

## خمسون درسا في الاقتصاد الاسلامي

الخشب بدينار واستأجر العامل ليصنعه سريراً يبيعه بدينارين، فإن القيمة الجديدة - الدينار الثاني مستمدة من العمل ولكن الرأس مالي يعطى جزءاً من القيمة الجديدة للعام ويبقى الجزء الآخر له. وعليه فيجب أن ينتج العامل قيمة تزيد على أجرته ويسمىها ماركس (القيمة الفائضة). ويوضح هذا فيقول: بأن المالك يشتري من التاجر المواد والأدوات ومن العامل العمل، وإذا كان الطرفان ينتفعان منفعة استعمالية من هذا الشراء والبيع إذ كل منهما يستبدل بضاعة لها منفعة استعمالية لا يحتاجها بأخرى يحتاجها فليسا كذلك بالنسبة للقيمة التبادلية فإن التبادل يتم بين متساويين بشكل طبيعي ومع التساوي لا معنى للربح. فيستحيل أن يحصل أي من البائع والمشتري على ربح لأنه لو باع البضاعة مثلاً بأعلى من ثمن شرائها أو اشتراها بأرخص من قيمتها، فإنه سيخسر ما ربحه حينما يتحول إلى مشتر بعد أن كان بائعاً أو العكس. وهكذا لن يحصل المنتجون على قيمة فائضة وربح لأنهم هم أيضاً مستهلكون لبضائع غيرهم فيخسر بصفته مستهلكاً ما يربحه بوصفه منتجاً. وعليه فالربح الرأس مالي هو جزء من القيمة التي أوجدها العامل في المادة، وقد حصل عليه المالك لأنه لم يشتري من العامل عمله حتى يعوضه بما يساويه أو يعطيه القيمة التي خلقها، وذلك باعتبار أن (العمل هو جوهر القيمة) عند ماركس ولا يكتسب العمل قيمة من شيء فليس هو سلعة، وإنما الذي اشتراه المالك هو (قوة العمل) وقوة عمل عشر ساعات مثلاً تحدد قيمتها بمقدار العمل اللازم للمحافظة على هذه القوة لمدة عشر ساعات وإعاشة العامل فيها. فالمالك يشتري (قوة العمل) لا (العمل) وواضح أن عمل عشر ساعات هو أكثر من العمل اللازم لإعاشة العامل عشر ساعات، والمالك هو الذي يتسلم الفرق بين القيمتين أي (القيمة الفائضة) وهي سرقة على أساسها يقوم الصراع الطبقي بين المالكين والعمال. مناقشة هذا التحليل: أن نظرية (القيمة الفائضة) تعتمد على قانون (العمل جوهر القيمة) الذي أبطلناه في الفصل السابق حيث قلنا أن القيمة إنما تقاس بمقدار (الرغبة الاجتماعية) وعليه فليس الربح دائماً جزءاً من القيمة التي يخلقها العمل. فإن مما يؤثر في القيمة (المواد الطبيعية الخام) ذات الندرة نسبياً فالخشب نادر نسبياً وليس كالهواء لذا فهو يؤثر في تكوين القيمة