

## الفصل الخامس

### القيمة

يعتبر الثمن هو المحور الذى يقوم عليه النشاط الاقتصادى إنتاجا واستهلاكاً وتوزيعاً. فالمنتج لكى يحقق أقصى ربح، عليه أن يخفض تكاليف إنتاجه إلى أدنى قدر ممكن. وهو لهذا ينظر بعين فاحصة إلى أسعار عناصر الإنتاج ليحقق أقل تكلفة فى تجميعها.

والمستهلك - ليحقق أكبر إشباع ممكن - عليه أن يبحث عن أرخص أسعار للسلع التى يحتاجها. وطلبه على سلعة بعينها يرفع أسعارها ويزيد أرباحها، مما يشجع المنتجين على إنتاجها للحصول على الربح.

والأسعار كذلك تنعكس على كسب الناس، فأجر العامل سعر، وإيجار الأرض سعر. فكلما زاد ازداد نصيب العامل أو المالك فى الدخل الأسمى. ثم إن ارتفاع أسعار السلع يخفض قيمة الدخل، مما ينعكس على توزيع الدخل بين فئات المجتمع.

لهذا كانت دراسة العوامل التى تحدد الثمن، من أهم الموضوعات التى ناقشتها النظرية الاقتصادية.

فقد رأى أرسطو قديماً أن قيمة الاستعمال فقط هى الشئ الأهم والطبيعى، لأن فيها فائدة للفرد، وجعل قيمة التبادل أمراً غير طبيعى، وبهذا جعل مصدر القيمة فى جوهره ذاتياً، ويعتمد على فائدة السلعة للمجتمع<sup>(١)</sup>.

واستبعد الاقتصاديون الوضعيون فى الحقبة الحديثة ما أثير قديماً حول القيمة الموضوعية للسلعة، التى تبين قدرتها على الإشباع، وهى التى تسمى أحياناً القيمة فى الاستعمال Value in use<sup>(٢)</sup>.

# البحث الأول

## القيمة فى الفكر الاقتصادى

تطورت نظرية القيمة فى الفكر الاقتصادى الوضعى كما يلى :

### ١ - نظرية نفقة الإنتاج :

لقد كان الكتاب الكلاسيك يلجأون إلى القوانين الطبيعية، كتمقياس عام فى القرن الثامن عشر، وكان لها انعكاسها، وأثرها البارز، فى بناء النظرية السياسية والاقتصادية خلال تلك الفترة، وكان يبدو أنه إذا كان للأثمان أن تتوقف على نفقة إنتاج السلع - محسوبة بالجهد الإنسانى المبذول - فإن ذلك يتفق مع القوانين الطبيعية.

وقد كان آدم سميث أول من تعرض لاعتبار العمل أساس القيمة. وهذه يمكن أن تحدث فى مجتمع بدائى لا يمثل رأس المال فيه ثقلاً، ثم أهملها وتبناها بعده ريكاردو فى كتابه مبادئ الاقتصاد عام ١٨١٧م، ثم اعتمد عليها ماركس فى تحليله للنظام الرأسمالى. وبهذه النظرية تتحدد قيمة السلعة بكمية العمل اللازم لإنتاجها. وللتفاوت الكبير فى المهارات حددوا القيمة على أساس (عمل العامل الذى يعمل فى ظل الظروف العادية للإنتاج)، وترد إلى ساعة العمل المجردة هذه، ساعات عمل جميع الأفراد الآخرين، على أساس أنه العمل الاجتماعى الضرورى.

ويدخل فى قيمة العمل عندهم العمل المباشر والعمل غير المباشر، وهو معدل استهلاك رأس المال، ويطلق عليه عمل مخزون ممثل فى استخدام الآلات، التى هى نتاج عمل سابق، وقد استبعد ريكاردو الأرض منها.

وقد فشلت هذه النظرية فى تفسير أسعار نوع من السلع التى لها قيمة تبادلية مرتفعة، على الرغم من أنه لم يبذل جهد فى إنتاجها أو أن الجهد لا يتناسب مع ارتفاع قيمتها كالجواهر مثلاً... ثم صعوبة تقييم العمل المختلف بنسبة من ساعات العمل الاجتماعى الضرورى.

فلا تفسر هذه النظرية ارتفاع ثمن السلعة لقلتها، أو مرور الوقت عليها كالتحف الأثرية، وكذلك إهمال منفعة السلعة كشرط فى تحديد قيمتها رغم إشارتها إليها.

وكان لهذه الانتقادات السبب في تفكير بعض الاقتصاديين كجون ستوارت مل في نظرية لنفقة الإنتاج تحدد ثمن السلعة، لا بالعمل وحده، وإنما بنفقة جميع عوامل الإنتاج في الاجل القصير، بشرط غيبة الاحتكار فلا تتحدد التكلفة بالعمل وحده، وإنما بكل ما تكلفته من ريع للأرض وريع لرأس المال، وذلك نظراً لضرورة دفع عائد للأرض ولرأس المال عند استخدامهما في العملية الإنتاجية.

وعيب هذه النظرية أنها لا تأخذ في الاعتبار اختلاف قدرات المنتجين في خفض تكلفة الإنتاج، وبهذا يتباين ثمن السلع بتباين هذه التكلفة من منتج لآخر. وهذا ما حدا بأصحاب النظرية أن يقيدوا نفقة الإنتاج بأسوأ الظروف، أو نفقة إعادة الإنتاج في الوقت الحاضر.

والعيب الرئيسي لكلا النظريتين يكمن في إهمالهما لجانب الطلب الممثل في حاجات المستهلكين، والترتب على تقديرهم لمنفعة السلعة، وقد ينفق الكثير على سلعة وتكون عديمة القيمة لعدم الطلب عليها.

## ٢ - نظرية المنفعة الحدية:

خرجت مدرسة جيفورنومنجرف والراس في أواخر القرن التاسع عشر بفكرة مفادها أن المنفعة هي العنصر المحدد للقيمة. وميزوا بين المنفعة الكلية التي تترتب على الإشباع الكلي من وحدات سلعة، ومنفعة آخر وحدة من السلعة يقف عندها الإشباع أو على حد تعبير جيفورنر الدرجة النهائية للمنفعة<sup>(٣)</sup>. وهو ما يسمى بالمنفعة الحدية. وهي تنخفض بزيادة الإشباع، حيث لا يمكن للمستهلك استهلاك السلعة إلى ما لا نهاية، فهي بعد مدة تنتقل من المنفعة إلى الألم، ومن الموجب إلى السالب.

وهذه النظرية اهتمت بجانب الطلب عكس نظرية نفقة الإنتاج التي اهتمت بجانب العرض، فهي تبين السعر الذي يكون المستهلك على استعداد لدفعه للحصول على وحدة معينة من السلعة وليس السعر الذي يدفعه فعلاً. وهذا الاتجاه يحاول تفسير القيمة بالرجوع إلى عوامل شخصية، وليس إلى صفات محددة في السلعة كنفقة الإنتاج.

## ٣ - نظرية مارشال:

وأخيراً وبعد هذا الاضطراب اقترب الاقتصاديون الوضعيون في العصر من الحقيقة. فقد جمع الاقتصادي الإنجليزي الفريد مارشال (١٨٣٢ - ١٩٢٤) بين نظرية المنفعة، وبين نظرية نفقة الإنتاج. وبين أن سعر أى سلعة من السلع إنما يتحدد بالتفاعل بين قوتين

أساسيتين، الأولى هي منفعة السلعة وتحدد طلب المستهلكين والثانية هي نفقة إنتاج السلعة وتحدد عرض المنتجين.

فإن ارتفع السعر قل طلب المستهلكين وزاد عرض المنتجين، وإذا انخفض زاد طلب المستهلكين وقل عرض المنتجين، إلى أن يصل السوق إلى نقطة التوازن عند سعر يتساوى فيه الطلب والعرض تماما كما يفعل حدا المقص.

يقول مارشال «إن المدرستين الكلاسيكية والحديثة إذا أخذتا منفصلتين فإنهما تمثلان فقط نصف الحقيقة في عملية تقرير القيمة، في تعبيرها الاقتصادي المعبر عنه بالأسعار. أما الحقيقة فلا تأتي إلا بتزاورجهما، فالطلب تحدده المنفعة الحدية، وهذه هي قيمة الاستعمال، والعرض تحدده تكاليف الإنتاج وهذه هي قيمة التبادل. والسعر يقرره تفاعل كل من الطلب والعرض معا، فهما كالمقص الذى يقطع عند التقاء طرفيه» (٤).

وهنا تظهر المساهمة الكبيرة للفقهاء وللفقهاء فى تاريخ الفكر الاقتصادي قبل مارشال بقرون، نأخذ مثلاً ابن تيمية حين يتحدث عن تحديد السعر فيقول: (فإن كان الناس يبيعون سلمهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السعر - إما لقلة الشيء أو لكثرة الخلق - فهذا إلى الله، فالزام الخلق أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير الحق) (٥).

### القيمة فى الفكر الإسلامى

الفقه الإسلامى يتميز بأنه يحدد بوضوح جوانب جهاز الأسعار ليحقق العدل فى التبادل.

هنا نجد التحديد الدقيق لمفهوم الثمن والسعر والقيمة والفرق بينهما، وسنبين ذلك:

#### ١ - الثمن

الثمن لغة: العوض وهو اسم لما يؤخذ فى مقابلة المبيع عينا كان أم سلعة، وكل ما يحصل عوضاً عن شيء فهو ثمنه (٦).

يقول الله تعالى: ﴿لَقَدْ كَانَ فِي يُوسُفَ وَإِخْوَتِهِ آيَاتٌ لِلِّسَّائِلِينَ (٧)﴾ [يوسف: ٢٠].

والثمن اصطلاحاً: ما يكون بدلاً للمبيع ويتعين فى الذمة، وتطلق الأثمان أيضاً على النقود (٧).

والثمن لا يتحقق إلا فى عقد، فهو ما يتراضى عليه المتبايعان، سواء كان أكثر من القيمة أم أقل أم مساوياً.

وموضوع البيع شيان : ثمن ومبيع، واتفق المالكية والشافعية والحنابلة على أن العقود عليه وهو الثمن والمبيع من أركان عقد البيع. واتفق الفقهاء على وجوب تسمية الثمن في عقد البيع وإلا فسد البيع. وذهب الحنفية إلا أنه يشترط في الثمن لانعقاد البيع أن يكون مالا متقوما، والمالية تثبت بتمول الناس كافة أو بعضهم، والتقوم يثبت بها. وبإباحة الانتفاع به شرعا. ويشترط أن يكون مملوكا للمشتري ومقدور التسليم ومعلوم القدر والوصف<sup>(٨)</sup>.

ويحظى مصطلح الاثمان بعناية الفقهاء، لضبط عمليات البيع والاجل، والخروج من التحايل على الربا. ولما كانت أداة التثمين تختلف من عصر لآخر ومن ظرف لآخر، فقد أحاطها الفقهاء بالتعريف الدقيق لضمان عدم الغموض أو اللبس. لهذا فرقوا في الاموال بين النقود والعروض أى السلع، وفرقوا في العروض بين المثلى والقيمي.

والمثلي هو ماله نظير في أسواق التجارة بدون تفاوت بينهما، أو بتفاوت يسير لا يعتد التجار والمشترون به، والقيمي هو مالا يوجد له مثل في مجال التجارة، أو يوجد ولكن مع وجود التفاوت الذى يعتد به فى المعاملات كالإبل والصور الزيتية والعقارات.

ونلمح اهتمام الفقهاء بالتمييز بين الثمن والمبيع باستخدامهم مصطلح التعيين. فالنقود لا تتعين بالتعيين فى عقود المعاوضات، حيث المبيع فى الأصل اسم لما يتعين بالتعيين، والثمن فى الأصل مالا يتعين بالتعيين. فإذا اشترى بدرهم معين كان له دفع غيره، فهى وسائل لغيرها وليست مقصودة فى ذاتها.

ويمكن التفرقة بين الثمن والمبيع على الاسس الآتية:

١- النقود عامة من ذهب أو فضة أو فلوس رائجة، إذا كانت عوضا فى المبيع تعتبر هى الثمن، ومقابلها، أى السلعة، هو المبيع مطلقا.

٢- إن الأعيان القيمية، أى التى ليست من ذوات الأمثال، إذا قوبلت بالمثليات المعينة تعتبر هى المبيع والمثلى الثمن مطلقا.

٣- المثليات إذا كانت فى مقابلتها النقود فهى مبيعة، وإن كان فى مقابلتها أمثالها، مثل بيع قمح بزيت، فما كان منها معينا يكون مبيعا وما كان موصوفا فى الذمة يكون ثمنا، وإن كان كل واحد منهما موصوفا فى الذمة فما صحبه حرف الباء يكون ثمنا والآخر يكون مبيعا.

٤- إذا بيعت القيميات ببعضها يعتبر كل من العرضين مبيعا من وجه وثمان من وجه آخر (٩).

فالاموال أربعة أنواع:

١- ثمن بكل حال وهو النقدان وكانا الذهب والفضة، وسمى نقودا بالخلقة، لأنها العملة الرئيسية، ويقاس عليها مايقوم بهذه الوظيفة..

٢- مبيع بكل حال، كالدواب ونحوها.

٣- ثمن من وجه، نظرا لأنها مثلية، فثبتت في الذمة، فأشبهت النقد. ومبيع من وجه، نظرا إلى الانتفاع باعيانها فأشبهت العروض.

٤- ثمن بالاصطلاح، وهو سلعة في الاصل كالفلوس، فإن كان رائجا كان ثمنا، وإن كان كاسدا فهو سلعة مضمن (١٠).

يقول ابن الهمام: يجوز البيع بالفلوس لأنها مال معلوم، فإن كانت نافقة جاز البيع بها، وإن لم تتعين، لأنها أثمان بالاصطلاح، وإن كانت كاسدة لم يجز البيع بها حتى يعينها، ولأنها سلع فلا بد من تعيينها (١١).

ويشترط في الشيء الذي يقوم بدور الثمن ما يلي:

أ- السلامة من الغرر والربا (١٢).

ب- الطهارة عينا ووصفا.

ج- صلاحية الانتفاع به انتفاعا شرعيا على الوجه الذي يناسبه.

د- علم الطرفين به عينا وقدرها وصفة (١٣).

فتحديد مصطلح الثمن هنا هام، حيث ينعكس على أحكام الصرف وأحكام السلم.. إلى غير ذلك من شرائط البيوع التي فصلها الشارع صيانة للناس من الاستغلال والغرر والظلم.

وهذا ما نفتقده في الفكر الوضعي، حيث يختلط مسمى الثمن مع السعر مع القيمة، وهو أيضا ما نراه في مفاهيم المسلمين المعاصرين في مقابل هذه المصطلحات، ولا يسلم من ذلك حتى العلماء، إلا إذا أمعنوا النظر وعرفوا الحكمة من وراء التمييز.

## ٢ - السعر

السعر لغة: مايقوم عليه الثمن. (١٤) واصطلاحاً، ما تقف عليه السلع من الأثمان، لايزاد عليه (١٥).

غلا السعر على عهد رسول الله ﷺ فقالوا: يا رسول الله لو سعت. فقال: إن الله هو القابض الباسط الرازق المسعر، وإنى لأرجو أن القي الله عز وجل ولا يظالبني أحد بمظلمة ظلمتها إياه في دم ولا مال (١٦).

ومن هنا نلاحظ الفرق الدقيق بين الثمن والسعر، فالثمن عوض معين مقابل المبيع الذى تراضى عليه المتعاقدان فى عملية بيعية وعقد، وقد يكون اعلى أو اقل من سعر السوق، وسعر السوق لا صلة له بالمعرض المبيعة، وإنما مقياس لما استقر عنده سعر السلعة فى السوق.

فالأسعار التى تعرض فى البورصات محددة قيم العملات والأوراق المالية والسلع، تدل على حالة السوق وتفاعل قوى العرض والطلب على نطاق واسع يشمل سوق السلعة أو الاصل كله. مثلاً نقول سعر الصرف Exchange Rate لنحدد قيم العملة النسبية فى التبادل بين بعضها البعض قبل المضى فى عملية التبادل والهم بها.

وسعر السلعة يتحدد نتيجة توازن قوتين متضادتين هما الطلب والعرض، وبينما يتحدد الطلب على سلعة معينة فى ضوء منفعتها يتحدد عرض السلعة على ضوء تكلفتها. وتتغير الأثمان ارتفاعاً وانخفاضاً فى ضوء تغير الطلب أو تغير العرض أو كليهما.

وجهاز السعر يعمل عن طريق آلية السوق لتحقيق أحسن تخصيص للموارد. فعندما يحتاج الناس سلعة يزداد طلبهم عليها فيرتفع السعر، وهنا يحقق المنتجون ربحاً مما يدفعهم لزيادة الإنتاج والعرض. والعكس صحيح، ومن هنا يسير الإنتاج وفق تفضيلات الناس ورغباتهم، بعكس لو كان السعر موجهاً من جهاز تخطيط فى ظل الاشتراكية، فإنه يفرض على الناس ما لا يرضون إلا بشق الأنفس.

وعن طريق السعر أيضاً تتوزع الموارد آلياً بين أرباب الأعمال، حيث إن تكلفتها تؤثر فى الربح، فإن المنتج يبحث عن الأرخص والأجود ويحرص على عدم الإسراف فيها، ومن هنا يصون موارد الدولة ويحسن استخدامها وتخصيصها.

### ٣ - القيمة

القيمة لغة : الثمن الذى يقوم به المتاع (١٧).

يقول رسول الله ﷺ :

« من اعتق عبدا بين اثنين، فإن كان موسرا، قوم عليه ثم يعتق » (١٨).

يقول ابن عابدين: « الفرق بين الثمن والقيمة: أن الثمن ما تراضى عليه المتعاقدان، سواء زاد على القيمة أم نقص، والقيمة ما قوم به الشيء بمنزلة المعيار، من غير زيادة ولا نقصان » (١٧).

« فالفرق بين القيمة والثمن: أن القيمة هى مقدار مالية الشيء، وتعاادل بحسب تقويم المقومين، والثمن ما يقع به التراضى، وقد يكون وفق القيمة، أو أزيد أو أنقص منها » (٢٠).

فالثمن هو العوض المعين المقابل للبيع، والسعر هو ما يسفر عنه توازن العرض والطلب مما فى أى ظرف. أما القيمة فإنها التكلفة مع هامش ربح، وهو السعر فى الظروف العادية، دون أى تسعير أو احتكار أو غرر، وسيظهر ذلك حين وصف القيمة بالعدل أو ما يسمى بسعر المثل.



## المبحث الثاني

### المساومة

السوم لغة عرض السلعة على البيع... والمساومة المجاذبة بين البائع والمشتري على السلعة  
وفصل ثمنها (١٩) .

عن جابر بن عبد الله قال: كنت مع النبي ﷺ في غزوة فقال لى: «أتبع ناضحك هذا  
بدينار، والله يغفر لك؟» قلت: يا رسول الله هو ناضحك إذا أتيت المدينة. قال: «فتببعه  
بدينارين، والله يغفر لك؟» قال، فما زال يزيدني ديناراً ديناراً، ويقول مكان كل دينار:  
«والله يغفر لك». حتى بلغ عشرين ديناراً. فلما أتيت المدينة أخذت برأس الناضح فاتيت  
به النبي ﷺ فقال: «يا بلال أعطه من الغنيمة عشرين ديناراً»، وقال «انطلق بناضحك  
فاذهب به إلي أهلك».

والمساومة عند الفقهاء تعنى البيع بما يتفق عليه البيعان، بدون أن يخبر البائع المشتري  
بالثمن الذى قام عليه المبيع به، سواء علمه المشتري أم لا، وعلى ذلك عرفها ابن جزى  
المالكي بقوله: «المساومة هي أن يتفاوض المشتري مع البائع فى الثمن حتى يتفقا عليه، من  
غير تعريف بكم اشتراها» (٢٠).

### سهر التوازن :

وقيمة أى سلعة هي قوتها فى التبادل، معبرا عنها بوحدات نقود، فى ظل النظام  
النقدى. وهي تشمل تحديد قيمة سلع الاستهلاك، وقيمة عناصر الإنتاج، وقيمة العملات  
بالنسبة لبعضها البعض، فيما يسمى سعر الصرف.

### الطلب

وحتى يكون للسلعة قيمة فلا بد أن يكون هناك طلب عليها، والطلب يتحدد بمدى  
رغبة المشتري فى حيازة السلعة.

وهذا يبين أثر تغير الطلب على السعر، كما أن لتغير السعر أثره على الطلب.

فكلما ارتفع السعر قل الطلب، وكلما قل السعر زاد الطلب.

ويبين الجدول التالى ارتباط تغير الطلب بتغير السعر :

الكمية المطلوبة	سعر الخيار
١٠٠٠ كيلو	١٠٠ قرشا
٢٠٠٠٠ كيلو	٨٠ قرشا
٣٠٠٠٠ كيلو	٥٠ قرشا
٥٠٠٠٠ كيلو	٣٠ قرشا
١٠٠٠٠٠ كيلو	١٠ قروش

مع اقتراض أن :

- ١ - الخيار على درجة واحدة من الجودة والتشابه.
- ٢ - وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين.
- ٣ - معرفة السعر وحرية الدخول والخروج للسوق.

والنتيجة : هناك علاقة عكسية بين السعر كمتغير مستقل والكمية المطلوبة كمتغير

تابع، مع ثبات الأشياء الأخرى وهى :

أ - الدخول النقدية .

ب - عدد المستهلكين.

ج - أذواق المستهلكين.

د - أسعار السلع .

هـ - الرواج والكساد .

و - المناخ .

**العروض**

الإنتاج معناه تكلفة، ولهذا فإن المنتج يقارن بين السعر وما يعرض من السلعة، وكمية

السلعة المعروضة وأثرها على السعر :

فالسعة المتوافرة فى السوق تؤثر فى تحديد قيمتها، فكلما زاد العرض انخفض السعر،

وكلما انخفض العرض ارتفع السعر.

وللسعر أيضا أثره على الكمية المعروضة .

فكلما ارتفع السعر، زادت أرباح المنتجين، فزاد العرض.

كلما انخفض السعر، قلت أرباح المنتجين وقل العرض.

سعر الخيار	الكمية
١٠٠ قرش	١٠٠٠٠٠ كيلو
٩٠ قرشاً	٨٠٠٠٠ كيلو
٨٠ قرشاً	٧٠٠٠٠ كيلو
٦٠ قرشاً	٥٠٠٠٠٠ كيلو
٣٠ قرشاً	٢٠٠٠ كيلو
١٠ قروش	٥٠٠٠ كيلو

والنتيجة: هناك علاقة طردية بين السعر والكمية المعروضة، فارتفاع السعر يزيد العرض

وانخفاض السعر ينقص العرض مع ثبات العناصر الآتية :-

- ١ - أسعار عناصر الإنتاج.
- ٢ - مستوى الفن الصناعي.
- ٣ - ثبات الظواهر الطبيعية.
- ٤ - ثبات السياسات الحكومية.
- ٥ - العقلانية فى التكاليف.

## سعر التوازن

سعر السوق - Equilibrium Price - هو السعر الذى يحقق الرضا بين طرفى التعامل

فى سلعة معينة أو خدمة معينة. ويتحقق هذا السعر عند تعادل قوى السوق. وهذا السعر

إسلامياً هو ما نسميه ثمن المثل، ولكن بعد الالتزام بالحلال والحرام فى المعاملات.

والتوازن هذا يمكن أن نعبر عنه بالجدول التالى لسلعة ما :

الحالة	مستوى السعر	الكمية المطلوبة ك م	الكمية المعروضة ك م
١	١٠٠	١٠٠٠	١٠٠
٢	٢٠٠	٨٠٠	٢٠٠
٣	٣٠٠	٥٠٠	٥٠٠
٤	٤٠٠	٣٠٠	٧٠٠
٥	٥٠٠	١٠٠٠	١٠٠٠

سعر غير متوازن :  
حالة عجز في عرض  
السلعة، تنافس بين  
المشتريين يؤدي إلى  
رفع السعر

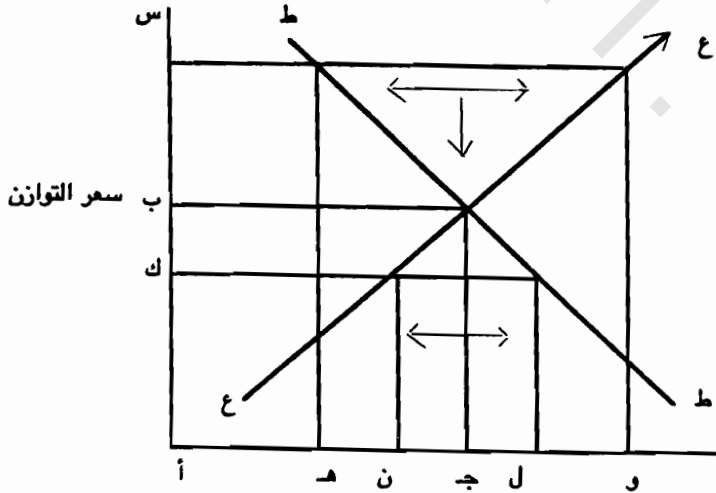
السعر أدنى  
من سعر  
التوازن

سعر التوازن

سعر غير متوازن :  
حالة فائض في  
عرض السلعة،  
تنافس بين المنتجين  
يؤدي إلى خفض  
السعر

السعر أعلى  
من سعر  
التوازن

ونعبر عنه بيانيا كما يلي :



يؤدي إلى تنافس  
بين المنتجين، فيؤدي  
إلى تخفيض السعر  
من أ د إلى أ ب.

يؤدي إلى تنافس  
بين المشتريين، وهذا  
التنافس يسبب رفع  
السعر من أ ك إلى أ  
ب.

يقول ابن تيمية : « فرغبة الناس كثيرة الاختلاف والتنوع، فإنها تختلف بكثرة المطلوب وقلته، فعند قلته يرغب فيها مالا يرغب فيه عند الكثرة، وبكثرة الطلاب وقتلهم، فإن كثر طالبوه يرتفع ثمنه بخلاف ما قل طالبوه. وبحسب قلة الحاجة وكثرتها وقوتها وضعفها، فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة مالا ترتفع عند قلتها وضعفها... وبحسب العوض فقد يرخص فيه إذا كان بنقد رائج مالا يخصص فيه، إذا كان بنقد آخر دونه في الزواج، كالدراهم والدنانير بدمشق في هذه الاوقات، فإن المعاوضة بالدراهم هو المعتاد» (٢١).

## السوم على السوم

قال رسول الله ﷺ :

« لا يبيع الرجل علي بيع أخيه... »، « لا يسم المسلم علي سوم أخيه» (٢٢).

والبيع على البيع هو أن يكون وقع البيع بالخيار، فيأتي في مدة الخيار رجل فيقول للمشتري: افسخ هذا البيع وأنا أبيعك مثله بأرخص من ثمنه أو أحسن منه. والشراء على الشراء، هو أن يقول للبائع في مدة الخيار: افسخ البيع، وأنا اشتريه منك بأكثر من هذا الثمن.

يقول الشوكاني: « وأما صورة البيع على البيع والشراء على الشراء، فهو أن يقول لمن اشتري سلعة في زمن الخيار: افسخ لأبيعك بأنقص أو يقول للبائع افسخ لا اشتري منك بأزيد» (٢٣).

والسوم على السوم: أن يكون قد اتفق مالك السلعة والراغب فيها على البيع، ولم يعقدها، فيقول آخر للبائع: أنا اشتريه منك بأكثر، بعد أن كان قد اتفقا على الثمن.

يقول الشوكاني: « صورته أن يأخذ شيئا ليشتريه، فيقول المالك رده لأبيعك خيرا منه بثمنه، أو يقول للمالك استرده لا اشتريه منك بأكثر، وإنما يمنع من ذلك بعد استقرار الثمن وركون أحدهما إلى الآخر... والسوم في السلعة التي تباع فيمن يزيد لا يحرم اتفاقا» (٢٤).

وواضح من النهي رعاية الشريعة لسلامة صدور أبنائها وغلقت أبواب النزاع، مما يؤدي إلى استقرار المجتمع والاعتصام بالأخوة والحب. فضلا عن اهتمام الإسلام بتربية أفرادها على القناعة وتحريمه من الجشع والنظر لما في يد الغير.

يقول رسول الله ﷺ :

« رحم الله عبدا سمحا إذا باع، سمحا إذا اشتري، سمحا إذا قضي، سمحا إذا اقتضى» (٢٥).

## الهبث الثالث

### قيمة عدل

بينما يعبر سعر التوازن في الاقتصاد الغربي عن موقف أيديولوجي متمسك باستبعاد القيم، بدعوى الحيادية، فإن الاقتصاد الإسلامى يعمل القيم وضوابط الشريعة. لهذا بينما سعر التوازن يعبر عن موقف المنتج سواء كان فى حالة منافسة أو احتكار أو تسعير جبرى، فإن الاقتصاد الإسلامى يرفض توازن المحتكر وتوازن المسعر لتحقيق القيمة العدل.

والسعر قد يكون عدلا وقد يكون ظلما. وهذا ما لم تهتم به النظرية الوضعية حيث هى لاتصف إلا ما هو كائن، بينما اهتم الإسلام بتحديد الفرق بينهما على أساس قيمي، ذلك لأنه يهتم بما يجب أن يكون.

ولقد أفسد فاعلية آلية الأسعار، فى حفز التنمية وحسن تخصيص الموارد وترشيد الاستهلاك والإنتاج، آفتان شهد العصر بفسادها الأضرار الناجمة عنهما. وهاتان الآفتان هما: الاحتكار الذى ساد الاقتصاد الرأسمالى، والتسعير الذى كان قاعدة التخطيط المركزى فى الاشتراكية.

ونتحدث عنهما بالترتيب، ثم نبين سعر العدل الذى يحققه النظام الإسلامى:

### أولا - التسعير

التسعير لغة: فرض سعر معلوم ينتهى إليه الثمن، أى ثمن محدد لا يتجاوز (٢٦).

واصطلاحا: هو أن يأمر السلطان أو نوابه أو كل من ولى من أمر المسلمين أمرا لاهل السوق أن لا يبيعوا أمتعتهم إلا بسعر كذا، فمنع من الزيادة عليه أو النقصان (٢٧).

يقول الشوكانى: «الناس مسلطون على أموالهم، والتسعير حجر عليهم والإمام مأمور برعاية مصلحة المسلمين، وليس نظره فى مصلحة المشتري برخص الثمن أولى من نظره فى مصلحة البائع بتوفير الثمن، وإذا تقابل الأمران وجب تمكين الفريقين من الاجتهاد لأنفسهم، وإلزام صاحب السلعة أن يبيع بما لا يرضى به مناف لقوله تعالى: ﴿إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾.

وإلى هذا ذهب الجمهور.. وظاهر الأحاديث أنه لا فرق بين حالة الغلاء وحالة الرخص ولا فرق بين المجلوب وغيره (٢٨).

ولقد ذهب بعض الشافعية وبعض المالكية ومتأخرو الحنفية وابن تيمية وتلميذه ابن القيم وبعض الزيدية إلى جواز التسعير عند الحاجة بشرط أن يكون سعر عدل (٢٩).

ومن الخطأ أن يفهم هذا الرأي على أنه التسعير الجبري المعاصر، فهذا ظلم وجور. وإنما ضمان سيادة سعر المثل حين يحتكر تاجر فيغلى الاسعار أكثر من قيمة العدل، أو يحتاج ولى الامر فى ظروف استثنائية إلى سلع وخدمات كحرب أو مجاعة. فلا يجوز الاخذ إلا بسعر المثل. وهذا معناه تحقيق سعر السوق الكامل أو سعر المثل. فالأمر هنا ليس خلافا متناقضا وإنما للتكامل، فالأصل تحريم التسعير، إلا إذا استغل محتكر أو احتاج ولى أمر، وهنا يرد العوض إلى سعر السوق العدل أو ثمن المثل.

يقول ابن قيم الجوزية: «وأما التسعير فمناهو ظلم محرم، ومنه ماهو عدل جائز، فإذا تضمن ظلم الناس وإكراههم بغير حق علي البيع بثمان لا يرضونه، أو منعهم مما أباح الله لهم، فهو حرام. وإذا تضمن العدل بين الناس، مثل إكراههم على ما يجب عليهم من المعاوضة بثمان المثل، ومنعهم مما يخرم عليهم من أخذ الزيادة على عوض المثل، فهو جائز بل واجب.

فإذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف، من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السعر، إما لقلّة الشيء وإما لكثرة الخلق، فهذا إلى الله، فالزام الناس أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق.

وأما الثانى: مثل أن يمنع أرباب السلع من بيعها، مع ضرورة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة، فهذا يجب عليهم ببيعها بقيمة المثل. ولا معنى للتسعير إلا لإلزامهم بقيمة المثل. والتسعير ههنا إلزامهم بالعدل الذى ألزمهم الله به (٣٠).

«ومن ذلك أن يلزم الناس أن لا يبيع الطعام أو غيره من الأصناف إلا ناس معروفون. فلا تباع تلك السلع إلا لهم ثم يبيعونها هم بما يريدون. فلو باع غيرهم ذلك منع وعوقب. فهذا من البغى فى الأرض والفساد والظلم الذى يحبس به قطر السماء وهؤلاء يجب التسعير عليهم، وأن لا يبيعوا إلا بقيمة المثل، ولا يشتروا إلا بقيمة المثل، بلا تردد فى ذلك عند أحد من العلماء» (٣١).

ولقد أضرت التسعيرة الجبرية إضرارا شديدا بالبلاد التى خضعت لبلاء الاشتراكية، فتعقد اقتصادها ونقص إنتاجها وخرب عامرها.

وهذا التسعير الظالم يتلف كل شيء. فترى المواصلات مزدحمة وتتعطل فى الطريق

لنقص الصيانة، ولا تهتم براحة الراكب لأنها لا يهتمها رضاه، والمدارس لا يتعلم فيها الأبناء، لأن المدرس يفقد اهتمامه لضعف أجره وارتفاع أجر الدروس الخصوصية، فتصبح تكلفة التعليم على الشعب أكبر في النهاية. والمستشفيات العامة قذرة ولا تعنى بالمرضى، بل لابد من الرشوة، فإن كان فيها شيء مميز فهو حق الغنى أولاً. ومحلات القطاع العام تدخلها فتجد العصابات التي تتاجر في السلع المسعرة، وفي المصانع لا يتحقق الإنتاج بالقدر المطلوب كما ونوعاً، لتفشى عدم المبالاة ونقص الحوافز، والقمح المدعم يذهب الدعم إلى تجار العيش الفاخر، وما بقي من عيش يذهب للطيور والحيوانات، لأنه أرخص من الحبوب. ويدفع الناس ثمن ذلك كله في سوق سوداء، وضرائب عمياء.

فإن اضطر ولى الأمر للتسعير على الذى خرج على قيمة العدل بالاحتكار، أو حين حاجة ولى الأمر لسلع وخدمات، أو حين حاجة العامة فى ظروف طارئة كمجاعة، فإن التسعير لابد أن يكون بسعر المثل أو قيمة العدل. إذ لا يكون التسعير محققاً للمصلحة، إلا إذا كانت فيه المصلحة للبائع والمبتاع، ولا يمنع البائع ربحاً، ولا يسوغ له منه ما يضر الناس. ولهذا اشترط مالك - عندما رأى التسعير على الجزائريين - أن يكون التسعير منسوباً إلى قدر شرائهم، أى أن تراعى فيه ظروف شراء الذبائح، ونفقة الجزارة، وإلا فإنه يخشى أن يقلعوا عن تجارتهم، ويقوموا من السوق.

وهذا ما أعرب عنه القاضى أبو الوليد الباجى من أن التسعير بالمأربح فيه للتجار يؤدي إلى فساد الأسعار، وإخفاء الأوقات وإتلاف أموال الناس (٣٢).

ومن هنا نفهم مغزى رفض رسول الله ﷺ التسعير، وقوله: «إن الله هو القابض الباسط الرازق المسعر، وإنى لأرجو أن ألقى الله عز وجل ولا يظالبني أحد بمظلمة ظلمتها إياه في دم ولا مال» (٣٣).

وعملياً على سبيل المثال يحدث التالى إذا حدث التسعير.

١ - إذا حدث تدخل، وسعرت الدولة سعر الخضمر مثلاً بأقل من سعر التوازن عند نقطة «ب» فى الشكل التالى، نجد أن الموقف التوازنى قد اختل فزاد الطلب لزيادة الرغبة فى الاستهلاك عند ل وقل العرض بخروج المنتجين الذين يخسرون بزيادة تكلفة إنتاجهم عن السلعة عند «م».

هذا يؤدي إلى هبوط الإشباع وقلة العرض. وتظهر السوق السوداء التى يفوق سعرها



ثمن المثل، ونوعها أردأ من كمية التوازن، كما هو ملاحظ في أسواق الاشتراكية.

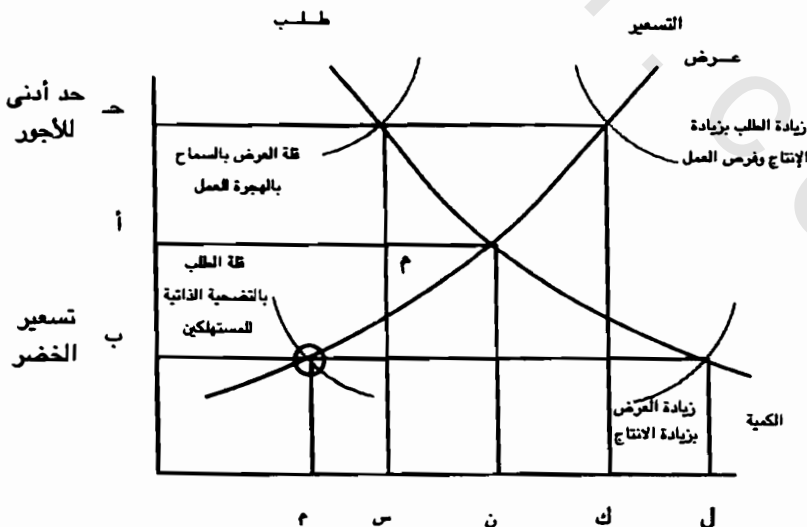
٢ - إذا حدث تدخل وحددت الدول حداً أدنى للأجور أعلى من أجر المثل، فإن عرض العمل سيزيد عند (ك) وطلب المنتجين عليهم سيقبل عند (ى) مما يزيد البطالة.

وتدخل الدولة يجب أن يكون فى زيادة الإنتاج ليزيد العرض زيادة عادية فينخفض السعر لزيادة العرض من الخضار أو يزيد الطلب على العمال، وهنا يزيد أجرهم بزيادة الطلب عليهم.

وعلاج هذه الثغرة مبين فى الجدول .. بالمنحنيات الصغيرة والإيضاح بجانبها. ويترك السعر لظروف القبض والبسط الطبيعية لينتحر ك الإنتاج والاستهلاك نحو الترشيد.

وهنا يحمى الشارع المنتج فى مواجهة السعر، فيكون ذلك فى صالح الإنتاج، حيث يحاول المنتج الاستجابة للمستهلك عن طريق الطلب ومؤشر السعر والسعى وراء الربح، وهو أيضا يحاول أن يخفض تكاليفه فيحسن استخدام الموارد ويوفر فيها.

وهذه نقطة افتراق أساسية بين السوق الإسلامية التى تتوافر فيها العدالة والنشاط والجودة، والسوق الاشتراكية المملوءة بالمظالم والتسيب ورداءة الإنتاج والسوق السوداء. ونوضح ذلك بيانياً كالتالى:



## ثانيا - الاحتكار:

تلاشت الأحلام الوردية فى المجتمع الرأسمالى لعدم وجود ضوابط لهذه الحرية، وغلبة الأقوياء فى سباق الإنتاج وتحطيم الضعفاء، وهنا قامت الاحتكارات لتتحكم فى السوق وتفرض الأسعار. ثم تحول هذا الاحتكار المحلى إلى احتكار عالمى. فمنذ نهاية الخمسينات وبداية الستينات من هذا القرن الميلادى نمت الشركات متعددة الجنسيات، وأصبح الجزء الأعظم من التجارة والإنتاج فى العالم الرأسمالى فى يدها.

والضرر الذى يحل بالاحتكار ببساطة ينتج من أن المحتكر لا يستطيع أن يزيد الإنتاج ويغلى الأسعار فى آن، فيختار تقليل الإنتاج لرفع الأسعار. وهنا يكون الضرر مزدوجا: قلة السلع وغلاء الأسعار، وتتحول نتيجة لذلك المزايا التى ذكرناها فى سوق المنافسة إلى ضدها مساوئ.

والاحتكار أنواع، فمنه :

### [ أ ] الاحتكار الكامل:

وهنا يسيطر على السوق منتج واحد، وبواجهه عدد كبير من المشترين ويكون العرض الكلى للسلعة فى قبضة هذا المنتج الوحيد، وهذا هو احتكار البيع.

وقد يكون المشتري واحدا، وبواجهه عدد كبير من البائعين، ويكون الطلب الكلى للسلعة فى قبضة هذا المشتري الوحيد، وهذا هو احتكار الشراء.

وعندما يكون هناك محتكر وحيد فى البيع أمام محتكر وحيد فى الشراء يسمى الاحتكار المتبادل.

### [ ب ] احتكار القلة:

وذلك حين يكون عدد البائعين من القلة بحيث يستطيع أى واحد منهم أن يؤثر تأثيرا مباشرا وفعالا فى السوق. مما يؤثر تأثيرا قويا على غيره من المنتجين. ولهذا تتم التصرفات بحذر شديد لأن أى تخفيض منه يقابل بتخفيض من الآخرين.

وقد يكون هذا الاتفاق الضمنى اتفقا صريحا بين جميع المنتجين على اتباع سياسة سعرية واحدة. وقد يصل الأمر إلى تقسيم السوق بينهم أو تحديد حصة كل منهم.

ويبقى هذا النوع من الاحتكار مادام أى من هذه القلة لا يستطيع أن يخرج غيره من السوق.

## [ج] الاحتكار التبادلي:

وفيه يقف البائعون أمام المشتريين في شكل احتكاري آخر.

وهذا ما نشاهده في الأسواق العالمية حين يتكثرت المشترين للمواد الأولية في اتحاد مشتريين. ويضغطون على سعر الخام لاسفل. فيقف البائعون للمادة الخام في منطقة أو اتحاد لمحاولة إعادة السعر إلى مستواه فيقللون الإنتاج ويرفعون الأسعار.

ونشاهده كذلك على المستوى المحلي، حين يقف أصحاب الأعمال في اتحاد لمواجهة نقابة أو اتحاد عمال.

وتتوقف النتيجة على مدى قدرة كل من طرفي الاحتكار على المساومة، فضلا عن عوامل أخرى كوجود بديل للسلعة أو عدم قابليتها للتخزين، وهل هي ضرورية أم كمالية. والمشكلة أنه في حالة الاحتكار يفضل المحتكر تقليل إنتاجه مما يضر بالمجتمع بطريقتين:

١ - قلة الانتاج.

٢ - رفع الأسعار.

والسرفي ذلك أن المحتكر يحدد قدر إنتاجه بالمقارنة بين ربح آخر وحدة منتجة، ونفقة إنتاجها، بعكس المنتج في حالة المنافسة الذي يقارن بين نفقة آخر وحدة وسعر السوق.

وذلك لأن المنتج في حالة المنافسة الكاملة لا يمثل إلا جزءا صغيرا من المعروض الكلي، بينما المحتكر يستطيع أن يتحكم في العرض الكلي للإنتاج. ويسبب هذا التباين أن المنتج في ظل المنافسة، لا يستطيع أن يؤثر في سعر السوق، ومن ثم فإن سقف إيراد آخر وحدة يقف عندها إنتاجه ثابت مهما زاد إنتاجه أو قلله، وهو يزيد طالما كانت نفقة إنتاج الوحدة أقل من سعر السوق، فهو مدفوع بزيادة الإنتاج، بينما المحتكر لثقل وزنه في السوق، يؤثر إنتاجه على السعر إذا زاده قل السعر، وإذا قلله ارتفع السعر، ومن ثم فإن سقف إيراده من وحدة الإنتاج الأخيرة متغير حسب ما يتحقق له من ربح، فهو لا يستطيع التحكم في السعر والكمية معا.

والحقيقة أن مرونة الطلب على السلعة تؤثر أيضا في ذلك، والمرونة معناها نسبة تغير الطلب على السلعة تجاوبا مع تغير السعر، وهذا نراه في السلع الكمالية، فالسلعة المرنة نجد أن الطلب عليها يتغير بنسبة أكبر تجاوبا مع تغير السعر، بينما المرونة المتكافئة تتعادل نسبة التغير في الكمية المطلوبة في تجاوبها مع نسبة التغير في السعر، بينما الطلب غير المرن نجد

أن نسبة تجاوب الطلب مع التغير في السعر قليلة وهذا نراه في السلع الضرورية.  
وتظهر خطورة الاحتكار لذلك حين يكون الطلب غير مرن، فإنه يستغل حاجة الناس  
بشراسة لإشباع نهمه من أرباحه الاستغلالية.

وهنا نلاحظ أن مفهوم سعر التوازن موجود هنا في وصف السعر في حالة الاحتكار.  
وهذا طابع الفكر الذي يستبعد القيم ويدعى الحياذية في التحليل، بصرف النظر عما  
يترتب عليه من ظلم وجور.

وهنا يفترق فقه الاقتصاد الإسلامي الذي يهتم بالعدل في القيمة وما يترتب عليها من  
رحمة واستقرار عن التحليل البارد للفكر الوضعي.

### الاحتكار إسلامياً:

الاحتكار لغة: الحبس (٣٤).

يقول رسول الله ﷺ :

«المحتكر خاطئ» (٣٥).

واصطلاحاً: الاحتكار هو «إمساك ما اشتراه وقت الغلاء لبيعه بأكثر مما اشتراه مع اشتداد  
الحاجة، بخلاف ما اشتراه وقت الرخص لا يحرم مطلقاً» (٣٦).

وذهب الشافعية والأحناف عدا أبو يوسف إلى أن الاحتكار في الطعام والقوت، بينما  
نجد أبو يوسف والمالكية ورأى للحنابلة يعممون الاحتكار في كل شيء.

يقول أبو يوسف عنه: «كل ما أضر العامة حبسه فهو احتكار، وإن كان ذهباً أو قضا أو  
ثوباً» (٣٧).

وفي المدونة عن سحنون قال: «سمعت مالكا يقول: الحكمة في كل شيء في السوق  
من الطعام والزيت والقماش وجميع الأشياء وكل ما أضر بالسوق. فإن كان ذلك لا يضر  
بالسوق فلا بأس به» (٣٨).

ويقول ابن تيمية: «هو الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام فيحبسه  
عنهم ويريد إغلاءه» (٣٩).

يقول الشوكاني: «وظاهر أحاديث الباب أن الاحتكار محرم من غير فرق بين قوت  
الآدمي والدواب وبين غيره، والتصريح بلفظ الطعام في بعض الروايات لا يصلح لتقييد بقية

الروايات المطلقة، بل هو من التنصيص على فرد من الافراد التى يطلق عليها المطلق. وذلك أن نفى الحكم عن غير الطعام إنما هو لمفهوم اللفظ وهو غير معمول به عند الجمهور، وما كان كذلك لا يصلح للتقييد كما تقرر فى الأصول (٤٠).

ومن الواضح أن الاحتكار يؤثر فى السلع الضرورية لعدم مرونة الطلب عليها ومنها الطعام والقوت، أما إذا كانت السلعة مرنة كأن تكون كمالية أو لها بديل فالاحتكار ينعدم لانصراف الناس عن السلعة.

يقول الشوكانى: «قال السبكي: الذى ينبغى أن يقال فى ذلك إنه إن منع غيره من الشراء وحصل به ضيق حرم، وإن كانت الأسعار رخيصة وكان القدر الذى يشتري به لا حاجة بالناس إليه، فليس لمنعه من شرائه وادخاره إلى وقت حاجة الناس إليه معنى. قال القاضى حسن والرويانى: وربما يكون هذا حسنة لأنه ينفع به الناس، وقطع المحاملى فى المقنع باستحبابه» (٤١).

يقول صاحب المهدب: «فأما إذا ابتاع وقت الرخص فلا يحرم ذلك» (٤٢).

ويقول ابن قدامة: «فأما إذا اشتراه فى حال الاتساع والرخص على وجه لا يضيق على أحد فليس بمحرم» (٤٣).

ويقول ابن حزم: «والمحتكر وقت الرخاء ليس آثماً بل هو محسن» (٤٤).

وحكم الاحتكار التحريم عند الجمهور، حيث كلمة خاطئ - التى وصف بها المحتكر فى اللغة- تعنى المذنب والآثم، ولأن الاحتكار- كما يقول الكاسانى - من باب الظلم، لأن حق العامة قد تعلق بالسلعة المحتكرة، وإذا امتنع المحتكر عن البيع فقد منع الحق عن المستحق، وهذا ظلم والظلم حرام (٤٥).

وحكم الشرع إجبار المحتكر على البيع. يقول الأحناف: «إذا رفع للقاضى حال المحتكر يأمر ببيع ما يفضل عن قوته وقوت عياله، فإذا امتنع بيع عليه» (٤٦).

ويقول ابن القيم: «لولى الأمر أن يكره المحتكرين على بيع ما عندهم» (٤٧).

وبهذا يعود السعر إلى توازنه بزيادة المعروض. فإن أبى المحتكر أن يبيع إلا بسعر عال عن قيمة العدل أو ثمن المثل تدخل لى الأمر فالزمه به. فإن عاد عزره. يقول الموصلى: «وإذا رفع إلى القاضى حال المحتكر يأمر ببيع ما يفضل عن قوته وقوت عياله، فإن امتنع باع عليه، لأنه فى مقدار قوته وعياله غير محتكر.. ويترك قوتهم على اعتبار السعة، وقيل إذا رفع إليه

أول مرة نهاه عن الاحتكار، فإن رفع إليه ثمانية حبسه، وعزره بما يرى، زجرا له، ودفعا للضرر عن الناس. قال محمد: أوجب المحتكرين على بيع ما احتكروه، ولا أسعر، ويقال له: بيع كما يبيع الناس، وبزيادة يتغابن في مثلها، ولا أتركه يبيع بأكثر، قال أصحابنا: إذا خشى الإمام على أهل مصر الضياع والهلاك، أخذ الطعام من المحتكرين، وفرقه عليهم، فإذا وجدوا ردوا مثله، وليس هذا حجرا، وإنما للضرورة كما في المحمصة (٤٨).

وقد عرف الفقهاء الاحتكار الكامل، يقول ابن تيمية: «وأما إذا ضمن الرجل نوعا من السلع على ألا يبيعهها إلا هو، فهذا ظلم من وجهين: من جهة أنه منع غيره من بيعها وهذا لا يجوز، ومن جهة أنه يبيعه للناس بما يختار من الثمن فيغلبها» (٤٩).

وفي احتكار الشراء ذكر ابن القيم: يمنع المشترون من الاشتراك في شيء لا يشتريه غيرهم، لما في ذلك من ظلم للبائع (٥٠).

### بيع الحاضر للبادي

لغة: الحاضر المقيم في المدن والقرى، والبادي المقيم بالبادية.

يقول رسول الله ﷺ:

«لا يبيع حاضر لباد.. دعوا الناس يرزق الله بعضهم من بعض» (٥١).

واصطلاحا: أن يأتي البدوي البلدة ومعه قوت يبغي بيعه مباشرة فيقبل سعرا رخيصا، فيقول له الحضري: اتركه عندى لأغالى في بيعه. فهذا الصنيع محرم لما فيه من الأضرار بالعامّة.

وعلة النهي هي الضرر، لأن هذا يؤدي إلى غلاء السعر. وإن كان في المجلوب سعة والحاجة إليه قليلة، بحيث لا يؤدي بيع الحاضر للبادي إلى شيء من الأضرار بهم، فالظاهر الإباحة، بل قد تكون أولى. وذلك إذا كان في توسطه وتولييه ذلك تيسير على أهل المصر كما هو معلوم في الموازنة.

«قال المازني فإن قيل المنع من بيع الحاضر للبادي سببه الرفق بأهل البلد واحتمل فيه غبن البادي، والمنع من التلقى إلا يغبن البادي.. فالجواب أن الشارع ينظر في هذه المسائل إلى مصلحة الناس، والمصلحة تقتضي أن ينظر للجماعة على الواحد، فلما كان البادي إذا باع بنفسه انتفع جميع أهل السوق واشتروا رخيصا فانتفع به جميع سكان أهل البلد، نظر الشارع لأهل البلد على البادي» (٥٢).

يقول ابن تيمية: «فإن المقيم إذا وكل للقادم في بيع سلعة يحتاج الناس إليها والقادم لا يعرف السعر، ضر ذلك المشتري» (٥٣).

ويقول ابن قدامة: «والمعنى في ذلك أنه متى ترك البدوى بيع سلعته اشتراها الناس برخص يوسع عليهم السعر، فإذا تولى الحاضر بيعها وامتنع من بيعها إلا بسعر البلد، ضاق على أهل البلد» (٥٤).

وهذا النهى يتصل بمسألة الاحتكار، فالشارع يغلق كل باب على كل من يتحكم في السلعة التي يحتاجها الناس ليغلى عليهم أسعارها. وأقرب نموذج معاصر لهذا النوع من التضيق هو ما يسمى التوكيلات الوحيدة المعاصرة التي يحتكر فيها الوكيل سوق بيع السلعة وحده لجمهور المتعاملين، مما يجعله في موقف احتكاري قادر على التضيق على الناس عن طريق رفع الأسعار حيث لا منافسة له.

وبلا شك فإن تقييد هذا البيع يؤدي إلى زيادة المعروض من السلعة بالسوق، ويمنع احتكارها من أى أحد.

روى مالك بن أنس عن عمر رضي الله عنه:

«لا حكرة في سوقنا، لا يعمد رجال بأيديهم فضول من أذهب إلى رزق من رزق الله نزل بساحتنا فيحتكرونه علينا، ولكن أبا جالب على عمود كبده في الشتاء والصيف فذلك ضيف عمر، فليبع كيف شاء الله، وليمسك كيف شاء الله».

والسمسرة المنهى عنها هو أن يكذب في السعر ويضلل البائع، وهذه هي الوساطة المنهى عنها، أما إذا كانت الوساطة من أجل تقريب وجهات النظر بين البائع والمشتري، وتيسير مهمة التبايع بينهما، دون غش لأحدهما أو مبالاة، فلا بأس بذلك، فإنه من قبيل الدلالة بالخير. وقد اتسعت وظيفة الدلال في الوقت الحاضر، وتعقدت مهمته، وأصبحت مهنة معترفاً بها، خصوصاً بعد اتساع العمران وزيادة الخلق واتساع نطاق الوساطات ومؤسساتها بين المشتريين والبائعين والمنتجين والمدرخين.

والإسلام لا يمنع إلا ما يتنافى مع الصدق والإخلاص. فإن صدق وبين كان عمله حلالاً وأجره طيباً غير مكروه.

وقد قيد جمهور الفقهاء النهى عن بيع الحاضر للبادى بقيود وشروط شتى منها:

١- أن يكون ما يقدم به البادى، مما تعم الحاجة إليه، سواء أكان مطعموما أم غير مطعموم،

فما لا يحتاج إليه إلا نادرا، لا يدخل تحت النهى .

٢- وأن يكون قصد البادى للبيع حالا، وهو ماعبروا عنه بالبيع بسعر يومه، فلو كان قصده البيع على التدريج ، فسأله .. فلا بأس به .

وهذان الشرطان للشافعية والحنابلة .

٣- وأن يكون البيع على التدريج بأعلى من بيعه حالا، كما استظهره بعض الشافعية .

٤- وأن يكون البادى جاهلا بالسعر، لأنه إذا علمه لم يزد الحاضر على ما عنده . ولأن النهى لاجل أن يبيعوا للناس برخص .

وهذا الشرط للمالكية والحنابلة .

٥- والحنفية، الذين صور بعضهم النهى : بأن يبيع الحاضر طعاما أو علفا للبادى طمعا فى الثمن الغالى، قيدوا التحريم بأن يضر البيع بأهل البلد، بأن يكونوا فى قحط من الطعام والعلف، فإن كانوا فى خصب وسعة فلا بأس به لانعدام الضرر .

وذهب جمهور الفقهاء إلى أنه محرم مع صحته، وصرح به بعض الحنفية، وعبر عنه بعضهم بالكراهة ... مذهب المالكية، والمذهب عند الحنابلة، والأظهر عندهم، أن هذا البيع حرام، وهو باطل وفساد كما نص عليه الخرقى، لأنه منهى عنه، والنهى يقتضى فساد المنهى عنه (٥٥) .

### ثالثا: [سهر المثل]

بعد أن يظهر الإسلام سوقه من الغرر والربا، وبعد أن يحرر القيمة من التسعير والاحتكار تتحقق فى السوق - بقيم الإسلام وضوابط الشريعة - القيمة العدل التى لا يعرفها العصر ويفتقدها فى نظمه .

يقول رسول ﷺ :

« من أعتق عبدا بينه وبين آخر، قوم عليه فى ماله قيمة عدل، لاوكس ولاشطط، ثم عتق عليه فى ماله إن كان موسرا» (٥٦) .

يقول ابن تيمية: « عوض المثل كثير الدوران فى كلام العلماء، وهو أمر لابد منه فى العدل الذى به تتم مصلحة الدنيا والآخرة، فهو ركن من أركان الشريعة، مثل قولهم: قيمة المثل، وأجرة المثل، ومهر المثل، ونحو ذلك ... يحتاج إليه فيما يضمن بالإتلاف من النفوس والأموال والأبضاع والمنافع، وما يضمن بالمثل من الأموال والمنافع وبعض النفوس، وما



يضمن بالعمود الفاسدة والصحيحة أيضا لأجل الأرض في النفوس والأموال .

ويحتاج إليه في المعاوضة للغير، مثل معاوضة الولي للمسلمين وللتيمم وللوقف وغيرهم، ومعاوضة من تعلق بماله حق الغير، كالمرضى أو يحتاج إليه فيما يجب شراؤه لله تعالى، كماء الطهارة وسترة الصلاة وآلات الحج .

ومداره على القياس والاعتبار للشيء بمثله، وهو نفس العدل ونفس العرف الداخلة في قوله: « تأمرهم بالمعروف » وقوله: « وأمر بالعرف »، هذا متفق عليه بين المسلمين، بل بين أهل الأرض، فإنه اعتبار في أعيان الأحكام لا في أنواعها..

وكثيرا ما يشتبه على الفقهاء ويتنازعون في حقيقة عوض المثل في جنسه ومقداره، في كثير من الصور، لأن ذلك يختلف لاختلاف الأمكنة والأزمنة والأحوال والأعواض والمعوضات والمتعاضين .

فنقول: عوض المثل هو مثل المسمى في العرف، وهو الذي يقال له: السعر والعادة. فإن المسمى في العقود نوعان: نوع اعتاده الناس وعرفوه. فهو العوض المعروف المعتاد، ونوع نادر، لفرط رغبة أو مضارة، أو غيرهما. ويقال فيه ثمن المثل، لأنه يقدر مثل العين ثم يقوم بثمن مثلها. فالأصل فيه اختيار الأدميين وإرادتهم ورغبتهم (٥٧).

وقيمة العدل تلزم أيضا في أحوال: منها أن يكون هناك محتكر يغلى الأسعار على الناس. أو يكون ولي الأمر في حاجة إلى سلع وخدمات في ظروف استثنائية كحرب. أو حين يقيم الأصل في حالة الشفعة.. وهنا يقوم الخبراء بحساب التكاليف بما فيه حصة ربح عادى. وهكذا يتم البيع بقيمة عدل، أى كأنه في سوق منافسة كاملة، خاضعة للعرض والطلب العادى، وليس هو من قبيل التسعيرة الجبرية كما يتصور البعض.

كان مالك يقول لمن يريد أن يبيع أقل مما يبيع الناس: بع كالناس وإلا فاخرج عنا.. وأوجب الشيخ تقي الدين بن تيمية إلزامهم المعاوضة بمثل الثمن. وقال لانزاع فيها لأنها مصلحة عامة لحق الله تعالى (٥٨).

ويقول ابن تيمية: « ولى الأمر إن أجبر أهل الصناعات على ما يحتاج إليه الناس من صناعاتهم، كالفلاحة والحياكة والبنية، فإنه يقرر أجر المثل، فلا يمكن المستعمل من نقص أجر الصانع عن ذلك، ولا يمكن للصانع من المطالبة بأكثر من ذلك حيث تعين عليهم العمل.. وكذلك إذا احتاج الناس إلى من يصنع لهم آلات الجهاد من سلاح وجسر الحرب وغير ذلك فيستعمل بأجرة المثل (٥٩).

ولهذا كان لولى الأمر أن يكره الناس على بيع ما عندهم بقيمة المثل عند ضرورة الناس إليه. مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه والناس فى مخمصة، فإنه يجبر على بيعه للناس بقيمة المثل، ولهذا قال الفقهاء: من اضطر إلى طعام الغير أخذ منه بغير اختياره بقيمة مثله، ولو امتنع من بيعه إلا بأكثر من سعره لم يستحق إلا سعره (٦٠).

وبين الباجى كيف يحدد ثمن المثل فيقول:

« قال ابن حبيب: ينبغى للإمام أن يجمع وجوه أهل سوق ذلك الشيء ويحضر غيرهم استظهارا على صدقهم، فيسألهم كيف يشترون، وكيف يبيعون؟ فينازلهم إلى ما فيه لهم وللعمامة سداد حتى يرضوا به.

قال: ولا يجبرون على التسعير ولكن عن رضا. وعلى هذا أجازته من أجازته. ووجه ذلك أنه بهذا يتوصل إلى معرفة مصالح الباعة والمشتريين، ويجعل للباعة فى ذلك من الربح ما يقوم بهم، ولا يكون فيه إجحاف بالناس، وإذا سعر عليهم من غير رضا بما لا ربح لهم فيه، أدى ذلك إلى فساد الأسعار وإخفاء الأقوات وإتلاف أموال الناس (٦١).

ويقول الدمشقى: « والوجه فى تعريف القيمة المتوسطة، أن تسأل الثقات الخبيرين عن سعر ذلك فى بلدكم على ما جرت به العادة فى أكثر الأوقات المستمرة، والزيادة المتعارف عليها فيه والنقص المتعارف، والزيادة النادرة، والنقص النادر، ونقيس بعض ذلك ببعض، مضافا إلى نسبة الأحوال التى هم عليها من خوف أو أمن. ومن توافر وكثرة أو اختلال، وتستخرج بقريحتك لذلك الشيء قيمة متوسطة أو تستعملها من ذوى المعرفة والأمانة منهم، فإن لكل بضاعة ولكل شيء مما يمكن بيعه قيمة متوسطة معروفة عند أهل الخبرة به، فما زاد عليها سمي بأسماء مختلفة على قدر ارتفاعه، فإنه إذا كانت الزيادة يسيرة قيل له تحرك سعره، فإن زاد شيئا قيل قد نفق، فإن زاد أيضا قيل ارتقى، فإن زاد قيل قد غلا، فإن زاد قيل قد تنهى (٦٢).

وبهذا يحمى الإسلام المشتري من المنتج بمنع الاحتكار، والمنتج من المشتري بمنع التسعير، وأيضا يمنع تلقى الركبان وأن يبيع حاضر لباد، والنجش والتصرية والغبن بأنواعه. يقول رسول الله ﷺ:

« لا تلقوا الركبان، ولا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تناجشوا ولا يبيع حاضر لباد، ولا تصروا الغنم (٦٣).

## الهوامش

- (١) نظرية القيمة . د. حسين عمر. دار الشروق سنة ١٤٠٢ هـ.
- (٢) مقدمة فى التحليل الاقتصادى، د. محمد خليل برعى، ج ٢ ص ١١، مكتبة نهضة الشرق سنة ١٩٧٤.
- (٣) مبادئ الاقتصاد التحليلى . د. إسماعيل هاشم سنة ١٩٧٨ م دلة النهضة العربية ص ٦٨.
- (٤) A. Marshal, Principals of Economics, P. 6 Book V Chep,3 Macmillan, London 1920.
- (٥) الحسبة فى الإسلام ابن تيمية ص ١٦ دار الكتب العربية سنة ١٩٦٧.
- (٦) لسان العرب وتاج العروض والمصباح والمفردات للراغب الأصفهاني، مادة ثمن.
- (٧) ابن نجيم، البحر الرائق ج ٥ ص ٢٧٧.
- ابن قدامة، المغنى ج ٤ ص ٢.
- اليهوتي، كشف القناع ج ٣ ص ١٤٧.
- (٨) الموسوعة الفقهية ج ١٥ ص ٣٠.
- (٩) وهبة الزحيلي، الفقه الإسلامى وأدلته ج ٤ ص ٤٠٣-٤٠٥.
- (١٠) الموسوعة الفقهية ج ١٥ ص ٢٨، ٢٩.
- (١١) ابن الهمام، فتح القدير، ج ٧ ص ١٥٦.
- (١٢) بداية المجتهد ج ٢ ص ١٧٢.
- (١٣) حاشية الباجورى ج ١ ص ٣٦٩.
- (١٤) القاموس المحيط ص ٥٢٢.
- (١٥) البعلى، المطلع على ابواب المقنع، ص ٢٣١.
- (١٦) صحيح سنن ابن ماجه، الألبانى ج ٢ ص ١٥ المكتب الإسلامى ١٤٠٧ هـ.
- (١٧) المصباح ج ٢ ص ٦٢٩.
- (١٨) صحيح البخارى ج ٣ ص ١٨٩.
- (١٩) ابن عابدين، رد المختار، ج ٤ ص ٥٧٥.
- (٢٠) أحمد إبراهيم، المعاملات الشرعية المالية، ص ٢٣٥ دار الانصار ١٤٠١ هـ.
- (٢١) ابن تيمية، الفتاوى ج ٢٩، ص ٥٢٣، ٥٢٤.
- (٢٢) صحيح مسلم ج ١، ص ٦٥٩ - الحلبي.
- (٢٣) نيل الأوطار - الشوكاني - ج ٥ ص ٢٧٠.

- (٢٤) نفس المصدر ج ٥ ص ٢٦٩ .
- (٢٥) الجامع الصغير وزيادته، السيوطي، تحقيق الالباني ج ١ ص ٦٥٧ - المكتب الإسلامي سنة ١٤٠٦ هـ .
- (٢٦) المصباح ج ١ ص ٣٢٧ .
- (٢٧) الشوكاني، نيل الأوطار، ج ٥ ص ٣٣٥ دار الفكر .
- (٢٨) نفس المصدر، نفس الصفحة .
- (٢٩) الموسوعة الفقهية ج ١١ ص ٣٠٤-٣٠٨ .
- (٣٠) ابن القيم، الطرق الحكمية فى السياسة الشرعية ص ٢٤٤، ٢٤٥ .
- (٣١) نفس المصدر ص ٢٤٦ .
- (٣٢) صحيح سنن ابن ماجه، الالباني . ج ٢ ص ١٥ .
- (٣٣) المنتقى، الباجى ، ج ٥ ص ١٩ الموسوعة الفقهية ، ج ١١ ص ٣٠٧ .
- (٣٤) المصباح ج ١ ص ١٧٥ .
- (٣٥) صحيح البخاري ج ٧ ص ٨١ .
- (٣٦) مغنى المحتاج إلى معرفة الفاظ المنهاج ج ٢ ص ٣٨ الحلبي ١٣٧٧ هـ .
- (٣٧) المرغاني، الهداية ، شرح بداية المبتدى ج ٤ ص ٩٢ الحلبي .
- (٣٨) المدونة ج ٤ ص ٢٩٠ - مطبعة السعادة ١٣٢٣ هـ .
- (٣٩) ابن تيمية، مجموع الفتاوى، ج ٢٨ ص ٧٥ .
- (٤٠) الشوكاني، نيل الأوطار ج ٥ ص ٢١٣٧ دار الفكر .
- (٤١) نفس المصدر ج ٥ ص ٢٣٨ .
- (٤٢) الخطاب ، مواهب الجليل ج ٤ ص ٢٢٨ .
- (٤٣) ابن قدامة، المغنى، ج ٤ ص ٢٨٣ .
- (٤٤) ابن حزم، المحلى، ج ٩ ص ٦٤ .
- (٤٥) الكاساني، بدائع الصنائع، ج ٥ ص ١٢٩ .
- (٤٦) الموصلى ، الاختيار ، ج ٤ ص ٢١٠ مطبعة حجازى .
- (٤٧) ابن القيم، الطرق الحكمية، ص ٢٨٤ .
- (٤٨) الاختيار لتعليل المختار، ج ٤ ص ١١٥، ١١٦ صبيح ١٣٧٦ هـ .
- (٤٩) الفتاوى ، ج ٢٩ ص ٢٥٣-٢٥٤ .
- (٥٠) ابن القيم- الطرق الحكمية- ص ٢٢٦ .
- (٥١) صحيح البخارى ج ٢ ص ١٩ ، صحيح مسلم ج ٥ ص ٦ .
- (٥٢) السياغى، الروض النضير، شرح مجموع الفقه الكبير، ج ٣ ص ٥٨٢ مكتبة المؤيد سنة ١٣٨٨ هـ .
- (٥٣) ابن تيمية الحسبة ص ١٢ المكتبة السلفية .
- (٥٤) المغنى ج ٤ ص ١٦٢ مكتبة القاهرة ١٣٩٠ هـ .
- (٥٥) الموسوعة الفقهية ج ٩ ص ٨٣-٨٥ .

- (٥٦) صحيح مسلم ج ٢ ص ٣٢ .
- (٥٧) مجموع الفتاوى ج ٢٩ ص ٥٢٠ - ٥٢٢ .
- (٥٨) ابن قدامة، المغنى ج ٤ ص ٥١ .
- (٥٩) الحسبة، ابن تيمية ص ١٨، ١٩ المطبعة السلفية .
- (٦٠) ابن تيمية، مجموع الفتاوى ج ٢٨ ص ٨٠، ٧٥ .
- (٦١) الباجي، المنتقى ج ٥ ص ١٩ . مطبعة السعادة ١٣٣٢ هـ .
- (٦٢) الدمشقي، الإشارة إلى محاسن التجارة ص ٢٩ .
- (٦٣) صحيح البخارى، ج ٤ ص ٢٦١ .