تحديد الربح العادل ومكافحة الجشع التجاري في مصر
(رؤية إسلامية)

دكتور/ أحمد محمد عادل عبد العزيز(*)

المقدمـــــة

أولاً ـ مشكلة البحث:

إن قضية تحديد الربح، ومدى وجود حد أقصى له، وما هي نسبته إن وجد، هي قضية خلافية مفتوحة حتى الآن. وفي الواقع فهي تتعلق بعدالة توزيع الدخل، وهو الأمر الذي بات مطلوباً بشدة للمجتمعات العربية والإسلامية عموماً والمجتمع المصري على وجه الخصوص. وتتزايد أهميته يوماً بعد يوم على مستوى العالم، في ظل اتجاه الرأسمالية للتوحش بعيداً عن طريق الاعتدال الذي نجده بين ثنايا كتابات مؤسس الرأسمالية «آدم سميث».

ويوجه الكثيرون في مصر الاتهام للتجار بالجشع، ويرون تغول الربح على الأجور في مصر، في ظل نصيب أجور يقدر بحوالي ٣٠٪ فقط من الدخل المحلي الإجمالي، في حين يمثل نصيب عوائد التملك (بما فيها الأرباح) حوالي ٧٠٪ من هذا الدخل، وفقاً للحسابات القومية في مصر. ويتجلى هذا الخلل عندما نعلم أن نصيب عوائد التملك (بما فيها الأرباح) من الدخل القومي في البلاد الصناعية يدور حول ٣٠٪ تقريباً، بينما يدور نصيب الأجور (عائد العمل) حول ما يقرب من ٧٠٪، أي أن الوضع معكوس تماماً.

لذا باتت هناك حاجة شديدة للسيطرة على السوق، ومكافحة الجشع

(*) مدرس الاقتصاد بالمعهد العالي للعلوم الإدارية ـ بلبيس ـ حاصل على درجة العالمية دكتوراه الفلسفة في الاقتصاد من جامعة الأزهر بالقاهرة

التجاري، وفوضى القطاع الخاص ومخالفاته الفجة، وسحقه للعمال والموظفين بدم بارد، وتحقيق الأرباح الطائلة والثروات الهائلة على حساب قهر هؤلاء الضعفاء، وطحن عظامهم ومص دمائهم، بلا هوادة ولا رحمة، بدعوى حرية الاقتصاد، أو اقتصاد السوق. وهو ما أفضل أن أطلق عليه الرأسمالية المتوحشة (أو المتطرفة أو المنفلتة أو الظالمة).

ولا أظن أن ما يسود الاقتصاد المصري هو الرأسمالية حقاً، بل هو تطبيق فاشل ومشوه لنظام نجح في كثير من بلاد العالم، ولم يكن بهذا الظلم والتوحش الذي نشهده في مصر. لذا كان لابد من التنقيب عن نظام يحقق العدالة في الربح ولا يسمح لرجال الأعمال الجشعين بالتجاوز والظلم.

والمبرر الذي يسوقه التجار الجشعون هو: «أن الأسعار والأجور والأرباح تتحدد وفقاً للحرية الاقتصادية في النظام الرأسمالي بتفاعل قوى السوق أي العرض والطلب وأنه لا يوجد جشع في ذلك». وأقول لهؤلاء إليكم نص مقتبس من فصل بعنوان «في أرباح رأس المال» من كتاب ثروة الأمم لأبو الرأسمالية «آدم سميث» حيث يقول: «إن تجارنا ومعلمي صنائعنا يشتكون كثيراً من الآثار السيئة التي يخلفها ارتفاع سعر الأجور في رفع سعر السلع، وانخفاض مبيعها في الوطن وخارجه. وهم لا يقولون شيئاً عن الآثار السيئة للأرباح المرتفعة، فهم يسكتون عن الآثار الضارة لأرباحهم الخاصة، ولا يشتكون إلا من أرباح غيرهم من الناس»[1]. وبعد هذا النص لا تبرير لهؤلاء التجار الجشعين المتشدقين بالرأسمالية، بعد ما ختم به أبو الرأسمالية نفسه فصل عن أرباحهم وسلوكهم المرفوض.

(1) آدم سميث: **ثروة الأمم**. ترجمة حسني زينة، معهد الدراسات الاستراتيجية، آربيل، العراق، ٢٠٠٧م. ص ١٤٤.

وتبرز هنا مشكلة واضحة حول قيمة النسبة العادلة لهامش الربح، وكيف يتم تحديد هذه القيمة، وهل هناك حد أقصى يجب ألا يتجاوزه التجار، أو على الأقل مؤشر متوسط مثلاً، وما هي مرجعية ذلك وطريقة تحديده؟ وفي ذلك سيتم الاطلاع على التجارب الدولية في هذا الشأن وما يسمى بقوانين مراقبة الأسعار ومكافحة الجشع Price Control and anti-profiteering Acts.

ثانياً ـ أهمية البحث:

تكمن أهمية البحث في التصدي لقضية خطيرة، تمس حياة الشعب المصري، وباتت مسألة ملحة بشدة، وهي قضية الأرباح وكيفية ضبطها بشكل يحقق العدالة لجميع الأطراف (التجار والمستهلكين والعمال أو الموظفين). وهو ما سيساهم في عدالة توزيع الدخل القومي وحل مشاكل ارتفاع الأسعار، وتدني الأجور، وضعف النمو. وهو ما سيؤدي إلى تسريع النمو والتخفيف من حدة كل من الفقر والتضخم، وهي من أبرز مشكلات المجتمع المصري.

ثالثاً - فرضية البحث:

يمكن صياغة فرضية البحث على النحو التالي:

«إن الربح التجاري في مصر ليس ربحاً عادلاً ويحتاج لتدخل الحكومة لمكافحة الجشع التجاري».

رابعاً - هدف البحث:

هذا البحث يهدف إلى تصور أسلوب علمي لتحديد الربح العادل. وهو ما يعد خوضاً في ملف شائك مازال مفتوحاً في محاولة لبلوغ منطقة متقدمة من التحليل في هذا الموضوع، والوصول لطريقة تحديد هامش الربح العادل بمرجعية إسلامية على أسس علمية سليمة.

خامساً ـ منهج البحث:

سيتم استخدام المنهجين الوصفي والتحليلي في هذا البحث، كما سيتم استخدام أسلوبي تحليل؛ الأول هو أسلوب تحليل الاقتصاد الواقعي (**Positive Economics**) لمعرفة ما هو كائن، وأما الأسلوب الثاني فهو أسلوب تحليل الاقتصاد المعياري (**Normative Economics**)، لمعرفة ما يجب أن يكون على أسس قيمية (بمرجعية إسلامية).

سادساً ـ حدود البحث:

نظراً لندرة بيانات الأرباح وعلى الأخص هوامش الأرباح، فلن يتقيد البحث بفترة زمنية معينة، ولكن سيستعين بما توفر من بيانات في فترات زمنية مختلفة وربما متقطعة أحياناً. ومن حيث المكان فسيتركز البحث على مصر، مع الاستعانة بالخبرات الدولية في مجال مكافحة جشع التجار. ومن حيث الموضوع فسيتركز البحث على مؤشرين للربح؛ الأول: هو مؤشر توزيعي يتمثل في نصيب الأرباح (أو عوائد التملك) من الدخل الإجمالي، والثاني: يتمثل في هامش الربح.

سابعاً ـ خطة البحث:

سينقسم البحث إلى أربعة مطالب، سيتناول الأول مفهوم الربح وآداب التجارة ومحظوراتها في الإسلام، بينما يتصدى الثاني لحدود الربح في الإسلام، ويستعرض الثالث نظريات الربح في الاقتصاد الوضعي، ويوضح الرابع وضع الأرباح في بعض الدول المتقدمة ومقارنتها بمصر، لطرح رؤية لإصلاح الأرباح في مصر، وسيادة الربح العادل، والتصدي لجشع التجار.

المطلب الأول
مفهوم الربح وآداب التجارة ومحظوراتها في الإسلام

قبل الخوض في معاني أو مفاهيم الألفاظ وجبت الإشارة إلى أن الدارج في عصرنا الحالي (ربما أكثر من أي عصر مضى) هو وجود معنيان للفظ الواحد؛ معنى لغوي ومعنى اصطلاحي. والفرق بين المعنى اللغوي، والاصطلاحي، أن الأول يطلق على المعنى الذي استعمله القرآن الكريم أو استعمله العرب للكلمة، والثاني يقصد به المعنى الذي اصطلح أهل تخصص معين على إعطائه لتلك الكلمة. والأصل في الاستعمال بالطبع هو اللغة، ثم يجري نقل اللفظ إلى الاصطلاح. أي أن معنى اللفظ أو الكلمة في الأساس هو معنى لغوي، ويقوم الاصطلاح بشرحه بشكل أكثر تفصيلاً ومناسبة لتخصص معين. وعندما يتطابق المعنيان (اللغوي والاصطلاحي)، فيتم الاكتفاء بأحدهما، وغالباً ما يكون المعنى اللغوي باعتباره المعنى الأصلي للكلمة. ولا شك في أن المصدر المبين لمعاني كلمات اللغة العربية هو القرآن الكريم لإنه كما قال عنه رب العزة: ﴿وَإِنَّهُۥ لَتَنزِيلُ رَبِّ ٱلْعَٰلَمِينَ ﴿١٩٢﴾ نَزَلَ بِهِ ٱلرُّوحُ ٱلْأَمِينُ ﴿١٩٣﴾ عَلَىٰ قَلْبِكَ لِتَكُونَ مِنَ ٱلْمُنذِرِينَ ﴿١٩٤﴾ بِلِسَانٍ عَرَبِيٍّ مُّبِينٍ﴾[الشعراء:١٩٢-١٩٥]. وهذا مهم لكل عربي بغض النظر عن دينه؛ فطالما كان لسانه عربياً وجب أن يفهم معاني الألفاظ العربية فهماً سليماً.

أولاً ـ مفهوما الربح والتجارة:

الربح في معاجم اللغة هو النماء في التجارة أو الزيادة عليها[1]. ويمكن القول بأن الربح في القرآن الكريم هو أجر (أو عائد) التجارة[2]، ويمكن القول أيضاً بأنه

(1) ابن منظور: **لسان العرب**. ٢/ ٤٤٢. نقلاً عن: د/علي عبد الستار علي حسن: **الأرباح التجارية من منظور الفقه الإسلامي**. دار النفائس، الأردن، ٢٠١٠م. ص١٨.

(2) أ.د/محمد عادل عبد العزيز: **ترجمان القرآن الكريم**. دار غريب، ٢٠١٥م. ص ١٨٤.

استيفاء الأجر من التجارة، وزيادة من فضل المشتري. لقوله ﷻ: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلاة وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ * لِيُوَفِّيَهُمْ أُجُورَهُمْ وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِ إِنَّهُ غَفُورٌ شَكُورٌ﴾ [فاطر:٢٩-٣٠]. ولقوله ﷻ: ﴿أُوْلَـئِكَ الَّـذِينَ اشْـتَرُواْ الـضَّلاَلَةَ بِالْهُـدَى فَـمَا رَبِحَـت تِّجَـارَتُهُمْ وَمَـا كَـانُواْ مُهْتَدِينَ﴾[البقرة:١٦].

وأما الربح في الاصطلاح هو زائد ثمن مبيع تجر على ثمنه الأول، وفقاً لقول ابن عرفة[1]. وقال الإمام النسفي أن الربح هو الفضل على رأس المال[2]. وقال الإمام الطبري أن الرابح من التجار هو المستبدل من سلعته المملوكة بدلاً هو أنفس منها أو من ثمنها الذي يبتاع به[3]. ومن ذلك قول ابن خلدون عن الربح: (اعلم أن التجارة محاولة الكسب بتنمية المال بشراء السلع بالرخص وبيعها بالغلاء، ...، وذلك القدر النامي يسمى ربحاً)[4]. وفي المعنى الاقتصادي المعاصر هو الزيادة في الإيرادات عن التكاليف[5].

كما يمكن القول بأن التجارة في القرآن الكريم هي عمل وإنفاق أو إدارة الشراء رجاء الربح، ويخشى كسادها[6]، لقوله ﷻ في سورة البقرة: ﴿أُوْلَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوُاْ الضَّلاَلَةَ بِالْهُدَى فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُواْ مُهْتَدِينَ﴾[١٦]. ولقوله ﷻ في سورة التوبة: ﴿وَتِجَارَةٌ تَخْشَوْنَ كَسَادَهَا﴾[٢٤]. ولقوله ﷻ في سورة البقرة:

(1) شرح حدود ابن عرفة لمحمد بن قاسم الرصاع. المكتبة العلمية، بيروت. ص ٧٢. نقلاً عن: د/علي عبد الستار: مرجع سابق. ص ١٨.
(2) تفسير النسفي. ١/٣٧، الطبعة الأولى، بولاق.
(3) جامع البيان عن تأويل آي القرآن للطبري. ١/١٣٩. دار الفكر، بيروت، ١٤٠٥هـ.
(4) ابن خلدون: **المقدمة**. دار الفكر، بيروت. ص ٣٧٥.
(5) المعجم الوسيط، المطابع الأميرية، القاهرة، ١٩٩٠م. ص٢٥١.
(6) أ.د/محمد عادل عبد العزيز: مرجع سابق. ص ٧٤.

﴿إِلاَّأَن تَكُونَ تِجَارَةً حَاضِرَةً تُدِيرُونَهَا بَيْنَكُمْ﴾[٢٨٢]. ولقوله ﷻ في سورة فاطر: ﴿إِنَّ الَّذِينَ يَتْلُونَ كِتَابَ اللَّهِ وَأَقَامُوا الصَّلاة وَأَنفَقُوا مِمَّا رَزَقْنَاهُمْ سِرًّا وَعَلانِيَةً يَرْجُونَ تِجَارَةً لَّن تَبُورَ * لِيُوَفِّيَهُمْ أُجُورَهُمْ وَيَزِيدَهُم مِّن فَضْلِهِ إِنَّهُ غَفُورٌ شَكُورٌ﴾ [٢٩-٣٠]. ومن هذه الآية يتبين أن التجارة تنقسم لشقين الأول هو العمل (تلاوة كتاب الله، وإقامة الصلاة، في حالتنا هذه)، والثاني هو الإنفاق (سراً وعلانية).

وعن معنى التجارة في الاصطلاح، قال النسفي أن التجارة صناعة التاجر وهو الذي يشتري ويبيع للربح[1].

ومما سبق يمكن القول بأن الربح هو عائد التجارة، وأنه يوزع على اثنين من عوامل الإنتاج هما العمل (والمقصود به تنظيم أو إدارة التجارة)، ورأس المال (الإنفاق بالشراء بهدف البيع بثمن أكبر). وبالتالي ينقسم الربح إلى الأجر الذي يستحقه التاجر أو المنظم (رئيس مجلس إدارة التجارة) نظير عمله في إدارة التجارة، وأما الزيادة فهي ما يستحقه من يملك رأس المال، نظير إنفاقه لرأس المال في التجارة. وهنا سيصبح هذا النوع من الربح بديلاً إسلامياً للفائدة، ويحل محلها في عوائد عناصر الإنتاج بدلاً من اعتبارها عائد لرأس المال في الرأسمالية.

ومما سبق نفهم ما يلي:

١. هناك فرق بين التجارة والبيع، فقد ذكر القرآن الكريم اللفظان في آية واحدة في قوله ﷻ في سورة النور: ﴿رِجَالٌ لا تُلْهِيهِمْ تِجَارَةٌ وَلا بَيْعٌ عَن ذِكْرِ اللَّهِ وَإِقَامِ الصَّلاةِ وَإِيتَاء الزَّكَاةِ يَخَافُونَ يَوْمًا تَتَقَلَّبُ فِيهِ الْقُلُوبُ وَالأبْصَارُ﴾[٣٧]. فبيع الشيء لا يعد تجارة بالضرورة، فيشترط في التجارة الإنفاق أو شراء الشيء بهدف الربح من بيع هذا الشيء نفسه أو منتجاته بثمن أكبر. وهذا أمر مهم

(1) تفسير النسفي، مرجع سابق، ١/٣٧ الطبعة الأولى، بولاق.

جداً، فهناك فرق بين بيع شيء عند الحاجة لثمنه مثلاً، وبيع الشيء وقد تم شراؤه أساساً بهدف بيعه بثمن أكبر. وهذا الفرق في المعنى يؤدي لاختلاف الحكم الشرعي.

٢. إذا اقتنى فرد أو اقتنت منشأة داراً أو عَروضاً من عَروض القنية للانتفاع بها، ثم باعتها بزيادة، فإن هذه الزيادة تعد فائدة مستفادة لا ربحاً، لإن هذه العملية هي عملية بيع وليست تجارة[1].

٣. تقوم التجارة على أمرين: الأول هو نوع متميز من العمل؛ وهو الإدارة (أو ما يشتهر لدى الاقتصاديين بمصطلح التنظيم). والثاني: الإنفاق أو الشراء من أجل البيع والحصول على ثمن أكبر، وبالتالي يشترط توافر المال (رأس المال). ويتميز التاجر بقبوله تحمل المخاطر، فالتجارة قد تتعرض للكساد[٢].

٤. المقصود بإدارة التجارة، إدارة المشروع بالكامل، أي رئيس مجلس إدارة المشروع (أعلى منصب إداري يتحكم في التجارة بالكامل)، وليس مدير إدارة أو فرع.

٥. الربح هو عائد اشتراك كل من الإدارة والمال في التجارة، وبالتالي فالربح ليس نوع واحد بل ينقسم إلى نوعين، أحدهما يستحقه التاجر نظير إدارته للتجارة، والثاني الزيادة في التجارة ويستحقها نظير إنفاقه لرأس المال في التجارة. وقد تنبه علماء الغرب أيضاً لوجود نوعين من الربح؛ هما الربح العادي والربح غير العادي، ولكن مع اختلاف مفهوم ومضمون تحليلهم لكل نوع، عن مفهوم

(1) د/ علي عبد الستار علي حسن: **مرجع سابق**. ص٢١.

(2) وهذا ينطبق على اختلاط التجارة بأنشطة أخرى كالصناعة والزراعة، ... إلخ، فالشرط هو إدارة الشراء بهدف الربح، فحيثما انطبق الشرط أصبح النشاط تجارياً، حتى لو اختلط به نشاط آخر كالصناعة والزراعة، ... إلخ.

ومضمون تحليل الباحث. وما يتفق فيه الباحث مع علماء الغرب، أن الربح نوعان وليس نوع واحد.

٦. إذا امتلك التاجر رأس المال وقام بالإدارة فسيحصل على الربح كاملاً، أما إذا امتلك رأس المال، واشترك معه شخص آخر بالإدارة فقط فسيكونا شريكين في الربح ولن ينفرد به أحدهما عن الآخر، وإذا كان رأس المال مشترك بالتساوي، ولكن قام أحدهما بالإدارة دون الآخر، فيحق لمن قام بالإدارة أن يحصل على نصيب أكبر من الربح. وهكذا تكون الشركة أو الشراكة (أي وجود أكثر من شخص مشتركان في تجارة واحدة) قائمة على تقاسم الربح. وجدير بالذكر إننا في الوقت الذي نجد فيه شريك يمكن أن يدخل في التجارة بالعمل فقط أو المال فقط، لن نجد شريكاً يدخل بالمخاطرة فقط، لذلك فلا يجوز القول بأن الربح هو عائد المخاطرة، ولكن يمكن القول بأن المخاطرة من أسباب ارتفاع الربح إذا كانت عالية، أي إنها من محددات الربح ولكنه ليس عائداً لها.

٧. الفائدة مرفوضة كعائد لرأس المال عند كثير من الفقهاء المعاصرين، ويرجح أن الربح (النوع الثاني المعتبر عائد لرأس المال)، هو البديل المناسب لها إذا ما أخذنا بفتواهم (وهو الأرجح من وجهة نظري).[1]

ثانياً ـ آداب التجارة ومحظوراتها في الإسلام:

لا يختلف إنسان (أياً كان دينه) حول الأخلاق وضرورتها في التعاملات اليومية بما فيها التجارة، وقد حدد الإسلام عدداً من القواعد أو الأسس التي يجب

(1) لمزيد من التفاصيل حول عوائد عناصر الإنتاج في الإسلام أنظر: د/ زكريا محمد القضاة: **توزيع العوائد على عناصر الإنتاج في الفقه الإسلامي:** حولية كلية الشريعة والقانون والدراسات الإسلامية، العدد الثالث عشر، ١٤١٦هـ - ١٩٩٥م، جامعة قطر.

على المسلمين الالتزام بها في تجارتهم، التي يجب أن تكون عن تراض منهم وذلك في قوله ﷻ في سورة النساء: ﴿يا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لا تَأْكُلُواْ أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَن تَكُونَ تِجَارَةً عَن تَرَاضٍ مِّنكُمْ﴾[٢٩].فلا طمع ولا جشع في سبيل بلوغ الربح، وجعل للتجار آداباً، من أهمها ما يلي[1]:

١. التراض من البائع والمشتري. (عدم الجشع من التاجر ولا البخس من المشتري).
٢. الصدق.
٣. الأمانة.
٤. النصيحة وبيان حقيقة المبيع.
٥. السماحة في التعامل.
٦. كتابة الدين واستيفائه وحسن الأداء.
٧. إقالة النادم.
٨. عدم البيع على بيع أخيه، ولا السوم على سوم أخيه.

كذلك فقد حث الإسلام على عدم الاقتراب من محظورات في التجارة، ومن أبرزها ما يلي[2]:

(1) لمزيد من التفاصيل انظر:
- د/ علي عبد الستار: مرجع سابق. ص ص ٣٠- ٤٣.
- د/ السيد محمد أحمد السريتي: **مقدمة في الاقتصاد الإسلامي**. الدار الجامعية، الإسكندرية، ٢٠١٣م. ص ص ٣١٣-٣١٦.

(2) لمزيد من التفاصيل انظر:
- د/ علي عبد الستار: المرجع السابق. ص ص ٤٤-٥٠.

١. التجارة في المحرمات.
٢. بيع المعدوم والمجهول.
٣. بيوع التغرير والغبن والغش والتدليس.
٤. تطفيف الكيل والميزان.
٥. بخس الناس أشيائهم.
٦. الاحتكار.

• أ.د/ علي أحمد السالوس: فقه البيع والاستيثاق والتطبيق المعاصر. مجمع فقهاء الشريعة بأمريكا، مكتبة دار القرآن، بلبيس، الشرقية، مصر، ٢٠٠٩م.

المطلب الثاني
حدود الربح في الاقتصاد الإسلامي

أولاً ـ أسس تحديد نسبة الربح في الإسلام:

ثمة شبه إجماع على أن الأسس الرئيسة لتحديد الربح في الإسلام تتلخص فيما يلي:

١. عدم المغالاة في الربح:

أي أن تكون نسبة الربح يسيرة ومعقولة، فقد جاء في إحياء علوم الدين: (..كان علي بن أبي طالب ﷺ يدور في أسواق الكوفة بالدرة ويقول: معاشر التجار خذوا الحق تسلموا، ولا تردوا قليل الربح فتحرموا كثيره)[١]. ويرى الغزالي أن الاعتدال في الربح من الإحسان[٢]. وهناك فريق من المالكية يذهب إلى أن الحد الأقصى لنسبة الربح هو الثلث من جملة ما أنفق على السلعة المباعة تحت أي ظرف، وما يزيد على ذلك فهو حرام، حتى ولو كان في ظروف سوقية غير عادية[٣]. وقد ذهب البعض إلى أن ما ذهب إليه بعض المالكية هو اجتهاد منهم دون سند من القرآن ولا السنة[٤]. ويقول العلامة ابن خلدون في فصل بعنوان أي أصناف الناس ينتفع بالتجارة: (... إن معنى التجارة تنمية المال بشراء البضائع ومحاولة بيعها بأغلى من ثمن الشراء إما بانتظار حوالة الأسواق أو نقلها إلى بلد هي فيه أنفق وأغلى أو بيعها بالغلاء على الآجال وهذا الربح بالنسبة إلى أصل المال نزر يسير لأن المال

(1) إحياء علوم الدين للغزالي، الجزء الثاني، ص ١٤٨.

(2) يوسف كمال محمد: **فقه اقتصاد السوق ـ النشاط الخاص**. الطبعة الثالثة، دار النشر للجامعات، القاهرة، ١٩٩٨م. ص٢٧٥.

(3) عبد الرحمن أبو قطيفة: **الاقتصاد الإسلامي والاقتصاديات الوضعية**. الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ٢٠١٣م. ص١٥٩.

(4) أ.د/ حسين حسين شحاتة: **أسس تحديد الربح في المنهج الإسلامي**. بدون ناشر، بدون تاريخ. ص٨

إذا كان كثيراً عظم الربح، لأن القليل في الكثير كثير)[1]. ومن كلام ابن خلدون يمكن أن نستنتج أن عدم المغالاة في هامش الربح مؤداه اعتدال الثمن وبالتالي زيادة حجم المبيعات وسرعة دوران رأس المال وبالتالي زيادة حجم الأرباح[2]. وقد كره الفقهاء المغالاة في الثمن، فذكر الإمام البخاري في كتاب البيوع مقولة محمد بن سيرين عما تعارف عليه الأنصار في بيوعهم: «لا بأس بالعشرة بأحد عشرة، ويأخذ للنفقة ربحاً»، كما ذكر أنه ليس للإنسان حرية في ذلك، مستشهداً بقول الرسول ﷺ: «رحم الله رجلاً سمحاً إذا باع وإذا اشترى وإذا اقتضى»[3]. ولا تتمشى السماحة مع الجشع والمغالاة في الربح. وفي ضوء ذلك فقد قدر البعض نسبة الربح في حدود العُشر (١٠٪)[4]. وبالتالي فمن يقرون عدم المغالاة في الربح، يرى فريق منهم أنه العُشر تقريباً، وفريق آخر يرى حده الأقصى الثُلث. وفريق ثالث آثر الحياد وعدم التقيد بنسبة معينة لعدم وجود سند شرعي ملزم بنسبة معينة أو حداً أقصاً محدد، ولكن يؤكد على النهي عن الجشع التجاري.

وجدير بالذكر أن الرئيس الفرنسي «ساركوزي» قد اتخذ قراراً بتحديد الحد الأقصى لهوامش الربح في السلع الأساسية بنسبة ٣٠٪، وهو ما يتقارب بشكل

(1) مقدمة ابن خلدون. مرجع سابق. ص ٣٧٦.
(2) د/ علي عبد الستار علي حسن: مرجع سابق. ص٥٤٠.
(3) صحيح البخاري، كتاب البيوع، ٢٠٧٦.
(4) أ.د/ ربيع محمود الروبي: **التحليل الاقتصادي الإسلامي والوضعي.** بدون ناشر، القاهرة، ٢٠٠١م. ص ص ١٣٥، ١٣٦، ١٤٧.

واضح من الثلث[1]. وهناك من أوصى في مصر بتحديد هامش ربح بنسبة من ٢٥٪ حتى ٣٠٪[2].

٢. استشارة أهل الخبرة:

قبل تحديد حد أقصى لنسبة الربح، يجب على الحاكم أن يستعين بأهل الخبرة في هذا الشأن لكي لا يقع ظلم على التاجر ولا على المستهلك[3]. وفي هذا الشأن فقد انتهى مجمع الفقه الإسلامي إلى ما يلي[4]:

١. الأصل الذي تقرره النصوص والقواعد الشرعية ترك الناس أحراراً في بيعهم وشرائهم وتصرفهم في ممتلكاتهم وأموالهم، في إطار أحكام الشريعة الغراء وضوابطها.

٢. ليس هناك تحديد لنسبة معينة للربح يتقيد بها التجار في معاملاتهم؛ بل ذلك متروك لظروف التجارة عامة وظروف التاجر والسلع، مع مراعاة ما تقضي به آداب التجارة شرعاً، من الرفق والقناعة والسماحة والتيسير.

(1) أ.د/ محمد عيد حسونة: **ضوابط تحديد الربح في الفكر الاقتصادي الإسلامي**. من أبحاث مؤتمر الاقتصاد الإسلامي (الفلسفة-النظام-التطبيقات المعاصرة)، المنعقد في رحاب كلية التجارة بنين، جامعة الأزهر بالقاهرة، في الفترة من ٢٠-٢١ إبريل ٢٠١٣م. ص١٥٩.

(2) د/ صلاح جودة: **أربعون قرارا لإصلاح الاقتصاد المصري – روشتة الإنقاذ.** كتاب الهلال، العدد ٧٥٢، دار الهلال، القاهرة، سبتمبر، ٢٠١٣م. ص٢٠.

(3) د/ شمسية بنت محمد: **الربح في الإسلام**. ص ٢٣١. نقلاً عن: د/ علي عبد الستار علي حسن: مرجع سابق. ص ٥٣٩.

(4) قرارات وتوصيات مجمع الفقه الإسلامي، الدورات ١-١٠، القرارات ١-٩٧، دار القلم ومجمع الفقه الإسلامي، جدة، الطبعة الثانية، ١٩٩٨م. ص ٩٨. نقلاً عن: د/ محمود عبد الكريم إرشيد: مرجع سابق. ص ص ١٨٨-١٨٩.

٣. أكدت نصوص الشريعة الإسلامية على وجوب سلامة التعامل من أسباب الحرام وملابساته؛ كالغش، والخديعة، والتدليس، والاستغفال، وتزييف حقيقة الربح، والاحتكار الذي يعود بالضرر على العامة والخاصة.

٤. لا يتدخل ولي الأمر بالتسعير إلا حيث يجد خللاً في السوق، فيتدخل حينئذ بالوسائل العادلة التي تقضي على تلك العوامل وأسباب الخلل والغلاء والغبن. وقد اتفق العلماء على أنه تدخل ولي الأمر في هذه الحالة من الواجبات.

٣. فترة دوران رأس المال:

يقصد بفترة دوران رأس المال المدة التي يبيع فيها التاجر سلعته ويحصل على ثمنها. وبالتالي فتاجر الفاكهة ليس كتاجر الأثاث ولا السيارات، ولا الشقق السكنية، ولا الملابس الجاهزة. فهناك فرق بين تلك السلع من حيث فترة دوران رأس المال، فتاجر الخضروات يستغرق مدة دوران رأس مال أقل من تاجر السيارات مثلاً، وبالتالي يستطيع تقليبه في السوق عدة مرات في السنة الواحدة، بينما قد لا يستطيع تاجر السيارات تقليب رأس ماله في السوق سوى مرتين في تلك السنة. وبالتالي فكلما قصرت فترة دوران راس المال انخفض هامش الربح، بينما يزيد هامش الربح إذا ارتفعت فترة دوران رأس المال. وبالتالي على الحاكم أن يراعي ذلك عند تحديد الحد الأقصى لهامش الربح حتى لا يظلم التجار[1].

٤. حجم رأس المال:

كلما كان حجم رأس المال كبيراً فنسبة ربح ضئيلة ستمثل مبلغ كبير من المال (الربح)، فمثلاً ربح مقداره ١٠٪ من مبلغ عشرة ملايين جنيه سيقدر بمليون جنيه،

(1) د/ شمسية بنت محمد: **الربح في الإسلام**. ص ٢٣٥. نقلاً عن: د/ علي عبد الستار علي حسن: مرجع سابق. ص ٥٤٢.

بينما هامش ربح مقداره ٣٠٪ من رأس مال قدره مليون جنيه فقط سيقدر بثلاثمائة ألف جنيه فحسب. لذلك فكلما ارتفع حجم رأس المال اتجه هامش الربح للانخفاض.

٥. نوع السلعة:

هناك فرق بين السلع الضرورية أو الحاجية التي يحتاجها جميع الناس، والسلع الكمالية التي لا يشتريها إلا الأثرياء، ففي الأولى ينبغي أن تكون نسبة الربح قليلة رفقاً بذوي الضعف والحاجة وعموم الناس، وفي الثانية يمكن أن تكون نسبة الربح أكبر حيث أن الاستغناء عنها أمر سهل، ومن يشتريها هم الأثرياء.

٦. الموازنة بين درجة المخاطر والمشقة وهامش الربح:

كما سبق القول فإن التجارة معرضة للمخاطر، وهناك إجماع على أن العلاقة بين درجة المخاطر وهامش الربح هي علاقة طردية؛ فكلما زادت المخاطر، ارتفع هامش الربح. وقد قال القرطبي رحمه الله في تفسيره: (... التجارة نوعان: تقلب في الحضر من غير نقله ولا سفر، وهذا تربص واحتكار قد رغب فيه ألو الأقدار، وقد زهد فيه ذوو الأخطار، والثاني: تقلب المال بالأسعار ونقله إلى الأمصار فهذا أليق بأهل المروءة وأعم جدوى ومنفعة، غير أنه أكثر خطراً وأعظم غرراً)[1]. وفي ذلك يقول ابن خلدون: (... وكذلك نقل السلع من البلد البعيد المسافة، أو شدة الخطر في الطرقات، يكون أكثر فائدة للتجار وأعظم أرباحاً وأكفل بحوالة الأسواق؛ لأن السلع المنقولة حينئذ تكون قليلة معوزة، لبعد مكانها أو شدة الغرر في طريقها، فيقل حاملوها ويعز وجودها، وإذا قلت وعزت غلت أثمانها، وأما إذا كان البلد

(1) الجامع لأحكام القرآن، القرطبي، ٥/ ١٠٠.

قريب المسافة، والطريق سابل بالأمن، فإنه حينئذ يكثر ناقلوها، فتكثر وترخص أثمانها)[1].

وثمة أنواع كثيرة للمخاطر؛ كتقلب الأرباح، ومخاطر القوة الشرائية وتغير المستوى العام للأسعار في المستقبل، وما يترتب عليه من ركود وتضخم، وما يتبعه من تغير في قيم الثروات والدخول النقدية الثابتة[2]. وبناء عليه فيجب على الحاكم عند تحديد هامش الربح أن يراعي درجة المخاطر التي تتعرض لها التجارة، فليست كل الأنشطة مثل بعضها، ووجب أن يضع لتلك الأكثر خطورة نسبة ربح أعلى من تلك الأدنى خطورة.

وكما سبق القول فإن الباحث لا يرى أن الربح عائد المخاطرة، ولكن يرى أن المخاطرة شرط ضروري ولكنه غير كاف لحدوث التجارة وبالتالي شرط لتحقيق الربح. وهنا أيضاً يجب التأكيد على الفارق الشاسع بين المخاطرة التي يعني بها الإسلام، والمقامرة التي يرفضها ويحرمها[3].

ويرى الباحث أن درجة المشقة والمصاعب التي تواجه التجارة لا تقل أهمية عن عنصر المخاطرة عند تحديد الربح.

٧. طريقة سداد ثمن المبيع:

هذه القضية محل خلاف نسبياً، وإن كان الكثيرون يرون أن الربح في البيع الآجل أو بالتقسيط يكون أعلى من الربح في البيع الفوري (النقدي)، باعتبار أن تلك العادة جرى التعامل بها بين التجار مع عدم وجود نص شرعي يحرم ذلك.

(1) مقدمة ابن خلدون: مرجع سابق. ٣٧٧.
(2) د/ علي عبد الستار علي حسن: مرجع سابق. ص٥٤١.
(3) أ.د/ رفعت السيد العوضي: **الوسطية الاقتصادية في الإسلام**. الطبعة ألأولى، دار السلام، القاهرة، ٢٠١٣م. ص٢٥٣.

وهناك من برر ذلك بارتفاع المخاطرة في حالة البيع الآجل، وهناك من برره بأنه مقابل الزمن[1] وهناك من برره بتأخير دوران رأس المال.

ثانياً ـ مدى جواز مضاعفة الربح شرعاً:

انقسم العلماء لفريقين، يعارض الأول مضاعفة الربح شرعاً، بينما يجيز الفريق الثاني مضاعفة الربح، إلا أن ثمة إجماع لديهم على أن مشروعية مضاعفة الربح هو حكم خاص (لا يجوز تعميمه) أو من وقائع الأعيان والأحوال، لا وقائع العموم. وارتبط ذلك لديهم بالالتزام بالشروط الشرعية من عدم وجود غش ولا خداع ولا احتكار ولا تدليس ولا إغلاء على الناس واستغلال للظروف، ... إلخ[2].

ونخلص من كل ما سبق في هذا المطلب إلى أن معظم علماء المسلمين أجمعوا على عدم وجود نص شرعي يحدد حداً أقصاً لنسبة الربح، مع وضع ضوابط يأتي في مقدمتها عدم المغالاة في الربح، وفي ذلك يوجد مؤشرين لنسبة الربح المعقولة (أو العادلة) هما العُشر والثُلُث (من ١٠٪ حتى ٣٣٪ تقريباً).

(1) د/ محمود عبد الكريم إرشيد: **مرجع سابق**. ص١٨٧.

(2) انظر على سبيل المثال: أ.د/ يوسف القرضاوي: **تحديد الأرباح**. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، العدد الخامس، الجزء الرابع. و د/عيسى ضيف الله المنصور: **نظرية الأرباح في المصارف الإسلامية**. دار النفائس، الأردن، ٢٠٠٧م.

المطلب الثالث
نظريات الربح في الاقتصاد الوضعي

إن النظريات التي تناولت الربح تواجه بانتقادات شديدة؛ حيث يكتنف موضوع الربح في ضوئها الكثير من الغموض. ولعل السبب الرئيس في ذلك هو اختلاف مفهوم الربح (الذي هو في الأصل عائد التنظيم لديهم) وتعدد المهام التي يقوم بها المنظم، وتداخلها مع أدوار تصنف أحياناً ضمن ملكية الأرض، وأحياناً ضمن العمل، وترتبط بصفة خاصة بالتمويل ثم بالإدارة. لذلك لم يكن غريباً أن نلاحظ أن النظريات التي عالجت موضوع الربح قد استحال عليها إظهار الوسيلة الكفيلة بتحديد مستوى هذا الربح(١).

أولاً: النظريات الرأسمالية في الربح:

لم يفرق رواد الفكر الاقتصادي الكلاسيكي غالباً بين الربح والفائدة فقد كان الطابع السائد أن يكون المنظم هو صاحب رأس المال. ولكن تعاظم دور المنظم ونمو المشروعات التي ينفصل فيها تمويل رأس المال عن شخصية المنظم، إلى جانب هجوم الاشتراكيين على طبيعة دخل الرأسماليين واعتباره استغلالاً للعمال، قد أدت جميعاً إلى إيضاح الدور الإيجابي لعنصر التنظيم في العملية الإنتاجية، وإبراز الفارق بين مهمتي التمويل (رأس المال)، والتنظيم (الإدارة والابتكار والمخاطرة)(٢). وجدير بالذكر أن كلمة المنظم **Entrepreneur** هي كلمة فرنسية

(١) أ.د/ربيع محمود الروبي، وعشماري علي عشماوي: **مبادئ الاقتصاد ـ الجزء الثاني**. كلية التجارة ـ بنين، جامعة الأزهر، القاهرة، ٢٠٠١/٢٠٠٢م. ص١٦٨.
(٢) المرجع السابق. نفس الصفحة.

الأصل وقد استعملها الاقتصاديون الإنجليز بدلاً من كلمة مغامر Venturer.[1] وفيما يلي سيتم تناول أبرز النظريات في الربح.

(١) آدم سميث والأرباح:

تناول آدم سميث في كتابه ثروة الأمم، في الفصل التاسع، أهم الأفكار الخاصة بالأرباح (والأجور)، ومن أبرزها ما يلي[2]:

١. هناك ارتباط موجب (علاقة طردية) بين سعر الفائدة والأرباح، ولابد وأن يكون الربح أكبر من الفائدة، وإلا فالرأسماليين سيضعون أموالهم في البنوك ويحصلون على الفائدة بدلاً من عناء التجارة. وبالتالي فتطور الفائدة يقود لتكوين صورة عن تطور الربح. ويمكننا أن نضيف على ما توصل إليه سميث، أن معدل نمو أسعار الذهب أيضاً يقود لتكوين صورة عن هوامش الأرباح، فلا يعقل أن ينخفض الربح عن نمو أسعار الذهب، وإلا لوضع الرأسمالي جميع أمواله في الذهب. وربما يعزو عدم ذكر "سميث" لذلك إلى سيادة قاعدة الذهب في العصر الذي عاش فيه.

٢. نسبة الربح في المدينة أدنى منها في القرية، والأجور في المدينة أكبر منها في القرية.

٣. انخفاض نسبة الربح يرتبط طردياً بزيادة حجم رأس المال وازدهار التجارة. وقد فسر ذلك بسبب المنافسة. فكلما زاد رأس المال انخفضت نسبة الربح، وكلما انخفض رأس المال زادت نسبة الربح. ويرى الباحث تفسير ذلك من زاوية أخرى، مرجعها المستهدف من الربح يكون له حد أدنى، وبالتالي فهذا

(١) مارتين ريكيتس: **اقتصاديات المشروع**. تعريب د/محمود حسن حسني، دار المريخ، الرياض، ٢٠٠٨م. ص ١٣٠.

(٢) آدم سميث: **ثروة الأمم**. مرجع سابق. ص ص ١٢٩-١٤٤.

الحد الأدنى إذا نسب إلى رأس مال صغير سنجد النسبة مرتفعة بالمقارنة بنسبته لرأسمال كبير.

٤. البلاد الفقيرة نجد فيها الأجور متدنية والأرباح والفائدة مرتفعتان.

٥. وصول الفائدة للصفر معناه أن كل صاحب رأس مال عليه أن يعمل على إدارة تجارته بنفسه.

٦. نسبة الربح الصافي المعتاد أو الشائع تتراوح بين ٨٪ إلى ١٠٪، ومن المقبول عقلاً أن يكون سعر الفائدة نصف هذا، أي من ٤٪ إلى ٥٪. والنصف الآخر المتبقي يمكن القول بأنه ربحاً كافياً للتاجر. وبالتالي يمكننا القول بأن «سميث» يرى أن المنظم والرأسمالي يتقاسمان العائد من المشروع الاستثماري، بحيث يذهب النصف كفائدة والنصف الآخر يمثل ربح المنظم في الأوضاع الطبيعية. أما ما يتجاوز ذلك ويصل إلى معدل فائدة يبلغ نحو ٤٠٪ (كما في البنغال) فقد وصفه بالربا الفاحش.

٧. إن ارتفاع الأجور يعمل كالفائدة البسيطة في تأثيره على زيادة الأسعار، بينما زيادة الأرباح تعمل كالفائدة المركبة في تأثيرها على زيادة الأسعار. وهو ما يعني ميل «سميث» لتخفيض هوامش الأرباح عند مواجهة مشكلة غلاء الأسعار.

٨. واختتم سميث الفصل بنقده للتجار بسبب شكواهم من زيادة الأجور، وعدم اكتراثهم لزيادة الأرباح، رغم أن ذلك يؤدي لمشكلة في السوق أيضاً. ويبدو هنا أنه انتبه لأبرز مشاكل الرأسمالية التي ينسب إليه تأسيسها، ولكن غالباً أحداً لم يلتفت لتحذيره.

هناك من يرى أن الاقتصاديين الإنجليز أمثال «آدم سميث» و«ديفيد

ريكاردو» و«جون ستيوارت ميل» قد استخدموا كلمة الربح للتعبير عن العائد الإجمالي الذي يحصل عليه من يقدم رأس المال. وهو ما يحتوي عند غيرهم على عناصر يرون أنه من الأدق تسميتها «أجر الإدارة» والفائدة على رأس المال، والريع الاحتكاري، والأرباح القدرية، وهكذا[1].

(٢) نظريات ترى الربح أجر الإدارة:

أوضح المفكر الفرنسي «ساي» أن الربح يختلف عن الفائدة، وأن الربح هو نظير قيام المنظم بالأعمال الإدارية، والتأليف بين عناصر الإنتاج، ومادامت مكافأة المنظم هى أجر، فمعنى ذلك أنها ـ كأى ثمن ـ تتحدد بالعلاقة بين عرض المنظمين والطلب عليهم[2]. وقد أوضح الاقتصادي الأمريكي جون كلارك، أحقية حصول المنظم على مكافأة موضحاً أن الربح فى معناه الدقيق، هو نوع من الفائض الذى يتبقى بعد خصم مكافآت عناصر الإنتاج من إجمالى الإيراد، أما ما يأخذه المنظم مقابل عمل الإدارة فهو ليس ربحاً وإنما أجر[3].

وفي كلا الحالتين يبدو واضحاً إدراك النظرية وتمييزها لوجود شقين للعائد من التجارة، الأول: هو ما يستحقه التاجر مقابل قيامه بإدارة التجارة (النشاط)، والثاني: الفائض المتبقي بعد خصم تكاليف الإنتاج متضمنة مكافآت عناصر الإنتاج بما فيها أجر التاجر مقابل الإدارة.

(٣) نظريات ترى الربح جزاء المخاطرة وعدم التأكد:

أبرز المساهمات فى هذه النظرية تعزى إلى «فرانك نايت» الذى أوضح الفرق بين أعمال الإدارة التى يمكن التأمين ضد مخاطرها فلا تستحق ربحاً، وتلك التى لا

(١) مارتين ريكيتس: مرجع سابق. ص٩٢.
(٢) أ.د/ ربيع الرروبي، وأ.د/ عشماوي علي عشماوي: مرجع سابق. ص١٦٩.
(٣) المرجع السابق. نفس الصفحة.

يمكن التأمين عليها، فهى مقابل الربح، أى أن الربح هو مقابل تلك الأعمال النافعة التى يقوم بها المنظم، والتى لا يمكنه أن يؤمن نفسه ضد أخطارها[1]. وقد أشار «نايت» لما يلي: (مع وجود عدم اليقين الذي يغلف قيامنا بعمل الأشياء، فإن التنفيذ الفعلي للنشاط يصبح ـ من الناحية الفعلية ـ جزءاً ثانوياً من حياتنا؛ وتصبح المشكلة أو الوظيفة الأساسية هي تقرير ما ينبغي عمله وكيف نقوم بهذا العمل). وهذه الوظيفة الأساسية أو الابتدائية هي الوظيفة التي يقوم بها المنظم[2].

وتفصيل ذلك أن المنظم يتخذ قرار التأليف بين عناصر الإنتاج، (ونوع الإنتاج وحجمه وتسويقه ... إلخ)، بناء على توقعاته لما ستكون عليه الأحوال فى المستقبل، أى بناء على افتراضات عن أسعار العوامل فى المستقبل، ومدى توافر المواد الأولية، وعن أحوال الطلب وظروفه ونفقات التسويق وأسواق التصريف وعن أسعار البيع، وغير ذلك من أمور مرتبطة بتكلفة الإنتاج وبالإيراد المتوقع، إن توقعات المنتج لا تنبنى على معلومات مؤكدة أو كاملة، وقد تكون أحياناً غير صحيحة، ومن ثم قد لا يتحقق ما توقعه، بحيث ينتقص من الأرباح المتوقعة أو لا تتحقق بل قد يمنى بخسائر، لكن لا سبيل أمامه إلا التوقع فى ظل هذه المعطيات، ولا سبيل لتفادى ما ينجم عنها من مخاطر إلا بالإمتناع عن الإنتاج، لذلك كان من الضرورى أن يكافأ المنظم عن القيام بهذا العمل، لأنه فى غياب المكافأة المطلوبة (الربح) لن يقدم أحد على الإنتاج، إذ معنى ذلك أن عليه تحمل ما ينجم عن توقعاته من خسائر دون أن يستفيد مما يترتب عليها من مكاسب، كما أنه لا مجال

(١) المرجع السابق. ص١٧٠.
(٢) مارتين ريكيتس: مرجع سابق. ص٩٤.

للتأمين ضد هذه المخاطرة، وبالتالى سيظل عمل المنظم محفوفاً بالمخاطر مما يستوجب التعويض عنها بمكافأة فى الربح[1].

وهناك نقد يوجه لهذه النظرية، ففي حالة قيام المنظم باقتراض المال من الشخص الرأسمالي بفائدة ثابتة، ثم تعرض المشروع للفشل، ولم يكن لدى المنظم موارد مستقلة تمكنه من سداد القرض، فإن هذا يعني عدم سداد الدين، وبالتالي يكون الرأسمالي متحملاً لعنصر المخاطرة وعدم اليقين. وحيثما يكون لدى المنظم موارد أخرى تتيح له سداد الدين في حالة فشل المشروع، فمن الواضح أن المنظم هو الذي سيتحمل مخاطر عدم اليقين، ولكن باعتباره شخصاً رأسمالياً أيضاً. وبالتالي فإن الخطر يتحمله أصحاب الموارد[2].

ويرى الباحث أنه يمكن نقد هذه النظرية أيضاً باعتبار المخاطرة ليست ما يستوجب الربح، ومن الأدلة على ذلك أننا لن نجد شريك يدخل في التجارة بعنصر المخاطرة فقط دون اشتراكه بالعمل (إدارة التجارة)، أو رأس المال، وبالتالي فالربح لا يمكن أن يكون عائداً للمخاطرة، مع الاعتراف بأنه أحد المحددات المهمة لقيمة وهامش الربح. فكلما زادت المخاطرة زاد هامش الربح والعكس بالعكس.

(٤) نظرية تفسر فرق الربح (ريع الصناعة أو الريع الفرقي):

(١) من منطلق إسلامى لا نقر أن يكون دخل المنظم ناتجاً عن عمل قوامه المقامرة، إذ ليست المخاطرة خدمة ولا سلعة تقدم للمشترى حتى يدفع للمنظم مكافأة عنها، لكننا مع ذلك نقر بالدور الذى يقوم به المنظم كمدير ومنسق ومبتكر ومهتم بشئون الإحلال والتجديد وإرضاء أذواق المستهلكين مما يستوجب الربح المقصود، أما الربح الذى لا يعزى إلا للمقامرة فإنه غير مشروع، أنظر فى ذلك كتاب أ.د/ ربيع الروبي: «**النظام الإقتصادى الإسلامى**» كلية التجارة جامعة الأزهر – القاهرة ١٩٨٣، ص ٢١١-١٢.

(٢) مارتين ريكيتس: مرجع سابق. ص٩٥.

الربح بالنسبة للاقتصادي الأمريكي «فرانسيس ووكر» هو دخل فرقي (ريع كفاءة)، يرجع إلى أن بعض المنظمين أكثر مهارة وكفاءة من غيرهم.[1] وملخص هذه النظرية أن المنظمين يختلفون فى كفاءاتهم التنظيمية، تماماً مثلما نجد أرضاً أكثر خصوبة وأخرى أقل خصوبة، ومعنى ذلك أن المنظم الأكثر كفاءة يستطيع أن يحقق أرباحاً (غير عادية) لا يمكن للمنظم الأقل كفاءة أن يحققها، إذ لو ساد السوق ثمن واحد فإن المنظم الكفء يستطيع أن ينتج نفس السلعة بتكلفة أقل، وبذلك يأخذ ريعاً، كما يفعل صاحب الأرض الأكثر خصوبة، وفى المقابل هناك منظمون ذوو كفاءة عادية، تتكلف بضاعتهم ما يساوى ثمن بيعها، ومن ثم لا يحققون ربحاً (فائض)، وإنما يتقاضون أجر الإدارة. أى أن النظرية قد أوضحت أن عائد التنظيم يشتمل على عنصر أول مقابل ما يبذله المنظم من عمل إدارى، ويسمى بأجر الإدارة، وهذا العنصر يمثل الحد الأدنى من الدخل اللازم للمنظم كى يستمر فى الإنتاج (الربح العادي)، وعنصر ثان: يمثل فائضاً عما يتقاضاه المنظم الحَدى، وهو نوع من ريع الكفاءة يعود إلى تميز المنظم المحقق لهذا الفائض، وهو الريع، بالمعنى الدقيق، أو الربح الصافى، أو الربح غير العادى[2].

وكما هو واضح فهذه النظرية ميزت بين نوعين من الربح؛ الأول: هو أجر الإدارة (ربح عادي)، والثاني: ربح غير عادي مقابل تميز المنظم وارتفاع كفاءته عن منافسيه. ولكن يؤخذ على هذه النظرية اعتبارها للربح غير العادي أنه ريع كفاءة، حيث إن اختلاف الكفاءة يفسر ارتفاع الربح أو انخفاضه عند مقارنة تجار متنافسين، ولكنه لا يفسر الربح نفسه، فمن وجهة نظر الباحث، فإن هذا الفائض أو

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: د/مصطفى حسني مصطفى إسماعيل: **تطور نظرية الريع وسيادة الظواهر الريعية في الاقتصاد المصري المعاصر**. دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٦م. ص ص ١٩٨ – ٢٠٣.
(٢) أ.د/ ربيع الروبي، وأ.د/ عشماوي علي عشماوي: مرجع سابق. ص ص١٧١، ١٧٢.

تلك الزيادة هي عائد رأس المال كبديل للفائدة. وأما اختلاف الكفاءة فمؤداه ارتفاع أو انخفاض الربح بنوعيه (أجر التاجر نظير إدارة التجارة، وعائد رأس المال).

(٥) نظريات ترى الربح عائد القدرة التنظيمية والمعرفة:

إن نظرة المدرسة النمساوية كما يعبر عنها «كيرزنر» تركز على دور المنظم. ففي الأساس المنظم هو شخص يقظ بالنسبة للإمكانات غير المستغلة في التجارة. وهو قادر على الحصول على جزء من هذه المكاسب لصالحه، ويقول «كيرزنر»: (أرباح المنظم لا يقتنصها الملاك بسبب كونهم ملاكاً، فهذه الأرباح يغتنمها الأشخاص الذين يمارسون النشاط التنظيمي البحت، وبالنسبة لهؤلاء لا تعتبر الملكية شرطاً). حيث يرى أن المنظم يمتلك موهبة القدرة على رؤية الفرص واقتناصها وتحقيق الربح منها. ولكن لأنه لا يوجد شيء يقنع الرأسماليين لإقراض المنظم المفلس، فالمنظم غالباً سيجد نفسه مضطراً لإقراض نفسه (أي لتمويل مشروعه من ممتلكاته الخاصة)[1].

في هذه النظرية نجد أن المنظم هو الشخص الذي يتاجر، ويجب أن يقوم بتمويل نفسه، وأن هناك شقين لنشاطه، الأول هو العمل الذي يعتمد على قدرته على التنظيم وهي موهبة لا دخل له فيها، ولكن هذه القدرة أو الموهبة يلزمها المعرفة كي تكون فعالة، والثاني هو الأموال؛ للتمكن من تمويل عملية تنفيذ الفرصة التجارية التي اكتشفها. ويؤخذ على هذه النظرية، ما يؤخذ على النظريات الوضعية عموماً، وهو ذهابها إلى أن رأس المال يحصل على فائدة. فالأصح أن يشارك رأس المال في الربح (أو الخسارة).

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: مارتين ريكيتس: مرجع سابق. ص ص ٩٦ -١٠١.

(٦) نظريات ترى الربح مكافأة الابتكار والتجديد:

يرجع الفضل فى إبراز هذا الجانب إلى الكاتب النمساوى «شومبيتر» الذى أوضح أن المنظم ليس فقط رجل أعمال أو مدير، فهو أيضاً الشخص الوحيد الذى يدخل المنتجات والمبتكرات الجديدة والفن الإنتاجى المتقدم فى عالم الاقتصاد، وهو الشخص الذى ينقل المخترعات والاكتشافات من الفكر والمعمل إلى عالم الواقع والتطبيق، ومعنى ذلك أن التقدم الاقتصادى يدين إلى المنظم ودوره فى إدخال المخترعات والفنون الإنتاجية الحديثة إلى دنيا الاقتصاد[1].

ويمكن نقد هذه النظرية باعتبار الابتكار والتجديد هي مهارات توجب أجر أكبر نظير إدارة التجارة من ناحية، وتؤدي لتحقيق أرباح أكبر كعائد على رأس المال بعد بيع المنتجات في السوق من ناحية أخرى. أي إنها تفسر فرق الربح ولكنها لا تفسر الربح نفسه، فلا يمكن القول بأن الربح هو عائد الابتكار والتجديد؛ لأن هناك الكثير من التجار التقليديين لم يساهموا بأي ابتكار أو تجديد، ويحصلون على أرباح.

ثانياً ـ صعوبات أمام تحديد التنظيم والربح في النظريات الرأسمالية:

ثمة صعوبات فى هذا التحديد مرجعها إلى ما يلي :

١ – صعوبة التعرف على القائم بالتنظيم:

قديماً كان المنظم يقدم عادة الأرض ورأس المال والتنظيم فقسم الكلاسيك عوامل الإنتاج إلى أرض وعمل ورأسمال، واعتبروا أن الفائض بعد دفع رواتب العمال وريع الأرض هو ربح يتقاضاه الرأسمالى نظير خدماته مجتمعة. لكن نمو حجم الصناعة وظهور أشكال متعددة لملكية المشروعات وظهور نظام الملكية

(١) أ.د/ ربيع الروبي، وأ.د/ عشماوي علي عشماوي: مرجع سابق. ص١٧٢.

بالأسهم، واتساع دور المصارف فى تمويل المشروعات أدى إلى انفصال ملكية رأس المال عن التنظيم، وبذلك أصبح المنظم عنصراً مستقلاً عن رأس المال، بيد أن هذا التغير ذاته أوجد نوعاً من الفصل بين اتخاذ قرار المخاطرة وتحمل نتائجها، فالمتحمل للخسائر والجانى للربح هم حملة الأسهم، فى حين أنهم لا يتخذون بأنفسهم قرارات التأليف بين عناصر الإنتاج. قد يقال أن «مجلس الإدارة» هو المنظم الحقيقى إذ أن مجلس الإدارة قد خول كافة السلطات والصلاحيات التى تؤهله للقيام بدور المنظم، إلا أن إمعان النظر فى كيفية اتخاذ مجلس الإدارة لقراراته التنظيمية يتضح معه أن مجلس الإدارة ليس المنظم الفعلى، فهو يعتمد على تقارير وأبحاث كبار الموظفين، وبذلك كثيراً ما تكون مجالس الإدارة مجرد أختام للتصديق على قرارات كبار الموظفين. وفيما يتعلق بالقرارات الحاسمة، فإن القرارات تكون مبنية بصفة شبه نهائية على ما يعرف الآن ببيوت الخبرة وعلى المستشاريين الفنيين. معنى ذلك كله أن الاقتصاد الحديث لا يستطيع أن يشير بسهولة إلى الشخص المسئول عن التنظيم، حقيقة أن المشروعات الصغيرة يبرز فيها دور المنظم، لكن سيادة المشروعات الكبيرة وهيمنتها على الأوضاع الاقتصادية تجعلنا نقول إن النظريات السابقة تبحث عن شخصية وهمية اسمها المنظم، وتحاول أن تنسبها لها مهاماً يؤديها غيره فى الواقع[1].

٢ – تعدد محددات الربح:

لو بحثنا فى الأسلوب المحاسبي لتحديد الربح لوجدنا فى جانب المتحصلات: المبيعات، والفوائد، والرسوم، والمخزون وغير ذلك من بنود عديدة، وفى جانب المدفوعات نجد مشتريات المواد الأولية والوسيطة والأجور

(١) المرجع السابق. ص ص ١٧٢، ١٧٣.

ومصروفات التشغيل، والخدمات المقدمة من الآخرين، والفوائد المستحقة للغير، والعوائد، والضرائب، وكثير من البنود الأخرى، فإذا كانت المتحصلات أكبر من المدفوعات تحقق ربح، وإذا حدث العكس تحققت خسارة. معنى ذلك أن الربح هو فرق بين مجموعتين من العديد من البنود التى لا رابط بينها، ومن ثم قد يزيد الربح أو ينقص نتيجة التغير فى كمية أو سعر أحد هذه البنود أو مجموعة منها، ومعنى ذلك ببساطة ـ أن الربح لا يمكن إرجاعه إلى عامل واحد بصفة دائمة ـ وإنما هو محصلة مجموعة من البنود والمؤثرات والظروف التى لا يمكن القول أنها جميعاً تحت هيمنة المنظم، أو أن تحقيقها لربح أو خسارة يعزى فقط لكفاءة المنظم أو سوء تصرفه. ولعل خير الأدلة على ذلك ما يعرف «بالأرباح القدرية» ويقصد بها الأرباح التى لا فضل لأحد فى وجودها، وذلك لأنها تخرج حتى عن نطاق تنبؤ المنظمين، ومن أهم أسباب هذه الأرباح القدرية الحروب، وحالات الجفاف، أو أمراض النبات وآفاته، وكما يقول المثل الشائع «مصائب قوم عند قوم فوائد»، وبذلك يحقق المزارع الذى لم تصبه هذه الظروف القهرية، والمنتج لسلع بديلة، يحققان مكاسب ضخمة لا فضل لهما فيها، وكما تتحقق الأرباح القدرية تتحقق أيضاً «خسائر قدرية» من نفس النوع والأقدار، معنى ذلك مرة أخرى أنه ليس من السهولة أن نعزى الربح إلى المنظم وحده، فهناك المنظم الأكبر والمهيمن على كل صغيرة وكبيرة، سبحانه الرزاق العليم[1].

ثالثاً ـ التطرف الاشتراكي في شيطنة الأرباح:

(١) المرجع السابق. ص ص ١٧٣، ١٧٤.

بالإضافة لمؤلفه الكبير «رأس المال»، خصص «كارل ماركس» مؤلفاً لموضوع الأجور والأسعار والأرباح[1]، وبقراءة أفكار كارل ماركس سنجد أنه قد تطرف بشكل ملحوظ ضد الأرباح، واعتبرها كلها ظالمة ولا حق فيها لأحد سوى العمال، وهو بذلك شيطن فكرة الأرباح والتي درج على تسميتها بالقيمة الزائدة.

ويرى كارل ماركس أن ثمن أي سلعة أو خدمة هو بالكامل من حق عنصر العمل، ولا يحق للرأسماليين مشاركة العمل مكافأة إنتاجه. وبذلك أغفل ماركس ما يقوم به التاجر من عمل في إدارة المشروع، واقتصرت نظرته فقط على عملية التمويل ورفض حصولها على عائد.

ورغم خطأ نظرته المتطرفة هذه للأرباح فلا شك أن «ماركس» كان نصيراً للعمال، وكان محقاً في ذلك نظراً لتصديه المبكر للرأسمالية في صورتها المتوحشة، وما تضمنته من جشع وظلم رجال الأعمال وسحقهم للعمال.

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: كارل ماركس: **الأجور والأسعار والأرباح**. مترجم للغة العربية، دار التقدم، موسكو.

المطلب الرابع
الأرباح في مصر بين الواقع والمأمول

أولاً: نصيب عوائد رأس المال من الدخل الإجمالي (التوزيع الوظيفي):

وفقاً للتوزيع الوظيفي من الناحية النظرية، فإن الدخل يتوزع على عوائد عناصر الإنتاج في صورة أجور وأرباح وريع وفوائد. ومن الناحية العملية يتم تقسيم مؤشرات التوزيع الوظيفي للدخل لمجموعتين الأولى للأجور (تعويضات العاملين)، والثانية لعوائد التملك أو عوائد رأس المال بمفهومه الواسع (فائض التشغيل) أي الأرباح والريع والفوائد[1].

وكثيراً ما يدافع الاقتصاديون عن فكرة ثبات التوزيع الوظيفي للدخل من الناحية العملية، وإن كانوا يطرحون تفسيرات متباينة بشدة لهذه الظاهرة. والأرجح أنها ظاهرة استقرار نسبي وليس ثبات بالمعنى المطلق، فلا تتوافر إحصاءات التوزيع الوظيفي للدخل التي تخلو من الاختلالات المنهجية الكبيرة إلا في قلة قليلة من البلاد المتقدمة[2]. ولكن في ضوء هذا الثبات النسبي هل يتشابه توزيع الدخل بين الأرباح والأجور في البلاد المتقدمة مع البلاد النامية وخصوصاً مصر، هذا ما سنراه فيما يلي:

(١) نصيب عوائد رأس المال من الدخل المحلي الإجمالي في البلاد المتقدمة:

في كل من فرنسا والمملكة المتحدة والولايات المتحدة الأمريكية كان توزيع الدخل بين الأجور وعوائد رأس المال مستقراً إلى حد بعيد؛ فالتوزيع الوظيفي

(١) الأمم المتحدة: **الحسابات القومية: مقدمة عملية.** دليل الحسابات القومية، دراسات في الأساليب، السلسلة واو، العدد رقم ٨٥، إدارة الشئون الاقتصادية والاجتماعية، الشعبة الإحصائية، نيويورك، ٢٠٠٥م. ص١٣.

(٢) الأمم المتحدة: **تقرير التجارة والتنمية.** مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، جنيف، ٢٠١٢م. ص٥٧.

للدخل في هذه البلدان المتقدمة كان يقدر على وجه التقريب بحوالي الثلثين للأجور، والثلث لعوائد رأس المال، خلال الفترة من ١٩٢٠م حتى ٢٠١٠م[١]. وفي الجدول التالي سيتم عرض بيانات هذه الدول الثلاث لكل عشرين سنة تقريباً خلال الفترة المذكورة.

جدول رقم (١)

نصيب عوائد رأس المال من الدخل المحلي الإجمالي في فرنسا وإنجلترا وأمريكا (٪)

البلد/ السنوات	١٩٢٠	١٩٤٠	١٩٦٠	١٩٨٠	٢٠٠٠	٢٠١٠
فرنسا	٣٣	٣١	٣٣	٢٨	٣٩	٣٨
انجلترا	٣٨	٣٦	٣١	٣٣	٣٧	٣٧
أمريكا	–	٤٢	٣٨	٣٥	٣٨	٤١

المصدر: الأمم المتحدة: تقرير التجارة والتنمية. مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية، جنيف، ٢٠١٢م. ص٥٨. تم حساب نصيب عوائد رأس المال بمعرفة الباحث اعتماداً على بيانات نصيب الأجور من الدخل المحلي الإجمالي بتكلفة عوامل الإنتاج.

كما هو واضح من الجدول فإن النسب متغيرة ويتجه بعضها للارتفاع الطفيف، ولكنها تدور حول متوسط شبه ثابت يقدر بحوالي الثُلُث تقريباً. وتبدو النسب أعلى في أمريكا عنها في انجلترا وفرنسا، وتبدو في فرنسا أقل من انجلترا وأمريكا. وإن كانت الفوارق ليست متفاوتة بشكل كبير.

ومن الجدير بالذكر أن العلماء رصدوا ارتفاع حصة الأرباح في فترات الطفرات الاقتصادية وانخفاضها في فترات الركود، كما أن هناك علاقة عكسية بين الحكومات التقدمية ونصيب الأرباح، وطردية مع نصيب الأجور[٢]. وقد رصد

(١) المرجع السابق. ص٥٨.
(٢) المرجع السابق. ص٥٩.

«فريدمان» تلك الظاهرة حيث لاحظ أن نصيب الأرباح في البلاد الرأسمالية المتقدمة أقل كثيراً بل قد يبلغ نصف نصيب الأرباح في البلاد النامية وأشار تحديداً لكل من مصر والهند. كما أشار إلى أن درجة الرأسمالية في فرنسا أكبر منها في بريطانيا، وفي انجلترا اكبر من أمريكا، وأنه كلما زادت درجة الرأسمالية زادت مؤشرات المساواة في توزيع الدخل(١)، وقد يفسر ذلك سبب انخفاض نصيب الأرباح في الدخل الإجمالي في فرنسا عن إنجلترا وأمريكا.

ويرى الاقتصاديان الفرنسيان «آرتو» و«فيرار» أنه في البلدان السبعة الكبار، لم تحقق نسبة الأرباح إلى الناتج المحلي الإجمالي القيمة المرتفعة الحالية منذ الصدمتين البتروليتين في السبعينيات، فقد بلغت هذه النسبة ١٤٪ في عام ٢٠٠٤م، في حين كانت تبلغ ١٠٪ فقط في أوائل الثمانينيات. وفي الولايات المتحدة بصفة خاصة بلغت نسبة الأرباح من الثروة القومية أعلى مستوياتها منذ الأزمة المالية العالمية ١٩٢٩م(٢). ويرى كل منهما أن نصف الزيادة في الأرباح ناتج من تشوه التوزيع الوظيفي للدخل الكلي بين العمل ورأس المال، أما النصف الآخر فيعود لانخفاض التكاليف بسبب العولمة(٣).

ووفقاً لمؤسسة «ياردييني للأبحاث» بالولايات المتحدة الأمريكية، فقد تذبذب ارتفاعاً وانخفاضاً ليتراوح نصيب أرباح الشركات (قبل الضرائب) من الدخل القومي في أمريكا بين ١٠٪ إلى ١٥٪. بينما تراوح نصيب أرباح الشركات

(١) ميلتون فريدمان: **الرأسمالية والحرية**. الطبعة الثانية، ترجمة مروة عبد الفتاح شحاتة، مراجعة حسين محمود التلاوي، هنداوي للتعليم والثقافة، القاهرة، ٢٠١٤م. ص ص ٢٠٧، ٢٠٨.

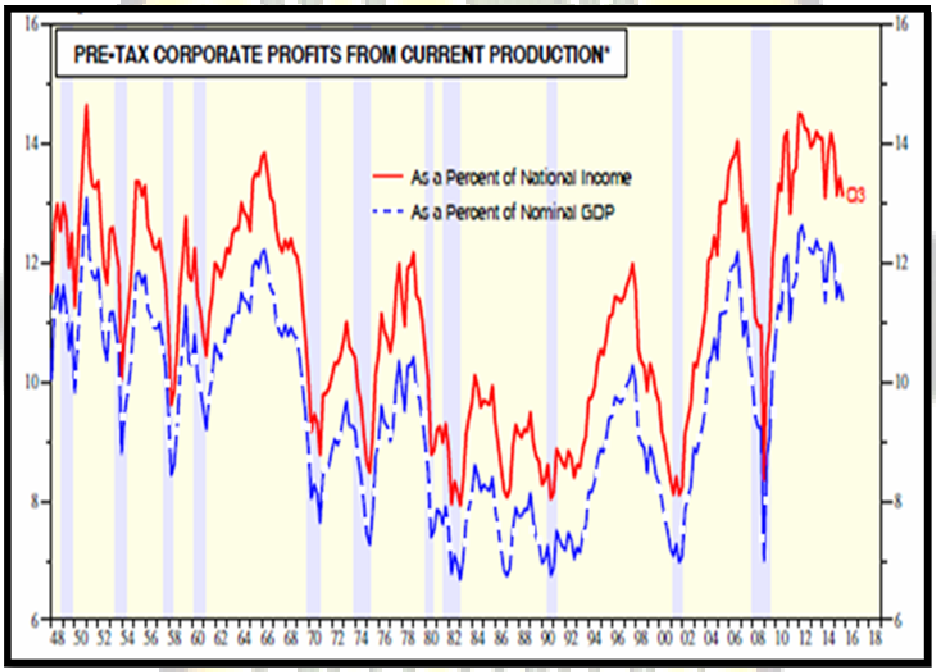
(٢) باتريك آرتو وماري بول فيرار: **الرأسمالية في طريقها لتدمير نفسها**. الطبعة الأولى، ترجمة سعد الطويل، المشروع القومي للترجمة، العدد رقم ١٢٢٩، مكتبة الشروق الدولية، المركز القومي للترجمة، القاهرة، ٢٠٠٨م. ص٢٢.

(٣) المرجع السابق. ص٢٩.

(قبل الضرائب) من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي بين ٥٪ إلى ١٣٪. وذلك خلال الفترة من ١٩٤٧م حتى ٢٠١٥م (أي ما يقرب من ٧٠ سنة)، وهو ما يوضحه الشكل التالي.

شكل رقم (١)

أرباح الشركات قبل الضرائب كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي والدخل القومي في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من ١٩٤٧م حتى ٢٠١٥م (٪)



المصدر:

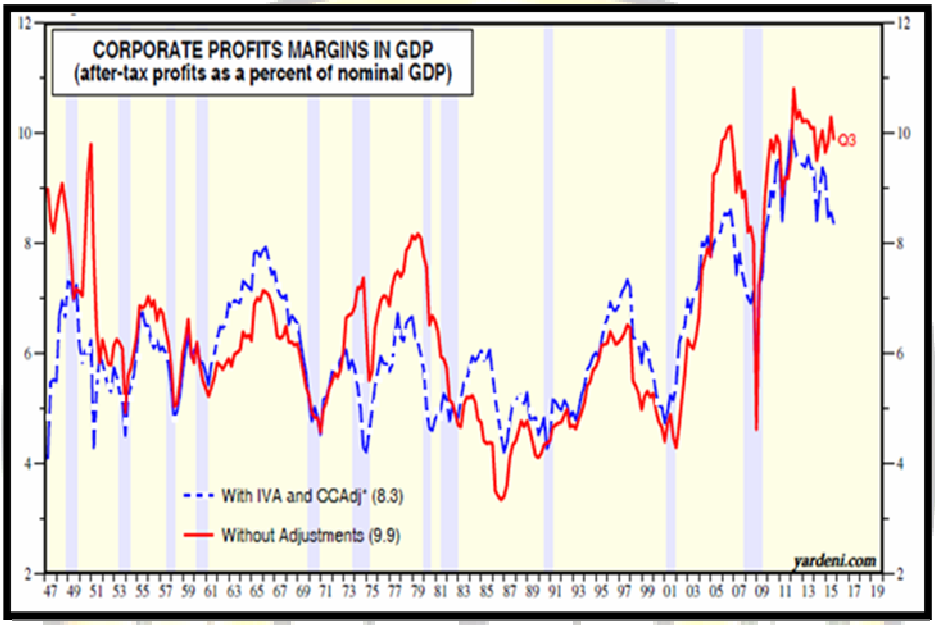
Dr. Edward Yardini and Debbi Johnson: US Economic Indicators: Corporate Profits in GDP. Yardini Research, Inc. January 22, 2016.

أما أرباح الشركات بعد الضرائب كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي في الولايات المتحدة الأمريكية فقد تذبذب أيضاً ارتفاعاً وانخفاضاً ليتراوح ما بين ٤٪

و١١٪ خلال نفس الفترة. وهو ما يوضحه الشكل التالي.

شكل رقم (٢)

أرباح الشركات بعد الضرائب كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي الاسمي في الولايات المتحدة الأمريكية خلال الفترة من ١٩٤٧م حتى ٢٠١٥م (٪)



المصدر:

Dr. Edward Yardini, and debbi Johnson: US Economic Indicators: Corporate Profits in GDP. Yardini Research, Inc. January 22, 2016.

(٢) نصيب رأس المال من الناتج المحلي الإجمالي في مصر:

على العكس من البلاد المتقدمة فقد كانت نسب التوزيع الوظيفي للدخل في مصر تدور حول الثلث للأجور والثلثين لعوائد التملك (عوائد راس المال

بمفهومه الواسع) في المتوسط تقريباً خلال الفترة من ١٩٧٥م حتى ٢٠٠٠م[١]. وعلى الأرجح فقد استمر هذا الوضع حتى ٢٠١٠م[٢] وما بعدها. والجدول التالي يوضح نصيب عوائد رأس المال بمفهومها الواسع (عوائد التملك) من الناتج المحلي الإجمالي.

جدول رقم (٢)

نصيب عوائد رأس المال من الناتج المحلي الإجمالي في مصر من ١٩٨٠م حتى ٢٠١٣م (٪)

السنة	نصيب عوائد رأس المال (عوائد التملك) ٪	السنة	نصيب عوائد رأس المال (عوائد التملك) ٪
١٩٨٠/ ١٩٨١م	٦٤٪	٩٨/ ١٩٩٩م	٧١٪
٨٣/ ١٩٨٤م	٦٢٪	٠١/ ٢٠٠٢م	٧١٪
٨٦/ ١٩٨٧م	٦٨٪	٠٤/ ٢٠٠٥م	٧٣٪
٨٩/ ١٩٩٠م	٧٣٪	٠٧/ ٢٠٠٨م	٧٥٪
٩٢/ ١٩٩٣م	٧٥٪	١٠/ ٢٠١١م	٧٢٪
٩٥/ ١٩٩٦م	٧٣٪	١٢/ ٢٠١٣م	٧٢٪

المصدر: البيانات من ١٩٨٠م حتى ٢٠٠٠م، نقلاً عن: أ.د/ إبراهيم العيسوي: الاقتصاد المصري في ثلاثين عاماً. المكتبة الأكاديمية، القاهرة، ٢٠٠٧م. ص ص ٨٤٤. وكان مصدره: وزارة التخطيط، وثيقة مرجعية. وبيانات الفترة ٢٠٠١م حتى ٢٠١٣م مصدرها وزارة التخطيط، الحسابات القومية، أعوام مختلفة. ولأن مجموع نصيب الأجور وعوائد رأس

(١) أ.د/ إبراهيم العيسوي: **الاقتصاد المصري في ثلاثين عاماً.** الطبعة الأولى، المكتبة الأكاديمية، القاهرة، ٢٠٠٧م. ص ص ٥٣٢، ٥٣٣.

(٢) انظر:

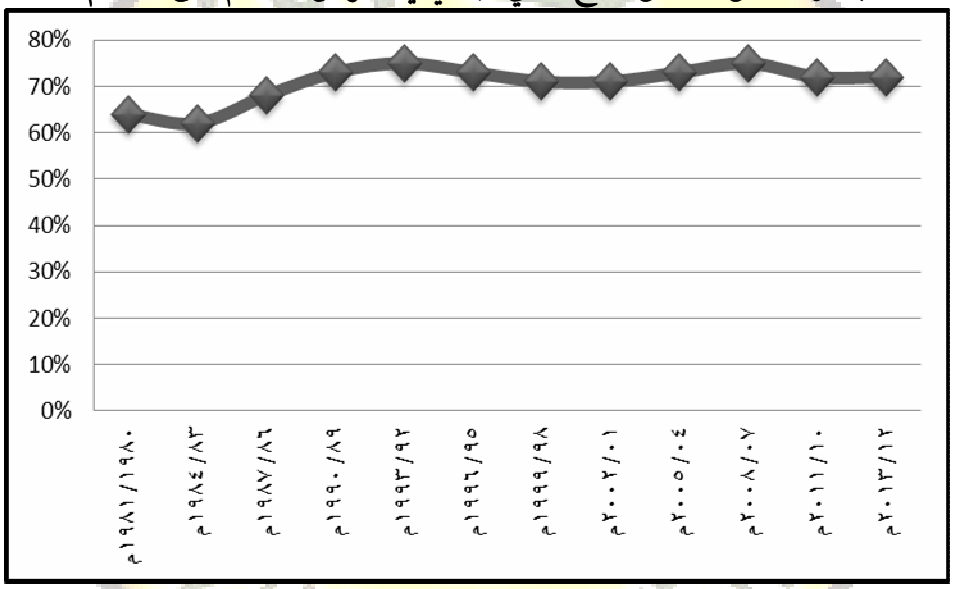
- Herrera, S., HodaSelim, Hoda Youssef, and ChahirZaki: **Egypt beyond the crisis: medium term challenges for sustained growth.** Policy Research Working Paper 5451. Washington, D.C.: World Bank.

المال هو ١٠٠٪، فقد تم طرح نصيب الأجور من الناتج المحلي الإجمالي للحصول على نصيب عوائد رأس المال.

ولمزيد من التوضيح يمكننا تمثيل بيانات الجدول السابق (رقم ٢) بيانياً في الشكل التالي.

شكل رقم (٣)

نصيب عوائد رأس المال من الناتج المحلي الإجمالي في مصر من ١٩٨٠م حتى ٢٠١٣م (٪)



ومن الجدول والشكل السابقين يتضح تشوه التوزيع الوظيفي للدخل في مصر، حيث تبين أن أكثر من الثُلُثين يعود لرأس المال، بينما أقل من الثُلُث يعود للعمل (الأجور). وكما يرى كل من «آرتو» و«فيرار» فإن التشوه في التوزيع الوظيفي سيؤدي إلى نمو ضعيف بسبب ضعف الطلب المحلي كنتيجة طبيعية لتدني نصيب الأجور من الدخل الإجمالي[١]. وليس من المتوقع أن تنجح آليات السوق في

(١) باتريك آرتو، وماري بول فيرار: **مرجع سابق.** ص٣٢.

تصحيح هذا الوضع، واستمراره ينذر بعواقب وخيمة، لذا يجب التدخل السريع لتصحيح الوضع، وفرض عائد عادل بقوة القانون، لعوامل الإنتاج (العمل ورأس المال بمفهومه الواسع). وهو ما يدور عالمياً حول الثُلُث لعوائد رأس المال، والثُلُثين للأجور. على عكس الوضع القائم في مصر.

ثانياً ـ هامش الربح:

بالإضافة لنصيب عوائد رأس المال من الدخل الإجمالي، يمكننا التعرف على وضع الأرباح في بلد ما من خلال مؤشرات الربحية أو هامش الربح (نسبة الربح). وفيما يلي سنتعرف على وضع الربحية في بعض المجتمعات الغربية الرأسمالية المتقدمة، وكذلك في مصر.

(١) هامش الربح في بعض البلاد الغربية (الرأسمالية):

يذكر «فرنان برودل» من خلال تأريخه لحالة الاقتصاد الغربي في الفترة من القرن الخامس عشر حتى القرن الثامن عشر، أن البحث التاريخي إذا استطاع أن يوفر لنا كماً وفيراً من البيانات المتتالية المتسلسلة عن التسجيل الصحيح لهوامش الأرباح فسيكون في مقدرونا ترجمتها إلى تفسيرات سليمة، ولكن للأسف فهامش الربح ليس مقداراً من السهل الإحاطة به. ويشير إلى نسبة هامش الربح في عدة أنشطة كالتالي[١]:

- مصنع للحديد له حق الاحتكار الإقطاعي يتبع مطران كراكاو في منطقة مجاورة للمدينة الكبيرة، حقق في عام ١٧٤٦م هامش ربح قدره ١٥٠٪ ثم هبط إلى ٢٥٪ في السنوات التالية.

(١) فرنان برودل: **الحضارة المادية والاقتصاد والرأسمالية**. الجزء الثاني، الطبعة الأولى، ترجمة د.مصطفى ماهر، دار الفكر للدراسات والنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٣م. ص ص٤٤٤-٤٥٣.

- الأرباح في «مولهاوزن» حول عام ١٧٧٠م ارتفعت بالنسبة للمنسوجات القطنية التي عرفت باسم «الهنديات» من ٢٣٪ إلى ٢٥٪ ولكنها كانت في عام ١٧٨٤م حوالي ٨,٥٪.
- لوحظ أن معدلات الربح الخاصة بمصنع ورق في «فيدالون ليزانونيه» من عام ١٧٧٢م حتى ١٨٢٦م، كانت قبل عام ١٨٠٠م أقل من ١٠٪ أما بعد ذلك فارتفعت ارتفاعاً سريعاً.
- في ألمانيا حقق «فون شوله» ملك القطن بمدينة «أوجسبورج» ربحاً سنوياً مقداره ١٥,٤٪ بين عامي ١٧٦٩م و١٧٨١م.
- تأرجحت أرباح مصنع للحرير في «كريفلد» على مدى خمس سنوات (١٧٩٣م-١٧٩٧م) بين ٢,٥٪ و١٧,٢٥٪.
- مما سبق وبيانات أخرى اعتمد عليها «برودل» توصل إلى أن معدل الربح العام المتوسط يبلغ حوالي ١٠٪، وما زاد على ذلك فهو فوق المتوسط والعكس بالعكس. (وهذا ما كان قد سبق وذكره آدم سميث).
- يرى «برودل» أنه بالرغم من صعوبة الحصول على بيانات عن هوامش الأرباح في بعض القطاعات، إلا أن الحصول على بيانات عن هوامش الأرباح على المستوى القومي هو أمر شبه مستحيل.

أما خلال القرن العشرين لا يذكر أحد من بالتحديد في المجتمعات الغربية الرأسمالية الذي خلق أسطورة ١٥٪ للربحية أو العائد على السهم. وعلى الأكثر هناك من يتذكر الاقتصاديين الأمريكيين «فرانكو موديلياني» و«ميرتون ميلر» وآخرين، قد تفتقت أذهانهم عن فكرة خلق القيمة في الخمسينيات من القرن الماضي، ولكن الكل يعلم أن الهدف منذ نهاية القرن المنصرم هو ربحية ١٥٪ على

رأس المال الذاتي، كحد أقصى لا يمكن تجاوزه. ومع ذلك فهناك ٣٢ بنك من بين البنوك المائة الأولى في أوروبا قد حققت في عام ٢٠٠٤م عائد على السهم تجاوز ١٥٪، ومن بين البنوك الأولى في تحقيق العائد على السهم: بنك دبفا الإيرلندي (٣٣٪ تقريباً)، والبريطانيين أليانس وليستر (٢٥٪ تقريباً)، ولويدز (٢٤٪ تقريباً)، أما البنوك الفرنسية فيأتي على رأسها السوسيتيه جنرال (١٦,٤٨٪)، ودكسيا (١٦,٣٧٪). ومن الوسائل التي يستخدمها مديرو البنوك والشركات لزيادة الربحية هي منح العاملين أجوراً أقل مما يستحقون. وجدير بالذكر أن استهداف هامش ربح مبالغ فيه يؤدي إلى تصرفات ضارة بالاقتصاد عموماً وبالعاملين وحملة الأسهم، وفي النهاية يؤدي إلى تشويه التوزيع الوظيفي للدخل لصالح عوائد التملك وضد الأجور، مما يضعف الاستهلاك وبالتالي يضعف النمو الاقتصادي[1].

ورغم صعوبة الحصول على بيانات عن هوامش الأرباح، إلا أن المحاولة أسفرت عن الحصول على بيانات مهمة يمكننا اعتبارها مؤشرات عامة إذا ما تم ضمها لما سبق عرضه من بيانات.

أ. هامش الربح في أمريكا:

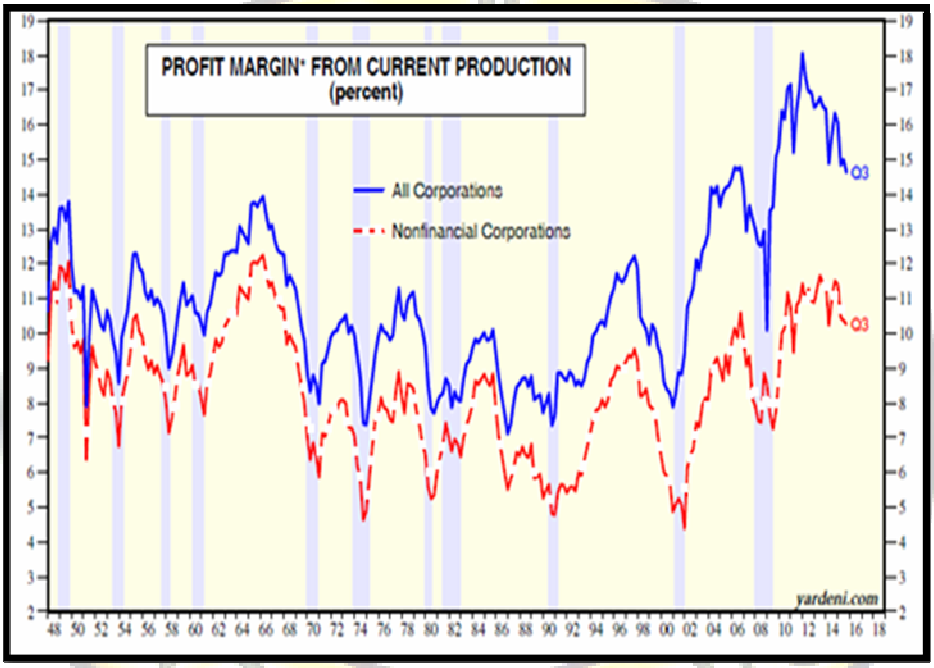
أمريكا تعتبر أكبر اقتصاد في العالم بحجم دخل قومي يقدر بحوالي ١٧,٦ تريليون دولار لعام ٢٠١٥م، كما هو منشور على موقع البنك الدولي. ووفقاً لمؤسسة «ياردیني للأبحاث» بالولايات المتحدة الأمريكية، فقد تذبذب هامش الربح صعوداً وهبوطاً في الشركات في الولايات المتحدة الأمريكية بين ٤٪ و١٩٪ خلال الفترة بين عام ١٩٤٨م و٢٠١٥م، ويمكن القول بأنه يدور في المتوسط العام

(١) باتريك آرتو، وماري بول فيرار: مرجع سابق. ص ص٦٠ – ٦٣.

حول ١٠٪ بما يؤيد ما رصده «برودل» تاريخياً وأشار إليه «آدم سميث» كما سبق وأوضحنا. والشكل التالي يوضح تطور هامش الربح في أمريكا في الفترة المذكورة.

شكل رقم (٤)

هامش الربح السنوي في أمريكا خلال الفترة من ١٩٤٨م حتى ٢٠١٥م (٪)



المصدر:

Dr. Edward Yardini, and debbi Johnson: US Economic Indicators: Corporate Profits in GDP. Yardini Research, Inc. January 22, 2016.

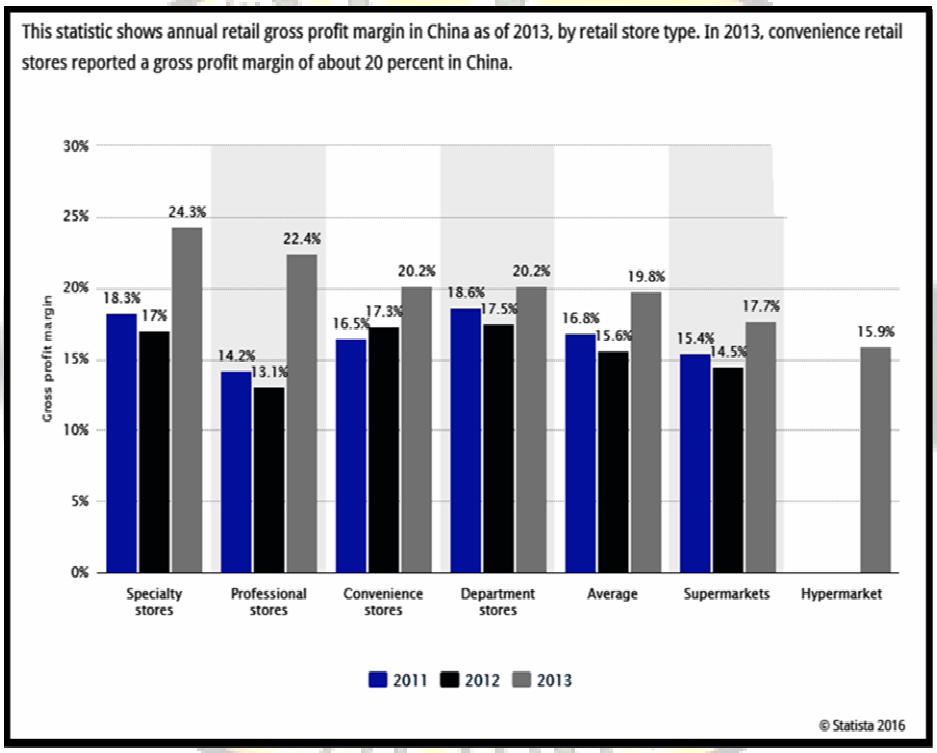
ب. هامش الربح في الصين:

تعد الصين ثاني أكبر اقتصاد في العالم بدخل قومي يقدر بحوالي ١٠,٧ تريليون دولار لعام ٢٠١٥م كما هو منشور على موقع البنك الدولي. ووفقاً للبيانات

المنشورة على موقع «ستاتيستا ـ Statista» فقد كان هامش الربح في سوق التجزئة خلال الفترة من عام ٢٠١١م حتى ٢٠١٣م متذبذب حول متوسط عام يقدر بحوالي ١٥٪. وهو ما يوضحه الشكل التالي.

شكل رقم (٥)

هامش الربح السنوي في سوق التجزئة في الصين من ٢٠١١م حتى ٢٠١٣م (٪)



المصدر: موقع ستاتيستا.

http://www.statista.com/statistics/289299/china-annual-retail-gross-profit-margin-by-store-type/

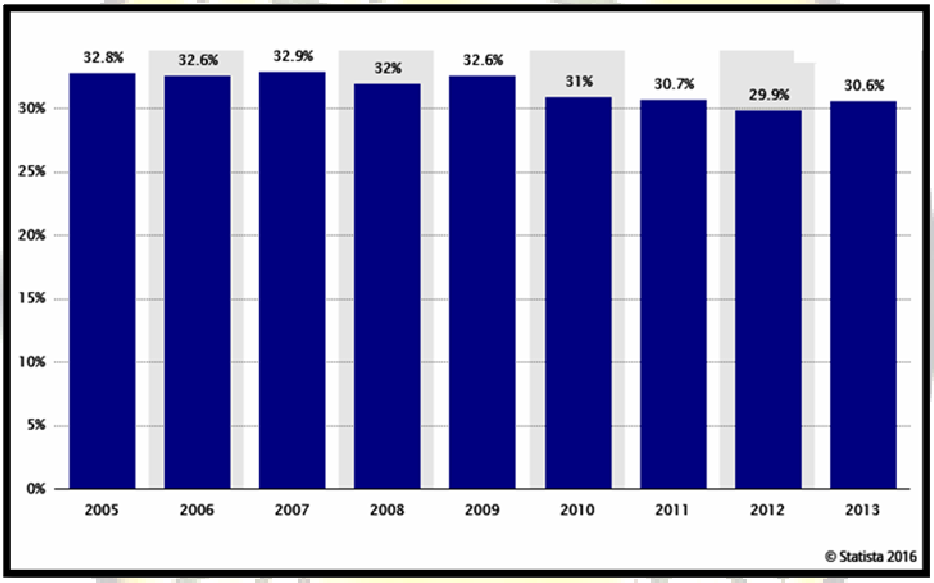
ج. هامش الربح في ألمانيا:

تعد ألمانيا رابع أكبر اقتصاد في العالم، بدخل قومي يقدر بحوالي ٣,٧ تريليون

دولار، لعام ٢٠١٥م كما هو منشور على موقع البنك الدولي. ووفقاً للبيانات المنشورة على موقع «ستاتيستا ـ Statista» فقد كان هامش الربح في سوق التجزئة خلال الفترة من عام ٢٠١١م حتى ٢٠١٣م متذبذب قليلاً حول متوسط عام يقدر بحوالي ٣٠٪. وهو ما يوضحه الشكل التالي.

شكل رقم (٦)

هامش الربح السنوي في سوق التجزئة في ألمانيا من ٢٠٠٥م حتى ٢٠١٣م (٪)



المصدر: موقع ستاتيستا.

https://www.statista.com/statistics/500766/retail-gross-profit-margin-germany

(٢) هامش الربح في مصر[١]

(١) من أسوأ الأمور التي يمكن أن تقابل أي باحث علمي، ندرة البيانات وصعوبة الحصول عليها فضلاً عن عدم دقتها. وفي الواقع فإن تلك الأمور مجتمعة تتحقق في مصر بشكل عام بنسب متفاوتة. ولكنها تقابل أي باحث في موضوع الربحية في مصر بشكل أكبر من المعتاد بكثير، وهو ما

في ضوء استعراضنا لبيانات الربحية في البلاد الرأسمالية المتقدمة (الكُبرى)، تبين أن هامش الربح يتراوح بين ١٠٪ إلى ٣٠٪ في المتوسط. ولكن في مصر يمكن للربح أن يتجاوز ذلك كثيراً. وتأكيداً للجشع الذي استحوذ على النشاط الاقتصادي في مصر، فقد ورد في تقرير مرفوع لرئاسة الجمهورية عام ٢٠٠٥م، ما يلي: «قامت بعض الفئات بالمغالاة في تضخيم ظاهرة ارتفاع الأسعار، وقد أدى ذلك إلى أن زادت أسعار سلع كثيرة لا علاقة لها بالاستيراد وتغيرات سعر الصرف مثل: الأرز، والسكر، والفاكهة والخضراوات. وما تبعها من ارتفاع أسعار الخدمات الشعبية والحكومية أيضاً. وأصبح الجشع هو المسيطر على أساليب التعامل بين الناس (والحرفيين والتجار خصوصاً)،...، ولوحظ جشع الوسطاء بين المنتج والمستهلك في المبالغة في هوامش الربح التي يحددونها لأنفسهم، والدليل على ذلك بيع السلعة الواحدة بأكثر من سعر تجزئة، والفارق الكبير في سعرها من حي إلى حي في المدينة الواحدة، ويحصل على هذا الفارق الوسطاء من تجار الجملة والتجزئة»[1]. وهذا النص رغم أنه مذكور في تقرير منذ أكثر من عشر سنوات، إلا إنه ما زال يطابق الواقع الذي نعيشه اليوم، وما نراه من أزمات مرجعها الجشع التجاري، وهو ما يعني استمرار المشكلة دون حل.

دعاني في البداية لترك الموضوع، والبحث عن موضوع آخر. ولكنني تحت ضغط أهمية الموضوع لمصر، وإلحاح عقلي لإيجاد إجابة واستكشاف المشكلة، استكملت المشوار لذا وجب في هذا المقام أن أنوه عن الصعوبة البالغة التي واجهتني للحصول على البيانات فضلاً عن عدم دقتها وتضاربها أحياناً حتى من نفس المصدر. على أن يكون واضحاً أن الهدف هو تبين مؤشر متوسط أو اتجاه عام بالتقريب لوضع التوزيع الوظيفي للدخل في مصر مقارنة ببعض الدول المتقدمة، وكذلك هوامش الأرباح للوقوف على موقعنا التقريبي بين الأمم الكبرى وتقييمه.

(١) رئاسة الجمهورية: المجالس القومية المتخصصة، **تقرير المجلس القومي للإنتاج والشئون الاقتصادية – الدورة الثلاثون، ٢٠٠٣ – ٢٠٠٤**، ص٢٥٢، ٢٧٢.

وفي ضوء هذا الجشع فإن التجار غالباً ما سيقبلون على الاستثمار في السلع ذات مرونة الطلب المنخفضة، كالأغذية والمشروبات، وغيرها من السلع الضرورية، التي لن يستطيع المستهلكون الاستغناء عنها مهما ارتفع هامش الربح فيها، وبالتالي ارتفع ثمنها السوقي كثيراً عن ثمنها العادل. مثل السلع الغذائية، والملابس. وبالتالي ليس غريباً عدم اتساع التنوع الاستثماري في مصر، وتراجع الاستثمار في مجالات مهمة للاقتصاد الوطني المصري، إذا كان الطلب على منتجاتها طلباً مرناً.

لذلك فيبدو أن التدخل الحكومي بتخفيض هوامش الأرباح إلى الحد العادل، هو أفضل حل (ولو مؤقت)، وبدلاً من تخفيض سعر الصرف لتنشيط التصدير، فإن تخفيض هوامش الأرباح سيقوم بذلك مع الحفاظ على قيمة العملة.

وقد تم الحصول على بيانات معدل العائد على رأس المال المدفوع، من الهيئة العامة للاستثمار بالخطاب الصادر من قطاع الأداء الاقتصادي برقم ١٠٢٣/م بتاريخ ٢٠١٢/٣/١١م المرفق صورته بملاحق البحث، وفيما يلي تفريغ بيانات ٢٠٠٩م في الجدول التالي:

جدول رقم (٣)

معدل العائد السنوي على رأس المال في القطاعات الاستثمارية الرئيسة في مصر ٢٠٠٩م (٪)

القطاع	معدل العائد ٪
الخدمات	٪ ٥٦٦,٧٢
الزراعة والإنتاج الداجني	٪ ٥٦٠,٤٣
الاتصالات	٪ ٥٢٤,٧٨
الإنشاءات	٪ ٤٨٥,٧
السياحة	٪ ١٤٢,٠١
الصناعة	٪ ١١٧,٠١
المتوسط	٪ ٤٠٠

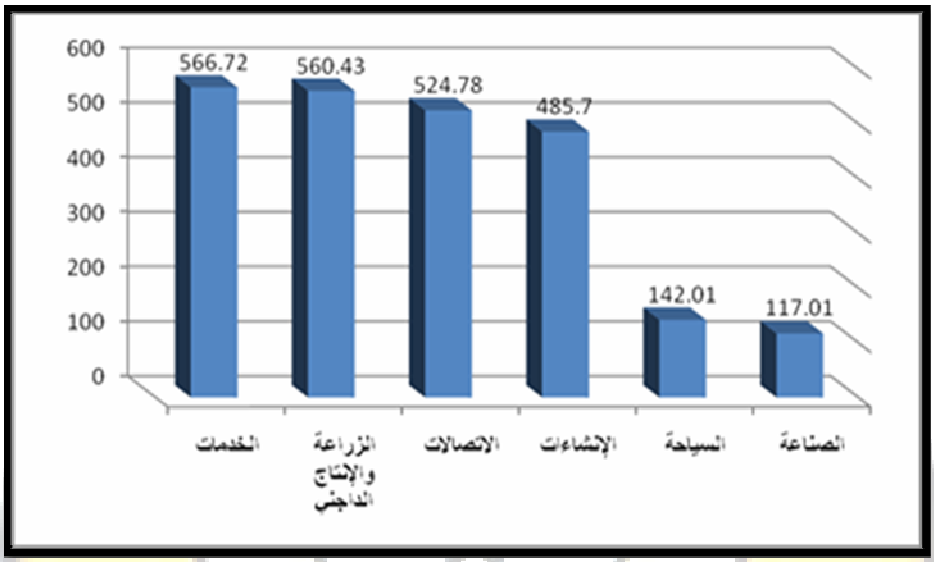
المصدر: الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة. غير منشورة. مبلغة بخطاب مرفق صورته بملحق البحث.

(*) معدل العائد على رأس المال = صافي الربح ÷ على رأس المال المدفوع

وقد تم تمثيل بيانات الجدول السابق في الشكل التالي.

شكل رقم (٧)

معدل العائد على رأس المال في القطاعات الاستثمارية الرئيسة في مصر ٢٠٠٩م (٪)



وبالنسبة للبيانات التفصيلية لقطاع الصناعة فتتفرع منه ستة قطاعات ويبين الجدول التالي معدل العائد على رأس المال فيها.

جدول رقم (٤)

معدل العائد على رأس المال في القطاعات الصناعية في مصر ٢٠٠٩م (٪)

القطاع	معدل العائد
الدوائية	٤١٥٪
مواد البناء	١٥٠٪
الغذائية	١٤٧٪
المعدنية	١٢٨٪
الهندسية	٩٣٪
الكيماوية	٢٢٪

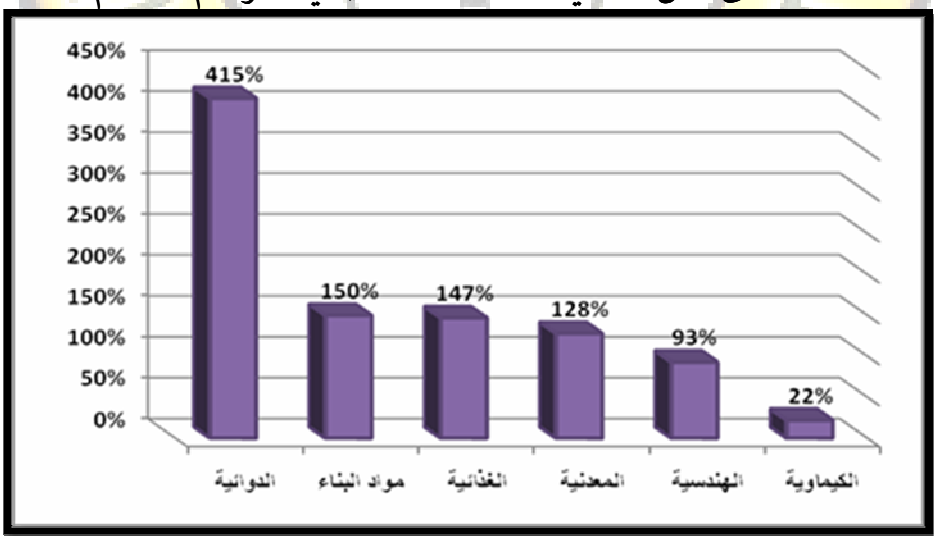
المصدر: الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة.

(*) معدل العائد على رأس المال = صافي الربح ÷ على رأس المال المدفوع

ويمكن تمثيل الجدول السابق بيانياً في الشكل التالي:

شكل رقم (٨)

معدل العائد على رأس المال في القطاعات الصناعية في مصر عام ٢٠٠٩م (٪)



من الجدولين والشكلين السابقين يتضح الارتفاع الهائل في ربحية الاستثمار في القطاعات الإنتاجية في مصر بشكل عام خلال ٢٠٠٩م. حيث كان متوسط معدل العائد السنوي على رأس المال لجميع القطاعات حوالي ٤٠٠٪، والذي يفسر لنا جزء من أسباب الثراء السريع وأحياناً الفاحش الذي يتمتع به بعض رجال الأعمال والتجار في مصر، ويعطينا مؤشر إضافي على تغول الربح على الأجور.

تجب الإشارة هنا إلى أن معدل العائد على رأس المال السابق عرض بياناته، هو المعدل السنوي المتوسط لكل قطاع، وبالتالي فإذا كان رأس المال يدور في السنة مرتين سيكون معدل العائد على رأس المال في الدورة الواحدة نصف المعدل الموضح، فمثلاً لو رأس المال في الصناعات الدوائية يدور مرتين، فإنه يحقق معدل عائد قدره ٢٠٧,٥٪ على رأس المال في الدورة الواحدة، أي ٤١٥٪ في السنة.

وفي خطاب آخر صادر برقم ١٤٣٤/م بتاريخ ٢٠١٦/٣/١٠م (مرفق صورته بملاحق البحث)، من نفس المصدر؛ الهيئة العامة للاستثمار نجد بيانات أخرى لعام ٢٠١٤م تتضارب مع البيانات السابقة، ويمكن تلخيص تلك البيانات في الجدول التالي:

جدول رقم (٦)

مؤشرات الربحية في القطاعات الرئيسة في مصر عام ٢٠١٤م (٪)

القطاع	معدل العائد على حقوق الملكية (صافي الربح/ حقوق الملكية)	معدل العائد على الأصول (صافي الربح/ مجموع الأصول)	هامش الربح التشغيلي (مجمل الربح/ المبيعات)
السياحة	٣٪	٢٪	٥٠٪
الإنشاءات	١٢٪	٣٪	٢٤٪
الصناعة	١٧٪	٧٪	٢١٪
الخدمات	١٣٪	٩٪	١٥٪
الزراعة	٣٪	٢٪	٧٪
الاتصالات	-٢٣٪	-٣٪	٦٪
التمويل	٢٪	٢٪	٥٪

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة.

وأول ما يلاحظ على بيانات الجدول هو انخفاضها الشديد بالنسبة لبيانات معدل العائد على رأس المال لسنة ٢٠٠٩م، فضلاً عن عدم احتواء البيان الأخير لبيانات معدل العائد على رأس المال لسنة ٢٠١٤م.

وبالنظر للبيانات نجد أن قطاع السياحة يحقق أعلى هامش ربح تشغيلي (٥٠٪)، يليه قطع الإنشاءات (٢٤٪)، يليه قطاع الصناعة (٢١٪)، ثم قطاع الخدمات (١٥٪)، ثم قطاع الزراعة (٧٪)، ثم قطاع الاتصالات (٦٪)، ثم قطاع التمويل (٥٪).

ومن المعلوم أن هامش الربح لابد وأن يكون أكبر من سعر الفائدة السائد، وإلا سيتجه أصحاب رؤوس الأموال إلى إيداع أموالهم بالبنوك بدلاً من استثمارها.

لذا يصعب تصديق بيانات هامش ربح أقل من أو مساوٍ لأسعار الفائدة في مصر، أي أنه غير مقبول منطقياً أن يكون هامش الربح في مصر أقل من ١٠٪ وإلا وضع رجال الأعمال أموالهم في ودائع بالبنوك وحصلوا على نفس العائد دون بذل أدنى مجهود ولا مواجهة أي مخاطر.

ومن ناحية أخرى فقد أعلن محمد السويدي (رئيس اتحاد الصناعات)، في يناير ٢٠١٥م، أن ٩٠٪ من الشركات الأجنبية العاملة في مصر حققت عائداً يتخطى الـ٢٠٪، وأفاد بأن هذا يعد أكبر عائد يمكن أن يحققه أي مستثمر في بلده خلال السنوات الأربع السابقة على ٢٠١٥م[١]. وعلى الأرجح فتحقيق هامش ربح يفوق العشرين بالمائة هو الأكثر واقعية، من تحقيق هوامش ربح أقل من ذلك.

ومما سبق يتضح أن بيانات الربحية في مصر متضاربة ويصعب تصديق المنخفض منها، في ظل تفشي ظاهرة التهرب الضريبي، بالتلاعب في الميزانيات وبالتالي تزوير قيمة الأرباح وهامشها (نسبتها). ويصعب أيضاً على البعض تصديق المرتفع منها باعتباره مُبالغ فيه، ولكن هناك فريق يؤكد صحة تلك البيانات المرتفعة وواقعيتها لما نعيشه في حاضرنا.

على أي حال فإن رجال الأعمال الذين سيصرون على انخفاض هوامش الأرباح في مصر، لن يكون في مقدورهم الاعتراض على وضع حد أقصى لهامش الربح في حدود ٣٥٪؛ وإلا انكشف زيف ادعائهم، بما يعني تجاوز هوامش الأرباح الحالية في مصر لهذا المعدل.

وعموماً فالبيانات المؤكدة صحتها (وليس دقتها) في هذا الصدد بنسبة كبيرة، هي التوزيع الوظيفي المشوه للدخل القومي في مصر والذي تستحوذ فيه عوائد

(١) جريدة الأهرام اليومية، عدد يوم الأربعاء، ٢٨ يناير ٢٠١٥م، صفحة الاقتصاد.

رأس المال على أكثر من ثلثي الدخل المحلي، بينما لم تتجاوز هذه النسبة ١٥٪ في اقتصاد أمريكا وهو الاقتصاد الرأسمالي الأول على العالم. لذلك لا يمكن تبرير تشوه التوزيع الوظيفي في مصر، بادعاءات حرية السوق والرأسمالية وما إلى ذلك من مبررات مستهلكة.

وهذا يفرض على الدولة النهوض بمسؤولياتها والتدخل في النشاط الاقتصادي لتصحيح هذا التشوه الصارخ، وفرض العدالة التوزيعية بقوة القانون. وقد فعلت أمريكا ذلك أثناء الحرب العالمية الثانية بفرض قانون طوارئ لمراقبة الأسعار، وأظن أن المتتبع لأحوال الاقتصاد المصري مدرك لمدى احتياجه لقانون طوارئ اقتصادية، وأنه يمر بفترة عصيبة، وأن البلاد تشهد حرباً اقتصادية شرسة.

ثالثاً: أمثلة على التدخل الحكومي في تحديد هوامش الأرباح:

قوانين مراقبة الأسعار ومكافحة الجشع (Price Control and Anti Profiteering Acts)

إن التدخل في أسعار المنتجات أو تحديد حداً أقصاً لهوامش الأرباح ليس بدعة اقتصادية، ولا مخالفة للرأسمالية، بل هو إجراء قامت به أكبر دولة رأسمالية في العالم: الولايات المتحدة الأمريكية، فأصدرت قانون مراقبة الأسعار أثناء الحرب العالمية الثانية، والذي يرى المؤرخون الأمريكان أنه كان أحد أسباب الاستقرار الاقتصادي لأمريكا في هذه الأثناء.

ومن البلاد البازغة التي أخذت بالتدخل لمراقبة الأسعار، ماليزيا التي أدخلت على هذا القانون عدة تعديلات ويسمى بقانون محاربة التربح، والمقصود هنا الأرباح المبالغ فيها (الجشع). ولا يخفى على أحد ما النتائج الجيدة التي حققتها ماليزيا في الميدان الاقتصادي.

كذلك سنغافورة تلك الدولة المنتقلة من مربع الدول المتخلفة إلى مربع الدول

البازغة، فقد وضعت قانون لمراقبة الأسعار على السلع والخدمات المتعلقة بالاتصالات. كما وضعت الهند قانون لمراقبة أسعار الأدوية.

وفي فنزويلا أقر الرئيس «مادورو» قانون لمراقبة الأسعار، وكان الحد الأقصى لهامش الربح به هو ٣٠٪، وألزم الشركات بالحصول على شهادة من الحكومة تفيد بأن ثمن منتجاتهم هو ثمن عادل. وحدد القانون عقوبات صارمة تصل إلى ١٤ سنة سجن للمخالفين.

كما تتبع باكستان قانوناً للرقابة على الأسعار، يمنع على التجار البيع بسعر أعلى من الحد الأقصى للسعر المحدد للسلعة أو الخدمة المنتجة.

وفي الفلبين يوجد قانون لمراقبة الأسعار أيضاً يضع قوائم بالسلع الضرورية التي يجب أن تخضع للحد الأقصى للأسعار الذي تقره الحكومة، التي ترفع بدورها تقرير نصف سنوي لرئيس الجمهورية وللكونجرس الفلبيني، عن وضع الأسعار والسلع والخدمات، وما طرأ من تغيرات على قوائم السلع الأساسية.

كذلك دولة «بروناي» تطبق قانون لمراقبة الأسعار وعلى الأخص المنتجات الغذائية، ويتم وضع حداً أقصاً للثمن يجب عدم تجاوزه.

ومما هو جدير بالذكر أن جميع القوانين السابقة حددت بكل وضوح وجوب الأخذ في الاعتبار جميع التكاليف والضرائب المفروضة على السلع والخدمات عند وضع حد أقصى لأسعارها، (أو هوامش أرباحها)، حتى يتبقى للمنتجين ربح معقول (عادل) يشجعهم على الاستمرار في النشاط، وإلا فالخسارة ستؤدي إلى توقف النشاط وتحول المنتجين لأنشطة أخرى أو حتى انتقال رؤوس الأموال للخارج.

ومما سبق يتبين لنا أن اتباع قانون لمراقبة الأسعار والتصدي للجشع، هو أمر

ضروري لأي دولة جادة في تحقيق نهضة اقتصادية حقيقية لا تغفل بعد العدالة، وهو البعد اللازم لضمان استمرارية تلك النهضة لأطول فترة ممكنة وبلوغها مستويات مرتفعة من الرقي والتقدم. لذلك فمصرنا الحبيبة في حاجة ماسة لقانون لمكافحة الجشع، وإلا فلن تجني إلا المزيد من التخلف والآلام الاجتماعية، وهي التي كانت في الصدارة على مستوى العالم في الماضي، وهو ما يعني قدرتها على ذلك مرة أخرى في المستقبل ولعله يكون قريباً بإذن الله.

ويجب هنا الإشارة إلى أن المذهب الاقتصادي التدخلي بات هو المذهب السائد في العالم، خصوصاً المتقدم. ولن نجد دولة رأسمالية تماماً ولا اشتراكية تماماً بل نشأت أنظمة اقتصادية مختلطة، تمتزج فيها الحرية الاقتصادية بالتدخل الحكومي، بنسب متفاوتة من نظام لآخر أو من دولة لأخرى، بما يحقق العدالة لجميع الأطراف (قدر المستطاع).

رابعاً: الآراء المعارضة للتدخل الحكومي في تحديد هوامش الأرباح:

هناك آراء معارضة لفكرة التدخل في تحديد هوامش الأرباح والأسعار العادلة، وفيما يلي أهم أسباب رفضهم:

١. طالما أن الصفقة تمت بقبول من الطرفين فالثمن يكون عادلاً. ويمكن الرد على هذا النقد بأنه خطأ، فأحياناً ما يكون الشخص مجبراً على الشراء لاحتياجه للسلعة أو الخدمة، دون أن يكون مقابلها عادلاً.

٢. ويرى آخرون أن التجار سيتحايلون على تلك القوانين، وأن حرية السوق هي الملاذ الآمن الوحيد للاقتصاد. واتجه غيرهم للتأكيد بأن السوق السوداء هي النتيجة الحتمية لهذا الإجراء وبالتالي سيعاني الاقتصاد من عجز في المعروض من السلع والخدمات في السواق الرسمية وسيزداد الطين بلة، وسترتفع

الأسعار ولن تنخفض كما يظن مؤيدو التدخل في تحديد هوامش الأرباح العادلة. ويمكننا القول بأنه لكي لا يترتب على التدخل الحكومي سوق سوداء فيجب مسبقاً أن يتم تطهير الدولة من الفساد الإداري والمالي، وأن تكون الأجهزة الرقابية فعالة بكفاءة عالية جداً، وأن تكون الجهات القضائية صارمة في توقيع العقوبات على المخالفين، ويذكر في هذا الشأن نجاح قانون الطوارئ لمراقبة الأسعار في أمريكا خلال الحرب العالمية الثانية.

٣. ومن جهة أخرى يمكن القول بأن رؤوس الأموال ستهرب إلى الخارج لتحقيق هامش ربح أعلى في بلدان أخرى. وهذا قد يكون صحيحاً في بعض المجالات، وهي المجالات التي يقترح استثنائها من القانون وتحديد هوامش أرباحها بحد أقصى يتناسب مع هامش الربح السائد دولياً لمنع هروبها.

وعموماً فتدخل الدولة يكون بشكل طارئ لإعادة توجيه الوضع الاقتصادي للاتجاه السليم الذي تتحقق فيه العدالة التوزيعية. علماً بأن تدخل الدولة في الاقتصاد ليس بدعة، ولكنه بات شائعاً في البلاد الرأسمالية المتقدمة، بهدف تصحيح أي انحرافات تحدث في السوق. وجدير بالذكر أنه في أعقاب الإفراط في الحرية الاقتصادية، وانفلات السوق، وما يمكن أن يطلق عليه "الرأسمالية المتوحشة" أو «توحش الرأسمالية»، فقد تعالت مؤخراً عدة أصوات مطالبة بالخروج عن الرأسمالية من أجل إنقاذ البشرية بل بالغت قائلة «من أجل إنقاذ الكوكب»[١].

(١) لمزيد من التفاصيل: هيرفي كيمف: **الخروج من الرأسمالية من أجل إنقاذ الكوكب**. ترجمة وتقديم أنور مغيث، المركز القومي للترجمة، العدد رقم ٢١٨٢، الطبعة الأولى، القاهرة، ٢٠١٣م. ص ص ٢١-٤٤، ١١٤-١٣٠.

خامساً: مقترحات إصلاح نظام الأرباح ومكافحة الجشع التجاري في مصر:

لإصلاح أوضاع الأرباح في مصر، ومكافحة جشع التجار وتحقيق الربح العادل كجزء من منظومة العدالة الاقتصادية. وفي ضوء التجارب الدولية، والأفكار غير التقليدية، مع الالتزام بالمبادئ المالية للشريعة الإسلامية، يقترح اتباع ما يلي:

أولاً: تحديد الربح العادل:

يحدد الربح العادل من خلال تقسيمه للعنصرين التاليين:

أ. **أجر الإدارة (التنظيم):** وتحسب عناصره بطريقة الأجر العادل؛ بحيث تتضمن مقابل كفاية الحاجات الضرورية، وبدل درجة الموهبة والمهارة، وبدل المؤهل التعليمي، وبدل التدريبات النظرية والخبرات العملية، وبدل ظروف وطبيعة العمل، ونظام حوافز فعال، مع ضرورة ربط الأجر بتغيرات الأسعار. فضلاً عن توفير وسيلة الانتقال للعمل والرعاية الصحية ، ... إلخ.[1] وأن يتم إدراج هذا الأجر ضمن حسابات المشروع، ويتم الإفصاح عنه بوضوح لمراقبي الحسابات، وللجهات الرقابية في الدولة عند الطلب.

ب. **عائد رأس المال (التمويل):** ويتحدد حسب حالة السوق، وغالباً ما يكون في حدود ١٠٪ في المتوسط، ولكن يشترط ألا يتجاوز الثُلُث تقريباً (أو ٣٥٪) بقوة القانون، إلا في حالات استثنائية.

وفي هذا الشأن ثمة ملاحظتان، الأولى: أن هامش ربح قدره ١٠٪ على تجارة منتج ما، لا يعني أن هذا هو الهامش السنوي للربح (أو العائد السنوي على رأس

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: د/ أحمد محمد عادل عبد العزيز: **نحو نظام أجور جديد يحقق العدالة في مصر.** من أبحاث المؤتمر الاقتصادي السنوي الأول، المنعقد بأكاديمية السادات يوم ٢٠١٥/٥/٢٦م بعنوان: رؤى الاقتصاد المصري في ظل الأوضاع الراهنة.

المال)، فإذا دار رأس المال خمس دورات في السنة، وفي كل دورة كان يحقق هامش ربح قدره ١٠٪، فسيحقق بذلك عائد سنوي هامش ربح سنوي قدره ٥٠٪. والثانية: أن هامش الربح يتم تحديده على قيمة تكاليف الإنتاج، وبالتالي فإن حدوث أي تضخم في السعار سيتم استيعابه داخل تكاليف الإنتاج، ويصبح بذلك هامش الربح الاسمي مساو للحقيقي.

ثانياً: تخفيض الفائدة المصرفية:

لكي يتسنى تنشيط التجارة يجب أن يتم تخفيض الفائدة المصرفية، حتى يتم دفع الأموال للاستثمار. والأفضل أن يتم تدريجياً إحلال الربح في نوعه الثاني (عائد رأس المال)، محل الفائدة المصرفية، وتحول البنوك للعمل بنظام المشاركة. ومبدئياً يقترح خفض أسعار الفائدة تدريجياً لأقل من ١٪ أو ٢٪، مثل معظم العالم الرأسمالي المتقدم، الذي أدرك سلبيات سعر الفائدة عموماً، والمرتفعة خصوصاً. (دون الخوض في جدل الخلاف الشرعي حول الفائدة والربا)، وصولاً إلى الإحلال الكامل بربح التمويل (المشار إليه آنفاً في النقطة ب من أولاً) بديلاً عن الفائدة.

ثالثاً: التعامل بالثمن العادل للأسهم في البورصة:

هناك عدة قيم أو أثمان للسهم، **فالقيمة الاسمية:** تعني ما تم تدوينه على قسيمة السهم بمعرفة الشركة المصدرة، ويكون منصوصاً عليها في عقد التأسيس. **والقيمة الدفترية:** وتحسب بقسمة حقوق المساهمين على عدد الأسهم. **والقيمة السوقية:** هي القيمة التي يتم تداول السهم بها في البورصة وتتغير طبقاً لظروف العرض والطلب وغيرها (حيث يحضر مندوبي شركات السمسرة لمقصورة البورصة ويغذون الحاسب ببيانات الأوامر التي يحملونها من شراء أو بيع والكمية

والثمن)[1]. **والقيمة العادلة (النظرية):** وهي القيمة التي يستحقها السهم فعلاً. **وقيمة التصفية:** وتحسب بالفرق بين متحصلات بيع الأصول والخصوم، مقسوماً على عدد الأسهم.[2] وهذه القيم لا تتساوى مع بعضها البعض في الواقع العملي.

ويؤرقني هنا سؤال كيف تكون البورصة مكاناً عادلاً وأثمان الأسهم السوقية ليست مساوية دائماً للثمن العادل للسهم؟ ناهيك عن تحقيق البعض لمكاسب وآخرون لخسائر بسبب الفرق بين ثمن شراء وبيع الأسهم في البورصة. وغالباً ما يكون ثمن السهم (القيمة السوقية) غير مساو للثمن العادل للسهم. وهذا فيه ظلم للبائعين، ويؤدي لهروب بعض (وربما كثير من) المستثمرين من البورصة؛ لذلك فإنني أرى أن يتم تبادل الأسهم في البورصة بأثمانها العادلة، على ان تتم إعادة تقييم الأصول الثابتة سنوياً لمزيد من الدقة في تحديد الثمن العادل للسهم. ويراجع في هذا الشأن معايير المحاسبة المصرية، بهدف تحقيق العدالة المالية.

وهذا سيؤدي إلى تحقيق أرباح عادلة للمتعاملين في البورصة من ناحية، واستقرار حقيقي طويل الأجل في أثمان الأسهم خصوصاً من ناحية وفي البورصة عموماً من ناحية أخرى. وبالتالي سيقلل من المخاطر المعروفة عن الاستثمار بها (والتي تؤدي إلى العزوف عنها)، وبالتالي سيجذب الكثير من رؤوس الأموال إليها لكي تقوم بدورها المنشأة أساساً من أجله، فالبورصة (إذا تم إصلاحها) هي أفضل مكان لالتقاء المنظمين (مديرو التجارة)، مع أصحاب رؤوس الأموال الراغبين في الربح. وهي تساهم في النمو الاقتصادي في كل مشروع جديد يولد، أو كل توسع

(١) لمزيد من التفاصيل عن طريقة تحديد أسعار الأسهم في البورصة انظر: د/ أشرف محمد دوابة: **نحو سوق مالية إسلامية**. الطبعة الأولى، دار السلام، ٢٠٠٦م. ص ص١٠٧-١٠٩.

(٢) عنايات النجار، ووفاء الشريف: **دليل المتعاملين في بورصة الأوراق المالية**.المنظمة العربية للتنمية الإدارية، القاهرة، ٢٠٠٦م. ص٢٩.

في مشروع قائم. بعبارة أخرى ستتحول البورصة لقلب الاقتصاد النابض بالاستثمار وبالتالي بالنمو، وتحقيق الرخاء للمجتمع، بشرط تحقيق العدالة في التعاملات بها. فمن شأن التوسع في الاستثمار في البورصة في ظل هذه الطريقة العادلة، التوسع في الاستثمار المباشر الذي سيؤدي للنمو الاقتصادي المتوازن أو العادل، وما يصاحبه من انخفاض معدلات البطالة، واستقرار الأسعار، وانخفاض بل وربما اختفاء عجز الموازنة العامة، وانخفاض الدين العام، وزيادة الصادرات وانخفاض الواردات وبالتالي تدني العجز في ميزان المدفوعات بل وتحوله لفائض، فضلاً عن انخفاض نسبة الفقر، وازدهار السوق والرواج، وكل ذلك مؤداه تنمية اقتصادية شاملة.

رابعاً: تخفيض أسعار الضرائب:

إن تخفيض أسعار الضرائب، من شأنه تقليل التهرب الضريبي من ناحية، والتشجيع على الشفافية في الإفصاح المحاسبي لنتائج نشاط الشركات من ناحية أخرى. وهو ما سيساهم بشكل كبير في نجاح منظومة الرقابة على النشاط للتأكد من سيادة الأرباح العادلة. فضلاً عن تشجيع الاستثمار، وبالتالي زيادة عرض المنتجات واستقرار الأسعار، مع زيادة النمو.

وعموماً فإن النظام الضريبي في مصر يحتاج للإصلاح، بحيث يتم الاعتماد بشكل أكبر على الرسوم، في ضوء تحويل الدعم العيني إلى دعم نقدي. وقد أوصى الاقتصاديون بضرورة زيادة الوزن النسبي للضرائب المباشرة وتقليل الضرائب غير المباشرة بأكبر قدر ممكن[1]. ومن غير المعقول في دولة إسلامية مثل مصر، أن يكون

(١) لمزيد من التفاصيل انظر: أ.د/ رمزي زكي: **مشكلة التضخم في مصر**. الهيئة المصرية العامة للكتاب، ١٩٨٠م. ص ص ٢٢٠-٢٣٧.

دور الزكاة محدود بشكل كبير، وهو ما يعني ضرورة تفعيل الزكاة ودورها المهم اقتصادياً واجتماعياً. وإصلاح النظام الضريبي في ضوء الدروس المستفادة من نظام الزكاة.

خامساً: علاج مشكلة الإيجار:

يمثل ارتفاع الإيجارات تكلفة إنتاج مبالغ فيها أحياناً، مما يعيق الاستثمار. فضلاً عن كونه من أشباه الربح، وفيه استغلال وجشع أيضاً. ويمكن علاج مشكلة الإيجار؛ بتحديد قيم الإيجار العادل، ويقترح أن يتم حسابها بحد أقصى ١٧٠٪ من القيمة السوقية للأصل المؤجر، مقسوماً على عمره الافتراضي المتبقي، في تاريخ التعاقد. وبذلك فقد تم مضاعفة هامش المكسب من الإيجار إلى ٧٠٪ بدلاً من ٣٥٪ في حالة الربح، وذلك مقابل طول فترة دوران رأس المال، وارتفاع المخاطرة. مثال: الأصل الذي تبلغ قيمته السوقية الآن مائة ألف جنيه وعمره الافتراضي المتبقي هو عشر سنوات ستكون قيمة استئجاره السنوية هي ١٥ ألف جنيه، أي حوالي ١٤٠٠ جنيه شهرياً.

وتجدر الإشارة إلى ضرورة إصلاح قانون الإيجارات القديم، فلا يجوز الجشع واستغلال وظلم المستأجرين، كما لا يجوز ظلم الملاك، فالعدل هو الهدف المنشود.

سادساً: الإصلاح التشريعي وتفعيل رقابة الأجهزة الحكومية المختصة بالتجارة:

ويقترح في هذا الصدد ما يلي:

١. تكوين مجلس من الاقتصاديين والقانونيين ورجال الأعمال المشهود لهم بالأمانة والشرف وممثلين عن المستهلكين، لدراسة كافة المقترحات المقدمة من كافة الجهات لتحقيق منظومة تجارية عادلة، وصياغة التشريعات وتحديد الإجراءات اللازمة.

٢. إصدار قانون بمنع حبس السلع والخدمات عن الجمهور، بهدف رفع أثمانها (تعطيش السوق)، وفرض عقوبات مغلظة على المخالفين.

٣. إصدار قانون بتحديد حد أقصى لهامش الربح بنسبة ٣٥٪ من التكاليف الإجمالية لإنتاج السلع والخدمات (بما فيها أجر المنظم نظير إدارة المشروع). ويمكن السماح باستثناءات تتم بموافقة وزارة التجارة. على أن يكون هامش الربح للمصنع يجب أن يكون أقل من تاجر الجملة والذي بدوره يكون اقل من هامش ربح تاجر التجزئة، على ألا يتجاوز مجموع ما يحصلون عليه جميعا من ربح نسبة ٣٥٪ من التكلفة الإجمالية (الإنتاج والنقل والتخزين). أي ربط هامش الربح عكسياً بحجم رأس المال، فكلما زاد راس المال وجب انخفاض هامش الربح، وكما نعرف فالقليل في الكثير كثير كما قال العلامة «ابن خلدون»[1].

٤. إلزام جميع التجار ورجال الأعمال بعمل بطاقة لكل منتج من منتجاتهم، يتحدد فيه مواصفات المنتج وتفاصيل عناصر التكاليف الإجمالية (الإنتاج والنقل والتخزين، ... إلخ) وهامش الربح وثمن البيع. مع إلزام جميع التجار بحد أدنى من الجودة. ويتم تقديم هذه البطاقة للجهة الحكومية المختصة بالرقابة على النشاط التجاري من زراعة وصناعة وخدمات، ... إلخ، طالما كانت بهدف التجارة والربح ويستبعد الأنشطة السابقة التي بهدف التعليم والتدريب وتلك التي ليست موجهة للسوق.

(١) وقد صدر بالفعل قرار رئيس الوزراء برقم ٢٦٤٨ لسنة ٢٠١٦م بتشكيل لجنة لوضع الأساليب المناسبة لتحديد هامش الربح وتسعير المنتجات وإعداد دراسة تفصيلية للتنفيذ.

٥. إصدار قانون على غرار القانون الأمريكي الذي اقترحه السيناتوران «ساربان» و«أوكسلي»، حيث يفرض على رئيس مجلس الإدارة والمدير المالي للشركة أن يضمنا تحت القسم صحة ما يقدمان من تقارير مالية، ويشمل توقيع عقوبات تصل إلى السجن عشرين عاماً في حالة تقديم ميزانيات مزيفة. وامتلكت أمريكا من خلاله إطاراً رقابياً مشدداً على حسابات الشركات، والتفتيش على مكاتب المحاسبة والمراجعة. وذلك من خلال إنشاء جهاز متخصص للإشراف والرقابة على حسابات الشركات[1].

٦. تقديم إقرار ذمة مالية عن التاجر (المستثمر)، وأسرته، سنوياً. للتأكد من صحة القوائم المالية لشركاته، ومقارنة الأرباح المحققة بأي زيادة غير معلومة المصدر طرأت على دخله وأسرته. وبالتالي محاسبته على مدى مصداقية ما جاء في تلك الإقرارات، وأي تصرفات من شأنها الإضرار بالاقتصاد الوطني؛ كتهريب الثروة خارج البلاد مثلاً. ومصادرة أي أموال يثبت إنها كانت في يد أحدهم وتهرب من إثباتها في الإقرار.

٧. منح وزارة التجارة كل الصلاحيات والمهام المتعلقة بالتجارة الداخلية والخارجية أياً كان النشاط، على أن تكون مقسمة لقطاعات للصناعات التجارية، والزراعة التجارية، والخدمات التجارية، ... إلخ. وتكون جهة الإشراف والمتابعة والرقابة والتفتيش والتوجيه في كل ما يتعلق بالتجارة (مع التفريق بوضوح بين النشاط التجاري؛ أي الهادف للربح، والنشاط غير التجاري، أي غير الهادف للربح). ويتم تمويل أعمال وزارة التجارة، من رسوم تراخيص مزاولة النشاط والسجل التجاري، والجمارك المفروضة على السلع

(١) لمزيد من التفاصيل عن هذا القانون انظر: باتريك آرتو، وماري بول فيرار: مرجع سابق. ص ص ٦٦-٦٩.

والخدمات المستوردة. على أن يتم تحديد قيمة تلك الرسوم دون مغالاة ولكن بما يضمن أجور عادلة للعاملين بالوزارة لضمان ولائهم، وإعلائهم للصالح العام.

النتائج والتوصيات

أولاً: النتائج:

توصل البحث لعدة نتائج يمكن إيجازها فيما يلي:

١. إن الربح هو عائد التجارة، وهو ينقسم لشقين الأول: هو أجر إدارة التجارة، والثاني: هو عائد رأس المال المنفق أو المستثمر في المشروع التجاري (بديل الفائدة).

٢. إن عوائد رأس المال وعلى رأسها الأرباح في مصر تغولت على الأجور، وتفشي جشع التجار، ووجود تشوه في توزيع الدخل، وغياب واضح لدور الدولة في تصحيح انحرافات السوق. مما يستلزم تدخل الدولة للحد من جشع التجار، وإعادة السوق لمساره الصحيح؛ أي العادل. وبذلك تم التحقق من صحة فرضية البحث.

٣. إن تغول الربح على الأجور يؤدي إلى ضعف النمو الاقتصادي. ولا أمل في تحقيق نمو اقتصادي متوازن (عادل)، وتنمية اقتصادية شاملة، دون تدخل الدولة لفرض العدالة التوزيعية في ضوء النظم الاقتصادية المختلطة التي باتت سائدة في البلاد الرأسمالية ولم يعد وجود للرأسمالية الخالصة أو المتطرفة إلا في البلاد المتخلفة.

ثانياً: التوصيات:

في ضوء النتائج التي تم التوصل إليها، فإن البحث يوصي بما يلي:

١. تقسيم الربح العادل إلى قسمين (يتم تحديدهما بشكل عادل)، الأول وهو أجر إدارة التجارة يتم تحديده وفقاً لعناصر الأجر العادل وقيمتها. والثاني وهو عائد رأس المال فيتحدد بحد أقصى يقترح مبدئياً أن يكون في حدود ٣٥٪، مع

السماح باستثناءات في ظروف وبشروط معينة.

٢. تدخل الدولة بدورها الرقابي للتصدي لجشع التجار وضبط الأسواق من حيث الأسعار، والجودة، وغيرها من صور الاستغلال والجشع التجاري.

٣. اعتماد نظام اقتصادي مختلط واضح المعالم بمرجعية إسلامية بحيث يتم تعظيم الاستفادة من الشريعة الإسلامية الغراء في التشريعات والسياسات الاقتصادية.

الملاحـــــق

ملحق رقم (١)

خطاب الهيئة العامة للاستثمار ببيانات معدل العائد على رأس المال في مصر لعام ٢٠٠٩م

الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

الهيئة العامة للأستثمار والمناطق الحرة
مكتب رئيس الهيئة
رقم القيد: ٢/١٠٢٢
التاريخ: ٢٠١٢/٢/١١
المرفقات: ٢

السيد الأستاذ مدير عام كلية التجارة – بنين
جامعة الأزهر

تحية طيبة وبعد..

بالاشارة الى كتاب سيادتكم رقم ٥٦٥ رقم ٢٠١٢/٢/١٢ بشأن طلب الباحث/ أحمد محمد عادل عبد العزيز – المسجل لدرجة دكتوراه الفلسفة فى الاقتصاد - الحصول على بعض البيانات الاقتصادية.

أتشرف بأن أرفق لسيادتكم طيه البيانات المطلوبة والمستخرجة من قاعدة بيانات قطاع الأداء الاقتصادى بالهيئة.

وتفضلوا بقبول وافر الاحترام،،

سلوى اسكندر
مستشار رئيس الهيئة
لشئون قطاع المكتب الفنى

تابع ملحق رقم (١)

الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

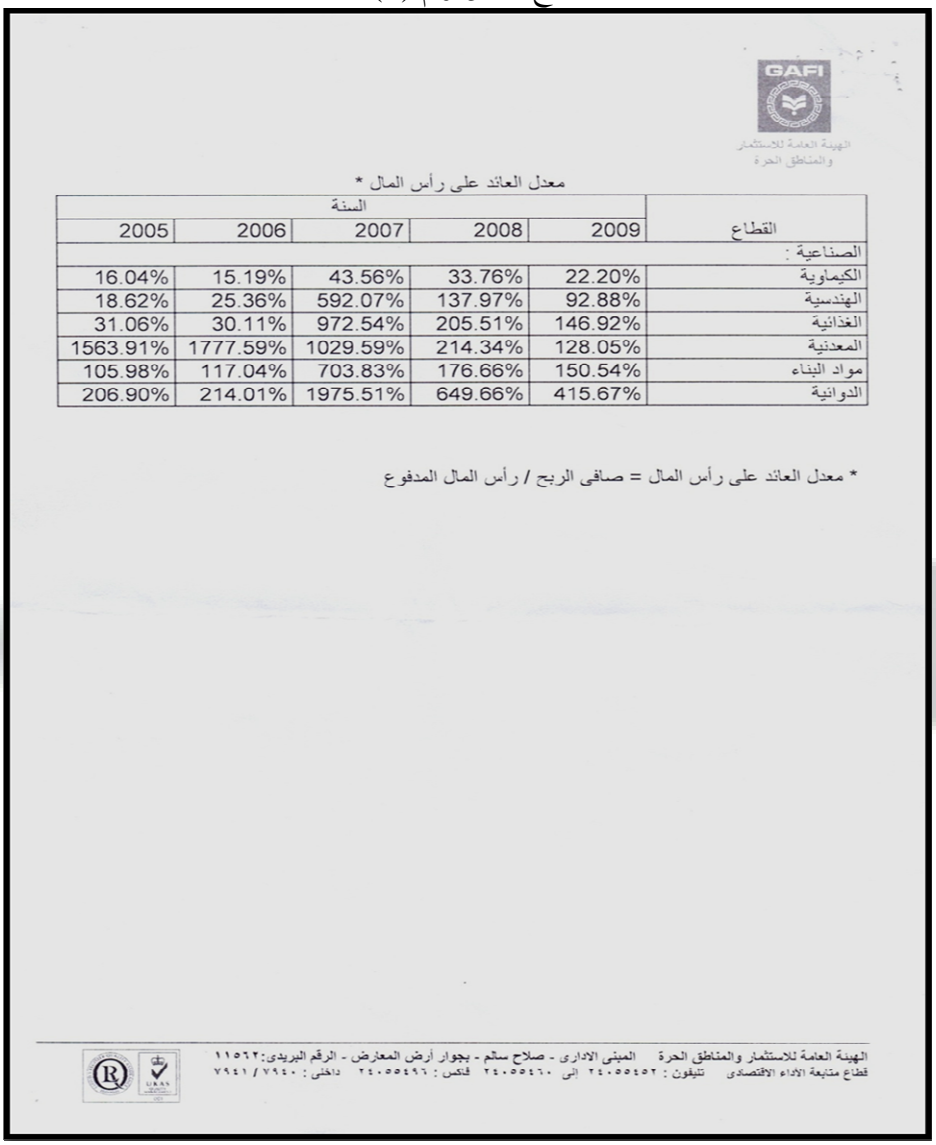
معدل العائد على رأس المال *

القطاع	السنة				
	2009	2008	2007	2006	2005
الصناعية	117.01%	153.10%	617.45%	81.08%	80.03%
الزراعية	560.43%	521.67%	2427.01%	1073.98%	753.87%
الخدمات المالية	938.26%	911.35%	874.20%	790.99%	725.99%
الخدمية	566.72%	712.90%	1950.26%	668.89%	677.55%
الانشائية	485.70%	568.43%	2366.16%	919.86%	1087.70%
السياحة	142.01%	153.27%	424.23%	138.62%	175.82%
الاتصالات	524.78%	338.10%	740.66%	313.56%	313.06%

* معدل العائد على رأس المال = صافى الربح / رأس المال المدفوع

الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة المبنى الادارى - صلاح سالم - بجوار أرض المعارض - الرقم البريدى: ١١٥٦٦
قطاع متابعة الاداء الاقتصادى تليفون : ٢٤٠٥٥٤٥٢ الى ٢٤٠٥٥٤٦٠ فاكس : ٢٤٠٥٥٤٩٦ داخلى : ٧٩٤٠ / ٧٩٤١

تابع ملحق رقم (١)



الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

معدل العائد على رأس المال *

القطاع	السنة				
	2009	2008	2007	2006	2005
الصناعية :					
الكيماوية	22.20%	33.76%	43.56%	15.19%	16.04%
الهندسية	92.88%	137.97%	592.07%	25.36%	18.62%
الغذائية	146.92%	205.51%	972.54%	30.11%	31.06%
المعدنية	128.05%	214.34%	1029.59%	1777.59%	1563.91%
مواد البناء	150.54%	176.66%	703.83%	117.04%	105.98%
الدوائية	415.67%	649.66%	1975.51%	214.01%	206.90%

* معدل العائد على رأس المال = صافى الربح / رأس المال المدفوع

الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة المبنى الادارى - صلاح سالم - بجوار أرض المعارض - الرقم البريدى:١١٥٦٢
قطاع متابعة الاداء الاقتصادى تليفون : ٢٤٠٥٥٤٥٢ إلى ٢٤٠٥٥٤٦٠ فاكس : ٢٤٠٥٥٤٩٦ داخلى : ٧٩٤٠ / ٧٩٤١

ملحق رقم (٢)

خطاب الهيئة العامة للاستثمار ببيانات الربحية في مصر لعام ٢٠١٤م

الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

الهيئة العامة للإستثمار والمناطق الحرة
صادر مكتب رئيس الهيئة
رقم القيد: ٣/١٤٢٤
التاريخ: ١٠/ ٢/ ٢٠١٦
المرفقات:

السيد الدكتور / أحمد محمد عادل عبد العزيز
مدرس الاقتصاد بالمعهد العالى للعلوم الإدارية - بلبيس
عضو الجمعية المصرية للاقتصاد السياسى

تحية طيبة وبعد ...

بالاشارة إلى كتاب سيادتكم بتاريخ ٢٠١٦/٢/١٨ بشأن طلب بيانات عن النسبة المئوية لهوامش الربح فى القطاعات الاستثمارية الرئيسية فى مصر.

نتشرف بأن نرفق لسيادتكم أحدث البيانات المتوافرة لدى قطاع متابعة الأداء الاقتصادى وهى عن العام المالى ٢٠١٤ وذلك لتسليمها إلى الباحث المذكور.

القطاع	معدل العائد على حقوق الملكية (صافى الربح / حقوق الملكية)	معدل العائد على الاصول (صافى الرباح / مجموع الاصول)	هامش الربح التشغيلى (مجمل الربح / المبيعات)
الصناعية	٪١٧	٪٧	٪٢١
الزراعية	٪٣	٪٢	٪٧
التمويلية	٪٢	٪٢	٪٥
الخدمية	٪١٣	٪٩	٪١٥
الإنشائية	٪١٢	٪٣	٪٢٤
السياحية	٪٣	٪٢	٪٥٠
الاتصالات	-٪٢٣	-٪٣	٪٦

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ...

مهندس/ ناجى أبو العلا
رئيس قطاع المكتب الفنى
للرئيس التنفيذى

١٠/٢/٢٠١٦

١٥٨٢/ ٢

Abstract

Determination of fair profit and antiprofiteering in Egypt (Islamic vision)

Dr: Ahmad Mohammad Adel Abdel-Aziz

Economics lecturer at the Higher Institute of Administrative Sciences - Bilbais

In Egypt the charge of greed is directed to traders, where according to the national accounts in Egypt profit is much more than wages, with the share of wages is estimated at about only 30% of GDP, while representing the share of revenues of ownership (including profits) is about 70% of this income. This is demonstrated imbalance especially when we know that the share of revenues of ownership (including profits) of national income in the industrialized countries is about almost 30%, while almost a 70% share of wages. The importance of research in tackling a serious issue, affecting the lives of the Egyptian people, and has become a pressing issue strongly, an issue of profits and how tuned to achieve justice for all parties (traders and consumers, workers or employees). This will contribute to the equitable distribution of national income and solving the problems of high prices, low wages, and poor growth. This will lead to accelerating growth and both alleviate poverty and inflation. And improve the lives of the Egyptians.

Key words:

Profit, fair, justice, wage, trade, price, Islamic economics, greed, control, margin, capital, interest rate, capitalism, socialism, Income Distribution, Egypt.