

عناصر الانتاج وأسواقها في إطار إسلامي

محمد فهيم خان (*)

معهد البحوث والتدريب - البنك الإسلامي للتنمية
جدة - المملكة العربية السعودية

ترجمة: فريد بشير طاهر

أستاذ الاقتصاد بكلية العلوم الإدارية والتخطيط
جامعة الملك فيصل - الاحساء - المملكة العربية السعودية

مستخلص. من خلال استعراض وتقييم التصنيف التقليدي لعناصر الإنتاج، يقدم هذا البحث تصنيفاً جديداً لهذه العناصر ينسجم مع الأساليب التي تقرها الشريعة الإسلامية لحصول هذه العناصر على عوائدها. ثم يقدم البحث وصفاً لعناصر الإنتاج الأجيرو والتنظيمية، كما يناقش ظروف عرضها والطلب عليها في إطار التوازن في سوق عناصر الإنتاج.

١ - مقدمة

للنظرية الاقتصادية التقليدية تصنيفها الخاص لعناصر الإنتاج. ويعد هذا التصنيف عفويًا، وهو غير منزه علميًا عن النقد والتغيير. وثمة محاولات جارية الآن لإعادة النظر في نظريتي الإنتاج والتوزيع بهدف صياغتها في إطار إسلامي، فحان الوقت لإعادة النظر في طبيعة عناصر الإنتاج. وهو أمر ضروري كي تكون لنا منطلقاتنا الفكرية الخاصة لتطوير نظرياتنا الإسلامية للإنتاج والتوزيع.

(*) هذا البحث يعكس وجهة النظر الشخصية للكاتب ولا يعبر عن آراء المعهد الذي ينتمي إليه.

ويقدم هذا البحث تصنيفاً جديداً لعناصر الإنتاج، لا تقتصر أهميته على كونه مشتقاً من مفاهيم إسلامية فحسب، بل قد يكون الأكثر معقولية حتى بالنسبة للإطار النظري التقليدي. كما يشتمل البحث على تحليل مختصرٍ لأسواق عناصر الإنتاج في إطار إسلامي، بالإضافة إلى الترتيبات التنظيمية الإسلامية المساندة. أما التحليل التفصيلي للطلب والعرض وشروط توازن أسواق عناصر الإنتاج فقد تركت لبحوث لاحقة. وللمدخل الجديد لدراسة عناصر الإنتاج الذي يقدمه هذا البحث أصداءه الضمنية ليس فقط بالنسبة لنظريات الإنتاج والتوزيع بل وبالنسبة لنظريات التنمية الاقتصادية التي تعتمد على عرض عناصر الإنتاج والطلب عليها.

٢ - عناصر الإنتاج في إطار اقتصادي إسلامي

١/٢ - عناصر الإنتاج في النظرية الاقتصادية التقليدية

عناصر الإنتاج هي المدخلات التي تشارك في العملية الإنتاجية. بما يتدفق منها من خدمات. وتميز النظرية الاقتصادية التقليدية بين أربعة عناصر إنتاج، نقدم فيما يلي تعاريف مبسطة لها كما تظهر في الكتب الدراسية في مبادئ الاقتصاد. والغرض هنا هو مناقشة أسس التصنيف وليس مناقشة التفاصيل الفنية لكل تعريف:

(أ) الأرض (بما فيها من مياه وموارد طبيعية أخرى).

(ب) العمل.

(ج) رأس المال: ولا يقصد به رأس المال النقدي وإنما هو السلع الرأسمالية المصنوعة مثل:

المباني والمصانع والآلات التي تستعمل لإنتاج سلع وخدمات. وليس لرأس المال القدرة على الإنتاج إلا مع وجود العمل.

(د) التنظيم: وهو نوع خاص من العمل يقوم بتنسيق استخدام عناصر الإنتاج (العمل

والأرض ورأس المال). ولعامل التنظيم الدور الأصعب حيث يتعين عليه اتخاذ القرارات الإنتاجية.

ويلعب هذا التقسيم دوره في تفسير نظرية الإنتاج ونظرية توزيع الإنتاج. وتحاول جميع

النظريات المعاصرة في التنمية الاقتصادية تفسير عملية التنمية في إطار هذه العناصر الأربعة للإنتاج.

٢/٢ - بعض الملاحظات على التصنيف التقليدي لعناصر الإنتاج

١- ليس هناك من منطق اقتصادي يبرر أو يساند تبني مثل هذا التصنيف. فالاقتصاديون أنفسهم يعتبرونه تصنيفاً عفويًا (أنظر: Samuelson p.577). وقد لا يكون لعفوية التقسيم من أصداء بالنسبة لنظرية الإنتاج، ولكن من المؤكد أن لها تأثيرات ضمنية بالنسبة لنظرية التوزيع.

٢- لم تعتبر النظرية التقليدية رأس المال النقدي (Money Capital) عنصراً من عناصر الإنتاج بطريقة صريحة، بينما أبرزت سعر الفائدة كعائد على رأس المال. ويعتبر سعر الفائدة في هذه النظرية سعراً لرأس المال النقدي وأيضاً سعراً لرأس المال المادي (Physical Capital).

٣- عند تحديد كيفية توزيع الناتج، تمكن الاقتصاديون من تقديم صياغة صريحة لنظريات تحديد أنصبة كل من الأرض، والعمل ورأس المال في السوق، ومع ذلك فليست هناك نظرية توضح كيفية تحديد أرباح المنظم. وقد ظهرت حقيقة الارتباط العملي بين النظرية التقليدية ونظرية عرض المنظمين والطلب عليهم في كتابات كل من لبينستين (Leibenstein 1968)، وبومول (Baumol) 1968، وليف (Leff 1978). وقد يكون هذا الأمر مقبولاً في حالة التحليل السكوني، بافتراض التيقن التام وتوافر المعلومات عن أسعار المدخلات والمخرجات، وفي وجود دالة إنتاج محددة الخصائص في الحاضر وفي المستقبل. لكن كل ذلك لا يفيد كثيراً في تفهم عملية التنمية الاقتصادية في بلد معين.

٤- تذهب عوائد عناصر الإنتاج إلى ملاك تلك العناصر. فالإيجار يذهب إلى ملاك العقارات والأراضي، والفائدة تذهب إلى أصحاب رأس المال والأجور إلى العمال والأرباح تذهب إلى المنظمين. إن من الخطأ ومن دواعي اللبس أن نعرّف الأرض والتنظيم كعنصرين مختلفين من عناصر الإنتاج في الحالات التي يكون مالك الأرض هو نفسه المنظم الذي يقوم باستغلال أرضه في الإنتاج. فمن غير المجدي في هذه الحالة القول بأن مالك الأرض سيحصل على الإيجار والمنظم سيحصل على الربح. ذلك أن مالك الأرض، وتحت أي ظرف، سيحصل على الإيجار مضافاً إليه الربح (الخسارة). فالتمييز بين الربح والإيجار في هذه الحالة لا يخدم أي غرض ذي بال. ومن الأبسط والأيسر على الفهم أن نعامل مالك الأرض ببساطة كمنظم في هذه الحالة. وبالإمكان أن يعرف الإيجار منفصلاً إذا كانت الأرض مستأجرة والمالك لا يأخذ على عاتقه القيام بمهمة التنظيم في استغلال أرضه. ومن الأمور التي تترتب على هذا المدخل التقليدي مباشرة أنه يستبعد أحد الخيارات

المهمة: هل يقرر ملاك الأراضي والعمال وأصحاب رؤوس الأموال النقدية تأجير ما يملكونه من موارد للغير في مقابل إيجارات وأجور وفوائد، أم يقررون تحمل مخاطر المنظم في استغلال مواردهم والحصول على الأرباح؟ وهو خيار مهم يقدم عليه الأفراد في الواقع، لكنه لم يحظ بأي تفسير في النظرية الاقتصادية التقليدية. ولقد تناولت هذه النظرية الاختيار في استخدام عناصر الإنتاج الأجيحة (الأرض والعمل ورأس المال)، لكن السؤال الذي لم تجب عنه هذه النظرية هو: لماذا بقيت هذه العناصر على حالها ولم تتحول إلى عناصر إنتاج تنظيمية.

٥- الأساس في توزيع أنصبة العناصر الثلاثة الأول (الأرض والعمل ورأس المال) واحد، وهو الإنتاجية الحدية. فإذا كان الهدف هو دراسة عدالة التوزيع فمن الواجب عدم الاعتماد على التصنيف التقليدي الذي يقوم فيه التوزيع على أساس واحد لجميع عناصر الإنتاج دون تمييز.

٦- وهناك لبس في أدبيات الاقتصاد بين إيجار رأس المال المادي وسعر الفائدة. وعادة ما يقال بأن سعر الفائدة هو إيجار المعدات الرأسمالية (أنظر: Scott, and Nigro, p.577). لماذا إذاً يعبر عنه كمعدل لكل ريال أو لكل دولار من قيمة السلعة الرأسمالية؟ لماذا لا يعبر عنه لكل آلة أو للوحدة من المباني أو للقطعة من المعدات... الخ، كما هو الحال بالنسبة للأجر للعامل أو للإيجار للأرض. وهنا قد يجادل الاقتصادي التقليدي بأنه طالما كان من المحال حصر جميع أنواع السلع الرأسمالية واحتساب إيجاراتها منفصلة، لذا كان من الأنسب من الناحية التحليلية أن يأخذ بالقيمة النقدية لجميع السلع الرأسمالية، على أن يحسب الإيجار كمعدل لكل ريال من القيمة الإجمالية للسلع الرأسمالية. غير أن هذا الأسلوب يطمس معالم القضية الأساسية. الأرض تتولد عنها خدمة، وكذلك الحال بالنسبة للسلع الرأسمالية الأخرى التي تستخدم دون أن تفنى تماماً في العملية الإنتاجية. ولا يختلف الحال بالنسبة للعمل، ولا يوجد فرق كبير بين إيجار يدفع لخدمات المعدات الرأسمالية وأجور تدفع لخدمات تقدمها الموارد البشرية، فكلاهما ينتج عن عقد لتقديم خدمات في مقابل مكافأة تعويضية (إيجار أو أجر).

وينشأ اللبس في التحليل عندما يطلق سعر الفائدة على إيجار السلع الرأسمالية. فلا يجب أن يدخل سعر الفائدة في مكافآت عناصر الإنتاج إلا إذا اعتبر التمويل أو النقود عنصراً منفصلاً من عناصر الإنتاج قادراً على تقديم خدمة محددة. وهو الأمر الذي لا يقبل به الاقتصاديون.

٣/٢ - المفهوم العام لعناصر الإنتاج في إطار إسلامي

يمكن تقسيم جميع مدخلات الإنتاج إلى مجموعتين: الأولى تضم تلك المدخلات التي لا تفتنى أثناء استخدامها في عملية الإنتاج. فهي تحتفظ بطبيعتها وشكلها الأصليين (باستثناء ما يطرأ عليها من اهتلاك أو تآكل اعتيادي). دعنا نسمي هذه المجموعة مدخلات استعماله (Factor inputs). أما الثانية فتضم تلك المدخلات التي تفتنى أو تستهلك أثناء عملية الإنتاج، وتفقد شكلها وطبيعتها الأصليين. فمثلاً القطن الخام هو أحد المدخلات في صناعة النسيج، وبعد أن يتم إنتاج النسيج لا يبقى للقطن الخام من وجود. ويمكن تسمية مدخلات هذه المجموعة بالمدخلات الاستهلاكية (Consumed Inputs).

وتجدر الإشارة هنا إلى أن من السهل تصنيف النقود ضمن مجموعة المدخلات الاستهلاكية. فوفقاً للتصنيف أعلاه تعتبر النقود عديمة الفائدة ما لم يتم تحويلها إلى مدخلات استعمالية أو إلى مدخلات استهلاكية. فالنقود لا بد أن تفتنى حتى يمكن الاستفادة منها في العملية الإنتاجية.

وفي إطار إسلامي، يمكن تعريف عناصر الإنتاج وفقاً لواحد من الوظائف التالية:

(أ) أن تقدم عناصر الإنتاج خدمة إنتاجية محددة تستحق عليها الحصول على مكافأة (أي أحر أو إيجار). وسنطلق على هذه العناصر اسم عناصر الإنتاج الأجرية أو HFP.

(ب) أن يختار الإنسان تحميل ما يملك من عناصر الإنتاج المخاطر التنظيمية للمشروع مقابل الحصول على الربح بدلاً عن الأجر أو الإيجار الثابت. وسنطلق على هذه العناصر اسم عناصر الإنتاج التنظيمية أو EFP.

إن الوظائف المذكورة آنفاً معروفة أيضاً في النظرية التقليدية، غير أن الإطار التحليلي في هذه النظرية يركز على النوع الأول من عناصر الإنتاج أي تلك التي تقدم خدماتها مقابل مكافأة ثابتة والتي لا تفتنى في العملية الإنتاجية. أما النوع الثاني من عناصر الإنتاج فيُسقط عادة من التحليل بافتراض توافر المعلومات اليقينية وبالتالي انعدام المخاطرة.

فالإطار الإسلامي يتيح لعناصر الإنتاج الاستعمالية أن تعمل كعناصر إنتاج مستأجرة HFP أو عناصر إنتاج تنظيمية EFP. (فإذا عملت كعناصر تنظيمية فإنها لا تطالب بإيجار ثابت أو بفائدة بل تسعى إلى تحقيق الربح في مقابل تحملها للمخاطر التنظيمية). ومن خصائص النظام الاقتصادي الإسلامي، بالإضافة لما سبق، أنه يعتبر النقود، ضمناً، عاملاً منفصلاً ومستقلاً من عناصر الإنتاج

إلى درجة تمكنه من تحمل المخاطر (وبالتالي يصبح مستحقاً لنفس المكافآت التي تحصل عليها العناصر التنظيمية للإنتاج أي الربح).

إن من الملائم في إطار إسلامي أن تعرّف عناصر الإنتاج وتصنف وفقاً للطريقة التي تتحدد بموجبها عوائدها أو أسعارها. ومن المناسب في هذا الإطار التمييز بين نوعين من أسعار عناصر الإنتاج: الأول يطلق عليه الأجرة، وهو مصطلح عام لكافة الإيجارات ومنها الأجرة المدفوعة لخدمات عنصر العمل، وتسمى عادة بالأجر في النظرية الاقتصادية التقليدية. وعليه فجميع العناصر الاستعمالية يدفع لها أجرة في مقابل الاستفادة من خدماتها. وتحل الأجرة في الإسلام فقط لعناصر الإنتاج التي لا تفنى في العملية الإنتاجية. وبناء على ذلك، فلا يحل في الإطار الإسلامي استئجار المال النقدي ولا يحق لصاحبه الحصول على أي أجرة أو إيجار (فائدة). والأجرة بجميع أشكالها ينبغي أن تكون محددة تعاقدياً مسبقاً بشكل قطعي. والأجر دائماً مقدار موجب لأن الشريعة الإسلامية تحتم استئجار خدمات هذه العناصر من أجل عمل إيجابي أو نافع.

ويسمى النوع الثاني من أسعار عناصر الإنتاج: الربح (الذي قد يكون مقدارا موجبا أو سالبا). والربح هو مكافأة للمنظم على اكتشافه للفرصة الإنتاجية المربحة وتحمل المخاطر المتصلة بتنفيذ المشروع. ويمكن اعتبار الربح مكافأة على تحمل المخاطر كما هو الحال في بعض الحالات في النظرية التقليدية أيضاً. ويقر الإسلام حق عناصر الإنتاج الاستعمالية وكذلك النقود في الحصول على هذا العائد. فالمال الذي لا يحل دفع الأجرة فيه يحق له الربح إذا ما قام بالوظيفة التي تبرر الحصول على الربح.

وتسعر المواد الخام عموماً في سوق السلع، وعليه فلا يحق لها المشاركة في الأرباح أو الإيجار. والحالة الوحيدة التي يحق فيها للمواد الخام الحصول على ربح هي الحالة التي يمكن فيها معاملة قيمتها النقدية كجزء من رأس المال السائل المستثمر في المشروع الإنتاجي. في بعض الحالات الخاصة (غالباً في مجال الزراعة)، قد يسمح لبعض المدخلات بالمشاركة في الربح، وهي حالات استثنائية. وجميع الأرباح تكون أساساً غير مؤكدة وغير معروفة أو محددة مسبقاً. وعلى ذلك فإن أي عوائد وإن سميت خطأً أرباحاً، ما دام لها قدر ثابت ومحدد مسبقاً إنما تقع ضمن مجموعة الأجرة بالتعريف. فوفقاً لهذين السعيرين لعناصر الإنتاج، فإن الإطار الإسلامي يميز بين مجموعتين من عناصر الإنتاج لا ثالث لهما:

(أ) عناصر الإنتاج التنظيمية (EFP)، والتي يحق لها الحصول على الربح مقابل تحملها للمخاطر.
 (ب) عناصر الإنتاج الأجرية (HFP)، والتي تستحق الأجرة (إيجار أو أجر) فقط دون أن تتحمل المخاطر.

قبل مناقشة طبيعة ودور كل من هاتين المجموعتين، دعنا نلخص لمزيد من الإيضاح الفروق الأساسية بين التصنيف الذي قدمناه لعناصر الإنتاج والتصنيف المتبع في النظرية الاقتصادية التقليدية. أولاً: يميز التصنيف الإسلامي بوضوح بين رأس المال السائل ورأس المال المادي ويجعل الأخير مختلفاً تماماً عن الأول، ولكل منهما أسعاره الخاصة به. ولا مجال في الإطار الإسلامي للبس والتداخل بين هذين القسمين من رأس المال، كما هو الحال في النظرية التقليدية. ثانياً، لا يحق لرأس المال السائل الحصول على الإيجار الثابت والمحدد مسبقاً، والذي يعد حجر الزاوية في بناء النظرية التقليدية والمعروف بسعر الفائدة. وقد ناقشنا المنطق وراء حرمان الموارد المالية من الإيجار الثابت.

وبما أن الإسلام لا يقر حصول الموارد الفانية على أجرة، فإن الموارد المالية بدورها لا يحق لها الحصول على أي إيجار (فائدة). والإشكال في تأجير مثل هذه الموارد يتضح جلياً من مقولة سامولسون (Samuelson, 1980: 557) نفسه في فصله الخاص بالفائدة: "كيف تحتفظ بالكعكة وتلتهمها في آن واحد؟ أجرها للغير واحصل على الفائدة". ولا يقر الإسلام هذا الحل غير العقلاني.

في الإطار الإسلامي يمكن لمثل هذه الموارد التي تفتقر في عملية الإنتاج فقط أن تباع في سوق السلع، لكن الإسلام يحرم معاملة النقود كسلعة قابلة للبيع^(١) والنظرية الاقتصادية التقليدية لا تعتبر المال عنصراً من عناصر الإنتاج لكنها تعامله كسلعة، يتحدد سعرها لا في سوق عناصر الإنتاج بل في سوق النقود، وهو نظام محرم في الإسلام.

(١) المنطق وراء عدم معاملة النقود كسلعة قابلة للبيع واضح تماماً. فالسلعة تباع في السوق عند سعر معين يضم كلاً من الآتي:

- (أ) تكلفة السلع الوسيطة التي استخدمت في إنتاجها.
 - (ب) أجرة عناصر الإنتاج الأجرية التي استخدمت في إنتاجها.
 - (ج) تكلفة الفرصة البديلة لعناصر الإنتاج التنظيمية التي ساهمت في توصيل السلعة إلى السوق.
- ويمكن تبادل السلع في الأسواق فقط إذا كانت تختلف في واحد من هذه الأمور الثلاثة.

وهذا يقودنا إلى الفارق الأساسي الثالث الذي يؤدي إليه تصنيفنا، وهو فارق مؤسسي. فسوق المال التي يعترف بها في الإطار الإسلامي هي سوق لواحد من عناصر الإنتاج وهو الموارد النقدية، وهذا قطاع حقيقي وليس مجرد سوق نقود.

والجزء التالي من هذا البحث يتناول عناصر طبيعة الإنتاج التنظيمية والأجيرة التي يقرها الإطار الإسلامي ودور كل منها، مع مراعاة الآتي بالنسبة لعناصر الإنتاج في المجموعتين:

(أ) لا يمكن لعنصر الإنتاج أن يكون تنظيمياً وأن يحصل على أجر ثابت في آن واحد.
 (ب) عناصر الإنتاج المنتمية لأحد الفرعين تؤدي دوراً مختلفاً تماماً عما تؤديه عناصر الإنتاج المنتمية للفرع الآخر.

٤/٢ - عناصر الإنتاج التنظيمية (EFP)

التنظيم في الإطار الذي قدمناه ينطوي على القيام بالأعباء التالية:

(أ) اتخاذ القرار الخاص بالمشاركة في أي نشاط إنتاجي معين أو استحداثه.

(ب) إبداء الاستعداد لتحمل المخاطر المرتبطة بهذا النشاط.

وعليه، فالإطار الذي قدمناه لا يتطلب في المنظم إلا القدرة على وضع تصور للفرص الإنتاجية المرجحة والقدرة على اتخاذ القرار لإخراج الفكرة إلى حيز التنفيذ والاستعداد للمخاطرة بالموارد التي يملكها إن كان للمشروع بعض المخاطر. فلا يشترط في المنظم أن تكون لديه قدرة إدارية عالية كما جاء بأدبيات الاقتصاد. فالمفترض هنا أن بالإمكان استئجار القدرة الإدارية بعرض الأجرة المناسبة على الإداري أو المدير القادر على إنجاز المهمة. فالمقدرة الإدارية إذاً هي مورد قابل للاستئجار، على خلاف الحال بالنسبة للعناصر التنظيمية للإنتاج.

ومن الممكن الفصل بين وظيفتي اتخاذ القرارات وتحمل المخاطر. فبينما يعتمد اتخاذ القرارات على المورد البشري فقط، نجد أن تحمل المخاطرة قد يكون بالمورد البشري أو برأس المال المادي أو بالموارد المالية. فإذا وفق شخص ما إلى فكرة إنتاجية مرحة، فقد يقدم على تنفيذ المشروع وتحمل المخاطر باستغلال موارده البشرية المتاحة في المشروع. وقد يقرر بدلاً عن ذلك تنفيذ المشروع بالمخاطرة بما يملك من رأس مال مادي أو من موارد مالية فقط. ولا يمكن للموارد البشرية أن تتحول إلى عناصر تنظيمية بقيامها فقط بمهمة اتخاذ القرارات الاستثمارية. فلا بد من المخاطرة ببعض

الموارد^(٢)، فالأنصبه في أرباح المشروع تتحدد على أساس ما قدم من موارد للاستثمار وتحمل المخاطر. لذلك فقد رأينا أن من الأنسب استخدام مصطلح **العناصر التنظيمية للإنتاج (EFP)** بدلاً عن مصطلح المنظمين، فالأول يعكس التوليفة من الموارد البشرية وغير البشرية التي يمكنها تحمل مخاطر تنفيذ المشروع أو المشاركة في مشروع اقتصادي إنتاجي.

ويتضح من ذلك أن هذا التعريف لعنصر التنظيم لا يتطلب من عناصر الإنتاج التنظيمية أن تكون مبتكرة أو غير عادية. فكل ما نفترضه هنا ببساطة هو أن هذه العناصر هي موارد اقتصادية يفضل ملاكها تحمل مخاطر استغلالها في سبيل حصولهم على الربح بدلا عن العمل لدى الغير أو تأجير مواردهم للغير لقاء أجر أو إيجار ثابت. وفي حالات كثيرة قد لا يكون أمام ملاك الموارد إلا فرصة استغلالها كعناصر إنتاج تنظيمية. ويحدث ذلك على سبيل المثال على النحو التالي:

(أ) أن يرغب الشخص في نشاط اقتصادي معين ثم يجد أن الإسلام لا يبيح له تأجير ما يملكه من موارد (كأن يكون المال هو المورد الوحيد المتاح له).

(ب) أن يرغب الشخص في نشاط اقتصادي معين ثم يجد من غير المجدي اقتصاديا له أن يؤجر ما بحوزته من موارد للغير (بسبب الانخفاض الشديد للأجور إذا كان يرغب في العمل لدى الغير، أو الانخفاض الشديد للإيجارات إذا كان يخطط لتأجير ما يملك من مبانٍ للغير،... الخ).

وكما سنوضح في الجزء الخاص بالإطار التنظيمي فمن غير الجائز إسلاميا الإبقاء على الموارد الاقتصادية دون استغلال. ولا يجوز للإنسان أن يقرر القعود عن العمل. فهناك جزاءات محددة في النظام تدفع أمثال هؤلاء إلى العمل بالتنظيم الإنتاجي. ويشير ذلك إلى الخاصية الموجودة في النظام الإسلامي والتي تجعله يولد المزيد من المنظمين الإنتاجيين في الاقتصاد. وفي الأجزاء التالية من البحث سنناقش هذه الخاصية. كما سنناقش عرض العناصر التنظيمية للإنتاج والطلب عليها ومحدداتها.

ولكن من المفيد الآن أن نوضح المقصود بعرض هذه العناصر والطلب عليها. يقصد بعرض عناصر الإنتاج التنظيمية استعداد أصحاب الموارد الاقتصادية اللازمة للأخذ بالفرص الإنتاجية المرجحة

(٢) في الحقيقة، يعد تحمل المخاطر الشرط اللازم والكافي لتعريف المنظم. ومن يكون مستعدا للمخاطرة بما يملك من موارد في مشروع معين، يكون قد اتخذ وبطريقة ضمنية قراراً باستحداث هذا المشروع أو بالمشاركة فيه. وقد تم التفريق بين "اتخاذ القرار" و "تحمل المخاطر" بهدف إلقاء الضوء على طبيعة الموارد البشرية التي يمكن أن تتخذ القرار دون أن تتحمل المخاطرة.

وتحمل المخاطر المتصلة بإخراجها إلى حيز التنفيذ، ويقصد بالطلب على هذه العناصر توافر الفرص الإنتاجية المرغوبة التي تحتاج لعناصر الإنتاج التنظيمية.

٥/٢ - عناصر الإنتاج الأجرية

يطلق هذه الاسم على جميع الموارد التي تشارك بخدماتها في الإنتاج في مقابل مكافآت محددة القدر مسبقاً. فجميع الأصول الرأسمالية وكذلك رأس المال البشري تقع ضمن هذه المجموعة طالما كانت لا تعني تماماً أثناء مساهمتها بخدماتها في العملية الإنتاجية. ويعتبر الإداريون العاملون في اتخاذ القرارات أحد هذه العناصر طالما كانوا غير مستعدين لتحمل المخاطر التنظيمية.

ويتم توظيف عناصر الإنتاج الأجرية بواسطة عناصر الإنتاج التنظيمية. ويزداد الطلب على عناصر الإنتاج الأجرية كلما زادت الفرص الاستثمارية. أما العناصر المحددة لعرض عناصر الإنتاج الأجرية فهي تماماً كما جاءت بالنظرية الاقتصادية التقليدية. ولكن قد يكون من الأصوب استعراض الأسس التي حددها الفقه الإسلامي فيما يتعلق باستئجار الموارد الاقتصادية. وسيساعدنا ذلك على تفهم خصائص سوق استئجار عناصر الإنتاج في الإطار الإسلامي. وستناقش هذه الخصائص في الجزء الخاص بالإطار التنظيمي بإيجاز.

وتضم عناصر الإنتاج الأجرية كلا من الأرض، والعمل، والأصول الرأسمالية الثابتة، ولا تشمل الموارد النقدية. وعناصر الإنتاج الأجرية تشتق من الموارد ذاتها التي يمكن أن تتحول إلى عناصر إنتاج تنظيمية. لذلك فهناك تنافس بين عرض عناصر الإنتاج الأجرية والطلب عليها من جانب، وعرض عناصر الإنتاج التنظيمية والطلب عليها من الجانب الآخر. فأمام جميع هذه الموارد فرصة استخدامها كعناصر أجرية لتحصل على الأجرة، أو استخدامها كعناصر إنتاج تنظيمية لتحصل على الربح.

٣ - بعض سمات الإطار المؤسسي في النظام الاقتصادي الإسلامي

ليس المقصود هنا إعطاء وصف كامل للإطار المؤسسي في النظام الاقتصادي الإسلامي، بل سيقترن عرضنا هنا على الملامح الرئيسية الضرورية اللازمة لشرح ما سبق تقديمه حول عناصر الإنتاج وأسواقها.

١/٣ - سوق السلع

يبيح الإسلام قيام أسواق للسلع باعتبارها وسيلة لإتمام المبادلات. ووصفت التجارة بحق بأنها من أحب الحرف للإنسان. وهناك العديد من الآيات القرآنية والأحاديث النبوية التي يمكن الاستشهاد بها على أهمية التجارة في الإسلام. وفي الفقه الإسلامي شروح دقيقة للقواعد والأحكام الخاصة بالأعمال التجارية. وتضمن هذه القواعد في جملتها الحرية الكاملة لأسواق السلع ما لم تؤد هذه الحرية إلى الإضرار بتخصيص الموارد من وجهة نظر أهداف النظام الإسلامي. وبما أن لأسواق السلع في الإسلام، تقريبا، نفس سمات أسواق السلع كما جاءت في النظرية الاقتصادية التقليدية تحت الظروف المثالية، فلن نسترسل في عرض سمات هذه الأسواق.

٢/٣ - أسواق عناصر الإنتاج الأجيحة

هناك، كما أوضحنا من قبل، مجموعتان من عناصر الإنتاج: عناصر إنتاج تنظيمية وعناصر إنتاج أجيحة. والإنتاج يتوزع بين هاتين المجموعتين اللتين شاركتنا في توليده. وتمثل الأجرة سعر عناصر الإنتاج الأجيحة وتتحدد في السوق بتفاعل الطلب على هذه العناصر وعرضها. أما عناصر الإنتاج التنظيمية فتقتسم المتبقي أي الربح. ويجدد مستوى الأرباح الطلب على عناصر الإنتاج التنظيمية في الاقتصاد. وسنناقش فيما بعد عرض عناصر الإنتاج والطلب عليها وبخاصة عناصر الإنتاج التنظيمية. أما في هذا الجزء فسنتناول الجوانب الفقهية الإسلامية ذات العلاقة بعناصر الإنتاج الأجيحة، بهدف إبراز خصائص أسواق هذه العناصر.

الموارد التي يجوز تأجيرها هي تلك الموارد التي لا تفني في عملية الإنتاج. وعملية الاستئجار هي عملية شراء للمنافع أو الخدمات التي يمكن أن تقدمها الأصول المادية والموارد الأخرى ومنها الموارد البشرية. ومن جهة أخرى، فإن الأصول أو الموارد التي تنتج منافع في شكل سلع حقيقية (أشجار مثمرة أو حيوانات حلوب) لا يجوز تأجيرها بقصد الاستفادة من المنافع التي تنتجها. وأخيرا، فلا يجوز كذلك تأجير الموارد المالية حيث أنها لا تقدم أي خدمات إلا بفنائها في الإنتاج.

هناك اختلاف في وجهات النظر حول تأجير الأرض بغرض الزراعة. فعدد قليل من فقهاء الإسلام يعارضون تأجير الأرض للزراعة، أما جمهور الفقهاء فيقررون تأجير الأراضي للزراعة ويعتمدون في ذلك على المبدأ العام للإيجار، الذي يبيح استئجار رأس المال المادي أو البشري طالما كان قادرا على تقديم خدمات إنتاجية. ولا ينبغي الخلط بين الأرض الجائز تأجيرها والأشجار التي لا يجوز تأجيرها لأن ما تنتجه يأتي في هيئة سلع حقيقية. فالأرض التي تأجر للزراعة يتم استئجارها

بقصد الانتفاع من طاقتها الإنتاجية (التي تعتبر خدمة وليست سلعة حقيقية) مع مدخلات الإنتاج الأخرى (البذور والمياه... الخ). فالأرض تعامل معاملة الآلة التي يستفاد من خدماتها أي طاقتها الإنتاجية في إنتاج سلع حقيقية.

ولا بد للموارد الأجيعة أن تنتج منافع اقتصادية مباحة ومعلومة تماما. فإذا كان هناك شك في طبيعة أو مقدار المنافع المرجوة من المورد المستأجر فلا يصح استجاره. ويحسن بنا التأكيد مرة ثانية على أن الإيجار يدفع مقابل الخدمات التي يقدمها المورد المستأجر وليس مقابل الإنتاج الذي يتحقق من استغلال هذه الخدمات. فمثلا الآلة التي تستأجر لإنتاج سلعة ما لا بد من معرفة طاقتها الإنتاجية معرفة تامة. ولا يجوز استئجار أي عامل من عوامل الإنتاج يكون محرما شرعا أو تكون الخدمات التي ينتجها محرمة، وتقع مسؤولية صيانة المورد المستأجر للمحافظة على طاقته الإنتاجية على عاتق مالكه، كما يتحمل المالك أيضا أي فقد أو عطب يصيب المورد المؤجر طالما لم يكن بفعل المستأجر. وتتوقف الأجرة تماما متى أصبح المورد غير قادر على تقديم الخدمة التي استؤجر من أجلها.

تتحدد الأجرة بتفاعل قوى العرض والطلب. ولا حرج في أن يحصل المالك على إيجارات تزيد في مجموعها عبر حياة المورد على تكلفته. ذلك لأن من حق المالك أن يحصل على بعض الأرباح في مقابل تحمله لخطر الهلاك والأعطاب التي قد تصيب المورد المؤجر. ولا بد أن يكون الأجر معروفا تماما مسبقا دون جهالة. فإذا كانت الأجرة غير مؤكدة فسوف تعامل كريح ويعد المورد المؤجر في هذه الحالة مورداً تنظيمياً. فالأجرة أساسا ثابتة ومعروفة مسبقا.

يمكن سداد الأجرة عينا لا نقدا، ولكن يجب ألا تسدد بخدمة أو منفعة من نفس نوع الخدمة أو المنفعة التي تقدمها العين المؤجرة. فسداد إيجار الآلة مثلا يجب ألا يكون بمنح مالكة الحق في استخدام آلة مماثلة. لكن من الممكن سداد إيجار الآلة بمنح مالكة حق الانتفاع بمبانٍ مثلا، أو حتى تمكينه من استخدام آلة مختلفة.

والموارد التي يباح تأجيرها تضم:

- (١) الأرض (للزراعة، الصناعة، الإنشاءات...).
- (٢) الحيوانات (للتنقل أو للاستغلال في الزراعة).
- (٣) الموارد البشرية، وتضم العمل اليدوي كالحمالين والعمال غير المهرة بالإضافة للعمال المهرة والحرفيين أمثال الأطباء والمحامين وأساتذة الجامعات والمدبرين.
- (٤) المباني (المنازل والمحلات التجارية والمصانع والمخازن).

(٥) جميع الموارد الأخرى التي يمكن الاستفادة من خدماتها دون إفنائها في العملية الإنتاجية (الآلات والمعدات والملابس والخيام والمجوهرات... وما إلى ذلك).

وعلى الرغم من التشابه الكبير بين أسواق الموارد الأجيعة وأسواق الموارد الأولية (الأرض والعمل ورأس المال) في الإطار التقليدي، فهناك فرقان أساسيان بينهما في الإطار الإسلامي نوضحهما فيما يلي:

(١) إن الموارد المالية (النقود) وعلى خلاف الحال في الإطار التقليدي، لا تنتمي إلى الموارد الأجيعة في الإطار الإسلامي. ولهذا الفارق أهميته من ناحيتين: أولاً، إن إيجار السلع الرأسمالية لا يمثل سعراً للفائدة كما هو الحال في النظرية الاقتصادية، بل يمثل الأجرة الحقيقية (real rental) أي سعر الخدمة الحقيقية. ثانياً، لا يمكن معاملة عرض رأس المال المادي باعتباره عرضاً للمدخرات الناتجة عن الاختيار بين الإنفاق الاستهلاكي الحالي والإنفاق في المستقبل. فعرض رأس المال في الإطار الإسلامي الآن يتولد عن إنتاج السلع الرأسمالية وهو كعرض السلع الأخرى ليس له علاقة بسعر الفائدة.

(٢) يعتمد عرض عناصر الإنتاج الأجيعة وخاصة العمل على قرار الاختيار بين العمل أجييراً أو العمل منظماً، بينما في النظرية التقليدية يعتمد عرض العمل على الاختيار بين تخصيص الوقت للعمل أو عدم العمل. وسناقش هذا الموضوع بمزيد من التفصيل عند تناول موضوع عرض عناصر الإنتاج والطلب عليها بعد مناقشة الإطار التنظيمي.

٣/٣ - نظام المشاركة

يحث الإسلام على المشاركة في عملية الإنتاج. فيبيح الإسلام لجميع الموارد الاقتصادية أن تجتمع لتنفيذ مشروع مشترك. وعليه، فيإمكان الشخص أن يشارك بموارده البشرية فقط مع شخص آخر يمتلك الموارد المالية في تنفيذ مشروع يقوم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، باعتباره الشكل الوحيد للمشاركة. أي أن العناصر التنظيمية فقط هي التي يمكنها أن تشارك بعضها بعضاً. أما الحالات التي يقدم فيها أحد الطرفين موارده للاستثمار وتحمل المخاطرة ويقدم فيها الطرف الآخر موارده بالإيجار، فلا يصلح وصفها بالمشاركة. ومن الممكن أن تتم المشاركة فيما بين الموارد غير البشرية وحدها. فمن الممكن مثلاً أن يشترك شخصان أو أكثر في استثمار ما يملكونه من موارد مالية في مشروع بأن يستأجروا مديراً للإشراف على إدارة المشروع وتشغيله.

لقد جاء الإسلام بقواعد واضحة لاقتسام الربح في حالة المشاريع التي تقوم على أساس المشاركة. وتقسّم أرباح مثل هذه المشاريع أساساً بين عناصر الإنتاج التنظيمية على أي أساس يتفق عليه مسبقاً. فقد يتفق الطرفان مثلاً على اقتسام الأرباح بينهما بنسبة ٥٠٪ لكل طرف أو بنسبة ٤٠٪ للأول و ٦٠٪ للثاني أو ٣٠٪ و ٧٠٪، أو على أن تقتسم الأرباح وفقاً لنسب مشاركة الطرفين في رأس مال المشروع أو على أي أساس يتفق عليه الشركاء مسبقاً. فيجوز للشركاء الاتفاق على نسب تقسيم الربح، حتى ولو لم يشارك أحد الطرفين بأية موارد مالية أو ساهم الطرفان بما يملكانه من موارد مالية فقط فللطرفين دائماً حرية تحديد نسب المشاركة في الربح ودون مراعاة لنصيب كل منهما في رأس المال. ونظراً للاختلاف المتوقع بين الموارد التي يقدمها كل من الطرفين من حيث طبيعتها وطاقاتها الإنتاجية ومدى ندرتها، فقد ترك أمر تحديد أنصبة الأطراف المشاركة ليتم بناء على التساوم بين الأطراف وتفاعل قوي السوق. ومن الواضح أن حرية تفاعل قوى السوق ستؤدي إلى إيجاد سوق للمشاركات تتحدد فيه نسب المشاركة في الربح على أساس عرض موارد المشاركة والطلب عليها. وبينما تخضع نسب المشاركة في الأرباح للمساومة فإن الخسائر أمرها محسوم فقهيّاً حيث يجب أن يتحملها الطرفان وفقاً لنسب مساهمتهما في الموارد المالية المستثمرة.

فالدور الأساسي لنظام المشاركة إذاً هو توزيع المخاطر التنظيمية بين الأطراف. بما يشجع تدفق المزيد من الموارد التنظيمية واكتشاف مزيد من الفرص الاستثمارية في الاقتصاد. كما أن للمشاركة تأثيرها الإيجابي في زيادة الإنتاج. فإنتاج الطرفين (أ) و(ب) معاً، في مشروع يقوم على المشاركة، يكون أكبر من مجموع إنتاج كل منهما منفرداً وذلك بسبب التخصص وتقسيم العمل.

١/٣/٣ - آلية تشجيع المشاركة في النظام الإسلامي

والمشاركة مباحة في جميع المجتمعات، ولنظام المشاركة وجود في كل الاقتصادات الرأسمالية. ولكن للمشاركة بعض الخصوصية في النظام الإسلامي إذ يوجد فيه عناصر مشجعة للمشاركة، وعلى النقيض من ذلك نجد أن في النظام الرأسمالي عناصر مثبطة للمشاركة. فجميع الموارد الإنتاجية تجوز إجارتها في النظام الرأسمالي. وفي اقتصاد على درجة عالية من المخاطرة في الأعمال سيفضل ملاك الموارد تأجيرها للغير بدل استغلالها كموارد تنظيمية. ومن الواضح أن الموارد النادرة ستحصل على أجره عالية تحت هذه الظروف. وبالتالي فلن يتوافر لهذه الموارد الحافز على الدخول في مشاريع على أساس المشاركة خاصة في اقتصاد تكون المخاطر التنظيمية فيه مرتفعة ما لم

تضمن لها هذه المشاريع أرباحاً مرتفعة جداً. وسيتمتع ملاك هذه الموارد النادرة إلى البحث عن الاستثمارات الكبيرة.

أما الموارد الوفيرة غير النادرة فمن المتوقع لها أن تحصل على أجور منخفضة. وسيبحث غالبية ملاك هذه الموارد عن فرص لاستغلالها كعناصر إنتاج تنظيمية (كما سيأتي) لكنهم قد يواجهون مصاعب حمة في العثور على من يقبل مشاركتهم من ملاك الموارد النادرة. ذلك لأن وفرة هذه الموارد (أي أن المنفعة الحدية أو الإنتاجية الحدية تكون أقرب إلى الصفر) تعني أنها ستتحمل مخاطر منخفضة نسبياً إذا ما شاركت في نشاط تنظيمي مقارنة بالمخاطر التي ستحملها الموارد النادرة. لذا، يلاحظ في الدول النامية التي تطبق النظام الرأسمالي أن نسبة عالية من الأيدي العاملة الوفيرة فيها تبقى عاطلة عن العمل (هذا ما أطلق عليه أرثر لويس العرض غير المحدود من العمال في مقاله الشهير عن التنمية) (Lewis 1961)، وذلك لأن أجور العمال في هذه الدول تكون منخفضة لدرجة لا تحفز الأفراد على التضحية بأوقات فراغهم وبالمتعة التي يجنونها في ملازمة أسرهم والمكاسب الاجتماعية التي تحصل عليها الأسرة حتى من الأفراد العاطلين عن العمل (أنظر: الدلائل التجريبية لهذه الظاهرة في: M. Fahim Khan, 1978, p. 1-24). ومن الواضح أن هذا الفائض من القوة العاملة سوف يفشل في العثور على شراكة أصحاب رؤوس الأموال المادية والموارد المالية حيث تكون المخاطر التي يتحملها هؤلاء، بينما العمال بوفرتهم سوف لا يكون لديهم ما يفقدونه في حالة تعرض المشروع للخسارة. ولا يوجد في النظام الرأسمالي ما يجبر على المشاركة بين عناصر الإنتاج التنظيمية النادرة وغير النادرة.

وهناك العديد من العناصر التي تساعد على انتشار نظام المشاركة في الإسلام. فإلى جانب القيم السلوكية في الإسلام (التي تحض على روح التعاون بين الناس) هناك بعض الإجراءات التنظيمية التي يجب إبرازها. لقد جعل الإسلام أحد الموارد النادرة وهو المورد المالي (النقود) متاحاً للمشاركة، فحرم تأجيرها وأباح فقط استغلاله في النشاطات التنظيمية عن طريق المشاركة.

ومن الواضح أن تحريم أخذ الأجر على الموارد المالية بحذ ذاته غير كاف لحفزها على الدخول في المشاركة وتحمل المخاطرة، وقد تبقى الموارد عاطلة دون استغلال. ولكن بالإضافة إلى القيود الأخلاقية، ففي النظام الإسلامي جزاءات مقننة على الموارد العاطلة. فهناك زكاة بنسبة ٢,٥٪ سنوياً على الأصول المالية السائلة، توزع عائداً على الفقراء. فمن يبقى موارده المالية عاطلة يتعرض في النهاية لفقدانها تقريباً

بسبب الزكاة. والسبيل الوحيد لحماية الموارد المالية من التآكل هو استغلالها إما في شراء أصول مادية يمكن تأجيرها للغير، أو في مشروع خاص يقوم فيه المالك بدور المنظم، أو باستثمارها في مشروع مع آخرين على أساس المشاركة في الربح والخسارة. ففي جميع هذه الحالات تدفع الزكاة لا من رأس المال بل من العائد على استثماره. لذا نقول إن في النظام الإسلامي عناصر تحفز ملاك الموارد المالية على الاستثمار إما في مشاريع خاصة أو بالمشاركة مع آخرين.

٢/٣/٣ - مقارنة مع النظام الرأسمالي

أما النظام الرأسمالي فلا يشجع المشاركة بين كبار المنظمين والصغار منهم حتى ولو أثبت الأخيرون بأنهم الأعلى إنتاجية. وفي ظل نظام العوائد الربوية (الفائدة)، يقبل المنظمون على طلب الموارد المالية بالأجر الثابت (الفائدة). ولا يفلح المنظمون تحت هذه الظروف ما لم يضمنوا تحقيق أرباح تفوق سعر الفائدة بدرجة كافية. ومن شأن هذا النظام أن يساعد الأثرياء على زيادة ثروتهم بما يملكونه من ضمانات يستطيعون تقديمها للبنوك للحصول على القروض. وبذلك يحرم هذا النظام صغار المنظمين من الدخول، خاصة من تعجز مشاريعهم عن تحقيق أرباح تفوق أسعار الفائدة. وتنمو المؤسسات الكبيرة في ظل هذا النظام معتمدة في الغالب على التمويل بالقروض الربوية. أما في النظام الإسلامي، فإن منع تأجير الموارد المالية وإباحة استغلالها فقط في مشاريع للمشاركة في الربح والخسارة يؤدي إلى تقليص أرباح ملاك رؤوس الأموال الضخمة لأن الأرباح تتوزع بينهم وبين شركائهم في الاستثمار من ملاك الموارد التنظيمية الأخرى. ومن شأن هذا النظام أن يوجد ويحفز منظمين جدد على الدخول إلى السوق ممن كانوا محجيين في السابق لصغر أحجام مواردهم المالية. وفي النهاية يكون هناك تقارب بين أحجام المنظمين.

وفوق ذلك، فإن النظام الإسلامي يدفع بالموارد النادرة للدخول في المشاركة بدلا عن محاولة الحصول على أجر ثابت، ويخلق الطلب على العناصر التنظيمية عن طريق خفض المخاطر. وعموما تزداد جدوى المشاركة كلما كانت بين موارد نادرة وأخرى غير نادرة، فمثل هذه المشاركات تحسن من أوضاع أصحاب الموارد غير النادرة حيث أن الجزء الأكبر من عبء المخاطر يقع على عاتق ملاك الموارد النادرة بسبب تكلفة الفرصة البديلة المرتبطة بها.

٣/٣-٣ - تحليل قاعدة : المشاركة في الخسائر بنسبة المشاركة في الأموال

وقبل أن ننهي نقاشنا للآثار الاقتصادية الضمنية لنظام المشاركة، ربما كان من المجدي أن نناقش الآثار الضمنية لقاعدة المشاركة في الخسائر وفقاً لأنصبة الشركاء في الموارد المالية المستثمرة في المشروع، مع ترك المشاركة في الربح خاضعة لاتفاق الأطراف المتشاركة.

ما من مشروع يستهدف تحقيق الخسائر، فهذا أمر يتعارض مع الرشد ومع الأحكام الإسلامية. فالموارد تحشد للمشاركة في مشاريع تهدف إلى تحقيق الربح. والربح المتحقق يمثل مكافأة للموارد المستغلة (بشرية ومالية)، وهو أيضاً سعر الموارد التنظيمية، مثلما أن الأجرة هي سعر الموارد الإنتاجية الأجيورة. وكما تتحدد الأجرة في الأسواق على أساس التفاوض فإن نسب المشاركة في الربح تتحدد في السوق أيضاً على أساس التفاوض بين الأطراف المشتركة في المشروع. والآن لنفرض أن طرفي الشراكة قد اتفقا على أن يساهم كل منهما بما يملك من موارد مالية فقط. في هذه الحالة لن يكون هناك من سبب يجعل قوى العرض والطلب تشير إلى نسبة لتوزيع الربح تختلف عن نسب مشاركتهم في الموارد المالية للمشروع. فالريال يقوم في السوق بريال سواء أكان المستثمر هو الشخص (أ) أو الشخص (ب). ولكن لنفرض أن الشخص (أ) شارك بموارده المالية والشخص (ب) بموارده البشرية فقط. في هذه الحالة، ستحدد أنصبة الطرفين في الأرباح بواسطة التفاوض في السوق ودون اعتبار لنصيب كل منهما في الموارد المالية للمشروع. وبما أن المشاركين يخمنون الأرباح المتوقعة مسبقاً فإن الأرباح تتوزع بينهما لتعكس الأهمية النسبية لإنتاجية الموارد التي شارك بها كل منهما. فإذا شارك أحد الطرفين أو كليهما في المشروع بموارده البشرية التنظيمية، فإن أنصبة الشركاء في الموارد المالية للمشروع لا تعود هي المحددة لأنصبتهم في الربح.

والآن لننظر في توزيع الخسارة. من الخطأ في الاقتصاد أن تعتبر الخسارة قيمة سالبة للأرباح بنفس المعيار (وإن جاز ذلك في المحاسبة). فالأرباح تأتي كنتيجة منطقية لجهود تبذل بقصد تحقيق الربح. أما الخسارة فلا تأتي نتيجة لجهود مبذولة بهذا القصد. فالخسارة تنتج عن بعض العناصر أو الأحداث غير المتوقعة. وتشكل هذه العناصر غير المتوقعة الأساس للمخاطر التنظيمية. وتنطوي المشاركة على مفهومين: المشاركة في الأرباح، وتحمل المخاطر. وتحمل المخاطر يعني تحمل الخسائر، أي تحمل ما يترتب على العناصر غير المتوقعة أو غير المحكومة أو ما يترتب على الأحداث الاحتمالية من أضرار للمستثمرين.

ومن الواجب أن يأتي توزيع الأرباح ليعكس الجهد الذي ساهم به كل طرف. ولقوى السوق القدرة على تحديد قيمة هذه الجهود. أما تحمل المخاطر فلا يتحدد في السوق لأن العناصر غير المتوقعة ليس لها تداول في السوق، فهي مجهولة. لذا لا بد من وجود آلية عادلة أخرى لتحديد أنصبة الأطراف في تحمل المخاطر.

ولنتناول الآن مشاركة الموارد البشرية (العمل) من جهة، ومشاركة الموارد المالية من الجهة الأخرى. عندما تحدث الخسائر، فإنها خسارة مالية (لا خسارة اقتصادية لأنها لا تأخذ في اعتبارها تكلفة الفرصة البديلة للعمل الذي أنفق في المشروع). فالطرف الذي شارك بعمله يخسر جهده الذي بذله، والمتبقي من الخسائر، وهي مالية، يجب أن تتحملها الموارد الأخرى المالية. فالقاعدة أن الخسائر المالية يجب أن يتحملها الطرف الذي شارك بالموارد المالية كما أن الطرف الذي شارك بعمله يتحمل خسارة عمله.

ويعتبر التوزيع العادل للمخاطر بين الشركاء الأساس في تشجيع ملاك الموارد التنظيمية على الدخول في المشاركات. وسوف يكون الأمر غير مشجع إذا طلب من الموارد البشرية المشاركة في تحمل الخسائر المالية (بالإضافة للخسائر التي تتحملها في هيئة عمل ضائع في المشروع). وسنناقش في الجزء التالي أحد أهم الترتيبات الأخرى التي يقدمها الإطار الإسلامي لتحفيز المشاركة، وهي التأمينات الاجتماعية.

ولا يقتصر الأمر على آلية لتشجيع النظام الإسلامي للمشاركة، بل إن لهذا النظام آثاره الإيجابية على خلق طلب على الموارد التنظيمية من خلال:

- (أ) إيجاد منظمين جدد في السوق يعرضون الموارد التنظيمية التي في حوزتهم.
- (ب) حث الموارد النادرة على مشاركة الموارد غير النادرة وبالتالي دعوة الموارد غير النادرة لدخول السوق كعناصر إنتاج تنظيمية.
- (ج) إفساح المجال للمشاركات بين كبار المنظمين وصغارهم وبالتالي خلق الطلب على صغار المنظمين.
- (د) خفض المخاطر في الاقتصاد عن طريق عدالة توزيعها بين المنظمين ومن ثم حفز منظمين جدد للدخول إلى السوق لمباشرة نشاطاتهم التنظيمية.

٤/٣ - نظام التأمينات الاجتماعية

لقد جعل الإسلام للفقراء حقاً في أموال الأغنياء. ويعني ذلك أن على المجتمع المسلم إعالة المحرومين من سكانه ممن عجزوا عن كسب معاشهم لسبب أو لآخر. والتأمينات الاجتماعية نظام طوعي في الأساس، ويضم كل من الزكاة والصدقات والإنفاق الخيري. وتزداد فاعلية وقوة هذا النظام كلما ازداد تمسك المجتمع المسلم بمبادئ وقيم الشريعة الإسلامية. ومع ذلك، فقد شرع للدولة التدخل لجمع الزكاة المستحقة على الأغنياء وتوزيعها على الفقراء.

ويساعد وجود نظام التأمينات الاجتماعية في الإسلام على تحفيز المشاركة وعلى إيجاد الطلب على العناصر التنظيمية للإنتاج. فقد يتردد الإنسان كثيراً في استغلال موارده البشرية (إذا كان لا يملك غيرها) في نشاطات تنظيمية بسبب المخاطرة العالية في حالة الخسارة، حيث يعرض نفسه وأسرته للهلاك جوعاً. فيفضل الإنسان في هذه الحالة العمل بأجر منخفض عن الإقبال على فرصة مربحة مهما ضؤل عنصر المخاطرة فيها. ولكن إذا تكفل النظام بتأمين الحاجات الأساسية للفرد وأسرته فسوف يكون أكثر تحملاً في الإقدام على هذه الفرص وتحمل مخاطرها. فلن يكون هناك من أسباب تضطره إلى تفضيل الأجر المنخفض على فرص أرباحها المتوقعة عالية وإن انطوت على بعض مخاطر الخسارة. (لمزيد من المعلومات عن التنظيمات التي تضمن الحد الأدنى من الحاجات الأساسية في النظام الإسلامي انظر: Siddiqi 1986).

٤ - التوازن في سوق عناصر الإنتاج

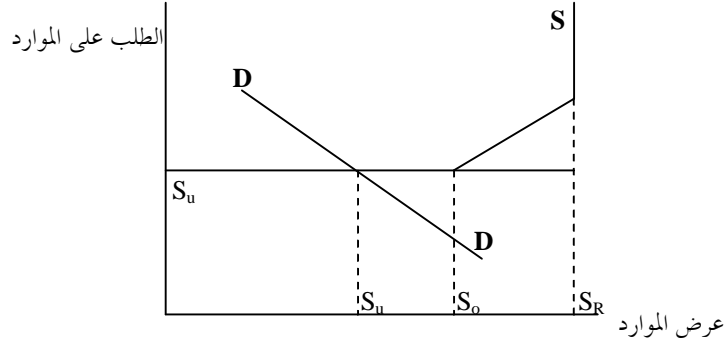
١/٤ - عرض وطلب عناصر الإنتاج الأجيورة

إننا لا نختلف كثيراً مع النظرية الاقتصادية التقليدية في تناولها لموضوع العرض والطلب على العمل ورأس المال المادي، ويمكننا بسهولة الاعتماد على هذه النظرية في تناولنا لهذا الموضوع في اقتصاد إسلامي، غير أن العائد على رأس المال المادي سيكون حقيقةً هو الإيجار وليس سعر الفائدة. وسيحدد الطلب على رأس المال المادي ورأس المال البشري على أساس الإنتاجية الحدية لكل منهما. وسيحدد عرض عنصر العمل في هذه الحالة على أساس الإنتاجية الحدية لكل من وقت الفراغ والعمل.

أما عرض السلع الرأسمالية فيتحدد بناء على تكلفة الفرصة البديلة لإنتاجها. ويختلف هذا كلية مع الإطار النظري التقليدي الذي يتحدد فيه عرض السلع الرأسمالية على أساس عرض المدخرات، الذي يتحدد بدوره على أساس المنفعة الحدية للاستهلاك الحاضر بالنسبة للاستهلاك في المستقبل.

٢/٤ - عرض عناصر الإنتاج التنظيمية والطلب عليها

يتحدد عرض العناصر التنظيمية للإنتاج، والتي يمكن أيضا أن تستأجر، بوصف هذا العرض مساوياً للمتبقي من رصيدها الكلي بعد استبعاد ما تم استئجاره منها. لنفرض أن S_R تمثل عرض الموارد التي يمكن استئجارها أو استغلالها كعناصر تنظيمية للإنتاج، وأن S_u هي الجزء من هذه الموارد الذي تم استئجاره، فيكون عرض الموارد التنظيمية هو $S_R - S_u$ وذلك كما يوضحه الشكل البياني التالي:



التوازن في سوق عناصر الإنتاج

حيث إن SS هو عرض الموارد الأجيورة. هذه الموارد متاحة بتكلفة مساوية لتكلفة فرصتها البديلة حتى S_0 ، وبين S_0 و S_R تتوفر هذه الموارد فقط بأجر متزايد، وبعد S_R لا يمكن زيادة العروض منها بزيادة الأجر في المدى القصير. S_R تمثل الرصيد الكلي المتاح من هذه الموارد، منها S_u تم استئجارها بالأجر u والذي تحدد عند تقاطع منحنى العرض بمنحنى الطلب DD . والمتبقي من رصيد هذه الموارد $S_R - S_u$ لا يقبل العمل بأجر لأن تكلفته البديلة تزيد على الأجر الذي يعرضه أصحاب الأعمال (والذي يعبر عنه منحنى الطلب). لذا فإن هذا الجزء من الموارد يتعين عليه التحول إلى عناصر إنتاج تنظيمية. وسيفضل ملاك هذه الموارد إبقائها عاطلة دون عمل إلى أن يجدوا فرصة لاستغلال مواردهم في عمل تنظيمي. ولكن هناك أمرين لا بد لنا من إلقاء مزيد من الضوء عليهما قبل أن ننتقل إلى الطلب على الموارد التنظيمية هما:

(أ) كيف يتحدد S_R ؟

(ب) كيف يتحول المتبقي $S_R - S_u$ إلى عناصر تنظيمية للإنتاج؟

يتحدد العرض الكلي من الموارد البشرية تبعاً لعدد السكان ومعدل نموهم بالإضافة لعوامل أخرى مثل الهجرة. أما العرض الكلي من السلع الرأسمالية فيتحدد تبعاً للإنتاج الكلي من هذه السلع مضافاً إليه الواردات ومنقوصاً منه الصادرات. وقد يزيد عرض السلع الرأسمالية على المطلوب منها في أي وقت من الأوقات. فإذا استمر الوضع على هذه الحالة، فسيُدفع ذلك بملك هذه السلع للبحث عن نشاطات تنظيمية يُمكنهم استغلال مواردهم فيها حتى لا تتآكل بالزكاة.

بالنسبة للسؤال الثاني عن الدافع الذي يجعل الموارد التي لم تجد الأجر الكافي مستعدة لتحمل المخاطر التنظيمية، فإن الإجابة واضحة في حالة رأس المال المادي. فالزكاة المستحقة على مالكي هذه الموارد كفيلة بدفعهم إلى استغلالها في أي مشروع يتوقعون منه تحقيق بعض الأرباح الموجبة، أي عائداً يزيد عن الصفر، بحيث يتم سداد الزكاة المستحقة ولو جزئياً من الأرباح بدلاً عن استقطاعها من قيمة الأصول (الموارد). وعليه تصبح كل الموارد التي عجزت عن الحصول على الأجرة المناسبة متاحة كعناصر إنتاج تنظيمية. ويختلف الحال بالنسبة للموارد البشرية، فليس هناك من نظام جبري مثل الزكاة يحول دون بقاء الإنسان عاطلاً إذا لم يجد فرصة للعمل بأجر، ولكن للإنسان دوافعه الذاتية التي تحثه على تحقيق شيء لنفسه ولأسرته من خلال العمل. كذلك فإن للقيم الاجتماعية دورها في تحفيز الأفراد على العمل المنتج. فالإنسان الذي يؤدي عملاً منتجاً يكون دائماً في وضع أفضل اجتماعياً من الإنسان العاطل عن العمل. وإن كانت هناك بعض المجتمعات التي يجتهد فيها أصحاب بعض المهن كعمال النظافة وخدم المنازل... الخ وضعاً اجتماعياً أقل من وضع الإنسان العاطل، ولكن هذا مرفوض في الإسلام. فهناك من الأحكام الشرعية في الإسلام ما يدفع الأفراد إلى العمل وكسب معاشهم. والمفترض في الإنسان المسلم أن لا تكون لديه دوافع للتعطيل عن العمل^(٣). ولذا، فالأفراد الذين لا يجدون فرصاً للعمل بأجر يكونون متاحون للأنشطة التنظيمية. وبالإضافة إلى ذلك فإن الربح يعتبر دافعاً مشجعاً على العمل حتى في النظرة التقليدية. فالإنسان يسعى لتحقيق أقصى ربح، فمن يفشل في الحصول على الربح مقابل خدماته عليه أن

(٣) هناك العديد من أحاديث الرسول صلى الله عليه وسلم التي تدل على كراهية إكتناز الموارد وتعطيلها وتحض

الإنسان المسلم على الكسب من أجل :

(أ) حاجاته المعيشية وأسرته .

(ب) حاجات المحرومين والفقراء والمساكين في المجتمع .

(ج) المساهمة في خدمة وتطوير المجتمع .

(د) نشر الدعوة .

فلا مكان في الإسلام للعاطلين أو للموارد غير المستغلة .

يبحث عن فرصة لتحقيق الربح باستغلال قدراته على تحمل المخاطر التنظيمية. ويمكن حصر العناصر التي تحدد الطلب على الموارد التنظيمية في التالي:

(أ) القدرة على رصد الأنشطة الإنتاجية التي يتوقع لها أن تحقق أرباحاً تزيد على المستوى السائد لأحور الموارد التي يمتلكها.

(ب) المخاطرة التي ينطوي عليها تنفيذ المشروع.

(ج) عرض الموارد الإنتاجية الأخرى.

(د) النظم والإجراءات المساعدة على حرية دخول السوق.

والقدرة على رصد الفرص الاستثمارية المربحة أو وضع تصور لها بدوره يعتمد على عدة عناصر مثل: المستوى التعليمي، ووسائل الاتصال، ومستويات الدخل، وأنماط الإنفاق الاستهلاكي وما إلى ذلك. وتتحد المخاطر في أي اقتصاد تبعاً للمناخ الاجتماعي السياسي السائد من جهة وتبعاً للنسيج الأخلاقي للمجتمع من الجهة الأخرى. وقد تكون الموارد التي يتطلبها تنفيذ المشروع مملوكة للمنظم، أو أن يعمل بموارد مملوكة لشركاء آخرين. وتعتبر أجرة الموارد الإنتاجية الأخرى (التي تعكس وفرتها النسبية) عاملاً أساسياً في الطلب على العناصر التنظيمية للإنتاج. ويساعد كل من نظام المشاركة ونظام التأمينات الاجتماعية على توفير حرية دخول السوق. وتساعد وفرة مختلف العناصر التنظيمية للإنتاج على زيادة الطلب على بعضها البعض. فوفرة رأس المال التنظيمي، أي الذي يمكن أن يتحمل المخاطر، تؤدي إلى زيادة الطلب على الموارد البشرية التنظيمية والعكس صحيح. وعليه، فقانون ساي (Say's Law) ينطبق بشكل غير مباشر على عناصر الإنتاج التنظيمية، فعرضها الكلي يولد الطلب عليها (شريطة أن يزيد عرض جميع العناصر تقريبا بنفس النسبة).

٣/٤ - توازن سوق عناصر الإنتاج

يتحدد عرض عناصر الإنتاج بفرعيتها كما أوضحنا من قبل كما يلي:

يتحدد العرض الكلي لعناصر الإنتاج S_R بالاختيار بين وقت الفراغ، والدخل، والعبادات في حالة الموارد البشرية، وبالاختيار بين الاستهلاك الحالي والمستقبلي في حالة السلع الرأسمالية والموارد المالية.

ويتحدد عرض فرص التشغيل بالأجر $(S_{II} = D_{II})$ بناءً على طلب المنظمين على عناصر الإنتاج

الأجيرة.

ويتحدد عرض الوظائف التنظيمية S_N كالفرق بين $(S_R - S_{ii})$ أو $(S_R - D_{ii})$. بينما يتحدد الطلب على المنظمين D_N بعناصر خارجية.

١/٣/٤ - فائض عرض العناصر التنظيمية

ويتحدد الطلب على استئجار الموارد تبعاً لإنتاجية الموارد الأجرية في النشاطات التنظيمية. حيث يعتمد ميل دالة الطلب على الإنتاجية، بينما يؤدي التغير في مستوى النشاط التنظيمي إلى انتقال دالة طلب الموارد الأجرية. ويؤدي وجود فائض طلب في سوق الموارد الأجرية إلى ارتفاع أجور تلك الموارد بما يحقق توازن السوق. أما فائض العرض من هذه الموارد فيكون متاحاً للاستغلال كعناصر تنظيمية بدلاً عن التعطل في انتظار العمل بأجر. لذا يمكن القول بأن سوق العناصر الأجرية سيكون دائماً في حالة توازن. ولكن، قد لا يتم استيعاب كل الفائض من العناصر الأجرية في فرص عمل تنظيمية، أي قد لا يكون الطلب على عناصر الإنتاج التنظيمية كافياً في الاقتصاد لاستقطاب فائض العرض. وعليه فمن المحتمل أن تظهر حالات فائض العرض أو انعدام التوازن في سوق هذه العناصر، بمعنى أن يكون هناك العديد من الموارد التنظيمية الراغبة في وظائف تنظيمية ولكن الوظائف المتاحة غير كافية. ولا يمكن أن توجد حالة فائض طلب في سوق العناصر التنظيمية لأن في ذلك مدعاة لانتقال الموارد من سوق الموارد الأجرية إلى سوق الموارد التنظيمية. والسبب الوحيد إذاً لعدم توازن سوق عناصر الإنتاج هو وجود فائض عرض في سوق العناصر التنظيمية للإنتاج. وبخلاف هذه الحالة تكون أسواق عناصر الإنتاج في الاقتصاد في حالة توازن. ومن شأن النمو الاقتصادي أن يرفع من مستوى الإيجارات والأرباح، بينما يؤدي الكساد إلى خفض الإيجارات والأرباح حتى تصل الإيجارات إلى حدها الأدنى الذي لا تنخفض دونه، مما يؤدي إلى حالة من فائض العرض في سوق عناصر الإنتاج التنظيمية.

٢/٣/٤ - فائض عرض السلع الرأسمالية

ولرأس المال المادي الفرصة ليكون عنصراً أجزياً من عناصر الإنتاج أو أن يكون عنصراً تنظيمياً. ويعتمد الأجر الذي تعرض عنده هذه الموارد على تكلفة إنتاجها (التي يجب أن تتم تغطيتها من الإيجار عند اكتمال اهتلاك الأصل) بالإضافة إلى الربح المتوقع على الموارد المستثمرة في إنتاج الأصول الرأسمالية. وسيعتمد الطلب على العناصر الأجرية على إنتاجية هذه العناصر. فإذا كان هناك فائض عرض من السلع الرأسمالية، أي انخفاض في إنتاجيتها الحدية كعناصر أجزرية، فستعرض عليها أجور أقل من تلك التي يتوقعها ملاكها. وسيؤدي ذلك إلى انتقال السلع الرأسمالية من سوق

العناصر الأجيحة إلى سوق العناصر التنظيمية. وزيادة عرض السلع الرأسمالية في سوق العناصر التنظيمية من شأنه أن يخفض من العائد عليها من الأرباح. وهنا تتحقق مستويات جديدة من أجر التوازن والأرباح المتوقعة للسلع الرأسمالية تؤدي إلى توازن سوق هذه السلع.

ومن الواضح أن بقاء فائض عرض كبير من السلع الرأسمالية في سوق العناصر التنظيمية أمر غير ممكن. فبفرض أن العرض الكلي من السلع الرأسمالية قد زاد إلى مستوى أدى إلى انخفاض الإيجارات في سوق العناصر الأجيحة والأرباح في سوق العناصر التنظيمية إلى مستويات حرجة إذا انخفضت دونها فسيحجم ملاك السلع الرأسمالية عن استغلالها وسيبقونها عاطلة عن العمل إلى حين ظهور فرص جديدة أكثر ربحية في سوق العناصر التنظيمية. هذا الموقف قد يترتب عليه توقف إنتاج السلع الرأسمالية لعدم توافر الطلب عليها. وعلى ذلك فقد لا يكون لفائض العرض من وجود أصلا أو أن يوجد بحجم محدود.

وكذلك الحال بالنسبة للموارد البشرية، فهي مواجهة بالخيار بين عمل بأجر أو عمل تنظيمي مقابل ربح غير مؤكد. وسيعتمد مستوى أجر العمل على المنفعة الحدية للزمن^(٤) بينما يعتمد الطلب عليها على الإنتاجية الحدية لها كعناصر أجيحة. فإذا حدث وكان هناك فائض عرض من الموارد البشرية، فستنخفض الأجر دون المستوى الذي يتوقعه العاملون. ومن شأن ذلك أن يدفع هذا المورد إلى الانتقال إلى سوق العناصر التنظيمية. وبزيادة عرض الموارد البشرية في سوق العناصر التنظيمية سينخفض الربح المتوقع لها تحقيقه في هذه السوق أيضا. ومع ذلك، فقد يعجز فائض عرض الموارد البشرية في سوق العناصر الأجيحة في أن يجد الفرص الكافية لاستيعابه بالكامل في سوق العناصر التنظيمية. بمعنى أن لا توجد فرص تنظيمية كافية تمكن من استغلال هذه الموارد في مشاريع خاصة أو في مشاريع للمشاركة تحقق لها أرباحا مساوية أو تزيد على الأجر السائدة. أي عدم توافر الطلب الكافي في سوق العناصر التنظيمية.

إننا نعامل هذا الوضع كحالة عدم توازن (فائض عرض) للموارد البشرية في سوق عناصر الإنتاج التنظيمية. أما سوق العناصر الأجيحة فسيبقى في حالة توازن حيث يتحدد الأجر بتعادل

(٤) فضلنا هنا استخدام مسمى "المنفعة الحدية للزمن" وليس "المنفعة الحدية لوقت الفراغ" لأن وقت الفراغ ليس التضحية (تكلفة الفرصة البديلة) الوحيدة للمشاركة في أي نشاط اقتصادي. فالوقت المطلوب للعبادة (الصلاة) والالتزامات الاجتماعية، وأعمال الدعوة والجهاد في سبيل الله) والذي يضحي به في هذه الحالة يعد أكثر أهمية من وقت الفراغ. لذلك فقد فضلنا استخدام منفعة الوقت على منفعة وقت الفراغ.

الكميات المطلوبة والمعروضة في السوق. ويحدد مستوى الأجر السائد مستوى الربح المتوقع في سوق العناصر التنظيمية. ويتحدد الطلب على العناصر التنظيمية عند هذا المستوى من الأرباح المتوقعة بواسطة عناصر خارجية. وسيتحقق توازن سوق العناصر التنظيمية عندما ينتقل الطلب على هذه العناصر إلى أعلى. وتبقى الأرباح والأجور ثابتة عند مستوى معين. وقد يتحقق التوازن في هذا السوق أيضا إذا ارتفعت مستويات الأرباح المتوقعة في الاقتصاد. وفي هذه الحالة سترتفع الأجور والأرباح أيضا مع اقتراب السوق من التوازن.

٣/٣/٤ - فائض عرض الأرصدة النقدية

ليس للأرصدة النقدية الخيارات المتاحة لعناصر الإنتاج الأجيحة، بل أمامها فقط الخيار التنظيمي. المدخرات التي لا تستغل في شراء أصول أو سلع رأسمالية تكون متاحة للاستثمار في هيئتها النقدية. ويعتمد عرض المدخرات على مستوى الدخل وعلى الأرباح التي يمكن تحقيقها من استثمار هذه المدخرات^(٥). ولكن عادة ما يبقى جزء من المدخرات في هيئة أرصدة نقدية، فالأصول أو رؤوس الأموال المادية غالبا ما تكون باهظة التكاليف، لذلك فالخيار الذي يبقى لصغار المدخرين هو الاحتفاظ بمدخراتهم كأرصدة نقدية. وقد يفعل ذلك أيضا بعض كبار المدخرين تهربا من تحمل المخاطر مرتين، مرة عند شراء الأصل المادي وما يتطلبه ذلك من معرفة بأسعارها ونوعياتها والقدرة على توقع الأرباح المنتظر للأصل تحقيقها، ومرة عند تأجير الأصل حيث مخاطر الإبقاء على الأصل عاطلا إلى حين العثور على المستأجر المناسب، ثم مخاطر فقدان الأصل أو إصابته بالأعطاب أثناء فترة إيجاره.

من المستبعد أن توجد حالة فائض عرض من الموارد المالية في اقتصادات تتصف بندرة رأس المال خاصة في اقتصاد إسلامي. وقد يحدث فائض في الطلب على الموارد المالية وهذا يعني ارتفاع في الأرباح المتوقعة لهذه الموارد. ومن شأن الأرباح المرتفعة أن تؤدي إلى مزيد من المدخرات الأمر الذي يعيد التوازن إلى سوق الموارد المالية. وقد لا يتحقق ذلك بسبب ضعف الطاقة الادخارية للمجتمع، وبذلك يبقى فائض الطلب في هذه السوق لفترات طويلة ما لم تتبن الدولة الإجراءات المالية والنقدية في سوق الموارد المالية، أو تقوم باستحلاب بعض الموارد المالية من مصادر خارجية لسد هذه الفجوة.

(٥) الاعتدال في الاستهلاك لم يناقش في هذا البحث، وهو يعد من خصائص النظام الإسلامي التي تمكنه من تحقيق مدخرات أكبر مما يمكن تحقيقه في اقتصاد غير مسلم له نفس الظروف الاقتصادية. مزيد من الضوء على موضوع الاعتدال تجده في: (Khan 1984:1-24).

المراجع

- Baumol, W.J.** "Entrepreneurship in Economic Theory", *American Economic Review*, Volume LVIII, May, 1968, 64-71.
- Khan, F. Fahim.** *A Study into the Causes of Fluctuation in Real Wages in the Labour Surplus Economy of Pakistan*, Ph.D. Dissertation (Unpublished) Boston: Boston University, August, 1978.
- _____. "Macro Consumption Function in an Islamic Framework". *Journal of Research in Islamic Economics*, Vol. 1, No. 2, Winter, 1984, 1-24.
- Leff, N.H.** "Entrepreneurship and Economic Development, the Problem Revised", *Journal of Economic Literature*, March, 1978.
- Leibenstein, H.** "Entrepreneurship and Economics Development, *American Economic Review*, Vol. LVIII, May, 1968, 72-83.
- Lewis, Arthur.** "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", *The Manchester School of Economics and Social Studies* (May 1954:84). Reprinted in: Okun B. and Richardson R.W., *Studies in Economic Development* (New York: Holt, Rinehart and Winston, 1961:163).
- Samuelson, P.,** *Economics*, 11th Edition, New York, McGraw Hill, 1980.
- Scott, R.H. and Nigro, N.,** *Principles of Economics*, New York: Macmillan, 1982.
- Siddiqi, M.N.** "Guarantee of a Minimum Level of Living in an Islamic State" in Munawar Iqbal (ed.) *Distributive Justice and Need Fulfillment in an Islamic*, Islamabad: International Institute of Islamic Economics, 1986, 249-284.

Factors of Production and Factor Markets in Islamic Framework

MUHAMMAD FAHIM KHAN
Professor of Economics
International Institute of Islamic Economics
Islamabad

Translated by
FARID BASHEER TAHIR
Professor of Economics
College of Administrative Sciences and Planning
King Faisal University, Al-Ahsa

ABSTRACT. Making a critical review of the conventional classification of factors of production, this paper presents a new classification based on the modes of payments for them approved by *Shari'ah*. Entrepreneurial and hired factors of production are then described and their demand and supply conditions discussed in the context of equilibrium in the factors' market.