

تدريس الاقتصاد الجزئي من منظور إسلامي

محمد نجاة الله صديقي

مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

جامعة الملك عبد العزيز - جدة - المملكة العربية السعودية

المستخلص : إن نظرة الإسلام إلى حياة الإنسان الاقتصادية بوصفها وسيلة إلى أهداف أسمى، ينبغي أن يظهر لها أثر في تدريس الاقتصاد. لهذا ينبغي استعراض أهداف النشاط الاقتصادي في المجتمع المسلم مع التأكيد على هدف تلبية الحاجات وهدف تخفيف التفاوت (في الدخل والثروة).

وفي موضوع الافتراضات الأساسية، نرى أن البحث عن أقصى ربح غير مقبول كهدف وحيد، كما أن السوق ليس مقبولاً على أنه الوسيلة الوحيدة. ويوصي المؤلف بتدريس موضوع توزيع الدخل والثروة قبل تدريس موضوع الإنتاج والاستهلاك في مادة الاقتصاد الجزئي. ومن الموضوعات الجديدة التي يناقشها المؤلف موضوع تدرج الحاجات الإنسانية في الأهمية، وموضوع سلوك المنتجين المراعي للمصالح الاجتماعية.

١ - مقدمة

١/١ - الهدف

تهدف هذه المذكرة إلى وضع الخطوط العريضة التي توضح للأستاذ المبادئ الضرورية لتدريس الاقتصاد الحديث بأسلوب يتوافق مع رؤية الإسلام للعامل الاقتصادي في حياة الفرد اليومية. ويتمثل ذلك في عدة أشياء، منها، على سبيل المثال، جعل الطالب مدرّكاً للأهداف التي يسعى الإسلام إلى تحقيقها والترتيبات المؤسسية التي يقدمها الإسلام لتحقيق ذلك.

وهكذا، تظهر أمام الطالب الحاجة إلى تغيير الأوضاع الراهنة عن طريق العمل المناسب على المستويين الفردي والجماعي. والطالب كإقتصادي مسلم يجد نفسه مدعواً إلى تقديم مساهمته في هذا المجال؛ الشيء الذي يتطلب فهماً شاملاً للواقع الموجود. والتحليل الاقتصادي الحديث قد يساعدنا على بلوغ الهدف المنشود. وعلى الأستاذ تدريب الطالب على استخدام وسائل التحليل المختلفة التي تقدمت بفضل علم الاقتصاد. وللقيام بهذا العمل على الأستاذ تحديد السبل التي يعاني منها التحليل الاقتصادي الحديث، والتي تنبع أساساً من افتراضات هذا التحليل عن السلوك الاقتصادي. لذا، فإن نتائج الاقتصاد الحديث تتطلب التعديل من وقت لآخر. وينبغي أن يتم هذا التعديل على أساس منطقي. أما مقولات السياسة الاقتصادية فتتطلب الاعتماد على الأهداف والقيم، ولا بد حينئذ من المقارنة والمقابلة بين الأهداف والقيم التي يتبناها بعض الاقتصاديين وتلك التي يدعو إليها الإسلام.

٢/١ - من أين نبدأ

من الضروري أن نتخير البداية المناسبة عندما ندرس الاقتصاد من الزاوية الإسلامية، لهذا علينا في البدء النظر إلى الإنسان ككل واحد وإلى اهتمامه الرئيس في هذه الحياة وهو عند المسلم السعي لمرضاة المولى عز وجل من خلال الخضوع لإرادته والعمل وفق القيم والأهداف التي ارتضاها لعباده. وهذه القيم والأهداف تتجاوز المصلحة الذاتية وتسعى لإعادة بناء الحياة الإنسانية وفق التعاليم السماوية.

ولما كانت إعادة البناء هذه تستدعي حياة نشيطة وفاعلة، فإن اهتمام الإسلام بحياة الفرد الاقتصادية امتد إلى أبعد من مقابلة الاحتياجات الذاتية ليشمل أيضاً زيادة الموارد واستثمارها لخير الإنسانية.

إن علم الاقتصاد من منظور إسلامي ينطلق من حاجات الإنسان وسعيه لتلبيتها، ويمتد ليشمل الأنشطة الاقتصادية الساعية إلى التنمية والتطور، والمستهدية بالقيم العليا. فالتوازن البيئي، وعدالة التوزيع والتقدم الأخلاقي والجمالي هي جوانب مهمة للحياة الاقتصادية الرغدة الطيبة التي يسعى إليها الإسلام.

٣/١ - الحاجات

إن عبادة الله سبحانه، بمعناها الشامل هي الحاجة الأولى التي تقوم عليها إنسانية الإنسان، هي حرية الخضوع لله سبحانه وتعالى، وحرية الأخذ بقيم معينة. وأما سوى ذلك من الحاجات، فإن قيمتها ودرجتها بين مجموعة الحاجات مستمدة من الحاجة الأولى التي لا تسبقها حاجة.

ويمكن تصنيف الباقي من الحاجات وفق تسلسل يبدأ بالحاجات الحيوية ثم النفسية، ثم الأخلاقية والروحية. وهذه الحاجات نفسها يمكن تصنيفها مرة أخرى إلى حاجات يعتمد عليها البقاء، وأخرى لازمة لحياة نشيطة وفاعلة، وثالثة لازمة لحياة مريحة.

ويستطيع الإنسان التفريق بين الحاجات التي تلبّيها خدمات محددة تتوافر في الأسواق وبين تلك التي لا يمكن تلبّيها بهذا الأسلوب، مثل الحب والعاطفة والإحساس بالانتماء وما شابهها.

ومن الضروري الانتباه إلى الحاجات وتلبّيها لأن النشاط الاقتصادي للفرد والسياسات الاجتماعية الموجهة إلى غايات اقتصادية، تنبع في المقام الأول من ضرورة الاستجابة لحاجة الإنسان وتلبّيها.

كذلك يجب الانتباه، وباهتمام كبير، إلى تلبية الحاجة على المستوى العالمي لأن الإسلام يعلّق أهمية كبيرة على هذا الأمر. وعلى الأستاذ الذي يعتمد النظرة الإسلامية في التدريس، عدم التأثر بقلة اهتمام الكتب والمراجع بهذه الناحية، والتراجع عن بحثها ومناقشتها، وبإمكانه الاستفادة، في نقاش هذه الناحية، من آراء فقهاء الإسلام حولها، وبصفة خاصة الشاطبي، إلى جانب الاستفادة من الأعمال الحديثة لمدرسة "الاقتصاد الإنساني" Humanistic Economics.

٤/١ - الموارد وندرتها النسبية

من خلال النقاش حول الحاجات والمتطلبات اللازمة لتلبّيها، فإننا نمر عبر ظاهرة الندرة النسبية للوسائل المادية لتلبية الحاجة بالإضافة إلى وسائل تحقيق الأهداف العليا للحياة وأداء رسالة المسلم في الحياة. وإذا رجعنا إلى الواقع وإلى نصوص القرآن الكريم والسنة المطهرة، فإننا نلاحظ أن المحيط والبيئة التي يحيا فيها الإنسان يكمن فيها خير وفير وما على الشخص إلا بذل الجهد للوصول إلى هذه الموارد الكامنة.

وعلى كل، فإن الندرة مظهر ملازم للحياة، والوصول إلى الوسائل المطلوبة يحتاج إلى الحركة والعمل واستثمار الجهد والمال والالتزام بالاقتصاد في استغلال هذه الوسائل. وتدعو ظاهرة الندرة إلى الاقتصاد في وسائل تلبية الحاجة.

وإلى جانب ذلك، تستلزم الندرة عملية الاختيار التي أضحت مسألة تستوجب الدراسة.

أما وسائل تلبية الحاجات النفسية، بالإضافة إلى الجانب المعنوي والروحي، بصفة عامة، فلا تتميز بالشح والندرة، كما هو الحال بالنسبة للوسائل المادية. وهي تعتمد في جانب كبير منها على توجه الإنسان، وطريقة تنظيمه للحياة الاجتماعية، والإحساس بالحب والعاطفة، بالإضافة إلى

الإحساس بالانتماء والتقدير، وحتى الشعور بالأمن هي جميعها متيسرة، ويمكن توفيرها بكفاية تامة، بشرط أن يعزم المجتمع على ذلك.

٢ - المنهجية

١/٢ - الافتراضات

لفهم الطريقة التي يتم بها الاختيار، علينا وضع افتراضات معينة عن الشخص الذي يقوم بعملية الاختيار وعن العالم الخارجي المحيط به. وهذه الافتراضات ترتبط، من ناحية عامة، بتوافر المعلومات، وببواعث الشخص الذي يتخذ القرار، وبقدرته على إدراك الأمور، وبدرجة التوافق أي عدم التناقض بين قراراته المختلفة.

وكذلك ترتبط هذه الافتراضات بالمجتمع والمؤسسات التي تحكمه، والتي تحدد ما إذا كان الناس أحراراً في اختيارهم؟ أو أن هناك قيوداً يعينها تحد من حريتهم وقدرتهم على امتلاك الأشياء والتصرف فيها... الخ.

ويجب أن نجعل الطالب يدرك -بوضوح تام- أنه لا بد من أن يستند التحليل إلى بعض الافتراضات، وأن ما نختار تبنيه من هذه الافتراضات سيؤثر على نتائج تحليلنا تأثيراً كبيراً.

وعلينا أن نعقب ذلك بإيضاح أمر يتعلق بمسألة التجريد، لأن تجريد الواقع من بعض الظواهر التفصيلية شيء لازم إذا أردنا التحليل، والتعميم، والوصول إلى نتائج تعتبر صحيحة عموماً، أو على الأقل: صحيحة غالباً ضمن استثناءات محددة.

إن واقع الحياة معقد في تركيبه إلى حد بعيد، وعلينا أن نبسط الأشياء حتى نصل إلى ما هو مهم. لذا يجب علينا حذف التفاصيل، وتجاهل أصناف مختلفة من الظروف، إذا أردنا أن نصل إلى نمط بسيط يوفق بين عدد من الحقائق المختلفة.

٢/٢ - الرشد

نتقل الآن إلى مفهوم الرشد في التصرفات الاقتصادية. وينبغي توضيح مفهوم الرشد كما هو في الكتب الاقتصادية التقليدية، مع نقد موجز لهذا المفهوم. ومن الضروري التنبيه إلى أن رفضنا لمفهوم "الرجل الاقتصادي" لا يعني رفضنا لمفهوم الرشد، والذي له معنى مقبول وهو: أن الاختيار (اتخاذ قرار اقتصادي) يتم بعد محاكمة عقلية مبنية على المعطيات ذات العلاقة، ويتم لتحقيق أهداف معلومة. فالرشد لا يعني بالضرورة البحث عن القيمة القصوى.

٣/٢ - الإطار التنظيمي (المؤسسات)

من الضروري أن نحدد الترتيبات المؤسسية التي تجري في بيئتها القرارات والأنشطة الاقتصادية. وأنا لا أقترح الإبقاء على افتراض القوالب المؤسسية التي نجدها عادة في الكتب التقليدية، بل الأفضل وصف المؤسسات الإسلامية التي سيقوم عليها التحليل.

فالافتراضات التقليدية في الكتب الاقتصادية ترتبط بالعالم الغربي والاجتمعات الغربية، وأراها افتراضات غير واقعية في بعض تفاصيلها، حتى بالنسبة للمجتمع الذي قامت فيه. وهي -بالإضافة إلى ذلك- لا تدعي إمكان التطبيق في الدول الاشتراكية، التي لا توجد فيها حرية النشاط الاقتصادي. وبالنسبة للمجتمعات الإسلامية المعاصرة، فإن افتراض وجود المؤسسات الإسلامية أقرب إلى الواقع وأفضل للتحليل من افتراض المؤسسات الأخرى؛ لأن سلوك المجتمع المسلم، أقرب صلة بالمؤسسات الإسلامية فمن الأفضل افتراض مثل هذه المؤسسات، لأنه افتراض أكثر واقعية في مجتمع مسلم.

هذا بالإضافة إلى أننا ننظر إلى التحليل الاقتصادي الإسلامي كوسيلة إلى تحقيق إسلامية المجتمع. فافتراضنا وجود المؤسسات الإسلامية يعطي مؤشراً للسلوك المطلوب تحقيقه.

ومع أن السلوك الفعلي للمسلمين قد يختلف عن ذلك الذي توجبه الأحكام الشرعية، فإنني أرى من الأفضل أن نبني تحليلنا الأساسي على الافتراضات التي تتطلب الأحكام الشرعية، ثم نبين التعديلات الواجب إدخالها في التحليل عند انحراف السلوك الفعلي عن تلك الافتراضات.

وعلينا أن نلاحظ أن السلوك الفعلي في المجتمعات المسلمة يختلف أيضاً عن الافتراضات التقليدية الاقتصادية فيما يتصل مثلاً بالملكية الخاصة، والحرية الاقتصادية، والمنافسة الكاملة. فلا مناص، على أي حال، من ملاحظة الانحراف بين السلوك الفعلي والافتراضات، ومن الأفضل حينئذ أن ننطلق من الافتراضات الإسلامية.

والإطار المؤسسي في المجتمع المسلم، يمكن اختصاره في النقاط التالية:

١- على الرغم من أن الملكية المطلقة هي لله، فإن الإسلام يعترف بحق الملكية على مستوى الفرد والمجتمع. أما ملكية المجتمع فغالباً ما تمثل بالدولة. وأما الملكية الخاصة فهي أمانة تقتضى بعض الالتزامات تجاه الآخرين، وترتبط بقيود أخلاقية من حيث الامتلاك والاستعمال وحق التصرف.

٢- حرية التعاقد المتضمنة لحرية النشاط الاقتصادي، مقيدة بالقيود الأخلاقية التي وضعت

لحماية مصلحة الآخرين. والتنافس المقيد أخلاقياً أمر مسموح به ولا غبار عليه.

٣- النشاط الاقتصادي المشترك يجب أن يقوم على أسس تعاونية تقسم بموجبها الأرباح على كل الأطراف التي تتحمل مخاطر التقلبات المختلفة، أو بمعنى آخر: تحظر الضمانات التي تقدم للجهة الممولة لرأس المال والتي تكفل لها عائداً محددًا. وليس للممول الذي يعطي ضمانات برد رأس المال إليه حق في الحصول على أية عوائد من جراء ذلك.

٤- يجب أن تكون الشورى، في إطار الشريعة، هي طريقة التوصل إلى القرارات المتعلقة بشؤون المجتمع، أي المرتبطة بمصالح قطاعات كبيرة من أفراد المجتمع.

(وعلى الرغم من أن اتخاذ القرارات بأسلوب الشورى، يتعلق أساساً بالنظام السياسي، فإن أهميته - بالنسبة للحياة الاقتصادية - تقتضي الإشارة إليه هنا).

٥- تقع على الدولة مسؤولية قيادة أفراد المجتمع لتحقيق الأهداف الإسلامية من خلال العمل الجماعي، ولديها السلطة اللازمة لإنجاز هذه الغاية.

ومن المفيد إبراز الاختلافات المهمة بين النقاط السالفة الذكر وبين القوالب التأسيسية الواردة في الكتب التقليدية. وهنا يمكن التركيز بسهولة على أربع نقاط هي:

١- الدور الإيجابي للدولة.

٢- القيود الأخلاقية على الحرية.

٣- الالتزامات التي أوجبتها الشريعة على أصحاب الحقوق.

٤- التأكيد على التعاون والشورى.

ويمكن أيضاً الإشارة إلى أنه مع وجود هذا التباين المهم، فإن التحليل الاقتصادي التقليدي يبقى مفيداً لنا لأن الافتراضات المتعلقة بالملكية الخاصة، والتنافس، وحرية النشاط الاقتصادي ليست مرفوضة في جملتها من جانبنا، بعد أن تدخل عليها التعديلات الإسلامية.

٤/٢ - أهداف الاقتصاد الإسلامي

يجدر بنا - في البدء - أن نقدم بياناً مقتضباً بأهداف الاقتصاد الإسلامي، قبل الانتقال إلى التحليل الاقتصادي. ويمكن أن نقول، وبصورة مبسطة للغاية، إن الهدف هو تحقيق الصلاح الاقتصادي (ومما يتضمنه ذلك: تحقيق الكفاية الاقتصادية).

وبتقديمنا المختصر جداً لفكرة التوحيد، التي تمثل العنصر الأساسي في الإسلام، وبرجوعنا إلى النصوص الملائمة من القرآن الكريم والسنة المطهرة، يمكن أن نصل إلى وجوب تحقيق الصلاح الاقتصادي؛ وهو قيمة لا تتحقق بمعزل عن القيم الأخلاقية والروحية في الإسلام.

وعلى الإنسان أن ينتج ويوزع الثروة ويستهلكها، بأسلوب يجعل الحياة رغدة، تتوافر فيها حرية الخضوع لله سبحانه وتعالى، ويقوم فيها التعاون والعدل بين الناس. وبالإمكان توضيح هذه الناحية في عدد من الأهداف المحددة، أبرزها ما يلي:

١- كفاية الحاجات الأساسية للإنسان من الغذاء والكساء والمأوى إلى جانب الرعاية الصحية والتعليم.

٢- العدالة في توزيع الفرص بين الجميع.

٣- منع تركيز الثروة، وتقليل الفوارق في توزيع الدخل والثروة حتى لا تصبح الثروة عنصراً من العناصر التي تؤدي إلى طغيان الإنسان على أخيه الإنسان.

٤- تأمين الحرية للجميع للوصول إلى مرتبة السمو الخلقي.

٥- توفير الاستقرار والنمو الاقتصادي بالقدر الذي يؤدي إلى تحقيق الأهداف السالفة الذكر.

٥/٢ - دلالات هذه الأهداف للتحليل الاقتصادي: ما وراء السوق

إن الاعتراف بوجود أهداف يسعى الاقتصاد إلى تحقيقها، وبوجود مؤسسات معينة، كفضية الزكاة وحرمة الربا، يقتضي بالضرورة بعض تقييد في الحريات، ويعطي الدولة دوراً نشيطاً، الأمر الذي يجعل الدراسة تتجاوز بكثير موضوع السوق الحرة الذي يأتي تقليدياً في مقدمة المسائل التي ندرسها.

ولما كانت حرية السوق لا تفي بالحاجات الأساسية للجميع، ولا بتحقيق الأهداف التي تقدم ذكرها، أصبح من اللازم القيام بتدابير تأتي من خارج دائرة السوق. ولا بد أن تكون أنواع هذه التدابير، وشروط تنفيذها جزءاً من الدراسة الاقتصادية.

وهناك أمثلة واضحة لأفراد ليست لهم ثروة ولا دخل مادي بحيث لا يستطيعون الوفاء بالتزاماتهم الذاتية وتلبية حاجاتهم الخاصة دون معونة، وبعضهم لا يستطيع الحصول على الثروة أو الدخل بمفرده، نتيجة لعوامل معينة، مثل: كبر السن أو صغره، أو ما شابه ذلك من الأسباب. وقد يكون هناك من يملك القدرة على الكسب لكنه لم يجد الفرصة. ومثل هؤلاء لا يقدم السوق شيئاً.

وهكذا، يظهر سؤال هو: كيف نلبي حاجة هؤلاء الناس؟ وكيف نحقق لهم بعضاً من

الأهداف التي ذكرت، والتي تتطلب حفظ الحياة والفعالية؟

أحد الحلول البسيطة لهذه المشكلة يكمن في منحهم ما يكفي من المال لدخول السوق، مثلهم مثل بقية الأفراد. وهذا الحل يطرح تساؤلاً هو: من هم الذين نأخذ من أموالهم لمصلحة الأشخاص المذكورين؟ وما هي كمية المال الذي نحوله لمصلحتهم؟ وما هي الكيفية التي يتم بها هذا التحويل... الخ؟.

من الأسئلة المطروحة أيضاً، هل تكفي السلطة الاجتماعية بهذه التحويلات على المدى القصير، أو تلجأ إلى اتخاذ خطوات بعيدة المدى، تتم بموجبها إعادة توزيع الثروة، في سبيل إيجاد حل لهذه المشكلة؟.

وماذا عن إيجاد فرص العمل وتطوير القدرة على الكسب من خلال الدورات التدريبية والتعليم؟ وهكذا تتوالد المشكلات واحدة تلو أخرى، لتفود -في النهاية- إلى مجموعة من المسائل التي لا بد من دراستها إذا كان لعلم الاقتصاد أن يؤدي الأهداف المنوطة به. ونحن لا ننفي أن الاقتصاديين التقليديين يقومون حالياً بدراسة السياسة الاقتصادية من النوع الذي سبقت الإشارة إليه؛ إذ إنهم يفعلون ذلك، لكنهم لا يدخلونها في جوهر النظرية الاقتصادية التي لا تزال تركز على السوق الحرة، ولا يأخذون بكل ما يترتب عليها من نتائج. ونحن نرى ضرورة الأخذ بالمسائل الاقتصادية التي تتجاوز السوق إلى الاقتصاد بمعناه الأشمل.

٦/٢ - الدوافع

رأينا سابقاً أن الاعتراف بوجود أهداف يسعى الاقتصاد لتحقيقها، وبوجود مؤسسات معينة، كان له انعكاسات على التحليل الاقتصادي، منها أنه ينبغي أن يشمل ما وراء السوق. وسنرى الآن أن ذلك الاعتراف له أيضاً انعكاسات على الافتراضات التي نتبناها حول دوافع المستهلك والمنتج... الخ. وكما سبقت الإشارة في الفقرة التي تحدثت عن الرشد، فإن "الرجل الاقتصادي" لا ينسجم مع اقتصاد كالاقتصاد الإسلامي له أهداف محددة ويفرض واجبات وقيوداً معينة. إن السعي وراء المصلحة الذاتية فقط هو سلوك يتنافى مع فكرة التوحيد الأساسية في الإسلام، ولا يتفق مع الإطار المؤسسي الذي افترض أنفاً، وله نتائج سلبية على أهداف الاقتصاد الإسلامي السالفة الذكر. ونحن بحاجة إلى افتراض مختلف يكون أساساً لتحليل السلوك الإنساني من المنظور الإسلامي.

وهذا لا يعني معارضتنا للمصلحة الذاتية جملة وتفصيلاً، لكننا نفترض وجود دوافع أخرى إلى جانب المصلحة الذاتية، تقيدها، وتضع لها حدوداً. وسنشير إلى هذه القيود في معرض تحليلنا لسلوك الإنسان كمنتج ومستهلك... الخ.

والنقطة التي نود ذكرها هنا هي أن الجميع، رغم اهتمامهم بأنفسهم يهتمون بالآخرين أيضاً، وأن الاهتمام بالآخرين والمصلحة الذاتية يؤثران معاً على عملية اتخاذ القرار، وإن كانت قوتها النسبية، والمدى الحقيقي لاهتمام الفرد بمصالح الآخرين، ربما يختلفان من شخص إلى آخر وبجانب الزمان والمكان. لكن، مع ذلك، تبقى حقيقة ازدواجية الاهتمام لدى الإنسان. وتعد المصلحة الذاتية الكلية حاسمة لدى بعض الناس فقط، وفي بعض الظروف. كذلك الأمر بالنسبة للاهتمام الكلي بالآخرين، الذي يكون الباعث الوحيد للعمل لدى بعض الناس في ظروف معينة. وربما كان هذا الأخير أكثر شيوعاً من سابقه.

ونحن هنا نرفض افتراض "تحقيق أكبر ربح" بالنسبة للمنتج، ونقول بوجود دوافع أخرى إلى جانب الربح، بينها دوافع ذات صلة بالآخرين، كالعاملين والمستهلكين والمنتجين الآخرين، أو المجتمع في مجمله. وأرى أن افتراض تعدد الدوافع هو أقرب إلى التعبير عن واقع المجتمع المسلم المعاصر، بل إنه أكثر واقعية حتى بالنسبة للمجتمع الغربي المعاصر. وأكثر من ذلك: فهو افتراض يتميز ببعض المرونة، ويختلف عن الافتراض الضيق الذي يتحدث عن تحقيق أقصى حد من الربح، إلى جانب توفيقه بين درجات متعددة من دوافع الربح، والدوافع الذاتية الأخرى، والدوافع المتعلقة بالآخرين. لذا، فهذا الافتراض أقدر على تحليل الواقع، كما هو موجود، كما أنه أقدر على تحليل الاقتصاد ذي الوجهة الإسلامية فيما يتعلق بالمنتج.

وما قيل بالنسبة لدوافع المنتج، ينطبق على جميع العناصر الاقتصادية الأخرى، كالمستهلك والعامل. فهؤلاء أيضاً يأخذون مصالح الآخرين في حساباتهم والتحليل الاقتصادي يكتسب مزيداً من الواقعية والفائدة إذا لاحظ ذلك.

وكما لاحظنا، فإن الاقتصاد "كعلم اجتماعي" يؤثر في تشكيل السلوك البشري، ولا يكتفي بالفهم والتحليل وإنما يؤثر كذلك على أنماط السلوك، ويسهم في تشكيلها.

إن التنافس العنيف، وإغراق الأسواق بالسلع، وأشكال المضاربة المؤذية للمجتمع، والفقير المدقع الموجود إلى جنب أوجه الثراء والترف المفرط، كل ذلك شاركت في تحقيقه وشجعت عليه افتراضات البحث عن أقصى ربح وأقصى منفعة، وهي افتراضات تستخدم لتفسير السلوك نفسه الذي شجعت على إيجادها الأمر الذي يجعل من الضروري أن نبدل هذه الافتراضات كشرط مسبق لجعل علم الاقتصاد أكثر إنسانية.

٧/٢ - بعض أدوات التحليل

يستخدم الاقتصاديون أدوات معينة في تحليلاتهم، يجب أن تكون مألوفة لكل طالب. ويمكننا -في هذا الصدد- إتباع أي كتاب من الكتب الجامعية التي تتعامل مع هذه المسألة، مثل الباب الثامن من كتاب "المشكلة الاقتصادية" لهيرونر وثورو -الطبعة السادسة- الذي سيكون الرجوع إليه أمراً مفيداً^(١).

لكن يجدر بنا أن نتوقف بحذر، عند استخدام هذه الأدوات في التحليل الاقتصادي المبني على رؤى إسلامية. لذا نقدم مراجعة مختصرة لبعض هذه الأدوات.

"استصحاب الحال" أو افتراض أن العوامل ظلت كلها دون تعديل، أي بقاء الأشياء الأخرى على حالها، هو طريق معقول لتتبع آثار التغيير في أي عامل من العوامل العديدة التي يحتمل أن تؤثر على الوضع الذي ندرسه. فإذا أردنا مثلاً دراسة استجابة المستهلك لهبوط سعر سلعة يرغب في شرائها، علينا أن نفترض أن دخل الشخص المعني، وذوقه وأسعار السلع ذات العلاقة بالسلعة المعينة لا تزال كما كانت من قبل هبوط السعر.

وإذا كان هناك اعتقاد في إمكان تغير بعض هذه العوامل التي افترضنا ثباتها، فإن هذا يمكن دراسته، بعد تقصي أثر العامل الأول الذي تم اختياره (سعر السلعة في المثال السابق). وتطبيق هذا الأسلوب لا خطر فيه، بشرط أن نذكر باستمرار العوامل التي افترضنا قيامها ومن بين العوامل التي أهملت دراستها من جانب الاقتصاد التقليدي.

ومن العوامل المرتبطة بالمشال السابق هناك حاجة الآخرين للسلعة نفسها. ولزيد من الإيضاح، لنفترض أن هناك مجتمعاً لا يستطيع الفقراء فيه الحصول على ماء صحي للشرب فقامت السلطات الاجتماعية بتخفيض سعر ماء الشرب عن طريق الدعم حتى يتم توفيره للفقراء. وفي هذه الحالة، فإن المستهلك الواعي لا يقوم بزيادة استهلاكه من ماء الشرب نتيجة لانخفاض سعره، لأن مثل هذا السلوك، ربما يناقض هدف تدخل السلطة الاجتماعية.

وبالمثل، لنأخذ مجتمعاً يعاني من نسبة كبيرة من البطالة. ففي هذه الحالة، نلاحظ أن انخفاض السعر النسبي لرأس المال لا يدفع، بالضرورة، المنتج إلى إحلال رأس المال محل العمل، لعلمه أن ذلك يزيد البطالة.

R. L. Heilbroner and L. Thurow, *The Economics Problem* (London: Prentice-Hall Lmt., 1981. (١)

إن العلاقات الدالية بين المتغيرات الاقتصادية هي جوهر التحليل الاقتصادي، وتقوم دومًا على افتراض ثبات العوامل الأخرى. فعندما نقول: إن طلب كمية من سلعة ما يرتبط بسعرها أو عندما نشير إلى أن حجم المدخرات مرتبط بمستوى الدخل، فإننا نفترض ثبات عوامل أخرى مؤثرة على الطلب والمدخرات.

وحتى في حالة استخدام دوال متعددة المتغيرات، تظل هناك عوامل أخرى لم تؤخذ في الحسبان. وطالما كان للسلوك الإنساني دور فممن المستحيل إدخال جميع العوامل المؤثرة في إطار العلاقة الدالية.

إن للعلاقة الدالية فائدة كبيرة في التحليل الاقتصادي، وبخاصة عندما يكون بإمكاننا حساب قيمة هذه الدالة على أساس من التجربة، لأنها تساعدنا على استخلاص أحد خيوط الواقع المتشابكة. غير أن الوظائف التي تربط أوجه السلوك البشري، مثل الادخار والاستثمار والاستهلاك وساعات العمل... الخ، ببعض المتغيرات، تفترض وجود مؤسسات محددة، مثل: نظام الفائدة، والمنافسة، والملكية الخاصة، إلى غير ذلك من المؤسسات.

لذا، فإن التغيير في المؤسسات، يستدعي إلقاء نظرة جديدة على العلاقات الدالية التي اكتشفها الاقتصاديون. كما أن الثوابت (المعالم)، المقدرة إحصائيًا لأية دالة، ترتبط -بصورة عامة- بعنصرين الزمان والمكان. لذا، لا يمكن أن نعاملها على أنها صحيحة عالميًا، وبخاصة فيما يختص بالسلوك المرتبط بنوع معين من الثقافة، بحيث لا نستطيع تطبيقه في منطقة ذات ثقافة مختلفة.

ولنفترض -جدلاً- أننا قبلنا الافتراض بأن المدخرات هي دالة موجبة لنسبة الفائدة المبنية على أساس من الدراسة التجريبية في البلد (أ). فإن هذا الافتراض قد لا ينطبق على البلد (ب)، حيث نجد قطاعًا كبيرًا من السكان معارضين لمسألة الفائدة، زيادة على عدم انتشار النشاط المصرفي، ورواج الوسائل الأخرى التي تكسب عائداً لرأس المال النقدي.

وهكذا، فإن الافتراض يكون -بالتأكيد- غير قائم بالنسبة لمجتمع لا يوجد فيه نظام الفائدة أصلاً. وبعد تقديمنا لهذه الاحترازات، يصبح لزاماً على الأستاذ جعل الطلبة ملمين إلماماً تاماً بأساليب التوصل إلى العلاقات الدالية في الاقتصاد، ويجب أن يكون الفرق واضحاً بين العلاقات الدالية والمتطابقات المجردة.

وتعد الجداول المعبرة عن العلاقات الدالية، والرسوم البيانية التي توضحها، من الأشياء المهمة التي يجب تدريسها أيضاً.

إن التعبير عن العلاقة الدالية في صورة معادلة، إلى جانب احتمال إدخال عدة عوامل مؤثرة في صورة متغيرات مستقلة، يجب أن تكون واضحة أيضاً.

٨/٢ - قوانين الاقتصاد

إن دراسة العلاقات الدالية في الاقتصاد، تنتهي -في بعض الأحيان- إلى قوانين؛ أي إلى علاقات دالية صحيحة بصورة عامة. وبعض هذه القوانين مرتبط بالسلوك البشري مثل قانون الطلب، في حين يرتبط البعض بالعالم الطبيعي نحو قانون الغلة المتناقصة، الذي نقبله لأن عالم الطبيعة يخضع لسنن (قوانين) لا تتبدل.

لكن القول بوجود "قانون" للسلوك البشري الذي تتوافر له حرية الاختيار، هو أمر غير مقبول من حيث المبدأ. والأفضل أن نفهم عبارات مثل "قانون الطلب" على أنها تعبير عن اتجاهات عامة صحيحة غالباً، ولكن في إطار افتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها. وعلينا أن نشير بالتفصيل إلى تلك العوامل الأخرى.

٣ - السوق

١/٣ - السوق: مجالها وحدودها

إن نشاط السوق ليس هو الوسيلة الوحيدة لتلبية الحاجات أو لتحقيق النمو الاقتصادي أو غيره من الأهداف الحيوية، لكنها -بالرغم من ذلك- ذات أهمية أساسية في المجتمع الذي يعترف بحقوق الملكية الخاصة وحرية التعاقد.

والمنهج الإسلامي يعترف بالأهمية المركزية لنشاط السوق، ويسمح لها بالعمل فيما يخدم أهداف الاقتصاد الإسلامي. ولا بد من فهم الكيفية التي تعمل بها السوق نفسها، حتى عندما نرغب في تقييدها وتنظيمها، لنحصل على النتائج التي نريدها.

وفي البداية، فإن فكرة السوق، والعرض والطلب، يمكن أن تعرض بصورة عامة. وفي هذا الإطار نقول: إن معظم الأفراد يمثلون جانب الطلب، وبالقدر نفسه يمثلون جانب العرض، بمعنى أن البعض يطلب السلع الاستهلاكية والخدمات ويقدم العمل والخدمات الأخرى. فالذين يملكون الأرض والآليات وغيرها، يقومون ببيعها أو تأجيرها، في حين تقوم المؤسسات التي تنتج وتعرض السلع المختلفة بطلب عوامل الإنتاج والخدمات الإنتاجية.

وكل شيء في السوق له سعر. والأسعار تجمع بين صاحب العرض والجهة التي تطلب السلعة المعروضة لتحث عملية التبادل. وإلى جانب المواطنين كمستهلكين، والمؤسسات والشركات المختلفة كمنتجين، فإن الحكومة والمؤسسات الاجتماعية الأخرى تظهر أيضاً في السوق في جانب العرض أو الطلب.

ومن المفيد شرح دورة التبادل هذه في الحياة الاقتصادية من خلال أشكال مبسطة، كالتى نجدها في (الفصلين التاسع والحادي عشر) من الكتاب الذي ورد ذكره من قبل^(٢). ونشير هنا إلى أن فكرة التحرك الدائري للحياة الاقتصادية تشتمل على فكرة التوازن العام التي يصعب التسليم بها.

٢/٣ - العرض والطلب وتوازن الأسعار

إن فكرة توازن الأسعار التي يحكمها العرض والطلب، يجب أن يتم شرحها بمساعدة الجداول والرسوم البيانية. وعلى ذلك، فإن منحنى الطلب "بالنسبة لسلعة من السلع" يتدرج هابطاً بصفة عامة من الشمال إلى اليمين، مشير إلى أنه كلما قل السعر، زادت كمية الطلب على السلعة. وهناك احتمال لوجود استثناء لهذه القاعدة يمكن أن يتم توضيحه.

وعلى كل، فإن تبرير منحنى الطلب بطريقة منطقية أمر معقد، من الأفضل تأجيل مناقشته بصورة تفصيلية إلى مرحلة لاحقة.

ويمكن الوصول إلى منحنى الطلب على سلعة معينة، بالجمع الأفقي لمنحنيات الطلب الفردي للسلعة المعنية. لكن الشكل الطبيعي لمنحنى طلب السوق على سلعة ليس مماثلاً بالضرورة لكل منحنى من منحنيات الطلب الفردي على تلك السلعة.

ولما كان عدد منحنيات الطلب الفردية هو عدد كبير بصفة عامة، فإن بعض المنحنيات الفردية قد تشد شذوذاً كبيراً عن الشكل الطبيعي، لكن دون أن يؤثر ذلك على منحنى الطلب للسوق بأكمله.

لكن، إذا كان لعدد كبير من منحنيات الطلب الفردي شذوذ عن الشكل المعتاد، فإن شكل منحنى الطلب للسوق بأكمله يغدو غير مألوف. فهناك مثلاً بعض الأشياء التي يطلب الإنسان امتلاكها حباً في الظهور والتفاخر، وكلما زاد سعرها، زاد التفاخر بها.

(٢) مرجع سبق ذكره : Heilbroner and Thurow, *op, cit.*

ومن الضروري - في هذه المرحلة - أن نجعل الطالب مدركاً للفرق بين التحرك من نقطة إلى أخرى على منحنى الطلب نفسه، وبين انتقال منحنى الطلب كله.

فالتحركات على منحنى الطلب نفسه، تأتي نتيجة لتغير سعر السلعة ذاتها، في حين يحدث انتقال في المنحنى بأكمله بسبب التغيرات التي تطرأ على الدخل والأذواق، والتغيرات في أسعار السلع الأخرى (البديلة والمكملة).

لكن من التبسيط المفرط الاعتقاد بأن آثار جميع التغيرات في العوامل المؤثرة على الطلب يمكن استيعابها بدراسة التحركات على منحنى الطلب نفسه، وانتقال المنحنى بأكمله. وكشاهد على ذلك، نعود إلى المثال الذي أشرنا إليه من قبل، الذي تحدث عن طلب المياه الصالحة للشرب من قبل مستهلك غني يعتقد أن أفراداً آخرين في المجتمع يحتاجون إلى السلعة نفسها التي تتميز بمحدودية العرض.

فقد لا يؤدي هبوط سعر الماء، (الناجم عن الدعم المالي من السلطة الاجتماعية) إلى تغيير كمية طلب ذلك الشخص الغني. وكذلك، فإن الدعوة إلى الاقتصاد في استهلاك سلعة نادرة، ربما أسفرت عن تقليل استهلاكها، دون حدوث تغيير في سعرها. لذا يصبح من الضروري أن نضع في تقديرنا عوامل محددة تتناسب مع أية حالة محددة من حالات الطلب.

ويبين الجدول والمنحنى الخاصان بالعرض، الكميات المعروضة من سلعة ما عند أسعارها المختلفة، ونحصل على منحنى العرض للسوق كلها، بالجمع الأفقي لمنحنيات العرض لكل بائع. والمنحنيات تتجه بصورة عامة إلى أعلى، متحركة من الشمال إلى اليمين. ويعكس ذلك زيادة التكلفة الإنتاجية على المدى القصير.

وربما يختلف شكل منحنى العرض، اعتماداً على الفترة الزمنية التي تؤخذ في التقدير. مثل العرض الفوري للسوق، والعرض القصير المدى الذي يسمح بحدوث تغيير في العوامل المتغيرة فقط، والعرض المتوسط المدى ويسمح بالتغيير في جميع العوامل، ثم العرض البعيد المدى الذي يسمح بتغيرات فنية في التقنية وربما تنتج عنه منحنيات عرض تختلف بين الهبوط من الشمال إلى اليمين وبين الوضع الرأسي. وعلى كل فإن المنحنيات التي تناسب التحليل الاقتصادي، تكون - في الغالب - متحركة من أسفل إلى أعلى ومتجهة، من الشمال إلى اليمين. وهي مرتبطة بعرض السلع الاستهلاكية المصنعة، على المدى القصير.

ولا مانع من استخدام هذا المنحنى لشرح الطريقة التي تعمل بها السوق، طالما وضعنا أمام ناظرينا -عند تعاملنا مع العرض الخاص بأية سلعة من السلع، والذي يتم في فترة زمنية معينة- أن بعض العوامل المؤثرة، يجب أن توضع في الحسبان. وهذا الاحتراز مهم بصفة خاصة عند تناول العرض المتمثل في العمالة (ساعات العمل) والخدمات الإنتاجية الأخرى.

وأحد أسباب الاختلاف بين عرض الخدمات الإنتاجية، وعرض السلع المصنعة، هو: أن الأولى أي الخدمات الإنتاجية، تشتمل على عنصر السلوك البشري (سلوك العامل، وسلوك صاحب رأس المال، وسلوك مالك الأرض وغيرهم) بصورة أكثر مباشرة من السلع الأخرى.

هناك اختلاف آخر يتميز بالأهمية أيضاً، ويتمثل في أن مصطلح "تكلفة الإنتاج" ينطبق - بصورة مختلفة اختلافاً كبيراً- على الخدمات الإنتاجية، وكذلك يختلف من خدمة إلى أخرى.

ويمكن أن توجّل الدراسة المفصلة لمنحنى العرض إلى مرحلة قادمة. في حين يتم توضيح الفرق بين التحركات التي تتم على منحنى العرض نفسه والتي تحدث نتيجة للتغيير في سعر السلعة المعينة، وبين انتقال منحنى العرض بأكمله والناجم عن التغيير في تكلفة عناصر الإنتاج.

ويتم تحديد التوازن في سعر أية سلعة من خلال النقطة التي يتقاطع عندها منحنى العرض مع منحنى الطلب. والنتيجة تكون هي السعر الذي يصفى السوق، بمعنى أنه السعر الذي تتساوى عنده الكميات المعروضة مع الكميات المطلوبة من السلعة. ولذلك، فهو السعر الذي يحكم السوق. ويجب التركيز على أهمية هذه النقطة.

كما تجب الإشارة إلى أن ذلك يستلزم ثبات أشياء أخرى، منها أسعار السلع ذات العلاقة بالسلعة المحددة، والوضع في السوق بالنسبة للخدمات والسلع الأخرى. والتوازن الذي جاءت دراسته آنفاً هو توازن جزئي، أو بعبارة أخرى: هو توازن في سوق سلعة واحدة. وفي الحياة العادية، نادراً ما تكون الأشياء الأخرى ثابتة، الأمر الذي يعني أن السوق ربما تظل في وضع عدم التوازن باستمرار.

لكن، مع ذلك، فإن التوازن الجزئي يعتبر أداة ذات فائدة كبيرة للتحليل الاقتصادي، لأنه يساعد على فهم الطريقة التي تنزع إليها السوق.

وإلى جانب ذلك، فهو يتطابق مع حقيقة أن الكثير من الأسعار يتغير تغيراً طفيفاً خلال فترة زمنية طويلة. وهذا لا يعني أن الأشياء الأخرى تظل ثابتة في الحقيقة.

إن ظاهرة استقرار الأسعار تعتمد على حقيقة مختلفة كلياً، وهي أن العرض والعادة يندخلان في تحديد الأسعار. ومن المناسب للمستهلك والمنتج ألا يغيرا من الطلب والعرض نتيجة لكل تغيير يحدث في العوامل الأخرى، مثل: الدخل، والأسعار البديلة، وتكلفة الإنتاج وغير ذلك. وعلى كل، فإن دراسة تفاصيل هذه العوامل غير الاقتصادية التي تحدث في السوق يمكن أن ترجأ إلى مرحلة لاحقة.

٣/٣ - فكرة التوازن العام

لقد تعامل الاقتصاديون مع الفكرة الرائعة التي تتحدث عن التوازن العام، مثل التوازن في جميع الأسواق، وفي وقت واحد. وهي فكرة تتخيل الأسعار وقد تحددت من خلال اعتماد بعضها على بعض اعتماداً متبادلاً، ذلك الاعتماد الناجم عن التفاعل بين عنصري العرض والطلب في كل سوق من الأسواق المختلفة، بحيث أصبحت كل سوق من الأسواق مفتوحة لتأثير الأخرى عليها. وقد نلاحظ أن تحديد الأسعار يشتمل على تحديد الدخل، وذلك لأن الدخل ليس إلا ثمناً يدفع لعوامل الإنتاج.

ويتضمن التوازن العام أيضاً تخصيص الموارد، وهو باختصار يجيب عن الأسئلة الاقتصادية الأساسية نحو: ماذا تنتج؟ وكيف؟ ولمن؟

ولا يوجد ادعاء بأن هذا كله يمثل صورة للواقع كما هو، لكنه يبرز الوضع التي يتجه إليه الاقتصاد. ويصعب قبول فكرة التوازن العام هذه، لعدد من الأسباب التي تثير الشك حول فائدتها. واحتمال تأثيرها السالب عن طريق رسم صورة مضللة حول عمل السوق.

فكرة التوازن العام تتطلب افتراض المنافسة الكاملة التي لا يمكن تحقيقها، لعدم كمال المعلومات والوجود الحتمي لعنصر الشك. وتفترض السعي إلى الحد الأعلى (من المنفعة من قبل المستهلك ومن الربح من قبل المنتج)، وهو أمر غير مقبول. واحتمال أن يؤدي ذلك إلى توازن بين الباحثين عن الربح هو أكبر من احتمال أن يؤدي إلى المنافسة بينهم. كما تتجاهل فكرة التوازن العام مسألة عدم قابلية التجزئة في عناصر الإنتاج، وصعوبات انتقال هذه العناصر. كما تتجاهل محدودية مصادر العرض التي تقود إلى ظاهرة الاحتكار.

وإلى جانب ذلك، فإن فكرة التوازن العام تتعامل مع السلوك البشري على أنه أمر تحدده فقط حسابات المنفعة والتكلفة والأرباح، متجاهلة الدوافع الأخرى. وأخيراً، فإن الفكرة لا تستوعب وجود الدولة بوصفها خلية نشيطة تتم فيها جملة من العمليات كالبيع والشراء والإقناع، وإصدار الأوامر والتوجيهات، وتنظيم الأحداث في السوق، والتحكم فيها.

ولهذه الأسباب تحسن الإشارة إلى أن فكرة التوازن العام هي، واحدة من الأفكار التي يأخذ بها بعض الاقتصاديين، وهي ذات قيمة ضئيلة بالنسبة لعملية التحليل الاقتصادي، فضلاً عن أنها فكرة لم يتم التحقق من صحتها.

لكن يجدر بنا أن نفيد من فكرة وجود قدر من الاعتماد المتبادل بين بعض الأسواق المعينة وهذا أمر ثابت ومحقق، ويجب أن يوضع في الحسبان أثناء التحليل الاقتصادي.

ونخلص من هذا النقاش الأولى بالإشارة إلى الموقع الأساسي الذي يحتله تفاعل العرض والطلب في تحديد الأسعار في أسواق معينة، وإلى أن هذه الأسعار يعتمد بعضها على بعض. وإلى أنه بالإضافة إلى عوامل الدخل، والأسعار، والتكلفة وغيرها، فإن هناك عوامل أخرى ذات طبيعة غير اقتصادية، تدخل جميعها في الصورة وبصفة خاصة في أسواق الخدمات الإنتاجية.

٤ - الدخل (التوزيع)

١/٤ - الإيرادات والدخل

الدخول إلى السوق يتم من خلال القدرة الشرائية التي تكون نتيجة للدخل والثروة، إذ لا يوجد طلب مع انعدام القدرة الشرائية، كما لا يوجد عرض في غياب الطلب. وقبل الدخول في مناقشة الإنتاج والاستهلاك، يصبح لزاماً علينا بحث الطرق التي يكسب بها الأفراد دخولهم، وهي عملية تحمل - في العادة - اسم (التوزيع) وتأتي - تقليدياً - بعد نقاش الاستهلاك والإنتاج في كتب الاقتصاد. وهذا التسلسل التقليدي للموضوعات يقود إلى الخطأ القائل (بسيادة المستهلك) ويخلق تصوراً خاطئاً بأن الإنسان يطلب ما يريد استهلاكه، وأن المنتجين يرتبون إنتاجهم وفقاً لهذه الرغبة، كما أن توزيع الإنتاج يتم حسب الإسهام في عملية الإنتاج من قبل أصحاب الخدمات الإنتاجية وعوامل الإنتاج.

ونحن هنا نعكس هذا النظام لنؤكد على أهمية التوزيع الأولى للدخل والثروة في النشاط الاقتصادي، وهو أمر تجاهلته كتب الاقتصاد الجامعية في الماضي بصورة كاملة.

وهذا يجعل الطالب يدرك أن الطلب، ونمط الإنتاج محكومان بالتوزيع الأولي للدخل والثروة. وبالتأكيد على ضرورة تلبية الحاجة لكل إنسان، وتحقيق الأهداف الأخرى للاقتصاد والتي سبقت الإشارة إليها، يكون من اللازم تصحيح عدم التوازن من أساسه بدلاً من محاولة تطوير وتحسين النتيجة النهائية.

ولنبداً الآن في الكيفية التي يتم بها الحصول على الدخل. وأحد المصادر التي يحصل بها الإنسان على الدخل هي من الملكية المكتسبة أو الموروثة.

فبعض المقتنيات كالسيارة والمنزل وغيرهما لها القدرة على إشباع الحاجة بصورة مباشرة. في حين نجد أن الأرض والعقارات والآليات والنقد والسبائك والأسهم وغيرها من المقتنيات، يمكن أن تدر تياراً من الدخل لأصحابها.

هناك مصدر آخر للدخل: يتمثل في العمل، ويشمل العمل اليدوي، والخدمات المتخصصة، والخدمات الإدارية، والأعمال، وتعتمد نوعية العمل بالنسبة لكل شخص على التعليم والتدريب الذي تلقاه أو الذي يستطيع أن يحصل عليه. وإلى جانب ذلك تعد الصحة ومستوى الغذاء من العناصر المهمة في تحديد العمل كمّاً وكيفاً.

والدخل الذي يحصل عليه الإنسان من العمل المعين هو في الغالب دخل تعاقدى، مثل المرتبات والأجور. أما العائدات الناجمة عن العمل الخاص، فهي تتميز على الدخل التعاقدى بأنها: غير تعاقدية، وغير محددة، ونوع العمل فيها له صبغة خاصة تشتمل على اتخاذ القرارات في وجه التقلبات المختلفة مع تحمل النتائج المترتبة على ذلك. وسيتم شرح هذه الناحية لاحقاً.

من المصادر الأخرى للدخل: هناك المنح التي تأتي من الأفراد والمؤسسات والدولة لرفع المعاناة عن الناس وتمكينهم من تلبية حاجاتهم. وهي تمنح أيضاً: للأدباء والشعراء، والعاملين في الحقل الاجتماعي اعترافاً بما يقدمونه، كل في مجاله. كما تأخذ هذه المنح في الاعتبار حاجة الممنوح وأهليته والخدمات التي قام بها أو ينتظر أن يقوم بها.

ولقد تجاهل الاقتصاديون لفترة طويلة "اقتصاد المنح" وركزوا اهتمامهم على السوق بصفة مستمرة. لكن، مع ذلك، تؤدي المنح دوراً حيويّاً في الحياة الاقتصادية، وبخاصة إذا وضعنا في الحسبان المنح التي تقدم في نطاق الأسرة، بالإضافة إلى برامج الرعاية في الدول الحديثة.

وهكذا يمكن أن نقول: إن مسألة المنح تستحق منا اهتماماً كبيراً إذا كانت دراستنا هذه تتناول الاقتصاد بمعناه الكبير، وليس موضوع السوق التي تشكل جزءاً من كل. وفي الأجزاء القادمة من هذا البحث سنقوم بدراسة الأنواع المختلفة للدخل، بشيء من التفصيل.

٢/٤ - العمل وأجره

يستخدم الاقتصاديون العرض والطلب كأداتين لدراسة تحديد الأجر بالطريقة نفسها التي استخدمنا بها في تحديد الأسعار، إذ إن الطلب على العمل يعتبر طلباً مشتقاً كالطلب على أي عامل آخر من عوامل الإنتاج. وتحتاج فكرة الطلب المشتق، وقيمة الإنتاج، وإيراد الإنتاجية إلى شرح. كما يجب إلقاء الضوء على الصعوبات المتعلقة بحساب الإيراد الحدي لنتاج العمل، وبناء منحنى الطلب على العمل على أساسه.

ويأتي القصور في نظرية الإنتاج الحدي بصورة أساسية من عدم تحقق الشروط المثالية في السوق مثل عدم قابلية القسمة وعدم قابلية الانتقال وعدم وفرة المعلومات وغيرها. وهناك مصدر آخر للقصور، يتمثل في افتراض ثبات الغلة بالنسبة للحجم. وبالإمكان مناقشة هذه الناحية بالرجوع إلى الكتابات الوفيرة التي تتعلق بها.

من نواحي القصور الأخرى التي تثير التحفظ إزاء نظرية الإنتاج الحدي للأجور: نشير إلى العوامل المؤسسية والعوامل التاريخية التي تؤدي إلى جمود هيكل الرواتب واستمرار الفروق في الأجور. وبعد مناقشة أوجه القصور المذكورة، يمكن أن نقول على نظرية الإنتاجية الحدية كأساس للطلب على العمل، بالنظر إلى عدم وجود بديل عنها. لكن ذلك يجب ألا ينسينا وجوه القصور في تلك النظرية، بل يجب أن تظل أوجه القصور السابقة في الحسبان بصورة دائمة عند تطبيق النظرية في أية حالة محددة.

عرض العمل - هو الآخر - مسألة معقدة، طالما أن منحنى العرض الفردي - في الشكل العام - يصعد من الشمال إلى اليمين، مشتملاً على افتراض أن العمل ينطوي على عنصر عدم المنفعة الذي يزداد كلما زاد عدد ساعات العمل.

ومع ذلك، فإن هذه الناحية ليست حقيقية على الدوام، لأن عدم وجود العمل نفسه يكون مؤلماً أحياناً، بصرف النظر عن الخسارة المادية الناجمة عن ذلك. وبعبارة أخرى نقول: إن العمل

المفيد يعد من حاجات الإنسان الأساسية. ومحاولة إهمال هذه المسألة عن طريق استخدام منحنيات السواء بين وقت الفراغ وساعات العمل لا يساعد؛ لأن الفراغ لا يشكل بديلاً لنوع العمل الذي جاء ذكره من قبل. وبالإضافة إلى ذلك فإن السلوك البشري - بالنظر إلى عرض العمل - يتأثر إلى درجة كبيرة بتكوين المجتمع.

إن وفرة المنح (التحويلات) القائمة على أساس الحاجة وفرصة الاختيار بين أنواع العمل المتعددة وفرصة المشاركة في الإدارة وغيرها من العوامل تؤثر في قرار عرض العمل بطرق مختلفة. وإن اعتبار ساعات العمل دالة (تابعاً) لمعدل الأجر في الساعة، وحده، يؤدي إلى تجاهل كل هذه الأشياء. ويشتمل شكل منحنى عرض العمل، بالنسبة للاقتصاد في مجمله، على جميع السكان ما يتعلق بتكوينهم ومعدل نموهم. ومن غير الواقعي، محاولة الوصول إلى هذا الواقع المعقد من خلال منحنى بسيط. وبين منحنى العرض الفردي ومنحنى عرض العمل في الاقتصاد ككله، هناك، منحنى عرض العمل الخاص بصناعة محددة ومؤسسة بعينها، في هذه الصناعة.

والمنحنى الصاعد، بالنسبة لصناعة بأكملها، والمنحنى الأفقي (عرض غير محدود عند معدل الأجور السائد) بالنسبة لمنشأة معينة، يمكن استخدامهما بغرض الشرح، مع الانتباه للعوامل المحددة التي تتعلق بالأشياء الأخرى عند التعامل مع حالة معينة.

وبالجمع بين منحنى عرض العمل لصناعة ما، ومنحنى طلب العمل لنفس الصناعة، فإن تحديد الأجر لنوع معين من العمل يظهر نتيجة للعرض والطلب.

وبالإمكان تبرير منحنى العرض الصاعد على أساس أنه كلما عرضت أجور عالية في صناعة من الصناعات، فإن العمال يتزكون الصناعات الأخرى، ويتجهون للصناعة ذات الأجور العالية، مع بقاء الأشياء الأخرى كما هي.

أما منحنى طلب العمل المهابط في مستوى الصناعة، فإننا نحصل عليه بالجمع الأفقي لمنحنيات الطلب في المؤسسات العاملة في الصناعة المعنية. وهي بدورها مبنية على الإيراد الحدي لإنتاجية العمل في هذه المؤسسات.

وهذا يقوم على الافتراض القائل بأن كل منتج اقتصادي يسعى إلى زيادة أرباحه وأن العامل يسعى إلى أكبر الأجور. والآن دعونا نقدم تعديلاً إسلامياً أساسياً لهذا الافتراض، ونفترض أن

العمال والمستخدمين والمنتجين ربما يهتم بعضهم ببعض، مع اهتمامهم بالآخرين في المجتمع من عمال ومنتجين ومستهلكين... الخ، وفيما يلي بعض الحالات التي يمكن أن تبرز في هذه الناحية:

(أ) ربما يكون هناك تزايد في الغلة بالنسبة للحجم لدرجة تكون معها جملة الإيراد من الإنتاج أكبر من مجموع قيمة المنتجات الحدية، وهي حالة تمكن المنتج من دفع أجور أعلى من الإيراد الحدي للعامل.

(ب) ربما يدفع للعامل أجر أعلى من الإيراد الحدي للإنتاج، على حساب العائد على رأس المال والعائد على المشروع إذا اقتضى الأمر ذلك.

(ج) ربما يوافق المستهلكون على سعر عال، الأمر الذي يؤدي إلى ارتفاع الإيراد الحدي لإنتاج العامل، وحصوله على أجر أعلى، إذا اقتضى الأمر ذلك.

(د) ربما وافق العمال على أجر يقل عن الإيراد الحدي للإنتاج وبذلك يتاح إمكان استثمار الأرباح المتزايدة في الصناعة نفسها لتوليد المزيد من فرص العمل، أو يتاح قيام المنتجين بتخفيض سعر السلعة لمصلحة المستهلكين (والسعر المنخفض يؤدي في النهاية إلى تخفيض الإيراد الحدي للإنتاج وجعله مساوياً لمعدل الأجر المنخفض).

ولا نستطيع، في المجال التعاوني التي تتخذ فيه القرارات التي تؤثر على عدد من الأطراف عن طريق التشاور، حيث يضع كل طرف في منهجه مصالح الطرف الآخر، إلى جانب مصالحه الخاصة؛ لا نستطيع استبعاد أي من هذه الاحتمالات.

وعلى الرغم من احتمال المضي في استخدام نظرية الإنتاج الحدية ومنحنى العرض العادي في دراسة الأجور، فإن عددًا من العوامل الجديدة المتعلقة بوحدات القرار الاقتصادي، والأطر المؤسسية التي سبقت الإشارة إليها، يجب أن توضع في الاعتبار للوصول إلى استنتاج صحيح في أي حالة محددة. كما يجب وضع المساومة الجماعية ودور الحكومة في التسويات الخاصة بالأجور، في التقدير أيضًا. كذلك يمكن أن تناقش محاسن ومساوئ التشريع الخاص بالحد الأدنى من الأجور.

والنقطة التي تتم مناقشتها هنا هي: عندما يكون كل من العامل والمستخدم مهتمًا فقط بمصلحته الشخصية وغير مبال بمصلحة الطرف الآخر أو المجتمع، فإن المواجهة تحدث بين الطرفين، بحيث يصبح من الصعوبة. يمكن أن يسهم تدخل الحكومة في حلها على المدى الطويل.

أما عندما يكون كل جانب مدرِّكاً لمصالح الجانب الآخر ومصالح المجتمع بصورة عامة، ويتفق الجميع على اتخاذ القرارات عن طريق التشاور، ففي هذه الحالة، يصبح من السهل تحقيق السلام الصناعي. وما ورد ذكره لا يعدو كونه مؤشرات فقط لبعض الاحتمالات.

٣/٤ - الربح والحصة في الربح

يستطيع الإنسان المغامرة بالدخول في عمل غير مضمون العائد بدلاً من العمل بأسلوب الأجر التعاقدى. وإذا فعل ذلك وحصل على رأس مال نقدي أو عيني من شخص آخر، أو من مؤسسة من المؤسسات، على أساس اقتسام الربح، فإنه في هذه الحالة يسمى منظماً (مستحدثاً)، سيأتي نقاش دخله فيما بعداً.

ويمكن العمال غير المهرة أيضاً الدخول في نظام الشراكة مع عامل آخر سواء كان ماهراً أو غير ماهر، بحيث يقوم الاثنان بعمل واحد، مثل العمل في الخياطة أو الغسيل وغير ذلك. ومن ثم، يقتسمان صافي الربح بطريقة يتفقان عليها. كذلك يستطيع أصحاب التخصصات - من محامين ومهندسين وأطباء وغيرهم من أهل التخصص - التجمع في مؤسسة تقدم الخدمات الاستشارية ليقتمسوا أيضاً الأرباح وفق نسب متفق عليها. ويختلف هذا النوع من الدخل عن الأجور، لأن الحصول عليه لا يتم عن طريق التعاقد الثابت، فهو أقرب في طبيعته إلى الربح لاشتماله على احتمال الخسارة.

هذا، ولما كان الاقتصاد الإسلامي يمنع الفائدة (على القروض) فإن كلا من العائد على التنظيم وعلى رأس المال المستثمر يظهران بصورة مشتركة هي الأرباح، لكن بين العائدين فرقاً مهماً، إذ العائد على التنظيم قد يكون موجباً أو صفرًا، أما العائد على رأس المال فقد يكون موجباً أو صفرًا أو سالباً (خسارة). ونظرًا لهذا الفرق يفضل تمييز العائدين - مع أنهما ينشآن معاً، ويقتمسان تعاقدياً - إلى حصتين إحداهما تذهب للمنظم والأخرى للممول (مقدم رأس المال). وسوف نميز دخل المنظم (المستحدث) باسم: الربح، ودخل الممول باسم: حصة الربح. وهذا التمييز يسهل التحليل على الرغم من أن المنظم يكون أحياناً هو نفسه مالك رأس المال، فيؤول إليه حينئذ الربح وحصة الربح. لكن الغالب هو أن يحصل المنظم على تمويل من فرد أو مؤسسة، ولا بد له لقاء ذلك من أن يتفق مع الممول على حصة نسبية من الربح تعطى له. وفي حالة عدم تحقق ربح ولا خسارة، يعود للممول رأس ماله: فتكون حصة الربح صفرًا حينئذ. وإذا وقعت خسارة تحملها الممول، فتطرح من رأس ماله قبل إعادته إليه، وتكون حصة الربح حينئذ سالبة^(٣).

(٣) إن رأس المال المقرض والمضمون إعادته لا يستحق أي عائد، لذلك فإن الافتراض ليس طريقاً عادية للحصول على تمويل للاستثمار في اقتصاد حال من الفائدة

وبعد هذا الشرح لطبيعة الربح وحصصة الربح، يصبح بإمكاننا مناقشة كيفية تحديدهما. فالعائد المشترك على رأس المال والتنظيم (جملة الربح وحصصة الربح) هو الفرق بين جملة العائدات وجملة تكاليف المؤسسة المعنية، وتكون قوتا العرض والطلب (اللتان تحددان سعر منتجات المؤسسة وأسعار الخدمات الإنتاجية والمواد الخام المستخدمة في إنتاج المؤسسة) هما القوتين اللتين تحددان أيضاً العائد على رأس المال والتنظيم. وعلى الرغم من أن هذه الناحية تعد حقيقة بالنسبة للتحليل الجزئي للاقتصاد، فإن مستوى العائد لا يمكن شرحه دون تحليل كلي للاقتصاد، يشتمل على مستوى الدخل وبعض العوامل الأخرى، مثل المستوى التقني وعرض العمل. وهذه يمكن التطرق إليها في مرحلة متأخرة.

ويتأثر تقسيم العائد المشترك على رأس المال والتنظيم في شكل أرباح للمنظم وحصصة الربح للممول، بقوتي العرض والطلب أيضاً.

ومن الأشياء التي تؤثر في هذا التقسيم، في الاقتصاد الحالي من الفائدة والقائم على اقتسام الربح، هناك النسبتان التعاقدتان لاقتسام الربح: الأولى تكون بين الشخص الذي يودع حساباً في مصرف من المصارف وبين المصرف، وتكون الثانية بين المصرف والمنظم. أما كيفية تحديد هذه النسب فإنها تأتي في مرحلة تالية.

ولإكمال الصورة، فإن هذه الدراسة يجب أن يصحبها تحليل لسوق الأسهم، يشرح كيف تحدد نسبة العائد على الأموال المستثمرة فيها.

والذين اعتادوا على التحليل التقليدي لعائد رأس المال، سيفتقدون في مناقشتنا هذه أي ذكر لإنتاجية رأس المال الذي يستخدمونها كوسيلة لتفسير نسبة الفائدة.

وفي حقيقة الأمر، إن قيمة إنتاجية رأس المال غير مؤكدة، وليست ثابتة، ولا يوجد أساس منطقي لاحتسابها كمية موجبة في جميع الأحوال.

والفائدة ظاهرة تنظيمية مؤسسية تختص بالاقتصاد الرأسمالي. ووجود مؤسسة الفائدة هو الذي يعطي قيمة موجبة لإنتاجية رأس المال النقدي المستثمر في مشروع إنتاجي.

وفي نظام الاقتصاد اللاربوي يجتمع العائد على رأس المال مع المكافأة التي تعود إلى التنظيم، ويمكن فصل الاثنين - بعد ذلك - على أساس الاتفاق السابق. والعائد على رأس المال النقدي - والذي سميناه حصصة الربح - يكون إيجابياً أو صفرًا أو سالبًا، بحسب النتائج الفعلية للمشروع.

ولما كان رأس المال الحقيقي (العيني)، يختلف عن رأس المال النقدي، فإن القيمة المتوقعة لإنتاجيته تنعكس في سعره الإيجاري في السوق.

٤/٤ - الدخل العائد من الملكيات: الربيع، (Rent) والإيجارات (Rentals) وحصص الربح (Profit-shares)

الملكيات هي أحد مصادر الدخل الرئيسة. وحتى الآن تعرفنا على الكيفية التي تعود بها حصة الربح من الملكية، عندما تكون في صورة رأس مال نقدي، ويوافق مالكة على المغامرة به وتعرضه للمخاطرة في مشروع إنتاجي.

والملكية المتمثلة في الأرض يمكن أن تؤجر. وفي هذه الحالة يكون الربح (الإيجار) ثمنًا للمنافع لعائدة من استخدام الأرض في جملة الأغراض المختلفة كالبناء والزراعة. أما نسبة الربح لوحدة من الأرض فإنها تحدد من خلال عنصر العرض والطلب.

كذلك، فإن العقارات بمختلف أنواعها، يمكن أن تعود على أصحابها بربح إيجاري، وهو ثمن المنافع المحنية من استخدامها. ويخضع هو الآخر لقوتي العرض والطلب.

وتمتد عملية الإيجار إلى الآليات والمعدات والمركبات وما تدره من دخل يسمى: الإيجارات، هو يختلف عن العائد من الأرض والعقارات. والإيجارات هي القيمة التي تدفع مقابل الخدمات التي تقدمها هذه السلع، وهي تخضع أيضًا لحكم العرض والطلب.

من الوسائل الأخرى للحصول على الدخل من الملكيات، المغامرة بهذه الملكيات في المشاريع الإنتاجية على أساس اقتسام الأرباح العائدة من المشروع المعين.

مثال ذلك، أن يدخل مالك الأرض في اتفاق مع أحد الزراع، كأن يقدم المالك الأرض والبذور ويقوم الزارع بالعمل المطلوب، ثم يقتسما المحصول بنسب متفق عليها.

وهذا النوع من اقتسام المحصول يوافق عليه الفقه الإسلامي (لكن الفقه يشترط أيضًا أن يسهم صاحب الأرض بتقديم جانب من رأس المال العامل في شكل تكلفة البذور وغيرها).

كذلك أحيانًا يدخل صاحب مركبة في اتفاق مع شخص آخر يتولى قيادتها مثل دخول صاحب "سيارة أجرة" في اتفاق مع أحد السائقين لكي يتولى قيادة هذه السيارة على أن يقتسم الاثنان الدخل اليومي بنسب يحددها الاتفاق. وهنا يطالب الفقه صاحب المركبة بتحمل نفقات الصيانة والإصلاح الخاصة بالمركبة.

وعلى هذا النهج يمكن أن يعرض أصحاب العقارات والآليات والسلع المعمرة الأخرى سلعهم هذه على التجار وأصحاب الصناعات وغيرهم، ليشاركوا بها في المشروع بشرط اقتسام الأرباح.

وهذه الأرباح تكون في شكل حصص أرباح أكثر منها ريعاً أو إيجارات، لكننا نشير إليها باسم الدخل العائد من الملكية، وهو دخل يأخذ في الغالب صفة إيجارات أو ريع. ورأس المال النقدي -على الرغم من أنه ملكية من الملكيات- لا يؤجر، وهو -بخلاف الأرض والسلع المعمرة الأخرى- لا يدخل في العملية الإنتاجية إلا إذا تم تحويله إلى سلع وخدمات.

والإيجارات، والريع، هما القيمة المقابلة للمنافع المحتملة، أو الخدمات المقدمة من السلع المعمرة، وهي عائدات تستمر باستمرار السلع المعمرة في القدرة على تقديم خدماتها. وفي حالة وقوع حادث يؤدي إلى تخطيط السلعة أو يعيقها عن تقديم خدماتها التي تؤجر من أجلها، فإن الالتزام بمواصلة دفع الإيجار يصبح لاغياً، ويتحمل مالك السلعة نتائج الضرر الذي يلحق بها.

ورأس المال النقدي، الذي يتم تسليفه بشروط تضمن إعادته، لا تسري عليه هذه الأحكام، لهذا فإنه لا يؤجر.

وقد فرق الاقتصاديون بين الريع المبني على ندرة الأرض والريع الناجم عن الاختلاف في الخصوبة والموقع. ويجب أن يتم شرح هذا الفرق المفيد. وربما يتم التطرق إلى المزيد حول طبيعة الإيجار الاقتصادي وتطبيقاته في مراحل لاحقة.

٥/٤ - المنح (التحويلات)

لاحظنا من قبل أن المنح تؤدي دوراً حيوياً في الاقتصاد الحديث. بل يجب أن تؤدي هذا الدور إذا أردنا لاقتصاد السوق أن يؤدي دوراً مركزياً في مجتمع له أهداف يسعى إليها، ومنها تأمين تحقيق الحاجات الأساسية لجميع البشر.

والإسلام يقدم المنح في عدة أشكال، أولها: النفقات الواجبة للأقارب والمنح العائلية. وثانيها: الزكاة، وهي نسبة محددة تؤخذ من ثروة الأغنياء لتحويل (نقداً أو عيناً) إلى فئات معينة من الناس، على أساس الحاجة في غالب الأحوال.

وأخيراً في حالة عدم وفاء هذين النوعين من المنح بجميع الحاجات، يصبح لزاماً على الدولة الإسلامية أن تبجي من كل شخص يستطيع العطاء حتى تؤمن حاجة الجميع. وعلى المدى الطويل

ربما يكون من الصعب الاستمرار في مثل هذه الجباية دون اتخاذ الإجراءات المناسبة بشأن التنمية والنمو، مع تبني سياسات توزيع توجه الدخل والثروة الإضافية نحو الفقراء.

ولا نقترح الدخول في تفصيل هذه المسألة في هذه المرحلة. والنقطة المناسبة هنا هي أن يوجه الدخل الكافي، إلى الذين لا يحصلون على دخل، سواء في شكل ريع أو إيجارات، أو أرباح، أو حصص أرباح، ليتمكنوا من تلبية حاجاتهم. وينطبق ذلك أيضاً على الذين يحصلون على دخل من المصادر السابقة لكنه لا يكفي لتلبية حاجاتهم.

إن ضمان حد أدنى من المعيشة عن طريق المنح، يتوقف على شرط مهم، هو أن الأشخاص الذين يتلقون هذه المنح، يبذلون كل طاقاتهم للحصول على ما يمكن الحصول عليه من رزق. وهذا الضمان يوسع نطاق الوصول إلى السوق، ويمنح حرية أكبر لجميع وحدات القرار الاقتصادي.

وطالما تم تأمين الحد الأدنى من المصالح العامة، تصبح المصلحة الخاصة في وضع يبعتها عن أن تكون الدافع لسياسات تلحق الضرر بمصالح الآخرين. وهكذا لن تأخذ المنافسة أي شكل من الأشكال الهدامة.

وبعبارة أخرى نقول إنه عندما يكون هناك ضمان اجتماعي لحد أدنى من المعيشة، يصبح الصراع، غير الإنساني، من أجل البقاء مسألة غير ضرورية. وعندما تكون مساعدة الفقراء هي مسئولية من المسئوليات الملقاة على عاتق الأغنياء، فإن الأغنياء لن يختاروا طرقاً إلى الغنى تؤدي إلى فقر الآخرين.

٥ - الإنتاج

١/٥ - دوافع المنتج

القول بأن الإنتاج، في اقتصاد السوق، يتم من أجل الربح، هو قول صحيح إلى الحد الذي يكون فيه سبيلاً من سبل كسب الدخل. إذ يستأجر المنتجون الخدمات الإنتاجية، ويقومون بعملية تنظيم الإنتاج على أساس يبيعه بسعر أعلى من سعر التكلفة، بحيث يصبح الفرق، هو الربح الذي يعود عليهم في صورة دخل.

لكن الافتراض التقليدي بأن الأرباح هي الدافع الوحيد للمنتجين، وأنهم يحاولون تكبير أرباحهم إلى الحد الأقصى، هو افتراض غير مقبول كما لأنه يتجاهل عدداً من العناصر المهمة المرتبطة بالموضوع.

فالمنتجون - كسائر البشر - تحركهم دوافع عديدة، إنهم أعضاء في المجتمع الذي يهتم بالجوانب الاجتماعية، إلى جانب اهتمامهم بدخولهم الخاصة. وهذه نظرة تنطبق على المجتمعات المعاصرة. فالمجتمع الإسلامي يفترض في الفرد المسلم أن يضع مصالح الآخرين في حسابه. فالربح أحد الدوافع، لكن الرغبة في خدمة المجتمع بإنتاج ما يحتاجه الآخرون أو تطويره، تدخل هي أيضاً في الاعتبار.

وفي ظروف معينة، يكون إنتاج السلع والخدمات ذات الأهمية أو السلع التي تكون هناك حاجة إليها من أجل الدفاع والأمن الاجتماعي، أمراً يعده الأفراد واجباً لا بد من أدائه. وقد تكون الرغبة في توفير فرض العمل، أحد الدوافع أيضاً في الحالات التي تكون فيها البطالة منتشرة. وإلى جانب هذه الدوافع ذات العلاقة بمصالح المجتمع، فإن بعض الأفراد ربما يحركهم التطلع إلى القوة والجاه اللذين يجلبهما امتلاك شركة، أو مؤسسة كبيرة.

وهكذا نجد أنه لا مفر من تعدد الدوافع في تحليلنا لسلوك المنتجين، وإن كان أمر الدوافع التي تشملها القائمة مفتوحاً للنقاش. وما أوردناه من دوافع، بالنسبة للمنتج، ينطبق أيضاً على الممول صاحب رأس المال النقدي الذي يسعى للحصول على الدخل الناجم عن استخدام هذا المال. فهو يسعى للحصول على عائد من رأس المال، سواء استخدمه هو شخصياً أو أمد به منتجاً آخر على أساس اقتسام الربح. وبالرغم من ذلك، فإننا نجانب الواقع إذا افترضنا أن الربح وحده هو الدافع، أو أنه يرمي دائماً إلى تكبير أرباحه إلى الحد الأقصى. نعم الشخص الذي يقدم رأس المال يبحث عن الأرباح لكنه في الوقت نفسه على استعداد لخدمة بعض الدوافع الأخرى التي ورد ذكرها، وهي أنه يهتم بالآخرين، ويرغب في خدمة المجتمع.

أما ما يرضي الممول أو المنتج من العائدات والأرباح التي تعود عليهما، فهو أمر يعتمد على مجموعة الدوافع التي تحركهما، فقد يكون معدل الربح المتوقع متدنياً، لكنه يقترن بوجود هدف اجتماعي نافع عام كإنتاج السلع الضرورية والخدمات المهمة أو خلق فرص عمل من أجل العاطلين. ومثل هذا المشروع ربما يكون مقنعاً لبعض أصحاب رؤوس الأموال والمنتجين، في حين يرفض آخرون القيام بمشروع إلا إذا أغرتهم معدلات عالية من الربح.

والمنتج بعد حصوله على رأس المال المطلوب، يشرع في تنظيم الإنتاج، على نهج يسعى فيه لتحقيق معدل العائد المتوقع إلى جانب الأهداف الأخرى التي تبناها.

وهذه الناحية تنطبق أيضاً على الحالة التي يكون فيها المنتج نفسه هو صاحب رأس المال النقدي المستخدم. وفي هذه الحالة، يكون معدل العائد المتوقع داخلياً في حساب التكلفة الخاص بالمنتج. وهي نقطة سوف يشملها الموضوع الذي نتقل إليه الآن.

٢/٥ - تكاليف الإنتاج وقانون الغلة المتناقصة

تشتمل عملية الإنتاج بصفة عامة على استخدام عدد من عناصر الإنتاج الثابتة مثل الأرض والمباني والآلات... الخ، إلى جانب عدد من العناصر المتغيرة مثل خدمات العمال المهرة وغير المهرة. ويلاحظ أن الزيادة في بعض المدخلات مع ثبات مدخلات أخرى في ظل تقانة معينة، تؤدي إلى زيادة الناتج الكلي. لكن -بعد نقطة ما- تبدأ الزيادة في الناتج، الناجمة عن زيادة المدخلات، في التناقص شيئاً فشيئاً.

وهذا ما يعرف بقانون الغلة المتناقصة للمدخلات غير الثابتة.

ويجب شرح هذا القانون عن طريق تقديم بعض الأمثلة، كما يجب التنبيه إلى أنه يفترض حالة تقانة معينة. يلاحظ عبر التاريخ البشري، أن التحسينات التقانية -إلى جانب المعرفة- تؤدي دوراً في تحييد آثار هذا القانون، لكن خلال فترة محددة وتقانة معينة، فإن النتيجة المهمة لهذا القانون، هي تصاعد منحنى التكلفة المتغيرة ومنحنى التكلفة المتوسطة. ويحسن التعريف بمنحنيات الناتج المتساوي لاستنتاج منحنيات التكلفة الصاعدة. كما يجب أيضاً استخدام منحنيات الناتج المتساوي لشرح فكرة تزايد الغلة مع الحجم.

٣/٥ - تمويل المؤسسة وتكلفة رأس المال

إن منحنيات الناتج المتساوي تحلل الإنتاج على أساس حقيقي (غير نقلي). والمؤسسة والشركة تحتاج إلى رأس مال نقدي لتوفير عوامل الإنتاج المادية، مثل: رأس المال، والعمال، والأرض... الخ.

وفي النهاية، فإن الإنتاج يقوم بعملية تمويل ذاتي، عندما تباع المنتجات في السوق وتدر دخلاً. وعلى المؤسسة أن تواجه التكاليف متمثلة فيما يدفع للجهات التي تملك عوامل الإنتاج خلال عملية الإنتاج، وقبل الحصول على الدخل العائد من بيع هذا الإنتاج، وهذا يعني أن المؤسسة في حاجة إلى رأس مال نقدي لفترة من الزمن.

ويمكن للمنتج استثمار رأس ماله الخاص إذا كان يملك ما يكفي للمشروع، كما يمكنه الحصول على رأس المال القائم على المساهمة عن طريق بيع الأسهم، بحيث يكون للمساهمين حق الملكية وإبداء الرأي في إدارة المؤسسة.

وبالإمكان أيضاً الحصول على رأس المال النقدي من وسيط مالي، كالبنوك، على أساس اقتسام الربح. وبالنسبة للممولين الذين يقدمون أموالهم نظير حصة ربح، فإنهم لا يتمتعون بحق ملكية المؤسسة، ولا يحق لهم التدخل في الشؤون الإدارية اليومية للمؤسسة.

وبالنسبة لرأس المال النقدي في المجتمع الإسلامي فإنه لا يتوقع أن يأتي في شكل قروض. لأن المقرض لا يجوز له الحصول على عائد نظير التمويل.

وسواء أكان المالك لرأس المال هو المنتج نفسه أم كان مملوكاً بوساطة الأسهم أو بالتمويل من مصرف من المصارف، فإن الشيء المتوقع هو الحصول على عائد إيجابي نتيجة لاستثمار رأس المال النقدي في عملية الإنتاج.

ولن تستطيع المؤسسة الاستمرار في عملها إذا لم يتحقق هذا التوقع. فهناك معدل إيجابي متوقع من العائد على رأس المال النقدي متكافئ مع معدل العائد المتحقق في سوق الأسهم العامة، والمتحقق على الأموال المقدمة على أساس حصة ربح. ولا بد للمنظم من اعتبار هذا العائد المتوقع على أنه تكلفة لرأس المال النقدي، حتى يكون بإمكانه تحقيق توقعات الملاك الذين يقومون بتوفير رأس المال النقدي.

ومن المهم أن يتم التفريق بين عنصر التكلفة المذكور آنفاً (العائد المتوقع)، والعناصر الأخرى المثبتة بطريقة تعاقدية، مثل الرواتب والإيجارات، فهذه المدفوعات الثابتة تعاقدياً هي واجبة السداد مهما كانت نتيجة المشروع وحجم إيراداته.

ومعدل العائد المتوقع من رأس المال، هو وسيلة حسابية تتبناها المؤسسة لتمكينها من الوفاء بتوقعات الممول برأس المال، ومن الاستمرار في العمل. وهي تدرك مع ذلك أن المبلغ الحقيقي الواجب الدفع للممول برأس المال النقدي سيكون مرتبطاً بالنتائج الفعلية للمشروع الذي تنفذه المؤسسة.

هناك أيضاً فرق حيوي بين العائد لرأس المال كعنصر تكلفة، وعناصر التكلفة الأخرى. فالعائد لرأس المال يحدد دائماً كنسبة من عائدات المشروع. وأرباح المنظم (الشركة) والعائد لرأس

المال يرتبط أحدهما بالآخر على الدوام. فبمجرد الاتفاق على نسبة اقتسام الربح، لن يستطيع حتى المنظم نفسه تأمين عائد لرأس المال مستقل عن أرباح المشروع.

ويتبع ذلك نقطتان مهمتان: النقطة الأولى تتمثل في أن العنصر الصحيح إدخاله في حساب التكلفة، ليس هو العائد على رأس المال وإنما هو معدل الربح المتوقع. فالمنشأة ستنتقل من نسبة اقتسام الربح بينها وبين الممول، وهي نسبة محددة مسبقاً ومتعاقد عليها، وستحاول المنشأة (المنظم) تحقيق معدل من الربح على رأس المال المستمر، يدر عائداً على رأس المال النقدي يكون مرضياً للممولين. ومثال ذلك: إذا تعاقد المنظم على تقديم نصف أرباح المشروع إلى الممول، وكان المنظم على قناعة بأن الممول لا يرضيه معدل يقل عن عشرة بالمئة، فإن المنظم سيناضل من أجل تحقيق الربح بنسبة عشرين بالمئة.

والنقطة الثانية التي يجب أن نشير إليها هي أنه حتى عندما يدخل معدل الربح المتوقع كعنصر من عناصر التكلفة، فإنه يظل عنصراً مرناً ينقص مقداره ويزيد على المدى القصير.

وحتى على المدى البعيد، فإن تغيير حصة اقتسام الربح، بحيث تثمر عائداً مرضياً على رأس المال، تظل محتفظة بهذه المرونة. فمثلاً إذا أخذ المنظم باستراتيجية لا ينتظر أن تعود بأكثر من خمسة عشر بالمئة من الربح، فإنه يظل قادراً على إرضاء الممول بالتعاقد على إعطائه ثلثي الربح.

وفي مرحلة قادمة، يمكن أن نناقش الطريقة التي يتم بها الاتفاق على الحصة النسبية لاقتسام الربح بحيث، تراعي المعدل المتوقع لربح المشروع وتكون مرضية لتوقعات الممول لرأس المال، ولتوقع منظم العمل بالحصول على دخل يتساوى على الأقل مع عائداته البديلة.

ووفقاً للتحليل التقليدي للمؤسسة، فإن رأس المال العامل المطلوب لشراء المواد الخام، ودفع الأجر والرواتب والإيجارات، يمكن توفيره عن طريق الاستلاف. وبذلك تكون الفائدة المدفوعة بالمعدلات السائدة في السوق جزءاً من التكلفة المتغيرة للمؤسسة. كذلك يشتمل منحني متوسط التكلفة على مكافأة نظير خدمات المنظم، بحيث تكون كافية إلى الحد الذي يغريه بالاستمرار في الصناعة، ومساوية لعائداته فيما لو عرض خدماته في سوق العمل. ومع افتراض البحث عن أقصى ربح، فإن نقطة التوازن يتم توضيحها من خلال تقاطع منحني التكلفة الحدية مع منحني الإيراد الحدي. كما أن نقطة الإغلاق تكون هي النقطة الدنيا على منحني التكلفة المتوسطة المتغيرة، وهذا لا يدع للمؤسسة مجالاً للمناورة في حالة المنافسة.

لكن الوضع يكون مختلفاً، إذا كان رأس المال العامل قد حصلت عليه المؤسسة، على أساس التمويل بالمشاركة في الربح، بدلاً من الفائدة الثابتة على قرض. وحالة التمويل بالمشاركة تستدعي التفريق بين منحني التكاليف المتغيرة الذي يشمل معدل الأرباح المتوقع، ومنحني التكاليف المتغيرة الذي لا يشمل ذلك. والعائد على رأس المال المشارك، يجب أن يأتي من الأرباح، في حالة التمويل بالمشاركة. وهو ليس من عناصر التكلفة التي تحدد بالتعاقد مثل معدل الفائدة في حالة القرض بفائدة. ومن السهل إدراك أن الفرق بين منحني التكلفة المتغيرة، المذكورين يوفر درجة من إمكان المناورة في حالة التمويل بالمشاركة، الشيء الذي لا يتوافر في حالة التمويل بالفائدة. ويصدق ذلك أيضاً على نقطة التوازن لمستوى الإنتاج وعلى نقطة الإغلاق.

وهذا الفرق في تكلفة رأس المال، له دلالات بالنسبة لاستخدام منحنيات الناتج المتساوي لدراسة إحلال رأس المال الثابت محل عنصر العمل أو محل عنصر الأرض في عملية الإنتاج. ولنفترض أن عنصر الأرض ثابت، وأن رأس المال والعمل يظهران على المحورين (س) و (ص) على التوالي، وأن منحنيات الناتج المتساوي توضح التركيبات العديدة المحتملة للعمالة ورأس المال لتحقيق كمية إنتاج معين. في هذه الحالة، رسم خط السعر بميل يوضح السعر النسبي للعمالة ورأس المال. ونقطة التماس (بين هذا الخط ومنحني الناتج المتساوي المرتبط بمستوى الإنتاج المطلوب)، تعطينا تركيبة العمالة ورأس المال لإنتاج ذلك الناتج بأقل تكلفة ممكنة.

ويلاحظ هنا، أن رأس المال يعني رأس المال الثابت، مثل الآليات والمعدات وغيرها. والسعر الحقيقي لرأس المال - في هذا السياق - يجب أن يكون في صورة إيجارات وليس في صورة معدل فائدة. غير أن التحليل التقليدي، يستخدم معدل الفائدة في السوق، على أنه السعر لرأس المال الثابت، طالما أن الاثنان يجب أن يكونا متساويين في سوق المنافسة (مع افتراض انعدام المخاطرة).

والآن نشير إلى أن هذا لا ينطبق على حالة التمويل بالمشاركة، حيث لن يكون هناك معدل فائدة في مثل هذه الحالة، وإنما هناك معدل متوقع من العائد على رأس المال النقدي المقدم على أساس المشاركة في الربح، وهو لا يمثل بندياً تعاقدياً ثابتاً يمكن أن يتساوى مع إيجارات رأس المال الثابت.

ربما يتحرك معدل الإيجارات على رأس المال المادي في اتجاه مقارب لمعدل العائد المتوقع لرأس المال النقدي في السوق. لكن السعر الواجب استخدامه في التحليل القائم على الرسم البياني المذكور آنفاً، هو معدل الإيجارات التعاقدي، وليس المعدل غير التعاقدي المتوقع للربح.

دعونا الآن ننظر في حالة أخرى، لمنتج يريد توليد المزيد من فرص العمل في ظروف تنفسي فيها البطالة. وتتضمن هذه الحالة التخلي عن التركيبة الخاصة بأقل تكلفة والتي برزت من خلال نقطة التماس بين خط السعر ومنحنى الناتج المتساوي في المثال السابق، واختيار نقطة يستخدم فيها مزيد من العمالة في المنطقة التي إلى يمين نقطة التماس المذكورة، سيكون مشتملاً على تكلفة أعلى، عن كل وحدة من وحدات الناتج. وهذه المسألة غير واردة في النوع التقليدي لمنافسة السوق إذ لن تتمكن أية شركة أو مؤسسة مفردة من الاستمرار إذا لجأت لمثل هذه السياسة.

أما بالنسبة لنظام اقتسام الربح فمن الممكن للشركة أو المؤسسة أن تتبنى بمفردها هذه السياسة بدرجة محدودة، وذلك بسبب فرص المناورة المتوافرة في هذه الحالة كما سبقت الإشارة. ولكي يكون هذا الاتجاه ممكنًا، على أساس أكثر متانة، يجب أن تتبنى هذه السياسة جميع المؤسسات العاملة في الصناعة المعنية.

هناك أيضًا طريق آخر لخلق فرص العمل، ويهدف إلى جعل العمال يقبلون بأجر أقل، ويتغير -تبعًا لذلك- ميل خط السعر لتصبح نقطة التماس الجديدة إلى يمين النقطة القديمة، ومشتملة على استخدام المزيد من العاملين.

وهذا يتطلب وجود تشاور متبادل بين المنظمين والعمال، وهو يمثل صورة أكثر عمومية للسياسة، التي جاءت الإشارة إليها من قبل، والمتضمنة مسألة التشاور بين المنتجين.

٤/٥ - توازن المؤسسة والصناعة

يمكن استخدام منحنيات الإيراد الحدي التقليدي، والتكلفة الحدية، لتحديد المستوى التوازني لإنتاج المؤسسة أو الشركة طالما أن أهداف المؤسسة محددة بوضوح، ويمكن تقديرها كمياً، كما وردت الإشارة إلى ذلك آنفًا.

وتوازن المؤسسة يعد فكرة مفيدة بالرغم من أن المؤسسات في واقع الحياة كثيرًا ما تكون في حالة دائمة من عدم التوازن الناجم عن التحولات في ظروف السوق. وينطبق الشيء نفسه على فكرة التوازن في الصناعة.

وعندما يتوافر منحنى الطلب لناتج ما تكون هناك حاجة لمنحنى العرض للوصول إلى السعر التوازني للسلعة المنتجة. ويمكن الحصول على منحنى عرض السوق من خلال الجمع الأفقي لمنحنيات التكلفة الحدية لكل مؤسسة ابتداءً من نقطة الإغلاق فصاعدًا. ولنلاحظ ابتداءً أن منحنى

العرض المذكور يشتمل على كافة التكاليف الاقتصادية بما في ذلك المعدل المتوقع للأرباح المناسبة. ويكون منحنى الإيراد الحدي للمؤسسة الواحدة عبارة عن خط أفقي عند السعر المحدد بتقاطع منحنى العرض مع منحنى الطلب على مستوى الصناعة. لذا، فإن عدد الشركات في الصناعة المعنية يتكيف (على افتراض تماثل منحنيات التكلفة لديها جميعاً)، إلى أن تصبح كل مؤسسة تكاد تغطي متوسط تكاليف الوحدة من الإنتاج، وعند ذلك تتساوى التكلفة الحدية مع التكلفة المتوسطة ومع الإيراد الحدي ويمكن شرح عملية التكيف بسهولة بمساعدة الأشكال البيانية.

ولنفترض الآن أن بعض الشركات أو جميعها قررت زيادة عرض الناتج، مضحية بجزء من الأرباح (المضمنة في منحنيات تكلفتها). في هذه الحالة، يصبح منحنى العرض الجديد إلى يمين منحنى العرض القديم، ويكون مشتتاً على ناتج أكبر وسعر أقل.

ولن يتأثر عدد الشركات في الصناعة المعنية، وقد تستمر كل شركة في الإنتاج عند مستوى الكفاية الأمثل (عند نقطة التماس بين منحنى الإيراد الأفقي وأدنى نقطة على منحنى متوسط التكلفة الذي يأخذ الشكل U).

وبالكيفية نفسها يمكن متابعة نتائج السياسات الأخرى بالنسبة إلى بعض المؤسسات والشركات في الصناعة نفسها، بمساعدة منحنيات الإيراد والتكلفة، طالما أن بالإمكان تحديد هذه السياسات. وربما تكون هناك بعض المسائل الاجتماعية التي تستدعي التشاور بين المنتجين، أو بين المنتجين والمستهلكين، أو بين المنتجين والعمال. وبما أن الخيارات التي تطرحها السياسة قابلة للتحديد، فإن متابعة نتائجها تتم بمساعدة الأسلوب التحليلي المذكور.

ويفترض التحليل السابق وجود عدد كبير من المشترين والبائعين إلى جانب وجود سلعة متجانسة. وبدون هذه الشروط، فإن التحليل ينتقل إلى نظريات الاحتكار التقليدية، واحتكار القلة، والمنافسة الاحتكارية. وتجري هذه التحليلات على افتراض سعي الشركة للحصول على أكبر قدر من الربح الممكن. وبتخفيف هذا الافتراض لإدخال أهداف أخرى، وبصفة خاصة تلك الأهداف المرتبطة بمصالح المجتمع، فإن التفريق بين منحنيات التكلفة، التي تتضمن الأرباح المتوقعة، والتي لا تتضمن هذه الأرباح، يمكن استغلالها لمتابعة نتائج السياسات ذات الوجهة الاجتماعية.

وقد تتبدل بعض الأوضاع الخاصة بالسوق، بمجرد تبدل النظرة إلى مسألة الحصول على أكبر قدر من الربح، ووضوح المنتج في حساباته مصالح الآخرين.

٦ - الاستهلاك

١/٦ - سلوك المستهلك والتدرج في الحاجات الإنسانية

إن وجود قوة شرائية، يقابلها سوق تتوافر فيها السلع والخدمات بأسعار محددة، يجعل المرء يتساءل: كيف يقرر المستهلك الشيء الذي يريد شراءه، والكمية التي يشتريها منه؟

ومن المنطوق هنا أن نفترض أن المستهلك سيحاول -في البدء- تلبية حاجاته الأساسية: من طعام، وكساء، ومأوى، ورعاية طبية، وتعليم... الخ. وسيحاول تلبية هذه الحاجات، ليس بالنسبة لنفسه فقط، وإنما لأسرته، ومن يعولهم إن وجدوا.

ويتحدد نوع هذه المشتريات الأساسية وكميتها، بعد مرور فترة من الزمن، من خلال العادات ومستوى المعيشة، (الذي يتحدد بمستوى دخل الفرد بالنسبة لأسعار السلع المعنية، وبالمعايير السائدة في المجتمع. وهذه المشتريات ليست ذات استجابة عالية للتغيرات الطفيفة في الأسعار. ومع ذلك فإن نظرية الإحلال التقليدية، نظرية ذات قيمة بالنسبة لأية حاجة محددة. فالمستهلك ربما يستبدل سلعة غذائية بأخرى أو كساء بآخر وفقاً للتغيير في السعر، لكن لا ينطبق الشيء نفسه بين حاجتين مختلفتين، مثل الحاجة إلى الغذاء والحاجة إلى المأوى اللتين يعد الحد الأدنى منهما أمراً لازماً للبقاء، بالإضافة إلى أن الشخص لا يغير مستوى استهلاكه الغذائي الذي اعتاده، أو مستوى سكنه، للتغيير الذي يحدث في الأسعار النسبية.

وعندما يتحول المستهلك من الأصناف التي تلي حاجاته الأساسية، إلى أصناف أخرى أقل أهمية، فإن عددًا من العوامل الاجتماعية والنفسية يصبح ذا أهمية في اختيار السلع والخدمات والمقدار المشتري منها. ومما لاشك فيه أن التغيير في الأسعار يؤثر في قرارات المشتري، لكن من غير المؤكد دائماً تحديد اتجاه هذا التأثير ومداه. والسلع في هذه المجموعة تلي بصورة عامة أكثر من حاجة إنسانية واحدة. فمثلاً: اقتناء السيارة -يدل على حالة صاحبها ومركزه، وفي الوقت نفسه هي وسيلة للمواصلات، وارتفاع سعر نموذج معين من السيارات قد يزيد من الإقبال عليه -بوصفه علامة تدل على الحالة الاجتماعية- على الرغم من توافر السيارات البديلة، ذوات السعر الأقل، كوسيلة للمواصلات.

٢/٦ - تحليل المنفعة في سلوك المستهلك

بالرغم من أن أسلوب التركيز على التغيرات الحدية مفيد في التحليل، كما أن فكرة الإحلال

لسلعة محل أخرى يمكن توسيعها حتى بالنسبة للسلع التي تلي الحاجات الأساسية، إلا أن استخدام تحليل المنفعة استخدامًا عامًا (بما في ذلك استخدام منحنيات السواء)، ليس أمرًا كبير الفائدة؛ لأنه لا يأخذ في الحسبان التسلسل الهرمي للحاجات، ويتجاهل عوامل أخرى بجانب تغير السعر تؤثر في الاختيار، لكن، مع ذلك، فإن مفاهيم المرونة السعرية للطلب، والمرونة الدخلية للطلب، تعد أمورًا مفيدة في التحليل.

ويجب شرح أسلوب منحنيات السواء لتحليل الطلب، وتوضيح أن استخدامها محدود بدراسة اختيار المستهلك بين السلع والخدمات التي تلي حاجات متشابهة، مثل السلع الخاصة بالغذاء، أو تلك الخاصة بالمأوى، لكن هذا الأسلوب لا يصلح بالنسبة لمجموعات السلع التي تلي حاجات أساسية مختلفة كالمأوى مقابل الغذاء، لأن معدل الإحلال الحدي لا يصح هنا. ولا بد من أن تؤخذ العوامل المؤثرة في كل حالة بالحسبان، دون تعميم.

إن افتراض أن المستهلك يسعى للحصول على أكبر قدر من المنفعة أو الرضا، يتطلب أن تكون جميع السلع والخدمات، ذات مقام مشترك، يسمى المنفعة أو الرضا. ويمكن قياسه أو على الأقل مقارنته بين السلع المختلفة.

والفكرة غير مقبولة في ضوء وجود التسلسل الهرمي للحاجات الإنسانية، وحقبة أن السلعة نفسها قد تخدم عددًا من الحاجات وهذا يجعل تحقيق عمومية تحليل توازن المستهلك مسألة مستحيلة. على أن هذه المسألة ليست ضرورية للوصول إلى منحنى الطلب، أو لدراسة التغيرات في اختيار المستهلك في ضوء التغيرات التي تحدث في الأسعار والدخل، التي تعد الهدف الحقيقي المطلوب من تحليل سلوك المستهلك.

والتحليل التقليدي يعطي انطباعًا بالدقة البالغة وبالعمومية، وهما أمران لا أساس لهما في الواقع، ويؤديان إلى صرف الانتباه عن المشكلات الحقيقية.

٣/٦ - سلوك المستهلك والإيثار

في التصور الإسلامي: هناك حاجة إلى إبراز الافتراض القائل بأن المستهلكين إلى جانب رغبتهم الملحة في تلبية حاجاتهم (أساسية وغير أساسية) يهتمون أيضًا بالآخرين من أفراد المجتمع، وبخاصة بأولئك الذين تتعذر تلبية حاجاتهم الأساسية، إلى جانب اهتمامهم بمصالح المجتمع ككل، مثل اهتمامهم بالبيئة، والحفاظة على الموارد النادرة، ومستوى الاستخدام، وتوازن المدفوعات،

وتكوين رأس المال... الخ. وهذه الاهتمامات تؤثر في اختيار الشخص للسلع والخدمات وكمياتها، هذا إلى جانب التأثير الناجم عن التغييرات التي تحدث في الأسعار.

وقد تتحكم في الاختيار عوامل أخرى بخلاف تغيرات الأسعار، وذلك في حالات معينة. فمثلاً، قد يدعو المجتمع أفراده إلى الاقتصاد في استهلاك سلعة لأنها مع ضرورتها قد أصبحت نادرة، أو إلى الاقتصاد في المستوردات الاستهلاكية أو في سلع تضر بالبيئة. ففي هذه الحالات وأمثالها قد يتغير طلب الفرد برغم بقاء الدخل والأسعار دون تغيير. ولا يصح أن ندرس طلب المستهلك حينئذ بالاعتماد على الأسعار والدخل فقط.

٤/٦ - قرار الاستثمار وسلوك المستهلك

من النقاط المهمة الأخرى التي يجب وضعها في التقدير عند مناقشة سلوك المستهلك في التصور الإسلامي، هناك العلاقة بين الاستهلاك والادخار والاستثمار.

إن إلغاء الفائدة، وإيجاب زكاة المدخرات المتراكمة عبر عام كامل، تحقق التكامل بين قرار الاستهلاك وقرار الاستثمار، وهو أمر يختلف تماماً عن قرار الاختيار بين الاستهلاك الحالي مقابل الاستهلاك في المستقبل.

فضلاً عن ذلك، فإن أحد دوافع الاستثمار، كثيراً ما يكون اهتمام الشخص بالمجتمع وتنميته. والاهتمام بحاجات الآخرين، التي تشتمل على الحاجات الاجتماعية، ربما يدفع الشخص إلى الادخار من أجل تقديم القروض الحسنة بدون الحصول على فوائد. ولنفس السبب أيضاً قد يدخر الشخص ليعطي الفقراء، أو لأي أسباب اجتماعية أخرى.

إن القرارات بعدم الاستهلاك، يجب أن توضع في الحسبان عند مناقشة توازن المستهلك من المنظور الإسلامي، ما دامت بواعث هذه القرارات هي الاهتمام بالآخرين. أما دراسة هذه النقطة بصورة أعمق، فيجب تأجيلها لتناقش عندما يأتي الدور على مناقشة الاقتصاد الكلي في التصور الإسلامي.

٧- خاتمة

لقد حاولنا -من خلال هذا التحليل- أن نكون أكثر واقعية من التحليل التقليدي، فأخذنا في الحسبان عوامل يتجاهلها التحليل التقليدي عامة.

فالوحدات الاقتصادية وهي: المستهلكون، والمنتجون، والعمال... الخ، هؤلاء جميعاً يفترض فيهم الاهتمام بمصلحة المجتمع، ووضعها في اعتبارهم أثناء محاولتهم خدمة مصلحتهم الخاصة، بالحصول على أقصى حد ممكن من الكسب، بطريقة لا بأس بها.

ومن المفترض أن يكون كل شخص مدركاً لأهداف الاقتصاد، ومحتفظاً بقدر من الاحترام لنظام المجتمع الإسلامي ومؤسساته.

هكذا ينبغي أن يكون الحال في المجتمع الإسلامي، وهو حال أقرب إلى واقع المجتمعات المسلمة اليوم، من الحال التي تفترضها النظرية التقليدية والقائمة على البحث -فقط- عن المصلحة الخاصة لكل الوحدات الاقتصادية (المستهلكون، المنتجون... الخ) دون وعي بأهداف الاقتصاد.

لذلك، فإن هذا التحليل ربما يكون أكثر فائدة في المساعدة على فهم الحياة الاقتصادية كما هي، وفي الجهود الرامية إلى تحويلها لتكون متوافقة مع التعاليم الإسلامية.

Teaching Microeconomics in Islamic Perspectives

MUHAMMAD NEJATULLAH SIDDIQI
Department of Economics
Centre for Research in Islamic Economics
King Abdul-Aziz University, Jeddah, Saudi Arabia

ABSTRACT. Islam's approach to man's economic life, as a means to some higher ends, should be reflected in the teaching of economics. A preview of the goals of economic activity in an Islamic society with emphasis on need fulfillment and lessening of inequalities, is necessary.

In the context of basic assumptions, profit maximization is not acceptable as the only motive, nor the market as the only mechanism. The author recommends teaching distribution of wealth and income before discussing production and consumption in a course of microeconomic analysis. Hierarchy in human needs and socially conscious behaviour on the part of producers are some of the new topics introduced in the analysis.