوق الأخرى وجود منافسة غير سعرية بين المنشآت التابعة لنفس الصناعة فيما يتعلق بالمواصفات والتصميم والجودة والدماية والاعلان إذ ترى المنشآت أنه ليس من مصلحتها الدخول في حرب سعرية بل يمكنها تحقيق نتائج أفضل في المجالات السعرية عن طريق التحسين والتطوير في السلعة وتكثيف برامج الدعاية والاعلان وتطوير أساليبها وهو ما يحدث هنا بدرجة أكبر مما هو عليه الحال في حالة المنافسة الاحتكارية ، وذلك لكبر حجم مبيعات كل منشأة في سوق منافسة القلة غير التامة لقلة عدد المنشآت ، مما يوفر لديها موارد مالية أكبر تستطيع أن تخصص منها جانباً مناسباً للتحسين والتطوير في مواصفات السلعة وتكثيف برامج الدعاية . إلا أن الدعاية قد تؤدي في النهاية إذا ما قامت بها كل المشروعات العاملة في الصناعة بنفس القدر إلى احتفاظ كل منها بحجم مبيعاته الأصلي ، وخسارة ما أنفقته من أموال في الدعاية . إلا أن ما أنفقته في هذه الحالة في تحسين السلعة يكون في صالح المستهلك .

نظرية المباريات لتحليل منافسة القلة :

قدم كل من فون نيومان وأوسكار مورجنشترن نظرية المباريات عام ١٩٤٤ لتحليل سلوك المنشآت في منافسة القلة ، حيث التأثير المتبادل وردود الأفعال ، وعدم استقلال القرارات . وهى تبين بعض الأدوات المتاحة لتفسير سلوك المنشآت في هذه السوق ، مثل غيرها من النماذج والنظريات الأخرى التى تستخدم في تفسير السلوك في هذه السوق ، وإن كانت أكثر عمومية من هذه النماذج والنظريات .

وتتعلق هذه النظرية بما يعرف بالمباريات الاستراتيجية التى يقوم فيها اللاعب بدور إيجابى من خلال تقدير الموقف وقياس الظروف ، والقيام بالدور المناسب في حينه وظرفه .

وهذه المباريات على مستويات مختلفة تتعلق المستوى الأول منها بوجود لاعبين فقط ونتيجة ثابتة لا تتغير إن حصل أحدهما عليها كاملة لم يحصل الآخر على شىء وإن حصل على جزء منها شاركه الثانى في الجزء الآخر دون أن يتغير حجم الناتج . ومن الممكن التدرج فيها إلى مستويات أعلى بزيادة العدد وبتغيير النتيجة بدلا من ثباتها ، خاصة إذا كان من الممكن زيادة مقدار الناتج أو عدد المستهلكين أو مقدار طلبهم في السوق إذ يمكن لأحد اللاعبين (أو المتنافسين) أن يحقق زيادة في عدد عملائه أو كمية مبيعاته دون أن يؤثر هذا في حجم الطلب أو مبيعات الآخرين المنافسين لإمكان زيادة الحجم الكلى للطلب أو المبيعات .

وسوف ندرس هنا مثالا مبسطا فيه منشأتان فقط ينتجان كل الإنتاج من السلعة في السوق ، ويعرف كل منهما الاحتمالات والبدائل الممكنة لسلوك منافسه لكنه لا يستطيع أن يحدد أى البدائل سيختار فهو يعرف الاستراتيجيات (الاختيارات) المتاحة لمنافسه دون أن يحدد أى هذه الاستراتيجيات سوف يختار .

فبفرض ان هذه البدائل محدودة ومعروفة لكلا الطرفين ، فإن الآثار المترتبة على اختيارها تكون محدودة ومعروفة أيضا . لذا تستخدم المصفوفات في عرض هذه الاختيارات لكلا المتنافسين .

وبفرض أن اللاعب (١) لديه خياران والآخر أمامه ثلاثة اختيارات
لأخذ منها ، يصبح عدد الاختيارات (الاستراتيجيات) المتاحة أمامهما معا
سنة على النحو التالي :

$$٣١ \quad ٢١ \quad ١١ \quad \text{أ}$$

الاختيارات أمام (١) =

$$٣٢ \quad ٢٢ \quad ١٢ \quad \text{أ}$$

$$١١ \quad ٢١ \quad ٣١ \quad \text{أ}$$

الاختيارات أمام (٢) =

$$١٢ \quad ٢٢ \quad ٣٢ \quad \text{أ}$$

حيث أن اختيارات (١) من بين الستة ، يقابلها اختيارات (٢) مقابل
ما يجتازه (١) نفسه .

المعاملات التي في المصفوفة الأولى أ ، ج تشير إلى الاختيارات المتاحة
للمتنافس الأول (١) ، والمؤشر الأول (و) يشير إلى استراتيجيات المنافس
الأول والمؤشر الثاني (ج) يشير إلى استراتيجية المنافس الثاني . فالمعامل ٢١
في المصفوفة الأولى يبين اختيار اللاعب الأول للاستراتيجية الأولى ،
واللاعب الثاني للاستراتيجية الثانية ، وهكذا أما المصفوفة الثانية فهي تبين
اختيارات اللاعب الثاني مقابل اختيارات اللاعب الأول .

وتفترض النظرية أن كلا اللاعبين يتجنبان المخاطر ويتبعان عن
الاختيارات التي تعرضهم للخسائر الكبيرة ، ويسعيان إلى الربح أو المكسب
المعقول .

لذا فكل مصفوفة تبين الاختيارات المتاحة للاعب في ضوء اختياراته
واختيارات منافسه فيختار من بين الاختيارات مجموعة منها تحقق له أقل
كسب (حتى يتجنب الخسارة الكبيرة) ومن بين هذه المجموعة يختار أكثرها
تحقيقاً للكسب . ويسمى هذا الاختيار بإكثار الحد الأدنى (٥١) .

هذا ومجموع الحدين المتماثلين في المصفوفتين موضوع الدراسة يساوي
النتيجة الثابتة المحددة للمباراة . فاختيار أحدهما لاستراتيجية معينة يقابلها
الآخر الاستراتيجية المقابلة لها على نفس الأساس وهو إكثار الحد الأدنى

فإذا اختار اللاعب الأول أقل مجموعة من المجموعات الممكنة المتمثلة في الأعمدة التي (اختيار رأسى) ثم اختار من داخل هذا العمود الأقل أكبر كمية فيه . فإن اللاعب الثانى يقابلها باختيار أقل مجموعة من المجموعات الممكنة المتمثلة في صفوف مصفوفته (اختيار أفقى) ثم نختار من هذا الصف أكبر كمية فهى تكمل النتيجة المحددة إذا أضيفت الى الكمية التى اختارها اللاعب الأول .

ومن الممكن أن يتم اختيار اللاعب الثانى على نفس مصفوفة اللاعب الأول بأن يختار (بعد اختيار اللاعب الأول لأقل مجموعة ثم أكبر كمية فيها) أكبر مجموعة ثم يختار من بينها أقل كمية . فإذا حدث ذلك حققا التوازن بينها عند نقطة تعرف بنقطة السرج^(٥٢) وهى النقطة الوحيدة التى تحقق التوازن للمنشأتين .

وهناك تفصيلات كثيرة فى هذا المجال ليس هنا موضع دراستها بالإضافة الى أن استخدام هذه النظرية قد أثار اعتراضات وشكوكا فى صلاحيتها لذلك ، خاصة فيما يتعلق بمدى انطباق افتراضات النظرية ونتائجها مع السلوك الفعلى للمنشآت فى الحياة الواقعية .

خامساً : توازن المنشأة فى ظل المنافسة الثنائية^(٥٣) :

تتميز سوق المنافسة الثنائية أو إحتكار الشائى بالتأثير المتبادل للمنشأتين القائمتين فى الصناعة ، ومراعاة كل لردود فعل الأخرى . ومع ذلك فقد يباشر البعض منها سياسات لا يأخذ فى اعتباره عند اتخاذها رد فعل الآخرين ، إلا أن الأصل هو التأثير المتبادل والمراعاة المذكورين .

ومن أهم النماذج المقدمة لدراسة هذه السوق ، نموذج كورنو ، جوزيف برتراند . وهما أساس أيضا لدراسة منافسة القلة بصفة عامة .

ويقوم كلا النموذجين على دراسة ردود فعل المشروع الآخر المنافس وأخذه فى الاعتبار عند اتخاذ لقراراته وبنائه لسياساته المختلفة ، لكنه لا يأخذ فى اعتباره أثر سلوكه هو على المشروع الآخر . أما الخلاف بينهما فيتلخص فى أن كورنو يدخل فى نمودجه لتحليل سلوك المشروع الكمية التى ينتجها المشروع

الآخر يبنى عليها قراراته وسلوكه هو . أما برتراند فيدخل بدلا من ذلك السعر الذى يبيع به المشروع الآخر لينى عليه هو قراراته وسلوكه . وقد ساهم أيضا كل من فون ستاكالبرج وارجورث فى شرح وتفهم حالة المنافسة الثنائية كأحد حالات منافسة القلة ذات الانتاج المتجانس ، فقدم ستاكالبرج طريقة للتعرف على ردود أفعال المشروع المنافس بالنسبة للأثمان من خلال منحنيات الأرباح المتساوية^(٥٤) . كما قدم ارجورث ما يعرف بمنحنى التعاقد^(٥٥) كخطوة تالية لمنحنيات الأرباح المتساوية تمكن المشروعين من تحسين وضعيهما دون إضرار بأى منهما .

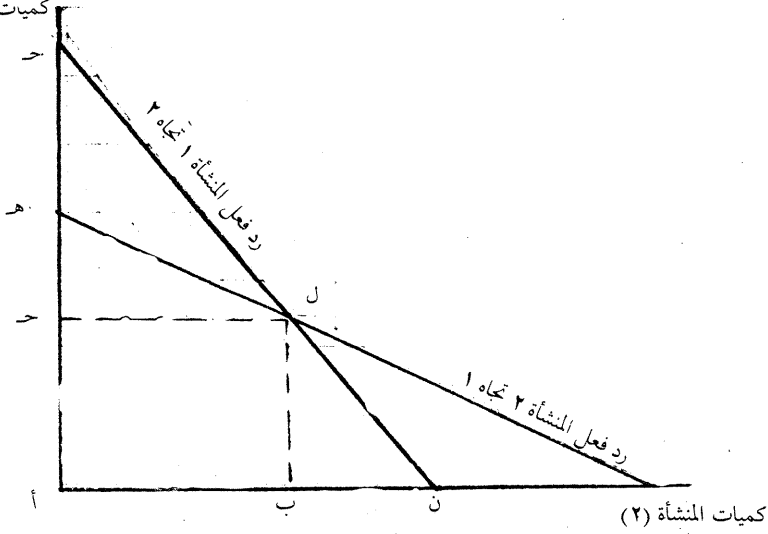
هذا ويطلق على كل النماذج والإضافات السابقة تحليل سلوك المنشأة باستخدام منحنيات ردود الفعل^(٥٦) .

أما نموذج كورنو/فيفترس وجود منشأتين فقط فى السوق تنتجان سلعة متجانسة وأن كل منشأة منهما تحدد إنتاجها على أساسا المنشأة الأخرى تنتج كمية ثابتة لا تتأثر بما تنتجه هى من كميات مختلفة . وسيحاول كل منهما تحديد السعر الذى يبيع به الكمية التى ينتجها فى ظل كمية محدودة ينتجها المنتج الآخر ، ويحاول أن يحقق بذلك أقصى ربح ممكن لمنشأته لكن تجانس وحدات السلعة التى ينتجها المتنافسان يعنى أن يسود السوق سعر واحد . وتحاول كل منشأة تحقيق الربح الأقصى بافتراض ثبات انتاج الأخرى ، بتعديل كميات إنتاجها هى على عدة مراحل دون الأخذ فى الاعتبار أثر تصرفها على المنشأة الأخرى ، وتقوم الأخرى بعمل نفس الشئ وبنفس الأسلوب دون النظر لرد فعل المنشأة الأولى على تصرفاتها هى ولكى نصل الى الحجم الأمثل لانتاج كل منشأة الذى يحقق لها تعظيم أرباحها ، تستخدم فى ذلك منحنيات (دوال) رد الفعل التى يبينها الشكل التالى :

من هذا الشكل يتضح أن المنحنى زه يبين ردود فعل المنشأة ٢ إزاء الكميات التى تعرضها المنشأة ١ . أما المنحنى دح فيبين ردود فعل المنشأة ١ تجاه الكميات التى تعرضها المنشأة ٢ .

أى أن زه يبين الكميات المختلفة من انتاج المنشأة ٢ التى تحقق لها تعظيم أرباحها عند مستويات مختلفة من انتاج المنشأة ١ . كما أن دح يبين

كميات المنشأة (١)

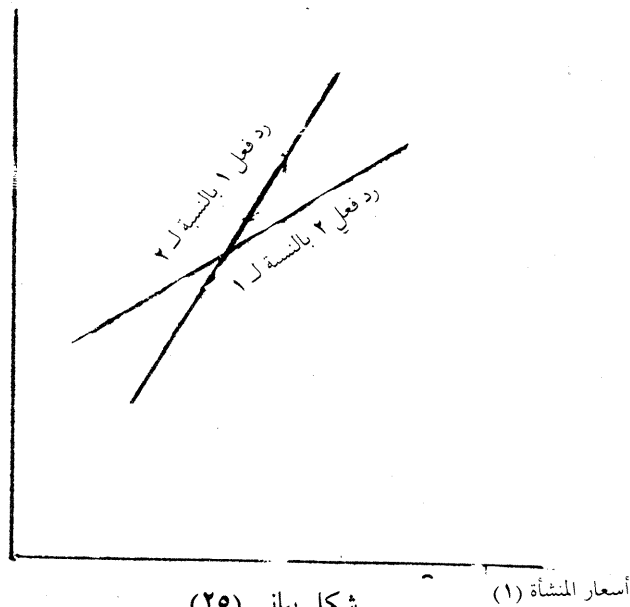


شكل بياني (٢٤)
منحنيات رد الفعل للكميات

الكميات المختلفة من إنتاج المنشأة ١ . التي تكفل لها تعظيم أرباحها عند مستويات مختلفة من إنتاج المنشأة ٢ . وتبين النقطة ل نقطة توازن هاتين المنشأتين في الصناعة عند التقاء منحنيات ردود فعلهما تجاه بعض البعض .

فعند النقطة ل تنتج المنشأة (١) الكمية أ ب التي تحقق لها أقصى ربح ، وتنتج المنشأة (٢) الكمية ا ح التي تحقق لها أيضا تعظيم أرباحها ويصل إليها المنتجان بعد تعديلات في كميات إنتاجهما تتوالى خطوة بعد خطوة حتى يصلوا الى التوازن المنشود .

وأما نموذج برتراند فلا يقوم على افتراض ثبات الكمية التي ينتجها المنتج الآخر بل على افتراض ثبات السعر الذي يبيع به منتجاته . فيحدد المنتج السعر الذي يحقق له أقصى ربح ممكن في ضوء السعر الذي يبيع به المنتج الآخر والذي يفترض ثباته . وعندما يفعل ذلك يعدل الآخر في سعره بافتراض أن سعر المنتج الأول ثابت . وهكذا يتبادلان التغيير والتعديل حتى يصلوا الى الحد الذي يحقق لهما التوازن معا واستقرار السوق . وهو ما يتضح من الشكل، البياني التالي :



شكل بياني (٢٥)
منحنيات رد الفعل للأسعار

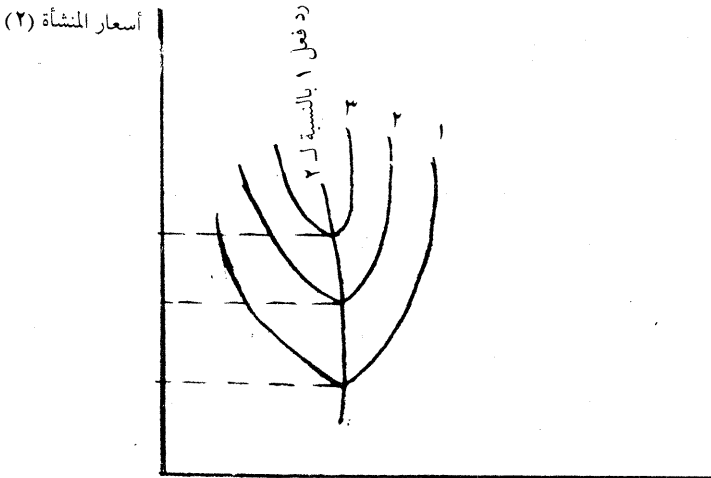
فيقوم كل منتج بتغيير سعر سلعته في السوق بغرض ثبات سعر منافسه ، ويرد الآخر على ذلك بتغيير سعر سلعته وهكذا حتى يصلوا إلى نقطة التوازن التي يسود عندها سعر واحد لمنتجات المنشأتين يكفل لهما تحقيق أقصى ربح ممكن لكل منهما .

وقد بين فون ستاكالبرج أنه من الممكن التوصل الى منحنيات ردود الفعل للأسعار من خلال منحنيات الأرباح المتساوية التي يوضحها الشكل التالي رقم (٢٦) فيبين الشكل أنه يمكن اشتقاق منحنى رد فعل إحدى المنشأتين للأسعار من خلال هذه المنحنيات الخاصة بالأرباح المتساوية . فالمنشأة تستطيع التعرف على منحنيات الأرباح المتساوية للمنشأة الأخرى من معرفتها للسعر الذي تبيع به هذه المنشأة والكمية التي تبيعها . حيث يمكن في مقابل سعر معين تبيع به هذه المنشأة الأخرى ، أن تبيع المنشأة الأولى كمية كبيرة سعر أقل ، أو كمية صغيرة بسعر أعلى وهكذا في مقابل كل سعر للمنتج توجد توليفه من الكمية والسعر تكفل تحقيق نفس الربح للمنتج الأول وهو ما يبينه كل منحنى من منحنيات الأرباح المتساوية للمنتج الأول مقابل الأثمان المختلفة التي يبيع بها المنتج الآخر . ويتخذ كل منحنى الشكل ب لأن هناك

حداً أدنى لسعر المنشأة الأخرى الذى يكفل للمنشأة الأولى تحقيق نفس المستوى من الربح .

وهكذا يبين كل منحنى سواء للربح مستوى معيناً من الأرباح للمنتج الأول مقابل السعر الذى يبيع به المنتج الآخر . وتتعدد منحنيات الأرباح المتساوية باختلاف السعر المذكور . ويعد كل منحنى لأعلى أفضل من المنحنى أسفله من حيث مقدار الربح المتحقق . إلا أن لكل منحنى مستوى واحداً من الربح إذ تتساوى جميع النقاط عليه فى مقدار الربح . وبالطبع يختار المنتج الأول أعلى منحنى سواء للربح مقابل سعر المنتج الآخر لأنه يحقق له أقصى ربح ممكن ، ويحدد السعر الذى يقع على هذا المنحنى الأعلى (ومن ثم الكمية التى تقابله ليعرضها فى السوق) مقابل السعر الذى يبيع به المنتج الآخر بمد خط من المحور الذى يمثل سعر المنتج الآخر ليمس أعلى منحنى سواء ممكناً للربح . وتتوصل نقاط التماس مقابل الأسعار المختلفة يمكن الوصول الى منحنى رد فعل المشروع الأول لأثمان المشروع الثانى وهكذا بنفس الطريقة يمكن الوصول إلى منحنى رد فعل المشروع الثانى لأثمان المشروع الأول .

وقد قدم ادجورث اقتراحاً يرى فيه أنه بدلاً من أن يختار كل مشروع لنفسه يتبادلان تغيير الأسعار الى أن يصلا إلى نقطة التقاء بين منحنى ردود أفعالهما ،



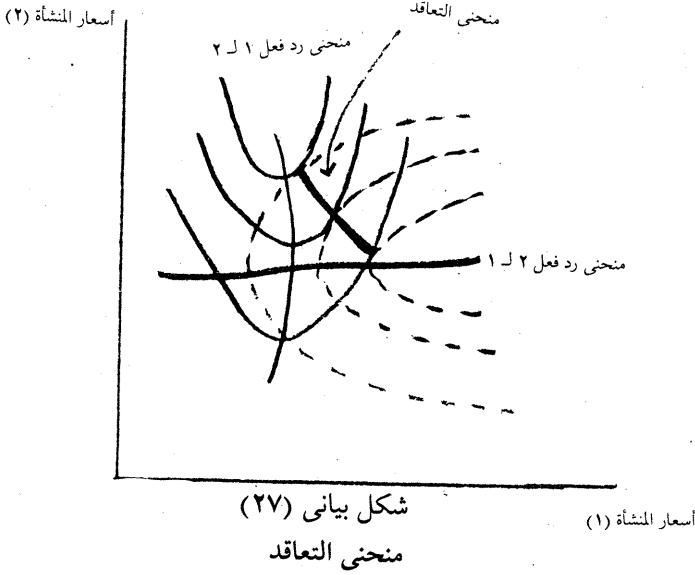
شكل بياني (٢٦)

أسعار المنشأة (١)

منحنيات ردود الفعل ومنحنيات الأرباح المتساوية

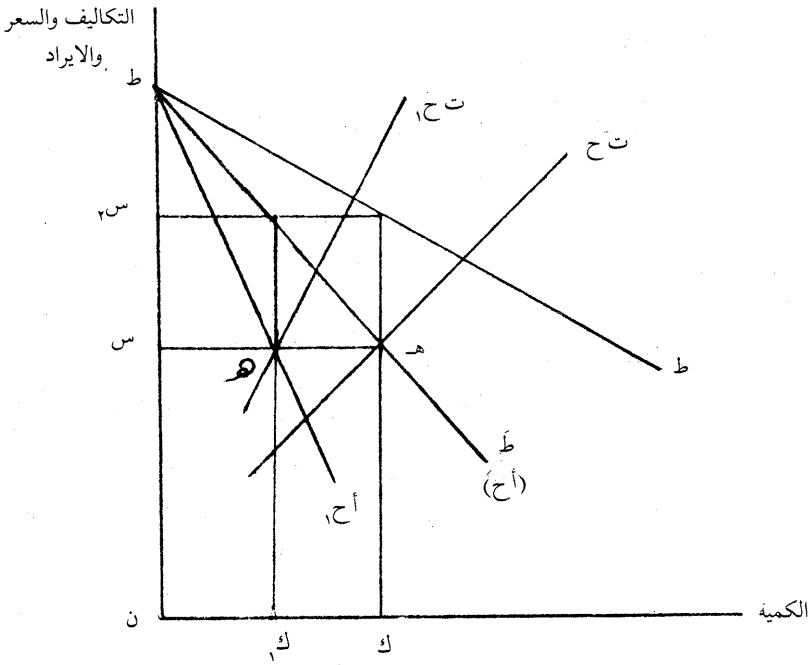
فإنه يمكن الوصول إلى منحنى التعاقد الذى يكفل لأحدهما أو كلاهما تحقيق أهدافهما دون إضرار بالآخر . وأن منحنى التعاقد هذا يمثل المحل الهندسى لنقط تماس منحنيات الأرباح المتساوى لكل المشروعين معا ، كما هو موضح بالشكل التالى رقم (٢٧)

وبذا يتفق المنتجان معا على احتكار السوق إما باتفاق صريح أو ضمنى يضر بالمستهلكين ويؤدى إلى مساوىء الاحتكار المذكورة فى موضع آخر .



هذا ومن الممكن شرح توازن سوق المنافسة الثنائية باستخدام منحنيات الإيراد والتكاليف على النحو الذى يبينه الرسم رقم (٢٨)

يبين هذا الشكل كيف يتحدد ثمن التوازن فى السوق التى يتنافس فيها بائعان فقط سلعتهم متجانسة ويقسمان معا السوق بالتساوى بينهما من حيث الكمية المباعة . وهذا الثمن واحد بالنسبة لهما لأنه إذا حاول أحدهما أخذ سعر أقل اتخذ منافسة إجراء أشد ، وإن أراد سعرا أعلى انصرف عنه المستهلكون فبدلا من الإضرار ببعضهما البعض يتفقان إما اتفاقا صريحا أو يكون بينهما اتفاق ضمنى على السعر الموحد ، وكأن السوق محتكرة من قبل منتج واحد فقط يحدد لها السعر فى السوق الذى يستوعب الكمية التى يريدتها وتحقيق له أقصى ربح ممكن . ويبين هذا الرسم كيفية تحديد هذا الثمن فى حالة اتفاق البائعين وتصرفهما كأنهما بائع واحد محتكر للسلعة . فبين ط ط



شكل بياني (٢٨)

التوازن في سوق المنافسة الثنائية

منحنى الطلب في السوق ، أح الإيراد الحدى الذى يتفق مع هذا الطلب .
 ت ح ، التكاليف الحدية لكل منهما على حدة ، ت ح التكاليف الحدية لهما معا
 (بالجمع الأفقى لمنحنى التكاليف الحدية لهما معا ، ن ك ، الكمية التى
 ينتجها كل منهما ، ن ك الكمية التى ينتجانهما معا . ط هو منحنى طلب كل
 منهما على حدة ، وهو نصف الطلب الكلى ، ومنحنى الإيراد الحدى
 لكل منهما هو أح ، وهو نفسه منحنى الطلب للمنشأة الواحدة . وسيكون
 ثمن التوازن هو ن س ، ويعنى ذلك أن اتفاق البائعين يحيل السوق من
 منافسة ثنائية الى سوق احتكارية أما عدم اتفاقهما فسيؤدى بهما إلى تخفيضات
 متتالية يبدأها أحدهما ويستمران فيها كردود فعل متتابعة لتصل بالسعر الى
 ما يحقق الربح العادى فقط كما هو الحال فى المنافسة التامة تقريبا ، وهو ما لا
 يحدث عادة .

سادسا : توازن المنشأة فى ظل الاحتكار التام :

يتحقق الاحتكار التام للسوق إذا كان هناك بائع واحد لسلعة أو خدمة

لا يوجد لها بديل في السوق ، كذلك فإن الاختلاف بينها وبين المنتجات الأخرى واضح . ولذا فإن أي تغير في أسعار أو كميات المنتجات الأخرى لن يؤثر على وضع المحتكر . وبالتالي فإن تغير الأسعار أو الكميات التي ينتجها المحتكر لن يؤثر على باقي المنتجين .

كما أن التغير في ظروف السوق بالنسبة للسلع الأخرى من حيث الإنتاج والأسعار وغيرها لا يؤثر على سلوك المحتكر . وينشأ الاحتكار لاعتبارات عديدة من بينها الاحتكار الناجم عن ملكية الموارد الطبيعية كالمناجم مثلاً أو الاحتكار الناشئ عن طبيعة العمليات الانتاجية للخدمات العامة كمؤسسات المياه والكهرباء والغاز والنقل وغيرها من المرافق العامة ، أو بسبب امتياز قانوني يحرص حق الإنتاج في منتج وحيد كإنتاج بعض الصناعات الأساسية كالألومنيوم والنيكل وغيرها أو بعض الصناعات الأخرى كالدخان والتبغ ، كما قد ينشأ عن اختراع معين يمتلك صاحبه وحده حق إنتاجه وبيعه في الأسواق . وإلى جانب ذلك فقد ينشأ الاحتكار نتيجة لاتفاق البائعين على إدماج مؤسساتهم في مؤسسة واحدة تتمتع بوفورات الإنتاج الواسع أو باحتكار السوق لتحقيق أرباح من وراء هذا الاحتكار .

ورغم عدم واقعية تعريف الاحتكار التام بانفراد منتج واحد ببيع سلعة ليس لها بديل ، لعدم وجود سلعة ليس لها بديل في الحياة الواقعية . إلا أن سوق الاحتكار يعد نموذجاً مناسباً للتحليل شأنه المنافسة التامة ، حيث بمعرفة خصائص السوق وسلوك المنتجين فيهما يمكن التعرف بسهولة على خصائص الأسواق الأخرى التي تمثل توليفة مختلفة الدرجات منها ، كما ييسر تطبيق أدوات التحليل المتبعة فيهما على باقي هذه الأسواق .

وكما يقسم الاحتكار إلى درجات على المدى الذي بينه من جهة وبين المنافسة التامة من جهة أخرى ، فإنه يقسم أيضاً تبعاً لشخص المحتكر إن كان عاماً تباشره الدولة أو مؤسساتها المختلفة ، أو خاصاً يقوم به أفراد طبيعيون أو اعتباريون . وقد يقسم أيضاً تبعاً للغرض منه فإنه كان يقصد الحصول على إيرادات الدولة من جراء ذلك سمي احتكاراً مالياً ، وإن كان لإشباع حاجات عامة كالبريد والبرق والهاتف وخدمات المياه والمجارى وغيرها

سمى احتكارا اجتماعيا . كما يقسم من حيث وضعه القانونى إلى احتكار قانونى تصدر به الدولة مرسوما بامتياز المحتكر على مشروع معين كالكهرباء والمياه ، أو لم يصدر به مراسيم معينة ولكنه متحقق عمليا فى الأسواق ويسمى فى هذه الحالة باحتكار فعلى .

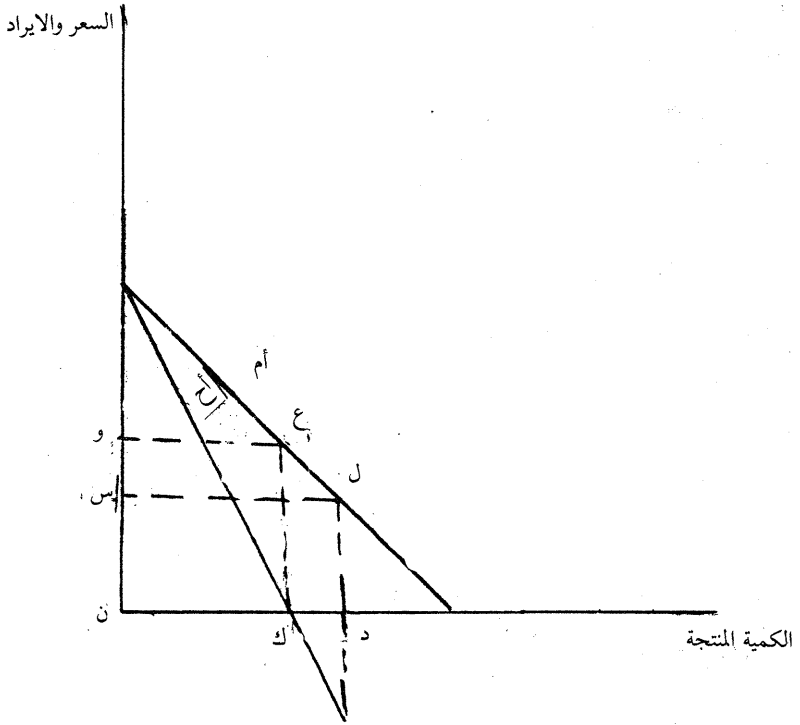
هذا ولا يختلف هدف المنشأة الاحتكارية عن هدف المنشأة فى الأسواق الأخرى ، إذ يتركز فى تحقيق أقصى ربح ممكن أو تقليل الخسارة الى أدنى حد ممكن . إلا أن الاختلاف يكون فى أساليب تحقيق ذلك وإمكانياته فالمحتكر يستطيع تكيف الأسعار والتأثير فيما يسود منها السوق بما يحدثه من تغيير فى كميات الانتاج والمعرض منه فى السوق ، وأثر ذلك التغير على الأسعار بالتالى .

وفى السوق الاحتكارية لا يكون هناك فرق بين سلوك المنشأة والصناعة لأن المنشأة هى الصناعة نفسها لانفراد المنشأة بالإنتاج . لذا فتوازن المنشأة هو توازن الصناعة فى نفس الوقت

ولتوازن المنشأة فى الاحتكار الآجال الثلاثة المعروفة فى ظل المنافسة التامة ، وهى الأجل القصير جدا ، والأجل القصير ، والأجل الطويل . ولكل أجل منها نفس تعريفه السالف الإشارة اليه .

ففى الأجل القصير جدا ليس لتكاليف الإنتاج أى دور فى تحديد الثمن الذى يحدده المحتكر لسلعته ، لأنه قد يحملها فعلا بقسميها الثابتة والمتغيرة ، وكل ما يهدف اليه ويعمل على تحقيقه أن يبيع من الكمية التى تتوفر لديه من الإنتاج ، ما يحقق له أقصى ايراد كلى ممكن حتى لو ترتب عليه عدم تصريف الكمية الموجودة لديه بأكملها من السلعة ، وضحي بجزء منها يتركه للتلف أو يعدمه إن لم يكن لديه إمكانية لتخزينه .

وبين الشكل التالى رقم (٢٩) ذلك



شكل بياني (٢٩)
توازن المحتكر

حيث يمثل أ م منحنى الإيراد المتوسط (الثمن) ويمثل في نفس الوقت منحنى الطلب أ ح الإيراد الحدى

ونظرا لأن المحتكر يستطيع التحكم في السعر وما يبيع به من كميات فإنه يفضل بيع الكمية ك ن بالسعر ع و بدلا من بيع الكمية و ن بالسعر ك س . فإذا كان الطلب في السوق هو ما تمثله الكمية د ن وهى نفسها الكمية المتاحة لديه من السلعة فإنه لا يبيعها كلها بل يقلل الكمية المعروضة إلى ك ن حتى يرتفع السعر ويحقق إيرادا تمثله المساحة ع ك ن ولأنه أكبر من الإيراد الكلى الذى تحققه له الكمية د ن ، ومساحته ل د ن س . والسبب فى ذلك أن الإيراد الكلى يبلغ أقصاه عند بلوغ الإيراد الحدى إلى نقطة الصفر وهى عند

النقطة ك . أما إذا زادت مبيعاته عن ذلك فإن الإيراد الحدى يصبح سالبا وتقل بذلك إيراداته الكلية .

وهو بذلك يختلف عما تكون عليه المنشأة فى ظل المنافسة التامة حيث تباع أى كمية بالسعر السائد ، ولا تستطيع التأثير فى الثمن السائد ولا تؤثر سياستها البيعية على ظروف السوق المختلفة .

أما فى الأجلين القصير والطويل فإنه من الأنسب دراسته فى إطار مقارنة مع أهم الأسواق الأخرى وهى سوق المنافسة التامة وهى سوق المنافسة الاحتكارية لتوضيح الفرق بين هذه الأسواق الرئيسية الثلاث .

التوازن بين الاحتكار والمنافسة التامة والمنافسة الاحتكارية :

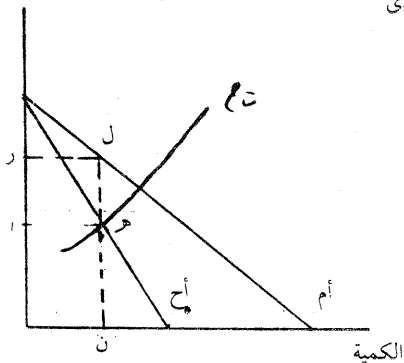
كما هو معلوم فإن توازن المنشأة فى ظل الاحتكار لا بد وأن يختلف عن توازنها فى ظل المنافسة التامة . وذلك لاختلاف منحنيات كل من الإيراد الحدى والإيراد المتوسط والتكاليف الحدية . كذلك فإن المحتكر له قدرة على التحكم فى السعر ، ويمكنه بالتحكم فى حجم مبيعاته التأثير فى سعر منتجاته فى السوق ، وبالمطبع فإن درجة تحكمه فى السعر ترتبط بمدى مرونة الطلب على سلعته فكلما انخفض عامل المرونة كلما زاد تحكم البائع الى أن تصل المرونة الى الصفر فى ظل الاحتكار التام ، إذ ينتج المحتكر سلعة ليس لها بدائل ويحدد كمية إنتاجه وثمان سلعته كيف يشاء .

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

وطالما كان الإيراد المتوسط أعلى من الإيراد الحدى . فإن توازن المنشأة يحدث عند تساوى الإيراد الحدى مع التكاليف الحدية عند مستوى أقل من الإيراد المتوسط وهو المعبر عن ثمن السلعة . وهو ما يعنى أن التكاليف الحدية فى ظل الاحتكار تكون دائما أقل من سعر السلعة . ويتوقف الفرق بينهما (وهو يمثل درجة تحكم المنتج فى السعر) على درجة الاحتكار . والعلاقة بينهما طردية

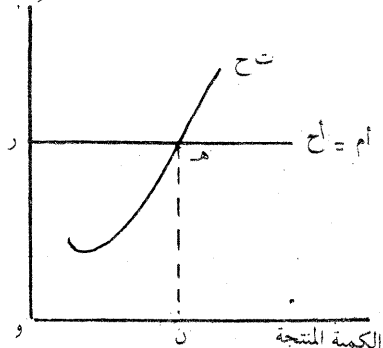
فكلما زادت حدة الاحتكار كلما زاد الفرق بين التكاليف الحدية والسعر . لذا فالفرق بينهما في حالة الاحتكار اكبر مما هو عليه في حالة المنافسة الاحتكارية . بينما في ظل المنافسة التامة لا يوجد مثل هذا الفرق لتساوى الإيراد الحدى مع الإيراد المتوسط . وتبين الأشكال البيانية التالية ذلك في الأجل القصير .

السعر والتكاليف
الحدية والإيراد الحدى



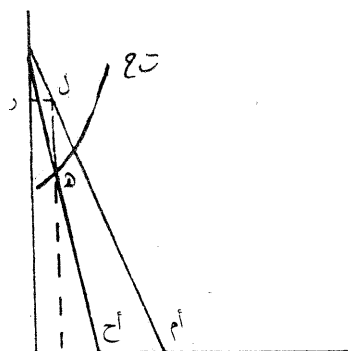
أ : توازن المنشأة في المنافسة الكاملة

السعر والتكاليف
الحدية والإيراد الحدى



ب : توازن المنشأة في المنافسة الاحتكارية

السعر والتكاليف والإيراد



ج : توازن المنشأة في الاحتكار

شكل بياني (٣٠)

توازن المنشأة في الأسواق المختلفة السعر

حيث ترمز أ ح للايراد الحدى

أم الايراد المتوسط وهو يمثل السعر كما أنه يمثل أيضا منحني الطلب على السلعة

هـ نقطة التساوى بين الايراد الحدى والتكاليف الحدية (شرط التوازن) .
ت ح التكاليف الحدية

من هذه الرسوم البيانية يتضح أن توازن المنشأة فى ظل المنافسة الكاملة يتحقق معه تساوى السعر مع الايراد الحدى . وأن منحني الطلب الخاص بإنتاج المنشأة تام المرونة حيث يمثله خط مستقيم مواز للمحور الأفقى ويبعد عنه بمسافة تمثل السعر . وأن السعر يساوى التكاليف الحدية عند التوازن ، وليس للبائع أى تأثير عليه ، ويسود الصناعة سعر واحد للسلعة المتجانسة .

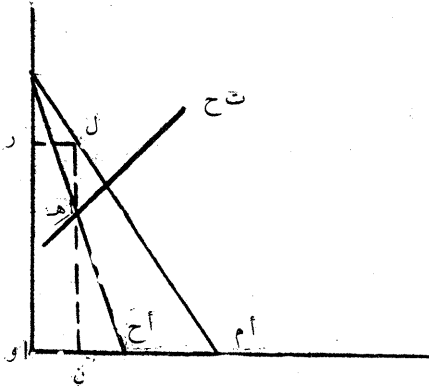
أما توازن المنشأة فى ظل المنافسة الاحتكارية فإنه يتم بتساوى الايراد الحدى مع التكاليف الحدية عند نقطة أقل مستوى من الايراد المتوسط (السعر) ومنحني الطلب أقل مرونة من منحني الطلب فى ظل المنافسة التامة . وأن للمنتج بعض التحكم فى الكمية والسعر ، ويقل الانتاج فى كميته عما هو عليه فى حالة المنافسة التامة كما هو واضح من المسافة المثلة للكمية المنتجة على الرسم فى الحالتين . ولايسود الصناعة سعر واحد للسلعة لعدم التجانس . كما يحقق المنتج ربحا يفوق ذلك المتحقق فى ظل المنافسة التامة لكل وحدة من السلعة بمقدار الفرق بين السعر ومتوسط التكاليف الكلية كما سيأتى .

وفى الاحتكار يتحقق التوازن للمنشأة بنفس الشرط وهو تساوى الايراد الحدى مع التكاليف الحدية إلا أن السعر يكون أعلى بكثير من التكاليف الحدية ، كما وأن منحني الطلب قليل المرونة . وتنتج المنشأة كميات أقل بأسعار أعلى ، ويزداد ربح المنشأة لإمكان تحكمها بدرجة اكبر فى كل من السعر والكمية المنتجة .

هذا وتسود نفس الظروف سوق الاحتكار أيا كان اتجاه التكاليف بالنسبة للمنشأة حيث لا يختلف الوضع التوازنى للمنشأة فى ظل الاتجاهات الثلاثة

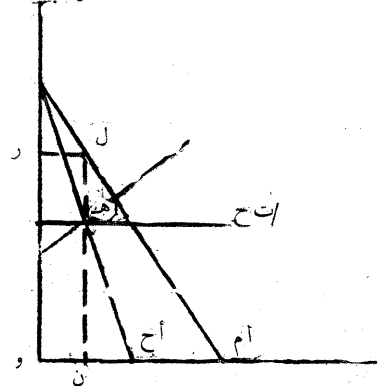
لمنحنيات التكاليف الحدية ، وهي ثبات التكاليف الحدية ويمثلها خط مستقيم كما هو مبين بالقسم أ من الرسم التالي ، وانخفاض التكاليف الحدية ويمثلها خط مستقيم متجه لأسفل في القسم هـ وارتفاع التكاليف الحدية (وهو الذي سبق توضيحه) ويمثلها خط مستقيم متجه لأعلى في القسم ب من الرسم .

السعر والإيراد
والتكاليف الحدية



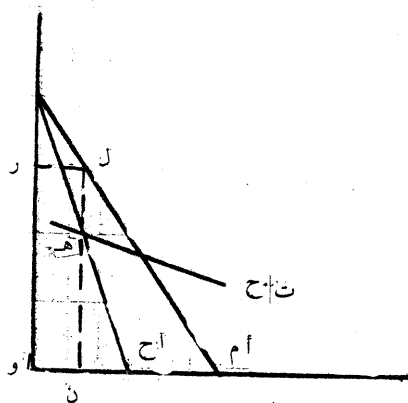
ب : التكاليف الحدية المتزايدة

السعر والإيراد
والتكاليف الحدية



أ : التكاليف الحدية الثابتة

السعر والإيراد
والتكاليف الحدية



ج : التكاليف الحدية المتناقصة

شكل بياني (٣١) .

توازن المنشأة في الاحتكار

من هذه الأشكال يتضح أن توازن المحتكر يحدث دائما عند تساوى الأيراد الحدى مع التكاليف الحدية عند نقطة أدنى من السعر ، وأن المنتج يحقق ربحا إضافيا يمثل الفرق بين سعر السلعة وتكاليفها المتوسطة مضروبا في عدد الوحدات المنتجة . وأن اتجاه التكاليف لا يؤثر على إمكانية المحتكر في التحكم في السعر والكمية المنتجة .

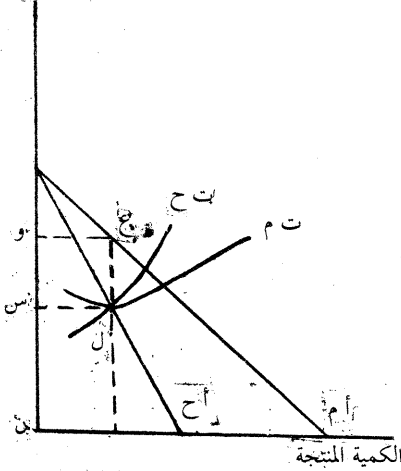
أما مقدار الربح الإضافى الذى يتحقق في ظل الأسواق الثلاثة فإن مقداره ومدى استمراره يختلف باختلاف هذه الأسواق . وهو ما توضحه الأشكال التى فى الرسم البيانى التالى رقم (٣٢) .

ففى القسم أ من الرسم يتضح أن المنشأة تكون فى حالة توازن بتساوى الأيراد الحدى (أ ح) مع الإيراد المتوسط (أ م) أى السعر مع التكاليف الحدية (ت ح) مع التكاليف المتوسطة (ت م) عند النقطة (هـ) وذلك فى الظروف العادية للسوق حيث يقتصر الربح المتحقق على الربح العادى المحسوب ضمن متوسط التكاليف الكلية للوحدة . فإذا زاد الطلب على السلعة يتجه السعر للزيادة ويصبح وع بدلا من س ل بزيادة مقدارها ع ل (أى س و) . ونظرا لعدم إمكان زيادة حجم المنشأة وعدم تغير عدد المنشآت العاملة فى الصناعة فى الأجل القصير فإن المنشأة تحقق ربحا إضافيا يمثل الفرق بين ثمن السلعة ومتوسط تكاليفها الكلية مضروبا فى عدد الوحدات المنتجة من السلعة وبذا يكون الأيراد الكلى ممثلا بالمستطيل ع ك ن و ، والتكاليف الكلية ممثلة بالمستطيل ل ك ن س .

ويصبح الربح الإضافى ممثلا بالمستطيل ع ل س و . أو إذا ما انخفض السعر عن س ل فإن المنشأة تحقق خسارة لأنها بذلك لاتغطى نفقتها المتوسطة . ونظرا لأن المنشأة لايمكنها التحكم فى السعر كما أنها لايمكنها أيضا التأثير فى الكمية المنتجة والمبادلة فى السوق من السلعة لوجود منشآت أخرى تنتج نفس السلعة بنفس المواصفات فإنها إما أن تحقق ربحا إضافيا أو يقتصر الأمر على الربح العادى أو قد تحقق خسارة تبعا للعلاقة القائمة بين السعر ومتوسط التكاليف الكلية . وفى الأجل الطويل فإن المنشأة وغيرها من المنشآت المنتجة فى هذه الصناعة تكيف حجمها ويتغير عدد المنشآت بما يحقق

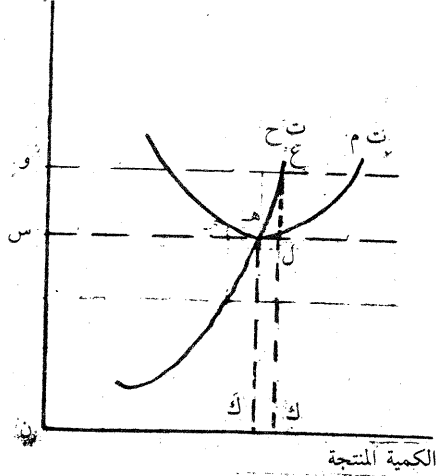
تساوى التكاليف المتوسطة مع السعر ولا يكون هناك خسارة أو ربح إضافي ،
ويكون السعر هو S_L والكمية المنتجة هي N_K .

التكاليف والسعر
والإيراد



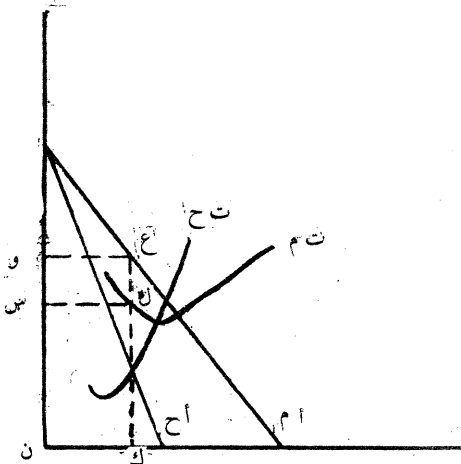
ب : توازن المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية

التكاليف والسعر
والإيراد



أ : توازن المنشأة في ظل المنافسة التامة
حالة تحقيق أرباح إضافية

التكاليف والسعر
والإيراد



ج : توازن المنشأة في ظل الاحتكار

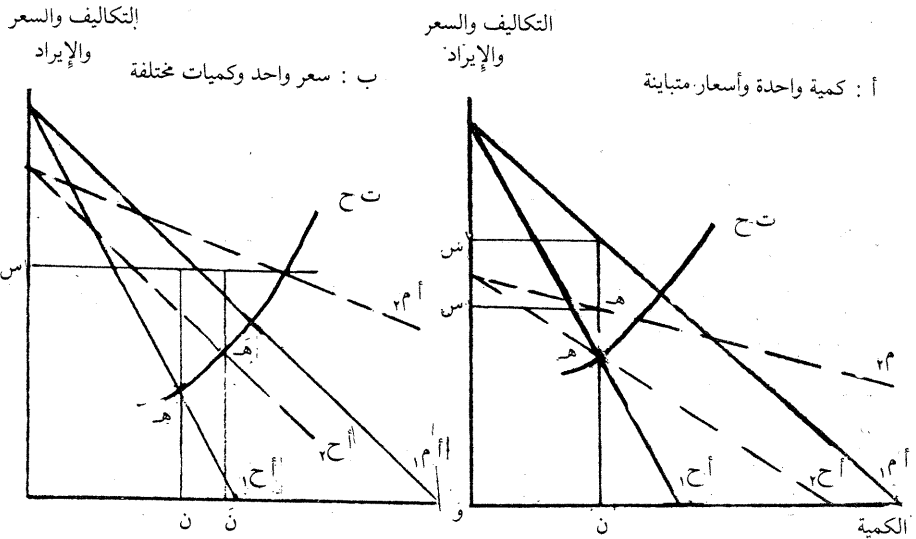
شكل بياني (٣٢)
توازن المنشأة في الأجل الطويل

أما المنشأة في ظل المنافسة الاحتكارية فإنها تباشر بعض التحكم في الكمية المنتجة والسعر نظرا لعدم تجانس السلعة في الأسواق والتمييز القائم في مواصفات السلع التي تعد بدائل قريبة . إلا أن التحكم هذا ليس مطلقا 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 ربحا إضافيا عند إنتاج الكمية n ك يتمثل في الفرق بين الإيراد المتوسط (السعر) والتكاليف المتوسطة عند نقطة التوازن بين الإيراد الحدى والتكاليف الحدية . ويتمثل الإيراد الكلى للمنشأة بالمساحة ONW ، ويكون السعر W وهو أعلى من ظروف المنافسة التامة للتحكم النسبي في السعر من قبل المنشأة . أما التكاليف الكلية فتمثلها المساحة ONL . ويمثل الربح الإضافي المساحة WNL . ولا يتلشى هذا الربح الإضافي في الأجل الطويل بفعل الاحتكار النسبي للمنشأة واتجاهها إلى تكثيف حجمها بما يمكنها من خفض تكاليفها المتوسطة إلى أدنى حد حتى تصل بالربح إلى أقصى قدر ممكن في الأجل الطويل . أما إذا كانت الظروف مناسبة ومواتية لدخول وحدات انتاجية جديدة بلا قيود فسيتمجه العرض إلى الزيادة ويميل منحني الطلب وكذلك الإيراد الحدى إلى أسفل وسيختفى الربح الإضافي في الأجل الطويل .

وفي ظل الاحتكار فإن المنشأة تمارس دورها في رفع السعر وتحدد كمية إنتاجها للتأثير في سعر السوق بالزيادة لتحقيق أعلى ربح ممكن . وتكون الكمية المنتجة كما هو مبين بالرسم (القسم ح) n ك ، والسعر W . ويكون الإنتاج أقل منه في السوقين السابقين كما تكون الأسعار أعلى لنقص مرونة الطلب واتجاه المنتج لنقص الانتاج وزيادة السعر الأقصى درجة ممكنة حتى يصل بإيراده إلى المستوى الذى يحقق له الهدف من الانتاج وهو تحقيق أقصى ربح ممكن . ويصبح الإيراد الكلى للمنشأة ممثلا بالمساحة ONW أما التكاليف الكلية فتمثلها المساحة ONL . ويتمثل الربح الإضافي في الفرق بين الإيراد المتوسط (السعر) والتكاليف المتوسطة مضروبا في كمية الانتاج ، لذا فإن الربح الإضافي ممثل بالمساحة WNL . ويستمر الحال على ذلك في الأجل الطويل أيضا لعدم السماح بدخول منشآت جديدة في

الصناعة ، كما أن المنشأة لن تطور من حجمها بما يسمح باختفاء أرباحها لأنها لا مصلحة لها في ذلك .

وفي ظل المنافسة الاحتكارية والاحتكار أيضا . وتشبه الأسواق الأخرى غير المنافسة الكاملة هذا أيضا لا يوجد منحني عرض لصعوبة إيجادها حيث أن العرض ماهو إلا علاقة بين الكميات المعروضة من السلعة والأسعار السائدة لها في السوق . وحيث يمثل السعر الإيراد الحدى في ظل المنافسة التامة ويرتبط عرض المنشأة بالإيراد الحدى . أما في هذه الأسواق غير التنافسية فلا توجد علاقة محددة بين السعر والإيراد الحدى بل يختلفان لذا فمن الممكن أن تكون هناك علاقات مختلفة بين الكمية المطلوبة والإيراد الحدى . إذ يمكن أن تباع كمية معينة بإيرادات حدية متساوية لكن بأثمان مختلفة ، كما أنه من الممكن أيضا أن تباع بالثمن الواحد كميات مختلفة من السلعة لاختلاف الإيرادات الحدية مع كل كمية منها . وهو ما يبينه الشكل التالى رقم (٣٣) .



شكل بياني (٣٣)

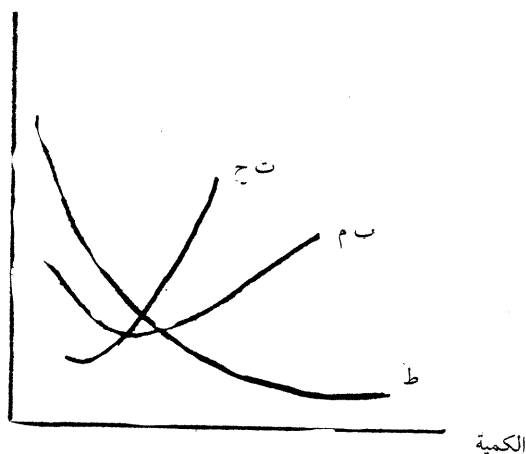
توازن المنشأة في سوق غير تنافسية

في القسم أ من هذا الشكل يتضح أن منحني التكلفة الحدية (ت ح) يلتقى بمنحني الإيراد الحدى في النقطة هـ ، هـ على كل من المنحني الإيراد الحدى أ ح_١ ومنحني الإيراد الحدى أ ح_٢ وأنه عند نقطة التوازن هذه تكون الكمية المنتجة مساوية لـ « ن و » إلا أنه يقابلها منحنيات طلب مختلفة هي أ م_١ ، أ م_٢ ، لذا يكون لنفس الكمية ثمنان مختلفان هما س ، س' .

أما في القسم ب فإن منحني التكاليف الحدية يلتقى بمنحني الإيراد الحدى عند نقطتين مختلفتين هما هـ : هـ على منحني الإيراد الحدى أ ح_١ ، أ ح_٢ على الترتيب .. إلا أنه تقابل كل منهما كمية مختلفة هي و ن في الحالة الأولى ، و ن' في الحالة الثانية على الرغم من أن سعرهما واحد هو « س » لذا يصعب تحديد منحني العرض في هذه الحالات المختلفة .

وإنه لمن المفيد القول بأن المحتر لا يعد دائما في وضع أفضل ويحقق دائما أرباحا ، إذ أنه قد يحقق خسائر من إنتاجه ، وذلك في الأجل القصير ، إذا ما كان منحني تكاليف الكلية المتوسطة يقع أعلى منحني الإيراد المتوسط ، إلا أنه قد يعمل في ظل هذه الظروف الى تقليل خسارة الى حدها الأدنى بإنتاج الكمية التي يتساوى عندها إيراده الحدى مع تكلفته الحدية وبما يكفل له تغطيه نفقاته المتغيرة المتوسطة .

كذلك فهناك من الحالات ما لا يمكن معه للمحتر أن يحدد حجما مناسباً لإنتاجه إذا ماواجهه منحني طلب ثابت المرونة . إذ أنه المنتج لا يستطيع تغيير إنفاق المستهلكين على السلعة فزيادة السعر أو خفضه تحقق له إيرادا كليا ثابتا لأن زيادة السعر بنسبة معينة ينخفض معها الطلب بنفس النسبة ، كما أن انخفاضه بنسبة معينة يزيد الطلب بذات النسبة . ويبين الشكل التالى ذلك حيث منحني الطلب مخروطى الشكل .



شكل بياني (٣٤)

نوازن المحتكر في مواجهة منحنى طلب ثابت المرونة

وعلى هذا المنحنى من الطلب فإن أى كمية مضروبة في السعر المقابل تساوى مقدارا ثابتا هو الإيراد الكلى .

ونظرا لاختلاف تكاليف الانتاج باختلاف كمية الناتج فإن أرباح المحتكر تزداد بخفض الإنتاج إلى أدنى حد ممكن منخفض معه التكاليف الكلية إلى حدها الأدنى الذى لا يمتنع معه الإنتاج حتى يظل الإيراد متحققا ، ويزيد الفرق بينهما (الإيراد الكلى - التكاليف الكلية - الربح) ومعنى ذلك أن يقل الانتاج إلى أدنى حد ممكن لكن تحديده صعب في هذه الظروف .

ويعد الاحتكار التام نادراً . ويمكن القول بأن أسواق صناعات المنافع العامة تكاد تقارب الاحتكار التام . وبالرغم من أن بعض المحتكرين قد يتحكمون تحكماً كاملاً في الصناعة التي يحتكرونها إلا أن الاحتكار الكامل يتحقق فقط عند عدم توفر سلع أو خدمات بديلة وهو مالا يحدث بصفة مطلقة إذ يعتبر الغاز مثلاً بديلاً للكهرباء إلى درجة ما .

والاختلاف بين المنافسة التامة والاحتكار التام واضح في جانب المبيعات فتحت ظروف المنافسة التامة ، يمكن للبائع أن يبيع كل ما يرغب بالسعر

السائد في السوق لذا فإن إيراده الحدي يساوي دائماً سعر السوق . أما المحتكر فإنه سوف يتقاضى أسعاراً منخفضة إذا أراد أن يزيد من كميات مبيعاته . لذا فإن الإيراد الحدي عند مختلف مستويات البيع في فترة معينة من الزمن سيكون أقل من سعر الوحدة المباعة عند مستويات البيع المختلفة . وهو ما يدعوه إلى إبقاء إنتاجه تحت الحجم الأمثل .

وغالباً ما يكون لدى المحتكر من الوسائل ما يعوق دخول وحدات إنتاجية جديدة إلى الصناعة وهناك عدة وسائل يمكن للمحتكر أن يعوق بها دخول وحدات إنتاجية جديدة إلى الصناعة منها ما يلي :

- ١ - أن يتحكم وحده في مصدر المواد الخام المستخدمة في الإنتاج .
 - ٢ - أن يحوز براءة اختراع أو علامات مسجلة تمنع المنتجين الآخرين من تقليد منتجاته .
 - ٣ - أحياناً يكون سوق السلعة أو الخدمة محدوداً وصغيراً بالنسبة للحجم الأمثل للوحدة الإنتاجية للمحتكر ، وبالرغم من أنه قد يكون محققاً للربح الإضافي فإن دخول وحدات جديدة إلى الصناعة سيتسبب عنه انخفاض السعر إلى الدرجة التي تحقق الخسارة لكل الوحدات الإنتاجية .
- هذا وإذا فرض أن صناعة كانت تدار تحت ظروف المنافسة التامة ثم لسبب ما أصبحت في وضع يسمح لها بأن تكون محتكرة فإن ذلك سيتسبب في ارتفاع سعر منتجاتها وانخفاض كمية الناتج عما كان سائداً تحت ظروف المنافسة التامة ، وسهولة دخول الوحدات إلى الصناعة تحت ظروف المنافسة التامة ينتج عنه تلاشي الربح الإضافي في المدى الطويل . أما في حالة الاحتكار التام وعدم دخول وحدات إنتاجية إلى الصناعة فإن الربح الإضافي لن يتلاشى في المدى الطويل .

إلا أن المحتكر عادة ما يراعى بعض العوامل عند تحديده للثمن خاصة في الأجل الطويل فقد يخفض منه إلى حد ما عن الحد الذي يحقق له أقصى ربح ممكن خشية دخول منشآت جديدة في مجال الإنتاج . أو خشية إثارة سخط الناس أو تدخل الحكومة أو قد يسعى لتحقيق النمو لمنشآته في الأجل الطويل فيلتقى بربح أقل نسبياً .

ولا يستخدم المحتكر عادة عناصر الإنتاج عند الكفاءة القصوى لها .
فتحت ظروف المنافسة التامة فإن الوحدة الإنتاجية في حالة التوازن للمدى
الطويل تستخدم الحجم الأمثل لها وتديره لإنتاج المعدل الأمثل من الناتج .
أما في حالة الاحتكار التام فإن حجم الوحدة الإنتاجية وحجم الناتج اللذين
يحققان أكبر ربح لا يشترط فيهما أن يمثلًا الحجم الأمثل للوحدة أو المعدل
الأمثل للناتج .

وقد يحتاج المحتكر لاستعمال وسائل ترويج المبيعات بخلاف ماهو قائم
تحت ظروف المنافسة التامة . حتى يمكنه زيادة الطلب على منتجاته وذلك
إلى جانب أن استخدام تلك الوسائل سينتج عنه حمايته من منافسين جدد
وحماية مركزه الاحتكاري .

التمييز في الاسعار ^(٥٧) :

يطلق التمييز في الأسعار على الحالة التي يقوم فيها المحتكر ببيع سلعته
أو خدمته بأثمان مختلفة رغم عدم اختلاف مواصفات السلعة أو الخدمة
موضع البيع أو شروط البيع من اعداد وتغليف وتعبئة واثان ونقل وغير
ذلك . وقد يكون التمييز بصورة أخرى إذ تباع السلعة بنفس الثمن رغم أن
نفقات البيع من نقل وإعداد تختلف . ويلجأ المحتكر إلى هذا التمييز في
الثمن إذا كان يرى أن ذلك يحقق له أرباحاً . ولا يحدث هذا في سوق المنافسة
التامة لسيادة سعر واحد للسلعة المتجانسة . كما أنه ليس معتاداً في سوق
الاحتكار إذ يعتمد المحتكر إلى بيع سلعته في السوق بثمن واحد يتحكم هو
في تحديده وفي تحديد الكمية المباعة به . وفي حالتنا هذه يميز المحتكر بين
الأسواق المختلفة لسلعته فبدلاً من أن يعاملها كسوق واحد يجرئها إلى أسواق
منفصلة لكل منها سعر خاص بها . وقد يحدث هذا التمييز والفصل في
أسواق أخرى غير الاحتكار التام كسوق المنافسة الاحتكارية وسوق منافسة
القلة أيضاً من خلال اتفاق المتنافسين فيما بينهم على ذلك . وبصفة عامة فإن
تحليل تمييز السعر في سوق الاحتكار يفيد أيضاً في دراسة هذا التمييز إن
حدث في أسواق أخرى .

هذا ويعامل المحتكر الأسواق التي يميز بينها في السعر على أنها أسواق

منفصلة لا اتصال بينها ، وأنه لا يمكن إعادة بيع السلعة التي باعها المحتكر لأحد المشتريين في سوق ما بسعر منخفض من قبل هذا المشتري في سوق آخر يرتفع فيه السعر . ولذا فإنه يقدر الطلب على سلعته في كل سوق منفصلا عن الآخر ويتعرف على هذا الطلب بدالة (منحني) مستقلة تحدد له الكمية المباعة والسعر الذي يبيع به في كل منها على حدة . ولا يسعى هو إلى جمع منحنيات الطلب في هذه الأسواق معا ليتمكن من تقدير الطلب الكلي على سلعته ومن ثم الكمية المباعة والسعر ، لأن الأسعار فيها متبانية . هذا ويحدث التمييز لإعتبارات عديدة لعل من أهمها .

- ١ - حجم الصفقات التجارية أو الكميات المباعة من السلعة أو الخدمة
- ٢ - اختلاف طبيعة واستخدامات السلعة أو الخدمة موضع التمييز
- ٣ - اختلافات المسافات وقيام الحواجز الجمركية .
- ٤ - اختلاف صفات المستهلكين أو دخولهم .
- ٥ - اختلاف الخدمات المؤداة مع السلعة المباعة .
- ٦ - اختلاف أزمدة البيع .
- ٧ - القضاء على المنافسين في بعض الأسواق .

فقد يعتمد المحتكر الى بيع الصفقات الكبيرة بسعر أقل من السعر الذي يبيع به الكميات الصغيرة لما توفره عليه من نفقات ترتبط بإعداد الكميات الصغيرة وتسويقها . كما أن اختلاف استخدامات السلعة سبب في اختلاف أثمانها فشركات الكهرباء والغاز مثلا تبيعها للمصانع والمنشآت التجارية بثمن أقل من ثمن بيعها للمنازل ، وشركات النقل تخفض أثمان النقل في حالات الكميات الكبيرة وأنواع معينة من السلع ولوجها مخصصة تزيد فيها حركة النقل على غيرها . كما يميز أرباب الخدمات بين المستهلكين بدرجة أكبر مما يفعله أرباب السلع ، لأن الخدمات في حد ذاتها لا يعاد بيعها .

وبالنسبة لاختلاف المسافات فإن السلعة قد تباع داخل الدولة بثمن يزيد عن ثمن بيعها في الخارج لوجود الحماية الجمركية تجاه الخارج أو لوجود الحواجز الجمركية في الدولة الأخرى كما قد تباع في جميع أنحاء الدولة بنفس السعر رغم اختلاف تكاليف نقلها مما يعنى تمييزا بين المناطق المختلفة فيما تدفع من ثمن فعلى للسلعة نفسها . أو قد تباع بثمن يختلف من منطقة الى

أخرى داخل الدولة بما لا يتفق مع اختلاف نفقات النقل وبما لا يمكن أحدا من شرائها في السوق ذي الثمن الأقل وإعادة بيعها في السوق الأعلى سعرا .

وبالنسبة لاختلاف صفات المستهلكين ودخولهم فإن بعضهم قد لا يعلم باختلاف السعر من مكان إلى آخر ، ومن يعلم قد يظن أنه نتيجة لاختلاف في جودة السلعة ، أو قد يعتبر أن الفرق لا يستحق الاهتمام . أما بالنسبة لاختلاف دخل المستهلك فقد تباع السلعة لذوى الدخل المرتفعة بسعر أعلى مما تباع به لذوى الدخل المنخفضة .

وقد يعتمد المنتج إلى إضفاء بعض الصفات على سلعته لكي يظن مشترها امتيازها على نفس السلعة الموجهة إلى غيره من المستهلكين أو إلى غير منطقته كاختلاف التغليف والعبوة ، وتباع بزيادة في الثمن تتجاوز تكلفة هذه الخدمات الزائدة بكثير .

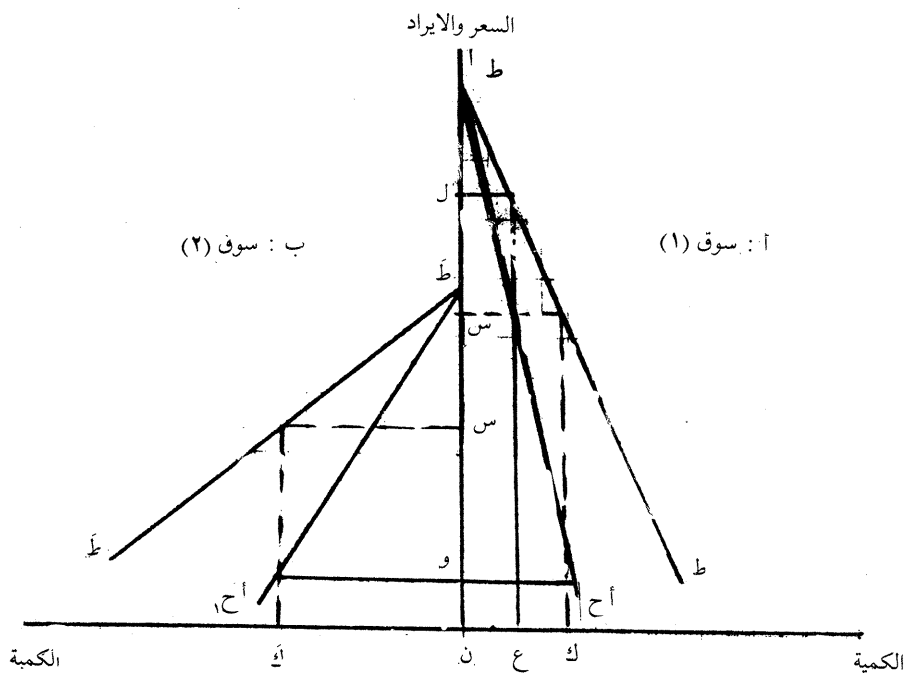
أما اختلاف الأزمنة فتبين من إرتفاع السعر في أوقات معينة وانخفاض في أخرى كارتفاع أثمان السلع والخدمات في مواسم معينة كالْحج أو بعض سلع معينة يقبل عليها الصائمون في رمضان ، واختلاف أجور المكالمات الهاتفية في المساء عنها في الصباح ، وفي أيام العطلات عنها في أيام العمل . ويتعلق السبب الآخر بوجود منافسين في بعض الأسواق يريد المنتج من خلال خفض الثمن فيها إخراجهم من السوق والانفرادية وحده بعد ذلك على أساس احتكاري .

هذا ويشترط لنجاح سياسة التمييز في الأسعار واستمرارها صعوبة الاتصال بين الأسواق التي بينها تمييز أو أن تكلفة الانتقال بينها لا تجعل هناك ميزة من شرائها من الأسواق ذات السعر المنخفض وإعادة بيعها في الأسواق ذات السعر المرتفع ، أو اشتراط عدم تغيير استخدام السلعة أو الخدمة عن الغرض الذي خفض الثمن من أجله ، أو عدم إمكان النقل أصلا كالخدمة الخاصة بالطبيب أو المكالمات المسائية والصباحية - الخ ، اختلاف مرونة الطلب على السلعة عند كل سعر تباع به السلعة في الأسواق المختلفة . وهو ما يعنى اختلاف مرونة الطلب بين هذه الأسواق فيرفع السعر في الأسواق ذات المرونة المنخفضة لقلة حساسية الطلب للتغير في الثمن ، وينخفض

تحياتكم
مختص
مواصل

السعر في الأسواق ذات المرونة العالية لشدة حساسية السعر للتغير في الثمن ، وبذا يمكنه زيادة إيراداته من كلا السوقين وتعظيم ربحه منها ويتحقق توازن المحتكر في هذه الحالة من التمييز في السعر بتطبيق نفس شرط توازن المنشأة وهو تساوى الإيراد الحدى في السوقين (إذا كان التمييز بين سوقين فقط للتبسيط) مع التكاليف الحدية لكل الناتج من السلعة من قبل المحتكر .

وهو ما يبينه الشكلان التاليان ، حيث يوضح الشكل الأول منها اختلاف مروونات الطلب بين السوقين ، ويوضح الثاني توازن المحتكر .



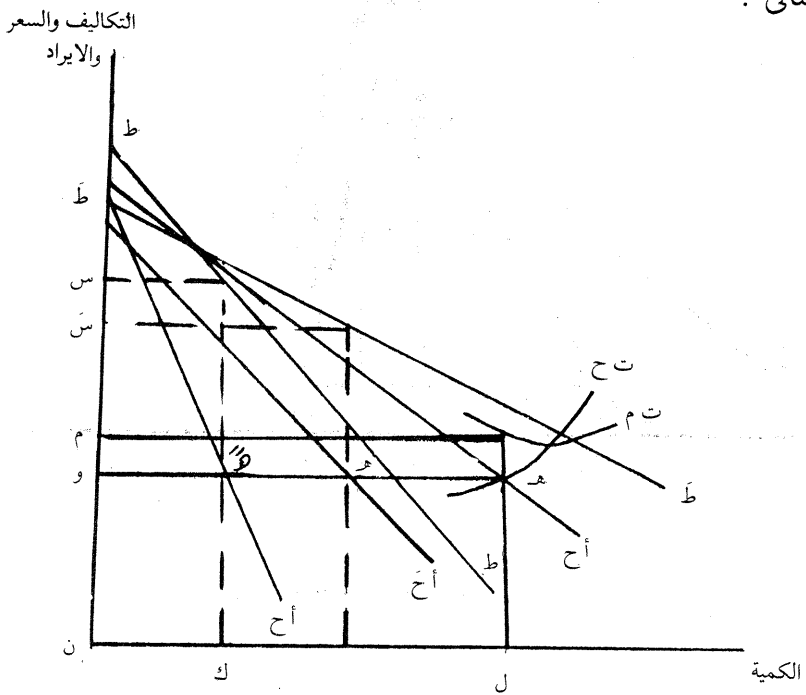
شكل بياني (٣٥)
توزيع المبيعات في حالة تمييز السعر

في القسم (أ) يمثل ط ط منحنى الطلب في السوق الأول
أ ح منحنى الإيراد الحدى

ومنحنى الإيراد الحدى فى السوق الثانى يمثلها AC_2

فإن كان المحتكر ينتج كمية مقدارها n ع فقط فمن مصلحته بيعها في السوق (١) لأن منحني الإيراد الحدي فيها أعلى مما هو عليه في السوق (٢) ويكون سعر الوحدة في هذه الحالة n ل . وإذا زاد الإنتاج إلى $(n + n_k)$ فإن مصلحة المنتج تتطلب توزيع الإنتاج بين السوقيين بما يؤدي إلى تساوي الإيراد الحدي في السوقيين فيبيع n_k في السوق (١) ، n_k في السوق (٢) ، وعندها يتساوى الإيراد الحدي في السوقيين ويمثله المسافة الرأسية n_k . وهو ما يكفل له الحصول على أكبر إيراد على الرغم من تمايز السعر بين السوقيين حيث يكون n في السوق (١) ، n_s في السوق (٢) .

أما تعظيم الربح للمحتكر من جراء هذا التوزيع فهو مابينه الشكل التالي .



شكل بيانى (٣٦)
توازن المحتكر فى حالة تمييز الثمن

يشمل هذا الرسم إلى جانب منحنيات الطلب للسوقين ومنحنيات الإيراد الحدى لهما أيضا ، منحنيات التكلفة الحدية والمتوسطة للمنشأة الاحتكارية ، حتى يمكن تحقيق شرط تعظيم الربح من خلال التساوى بين التكلفة الحدية والإيراد الحدى .

يبين هذا الشكل منحنى الطلب فى السوقين وهما ط ط ، ط ط ، ومنحنيات الإيراد الحدى المقابلين لهما أ ح ، أ ح ، وبالجمع الأفقى لمنحنيات الإيراد الحدى فى السوقين ينتج منحنى الإيراد الحدى لمجموعهما وهو م ح أ ح (حيث هو الذى يجرى مقارنته مع منحنى التكلفة الحدية للمنشأة فى بيعها لكل الكمية فى السوقين للتعرف على شرط التوازن) وبالتقاء منحنى الإيراد الكلى م ح أ ح مع منحنى التكلفة الحدية ن ح تتحدد كمية التوازن للسوقين معا بالكمية ن ل . أما توزيعها على السوقين فلن يتم على أساس مقارنة الإيراد الحدى لكل سوق مع التكاليف الحدية لكلا السوقين معا (لأنها هى التكلفة الحدية للمشروع الاحتكارى) بل ستحدد بمقارنة الإيراد الحدى لكل سوق بالتكلفة الحدية للمشروع ككل عند نقطة توازن المنشأة وهى هـ . لذا نسقط عمودا من النقطة هـ على المحور الرأسى يمر بمنحنى الإيراد الحدى للسوقين وتحدد كل نقطة التقاء على منحنى الإيراد الحدى لكل سوق الكمية التى تباع فيه . ونقطة الالتقاء بين العمود هـ ومنحنى الإيراد الحدى للسوق الأول أ ح هى هـ والكمية هى ن ك . ونقطة الالتقاء الثابتة هى هـ والكمية هى ن ك . ويحقق ذلك أكبر قدر من الإيرادات الكلية للمشروع ويعظم له ربحه أيضا .

أما السعر الذى يباع به فى السوقين فهو س فى السوق الأول ، س فى السوق الثانى . والربح المحقق فى السوق الأول هو الفرق بين التكاليف المتوسطة للمشروع والسعر المباع به فى هذا السوق ، ومقداره (ن س - ن م) مضروبا فى الكمية المباعة ن ك . أما فى السوق الثانى فهو (ن س - ن م) $\times$ (ن ك) . وبجمع الربحين يتم التوصل الى اجمالى الربح فى السوقين .

تدخل الدولة فى السوق الاحتكارية :

يؤدى الاحتكار الى انخفاض كمية الانتاج وارتفاع أسعار المنتجات

وانخفاض كفاءة عناصر الانتاج ، وعدم بلوغ الاقتصاد حد التشغيل الكامل ، بالإضافة الى عدم مراعاة المصلحة العامة عادة مما يحمل المجتمع بتكاليف اجتماعية قد تثقل كاهله ، ويرغب بالتالى فى الخلاص منها بمقاومة الاحتكار ومحاولة القضاء على هذه الظاهرة فى الأسواق .

وعادة ماتباشر الحكومات فى الدول الرأسمالية سياسات محدودة لمقاومة الاحتكار والحد من سلطة المحتكر فى تحديد الانتاج ورفع الأسعار .

ومن بين الوسائل التى قد تلجأ إليها الدولة فى الحد من أثر الاحتكار فى الحالات التى لايمكن تفادى الاحتكار فيها تأميم المشروعات الاحتكارية فى المجالات التى تقوم على الاحتكار الطبيعى كمشروعات المرافق العامة من كهرباء ومياه وغاز وسكك حديد وتليفونات وتحويلها من ثم الى ملكية الحكومة لمنع بذلك الاستغلال الاحتكارى للمشروع الخاص ، إلا أن هذا الإجراء قد يؤدى الى مشاكل أخرى سياسية أو اقتصادية لقلة الكفاءة الانتاجية للمشروعات العامة (٥٨) . لذا قد تلجأ الدولة لفرض اجراءات معينة على المشروعات الخاصة التى تعمل فى هذه المجالات لتحقيق من خلالها مستوى معيناً من الإنتاج وأسعاراً محدودة لا تتجاوزها أو قد تحددها معدلاً معيناً من الأرباح بالنسبة للتكاليف الفعلية أو تفرض عليها ضرائب ورسوماً على الانتاج وتفرض عليها سياسة معينة لتقديم الخدمات وتطويرها ، إلى غير ذلك من وسائل الحد من السلطة الاحتكارية للمشروعات ، كما تمنع أيضاً الاتفاق بين المشروعات المتنافسة لاحتكار السوق وتنسيق الانتاج والأسعار .

إلا أن هذه الاجراءات كما هو معلوم لاتحد من الإحتكار الفعلى فى الأسواق ولا تكفل سيادة المنافسة التامة بدلا منه لطبيعة النظام الرأسمالى ومحافظته على الحرية الفردية فى المقام الأول ولطبيعة الانتاج ، واقتصاديات الحجم وما إلى ذلك (٥٩) .

ومن بين الأساليب المتبعة فى الحد من السيطرة الاحتكارية للمشروعات الفردية فى الأسواق يشيع استخدام هذه الأساليب :

١ - فرض أثمان عادلة للمنتجات ، وتحديد هذه الأثمان بما يكفل استمرار المنتج فى الانتاج وعدم رفع الأسعار على المستهلكين

وقد يتخذ هذا الإجراء صورة فرض حد أقصى للسعر لا يتجاوزه المحتكر في بيعه لسعته . وعادة ما يكون ذلك في مشروعات المرافق العامة التي تعطىها الدولة امتياز تشغيل هذه المرافق وفقا لاشتراطات معينة من بينها السعر المحدد .

٢ - فرض ضرائب ورسوم انتاج بصور شتى كأن تفرض مبالغ نقدية معينة على المنشأة لدفعها لزيادة الانتاج وتقليل ما يخص الوحدة المنتجة من السلعة من هذه الضريبة أو أن تفرض ضريبة على كل وحدة من السلعة لتقليل أرباح المحتكر . أو أن تفرض الضرائب على أرباح المنشأة لتخفض من سعيها للربح العالي .

وفيما يلي نتبين أثر هاتين الوسيلتين في توازن المحتكر وسياساته البيعية ، وأثر ذلك على كل من الكمية المنتجة والأسعار .

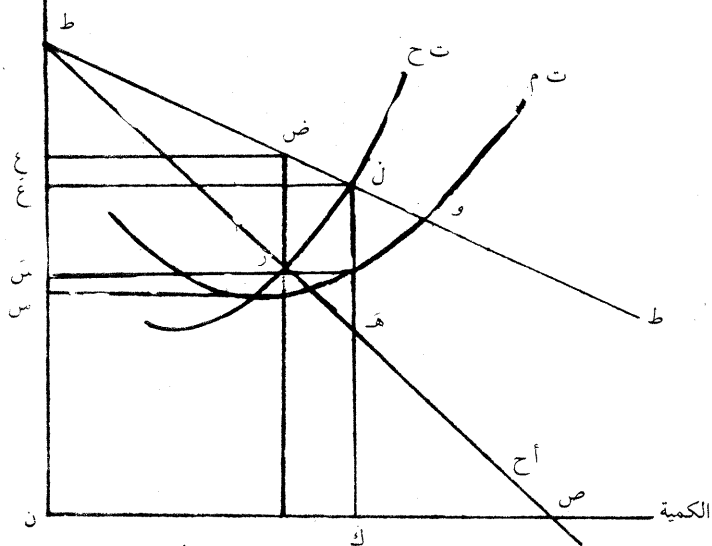
١ - توازن المحتكر في حالة فرض سعر معين أو حد أعلى للسعر :
يبين الرسم البياني (٣٧) إحدى حالات توازن المحتكر في ظل تدخل الدولة بفرض حد أعلى للسعر . وفي الرسم البياني (٣٨) حالة أخرى من توازن المحتكر في ظل نفس هذا الفرض .

يمثل ط ط منحني طلب المشروع قبل التدخل الحكومي بفرض السعر
أ ح منحني الإيراد الحدي قبل التدخل الحكومي بفرض السعر
ت ح منحني التكاليف الحدية قبل التدخل الحكومي بفرض السعر
ت م منحني التكاليف المتوسطة قبل التدخل الحكومي بفرض السعر
ففي الشكل الأول أدى تدخل الدولة بفرض السعر أو الحد الأعلى للسعر إلى زيادة الانتاج وخفض السعر عما كان المحتكر سيفعله بدون تدخل .

إذ أن توازن المحتكر بدون تدخل كان يتحقق بانتاج الكمية ك ن وبيعها بالسعر ن ع . حيث عند هذه الكمية تتساوى تكاليفه الحدية مع الإيراد الحدي عند النقطة ر . ويكون الربح المتحقق مقداره س ع (وهو مقدار الفرق بين متوسط التكاليف الكلية والسعر أى الإيراد المتوسط) مضروبا في الكمية المنتجة ن ك .

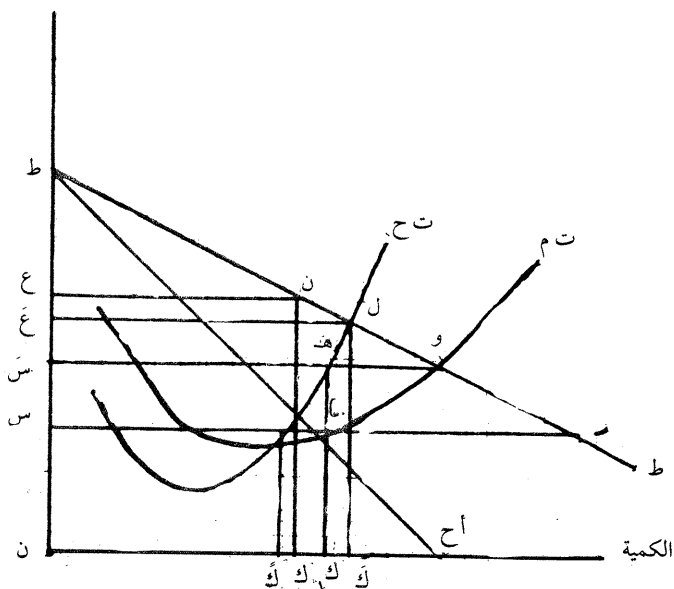
أما تدخل الدولة بخفض السعر من N إلى N' فسيؤدي الى زيادة الكمية من N إلى N' حيث يتحقق التوازن للمنشأة بتساوى التكاليف الحدية مع الايراد الحدى الجديد .

إذ أن تدخل الدولة بفرض سعر E يعنى أن المنتج سيواجه منحني طلب أفقى تام المرونة أمام الكمية المنتجة بين N ، N' (مثل ظروف المنافسة التامة) يمثله E ل ثم يتجه بعد نقطة L فى نفس اتجاه الجزء المتبقى من منحني الطلب لأسفل وهو L أى يصبح منحني الطلب E ل ط . وبالمثل يصبح منحني الايراد الحدى E ل هـ ص إذ يتساوى الايراد الحدى مع الايراد المتوسط (منحني الطلب) فى ظروف ثبات السعر وسيادة المنافسة وهو ما تحقق فى الجزء الجديد من منحني الطلب E ل . ويتحقق توازن المنتج فى الوضع الحدى عند النقطة L حيث يتساوى الايراد المتوسط وهو السعر مع الايراد الحدى مع التكاليف الحدية . وينخفض السعر بالمقدار E وترتفع التكاليف المتوسطة بالمقدار S س . لذا يقل ربح المشروع بالمقدارين E ، S س فىصبح الربح فى الوضع الجديد S ع $\times$ N ك وهو أقل من الربح السابق على التدخل كما زادت الكمية المنتجة وانخفض السعر ، ومازال الربح فى حدود مشجعة للمحتكر لكى يستمر فى الإنتاج .



شكل بياني (٣٧)

توازن المحتكر في حالة فرض حد أعلى للسعر مرتفع



شكل بياني (٣٨)

توازن المتحكر في حالة فرض حد أعلى للسعر عند مستويات مختلفة

أما الشكل الثانى فيبين أن أثر تدخل الدولة بخفض السعر (أى تحديد حد أعلى دون المستوى الذى يرغبه المحتكر) يمكن أن يؤدى الى خفض الانتاج وليس زيادته كما فى الحالة الأولى .

فبفرض أن سعر التوازن للمتحرر قبل التدخل ن ع والكمية المنتجة من قبله كانت ن ك . فإن خفض السعر من قبل الدولة إلى ن ع سيجعل الكمية المنتجة تزيد الى ن ك كما فى الشكل الأول . إلا أن مزيدا من خفض السعر يجعله ن س أسفل نقطة تقاطع منحنى التكاليف الحدية مع منحنى الطلب ط ط فسيجعل منحنى الإيراد الحدى الجديد س و بدلا من أ ح وسيستج المشروع فى ظل هذا الوضع الجديد الكمية ن ك حيث تحقق له التوازن بتساوى الإيراد الحدى الجديد مع التكلفة الحدية حيث يتقاطع منحنيا هما فى النقطة هـ . وهذه الكمية تقل عن الحالة الأولى التى كان فيها السعر ن ع فإذا خفض الثمن الى أقل من ذلك وليكن ن س فإن منحنى الإيراد الحدى فى هذه الحالة سيصبح س ر ، وتصبح كمية التوازن هنا هى ن ك وهى أقل من الكمية التى تحقق التوازن فى ظل الأوضاع التدخلية السابقة بل إنها أقل أيضا من كمية التوازن للمنشأة الاحتكارية قبل تدخل الدولة بتحديد الأسعار .

فإذا كان الهدف من التدخل بخفض السعر هو زيادة الإنتاج وتوفير قدر أكبر من السلعة لتحقيق أشباعا أفضل لعدد أوفر من المستهلكين فلا بد أن يكون السعر المحدد عند نقطة التقاء منحنى التكاليف الحدية للمحتكر بمنحنى الطلب على سلعته . وفى مثالنا هذا هو السعر ن ع . حيث تلتقى التكاليف الحدية للمنشأة بمنحنى الطلب عن النقطة ل والسعر الذى يقابلها هو ذلك المذكور ، كما هو مبين بالرسم .

وبالطبع فإن فرض أى سعر أقل من ذلك سيجعل هناك فجوة بين عرض المنشأة من السلعة وطلب المستهلكين الذى سيزداد بفعل خفض السعر مما يؤدى الى ظهور السوق السوداء التى تباع فيها السلعة بأعلى من ثمنها المحدد لعدم كفاية الكمية ، لذا فإن فرض السعر المنخفض يستدعى عادة اتباع نظام لتوزيع السلعة على المستهلكين فى حدود الكمية المنتجة وستعرض لهذا الإجراء فيما بعد .

هذه الفجوة تتسثل في الحالات المختلفة كما يلي :

المسافة وهـ في حالة السعر ن س وهى الفرق بين الانتاج والطلب

المسافة رف في حالة السعر ن س

وبالطبع كلما انخفض السعر أدى ذلك لزيادة حجم الفجوة .

٢ - توازن المحتكر في حالة فرض ضرائب على الانتاج :

من الممكن أن تفرض هذه الضرائب بصور شتى كما سبق ، وسندرس فيما يلي حالتين من توازن المحتكر في بعض هذه الصور من التدخل الحكومى للحد من الاحتكار

أ : توازن المحتكر في حالة فرض ضريبة معينة على المنشأة :

تفرض الدولة أحيانا على المنشأة رسم إنتاج محدد يدفع سنويا لخزانة الدولة بغض النظر عن إنتاجها من السلع أو الخدمات موضع الاعتبار . وفى هذه الحالة فإن الضريبة تعد أحد بنود التكاليف الثابتة تدفع بمستوى منحني التكاليف الكلية المتوسطة الى أعلى كما أنها لا تؤثر على منحني التكاليف الحدية للمنشأة ، وذلك كما هو موضح بالشكل رقم ٣٩ حيث ارتفع منحني التكاليف المتوسطة من ت م الى ت م . إلا أن التكاليف الحدية ت ح لا يتغير .

وطالما ان توازن المحتكر يتحقق عند تساوى التكاليف الحدية مع الايراد الحدى فإن كمية الانتاج قبل فرض الضريبة وبعدها ستكون واحدة عند ن ك . كذلك فإن سعر البيع س يظل كما هو فى الحالتين عند ن ع .

إلا أن هذه الضريبة كما سبق تؤثر على التكاليف المتوسطة الكلية حيث تزيد منها . إلا أن مقدار الزيادة فيها يختلف باختلاف مستوى الانتاج فيكون كبيرا عند إنتاج كميات صغيرة وذلك كما هو موضح من الفرق الكبير بين المنحنيين جهة اليسار ، ويتناقص تدريجيا حتى يكاد يتلاشى عند الكميات الكبيرة . وبالطبع فإن ذلك سيؤثر على الأرباح الكلية للمنشأة حيث يقطع منها مقدار ثابت ، إلا أن أثره على الربح فى الوحدة الواحدة من السلعة يتناقص تدريجيا كما هو الحال فى انخفاض نسبة ما يخص هذه الوحدة من السلعة من التكاليف الثابتة كلما زاد الإنتاج .

وطبقا للتحليل الحدى فإن الدولة تقطع من أرباح المحتكر دون أن يؤثر هذا على الانتاج أو السعر. حيث تقطع الدولة هنا في مثالنا هذا مبلغا من أرباح المحتكر تمثله المساحة هـ و س س ولا يبقى له سوى المساحة ل هـ س ع .

وبالطبع فإن التحليل الحدى هنا يعطى نتيجة قد تخالف ما يحدث في الواقع فعلا ، حيث أن الدولة لاتسعى لمجرد استقطاع جزء من ربح المحتكر في كل الأحوال ، صحيح أن هذا قد يحدث ، إلا أن المحتكر في حقيقة الأمر قد يدفع بالانتاج الى اكبر من ن ك ليزيد من أرباحه طالما أن الضريبة لاترتبط بكمية الإنتاج ، فهى إذا مقدار ثابت من الممكن أن يقلل أثره بزيادة الإنتاج إلى كميات اكبر طالما كان الطلب قائما في السوق حيث يمكن زيادة مقدار ربحه الكلى بزيادة الانتاج (٦٠). كما أنه في حالات أخرى يمكنه زيادة الأسعار إن كان الطلب غير مرن لتعويض الضريبة المدفوعة للدولة . لذا لم تنجح سياسات مقاومة الإحتكار في ظل الرأسمالية في القضاء على هذه الظاهرة بدرجاتها المختلفة في الأسواق .

ب : توازن المحتكر في حالة فرض ضريبة على الوحدة المنتجة من السلعة :

تختلف هذه الطريقة عن الطريقة السابقة في أن الضريبة المفروضة ترتبط بالسلعة المنتجة فتحدد مقدارا معيناً على كل وحدة يتم إنتاجها من هذه السلعة . ولذا فإن هذه الضريبة لاتعامل كتكاليف ثابتة كما في المثال السابق ، بل أنها تحمل على التكاليف المتغيرة فتتأثر بها كل من التكاليف المتوسطة والتكاليف الحدية أيضا فيرتفع مستوى منحنى التكاليف الحدية ومنحنى التكاليف المتوسطة الى أعلى ، كما هو مبين بالرسم رقم (٤٠)

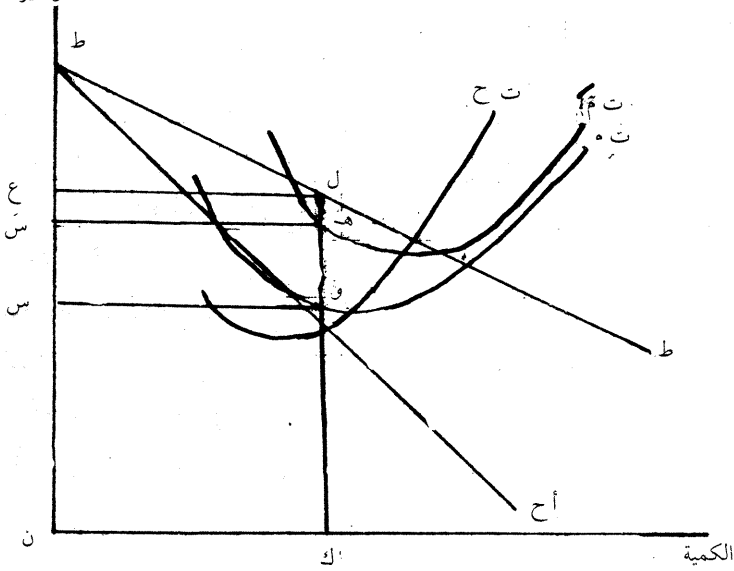
حيث أصبح منحنى التكاليف الحدية في الوضع ت ح بعد فرض الضريبة بعد أن كان ت ح قبل فرضها .

وكذلك يصبح منحنى التكاليف المتوسطة ت م بدلا من ت م . أما منحنى الطلب ط ط ، ومنحنى الإيراد الحدى أ ح فيظلان كما هما . إلا أن نقطة التوازن بين الإيراد الحدى والتكاليف الحدية تختلف إذ تصبح

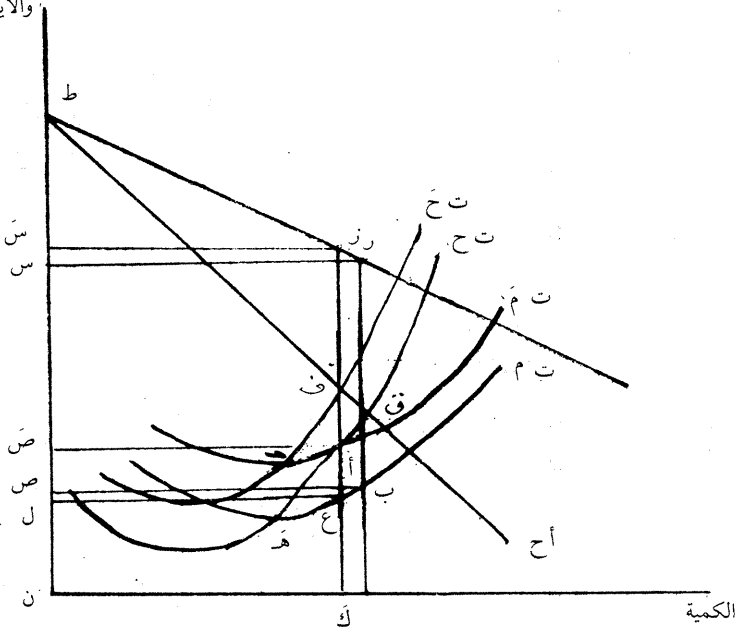
شكل بياني (٣٩)

توازن المحتكر في حالة فرض ضريبة ثابتة على المنشأة

التكاليف والسعر
والايراد



التكاليف والسعر
والايراد



شكل بياني (٤٠)

توازن المحتكر في حالة فرض ضريبة على الوحدة من السلعة

ف بعد أن كانت ق في الرسم ، ولذا فإن الكمية المنتجة تقل من ن ك إلى ن ك بالكمية ك ك ، ويرتفع السعر من ن س إلى ن س . ولذا فإن نتيجة فرض الضريبة تكون في غير مصلحة المستهلك لأنها قد تقلل من اشباعه من السلعة أو قد تزيد من نفقاته في حالة إذا أراد الاحتفاظ بنفس المستوى السابق من الاستهلاك ، وهو ما لا يتحقق للجميع . وتحصل الدولة على جزء من أرباح المحكر الذى يحمل المستهلك بجانب من هذه الضريبة يتوقف على مرونة الطلب على هذه السلعة ومع ذلك فالأرباح الكلية للمحكر تقل عن السابق لعاملين هما قلة الانتاج واقتطاع الضريبة من إيراداته .

ومن المعلوم أن للاسلام سياساته في منع الاحتكار التى لا تعتمد على فرض الضريبة في الأساس بل تلجأ لزيادة العرض وتقديم الحوافز المفضية الى ذلك وغيرها من الوسائل فلتراجع في تنظيم الاسلام للمنافسة من هذا الكتاب وفي سياسات المحافظة على المنافسة ضمن السياسات الاقتصادية في الاسلام .

سابعاً : توازن المنشأة محكرة الشراء :

سبق القول بأن المنشأة المحكرة الشراء تباشر احتكارها عادة في مجال تشغيل العمال لديها وشراء مستلزمات الانتاج المختلفة اللازمة لها . وتمثل المنشأة هنا المشتري الوحيد للسلعة أو الخدمة موضع الاعتبار . أما في جانب البيع فلا توجد احتكارات بل تتوفر المنافسة ويعد احتكار الشراء قليل الحدوث . وتهدف المنشأة المحكرة للشراء مثلها مثل غيرها من المنشآت في حالة احتكار البيع بدرجاته المختلفة وحتى في المنافسة التامة الى تحقيق الحد الأقصى من الأرباح كهدف من نشاطها . وعلى العكس من الأسواق الأخرى فإن المشتري هنا يباشر سياسات للكميات المشتراة وأسعار الشراء في حين أنه في الأسواق الأخرى يقبل بما هو متاح من كميات من السلع وأسعار لها .

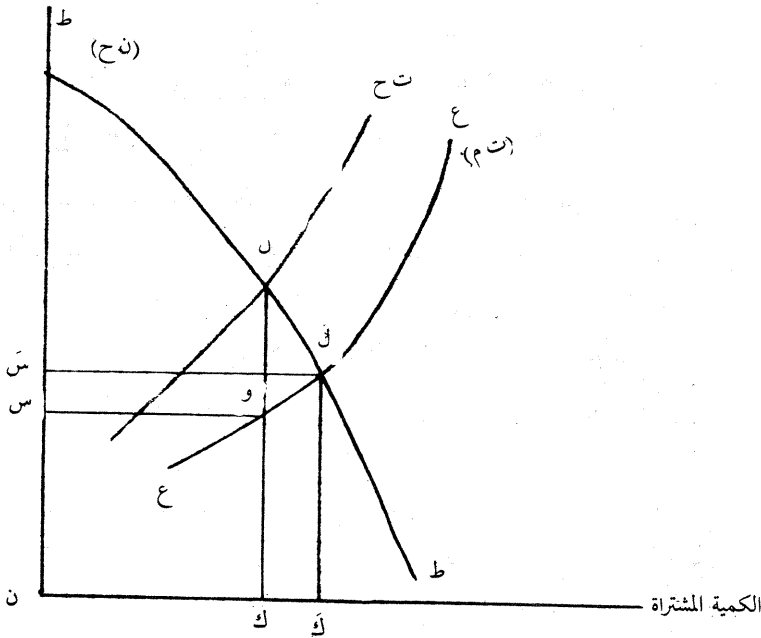
والمحكر هنا قد يكون منشأة فردية وربما تكون الدولة نفسها حين تحكر شراء سلعة معينة كبعض المحاصيل الزراعية .

وقد لا يمارس المحكر للشراء أقصى سلطة يمكنه مباشرتها في سوق السلع والخدمات التى يشتريها في تحديد الثمن يراه محققاً لأهدافه في تعظيم ربحه ،

لأسباب تشبه ماسبق ذكرها فيما يختص بمحتكر البيع ، إما خشية دخول منشآت أخرى تنافسه إن تعاظمت أرباحه وأصبح الدخول في هذه السوق مجزيا لغيره أيضا . أو منعاً لإشارة الرأي العام أو تدخل الدولة لتنظيم السوق ، كما قد يفضل لدفع ثمن أعلى نسبيا لخدمات العمل أو ثمن المستلزمات الانتاجية التي يحتاجها حتى يستمر حصوله عليها في الأجل الطويل ، إذ أن خفض الثمن قد يؤدي لهجرة العمال أو البحث عن فرص وظيفية أخرى أو التخصيص في مجالات أخرى ، وربما أدى لانصراف موردي مستلزمات الإنتاج عنها إلى غيرها .

ويبين الرسم التالى حالة توازن المحتكر ، حيث يبين منحني الطلب ط ط طلب المحتكر على خدمات العمل كأحد عناصر الإنتاج التى يمكن احتكار شرائها أو خدماتها من قبل المحتكر ، وهو عبارة عن منحني قيمة الناتج الحدى للعمل ، أى مايضيفه العامل الأخير

السعر والتكاليف
والايراد



شكل بيانى ، (٤١)

توازن محتكر الشراء

إلى الناتج الكلى للمنشأة فى حالة تشغيله فيها (بفرض ثبات عناصر الإنتاج الأخرى) . أما منحنى العرض ع ع فيمثل كل المعروض فى السوق من خدمات العمل إذ أن المنشأة المحتكرة تواجه عرض السوق وحدها . ويمثل منحنى عرض العمل هنا منحنى التكاليف المتوسطة للمنشأة فى تشغيل هذا العنصر وحده (دون غيره من العناصر) . وهو يتجه للزيادة مع زيادة الكميات التى تحتاجها المنشأة منه ، إذ أن زيادة طلب المنشأة على العنصر تؤدي الى زيادة ماتدفعه له من أجر فيزداد العرض . فمنحنى العرض هنا يصور المعروض من العمل من وجهة نظر المنشأة المحتكرة للشراء وهو منحنى ذو مرونة قليلة لذا فهو يختلف عن منحنى عرض العمل فى سوق المنافسة الكاملة الذى يكون خطا أفقيا ذا مرونة لانهائية حيث يكون أجر استخدام العمل ثابتا ويمكن للمنشأة أن تستخدم منه ماتشاء بنفس الأجر .

ويمثل ت ح منحنى التكاليف الحدية للعمل الذى يقارنه المحتكر بالإنتاج بقيمة الإنتاج الحدى للعمل للوصول الى نقطة التوازن فى استخدام هذا العنصر وهى النقطة التقاء المنحنيين ، وهى النقطة ل على الرسم . وعندها تتحدد الكمية المستخدمة من العمل بمقدار ن ك ، ويكون سعر خدمة العمل هنا أى الأجر المدفوع هون س . ويحصل المحتكر على إيراد كلى من تشغيل هذه الكمية من العمل مقدارها المساحة ك ل ط ن فى حين يدفع أجرا لها مقداره ك و س ن فيحقق بذلك ربحا قدره ول ط س .

وللتعرف على أثر الاحتكار على استخدام هذا العنصر نقارنه بما يحدث فى سوق المنافسة التامة ، ففى ظل هذه السوق يتحدد توازن السوق بتساوى العرض الكلى ممثلا بالمنحنى ع ع والطلب الكلى للصناعة ممثلا بالمنحنى ط ط فى الشكل . ونقطة تقابلها هى النقطة ل ، وعندها يكون تشغيل العمل بالكمية ن ك والأجر المدفوع ن س . وفى هذه السوق يزيد التشغيل ويرتفع الأجر ويتساوى مع الناتج الحدى للعمل . فى حين أن سوق محتكر الشراء يقل فيها تشغيل العمال وينخفض الأجر ويكون دون الإنتاج الحدى للعمل . ويذهب هذا الفرق الى المنشأة المحتكر فتحقق ربحا إضافيا

والفرق هنا ينشأ عن أن منحنى عرض الصناعة فى المنافسة التامة هو نفسه منحنى التكاليف الحدية للعمل ويحدث التوازن بتساوى التكاليف الحدية مع

الايراد الحدى . فى حين فى ظل احتكار الشراء يرتفع منحنى التكاليف الحدية عن منحنى التكاليف المتوسطة لأن فى زيادة التشغيل زيادة فى معدل الأجر ولا تقصر الزيادة على العامل الحدى بل تسرى على ما قبله أيضا لذا تزيد التكاليف الحدية لاستخدام العمل بدرجة اكبر من زيادة التكاليف المتوسطة لأن مع تشغيل العامل الأخير يتحمل المشروع تكلفة حدية تساوى مادمع له بالاضافة الى ما يدفع للعاملين فعلا فى المشروع من زيادات تماثل الزيادة فى معدل أجر العامل الحدى (الأخير) .

تدخل الدولة فى سوق احتكار المشتري :

يمكن للدولة أن تتدخل فى السوق هنا بوسائل شتى تكفل لعناصر الإنتاج قدرة اكبر على التنقل بحثا عن فرص أفضل للاستخدام ، أو قد تفرض حدا أدنى لسعر استخدامها كما يحدث من تدخلها فى سوق احتكار البيع من فرضها لحد أعلى للسعر الذى تباع به السلعة أو الخدمة .

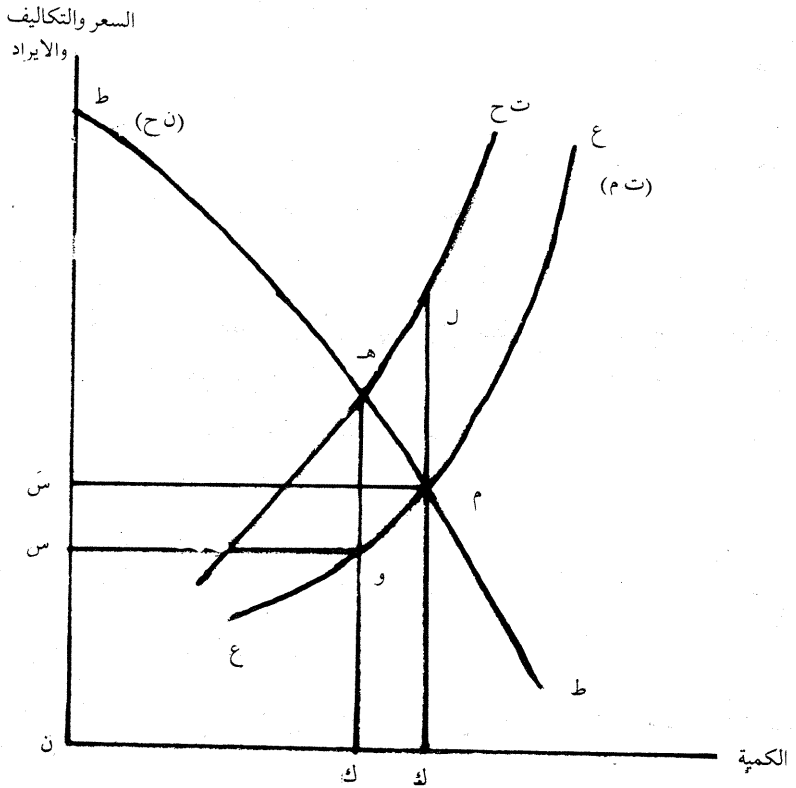
فيمكن للدولة مثلا انشاء جهاز يتولى جمع المعلومات عن فرص العمل المتاحة والمناسبة وإرشاد العمل إليها وربما تمويل انتقالهم للانتقال كما أنها قد تمكنهم من التدريب على مهارات وأعمال أخرى لا تنتم أسواقها باحتكار الشراء . وبذا تواجه محتكر الشراء بأساليب غير مباشرة إلا أنها من شأنها الحد من قدرته الاحتكارية وأضرارها .

كما يمكن للدولة أن تفرض حدا أدنى لأجر العمل يلتزم المستخدم له بدفعها . ويمكن تبين أثر هذه الحالة الأخيرة على توازن المنشأة المحتكرة للشراء من الرسم التالى رقم (٤٢)

فى هذا الشكل فإن ع ع تمثل منحنى عرض العمل (التكاليف المتوسطة لاستخدامه)

- ط ط يمثل منحنى طلب العمل (الانتاج الحدى)
- ت ح يمثل منحنى التكاليف الحدية
- تمثل ه نقطة توازن المحتكر قبل فرض الحد الأدنى من الأجر
- ن ك الكمية المستخدمة من العمل قبل التدخل
- ن س الأجر المدفوع من العمل قبل التدخل
- أما الأرباح الكلية فتحدها المساحة وه ط س

وبفرض تدخل الدولة في السوق فإنها لابد وأن تحدد أجرا أعلى من ذلك السائد وبفرض أنه ن س فإن المحتكر سيزيد من الكمية التي يستخدمها من العمل إلى ن ك ، لأن فرض سعر ثابت لخدمة العمل يجعل منحني العرض الذي يواجهه المنتج يبدأ بالخط م س وهو خط أفقى يشير الى المرونة التامة لعرض العمل كما هو الحال في منحني عرض العمل الذي يواجهه المنشأة في سوق المنافسة التامة . ويمثل هذا الجزء أيضا الجزء من منحني التكاليف الحدية الجديد بعد فرض هذا السعر



شكل بياني (٤٢)
توازن محتكر الشراء في حالة التدخل الحكومي

تم بعد النقطة م يتجه مع باقى منحني العرض الذى قبل التدخل لأعلى . كما يأخذ منحني التكاليف الحدية اتجاهاه السابق .

وعند هذه النقطة م يتقابل منحني العرض مع منحني الطلب محددًا للكمية المذكورة ويقابلها السعر المأروض . يتساوى عند هذه النقطة التكاليف الحدية مع الناتج (الأيراد) الحدى ، ويتحقق التوازن . ويقل الربح المتحقق للمنشأة إلى ما مثله المساحة م هـ ط س .

وفرض سعر آخر أعلى من هذا المستوى أو دونه لا يكفل تشغيل المنشأة لما ار أكبر من العنصر ، لأن نقط التوازن الأخرى بين التكاليف الحدية والناتج الحدى ستكون الى يسار هذه النقطة مما يعنى طلبا أقل على العمل .

ثامنا : توازن المنشأة في ظل الاحتكار المتبادل (أو المزدوج) (٦١) :

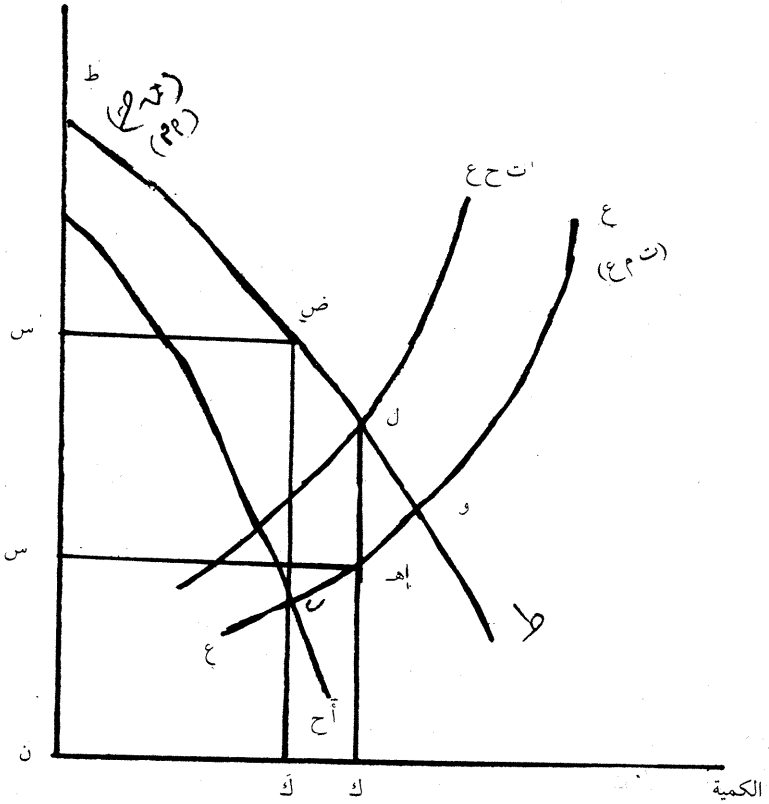
إذا واجه محتكر البيع محتكرا للشراء ، أو واجه محتكر الشراء تكتلا للعمال أو اتحادا للمنتجين البائعين للمواد الأولية التى يشتريها ، فإن ذلك يؤدي لظهور سوق الاحتكار المزدوج .

وفي ظل السوق لا يفرض البائع كمية للبيع بثمن يحدده كما فى حالة احتكار البيع ، ولا يلزم المشتري البائع بثمن يراه وكمية معينة يرغب فيها كما هو الحال فى احتكار المشتري . بل تكون هناك مساومة بينهما يحاول كل منهما أن يفرض على الآخر الثمن والكمية اللتين يراهما . وبذا يكون فى السوق كميتان وثمانان يتم المساومة عليها . ويحاول كل طرف فرض ما يراه على الآخر ، وتتوقف النتيجة النهائية على قدرة كل منهما على المساومة والمناورة .

فيرغب البائع فى الشراء بسعر منخفض ، ويرغب المشتري بالبيع بسعر مرتفع ويمثل هذا الحدين الأدنى والأعلى منطقة المساومة التى يتحركان فى دائرتها .

ولذا يصعب تحديد السعر الذى سيجرى عليه الاتفاق على الرغم من معرفة ظروف كل من العرض والطلب على السلعة أو الخدمة فى السوق .

وبين الشكل التالى مثالا لما يمكن أن تكون عليه أحوال هذا السوق . يبين المنحنى ع ع منحني عرض العمل من وجهة نظر المشتري المحتكر وهو يمثل التكاليف المتوسطة م م ع وهو يشير أيضا الى منحني التكاليف الحدية بضائع (ت م) ط ط منحني الطلب على العمل من وجهة نظر المشتري ،



شكل بياني (٤٣)
التوازن في حالة الاحتكار المزدوج

وهو يمثل الناتج الحدى للعمل ن ح كما يمثل الايراد المتوسط للبائع (أ م)
ت ح ع منحنى التكاليف الحدية للعمل من وجهة نظر المشتري .
أ ح هو منحنى الايراد الحدى

فلو كانت السوق تنافسية تامة لتحدد توازن السوق بالنقطة وحيث يلتقى
منحنى العرض (ممثلاً للتكاليف الحدية) بمنحنى العرض ممثلاً للإنتاج
الحدى . وتتحدد الكمية والسعر بالمنافسات المقابلة من المحور الأفقى
والرأسى على التوالى .

أما من وجهة نظر المشتري المحتكر فإن التوازن يكون عند النقطة ل حيث

يلتقى منحني تكاليف الحدية بمنحني الانتاج الحدى وتتحد الكمية ب ن ك والأجر ب س ن . ويمثل الأجر س ن الأجر الذى يصود فى سوق احتكار المشتري حيث بائعين متنافسين . أما فى مواجهة بائع واحد محتكر فيمثل ن س الحد الأدنى كما يمكن أن يتفقا عليه من ثمن لخدمة العمل .

وأما من وجهة نظر البائع المحتكر فإن العرض يمثله المنحني ع ع وهو يشير إلى التكاليف الحدية للبائع المحتكر هنا وهو اتحاد العمال مثلا . ويتحدد الطلب على العمل بالمنحني ط ط وهو نفسه منحني السعر او الايراد المتوسط بالنسبة لهذا البائع ، ويمثل الايراد الحدى بالنسبة له المنحني أ ح . وتوازن البائع هنا يكون عند تلاقي التكاليف الحدية مع الايراد الحدى عند النقطة ب . وعندها تكون الكمية التى يستعد لبيعها فى السوق من خدمة العمل هى ن ك ، والأجر المطلوب هو ن س . ويمثل هذا السعر الحد الأعلى لما يمكن أن يتفقا عليه من ثمن لخدمة العمل . وتكون الكمية أيضا التى تجرى عليها المساومة هى بين ن ك ، ن ك .

ويتحدد الأجر والكمية الفعلية تبعا لقدرة كل منهما على المساومة وكلما زادت قدرة المشتري على المساومة والمناورة اقترب السعر والكمية مما يرتب فيها ، والعكس من ذلك فى حالة قوة البائع .

أما العوامل التى تتوقف عليها قدرة كل منهما على المساومة فمنها امكانية تخزين عنصر الإنتاج بتكاليف معقولة ، وامكانية تحمل المشتري للامتناع عن الشراء لبعض الوقت ، وامكانية دخول مشروعات جديدة منافسة تباع بدائل للمشتري ، وقدرة البائع المالية لسد حاجاته خلال فترة المساومة ، ومدى علم كل طرف بكافة ظروف الطرف الآخر ، وقدرة ممثليه على التفاوض ، ثم مدى احتمال تدخل الدولة ، فى الخلاف ، وغير ذلك من عوامل لا يمكن تضمينها للتحليل الاقتصادى .

الفصل الثالث

نظرية القيمة وتحديد الأثمان

مقدمة :

هناك وسيلتان لتبادل السلع والخدمات ، هما :

(أ) التبادل المباشر : وهي الطريقة التي كانت متبعة في المجتمعات البدائية والتي مازالت تتبع حالياً بين الدول أحياناً مثل مبادلة القمح بالآلات ومعدات المصانع مثلاً . وهذه الوسيلة التبادلية تعتمد أساساً على مبادلة السلع والخدمات مباشرة بغيرها دون استخدام وسيط للتبادل . وبالرغم من أن هذه الوسيلة التبادلية يمكن استخدامها فقط في حالات تطابق وتماثل رغبات المتبادلين أي التوافق المزدوج الذي يعتبر شرطاً أساسياً لاتباع هذه الطريقة . فإنه يعاب عليها ومن ثم يعترض على استخدامها للسببين التاليين أيضاً :

١ - أنه حتى عند تطابق وتماثل رغبات المتبادلين وتوفر شرط التوافق المزدوج فإنه من الصعوبة بمكان الاتفاق بينهم على تحديد القيم التبادلية للسلع والخدمات بالنسبة لبعضها البعض .

٢ - يتعذر توزيع السلعة أو الخدمة المستغنى عنها أحياناً في سبيل الحصول على السلع أو الخدمات المرغوبة . حيث أنه قد يتعذر على مالك منزل مائة سيمه وبالتالي توزيع وتخصيص أجزاء مناسبة منه للتبادل مع المنتجين الآخرين للسلع والخدمات العديدة التي يحتاج إليها دون أن يفقد مايمتلكه شيئاً من قيمته نتيجة لهذه التجزئة . بالإضافة إلى تعذر إدخار السلع السريعة لتبادلها مستقبلاً .

لذا فإن المقايضة ليست بالأسلوب السليم للتبادل خاصة في المجتمعات المعاصرة .

(ب) التبادل غير المباشر : ويتم التبادل غير المباشر باستخدام النقود التي تيسر تقييم السلع المختلفة وتحديد أسعارها . وقد انتشر هذا النوع من التبادل نتيجة للتقدم الحضاري والنمو الاقتصادي الذي أدى إلى التخصص وزيادته مما أدى إلى زيادة حجم العمليات التبادلية ، بما يستحيل معه اتباع المقايضة إلا في الحالات النادرة التي تتطابق فيها رغبات واحتياجات طرفي التبادل .

ويتم التبادل غير المباشر ببيع السلع مقابل النقود ثم شراء السلع الأخرى المطلوبة باستخدام هذه النقود . والنقود في ذلك وسيط للتبادل ومقياس للقيمة التبادلية للسلع والخدمات المختلفة .

وقد وضعت نظريات كثيرة لتفسير القيمة التبادلية للسلع والخدمات إلا أن التفسير الحديث للقيمة التبادلية (السعر) يرجع إلى مارشال الذي أخذ كلا جانبي الطلب والعرض في الاعتبار لتحديد القيمة .

أولاً - نظرية القيمة بين الإسلام والنظم الاقتصادية المختلفة :

يقصد بالقيمة هنا القيمة التبادلية للسلعة أو الخدمة في السوق معبراً عنها بالنقود أي الثمن أو السعر . تمييزاً لها عن القيمة الاستعمالية وهي مدى المنفعة المتحققة من السلعة في إشباع الحاجات الإنسانية . ومع ذلك فلقد رأى بعض الاقتصاديين ربط قيمة السلعة بمنفعتها .

ولقد تطورت آراء الاقتصاديين عن القيمة وتبلورت لها نظريات مع نشأة المدرسة التقليدية في الاقتصاد وذلك ابتداء من آدم سميث عام ١٧٧٦ م .

ومع ذلك ، فقد سبقه كثيرون ممن يرون في القيمة آراء تعد متقدمة كثيراً الآن . فلقد أوضح أرسطو أحد فلاسفة اليونان في القرن الرابع قبل الميلاد أن القيمة ترجع إلى كل من ندرة السلعة ونفقات الحصول عليها ، كما ترجع أيضاً إلى منفعتها لدى المستهلك (٦٢) .

وللعلماء المسلمين آراؤهم التي سبقت الفكر الاقتصادي في مراحلها المختلفة منذ بدء دراسة علم الاقتصاد .

ولقد أوضح ابن تيمية أن القيمة تتحدد من جانبي العرض والطلب معاً بالتراضي والقبول عن حرية واختيار ، ولا يقتصر تحديدها على جانب منها ، كما لا تتدخل أطراف أخرى في تحديده^(٦٣) ، فيقول إن من التسعير ما هو ظلم غير جائز ومنها ما هو عدل جائز . فالظلم إكراه الناس بغير حق على البيع بثمن معين لا يرضونه ، أو منعهم مما أباحه الله لهم . أما العدل الجائز فهو إكراههم على ما يجب عليهم من المعاوضة بثمن المثل ، ومنعهم مما يحرم عليهم من أخذ زيادة على عوض المثل ، وهذا واجب وليس بجائز فقط .

فإذا كان ارتفاع السعر بغير ظلم من البائعين كقلة الشيء (أى العرض) أو زيادة الخلق (أى الطلب) فهذا إلى الله ، ولا يلزم الخلق أن يبيعوا في هذه الحالة بقيمة بعينها لأن ذلك إكراه بغير حق . أما امتناع أصحاب السلع عن بيعها مع حاجة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة (أى السعر الجاري في السوق) فهذا يجب عليهم بيعها بقيمة المثل ، ولا معنى للتسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل ، فيجب أن يلتزموا بما ألزمهم الله به . وتسري هذه القواعد على الخدمات أيضاً مثل خدمات العمل والمباني والآلات وغيرها .

وقد أوضح ثمن المثل بقوله أن عوض المثل (أو قيمة المثل وأجرة المثل ومهر المثل وغيره) هو الذي يقال له السعر ، والأصل فيه اختيار الأدميين وإراداتهم ورغبتهم . ولهذا قال كثير من العلماء قيمة المثل ما يساوي الشيء في نفوس ذوي الرغبات ، ولا بد أن يقال في الأمر المعتاد ، فالأصل فيه إرادة الناس ورغبتهم . فإذا عرف ذلك فرغبة الناس كثيرة التنوع والاختلاف . فإنها تختلف بكثرة المطلوب (أى عرض السلعة) وقلته ، فعند قلته يرغب فيه ما لا يرغب فيه عند الكثرة (تفاعل الطلب مع العرض لتحقيق التوازن من خلال الأسعار) ، وبكثرة الطلاب (أى الطلب على السلعة) وقلتهم ، فإن ماكثر طالبوه (أي المشتريين) يرتفع ثمنه بخلاف ماقل طالبوه . وبحسب قلة الحاجة وكثرتها وقوتها وضعفها (أي مدى الرغبة في السلعة والحاجة إليها لتحقيق المنفعة ، وذلك تبعاً لما إذا كانت السلعة أو الخدمة ضرورية أو شبه ضرورية أو كمالية ، وهو ما يؤثر على مرونة الطلب على السلعة أو الخدمة) فعند كثرة الحاجة وقوتها (زيادة منفعتها ، وعدم مرونة الطلب أو انخفاض

هذه المرونة ، وثبات العرض) ، ترتفع القيمة مالا ترتفع عند قلتها وضعفها (أي زيادة مرونة الطلب ، وثبات العرض) ، وبحسب المعاوض (أي المشتري) فإن كان ملياً (دخله مرتفع وغني) ديناً (عامل خلقي واجتماعي غير مقيس في نظرية القيمة) يُرغب في معاوضته بالثمن القليل الذي لا يبذل بمثله لمن يُظن عجزه (منخفض الدخل) أو مطله أو جحده (غير قادر على السداد أو راغب فيه) . وبحسب العوض (أي النقد أو العملة المدفوعة) فقد يرخص فيه إذا كان بنقد رائج (ذو قدرة شرائية كبيرة) مالا يرخص فيه إذا كان ينقد آخر دونه في الرواج (أي ذو قدرة شرائية منخفضة) .

أي أن القيمة تتحدد وفقاً للرأي ابن تيمية تبعاً لظروف العرض والطلب وحسب التعامل بالنقد الفوري أو بالأجل ، وحسب نوع العملة (تبعاً لاختلاف قدرتها الشرائية) ، وعلى عوامل أخرى دينية واجتماعية كالخلق والعادة ومدى الثقة في التعامل والرغبة في المثوبة من الله في الحط من السعر إكراماً لخلقه .

وقد كانت آراء ابن تيمية التي قالها في القرن السابع الهجري امتدت حياته من ٦٦١ - ٧٢٨ هـ) تقابل تقريباً القرن الثالث عشر الميلادي . أي قبل خمسة قرون من تاريخ نشأة المدرسة التقليدية في الاقتصاد على يد مؤسسها آدم سميث عام ١٧٧٦ م . ومع ذلك فلم يكن رأيه نابعاً من فكره فقط ، وإنما كان قائماً ومؤسساً على فقه تعلمه ممن سبقه ، وهو ما قاله في كلامه ، « ولهذا قال كثير من العلماء » كما سبق ، مؤسس على تعاليم الإسلام التي وردت عن رسول الله ﷺ ، وذلك في النصف الأول من القرن السابع الميلادي ، من قرآن وسنة .

فيقول الله تعالى : ﴿ يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾ (سورة النساء : آية ٢٩) .

وقال ﷺ لما سئل بتحديد الأثمان لارتفاعها : « إن الله تعالى هو الخالق الباسط الرازق المسعر ، وإني لأرجو أن ألقى الله ولا يطلبني أحد بمظلمة ظلمته إياها في دم ولا مال » (رواه الخمسة إلا النسائي) .

وقوله ﷺ : « من أعتق شركاً له في عبد ، وكان له من المال ما يبلغ ثمن العبد قوّم عليه قيمة عدل لا وكس ولا شطط فأعطى شركاءه حصصهم ، وعتق عليه العبد ، وإلا فقد عتق منه ما عتق » (٦٤). وقيمة العدل هي قيمة المثل التي قالها ابن تيمية وفصل فيها وأصل .

وقد عاود توماس أكويني أحد الفلاسفة في بداية القرن الثالث عشر إحياء ما ذكره أرسطو من أن قيمة السلعة تتردد تتحدد بمنفعتها وندرتها (٦٥) .

ومنذ قدم آدم سميث رسالته عن ثروة الأمم عام ١٧٧٦ م وضمنها آراءه الاقتصادية ، ومنها نظريته في القيمة ، بدأت تطورات كثيرة تدخل في هذا المجال ، بدءاً بنظرية سميث حتى نظرية مارشال . كما تختلف وجهات نظر هؤلاء الاقتصاديين من الرأسماليين عن الاقتصاديين الاشتراكيين في نظرتهم للقيمة (٦٦).

ففي إطار الرأسمالية (٦٧) كانت نظرية آدم سميث عن القيمة . وقد حاول فيها التفرقة بين القيمة الاستعمالية ، والقيمة التبادلية . وأن القيمة الاستعمالية تشير إلى قدرة السلعة على إشباع الرغبات أي هي المنفعة المتحققة من السلعة في إشباع الحاجات ، أما القيمة التبادلية فهي قيمتها النقدية في السوق وهي تحددها قدرتها على التبادل مع السلع الأخرى . وقد رأى سميث أن القيمة تتحدد في المجتمعات البدائية طبقاً لمقدار العمل المبذول في إنتاجها ، أما في المجتمعات الحديثة فتتحدد بتكاليف إنتاجها .

وقد أيد ريكاردو برأيه في القيمة نظرية العمل التي تقول بتحديد قيمة السلعة تبعاً لكمية خدمة العمل التي استخدمت في إنتاجها أي أن العمل والأمر كذلك هو مصدر القيمة . وهو نفس ما قال به ماركس بعد ذلك .

وقد وجهت إلى نظرية العمل هذه انتقادات عديدة لإهمالها عناصر الإنتاج الأخرى عدا العمل ، وإهمالها الجانب الطلب كلفة وأثرة في تحديد القيمة . كذلك فإنه يعيبها عدم إمكانها تفسير تغير قيمة السلعة من وقت لآخر رغم أن كمية العمل التي بذلت في إنتاجها ثابتة .

وأما نظرية نفقة الإنتاج التي تقول بأن قيمة السلعة تتحدد بنفقات إنتاجها ، فإنها تأخذ في اعتبارها كافة العوامل المكونة للتكاليف . إلا أنها

تهمل جانب الطلب ، ولا تفسر تغير قيمة السلعة أيضاً من وقت لآخر ، كما أنها لا تفسر أسباب ارتفاع قيمة السلع النادرة التي لا تتحدد قيمتها بنفقات إنتاجها .

وقد جرى تعديل نظرية نفقات الإنتاج ، على أساس أن القيمة تتحدد بنفقات إنتاج السلعة وقت بيعها ، وليس في الماضي . وهو أيضاً لا يعطي تفسيراً لقيم كثير من السلع كالثروات الطبيعية والسع النادرة .

وقد كانت لبنتام في أواخر القرن الثامن عشر أيضاً آراؤه في تقدير القيمة على أساس المنفعة ، وأن المنفعة يمكن قياسها . إلا أنه لم تكتمل نظرية المنفعة إلا في أواخر القرن التاسع عشر وبداية القرن العشرين حيث برزت آراء الحديين مثل جيفونز ، منجر ، فالراس في أن القيمة الخاصة بالسلعة أو الخدمة تتحدد بمدى منفعتها للمستهلك^(٦٨) . وقد فرقوا بين المنفعة الكلية والمنفعة الحدية وصاغوا قانون تناقص المنفعة كما سبق دراسته . وهي ترى أن قيمة السلعة تتحدد تبعاً لمنفعتها الحدية . فهي تركز على جانب الطلب فقط ، كما أنها لا تفسر الحالات التي تكون فيها المنفعة كبيرة ولكن قيمة السلعة منخفضة أو العكس .

أما النظرية الحديثة للقيمة فهي التي أوضحها مارشال ، وهو يرى بأن القيمة تتحدد بكلا جانبي العرض والطلب . فالعرض يمثل نفقة الإنتاج ، والطلب ، يمثل منفعة المستهلك . فبتفاعل كلا الجانبين يتحدد سعر التوازن ، مع أخذ عنصر الزمن في الاعتبار .

مما سبق يتضح أن الفكر الإسلامي في تحديد القيمة أكثر نضجاً وواقعية وأكثر احتواء للعناصر المؤثرة في تكوينها ، كما أنه أسبق الآراء إلى ذلك .

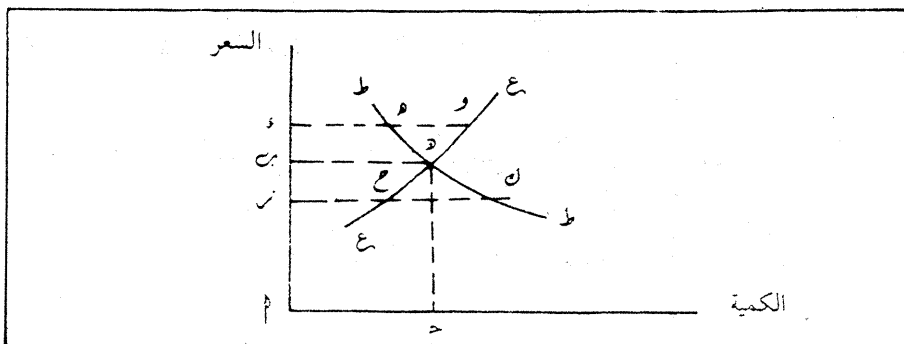
ولم تخرج نظرية القيمة في الفكر الاشتراكي عن نظرية العمل ، حيث يعتبر العمل هو مصدر القيمة التبادلية الوحيد ، وأن الفرق بين قيمة السلعة ، وما يحصل عليه العامل من أجر في النظام الرأسمالي مقابل اشتراكه في الإنتاج قيمة فائضة . تمثل القدر الذي اغتصبه الرأسمالي من العامل تحت اسم الربح والربح والفائدة . وهذه النظرية تهمل كل عناصر الإنتاج

والتكاليف الأخرى عدا العمل كما تهمل جانب الطلب . ولم تجد لها تطبيقاً في واقع الحياة الاقتصادية في الدول الاشتراكية نفسها .

ثانياً : كيفية تحديد الأسعار^(٦٩) :

(١) الحالات العادية للعرض والطلب :

يقصد بالسعر ثمن الوحدة من السلعة أي قيمتها معبراً عنها بالنقود ، والتي تتحدد بتفاعل كل من ظروف طلبها وعرضها للوصول إلى سعر التوازن أو سعر التعادل الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة خلال إحدى الفترات الزمنية الثلاث سالفة الذكر . شكل رقم (٤٤) والذي يفترض فيه ثبات ظروف كل من العرض والطلب .



شكل بياني (٤٤)

سعر التوازن

بفرض أن منحنى الطلب هو ط ، أن منحنى العرض هو الممثل بـ ع فإن أ ب هو سعر التوازن ، أ ح هو كمية التوازن . حيث يتقابل كل من منحنى العرض ومنحنى الطلب عند النقطة هـ ، وعند هذه النقطة تتساوى الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ، ويتحدد سعر التوازن أيضاً . وهذا السعر يكون ثابتاً في السوق مادامت ظروف العرض وظروف الطلب باقية على ما هي عليه . بعكس أي سعر آخر لا يحقق التوازن بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة إذ أن هذا الأخير لا يثبت .

ويتوقف مدى التقلب في أسعار التوازن بين الارتفاع أو الانخفاض تبعاً لتغير إما ظروف الطلب أو العرض فقط بدرجة كبيرة على مدى مرونة كل من منحني طلب ومنحني عرض السلعة . إذ أن مدى ذلك التذبذب يكون محدوداً عندما يكون كل من الطلب والعرض مرناً أي أن التغير الملموس في كل من ظروف طلب أو عرض السلعة أو الخدمة محل الدراسة ينجم عنه تغير بسيطاً نسبياً في الأسعار . وبالعكس ذلك فإنه إذا كان كل من الطلب والعرض قليل المرونة فإن التغير البسيط في ظروف أحدهما يؤدي إلى تغير كبير في الأسعار . أما لو كان الطلب مرناً ، والعرض غير مرن ، أو كان الطلب غير مرن والعرض مرناً ، فإن تغير ظروف أحدهما ينجم عنه تغير في الأسعار وسط بين الحالتين السابقتين .

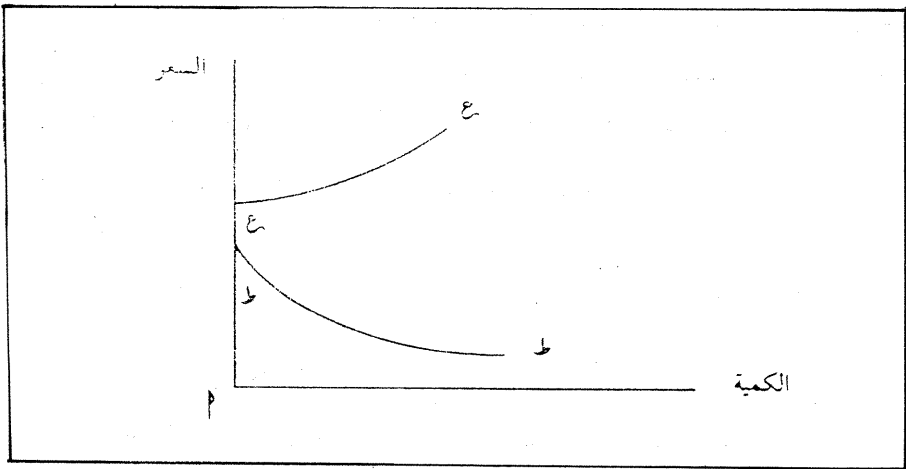
(ج) أثر تغير ظروف كل من العرض والطلب :

يتخذ هذا التغير عادة إحدى الصور الآتية :

١ - تغير الكميات المطلوبة والكميات المعروضة في اتجاهين متعاكسين كأن يزيد الطلب ويقل العرض فيرتفع السعر ، أو يزيد العرض ويقل الطلب فيخفض السعر .

٢ - تغير الكميات المطلوبة والكميات المعروضة معاً في نفس الاتجاه سواء بالنقص أو الزيادة . ويؤدي هذا إلى تغير السعر ، إلا أن اتجاه التغير يتوقف على حجم التغير في كل منهما . فإذا زاد الطلب عن العرض زاد السعر ، وإن زاد العرض عن الطلب انخفض السعر ، وهكذا .

هذا وهناك حالات - أحياناً - لا تتوازن فيها الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة . كحالة عدم وجود مشتر للسلعة مهما انخفض ثمنها - شكل رقم (٤٦) .



شكل بياني (٤٦)
عدم تقابل منحنيات الطلب والعرض

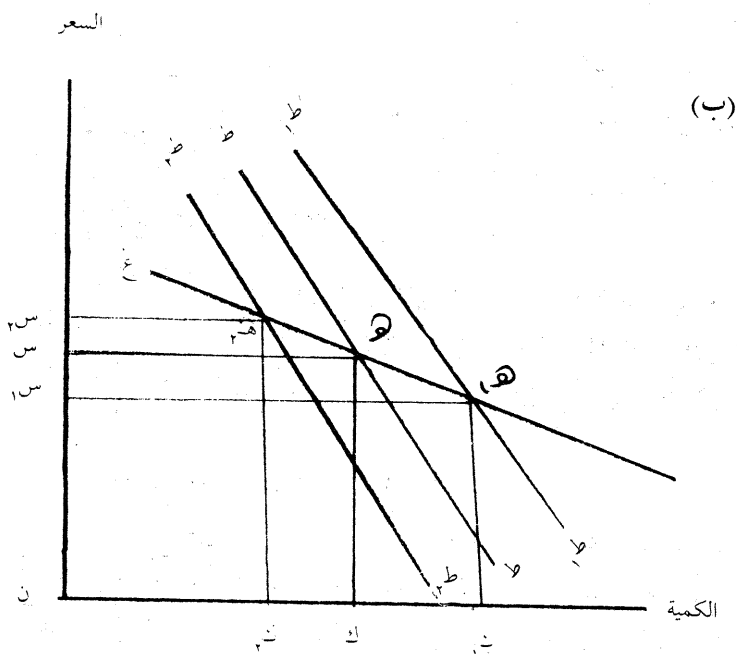
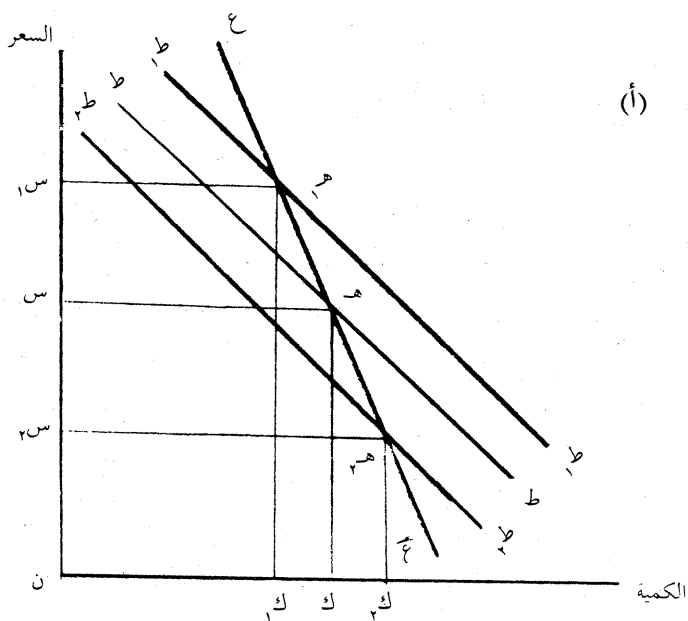
من هذا الشكل يتبين عدم وجود بائع للسلعة بأقل من السعر أ ع ، وعدم وجود مشتر لسلعة بأكثر من السعر أ ط ويؤدي ذلك إلى عدم تقابل منحنى الطلب مع منحنى العرض .

وقد يحدث ذلك عندما تكون السلعة جديدة وثمانها مرتفع أو أنها غير منتشرة بين المستهلكين .

الحالات غير العادية للعرض أو الطلب :

هناك حالات يختلف فيها منحنى العرض أو الطلب عن شكله المعتاد ، ويتخذ أشكالا مختلفة غير عادية سواء من حيث الاتجاه أو درجة الانحدار ، فبدلاً من أن يتخذ منحنى العرض شكل العادي باتجاه من اليسار وأسفل إلى اليمين وأعلى (أي يكون انحداره موجبا) فإنه يأخذ اتجاهها مشابهاً لمنحنى الطلب المعتاد فينتجه من اليسار وأعلى إلى اليمين وأسفل (أي يكون انحداره سالبا) كما أن درجة انحداره في هذه الحالة قد تختلف فقد يكون انحداره كبيراً وقد يكون صغيراً .

وبالمثل فإن منحنى الطلب المعتاد الذي يأخذ شكله من اليسار وأعلى إلى



شكل بياني (٤٧)

تحديد الأسعار وتوازن السوق مع منحنى عرض ذو انحدار سالب

لا تكفل توازن السوق بالنقطة هـ تتساوى عندها الكمية المعروضة والكمية المطلوبة وهي ن ك ، ويكون السعر المحقق لهذا التوازن هو ن س ، كما هو في الشكل البياني ٤٩ - أ . وأي نقطة أخرى على أى من هذين المنحنيين لا تكفل للسوق التوازن .

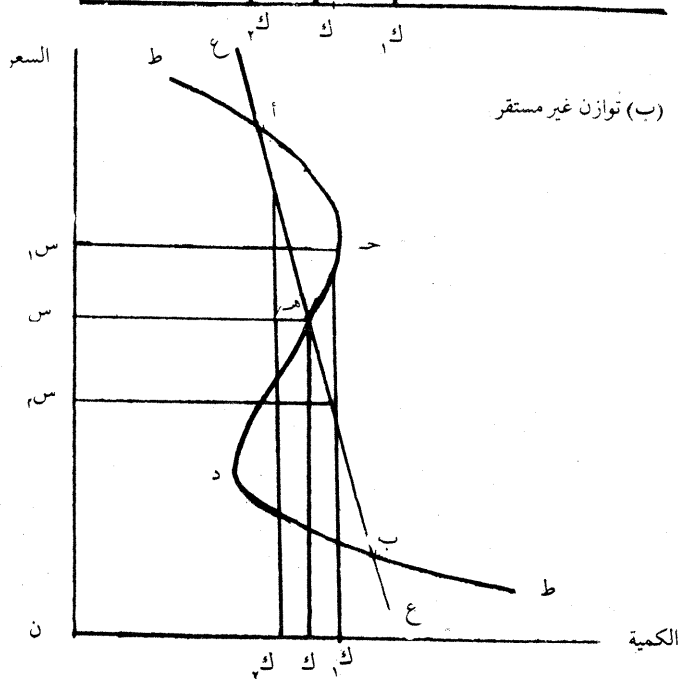
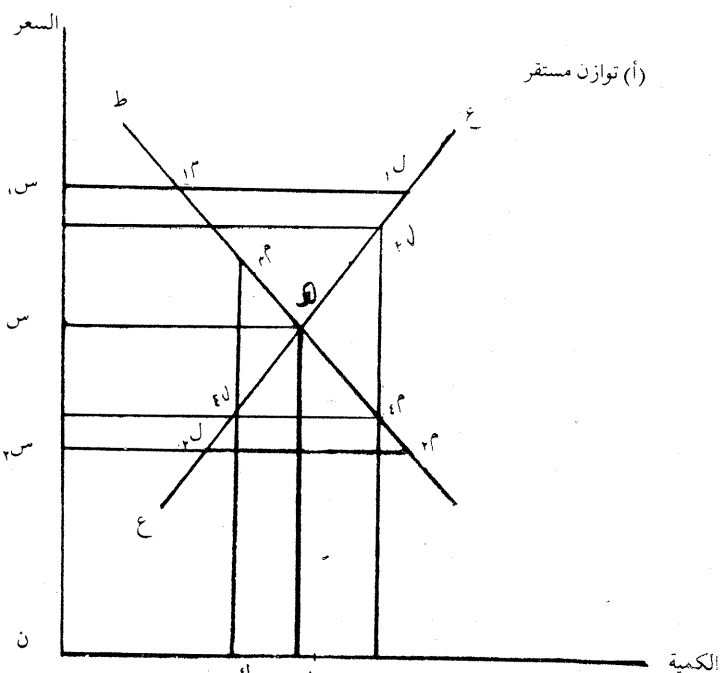
فالسعر ن س_١ يزداد العرض عنده إلى س_١ ل_١ وينكمش الطلب إلى س_١ م_١ ، ويكون بينهما فجوة تقدر بالكمية ل_١ م_١ . واتجاه السعر إلى الانخفاض نحو س يترتب عليه اتجاه هذه الفجوة للانخفاض حيث تقل الكمية المعروضة وتزيد الكمية المطلوبة تدريجياً كما حدث عند ن ك (عرض) ، ن ك_٢ الطلب . إلى أن يعود السعر إلى ن س فقط فتتساوى الكميتان المطلوبة والمعرضة عند ن ك .

وأما السعر ن س_٢ فيترتب عليه انخفاض العرض إلى س_٢ م_٢ ، وزيادة الطلب إلى س_٢ ل_٢ . وتكون بينهما فجوة تتمثل في الكمية م_٢ ل_٢ ، ولا يحدث التساوى إلا إذا زاد السعر مرة أخرى إلى ن س . وبالطبع فإن نقص السعر أو ارتفاعه يحدث استجابته لتفاوض المعارضين والمطالبين والمساومة بينهم حتى يحدث التساوى بين الكميات المطلوبة والكميات المعروضة ولا يتحقق ذلك إلا عند السعر ن س فقط .

ويحدث نفس الشيء إذا ما غيرنا الكميات وليس السعر فتغير الكمية إلى ن ك_١ أو ن ك_٢ بدلا من ن ك فلن يحدث توازنا ولا استقرار في السوق إلا إذا عدنا إلى الكمية الأصلية لأن السعر القائم ن س لن يحقق التوازن في هذه الحالة (انظر الرسم) .

فلا يحدث التوازن إذا إلا عند السعر ن س ، وتغييره يؤدي إلى العودة إليه مرة أخرى ، ويسمى التوازن في هذه الحالة بالتوازن المستقر ، واستقرار سعر التوازن يعرف بتوازن فالراس المستقر . كما أن التوازن عند الكمية ن ك هو التوازن المستقر للكميات عند السعر ن س

ويسمى توازن الكمية في هذه الحالة بتوازن مارشال المستقر
ففي حالة التوازن المعروفة والمعتادة يحدث استقرار التوازن وفقا لمفهوم كل



شكل بياني (٤٩)
التوازن المستقر والتوازن غير المستقر
(حالات متفق عليها)

ففى الشكل (٥٠) قسمان أحدهما يمثل حالات منحنى العرض ذى الانحدار السالب بدرجات مختلفة حيث يكون مرة أخرى أصغر من انحدار منحنى الطلب وأخرى أكبر . والقسم الثانى يمثل حالات منحنى الطلب أو الانحدار الموجب بدرجات المختلفة ، حيث يكون فى إحدى هذه الحالات أصغر من انحدار منحنى العرض ، وفى الأخرى أكبر .

وفى القسمين نجد أن ب منهما تمثل حالة توازن فالراس المستقر بالنسبة للسعر عند النقطة هـ ، السعر ن س ، والكمية ن ك . فزيادة السعر ن إلى ن س ١ بدلا من ن س ٢ تؤدى إلى زيادة العرض على الطلب ومن خلال التفاوض والمساومة يتجه السعر إلى الانخفاض إلى زيادة ن س مرة أخرى . كذلك فانخفاض السعر إلى ن س ٢ يؤدى إلى زيادة الطلب على العرض وتؤدى المساومة والتفاوض إلى العودة إلى سعر التوازن ن س مرة أخرى .

إلا أن هذه الحالة نفسها تمثل توازن مارشال غير المستقر حيث تغيير الكمية المعروضة بالزيادة عن كمية التوازن يؤدى إلى عدم تساوى سعر العرض مع سعر الطلب حيث يكون السعر المناسب للعرض أقل من السعر المناسب للطلب مما يؤدى إلى مزيد من الزيادة فى الكمية . والعكس فى حالة نقص العرض إذ يؤدى إلى أن يكون سعر العرض أعلى من سعر الطلب مما يؤدى إلى خفض فى حجم التعامل ومزيد من النقص فى الكمية .

أما « أ » فى القسمين فتمثل حالة توازن مارشال المستقر بالنسبة للكمية عند النقطة هـ ، والكمية ن ك ، والسعر ن س . وأى زيادة فى الكمية المعروضة يزيد من سعر العرض على الطلب فيخفض السعر مرة أخرى ليتعادلا . كما أن النقص فى الكمية يزيد من سعر الطلب على العرض فيعود العرض للزيادة . ولكنها تمثل حالة توازن فالراس غير المستقر بالنسبة للسعر . إذ زيادة السعر تؤدى إلى زيادة الطلب على العرض مما يدفع إلى مزيد من الارتفاع فى السعر . وخفض السعر يؤدى إلى زيادة العرض على الطلب فيتجه السعر إلى مزيد من الانخفاض .

(٤) النظرية العنكبوتية للأسعار^(٧٠) :

تشرح هذه النظرية سلوك الأسعار الزراعية عبر فترة ممتدة من الزمن بدءا

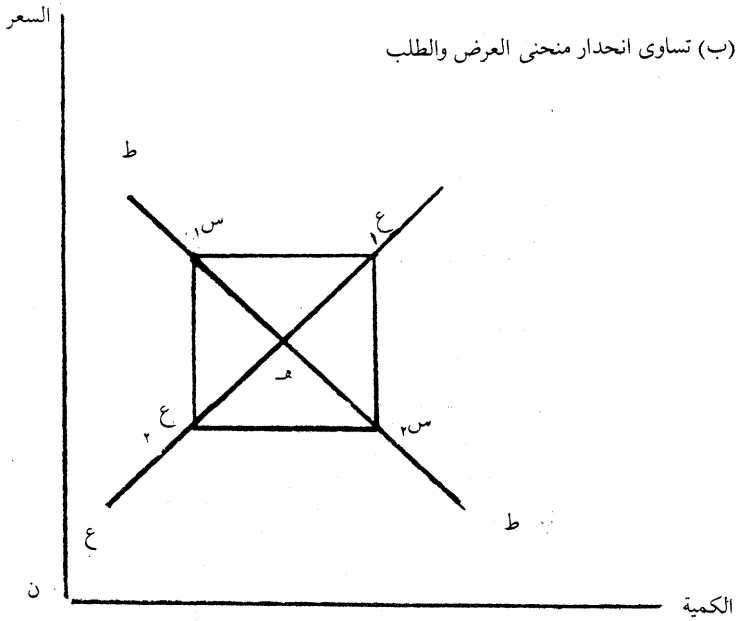
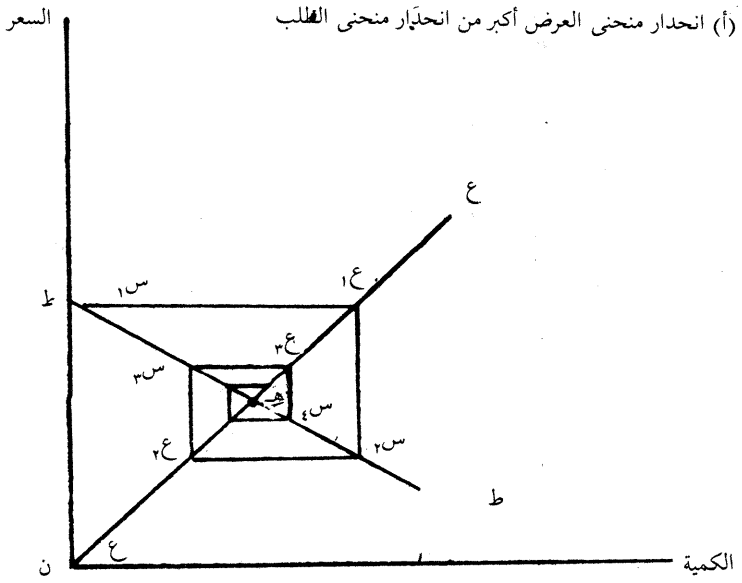
باستجابة لاختلاف ظروف الموسم التالى ، وما ينجم عن التغيير فى العرض من تغيير فى السعر يترتب عليه تغييرات متتالية فى كل من العرض والسعر .
فيؤثر السعر على عرض الموسم التالى الذى يحقق سعرا توازنيا يناسبه يؤثر بدوره على العرض فى الموسم التالى وهكذا فى تذبذبات وتوجعات موسمية بالنسبة للمحصول الواحد موضع الاعتبار .

ويختلف مدى هذه التذبذبات من موسم لآخر إذ المتوقع اتجاهها نحو النقص فى معدلها موسما بعد موسم ، ومع ذلك فهناك حالات يفترض فيها ثباتها وأخرى يفترض تزايدها .

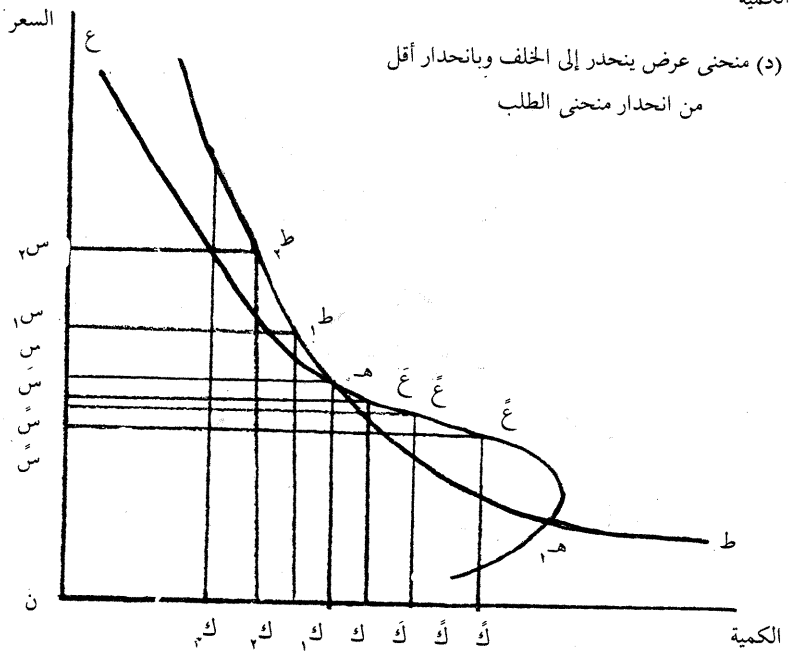
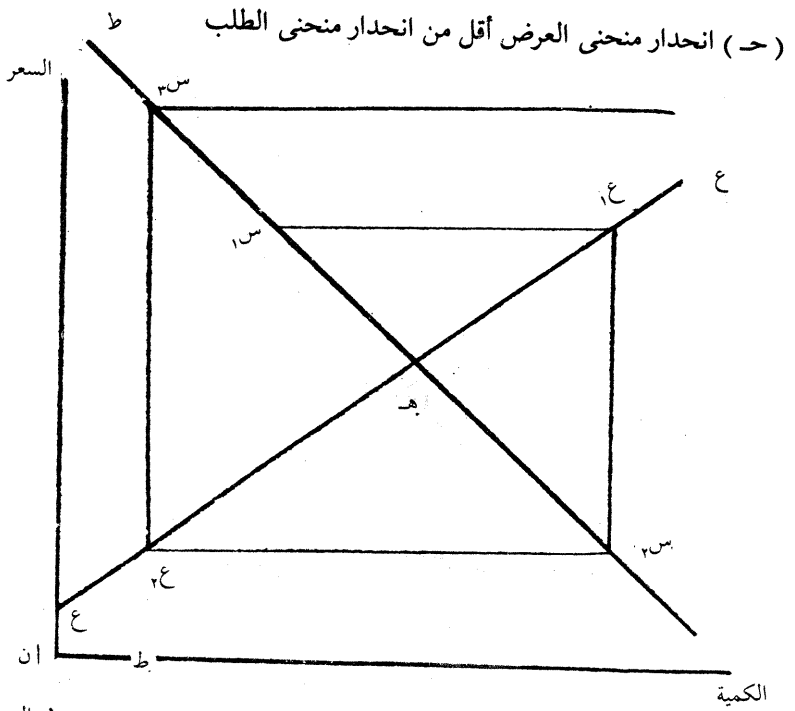
وتبين الأشكال التالية فى الرسم البيانى (٥١) . الحالات المختلفة الثلاث للتوازن العنكبوتى للأسعار حيث اختلاف معدلات انحدار منحنيات العرض والطلب أو اتفاقها ، كما هناك حالة منحنى العرض الذى يغير اتجاهه بالتواء إلى الخلف وهى الحالة الرابعة .

أما القسم (أ) فيوضح حالة يكون فيها منحنى العرض أكثر انحدارا من منحنى الطلب ومنحنى العرض ع ع يبين ماسوف ينتج من كميات فى موسم تال على أساس الأسعار الخاصة بالموسم الحالى . أما منحنى الطلب ط ط فيمثل الكميات التى ستطلب عند الأسعار المختلفة فى أى موسم من المواسم ، وهو يوضح الأسعار التى ستباع عندها الكميات التى ستعرض فى الأسواق ..

ويمثل س_١ ، سعر السلعة الزراعية موضع الاعتبار فى الموسم الأول والذى تحدد بتفاعل كل من العرض والطلب فى هذا الموسم وكان هو السعر التوازنى فى ذلك الوقت . ويؤثر هذا السعر فى قرارات الزراع بالتوسع أو الإنقاص من المساحة المنزرعة من هذه السلعة فى الموسم التالى تبعا لما اذا كان مرتفعا أو منخفضا وفى هذا المثال فإن السعر س_١ يفترض ارتفاعه مما يسبب زيادة فى العرض للموسم التالى وتكون الكمية المعروضة هى ع_١ تؤدى زيادة العرض هذه الى خفض السعر الى س_٢ حتى تتوازن الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة فى السوق . ويؤثر هذا الانخفاض فى السعر على قرارات الزراع بإنتاج هذا المحصول فيقللون من المساحة المنزرعة به فتتخفض



شكل بياني (٥١)
التوازن العنكبوتى



شكل بياني (٥١) التوازن العنكبوتي

الكمية المعروضة في الموسم التالي مما يرفع سعر السوق الى S_3 ، فيزداد عرض الموسم اللاحق الى E_3 مما يقلل سعر الموسم . الذى يليه الى S_4 وهكذا في تذبذبات يقل مداها من عام لآخر حتى يصل السوق الى نقطة التوازن هـ التى تستقر عندها كميات العرض والطلب والسعر .

وفي القسم (ب) فإن انحدار العرض والطلب متساو مما يسبب استمرار الاختلاف في السعر وأثره الناشئ عنه في العرض بمعدلات ثابتة من موسم الى آخر بلا نقص ولا زيادة وبدون توقف .

وبين القسم (ج) توازنا عنكبوتيا نظريا حيث يفترض فيه أن انحدار منحنى العرض أقل من انحدار منحنى الطلب وأن الزيادة في السعر أو النقص فيه موسمي يكون بمعدلات متزايدة ينشأ عنها تغيرات بمعدلات اكبر في العرض وهكذا باستمرار وهى حالة افتراضية غير واقعية .

أما القسم (د) فيبين الحالة الأخيرة التى يكون فيها منحنى العرض غير العادى (ع) حيث ينحدر انحدارا سالبا مماثلا في أوله لمنحنى الطلب ولكن بدرجة انحدار أقل منه . وتحدد نقطة التقائه بمنحنى الطلب (ط) وهى هـ كمية التوازن ن ك وسعر التوازن ن س . إلا أن التوازن في هذه الحالة توازن غير مستقر . حيث أن نقص كمية العرض عنها الى ن ك، يسبب ارتفاع السعر الى ن س، ويؤدى ارتفاع السعر هذا الى نقص العرض مرة ثانية الى ن ك، وهكذا بلا عودة الى نقطة التوازن كما أن زيادة العرض الى ن ك تحفض السعر الى ن س مما يسبب زيادة أخرى في العرض في الموسم التالي الى ن ك فانخفاض السعر الى ن س وهكذا الى أن يتوقف أثر خفض السعر على الكمية المعروضة فيلتوى منحنى العرض باتجاه معاكس ليأخذ شكل منحنى العرض العادى فيما تبقى منه ويقطع منحنى الطلب عند النقطة التوازنية هـ فيستقر التوازن عندها .

ثالثاً : العلاقة بين أسعار السلع :

تختلف طبيعة هذه العلاقة تبعا للعلاقة القائمة بين السلع نفسها هل هى متنافسة أو متلازمة كما يلي :

(أ) السلع المتنافسة في العرض :

وهي السلع التي يترتب على زيادة إنتاج إحداها الحد من إنتاج الأخرى كالقطن والقمح مثلاً^(٧١) . فإذا ارتفع سعر القطن أدى ذلك إلى تمدد الكمية المعروضة منه ، ومن ثم نقص الكمية المعروضة من القمح مما يؤدي إلى ارتفاع ثمنه . أي أنه إذا كانت السلعتان متنافستين في العرض ، فإن أسعارهما تتغير في نفس الاتجاه .

(ب) السلع المتنافسة في الطلب :

وهي السلع التي يمكن الاستعاضة بإحداها عن الأخرى كاللحوم والدواجن . فإذا ارتفع سعر اللحوم ، أدى ذلك إلى انكماش الطلب عليها . وفي نفس الوقت زيادة الطلب على الدواجن مما يؤدي إلى ارتفاع ثمنها . أي أنه إذا كانت السلعتان متنافستين في الطلب ، فإن أسعارهما تتغير في نفس الاتجاه .

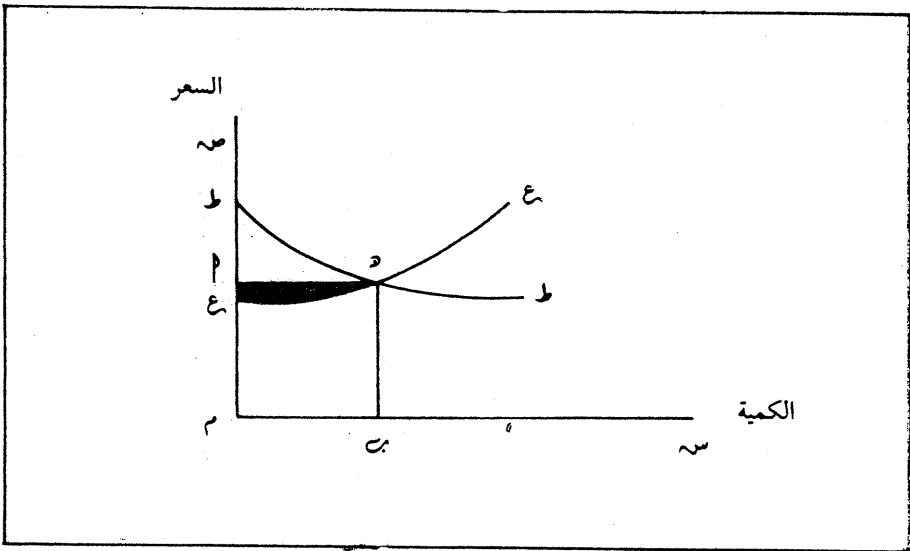
(ج) السلع المتلازمة في العرض :

أي السلع التي يترتب على زيادة الكمية المعروضة من إحداها ، زيادة الكمية المعروضة من الأخرى كالقمح والتبن . فإذا زاد الطلب على القمح مثلاً ولم يتغير الطلب على التبن ، فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع ثمن القمح ومن ثم تمدد الكمية المعروضة منه ، وفي نفس الوقت تزيد الكمية المعروضة من التبن مما يؤدي إلى انخفاض ثمنه . وقد يحدث تغير في طرق ووسائل الإنتاج المستخدمة مما يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من القمح والتبن ، أي أن السلع المتلازمة في العرض تتغير أسعارها في اتجاه عكسي .

(د) السلع المتلازمة في الطلب :

وهي السلع التي يترتب على زيادة الكمية المطلوبة من إحداها ، زيادة الكمية المطلوبة من الأخرى كالسيارات والإطارات ، مما يؤدي إلى انخفاض ثمنها أي أنه إذا كانت السلعتان متلازمتين في الطلب ، فإن أسعارهما تتغير في اتجاه عكسي .

□ ريع البائع : بفرض أن العرض الكلي للسلعة يتكون من عرض ثلاثة أفراد هم أ ، ب ، ج . وأن هؤلاء الأفراد الثلاثة يختلفون من حيث مقدرتهم على الإنتاج . ومن حيث تكاليف الإنتاج للسلعة لذا فإن أ قد يوافق على بيعها حتى ولو كان ثمنها منخفضاً ، وب قد لا يوافق على بيعها إلا إذا ارتفع ثمنها قليلاً ، قد لا يوافق على بيعها إلا إذا ارتفع ثمنها كثيراً . فإذا تحدد سعر السلعة في السوق عند مستوى مرتفع يسمح لـ ح ببيعها ، فمعنى ذلك أن أ ، ب سيبيعان السلعة بثمن يزيد عن الثمن الذي كانا على استعداد للبيع به . والفرق بين الثمنين هو ما يطلق عليه « ريع البائع » أو فائض المنتج . ويمكن توضيح ذلك بالشكل رقم (٥٢)



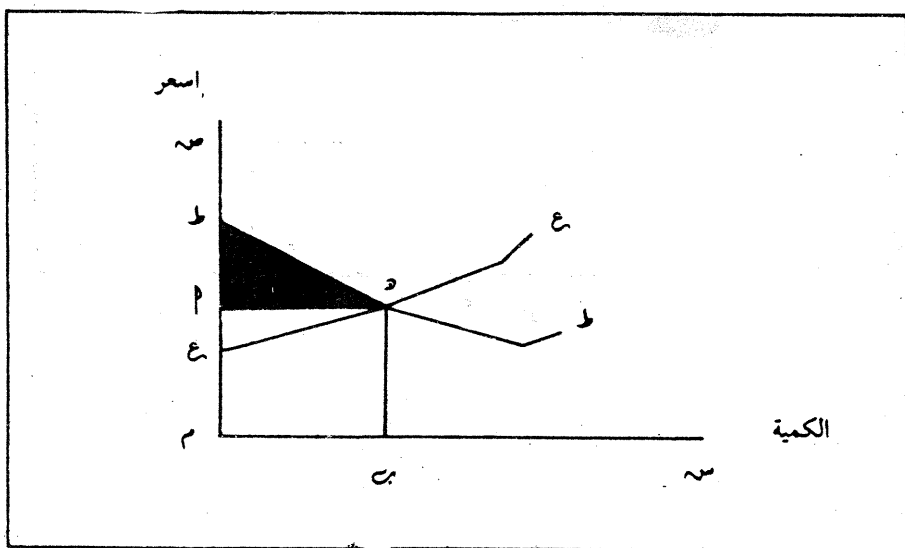
شكل بياني (٥٢)

ريع البائع

يمثل المحور الأفقي م س الكميات المعروضة والمطلوبة ، والمحور الرأسي م ص الأسعار أما ع فـ منحني العرض ، ط طـ منحني الطلب . ويتقابل المنحنيان في النقطة ن حيث يتحدد ثمن السلعة في السوق عند المستوى م أ . وواضح من الشكل أن بعض البائعين الراغبين في بيع السلعة حتى ولو انخفض ثمنها عن المستوى م أ يحصلون على فائض تمثله المساحة المظللة أ ن ع .

□ فائض المستهلك : بفرض أن الطلب الكلي على السلعة س يتكون من طلب ثلاثة أفراد ، هم أ ، ب ، ح وأن هؤلاء الثلاثة يختلفون من حيث الرغبة في الحصول على هذه السلعة ومن حيث مقدرتهم على دفع ثمنها . فقد يوافق أ على شرائها بثمن مرتفع ، وقد لا يقبل ب بالشراء إلا عندما ينخفض ثمنها قليلاً ، أما ح فإنه يرغب في انخفاض ثمنها كثيراً حتى يطلبها . فإذا تحدد ثمن السلعة في السوق عند مستوى منخفض يسمح لـ ح بشرائها فمعنى ذلك أن أ ، ب سيحصلان على السلعة بثمن يقل عن الثمن الذي كانا على استعداد لدفعه .

ويمكن توضيح ذلك بالشكل رقم (٥٣)



شكل بياني (٥٣)
فائض المستهلك

حيث يمثل المحور الأفقي م س الكميات المعروضة والمطلوبة ، والمحور الرأسي م ص الأسعار ، ع ع منحني العرض ، ط ط منحني الطلب ، ويتقابل المنحنيان في النقطة ن حيث يتحدد ثمن السلعة في السوق عند المستوى م أ . فالأشخاص الراغبون في شراء السلعة حتى ولو ارتفع ثمنها عن المستوى م أ ، يحصلون على فائض تمثله المساحة المظللة أ ن ط .

من ذلك يتبين أن فائض المستهلك هو الفرق بين المبلغ الذي يكون مستهلك ما مستعداً لدفعه للحصول على الكميات التي يرغبها من السلعة وبين ما يدفعه فعلاً كثمن لها .

هذا ويتوقف فائض المستهلك على جانبيين هما ثمن السلعة في السوق ومنفعة السلعة في نظر المستهلك فكلما انخفض ثمن السلعة في السوق قل المبلغ الذي يدفعه المستهلك فعلاً مما يؤدي الى زيادة فائض المستهلك كما أن الزيادة في منفعة السلعة للمستهلك تعني زيادة المبلغ الذي يكون المستهلك مستعداً لدفعه ثمناً لها مما يؤدي إلى زيادة فائض المستهلك .

إلا أنه ترد بعض الانتقادات على هذه الفكرة لعل أهمها :

١ - إن فائض المستهلك يرجع إلى تقدير المستهلك نفسه لما يكون مستعداً لدفعه ثم يطرح منه ما يدفعه فعلاً . ولا شك في أن كل فرد يستطيع أن يقول أنه كان على استعداد لدفع أي ثمن . ليس هذا فحسب ، بل إن كثيراً من المستهلكين لا يستطيعون تقدير ما يكونون على استعداد لدفعه . ويتأكد ذلك في حالات معينة كقيمة الدواء لشخص يعاني من شدة الألم ، أو قيمة الماء لمسافر يعاني من العطش في صحراء قاحلة .

٢ - إنه لا يمكن قياس فائض المستهلك بدقة . لأن كل مستهلك يكون مستعداً لدفع مبلغ يختلف عن غيره . ومن غير الممكن عملياً التعرف على تقدير كل مستهلك على حدة لما هو راغب في دفعه .

٣ - إن المستهلك إذا ما عرف بوجود هذا الفائض فربما استمر في الشراء لوحدات إضافية من السلعة لا يرغبها أملاً في تحقيق مزيد من الفائض حتى

ينعدم هذا الفائض تماماً . وهو أمر غير سليم لأن المستهلك عليه أن يوازن بين منفعة السلعة ومنافع غيرها من السلع .

ومع ذلك فلهذه الفكرة بعض الآثار العملية المفيدة والتي منها :
١ - فائدة هذه الفكرة للمنتج أو البائع لسلعة تعطى لغالبية المستهلكين فائضاً كبيراً إذ يمكنه في هذه الحالة رفع سعرها .

٢ - إن للفكرة فائدتها للدولة في حالة رغبتها في فرض رسوم إنتاج أو رسوم جمركية إذ لو كانت السلعة تعطي فائضاً كبيراً للمستهلكين فإنه يمكن زيادة مقدار الضريبة المفروضة عليها وزيادة مقدار المتحصل من هذه الضرائب بالتالي .

٣ - أن هذه الفكرة تفيد في مقارنة معيشة سكان أهل المدن بسكان الريف ، حيث يحصل الأولون على سلع وخدمات كثيرة بأثمان أقل من الآخرين ، مما يعني تمتعهم بفوائض كبيرة في هذه السلعة والخدمات .

رابعاً : التدخل الحكومي في الأسعار :

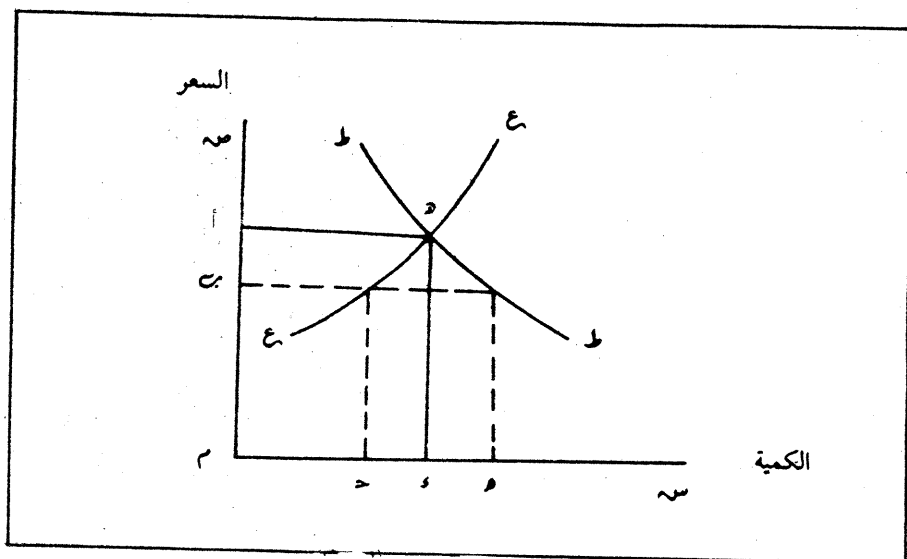
تتدخل الحكومات في تحديد الأسعار بأساليب متعددة ، منها : التسعير الجبري أو الإداري ، وفرض الرسوم أو الضرائب غير المباشرة . كما وقد تقدم إعانات للمنتجين وفيما يلي ندرس هذه الأساليب .

١ - التسعير الجبري :

حيث تحدد الأسعار جبرياً أو إدارياً من قبل الحكومة ولاسيما للسلع الضرورية ، ويمنع بيعها بأكثر من الأسعار المحددة لها . وذلك بقصد تخفيف عبء نفقات المعيشة على المستهلكين ، أو منع أصحاب بعض المشروعات الإنتاجية من تجاوز الأسعار المعقولة لخدمات مشروعاتهم ، ولاسيما بالنسبة للمرافق العامة كالياه والكهرباء ووسائل النقل والمواصلات .

وعادة ما يتم التحديد بحيث تكون الأسعار المفروضة مناسبة لذوي الدخل المنخفضة ، وترك مع ذلك ربحاً معقولاً للمنتجين حتى لا يتوقفوا عن الإنتاج .

ويوضح الشكل رقم (٥٤) تأثير التسعير على الكميات المعروضة والمطلوبة .



شكل بياني (٥٤)

تأثير السعر الجبري على كل من العرض والطلب

يمثل المحور الأفقي (م س) الكميات المعروضة والمطلوبة ، والمحور الرأسي (م ص) الأثمان . (ع ع) منحنى العرض ، (ط ط) منحنى الطلب ، ويتقابل المنحنيان في النقطة (ن) حيث تتعادل الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة (م د) ، ويكون ثمن التوازن (م أ) ويؤدي فرض سعر جبري منخفض لهذه السلعة (م ب) إلى تمدد الكمية المطلوبة إلى (م هـ) وانكماش الكمية المعروضة إلى (م ح) وتمثل المسافة (ح هـ) الفرق بين المطلوب والمعرض في ظل السعر الجبري .

ويؤدي وجود هذه الفجوة بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة إلى اختلاف توازن السوق حيث يتنافس المشترون على الحصول على السلعة فيحصل البعض على كميات كبيرة قد تزيد عن حاجته ولا يحصل البعض الآخر على احتياجاته وقد يلجأ بعض التجار إلى إخفاء هذه السلعة لبيعها في السوق السوداء بأسعار تزيد عن السعر المحدد .

لذا فإن فرض الأسعار الجبرية أو الإدارية قد يصحبه توزيع السلع بالحصص والبطاقات أو الكوبونات أو غير ذلك من الإجراءات ووسائل الرقابة للأفراد بكميات محددة مقابل السعر الجبري .

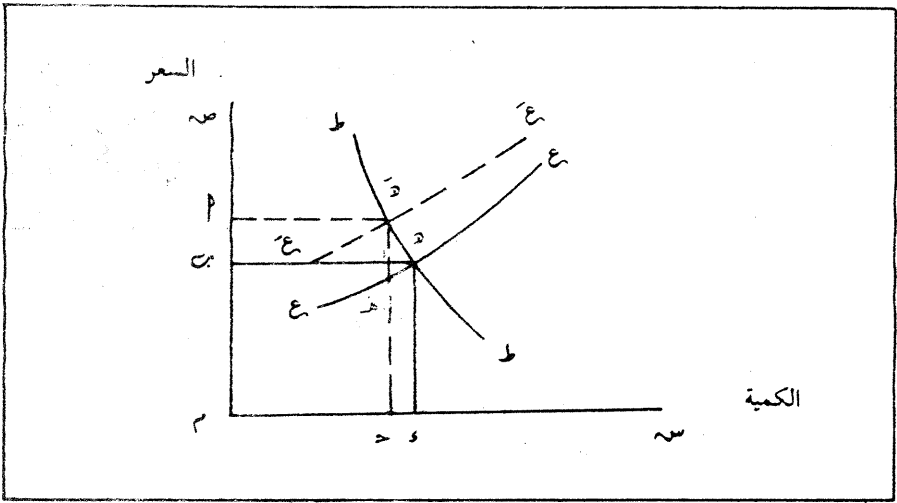
وفي بعض الأحيان قد يفرض سعر جبري لسلعة ما على تطبيق هذا السعر بالنسبة للكمية الموزعة بالبطاقات فقط . وتباع الكميات الأخرى من السلعة حرة في الأسواق بدون تحديد السعر . وفي هذه الحالة يكون للسلعة ثمنان أحدهما جبري ، والآخر حر .

٢ - الضرائب غير المباشرة :

يفرض رسم إنتاج على بعض السلع المنتجة محلياً يدفعه المنتج إلا أن المستهلك هو الذي يتحمل العبء الأكبر لأن رسم الإنتاج يضاف دائماً إلى تكاليف الإنتاج . وقد يكون « نوعياً » أى يفرض بمقدار ثابت على كل وحدة منتجة ، وقد يكون « فيمياً » يتناسب مقداره مع ثمن السلعة . وقد تهدف الدولة من فرض رسوم الإنتاج على بعض السلع تقليل الكمية المعروضة منها حتى تستطيع توجيه الموارد الإنتاجية إلى استخدامات أخرى ، وقد يكون الهدف هو زيادة موارد الدولة أو قد 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 العرض إلى اليسار أي نقص الكميات المعروضة بتأثير رسوم الإنتاج المفروضة . وذلك كما هو موضح بالشكل رقم (٥٥)

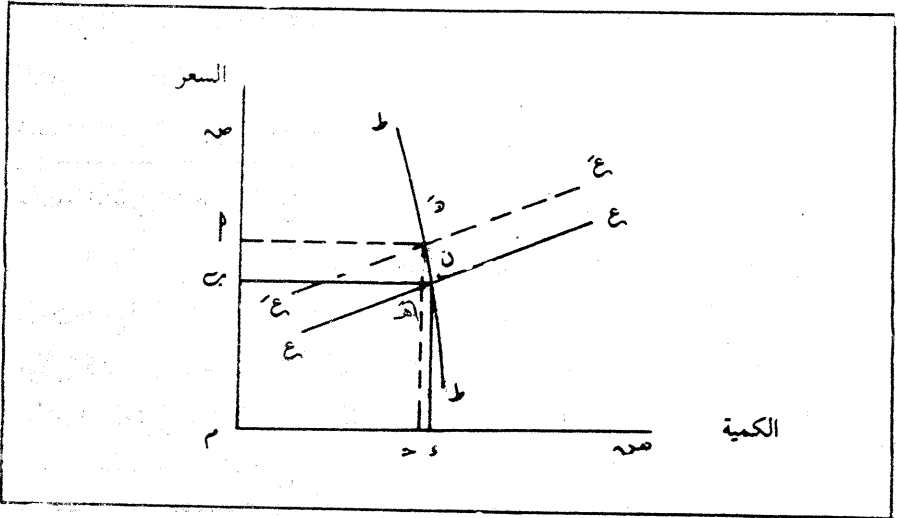
ويمثل المحور الأفقي (م س) الكميات المعروضة والمطلوبة ، والمحور الرأسى (م ص) الأثمان ، (ع ع) منحنى العرض قبل فرض رسوم الإنتاج ، (ط ط) منحنى الطلب . ويتقابل المنحنيان في النقطة (ن) حيث تتعادل الكمية المعروضة مع الكمية (م د) ويكون ثمن التوازن (م ب) ويؤدي فرض الضريبة إلى أن يصبح العرض (ع ع) ويرتفع الثمن إلى (م أ) إلا أن الزيادة في الثمن (ب أ) أقل من مقدار الضريبة المفروضة . ويرجع ذلك إلى أن المستهلك يتحمل جزءاً من مقدار الضريبة ، ويتحمل



شكل بياني (٥٥)

تأثير فرض الضريبة على العرض والطلب

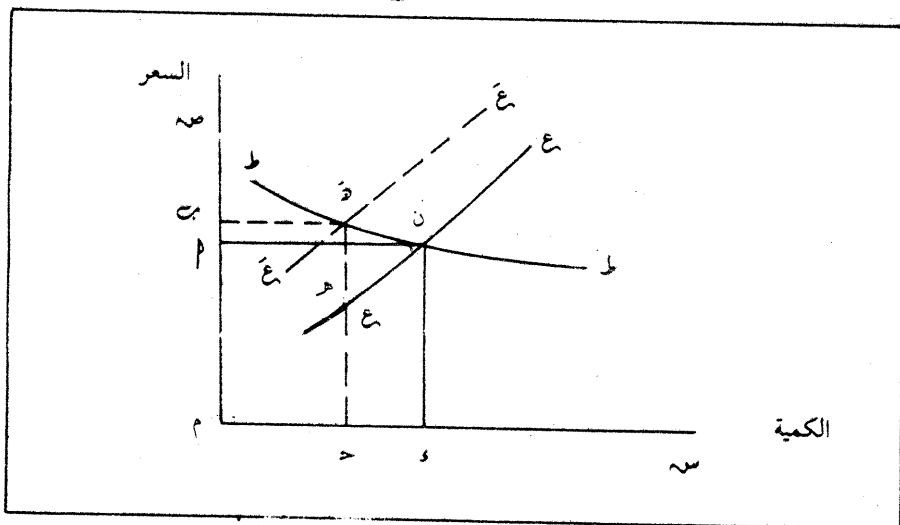
المنتج الجزء الآخر . ويتوقف توزيع عبء الضريبة بين المنتج والمستهلك على مرونة كل من العرض والطلب . فإذا كان الطلب قليل المرونة والعرض مرناً ، زاد الثمن بنسبة كبيرة مما يعني أن المستهلك هو الذي يتحمل الجزء الأكبر من الضريبة ، بينما لا يتحمل المنتج إلا جزءاً ضئيلاً منها وهو ما يبينه الشكل رقم (٥٦) حيث تكاد الزيادة في الثمن أن تساوي مقدار الضريبة المفروضة .



شكل بياني (٥٦)

تأثير فرض الضريبة على العرض والطلب

أما إذا كان الطلب مرناً ، والعرض قليل المرونة ، فإن الثمن يرتفع قليلاً ، ويتحمل المستهلك جزءاً صغيراً فقط من الضريبة بينما يتحمل المنتج الجزء الأكبر منها شكل رقم (٥٧)



شكل رقم (٥٧) تأثير فرض الضريبة

وهناك قاعدة يمكن بتطبيقها التعرف على كيفية توزيع عبء الضريبة بين

المنتج والمستهلك ، هي :

مرونة العرض

عبء الضريبة على المستهلك

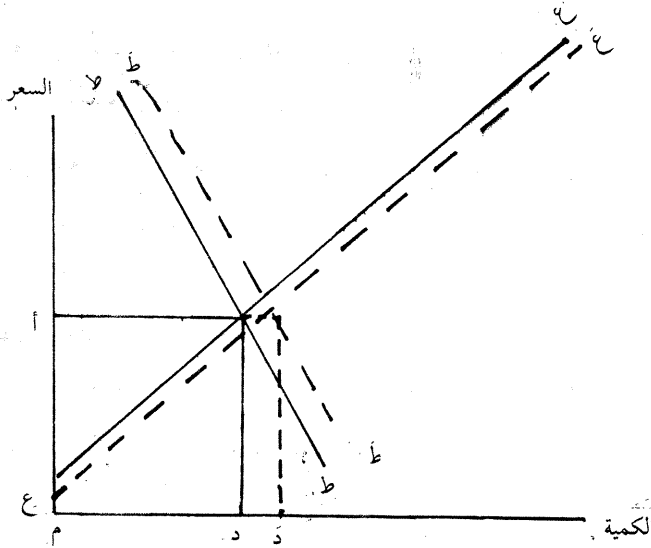
مرونة الطلب

عبء الضريبة على المنتج

هذا والأثر النهائي لفرض الضريبة في كافة الحالات هي نقص رفاهية المجتمع لقلة الانتاج ونقص العرض والطلب بمقدار المثلث ن هـ في الأشكال البيانية الثلاثة السابقة ٥٥ ، ٥٦ ، ٥٧ ، وقد أطلق د / عبد الحميد الغزالي عليه لفظ المثلث الضائع ، وتقاس مساحته من المعادلة .

سعر الضريبة × النقص في الكمية هـ ن × ح د

وقد أوضح أن المجتمع الاسلامى تفرض فيه الزكاة على الأغنياء فتزيد من دخول الفقراء ، وتؤدي الى زيادة الطلب على السلع مما يؤدي لزيادة العرض في مقابل ذلك ، ويزداد الانتاج في المجتمع وتتحقق له مزيد من الرفاهية بدلا من الأثر السيئ للضرية غير المباشرة في مجتمع خال من الزكاة . فينتقل كل منحني العرض والطلب إلى اليمين محققا بذلك زيادة في الكمية عند نفس السعر كما بينها الشكل التالى :



شكل بياني رقم (٥٨)

المثلث الضائع

حيث تزيد الكمية من م د إلى م ز بالقدر د ز بنفس السعر م د ، نتيجة لأن الزكاة لم تقطع من طلب الأغنياء لأنها تقطع من الأرباح والمدخرات الفائضة عن الحوائج الأصلية ، وتضاف الى دخول الفقراء الذين يوجهونها إلى تغطية حوائجهم الأصلية فتمثل زيادة في الطلب الفعال في المجتمع يستجيب له المنتجون .

٣ - إعانات الإنتاج :

تقوم الدولة بدفع بعض المبالغ إلى منتجي بعض السلع الضرورية لخفض أثمانها لكي تناسب دخول الأفراد ذوي الدخل المنخفضة . أي أنها بذلك تتحمل جزءاً من تكاليف إنتاجها .

وتعد الإعانات حافزاً هاماً لتوفير السلع المطلوبة للمجتمع خاصة الضروريات وشبه الضروريات ، ولا تؤثر هذه الإعانات على حرية الأسواق والتفاعل الحر لقوى العرض والطلب ، إلا أنها تستهدف توفير احتياجات المجتمع وإيجاد الحوافز الكافية والمعينة على ذلك ، لذا فإنها إجراء مناسب لخدمة أهداف المجتمع ومقبول إسلامياً .

وقد سبق التعرض للإجراءات التي يمكن للدولة الإسلامية اتخاذها في حالة عدم تعبير السعر عن التفاعل الحر لكل من العرض والطلب وحدوث انحرافات عنه ، ضمن إجراءات تنظيم المنافسة .

السوق السوداء (٧٢):

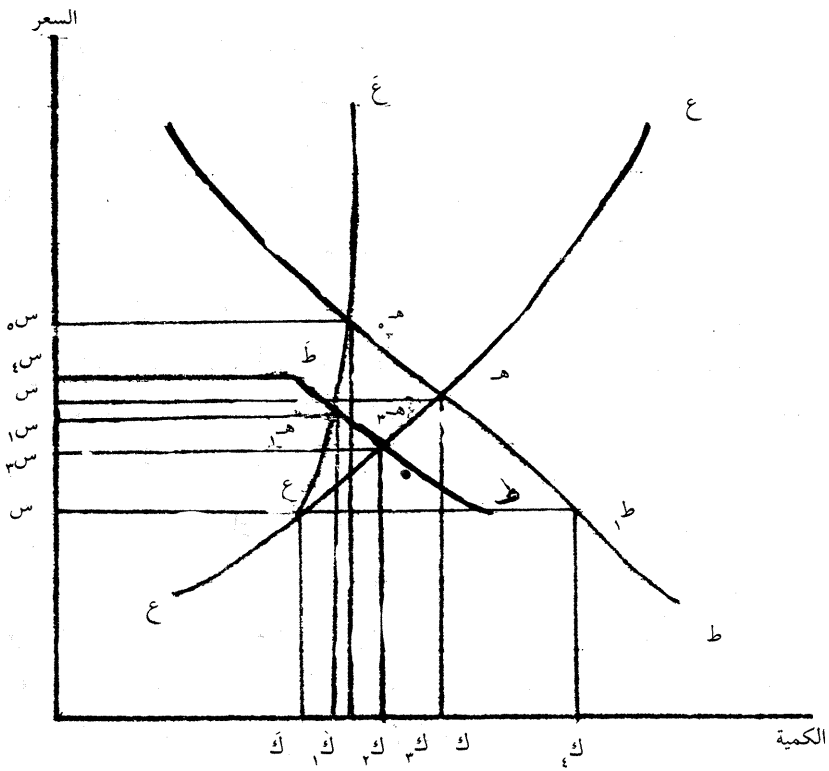
يقترن بتحديد الأسعار جبرياً من قبل الحكومة عند انخفاض مستويات هذه الأسعار عن أسعار السوق الأصلية ، اختفاء جانب من هذه السلع من التعامل في السوق ، والتعامل فيها في الخفاء بأسعار تزيد كثيراً على الأسعار المحددة . ويطلق على هذا التعامل في الخفاء بالتعامل غير القانوني ، وعلى السوق التي يتم فيها هذا بالسوق السوداء .

ويبين الشكل البياني (٦٠) توازن هذه السوق والأسعار التي تتحقق فيها .

ط ط منحني الطلب ، ع ع منحني العرض .
هـ نقطة التوازن في اتلسوق الحرة قبل فرض السعر الجبري ، كمية التوازن في هذه الحالة هي ن ك ، أما سعر السوق فهون س .

فإذا ماتدخلت الدولة في السوق وفرضت سعراً جبرياً جديداً هون س ، فإن الكمية المعروضة في هذه الحالة ستقل إلى ن ك١ ، أما الكمية المطلوبة فستزيد عن السابق وتصل إلى ن ك١ ، وستزيد الكمية المطلوبة في هذه الحالة عن الكمية المعروضة بمقدار ك - ك١ وهي تساوي ع ط١ أيضاً على منحنيات العرض والطلب المعتادين في السوق .

وحتى تتساوى الكميتان فإن الدولة تسعى إلى تقنين الاستهلاك بغرض نظام تقييد الكميات المستهلكة تحدد بها ما يحصل عليه كل مستهلك



شكل بياني رقم (٦٠)
تحديد الأسعار والتوازن بين السوق الحرة والسوق السوداء

بالسعر المحدد حتى تتساوى الكمية المعروضة مع الكمية المطلوبة من خلال هذه البطاقات . أما القدر الزائد من الطلب على العرض فلن يجد له إشباعاً ولذا يسعى المستهلكون في محاولة لإشباعه إلى شراء السلعة ممن يرغب في بيعها في الخفاء (أى في السوق السوداء) بسعر أعلى من السعر الإداري المحدد . ويتطلب توفير الكمية المعروضة في هذه السوق تكاليف إضافية ويقترن بمخاطرة مما يسبب تغيير انحدار منحنى العرض السابق ع ع الى منحنى جديد هـ ع وهو أكثر انحداراً من المنحنى السابق ع ع ، ويزداد انحداره كلما ازدادت خطورة التعامل في هذه السوق وتكلفتها . أما منحنى الطلب للسوق السوداء ط ط س فهو ينشأ بدلاً من المنحنى السابق ط ط حيث أن الطلب في هذه السوق يكون أقل منه في السابق لذا فبدلاً من

الكمية التي كانت ستطلب لو كانت السوق حرة عند السعر الجبرى المحدد وهي ن ك، س؛ أو س ط، فإن الكمية التي ستطلب من السوق السوداء ستكون س ط، وهي أقل بمقدار ط، ط. وكلما زاد السعر قلت الكمية المطلوبة الى أن يرتفع السعر إلى ن س؛ فيمتنع الطلب. لذا يأخذ منحني طلب السوق السوداء الشكل ط ط س؛.

ويقل سعر التوازن في السوق السوداء عن سعر التوازن في السوق الحرة. وتصبح الكمية الاجمالية المطلوبة بالبطاقات ومن السوق السوداء ممثلة بالمقدار ن ك، جزء منها من السوق العادية المحدد فيها السعر جبريا هو ن ك. والآخر ك ك، من السوق السوداء.

ورغم ما يبينه هذا المثال من انخفاض سعر السوق السوداء عن السوق الحر عند تحديد الثمن مركزيا من قبل الإدارة الحكومية، فمن الممكن في بعض الحالات أن يرتفع سعر السوق السوداء عن سعر السوق الحر، إلا أن متوسط سعر السوق السوداء هذا والسعر الإداري المفروض يكون أقل من السعر الذي يناسب السوق الحرة دون تدخل حكومي.

ومن الممكن أن تختلف كميات وأسعار التوازن في السوق السوداء أيضا تبعا لمدى الصعوبات التي تصاحب التعامل فيها، ومدى العقوبات المفروضة على المتعاملين. وعلى أى من طائفتي التعامل تقع هذه العقوبات.

ومن الممكن أن نتبين ذلك من نفس الرسم. حيث أن عدم وجود صعوبات وعقوبات على المشتريين يغير من منحني طلبهم في السوق حيث يقع منحني طلبهم في هذه الحالة على منحني الطلب الأصلي ط ط ويتمثل في الجزء ط، هـ منه. فإذا كان البائعون في هذه الحالة يواجهون صعوبات ويتعرضون لعقوبات فإن منحني عرضهم في السوق سيكون هو ع وتحدد في هذه الحالة كمية التوازن عند ن ك، وسعر التوازن عند ن س.

وعلى العكس من ذلك إذا تعرض المشترون للعقوبات في تعاملهم وواجهوا صعوبات في سبيل ذلك ولم يواجه البائعون بشيء من ذلك فإن منحني الطلب يكون هو ط ط أما منحني العرض فيكون هو الجزء ع من

منحنى العرض العادى فى السوق الحرة ع ع . وتكون نقطة التوازن هى هم ، وسعر التوازن ن س_م وكمية التوازن ن ك_م .
وهذا السعر أقل منه فى حالة تعرض البائعين للمخاطر ، وعدم تعرض المشترين لها . ونظرا لصعوبة فرض عقوبات على المشترين فى الحياة الواقعية فإن العقوبات تكون عادة على البائعين وحدهم .

هوامش الباب الأول

(١) أنظر لهذا الفصل المراجع التالية :

- Handerson J., and Quândt R., Micro Economic Theory , Mc- Graw-Hill, New York, 1958.
- Stonier A.w. and Hague D.c., A Textbook of Economic Theory, Longmans Green and co., london, 1950.
- Robinson J., The Economics of Imperfect Competition, Macmillan and co., London, 1950.
- stigler G., J., The Theory of Price, The Macmillan co., New york, 1952.
- Lipy R., An Introduction to Positive Economic Theory, Weidenfeld and Nicolson , London, 2nd ed., 1967.

pure competition (٢)

Monopolistic competition (٣)

Oligopoly (٤)

Duopoly (٥)

perfect or complete monopoly (٦)

Monopsony (٧)

Bilateral monopoly (٨)

Chamberlin, E.H., The Theory of Monopolistic Competition, 7th ed., Harvard Univ. Press, Cambridge, us.A., and Oxford Univ press, London, 1956.

(١٠) لا يخل وجود قواعد للتراخيص لإنشاء الوحدات الانتاجية واشترطات معينة في تخطيط المصانع لتحقيق الأمن الصناعي وسلامة العاملين بحرية الدخول هذه ، لان هذه القواعد تسرى على كل الوحدات الانتاجية بلا تمييز . إذ المهم هو عدم وجود حواجز أو عقبات من

قبل المشروعات القائمة تمنع غيرها من الدخول في الصناعة .

(١١) يرى تشمبرلين أن المنافسة الاحتكارية تمزج بين قوى الاحتكار والمنافسة عند دراسة القيمة بدلا من دراستها 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 والاعلان وسائر الجهود التي يحملها المشروع لترويج المبيعات إلى جانب تغيرها لوجود سياسة للمشروع خاصة بالثمن والنتائج

(١٢) pure oligopoly

(١٣) cut Throat competition

(١٤) Defferentiated Oligopoly

(١٥) Imperfect Monopoly

(١٦) البائع والمشتري .

(١٧) المضاربون هنا هم أنواع من الوسطاء في التبادل يختصون بالعمل في بورصات العقود والبورصات المالية . وليس المقصود بهم المعروفون بهذا الإسم في الفقه الإسلامي .

(١٨) آفة تهلك الثمار .

(١٩) إلى جانب ربا النسينة أي الأجل أيضاً ولم يذكر هنا لأنه لا يقتصر على النشاط التسويقي فقط ، بل أنه يسري على كافة أنواع القروض في كل مجالات استخدامها الإنتاجية والاستهلاكية .

(٢٠) الكومة .

(٢١) الاحتكار التام هو أن يكون العرض الكلي للسلعة أو الخدمة مصدره بائع واحد فقط يتحكم في سعرها نظراً لعدم وجود بديل لها في السوق .

(٢٢) كمنافسة القلة والمنافسة الاحتكارية وهي الحالات التي يزيد فيها عدد البائعين عن حالة الاحتكار التام ، وتفقد بعض شروط المنافسة الكاملة .

(٢٣) للمزيد من التفصيلات ، أنظر :

المنافسة وضوابطها في النظام الاقتصادي الإسلامي للمؤلف .

(٢٤) يقصد بالربح هنا الفرق بين ثمن بيع السلعة أو الخدمة المنتجة وتكاليف إنتاجها . وقد أهملت بذلك النظرية الأهداف الأخرى التي قد تسعى إليها المشروعات المختلفة .

إذ ترى النظرية أنه على الرغم من أنه قد توجد أهداف أخرى تؤثر في سلوك المشروع إلا أن هدف الربح يعد أهم هذه الأهداف جميعاً بما يمكن معه إغفالها . كما أن في إدخال أهداف أخرى خاصة ما يتعذر إعطاؤه قيمة نقدية كإرضاء الرأي العام مثلاً ، تعقيداً للتحليل يصعب معه الوصول إلى نتائج محددة من التحليل النظري المجرد ، ويخالف ذلك ما تولع به النظرية من الوصول إلى نتائج دقيقة محددة حتى لو كانت عديمة الجدوى في تحليل وتفهم الظواهر

الاقتصادية . كما هي في الواقع . كما أنهم كانوا يقصرون همهم على المشروع الخاص دون المشروع العام لأن الظروف الاقتصادية التي كانت تسود انذاك كانت تتمثل في النظام الاقتصادي الرأسمالي الحر القائم على الحرية الفردية والملكية الفردية وما يقترن بها من سيادة المشروع الخاص ، وهو ما كان يعتبره مؤسسو النظرية ما ينبغي أن يكون عليه الحال في تنظيم المجتمع الاقتصادي . الا أن الظروف قد تغيرت بعد ذلك وأصبحت الدولة تتدخل في النشاط الاقتصادي للمشروع الفردي وما ترتب على ذلك من آثار على حريته واستقلاله في تصريف شؤونه . كذلك فقد أدى اتساع المنشآت الاقتصادية وانتشار الشركات المساهمة الى الفصل بين ملكية المشروع وإدارته ، وأصبح عنصر الإدارة أجيرا في الشركة وتعددت مستوياته وتجزأت مسؤولياته ، وتعددت أهداف المنشآت الاقتصادية ولم تعد لها أهداف وحيدة كما رأت النظرية إذ قد دخلت الى جانب الربح أهداف أخرى ، كما أصبح هناك تعارض في أهداف مالكي المشروع ومجلس إدارته في كثير من الأحيان . لذا وجدت فروض حديثة عن أهداف المشروع الخاص كأقصى ربح في الأجل الطويل أو الربح من أجل النمو في المشروع أو أكبر قدر من الانتاج أو المبيعات . كما وجدت آراء عن أهداف المشروعات العامة تختلف إلى حد كبير عن أهداف المشروع الخاص خاصة المشروعات العامة التي لا تهدف إلى تحقيق الربح كمشروعات الخدمات والصناعات الأساسية وغيرها . فهناك أهداف اجتماعية وأخرى تتعلق بالأمن القومي كما قد يكون هناك أهداف مالية أو اقتصادية بالإضافة إلى الأهداف الايديولوجية للأنظمة المختلفة .

(٢٥) يؤدي تعدد السلع التي ينتجها المشروع الواحد في عملية انتاجية واحدة ، وعدم قابلية السلع وعناصر الانتاج للتجزئة والانقسام إلى استحالة حساب التكاليف الحدية والايادات الحدية لكل سلعة على حدة كذلك فإن المشروعات المختلفة لا تتبع في حساباتها وموازناتها الأساليب الدقيقة إلى تمكنها من اتباع الحساب الحدى .

(٢٦) لأن منحني الطلب الجزئى للمنشأة في ظل المنافسة التامة هو نفسه منحني الايراد الحدى والايراد المتوسط أى السعر .

(27) Nutural Barriers.

(28) Artificial Barriers.

$$(٢٩) \text{ أو مرونة الطلب} = \frac{\text{الايراد المتوسط}}{\text{الايراد الحدى}}$$

(٣٠) محمد عبد المنعم عفر ، التخطيط والتنمية في الاسلام ، دار البيان العربى ، جدة ، ١٩٨٤ .

(٣١) في حالة زيادته عن النصاب الشرعي وتوفر شروط خلوه من الدين وسائر الشروط المعتبرة شرعا .

(٣٢) يرى البعض أن للفائدة على رأس المال بديلاً في الاقتصاد الإسلامي كتكلفة رأس المال وهو معدل الربح السائد في المشروعات البديلة على رؤوس الأموال (وهو ذلك الجزء المخصص من ربح هذه المشروعات لدفعه لأصحاب رأس المال بناء على اتفاقية القراض أي المشاركة بين المنظم وأصحاب رؤوس الأموال) . إلا أننا نرى أن ذلك الجزء شأنه شأن الربح الموزع على حملة الأسهم في الشركات المساهمة والذي يمثل جزءاً من الربح ولاداعي لحسابه ضمن البنود الأخرى ، إذ كيف يعاد إدخاله ضمن التكاليف مرة أخرى ، وهو ضمن التوزيع وليس التكاليف كما أنه غير معلوم سلفاً حتى يحسب ضمن التكاليف . كما أن المشارك بالتمويل غير المقرض قرضاً حسناً يعد من وجهة نظر فقهية شريكاً في ملكية المنشأة التي يمولها بحصة شائعة تبعاً لنسبة ما يقدمه من تمويل إلى رأس مال المنشأة فهو شريك في الربح شأنه شأن المساهمين .

(33) M.N. Siddiqi The Economic Enterprise In Islam, Lahore, Islamic Publications, 1972.

(٣٤) كأحد مباحث كتابه عن الاقتصاد الإسلامي دار القلم ، الكويت ، ١٣٩٩ هـ / ١٩٧٩ م .

(٣٥) نشر المركز العالمي لانتجات الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، بحث رقم ١٢ من سلسلة المطبوعات العربية ترجمة عبد الله محمد العشام ، ١٤٠٣ هـ / ١٩٨٣ م .

(36) Badal Mukherji Theory of Growth of a firm in a zero Interest Rate Economy, centre for Research in Islamic Economics, Jeddah, Research series in English No. 24, (1405H 1984)

(٣٧) مختار محمد متولى نموذج سلوكى لمنشأة اسلامية ، المركز العالمى لأبحاث الاقتصاد الاسلامى ، جدة ، ترجمة عبد الله محمد القسم سلسلة المطبوعات العربية رقم ١٢ .

(٣٨) بالطبع أن قصد عمل الصالحات أو إخراج الصدقة لا يمكن أن يكون هدفاً عاماً للمنشآت في اقتصاد إسلامي بل ان وجد فيكون حالات معينة غير عامة . كما أن استهداف الاسم التجاري من جراء الصدقة يعنى رياء وليس عملاً صالحاً .

(٣٩) بالطبع فإن تعدد أهداف المنشأة أمر وارد ولا غبار عليه ، إلا أن افتراض أن يكون الهدف الأساسى هو الصدقة التى تسهم في تكوين اسم تجارى فإنه لا يكون هدفاً سليماً أو عاماً في القطاع السعري الانتاجى .

(٤٠) هذا الأمر غير مسلم به لأن الصدقة ليست ضمن التكاليف ، كما أن الاختلاف بين المنشأة الاسلامية والمنشأة غير الاسلامية ليس الربح بقدر ما ينسحب على مجالات النشاط وأساليب العمل كما أوضح د . مختار فيما بعد .

(٤١) ، (٤٢) من الملاحظ أن الشكل يقوم على استخدام منحنيات الطلب والاراد لمنشأة في

غير حالة المنافسة الكاملة أى أنها تمارس قدرا ما من الاحتكار أو أن السوق التى تعمل فى دائرته يقسم بنوع ما من الاحتكار ، وهذا غير قائم فى سوق اسلامية .

(٤٣) انظر الاسلام وتوازن المنتج .

(٤٤) أما تكاليف الإنتاج فتعامل كما فى حالة المنافسة التامة .

(45) Game Theory

(46) Coarnot Model

(47) Bertrand Model

(٤٨) يطلق اسم كارتل على الاتفاق الصريح بين مشروعات صناعة ما لتكوين سلطة تنتقل اليها بعض اختصاصات الإدارة فى المشروعات الفردية لتصريف شئونها معا بما يعود عليها بالربح .

(49) RotschiLd K.W., «price Theory and OLigopoLy, The Economic Journal, Vol. LVII, 1947

(50) Sweezy p.M., «Demand under conditions of OLigopoLy,

The Journal of poLitical Economy, VOL, XL VII, 1939.

(51) Largest minimum

ويرمز له بـ minimax

(52) Saddle point

(53) DuopoLy

(54) Isoprofit curves

(55) Contract curve

(56) Reaction curves

(57) Pvice Discrimination

(٥٨) التأميم ونزع الملكية والمصادرة لرءوس الأموال والمشروعات من الأمور الممنوعة شرعا .
إلا أن المرافق العامة فى المجتمعات الاسلاميه تكون فى الأصل إما ملكية الدولة عملا بقول رسول الله صلى الله عليه وسلم شركاء فى ثلاث الماء والكلا والنار وفى رواية الملح لتديرها لمصالح المجتمع دون احتكار منها أو إساءة استخدام أو توزيع . أو قد تشرف على المشروعات الخاصة التى تديرها لمصالح المجتمع وفقا لاشتراطات خاصة تمنع الاحتكار وآثاره ★

(٥٩) من المعلوم أن الاسلام يمنع الاحتكار بأساليب شتى ويمنع تواطؤ البائعين وتواطؤ المشترين وكذلك تواطؤ العمال على التحكم فى أسعار السلع والخدمات فى الأسواق . انظر محمد عبد المنعم عفر ، السياسات الاقتصادية والشرعية وتحقيق التقدم وحل الأزمات ، الاتحاد الدولى للبنوك الاسلامية ، القاهرة .

(٦٠) ربما كان هدف الدولة في فرض الضريبة الثانية فعلا هو هذه الزيادة في الانتاج وقد سبق القول بأن التحليل الحدى يفترض تساوى التكلفة الحدية مع الايراد الحدى كشرط للتوازن ، وهو مالا يحدث في الواقع لصعوبة تقديرهما في الواقع . لذا تستند قرارات المنتج إلى مقارنة التكاليف الكلية بالايادات الكلية .

(61) BiLateral MonopLy

- (٦٢) عبد الفتاح قنديل ، سلوى سليمان : مقدمة في علم الاقتصاد ، الطبعة الثالثة ، دار النهضة العربية ، القاهرة ١٩٧٩ ، ص ٣٥٦
- (٦٣) مجموعة فتاوي ابن تيمية ، مجلد ٢٨ ، ص ٧٦ - ١٠٥ .
- مجموع فتاوي ابن تيمية ، مجلد ٢٩ ، ص ٥٢٠ - ٥٢٤ .
- (٦٤) مجموع فتاوي ابن تيمية ، مجلد ٢٨ ، ص ٧٨ .
- (٦٥) عبد الفتاح قنديل : مرجع سابق ، ص ٣٥٧ .
- (٦٦) أنظر :

- Hansen, B., Lectures in Economic Theory, I.N.P., Cairo, 1963.
- Dorfman, R., prices and Markets, 2nd, ed., printice-Hall Engle Wood Cliffs, New Jersey, 1972.
- Samuelson, P., Economics, MC- Graw-Hill, Inc., 1976.
- Henderson and Quandt R., Micro economic Theory, Mc- Graw-Hill New York, 1958.
- Stonier A., W., Hague, D.C., A text book of Economic Theory, 4th ed., Halsted press, New York, 1973.

(٦٧) نفس المصدر السابق :

(٦٨) عبد الفتاح قنديل : مرجع سابق ، ص ٣٥٩ - ٣٦٠ .

(٦٩) أنظر :

- Marshall, principles of Economics, 8th ed., The Macmillan co., New York, 1953.
- samuelson p., Economics, 10th ed., 1976
- Cairncross, A., Introduction Economics 3rd ed., London, Butter Worth, 1960.
- (70) cobweb Theory

(٧١) لتنافسها على الرقعة المنزرعة فزراعة الأرض بإحداها يعني عدم زراعتها بالأخرى .

(72) BLack Market

الباب الثانى

نظرية التوزيع



الفصل الأول :

أثمان عناصر الإنتاج

أولاً - التوزيع الشخصي والوظيفي :

يبحث التوزيع في تحديد أنصبة عناصر الإنتاج التي ساهمت في العملية الإنتاجية . وحققت الناتج . فهو يختص إذا 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 يسلكونها . 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 .

ويشتمل التوزيع على قسمين رئيسيين ، 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 يبيع 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 منعاً باتاً (أو تقيدها إلى حد كبير في بعض التطبيقات العملية) . أما الإسلام فإنه يسمح بكل أنواع الملكية وهما الملكية الخاصة والملكية العامة ويضع لكل منها قواعد لاكتسابها والتصرف فيها وقواعد للميراث والهبات والوصايا .

ثانياً - توزيع الدخل بين الإسلام والنظم الأخرى :

يتحدد توزيع الدخل بصفة عامة في المجتمع بعدة عوامل ، لعل أهمها : توزيع عناصر الملكية ، والمهارات والكفاءات الفردية ، والنظم والقوانين الخاصة باكتساب الثروة والدخل ، والضرائب ، والميراث وغير ذلك ^(١) .

أما توزيع عناصر الملكية ، فهي تتعلق بتوزيع الموارد المختلفة في المجتمع . فكلما تحققت العدالة في توزيع الثروة في المجتمع كان ذلك أقرب لعدالة توزيع الدخل . ويتحقق الدخل أيضاً للأفراد من جراء قيامهم بالعمل والإنتاج في كافة الأنشطة الاقتصادية ، لذا فعائدهم من مساهمتهم في الأنشطة المختلفة يرتبط بالمهارات والكفاءات التي يتمتعون بها سواء بمواهب شخصية أو مهارات مكتسبة من التعليم والتدريب والممارسة . فكلما انتشر التعليم وزادت فرص تحقيق الكفاءة ، وتحقق العوائد المناسبة لها ، كان ذلك أدعى إلى العدالة في توزيع الدخل بعكس الحال إذا ماتميزت الطوائف والأفراد في المجتمع واشتد التباين بينها في ذلك .

ولا تقتصر الملكية والثروة والدخل في المجتمع على جهود الأفراد وممارستهم للأنشطة الاقتصادية المختلفة . فهناك الموارث التي تنقل الثروة وعناصر الملكية من أجيال إلى أجيال أخرى ، والأنظمة المتعلقة بها والمحددة لكيفية الانتقال وتوزيع التركة على الورثة من عدمه ، 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 ، في حين تبيحها

أخرى بلا قيود . وللضرائب أيضاً تأثيرها على الدخل إن كانت مرتفعة ، ويتوقف أثرها في توزيع الدخل على نسبتها على مستويات الدخل المختلفة .

كما 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 وأثرها 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 يقابله توجيه لعناصر الملكية نحو احتياجات المجتمع الفعلية .

وفي الرأسمالية نتج 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 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 كالاحتكار والاحتكار والفائدة على رأس المال وغيرها إلى سوء توزيع الدخل بين أفراد المجتمع ، وسيطرة القوى الاقتصادية والسياسية للطبقة الرأسمالية على حساب طبقات الشعب الأخرى . وبالطبع فإن صورة هذا التفاوت في التوزيع ، وحدته 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 حالياً بعض السياسات الثانوية للإقلال من الدخل المرتفعة مثل ضرائب الدخل التصاعدية ، وبعض السياسات الأخرى لتحسين الدخل المنخفضة مثل التأمين أو الضمان الاجتماعي ، وبعض السياسات الزراعية ، برامج الإسكان الحكومي أو العام ، وسياسات الحد الأدنى للأجور ، وبعض البرامج الخاصة بالصحة والتعليم العام . إلا أنها لا ينظر إليها كسياسة هامة أو رئيسية لذا فآثرها محدود .

أما الإسلام فإنه يضع القواعد لاكتساب الملكية والثروة ولتوزيعها وللتوريث والوصية ، لمنع تركيزها في جانب وحرمان جانب آخر من المجتمع منها . ويؤكد على الملكية العامة للثروات الطبيعية والمرافق العامة وبعض الضروريات حتى يتيحها للأفراد بلا استغلال ، وأن دور الملكية هو خدمة الفرد والمجتمع ، وتحقيق المصالح المشتركة لكل منها ، ويترتب على هذه الملكية وعلى الدخل حقوقاً للفقراء والمحتاجين ، وتقوم الدولة والمجتمع فيه بالإتفاق الواسع على التعليم والصحة والمرافق العامة وتأمين الضروريات اللازمة لحفظ النفس والعقل والدين والمال والنسل والعرض ، وإدارة نظام المجتمع نحو ذلك ، والتأكيد على التعليم والتدريب وتوفير فرص العمل للكفاءات ، وتحقيق عدالة توزيع الناتج من النشاط الاقتصادي بين العناصر المشتركة فيه كما سيأتي ، يحقق أكبر قدر من عدالة توزيع الدخل بين أفراد المجتمع دون تقييد للملكية الفردية أو إلغاء للخوافز أمام الأفراد أو إنقاص كاهلهم بالأعباء^(٢) .

ثالثاً - قياس مدى عدالة توزيع الدخل :

يستخدم منحني لورنز في التعرف على مدى التفاوت أو العدالة ، في توزيع الدخل بين أفراد المجتمع ، ويقوم أسلوب لورنز في التعرف على مدى التباين في توزيع الدخل في المجتمع ، أي نسب مجاميع السكان من ذوي الدخل المختلفة ومقدار ما تحصل عليه من دخل بالنسبة لإجمالي دخل المجتمع^(٣) .

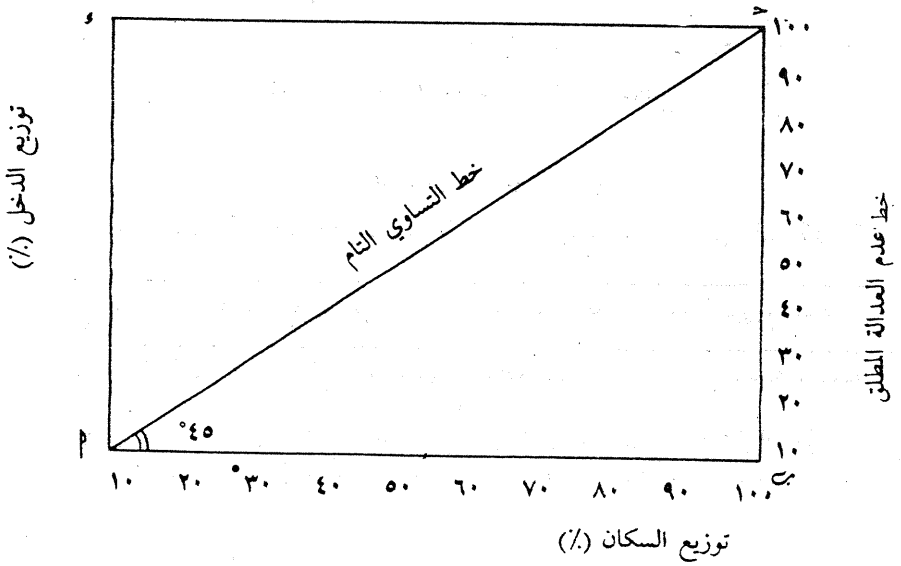
يبين الجدول التالي البيانات الموضحة لهذه الفكرة . وقد مثلت هذه البيانات بياناً في الرسم رقم (٦١) لتوضيح فكرة المنحنى .

جدول رقم (٤)

حالي العدالة المطلقة والتباين التام في توزيع الدخل بين السكان (*)

حالة المساواة التامة في توزيع الدخل		حالة عدم العدالة التامة في توزيع الدخل	
% لمجموع السكان	% لدخل المجموعة السكانية	% لمجموع السكان	% لدخل المجموعة السكانية
إلى إجمالي السكان	إلى إجمالي الدخل	إلى إجمالي السكان	إلى إجمالي الدخل
١٠	١٠	١٠	١٠
٢٠	٢٠	٢٠	٢٠
٣٠	٣٠	٣٠	٣٠
٤٠	٤٠	٤٠	٤٠
٥٠	٥٠	٥٠	٥٠
٦٠	٦٠	٦٠	٦٠
٧٠	٧٠	٧٠	٧٠
٨٥	٨٥	٨٥	٨٥
٩٩	٩٩	٩٩	٩٩
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

★ ارقام افتراضية



شكل بياني رقم (٦١)
منحنى لورنز لتوزيع الدخل

من هذا الجدول رقم (٤) يتضح أن هناك حالتين على النقيض عن بعضهما البعض . إحداهما تمثل تساوي تام في توزيع الدخل بين مختلف المجاميع السكانية . فكل شريحة من السكان نسبتها ١٠ ٪ من جملة السكان تحصل على شريحة مماثلة من الدخل نسبتها ١٠ ٪ من جملة الدخل ، وهي حالة نموذجية نظرية للقياس فقط . والأخرى تمثل عدم تساوي تام حيث لا يحصل من السكان أحد على دخل يذكر سوى ١ ٪ فقط منهم يحصلون على معظم الدخل أو الدخل كله ، وهي أيضاً حالة نظرية للقياس عليها .

وبين الرسم رقم (٦١) هاتين الحالتين الفرديتين ، حيث يقسم الوتر أ ح الشكل إلى مثلثين متساويين هما : أ ب ح ، أ ح د . يمثل هذا القطر خط التساوي التام في توزيع الدخل وهو خط ٤٥ ° ، ويقابل كل نقطة عليه نسبة مئوية من السكان على المحور الأفقي أ ب ، ونسبة مساوية لها تماماً من الدخل على المحور الرأسي أ د الذي يبين النسب المئوية لتوزيع الدخل في المجتمع . ويبين الخط الموازي له وهو الضلع ب ح حالة عدم التساوي التام في الدخل ، حيث أن جميع شرائح السكان قبل الـ ١ ٪ الأخير منها لا تحصل

من الدخل على شيء على هذا المحور ويمثل دخلها صفر٪ من إجمالي الدخل . أما الـ ١ ٪ الأخيرة من السكان والتي تقع في الطرف الأخير من المحور الرأسي ب ح . ومن ذلك يتضح أن المثلث أ ب ج يضم بداخله كل احتمالات توزيع الدخل في المجتمع بين حدين ، هما : التساوي التام والذي يمثله الوتر أ ج ، ع ، م المساواة التام والذي يمثله كل من الضلعين أ ب ، ب ج .

أما التوزيع الفعلي للدخل على السكان في المجتمعات المختلفة فيقع في داخل هذا المثلث : وبجميع بيانات التوزيع الفعلية للدخل على شرائح السكان في المجتمع يمكن تمثيل منحني توزيع الدخل المبين لها داخل هذا المثلث للتعرف على مدى العدالة في توزيع الدخل في هذا المجتمع . فكلما اقترب المنحني من الوتر أ ح وقلت المسافة بينه وبين هذا الوتر كلما دل ذلك على عدالة توزيع الدخل ، وكلما ابتعد عنه وزادت المسافة بينه وبين الوتر ، وزاد قربيه من الضلعين ب ح ، أ ب كلما زاد عدم العدالة في توزيع الدخل .

ويبين الجدول التالي رقم (٥) حالتين افتراضيتين لتوزيع الدخل في المجتمع لبيان مدى العدالة النسبية بينهما .

جدول رقم (٥)
نموذجين لتوزيع الدخل مختلفين في مدى العدالة

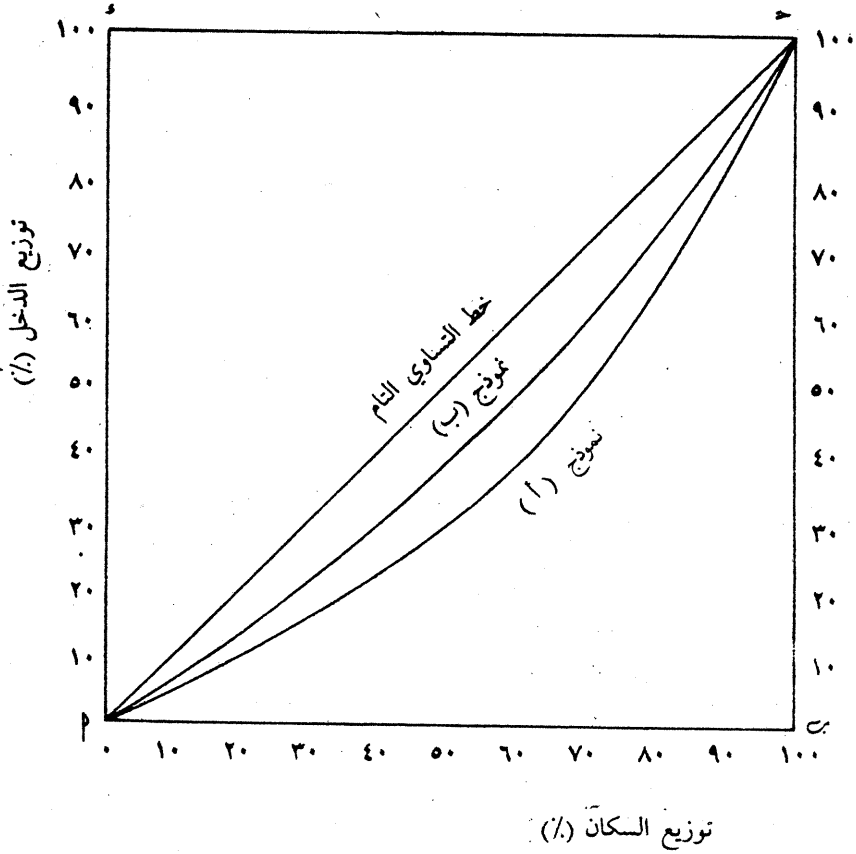
نموذج (ب)		نموذج (أ)	
(%) لدخل المجموعة السكانية إلى إجمالي الدخل		(%) لدخل المجموعة السكانية إلى إجمالي الدخل	(%) لمجاميع السكان إلى جملة السكان
٦		٣	١٠
١٦		٨	٢٠
٢٤		١٥	٣٠
٣٦		٢٤	٤٠
٤٥		٣٤	٥٠
٤٥		٣٤	٥٠
٥٦		٤٥	٦٠
٦٨		٥٧	٧٠
٨٠		٦٨	٨٥
٩٢		٨٥	٩٥
١٠٠		١٠٠	١٠٠

من الجدول رقم (٥) يتضح أن النموذج (أ) أقل عدالة في توزيع الدخل ، من النموذج (ب) ، حيث نجد في النموذج الأول لتوزيع الدخل أن ٥٠ % من السكان يحصلون على ٣٤ % من الدخل ، والـ ٥٠ % الأخرى تحصل على ٦٦ % من الدخل ، وأن ٧٠ % من السكان يحصلون على ٥٧ % فقط من الدخل ، بينما يحصل ٣٠ % منهم على ٤٣ % من الدخل .

أما النموذج (ب) فإن ٥٠ % من السكان يحصلون على ٤٥ % ، ويحصل الـ ٥٠ % الأخرى على ٥٥ % كما أن ٧٠ % من السكان يحصلون على ٦٨ % من الدخل ، بينما يحصل ٣٠ % منهم على ٣٢ % من الدخل .

وبتوقيع هذه البيانات على الرسم يتضح كما هو في الشكل البياني رقم (٦٢) مايلي :

إن منحنى توزيع الدخل في النموذج (ب) أكثر قرباً من خط العدالة التام (الوتر أ-ج) ، من منحنى توزيع الدخل في النموذج (أ) .



شكل بياني رقم (٦٢)
منحنى لورنز لنماذج مختلفة من العدالة التوزيعية

وكما سبق القول ، فإن منحى توزيع الدخل في المجتمعات الإسلامية يكون أكثر عدالة من غيره من المجتمعات أي يكون أكثر قرباً من الوتر أح ، ولكن لا يمكن أن ينطبق عليه أو يكون مقاساً له ، لأن توزيع الدخل في المجتمع الإسلامي يهدف إلى تحقيق العدالة وليس المساواة لتفاوت قدرات الناس وكفاءاتهم ، وما يبدلون من جهود ، وما يتوفر لهم من وسائل على تحقيق الملكية والدخل بأساليب مشروعة ، وللاحتفاظ بالحوافز الفردية ومالها من آثار هامة في دفع النشاط الاقتصادي نحو تحقيق أهداف المجتمع في عمارة الأرض والقيام بأمر الله ، وتحقيق الرفاهية والعدل .

رابعاً - أثمان عناصر الإنتاج :

تعد نظرية التوزيع في جانبها الخاص بتحديد أثمان عناصر الإنتاج امتداداً لنظرية القيمة المتعلقة بتحديد أثمان السلع والخدمات . إذ تتحدد أثمان هذه العناصر في سوق عناصر من خلال التفاعل بين قوى العرض والطلب على العناصر المختلفة . ويتطلب ذلك دراسة كل من الطلب والعرض الخاص بهذه العناصر .

هذا ويطلق على الثمن الذي يحصل عنصر الأرض في مقابل خدماته التي يقدمها للإنتاج بالريع . أما ثمن خدمات عنصر العمل فهو الأجر ، وثمن خدمات رأس المال هو الفائدة في النظام الرأسمالي ، وعائد المشاركة في النظام الإسلامي ، أما ثمن خدمات المنظم فهو الربح .

ويختلف النظام الاشتراكي عن النظم الأخرى في أنه لا يعترف بغير العمل عنصراً للإنتاج ومصدراً للحصول على الدخل ، لذا فليس هناك عائد للعناصر الإنتاجية الأخرى من جراء مشاركتها في العملية الإنتاجية ، وهو ماستتبهه أثناء دراستنا هذه بالتفصيل .

١ - 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 تحقق

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 أن 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 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 .

وينفس 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 ثمنها بمقدار ما تسهم به من إنتاج في هذا المجال .

ورغم أن الطلب على أي عنصر من العناصر يشتق من الطلب على نوع المنتجات التي يسهم في إنتاجها ، وأن لثمنه علاقة بأثمان هذه المنتجات ، وأنه لا بد وأن يتناسب مع إنتاجيته . فإن هذا الطلب يتأثر أيضاً بالعلاقة بين عناصر الإنتاج ووجوب تضافرها معاً في الإنتاج وإمكانية إحلال بعض هذه العناصر محل بعضها البعض ، لذا فإن لأثمان العناصر الأخرى أيضاً تأثيراً في الطلب على العنصر المطلوب .

(ب) الإنتاجية الحدية لعناصر الإنتاج :

تعد الإنتاجية الحدية هي العامل 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 إذاً هي العامل المؤثر في الطلب على هذا العنصر وفي تحديد قيمته ، وذلك وفقاً للنظرية الحدية في تحديد الأثمان في ظل الاقتصاد الرأسمالي . ونظراً لأن النظام يهدف من استخدامه لعناصر الإنتاج إلى الحصول على أقصى ربح ممكن فإنه يسعى لتحقيق أفضل توليفة ممكنة من هذه العناصر تكفل له الوصول إلى هذا الربح . لذا فإنه يستخدم من كل عنصر من هذه العناصر الكمية التي يتحقق عندها توازن المنتج وهي أن تصبح قيمة الإنتاجية الحدية للعنصر مساوية للثمن المدفوع له مقابل خدماته الإنتاجية . فيستمر الطلب إذاً على كل عنصر حتى يتحقق من استخدامه هذا التساوي في التكلفة والعائد .

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

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

□ 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 ونقارنه بالأجر المدفوع . ويوضح ذلك المثال التالي :

جدول رقم (٦)
إنتاجية العمل

عدد	قيمة الناتج الكلي (بالريال)	قيمة الناتج الحدي (بالريال)	أجر العامل (بالريال)	فائض المنتج (بالريال)
١	١١٠		٥٠	
٢	٢٤٠	١٣٠		٧٠
٣	٣٨٠	١٤٠	٦٠	٨٠
٤	٤٩٠	١١٠		٥٠
٥	٥٥٠	٦٠		٠٠
٦	٥٨٠	٣٠		٣٠ -

من هذا الجدول رقم (٦) يتضح أن قيمة إنتاجية العمل تزيد أولاً حتى تصل إلى أقصى حد لها وهو ١٤٠ ريالاً عند استخدام العامل الثالث ثم تأخذ في التناقص التدريجي بعد ذلك حتى تصل إلى ٣٠ ريالاً عند استخدام العامل السادس نتيجة لتفاعل قانون تناقص الغلة . وحيث أن المنظم يستخدم العامل طالما زادت قيمة إنتاجية الحدية عن الأجر المدفوع له ، وأنه يتوقف عن توظيف المزيد من العمال حين تتساوى قيمة هذه الإنتاجية مع الأجر ، فإنه يستخدم من العمال خمسة فقط ، لأن استخدام العامل السادس سيؤدي إلى خسارة قدرها ثلاثون ريالاً .

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

وبالمثل لو حدثت زيادة في أسعار السلعة التى ينتجها المشروع وزادت بالتالى قيمة الإنتاجية الحدية للعامل فإنه سيستخدم عمالاً أكثر من ذي قبل حتى يصل إلى نقطة التوازن المذكورة . أما لو حدث انخفاض في الأسعار وانخفضت قيمة إنتاجية العمل فإن ذلك سيدعو المنظم إلى تخفيض عدد العمال المشتغلين بوحدة 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 - قيمة الفرق بين قيمة الإنتاجية للعامل والأجر المدفوع له - مجموع هذا الفائض ٢٤٠ ريالاً حتى العامل الخامس ، ويمثل هذا الفائض في جملة عوائد عناصر الإنتاج الأخرى المشتركة في العملية الإنتاجية . وهو يوازي من حيث فكرته فكرة فائض المستهلك السابق دراستها عند دراسة المنفعة وطلب المستهلك .

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

أما الإسلام ، فإن له قاعده في تحديد الأجور التي تختلف عن هذه القواعد ، والتي سيرد ذكرها ضمن نظريات الأجور ، إن شاء الله .

□ بالنسبة لعنصر رأس المال : يفترض في هذه الحالة أيضاً ثبات الكميات المستخدمة من العناصر الأخرى ، واستخدام كميات مختلفة من رأس المال ،

وينظر إلى ما تحققه من إنتاجية حدية ، ونقارنها بما يدفع لرأس المال مقابل استخدامه في العملية الإنتاجية وهو الفائدة على رأس المال في الفكر الرأسمالي ، ورغم اعتراضنا على استحقاق رأس المال للفائدة - وهو ما سنبينه فيما بعد - فإننا سنقوم بهذه المقارنة تبعاً للنظرية الحدية التي نحن بصدد دراستها .

جدول رقم (٧) إنتاجية رأس المال

قيمة الفائدة المدفوعة			
بالريال على كل وحدة			
قيمة رأس المال (بالريال)	قيمة الناتج الكلي (بالريال)	قيمة الناتج الحدي (بالريال)	إضافة من رأس المال على أساس معدل فائدة ٧ ٪
١٠٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٧٠
٢٠٠٠	٨٥٠	٤٥٠	٧٠
٣٠٠٠	١١٠٠	٢٥٠	٧٠
٤٠٠٠	١٢٥٠	١٥٠	٧٠
٥٠٠٠	١٣٥٠	١٠٠	٧٠
٦٠٠٠	١٤٢٠	٧٠	٧٠
٧٠٠٠	١٤٥٠	٣٠	٧٠

يتبين من هذا الجدول أنه في ظل أسعار الناتج وأسعار الفائدة السائدة فإن المنظم لابد وأن يتوقف عند استخدام ستة آلاف ريال في العملية الإنتاجية للمشروع الذي يقوم به ، حيث تتساوى قيمة الناتج الحدي لرأس المال مع تكلفة استخدامه وهي سعر الفائدة وفقاً للنظرية الحدية لأنه لو قلل كمية رأس المال المستخدمة عن ذلك قلت أرباحه ، ولوزاد من الكمية المستخدمة عن ذلك قلت الأرباح .

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

□ بالنسبة لعنصر الأرض : تنطبق على عنصر الأرض نفس القاعدة المعمول بها مع العنصرين الآخرين ، بفرض 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 رقم (٨) إنتاجية الأرض

مساحة الأرض (بالدونم)	قيمة الإنتاج الكلي (بالريال)	قيمة الإنتاج الحدي (بالريال)	قيمة إيجار الدونم (بالريال)
١٠	٥٠٠٠		
١١	٥٦٠٠	٦٠٠	
١٢	٦٣٠٠	٧٠٠	
١٣	٦٨٠٠	٥٠٠	٢٠٠
١٤	٧١٠٠	٣٠٠	
١٥	٧٣٠٠	٢٠٠	
١٦	٧٤٥٠	١٥٠	

يبين هذا الجدول أن نقطة الحد الأقصى للربح من استخدام الأرض هو زراعة ١٥ دونماً حيث تتساوى عند هذا القدر قيمة الإنتاج الحادي 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 .

كما 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 ماتساوت 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 مايمكن التعبير عنه بالمعادلات التالية :

(ج) توازن المنتج في استخدام عناصر الإنتاج :

حين يكون هدف المنتج هو تعظيم الربح وهو الفرق بين إيرادات المنشأة وتكاليفها في ظل المنافسة التامة فإنه يتحقق توازن المنتج بالنسبة لكل عنصر على حدة ، إذا تحققت الشروط الآتية :

١ - تساوي قيمة الإنتاج الحدي لعنصر العمل مع أجر الوحدة من العمل .
٢ - تساوي قيمة الإنتاج الحدي لعنصر الأرض مع ريع الوحدة من الأرض .

٣ - تساوي قيمة الإنتاج الحدي لرأس المال مع سعر الفائدة على رأس المال . وهو مايمكن التعبير عنه بالمعادلات الآتية :

١ - $A_1 = T_1 C_1$ بالنسبة للعمل .

٢ - $A_2 = T_2 C_2$ بالنسبة للأرض .

٣ - $A_3 = T_3 C_3$ بالنسبة لرأس المال .

حيث A تشير إلى قيمة الانتاج الحدي ، T تشير إلى التكاليف الحدية . وهذه المعادلات تشير إلى تساوى قيمة التغير في مدخلات العنصر مع قيمة التغير في الانتاج

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 مساويا للواحد الصحيح ، وذلك كمايلي :

$$1 = \frac{A_1}{T_1} - 1 \quad 2 = \frac{A_2}{T_2} - 2 \quad 3 = \frac{A_3}{T_3} - 3$$

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 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 بداهي نظراً لأن كلاً منها يساوي الواحد الصحيح . وذلك على النحو التالي :

$$\frac{A_1}{T_1} = \frac{A_2}{T_2} = \frac{A_3}{T_3}$$

وهو التعبير الرمزي لما سبق التوصل إليه عند دراسة معدلات الإحلال الحدية ، والتي تعد مؤشراً للمنظم 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 تتسم بالمنافسة الكاملة لا يستطيع المنظم التأثير فيها ، لذا فإن وصوله إلى أقصى ربح ممكن يرتبط بإمكان خفض تكاليف الإنتاج إلى الحد الأدنى .

(د) منحني الطلب على عناصر الإنتاج :

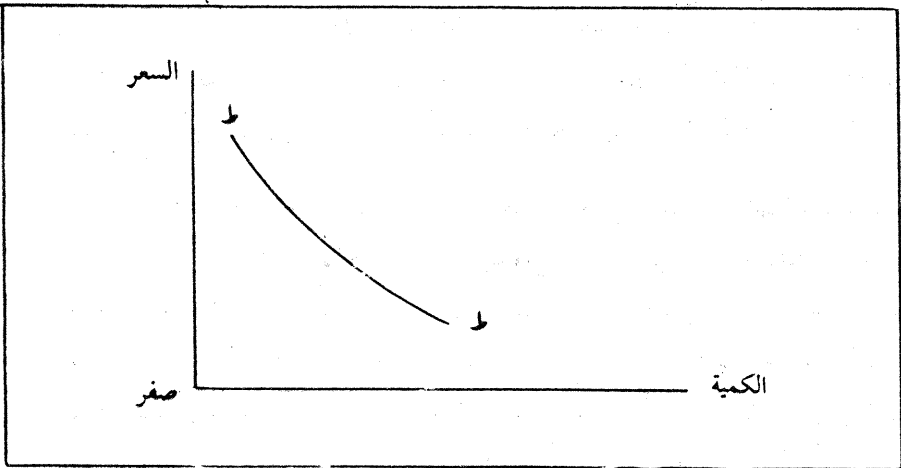
يتحدد سعر العنصر الإنتاجي كما سبق القول بتلاقى قوى العرض والطلب على هذا العنصر ، أي بتلاقي منحني كل من الطلب الكلي والعرض الكلي الخاص بالعنصر موضع الدراسة .

ويدل الطلب الكلي على عنصر الإنتاج على مجموع الكميات التي تكون المشروعات الإنتاجية المختلفة على استعداد لشرائها عند الأسعار المختلفة له

في فترة زمنية معينة وبفرض ثبات العوامل الأخرى المؤثرة في الطلب على ماهي عليه بدون تغيير .

ومنحنى الطلب الكلي هو المجموع الأفقي لمنحنيات طلب كافة المشروعات على العنصر . ويبين منحنى طلب كل مشروع الكميات التي يكون المشروع مستعداً لشرائها عند الأسعار المختلفة للعنصر خلال فترة معينة . وحيث أن طلب المشروع على العنصر يرجع لحاجته إلى إنتاج السلع المطلوبة من المستهلكين وتحقيق ربح من جراء ذلك . لذا فإنه يشتري من هذا العنصر الكمية التي تحقق له أقصى ربح ممكن وهي الكمية التي تتساوى عندها قيمة الإنتاج الحدي للعنصر مع الثمن المدفوع مقابل خدماته . لذا فإن الإنتاج الحدي للعنصر تمثل ثمن الخدمة الإنتاجية التي يقوم بها في الإنتاج والتي يستعد المشروع لدفعها .

ونظراً 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 شكل البياني التالي ذلك .



شكل بياني رقم (٦٣)
منحنى الطلب على العنصر

٢ - عرض عناصر الإنتاج :
طبيعة عرض عناصر الإنتاج : تختلف طبيعة عرض هذه العناصر من عنصر إلى آخر . كما أنها بالنسبة للعنصر الواحد تختلف من وجهة نظر المجتمع عن وجهة نظر المشروع الفردي ، كما أنها قد تتباين في المدى القصير عنها في المدى الطويل .

(أ) بالنسبة 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 .

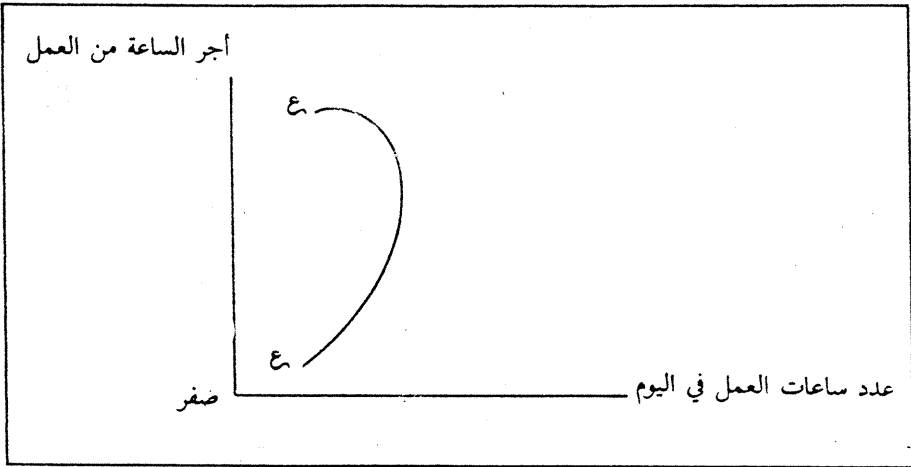
ومن الممكن تغيير عرض العمل من خلال زيادة أو نقص السكان والتي تتأثر بعوامل سبق ذكرها ، وأهمها : معدلات المواليد والوفيات والهجرة إلى أو خارج المجتمع . كذلك فمن الممكن إجراء هذا التغيير من خلال إحداث تعديلات في أيام العمل الأسبوعية وساعات العمل اليومية .

ورغم هذه الإمكانية لتغيير عرض العمل ، فإنها كما هو واضح يتوقف على اتجاه معدلات الأجور ، ولا توجد علاقة واضحة ومحددة بين هذه المعدلات واتجاهات النمو السكاني بل إن العكس هو الصحيح إذ الملاحظ انخفاض معدلات النمو السكاني لدى الطبقات الغنية عنها لدى الفقراء .

أما العلاقة بين معدلات الأجر وساعات العمل فقد تبين أنها تتأثر بعوامل عديدة . إذ أن ارتفاع الأجر قد يدفع بعض العمال إلى زيادة ساعات عملهم بغية زيادة الدخل المستحقة لهم ، لكن هناك حدوداً لقدرة العامل على الاستمرار في العمل ، فقدورته الجسمية محدودة وبالتالي فهي تحد من الوقت الذي يستطيع العامل أن يعمل به خلال مدة معينة ، لذا فإن الأجر إذا زاد فلن يكون له تأثير - بعد قيام العامل ببذل الجهد الذي يستطيع جسدياً تقديمه - على زيادة كمية العمل التي يعرضها العامل خلال هذه الفترة .

كذلك فإن بعض العمال قد يكون راضياً بمستوى معيشته 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 :



شكل بياني رقم (٦٤)
منحنى عرض العمل (المرتد)

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

الأجور يجذب أناساً لم يكونوا يميلون من قبل إلى العمل ، كما أنه يؤدي إلى تحول بعض العمال من أعمال أخرى إلى العمل الذي زادت معدلات الأجر بالنسبة له بهذا القدر الكبير .

(ب) بالنسبة لعنصر رأس المال :

يعد رأس المال أكثر مرونة في عرضه عن غيره من العناصر الإنتاجية كالعمل والأرض . حيث يمكن تغيير المعروض منه بالزيادة أو النقص بكثير من الوسائل والعوامل التي تؤثر في الادخار وهو الذي يمثل جانب العرض من رأس المال . كما أن رأس المال أكثر قابلية للانتقال من مجال إنتاجي إلى آخر . ويختلف الأمر طبعاً بين صور رأس المال المختلفة فبعضها أكثر مرونة في عرضه من البعض الآخر ، فعرض النقود مثلاً أكثر مرونة من عرض بعض الآلات أو المعدات أو المواد الخام ؛ كما أن عرض بعض هذه السلع الرأسمالية يكون محدوداً في الزمن القصير .

ويأخذ منحني العرض الفردي الشكل المعتاد لمنحني العرض وهو اتجاهه من أسفل إلى أعلى وجهة اليمين . ولنحنى العرض الكلي نفس الاتجاه أيضاً .

ويرى الفكر الاقتصادي الرأسمالي أن الفائدة على رأس المال تمثل سعر استخدام هذا العنصر ، وأن العرض من النقود يتزايد بزيادتها على تفصيل يأتي بعد ذلك ، مع التقدير الإسلامي بسعر استخدام رأس المال في الإنتاج .

(ج) بالنسبة لعنصر الأرض :

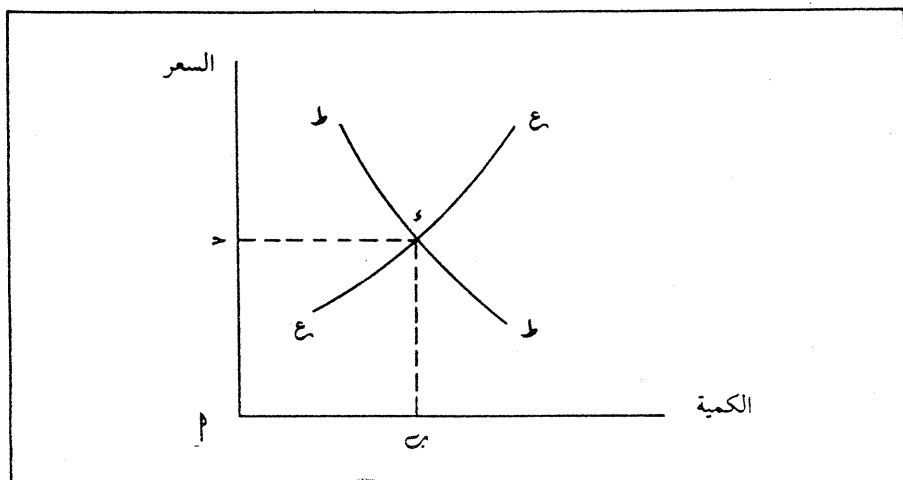
يعد عرض الأرض ثابتاً مهما اختلف سعر خدماتها في الإنتاج . ويرتبط زيادة عرضها في الأجل الطويل بإمكانية اكتشاف أراض جديدة أو أساليب أحدث وأنسب في استخدامها . إلا أن المعروض من الأرض لاستعمال معين يكون مرناً وقابلاً للتغيير بدرجة كبيرة تبعاً للثمن المدفوع لخدماتها الإنتاجية .

ناقشنا فيما سبق عرض عناصر الإنتاج الثلاثة العمل ورأس المال والأرض بالنسبة لمجموع المنتجين ، أما بالنسبة للفرد فإن العرض من هذه

العناصر بالنسبة له مرناً لإمكان الحصول منه على ما يريده من كميات مادام على استعداد لتقديم الثمن الذي يمكن لأي من هذه العناصر الحصول عليه في أفضل الاستخدامات البديلة الأخرى ، وهو ما يسمى بتكلفة الفرصة البديلة أي التكلفة 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 .

٣ - ثمن التوازن :

درسنا حتى الآن كلاً من الطلب والعرض لعناصر الإنتاج وطبيعة كل منهما . هذا وتحدد قوى الطلب على العنصر الإنتاجي المتغير والمتمثلة في منحنى الطلب الكلي عليه ، وكذلك قوى عرضه المتمثلة في المنحنى الكلي للعرض بتفاعلها معاً في السوق ثمن التوازن الذي سيحقق التعادل بين الكمية المطلوبة والكمية الكلية المعروضة في السوق من هذا العنصر خلال فترة معينة وذلك عند تقاطع كلا المنحنيين . وهو ما يبينه الشكل البياني التالي .



شكل بياني رقم (٦٥)
ثمن التوازن للعنصر للإنتاجي

فنقطة تلاقي منحنى العرض والطلب وهي التي تتوازن عندها الكميات المطلوبة مع الكميات المعروضة وهي تساوي أ ب ، والسعر الذي يحقق ذلك هو السعر التوازني أ ح .

فإذا 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 السعر عن أ ح يؤدي إلى زيادة العرض عن الطلب فيتنافس أصحاب العناصر الإنتاجية على توظيف عناصرهم وقبول سعر أقل لتحقيق ذلك فيعود السعر مرة أخرى إلى ثمن التوازن أ ح .



الفصل الثانى

نظريات الأجور

تعد نظريات الأجور الرأسمالية وهي نظرية حد الكفاف ونظرية رصيد الأجور ونظرية الإنتاجية الحدية هي أهم النظريات في هذا المجال . وإلى جانب نظريات الأجور الرأسمالية هذه فستعرض لموقف الفكر الماركسي من الأجور أيضاً باعتباره مختلفاً عن الفكر الرأسمالي الغربي . ويمثل وجهات نظر اقتصادية تستحق الدراسة . كذلك فإن للأجور في الإسلام تقديراً وقواعد خاصة يتعين دراستها باعتبارها أساساً هاماً في تحقيق العدالة في توزيع الدخل بين أفراد المجتمع الإسلامي وضمان المستوى المعيشي اللائق لهم .

أولاً - النظريات الرأسمالية :

يعد الأجر ثمن خدمات عنصر العمل في عمليات الإنتاج . وقد تعددت النظريات في تحديد هذا الأجر باعتباره يمثل دخل جانب كبير من السكان وقد ظهرت في هذا المجال آراء متباينة ابتداء من القرن الثامن عشر وحتى الآن وجميع هذه النظريات تعالج الموضوع من جانبه الاقتصادي فقط وفي إطار الحرية الفردية والدافع من توظيف العمال وهو تحقيق أقصى ربح ممكن من الإنتاج وهي المبادئ التي يقوم عليها النظام الرأسمالي . وفيما يلي نتناول بالدراسة أهم هذه النظريات تبعا للترتيب الزمني لظهورها .

١ - نظرية حد الكفاف :

قامت هذه النظرية على أساس ما قال به مالتس في نظريته عن السكان من أن السكان يتزايدون بمعدلات تفوق الزيادة المقابلة في إنتاج الغذاء مما يؤدي إلى انتشار المجاعات والأمراض والحروب وماينجم عن ذلك من زيادة الوفيات والحد من النمو السكاني . وقد وجد ذلك تأثيره على ريكاردو فوضع نظرية حد الكفاف حتى لا يحصل العمال إلا على مايكفي لبقائهم أحياء فقط .

ومن ناحية أخرى ، فإنها قد أخذت في تحديدها لقيمة هذا الأجر بنظرية تكاليف الإنتاج في تحديد قيمة السلع والتي تقول بأن القيمة تتوقف على تكاليف إنتاج السلعة . وترجمت ذلك في ضوء طبيعة عنصر العمال إلى أن قيمة العمل تتوقف على تكاليف الإبقاء على العامل حياً عند حد الكفاف هو ومن يعول من أسرته .

فتنص النظرية إذاً على أن ثمن خدمة العمل يتحدد عند المستوى الذي يكفي لتغطية نفقات معيشة العامل هو وأسرته عند حد الكفاف . فإذا حدثت زيادة في مستويات الأجور عن هذا الحد دعا ذلك إلى الإكثار من النسل وزيادة عدد السكان فيزداد عرض العمل وتقل الأجور ، أما إذا قلت مستويات الأجور عن ذلك زادت الوفيات ونقص عدد السكان وانخفض عرض العمل فتزداد الأجور .

ومعنى ذلك أن نقلات الأجور عن مستوى الكفاف لاتلبث أن تنتهي ويقود الأجور إلى هذا المستوى لتثبت عنده .

ومن الواضح أن هذه النظرية تفترض ضمناً علاقة وثيقة وترابطاً بين مستويات الأجور وعدد السكان . وإن كان هذا صحيحاً في ظروف انجلترا وفرنسا إبان القرن الثامن عشر فإنه لم يثبت صحته بل إن العكس هو الذي حدث بعد ذلك في مختلف الدول .

حيث أن الزيادات المتتالية في الأجور في البلدان الأوروبية وغيرها بعد ذلك لم ينجم عنها زيادات متلاحقة في السكان بل أدى ذلك إلى نقص معدلات النمو السكاني في هذه البلاد . كما أن التزايد المستمر في قوة العمل لم يؤد إلى انخفاض الأجور .

لذا فهذا النظرية غير صحيحة إذ لم تبين افتراضاتها على أسس واقعية كما أنها أهملت جانب الطلب وأثره في تحديد الأجور . ولم توضح أسباب اختلاف الأجور بين المهن والصناعات المختلفة . هذا إلى جانب أن مفهوم حد الكفاف نفسه مفهوم غير ثابت حيث يختلف بتطور المجتمعات البشرية ومستويات المعيشة .

٢ - نظرية رصيد الأجور :

برزت هذه النظرية في القرن التاسع عشر على أساس أن مستوى الأجور قابل للتغيير وذلك وفقاً لمؤثرين ، هما : أولهما طلب المنتجين على العمل ، وثانيهما عرض العمل .

وإن المؤثر الأول منها يتوقف على كمية الأموال المخصصة لدفع الأجور وأن هذه الكمية تتحدد بما تم تجميعه من رأس مال في الماضي فهي لذلك تكون ثابتة في فترة زمنية معينة . وتسمى هذه الكمية برصيد الأجور .

وتحدد العلاقة بين رصيد الأجور هذا وعرض العمل مستوى الأجور ، لذا فعندما يثبت الرصيد وعرض العمل فإن مستوى الأجور لا يتغير . وإن محاولة تغييره - سواء عن طريق التشريع من قبل الدولة أو بضغط نقابات العمال - سيترتب عليها نقص الأرباح التي تعود على المنتجين مما يحد من رؤوس الأموال المتاحة للاستثمار فيقل الطلب على العمل ويعود مستوى الأجور للانخفاض .

هذا بالنسبة لمستوى الأجور بصفة عامة والذي لا يمكن تغييره إلا إذا زاد إنتاج المجتمع وزادت بالتالي رؤوس الأموال فيمكن زيادة الرصيد المخصص للأجور ، وزيادة مستويات الأجور عن ذي قبل (يشترط لذلك أن يظل عرض العمل ثابتاً أو أن زيادته تكون بنسبة أقل من زيادة مخصصات الأجور) .

أما أجور الفئات المختلفة من العمال كل على حدة فإن زيادة مستويات بعضها لا يحدث إلا على حساب مستويات البعض الآخر خلال فترة معينة لثبات رصيد الأجور . فإن التدخل الحكومي لصالح بعض الفئات أو ضغط نقاباتها لزيادة الأجور سيترتب عليه انخفاض مستويات غيرها من الفئات .

وعلى الرغم مما تبينه هذه النظرية من أهمية لرأس المال كعنصر إنتاجي مساعد للنمو الاقتصادي وتحسين مستويات المعيشة ، فإنها قد قامت على افتراض أن تغيير مستويات الأجور بالزيادة يؤدي إلى الإضرار بأصحاب المشاريع الإنتاجية ويقلل فرص الاستثمار ويؤدي إلى حدوث البطالة ، إلا أن الأجور المرتفعة تدفع العمال لزيادة كفاءتهم وإنتاجيتهم مما يزيد من قيمة

كل من الناتج الكلي والأرباح التي تعود على المنتجين فيتوسعون في الاستثمار ويزداد الطلب على العمل ، لذا فإن رصيد الأجور يمكن تغييره باستمرار ولا يثبت على العكس مما قالت به النظرية .

كذلك فإن المشاهد في الحياة العملية أن الأجور ليس لها علاقة محددة بالنمو السكاني أو كثافة استخدام رأس المال .

٣ - نظرية الإنتاجية الحدية :

تقوم هذه النظرية على أساس أن الإنتاجية الحدية للعمل هي العامل الأساسي في تحديد ثمن خدمة عنصر العمل في الإنتاج . وهو ماسبق التعرض له بالتفصيل في بداية معالجة نظرية التوزيع .

وترى هذه النظرية أن أجر العامل يتساوى مع إنتاجيته الحدية في كافة المجالات الإنتاجية ، فإذا حدث اختلاف في الإنتاجية الحدية للعمل بين صناعة وأخرى فإن سيادة المنافسة الكاملة تسمح للعمال بالانتقال من هذه الصناعات من الصناعات ذات الإنتاجية الحدية الأقل للعمل إلى الصناعات ذات الإنتاجية الحدية الأعلى لهذا العنصر حتى تتساوى هذه الإنتاجية في مختلف الصناعات ويتساوى الأجر بناء على ذلك .

(أ) أسباب اختلاف الأجور :

تشهد الحياة العملية اختلافات في مستويات الأجور بين المهن والصناعات المختلفة ، ويمكن تبرير ذلك كما يلي :

١ - صعوبة الانتقال بين المهن المختلفة : فقد يكون العمل ذو الأجر الأعلى غير محبب إلى النفس مما يجعل العمال يعزفون عنه رغم ارتفاع العائد منه . كذلك فقد تكون تكاليف الانتقال من مهنة ذات أجر منخفض إلى أخرى ذات أجر مرتفع عالية لاختلاف الأماكن أو للحاجة إلى خبرة وتدريب لها تكلفة عالية ، أو قد يرتبط بالعمل الأول بعض المزايا الأخرى التي لا تتوفر مع العمل الثاني كعمل بعض أفراد عائلته معه أو حصوله على عمل إضافي إلى غير ذلك .

كما قد يكون الانتقال صعباً لما يحتاجه بعض الأعمال من مواهب واستعدادات شخصية لا تتوفر لدى بعض العمال الذين يعملون في أعمال ذات أجور أقل .

وقد تحد بعض نقابات العمال من عدد العاملين في مهنة معينة حتى يستمر مستوى الأجور بها مرتفعاً ، ويشكل هذا بالطبع عائقاً لغير المنتمين لهذه النقابة للانخراط في هذه الأعمال .

٢ - عدم المعرفة بالفرص المتاحة : إذ قد يجهل العمال الذين يعملون في مجالات ذات أجر منخفض الفرص المتاحة لهم في مجالات أخرى لتحسين أجورهم . وبالطبع فإن ذلك يتسبب في استمرارهم في الأعمال ذات الأجر المنخفض واستمرار تفاوت الأجور .

٣ - تأثير نقابات العمال : من الملاحظ انتشار قيام نقابات للعمال في كثير من مجالات النشاط الإنتاجي لتحقيق أهداف عديدة من تكتل عمال كل صناعة من الصناعات . ومن بين هذه الأهداف زيادة الأجور وخفض ساعات العمل وتحسين ظروف العمل ، والدفاع عن مصالح العمل لدى أصحاب المشروعات الإنتاجية .

ويتوقف تأثير هذه النقابات بالطبع على مستويات أجور عمالها على عدة أشياء تتعلق بسوق العمل منها مرونة الإحلال بين العمل ورأس المال كبديلين - إلى حد ما - في الإنتاج إذ أن زيادة هذه المرونة يعني أن جهود النقابات في زيادة مستويات الأجر يترتب عليها تحول المنتجين إلى أساليب أكثر آلية في الإنتاج والاستغناء عن جانب من العمال مما يترتب عليه حدوث بطالة بينهم .

وتمثل مرونة الطلب على السلعة التي يسهم العمال في إنتاجها العامل الثاني في هذا المجال ، إذ أن زيادة مرونة الطلب تعني عدم إمكان رفع سعرها دون نقص الكميات المستهلكة منها ، ولذا فإن جهود نقابات العمال في رفع أجور أعضائها في هذه الصناعات تبوء بالفشل لمعارضة المنتجين في ذلك حيث



لا يستطيعون تحميل السعر بالزيادة في النفقات التي تقابل ارتفاع الأجر ، وبالطبع فإن ذلك يتأكد في ظروف المنافسة القوية بين منتجي هذه السلع .

أما في مجالات الإنتاج التي يسودها الاحتكار فإن الأرباح الاحتكارية تكون كبيرة بدرجة يتيسر معها على المنتجين إجابة طلب النقابات في رفع الأجور .

(ب) التدخل الحكومي في تحديد الأجور :

تدخل الحكومات في بعض الحالات لضمان حد أدنى لأجور العمال في بعض الصناعات أو فيها جميعاً . ويعد هذا التدخل ضرورياً في حالة استغلال المنتجين للعمال وإنقاص أجورهم عن قيمة الناتج الحدي للعمل لكي يحدث التوازن بين الأجر والإنتاجية .

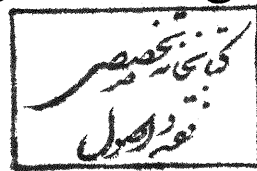
إذا لم يكن هناك استغلال للعمال وترتب على تحديد الأجر عند مستوى مرتفع زيادة إنتاجية العمل بذات نسبة الزيادة في الأجر لم تتأثر مستويات توظيف العمال عن ذي قبل .

أما إذا اختلفت نسبة الزيادة في الأجر والإنتاجية وكان الطلب على العمل مرناً فإن ذلك يؤدي في حالة زيادة الأجور بنسبة أعلى إلى انخفاض الطلب على العمل وحدوث بطالة ، ويزيد من هذه البطالة ارتفاع مرونة الإحلال بين العمل ورأس المال .

أما إذا كان الطلب على العمل غير مرن فإنه لا يترتب على هذه الزيادة في الأجور بطالة ، خاصة إذا كان الطلب على السلعة التي ينتجها العمال غير مرن أيضاً . إذ في الحالة الأخيرة يرفع المنتجون الأسعار لتعويض زيادة التكاليف التي حدثت من رفع أجور العمال . ويقع عبء زيادة الأجور على المستهلكين .

ويشير ذلك إلى أن تدخل الحكومات في تحديد الأجور بما يرفعها عن المستويات التي تحددها ظروف العرض والطلب في ظل المنافسة يضر بالمجتمع ككل .

كما سبق يتضح أن الأجر لا يخضع في تحديده - في ظل الرأسمالية - إلا



لا اعتبارات اقتصادية فقط دون النظر إلى عدالة توزيع الدخل من الإنتاج أو مصلحة المجتمع . ولذا يعاني المجتمع من الأزمات في سوق العمل وحدوث البطالة وإضراب العمال وما إلى ذلك مما يضر بالإنتاج وبمصلحة المجتمع .

ثانياً - الاشتراكية والأجور :

لا يعترف الفكر الاشتراكي بغير العمل مصدراً للدخل لذا فإن التوزيع يتم على أساس العمل ووفقاً للخطة الاقتصادية التي ترسمها الدولة وتقوم بتنفيذها ، وليست هناك قواعد ثابتة لذلك بل إنها تختلف من وقت لآخر تبعاً للأولويات التي تحددها الخطة . فتضع الدولة أولويات لتوزيع الإنفاق بين الاستثمار والاستهلاك ، وما تخصصه من هذا الإنفاق الاستهلاكي للإنفاق الشخصي يجري توزيعه على العاملين تبعاً للعمل الذي يؤديه كل منهم على أساس كمية هذا العمل ونوعيته مع تفضيل العمل الفني بمزايا على غيره من العمل غير الخدمات الاجتماعية المجانية والضمان الاجتماعي للعمال ، وذلك كله في إطار قاعدة التوزيع الاشتراكية التي تقول بأن من كل حسب طاقته ولكل حسب عمله .

ويتطور المجتمع من مرحلة الاشتراكية إلى مرحلة الشيوعية يجري التوزيع تبعاً لقاعدة التوزيع الشيوعية وهي من كل حسب طاقته ولكل حسب حاجته .

وفي ظل الاشتراكية فإن التطبيق العملي للتوزيع الاشتراكي قد سار بالمجتمع في نفس اتجاه المجتمع الرأسمالي الذي يتسم بالفوارق الطبقيّة والتمييز . كما أن المجتمع الشيوعي بقاعدته المذكورة يقضي على حوافز العمل للعامل واكتساب المهارة ورفع الكفاءة الإنتاجية لانفصال التوزيع عن العمل .

ثالثاً - الإسلام والأجور :

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 لمستوى معيشة العامل وفقاً لمسؤولياته الاجتماعية ومن جهة أخرى بالجهد المبذول في الإنتاج وكفاءة العامل وخبرته وتدريبه . وذلك بالطبع في حدود إمكانيات المجتمع ومستوى الدخل المتاح له . وأن التوظيف يكون بناء على حاجة المجتمع لهذا العمل ، دون التزام بتوظيف العمال دون وجود حاجة فعلية لهم .

فمن ناحية مراعاة مستوى المعيشة ومسؤوليات العامل الاجتماعية فإن رسول الله ﷺ يقول (٤): « من ولي لنا عملاً وليس له منزل فليتخذ منزلاً أو ليس له زوجة فليتزوج أو ليس له دابة فليتخذ دابة » .

وقد كان (٥) رسول الله ﷺ يعطي الأهل (المتزوج) حظين ويعطي العزب (غير المتزوج) حظاً واحداً .

فمن هذه الناحية فإن الأجر يجب أن يكفي احتياجات الفرد المعيشية من غذاء وكساء وسكن ووسيلة انتقال وتعليم ورعاية صحية ومسؤوليات عائلية ومدخرات تكفي لمواجهة الطوارئ وتحسين الظروف المعيشية . ولا يشترط في ذلك أن يسمح الأجر بوسائل نقل خاصة أو مساكن للكافة بل يخضع ذلك لظروف المجتمع وإمكانياته فقد يكفي تخصيص بدلات لذلك . كذلك فإن الزواج يمكن أن تقدم له مساعدات وإعانات وقروض .

ومن ناحية الجهد المبذول وكفاءة العامل وخبرته وتدريبه فإن الله يقول (٦): ﴿ ولكل درجات مما عملوا وليوفيهم أعمالهم وهم لا يظلمون ﴾ .

ويقول أيضاً (٧): ﴿ قل هل يستوي الذين يعلمون والذين لا يعلمون ﴾ .

أما العمل لدى المشروعات الإنتاجية الفردية فالأجر يخضع لظروف المساومة والمنافسة في سوق العمل فإذا وجدت الدولة انحرافاً في السوق مما يستدعي تسعير الأجور وتحديداتها تحقيقاً لمصلحة الطرفين والمجتمع فإنها تتدخل بتحديداتها بأجر المثل السائد في ظروف السوق المعتادة دون تدخل من الدولة في تحديد الأجر بأعلى أو أقل من سعر السوق حتى لا تحدث المشاكل السابق ذكرها .

وكذلك فإن المجتمع بحقوق الكفالة والتوازن - التالي ذكرها فيما بعد - ملتزم بتحقيق المستوى المعيشي اللائق لأفراده من خلال الزكاة والصدقات وما تخصصه الدولة للضمان الاجتماعي ، والإنفاق على ذوي الدخل المنخفضة .

وأما بالنسبة لحصول العامل على نسبة من الناتج أو صافي العائد فإن ذلك تنظمه أنواع مختلفة من العقود مثل عقد المضاربة (القرض) وعقد المساقاة وعقد الجعالة ، لتحقيق العدالة بين طرفي التعاقد (٨) .

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 اتحادات والجمعيات العمالية والمهنية المختلفة التي تعمل على التحكم في الأجور أو في الدخل إلى المهن المختلفة ، لعدم السماح بها كما سبق .



الفصل الثالث

عائد رأس المال ^(٩)

أولاً - عائد رأس المال في الفكر الرأسمالي :

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

والفائدة هي الثمن المدفوع لاستعمال رأس المال النقدي ، وهي تحسب عادة على أساس مئوي في السنة ، لذا تسمى بسعر الفائدة أو معدل الفائدة ، فهي إذا النسبة المئوية من رأس المال المقترض في السنة التي تدفع للمقرض مقابل القرض .

وقد وضعت في ظل الرأسمالية عدة نظريات لتبرير حصول المقرض على فائدة من المقترض علاوة على أصل قيمة القرض ، من أهم هذه النظريات نظرية إنتاجية رأس المال ، نظرية ثمن الوقت المكتسب ، نظرية تفضيل السيولة . وفيما يلي نتناول هذه النظريات الثلاث بالدراسة والتحليل . وهذه النظريات تخلط بين رأس المال النقدي وهو ليس عنصر إنتاج ، ورأس المال العيني الذي يعد عنصر إنتاج . فالنقود لا تعد عنصراً إنتاجياً إلا إذا تمّت إلى صورة عينية يستحق مقابلها أجراً مقابل مشاركتها في الإنتاج ^(١٠) .

١ - 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 تحقيق رأس المال لزيادة الإنتاج لا تعني أن القيمة المتحصل عليها
من جراء ذلك يزيد 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 .

٢ - نظرية ثمن الوقت المكتسب :

ترى هذه النظرية أن القرض مبادلة بين أموال حاضرة وأموال مستقبلية ،
وأن الأفراد يفضلون المال الحاضر على المال المستقبل المائل له مقداراً ونوعاً
وذلك ومن وجهة نظر المقرض ، كذلك فإن المقرض يتمكن باقتراضه للمال
للحصول على لوازم إنتاجه التي يعجز عن تحقيقها من ماله الخاص إلا بعد
فترة زمنية طويلة من كسب وقت طويل كان يتعين عليه انتظاره لتحقيق
رغباته ، لذا لابد من تعويض المقرض على حرمانه من ماله بهال يضاف إلى
أصل قيمة القرض تقابل استفادة المقرض من عنصر الوقت .

وهذه الطريقة تفترض افتراضات غير صحيحة باعتبارها أن المال الحاضر
أفضل من المال الآجل وذلك غير صحيح إذ أن منفعة المال تختلف باختلاف
الظروف والغرض من استخدامه . فكيس من بذور القمح أعلى قيمة يوم
البذر من قيمته 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 المتحقق ، وهذا التبرير يقوم على نظرية القيمة وليس له صلة
بنظرية التوزيع .

وحتى من وجهة نظر القيمة فإن عنصر رأس المال ليس العنصر الوحيد

الذي يتضرر من اختلاف قيمة الأشياء من وقت لآخر ويستحق بناء على ذلك وحده أيضا التعويض دون باقي العناصر .

٣ - نظرية تفضيل السيولة :

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

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

ويعيب هذه النظرية عدم أخذها لدور الرهن والضمان في ضمان المال للمقرض وإزالة المخاطرة من عملية القرض ، وبالتالي فلا حق للمقرض في أن ينال فائدة بالإضافة إلى قرضه مادام كفلت له الضمانات اللازمة لرد ماله إليه ، كما أن المشاركة في الربح إن تحققت ، يعوض الأفراد عن تنازلهم عن السيولة ، وأن توزيع العائد أو الخسارة بين المقرض والمقرض (لأغراض إنتاجية في صورة القراض أو عقد المضاربة) يؤدي إلى عدالة تحمل أعباء العمليات الإنتاجية المختلفة .

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

١ - تركيز الأموال لدى فئة 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 وحدوث البطالة والكساد نتيجة

للجوء أصحاب المشروعات إلى خفض نفقات الإنتاج المتغيرة وحيث أن أهم بنودها هو أجور العمال فإنه إما أن يخفض أجورهم أو يستغنى عن جانب منهم وتحدث البطالة فتقل القدرة الشرائية للمجتمع ويزداد فائض المنتجات وتنشأ الأزمات الدورية تبعاً لذلك .

٤ - ظهور الاحتكار بمختلف صوره 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 .

ثانياً - عائد رأس المال في الفكر الاشتراكي :

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

ورغمًا عن ذلك ، فإن المجتمعات الاشتراكية تستخدم الفائدة على رأس المال في توجيه رؤوس الأموال نحو المشروعات المختلفة وكحافز لتجميع مدخرات الأفراد التي يحقّقونها من دخولهم الخاصة . كما أن هذه المجتمعات تقرض غيرها من 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 .

ثالثاً - عائد رأس المال في الإسلام :

أما الإسلام فقد منع الفائدة على رأس المال وحرم تداولها أخذاً وعطاء . قال الله تعالى : ﴿ يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين ﴾^(١١) .

وعن جابر ، قال : « لعن رسول الله ﷺ آكل الربا وموكله وكتبه وشاهديه وقال هم سواء »^(١٢)

ويسري هذا النهي على كافة أنواع القروض أيّاً كان الغرض منها فهو يسري على القروض الإنتاجية كما يسري على القروض الاستهلاكية ، فإذا أراد صاحب المال استثماره تعين عليه اللجوء إلى وسيلة مشروعة للاستثمار كما في عقود القراض والجعالة والمساواة وغيرها من العقود المنشئة للشركات على اختلاف أنواعها وسائر المشروعات الإنتاجية التي لا تتعامل بالربا أخذاً وعطاء 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 والقانون والأخلاق ولم ينظر إلى سعر الفائدة من ناحيتها الاقتصادية فقط ولم يجزها ولو كانت قليلة .

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

وفي هذا يقول الله تعالى : ﴿ آمنوا بالله ورسوله وأنفقوا مما جعلكم مستخلفين فيه فالذين آمنوا منكم وأنفقوا لهم أجر كبير ﴾^(١٣) .

ويقول أيضاً : ﴿ وما لكم ألا تنفقوا في سبيل الله ولله ميراث السموات والأرض ﴾^(١٤) .

ولهذا يخضع الفرد في 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 - ترشيد 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 أسس اقتصادية سليمة . وفي ذلك فائدة لها وللمستثمرين ، إذ أن ذلك يؤدي إلى توجيه رؤوس الأموال إلى أفضل سبل الاستثمار الممكنة ، وفي هذا فائدة للمجتمع أيضاً من خلال ترشيد موارده المحدودة في سبيل تقدمه .

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

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

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

الفصل الرابع

الإيجار والريع

مقدمة :

يطلق الريع على الثمن الذي تتلقاه عناصر الإنتاج ذات المرونة القليلة مقابل خدماتها في الإنتاج . وعادة ما يطلق ذلك على خدمات الأرض في العملية الإنتاجية ، إلا أن ذلك لا يعني اقتصار الريع على الأرض . ولكن ذلك لأن الريع في نشأته كان لصيقاً بعنصر الأرض حين قال به ريكاردو . حيث كان الاقتصاديون التقليديون آنذاك يرون أن هذا العنصر وحده هو العنصر المحدود أو الثابت في عرضه دون باقي العناصر .

أما الاقتصاديون المحدثون فيرون أن الريع ثمن لكل عنصر إنتاجي يتسم عرضه بعدم المرونة ويدخل في ذلك الصور والتحف الفنية والعملات وطوابع البريد النادرة وغيرها .

والتعريف الاقتصادي للريع يقوم على أنه فائض يستحقه عنصر الأرض أو غيره من العناصر فوق ما يستحقه هذا العنصر مقابل تقديم خدمته الإنتاجية (من جهود ونفقات) للإنتاج .

فالأرض كما هو الأصل في وجودها محدودة في كميتها ولم يتحمل أحد بنفقة ما في سبيل إيجادها . كما أنه لا يمكن زيادة عرضها مهما كان الثمن المدفوع لخدماتها . فما يدفع إذاً كريع لها لا يقابل مجهوداً أو تضحية تحملها مالكها في سبيل عرضها .

ويختلف الريع في مفهومه الاقتصادي هذا عن الريع المتعارف عليه بين الناس في حياتهم العامة ، إذ يشير هذا الريع إلى المبلغ الذي يدفع على فترات

منظمة نظير استخدام سلعة معينة قابلة للاستخدام لفترة زمنية طويلة كالأرض والمباني والآلات وهو ما يتعارف عليه أيضاً بالإيجار . فالريع أو الإيجار لدى العامة إذاً يشير إلى خليط من الريع الاقتصادي وعائد رأس المال المستثمر في هذا العنصر ومقابل استهلاك رأس المال العيني ، وهي أشياء لا تدخل في التعريف الاقتصادي للريع .

أولاً - نظرية الريع لريكاردو :

تقوم هذه النظرية على أساس أن الريع هو ما يدفع للأرض مقابل استعمال قوى الأرض الأصلية التي لا تتعرض للنفاء . وأن السبب في دفع هذا الريع إنما يرجع إلى اختلاف خصوبة الأرض وأماكن توافرها . وليس هناك ما يدعو لدفع الريع - وفقاً لهذه النظرية - إذا كانت الأراضي الصالحة للاستغلال الزراعي من الوفرة بحيث يمكن إضافة مساحات منها بصفة مستمرة للإنتاج دون قيود .

إذ لو كانت الأرض الخصبة متوافرة كما افترضنا ومن الممكن إضافة مساحات منها للإنتاج كلما تطلب نمو السكان ذلك ، فإنه لا يمكن لأحد أن يطلب ريعاً في مقابل استخدام هذه الأرض ، إذ لو حدث ذلك بأن طلب أحد ريعاً في مقابل استخدام أرضه لانتقل الناس إلى مساحات أخرى يستغلونها لا يطلب لها ريع . أما في الحياة الواقعية فالأراضي الخصبة محدودة ، وعدد السكان في تزايد مستمر مما يدعو إلى الانتقال من الأراضي العالية الخصوبة إلى الأراضي الأقل منها في الخصوبة أو استخدام الأراضي الخصبة استخداماً كثيفاً . أولاً أثر اختلاف الخصوبة ونفترض أن الأرض تنقسم من هذه الناحية إلى أربع درجات . فالحاجة إلى استخدام مزيد من الأراضي كما سبق تدفع المنتجين إلى استخدام أراض تقل درجة إنتاجيتها عن الأولى ، وعندما يتحقق هذا الاستخدام يظهر الريع وتحدد قيمته بالفرق بين أرض الدرجة الأولى وأرض الدرجة الثانية في الخصوبة . حيث أن زيادة الطلب على السلع الزراعية المصاحب لزيادة السكان يؤدي إلى زيادة أثمانها مما يبرر الانتقال إلى أرض أقل خصوبة وإنتاجية إذ أن ارتفاع الثمن يغطي النقص في إنتاجية هذه الأرض ، ويقتصر العائد من هذه الأرض التي من

الدرجة الثانية على الريح العادي . أما أرض الدرجة الأولى فإن ارتفاع أسعار المنتجات وزيادة إنتاجيتها على أرض الدرجة الثانية يجعلها تحقق فائضاً أو ربحاً غير عادي للمنتجين ، وسيؤدي ذلك إلى أن يطلب مالكو أراضي الدرجة الأولى ريعاً لأراضيهم التي تتميز بارتفاع خصوبتها والعائد منها ، وبذا يكون لدى المنتجين الاختيار بين أمرين إما الاستمرار في الأراضي من الدرجة الأولى مع دفع ريع لها أو الانتقال إلى أراضي الدرجة الثانية والتي لا يدفع لها ريع . وبالتنافس بين المنتجين إزاء ارتفاع خصوبة الأرض الأولى لزراعة هذه الأرض يصل الريع منها إلى مقدار مساو تماماً للفرق بين القسمين من الأرض في الإنتاجية .

وأراضي الدرجة الثانية في هذه الحالة طالما لا يتحمل المنتجون فيها دفع ريع ، وأن الناتج منها يغطي تكاليف إنتاجه فقط (بما في ذلك الريح العادي طبعاً) تسمى بالأرض الحدية .

وباستمرار زيادة السكان وزيادة الطلب على الغذاء وارتفاع أسعاره ينتقل المنتجون الزراعيون إلى أراضي الدرجة الثالثة وهي أراضي أقل خصوبة من أراضي الدرجة الثانية ، ويؤدي ارتفاع الأسعار إلى تغطية تكاليف الإنتاج منها نظراً لقلّة إنتاجها عن أراضي الدرجة الثانية . ولا يتحقق للمنتجين من هذه الأرض فائض . ويكون هناك فرق بين العائد من أراضي الدرجة الثانية وأراضي الدرجة الثالثة يمثل فائضاً أو ربحاً غير عادي هو الريع الذي ينتقل نتيجة للمنافسة إلى ملاك الأرض مقابل استغلال أراضيهم في الإنتاج . ويزداد فائض أراضي الدرجة الأولى عن ذي قبل .

وبذا يكون لأراضي الدرجة الأولى ريع مرتفع عن ريع أراضي الدرجة الثانية . أما أراضي الدرجة الثالثة فهي تمثل في هذه المرحلة الأرض الحدية التي لا ريع لها .

وإذا ما دفعت الحاجة بعد ذلك المجتمع لاستغلال أراضي الدرجة الرابعة وزادت أثمان السلع وحقق استغلالها تعادلاً بين قيمة الإنتاج وتكاليف الوصول إليه ولم يترك فائضاً كانت هذه الأرض هي الأرض الحدية .

فإن الفرق بين إنتاجية هذه الأرض وراضي الدرجة الثالثة يمثل ريع هذه الأخيرة . ويزداد ريع أراضي الدرجتين الأولى والثالثة إلى درجة أعلى مما سبق .

أي أن الريع يتحدد تبعاً لمستوى أثمان السلع الزراعية ولا يؤثر فيها لأنه لا يدخل ضمن تكاليف الإنتاج . ويعد دخلاً لملاك الأرض بلا عمل يقدمونه . لذا فإنه استثناء من نظرية قيمة العمل التي كان يؤمن بها ريكاردو .

وبين الجدول التالي مثلاً افتراضياً لإنتاجية وتكاليف أراضي الدرجات الأربع والريع الخاص بها .

جدول رقم (٩)
الريع الخاص بدرجات الأرض المختلفة

درجة الأرض تبعاً لخصوبتها	قيمة الإنتاج للدونم (بالريال)	تكاليف الإنتاج للدونم (بالريال)	قيمة الريع للدونم (بالريال)
١	٣٥٠	٢٠٠	١٥٠
٢	٣٠٠	٢٠٠	١٠٠
٣	٢٥٠	٢٠٠	٥٠
٤	٢٠٠	٢٠٠	صفر

من هذا الجدول رقم (٩) يتضح ما سبق قوله من أن ريع أراضي الدرجة الأولى أعلى من أراضي الدرجات الأخرى لارتفاع خصوبتها وانعكاس ذلك على قيمة إنتاجها من السلع الزراعية . يليها أراضي الدرجة الثانية ثم الثالثة . أما أراضي الدرجة الرابعة وهي الأرض الحدية فلا يتحقق فائض لها من الإنتاج .

وبنفس الطريقة السابقة ، يظهر الريع أيضاً عند تكثيف استخدام

الأرض الزراعية بدلاً من الانتقال إلى درجات أخرى أقل إنتاجية . حيث بزيادة المستخدم على الأرض من العمل ورأس المال يزيد الإنتاج إلا أنه يخضع في زيادته لقانون تناقص الغلة سالف الذكر ، فكلما زاد استخدام هذين العنصرين على قطعة الأرض تزيد قيمة الإنتاج زيادات متناقصة ، مما يعني زيادة تكلفة الوحدات المنتجة بمعدلات متزايدة ، وإذا يتحدد سعر المنتج بتكلفة إنتاجه الحدية من جهة العرض ، ومنفعته الحدية من جهة الطلب فإن حاجة المجتمع إلى الاستغلال الكثيف من الأرض تعني استعداده لدفع قيمة هذه التكلفة الحدية عند الحد الأعلى من الإنتاج الذي يرغب فيه . فإذا ما دفع ثمناً لهذه السلعة يساوي هذه التكلفة فإن ذلك يعني تحقيق فائض للمنتج من إنتاجه يعادل الفرق بين إجمالي قيمة الإنتاج وإجمالي قيمة التكاليف وهو يمثل ربع الأرض . وهي القيمة التي تعود على مالكيها من زراعته لهذه الأرض بنفسه ، ولذا فإنه لن يقبل بتأجيرها للغير بأقل من قيمة هذا الفائض .

وبين المثال الافتراضي التالي هذه الحالة الأخيرة .

جدول رقم (١٠) ربع الأرض عند تكشف زراعتها

قيمة خدمات العمل ورأس المال المستخدمة بالريال (للدونم)	الإنتاج الكلي للدونم من القمح (بالكيس)	الإنتاج الحدي من القمح (بالكيس)
١٠٠	٣	٣
٢٠٠	٤	١
٣٠٠	٥	١
٤٠٠	٦	١

بفرض أن طلب المجتمع هو مائتاً كيس قمح ، وأن قطعة الأرض المنتجة

مساحتها ٤٠ دونماً متساوية الخصوبة ، وأن هذا الإنتاج يتحقق عند استخدام ما قيمته ٣٠٠ ريال للدونم الواحد من خدمات العمل ورأس المال .

وحيث أن المجتمع في حاجة لهذه الكمية فإنه يدفع ثمنها الذي يغطي تكلفة إنتاجها ، وحيث أن المنتجين لن يستخدموا من رأس المال والعمل أي كمية إضافية إلا إذا كانت قيمة الناتج منها تغطي تكلفة إنتاجها ، فإن ذلك يعني أن سعر الكيس من القمح يساوي ١٠٠ ريال .

وعند هذا السعر تكون قيمة الإنتاج الكلية مساوية لـ $40 \times 5 \times 100 = 20000$ ريال .

أما تكاليف الإنتاج الكلية فتساوي $40 \times (100 + 100 + 100) = 12000$ ريال .

أي أن هذه القطعة من الأرض ذات الأربعين دونماً مساحة تحقق فائضاً قدره ستة آلاف ريال وهي تمثل ريع هذه الأرض .

ويظهر الريع أيضاً للأرض إذا ما اختلف أماكن توافرها ، فالمساحات القريبة من الأسواق ، وتلك التي يتوفر لها وسائل انتقال قريبة أو سهلة يتحقق لها ريع نتيجة لتميزها عن الأرض البعيدة أو التي لا تتوافر لها سبل المواصلات نتيجة للتوفير في تكاليف النقل في حالة الأراضي الأولى عن الثانية بفرض تساوي خصوبتها . ويبين ذلك المثال التالي الموضح بالجدول رقم (١١) .

جدول رقم (١١)
ريع الأرض نتيجة لاختلاف الموقع

موقع الأرض	قيمة الإنتاج من الدونم (بالريال)	تكاليف الإنتاج للدونم (بالريال)	تكاليف نقل الإنتاج (بالريال)	قيمة الريع للدونم (بالريال)
قريبة من الأسواق	٦٠٠	٣٠٠	١٠٠	٢٠٠
بعيدة نسبياً	٦٠٠	٣٠٠	٢٠٠	١٠٠
بعيدة جداً	٦٠٠	٣٠٠	٣٠٠	صفر

من الجدول يتبين أن الأراضي القريبة من الأسواق تحقق فائضاً يزيد عن الفائض المتحقق للأراضي التي تقع على مسافات متوسطة البعد من الأسواق ، أما الأراضي البعيدة فلا يتحقق لها فائض . لذا فإن ريع الأراضي الأولى أكبر من الريع المتحقق للأراضي الثانية . أما القسم الثالث من الأرض فلا يحقق ريعاً .

ورغمًا عن البساطة والوضوح في عرض النظرية بجوانبها المختلفة إلا أن الأسس التي قامت عليها يعترضها بعض القصور ، وذلك على النحو التالي :

أولاً - إن افتراض أن اختلاف الخصوبة أو الموقع هو الأساس في استحقاق الأرض للريع غير السليم ، إذ أن استحقاق الأرض للريع إنما يرجع إلى ندرتها ، وهي لذلك تحصل على الريع حتى لو تساوت في خصوبتها وموقعها وهذا ما يسمى بريع الندرة .

ثانياً - إن ترتيب أولوية استخدام الأرض تبعاً لخصوبتها ليس ضرورياً وذلك لأن الأرض لا يقتصر استخدامها على الأغراض الزراعية فقط فقد تستخدم لأغراض الإسكان أو إقامة المصانع أو غير ذلك . وهذه الاستعمالات لا صلة لها بدرجة خصوبة الأرض .

وحتى عند استخدام الأرض في الأغراض الزراعية فإن ترتيب استخدامها لا يتوقف على خصوبتها فقط بل قد يرجع ذلك إلى اعتبارات أخرى كقربها من الأسواق أو موانئ التصدير أو مراكز تصنيع المنتجات وغيرها . أي أن النظرية والأمر كذلك قد أهملت الاستعمالات البديلة للأرض وآثارها في تكوين الربيع .

ثالثاً - إن اعتبار الربيع ليس جزءاً من التكاليف وإهمال أثر الاستعمالات البديلة في تكوينه اعتبار خاطيء لإهماله أنواعاً من الربيع تدخل ضمن التكاليف .

فتعدد استعمالات الأرض يؤدي إلى نشوء ربيع التحول أو ما يسمى بنفقة الفرصة البديلة وهي جزء من التكاليف . وينطبق ذلك حتى على الأراضي الحدية ، ويدخل ضمن تكاليف إنتاجها .

رابعاً - إن اعتبار أن للأرض قوى أصلية لا تفنى غير دقيق إذ قد تؤدي هجرة الأرض أو إساءة استعمالها إلى فقدانها لقدرتها الإنتاجية .

خامساً - إن الربيع لا يقتصر على الأرض كما يرى ريكاردو بل إنه ينسحب على العناصر الإنتاجية الأخرى التي يتسم عرضها بعدم المرونة ، وإن كان يسمى تسمية أخرى حيث يسمى بشبه الربيع . وهو موضوع الدراسة التالية .

ثانياً - شبه الربيع لمارشال :

لا يقتصر الربيع كما سبق القول على عنصر الأرض فقط ، بل إن عناصر الإنتاج الأخرى ، تستحق مثل هذا الربيع نتيجة لمحدودية العرض منها في بعض الفترات . وتميزاً لهذا الربيع الذي تستحقه عناصر الإنتاج الأخرى والذي يحدث عادة في الأجل القصير فقط عن الربيع الذي تستحقه الأرض وهو يتصف بالاستمرار ، فقد أطلق مارشال لفظ شبه الربيع على الربيع الذي تحصل عليه هذه العناصر الإنتاجية الأخرى .

فالملاحظ أن عناصر الإنتاج الأخرى والتي تحصل على عوائد مقابل

اشتراكها في العملية الإنتاجية يكون عرضها قابلاً للتغيير تبعاً لمقدار ما يعود عليها من هذا الاشتراك ، فإن كان العائد كبيراً زاد العرض وإن قل العائد نقص العرض .

إلا أن هذا التغيير يأخذ فترة زمنية حتى يتحقق ، ويختلف طول هذه الفترة تبعاً لظروف العرض والعوامل المؤثرة فيه . لذا فإن بعض هذه العناصر يتسم بمحدودية أو ثبات العرض في الأجل القصير مما يجعلها تحصل على ريع يماثل ريع الأرض .

ويدخل هذا الريع ضمن العائد الذي يحصل عليه العنصر لذا يزداد عائد هذه العناصر في هذه الفترات عنه في الظروف العادية بمقدار هذا الريع أو ما اصطلاح على تسميته شبه الريع تبعاً لما قال به مارشال .

وبالطبع فإن فترة ثبات العرض تكون قصيرة في بعض الحالات التي تتيسر فيها زيادة العرض بعد فترة قصيرة كآلات والمباني ووسائل النقل وبعض أنواع العمل والخبرات الفنية .

وهناك بعض الحالات التي تكون فيها ظروف العرض ثابتة لفترة طويلة مثل أصحاب المواهب الفنية والنابعين في المهن المختلفة حيث أن زيادة دخول مثل هؤلاء لا يترتب عليها زيادة المعروض منهم لذا فإن حصولهم على ريع ضمن دخولهم قد يستمر طيلة حياتهم .

والمعلوم كما سبق القول ، أن دخل العنصر الإنتاجي أي ثمن خدماته في العملية الإنتاجية تتحدد قيمته بما يلزم لبقائه مستمراً في الإنتاج ، وإزاء ارتفاع أثمان خدمات هؤلاء عما يلزم لاستمرارهم في الإنتاج فإن هذه الزيادة تمثل فائضاً أو ريعاً يستحقونه مقابل محدودية العرض منهم .

ويعد التمييز السابق بين شكل الريع على أساس طول فترة ثبات العرض بأن يخصص لفظ الريع للأرض وشبه الريع للعناصر الأخرى غير دقيق ، وذلك لما سبق توضيحه من أن الأرض من وجهة نظر استعمال معين ليست ثابتة العرض بل إن عرضها مرن وذلك في الأجلين القصير والطويل ، وأن

بعض عناصر الإنتاج الأخرى يستمر ثبات عرضها آجالاً طويلة .

كذلك فإن تعدد استعمالات عناصر الإنتاج المختلفة وما يحدثه ذلك من الأخذ بنفقة الفرصة البديلة كريع للتحويل ، يعني أن الريع هو الدخل أو الجزء من الدخل الذي يحصل عليه العنصر الإنتاجي فائضاً عما يلزم لاستمراره في الإنتاج ، وبعد خصم ريع التحويل منه .

وبعد دراسة الآراء الخاصة بالريع فإنه يتعين أن نذكر بأن الريع الذي يعد كضمن لبعض الخدمات الإنتاجية يتحدد وفقاً لما سبق ذكره من قواعد في تحديد أثمان عناصر الإنتاج في بداية دراسة نظرية التوزيع .

وفي ظل النظام الاشتراكي فإن الأرض ليست عنصراً من عناصر الإنتاج ، ولا تستحق مقابل اشتراكها في الإنتاج أي ثمن لخدماتها ، وبالطبع فإن ملكيتها عامة ولا يسمح للأفراد بتملكها .

ثالثاً - الإيجار في الإسلام :

أما في الإسلام فإن الأرض عنصر من عناصر الإنتاج تخضع للمبادئ العامة للملك في الإسلام وتنظيمه لقواعد استغلالها وتنميتها^(١٥)! وتحصل على ثمن لقاء خدماتها في العملية الإنتاجية ، وبالنسبة لهذا الثمن فإن الأرض تستحق مقابل اشتراكها في الإنتاج إما إيجاراً نقدياً أو عينياً محدداً أو نسبة معينة من الناتج أو الريع المتحقق من الإنتاج .

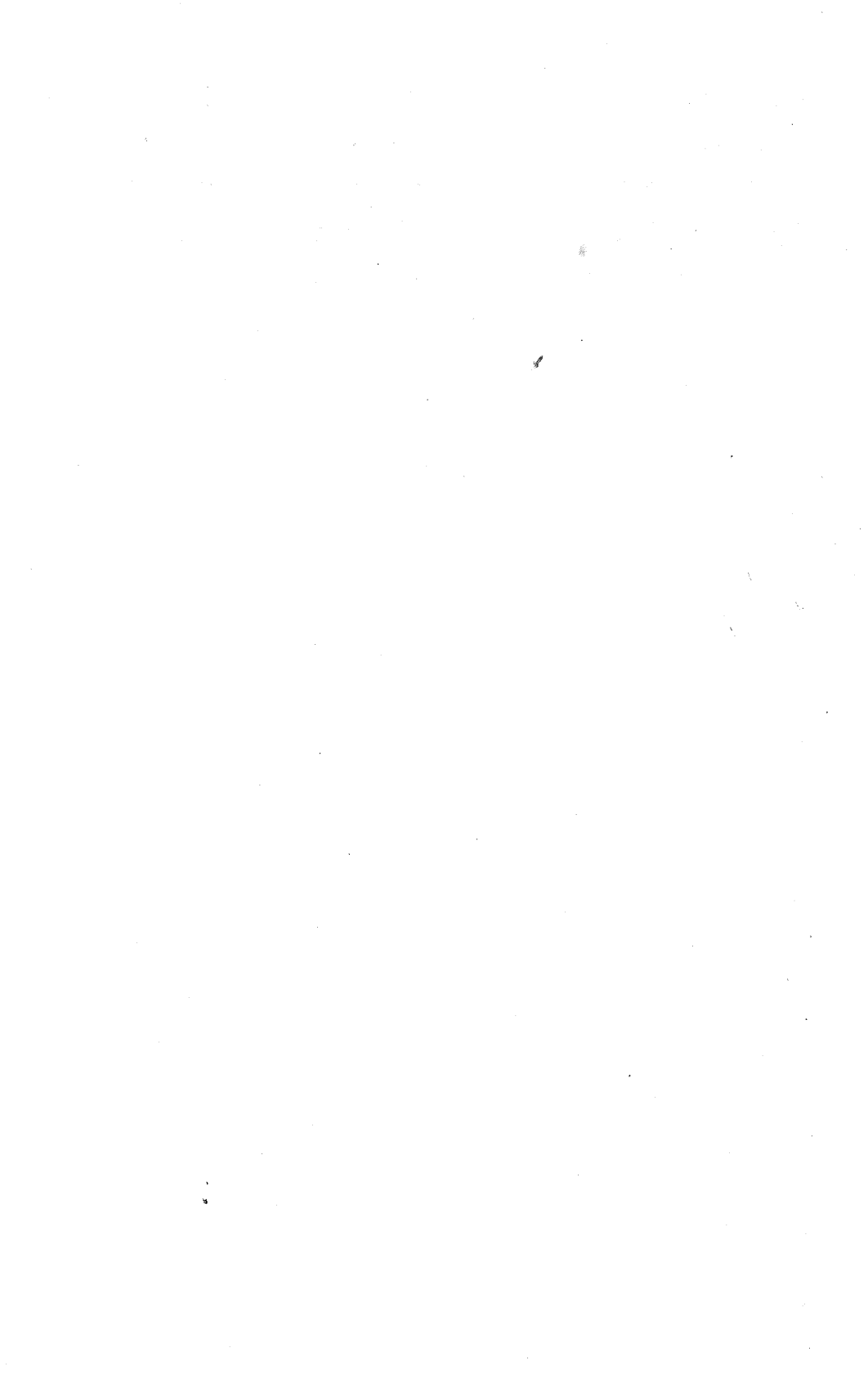
فعن رافع بن خديج ، قال^(١٦) : نهى رسول الله ﷺ عن كراء الأرض ، أما بالذهب أو الورق فلا بأس به . أي أنه نهى عن تأجير الأرض إن كان في هذا التأجير غرر إما بالذهب أو بالفضة أو النقود المحددة فإنه مباح . ويؤكد حديث آخر لرافع بن خديج ، قال^(١٧) :

كنا أكثر الأنصار حقلاً كنا نكري الأرض على أن لنا هذه ولهم هذه فربما أخرجت هذه ولم تخرج هذه فنهانا عن ذلك وأما الورق فلم ينهنا .

وعن ابن عمر^(١٨) أن رسول الله ﷺ عامل أهل خيبر بشطر ما يخرج منها من ثمر أو زرع .

فالإسلام إذاً يقر ما تقوم به قوى العرض والطلب في السوق من تحديد
لأسعار عناصر الإنتاج ومنها الأرض . ويضع الإجراءات التصحيحية لعلاج
انحراف الأسواق عن قواعد المنافسة . ويعطي للدولة الحق في التدخل بهذه
الإجراءات لصالح المجتمع وتحقيق التوازن . ويكمل ذلك بقواعده للزكاة
والسياسات المالية لضمان العدالة الاجتماعية بين أفراد المجتمع .





الفصل الخامس

الربح

أولاً - نظرية الربح :

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

وما درسناه في نظرية القيمة فإننا نعلم أن هذا الربح يدخل ضمن تكاليف إنتاج 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 ريع الأرض . علاوة على أن هذا الربح غير مؤكد حدوثه فقد تحدث الخسارة .

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

وعادة ما يدخل في هذا الربح ريع الندرة فيما يخص 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 .

وبصفة 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 المنظم 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 يواجه بظروف المخاطرة واللايقين^(١٩) . أما المخاطرة فإنها تشير إلى الأحداث أو التغيرات المحتملة وقوعها والتي يمكن قياسها أي التنبؤ بها بطريقة تجريبية أو علمية . ولا يقوم 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 . ويوضع مقابل ذلك كأحد بنود التكاليف الثابتة للمشروع . وبذا لا تؤثر هذه المخاطر على القرارات الإنتاجية التي اتخذها المنظم بشأن مثل هذا الحدث .

أما اللايقين ، فيقصد به الأحداث التي يمكن وقوعها مستقبلاً ولا يمكن قياسها مقدماً تجريبياً أو كمياً . حيث تكون المعلومات غير تامة عن مثل هذه الأحداث المستقبلية . ويخضع اللايقين (أي عدم التيقن أو عدم التأكد) للتقدير الشخصي والحكم الفردي على الأُمُور ، لذا يختلف الأفراد فيما يتوقعون حدوثه من أحداث معينة ، ولذا فإن التأمين ضد اللايقين يكون أمراً متعزداً 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 الإنتاج وتؤثر على كل من الإنتاجية والتكاليف أو ينشأ عنها سلع جديدة تنافس السلع القائمة ، ومنها ما يتعلق بأثمان وأجور عناصر الإنتاج . هذا فضلاً عن حالة الاقتصاد نفسه من رواج أو كساد .

فالربح الذي يحصل عليه المنظم إذاً يرتبط بكفاءته وقدرته الشخصية على قيامه بالدراسات واتخاذ القرارات في ظل ظروف عدم التأكد أي اللايقين المذكور . فإتقانه للعمل يزيد من الأرباح ، وعدم قدرته على ذلك تقلل 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 إذاً يستحق الربح الحقيقي كعائد مقابل جهوده 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 معيشته . 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 .

ثانياً - الربح في الاشتراكية :

يرفض الفكر الاشتراكي الربح كعائد للمنظم كما يرفض الفائدة 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 .

ثالثاً - الربح في الإسلام :

يبح 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 الثمن والربح منه موافقاً لخدمات فعلية وبعيداً عن الاستغلال .

فيقول رسول الله ﷺ : « من احتكر فهو خاطيء » .^(٢٠)

ويقول أيضاً : « من دخل في شيء من أسعار المسلمين ليغليه عليهم كان حقاً على الله أن يدخله بعظم من النار يوم القيامة » .^(٢١)

ويقول رسول الله ﷺ : « من ولي من أمر المسلمين شيئاً فولى رجلاً لمودة أو قرابة بينهما فقد خان الله ورسوله والمسلمين » .^(٢٢)

وقد شرع الإسلام نظام الحسبة لمراقبة الغش في أصناف السلع والأسعار ، والغش في الكيل والميزان ، والاحتكار والوفاء بالعهود ، وتوصيل الحقوق لأصحابها . كما ترك 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 كاذباً 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 وارتياح مجالات الإنتاج المختلفة وتطبيق فنونه الجديدة ، ويعوضه من سهم الفقراء أو الغارمين إن تعرض لحسارة 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^(٢٣) ، وحصته هذه (أي 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 تتسم 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 المرجوة منه .

هوامش الباب الثاني

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

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

(٢) كما تفعل بعض المجتمعات بالضرائب المرتفعة وبالتأمين لبعض المشروعات وتحديد للملكية خاصة في مجال الأراضي الزراعية .

(٣) حسين عمر : نظرية القيمة ، دار الشروق ، جدة ١٩٧٨ .

عبد الفتاح قنديل : مقدمة في علم الاقتصاد ، دار النهضة العربية ، ١٩٧٩ .

(٤) رواه أحمد وأبو داود

(٥) رواه البخاري .

(٦) القرآن الكريم ، سورة الأحقاف : آية ١٩ .

(٧) القرآن الكريم ، سورة الزمر : آية ٩ .

(٨) لمزيد من التفاصيل أنظر : النظام الاقتصادي الإسلامي ، من الكتاب الأول .

(٩) أى ما اصطلاح على تسميته بفائدة رأس المال في الكتب الاقتصادية .

(١٠) أنظر : باب الربا والنقود في الكتاب الأول .

(١١) القرآن الكريم ، سورة البقرة : آية ٢٧٨ .

(١٢) رواه مسلم .

(١٣) القرآن الكريم ، سورة الحديد : آية ٧

(١٤) القرآن الكريم ، سورة الحديد : آية ١٠

(١٥) أنظر : النظام الاقتصادي الإسلام ، للمؤلف

(١٦) رواه مسلم .

(١٧) رواه مسلم .

(١٨) رواه مسلم .

(19) Heady Earl O., Agricultural Production function, Iowa State Univ.,

Ames, Iowa, 1961.

(٢٠) رواه مسلم .

(٢١) رواه أحمد .

(٢٢) رواه البيهقي .

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

الباب الثالث

الدخل الكلي وحساباته

- أهمية دراسة الدخل الكلي :

تعد دراسة الدخل القومي أو الكلي ذات أهمية كبيرة وتحتل مكاناً بارزاً في الدراسات الاقتصادية الحديثة ، باعتبار هذا الدخل مقياساً للتقدم الاقتصادي ومدى رفاهية المجتمعات ، ولتقديرات هذا الدخل فوائد عديدة لجعل من أهمها تلك التالي ذكرها .

١ - تقديم البيانات والمعلومات الخاصة بمدى توفر الموارد الاقتصادية ، وسير النشاط الاقتصادي ، والعلاقات القائمة بين مختلف قطاعات الاقتصاد . وهي ذات أهمية كبيرة بالنسبة لإعداد الخطط الاقتصادية ورسم السياسات المختلفة .

٢ - التعرف على أثر السياسات والخطط الاقتصادية المتبعة على المتغيرات الكلية للاقتصاد ، مثل : الإنتاج والتوظيف والأسعار وغيرها .

٣ - التنبؤ بالتغيرات المحتملة حدوثها في مستويات النشاط الاقتصادي .

٤ - قياس مدى التقدم الاقتصادي للمجتمعات المختلفة ، ومدى ما تحققة من رفاهية مادية لأفرادها .

وبالطبع ، فإن الدخل لا يعد المقياس الوحيد أو الدقيق لرفاهية المجتمعات وتقدمها الاقتصادي ، بل هناك مقاييس أخرى كالعمالة والإنتاجية ، والمؤشرات الاجتماعية المختلفة كالمستويات التعليمية والصحية والغذائية والأمنية وغيرها ، يجب أخذها في الاعتبار للوصول إلى الحكم الصحيح على تقدم المجتمعات ورفاهيتها . ولهذا الجانب مزيد من التفصيل فيما بعد ، إن شاء الله .

هذا ، وتتطلب دراسة الدخل القومي تحديد مفهومه وعناصره وكيفية حسابها ومدلولاتها ، والعوامل المؤثرة في الدخل ومكوناته لكي تكون لهذه الدراسة أهمية ومغزى ، وحتى يتسنى جني فوائدها السالفة الذكر وهو ما يقدمه هذا الباب ، حيث يتم تحديد مفهوم الدخل القومي ومكوناته ومدلولاته والطرق المختلفة لحساب هذا الدخل .

مفاهيم الدخل الكلي وحساباته

يشير الدخل القومي أو الكلي لأي مجتمع من المجتمعات إلى مجموع عوائد عناصر الإنتاج مقابل اشتراكها في الإنتاج خلال فترة زمنية معينة عادة سنة .

ويتم تقدير الدخل القومي خلال عمليات حساب الناتج القومي وهو ذلك الناتج الناجم عن مجموع الأنشطة التي تجري داخل حدود الدولة لإعداد الموارد للاستخدام .

أولاً - الدخل والثروة والنقود :

يختلف الدخل القومي عن ثروة المجتمع ، إذ يمثل الدخل القومي تياراً أو تدفقاً خلال فترة زمنية معينة يتم استهلاك جانب كبير منه والجانب الآخر يدخر لاستثماره ، فإذا ما تم توجيهه للاستثمار زادت الموجودات من السلع الاقتصادية لدى المجتمع . ومن المعلوم أن ثروة المجتمع هي الموجودات المادية ذات القيمة الاقتصادية . وهي تقاس في لحظة زمنية معينة فهي إذاً رصيد وليست تياراً أو تدفقاً ، كما أنها لا تضم سوى الأشياء المادية الملموسة فلا تضم الخدمات كما هو الحال في حساب الدخل الذي يضم إلى مكوناته كلاً من السلع والخدمات . والثروة قابلة للزيادة ، كما أوضحنا ، إلا أنها قابلة للنقص أيضاً إذا ما زاد استهلاك المجتمع عن دخله ، إذ تنقص موجودات الثروة بالتبعية . أما الدخل فإنه قابل للتجديد باستمرار لكونه تياراً وليس رصيداً^(١) .

وبعكس الدخل فإن بعض عناصر الثروة القومية يصعب - إن لم يكن مستحيلاً - تقدير قيمتها بالطرق والحدائق والغابات والآثار ، لذا يتم تقدير قيم تحكمية لها حتى يمكن الوصول إلى تقدير قيمة الثروة القومية .

هذا ، ويجري تقدير الدخل القومي كما سبق القول خلال عمليات

حساب الناتج القومي . ويحتوي هذا الناتج القومي على العديد من السلع والخدمات ذات الطبيعة المتباينة والتي يجري تقديرها باستخدام مقاييس مختلفة . فهناك من السلع ما يقاس بالوزن ومنها ما يقاس بالحجم ، وهناك من السلع ما يقدر بالأموال ، وهكذا ، كما أن وحدات الوزن تختلف من سلعة إلى أخرى فقد تقدر بعض السلع بالكيلو جرامات في الوقت الذي تقدر فيه سلع أخرى بالأرطال أو القناطر أو الأردب ، وهكذا . وينطبق نفس الشيء على وحدات القياس الأخرى من أطوال وأحجام وأعداد وغيرها . كما أن طبيعة السلع مختلفة ، ومن ثم فلا يمكن جمعها إلى بعضها في قياس الدخل أو الناتج إلا باستخدام مقياس موحد للقيم هو النقود ، حيث تستخدم القيم النقدية لمختلف المنتجات من سلع وخدمات في الوصول إلى التقدير المطلوب للدخل أو الناتج .

فالدخل القومي النقدي أو الناتج القومي النقدي يشير إذاً إلى هذا الدخل أو الناتج مقدراً بوحدات النقود . ويعادل هذا الدخل مجموع القيم النقدية للسلع والخدمات التي ينتجها المجتمع خلال الفترة المعينة التي يجري تقدير الدخل فيها وهي لسنة عادة .

ويتم الحصول على هذا الدخل بضرب كمية كل سلعة وخدمة منتجة في السعر الجاري لها في السوق ثم جمع حاصل الضرب لجميع السلع والخدمات للوصول إلى الرقم الإجمالي المعبر عن الدخل .

وبالطبع فإن ذلك لا يعني مساواة الدخل القومي لمجتمع ما لكمية النقود المستخدمة ، إذ إن كمية النقود هذه يتكرر استخدامها وتبادلها بين أفراد المجتمع لأكثر من مرة ، ويتكون مع كل عملية تبادل للسلع بالنقود دخل لبائع السلعة ، دون زيادة في كمية النقود ، لذا فإن الدخل القومي يكون أكبر من كمية النقود . وتشبه العلاقة بين الدخل والنقود تلك العلاقة بين الدخل والثروة ، فالدخل يمثل تياراً متدفقاً أما النقود فتمثل رصيداً ، فيتحقق الدخل بانسياب النقود بين الوحدات الإنتاجية والاستهلاكية نظير السلع والخدمات المختلفة (٢)

ثانياً - الناتج القومي النقدي والناتج القومي الحقيقي :

يشير الناتج القومي النقدي إلى مجموع قيم السلع والخدمات التي ينتجها المجتمع في سنة معينة . ولا يمثل الدخل النقدي للمجتمع أو للفرد أهمية في حد ذاته ، إذ أنه وسيلة للحصول على السلع والخدمات ، وإذ تختلف أثمان السلع والخدمات من وقت لآخر ومن مكان لآخر فإن هذه الاختلافات قد تحدث نتيجة لتغير في نوعية السلع أو إنها تحدث دون تغير في هذه النوعية . لذا فإن الدخل النقدي للمجتمع أو الفرد لا يعبر تعبيراً سليماً عن الدخل الحقيقي لهذا المجتمع أو الفرد . فقد تحدث زيادة في الدخل القومي النقدي مثلاً إلا أنه نظراً لارتفاع المستوى العام للأسعار بنسبة أعلى من نسبة ارتفاع الدخل القومي فإن ذلك يؤدي إلى انخفاض الدخل الحقيقي للمجتمع أي نقص كميات السلع والخدمات التي تقابل الدخل النقدي . وقد يحدث العكس من ذلك . إذا ما ارتفع الدخل النقدي بمعدل أكبر من ارتفاع الأسعار ، إذ أن ذلك يؤدي إلى زيادة الدخل الحقيقي .

وإذ يعد الدخل القومي الحقيقي والدخل الفردي الحقيقي المقاسين الفعليين لتقدم المجتمعات وتطور اقتصادياتها ومستويات المعيشة فيها فإنه من الأهمية بمكان التوصل إلى التقديرات الخاصة بهما من التقديرات المقابلة للدخل النقدي . ونظراً لأن التغيرات في الأثمان تحدث عادة على مر الزمن فإن مشكلة التقدير هذه تثار عند عقد مقارنات الدخول القومية والفردية على مر السنين ^(٣) . وهناك طرق عديدة للتغلب على هذه المشكلة ندرسها فيما بعد .

ثالثاً - دائرة حساب الناتج القومي :

لا تخرج عناصر النشاط الاقتصادي في أي دولة من الدول عن ثلاثة عناصر هي النشاط الإنتاجي والنشاط الاستهلاكي والنشاط الاستثماري . وتختلف الدول في تعريفها وتحديد مفهوم كل نشاط ^(٤) . ويتربط على هذا الاختلاف عدة مشاكل في قياس كل نشاط من هذه الأنشطة ، ويوجد هذا الاختلاف بين الدول المتقدمة اقتصادياً والدول النامية كما يوجد بين الدول

التي تتبع النظام الرأسمالي في حسابات الدخل القومي وتلك التي تتبع النظام المجتمعي (الاشتراكي) في ذلك .

فبالنسبة للإنتاج فإن دائرة الإنتاج تشمل العمليات الإنتاجية التي تؤدي إلى زيادة المنافع الاقتصادية ، وهي في هذا تشمل الإنتاج المسوق وغير المسوق . إلا أن القياس الفعلي لهذا الإنتاج يختلف تبعاً للنظام الاقتصادي والاجتماعي السائد ، ودرجة التقدم الاقتصادي للدول .

ففي الدول المتقدمة يشمل الإنتاج المقدّر كافة العمليات الإنتاجية نظراً لأن الإنتاج غير المسوق لا يمثل إلاّ حصة ضئيلة من جملة الإنتاج ، كما وإن الإحصائيات عنه متوافرة ودقيقة . أما في الدول النامية فإن الإنتاج غير المسوق يمثل حصة هامة من الإنتاج كما وإن الإحصائيات عنه غير متوافرة وغير دقيقة ، كما وإن طرق حسابه متباينة . ويشمل الإنتاج في كلتا مجموعتي الدول السابقتين كلاً من السلع والخدمات . وبالطبع فإن مشاكل حساب وتقدير الخدمات المختلفة قائمة ومتعددة وسوف نتعرض لها بعد قليل إن شاء الله . أما في الدول التي تأخذ بالفكر المجتمعي (الاشتراكي) فإن دائرة الإنتاج لا تشمل إلا على السلع والخدمات الإنتاجية المرتبطة بها فقط والتي أنتجها عنصر العمل الاجتماعي (وهو العمل الملحق بالوحدات الإنتاجية القائمة على إنتاج السلع المادية) ولا تشمل على الخدمات الأخرى ، لأن الفكر الماركسي ينظر إلى هذه الخدمات على أنها غير إنتاجية ، وأن تقديم هذه الخدمات جزء من عملية إعادة توزيع الدخل (التي حققها العمل الاجتماعي) بين طوائف العمال المشتركين في النشاطين الإنتاجي والخدمي .

وتشور عند حساب قيمة الإنتاج مشكلة المنتجات غير المسوقة التي يستهلكها منتجوها استهلاكاً ذاتياً . ومثال ذلك استخدام بعض المنتجات الزراعية في المزارع كغذاء للعائلة المزرعية أو كغذاء لماشية المزرعة . وبالطبع فإن قيمة هذه المنتجات تزداد كثيراً في الدول النامية وبخاصة الزراعية منها ، بعكس الحال في الدول المتقدمة التي يقوم الإنتاج فيها أساساً على أساس

الإنتاج للسوق مما يجعل حجم الناتج في الدول المتخلفة أقل من حقيقته بالنسبة لما عليه الحال في الدول المتقدمة .

وبالنسبة لتقدير الخدمات في الدول التي تأخذ بنظام احتسابها ضمن إنتاجها القومي ، فإن الأمر يختلف في حالة الخدمات الحكومية عنه في حالة خدمات الأفراد ، وإذ يعد حساب قيمة هذه الخدمات غير ميسور بصفة عامة فإن هناك محاولات لحساب قيمتها . فبالنسبة للخدمات الحكومية فإنها تدخل دائرة حساب الإنتاج بسعر التكلفة وهي قيمة الإنفاق الحكومي الكلي في مجال مرتبات وأجور موظفي الحكومة . أما بالنسبة لخدمات الأفراد فإن مشاكلها متعددة خاصة فيما يتعلق بخدمات ربات البيوت وخدم المنازل ، وتواجه مشكلة تقدير خدمات ربات البيوت وخدم المنازل بالطبع الدول النامية على عكس الحال في الدول المتقدمة التي يسود فيها توظيف النساء في الوحدات الإنتاجية والهيئات المختلفة في مقابل أجر ، واستخدامهم لخدم للقيام بأعمال الخدمة المنزلية مقابل أجر وإرسال الأطفال إلى دور الحضانة وهكذا . ففي هذه الدول إذاً لا تتور المشكلة أصلاً لأن هذه الخدمات ذات قيمة سوقية ويجري احتسابها ضمن الناتج القومي ، أما في الدول النامية فإن دائرة حساب الناتج القومي أضيق لعدم توظيف نسبة عالية من النساء واشتغالهن بالأعمال المنزلية وعدم وجود قيمة سوقية لهذه الخدمات لأنها غير مسوقة .

وفي مجال الخدمات أيضاً هناك مشكلة تباين طريقة احتساب خدمات السلع الاستهلاكية المعمرة التي يستخدمها مالكوها بأنفسهم ولا يدفعون لهذا الاستخدام مقابلاً . ولا تدخل الكثير من الدول في حسابات ناتجها القومية سوى خدمات المنازل السكنية التي يشغلها مالكوها بتقدير قيمة لها وإضافتها للناتج . أما غيرها من خدمات هذه السلع المعمرة فعادة ما يترك دون إضافة .

ولا تقتصر هذه الاختلافات المذكورة في دائرة حساب الناتج القومي على دائرة النشاط الإنتاجي فقط ، بل إنها تنعكس أيضاً على كل من الاستهلاك والاستثمار ، إن عدم إدراج بعض النواتج في دائرة النشاط الإنتاجي يؤثر على

قيمة كل من الاستهلاك والاستثمار ، لأن الناتج القومي يساوي الإنفاق القومي (أي الاستهلاك + الاستثمار) . فمحدودية نطاق أحدهما تؤدي إلى محدودية نطاق الآخر . فعلى سبيل المثال يؤدي استبعاد جزء من الإنتاج غير المسوق أو الإنتاج الخدمي من حسابات الإنتاج إلى نقص الاستهلاك أو الاستثمار بهذا القدر لتساوي طرفي المعادلة .

رابعاً - الدخل والناتج ^(٥) :

يقاس الناتج القومي أو الكلي أو الأهلي عادة باستخدام أداتين أولاهما هي سعر السوق ، وهو السعر الذي يدفعه المستخدم النهائي ، ويشير هذا الناتج إلى الناتج القومي بسعر السوق . أما الأداة الثانية فهي تكلفة عناصر الإنتاج وهي مجموع عوائد هذه العناصر من الإنتاج . وهذه العناصر كما هو معلوم أربعة هي الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم والإدارة ، وعوائدها هي على الترتيب - الربح وهو عائد الأرض ، الأجور وهي عائد عنصر العمل ، وعائد رأس المال (أو ما يسمى في الكتب الاقتصادية بالفائدة على رأس المال) ، والربح كعائد للتنظيم والإدارة . ويشير الناتج في هذه الحالة إلى الناتج القومي بسعر التكلفة . ويزيد الناتج القومي بسعر السوق عنه بتكلفة عناصر الإنتاج بقيمة الضرائب غير المباشرة منقوصاً منها قيمة الإعانات المدفوعة لقطاع الأعمال كما تبين ذلك المعادلة التالية :

الناتج القومي بسعر السوق = الناتج القومي بسعر التكلفة + الضرائب غير المباشرة - الإعانات . كذلك فإن الناتج القومي إما أن يقاس في صورة

إجمالية فيكون إجمالي الناتج القومي ، أو أن يقاس في صورة صافية وهو الناتج القومي ، أو أن يقاس في صورة صافية وهو الناتج القومي الصافي . ويزيد الناتج القومي الإجمالي عن الناتج القومي الصافي بقيمة اهتلاك رأس المال الثابت . حيث :

إجمالي الناتج القومي = صافي الناتج القومي + قيمة اهتلاك رأس المال الثابت .

أما الدخل القومي فإنه يتساوى مع صافي الناتج القومي بسعر التكلفة حيث الدخل القومي = صافي الناتج القومي بسعر التكلفة .

وكما سبق القول فإن :

جملة الناتج القومي بسعر التكلفة = صافي العوائد المستحقة لعناصر الإنتاج مقابل مساهمتها في النشاط الإنتاجي . . .

ويشمل النشاط الإنتاجي لعناصر الإنتاج هذه كلاً من النشاط الإنتاجي المحلي والنشاط الإنتاجي الخارجي ، وحيث قد يستخدم المجتمع بعض عناصر الإنتاج الأجنبية ويدفع لها عوائد في مقابل هذا الاستخدام ، فإن الوصول إلى الأرقام الفعلية لقيمة جملة الناتج القومي بسعر التكلفة يتطلب إضافة العوائد المتحصل عليها من الخارج إلى العوائد المتحققة في الداخل ، وخصم العوائد المدفوعة لعناصر الإنتاج الأجنبية المشتركة في نشاط إنتاجي داخلي وذلك على النحو التالي :

جملة الناتج القومي بسعر التكلفة = العوائد المستحقة لعناصر الإنتاج مقابل مساهمتها في النشاط الإنتاجي + العوائد المكتسبة من اشتراك هذه العناصر في النشاط الإنتاجي خارج الدولة - عوائد عناصر الإنتاج الأجنبية المشتركة في نشاط محلي . .

أي أن الناتج القومي الإجمالي بسعر التكلفة يساوي الناتج المحلي الإجمالي (أو إجمالي القيمة المضافة) مضافاً إليها صافي التعامل مع العالم الخارجي .

وعادة ما تكون بيانات الناتج المحلي الإجمالي هي المتوفرة في الإحصائيات المنشورة عن تلك الخاصة بالناتج القومي الإجمالي . إلا أنه من السهل الوصول من أحدهما إلى الآخر كما في المعادلة . هذا وتنشر بيانات الناتج المحلي الإجمالي إما بسعر السوق أو بتكلفة عناصر الإنتاج .

وتطلق دائرة الإحصاءات العامة السعودية في بعض السنوات لفظ الناتج المحلي الإجمالي على الناتج القومي الإجمالي في الإحصاءات التي تنشرها ، لذا

نستعين بالبيانات الخاصة بالنتائج القومي الإجمالي والنتائج المحلي الإجمالي لمصر في توضيح الفرق بينهما ، وذلك كما في جدول (١٢) .

هذا ويعيب حساب النتائج القومي بسعر السوق أن أسعار السوق تتأثر بالتدخل الحكومي في الأسعار إما بفرض ضرائب غير مباشرة أو تقديم إعانات للمنتجين ، مما يؤثر بالزيادة أو بالنقص في هذه الأسعار . فإذا ما استخدمت هذه الأسعار في تقدير النتائج لا يكون معبراً عن النشاط الإنتاجي للمجتمع بالدقة الكافية ، بل إنه قد يضخم من حجم هذا النشاط في حالة فرض ضرائب ، أو يخفض منه في حالة منح إعانات لخفض الأسعار .

لذا فإن تقديرات النتائج القومي بسعر التكلفة تعد أكثر دلالة في التعبير عن حجم النشاط الإنتاجي للدولة من تقديرات النتائج القومي بسعر السوق .

وبنفس الطريقة أيضاً فإن صافي النتائج القومي يعد مفضلاً عن إجمالي النتائج القومي في التعبير عن حجم النشاط الإنتاجي للمجتمع . وذلك لأن إجمالي النتائج القومي يشمل من يبرز مكوناته أقساط إهلاك رأس المال والتي لا تعد إنتاجاً جديداً ، بل إنها تقابل استهلاك رأس المال المستخدم في الإنتاج . وهو ما ستعرض له الدراسة بعد قليل .

هذا وتمثل العلاقات السابقة للدخل والنتائج في صورتها المبينة في المعادلات المختلفة الكيفية التي يتم بها حساب النتائج والدخل وفقاً لطريقة احتساب هذه المتغيرات المتبعة في دول العالم المختلفة باستثناء الدول التي تتبع النظام المجتمعي (الاشتراكي) ، إذ أن هذه الدول الأخيرة لها مفاهيمها الخاصة وطرق الحساب القائمة على هذه المفاهيم .

فعلى سبيل المثال فإن إجمالي النتائج القومي وفقاً للأسلوب الرأسمالي في التقدير يشير إلى إجمالي قيمة النتائج من السلع والخدمات . أما تقديرات هذا الإجمالي في الدول المجتمعية (الاشتراكية) فإنه يشير إلى إجمالي قيمة النتائج المادي .

جدول (١٢)
الناتج القومي الإجمالي والناتج المحلي الإجمالي في مصر بالأسعار الجارية
للفترة من ١٩٧٠ - ١٩٧٩ م
(القيمة بالمليون جنيه مصري)

البيان السنة	الناتج القومي الإجمالي	الناتج المحلي الإجمالي	الفرق بين (الصادرات والواردات) (ص - و)
١٩٧٠	٣٠٠٧	٣٠٥٨	٥١ -
١٩٧٣	٣٦٢٥	٣٦٤٥	٢٠ -
١٩٧٦	٦٨٣٨	٦٧٠٥	١٣٣ +
١٩٧٩	١٣٢٦٠	١٢٤٧٥	٧٨٥ +

المصدر : وزارة التخطيط المصرية .

فقط أي السلعي ويسمى بالناتج الاجتماعي . وليس هذا هو الاختلاف الوحيد بين كلا الناتجين أي الناتج القومي الإجمالي (تبعاً للفكر الرأسمالي) والناتج الاجتماعي الإجمالي (تبعاً للفكر المجتمعي) . إذ أن الناتج القومي الإجمالي يشير إلى الناتج القومي من السلع والخدمات النهائية فقط وتستبعد منه السلع والخدمات الوسيطة (أي التي تستخدم في إنتاج السلع والخدمات النهائية) وذلك منعاً لتكرار أو ازدواج حساب قيم السلع والخدمات المختلفة ، أما الناتج الاجتماعي فإنه يتضمن قيمة السلع الوسيطة أيضاً إلى جانب السلع النهائية أي أن به ازدواجاً من هذه الناحية .

كذلك فإن الناتج القومي يشمل كما هو معلوم الناتج الذي تضافرت في إنتاجه عناصر الإنتاج الأربعة ، أما الناتج الاجتماعي فلا يشمل سوى الناتج الذي ساهم عنصر العمل فقط في إنتاجه .

وتختلف تقديرات صافي قيمة الناتج أيضاً بين هاتين المجموعتين من الدول ، إذ أن الدول التي تأخذ بالأسلوب الرأسمالي يشير صافي الناتج فيها

إلى الناتج الإجمالي مطروحاً منه قيمة اهتلاك رأس المال الثابت ، أما في الدول التي تأخذ بالأسلوب المجتمعي (الاشتراكي) فإن صافي الناتج الاجتماعي يشير إلى الناتج الاجتماعي الإجمالي مطروحاً منه قيمة المنتجات الوسيطة ، وعلى هذا فإنه يشمل ضمناً اهتلاك رأس المال .

خامساً - اهتلاك رأس المال :

يقسم الاستثمار إلى استثمار في رأس المال الثابت وقيمة التعديل في المخزون من المواد الخام والسلع الوسيطة (نصف المصنعة) والسلع النهائية .

ويعد الاستثمار في رأس المال الثابت هو العامل الهام في دعم وتطوير الطاقة الإنتاجية للاقتصاد ، وهو يشكل غالبية رأس المال المستثمر . ورأس المال الثابت المستثمر على نوعين هما الاستثمار الجديد وهو الذي يوجه نحو توسيع وزيادة الطاقة الإنتاجية للمجتمع ، والاستثمار الإحلالي ويوجه نحو الإحلال محل الطاقة الإنتاجية المستهلكة أي الأصول التي تم إنتاجها ، قبل ذلك في سنوات سابقة .

وإذ يقيس الناتج القومي مجموع قيم السلع والخدمات النهائية التي ينتجها المجتمع خلال فترة السنة التي يقاس فيها ، فإنه لكي يكون هذا الناتج صحيحاً لابد من أن تطرح من جملة الناتج القومي مقابل استهلاكات الأصول والتي تعد من إنتاج سنوات سابقة وسبق حسابها ضمن نواتج هذه السنوات . وعادة ما تستخدم هذه المخصصات في الاستثمار فهي أحد موارد تمويله .

إلا أنه تواجه حسابات اهتلاك رأس المال صعوبات منها على سبيل المثال عدم توفر أساليب مناسبة يمكن معها معرفة الاستهلاك الفعلي لهذه الأصول بدقة . لذا فإن تقديرات قيمة اهتلاك رأس المال تتم على أسس محاسبية غير واقعية . كما أن كثيراً من الدول النامية لا تحسبها .

ولهذا السبب تستخدم تقديرات إجمالي الاستثمار في الدلالة على الاستشارات نظراً لدقتها .

ويبين الجدول (١٣) دور مخصصات اهتلاك رأس المال في الاستثمار المحلي الأمريكي ، حيث تمثل وحدها ٥٨٪ من مصادر تمويل الاستثمار .

سادساً - ازدواج الحساب وكيفية التغلب عليه :

تستخدم تقديرات الدخل والناتج في الوصول إلى تقدير مناسب لحجم النشاط الاقتصادي للمجتمع خلال فترة معينة . لذا لا بد من أن تبنى هذه التقديرات على حسابات دقيقة لكل مجالات النشاط الإنتاجي للمجتمع . فلا تدخل في هذه الحسابات إلا العمليات الإنتاجية فقط التي يترتب عليها تحقيق المنافع الاقتصادية أو زيادتها ، كذلك فإنه يتعين عدم تكرار حساب هذه العمليات المختلفة ^(٦) .

ومن الأمثلة على تكرار حساب بعض المنتجات أن تضاف قيمة المنتجات غير النهائية إلى حساب الناتج أو الدخل إلى جانب المنتجات النهائية التي استخدمت المنتجات الأولى في إنتاجها .

كذلك فهناك مدفوعات تتم بين الأفراد بعضهم مع بعض ، أو بين الحكومة والأفراد ولا تقابل نشاطاً إنتاجياً وتسمى بالمدفوعات التحويلية . ويؤدي حسابها في الدخل أو الناتج القومي إلى زيادة حجم النشاط الاقتصادي للمجتمع عن حقيقته الفعلية .

وفيما يلي نتناول هاتين المسألتين بشيء من التفصيل :

١ - المنتجات النهائية والوسيلة :

يشير الناتج القومي كما سبق القول إلى مجموع السلع والخدمات النهائية التي ينتجها الاقتصاد في سنة ما .

ومن المعلوم أن السلع والخدمات التي ينتجها أي مجتمع تشمل سلعاً وخدمات نهائية وأخرى وسيطة . أما السلع والخدمات النهائية فإنها تلك السلع والخدمات التي لا تجري عليها عمليات إنتاجية أخرى بعد إنتاجها . أما السلع الوسيطة أو الإنتاجية فإنها تلك السلع التي تستخدم في إنتاج سلع أخرى .

جدول (١٣)
حساب رأس المال لعام ١٩٦٠
بالأسعار الجارية وبالألف مليون دولار أمريكي

دائن	مدين
٢٢,٩ الادخار الخاص	إجمالي الاستثمار المحلي ٧٢,٤
٨,٦ أرباح غير موزعة لقطاع الأعمال	إنشاءات جديدة ٢٧,٥
٤٣,١ مخصصات إهلاك رأس المال	تجهيزات معمرة للمتجدين ٢٧,٥
١,٩ الفائض (أو العجز) في القطاع الحكومي	تغير المخزون ٤,٢
- ٢,٦ فرق إحصائي	صافي الاستثمارات الأجنبية ١,٥
٧٣,٩ إجمالي الادخار	إجمالي الاستثمار ٧٣,٩

المصدر : والاس بيترسون : الدخل والعمالة والنمو الاقتصادي . ترجمة برهان الدجاني ، المكتبة
العصرية ، بيروت ، ١٩٦٧ .

١ - المنتجات النهائية والوسيلة :

يشير الناتج القومي كما سبق القول إلى مجموع السلع والخدمات النهائية
التي ينتجها الاقتصاد في سنة ما .

ومن المعلوم أن السلع والخدمات التي ينتجها أي مجتمع تشمل سلعاً
وخدمات نهائية وأخرى وسيطة . أما السلع والخدمات النهائية فإنها تلك
السلع والخدمات التي لا تجري عليها عمليات إنتاجية أخرى بعد إنتاجها .
أما السلع الوسيطة أو الإنتاجية فإنها تلك السلع التي تستخدم في إنتاج سلع
أخرى .

ونظراً لأن فترة حساب الدخل هي العام فقط ، فإن تقسيم السلع بين
وسيلة ونهائية لأغراض حساب الدخل يقوم على أساس كون السلعة أو
الخدمة استخدمت في إنتاج سلع أو خدمات أخرى خلال هذا العام أم لا .
ويعد هذا التقسيم أساسياً وهاماً لحساب الدخل أو الناتج لأن مفهوم

الدخل يشير إلى شموله للمنتجات النهائية فقط دون المنتجات الوسيطة لأن هذه المنتجات الوسيطة استخدمت في إنتاج بعض المنتجات النهائية واحتسبت قيمتها ضمن تكاليف هذه المنتجات النهائية ، لذا فإن إضافتها مرة أخرى إلى قائمة السلع التي يشملها الدخل يعد تكراراً ليس له مبرر .

ونظراً لأن الدخل يحسب لسنة واحدة فإن تقسيم المنتجات بين نهائية ووسيطه تبعاً لهذه الفترة يؤدي إلى أن ندخل في قائمة المنتجات النهائية سلعاً إنتاجية وسيطة لأنها لم يجر عليها أي عمليات إنتاجية أخرى خلال العام ويعد ذلك صحيحاً لأغراض حساب الدخل القومي فقط .

فعلى سبيل المثال فإن القمح الذي يتم إنتاجه في المزارع المختلفة يعد سلعة وسيطة ، حيث تجري عليه عمليات إنتاجية أخرى فيطحن القمح بواسطة الطحان لإنتاج الدقيق . ويعد هذا الدقيق سلعة وسيطة . يحصل عليها الخباز لصناعة الخبز وهو سلعة نهائية للاستهلاك المباشر . فالجزء من القمح الذي تم تحويله إلى دقيق ثم خبز خلال العام يدخل في حساب الناتج القومي في صورة خبز . أما القمح والدقيق المنتج منه فلا يدخلان في الحساب لكونهما سلعتين وسيطتين ، إذ أن إدخالهما في الحساب يؤدي إلى زيادة قيمة الناتج عن حقيقته .

إلا أنه قد يجري تخزين جزء من القمح للاستخدام في سنة أخرى قادمة ، أو قد يجري طحنه وتخزينه في صورة دقيق لنفس الغرض . وهذا الجزء المتبقي من القمح أو الدقيق على الرغم من أنه يمثل سلعاً وسيطة إلا أنه يدخل في قائمة السلع النهائية لهذا العام لعدم دخوله في إنتاج سلع أخرى .

كذلك فقد تكون لدى المجتمع كمية من القمح أو الدقيق من عام سابق وجرى استخدامها في نفس سنة حساب الدخل في صناعة الخبز ، فإذا ما أضيف الخبز إلى قائمة السلع النهائية لهذا العام ، فإنه يتعين أن يطرح من قيمته قيمة ما استخدم في صناعته من مخزون من القمح أو الدقيق من السنة السابقة لأنها تمثل إنتاجاً لعام سابق ولا تدخل في إنتاج هذه السنة .

ولذا فإن الناتج القومي لهذه السنة يحسب على أساس القيمة المضافة على إحدى الصورتين التاليتين :

١ - الناتج القومي = مجموع السلع والخدمات المنتجة في هذه السنة
السلع والخدمات الوسيطة المستخدمة في إنتاجها ...

٢ - الناتج القومي = مجموع السلع والخدمات النهائية المنتجة في نفس
هذه السنة - النقص في المخزون السلعي في أول العام ...

فإذا ما استخدم المجتمع منتجات وسيطة من الخارج في إنتاج سلعه
النائية أو استورد سلعاً نهائية للاستخدام المباشر ، فإنه يتعين خصم قيم
هذه المنتجات المستوردة من إجمالي المنتجات حتى يعبر ذلك عن النشاط
الإنتاجي للمجتمع فقط خلال السنة ، وبذا تصبح صورة معادلة حساب
الناتج القومي على النحو التالي :

الناتج القومي = مجموع المنتجات النهائية من سلع وخدمات في نفس
السنة .

- النقص في المخزون السلعي في أول العام .
- الواردات من المنتجات المختلفة خلال العام .

٢ - القيمة المضافة وعوائد عناصر الإنتاج :

إذ تشير القيمة المضافة لدولة ما إلى مجموع القيم المضافة بواسطة كافة
الوحدات الإنتاجية العاملة في الدولة . وتمثل القيمة بواسطة كل وحدة من
هذه الوحدات الفرق بين قيمة ما تنتجه هذه الوحدة من سلع وخدمات
إنتاجية مختلفة وقيمة ما اشترته هي من خدمات وعناصر الإنتاج المختلفة من
وحدات أخرى وما استخدمته من مخزون سابق لديها من أعوام سابقة . وهذا
الفرق هو عوائد عناصر الإنتاج التي ساهمت في تحقيقه .

جدول (١٤)
حساب الإنتاج للوحدة الإنتاجية
(القيمة بالمليون ريال)

دائن	مدين	
٢٥٠	مبيعات للوحدات الأخرى	مشتريات من وحدات أخرى ١٠٠
	التغير في المخزون	سلع ومواد أولية ٤٠
		سلع نصف مصنعة ٦٠
		أجور ومرتببات وعائد ١٥٠
		رأس المال وأرباح ١٥٠
٢٥٠	إجمالي الإنتاج	إجمالي ٢٥٠

فلو أخذنا إحدى الوحدات الإنتاجية على سبيل المثال ودرسنا نشاطها طول السنة ورصدنا كل العمليات التي تقوم بها مع الوحدات الأخرى في الاقتصاد في الجدول التالي : (مثال افتراضي) .

من حساب الإنتاج الخاص بالوحدة الإنتاجية (والذي يمثل نواة للحساب المجمع لكافة الوحدات الإنتاجية بالدولة) يتبين أن الوحدة قد قامت بشراء ما قيمته ١٠٠ مليون ريال من وحدات إنتاجية أخرى خلال العام وباشرت عليها عملياتها الإنتاجية وبلغت جملة مبيعاتها خلال هذه السنة ٢٥٠ مليون ريال . فهي بذلك قد أضافت إلى قيمة ما اشترته من وحدات أخرى ما قيمته ١٥٠ مليون ريال . وتسمى هذه الإضافة بالقيمة المضافة الإجمالية لهذه الوحدة .

ولكي نتبين تطابق القيمة المضافة وعوائد عناصر الإنتاج ، نوضح حساب الدخل لهذه الوحدة نفسها في السنة موضوع الدراسة ، وهي أرقام افتراضية مبسطة لغرض التوضيح .

جدول (١٥)
حساب الدخل للوحدة الإنتاجية
(القيمة بالمليون ريال)

دائن	مدين	
٢٥٠	مبيعات من وحدات أخرى	مشتريات من وحدات أخرى ١٠٠
		أجور ومرتببات ٥٢
		ريع ٢٥
		صافي عائد رأس المال ١٥
		التعديل في قيمة المخزون ٠
		إهلاك رأس المال ٨
		أرباح ٥٠
		مدخرة ١٥
		موزعة ٣٥
٢٥٠	إجمالي الإيرادات	إجمالي النفقات ٢٥٠

يبين هذا الحساب أن الوحدة قد حققت إنتاجاً قيمته ٢٥٠ مليون ريال
تم توزيعها على أوجه الإنفاق المختلفة ، كما يلي :
١٠٠ ثمن مشتريات من وحدات أخرى
١٥٠ جملة عوائد عناصر الإنتاج (أجور - ريع - عائد رأس المال -
أرباح) .

أي أن عناصر الإنتاج المشتركة في عمليات الإنتاج المختلفة قد حصلت
على ١٥٠ مليون ريالاً ، وهي تماثل تماماً القيمة المضافة التي تم حسابها في
الخطوة الأولى (حساب الإنتاج) .

ومن الملاحظ أنه لم تذكر الضرائب غير المباشرة في كلا الحسابين لأنها
لا تقابل إنتاجاً ، كذلك لم تذكر بنود أخرى من الحساب بغرض التبسيط .

أما على مستوى الاقتصاد ككل فيمكن أن نوضح حساب القيمة المضافة وتطابق نتائج الحساب بهذه الطريقة مع الطريقة الأولى لحساب الدخل القومي على النحو التالي :

بفرض أن الاقتصاد يتكون من أربع وحدات إنتاجية تعمل جميعها في مجال توفير الملابس الجاهزة القطنية على النحو التالي :

١ - مزرعة تقوم بإنتاج القطن وتستخدم في ذلك البذور والسماد والكيماويات المختلفة والمنتجة من فترة إنتاجية سابقة .

٢ - محالج قطن يقوم على حلع القطن لفصل البذور عن شعر القطن ثم كبس القطن وبيعه لمصانع الغزل .

٣ - مصنع لغزل ونسج القطن يستخدم القطن الشعر الناتج من الحلع في إنتاج خيوط الغزل ثم نسجها ، وبيعها لمصنع الملابس الجاهز .

٤ - مصنع الملابس القطنية الجاهزة ويقوم بتحويل نسيج القطن للمبوسات مختلفة تناسب احتياجات المستهلكين . وتعد هذه المبوسات هي الناتج النهائي في عملية إنتاج وتصنيع القطن .

وبإهمال النواتج الثانوية لهذه الوحدات بغرض التبسيط فإنه للتعرف على الناتج القومي لهذا الاقتصاد يتعين إتباع الطرق المعروفة لحسابه والتي سبق ذكرها . وحيث أن الاقتصاد يتكون من مختلف الوحدات العاملة فيه ، فإن حساب الناتج الخاص بكل منها يؤدي إلى الوصول إلى مجموع الناتج للمجتمع خلال نفس السنة .

بفرض أن قيمة ما استخدمته المزرعة من بذور وسماد وكيماويات أخرى هو ١٠٠٠ ريال ، وقد ترتب على عمليات الإنتاج المختلفة تحقيق ناتج من القطن قيمته ٢٠٠٠ ريال ، فإنه يمكن حساب ناتج هذه الوحدة الإنتاجية وهي المزرعة كالتالي :

القيمة المضافة للوحدة = قيمة الإنتاج - قيمة مشترياتها من الوحدات الأخرى - قيمة ما استخدمته من مخزون من أعوام سابقة .

فإن القيمة المضافة للمزرعة = $2000 - 1000 = 1000$ ريال .

وحيث إن محليج القطن قام بشراء القطن الخام من المزرعة ودفع ثمناً له ٢٠٠٠ ريال ، وقام بعمليات حلجه لفصل البذور عن القطن الشعر ، ثم باع الإنتاج في نهاية العام بما قيمته ٣٠٠٠ ريال . وبتطبيق المعادلة السابق ذكرها .

فإن القيمة المضافة للمحليج = $3000 - 2000 = 1000$ ريال .

أما مصنع الغزل والنسيج فقد اشترى القطن الشعر من المحليج بما قيمته ٣٠٠٠ ريال ، وياشر عليه عمليات الإنتاج مما أدى إلى تحويله إلى منسوجات قطنية بلغت قيمتها ٤٠٠٠ ريال . وبنفس القاعدة نجد أن :

القيمة المضافة لمصنع الغزل والنسيج = $4000 - 3000 = 1000$ ريال .

وبحصول مصنع الملابس على المنسوجات القطنية بثمن ٤٠٠٠ ريال فإنه يقوم بتحويلها إلى ملابس مختلفة المقاسات والألوان لتناسب مع أذواق المستهلكين ورغباتهم . ثم يبيع الملابس والتي تعد في هذه الحالة هي المنتج النهائي لجميع النشاط الإنتاجي في مثالنا هذا . فإذا حصل هذا المصنع على ٥٠٠٠ ريال ثمناً لها ، فإنه يمكن حساب القيمة المضافة لهذا المصنع على النحو التالي :

القيمة المضافة لمصنع الملابس = $5000 - 4000 = 1000$ ريال .

وحيث أن قيمة الناتج الذي تحققه كل وحدة إنتاجية من هذه الوحدات بعد خصم ثمن المشتريات التي حصلت عليها لتحقيق هذا الإنتاج ، تقوم بتوزيعه بين مختلف العناصر الإنتاجية التي ساهمت فيه بدفع الربح كعائد عنصر الأرض ، والأجور والمرتبات وغيرها من عوائد عنصر العمل ، وعائد رأس المال ، ثم الأرباح وهي عائد عنصر التنظيم والإدارة ، فإنه يمكن

حساب عوائد عناصر الإنتاج لكل وحدة من هذه الوحدات بقيمة الفرق بين قيمة الإنتاج المتحقق ومستلزمات الإنتاج التي اشترتها . وهو يساوي تماماً القيمة المضافة لهذا المشروع . وبالطبع فإنه يمكن تفصيل مختلف هذه العوائد وتقسيمها لكن لوضوح الأمر تقتصر على ذلك .

ولحساب الناتج القومي لهذا المجتمع فإنه يمكن إتباع أي من الطرق التالية :

١ - باستخدام طريقة الإنفاق على المنتجات النهائية :

حيث أن قيمة الناتج وفقاً لهذه الطريقة تساوي والقيمة السوقية للمنتجات النهائية للاقتصاد في السنة ، مطروحاً منها المخزون من فترات سابقة . وإن المنتجات النهائية في حالة الاقتصاد موضع الدراسة في هذا المثال مقصورة على الملابس الجاهزة ، كما وإن المخزون المستخدم في هذه الحالة هو السماد والبذور والكيماويات الأخرى ، فإن :

الناتج القومي = قيمة الملابس الجاهزة - قيمة السماد والبذور والكيماويات = ٥٠٠٠ - ١٠٠٠ = ٤٠٠٠ ريال .

٢ - باستخدام طريقة عوائد عناصر الإنتاج أو القيمة المضافة :

تشير هذه الطريقة إلى جملة العوائد التي تحصل عليها عناصر الإنتاج من المصادر المختلفة مقابل مساهمتها في العمليات الإنتاجية خلال السنة ، وهي تساوي في حالتنا هذه :

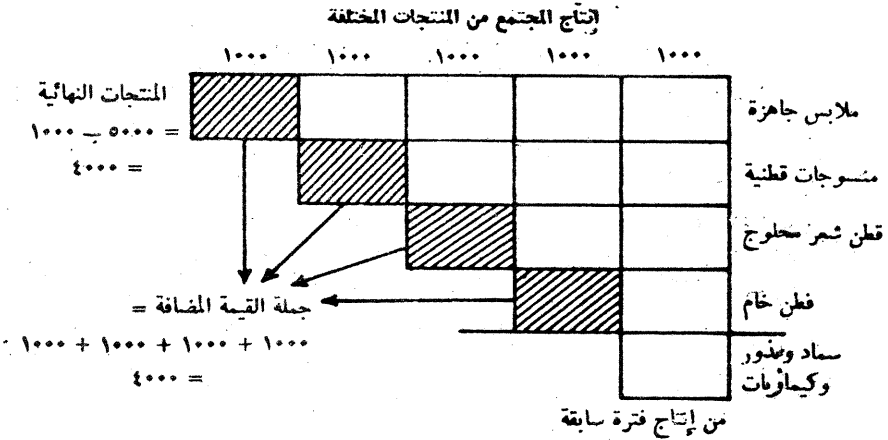
الناتج القومي = عوائد عناصر الإنتاج من المزرعة + عوائدها من المحلج + العوائد المتحققة لها من مصنع الغزل والنسيج + ما حصلت عليه هذه العناصر كعوائد لها من مصنع الملابس = ١٠٠٠ + ١٠٠٠ + ١٠٠٠ = ٤٠٠٠ ريال .

أو إن القيمة المضافة للمجتمع = القيمة المضافة للمزرعة + القيمة

المضافة للمحلج + القيمة المضافة لمصنع الغزل والنسيج + القيمة المضافة لمصنع الملابس = ١٠٠٠ + ١٠٠٠ + ١٠٠٠ + ١٠٠٠ = ٤٠٠٠ ريال .
 أي أن الطرق المختلفة لحساب الناتج القومي قد أدت إلى نفس النتيجة .
 ومن الممكن الاستعانة بالشكل البياني التالي في زيادة التوضيح

٣ - المدفوعات التحويلية :

تتم بين أفراد المجتمع بعض المدفوعات التي يحصل عليها البعض منهم دون نشاط إنتاجي مارسوه أو ساهموا فيه مثل الهبات والهدايا والصدقات والتبرعات وأشكالها المختلفة ، ولا تمثل هذه المدفوعات دخولاً ، وذلك لأن عناصر الدخل محدودة في الأجور والريع وعائد رأس المال والربح المستحقة لعناصر الإنتاج مقابل مساهمتها في عمليات الإنتاج . لذا فإن هذه المدفوعات لا تحسب ضمن الدخل القومي حتى لا تزيد قيمته بأكثر من



حقيقتها . وبماثل هذه المدفوعات في كونها لا تقابل إنتاجاً ولا تحسب في تقديرات الدخل ما يحدث من زيادة في قيمة الأصول الثابتة والمخزون السلعي .

كذلك فهناك مدفوعات مشابهة تتم بين الأفراد والحكومة منها ما تدفعه الحكومة ومنها ما يدفعه الأفراد .

أما ما تدفعه الحكومة للأفراد فمنها الإعانات وفوائد السندات الحكومية والرواتب التقاعدية .

ومن بين ما تحصل الحكومة عليه من الأفراد الضرائب ، إذن أن هذه الضرائب لا تعد دخلاً لكونها لا تقابل عملاً إنتاجياً . وتشمل هذه الضرائب بالطبع كل أنواع الضرائب والرسوم التي تفرضها الدولة على الدخول والمبيعات والعقارات والواردات وغيرها . ويتعين استبعادها من حسابات الدخل على الرغم من كونها تمثل إيراداً للدولة تنفق منه في مجالات مختلفة إنتاجية وغير إنتاجية . وذلك لأن ما ينفق من هذا الإيراد في مقابل عمل إنتاجي يضاف إلى قائمة الدخل القومي لا لكونه يمثل ضريبة ولكن لكونه يمثل عائداً من عوائد عناصر الإنتاج .

سابعاً - الدخل والإنفاق :

يشير الدخل القومي كما سبق إلى مجموع عوائد عناصر الإنتاج التي تستحقها إزاء مشاركتها في عمليات إنتاج السلع والخدمات المختلفة .

أما الإنفاق فإنه يشير إلى مجموع بنود الإنفاق المختلفة على جملة الناتج القومي لذا يتساوى كل من الإنفاق القومي ، والناتج القومي الإجمالي . ومن المعروف أن الناتج القومي الإجمالي هو القيمة السوقية لجميع السلع والخدمات النهائية التي ينتجها المجتمع في فترة زمنية معينة عادة سنة .

أما بنود الإنفاق المختلفة فإنها تشمل على الإنفاق الاستهلاكي (أي الإنفاق على السلع والخدمات الاستهلاكية) والإنفاق الاستثماري (أي الإنفاق على سلع وخدمات الاستثمار علاوة على قيمة الزيادة في المخزون من السلع المختلفة سواء أكانت استهلاكية أم استثمارية) والإنفاق الحكومي ، وصافي المعاملات مع العالم الخارجي (أي قيمة الصادرات مطروحاً منها قيمة الواردات من السلع والخدمات المختلفة خلال فترة السنة) . وذلك كما هو مبين بالجدول (١٦) عن الإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي السعودي .

ومن ذلك يتضح أن :

إجمالي الناتج القومي = سعر السوق = قيمة الإنفاق القومي . . .

وقيمة الإنفاق القومي = الإنفاق الاستهلاكي الخاص + الإنفاق
الاستثماري + الإنفاق الحكومي + صافي التعامل مع العالم الخارجي . . .
أو = الاستهلاك + الاستثمار + صافي التعامل مع العالم .

١ - الإنفاق الاستثماري والاستهلاكي :

يتساوى إجمالي الاستثمار مع الاستثمار في رأس المال الثابت مضافاً إليه
قيمة التغير في المخزون . . .

كما أن إجمالي الاستثمار = الاستثمارات الجديدة + أقساط اهتلاك رأس
المال . . .

وذلك لأن الاستثمار يوجه إلى توسيع الطاقة الإنتاجية القائمة وهو ما
يسمى بالاستثمارات الجديدة ، فضلاً عن الإحلال محل الطاقة الإنتاجية التي
تستهلك في عمليات الإنتاج أو ما يسمى بقيمة اهتلاك رأس المال .

لذا فإن :

صافي الاستثمار = إجمالي الاستثمار - الاهتلاك .

إلا أن هناك مسألة يلزم إيضاحها وهي مبررات اعتبار قيمة الزيادة في
المخزون السلعي جزءاً من الاستثمار . من المعلوم أن المخزون السلعي
يشمل المواد الأولية والمنتجات الوسيطة اللازمة للإنتاج في الوحدات الإنتاجية
المختلفة فضلاً عن السلع النهائية التي أنتجت من قبل هذه الوحدات ولم يتم
التصرف فيها بالبيع .

ويرجع عدم التصرف هذا إما لأن الوحدة الإنتاجية تهدف إلى زيادة ما
تحتفظ به من إنتاجها لمواجهة زيادات متوقعة في الطلب عليه أو كاحتياطي
لأي ظروف مستقبلية أو أنها مضطرة إلى زيادة هذا المخزون إزاء نقص الطلب
على منتجاتها . ولكن من الصعب إثبات الأسباب الفعلية لزيادة المخزون
وكونها اضطرارية أو مستهدفة ، لذا تعالج هذه الزيادة كلها على أنها جزء من
الاستثمار .

وكما بينا أقسام الإنفاق الاستثماري فإنه من المفيد أيضاً القول بأن للإنفاق الاستهلاكي أقسامه أيضاً وهي الإنفاق على سلع الاستهلاك المعمرة مثل السيارات والثلاجات والغسالات ومواقد الغاز والأفران الكهربائية ، والإنفاق على الخدمات المختلفة من صحة وتعليم وغيرها .

إلا أنه يستثنى من أقسام الإنفاق الاستهلاكي على السلع المعمرة المباني السكنية والتي تعتبر من السلع الاستثمارية لأنها تعمر فترات زمنية طويلة عن غيرها من سلع الاستهلاك المعمرة ، ولكونها تؤجر للغير في مقابل الربح وهو أحد عناصر الدخل في الوقت الذي لا تؤجر فيه سلع الاستهلاك المعمرة الأخرى .

الادخار والاستثمار :

يوجه الدخل المتحقق إلى أوجه إنفاقه المختلفة والتي سبق ذكرها وهي الإنفاق الاستهلاكي بشعبه المتعددة والإنفاق الاستثماري ، ويعني هذا أن الدخل يوزع بين الاستهلاك والاستثمار . ومن المعلوم أن الدخل إما أن ينفق على السلع الاستهلاكية أو أن يوجه للادخار ثم تتجمع مدخرات كل من القطاع العائلي وقطاع الأعمال والقطاع الحكومي إلى مجالات الاستثمار المختلفة .

جدول (١٦)

الإنفاق على الناتج المحلي الإجمالي السعودي يقيم المشتريين على أساس
الأسعار الجارية للفترة من

١٣٩٥ / ١٣٩٦ - ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ

(بملايين الريالات)

منفعة السنة المالية	١٣٩٥/١٣٩٦	١٣٩٦/١٣٩٧	١٣٩٨/١٣٩٩	١٣٩٩	١٤٠٠/١٣٩٩
	٩٦/٩٥	٩٧/٩٦	٩٨/٩٧	٩٩/٩٨	١٤٠٠/٩٩
استهلاك حكومي	٢٨,٨٨٣	٤١,٠٣٣	٤٧,٠٣٤	٧١,٩٠٤	٨٨,٢٠٦
استهلاك خاص	٢٣,٧٣٨	٣٤,١٤٨	٥٠,٩٩٥	٦٠,٨٤٥	٧١,١٨٦
إجمالي الاستهلاك	٥٢,٦٢١	٧٥,١٨١	٩٨,٠٢٩	١٣٢,٧٤٩	١٥٨,٣٩٢
تكوين رأس المال الإجمالي :	٣٣,٧٠٥	٥١,٤١٦	٦٧,١٣٦	٧٦,٦٥٤	٩٤,٩٧٧
تبعاً للقطاع :					
حكومي	١٧,٤٩١	٢٧,٣٥٢	٤٠,٤٨٤	٤٩,٠٣١	٦١,٥٩٨
قطاع خاص عدا الزيت	١٠,٧٩٢	١٦,٧٤٨	١٨,٥٩٩	١٩,٤٠١	٢٣,١٨٣
قطاع الزيت	٥,٤٢٢	٧,٣١٦	٨,٠٥٣	٨,٢٢٢	١٠,١٩٦
وتبعاً للنوع :					
مباني	٢٧,١٤٧	٣٨,٠٧١	٥١,٩١٤	٦٣,٤١٢	٧٦,٨٦٤
معدات ووسائل نقل	٣,٤٤٥	٥,٣٢٨	٦,٢٦٤	٦,٧٥٦	٦,٩١١
آلات وتجهيزات	٢,٧٩٨	٧,٥٤٦	٧,٧٧٨	٥,٩٢٦	١٠,٦٨٥
معدات رأسالية أخرى	٣١٥	٤٧١	١١٨٠	٥٦٠	٥١٧
الزيادة في المخزون	٧٨٠	٨٣٨	٨٩٥	٣٧٩	٤,٨٦٩
صادرات سلع وخدمات	١٢١,٢٨٤	١٤٠,٣٢١	١٣٩,٥٤٤	١٤٧,٢٣٦	٢٦٢,٥٦٦
واردات سلع وخدمات	٤٢,٨٦٣	٦٢,٦٩٩	٨١,٨٥٦	١٠٧,٤٧٩	١٣٤,٣٥١
الإنفاق على الإنتاج المحلي الإجمالي	١٦٤,٥٢٦	٢٠٥,٠٥٦	٢٢٣,٧٤٧	٢٤٩,٥٣٩	٣٨٦,٤٥٣

المصدر : مؤسسة النقد العربي السعودي ، التقرير السنوي لعام ١٤٠١ هـ ، جدول (٣١) .

جدول رقم (١٧)

معدلات الادخار والاستثمار في بعض الدول الإسلامية وغيرها

(%) إلى الناتج الإجمالي عام ١٩٧٩						
الدولة	الاستهلاك	الادخار المحلى	إجمالي الاستثمار	المدخرات الأجنبية		الفجوة
				صادرات	واردات	
الأردن	٧٤	٢٦	٤٨	٢١,٤	٠٠	٠٠
أفغانستان	٨٩	١١	١٤	٨,٥	١٤,٧	٦,٢
اندونيسيا	٧٠	٣٠	٢٣	٣١,٧	١٤,٧	١٧-
باكستان	٩٤	٦	١٨	١١,٥	٢٢,٦	١١,١
تركيا	٨٤	١٦	٢١	,٤	٩	٥
تشاد	١١٤	١٤-	١٣	٢١,٦	٢٧,٣	٥,٧
تونس	٧٧	٢٣	٢٩	٢٩,٢	٤٦,٩	١٧,٧
الجزائر	٥٩	٤١	٤٤	٣١,٤	٢٨,٥	٢,٩٠
السعودية	٤٩	٥١	٣٣	٧٧,٨	٣٣	٤٤,٨-
السودان	٩٥	٥	١٤	٧,٧	١٢	٤,٣
سوريا	٩٠	١٠	٢٨	١٨	٣٦,٥	١٨,٥
الصومال	٩٨	٢	١٦	١٠,٣	٢٣,٤	١٣,١
العراق	٤١	٥٩	٣٣	٦٣,٣	٣١,٦	٣١,٧-
الكويت	٣١	٦٩	١٢	٧٨,٣	٢٢,٣	٥٦-
ليبيا	٤٨	٥٢	٢١	٦٠,٨	٣٢,٣	٢٨,٣-
ماليزيا	٦٦	٣٤	٢٥	٥٤,٥	٣٨,٦	١٥,٩-
مصر	٨٤	١٦	٣١	١٠,٨	٢٢,٥	١١,٧

تابع جدول رقم (١٧)

(%) إلى الناتج الإجمالي عام ١٩٧٩						
الدولة	الاستهلاك	الادخار المحلى	إجمالي الاستثمار	المدخرات الأجنبية		الفجوة
				صادرات	واردات	
المغرب	٩١	٩	٢٣	١٢,٣		
إيران	٠٠	٠٠	٠٠	٠٠٠		
سيراليون	٩٦	٤	١٥	٢٤		
نيجيريا	٦٨	٣٢	٢١	٢٥		
المملكة المتحدة	٨٠	٢١	١٩			
اليابان	٦٩	٣١	٣٣			
الولايات المتحدة	٨٢	٨	١٩			
النرويج	٦٩	٣١	٢٩			
ألمانيا الاتحادية	٧٥	٢٥	٢٥			
الاتحاد السوفيتي	٧٤	٢٦	٢٤			
تشيكوسلوفاكيا	٧٤	٢٦	٢٤			
بولونيا	٧٧	٢٣	٢٦			

(٠٠) غير معلوم .

(-) تشير إلى أن الادخار سالب .

المصدر - احتسب من :

١ - التقرير السنوي السادس للبنك الإسلامي للتنمية ، المؤشرات الأساسية للدول الأعضاء ، ص ١٥٠ - ١٥٣ .

٢ - البنك الدولي ، تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨١ ، ملحق مؤشرات التنمية الدولية عام ١٩٨١ ، أغسطس ، ١٩٨١ .

وتشمل المدخرات الوطنية للقطاع العائلي مدخرات أصحاب عناصر الإنتاج المختلفة أما مدخرات قطاع الأعمال فتشمل الأرباح غير الموزعة ومخصصات استهلاك رأس المال ، والقيمة المعدلة للمخزون السلعي .
وتتمثل مدخرات القطاع الحكومي في فائض النشاط الحكومي الجاري .

فإذا ما أضيف إلى هذه المدخرات صافي ميزان العمليات الجارية مع العالم الخارجي تم الوصول إلى جملة المدخرات المتحققة للاقتصاد من مصادرها المحلية والأجنبية .

ويتم توجيه هذه المدخرات إلى أوجه الاستثمار المحلية والأجنبية ، (إذا كانت هناك استثمارات في الخارج) . وقد سبق ذكر أوجه الاستثمار المختلفة .

وبحكم التعريف المذكور أعلاه لكل من الادخار والاستثمار فإنه لابد وأن يكونا متطابقين لأن الادخار يمثل الجزء من الدخل الذي لا يتم إنفاقه على سلع الاستهلاك ، ويمثل الاستثمار الجزء من الناتج الذي لا يتم استهلاكه . ويبين الجدول (١٣) السابق حساب مصادر واستخدامات رأس المال في إحدى الدول .

إلا أن هناك مسائل كثيرة مرتبطة بمدى تطابق الاستثمار مع الادخار والعوامل المؤثرة فيهما سوف تدرس في موضوع التوازن والتقلبات الاقتصادية لأهميتها في هذا المجال . ويبين الجدول (١٧) معدلات الادخار والاستثمار في بعض الدول الإسلامية .

من الجدول (١٧) يتضح أن أغلب الدول الإسلامية تقل فيها المدخرات المحلية عن الوفاء بمتطلبات الاستثمار المحلي ، لذا تعتمد في تمويل جانب من هذه الاستثمارات على المدخرات الأجنبية (والتي يمثلها الزيادة في قيمة الواردات على الصادرات) ، وذلك لانخفاض مستويات الدخل وعدم إمكان توفير مدخرات كافية . هذه الدول منها الأردن ، وأفغانستان ، وباكستان ، وتركيا ، وتشاد ، وتونس ، والسودان ، وسوريا ، والصومال ، ومصر ، والمغرب ، وسيراليون .

بينما تحقق بعض الدول الإسلامية زيادة في مدخراتها المحلية عن حاجة الاستثمار المحلي ، ولا تحتاج إلى تمويل خارجي لاستثماراتها ، وهي اندونيسيا ، والجزائر ، والسعودية ، والعراق ، والكويت ، وليبيا ، وماليزيا . ونيجيريا .

٢ - الدخل القومي والدخل المحلي :

يمثل الدخل القومي أو الأهلي كما سبق القول جملة عوائد أو دخول

عناصر الإنتاج الوطنية داخل حدود الدولة وخارجها مطروحا منها ما يدفع لعناصر الإنتاج الأجنبية المشتركة في النشاط المحلي داخل حدود الدولة .

أي أن الدخل يتكون ، إذاً من قسمين هما عوائد عناصر الإنتاج الوطنية داخل حدود الدولة ، صافي التعامل مع العالم الخارجي .

أما ما تكتسبه عناصر الإنتاج الوطنية داخل حدود الدولة من عوائد فإنه يسمى بالدخل المحلي أو الجغرافي .

أي أن :

الدخل القومي = الدخل المحلي + صافي التعامل مع العالم الخارجي

والدخل المحلي = الأجور + الربح + عائد رأس المال + الأرباح . . .

أي أن الدخل المحلي والأمر كذلك يمثل جملة عوائد الإنتاج داخل حدود الدولة أو ما يسمى بالقيمة المضافة الصافية ، (أو صافي القيمة المضافة) .

وبين الجدول التالي رقم (١٨) تقديرات الناتج القومي والدخل القومي والدخل المحلي في إحدى الدول (الولايات المتحدة الأمريكية) حيث الدخل القومي وهو ١, ٦٢٥ ألف مليون دولار = الناتج القومي الإجمالي - إهلاك رأس المال - الضرائب غير المباشرة + الإعانات .

١٠٠, ٦٢٥ = ٧٦٢,٧ - ١٢٨,١ - الضرائب غير المباشرة + الإعانات .

صافي الضرائب غير المباشرة والإعانات = ٧٦٢,٧ - ١٢٨,١ - ٩,٥ = ٦٢٥,١ .

والدخل المحلي = الناتج المحلي الإجمالي - إهلاك رأس المال .

٧٥٢ = ١٢٨,١ - ٦٢٣,٩ .

كذلك فإن الدخل المحلي = الدخل القومي - صافي التعامل مع العالم الخارجي .

٦٢٣,٩ = ١,٢ - ٦٢٥,١ =

جدول (١٨)

تقديرات الناتج القومي الاجمالي الأمريكي
بالأسعار الجارية بطريقة عوائد عناصر الإنتاج عام ١٩٦٦

القيمة بالآلاف مليون دولار أمريكي

٤٣٧,١	اجور
٦١,٣	دخل العمل من الأعمال غير المنظمة
٨٤,٤	عوائد الملكية :
٤٣,٦	ربح
٢٠,٠	عائد رأس المال (الفائدة)
٢٠,٨	أرباح موزعة
٣,٠	مدفوعات تحويلية من قطاع الأعمال المنظم
٢٧,٤	إدخار قطاع الأعمال المنظم
٣٤,٣	ضرائب مباشرة على قطاع الأعمال المنظم
٩,٨	الفائدة على الدين العام
١٢,٤	الفوائد على الديون المحلية الأخرى
٦٢٣,٩	الدخل المحلى
٦٢,٥١	الدخل القومي
١٢٨,١	مخصصات إهلاك رأس المال الثابت
٧٥٢,٠	الناتج المحلي الإجمالي
١,٢	صافي التعامل مع العالم الخارجي
٧٦٢,٧	الناتج القومي الإجمالي بسعر السوق
٧٥٣,٢	الناتج القومي الاجمالي بسعر التكلفة
٩,٥	(ضرائب غير مباشرة + إعانات)

المصدر : نفس مصدر جدول رقم (٢) .

الناتج القومي الإجمالي بسعر التكلفة = الناتج القومي الإجمالي بسعر السوق - الضرائب غير المباشرة + الإعانات .

الناتج القومي الإجمالي بسعر التكلفة = ٧٦٢,٧ - ٩,٥ = ٧٥٣,٢ .

وهي ما يمكن الوصول إليه من المعادلة :

الناتج القومي الإجمالي بسعر التكلفة = الناتج المحلي الإجمالي + صافي التعامل الخارجي .
 $٧٥٣,٢ = ١,٢ + ٧٥٢$

١ - عوائد عناصر الإنتاج :

يتكون الدخل القومي من عائد عنصر العمل وعوائد الملكية من داخل الحدود الوطنية مضافاً إليها صافي عوائد عناصر الإنتاج من الخارج .

وتمثل هذه العوائد من الناحية العملية ما يلي :

(أ) الأجور : تمثل الأجور عائد عنصر العمل مقابل مساهمته في عمليات الإنتاج ، وهي تشمل كلاً من : الأجور الأصلية للعمل مع الأجور الإضافية سواء أكانت هذه الأجور في صورة نقدية أو عينية ، بالإضافة إلى أقساط التقاعد (التأمينات الاجتماعية)

(ب) عوائد الملكية : يخضع قياس هذه العوائد لعدة آراء كما يلي :

١ - إن هذه العوائد تمثل الدخل الناشئة عن استخدام حقوق الملكية ويتسلمها أصحابها فعلاً وهي : الربيع وعائد رأس المال والأرباح الموزعة .

٢ - إنها تمثل العوائد المستحقة لأصحاب حقوق الملكية سواء أتم تسليمها إليهم أم لم يتم ، وذلك لأنه كما هو معلوم هناك بعض الاستقطاعات التي تتم على بعض هذه العوائد كما هو الحال في عدم صرف الأرباح المستحقة لأصحاب المشروعات الإنتاجية بأكملها ، بل يجب جزء منها في صورة أرباح محتجزة لا يوزع على المساهمين :

٣ - إن عوائد الملكية تمثل الدخل الناشئة عن مساهمة حقوق الملكية مباشرة في الإنتاج ، وأن الدخل الناتجة عن المساهمة غير المباشرة لعناصر الملكية في الإنتاج لا تدخل ضمن هذه العوائد .

ومن أمثلة الدخل الأخيرة فوائد السندات الحكومية وعوائد الأوراق المالية وأرباح بيع الأصول الرأسمالية من أسهم وسندات والأرباح الناتجة عن زيادة أسعار المخزون .

٤ - أن هذه العوائد تشمل كلاً من العوائد النقدية التي تسلمها أصحاب حقوق الملكية مقابل تنازلهم عن هذه الحقوق لغيرهم ، والمقابل النقدي لاستخدام أصحاب هذه الحقوق لها بأنفسهم دون أن يحصلوا على عوائد من هذا الاستخدام الشخصي .

وبصفة عامة فإن عوائد الملكية ليست معترفاً بها في الفكر المجتمعي (الاشتراكي) إذ أن هذا الفكر لا يعترف إلا بعائد واحد هو عائد عنصر العمل كما سبق القول وتقييم حساباتها للناتج الاجتماعي على ذلك . وعلى الرغم من أن الدول المجتمعية تأخذ حالياً بمفهوم الربح في تسيير وحداتها الاقتصادية وتستخدم الفائدة في المحاسبة الاقتصادية لهذه الوحدات ، فإن ذلك لا يظهر في حسابات الناتج الاجتماعي .

أما في الفكر الرأسمالي فإن توزيع الدخل يتم على جميع العناصر المشتركة فيه في صورة العوائد التي تحصل عليها من جراء مساهمتها في عمليات الإنتاج .

وبصفة عامة فإن حصة العمل في الدخل القومي تميل للزيادة كلما تقدم الاقتصاد القومي للدولة خاصة في السنوات الحديثة نتيجة للتحسين في نوعية العمل وزيادة كفاءته وزيادة نسبة العاملين إلى القوة العاملة على حساب المنظمين^(٧) ، والتغير في هيكل القوة العاملة المشتغلة لدى الغير^(٨) مما يزيد من معدل مدخل العمل في الإنتاج (ويزيد بالتالي من الأجر الذي يستحقه) بمعدل يتجاوز معدل النمو في خدمات رأس المال ، ولذا فإن زيادة كفاءة الإنتاج تعود في المقام الأول على عنصر العمل .

تاسعاً - الدخل القومي ودخول الأفراد ، وعدالة توزيع الدخل :
يعد الدخل الفردي من بين المؤشرات الهامة لقياس مدى التقدم الاقتصادي للدول ، وذلك لأن الدخل القومي يقيس مجموع عوائد عناصر الإنتاج خلال سنة . وهو بمفهومه هذا لا يقدم معياراً للتعرف على رفاهية المجتمعات المختلفة ، إذ أن ذلك غير ممكن بدون أن ينسب هذا الدخل إلى

عدد السكان . وهو ما يتحقق بحساب متوسط نصيب الفرد من السكان من الدخل القومي أو ما يسمى بالدخل الفردي .

كما أن حساب هذا الدخل الفردي هو السبيل إلى التعرف على كيفية استخدام الأفراد لدخولهم ، وإلى قياس مدى عدالة توزيع الدخل في المجتمع .

ويشير الدخل الفردي أو الشخصي إلى مجموع ما يحصل عليه الفرد من دخول من جميع المصادر سواء كان نظير ما يقدمه من مساهمة في الإنتاج أو بدون مساهمة في الإنتاج كما هو الحال في المعاشات (الرواتب التقاعدية) والتأمينات الاجتماعية والإعانات .

ويشمل هذا الدخل بناء على ذلك كلاً من الأجور الأصلية والإضافية التي يحصل عليها الأفراد سواء كانت في صورة نقدية أو عينية بالإضافة إلى الربح وعائد رأس المال والأرباح الموزعة من الشركات المساهمة والدخول التي يحصل عليها أصحاب الأعمال غير المنظمة (أي الشركات غير المساهمة والمهنة المختلفة من طب ومحاماة وهندسة وغيرها) والقيمة المعدلة للمخزون لديهم . ويضاف إلى ذلك أيضاً المدفوعات التحويلية السالفة الذكر والتي تشمل المعاشات والتأمينات الاجتماعية والإعانات التي يحصل عليها الأفراد . ولذا فلا تضاف المدفوعات التحويلية بين الأفراد لبعضهم البعض .

وتختلف الدخول الفردية عن الدخل القومي في محتوياته وينود كل منها لذا فإنها لا يتساويان

فلحساب الدخول الفردية من الدخل القومي يتعين خصم الأرباح غير الموزعة ، والضرائب المخصومة من الأرباح ، وأقساط التقاعد (أي المعاشات والتأمينات الاجتماعية) التي يدفعها الأفراد لهيئات التأمينات . ويضاف بدلاً من ذلك رواتب التقاعد والإعانات التي يحصل عليها الأفراد والأرباح الرأسمالية وعوائد السندات الحكومية .

وإذ تفرض الدولة ضرائب على هذه الدخول الفردية فإنه للوصول إلى قيمة ما يتاح للأفراد من دخول يمكنهم التصرف فيها بـصور الإنفاق المختلفة يتعين طرح قيمة الضرائب الشخصية من الدخول الفردية . وما يتبقى بعد ذلك يسمى بالدخل القابل للتصرف أو الممكن التصرف فيه . وهو الذي يوجه إما للاستهلاك أو الادخار . وبين الجدول (١٩) كيفية حساب كل هذه البنود . وهي مبينة أسفل الجدول نفسه .

ويؤثر توزيع الدخل بين الأفراد على استعمالات الدخل في الادخار والاستثمار وأنماط الاستهلاك المختلفة . وتحرص الاقتصاديات المختلفة على توفير عدالة توزيع الدخل بين أفراد المجتمع . وبالطبع فإن العدالة مفهوم نسبي يختلف من مجتمع لآخر تبعاً لنظامه الاقتصادي والاجتماعي .

لذا فإنه عادة ماتم دراسة عدالة توزيع الدخل بين أفراد المجتمع ، كما تجرى هذه الدراسة أيضاً على دخول الأسر المختلفة للتعرف على عدالة توزيع الدخل بين الأسر ، ومن الممكن أيضاً أن تجرى دراسة عدالة توزيع دخول الأسر^(١) بين مجاميع الأسر المختلفة مميزة تبعاً . للقطاع الذي يتبعه رب الأسرة .

وقد قام كوزنيتز بدراسة لعدالة توزيع الدخول بين المجموعات الأسرية المختلفة في تسع من الدول المتقدمة^(١٠) تبين منها أن هناك اتجاهاً من بعد الحرب العالمية الثانية (١٩٣٩ - ١٩٤٥ م) للحد من عدالة توزيع الدخل بين المجموعات الأسرية المختلفة ، وأن التقدم الاقتصادي تصحبه ضغوط للحد من عدم عدالة توزيع الدخل تبعاً لما تسمح به اعتبارات الإنتاجية والمحافظة على التقاليد . وأن تقديم الخدمات التعليمية والصحية والضمان الاجتماعي والعمالة الكاملة والضرائب على الدخل تعد دليلاً على الاتجاه نحو تقليل عدم العدالة في توزيع الدخول بمحاولتها تحقيق العدالة على قدر الامكان في الفرص الاقتصادية والتعويض في حالة الفشل أو الخسارة .

ورغم أن ذلك فهناك عوامل تسبب في توسيع نطاق التفاوت بين الدخول بين المجاميع المختلفة من السكان وداخل هذه المجاميع . فمثلاً الإفادة من وفورات النطاق الواسع يعمل على إتساع الفوارق في الدخول بين المزارع

التجارية والمزارع الصغيرة التي لا تستطيع الإفادة من هذا التقدم حتى يمكن تعميم الفائدة منه في الزراعة كلها وما يتطلبه ذلك من إجراءات ووقت ونفقات . كذلك فإن الهجرة المستمرة من الريف إلى المدن المصاحبة للتقدم ، وتزايد الأهمية النسبية للمهن التي تتطلب تدريباً لفترة طويلة من

جدول (١٩)

تقديرات الدخل القومي والدخل الفردي والدخل الممكن التصرف فيه
بالولايات المتحدة الأمريكية
بالأسعار الجارية لعام ١٩٦٠

القيمة بالآلف مليون دولار

٥٠٤,٤	إجمالي الناتج القومي بسعر السوق
٤٣,١	(-) مخصصات إهلاك رأس المال
٤٦١,٣	= صافي الناتج القومي بسعر السوق
٤٤,٣	(-) الضرائب غير المباشرة + الإعانات
٤١٧,٠	= الدخل القومي
٢٠,٧	(-) ضرائب الضمان الاجتماعي
٢٢,٣	و ضرائب دخل الشركات المساهمة
٨,٦	أرباح الشركات المساهمة غير الموزعة
٣٦,٦	(+) المدفوعات التحويلية
٤٠٢,٢	= الدخل الشخصي
٥٠,٤	(-) الضرائب الشخصية على الأفراد
٣١٥,٨	= الدخل الممكن التصرف فيه

المصدر : والاس بيترسون ، مرجع سابق .

الزمن تزيد من عدم عدالة التوزيع هذه . ويعمل الاستبعاد المتزايد للوحدات الأسرية الأقل إنتاجاً من ذوي الأعمار الصغيرة أو الكبيرة جداً على إتساع نطاق عدم عدالة توزيع الدخل .

وحيث الدخل الفردي = الدخل القومي - الضرائب على دخول الشركات - الأرباح غير الموزعة - ضرائب الضمان الاجتماعي + المدفوعات التحويلية .

$$\therefore \text{الدخل الفردي} = ٤٢٧ - ٢٢,٣ - ٨,٦ - ٢٠,٧ + ٣٦,٦ = ٤٠٢,٢ .$$

والدخل القابل للتصرف فيه = الدخل الفردي - الضرائب الشخصية .
 $٤٠٢,٢ - ٥٠,٤ = ٣١٥,٨$ ألف مليون دولار .

وبالطبع فإن أثر العوامل المؤدية إلى عدالة توزيع الدخل ، والعوامل المساعدة على عدم عدالة توزيع الدخل يتوقف على الأثر الصافي لكلتا مجموعتي العوامل .

إلا أنه يمكن القول بصفة عامة أن الفترات الأولى من النمو تتسم بإتساع نطاق عدم عدالة توزيع الدخل نتيجة للعوامل السابقة ، ثم يلي ذلك الاتجاه نحو عدالة توزيع الدخل نتيجة للاتجاه إلى تضيق نطاق عدم التساوي في إنتاجية العمل بالقطاعات المختلفة ، والاقلال من حصة عوائد الملكية في الدخل ، والتغيرات المختلفة التي تؤدي إلى العمالة الكاملة والضمان الإجتماعي .

ويبين الجدول (٢٠) توزيع الدخل بين مجاميع من الأسر داخل بعض الدول . حيث قسمت مجاميع الأسر في المجتمع في كل حالة إلى خمس مجموعات تبعاً لفئات الدخل كل مجموعة تمثل خمس المجتمع .

من هذا الجدول يتضح بصورة تقريبية التباين في توزيع الدخل بين مختلف مجاميع الأسر في المجتمع سواء في الدول النامية الإسلامية (أندونيسيا وتركيا) أو بعض الدول المتقدمة اقتصادياً وهي الولايات المتحدة والمملكة المتحدة (بريطانيا) والنرويج ، على اختلاف بينها في ذلك ، وبصفة عامة نجد ما يلي بخصوص توزيع الدخل في هذه الدول :

جدول رقم (٢٠)
الحصص المئوية للدخل الموضوع تحت تصرف الأسر لفئات مئوية من
الأسر (*)

الدولة	السنة	دون ٢٠ ٪	ثاني خمس	ثالث خمس	رابع خمس	أعلى ٢٠ ٪	أعلى ١٠ ٪
أندونيسيا	١٩٧٦	٦,٦	٧,٨	١٢,٦	٢٣,٦	٤٩,٤	٣٤,٠
تركيا	١٩٧٣	٣,٤	٨,٠	١٢,٠	١٩,٥	٥٦,٥	٤٠,٧
الولايات المتحدة	١٩٧٢	٤,٥	١٠,٧	١٧,٣	٢٤,٧	٤٢,٨	٢٦,٦
المملكة المتحدة	١٩٧٨/٧٧	٧,٤	١١,٧	١٧,٠	٢٤,٧	٣٩,٥	٢٣,٣
النرويج	١٩٧٠	٦,٣	١٢,٩	١٨,٨	٢٤,٧	٣٧,٣	٢٢,٢

(*) هذه البيانات غير دقيقة ، وتعد قابليتها للمقارنة محدودة لاختلاف مفاهيم الدخل ، كذلك فإنها لم تتم على أساس حصر دقيق للأسر والدخول في هذه الدول .
المصدر : البنك الدولي ، تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨١ ، ملحق مؤشرات التنمية الدولية ، ١٩٨١ ، أغسطس ١٩٨١ ، جدول ٢٥ .

أولاً - أن ٦٠ ٪ من السكان من المجاميع الأسرية أقل دخلاً يحصلون على ٢٣,٩ ٪ من الدخل في تركيا ، ٢٧,٥ ٪ من أندونيسيا ، ٣٢,٥ ٪ في الولايات المتحدة ، ٣٦,١ ٪ في المملكة المتحدة ، ٣٨ ٪ في النرويج ، وأن أعلى ٢٠ ٪ من السكان دخلاً يحصلون على ٣٧,٣ ٪ في النرويج ، ٣٩,٥ ٪ في المملكة المتحدة ، ٤٢,٨ ٪ في الولايات المتحدة ، ٤٩,٤ ٪ في أندونيسيا ، ٥٦,٥ ٪ في تركيا . ومن بين شركة الأسر العليا في المجتمع فإن أعلى ١٠ ٪ بداخلها (أي نصفها) تحصل على ربع الدخل تقريباً أو أقل في الدول المتقدمة ، أكثر من ثلث الدخل في الدول النامية . أي أن التباين في توزيع الدخل أشد في الدول النامية^(١٧) منها في الدول المتقدمة ، لكن هذا ليس بقاعدة عامة تسري على كل دولة في داخل هاتين المجموعتين فاندونيسيا

من أكثر دول العالم انخفاضاً في الدخل ضمن مجموعة الدول النامية ، ومع ذلك فعدالة توزيع الدخل فيها أكثر من تركيا وهي من الدول النامية الأكثر دخلاً . كما أن النرويج وهي أقل تقدماً من الولايات المتحدة ، يكون توزيع الدخل فيها أكثر عدالة مما في الولايات المتحدة . ومع ذلك فهي مؤشر تقريبي لعدم الوثوق بدقة البيانات أو بمدى قابليتها للمقارنة بين الدول المختلفة .

عاشراً - الدخول القومية والفردية في الدول الإسلامية :

تصنف منظمة الأمم المتحدة دول العالم إلى دول نامية وأخرى صناعية ، وتنقسم الدول النامية بدورها إلى دول ذات دخل منخفض وهي الدول الأقل نمواً ، ودول ذات دخل متوسط ، أما الدول المصدرة للنفط ذات الفائض المالي ، فتمثل القسم الثالث من الدول النامية .

أما الدول الصناعية فتتنقسم إلى قسمين دول صناعية ذات سوق حر وهي الدول الصناعية الغربية في أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان ، ودول صناعية لا سوقية أي اشتراكية تقوم على التخطيط المركزي ، وهي بعض دول الكتلة الشرقية في أوروبا .

وبالنسبة للدول الإسلامية فإنها جميعاً من الدول النامية ، يقع بعضها في القسم الأول منها ، والبعض الآخر في القسم الثاني ، وعدد محدود منها في القسم الثالث ، كما هو مبين بالجدول رقم (٢١) .

أما القسم الأول فيشمل الدول التي يقل فيها متوسط دخل الفرد في السنة عن ٣٧٠ دولاراً ، وهي ١٧ دولة إسلامية ، يقل متوسط دخل الفرد في سبع منها عن ٢٠٠ دولار في السنة وهي بنجلاديش ، وتشاد ، والصومال ، ومالي ، وأفغانستان ، وغينيا بيساو ، فولتا العليا . ويتراوح متوسط دخل الفرد في عشر منها بين ٢٠٠ - ٣٧٠ دولاراً في السنة ، وهي المحلدية ، وجامبيا ، وجزر القمر ، وسيراليون ، والنيجر ، غينيا ، وباكستان ، وأوغندا ، وموريتانيا ، والسودان .

وأما القسم الثاني فيشمل الدول ذات الدخل المتوسط وعددها عشرون دولة ، يقل متوسط دخل الفرد في تسع منها عن ٧٥٠ دولاراً في السنة ، وهي أندونيسيا ، جيبوتي ، اليمن العربية ، السنغال ، ومصر ، اليمن الديمقراطية ، الكمرون ، نيجيريا ، والمغرب . ويتراوح متوسط دخل الفرد في عدد آخر منها قدره ست دول بين ١٠٧٠ - ١٥٨٠ دولار في السنة هي سوريا ، وتونس : والأردن ، وماليزيا ، وتركيا ، والجزائر .

ويزيد متوسط دخل الفرد في خمس دول أخرى عن ٢٠٠٠ دولار في السنة إلا أنه يقل عن ٣٣٠٠ دولار ، هي الجزائر ، وإيران ، والعراق (عمان ، الجابون .

أما الدول الإسلامية الأخرى فمنها البحرين ويزيد متوسط دخل الفرد فيها عن مثيله في كثر من دول التخطيط المركزي (الاتحاد السوفيتي وتشيكوسلوفاكيا ، بولونيا) ، إلا أنه يقل عن متوسط دخل الفرد في كل من الدول الإسلامية ذات الفائض المالي ، وعن مثيله أيضاً عن الدول الصناعية الغربية .

وفي الدول الإسلامية ذات الفائض المالي فإن متوسط دخل الفرد في دولتين منها هما السعودية وليبيا يزيد عن مثيله في المملكة المتحدة من الدول الصناعية الغربية ، وألمانيا الديمقراطية من الدول الصناعية الاشتراكية . أما باقي الدول ذات الفائض المالي وهي الامارات العربية المتحدة ، وقطر ، والكويت ، فيزيد متوسط دخل الفرد في أي منها عن أي دولة أخرى في العالم سواء كانت نامية أم صناعية غربية أم شرقية .

جدول (٢١)

الناتج القومية والفردية في الدول الإسلامية وبعض الدول الأخرى (عام ١٩٧٩)

الدولة	إجمالي الناتج القومي بسعر السوق بالمليون دولار أميركي	الناتج القومي الإجمالي للفرد بالدولار الأميركي
(أ) الدول ذات الدخل المنخفض :		
أفغانستان	٢٥٩٠	١٧٠
بنجلاديش	٨٣٢٠	١٠٠
تشاد	٤٩٠	١١٠
الصومال	٠٠	١٣٠
غينيا بيساو	١٤٠	١٧٠
فولتا العليا	١٠٠٠	١٨٠
مالي	٩٣٠	١٤٠
الملحديبة	٣٠	٢٠٠
جامبيا	١٥٠	٢٠٩
جزر القمر	٩٠	٢١٠
النيجر	١٤١٠	٢٧٠
غينيا	١٤٧٠	٢٧٠
باكستان	٢٠٩٩٠	٢٧٠
أوغندا	٣٧٠٠	٢٩٠
موريتانيا	٥١٠	٣٢٠
السودان	٦٦٣٠	٣٧٠
سيراليون	٧٩٠	٢٥٠

(ب) الدول ذات الدخل المتوسط :		
أندونيسيا	٥٢٢٠٠	٣٨٠
جيبوتي	١٤٠	٤٢٠
اليمن العربية	٢٤٢١	٤٢٠
السنگال	٢٣٧٠	٤٣٠

تابع جدول (٢١)

الدولة	إجمالي الناتج القومي بسعر السوق بالمليون دولار أمريكي	الناتج القومي الإجمالي للفرد بالدولار الأمريكي
مصر	١٨٦٠٠	٤٦٠
اليمن الديمقراطية	٨٩٠	٥٠٠
الكامرون	٤٦١٠	٥٦٠
نيجيريا	٧٥١٧٠	٦٧٠
المغرب	١٤٤٦٠	٧٤٠
سوريا	٨٩٢٠	١٠٧٠
تونس	٦٩٥٠	١١٢٠
الأردن	٢٦٣٠	١١٨٠
ماليزيا	١٧٩٦٠	١٣٢٠
تركيا	٥٨٧٦٠	١٣٣٠
الجزائر	٢٨٩٤٠	١٥٨٠
ايران	٠٠	٠٠
العراق	٣٠٤٣٠	٢٤١٠
عمان	٥٧٠	٢٩٧٠
الجابون	٢١١٠	٣٢٨٠
البحرين	٢٠٨٠	٥٤٦٠

(ج) الدول المصدرة للنقط ذات الفائض المالي :

السعودية	٦٢٦٤٠	٧٣٧٠
ليبيا	٢٣٣٩٠	٨٢١٠
الامارات العربية المتحدة	١٢٩٩٠	١٥٥٩٠
قطر	٣٧٥٠	١٦٥٩٠
الكويت	٢١٨٧٠	١٧٢٧٠

(د) الدول الصناعية الرأسمالية :

ألمانيا الاتحادية	٧٦٣٩٣٠	١١٧٣٠
اليابان	٩٧٤٠٤٠	٨٨١٠

تابع جدول (٢١)

الدولة	إجمالي الناتج القومي بسعر السوق بالمليون دولار أمريكي	الناتج القومي الإجمالي للفرد بالدولار الأمريكي
الولايات المتحدة	٢٣٥٠٠٠٠	١٠٦٣٠
المملكة المتحدة	٤٠١٥٨٠	٦٣٢٠
النرويج	٥٣٩٧٠	١٠٩٢٠

(هـ) الدول الصناعية الاشتراكية :		
الاتحاد السوفيتي	٤١١٠	
تشيكوسلوفاكيا	٥٢٩٠	
بولونيا	٣٨٣٠	
ألمانيا الديمقراطية	٦٤٣٠	

(*) الدول ذات الدخل المنخفض هي التي يقل فيها متوسط دخل الفرد عن ٣٨٠ دولاراً في السنة ، أما الدول ذات الدخل المتوسط فيتراوح دخل الفرد فيها من ٣٨٠ - ٤٤٠٠ دولاراً ، وهي تضم الدول المصدرة للنفط التي لا يتحقق لها فائض في رأس المال كإيران والجزائر ، ونيجيريا ، وفنزويلا ، وغيرها . أما الدول الأخرى فمنها الدول المصدرة للنفط ذات الفائض الرأسمالي العراق والسعودية وليبيا والكويت وغيرها ، ومنها الدول الصناعية الرأسمالية وعددها ١٧ دولة ، ودول السوق الصناعية وهي دول الكتلة الشرقية الشيوعية في أوروبا .

المصدر : البنك الدولي : تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨١ ، ملحق مؤشرات التنمية الدولية في ١٩٨١ ، أغسطس ١٩٨١ .

حادي عشر - السلاسل الزمنية للدخل والنتائج :
تغير أسعار السلع المختلفة بمرور الزمن لعوامل متعددة منها تغير نوعية
وصفات المنتجات وعناصر الإنتاج ، والتغير في رغبات المستهلكين وما يؤدي
إليه ذلك من تغير العلاقة بين العرض والطلب ، علاوة على تغير القدرة
الشرائية للنقود وتأثير ذلك في المستوى العام للأسعار . ويؤدي ذلك إلى
صعوبة الاعتماد على تقديرات الدخل والنتائج بالأسعار الجارية في التعبير عن
حجم النشاط الاقتصادي وتطوره عبر الزمن لنفس الدول وفي إجراء
المقارنات بين الدول المختلفة .

ويتطلب ذلك الأمر تعديل أرقام الدخل أو النتائج لاستبعاد تأثير التغير في
الأسعار الذي لا يعبر عن تغير مقابل في نوعية وصفات المنتجات وعناصر
الإنتاج وتغير رغبات المستهلكين . ويستخدم في هذا التعديل بعض الأرقام
القياسية للأسعار ، حيث يجري قسمة الدخل القومي النقدي على الرقم
لقياسي المناسب للأسعار للوصول إلى الدخل القومي الحقيقي أو الدخل
القومي بالأسعار الثابتة لسنة الأساس لهذا الرقم .

وتواجه عملية الوصول إلى الدخل القومي الحقيقي بعض المشاكل التي
تتلخص في :

- ١ - اختيار الرقم القياسي المناسب للأسعار .
- ٢ - اختيار الصيغة الرياضية المناسبة لحساب الرقم القياسي للأسعار .
- ٣ - اختيار سنة الأساس التي تنسب إليها الأسعار للوصول إلى هذا الرقم
القياسي .

١ - الأرقام القياسية للأسعار :

تعد الأرقام القياسية للأسعار وسيلة لمقارنة تغيرات الأسعار عبر فترة زمنية
محددة . وقد يقاس الرقم القياسي للأسعار لسلعة معينة أو مجموعة من السلع
أو قد يقاس هذا الرقم للمستوى العام للأسعار .

والمستوى العام للأسعار هو متوسط عام للأسعار في سنة معينة يؤخذ في
الاعتبار عند حسابه الأهمية النسبية للسلع والخدمات لدى جمهور

المستهلكين . ويعبر تطور المستوى العام للأسعار من سنة إلى أخرى عن تطور القدرة الشرائية للنقود . فالتجاهه للزيادة يعني انخفاضاً في هذه القدرة أما اتجاهه للانخفاض فيشير إلى زيادة قوة النقود الشرائية .

وإذا ما أريد الوصول إلى رقم قياسي لإحدى السلع أو للمستوى العام للأسعار أختيرت سنة معينة واعتبرت سنة الأساس ثم نسبت لها أسعار السنوات الأخرى جميعها كنسب مئوية من سعر سنة الأساس .

وإذا تعدد السلع وتتنوع بدرجة كبيرة جداً يصعب معه تقدير المستوى العام لجميع الأسعار دون مجهود كبير . كما أن اختلاف اتجاهات أسعار السلع قد يجعل إدخال جميعها في تقدير هذا المستوى غير ذي مغزى .

لذا فإن حساب الأرقام القياسية للمستوى العام للأسعار يتطلب اختيار السلع أو مجاميع السلع التي ستدخل في تقدير هذا المستوى ، واختيار الأوزان النسبية التي ستروح بها هذه السلع للوصول إلى المستوى العام للأسعار الذي يعبر تعبيراً صحيحاً عن التغير في الأسعار ، ويرتبط بذلك أيضاً اختيار كل من الصيغة الرياضية المناسبة لحساب الأرقام القياسية ، وسنة الأساس المناسبة .

فمن التعريف السابق للرقم القياسي للأسعار نجد أنه وسيلة قياس التغير في متوسط أسعار السلع الداخلة في حسابه ، وحيث أن أسعار السلع عادة ما تأخذ اتجاهات مختلفة . كما أن أهمية هذه التغيرات تختلف من مجموعة من السلع إلى مجموعة أخرى . لذلك فمن الأهمية بمكان تحديد مجاميع السلع المناسبة للغرض من حساب الأرقام القياسية للأسعار هذه واستبعاد أثر تغيراتها السعرية ، ولذا فهناك الأرقام القياسية لأسعار الجملة وهو يشمل في حسابه كل السلع الغذائية والسلع الضرورية الأخرى ، وهناك الأرقام القياسية لنفقات المعيشة وهو يشمل في حسابه السلع الاستهلاكية وبخاصة السلع الغذائية ، وغيرها من الأرقام القياسية العديدة التي يمكن إيجادها . ويبين الجدول رقم (٢٢) الأرقام القياسية لنفقات المعيشة في السعودية خلال الفترة من ١٩٧١ - ١٩٧٨ .

أما الأوزان النسبية التي يجري بها ترجيح أسعار السلع الداخلة في حساب الأرقام القياسية تبعاً لأهميتها فإنها إما أن تكون كميات السلع المنتجة في سنة الأساس أو أي سنة أخرى يتم تحديدها .

٢ - الصيغ المختلفة للأرقام القياسية :

من الممكن أن يستخدم لتقدير الأرقام القياسية المطلوبة لمجاميع السلع المختلفة أو للمستوى العام للأسعار إحدى الصيغ الثلاث الآتية :

١ - صيغة لاسبير ، وهي :

$$\text{الرقم القياسي للأسعار في سنة المقارنة} = \frac{\text{مجموع } ١ \text{ س}}{\text{مجموع } ١ \text{ س}} \times ١٠٠$$

حيث مج تشير إلى مجموع كميات السلع مضروبة في الاسعار .

حيث ك_١ كمية السلعة في سنة الأساس .

حيث س_١ سعر السلعة في سنة الأساس .

حيث س_٢ سعر السلعة في سنة المقارنة .

فتقوم هذه الصيغة إذاً على استخدام كميات سنة الأساس في ترجيح أسعار السلع المختلفة .

٢ - صيغة باش ، وهي :

$$\text{الرقم القياسي للأسعار في سنة المقارنة} = \frac{\text{مجموع } ٢ \text{ س}}{\text{مجموع } ٢ \text{ س}} \times ١٠٠$$

وللرموز نفس مدلولاتها في الصيغة السابقة ، أما الترجيح في هذه الصيغة فيتم باستخدام كميات سنة المقارنة (ك_٢) بدلاً من كميات سنة الأساس (ك_١) في الصيغة الأولى .

٣ - صيغة فيشر :

نظراً للتحيز الذي تنطوي عليه استخدامات الصيغتين السابقتين لاعتمادهما على حساب المتوسط الحسابي لأسعار مكوناتها مرجحة بكميات

السلع (الداخلة في تكوين الرقم القياسي) الخاصة لسنة الأساس أو سه لمقارنة . وذلك لما تنطوي عليه استخدامات المتوسط الحسابي نفسها من التميز وعدم الدقة فإن صيغة فيشر التي تنطوي على استخدام المتوسط الهندسي لكلتا الصيغتين السابقتين تعد علاجاً لهذا التحيز .

الرقم القياسي لأسعار المقارنة =

$$\sqrt{\frac{\text{مجمك ١ س١}}{\text{مجمك ٢ س٢}} \times \frac{\text{مجمك ٢ س٢}}{\text{مجمك ١ س١}} \times 100}$$

إلا أنه نظراً لصعوبة تقدير الأرقام القياسية استناداً إلى المتوسط الهندسي لاحتياجه إلى مجهود شاق ووقت في تقديره ، فإن الشائع في تقدير الأرقام القياسية هما صيغتنا لاسير وباش السابقتين .

٣ - سنة الأساس للأرقام القياسية :

يؤثر اختيار سنة الأساس المناسبة لحساب الأرقام القياسية المطلوبة للأسعار في نتائج مقارنة السلاسل الزمنية للدخول والناتج ، إذ أن اختيار سنة معينة قد يجعل المقارنة متحيزة لهذه السنة . لذا فإنه يتعين اختيار سنة الأساس من بين السنوات التي يمكن أن يقال بأنها عادية في اتجاهات الأسعار لم يحدث فيها ارتفاع كبير أو انخفاض شديد في الأسعار ، وحتى لا تعطي الأرقام القياسية مدلولات خاطئة . ويتعين أن تكون سنة الأساس واحدة للأرقام القياسية المختلفة لسهولة المقارنة بين بعضها البعض .

هذا وهناك بعض التحفظات على استخدام الأرقام القياسية للأسعار والتي تبرز من عدم دقة البيانات المستخدمة في حسابها أو عدم إمكان عقد المقارنة بين فترة وأخرى خاصة ، إذا طالت الفترة الزمنية بينها ، إذ أنه على مر الزمن يحدث التغير كما سبق القول في نوعية وصفات المنتجات وعناصر الإنتاج فتختفي سلع وتظهر أخرى وقد يتحسن أو يسوء نوع السلعة وبالتالي قد تتغير قيمتها الحقيقية ، كما أن الأهمية استمرار استخدام الأرقام القياسية

القائمة للأسعار في تصحيح القيمة النقدية للمنتجات لكي تتفق والتغير الحقيقي في درجة نمو وتقدم الإنتاج .

ومن الممكن التقليل نسبيا من هذه المشاكل باستخدام متوسط متحرك لعدد من السنوات يستخدم كفترة أساس بدلا من الاعتماد على سنة أساس واحدة.

ثاني عشر - الدخل القومي وتقسياته :

يجري تقسيم مكونات الدخل القومي عادة وفقاً لعدة اعتبارات فيما أن يقسم لطبيعة السلع المكونة له ، أو لقطاعات النشاط الاقتصادي المكونة للاقتصاد ، أو تبعاً لاستخدامات هذا الدخل أو توزيعه على العناصر التي ساهمت في تحقيقه .

جدول (٢٢)

الرقم القياسي لتكاليف المعيشة (*)

(١٩٧٠ = ١٠٠)

بيان السنة	الأغذية	السكن	ملابس وأحذية	متنوعة	رقم قياسي عام
	٥٢,١٩	٢٤,٨٨	٦,٥٨	١٦,٣٥	١٠٠
١٩٧١	١٠٢,٧٤	١١١,٤٦	١٠٧,٠٥	١٠٠,٦٨	١٠٤,٨٦
١٩٧٢	١٠٤,٤٤	١٢١,٥٥	١١٧,٥٥	١٠٢,٨٩	١٠٩,٣٢
١٩٧٣	١٢١,٠٦	١٣٦,١٨	١٣٤,٩٦	١٢٨,٧٨	١٢٧,٠٠
١٩٧٤	١٤٢,٧٢	١٨٩,٢٢	١٥٢,٧٣	١٣٨,٠٨	١٥٤,١٩
١٩٧٥	١٧٠,٩٤	٣٣٢,٨١	١٥٥,١٠	١٥٤,٨٤	٢٠٧,٥٥
١٩٧٦	٢١٠,٢٨	٤٧٩,٨٠	١٩٢,٥١	١٩١,٠٣	٢٧٣,٠٢
١٩٧٧	٢٥٤,٨٣	٤٩٠,٦٧	٢١٠,٩٤	٢١٥,٣٨	٣٠٤,١٧
١٩٧٨	٢٤٨,٦٨	٤٦٠,٣٩	٢٣٧,٣٤	٢٤١,٣٢	٢٩٩,٤٠

المصدر : مؤسسة النقد العربي السعودي ، التقرير السنوي لعام ١٣٩٩ هـ ، جدول ٢٦

من هذا الجدول يتضح أن الارتفاع الكبير في نفقات المعيشة قد حدث اعتباراً من عام ١٩٧٥ وأن الارتفاع قد حدث في نفقات السكن بدرجة تمثل ضعف الارتفاع الحادث في البنود الأخرى من نفقات المعيشة تقريباً . وبين الأقسام الثلاثة الأخرى من بنود الاتفاق فإنه رغم تقاربها ، إلا أن نفقات الأغذية قد زادت بدرجة أكبر من نفقات الملابس والأحذية والسلع الأخرى المتنوعة .

(أ) تقسيمات الدخل القومي تبعاً لطبيعة السلع المكونة له : وهذه السلع إما أن تكون سلعاً مادية أو غير مادية أي خدمات . كذلك فإن السلع إما أن تكون سلعاً زراعية أو صناعية تبعاً لنوع العمليات الإنتاجية التي جرت عليها .

(ب) تقسيم الدخل القومي تبعاً لقطاعات النشاط الاقتصادي : يتم هذا التقسيم بغرض التعرف على الهيكل الاقتصادي للدولة ، ويفيد ذلك في دراسة مدى الاختلاف في الهياكل الاقتصادية للدول المختلفة وارتباط ذلك بمدى التقدم الاقتصادي الحادث في هذه الدول ، وذلك لما للتغير في الهيكل الاقتصادي للإنتاج (علاوة على هيكل العمالة ورأس المال) لصالح الصناعة من أهمية كبيرة في عملية تطوير وتنمية الاقتصاديات المختلفة .

ويمثل التقسيم التالي لقطاعات النشاط الاقتصادي أحد التقسيمات المستخدمة في هذا المجال :

١ - الزراعة والغابات والأسماك : ويشمل النشاط الزراعي بكافة أنواعه .

٢ - التعدين والتعجير : ويشمل استخراج النفط والغاز الطبيعي والمعادن الأخرى .

٣ - الصناعة التحويلية .

٤ - الكهرباء والغاز والمياه .

٥ - التشييد أو الإنشاء .

٦ - التجارة : وتشمل كلاً من تجارة الجملة والتجزئة والمطاعم والفنادق .

٧ - النقل والتخزين والمواصلات .

٨ - البنوك والتأمين ووكلاء الدور والعقارات .

٩ - المباني السكنية .

١٠ - المرافق العامة .

١١ - الإدارة العامة والدفاع .

١٢ - خدمات أخرى .

وتمثل القطاعات الخمسة الأولى القطاعات السلعية ، أما القطاعات الأخرى من ٦ - ٨ فتمثل قطاعات التوزيع ، وتشير باقي القطاعات من ٩ - ١٢ الى قطاعات الخدمات فإذا ما أضيف إلى الدخل من هذه القطاعات صافي الدخل المتحقق من الخارج تم الوصول إلى الدخل القومي . ويبين الجدول (٢٣) تقسيمات الناتج المحلي الإجمالي السعودي .

وعادة تضم قطاعات التوزيع إلى قطاعات الخدمات لتصبح جميعاً ممثلة لقطاعات الخدمات . كما أنه قد تجمع بعض القطاعات بصورة إجمالية كما هو موضح بالجدول (٢٤) الخاص ببعض الدول الإسلامية وبعض الدول الأخرى .

(ج) تقسيم الدخل القومي تبعاً لأوجه إنفاقه : يقسم الدخل تبعاً لأوجه الإنفاق الاستهلاكي والاستثماري المختلفة على النحو التالي :

١ - الاستهلاك .

٢ - الاستثمار : ويشمل إجمالي الاستثمار الثابت والزيادة في المخزون .

ومن الممكن تصنيف كل من الاستهلاك والاستثمار تبعاً لمعايير عديدة ، فمن الممكن تقسيم الاستهلاك تبعاً للمجاميع السلعية الرئيسية أو بين الاستهلاك الخاص والعام . كذلك فقد يقسم الاستثمار إلى استثمار خاص واستثمار حكومي ، أو وفقاً لنوع النفقة الرأسالية إلى مباني ومعدات ووسائل

نقل وآلات وتجهيزات . وذلك كما هو مبين بالجدول السابق رقم (١٦) عن
السعودية خلال الفترة من ١٣٩٥ / ١٣٩٦ - ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ .

وتتوقف الكيفية التي يتم بها توزيع الإنفاق بين الاستثمار والاستهلاك ،
وبين الاستهلاك الفردي والاستهلاك العام على النظام الاقتصادي
والاجتماعي للدولة ، ومدى تقدمها الاقتصادي . فتميل حصة الاستثمار في
الإنفاق إلى الزيادة في الدول المتقدمة والدول الاشتراكية (المجتمعية) عنها
في الدول النامية لضآلة الدخل في هذه الدول الأخيرة ، وزيادة الميل
الاستهلاكي فيها ، وما يعنيه ذلك من انخفاض الميل للدخار ، وقلة الموارد
المتاحة للاستثمار . أما توزيع الاستهلاك بين الاستهلاك الخاص والعام ،
فإن حصة الاستهلاك الخاص في إجمالي الاستهلاك تزيد في الدول التي تأخذ
بنظام السوق الحر عنها في الدول التي تأخذ بنظام التخطيط المركزي .

(د) تقسيم الدخل تبعاً لعوائد عناصر الإنتاج : يقسم الدخل في هذه
الحالة بين الأجور وعوائد الملكية . وقد سبق التعرض له .

١ - تقسيمات الناتج المحلي الإجمالي السعودي :

بدراسة توزيع الناتج المحلي الإجمالي السعودي بين الأنشطة الاقتصادية
المختلفة خلال الفترة من ١٣٩٥ / ١٣٩٦ - ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ مقدرة بكل
من الأسعار الجارية مرة ، وبالأسعار الثابتة لعام ١٣٨٩ / ١٣٩٠ أخرى .
وتشمل هذه الأنشطة كلاً من أنشطة القطاع الخاص ، والقطاع الحكومي
على النحو المبين بالجدول رقم (٢٣) .

تشير البيانات الواردة بالجدول إلى سيادة النشاط التعديني في الاقتصاد
خاصة في مجال البترول الخام والغاز الطبيعي ، وقد بلغت نسبته إلى الناتج
المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية نحو ٦٦,٦ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ نقصت
قليلاً إلى ٦٢,٥ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ ، ورغم هذا النقص فما زال هو
أهم قطاعات الاقتصاد السعودي . وتعادل حسابات الناتج بالأسعار الثابتة
من هذه النسبة فتجعلها في حدود ٤٤,١ ٪ فقط عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ ،
وذلك للارتفاع النسبي في أسعار النفط عن غيره من المنتجات .

يليه قطاع البناء وقد بلغت نسبة مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي نحو ٩,٦ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ إلا أنها زادت إلى ١١,١ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ . وباستبعاد الزيادة الناشئة عن ارتفاع الأسعار أي بحساب الناتج بالأسعار الثابتة ، فإن حصة البناء في الناتج لا تزيد عن ١٠,٤ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ .

يلي ذلك قطاع الخدمات الحكومية ، حيث بلغت نسبته إلى جملة الناتج نحو ٤,٨ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ٦,٠ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ ، وتزايد أهميته قليلاً عند استخدام الأسعار الثابتة في حساب الناتج ، حيث تصل نسبته إلى ٦,٨ ٪ .

ويأتي بعد ذلك قطاع التجارة (تجارة الجملة والتجزئة والمطاعم والفنادق) ، حيث يمثل ما يعادل ٣,٨ ٪ من الناتج عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ٤,٥ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ وتزيد أهميته عن ذلك كثيراً في حالة حساب الناتج بالأسعار الثابتة لتصل إلى ١٠,٤ ٪ من الناتج عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ .

ويقترّب منه قطاع النقل والتخزين والمواصلات ، حيث كان يمثل ٢,٥ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، زادت نسبته إلى ٣,٩ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ ، إلا أن تعديل الأسعار يجعل حصته تصل إلى ٦,٢ ٪ في نفس العام .

وتمثل ملكية المساكن ٣,٢ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ٢,٨ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ ، وتتضاعف حصتها إلى ٦,٣ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ في حالة حسابها بالأسعار الثابتة .

وتمثل صناعة تكرير البترول نسبة ٣,٦ ٪ من الناتج عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ٢,٧ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ . أما بالأسعار الثابتة فتصل إلى ٣,٧ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ . أما الصناعات الأخرى فتمثل ١,٣ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ١,٧ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ .

والقطاعات الأخرى ذات أهمية محدودة عن ذلك ، وهي بعض قطاعات الخدمات ، وقطاع الزراعة ، وقطاع الكهرباء والغاز الماء .

وتبلغ الحصة الإجمالية للقطاعات السلعية (الزراعة والتعدين والصناعة والكهرباء والغاز والمياه والبناء) نحو ٨٢,٥ ٪ من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ٧٩,٦ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ . أما بالأسعار الثابتة فقد بلغت ٧١,٥ ٪ عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، نحو ٦٦,٦ ٪ عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ . وهو يعني نمو قطاعات الخدمات بدرجة أكبر من نمو القطاعات السلعية خلال هذه الفترة .

أما الناتج المحلي الإجمالي بسعر السوق فقد كان ١٦٤,٥ ألف مليون ريال عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، زاد إلى ٣٨٦,٥ ألف مليون ريال عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ . ويخصم رسوم الاستيراد وهي تمثل الضرائب غير المباشرة يتضح أن الناتج المحلي الإجمالي بسعر التكلفة (بقيم المنتجين) يبلغ ١٦٣,٩ ألف مليون ريال عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ونحو ٣٨٤,٢ ألف مليون ريال عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ ، وتبلغ أرقام الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الثابتة لعام ١٣٨٩ / ١٣٩٠ هـ نحو ٣٤,٤٦ ألف مليون ريال عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، نحو ١٣,٤٩ ألف مليون عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ . أما الناتج المحلي الإجمالي بتكلفة عناصر الإنتاج فيبلغ بالأسعار الثابتة لعام ١٣٨٩ / ١٣٩٠ نحو ٣٤,٢٥ ألف مليون ريال عام ١٣٩٥ / ١٣٩٦ ، ونحو ٤٨,٨١ ألف مليون ريال عام ١٣٩٩ / ١٤٠٠ هـ .

٢ - توزيع الناتج المحلي الإجمالي على الأنشطة الاقتصادية في بعض الدول الإسلامية :

لدراسة توزيع الناتج المحلي الإجمالي على الأنشطة الاقتصادية الرئيسية في اقتصاديات الدول الإسلامية ، وتطور هذا التوزيع . فقد تم اختيار بعضاً من هذه الدول ، هي تشاد ، والصومال ، وباكستان ، والسودان ، من الدول الأقل نمواً من الدول النامية ، مصر ونيجيريا والمغرب وسوريا وتركيا وماليزيا من الدول النامية متوسطة الدخل ، والعراق ، والسعودية ، وليبيا ،

توزيع الإنتاج المحلي الإجمالي السعودي حسب النشاط الاقتصادي
ملايين الريالات (قيمة و. /)

۲۲۳

تابع جدول (٢٣)

١٤٠٠/١٣٩٩		٩٩/٩٨		٩٨/٩٧		٩٧/٩٦		٩٦/٩٥		
ثابتة	جارية	ثابتة	جارية	ثابتة	جارية	ثابتة	جارية	ثابتة	جارية	
١٤٧٧	٦٤٦٧	١٢٧٦	٥١٧٣	١١,٣	٤٠٦٦	٩٥٦	٣,٠٦٣	٨٢٨	٢,٢١١	صناعات أخرى
٣,٠	١,٧	٢,٨	٢,١	٢,٦	١,٨	٢,٤	١,٤	٢,٤	١,٣	(/)
٨٦٨	٢٧١	٧٢٥	٢٤٨	٥٤٦	٢٠٤	٤١٤	١٤٤	٣٤٥	١٥١	كهرباء وغاز وماء
١,٨	,١	١,٦	,١	١,٣	,١	١,٠	—	١,٠	,١	(/)
٥,٠٩١	٤٢,٧٩١	٤,٧٠٠	٣٤,٧٦٤	٤,٥٨٢	٣١,٩٥٩	٤,١٤٦	٢٥,٥٤٦	٣,٣٠٩	١٥,٨٥٤	بناء
١٠,٤	١١,١	١٠,٥	١٣,٩	١٠,٩	١٤,٢	١٠,٥	١٢,٤	٩,٦	٩,٦	(/)
٥,١٣٠	١٧,٥٤١	٤,٢٧٢	١٣,٩١٢	٣,٥٥٥	١١,٠٤٠	٢,٨٨١	٨,٥٠٧	٢,٣٣١	٦,١٨٠	تجارة الجملة والتجزئة والمطاعم والفنادق
١٠,٤	٤,٥	٩,٥	٥,٦	٨,٥	٤,٩	٧,٣	٤,١	٦,٨	٣,٨	(/)
٦,٠٣١	١٥,٠١٢	٢,٢٢٩	١٢,٧٦٤	٢,٣٦٧	٩,٩٦٠	١,٩٢٩	٦,٧٧٥	١,٥٨٨	٤,٠٧٧	نقل وتخزين ومواصلات
٦,٢	٣,٩	٦,١	٥,١	٥,٦	٤,٤	٤,٩	٣,٣	٤,٦	٢,٥	(/)
خدمات مالية وتأمين وخدمات عقارية وتجارة:										
٣,٠٨٤	١,٩٦٢	٢,٨٠٤	٩,٦٦٣	٢,٥٤٩	٧,٦٣٢	٢,٢٧٦	٦,٩٢٤	١,٩٣٣	٥,٢٧٨	ملكية المساكن
٦,٣	٢,٨	٦,٢	٣,٩	٦,٠	٣,٤	٥,٧	٣,٣	٥,٦	٣,٢	(/)
١,٢٢٢	٧,٨٥٣	١,٠٧٢	٦,٥١٧	٩١٣	٢,٠٧٢	٧٩٦	٤,٢٠٦	٦٧٥	٣,١٦٦	خدمات أخرى
٢,٤	٢,٠	٢,٤	٢,٦	٢,٢	٢,٢	٢	٢,٠	٢	١,٩	(/)
٦١١	٥,٢٦١	٥٣٤	٤,١٥٥	٤٧٠	٣٢٩٣	٤١٣	٢,٦٠٩	٣٦٣	١,٩٨٩	خدمات اجتماعية وفردية
١,٢	١,٤	١,٢	١,٧	١,١	١,٥	١,٠	١,٢	١,١	١,٢	(/)
٢٥٠	٣,٢٧٩	١٩٧	٢,٣٤٢	١٤٤	١٥٦١	٩٩	٩٢٨	٧٠	٥٤٧	ناقص مصروفات الخدمات
٥	٨	٤	٩	٣	٧	٢	٥	٢	٣	المصرفية المقدرة
٤٥,٤٧٨	٣٦٠,٨٥٢	٤١,٣٩١	٢٢٨,٧١٠	٣٨,٨١٢	٢٠٨,٦٧٢	٣٦,٥٠٥	١٩٤,٢٢٢	٢٩,١٠١	١٥٦,٠٠٢	مجموع الأنشطة السابقة
٩٢,٦	٩٣,٤	٩٢,٣	٩١,٧	٩٢,٣	٩٢,٦	٩٢	٩٤,٧	٩١,٧	٩٤,٨	(/)
(ب) حصيلة الخدمات الحكومية:										
	١٣,٥٤٥		١٠,٦٨٨		٩,٢٠٤		٤,٩٩٨		٣,٩١٤	إدارة عامة ودفاع
	٣,٥		٤,٣		٤,١		٢,٤		٢,٤	(/)
	٩,٨٣٩		٨,٢٢٤		٥,٩٤٢		٤,٧٢٢		٣,٩٧٦	خدمات أخرى
	٢,٥		٣,٣		٢,٦					(/)
٣,٣٣٣	٢٣,٣٨٤	١,١٣٠	١٨,٩١٢	٢,٩٥٣	١٥,١٤٦	٢,٨١٣	٩,٧٢٠	٢,٧٥٥	٧,٨٩٠	مجموع
٦,٨	٦,٠	٧,٠	٧,٦	٧,١	٦,٧	٧,١	٤,٧	٨	٤,٨	(/)
٤٨,٨١١	٣٨٤,٢٣٦	٤٤,٥٢١	٢٤٧,٦٢٢	٤١,٧٦٥	٢٢٣,٨١٨	٣٩,٣١٨	٢٠٣,٤٤٢	٣٤,٢٥٠	١٦٣,٨٩٢	الإنتاج المحلي الإجمالي بغير المنتجين
٣١٦	٢,٢١٧	٣١٧	١,٩١٧	٢٦٣	١,٥٨٣	٣٥٠	١,١١٤	٢١١	٦٣٤	رسوم الاستيراد
٦	٦	٧	٦	٦	٧	٩	٥	٦	٤	(/)
٤٩,١٢٧	٣٨٦,٤٥٣	٤٤,٨٣٨	٢٤٩,٥٣٩	٤٢,٠٢٨	٢٢٥,٤٠١	٣٩,٦٦٨	٢٠٥,٠٥٦	٣٤,١٦٠	١٦٤,٥٢٠	الإنتاج المحلي الإجمالي بغير المشترين
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	(/)

نبر: مؤسسة النقد العربي السعودي، التقرير السنوي لعام ١٤٠١هـ = ١٩٨١م، جدول (٢٩، ٣٠)

جداول (٢٤)

ميكمل الإنتاج المحلي الإجمالي في بعض الدول الإسلامية وبعض الدول المتقدمة

الدولة	توزيع (%) إلى إجمالي الناتج المحلي									
	الخدمات					الصناعة التحويلية				
	١٩٦٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠
بيان	إجمالي الناتج المحلي									
بملايين الدولارات	الزراعة									
السنة	شاملة التحويل									
تشاد	١٩	٣٦	٨	٤	١١	١٢	٧٠	٥٢	٥٧٩	١٨٠
الصومال	٢٩	٢٠	٧	٣	١١	١٣	٦٠	٦٧	١,٠٣٠	١٦٠
باكستان	٤٤	٣٨	١٦	١٢	٢٤	١٦	٣٢	٤٦	١٧,٩٤٠	٣,٥٠٠
السودان	٤٩	٢٧	٦	٥	١٣	١٥	٣٨	٥٨	٧,٦٤٠	١,٤٧٠
مصر	٤٢	٤٦	٢٨	٢٠	٣٥	٢٤	٢٣	٣٠	١٧,٥٠٠	٣,٨٨٠
نيجيريا	٣٣	٢٦	٥	٥	٤٥	١١	٢٢	٦٣	٧٥١٧٠	٣,١٥٠
المغرب	٤٩	٥٠	١٧	١٦	٣٢	٢٧	١٩	٢٣	١٤,٩٥٠	٢,٠٤٠
سوريا	٦٢				٢٢		١٦		٩,١١٠	٨٠٠
تركيا	٤٥	٣٨	٢١	١٣	٢٩	٢١	٢٣	٤١	٥٦٤٦٠	٨٨٢٠
ماليزيا	٤٣	٤٥	١٦	٩	٣٣	١٨	٢٤	٣٧	٢٠,٣٤٠	٢,٢٩٠
العراق	١٩	٣١	٦	١٠	٧٣	٥٢	٨	١٧	٣٠,٧١٠	١,٥٨٠
السعودية	٢٥		٥		٧٤		١		٧٤,٠٦٠	

تابع جدول (٢٤)

١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	١٩٧٩	١٩٦٠	السنة
٢٥		٣		٧٣		٢		٢٤٥٧٠	٣١٠	ليبيا
١٩		٥		٨١		(٠)		٢٣٣٠٠		الكويت
٦٣	٥٨	٢٤	٢٩	٣٤	٣٨	٣	٤	٢٣٥٠٠٠٠	٥٠٦٧٠٠	الولايات المتحدة
٦٢	٥٣	٢٥	٣٢	٣٦	٤٣	٢	٤	٤٠١٥٨٠	٧١٣٨٠	المملكة المتحدة
٥٨	٥٨	١٨	٢١	٣٧	٣٣	٥	٩	٥٣٩٧٠	٤٦٤٠	النرويج
٢٢	١٧	غ. م. (٥)	٥٢	٦٢	٦٢	١٦	٢١			الاتحاد السوفيتي
١٨	١١	٠٠	٦٣	٧٤	٧٣	٨	١٦			تشييكوسلوفاكيا
٢٠	١٧	٠٠	٤٧	٦٤	٥٧	١٦	٢٦			بولونيا

(٥) غ. م. = غير معلوم.
المصدر: البنك الدولي، تقرير عن التنمية في العالم ١٩٨١، ملحق مؤشرات التنمية الدولية، ١٩٨١، أغسطس ١٩٨١، جدول (٣).

والكويت من الدول النامية ذات الفائض المالي . وقد تمت مقارنتها ببعض الدول المتقدمة اقتصادياً وهي الولايات المتحدة ، والمملكة المتحدة ، والنرويج من الدول الرأسمالية ، والاتحاد السوفيتي ، وتشيكوسلوفاكيا ، وبولونيا من دول التخطيط المركزي . ويبين الجدول (٢٤) البيانات الخاصة بذلك خلال الفترة بين ١٩٦٠ - ١٩٧٩ م .

من هذا الجدول يتضح أن أغلب الدول الإسلامية يسودها النشاط الأولي (الزراعة والتعدين) والخدمات ، أما حصة الصناعة (التحويلية) وهي من قطاعات النشاط الثانوي فهي محدودة باستثناء مصر وتركيا ، التي تقترب فيها نسبة الصناعة التحويلية إلى إجمالي الناتج مما هي عليه في الدول الرأسمالية المتقدمة اقتصادياً .

وتعد الزراعة أهم قطاعات الاقتصاد في تشاد والصومال ، وثاني قطاعات الاقتصاد أهمية في باكستان والسودان ، وتركيا وماليزيا .

وفي دول أخرى يعد التعدين أهم قطاعات الاقتصاد ، وهي نيجيريا ، العراق ، السعودية ، ليبيا ، والكويت ، حيث يتركز النشاط التعديني في استخراج النفط .

١ ويعد النشاط الخدمي أهم قطاعات اقتصاد كل من باكستان والسودان ، ومصر ، والمغرب ، سوريا ، تركيا ، ماليزيا . ويشمل هذا النشاط الخدمي كلاً من قطاعات التجارة والمال والإدارة الحكومية والدفاع والخدمات الأخرى .

أما في الدول الرأسمالية المتقدمة اقتصادياً فأهم قطاعات الاقتصاد هو الخدمات يليه الصناعة التحويلية ثم التعدين فالزراعة .

وفي الدول الاشتراكية يعد قطاع الصناعة (بما في ذلك التعدين) أهم قطاعات الاقتصاد يليه الخدمات (المنتجة فقط أي المرتبطة بالوحدات الاقتصادية المنتجة للسلع) ثم الزراعة .

من ذلك يتضح التباين بين الهيكل الاقتصادي للدول النامية

الإسلامية ، والدول الأخرى المتقدمة ، حيث تقل أهمية الإنتاج الصناعي في الدول الإسلامية كثيراً عن غيرها من الدول ، على الرغم من أن حل مشكلة التخلف الاقتصادي تتركز أساساً في تطوير قطاعي صناعي متقدم (دون إهمال للزراعة مصدر الغذاء والمواد الخام اللازمة للصناعة) لتحقيق أكبر معدل نمو ممكن في ظل الظروف الاقتصادية والاجتماعية السائدة فيها ، يساعدها في تحقيق التنمية الذاتية لاقتصادياتها .

وتباشر أغلب الدول الإسلامية خططاً وبرامج للتنمية يتم فيها توجيه نسبة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي للاستثمار في كافة قطاعات الاقتصاد ، لتحقيق أكبر معدل لنمو الناتج المحلي الإجمالي - وذلك كما هو مبين بالجدول (٢٥) . إلا أن ذلك لا يغير من بنية اقتصادياتها في الأجل القصير لما تعانيه أغلبها من تصور الموارد المتاحة لها - على اختلاف بينها في ذلك - وضيق الأسواق المحلية ، وضعف الإنتاج ، محدودية النشاط الصناعي ، مما يستدعي تكاملها وتعاونها معاً في تحديث وتنمية اقتصادياتها .

ثالث عشر - الدخل والحسابات الاجتماعية :

تتناول الحسابات الاجتماعية بالتحليل نشاط القطاعات الرئيسية للاقتصاد من حيث مكونات دخلها وأوجه إنفاقها ، وهي القطاع العائلي وقطاع الأعمال والقطاع الحكومي ، وقطاع العالم الخارجي كما أنها تتناول كلاً من الادخار والاستثمار أيضاً في حساب مجمع لرأس المال . ويجري عمل جداول المخرجات والمدخلات أيضاً للتعرف على العلاقات المتبادلة بين مختلف الصناعات الرئيسية في الدول كما توجد أنواع أخرى من الحسابات يرد ذكرها بعد قليل . ويتم ذلك بغية التعرف على الأداء الاقتصادي لهذه القطاعات وعلى العلاقات المتبادلة بينها والتي تخفيها الحسابات الإجمالية للدخل القومي للمجتمع ككل . كما وأن توفيرها يعد أساساً لحساب الدخل القومي .

جدول (٢٥)
معدلات التكوين الرأسمالي ، ومعدلات النمو
السوية في الناتج المحلي الإجمالي لبعض الدول الإسلامية

الدولة	بيان	فترة الخطة	(%) للاستثمار إلى معدلات نمو الناتج	الناتج المحلي الإجمالي المحلي الإجمالي
الأردن		١٩٧٦ - ١٩٨٠	٣٥	١١,٥
ليبيا		١٩٧٦ - ١٩٨٠	٣٠,٥	١٠,٧
السعودية		١٩٧٥ - ١٩٨٠	٣٠	١٠,٢
السودان		١٩٧٨/٧٧ - ١٩٨٣/٨٢	٢٢	٧,٥
اليمن الديمقراطية		١٩٧٥ - ١٩٧٩	٢١,٤	١٣,٤
المغرب		١٩٧٣ - ١٩٧٧	١٩,٥	٧,٥
تونس		١٩٧٧ - ١٩٨١	٢٥	٧,٥
الجزائر		١٩٧٤ - ١٩٧٧	٤٨	١١,٢
مصر		١٩٧٥	١١,٣	١٠,٧
العراق		١٩٧٠ - ١٩٧٥	١٤	٧,١
سوريا		١٩٧١	١٧	٧,٢
موريتانيا		١٩٦٧ - ١٩٧٠	٢٦,٨	٥,٥
الكويت		١٩٧١	١١	
البحرين		١٩٧٠	٩	
الإمارات العربية المتحدة		١٩٦٨ - ١٩٧٢	١٧	
اليمن العربية		١٩٧٠	٢٤,٥	
الصومال		١٩٦٩	١٩,١	

المصدر :

-- F.A.O., the State of Food and Agriculture, 1970, 1976.

-- U.N., Yearbook of National Accounts Statistics, 1977.

١ - حسابات القطاعات

تشمل حسابات القطاعات حسابات كل القطاعات السالف ذكرها ، ويشمل حساب القطاع العائلي مجموع دخول العائلات وإنفاقها ويبين حساب قطاع الأعمال نشاط هذا القطاع في الإنتاج في كافة مجالاته وحسابات الدخل والنفقة . كما أنه يضم المعلومات الأساسية الأخرى اللازمة عن هذا القطاع لغرض حساب الدخل القومي .

أما حساب القطاع الحكومي فيشمل حساب إيرادات الوحدات الحكومية ومصرفاتها ، ويبين حساب العالم الخارجي صادرات الدولة ووارداتها من الدول الأخرى . ويفيد حساب رأس المال في التعرف على مصادر الادخار في المجتمع وأوجه استعمالها . ويتم عمل هذه الحسابات أيضاً خلال فترة زمنية معينة مثلها مثل حسابات الدخل والنتائج القومي . . . إلخ . وقد سبق التعرض لبعض العلاقات المتبادلة وتيارات الدخل والإنفاق بين القطاعات الأربعة في الفصل الأول . وفيما يلي ندرس حسابات هذه القطاعات لتفهم كيفية تكوينها .

(أ) حساب قطاع الأعمال :

بضم هذا القطاع مختلف الوحدات الاقتصادية العاملة في مجال الإنتاج بهدف تحقيق الربح ، ويبين الحساب الخاص به العمليات المتبادلة بين هذا القطاع وقطاعات الاقتصاد الأخرى (عائلي - حكومي - خارجي) .

ويعد حساب هذا القطاع تجميعاً لحسابات مختلف وحداته المكونة له .

والحساب عبارة عن سجل مزدوج لمصادر الدخل في الجانب الأيمن وأوجه الإنفاق في الجانب الأيسر المقابل . وذلك على النحو المبين في الشكل التالي :

ويتماثل كلا جانبي الحساب ، حيث تطابق جملة أصول القطاع إجمالي خصومه ، ويشتمل الجانب الدائن (الأصول) على كل مبيعات القطاع من سلع وخدمات استهلاكية للأفراد والحكومة والعالم الخارجي ، وبيع رأسمالية استثمارية لقطاع الأعمال علاوة على التغير في المخزون السلعي لدى القطاع والإعانات التي تدفعها له الحكومة وإجمالي هذا الجانب يمثل جملة الناتج

جدول (٢٦)
حساب قطاع الأعمال

مدین	دائن
..... أجور ومرتبات	 مبيعات للأفراد
..... ريع	 مبيعات للحكومة
..... صافي عائد رأس المال	 مبيعات رأسمالية لقطاع الأعمال
..... التعديل في قيمة المخزون	 مبيعات للعالم الخارجي
..... واردات من الخارج	 صافي التغير في المخزون
..... مدفوعات تحويلية	 إعانات من الحكومة
..... الضرائب غير المباشرة	
..... أرباح :	 إجمالي الناتج
..... أرباح مدخنة	
..... أرباح موزعة	
..... إهلاك رأس المال	
..... إجمالي الإنفاق	

الخاص به . أما الجانب المدين (الخصوم) فيشمل كل أوجه الإنفاق الخاص بالقطاع من أجور ومرتبات للعاملين وريع للأرض والمباني وغيرها ، عائد رأس المال المدفوع على رأس المال المقترض ، والتعديل في قيمة المخزون السلعي، لديه نتيجة لتغير الأسعار والواردات من الخارج والمدفوعات التحويلية ثم الأرباح التي حققها القطاع بقسميها الموزع على المساهمين في القطاع وذلك المدخر (غير الموزع) . كما يشمل هذا الجانب أيضاً ما يدفع للدولة من رسوم وضرائب غير مباشرة على الإنتاج وأقساط إهلاك رأس المال .

(ب) حساب القطاع العائلي :

يتكون هذا القطاع من الأفراد ، وجميع المؤسسات غير الهادفة لتحقيق الربح ، وهيئات التأمينات الاجتماعية وهيئات الائتمان الخاصة وغيرها من الهيئات المشابهة . ويبين الحساب الخاص بهذا القطاع المعاملات التي تتم

بينه وبين القطاعات الأخرى للاقتصاد وهو أيضاً سجل مزدوج للحسابات يمثل الجانب الأيمن منه (الجانب الدائن) مصادر الدخل من مختلف أوجه النشاط . أما الجانب الأيسر (الجانب المدين) فيشمل أوجه الإنفاق المختلفة . وذلك كما يلي :

جدول (٢٧) حساب القطاع العائلي

مدین	دائن
.....	 أجور ومرتبات
.....	من قطاع الأعمال
.....	من الحكومة
.....	 دخول عمالية أخرى
.....	 دخل المؤسسات غير الهادفة للربح
.....	 ربح
.....	 أرباح
.....	 أرباح من قطاع الأعمال
.....	 أرباح من الخارج
.....	 عائد رأس المال ^(١)
.....	 من قطاع الأعمال
.....	 من الحكومة
.....	 من العالم الخارجي
.....	 المدفوعات التحويلية
.....	 من قطاع الأعمال
.....	 من الحكومة
.....	ويطرح منها أقساط التأمين الاجتماعي إجمالي الإنفاق
.....	إجمالي الدخل

(١) ما يسمى بالفائدة .

يشمل هذا الحساب كما هو موضح كل مصادر الدخل للقطاع بأقسامها المختلفة من أجور ومرتببات وريع وعائد رأس المال وأرباح من الداخل والخارج علاوة على المدفوعات التحويلية التي يحصل عليها القطاع ، مطروحاً منها ما يدفعه القطاع كمدفوعات تحويلية . أما أوجه الإنفاق فإنها تتمثل في الاستهلاك والضرائب والادخار ، ويتوازن جانباً الحساب بتعادل جملة الدخل مع جملة الإنفاق .

ومن الممكن أن تكون تقسيمات جانبي الحساب على نحو آخر أو أن تكون أكثر تفصيلاً أو إجمالاً ولكن ما ذكر يوضح أنهم ما يمكن إدراجه في الحساب من بنود مختلفة للدخل والإنفاق .

ومن الملاحظ أنه يضم بعض البنود التي لا تدخل في حساب الدخل القومي للاقتصاد ككل كالمدفوعات التحويلية على سبيل المثال وهو ما سبق التعرض له عند دراسة العلاقة بين الدخل القومي والدخل الفردي .

(ج) حساب القطاع الحكومي :

يضم حساب القطاع الحكومي إيرادات وإنفاق الحكومة في سجل مزدوج يشمل أحد جانبيه هذه الإيرادات بأنواعها المختلفة ، أما الجانب الآخر فيبين نواحي إنفاق هذه الإيرادات . ويضم هذا الحساب كما هو مبين بالجدول في جانب الإيرادات كلا من الضرائب المباشرة على دخول الأفراد من أجور وأرباح وغيرها ، والضرائب غير المباشرة على قطاع الأعمال ، بالإضافة إلى الأقساط التي تحصل عليها الدولة من العاملين وأصحاب الأعمال مقابل التأمينات الاجتماعية . أما جانب الإنفاق فيشمل الأجور والمرتبات والمشتريات الحكومية من السوق المحلية ومن الخارج ، والمدفوعات التحويلية للقطاع العائلي وما تدفعه الدولة من إعانات لقطاع الأعمال ، وصافي عائد

جدول (٢٨) حساب القطاع الحكومي

دائن	مدين
٠٠٠ ضرائب مباشرة	٠٠٠ أجور ومرتبات
٠٠٠ ضرائب غير مباشرة	٠٠٠ المشتريات من السلع المحلية
٠٠٠ أقساط تأمين اجتماعي	٠٠٠ صافي المشتريات من الخارج
	٠٠٠ مدفوعات تحويلية للقطاع العائلي
	٠٠٠ مدفوعات تحويلية للعالم الخارجي
	٠٠٠ صافي عائد رأس المال المدفوع
	٠٠٠ إعانات لقطاع الأعمال
	٠٠٠ الفائض أو العجز في الحساب
٠٠٠ إجمالي الإيرادات	٠٠٠ إجمالي الإنفاق

رأس المال المدفوع . ويضم هذا الجانب بنداً تصحيحياً للحساب هو الفائض أو العجز في الحساب لكي يتساوى مع جانب الإيرادات . ومن الملاحظ أيضاً أن في هذا الحساب بعض البنود التي لا تدخل في حساب الناتج القومي كالمدفوعات التحويلية .

(د) حساب العالم الخارجي :

يوضح هذا الحساب معاملات الدول مع دول العالم الأخرى ، ويتكون الجانب الدائن منه واردات السلع والخدمات من العالم الخارجي . وصافي الاستثمارات الأجنبية في الداخل ، علاوة على المدفوعات التحويلية من الدول للدول الأخرى . أما الجانب المدين فيشمل الصادرات من السلع

جدول (٢٩) حساب العالم الخارجي

دائن	مدين
٠٠٠ واردات السلع والخدمات	٠٠٠ صادرات السلع والخدمات
٠٠٠ مدفوعات تحويلية للخارج	دخول عناصر الإنتاج الوطنية
٠٠٠ صافي الاستثمارات الأجنبية	٠٠٠ من الخارج
٠٠٠ إجمالي	٠٠٠ إجمالي

جدول (٣٠) حساب القطاع العائلي الأميركي لعام ١٩٦٠ بالأسعار الجارية بالآلف مليون دولار أميركي

دائن	مدين
٢٧١,٣ أجور ومرتبات	٣٢٨,٩ إستهلاك خاص
١٠,٩ دخول عمل أخرى	٤٤,٣ سلع معمرة
٤٨,٢ دخل المشروعات غير	١٥٢,٤ سلع غير معمرة
الشركات المساهمة	١٣٢,٢ خدمات
الربح ١١,٧	٥٠,٤ ضرائب شخصية
الأرباح ١٤,١	٢٢,٩ ادخار
الفوائد ٢٦,٢	
صافي الفوائد المدفوعة ٧,٨	
من الحكومة	
من قطاع الأعمال ١٨,٤	
أقساط التأمين الاجتماعي ٩,٣	
المدفوعات التحويلية ٢٩,١	
إجمالي الدخل الشخصي ٤٠٢,٢	٤٠٢,٢ جملة الإنفاق الشخصي

جدول (٣١)

حساب القطاع الحكومي الأمريكي عام ١٩٦٠م بالأسعار الجارية وبالألف مليون دولار أمريكي

دائن	مدين
٥٠,٤ ضرائب شخصية	١٠٠,١ الاستهلاك الحكومي
٢٢,٣ ضرائب أرباح	٢٨,٨ مدفوعات تحويلية
الشركات المساهمة	٢٧,٣ للأفراد
٤٥,٦ الضرائب غير المباشرة	١,٦ للأجانب
على الأعمال	
٢٠,٧ ضرائب التأمين الاجتماعي	٧,٨ صافي الفوائد المدفوعة
١١,٥ من قطاع الأعمال	٠,٥ الإعانات
٩,٣ من الأفراد	
	١,٩ الفائض أو العجز
١٣٩,١ جملة الإيرادات الحكومية	١٣٩,١ جملة النفقات الحكومية

والخدمات المختلفة إلى كافة دول العالم الخارجي ودخول عناصر الإنتاج الوطنية من الخارج . وذلك على النحو المبين بالجدول التالي :

(هـ) حساب رأس المال :

يجمع هذا الحساب مصادر الادخار المختلفة في الاقتصاد لفترة زمنية معينة هي فترة حساب الدخل ، ويختلف أوجه الاستثمار التي تستخدم فيها هذه المدخرات . فهو ، إذاً ليس بحساب قطاعي ولكنه تجميعي شأنه شأن حساب الدخل القومي إلا أنه لا يشمل كل جوانب الدخل ، بل جانباً واحداً فقط هو جانب رأس المال .

ويشمل الجانب الدائن في الحساب ادخار الأفراد ومدخرات قطاع الأعمال

وهي الأرباح غير الموزعة وأقساط استهلاك رأس المال والتعديل في قيمة المخزون السلعي علاوة على ما يحققه القطاع من أرباح بالخارج وفائض القطاع الحكومي . أما الجانب المدين فيشمل كافة أوجه الاستثمار المحلية في رأس المال الثابت (بأشكاله المختلفة) والمخزون ، وصافي الاستثمار في الخارج وهذا يتساوى جانباً الحساب .

جدول (٣٢)

حساب رأس المال

دائن	مدين
٠٠٠ ادخار الأفراد	٠٠٠ إستثمارات محلية
٠٠٠ ادخار الأعمال	٠٠٠ المشتريات الرأسمالية لقطاع الأعمال
٠٠٠ أرباح غير موزعة	٠٠٠ صافي التغير في المخزون
٠٠٠ استهلاك رأس المال	٠٠٠ صافي الاستثمار في الخارج
٠٠٠ التعديل في قيمة المخزون	
٠٠٠ أرباح من العالم الخارجي	
٠٠٠ فائض (أو عجز) القطاع الحكومي	
٠٠٠ إجمالي الادخار	٠٠٠ إجمالي الاستثمار

٢ - جداول المدخلات والمخرجات :

يجرى عمل جداول المدخلات والمخرجات لتحليل العلاقات المتبادلة بين فروع الصناعات الرئيسية القائمة في الاقتصاد في مجال الانتاج ، وتقوم فكرتها على بيان مدخلات كل قطاع أو فرع (من فروع الصناعة) من غيره من الفروع ، وتوزيع مخرجاته بينها . فهي إذا تبين التشابك بين هذه الصناعات المختلفة والاعتماد المتبادل بينها . وتعامل قطاعات الحكومة والأفراد والعالم

الخارجي كقطاعات صناعية في هذه الجداول . وهذه الجداول هامة وأساسية في إعداد الخطط الاقتصادية بآجالها المختلفة حتى يمكن إحكام خطط الانتاج لمختلف القطاعات وتوفير احتياجاتها من بعضها البعض حتى لا تحدث اختناقات يترتب عليها توقف تنفيذ هذه الخطط أو تعثرها .

وتنقسم هذه الجداول إلى عدد من القطاعات يختلف تبعا لأهميتها للاقتصاد وتوفر الاحصائيات عنها .

وفيما يلي نموذج افتراضى مبسط لأحد هذه الجداول :

حيث تشير م إلى المخرجات من القطاع التى وجهت للقطاعات الأخرى والأرقام ١ ن هى أرقام القطاعات المختلفة .

لذا فإن م ٢١ تعنى مخرجات القطاع ١ والتى وجهت إلى القطاع ٢

مجم هى مجموع مخرجات القطاع موضع الدراسة .

مجت هى مجموع مدخلات كل قطاع من القطاعات الأخرى .

ويشتمل جدول المدخلات والمخرجات هذا على بعض القطاعات أو الفروع الصناعية التى وضعت فيه كمثال مبسط . إذ من الممكن أن يضم فروعاً عديدة أخرى كما انه من الممكن أن يتم تقسيم الفروع المذكورة إلى تحت فروع وهكذا .

ومن الملاحظ أن الجدول يتخذ شكل مربع تذكر فيه الفروع الصناعية مرة في العمود الأول من الجدول جهة اليمين ويمثل هذا العمود ما يوجه من مخرجات هذه القطاعات للقطاعات الأخرى وينتهى هذا العمود بخانة لإجمالي القطاعات وتذكر هذه الفروع مرة أخرى في الصف الأول من الجدول من الجهة العليا ، ويمثل هذا الصف مدخلات هذه القطاعات من القطاعات الأخرى . وينتهى هذا الصف بخانة أيضاً لإجمالي القطاعات المدروسة . ومن الملاحظ أن التبادل داخل كل قطاع من هذه القطاعات لا يظهر في هذا الجدول فتتوزع مخرجات قطاع الزراعة بين مختلف القطاعات

الأخرى عدا الزراعة وتتنوع مخرجات قطاع البترول الخام بين مختلف القطاعات عدا البترول الخام وهكذا .

جدول (٣٣) جدول المدخلات والمخرجات

من/إلى	الزراعة	بترول خام	استخراجية أخرى	غزل ونسيج	كياويات	منتجات بترول	صناعات هندسية	صناعات غذائية	ن	إجمالي
الزراعة	٠٠٠	٢١م	٣١م	٤١م	٥١م	٦١م	٧١م	٨١م	٠م	مجم ١
بترول خام	١٢م	٠٠٠	٣٢م	٤٢م	٥٢م	٦٢م	٧٢م	٨٢م	٠م	مجم ٢
الاستخراجية الأخرى	١٣م	٢٣م	٠٠٠	٤٣م	٥٣م	٦٣م	من ٧٣	٨٣م	٠م	مجم ٣
الغزل والنسيج	١٤م	٢٤م	٣٤م	٠٠٠	٥٤م	٦٤م	٧٤م	٨٤م	٠م	مجم ٤
كياويات	١٥م	٢٥م	٣٥م	٤٥م	٥م	٠٠	٦٥م	٧٥م	٨٥م	مجم ٥
منتجات البترول	١٦م	٢٦م	٣٦م	٤٦م	٥٦م	٠٠٠	٧٦م	٨٦م	٦٠م	مجم ٦
صناعات هندسية	١٧م	٢٧م	٣٧م	٤٧م	٥٧م	٦٧م	٠٠٠	٨٧م	٧٠م	مجم ٧
صناعات غذائية	١٨م	٢٨م	٣٨م	٤٨م	٥٨م	٦٨م	٧٨م	٠٠٠	٨٠م	مجم ٨
ن	١٠م	٢٠م	٣٠م	٤٠م	٥٠م	٦٠م	٧٠م	٨٠م	٠٠٠	مجم ٩
إجمالي	مجت ١	مجت ٢	مجت ٣	مجت ٤	مجت ٥	مجت ٦	مجت ٧	مجت ٨	مجت ٩	مجت ١٠

٣ - أنواع أخرى من الحسابات :

توجد أنواع أخرى من الحسابات بالإضافة إلى ما سبق فهناك حسابات تدفق الأموال وتختص بالعمليات النقدية والائتمانية التي تتم في المجتمع خلال فترة الزمن المعينة التي تجري حسابات الدخل القومي لها . ولكنها أوسع نطاقاً

من حسابات الدخل لأنها لا تقتصر على مكونات الدخل أو الناتج من سلع وخدمات فقط بل تشمل كل الصفقات المالية من تعامل في الأسهم والسندات ، والائتمان المصرفي وعملياته . ويضم حساب تدفق الأموال نشاط قطاعات الاقتصاد المختلفة في هذا المجال من حيث مصادر الأموال واستعمالاتها المختلفة . وتوجد أيضاً حسابات الميزانية العامة للدولة وهي أيضاً تقوم على نفس فكرة التدفق المالي السالفة الذكر ، وهي تشمل تقسيماً على مستوى القطاعات بحيث يضم حساب كل قطاع أصوله المختلفة المادية وغير المادية وخصومه .

علاوة على حسابات ميزان المدفوعات والذي يشمل كل أشكال التعامل الخارجي في السلع والخدمات وتحركات رؤوس الأموال . وهو يختلف عن حساب العالم الخارجي السالف الذكر في أن ميزان المدفوعات يبين العمليات الخارجية للاقتصاد من وجهة نظر الدولة أما حساب العالم الخارجي فإنه يبين هذه العمليات من وجهة نظر الخارج ، لذا يختلف وضع الجانب الدائن والجانب المدين في الحسابين فما يعد دائناً في ميزان المدفوعات يكون مديناً في حساب العالم الخارجي والعكس بالعكس .

رابع عشر - مقارنات الدخل بين الدول :

تواجه المقارنات الدولية للدخول القومية والفردية عدة مشاكل تنبع من اختلاف الأسس التي يقوم عليها تقدير هذه الدول المختلفة من حيث^(١٢) :

- ١ - مجالات النشاط الاقتصادي الداخلة في حساب الدخل .
- ٢ - اختلاف هيكل الأسعار وتباين الأهمية النسبية للسلع المختلفة .
- ٣ - اختلاف قيم العملات بالنسبة لبعضها البعض .
- ٤ - مشاكل مقارنات السلاسل الزمنية للدخول في الدول المختلفة .

وينبع كثير من هذه الاختلافات من اختلاف درجات التقدم الاقتصادي والنظم الاقتصادية والاجتماعية المتبعة في الدول المختلفة .

وقد سبق التعرض لاختلافات تحديد مجالات النشاط الاقتصادي الداخلة في حساب الدخل عند الكلام على دائرة حساب الناتج القومي .

كذلك فقد تم تناول مشاكل السلاسل الزمنية والتي تنصب على أن السلسلة الزمنية لكل دخل (لأي دولة من الدول) تعكس تغيرات الأسعار فضلاً عن التغير في الإنتاج ورغبات المستهلكين . وإنه لاستبعاد تأثير تقلبات الأسعار فإنه لابد من حساب الدخل القومي في صورة دخل حقيقي باستخدام الأسعار الثابتة . إلا أن هناك اعتباراً هاماً في هذا المجال وهو أنه حتى لو أمكن توفير إحصائيات مناسبة عن الدخل الحقيقي للدول المختلفة فإنه تكون هناك مشكلة اختلاف مفهوم هذا الدخل الحقيقي بين الدول المختلفة وفي الدولة الواحدة عبر الزمن .

أما مشكلة اختلاف هيكل الأسعار وتباين الأهمية النسبية للسلع المختلفة من دولة إلى أخرى . وبالطبع فإن ذلك يرجع إلى اختلافات الظروف المحلية في الدول المختلفة فمثلاً سعر الأرز في إيطاليا قد يكون أقل نسبياً من سعر القمح بعكس الحال في إنجلترا التي يكون فيها القمح أرخص من الأرز وهكذا تتباين أسعار مختلف السلع في كافة الدول نتيجة لتباين هياكل الإنتاج واختلافات الإنتاجية والدخول وأنماط الاستهلاك ومرحلة التقدم الاقتصادي والنظام الاقتصادي والاجتماعي السائد ومدى تدخل الحكومة في نظام الأسعار مما يؤدي إلى اختلاف هياكل الأسعار بين الدول المختلفة ويعقد من أمر المقارنات الدولية .

فمن المعلوم أن نظام الأسعار يرتبط إلى حد كبير بمرحلة التطور الاقتصادي للمجتمع وبنظامه الاقتصادي والاجتماعي .

ولو أخذنا على سبيل المثال مجموعتين من السلع هما الخدمات الإنتاجية والسلع الإنتاجية في مجموعتين من الدول هما الدول الصناعية المتقدمة والدول الفقيرة غير الصناعية لوجدنا أن معدلات التبادل بين مجموعتي السلع ليست واحدة في كلتا المجموعتين من الدول ، وأن الفروق بينها ترتبط بدرجة التصنيع حيث تكون أسعار الخدمات أكثر إنخفاضاً في الدول غير الصناعية الفقيرة .

هذا ويعمل التبادل التجاري بين الدول على تقارب الأسعار باستثناء

تكاليف النقل وحالات الإحتكار ، إلا أن هذا التقارب يقتصر على السلع المتبادلة فقط دون باقي الاقتصاد .

وهناك الاختلاف في أسعار السلع الاستثمارية عن الأسعار الاستهلاكية كنتيجة لاختلاف الهوامش، التوزيعية (والتي تعد أكبر في حالة السلع الاستهلاكية منها في حالة السلع الاستثمارية) والذي يتباين من دولة إلى أخرى .

إلى جانب أن اختلاف تكلفة المباني عن تكلفة السلع المصنعة (لعدم ارتباط الإنتاجية في صناعة البناء بالإنتاجية في الصناعات التحويلية) يزداد كثيراً في الدول الزراعية حيث أجور العمل منخفضة عنها في الدول الصناعية .

وهناك التباين الكبير بين أسعار السلع الطبيعية والخدمات . وكلما زاد تقدم الدولة في التنمية وزادت الإنتاجية الصناعية انخفضت أسعار السلع الصناعية بالنسبة للخدمات ، ولذا فإن الدول التي في مراحل مختلفة من التنمية الصناعية تتباين فيما بينها في أسعار كل من السلع والخدمات ، ولا ينطبق هذا القول تماماً على الخدمات البحتة كخدمات المعلمين والأطباء ، إذ بينما تتباين الإنتاجية الصناعية كثيراً بين الدول المختلفة تبعاً لتقدمها الصناعي فإنه لا يوجد تباين كبير في إنتاجية الأطباء والمدرسين .

كذلك فإن التدخل الحكومي يغير من هيكل الأسعار بطريقة مشابهة . فتقييد التبادل التجاري مع الدول الأخرى يزيد أسعار السلع الاستهلاكية بصفة عامة بدرجة أكبر من زيادة أسعار السلع الاستثمارية . كذلك فإن فرض الضرائب على السلع يغير من هيكل الأسعار . وعادة ما يزيد عبء هذه الضرائب على السلع الاستهلاكية عنه على السلع الاستثمارية . وبالطبع فإن مثل هذه الاعتبارات تزيد كثيراً في حالة الدول المجتمعية (الاشتراكية) التي تعتمد على مثل هذه الضرائب بدلاً من استخدام ضرائب الدخل .

وفي هذه الدول أيضاً فإن الأسعار لا تتحدد وفقاً لقوى العرض والطلب ، وبالتالي فإنها لا تعبر عن رغبات المستهلكين ومدى أهمية السلع بالنسبة لهم بعكس الحال في الدول التي تسودها فلسفة السوق الحرة والتي تعبر فيها الأسعار عن هذه الرغبات والأهمية . ويؤدي هذا التباين الكبير في كلتا المجموعتين من الدول إلى أن تكون مقارنة الدخول القومية لكلتيهما غير معبرة عن مدى الرفاهية التي تتمتع بها شعوبها .

وحتى في حالة الدول التي تسودها فلسفة السوق الحرة فإن التباين الكبير بينها في مدى تدخل الدولة عن طريق الضرائب غير المباشرة أو الإعانات وفي مدى سيادة كل من المنافسة والاحتكار للأسواق يؤدي إلى تباين مدلول تقديرات الدخول القومية لهذه البلدان .

أما مشاكل العملات التي يتم بها قياس النواتج فإنه نظراً لتقدير الدخول القومية للدول المختلفة بعملاتها الوطنية واختلاف قيمة العملات المختلفة بالنسبة لبعضها البعض سواء من حيث قوتها الشرائية الداخلية (في السوق الداخلية للدولة) أو القوة الشرائية الخارجية لها (في السوق الدولية) بالإضافة إلى ما قد يكون للعملة الواحدة من أسعار صرف متعددة في التعامل الخارجي ، فإن استخدام أسعار الصرف هذه في تحويل أرقام الدخول القومية للدول المختلفة إلى عملة واحدة لكي تسهل المقارنة تقابله عقبة أي سعر للصرف يستخدم في التقدير فإذا ما استخدم السعر الفعلي في الأسواق وهكذا . فإذا تم تحويل الدخول المختلفة إلى عملة واحدة فإن مستوى الدخل الخاص بالدول ذات الدخل المنخفض يقيم بأقل من قيمته الفعلية بالنسبة إلى مستوى الدخل الخاص بالدول ذات الدخل المرتفع ، وذلك لما في طريقة استخدام أسعار الصرف هذه من تحيز حينما يكون هناك عدم توازن في أسعار الصرف لتتفق مع القوة الشرائية الفعلية للعملات المختلفة وذلك بإعادة تقييم كميات الإنتاج في كل دولة من كل زوج من دول المقارنة باستخدام الأوزان السعرية في البلد الآخر .

ويؤدي ذلك إلى تعقيد أمر المقارنة وقصرها على دولتين فقط لاحتياج

المقارنة مع الدول الأخرى إلى تعديل جديد مع كل دولة من الدول . وهو ما يمكن التغلب عليه بجعل المقارنة بين مجاميع من الدول تتماثل دول كل مجموعة في هياكلها السعرية النسبية . وفي هذه الحال يمكن أخذ متوسط الأسعار النسبية لدول المجموعة كوزن سعري في مقابل دول مجموعة أخرى وهكذا .

وبصفة عامة فإن للوصول إلى تقديرات للدخول القومية للدول المختلفة قابلة للمقارنة فإنه يفضل استخدام قيمة الإنفاق القومي بالأسعار الثابتة مع تعديل أبواب الإنفاق المختلفة بالطريقة المناسبة للتغلب على اختلاف نوعية المنتجات . ويتطلب مثل هذا العمل جهوداً ضخمة قد تعجز عنها الجهود الفردية مما يعد عقبة في سبيل الوصول إلى الدقة الكافية .

خامس عشر - الدخل القومي والفردى ، ورفاهية المجتمعات :

يفيد الدخل القومي كما سبق في التعرف على كيفية إداء الاقتصاد ومدى التقدم الاقتصادي للمجتمعات المختلفة وذلك من خلال المقاييس المختلفة للدخل ومكوناته . ويقدم الدخل الفردى الحقيقى قياساً لمقدار ما يتحصل عليه الفرد من سلع وخدمات ، وهو من أهم العوامل المؤثرة على رفاهيته الاقتصادية .

إلا أن الدخل القومي أو الفردى لا يقدم لنا مقياساً صحيحاً ودقيقاً لرفاهية المجتمعات للأسباب الآتية :

١ - أن قيمة إحصاءات الدخل القومي تعتمد على صحة تكوينها وصحة تفسيرها ، وهناك مشاكل تؤثر على دقة هذه الإحصاءات سبق التعرض لها مما يؤثر بالتالى على صحة تفسيرها .

٢ - أن الدخل القومي لا يتضمن في حساباته قياساً لوقت الفراغ المتاح للأفراد وهو أحد العوامل الهامة في التعرف على رفاهية المجتمعات ، إذ أن المجتمع الذى يعطى إنتاجاً أكبر من السلع والخدمات بجهد إنسانى أقل أكثر رفاهية من غيره الذى لا يحقق ذلك .

٣ - أن إحصاءات الدخل القومي لا تبين لنا الهيكل السلعي والخدمي للإنتاج إلا في مجموعات العريضة كسلع استهلاكية وأخرى إستشارية زراعية أو صناعية . . . وهكذا إذ قد يزيد الدخل القومي الحقيقي إلا أن زيادته قد تكون مركزة في إنتاج سلع حربية وبذا لا يمكن القول بأن هذه الزيادة في الدخل تمثل زيادة في رفاهية المجتمع . كما أن من بين السلع التي تدخل في إحصائيات الدخل ما يكون ضاراً بالمجتمع وتؤدي زيادة الناتج منها إلى إضرار بالمجتمع وليس إلى رفاهيته .

كذلك فإن الهيكل السلعي هذا يختلف من وقت لآخر فتختفي سلع وتظهر غيرها ، وينقص إنتاج البعض ويزداد آخر ، دون أن نعرف تأثير ذلك على رفاهية المجتمعات لأن قياس الدخل لا يقدم بيانات عنها ولا عن مدى أهميتها وأثرها على الرفاهية . وينطبق ذلك أيضاً كما سبق القول على المقارنات بين الدول مما يؤدي إلى عدم دقة الحكم على مدى ما تحقّقه المجتمعات المختلفة من رفاهية .

ويتصل بهذه المسألة أيضاً أن إحصاءات الدخل القومي لا تفرق بين نتائج إنفاق المقادير المتساوية من الإنفاق وأثرها على الرفاهية . فإنفاق عشرة ملايين ريال على إنتاج السلع الغذائية أو إنشاء مدرسة أو مستشفى أو سلع حربية قد يؤدي إلى زيادة الدخل القومي بعشرة ملايين ريال على الرغم من اختلاف تأثير كل منها على رفاهية المجتمع . ويبين الجدول رقم (٣٤) مدى الاختلاف بين الدول في إنفاقها على هذه البنود عامي ١٩٧٢ ، ١٩٧٨ م .

٤ - أن حسابات الدخل القومي الحقيقي ومقارنات السلاسل الزمنية تعتمد على الأرقام القياسية للأسعار بغية التغلب على مشكلة تغير الأسعار وأثرها السيء على مدلولات الدخل القومي النقدي (أو بالأسعار الجارية) . إلا أنه كما سبق القول فإن هذا التصحيح لا يأخذ في اعتباره اختلاف نوعية وصفات المنتجات وعناصر المنتجات وعناصر الإنتاج ، وهي عامل هام في تطور المجتمعات وتحقيق رفاهيتها .

جدول (٣٤)

نفقات الدفاع والخدمات الاجتماعية في دول إسلامية مختارة وبعض الدول المتقدمة

السنة	% لنفقات الدفاع إلى نفقات الحكومة المركزية للفرد		١٩٧٥ (دولارات)									
الدولة	إجمالي الناتج القومي	إجمالي نفقات الحكومة المركزية	في مجال الدفاع	في مجال التعليم	في مجال الصحة	في مجال	في مجال	في مجال	في مجال	في مجال	في مجال	في مجال
١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٨	١٩٧٧	١٩٧٨
تشاد	٤,٥	٢٤,٦	٦	٣	١							
الصومال	٦,٢	٧,٣	٢٣,٣	٢٠,١	٧	٧	٢	٥	٢	٢		
باكستان	٦,٦	٥,٣	٣٩,٩	٣١,٤	١٠	١٠	١٠	١٠	١٠	١٠		
السودان	٣,٥	٣,٥	٢٣	١٣,٥	٨	١٠	٣	٤	٢	١		
مصر	٣,٧	٨,٢	١٧	٢٤	٧							
نيجيريا	٥,٢	٤,٠	٤٠,٢	١٧,٩	٢٠	٢	١١	١١	٢	٢		
المغرب	٢,٨	٦,٨	١٢,٣	١٦,٣	١٣	٤١	٢١	٣٤	٥	٧		
سوريا	١٠,٩	١٥,٣	٣٧,٢	٣٤,٩	٦٤	١٢١	١٩	٢٢	٢	٣		
تركيا	٣,٤	٣,١	١٥,٤	١٢,١	١٦	٣٢	٢٧	٦	٣			
ماليزيا	٥,١	٤	١٨,٥	١٤,٧	٣٣	٣٥	٤٢	٥١	١٢	١٥		
الكويت	٢,٧	١٠,٣	٨,٤	١١,٢	٢٦	٣٦	٤٧	٣٤	١٧	١٩		
الولايات المتحدة	٦,٣	٣,١	٣٢,٢	٢١,٢	٤٥٣	٢٧٤	٤٥	٥٢	١٢٠	١٧٩		
المملكة المتحدة	٥,٥	١٦,٧	٢١٧	٣٤						١٥٨		
النرويج	٣,٤	٣,٣	٩,٤	٨,١	٢٠١	٢٣٦	٢٠٦	٢٦٤	٢٥٥	٣١٩		

المصدر : البنك الدولي ، تقرير عن التنمية في العالم ، ملحق مؤشرات التنمية الدولية ، ١٩٨١ ، أغسطس ١٩٨١ ، جدول ٢٤ .

٥ - أن تقديرات الدخل القومي والفردى لا تبين كيفية توزيع الدخل بين أفراد المجتمع على الرغم من صلة هذا التوزيع برفاهية المجتمع ، والحاجة إليه فى تقويم الأداء الاقتصادى للمجتمع وأثاره على الرفاهية .

كما أن هذه التقديرات أيضاً لا تدخل فيها المدفوعات التحويلية بين أفراد المجتمع وبعضهم البعض وبين الحكومة والأفراد على الرغم من أثرها فى تحقيق رفاهية المجتمع .

٦ - أن تقديرات الدخل والنتائج القومى تقوم على تقدير القيمة الاقتصادية للنشاط الإنتاجى أو التكلفة الاقتصادية له ، دون النظر إلى قيمته الاجتماعية أو التكلفة الاجتماعية له .

ومن المعلوم أن القيم السوقية للسلع والخدمات قد لا تعبر بالضرورة عن القيم الحقيقية لها لدى المجتمع . فإنفاق مقادير متساوية من الإنفاق على كل من التعليم والسيارات والخبز والسجاير مثلاً لا يعنى أن القيم الاجتماعية لهذه الأنواع من الإنفاق واحدة .

كذلك فإن التكاليف الاقتصادية لا تتطابق مع التكاليف الاجتماعية لإقامة مشروع صناعى بتكلفة اقتصادية قدرها عشرة ملايين ريال وهى تشمل بنوداً اقتصادية مثل شراء مواد أولية ودفع الربح والأجور وغيرها من بنود التكلفة المختلفة ، لا يعنى أن المجتمع قد تحمل بالضبط قدرًا مساوياً لهذه التكلفة الاقتصادية كتكلفة اجتماعية لإنشاء المصنع فقد يؤدي قيام المصنع إلى تلوث البيئة بنفايات المصنع وانتشار بعض الأمراض بالمنطقة أو التأثير على الجانب الجمالى أو حدوث بعض المشاكل الاجتماعية فى المنطقة ، وكل هذه بنود لتكلفة اجتماعية تحملها المجتمع لم تدخل فى حسابات التكاليف الاقتصادية لإنشائه .

وعلى الرغم من صعوبة تقدير القيم والتكاليف الاجتماعية للسلع والخدمات المختلفة لعدم توفر وسائل مناسبة لقياسها ، فإن ذلك لا يغير من أمر عدم تعبير قياسات الدخل القومى عنها ، وقصورها فى هذه الناحية ، وأن ذلك يجب أن يؤخذ فى الاعتبار عند دراسة الدخل القومى .

Smith W.L., and Teigen Readings in Money, National Income, and (١)
Stabilization policy, 2nd ed., Richard D. Irwin, Inc., 1970.

— Allan, R.G.D., Macroeconomics, Theory, London, macMillan, 1961. (٢)

— Brooman F. & Gacoly H., Macroeconomics, A Idine Pub Co., 1970.

— Demburg T., & McDougall, D., Macroeconomics, 4th ed., (٤) (٣)
McGraw-Hill Inc., 1972.

— smith, w., Macoeconomics, Richard Irwin Inc., 1970.

— Bobr, M. M., Intermediate price and Income The ory, Norton, 1962. (٥)

— Henderson J.S., Naional Income, Statics and Dynamics.

— Samuelson p., Economics, 1976.

Ackley, G., Macroeconomic Theory, the MacMillan Co., New York, (٦)
1961.

(٧) نتيجة للتحويل من الزراعة (التي تتسم بارتفاع نسبة المنظمين ومن يدبرون أعمالهم بأنفسهم إلى القوة العاملة) إلى الصناعة والخدمات اللتين تتسمان بانخفاض نسبة المنظمين ومن يدبرون أعمالهم بأنفسهم ، واتجاه الوحدات الانتاجية في هذين القطاعين إلى الاتساع والتحول من الأعمال غير المنظمة إلى الأعمال المنظمة .

(٨) بزيادة سن الدخول في القوة العاملة وانخفاض سن الاحالة للتقاعد مما يزيد من الكفاءة العامة للقوة العاملة ، إلى جانب تغير الحالة الوظيفية للعاملين بنقص نسبة العمل اليدوي في مقابل زيادة حصة العاملين ذوي المؤهلات العالية والمدربين . وزيادة نسبة العمل الماهر على حساب العمل غير الماهر في داخل العمل اليدوي .

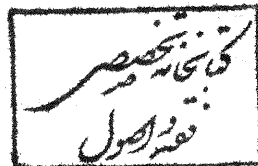
(٩) تتطلب دراسة توزيع الدخل بين الأسر تعديل أحجام الأسر بربط دخل الأسرة بعدد أفرادها أو بما يعادل هذا العدد من الأفراد البالغين ذوي المواصفات المعينة .

Kuznets S., Modern Economic Grozth, 3 rd es., 1969 (١٠)

(١١) لا يتناقض هذا مع ماسبق ذكره من أن عدالة توزيع الدخل الأكثر تحقّقاً في المجتمعات الإسلامية من غيرها ، لأن ذلك مرتبط بتطبيق النظام الإسلامي . كما أنه من المهم أن يسمح الحد الأدنى للدخل في المجتمع بكفالة حد الكفاية في المعيشة للحاصلين عليه .

— Studenski, P., The Income of nations|part two|Theory and|(١٢)
Methodology, New York Univ press, 1961.

— Conference on Research in Income and Wealth, problems in the
International comparison of Economic Accounts, princeton Univ. press,
1957.



دار الفكر
٣ شارع داتش - بالعباسية
القاهرة