

مبادئ الاقتصاد الإسلامي

١٠٥٣٦١-٢

د/ سعد بن حمدان اللحياي

١٤٢٨هـ

الفصل الأول

التعريف بعلم الاقتصاد وتطوره

تعريف علم الاقتصاد

إن كلمة اقتصاد في اللغة العربية يدور معناها على التوسط والاعتدال. يقول الله سبحانه وتعالى ﴿ ثم أورثنا الكتاب الذين اصطفينا من عبادنا فمنهم ظالم لنفسه ومنهم مقتصد ومنهم سابق بالخيرات يا اذن الله ذلك هو الفضل الكبير ﴾ (فاطر، ٣٢) . فالمقتصد هو المتوسط في عبادته الذي يؤدي الواجبات ويترك المحرمات لكنه قد يفعل بعض المكروهات ويترك بعض المستحبات . كذلك جاء في الحديث عن النبي صلى الله عليه وسلم قوله : ((سددوا وقاربوا ، واغدوا وروحووا ، وشيء من الدلجة ، والقصد القصد تبلغوا)) (رواه البخاري) . فقوله صلى الله عليه وسلم : القصد القصد تبلغوا . أي الزموا الطريق الوسط المعتدل . كذلك فقد وصف جابر بن سمرّة رضي الله عنه صلاة النبي صلى الله عليه وسلم وخطبته في الجمعة فقال: كانت صلاته قصداً وخطبته قصداً . (رواه مسلم) ، أي إنها بين التطويل والتخفيف . كذلك روي عن النبي صلى الله عليه وسلم قوله : ((ما عال من اقتصد)) . (رواه أحمد وضعفه أهل العلم) . أي ما افتقر من توسط في إنفاقه .

أما من حيث الاصطلاح العلمي فإن علم الاقتصاد علم له موضوعاته ومسائله ، واللفظ هو ترجمة لكلمة (ECONOMICS) التي تعني في أصلها اللاتيني إدارة أو تدبير المنزل ، ثم أطلقت على العلم المعروف وترجمت عربياً بلفظ اقتصاد .

إن علم الاقتصاد مع كونه علماً معروفاً يشمل قضايا ومواضيع ذات طبيعة معينة إلا أنه - مثل كثير من العلوم - يصعب وضع تعريف مختصر له يشمل كل موضوعاته ويميزه عن بقية فروع المعرفة الأخرى . وكما يذكر سامويلسون (Samuelson) فإن علم الاقتصاد يشمل موضوعات كثيرة جداً ، ومتطورة على نحو سريع ، ولذلك فإنه من الصعب أن يوصف وصفاً دقيقاً في سطور محدودة .

إن هناك العديد من تعريفات علم الاقتصاد المتباينة ، بل على حد تعبير بيرو (Gaeton Pirou) فإن تعريفات علم الاقتصاد هي بعدد الاقتصاديين . إنه من الصعب ، كما سبق ، الوصول إلى تعريف مُرضٍ لعلم الاقتصاد ، بل يمكن القول إن علم الاقتصاد يشمل كل ما ذكر في التعريفات الموضوعية له وأكثر . وفيما يلي نماذج لبعض تلك التعريفات التي وضعت لهذا العلم .

١- عرف آدم سميث (Adam Smith) علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس

الكيفية التي تمكن الأمة من أن تغني ، وهذا التعريف يركز على

الثروة وكيفية تحصيلها .

٢- عرف مارشال (Alfred Marshall) علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس بني الإنسان في أعمال حياتهم العادية من حيث حصول الإنسان على الدخل وكيفية تصرفه فيه .

٣- عرف بيجو (Arther c. Pigou) علم الاقتصاد بأنه العلم الذي يدرس الرفاهة الاقتصادية . وهو بذلك يركز على تحقيق مستوى معيشي مرتفع .

٤- عرف روبرت (Lionel Robbins) علم الاقتصاد بأنه دراسة سلوك الإنسان كحلقة اتصال بين الأهداف والحاجات المتعددة من جهة والوسائل النادرة ذات الاستعمالات المختلفة من جهة أخرى .

٥ - يذكر سامويلسون (Samuelson) أن هناك اتفاقاً على أن علم الاقتصاد يمكن أن يعرف إلى حد ما بأنه دراسة اختيار الفرد والمجتمع توظيف الموارد النادرة ذات الاستخدامات البديلة لإنتاج السلع المختلفة ، وكيفية توزيع هذه السلع للاستهلاك الحاضر والمستقبل بين مختلف الأفراد والجماعات في المجتمع .

هذه نماذج للتعريفات التي وضعت لعلم الاقتصاد ، وبلاشك فإن قائمة التعريفات هي أكبر من ذلك بكثير ، وكما ذكر سامويلسون فإن علم الاقتصاد يشمل كل ما ذكر في هذه التعريفات وأكثر لأنه علم واسع ومتطور . ومما يجدر ذكره هنا أن تلك التعريفات تعكس في الواقع نظرات واهتمامات واضعيها فيما يتعلق بالقضايا والمشكلات التي رأوا أن الدراسة الاقتصادية تتناولها. وبالرغم من وجود نقاط التقاء بين تلك التعريفات إلا أنها بلاشك تتفاوت فيما بينها في

إيضاح طبيعة علم الاقتصاد وما يدخل تحته من موضوعات ومسائل ، الأمر الذي جعل روبرت (Robbins) يقول : (كلنا نتكلم عن نفس الشيء ولكننا لم ننته بعد إلى قبول ما هو ذلك الشيء الذي نتكلم عنه). بل إن الاقتصادي جاكوب فاينر (Jacob viner) لم يعرف علم الاقتصاد بأكثر من القول : (هو ما يفعله الاقتصاديون) .

إن عرض تلك التعريفات المختلفة ليس من أجل المفاضلة بينها أو التحيز لواحد منها دون الآخر وإنما ليطلع الدارس على صعوبة الإحاطة الدقيقة بموضوعات وطبيعة علم الاقتصاد في كلمات محدودة بسبب اتساع هذا العلم وتطوره.

نشأة وتطور علم الاقتصاد

يجب التفرقة بين علم الاقتصاد باعتباره علماً مستقلاً من جهة والأفكار والموضوعات الاقتصادية من جهة أخرى ، فبالرغم من أن علم الاقتصاد علم حديث النشأة نسبياً إلا أن القضايا والمسائل التي تدخل اليوم تحت إطار هذا العلم ، ومحاوله دراستها وبحثها ، والأفكار المتصلة بها هي سابقة إلى حد بعيد وجود هذا العلم. إن الإنسان منذ نشأته ووجوده على الأرض واجه المشكلات الاقتصادية من حيث تدبير أمور حياته ومتطلبات بقائه من طعام وشراب وكساء وسكن وما إلى ذلك، وقد حاول فهم تلك المشكلات وتفسيرها والتغلب عليها .

إن من أقدم الحضارات التي وصلنا شيءٌ من أفكارها الاقتصادية هي الحضارة اليونانية والحضارة الرومانية ، ففي الحضارة اليونانية نجد أن الفلاسفة

والحكماء تعرضوا لبعض الموضوعات الاقتصادية وناقشوها ومن أبرز أولئك الفلاسفة أفلاطون (٤٢٧-٣٤٧ ق. م) وأرسطو (٣٨٤-٣٢٢ ق. م) ، فأفلاطون ناقش في كتاب الجمهورية مسألة تقسيم العمل والملكية والنقود ، كما أن تلميذه أرسطو بحث مسألة الملكية والقيمة والاحتكار والنقود والربا والفائدة وهي موضوعات من صميم علم الاقتصاد في عصرنا الحاضر . أما الحضارة الرومانية فقد كانت أقل حظاً من الحضارة اليونانية في هذا الشأن إلا أنه مع ذلك كانت هناك جهود في مناقشة بعض الأفكار الاقتصادية حول بعض المسائل مثل الفائدة والنقود وبعض الأنشطة الاقتصادية المهمة كالزراعة ، كما برز الرومان في التفكير القانوني ، وقد كان لبعض تلك الأفكار القانونية أثر في الفكر الاقتصادي ، ففكرة القانون الطبيعي التي وجدت عند الرومان أثرت في الفكر الاقتصادي لاحقاً خاصة عند مدرسة الطبيعيين الذين رأوا أن الظواهر الاقتصادية تخضع لقوانين طبيعية لادخل لإرادة الإنسان فيها شأنها في ذلك شأن الظواهر الطبيعية والبيولوجية.

وفي العصور الوسطى في أوروبا التي استمرت من القرن الخامس حتى القرن الخامس عشر الميلادي ظهر النظام الإقطاعي وكانت الزراعة هي النشاط الرئيسي للنظام ، وكان للكنيسة دور وهيمنة على الفكر والتعليم ، ولم يكن لدى مفكري هذه الفترة تحليل اقتصادي لكن كانت هناك بعض الأفكار الاقتصادية ، وكان من أبرز مفكري هذه الفترة سان توماس الإكويني (١٢٢٦-١٢٧٤م) الذي ناقش بعض القضايا مثل العدل في التوزيع والعدل في المبادلات ، كما تعرض لبعض القضايا مثل الملكية وسعر الفائدة . ومما يلاحظ على أفكار وكتابات تلك العصور القديمة والوسطى هو اختلاط تلك الآراء والأفكار

الاقتصادية بالمسائل الفلسفية والسياسية والأخلاقية ، فلم يكن هناك استقلال ملحوظ لتلك الجوانب من الدراسة . نعم قد يكون هناك تميز لبعض حقول المعرفة الرئيسية بشكل عام لكن بلاشك لم تكن القضايا الاقتصادية تحت إطار مستقل عن القضايا الأخرى المتصلة بها مثل القضايا الأخلاقية والفلسفية والسياسية ، ومن هنا كانت دراسة المسائل الاقتصادية في تلك العصور دراسة تابعة ومحدودة .

لقد حدث بعد ذلك تطورات مستمرة في طريقة بحث المسائل الاقتصادية وكان من أبرزها محاولة تمييز تلك المسائل والمشكلات الاقتصادية عن غيرها من القضايا ، وكان الهدف من ذلك هو الرغبة في تيسير عملية البحث ، هذا إلى جانب الضرورة الواقعية التي يملئها تطور الحياة الإنسانية وكثرة القضايا الاقتصادية وتشعبها . لقد كانت تلك المحاولات بمثابة تمهيد لاستقلال علم الاقتصاد .

إن هناك اختلافا بين الباحثين حول البداية الحقيقية لظهور علم الاقتصاد ، فمنهم من يرى أن كتابات سير وويليام بيتي (١٦٢٣ - ١٦٨٧ م) هي البداية الحقيقية لعلم الاقتصاد ، ومنهم من يؤخر ذلك إلى سنة ١٧٣٠ بظهور كتاب كانتلون (بحث في طبيعة التجارة بصفة عامة) ، وفي نظر فريق آخر فإن علم الاقتصاد يبدأ مع المدرسة الطبيعية التي ظهرت في فرنسا في منتصف القرن الثامن عشر الميلادي . ومع ذلك فإن هناك شبه اتفاق عام بين العديد من الباحثين على أن كتاب آدم سميث (ثروة الأمم) الذي صدر في عام ١٧٧٦م هو أول دراسة علمية منظمة يمكن اعتبارها نقطة بداية أو نشأة علم الاقتصاد . إن ظهور كتاب

ثروة الأمم كان نقلة كبيرة في التفكير والبحث الاقتصادي إذ به تأكد فصل الظواهر والمشكلات الاقتصادية عن القضايا الفلسفية والأخلاقية ، وإن كانت الدراسة اقتصادية بقيت مشوبة بالمسائل السياسية والاجتماعية ، ولذلك كان يطلق على علم الاقتصاد لفظ الاقتصاد السياسي ، ولم يكن مستغرباً أن يتحيز عالم الاقتصاد لوجهة نظر سياسية معينة، وذلك مثل دفاع أعضاء المدرسة الكلاسيكية (التقليدية) عن فكرة التحررية التي اعتنقها الحزب الليبرالي البريطاني وحكم وفقاً لها فترة طويلة من الزمن من عام ١٨٤٢م إلى أوائل القرن العشرين .

لقد ظل مصطلح الاقتصاد السياسي مستخدماً إلى أوائل القرن التاسع عشر ، وفي عام ١٨٩٠م أصدر الفريد مارشال كتابه مبادئ الاقتصاد ، ومنذ ذلك الوقت بدأ يحل مصطلح الاقتصاد محل مصطلح الاقتصاد السياسي ، وكان هذا الكتاب دفعة قوية باتجاه دراسة المسائل والقضايا والظواهر الاقتصادية بمعزل عن مسائل السياسة والاجتماع ، وظهور ما يعرف بالاقتصاد البحت مما أعطى علم الاقتصاد مزيداً من الاستقلالية والتميز .

مراجع الفصل الأول

- | | |
|------------------------|------------------------|
| أسس التحليل الاقتصادي | (١) د/ عبد الرحمن يسري |
| تاريخ الفكر الاقتصادي | (٢) د/ لبيب شقير |
| تاريخ الفكر الاقتصادي | (٣) د/ عادل حشيش |
| الاقتصاد التحليلي | (٤) د/ إسماعيل هاشم |
| مبادئ الاقتصاد السياسي | (٥) د/ محمد دويدار |

الفصل الثاني

التعريف بالاقتصاد الإسلامي وتطوره

مفهوم الاقتصاد الإسلامي

إن هناك اختلافاً وتبايناً بين الباحثين والمهتمين بالاقتصاد الإسلامي حول طبيعته ، فهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي هو فقه المعاملات المالية حتى إن العديد من الكتابات اتبعت المنهج الفقهي في دراسة الاقتصاد الإسلامي فكانت عرضاً لجانب الحلال والحرام في المعاملات المالية ، وهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي يجب أن يكون علماً متميزاً عن علم الفقه ، أي إنه لا يبحث في الأحكام الفقهية بقدر ما يبحث في آثار تلك الأحكام على السلوك الاقتصادي للأشخاص في المجتمع الإسلامي، وهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي يجمع بين الأمرين، الفقه والأحكام الشرعية في المسائل المالية من جهة ، والقوانين الاقتصادية التحليلية من جهة أخرى.

ومن هنا فإن الاختلاف بين الباحثين في الاقتصاد الإسلامي في مجمله ليس مجرد اختلاف في التعبير عن الاقتصاد الإسلامي بتعريف معين بل هو اختلاف بينهم حول ماهية وطبيعة الاقتصاد الإسلامي . وفيما يلي بعض التعريفات التي ذكرت عن الاقتصاد الإسلامي .

١- عرف باقر الصدر الاقتصاد الإسلامي بأنه الطريقة التي يفضل الإسلام اتباعها في الحياة الاقتصادية .

٢- عرف الدكتور محمد العربي الاقتصاد الإسلامي بأنه مجموعة الأصول العامة الاقتصادية التي نستخرجها من القرآن والسنة، والبناء الاقتصادي الذي نقيمه على أساس تلك الأصول بحسب كل بيئة وعصر .

٣- عرف الدكتور محمد عبد المنعم عفر الاقتصاد الإسلامي بأنه علم دراسة كيفية استخدام الإنسان للموارد المختلفة لسد حاجات أفراد المجتمع الإسلامي وجماعاته المعيشية والدينية على مر الزمن .

٤- عرف الدكتور شوقي دنيا الاقتصاد الإسلامي بأنه العلم الذي يبحث في الظواهر الاقتصادية في المجتمع الإسلامي .

٥- عرف الأستاذ يوسف كمال الاقتصاد الإسلامي بأنه فقه معاملات العصر . بمعنى أن مهمة الاقتصادي المسلم هي الكشف عن حكم الله في الاقتصاد المعاصر .

٦- عرفه الدكتور محمد شابرا بأنه ذلك الفرع من المعرفة الذي يساعد على تحقيق رفاهة الناس من خلال تخصيص وتوزيع الموارد النادرة بما ينسجم مع التعاليم الإسلامية ، وبدون أن يؤدي ذلك بالضرورة إلى تكبيل حرية الأفراد أو خلق اختلالات مستمرة سواءً في الاقتصاد الكلي أو البيئة .

٧- عرفه الدكتور عبد الله الطريقي بأنه العلم بالأحكام الشرعية العملية عن أدلتها التفصيلية فيما ينظم كسب المال وإنفاقه وأوجه تنميته .

٨- عرفه الدكتور أحمد فهمي أبو سنة بأنه العلم بالقوانين التي تنظم الثروة، من حيث إنتاجها واستبدالها وتوزيعها واستهلاكها وصيانتها على وجه يسد حاجة الشعب والدولة في نظر الإسلام . وقد بين أن المقصود بالقوانين الأحكام الشرعية المستمدة من الفقه الإسلامي والتجريبية المتعلقة بالقضايا الاقتصادية والتي وضعها رجال الاقتصاد بناء على تحليلهم للظواهر المتصلة بالثروة .

هذه نماذج للتعريفات التي وضعت لبيان ماهية الاقتصاد الإسلامي ، وهناك غيرها الكثير . وكما هو واضح فهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي لا يتعدى كونه فرعاً من فروع الفقه فهو فقه المعاملات المالية ، أي الأحكام الشرعية العملية في جانب التعاملات المالية من حيث الكسب والانفاق والتنمية والتبادل ، وهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي هو مجموعة من الأصول الاقتصادية العامة المستخرجة من الكتاب والسنة وكذلك البناء الاقتصادي المقام في كل مجتمع على أساس تلك الأصول ، وهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي أبعد من ذلك بكثير ليشمل أيضاً ما يعرف بالتحليل للاقتصادي أي كيف يكون تشكل الظواهر والمتغيرات الاقتصادية المختلفة في ظل المبادئ والقواعد التي يقررها الإسلام . وهناك من يرى أن الاقتصاد الإسلامي يضم كل ما يتعلق بالمال من أحكام شرعية أو قوانين اقتصادية . والذي يبدو أن الاقتصاد الإسلامي هو علم متميز عن بقية العلوم الأخرى لكنه ذو اتصال بالعلوم الإسلامية الأخرى مثل الفقه والعقيدة والتفسير والحديث ، فالإقتصاد الإسلامي يضم

مجموعة الأصول العامة التي تحكم النشاط الاقتصادي والتي تشكل ما يعرف بالنظام الاقتصادي الإسلامي ، وهذه الأصول والمبادئ مستنبطة من القرآن والسنة والأحكام الفقهية التي تقررها الشريعة الإسلامية ، وإلى جانب ذلك فإن الاقتصاد الإسلامي يدرس السلوكيات والظواهر المالية وكيف يمكن أن تكون في إطار تلك الأصول والمبادئ .

نشأة وتطور الاقتصاد الإسلامي

بالرغم من حداثة مصطلح الاقتصاد الإسلامي إلا أن قضايا وموضوعات الاقتصاد الإسلامي قديمة ، بل ارتبط ظهورها بظهور الشريعة الإسلامية التي جاءت منظمة لشئون الفرد والمجتمع في مختلف جوانب الحياة ، ومنها الجانب المالي والاقتصادي ، فالإسلام قد حرم الربا والاحتكار ونظم عمليات التبادل كما أقر الملكية الفردية والجماعية وجعل لكل منهما حدودها ، ولهذا فقد بحث العلماء المسلمون كثيراً من القضايا الاقتصادية ، ولكن ظل البحث في هذه القضايا والمسائل مرتبطاً إلى حد كبير بالعلوم الأخرى مثل الفقه والتفسير والحديث ، وتركزت جهود العلماء المسلمين الأوائل في بيان حكم الإسلام في المعاملات المالية أو استظهار الحلول الإسلامية فيما يعرض لهم من مسائل أو مشكلات اقتصادية ، ومع ذلك فقد وجدت كتابات مستقلة لبعض الفقهاء تُعنى بالجانب المالي مثل كتاب الخراج لأبي يوسف (يعقوب بن إبراهيم ، ت ١٨٢ هـ) ، وكتاب الاكتساب في الرزق المستطاب (الكسب) لمحمد بن الحسن الشيباني (ت ١٨٩ هـ) ، وكتاب الخراج ليحيى بن آدم القرشي (ت ٢٠٣ هـ) ، وكتاب الأموال لأبي عبيد القاسم بن سلام (ت ٢٢٤ هـ) والتي تضمنت بعضها إلى جانب القضايا الفقهية إشارات وتحليلات اقتصادية ، بل إن كتاب الخراج لأبي يوسف وإن كان يبدو كتاباً يهتم بتنظيم الإسلام لجباية

الخراج وإنفاقه إلا أنه في حقيقته خطة للإصلاح المالي والاقتصادي بهدف رفع مستوى الإنتاج في الأمة الإسلامية وتحقيق التنمية الاقتصادية. ثم بعد ذلك ظهرت كتابات لعلماء المسلمين تضمنت أيضاً التعرض لبعض القضايا الاقتصادية مثل النقود ، فهذا أبو حامد الغزالي (ت ٥٠٥هـ) يتكلم في كتابه إحياء علوم الدين عن صعوبات المقايضة وأهمية النقود ووظائفها ، وهذا أبو الفضل جعفر بن علي الدمشقي الذي عاش إلى أواخر القرن السادس الهجري يتكلم في كتابه الإشارة إلى محاسن التجارة عن العديد من المسائل والقضايا الاقتصادية مثل الحاجات وتقسيم العمل وصعوبات المقايضة والنقود والأسعار . وفي القرن السابع والثامن الهجري نجد أن كتابات ابن تيمية (ت ٧٢٨هـ) وابن القيم (ت ٧٥١هـ) قد تضمنت أفكاراً اقتصادية فيما يتعلق بالنقود والأسعار على سبيل المثال ، وفي أواخر القرن الثامن الهجري وأوائل القرن التاسع جاء ابن خلدون (ت ٨٠٨هـ) الذي ضمن كتابة (المقدمة) الكثير من الآراء والتحليلات المتعلقة بالمسائل الاقتصادية مثل تقسيم العمل والأسعار والنقود والعرض والطلب وتقسيم السلع إلى ضرورية وكمالية ، ويعتبر ابن خلدون بحق أول من بحث القضايا والمسائل الاقتصادية وفق طابع تحليلي، حيث درس بعمق البواعث والعوامل ذات الطابع الاقتصادي التي يخضع لها سلوك الأفراد والجماعات. وفي الفترة نفسها ظهر المقرئزي (ت ٨٤٥ هـ) الذي نجد له كلاماً واسعاً حول النقود والأسعار في كتابه (إغاثة الأمة بكشف الغمة) الذي بحث فيه أسباب غلاء المعيشة في مصر وأرجع ذلك إلى سوء التدبير والفساد الإداري وكذلك كثرة النقود المتداولة .

تلكم هي أهم إسهامات علماء المسلمين في العصور المتقدمة في بحث ودراسة المسائل والقضايا الاقتصادية ، وهناك غيرها الكثير. ويلاحظ على تلك الإسهامات أنها لم تكن في إطار علم مستقل بل جاءت متصلة ببحوث أولئك العلماء في علم التفسير

والحديث والفقه والتاريخ ، ومع أن ابن خلدون يعتبر من أبرز من تعرض لبعض الظواهر والموضوعات الاقتصادية بعمق ووفق تحليل منطقي إلا أنه أيضاً لم يتعرض لتلك الظواهر والموضوعات تحت إطار مستقل أو ضمن علم متميز ، بل جاءت دراسته لها متصلة ببحثه لعلم التاريخ ولمسائل اجتماعية أخرى ، وكما يذكر بعض الكتاب في تاريخ الفكر الاقتصادي فإن ابن خلدون لو فصل عرضه لآرائه في النواحي الاقتصادية عن عرضه لآرائه في النواحي الأخرى لكان في تاريخ الفكر البشري هو مؤسس علم الاقتصاد .

وفي العصر الحديث ظهر اهتمام مبكر ببحث الأسس التي يقوم عليها الاقتصاد الإسلامي والمبادئ والقواعد التي تحكم النشاط الاقتصادي ، وقد جاءت معظم الدراسات والأبحاث في هذا الجانب ذات طابع فقهي ومذهبي خاصة تلك الدراسات المبكرة ، فقد كانت متعلقة بأحكام الربا والتأمين والاحتكار وبحث الأعمال المصرفية وحكم الإسلام فيها ، كما كان بعضها يبحث في الأصول العامة للنظام الاقتصادي الإسلامي كموضوع الملكية والحرية والتكافل الاجتماعي والنظام المالي للدولة الإسلامية ، وهذا يتضح في الإسهامات الفردية ، مثل كتاب السياسة المالية في الإسلام للأستاذ عبد الكريم الخطيب (١٩٦١) ، وكتاب أسس الاقتصاد بين الإسلام والنظم المعاصرة للشيخ أبي الأعلى المودودي (١٩٦٧) ، وكتاب المبادئ الاقتصادية في الإسلام للدكتور علي عبد الرسول (١٩٦٨) ، وكتاب النظام المالي الإسلامي للأستاذ محمد كمال الجرف (١٩٧٠) ، وكتاب المدخل إلى الاقتصاد الإسلامي للدكتور محمد شوقي الفنجري (١٩٧٢) ، وكتاب نظام الإسلام الاقتصادي للدكتور محمد المبارك (١٩٧٢) وغيرها كثير ، كما يتضح في الإسهامات الجماعية مثل أسابيع الفقه المتعددة ابتداءً من أسبوع الفقه الأول الذي عقد في باريس سنة ١٩٥١م ، حيث

نوقشت فيها موضوعات كالربا والتأمين والتكافل الاجتماعي والاحتكار ، ومثل المؤتمرات الإسلامية التي عقدها مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر والتي كان أولها عام ١٩٦٤ ، حيث نوقشت في تلك المؤتمرات المتعددة موضوعات مثل الموارد المالية في الإسلام والمعاملات المصرفية ورأي الإسلام فيها والربا والاستثمار وغيرها من الموضوعات ، وفي عام ١٣٩٦هـ - ١٩٧٦م عقد في مكة المكرمة المؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي في الفترة من ٢١-٢٦ صفر الموافق ٢١-٢٦ فبراير، وذلك تحت إشراف كلية الاقتصاد والإدارة بجامعة الملك عبد العزيز بجدة ، وقد شارك في هذا المؤتمر عدد كبير من علماء الشريعة والاقتصاد ، وشملت موضوعات المؤتمر مفهوم ومنهج الاقتصاد الإسلامي ، وسلوك المستهلك والمنشأة في الاقتصاد الإسلامي ، ودور الدولة الإسلامية في الاقتصاد المعاصر ، والتنمية الاقتصادية في الإطار الإسلامي ، والزكاة والسياسة المالية ، وموضوعات البنوك والتأمين ، والتعاون الاقتصادي بين الدول الإسلامية . لقد كان هذا المؤتمر نقطة تحول مميزة في مسيرة الاقتصاد الإسلامي بوصفه فرعاً من فروع المعرفة ، فالإسهامات الفردية التي قدمها العلماء قبل المؤتمر لم تستطع أن توفر قوة الدفع المطلوبة لتحديد معالم الاقتصاد الإسلامي كعلم مستقل ، لكن هذا المؤتمر كان له دور العامل المساعد في النمو الكبير والتميز الواضح اللذين شهدهما الاقتصاد الإسلامي . لقد تلا ذلك المؤتمر إنشاء مؤسسات كان لها دور كبير في تطور الدراسات والأبحاث المتخصصة في الاقتصاد الإسلامي ، ومن تلك المؤسسات مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي في جامعة الملك عبد العزيز في جدة الذي أنشئ عام ١٩٧٧ ، وشعبة الاقتصاد الإسلامي بقسم الدراسات العليا الشرعية بجامعة أم القرى ، وقسم الاقتصاد الإسلامي بجامعة أم القرى ، وقسم الاقتصاد الإسلامي بجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية ، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بجدة . ومما يجدر ذكره أن البنك الإسلامي للتنمية يقدم سنوياً جائزة

في الاقتصاد الإسلامي والبنوك الإسلامية بالتناوب تقديراً وتشجيعاً للجهود الإبداعية المتميزة في مجالات الاقتصاد الإسلامي و البنوك الإسلامية . وإلى جانب ذلك يمكن الإشارة إلى مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي ، وكذا المجمع الفقهي الإسلامي التابع لرابطة العالم الإسلامي ، حيث إن للمجمعين دورا كبيرا في دراسة وبحث كثير من القضايا الاقتصادية المعاصرة من أجل التوصل إلى الحكم الشرعي لها وتقديم الحلول الإسلامية لتلك القضايا .

مراجع الفصل الثاني

- | | |
|----------------------------------|---|
| (١) د/ محمد شوقي الفنجري | المذهب الاقتصادي في الإسلام . |
| (٢) مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي | تطور علم الاقتصاد الإسلامي ودور مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي فيه |
| (٣) د/ محمد عمر شابرا | ما هو الاقتصاد الإسلامي ؟ |
| (٤) د/ لبيب شقير | تاريخ الفكر الاقتصادي . |
| (٥) د/ أحمد أبو سنة | علم الاقتصاد الإسلامي ضرورة قائمة وحقيقة واقعة (مجلة المجمع الفقهي الإسلامي ، رابطة العالم الإسلامي ، س١١، ع١٣). |
| (٦) د/ محمد عفر | الاقتصاد الإسلامي . |
| (٧) محمد باقر الصدر | اقتصادنا |
| (٨) د/ شوقي دنيا | دروس في الاقتصاد الإسلامي . |
| (٩) يوسف كمال | فقه الاقتصاد الإسلامي النشاط الخاص. |
| (١٠) د/ عبد الله الطريقي | الاقتصاد الإسلامي . |

الفصل الثالث

جوانب الدراسة الاقتصادية

يمكن القول إن علم الاقتصاد يعني بدراسة الظواهر المالية ، وهذه الظواهر المالية تتمثل في سلوك الأشخاص (فرد ، منشأة ، دولة) وتصرفاتهم المالية ، كما تتمثل في السنن الربانية والقوانين الكونية المتصلة بالجانب المالي . إن الدراسة الاقتصادية في بحثها للظاهرة المالية لاتتناول القضية من زاوية واحدة ، بل هناك عدة أبعاد لهذه الدراسة تجعل منها في الواقع دراسات متعددة . ويمكننا في هذا المجال التمييز بين ثلاثة جوانب للدراسة الاقتصادية هي : النظام الاقتصادي والنظرية الاقتصادية ، والسياسة الاقتصادية .

١- النظام الاقتصادي :

يمكن تعريف النظام الاقتصادي بأنه الطريقة التي يفضل المجتمع اتباعها في حياته الاقتصادية وحل مشاكلها العملية . والنظام الاقتصادي بهذا المفهوم يرتكز على مجموعة من القواعد والقيم التي يراعيها المجتمع في نشاطه الاقتصادي ويلتزم بها ، والتي تشكل ما يعرف بالمذهب الاقتصادي . إن أي مذهب اقتصادي يتصل اتصالا وثيقا بعقيدة المجتمع وفلسفته ونظرته العامة إلى الحياة والكون ودور الإنسان فيه وعلاقته به ، وعليه فلا يمكن فصل أي نظام اقتصادي عن جذوره المذهبية ومعتقداته التي يؤمن بها . وهكذا تختلف الأنظمة الاقتصادية عن بعضها بناء على اختلافاتها المذهبية والعقدية . لقد طرحت تفسيرات عديدة للكون ولطبيعة البشرية

ومعناها ، وقد أدت هذه التفسيرات إلى أنماط مختلفة من الحياة وإلى أنظمة اقتصادية مختلفة يقوم كل منها بشكل صريح أو ضمني على نظرتها العامة إلى الحياة ، وقد طرح كل منها استراتيجية مختلفة لحل المشكلة الاقتصادية . ومن أبرز النظم الوضعية التي سادت هما النظام الرأسمالي والاشتراكي . فالنظام الرأسمالي قام على أساس فلسفة معينة اتخذ بناء عليها المباديء التي أقام عليها نشاطه الاقتصادي ، ومن أهم تلك المباديء الحرية الاقتصادية والملكية الخاصة ، ففي ظل النظام الرأسمالي للفرد المستهلك حرية التصرف في دخله ، فله أن يستهلك ما يشاء وأن يدخر ما يشاء ، كما أن له حرية تحديد الكميات التي يرغب في استهلاكها من السلع والخدمات ، كذلك فإن للفرد حرية العمل والإنتاج فله اختيار النشاط الذي يرغب في العمل فيه كما أن له حرية تحديد نوع المنتج الذي يرغب في إنتاجه وكمية الإنتاج والطريقة الإنتاجية التي يتم بموجبها الإنتاج . وهكذا فإن النظام الرأسمالي يقوم على أساس الحرية المطلقة إلى حد بعيد ، نعم هناك قيود يحددها القانون والتشريعات الوضعية المختلفة ، لكن مع ذلك يظل مجال الحرية مجالا واسعا جدا بالنسبة لتلك القيود ، كما أن تلك القوانين التي تقيد جانبا من الحرية الاقتصادية هي قوانين وضعية من صنع البشر ولذلك يعترها القصور والضعف . ومن جهة أخرى فقد أقام النظام الرأسمالي نشاطه الاقتصادي على أساس الملكية الفردية المطلقة لوسائل الإنتاج ، فالأفراد والمؤسسات الخاصة هم الذين يمتلكون النسبة الكبرى من وسائل الإنتاج ، ويتكفل القانون في المجتمع الرأسمالي بحماية تلك الملكية . ومع أن الرأسمالية تعترف بالملكية العامة إلا أنها تجعلها استثناء على الأصل ، فالملكية العامة في النظام الرأسمالي ذات نطاق ضيق وفي المجالات التي لا يُقبل الأفراد عليها مع أهميتها وضرورتها ، وهي التي تدخل تحت ما يعرف بالسلع العامة . أما النظام الاشتراكي فقد أقام نشاطه

الاقتصادي على أساس أن الدولة هي المالكة لكل وسائل الإنتاج وهي التي تقرر عن طريق الخطة الاقتصادية ماذا ينتج المجتمع ؟ وبأي طريقة ينتج ؟ وكيف يتم توزيع الإنتاج ؟ فالملكية في النظام الاشتراكي ملكية عامة في الأصل وليس للأفراد حق تملك وسائل الإنتاج إلا في حدود ضيقة ، وقد ترتب على هذا أن الفرد ليس له حرية الإنتاج أو الاستثمار أو الاستهلاك إذ إن كافة القرارات الاقتصادية تتخذ من قِبَل الدولة ، والأفراد هم مجرد عاملون لدى الدولة . هذه هي حال النظم الوضعية التي أقامت أنظمتها الاقتصادية على مبادئ وقواعد من صنع البشر ، أما النظام الاقتصادي الإسلامي فهو جزء من نظام الإسلام الشامل الذي أنزله الله سبحانه وتعالى وبينه في كتابه الكريم وسنة نبيه صلى الله عليه وسلم وألزم به عباده ، وعليه فهو يقوم على مبادئ وقواعد ربانية وضعها خالق البشر الذي يعلم ما يصلحهم وما يضرهم. ويمكن تعريف النظام الاقتصادي الإسلامي بأنه الطريقة التي يتعين على المجتمع الإسلامي اتباعها في حياته الاقتصادية وحل مشاكلها العملية. والنظام الاقتصادي الإسلامي له موقفه من قضيتي الملكية والحرية ، فالإسلام قد اعترف بالحرية الاقتصادية ولكنه وضع قيودا عليها فلم يطلقها إطلاقاً الرأسمالية ولم يمنعها كما فعلت الاشتراكية ، بل جعل منها حرية منضبطة مقيدة بحدود الشريعة الإسلامية التي تهدف إلى تحقيق مصالح البشر في الدنيا والآخرة ، فالفرد له حرية الاستهلاك والإنتاج والاستثمار إذا التزم في ذلك بالضوابط والأحكام الشرعية ، وبهذا تغدو الحرية الاقتصادية منضبطة على نحو تتحقق معه مصلحة الفرد والمجتمع. كذلك فإنه في النظام الاقتصادي الإسلامي للدولة حق التدخل إما لمراقبة النشاط الاقتصادي وتصحيح بعض أوجه الخلل فيه أو للقيام ببعض الأنشطة الاقتصادية الهامة التي تقتضي المصلحة قيام الدولة بها ، وهو تدخل لا ينفى حق الفرد في ممارسة

الأنشطة الاقتصادية المختلفة . وفيما يتعلق بالملكية فإن النظام الاقتصادي الإسلامي يعترف بكلا الملكيتين الخاصة والعامة ويجعل لكل منهما حدودها ومجالها وضوابطها.

٢- النظرية الاقتصادية :

تهدف النظرية الاقتصادية إلى دراسة الظواهر الاقتصادية والمالية وتفسيرها وبحث العوامل المتحركة فيها . أي إن النظرية الاقتصادية تُعنى باكتشاف القوانين التي تدير وفقها الظواهر الاقتصادية والمالية المختلفة ، فالدراسة في مجال النظرية الاقتصادية تقوم على أساس التسليم بوجود قوانين اقتصادية تحكم الظواهر المالية المختلفة ، وتكون مهمة الباحث الاقتصادي هي اكتشاف تلك القوانين . ومن الأمثلة على النظرية الاقتصادية نظرية الطلب التي توضح أن الطلب على السلعة أو الخدمة يتأثر بالعديد من العوامل ومنها سعر السلعة ، فإذا انخفض سعر السلعة فإن الكمية المطلوبة منها تزيد ، والعكس بالعكس ، فإذا زاد سعر السلعة فإن الكمية المطلوبة منها تنخفض ، وهذا بالطبع مع افتراض أن بقية العوامل ثابتة لم تتغير . إن نظرية الطلب تبين لنا أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها ، وأن المتغير المستقل (المؤثر) هو سعر السلعة وأن المتغير التابع (المتأثر) هو الكمية المطلوبة من تلك السلعة . ومما ينبغي التنبيه له أن النظرية الاقتصادية تبحث في ظواهر اقتصادية متصلة في غالبها بالسلوك الإنساني الذي يرتبط بالإرادة الإنسانية ، ولذلك فإن القوانين الاقتصادية تختلف إلى حد ما عن القوانين في العلوم الطبيعية (فيزياء ، كيمياء) ، فالقوانين الاقتصادية تبدو أقل ثباتاً ودقة من تلك القوانين الطبيعية التي تحكم الأشياء المادية . ومن جهة أخرى فإن الظواهر الاقتصادية عادة ما تتسم بشيء من التعقيد العملي ، ولذلك فإن الباحث الاقتصادي في تحليله

للظاهرة الاقتصادية يعتمد إلى التركيز على عامل واحد من العوامل المؤثرة على الظاهرة ، وذلك لتحديد العلاقة السببية التي تربط ذلك العامل بالظاهرة محل البحث، فالباحث يفترض ثبات جميع العوامل الأخرى وذلك من أجل تبسيط عملية التحليل الاقتصادي ، وهذا ما يعرف بالتجريد . على سبيل المثال فإنه في دراسة نظرية الطلب وعلاقة الكمية المطلوبة من السلعة بسعرها نفترض بقاء العوامل الأخرى (الدخل، أسعار السلع الأخرى، الأذواق) على حالها (أي عدم تغييرها). وفي مجال النظرية الاقتصادية أيضا يجب التفرقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع ، فالنظرية الاقتصادية تمثل علاقة بين متغيرين يعتبر أحدهما مؤثرا في تغير الآخر ، فالمتغير المؤثر يسمى المتغير المستقل ، أما المتغير المتأثر فيسمى المتغير التابع ، وهكذا فإن تغير المتغير المستقل سبب في تغير المتغير التابع ، ففي نظرية الطلب مثلا يؤدي تغير سعر السلعة إلى تغير الكمية المطلوبة منها ، فسعر السلعة هنا هو متغير مستقل ، أما الكمية المطلوبة من السلعة فهي متغير تابع . وفيما يتعلق بمستوى التحليل الاقتصادي فإن الاقتصاديين يميزون بين نوعين من التحليل هما التحليل الجزئي والتحليل الكلي، فالإقتصاد الجزئي Microeconomics يتناول بالدراسة السلوك الاقتصادي للوحدات الاقتصادية الفردية مثل المستهلك أو المنتج أو سوق سلعة واحدة فقط وهكذا ، أما الإقتصاد الكلي Macroeconomics فهو يتناول بالدراسة السلوك الاقتصادي للمجتمع ككل بما يمثله من متغيرات وظواهر كلية مثل الاستهلاك الكلي أو التضخم أو المستوى العام للأسعار أو التقلبات الاقتصادية أو الدخل القومي ونحو ذلك .

٣- السياسة الاقتصادية :

إن اصطلاح السياسة الاقتصادية عادة ما يطلق على الإجراءات التي تتخذها الدولة للتأثير على الحياة الاقتصادية ولتحقيق أهداف معينة . وهناك العديد من السياسات الاقتصادية التي تتخذها الحكومة أو إحدى السلطات التابعة لها في المجال الاقتصادي ، فهناك مثلا السياسة المالية التي تتخذ الإيرادات العامة والنفقات العامة والموازنة العامة أدوات للتأثير على النشاط الاقتصادي ، وهناك السياسة النقدية التي تهدف إلى الرقابة على الائتمان والتأثير عليه من أجل التأثير على النشاط الاقتصادي وذلك من خلال العديد من الأساليب والأدوات . على سبيل المثال فإن الدولة قد تعتمد إلى اتخاذ سياسة مالية معينة من أجل مكافحة التضخم ، الذي يتمثل في ارتفاع في المستوى العام للأسعار ، وذلك من خلال زيادة الضرائب من أجل خفض الدخل الممكن التصرف فيها وبالتالي خفض الطلب الاستهلاكي مما يؤدي إلى انخفاض الأسعار ، كذلك قد تقدم الدولة إعانات لبعض القطاعات الاقتصادية من أجل تحقيق تنمية اقتصادية فيها أو تشجيع قطاع التصدير وذلك لخفض العجز في ميزان المدفوعات .

هذه هي أهم جوانب الدراسة الاقتصادية ، وهي كلها تتصل بالظواهر الاقتصادية والمالية ولكن من زوايا مختلفة .

مراجع الفصل الثالث

- | | |
|--|-----------------------------------|
| الإسلام والتحدي الاقتصادي | (١) د/ محمد عمر شابرا |
| الإسلام والمذاهب الاقتصادية المعاصرة | (٢) أ/ يوسف كمال |
| مبادئ التحليل الاقتصادي | (٣) د/ محمد السمان و د/ محمد ظافر |
| الاقتصاد الإسلامي ج/١ | (٤) د/ محمد عفر |
| النظام الاقتصادي في الإسلام | (٥) د/ أحمد العسال و د/ فتحي أحمد |
| اقتصادنا | (٦) محمد باقر الصدر |
| مقدمة في اقتصاديات النقود والتوازن الكلي | (٧) د/ عبد الحميد الغزالي |

الفصل الرابع

المشكلة الاقتصادية

من المعلوم أن الاقتصاد هو سلوك بشري يتضمن استخدام الفرد والمجتمع للموارد في سبيل إشباع الحاجات والرغبات على أفضل وجه. إن منشأ الحاجة إلى السلوك الاقتصادي هو وجود ما يعرف في الاقتصاد بالمشكلة الاقتصادية، والتي تتمثل فيما يعرف بالندرة النسبية Scarcity ، والتي تعني ندرة الموارد الاقتصادية المتاحة بالنسبة للحاجات والرغبات الإنسانية. إن الإنسان عادة ما يحتاج ويرغب في الكثير من السلع والخدمات التي تشبع تلك الحاجات والرغبات ، ولاشك أن إنتاج تلك السلع والخدمات يتطلب استخدام الموارد الاقتصادية اللازمة لذلك الإنتاج ، ولو نظرنا إلى الحاجات والرغبات في مقابلة الموارد الاقتصادية المتاحة لوجدنا أن الموارد الاقتصادية المتاحة محدودة بالنسبة للحاجات والرغبات الإنسانية . وهكذا فإن الموارد الاقتصادية لا تكفي لإنتاج كل ما يرغب فيه الأفراد والمجتمعات من سلع وخدمات مما يعني أن إشباع كل الحاجات والرغبات الإنسانية غير ممكن عمليا ، ولذا فلا بد من إشباع بعضها وإهمال البعض الآخر ، أي أن المجتمع دائما ما يكون في مواجهة مشكلة الاختيار ، فهناك العديد من الحاجات والرغبات التي يلزم لإشباعها إنتاج سلع وخدمات ، وهذه السلع والخدمات يلزم لإنتاجها استخدام الموارد اللازمة ، لكن لما كانت الموارد الاقتصادية محدودة فإنه لا يمكن إنتاج كل السلع والخدمات وبالتالي لا يمكن إشباع كل الحاجات والرغبات لذا وجب الاختيار ، فما هي الحاجة التي تشبع وما هي الحاجة التي تهمل ؟ إن المنطق العقلي يقتضي وجود طريقة يتم بموجبها ترتيب

الحاجات والرغبات وفق الأهمية النسبية بحيث يتم تلبية الحاجات الأهم قبل الحاجات الأقل أهمية ، وبذلك يكون المجتمع قد استخدم موارده الاقتصادية أكفأ استخدام حيث أمكنه أن يحقق أكبر منفعة ممكنة من استخدام الموارد. إن عملية الاختيار وفق الأهمية النسبية بحيث يتم تلبية الحاجات الأكثر أهمية (التي تحقق أكبر نفع ممكن) أولاً ثم التي تليها في الأهمية وهكذا ، ومن ثم تكون الحاجات التي لم تسعفنا الموارد الاقتصادية المتاحة بإشباعها هي حاجات أقل أهمية (أقل منفعة) من التي تم إشباعها ، إن هذه العملية هي جوهر السلوك الاقتصادي ، وتتلخص في كيفية استخدام الموارد الاقتصادية المحدودة لتحقيق أكبر منفعة ممكنة للفرد والمجتمع. لاشك أنه لو كانت الموارد غير محدودة (أي متاحة ووافرة بدون جهد وتعب) مثل الهواء الجوي لما كانت هناك أي حاجة لعملية الاختيار أو السلوك الاقتصادي ، ولما كانت هناك أي حاجة لعلم الاقتصاد ، والسبب في ذلك أن الشخص يستطيع إشباع جميع حاجاته ورغباته ومن ثم فلا داعي للاختيار إذ الاختيار بطبيعة الحال يعني التضحية بشيء في مقابل شيء آخر . خلاصة الأمر أن مشكلة الندرة النسبية تقتضي من المجتمعات عموماً الاختيار بين الحاجات والرغبات التي يجب أن توجه الموارد لإشباعها والحاجات والرغبات التي لا بد من التضحية بها لأن الموارد لا تكفي لتلبية جميع الحاجات والرغبات .

المشكلة الاقتصادية في الاقتصاد الإسلامي

لقد عرفنا فيما سبق أن المشكلة الاقتصادية كما يقررها علماء الاقتصاد تتمثل فيما يعرف بالندرة النسبية أي ندرة الموارد الاقتصادية المتاحة في مقابلة الحاجات والرغبات الإنسانية . والسؤال هنا هل فرضية المشكلة الاقتصادية بهذا التقرير يمكن القبول بها في الاقتصاد الإسلامي أم لا ؟ في الحقيقة أننا نجد هناك تباينا واضحا في موقف الباحثين في الاقتصاد الإسلامي حول هذه القضية .

فهنالك من رفض قبول فرضية الندرة النسبية استنادا إلى بعض النصوص القرآنية، ورأوا أن في تقريرها مخالفة للاعتقاد الصحيح بأن الله سبحانه وتعالى قد تكفل بالرزق وأوجد في الأرض كل ما يحتاجه البشر. فمن النصوص قول الله تعالى : ﴿الله الذي خلق السماوات والأرض وأنزل من السماء ماء فأخرج به من الثمرات رزقا لكم ، وسخر لكم الفلك لتجري في البحر بأمره وسخر لكم الأنهار، وسخر لكم الشمس والقمر دائبين وسخر لكم الليل والنهار وآتاكم من كل ما سألتموه وإن تعدوا نعمة الله لا تحصوها إن الإنسان لظلوم كفار﴾ [سورة إبراهيم، ٣٢-٣٤] ، وقوله تعالى : ﴿ وأسبغ عليكم نعمه ظاهرة وباطنة ... ﴾ الآية [سورة لقمان، ٢٠] ، وقوله تعالى : ﴿ وجعل فيها رواسي من فوقها وبارك فيها وقدر فيها أقواتها في أربعة أيام سواء للسائلين ﴾ [سورة فصلت، ١٠] ، وقوله تعالى: ﴿ وما من دابة في الأرض إلا على الله رزقها ... ﴾ الآية [سورة هود، ٦] . فهذه النصوص القرآنية وغيرها تبين أن الله تعالى قد تكفل بالرزق وقدر في الأرض أقواتها تقديرا يغطي حاجات الإنسان بل يفيض عن حاجاته .

وهناك من الباحثين من يقرر أن فرضية الندرة النسبية لا تتنافى مع تلك

النصوص الشرعية ولا تتعارض مع المعتقدات الإسلامية ، بل المشكلة الاقتصادية
وصف ملائم يقبله العقل لواقع الحياة الاقتصادية مستدلا بما يلي :

١- أن دلالة الآيات التي يستشهد بها من يرفض المشكلة الاقتصادية ليست

دلالة قطعية ، كما أن في القرآن الكريم من النصوص ما يشير إلى اتصاف

هذا العالم بالندرة في الموارد وأن الموارد ليست متاحة لبني البشر بالطبيعة ،

مثل قوله تعالى : ﴿ **وإن من شيء إلا عندنا خزائنه وما ننزله إلا بقدر**

معلوم ﴾ [سورة الحجر، ٢١] ، وقوله تعالى : ﴿ **ولو بسط الله الرزق**

لعباده لبغوا في الأرض ولكن ينزل بقدر ما يشاء إنه بعباده خبير

بصير ﴾ [سورة الشورى ، ٢٧] .

٢- أن هناك من الأوامر الشرعية والآداب الإسلامية ما يعضد قبول فرضية

الندرة النسبية ، فالحث على الاقتصاد في الموارد والنهي عن الإسراف

والتبذير يدل على إقرار محدودية الموارد إذ لو كانت الموارد غير محدودة لما

برزت الحاجة إلى مثل هذا السلوك .

٣- مفهوم البركة في الإسلام يؤكد محدودية الموارد وندرته النسبية ، فالبركة

ليست سنة كونية موجودة بل هي منحة ربانية ونعمة إلهية يمن الله بها

على من يشاء من عباده فيجعل القليل كثيرا ، ولو كانت الموارد وافرة

كثيرة بشكل يغطي حاجات البشر جميعا لم يكن في البركة معنى المنحة

الربانية التي يختص الله بها بعض عباده .

٤- الواقع والحس يؤيدان محدودية الموارد الاقتصادية فعلى مستوى الفرد أو

المجتمع في الغالب لا يوجد من تتوافر له كل الموارد اللازمة لتلبية جميع ما

يرغب فيه أو يحتاج إليه (حتى مع الالتزام بالمباحات) . فليس هناك أي دليل في تاريخ البشرية المعروف على أن المشكلة الاقتصادية قد اختفت من مجتمع من المجتمعات ، نعم قد تختفي المشكلة الاقتصادية لدى فرد من الأفراد أو لدى جماعة قليلة من الزاهدين ولكنها لم تختف أبدا لدى أغلب الأفراد والمجتمعات .

٥- هناك بعض القواعد والترتيبات الخاصة بالأنظمة الاقتصادية سببها هو محدودية الموارد فنظم الملكية والتوزيع والتكافل الاجتماعي وغيرها إنما أملت محدودية الموارد فلو كانت الموارد الاقتصادية غير محدودة لما كان هناك أي حاجة لتنظيم ملكية الأفراد والمجتمع وتعيين حدود لكل منها ولم يكن هناك حاجة لتنظيم عملية التوزيع وإعادة التوزيع .

والذي يبدو فيما يتعلق بهذه القضية أن المشكلة الاقتصادية بطبيعتها ، وهي الندرة النسبية للموارد الاقتصادية في مقابلة الحاجات والرغبات ، وصف صحيح ولا معارضة فيه مع النصوص الشرعية ، ولتوضيح ذلك نقول إنه من جهة الحاجات والرغبات الإنسانية يمكن أن تتسع إلى حد كبير حتى لدى الإنسان المسلم ، فباب المباح في الإسلام واسع ، وإذا كانت حاجات الإنسان الضرورية يمكن حصرها فإن هناك من شبه الضروريات والكماليات الشيء الكثير الذي أباحه الإسلام ، إذ الأصل في الأشياء الإباحة ، فالله سبحانه وتعالى يقول : ﴿ قل من حرم زينة الله التي أخرج لعباده والطيبات من الرزق قل هي للذين آمنوا في الحياة الدنيا خالصة يوم القيامة كذلك نفصل الآيات لقوم يعلمون ﴾ [سورة الأعراف ، ٣٢] ، وعليه فإن تعدد الحاجات والرغبات

وكثرتها ، بل ولاهوائيتها ، يمكن أن يكون وصفا مقبولا شرعا . أما من جهة الموارد فالمقصود بالموارد النادرة في مقابلة الحاجات والرغبات الإنسانية هو الموارد المتاحة والجاهزة للانتفاع ، فهذه الموارد بلا شك ليست وافرة بشكل يغطي كل حاجات الإنسان ورغباته الكثيرة ، قد يكون في باطن الأرض والبحار من الموارد النافعة لبني البشر الشيء الكثير ، لكن إتاحتها للانتفاع يتطلب جهدا وكلفة ، وهذا الجهد هو بذاته محدود ، وإقرار الندرة النسبية للموارد الاقتصادية لا يتعلق بالرصيد الكلي من الثروات التي أودعها الله سبحانه وتعالى في الأرض وإنما تتعلق بقدرة البشر في أي مجتمع على الانتفاع الفعلي بهذه الثروات . وليس في القول بالندرة النسبية اعتراض على تكفل الله سبحانه وتعالى بالرزق للعباد ، فالله سبحانه وتعالى لم يجعل هذا الرزق مهيبا للإنسان دون كلفة أو مشقة بل أمره بالبحث والسعي ، يقول سبحانه وتعالى : ﴿ **لقد خلقنا الإنسان في كبد** ﴾ [سورة البلد، ٤] ، ونحن نقول إن الماء في الصحراء نادر ، فهل في ذلك اعتراض على تدبير الله سبحانه وتعالى ؟ كلا .

ومع ذلك فإن المفاهيم والآداب الإسلامية بما تتضمنه من دعوة للعمل ، وحث على السعي وبذل الجهد ، ونهي عن التواكل والإسراف والتبذير ، لها أثر كبير في التخفيف من حدة المشكلة الاقتصادية ، فالإسلام من جهة يهذب الحاجات والرغبات الإنسانية ويضعها في إطارها الصحيح ، كما أنه من جهة أخرى يدعو المسلم إلى العمل وبذل الجهد من أجل الاستفادة مما هو مسخر له في هذه الأرض ، وهو بذلك يقلل من الفجوة الموجودة بين طرفي المشكلة الاقتصادية فيخفف من وطأتها .

مراجع الفصل الرابع

- | | |
|---|-----------------------------|
| الاقتصاد الإسلامي ج/٣ | (١) د/ محمد عبد المنعم عفر |
| مبادئ الاقتصاد الكلي | (٢) د/ سامي خليل |
| النظرية الاقتصادية | (٣) د/ أحمد جامع |
| مقدمة في أصول الاقتصاد الإسلامي | (٤) د/ محمد العلي القري |
| الاقتصاد الإسلامي بين منهجية البحث وإمكانية التطبيق | (٥) د/ عبد الرحمن يسري أحمد |
| دراسات في علم الاقتصاد الإسلامي | (٦) د/ عبد الرحمن يسري أحمد |
| إسهامات الفقهاء في الفروض الأساسية لعلم الاقتصاد | (٧) د/ رفيق يونس المصري |

الفصل الخامس

بعض المفاهيم الاقتصادية الأساسية

أولاً : الثروة:

الثروة مصطلح يشار به إلى مجموع ما لدى الفرد (أو المجتمع) من أموال اقتصادية ، سواء أكانت أموالاً استهلاكية أم أموالاً إنتاجية ، في لحظة معينة .

ثانياً : السلعة والخدمة :

السلعة هي المنتج الاقتصادي المنظور ، الذي له تجسيد مادي ، أما الخدمة فهي المنتج الاقتصادي غير المنظور ، أي ليس له تجسيد مادي بل هو شيء يوجد عبر الزمن وينتهي بانتهائه .

وتنقسم السلع إلى سلع استهلاكية و سلع إنتاجية

١- السلع الاستهلاكية : وهي السلع التي تفي بحاجة الإنسان بطريق مباشر ، فالفرد أو المجتمع يطلبها بوصفه مستهلكاً نهائياً ولإشباع الحاجة مباشرة . وهذه السلع قسماً :

أ) سلع استهلاكية معمرة : وهي التي تستخدم لأكثر من مرة دون أن تفتى بالاستخدام الأول ، أي يمكن تكرار استخدامها مثل الأجهزة الكهربائية في المنزل والسيارة الخاصة .

ب) سلع استهلاكية غير معمرة : وهي التي لا يمكن استخدامها أكثر من مرة لأنها تنتهي وتتلاشى باستخدامها مرة واحدة مثل المأكولات والمشروبات التي يتناولها المستهلك .

٢- السلع الإنتاجية : وهي السلع التي لا تستخدم لإشباع الحاجات الإنسانية مباشرة ، بل تستخدم في إنتاج سلع وخدمات أخرى، وهي أيضا قسمان: أ) سلع إنتاجية معمرة: يمكن استخدامها في العملية الإنتاجية أكثر من مرة دون أن تفتى وذلك مثل الآلات والمعدات التي تستخدم في المنشآت الإنتاجية.

ب) سلع إنتاجية غير معمرة : وهي التي تفتى باستخدامها في الإنتاج مرة واحدة، فلا يمكن تكرار استخدامها بذاتها ، مثل كافة المواد الخام والوقود والبذور التي تستخدم في العمليات الإنتاجية . إن التقسيم السابق للسلع بين إنتاجية واستهلاكية لا يقوم على أساس طبيعة السلعة ، بقدر ما يقوم على أساس الغرض من استخدام السلعة ، فإذا كان الغرض من استخدام السلعة هو إشباع الحاجة الإنسانية مباشرة ، أي الاستهلاك والاستخدام المباشر للسلعة فهي استهلاكية ، وإن كان الغرض من استخدام السلعة هو إنتاج سلعة أو خدمة أخرى ، وليس الاستعمال المباشر لها في إشباع الحاجة الإنسانية ، فهي سلعة إنتاجية . وهكذا فإن السلعة قد تكون استهلاكية وقد تكون إنتاجية بحسب طبيعة الاستخدام والغرض منه ، فعلى سبيل المثال يعتبر الدقيق سلعة استهلاكية إذا كان يستخدم في المتزل لغرض صنع الخبز أو الكعك ، لكنه يعتبر سلعة إنتاجية إذا استخدم في المخابز ومصانع الحلوى لعمل الخبز والحلويات التي تباع في السوق . نعم قد تكون هناك سلع إنتاجية دائما أو غالبا مثل الآلات والمعدات التي لا تستخدم إلا في المصانع والمنشآت الإنتاجية ، لكنها كانت كذلك لأن استعمالها دائما أو غالبا ما يكون لغرض إنتاجي ، ويندر أو يبعد استخدامها لغرض استهلاكي .

ومن حيث الخدمات فهي يمكن أن تقسم بحسب الغرض من الاستخدام أيضا إلى خدمات استهلاكية وخدمات إنتاجية :

١- الخدمات الاستهلاكية : وهي التي تفي بالحاجات الإنسانية

مباشرة، أي تطلب من قبل المستهلكين النهائيين لها . مثل خدمة النقل وخدمة الصحة إذا قدمت للفرد المستهلك المستفيد منها بصورة مباشرة .

٢- الخدمات الإنتاجية : وهي الخدمات التي تفي بالحاجات الإنسانية

بصورة غير مباشرة ، فهي خدمات تقدم لإنتاج سلع وخدمات أخرى ، وذلك مثل خدمة النقل إذا قدمت لمؤسسة إنتاجية ، وكذلك مثل خدمة التدريب والصيانة التي تقدم للمنشآت الإنتاجية .

ثالثا : عناصر الإنتاج

يطلق الإنتاج على العملية التي يتم من خلالها زيادة المنافع الاقتصادية. إن الإنتاج بهذا المفهوم يتم بتضافر مجموعة من العناصر أو العوامل (كلها أو بعضها) يطلق عليها عناصر الإنتاج أو عوامل الإنتاج. فعناصر الإنتاج هي العوامل التي تسهم في العملية الإنتاجية .

لقد سبق الكلام عن الموارد الاقتصادية التي تعتبر وسائل لإشباع الحاجات والرغبات الإنسانية عن طريق إيجاد المنتجات الاقتصادية . إن عناصر الإنتاج أو الموارد الاقتصادية هما مصطلحان متقاربان.

لقد اختلف الاقتصاديون في تصنيف وتقسيم الموارد الاقتصادية أو عناصر الإنتاج، فمنهم من يصنفها إلى أربعة أقسام هي العمل والأرض ورأس المال والتنظيم، ومنهم من يجعلها قسمين هما العمل ورأس المال داخلاً للتنظيم في عنصر العمل والأرض في عنصر رأس المال، ومنهم من يصنفها بتعبير أكثر شمولية إلى موارد بشرية تشمل العمل والتنظيم وموارد غير بشرية تشمل الأرض ورأس المال، وهناك من يجعل القسمة ثلاثية حيث يصنف الموارد الاقتصادية أو عناصر الإنتاج إلى موارد طبيعية وموارد بشرية ورأس المال. ومع ذلك فقد درجت العادة في المستويات الأولى من الدراسة الاقتصادية تناول عناصر الإنتاج وفق التقسيم الرباعي الذي يصنف عناصر الإنتاج إلى العمل والأرض (الموارد الطبيعية) ورأس المال والتنظيم. فهذه العناصر هي التي تسهم في عملية الإنتاج التي يتم من خلالها زيادة المنافع الاقتصادية. وتتم زيادة المنافع الاقتصادية بعدة طرق من أهمها:

١- المنفعة في الشكل: حيث يتم من خلال عملية الإنتاج تحويل السلعة من شكل إلى آخر. مثال ذلك إنتاج الدقيق الذي يتم من خلاله تحويل حبوب القمح إلى دقيق مطحون. وكذلك إنتاج الخبز الذي يتم من خلاله تحويل الدقيق إلى خبز.

٢- المنفعة في المكان: والتي تتمثل في نقل السلعة من مكان إلى آخر. كما يحدث من قبل تجار الجملة في نقل السلع من أماكن إنتاجها إلى أماكن توزيعها على تجار التجزئة، وكذلك نقلها من قبل تجار التجزئة إلى أماكن استهلاكها.

٣- المنفعة في الزمان :- قد تكون السلعة في زمن ما أكثر نفعاً منها في زمن آخر ، فحفظ وتخزين السلعة من زمن إنتاجها إلى زمن آخر تستهلك فيه هو عملية إنتاجية . مثال ذلك تخزين السلع الزراعية الموسمية من وقت إنتاجها ليتم استهلاكها على مدار السنة أو في وقت تكون فيه السلعة أكثر نفعاً ، وكما نرى فإن الرطب هو فاكهة صيفية ، وقد يكون للناس به حاجة أشد في فصل الشتاء عندما يكون على سبيل المثال شهر رمضان يحل فيه ، لذا يقوم بعض التجار بتخزين الرطب في الصيف ليتم استهلاكه في شهر رمضان في الشتاء .

٤- منفعة الخدمة المباشرة : سواءً أكانت هذه الخدمة عامة أم خاصة ، فلاشك أن تقديم الخدمات هو عملية إنتاجية يتم من خلالها تحقيق منافع اقتصادية .

وفيما يلي دراسة لعناصر الإنتاج الأربعة التي سبق ذكرها :

١- العمل

يعتبر العمل من أبرز عناصر الإنتاج وأهمها. ويختلف مفهوم العمل الاقتصادي عن المفهوم العام للعمل ، فالعمل في المفهوم العام يقصد به أي جهد أو فعل يقوم به الإنسان، أما في المفهوم الاقتصادي فيقصد بالعمل أي **جهد إنساني يبذل لتحقيق الإنتاج**. وهكذا فإن العمل بالمفهوم الاقتصادي أخص من العمل بالمفهوم العام، فالعمل بالمفهوم الاقتصادي لا يتضمن سوى الجهود الإنسانية التي يتم من خلالها إنتاج سلعة أو خدمة ، أي إيجاد منتجات اقتصادية. وعليه فلا يدخل في العمل بهذا المفهوم أي جهد إنساني لا يتم من خلاله إنتاج مثل ممارسة الهوايات المختلفة والأعمال التطوعية وما يكون من عمل لأجل التسلية.

ويمكن التمييز بين نوعين من العمل، العمل البدني (العضلي) والعمل الذهني (الفكري)، وبالرغم من أي مجهود إنساني لا يخلو من هذين النوعين إلا أن هناك من الأعمال ما يغلب عليه العمل البدني مثل عمل المزارع أو البناء ، وهناك ما يغلب عليه العمل الذهني مثل عمل الطبيب والمستشار ونحوه .

العمل في الإسلام

يعتبر الإسلام العمل هو الوسيلة الأولى للارتزاق والدعامة الأساسية للإنتاج ، ويمكن بيان اهتمام الإسلام بالعمل من خلال ما يلي :

١- فرض الإسلام على العباد أن يسعوا ويبدلوا الجهد لكسب العيش، يقول الإمام محمد بن الحسن الشيباني: (ثم المذهب عند جمهور الفقهاء رحمهم الله تعالى من أهل السنة والجماعة أن الكسب بقدر ما لا بد منه فريضة). كما جاء الحث على العمل في نصوص كثيرة منها قوله تعالى: ﴿ هو الذي جعل لكم الأرض ذلولا فامشوا في مناكبها وكلوا من رزقه وإليه النشور ﴾. (الملك : ١٥)، ومنها قوله صلى الله عليه وسلم: (ما من مسلم يغرس غرسا أو يزرع زرعاً فيأكل منه طير أو إنسان أو بهيمة إلا كان له به صدقة) . (البخاري ومسلم) ، ومنها قوله صلى الله عليه وسلم: (ما أكل أحد طعاما قط خيرا من أن يأكل من عمل يده) (البخاري) . بل إن العمل الدنيوي الطيب يرتقي في الإسلام إلى درجة العبادة فقد جاء في الحديث أنه مرَّ على النبي صلى الله عليه وسلم رجل فرأى أصحاب رسول الله من جلده ونشاطه ، فقالوا : يا رسول الله ، لو كان هذا في سبيل الله . فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم :

(إن كان خرج يسعى على ولده صغاراً فهو في سبيل الله ، وإن كان خرج يسعى على أبوين شيخين كبيرين فهو في سبيل الله، وإن كان خرج يسعى على نفسه يعفها فهو في سبيل الله، وإن كان خرج رياءً ومفاخرةً فهو في سبيل الشيطان). (رواه الطبراني وصححه الألباني في صحيح الجامع الصغير).

٢- حث الإسلام على إتقان العمل وأدائه على الوجه الصحيح ، وبمعنى اقتصادي أن يؤدي العامل العمل بأكبر كفاءة إنتاجية ممكنة . جاء في الحديث عن النبي صلى الله عليه وسلم قوله : (إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه). (رواه أبو يعلى وحسنه الألباني في صحيح الجامع الصغير). وجاء في الحديث عنه صلى الله عليه وسلم أنه قال : (خير الكسب كسب يد العامل إذا نصح) . (رواه الإمام أحمد في مسنده وحسنه الألباني في صحيح الجامع الصغير) .

٣- نهى الإسلام من كان قويا قادرا على العمل عن سؤال الناس واستجدائهم ، وفي هذا دفع للعمل وبذل الجهد لكسب العيش ، فقد أغلق الإسلام بذلك باب الكسل والاعتماد على جهود الآخرين . جاء في الحديث عن النبي صلى الله عليه وسلم : (لأن يأخذ أحدكم حبله فيأتي بجزمة الحطب على ظهره فيبيعها فيكف الله بها وجهه خير له من أن يسأل الناس أعطوه أو منعوه). (رواه البخاري) ، كما جاء في الحديث عنه صلى الله عليه وسلم : (ما يزال الرجل يسأل الناس حتى يأتي يوم القيامة ليس في وجهه مزرعة لحم) . (رواه البخاري) .

٤- يُعتبر العمل فرض كفاية عند الحاجة إليه. يقول الإمام ابن تيمية: (وعلى هذا فإذا احتاج المسلمون إلى الصناعات كالفلاحة والنساجة والبنائة فعلى أهلها بذلها لهم بقيمتها وقد ذكر طائفة من العلماء من أصحابنا وغيرهم أن أصول الصناعات كالفلاحة والحياكة والبنائة فرض على الكفاية والتحقيق أنهما فرض على الكفاية عند الحاجة إليها). كما يقول: (والأصل أن إعانة الناس بعضهم لبعض على الطعام واللباس والسكنى أمر واجب وللإمام أن يلزم بذلك ويجبر عليه).

٢- الأرض (الموارد الطبيعية) :

الأرض في الاستخدام الشائع يقصد بها الجزء اليابس من سطح الكرة الأرضية ، أما في الاقتصاد فلها معنى أعم من ذلك إذ غالبا ما يشار إلى الأرض بأنها كل الموارد الطبيعية التي لم يتدخل الإنسان في إيجادها. فالأرض تشمل كل ما أوجده الله سبحانه وتعالى ووهبه لخلقه وسخره لهم ، وعليه فهي لا تقتصر على ما يعرف باليابسة ، بل تشمل الأرض المعروفة وما فيها باطنها من معادن وما على سطحها من غابات وموارد مائية وثروات طبيعية، كما تشمل البحار والأنهار وما فيها من ثروات. وعليه فالأرض مفهوم عام يشمل كل ما ليس للإنسان عمل في إيجادها .

اهتمام الإسلام بالأرض

لقد دعا الإسلام إلى استغلال الأرض ومواردها وأوجد من التنظيمات ما يحقق هذا الغرض ، فالله سبحانه وتعالى يقول: ﴿ هو أنشأكم من الأرض

واستعمركم فيها... ﴿ الآية (هود ٦١) ، قيل : جعلكم عمارا لها تعمرونها وتستغلونها. وقيل : أهتمكم عمارتها من الحرث والغرس وحفر الأنهار وغيرها . وقيل : أمركم بعمارة ما تحتاجون إليه فيها من بناء مساكن وغرس أشجار . وقد نُقل عن بعض الشافعية أن الاستعمار طلب العمارة ، والطلب المطلق من الله تعالى على الوجوب. كذلك جاء عن النبي صلى الله عليه وسلم قوله: (ما من مسلم يغرس غرسا أو يزرع زرعاً فيأكل منه طير أو إنسان أو بهيمة إلا كان له به صدقة). (البخاري ومسلم) . ويقول صلى الله عليه وسلم: (إن قامت الساعة وفي يد أحدكم فسيلة ، فإن استطاع أن لا تقوم حتى يغرسها فليغرسها) (أحمد في مسنده) . والفسيلة هي النخلة الصغيرة. وقد جاء عن عمر بن عبد العزيز رحمه الله أنه كتب : (انظروا ما قبلكم من أرض الصافية فأعطوها بالمزراعة بالنصف ، وما لم تُزرع فأعطوها بالثلث ، فإن لم تُزرع فأعطوها حتى تبلغ العشر ، فإن لم يزرعها أحد فامنحها ، فإن لم يزرع فأنفق عليها من بيت مال المسلمين) . كذلك فقد حث الإسلام على إحياء الأراضي الموات، وجعل ملكية الأرض المحيية لمن يحييها ، فقد جاء في الحديث عن النبي صلى الله عليه وسلم : (من أحيا أرضاً ميتة فهي له) . (الترمذي وقال حديث حسن صحيح) ، ففي هذا توفير للحوافز المادية لتعمير الأرض بشتى أنواع التعمير من زراعة و بناء ونحو ذلك مما يثبت به الإحياء ، حيث جعل ملكية الأرض المحيية لمن أحياها وبذل الجهد في نقلها من حال الموات إلى حال العمارة . بل وفي الإحياء حافز أخروي ، حيث جاءت بعض ألفاظ الحديث تثبت الأجر لمن يحيي الأرض ، فقد جاء عنه صلى الله عليه

وسلم قوله : (من أحيا أرضا ميتة فله فيها أجر) . (أحمد في مسنده وصححه الألباني) . ولذلك قال الشافعية باستحباب إحياء الموات .

٣- رأس المال

رأس المال في الاصطلاح الاقتصادي يقصد به كل ما سبق إنتاجه من سلع ثم استخدم في عملية الإنتاج . فرأس المال بهذا المفهوم ينصرف إلى ما سبق أن أطلقنا عليه السلعة الإنتاجية، والتي لاتشبع الحاجات مباشرة بل تستخدم في إنتاج سلع أخرى. ومن خلال التعريف السابق يتضح أن رأس المال يتكون من سلع سبق إنتاجها ، وهو بهذا يختلف عن عنصر الأرض الذي سبق ذكره والذي يعني الموارد الطبيعية التي لم يتدخل الإنسان في إيجادها .

ويفرق في رأس المال بين نوعين : رأس المال الثابت والذي يعرف أيضا بالأصول الإنتاجية ، وهو كل ما يمكن استخدامه في الإنتاج لأكثر من مرة دون أن يفنى بمجرد استخدامه مرة واحدة . فرأس المال الثابت يمكن تكرار استخدامه لفترة زمنية معينة تسمى بالعمر الإنتاجي ، ومن الأمثلة عليها الآلات والمعدات والمباني ووسائل النقل والمواصلات . أما النوع الثاني فهو رأس المال المتداول أو ما يعرف برأس المال العامل أو المتغير ، وهو ما لايمكن استخدامه أكثر من مرة واحدة في الإنتاج ، فهو يفنى بمجرد استخدامه مرة واحدة في الإنتاج ، مثل المواد الأولية (الخام) والوقود والسلعة نصف المصنعة . إن رأس المال الثابت هو ما أطلقنا عليه في السابق السلعة الإنتاجية المعمرة ، ورأس المال المتداول هو ما أطلقنا السلعة الإنتاجية غير المعمرة. من جهة أخرى يمكن التفرقة بين رأس المال الخاص ورأس المال

العام ، ف رأس المال الخاص هو الذي ترجع ملكيته للأفراد والوحدات الإنتاجية في القطاع الخاص ، أما رأس المال العام فهو الذي ترجع ملكيته للدولة . ويسمى أيضا برأس المال الاجتماعي أو البنية الأساسية مثل الطرق والموانئ والجسور .

٤- التنظيم

التنظيم هو عملية التأليف بين عناصر الإنتاج الأخرى وفق علاقة معينة من أجل إتمام العملية الإنتاجية مع تحمل مخاطرة الإنتاج . فالمنظم هو الذي يختار النشاط الإنتاجي ويحدد حجم الوحدة الإنتاجية والشكل القانوني لها وموقع الوحدة الإنتاجية وكمية الإنتاج والأساليب الفنية للإنتاج ، ثم مع ذلك يتحمل مخاطرة الإنتاج ، ومع أن المنظم كما سبق يقوم بمهمتين هما التأليف بين عناصر الإنتاج وتحمل مخاطرة الإنتاج إلا أن أبرز وأهم ما يقوم به هو تحمل مخاطرة الإنتاج . إن الدخول في أي مشروع إنتاجي يتضمن مخاطرة بسبب عدم التيقن من عائد المشروع ، فالربح كما هو معروف يتمثل في الفرق بين الإيرادات والتكاليف ، وهو عائد احتمالي ، فالمشروع قد يحقق ربحا إذا كانت الإيرادات أكبر من التكاليف ، وقد لا يحقق ربحا إذا تساوت الإيرادات مع التكاليف (وهذا نادر) ، وقد يحقق خسارة إذا كانت الإيرادات أقل من التكاليف . وهكذا فإن الشخص الذي يقبل بتحمل المخاطرة الإنتاجية سيكون العائد الذي يحصل عليه احتماليا ، فهو قد يحقق عائدا موجبا (ربح) أو عائدا سالبا (خسارة) ، ويطلق على هذا الشخص اسم المنظم . إن سبب الربط بين التأليف بين عناصر الإنتاج من جهة وتحمل المخاطرة الإنتاجية من جهة أخرى في عنصر واحد هو التنظيم هو أنه لم يكن في السابق فرق بين

من يقوم بالمهمتين فصاحب المشروع كان يقوم بالمهمتين أما بعد ذلك فقد أصبح التأليف بين عناصر الإنتاج يمكن أن يتم بدون تحمل لمخاطرة الإنتاج، بل أصبح يقوم به عنصر العمل، فمجلس الإدارة في الشركات المساهمة يقوم بمهمة التأليف بين عناصر الإنتاج، وهذا المجلس يمكن أن يكون مجموعة من الموظفين يحصلون على أجورهم بغض النظر عن ربح أو خسارة المشروع، ولذلك فهناك من يرى قصر مفهوم التنظيم على تحمل المخاطرة الإنتاجية. وهناك من يرى المخاطرة عنصرا إنتاجيا تابعا للعمل أو للمال أو للأرض وليست عنصرا مستقلا.

رابعا : الدخل والاستهلاك والادخار :

يمكن تعريف الدخل بأنه العائد الذي يحصل عليه العنصر الإنتاجي مقابل إسهامه في العملية الإنتاجية . فعناصر الإنتاج السابق ذكرها تحصل في مقابل مشاركتها في العملية الإنتاجية على عائد ، وذلك مثل الأجر بالنسبة للعامل أو الربح بالنسبة للمنظم الذي يتقبل مخاطرة العملية الإنتاجية . وإذا نظرنا إلى هذا الدخل بالنسبة لفترة معينة (ولتكن سنة مثلا) فإننا نجده خلالها إما أن يوجه للإنفاق على شراء السلع والخدمات المختلفة لإشباع الحاجات وإما أن يحتفظ به ولا يوجه للإنفاق، فالجزء من الدخل الذي ينفق على السلع والخدمات الاستهلاكية التي تشبع الحاجات مباشرة خلال فترة معينة هو ما يسمى بالاستهلاك ، أما الجزء من الدخل الذي لا ينفق خلال تلك الفترة فهو ما يطلق عليه الادخار .

مراجع الفصل الخامس

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| ١) د/ محمد عبد المنعم عفر | ج ٣ |
| ٢) د/ محمد السمان وآخرون | الاقتصاد الإسلامي |
| ٣) د/ أحمد جامع | مبادئ التحليل الاقتصادي |
| ٤) د/ محمد حامد عبد الله | النظرية الاقتصادية |
| ٥) سامي خليل | اقتصاديات الموارد |
| ٦) د/ رفيق المصري | مبادئ الاقتصاد الكلي |
| | أصول الاقتصاد الإسلامي |

الفصل السادس

نظرية الأثمان

(الطلب والعرض)

نظرية الثمن من أساسيات علم الاقتصاد ، حتى إن بعض الاقتصاديين عرفوا علم الاقتصاد بأنه علم الأثمان . وتبحث هذه النظرية في كيفية تحديد ثمن أو سعر السلعة أو الخدمة في السوق . بلا شك فإن لكل سلعة أو خدمة في السوق سعرا معيناً ، وهذه الأسعار قد تختلف من مكان لآخر ، ومن وقت لآخر . ونظرية الثمن تبحث العوامل المحددة لسعر السلعة أو الخدمة وأسباب تغير ذلك السعر .

لقد مرت نظرية الثمن بتطورات عديدة إلى أن انتهى التحليل الاقتصادي إلى أن الثمن بعاملين أو بقوتين في السوق هما الطلب والعرض ، فالطلب على السلعة من جانب وعرض السلعة من جانب آخر هما اللذان يحددان سعر أي سلعة أو خدمة في السوق كما أن تغير كل منهما يؤدي إلى تغير السعر .

وفيما يلي ستنم دراسة كل من الطلب والعرض وكيف يؤدي تفاعلها في السوق إلى تحديد السعر .

الطلب

مفهوم الطلب

يمكن تعريف الطلب على سلعة ما أو خدمة ما بأنه : " الكميات من السلعة (أو الخدمة) التي يكون المستهلك (أو المستهلكون) راغباً (راغبين) وقادراً (قادرين) على شرائها عند الأسعار المختلفة خلال فترة محددة " .
ومن هذا التعريف يمكن أن نلاحظ ما يلي :

- ١- الطلب مجموعة كميات عند أسعار مختلفة ، وهنا نفرّق بين ما يعرف بالكمية المطلوبة من جهة والطلب من جهة أخرى ، فالكمية المطلوبة هي كمية واحدة عند سعر معين ، أما الطلب فهو مجموعة كميات عند مجموعة أسعار مختلفة . إن الفرق بين الطلب والكمية المطلوبة أشبه بالفرق بين الشعبة الدراسية والطالب ، فالطالب هو طالب واحد بينما الشعبة الدراسية هي مجموعة من الطلاب تدرس مادة واحدة .
- ٢- الطلب يمكن أن يكون طلب مستهلك واحد على السلعة ، ونطلق عليه طلب المستهلك ، ويمكن أن يكون طلب جميع المستهلكين في المجتمع ، وهنا نطلق عليه طلب السوق .
- ٣- لا بد في الطلب من تحقق أمرين هما الرغبة في شراء تلك الوحدات من السلعة والقدرة على شرائها . فرغبة الشخص في السلعة بمجرد أنها لا تعد طلباً كما أن القدرة على الشراء دون رغبة لا تعد طلباً . قد يرغب الشخص في سيارة فاخرة لكن غير قادر على شرائها لأنه لا يملك ثمنها ، وقد يكون الشخص قادراً على شراء سلعة ثمنها مائة

ريال لأنه يملك النقود الكافية لذلك لكنه غير راغب في شرائها ،
فلا يعد كل منهما طالبا لكل من السلعتين .

٤- الكميات المطلوبة عند الأسعار المختلفة تمثل استعداد المستهلك (أو المستهلكين) للشراء وقدرتهم على ذلك ، بمعنى أنها تمثل قراراتهم المستعدون لتنفيذها ، وهذه القرارات (مع قرارات المنتجين) هي التي تحدد السعر في السوق كما سنعلم فيما بعد .

٥- في دراسة الطلب لا بد من تحديد الفترة الزمنية المرتبطة بهذا الطلب ، فيجب أن تربط الكميات المطلوبة عند الأسعار المختلفة بالفترة الزمنية التي تخصها ، فنقول الكميات المطلوبة في الأسبوع أو الشهر أو السنة . إن عدم ربط الطلب بفترة الزمنية أشبه بقولنا إن دخل محمد ١٠٠٠ ريال ، فهذه العبارة لاتفيدنا شيئا عن طبيعة دخل محمد وهل هو عال أم منخفض ، لكن لو قلنا إن دخل محمد هو ١٠٠٠ ريال في اليوم لعلمنا أن دخله عال ، أما لو كان دخله ١٠٠٠ ريال في الشهر فهذا يعني أن دخله منخفض .

قانون الطلب

تتأثر الكميات المطلوبة من السلعة بالتغيرات التي تحصل في سعر السلعة نفسها والتغيرات التي تحصل في عوامل أخرى (غير سعر السلعة نفسها) مثل دخل المستهلك ، وذوق المستهلك ، وأسعار السلع الأخرى المتصلة ، وعدد المستهلكين ، وتوقعات المستهلكين للدخل أو توقعاتهم لسعر السلعة . ونطلق عادة على العوامل الأخرى (غير سعر السلعة نفسها) ظروف الطلب أو محددات الطلب.

إن قانون الطلب يبيّن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها ، حيث يعتبر سعر السلعة متغيراً مستقلاً ، والكمية المطلوبة منها متغيراً تابعاً . ويمكن صياغة نص قانون الطلب كما يلي :

" **بافتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها فإنه إذا انخفض سعر السلعة فإن الكمية المطلوبة منها تزيد ، بينما إذا ارتفع سعر السلعة فإن الكمية المطلوبة منها تنخفض** "

أي إن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها علاقة عكسية ، (المتغيران يسيران في اتجاهين متعاكسين) . لاحظ أننا نفترض ثبات العوامل الأخرى التي سبق ذكرها ، مثل الدخل وأسعار السلع الأخرى .

بطبيعة الحال هناك بعض الاستثناءات على قانون الطلب فهناك أنواع معينة من السلع تكون العلاقة فيها بين سعرها والكمية المطلوبة منها علاقة طردية ، ولكن أغلب السلع تنطبق عليها العلاقة العكسية التي يبيّنها قانون الطلب كما سبق .

تفسير العلاقة العكسية في قانون الطلب

لماذا العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها علاقة عكسية ؟ بمعنى آخر هل هناك من تفسير لسبب عكسية هذه العلاقة ؟

- لاحظ أن القدرة على الشراء هي جزء من تعريف الطلب . ما هو أثر تغير السعر على القدرة على الشراء ؟

- لاحظ أن العديد من السلع لها بدائل (العصيرات الطازجة والمشروبات الغازية مثلاً) يمكن للشخص أن ينتقل إليها ويحل إحدهما مكان الأخرى . ما هو أثر تغير السعر على الإحلال بين السلع ؟

جدول الطلب

يمكن توضيح العلاقة العكسية في قانون الطلب من خلال مثال افتراضي يبين الكميات المطلوبة من سلعة ما ولتكن (س) عند مجموعة من الأسعار المختلفة بالنسبة لمستهلك معين أو بالنسبة للسوق الذي يضم عددا من المستهلكين فنحصل على ما يعرف بجدول الطلب . فجدول الطلب هو جدول يمثل الكميات المطلوبة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة معينة . وبناء على ما سبق ذكره فإننا نفرق بين جدول طلب المستهلك الذي يخص مستهلكا معينا ، وجدول طلب السوق الذي يخص السوق بأكمله (عدد من المستهلكين) . والجدول التالي يمثل جدول طلب المستهلك :

جدول طلب مستهلك معين على السلعة (س)

سعر الوحدة	الكمية المطلوبة من السلعة في الأسبوع	
٥	٩	أ
٤	١٠	ب
٣	١٢	ج
٢	١٥	د
١	٢٠	هـ

إن الجدول السابق يوضح أن المستهلك مستعد (راغب وقادر) لشراء ٩ وحدات من السلعة في الأسبوع لو كان السعر ٥ ريالاً ، أما لو انخفض السعر إلى ٤ ريالاً فإن المستهلك مستعد لشراء ١٠ وحدات من السلعة (وحدات أكثر) ، وهكذا فإنه مع كل انخفاض في السعر تزيد الكمية المطلوبة (عند سعر ٣ ريالاً هناك ١٢ وحدة مطلوبة ، وعند سعر ٢ ريالاً هناك ١٥ وحدة

مطلوبة) . وبطبيعة الحال يمكن النظر للجدول من أسفل إلى أعلى لنرى أنه مع كل ارتفاع في سعر السلعة تقل الكمية المطلوبة منها .

إن الجدول السابق هو جدول طلب مستهلك واحد ، لكن السوق بطبيعة الحال يتكون من عدد من المستهلكين لكل منهم جدول طلب خاص به (غالباً ما يكون مختلفاً عن جداول طلب الآخرين) ، ويمكن الحصول على جدول طلب السوق على السلعة بتجميع الكميات المطلوبة من كل المستهلكين عند كل سعر . فإذا افترضنا أن عدد المستهلكين في السوق ثلاثة ، وأنه عند السعر ٥ ريالات يطلب المستهلك الأول ٩ وحدات ، بينما يطلب المستهلك الثاني عند السعر نفسه ١٠ وحدات ، ويطلب المستهلك الثالث عند السعر نفسه ١٢ وحدة ، فإنه يمكن القول إن السوق يطلب عند السعر ٥ ريالات ٣١ وحدة (٩+١٠+١٢) ، ويمكن أن يكون جدول طلب السوق ، بافتراض ثلاثة مستهلكين على النحو التالي :

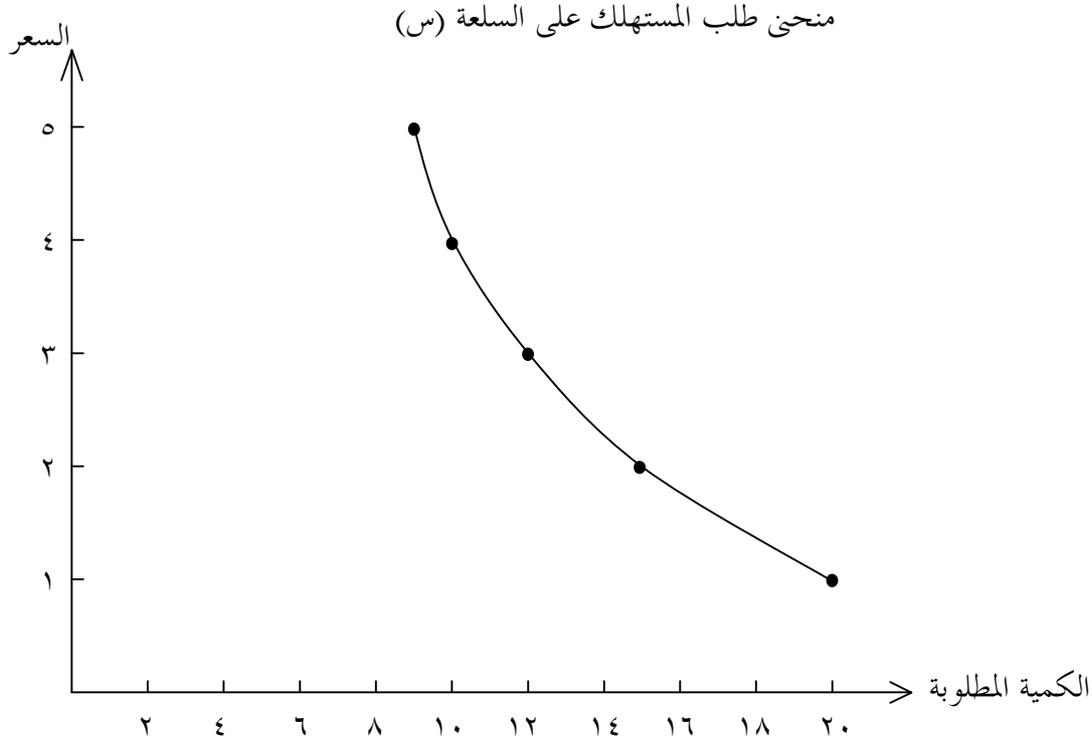
جدول طلب السوق على السلعة (س) / الأسبوع

سعر الوحدة	الكمية المطلوبة من المستهلك الأول	الكمية المطلوبة من المستهلك الثاني	الكمية المطلوبة من المستهلك الثالث	الكمية المطلوبة في السوق
٥	٩	١٠	١٢	٣١
٤	١٠	١٢	١٦	٣٨
٣	١٢	١٤	٢٠	٤٦
٢	١٥	١٦	٢٤	٥٥
١	٢٠	٢٢	٢٦	٦٨

منحنى الطلب

يمكن تمثيل جدول الطلب بيانيا (هندسيا) لنحصل على ما يعرف بمنحنى الطلب . يمثل المحور الأفقي في الرسم البياني الكمية المطلوبة ، بينما يمثل المحور الرأسى سعر الوحدة . والشكل رقم (١) يوضح منحنى الطلب الخاص بجدول طلب المستهلك السابق :

شكل رقم (١)



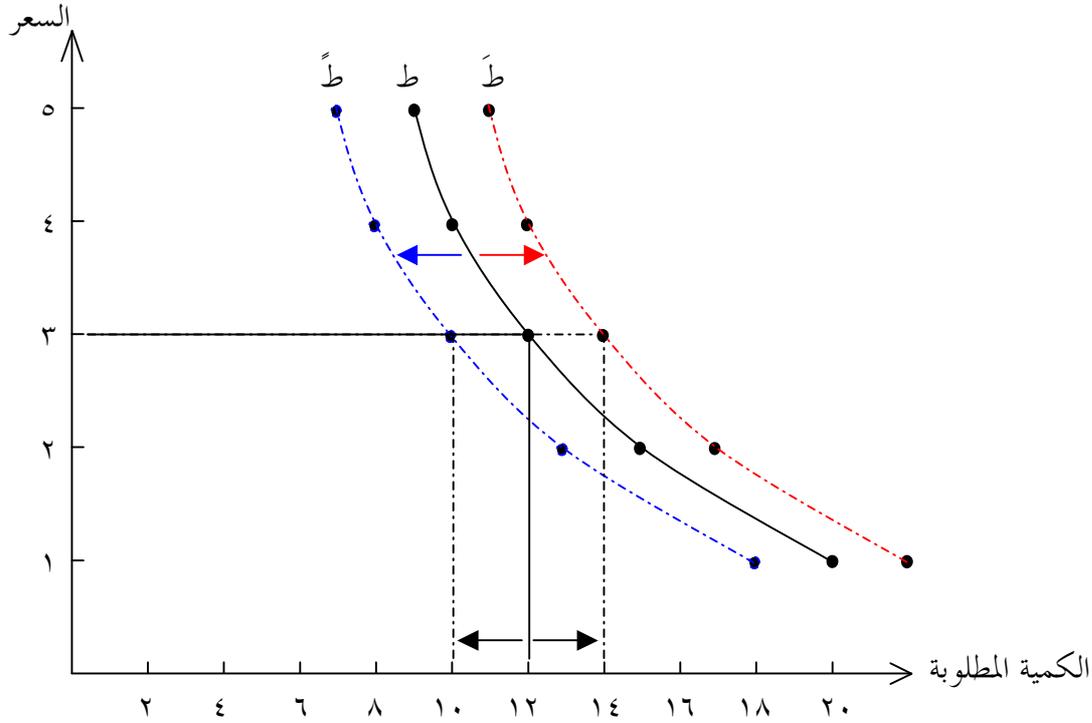
ويلاحظ على منحنى الطلب أنه يتجه من أعلى إلى أسفل باتجاه اليمين موضحا بذلك العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها .

العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب (محددات الطلب ، ظروف الطلب)

عرفنا فيما سبق من خلال قانون الطلب العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها ، ولكن هناك عوامل أخرى غير (سعر السلعة) تؤثر على مقدار ما يطلبه الشخص من السلعة ، ومن أهم هذه العوامل دخل المستهلك ، وذوق المستهلك ، وأسعار السلع الأخرى المتصلة بالسلعة ، وعدد المستهلكين ، وتوقعات المستهلكين للدخل أو توقعاتهم لسعر السلعة . وقبل توضيح كيفية تأثير هذه العوامل على الطلب يجب التذكير بما سبق بيانه من الفرق بين الكمية المطلوبة والطلب ، وأن الطلب هو مجموعة كميات مطلوبة عند أسعار مختلفة بينما الكمية المطلوبة هي كمية واحدة عند سعر واحد . إن هذه العوامل الأخرى (محددات الطلب) تؤثر على الطلب ، أي تغير جدول الطلب بأكمله لتجعل الكميات المطلوبة أكثر (في حالة زيادة الطلب) أو تجعلها أقل (في حالة انخفاض الطلب) عند الأسعار نفسها .

١- **دخل المستهلك** : إن تغير الدخل بالزيادة أو الانخفاض يؤثر عادة على طلب المستهلك على السلعة ، ففي الغالب عندما يزيد الدخل يزيد الطلب على السلعة ، بينما عندما ينخفض الدخل ينخفض الطلب عليها . وهذا يعني أن هناك علاقة طردية بين الدخل والطلب (يتغيران في الاتجاه نفسه) . ويعبر عن هذا بيانيا ، كما في الشكل رقم (٢) ، بانتقال منحنى الطلب إلى اليمين في حالة زيادة الطلب (من ط إلى ط^١) ، وانتقال منحنى الطلب إلى اليسار في حالة انخفاض الطلب (من ط إلى ط^٢) .

شكل رقم (٢)



٢- ذوق المستهلك : يقصد بذوق المستهلك رغبته في السلعة . فرغبة الشخص في السلعة قد تتغير من وقت لآخر أو من مكان لآخر ، وعلى وجه العموم فالمستهلك قد يتغير ذوقه لصالح السلعة أو ضد السلعة ، فتغير ذوق المستهلك لصالح السلعة يؤدي إلى زيادة الطلب عليها ، بينما تغير ذوق المستهلك ضد السلعة يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها . على سبيل المثال ، في فصل الشتاء تتغير أذواق المستهلكين نحو المشروبات الساخنة وضد المشروبات الباردة ، فيزيد الطلب على المشروبات الساخنة ، وينخفض الطلب على المشروبات الباردة . وعلى نحو ما سبق ذكره فإن زيادة الطلب يعبر عنها بانيان بانتقال منحنى الطلب إلى اليمين (من ط إلى ط) ، بينما يعبر عن

انخفاض الطلب بانتقال منحني الطلب إلى اليسار (من ط إلى ط')
كما في الشكل رقم (٢) السابق .

٣- أسعار السلع الأخرى المتصلة بالسلعة : لقد عرفنا فيما سبق أن هناك بعض السلع ترتبط فيما بينها بعلاقة من حيث الاستهلاك ، فهناك سلع بديلة في الاستهلاك مثل القهوة والشاي، وهناك سلع متكاملة في الاستهلاك مثل السكر والشاي . إن تغير سعر السلعة المتصلة بسلعة ما من حيث الاستهلاك له أثر على الطلب على تلك السلعة . وفيما يلي توضيح للعلاقة بين الطلب على السلعة وتغير سعر السلعة الأخرى المتصلة بها :

أ- أثر سعر السلعة البديلة في الاستهلاك : إن تغير سعر السلعة البديلة في الاستهلاك يؤثر على الطلب على السلعة الأخرى ، والتي سنسميها السلعة الأصلية (أي السلعة محل البحث) ، فإذا زاد سعر السلعة البديلة (مثل القهوة) فإن الطلب على السلعة الأصلية (الشاي في هذه الحالة) يزيد ، بينما إذا انخفض سعر السلعة البديلة (القهوة) فإن الطلب على السلعة الأصلية (الشاي) ينخفض . أي إن العلاقة بين سعر السلعة البديلة والطلب على السلعة الأصلية علاقة طردية . والسبب في ذلك أن زيادة سعر السلعة البديلة يجعل المستهلكين يقللون من استهلاكهم لها ويتجهون للسلعة الأصلية (يزيد الطلب عليها) ، بينما انخفاض سعر السلعة البديلة يجعل المستهلكين يقللون من استهلاكهم للسلعة

الأصلية (ينخفض الطلب عليها) ويتجهون للسلعة البديلة . وعلى نحو ما ذكرنا فيما سبق فإن زيادة الطلب على السلعة تجعل منحنى الطلب ينتقل إلى اليمين بينما انخفض الطلب عليها يجعل منحنى الطلب ينتقل إلى اليسار . انظر شكل (٢) السابق .

ب- **أثر سعر السلعة المكملّة في الاستهلاك:** يؤدي تغير سعر السلعة المكملّة في الاستهلاك إلى تغير الطلب على السلعة الأصلية (المكملّة لها)، فإذا زاد سعر السلعة المكملّة (مثل السكر) فإن الطلب على السلعة الأصلية (الشاي هنا) ينخفض ، بينما إذا انخفض سعر السلعة المكملّة (السكر) فإن الطلب على السلعة الأصلية (الشاي) يزيد. أي إن العلاقة بين سعر السلعة المكملّة والطلب على السلعة الأصلية علاقة عكسية . والسبب في ذلك أن زيادة سعر السلعة المكملّة تجعل المستهلكين يقللون من استهلاكهم لها (قانون الطلب) ويقللون في الوقت نفسه من استهلاكهم للسلعة الأصلية لأنها متكاملة معها (ينخفض الطلب على السلعة الأصلية)، بينما انخفاض سعر السلعة المكملّة يجعل المستهلكين يتمكنون من زيادة استهلاكهم لها وفي الوقت نفسه زيادة استهلاك السلعة الأصلية (زيادة الطلب عليها). وعلى نحو ما ذكرنا فيما سبق فإن زيادة الطلب على السلعة تجعل منحنى الطلب ينتقل إلى اليمين بينما انخفض الطلب عليها يجعل منحنى الطلب ينتقل إلى اليسار . انظر شكل (٢) السابق .

٤- **عدد المستهلكين** : لاشك أن تغير عدد المستهلكين للسلعة له أثر مباشر في الغالب على الطلب على السلعة ، فزيادة عدد المستهلكين تؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة (وانتقال منحنى الطلب إلى اليمين) ، بينما انخفاض عددهم يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها (وانتقال منحنى الطلب إلى اليسار) . أي إن هناك علاقة طردية بين عدد المستهلكين والطلب على السلعة . ويرتبط تغير عدد لمستهلكين بالتغيرات السكانية ، التي إما أن تكون تغيرات طبيعية (ولادات ووفيات) أو تكون تغيرات نتيجة الهجرة الداخلية أو الخارجية .

٥- **توقعات المستهلكين** : يتأثر الطلب على السلعة بتوقعات المستهلكين حول سعر السلعة في المستقبل ، وكذا توقعاتهم حول دخولهم في المستقبل . ويمكن القول إن توقع المستهلكين لزيادة سعر السلعة أو توقعهم لزيادة دخولهم في المستقبل يؤدي إلى زيادة الطلب الحالي على السلعة ، أما توقعهم لانخفاض سعر السلعة أو توقعهم لانخفاض دخولهم في المستقبل فيؤدي إلى انخفاض الطلب الحالي على السلعة .

والخلاصة أن العوامل الأخرى المؤثرة على الطلب إما أن تؤدي إلى زيادة الطلب وانتقال منحنى الطلب إلى اليمين أو تؤدي إلى انخفاض الطلب وانتقال منحنى الطلب إلى اليسار (شكل رقم ٢) .

العرض

مفهوم العرض

يمكن تعريف عرض سلعة ما أو خدمة ما بأنه : " الكميات من السلعة (أو الخدمة) التي يكون المنتج (أو المنتجون) راغباً (راغبين) وقادراً (قادرين) على إنتاجها عند الأسعار المختلفة خلال فترة محددة " . ومن هذا التعريف يمكن أن نلاحظ ما يلي :

- ١- العرض مجموعة كميات عند أسعار مختلفة ، وهنا أيضا نفرّق بين ما يعرف بالكمية المعروضة من جهة والعرض من جهة أخرى ، فالكمية المعروضة هي كمية واحدة عند سعر معين ، أما العرض فهو مجموعة كميات عند مجموعة أسعار مختلفة .
- ٢- العرض يمكن أن يكون عرض منتج واحد للسلعة ، ونطلق عليه عرض المنتج ، ويمكن أن يكون عرض جميع المنتجين في المجتمع ، وهنا نطلق عليه عرض السوق .
- ٣- لا بد في العرض من تحقق أمرين هما الرغبة في إنتاج تلك الوحدات من السلعة والقدرة على إنتاجها وعرضها .
- ٤- الكميات المعروضة عند الأسعار المختلفة تمثل استعداد المنتج (أو المنتجين) للإنتاج وقدرتهم على ذلك ، بمعنى أنها تمثل قراراتهم المستعدون لتنفيذها ، وهذه القرارات (مع قرارات المستهلكين كما عرفنا في الطلب) هي التي تحدد السعر في السوق كما سنعلم فيما بعد .

٥- في دراسة العرض لابد من تحديد الفترة الزمنية المرتبطة بهذا العرض ،
فيجب أن تربط الكميات المعروضة عند الأسعار المختلفة بالفترة
الزمنية التي تخصها ، فنقول الكميات المعروضة في الأسبوع أو الشهر
أو السنة .

قانون العرض

تتأثر الكميات المعروضة من السلعة بالتغيرات التي تحصل في سعر السلعة
نفسها والتغيرات التي تحصل في عوامل أخرى (غير سعر السلعة نفسها) مثل
التقدم التقني ، وأسعار عناصر الإنتاج ، والضرائب ، والإعانات ، وأسعار السلع
الأخرى المتصلة ، ونطلق عادة على العوامل الأخرى (غير سعر السلعة نفسها)
ظروف العرض أو محددات العرض .

قانون العرض يبين العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها ، حيث
يعتبر سعر السلعة متغيرا مستقلا ، والكمية المعروضة منها متغيرا تابعا . ويمكن
صياغة نص قانون العرض كما يلي :

**" بافتراض ثبات العوامل الأخرى على حالها فإنه إذا انخفض سعر السلعة
فإن الكمية المعروضة منها تنخفض ، بينما إذا ارتفع سعر السلعة فإن
الكمية المعروضة منها تزيد "**

أي إن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها علاقة طردية ،
(المتغيران يسيران في الاتجاه نفسه) . ولاحظ هنا أيضا أننا نفترض ثبات العوامل
الأخرى التي سبق ذكرها ، مثل أسعار عناصر الإنتاج والضرائب .

تفسير العلاقة الطردية في قانون العرض

لماذا العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها علاقة طردية ؟ يمكن تفسير هذه العلاقة بملاحظة ما يلي :

- إن تغير سعر السلعة له أثر على مقدار الربح الذي يحققه المنتج .
- إن السلع لها بدائل من حيث الإنتاج (يمكن للمزارع أن ينتج القمح أو الشعير) ، فيمكن للمنتج أن يجل إنتاج إحدى السلعتين مكان الأخرى إذا تغير سعر إحداهما .

جدول العرض

يمكن توضيح العلاقة الطردية في قانون العرض أيضا من خلال مثال افتراضي لنحصل على جدول عرض المنتج أو جدول عرض السوق للسلعة (س) . فجدول العرض هو جدول يمثل الكميات المعروضة من سلعة ما عند الأسعار المختلفة خلال فترة معينة . وكما هو واضح فإننا نفرق بين جدول عرض المنتج الذي يخص منتجا معينا ، وجدول عرض السوق الذي يخص السوق بأكمله (عدد من المنتجين) . والجدول التالي يمثل جدول عرض المنتج :

جدول عرض منتج معين للسلعة (س)

سعر الوحدة	الكمية المعروضة من السلعة في الأسبوع	
٥	١٨	أ
٤	١٦	ب
٣	١٢	ج
٢	٧	د
١	٠	هـ

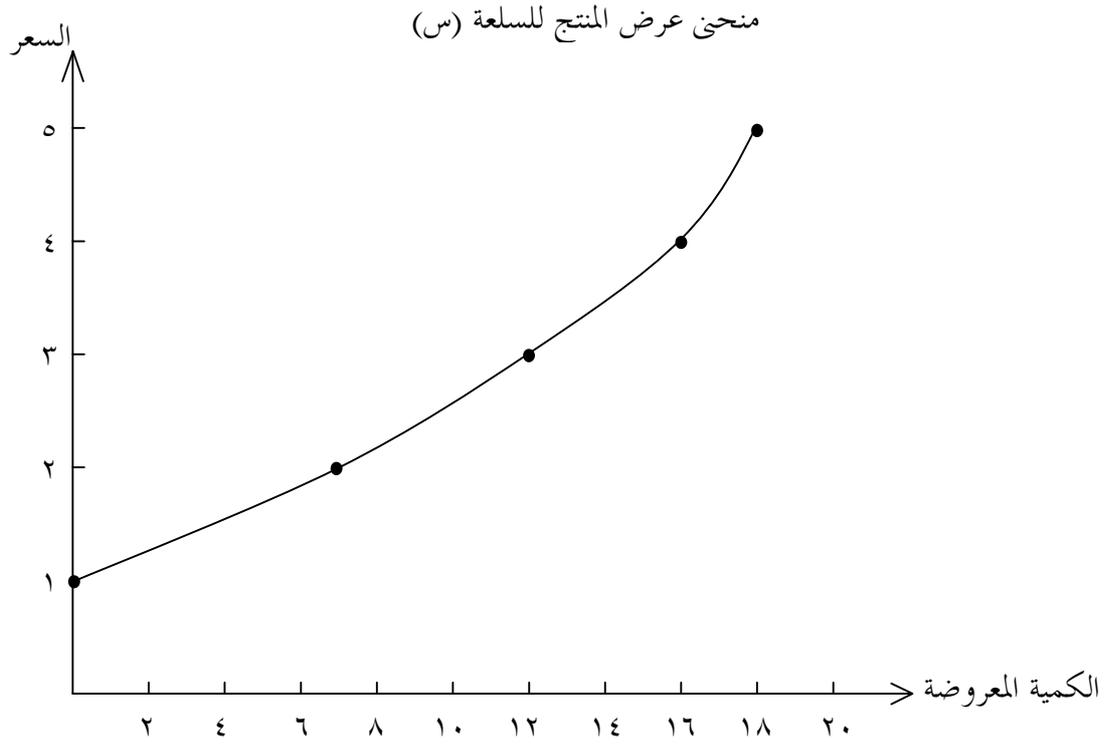
الجدول السابق يوضح أن المنتج مستعد لعرض ١٨ وحدة من السلعة في الأسبوع لو كان السعر ٥ ريالات ، أما لو انخفض السعر إلى ٤ ريالات فإن المنتج مستعد لعرض ١٦ وحدة من السلعة فقط (وحدات أقل) ، وهكذا فإنه مع كل انخفاض في السعر تنخفض الكمية المعروضة (عند سعر ٣ ريالات هناك ١٢ وحدة معروضة ، وعند سعر ٢ ريال هناك ٧ وحدات معروضة) . ويمكن النظر للجدول من أسفل إلى أعلى لنرى أنه مع كل ارتفاع في سعر السلعة تزيد الكمية المعروضة منها .

إن الجدول السابق هو جدول عرض منتج واحد فقط ، ويمكن الحصول على جدول عرض السوق بتجميع الكميات المعروضة من كل المنتجين في السوق عند كل سعر ، على نحو ما سبق ذكره في جدول طلب السوق .

منحنى العرض

يمكن تمثيل جدول العرض بيانيا (هندسيا) لنحصل على ما يعرف بمنحنى العرض . يمثل المحور الأفقي في الرسم البياني الكمية المعروضة ، بينما يمثل المحور الرأسي سعر الوحدة . والشكل رقم (٣) يوضح منحنى العرض الخاص بجدول عرض المنتج السابق :

شكل رقم (٣)



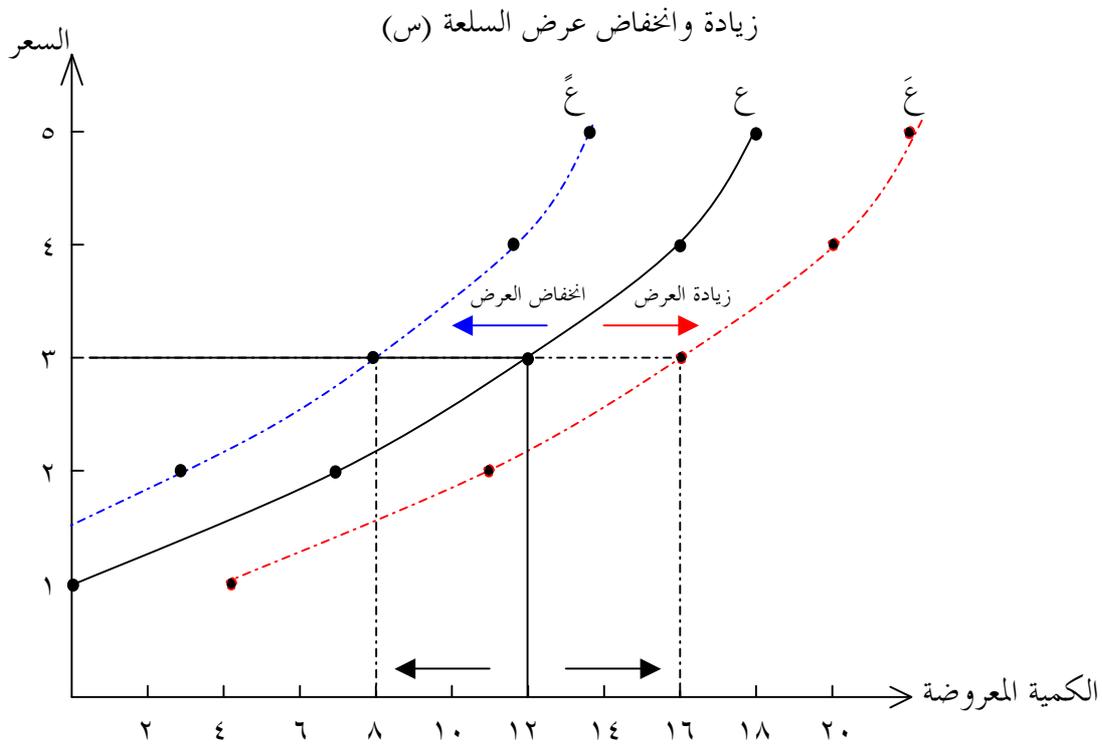
ويلاحظ على منحنى العرض أنه يتجه من أعلى إلى أسفل باتجاه اليسار
موضحا بذلك العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها .

العوامل الأخرى المؤثرة على العرض (محددات العرض ، ظروف العرض)
 أهم العوامل الأخرى المؤثرة على مقدار ما يعرضه المنتج (أو المنتجون) من السلعة هي التقدم التقني ، وأسعار عناصر الإنتاج ، والضرائب ، والإعانات ، وأسعار السلع الأخرى المتصلة . ونذكر هنا مرة أخرى بوجود التمييز بين الكمية المعروضة والعرض ، وأن العرض هو مجموعة كميات معروضة عند أسعار مختلفة بينما الكمية المعروضة هي كمية واحدة عند سعر واحد . إن العوامل الأخرى المؤثرة على العرض تغير جدول العرض بأكمله لتجعل الكميات المعروضة أكثر (زيادة العرض) أو أقل (انخفاض العرض) عند الأسعار نفسها .

- ١- **التقدم التقني** : إن من شأن التقدم التقني (تحسن الطرق الإنتاجية) عادة أن يخفض من تكاليف إنتاج السلعة (يزيد ربح المنتج) مستعدين لعرض كميات أكبر من السلعة ، أي إن التقدم التقني يؤدي إلى زيادة عرض السلعة . وعلى نحو ما أوضحنا في الطلب فإن زيادة العرض يعبر عنها بيانياً بانتقال منحني العرض إلى اليمين (من ع إلى ع') على نحو ما هو موضح في الشكل رقم (٤).
- ٢- **أسعار عناصر الإنتاج** : لقد عرفنا أن أسعار عناصر الإنتاج هو العوامل التي تسهم في العملية الإنتاجية ، ولكل عنصر إنتاجي سعر في السوق ، فعلى سبيل المثال فإن عنصر العمل يسهم في الإنتاج مقابل أجر (يومي على سبيل المثال) ، ويعتبر هذا الأجر سعراً لعنصر العمل . وكما هو واضح فإن أسعار عناصر الإنتاج تعتبر تكلفة على المنتج ، وعليه فإن زيادة أسعار عناصر الإنتاج تعني

زيادة التكاليف (أرباح أقل) مما يؤدي إلى انخفاض عرض السلعة ، بينما انخفاض أسعار عناصر الإنتاج يعني انخفاضا في تكاليف الإنتاج (أرباح أكبر) مما يؤدي إلى زيادة عرض السلعة . وهكذا نلاحظ وجود علاقة عكسية بين أسعار عناصر الإنتاج وعرض السلعة . وكما هو موضح بالشكل رقم (٤) فإن زيادة العرض تؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليمين (من ع إلى ع') ، بينما انخفاض العرض يؤدي إلى انتقال منحنى العرض إلى اليسار (من ع إلى ع') .

شكل رقم (٤)



٣- **الضرائب** : الضرائب هي مبالغ نقدية تقتطعها الحكومة من الأشخاص دون مقابل . والمقصود هنا تلك الضرائب التي تقتطعها الحكومة من المنشآت الإنتاجية ، فهذه الضرائب يدفعها المنتجون ، فهي أشبه بالتكلفة ، لذا فإن زيادة الضرائب (أو فرض ضرائب جديدة) تعني زيادة التكاليف (انخفاض الأرباح) مما يؤدي إلى انخفاض العرض ، بينما انخفاض الضرائب (أو إلغاؤها) يعني انخفاض التكاليف (زيادة الأرباح) مما يؤدي إلى زيادة العرض . أي إن العلاقة بين الضرائب وعرض السلعة هي علاقة عكسية . وفي حالة زيادة العرض ينتقل منحنى العرض إلى اليمين ، بينما في حالة انخفاض العرض ينتقل منحنى العرض إلى اليسار كما في شكل رقم (٤) .

٤- **الإعانات** : الإعانات هي مبالغ نقدية تقدمها الحكومة للمنتجين دون مقابل . وهي بذلك تسهم في تخفيض التكلفة على المنتج . وعليه فإن زيادة الإعانات (أو منح إعانات جديدة) تعني تخفيض التكلفة (زيادة الأرباح) مما يؤدي إلى زيادة العرض ، بينما انخفاض الإعانات (أو إلغاؤها) يعني زيادة التكاليف (انخفاض الأرباح) مما يؤدي إلى انخفاض العرض . وكما هو واضح فإن هناك علاقة طردية بين الإعانات وعرض السلعة . وكما هو واضح من شكل رقم (٤) فإن زيادة العرض تعني انتقال منحنى العرض إلى اليمين ، بينما انخفاض العرض يعني انتقال منحنى العرض إلى اليسار .

٥- أسعار السلع الأخرى المتصلة : كما أن هناك سلعا متصلة ببعضها من حيث الاستهلاك (كما قد سبق في دراسة الطلب) ، فإن هناك سلعا متصلة ببعضها من حيث الإنتاج ، فهناك سلع بديلة في الإنتاج ، وهناك سلع متكاملة في الإنتاج . السلع البديلة في الإنتاج هي التي يمكن للمنتج أن يحل إحدهما مكان الأخرى (مثل القمح والشعير) ، بينما السلع المتكاملة في الإنتاج هي السلع التي يكون يلزم إنتاج إحدهما إنتاج الأخرى مثل النفط والغاز الطبيعي . إن تغير سعر إحدى السلعتين يؤثر على عرض السلعة الأخرى . وفيما يلي توضيح ذلك :

أ- أثر سعر السلعة البديلة في الإنتاج : يؤدي تغير سعر السلعة البديلة في الإنتاج إلى تغير عرض السلعة الأخرى والتي سنسميها السلعة الأصلية (السلعة محل البحث) . فإذا زاد سعر السلعة البديلة (القمح مثلا) فإن عرض السلعة الأصلية (الشعير في هذه الحالة) سينخفض (وينتقل منحنى العرض إلى اليسار) ، بينما إذا انخفض سعر السلعة البديلة (القمح) فإن عرض السلعة الأصلية (الشعير) سيزيد (وينتقل منحنى العرض إلى اليمين) . فالعلاقة بين سعر السلعة البديلة وعرض السلعة الأصلية علاقة عكسية . فسّر لماذا العلاقة عكسية ؟

ب- أثر سعر السلعة المكاملة في الإنتاج : إذا وجدت هناك سلعتان متكاملتان في الإنتاج فإن تغير سعر إحدهما سيؤدي

إلى تغير عرض الأخرى (الأصلية) . فإذا زاد سعر السلعة المكملّة (النفط مثلا) فإن عرض السلعة الأصلية (الغاز الطبيعي في هذه الحالة) سيزيد (ينتقل منحني العرض إلى اليمين) ، بينما إذا انخفض سعر السلعة المكملّة (النفط) فإن عرض السلعة الأصلية (الغاز الطبيعي) سينخفض (ينتقل منحني العرض إلى اليسار) . فهناك علاقة طردية بين سعر السلعة المكملّة في الإنتاج وعرض السلعة الأصلية المكملّة لها . لماذا العلاقة طردية ؟

وهكذا فإن العوامل الأخرى المؤثرة على العرض إما أن تؤدي إلى زيادة العرض وانتقال منحني العرض إلى اليمين أو تؤدي إلى انخفاض العرض وانتقال منحني العرض إلى اليسار (شكل رقم ٤) .

تحديد سعر التوازن و كمية التوازن في السوق

كما ذكرنا في بداية هذا الفصل فإن الثمن أو السعر يتحدد من خلال قوتي الطلب والعرض. فسعر السلعة أو الخدمة يتحدد من خلال تفاعل قرارات المستهلكين ، والتي يمثلها طلب السوق ، مع قرارات المنتجين ، والتي يمثلها عرض السوق . ولتوضيح ذلك دعنا نفترض أن السوق مكون من ١٠٠٠٠ مستهلك و ١٠٠٠٠ منتج ، ولكل مستهلك جدول الطلب السابق نفسه ، ولكل منتج جدول العرض السابق نفسه (مع أنه في الواقع العملي لكل مستهلك جدول طلب مختلف في الغالب عن غيره ، وكذا بالنسبة للمنتج) ، وبذلك نحصل على جدول طلب السوق و جدول عرض السوق التاليين :

جدول طلب السوق على السلعة (س)

سعر الوحدة	الكمية المطلوبة من السلعة في الأسبوع
٥	٩٠٠٠
٤	١٠٠٠٠
٣	١٢٠٠٠
٢	١٥٠٠٠
١	٢٠٠٠٠

جدول عرض السوق للسلعة (س)

سعر الوحدة	الكمية المعروضة من السلعة في الأسبوع
٥	١٨٠٠٠
٤	١٦٠٠٠
٣	١٢٠٠٠
٢	٧٠٠٠
١	٠

أ
ب
ج
د
هـ

ويمكن دمجهما في جدول واحد على النحو التالي :

جدول طلب وجدول عرض السوق للسلعة (س)

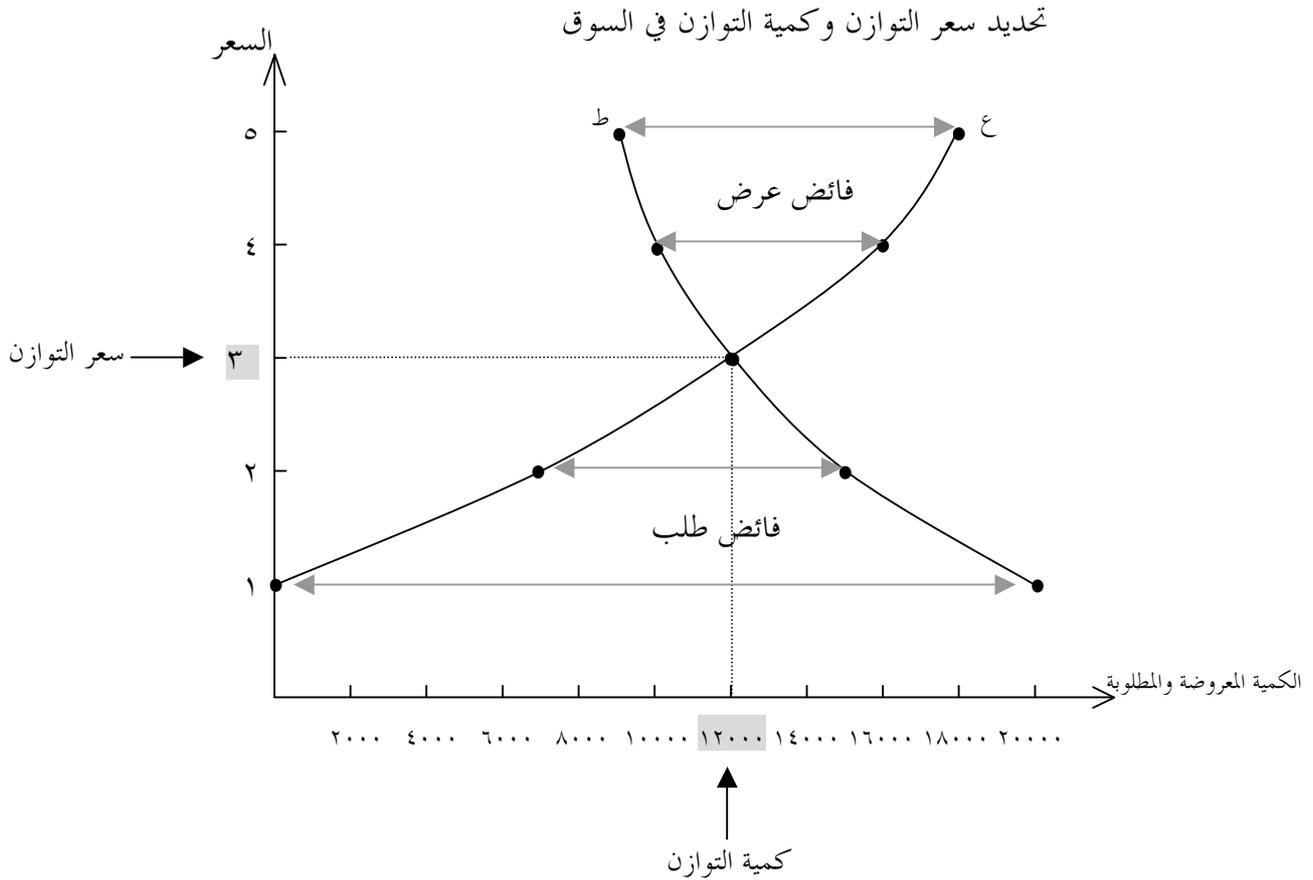
سعر الوحدة	الكمية المطلوبة من السلعة في الأسبوع	الكمية المعروضة من السلعة في الأسبوع	فائض العرض + فائض الطلب - (الكمية المعروضة - الكمية المطلوبة)	اتجاه السعر
٥	٩٠٠٠	١٨٠٠٠	٩٠٠٠+	انخفاض ↓
٤	١٠٠٠٠	١٦٠٠٠	٦٠٠٠+	انخفاض ↓
٣	١٢٠٠٠	١٢٠٠٠	٠	توازن
٢	١٥٠٠٠	٧٠٠٠	٨٠٠٠-	ارتفاع ↑
١	٢٠٠٠٠	٠	٢٠٠٠٠-	ارتفاع ↑

بالنظر في الجدول السابق نجد أنه عند السعر ٥ ريالاً المستهلكون مستعدون لشراء ٩٠٠٠ وحدة من السلعة الأسبوع بينما المنتجون مستعدون عند هذا السعر (٥ ريالاً) لعرض ١٨٠٠٠ وحدة ، وبناء عليه لو وجد هذا السعر في السوق فسيوجد عنده فائض في العرض مقداره ٩٠٠٠ وحدة (١٨٠٠٠-٩٠٠٠) لأن الكمية المعروضة أكبر من الكمية المطلوبة عند هذا السعر ، هذا الفائض في العرض سيضطر المنتجين لتخفيض السعر ، فلو انخفض السعر إلى ٤ ريالاً سيترتب على ذلك تغيران ، فالكمية المعروضة ستخفض إلى ١٦٠٠٠ وحدة (راجع قانون العرض) ، والكمية المطلوبة ستزيد إلى ١٠٠٠٠ وحدة (راجع قانون الطلب) ، ولكن السعر ٤ أيضاً يوجد عنده فائض عرض مقداره ٦٠٠٠ وحدة (١٦٠٠٠-١٠٠٠٠) ، وهو فائض أقل من السابق لكنه أيضاً سيضطر المنتجين لتخفيض السعر . دعنا الآن ننظر إلى

الأمر بطريقة أخرى . لو افترض أن السعر كان ١ ريال للوحدة سنجد أن المنتجين ليسوا مستعدين لعرض أي وحدة بينما قرارات المستهلكين تقول إنهم مستعدون لشراء ٢٠٠٠٠ وحدة ، وهنا يوجد فائض طلب مقداره ٢٠٠٠٠ وحدة (٠-٢٠٠٠٠) ، هذا الفائض في الطلب سيجعل المستهلكين يزيدون في السعر ، فلو زاد السعر إلى ٢ ريال فسيترب على ذلك زيادة الكمية المعروضة إلى ٧٠٠٠ وحدة (قانون العرض) وانخفاض الكمية المطلوبة إلى ١٥٠٠٠ وحدة ، لكن مازال فائض الطلب موجود عند السعر ٢ ومقداره ٨٠٠٠ وحدة (٧٠٠٠-١٥٠٠٠) ، وهو فائض أقل من الفائض السابق ، لكنه أيضا سيضطر المستهلكين لزيادة السعر . دعنا ننظر الآن للسعر ٣ ريالات سنجد أنه عند هذا السعر لا يوجد فائض عرض ولا فائض طلب لأن الكمية المطلوبة تتساوى مع الكمية المعروضة (١٢٠٠٠ وحدة) عند هذا السعر ، وعليه فليس هناك فائض عرض يضطر المنتجين لتخفيض السعر ، ولا فائض طلب يضطر المستهلكين لزيادة السعر . إن الأسعار ١ ، ٢ ، ٤ ، ٥ ليست أسعارا توازنية ، بمعنى أنها تميل إلى التغير ، فقد رأينا أنه عند السعريين ٥ ، ٤ يوجد فائض عرض يجعل السعر يتجه للانخفاض ، وعند السعريين ١ ، ٢ يوجد فائض طلب يجعل السعر يتجه للارتفاع . أما السعر ٣ فيطلق عليه سعر التوازن ، ويطلق على الكمية ١٢٠٠٠ كمية التوازن ، والسبب أنه في هذه الحالة لا يوجد أي ميل لتغير السعر ، فليس هناك فائض عرض يدفع السعر للانخفاض ، ولا فائض طلب يدفع السعر للارتفاع . إن الأسعار غير التوازنية وإن وجدت فإنها لا تبقى بل تتجه إما للانخفاض أو للارتفاع كما رأينا ، أما سعر التوازن فهو السعر الذي يبقى في السوق ولا يتغير ما لم تتغير قرارات المستهلكين أو المنتجين (جدول الطلب أو جدول العرض) .

ويمكن تمثيل التوازن في الرسم بيانيا كما في الشكل رقم (٥) :

شكل رقم (٥)



ومما سبق يمكن إيجاز النقاط التالية :

- ١- إن سعر التوازن هو السعر الذي تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة (لا يوجد فائض طلب و لا فائض عرض) .
- ٢- أي سعر أعلى من سعر التوازن يوجد عنده فائض عرض يدفع السعر للانخفاض .
- ٣- أي سعر أقل من سعر التوازن يوجد عنده فائض طلب يدفع السعر للارتفاع .
- ٤- يقل فائض العرض كلما انخفض السعر . لماذا ؟
- ٥- يقل فائض الطلب كلما زاد السعر . لماذا ؟

إسهام علماء المسلمين في نظرية الثمن

بالرغم من أن نظرية الثمن أو ما يعرف بنظرية القيمة لم تستقر إلا على يد الفريد مارشال في بداية القرن العشرين إلا أننا نجد بعض علماء المسلمين رحمهم الله قد تكلموا عن الثمن وأثر الطلب والعرض عليه بتحليل يقترب إلى حد كبير مع التحليل الاقتصادي الحديث .

هذا ابن تيمية رحمه الله (ت ٧٢٨هـ) يقول : (فإذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر إما لقلة الشيء، وإما لكثرة الخلق ، فهذا إلى الله ...)^(١). وهذا النص فيه إشارة إلى أن السعر قد يتغير فيرتفع بسبب زيادة الطلب (كثرة الخلق) أو بسبب نقص العرض (قلة الشيء) ، وهذا معروف في التحليل الاقتصادي فإن زيادة الطلب (وانتقال منحنى الطلب إلى اليمين) تغير من سعر التوازن فتجعله يزيد ، كما أن نقص العرض (وانتقال منحنى العرض إلى اليسار) يجعل سعر التوازن يزيد .

كذلك ورد عند الإمام الغزالي (ت ٥٠٥ هـ) رحمه الله ما يمكن اعتباره إشارة إلى قانون الطلب بعلاقته العكسية حيث يقول عن البائع أنه : (يبيع على قدر أسعاره إن نقص سعره زاد زبونه ، كما أنه إن زاد سعره نقص زبونه)^(٢). فيتربط على نقص السعر زيادة الكمية المطلوبة (زاد زبونه) ، وعلى زيادة السعر نقص الكمية المطلوبة (نقص زبونه) .

(١) ابن تيمية ، الحسبة في الإسلام ، دار الفكر ، ص ١٢ . ونفس النص عند ابن القيم ، الطرق الحكيمة في

السياسة الشرعية ، دار الكتب العلمية ، ص ٢٤٤ .

(٢) الغزالي ، الأدب في الدين ، دار الكتب العلمية ، ١٩٨٨ ص ١٠٨ . نقلا عن ياسر الحوراني ، الفكر

الاقتصادي عند الإمام الغزالي ، دار مجدولاي ، ١٤٢٣هـ ، ص ٢٧٣-٢٧٤ .

كذلك نجد لابن خلدون رحمه الله (ت ٨٠٨ هـ) في مقدمته الشهيرة كلاما حول تأثير الطلب والعرض وعلاقتهما بالسعر ، حيث يقول : (... فتفضل الأوقات عن أهل المصر من غير شك فترخص الأسعار) (٣) . وفي هذا إشارة إلى أن وجود فائض العرض (فتفضل الأوقات) يؤدي إلى اتجاه السعر نحو الانخفاض (مثل حالة زيادة العرض مع ثبات الطلب) . كما يقول عن السلع أنها : (إذا قلت وعزت غلت أثمانها ...) ثم يقول : (يكثر ناقلوها فتكثر وترخص أثمانها) (٤) ، وفي هذا أيضا إشارة إلى أثر تغير العرض على سعر التوازن حيث يزيد السعر بانخفاض العرض (قلت وعزت) وينخفض السعر بزيادة العرض (فتكثر وترخص الأسعار) .

هذه بعض الأمثلة على إسهامات علماء المسلمين في ما يعرف الآن بنظرية الثمن وقوى السوق .

(٣) ابن خلدون ، المقدمة ، دار الجيل ، ص ٤٠٢ .

(٤) المرجع نفسه ، ص ٤٣٩ .

مراجع الفصل السادس

- (١) د/ عمرو محي الدين و د/عبد الرحمن يسري أسس التحليل الاقتصادي
- (٢) د/ محمد السمان وآخرون مبادئ التحليل الاقتصادي
- (٣) د/ أحمد جامع النظرية الاقتصادية
- (٥) د/ سامي خليل مبادئ الاقتصاد الكلي
- (٦) د/ سامي خليل نظرية اقتصادية جزئية
- (٧) ابن خلدون المقدمة
- (٨) د/ ياسر الحوراني الفكر الاقتصادي عند الإمام الغزالي
- (٩) د/ شوقي دنيا علماء المسلمين وعلم الاقتصاد (ابن خلدون)
- (١٠) ابن تيمية الحسبة في الإسلام
- (١١) ابن القيم الطرق الحكمية في السياسة الشرعية
- (١٢) Paul A. Samuelson & William D. Nordhaus Economics

الفصل السابع

الأسواق

مفهوم السوق

بالرغم من أن كلمة السوق عادة ما يقصد بها في الاستخدام العام المكان الذي يتم فيه التبادل بين البائعين والمشتريين إلا أن السوق في الدراسات الاقتصادية له معنى أوسع من ذلك فهو يشير إلى المجال الذي يتم فيه الاتصال بين البائعين والمشتريين (العرض والطلب) لتبادل السلع والخدمات المختلفة بغض النظر عن كون ذلك الاتصال يتم في مكان واحد أو في مكانين منفصلين . إن سوق أي سلعة أو خدمة هو أشبه بنظام أو هيكل يتم من خلاله التقاء العرض مع الطلب وإجراء التبادل بين العارضين والطالبين ، ولقد سهل التطور التقني إلى حد بعيد إتمام إجراءات التبادل حتى مع بعد المسافة المكانية بين البائع والمشتري ، فالتبادل يمكنه إجراؤه عن طريق الهاتف أو التلكس أو الحاسب الآلي ، ومؤخرا أصبحنا نسمع عن التجارة الإلكترونية التي تتم عن طريق شبكة الانترنت . إن أي عملية تبادل تتم بين بائع و مشتري هي جزء من سوق السلعة (عرض السلعة والطلب عليها) سواء تمت عملية التبادل في مكان واحد يجمع البائع بالمشتري أو أمكن إجراء التبادل عن طريق وسائل الاتصال الحديثة مع بعد المسافة المكانية بين البائع والمشتري .

إن السوق بالمفهوم الاقتصادي يمكن أن تضيق وتتسع جغرافيا ، فقد تكون السوق مختصة بدولة معينة ، فإذا ما تحدثنا عن سوق السيارات في السعودية مثلا

فإننا نقصد المجال الذي يتم فيه عرض السيارات والطلب عليها في السعودية (اتصال البائعين بالمشتريين) ، وقد تكون السوق أضيق من ذلك إذ يمكن أن تختص بمدينة معينة معينة كما لو تحدثنا عن سوق الذهب في مدينة جدة مثلا ، وقد تتسع السوق لتشمل العالم كله كما لو تحدثنا عن السوق العالمية للنفط أو السوق العالمية للقمح مثلا .

أهمية دراسة السوق

لقد عرفنا من نظرية العرض والطلب أن سعر السلعة يتحدد من خلال قوى العرض والطلب ، ولما كان السوق هو المجال الذي يتم فيه التقاء العرض والطلب فإن طبيعة السوق لها أثر كبير في كيفية تحديد ذلك السعر ، ومدى قدرة كل من البائع أو المشتري على التحكم في السعر. كما هو معلوم فإن الذي يحدد سعر سلعة ما هو عرض السوق وطلب السوق ، فما هي إمكانية كل من المشتري والبائع في التأثير على طلب السوق وعرض السوق وبالتالي إمكانية كل منهما على تحديد سعر السلعة ؟ إن هذه الإمكانية تختلف تبعا لشكل وطبيعة السوق التي يعمل فيها كل من البائع والمشتري (قوى العرض والطلب) . وهكذا فإن دراسة السوق توفقنا على اختلاف قدرة كل من البائع والمشتري على التحكم في السعر تبعا لطبيعة السوق التي يتم فيها التعامل.

أشكال الأسواق

هناك عدة أشكال للأسواق المختلفة ، فلقد ميز الاقتصاديون أو لا بين سوقين هما سوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار التام ، ثم أضافت الدراسات الاقتصادية سوق المنافسة الاحتكارية وسوق احتكار القلة وسوق الاحتكار الثنائي وسوق

الاحتكار المتبادل وسوق احتكار الشراء . وسيتم التركيز هنا على دراسة الأشكال الأربعة الأولى للأسواق وذلك بعد الإيضاح الإجمالي لبقية الأشكال الأخرى . إن سوق الاحتكار الثنائي يقصد بها السوق التي يتولى فيها بيع السلعة أو الخدمة بائعان اثنان فقط ، وهي في الواقع حالة خاصة من سوق احتكار القلة التي سيأتي شرحها فيما بعد ، أما سوق الاحتكار المتبادل فهي السوق التي وجد فيها بائع واحد ومشتري واحد للسلعة ، فكل منهما في وضع احتكار ، ولذا سمي بالاحتكار المتبادل، أما سوق احتكار الشراء فهي السوق التي يوجد فيها مشتر واحد للسلعة في مقابلة عدد من البائعين .

التمييز بين الأشكال المختلفة للأسواق

هناك في الواقع خصائص أربع تستعمل للتمييز بين مختلف أشكال الأسواق

وهي :

- ١- عدد البائعين والمشتريين .
- ٢- طبيعة تقارب وحدات السلعة لدى البائعين .
- ٣- سهولة الخروج والدخول للصناعة .
- ٤- طبيعة العلم بظروف السوق .

إن أشكال الأسواق المختلفة يعود اختلافها في العادة إلى اختلافها في شيء من الخصائص السابقة الذكر. وسنتناول فيما يلي الأشكال الأربعة الأساسية للأسواق وهي سوق المنافسة التامة وسوق الاحتكار التام وسوق المنافسة الاحتكارية وسوق احتكار القلة .

١- سوق المنافسة التامة : لقد ذكرنا أن هناك أربع خصائص يتم من خلالها

التمييز بين الأسواق المختلفة ، وبالنظر في هذه الخصائص في سوق المنافسة التامة نجد أن سوق المنافسة التامة تتسم بالآتي :

أ- وجود عدد كبير جدا من البائعين والمشتريين ، وكل بائع أو مشتري يتعامل في حصة ضئيلة جدا نسبيا مما يتعامل فيه السوق بأكمله ، فالبائع يعرض نسبة ضئيلة جدا بالنسبة لما يعرضه مجموع البائعين (عرض السوق بأكمله) كما أن المشتري يطلب حصة ضئيلة جدا بالنسبة لما يطلبه مجموع المشتريين (طلب السوق بأكمله) .

ب- وجود تجانس (تماثل تام) في وحدات السلعة لدى جميع البائعين ، فما يعرضه كل بائع يماثل تماما ما يعرضه البائعون الآخرون ، أي أنه لا فرق أبدا بين وحدات السلعة لدى جميع البائعين . ومما يجب ذكره أن الذي يقرر هذا التماثل هو المستهلك (المشتري) وليس بالضرورة طبيعة وحدات السلعة لدى المنتجين، فإذا قرر المستهلك أن هناك اختلافا بين وحدات السلعة لدى البائعين فإن شرط التماثل لا يتحقق ، بغض النظر عن كون الاختلاف الذي قرره المستهلك اختلافا حقيقيا أم غير حقيقي (نتيجة الدعاية مثلا أو وجود العلامة التجارية أو غير ذلك) .

ج- حرية الدخول والخروج من الصناعة (الإنتاج) وحرية تنقل عناصر الإنتاج : ويقصد بهذا الشرط أن أي مشروع جديد يرغب في الدخول إلى مجال إنتاج السلعة يمكنه ذلك دون أي عقبة ، كما أن أي مشروع يرغب في التوقف عن الإنتاج والخروج من السوق يمكنه تحقيق ذلك

دون أي عقبة ، وإلى جانب ذلك فإن عناصر الإنتاج لها المقدرة على التنقل من مجال إنتاج السلعة إلى مجالات إنتاج أخرى أو من مجالات الإنتاج الأخرى إلى مجال إنتاج السلعة .

د- العلم التام بظروف السوق : أي أن يكون كل البائعين والمشتريين لديهم معلومات كاملة عن ظروف السوق والسعر التي يرغب البائعون في البيع به ويرغب المشترون في الشراء به .

إن السوق التي تجتمع فيها تلك الخصائص السابقة تسمى سوق المنافسة التامة وفي هذه السوق لا يستطيع أي من البائع بمفرده أو المشتري بمفرده أن يتحكم في سعر السلعة لأنه لا يستطيع أي منهما أن يتحكم في العرض الكلي للسلعة في السوق أو الطلب الكلي للسلعة في السوق ، ولذا فإن كلا من البائع والمشتري يعتبر آخذا للسعر السائد في السوق (والذي تحدد من خلال عرض وطلب السوق) فالبائع لا يستطيع أن يطلب أعلى من سعر السوق إذ أن ذلك سيجعل المشتريين ينصرفون عنه إلى بقية البائعين (لاحظ كثرة البائعين) الذين يبيعون السلعة نفسها تماما (لاحظ تجانس وحدات السلعة) بسعر أقل (سعر السوق) ، كذلك فإن المشتري لا يستطيع أن يطلب سعرا أقل لأن البائع يعلم أن هناك الكثير من المشتريين المستعدين لشراء السلعة بسعر أعلى (سعر السوق). وهكذا فإنه في سوق المنافسة التامة يسود سعر واحد للسلعة (السعر الذي تحدد من خلال عرض وطلب السوق) وليس للبائع أو المشتري (بمفرديهما) أي قدرة على التحكم في ذلك السعر .

٢- سوق الاحتكار التام : يقصد بهذه السوق احتكار البائع . وتتسم سوق

الاحتكار التام بما يلي :

أ- وجود بائع واحد للسلعة : وبهذا لا يصبح هناك فرق بين ما يعرضه ذلك البائع وما يعرضه السوق بأكمله (فالبايع هو السوق) فإذا عرض البائع ١٠٠ وحدة من السلعة فإن ذلك يعني أن مقدار العرض الكلي للسوق هو ١٠٠ وحدة .

ب- وجود سلعة واحدة ليس لها بديل قريب : فما يعرضه البائع في سوق الاحتكار التام سلعة وحيدة ليس لها بديل قريب يمكن الإحلال بينهما (بمنطق مرونة الطلب المتقاطعة يجب أن تكون تلك المرونة مساوية للصفر أو قريبة جدا من الصفر) .

ج- وجود قيود على الدخول في السوق و على تنقل عناصر الإنتاج : وهذه القيود قد تكون عن طريق قرارات السلطات العامة ، أو بسبب تملك المنشأة وسيطرتها على المواد الأولية اللازمة لإنتاج السلعة ، أو بسبب ضخامة الاستثمارات اللازمة لإنتاج السلعة .

د- هناك علم تام لدى البائع بظروف السوق إذ أن البائع هو السوق بطبيعة الحال .

إن سوق الاحتكار التام هي على النقيض من سوق المنافسة التامة ، فالبايع في سوق الاحتكار التام له قدرة على وضع السعر الذي يحقق له أكبر ربح ممكن ، ولذلك يطلق على البائع في سوق الاحتكار التام بأنه واضع للسعر ، وتكمن مقدرة البائع على التحكم في السعر في مقدرته على التأثير في عرض السوق (تذكر أن عرض السوق هو عرض البائع في سوق الاحتكار التام) فهو يستطيع أن يخفض عرض السوق لوضع سعر أعلى أو يزيد من عرض السوق لوضع سعر أقل ، وذلك لتحقيق أكبر ربح ممكن .

٣- سوق المنافسة الاحتكارية : هذه السوق تتصف بـ

أ- وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين وإن كان ليس بدرجة سوق المنافسة التامة .

ب- هناك تشابه (لامتثال) بين وحدات السلعة لدى البائعين ، بمعنى أن وحدات السلعة لدى البائعين متميزة نوعا ما عن بعضها وهناك بعض الاختلافات بينها ، ومع ذلك فهي بدائل قريبة من بعضها . إن الاختلاف والتمايز يعود إلى قرار المستهلك فطالما اعتقد المستهلك أن هناك اختلافا بين ما يعرضه البائعون فإن الأمر يكون كذلك . إن هذا هو ما يميز سوق المنافسة الاحتكارية عن سوق المنافسة التامة التي تتصف بتمثال وحدات السلعة لدى جميع البائعين .

ج- هناك حرية كبيرة نسبيا في الدخول والخروج من السوق ، وفي تنقل عناصر الإنتاج ..

د- وجود علم بظروف السوق لدى جميع المنشآت الإنتاجية .

إن وجود فروقات بين وحدات السلعة التي يعرضها البائعون يجعل سوق المنافسة الاحتكارية ذات طبيعة مختلفة عن سوق المنافسة التامة وعن سوق الاحتكار التام ، إذ فيها شبه من السوقين فمن جهة هناك تنافس بين البائعين على إنتاج السلعة ، ومن جهة أخرى كل بائع له قوة احتكارية فيما يتعلق بنوع المنتج الذي ينتجه ، على سبيل المثال هناك العديد من المنتجين الذين ينتجون سلعة مثل حليب الأطفال (يتنافسون على إنتاج حليب الأطفال) ولكن كل منهم يحتكر النوع الذي ينتجه (بسبب العلامة التجارية أو لاختلاف مواصفات ما ينتجه عن ما ينتجه الآخرون) ومن هنا سميت هذه

السوق سوق المنافسة الاحتكارية (منافسة في إنتاج السلعة ، واحتكار لنوع معين منها) . إن وجود فروق محدودة بين ما ينتجه البائعون يجعل السعر السائد للسلعة ليس واحدا بل هناك فروقات في الأسعار بسبب فروقات نوعيات ما ينتجه البائعون ، أي أنه لا يسود سعر واحد للسلعة بل أسعار عديدة مما يعني أن كل بائع له قدرة معينة ولكن محدودة على التحكم في السعر ، هذه القدرة منشؤها اختلاف نوعية السلعة التي يعرضها عن نوعية ما يعرضه الآخرون ، ومحدودية تلك القدرة على التحكم في السعر منشؤها أن ما يعرضه الآخرون من نوعيات (وإن كانت مختلفة) هي بدائل قريبة لما يعرضه . وخلاصة الأمر أن سوق المنافسة الاحتكارية تسود فيها أسعار متعددة للسلعة وتزداد فروقات الأسعار كلما ازدادت فروقات وحدات السلعة لدى البائعين ، وللبائعين قدرة إلى حد ما على التحكم في السعر .

٤- سوق احتكار القلة : تتسم سوق احتكار القلة بما يلي :

- أ- عدد قليل من البائعين لكل منهم حصة مؤثرة في السوق .
- ب- قد تكون وحدات السلعة متماثلة لدى جميع البائعين ، وهذا يسمى احتكار قلة تام أو كامل ، وقد وحدات السلعة لدى البائعين متشابهة وليست متماثلة (بينها اختلاف محدود وهي بدائل قريبة من بعضها) ، وهذا يسمى احتكار قلة متنوع أو متمايز .
- ج- هناك صعوبة نسبية كبيرة في الدخول للسوق أو في انتقال عناصر الإنتاج .

د - شرط توافر العلم التام بظروف السوق غير متوافر في سوق احتكار القلة فهناك أسرار في الصناعة ، وهي في سوق احتكار القلة المتنوع أكثر منها في سوق احتكار القلة التام .

إن سوق احتكار القلة كما هو واضح يتسم بقلة عدد البائعين الذين لكل منهم نسبة مؤثرة في السوق (٣٠% ، ٤٠% ، ٢٠% وهكذا) وهذا الأمر يجعل هناك نوعا من التبعية بين المنشآت الإنتاجية فكل بائع أو منتج إذا اتخذ سياسة سعرية معينة سيكون لها تأثير على بقية البائعين مما يجعلهم يواجهون تلك السياسة بسياسة مضادة ، فإذا خفض المشروع أ سعر ما ينتجه فإن هذا سيجعل بقية المشروعات تخفض أسعارها لكي لا يستأثر المشروع أ بكل السوق ، ولذلك فإن أي مشروع حينما يتخذ سياسة سعرية معينة يجب أن يتوقع ردود الأفعال من بقية البائعين ، وبالرغم من تعقد سوق احتكار القلة فيما يتعلق بقدرة كل منتج في تحديد السعر إلا أنه يمكن القول أن كل منتج يخفض السعر يجب أن يتوقع تخفيضا في الأسعار من بقية المنتجين لمنعه من الاستئثار بالسوق . وبناء على ذلك فإن سوق احتكار القلة قد يحصل فيه اتفاق بين المنتجين إما على وضع سعر معين يتم بناء على أساسه اقتسام السوق بين المنتجين ، وقد تعطى القيادة السعرية لمنتج معين حيث يحدد ذلك المنتج سعرا معيناً يتبعه فيه بقية المنتجين ، وقد لا يحصل اتفاق بين المنتجين وهنا إما أن يحصل تبادل لتخفيض السعر بين المنتجين في شكل ما يعرف بحرب الأسعار التي قد تجبر بعض المشروعات المنتجة للخروج من السوق، وقد يحصل العكس وهو جمود السعر لأن كل منتج يعلم أن اتخاذ أي سياسة لتخفيض الثمن ستقابل من المنتجين الآخرين برد فعل مماثل .

مراجع الفصل السابع

- (١) د/ أحمد جامع
النظرية الاقتصادية
- (٢) د/ سامي خليل
نظرية اقتصادية جزئية
- (٣) جي هولتن ولسون (ترجمة د/ سلمان العاني)
الاقتصاد الجزئي

الفصل الثامن

النقود

(تطورها ، تعريفها ، وظائفها ، أنواعها ، النقود في الإسلام)

مقدمة

لقد خلق الله سبحانه تعالى الإنسان مفتقرا إلى مقومات حياته من طعام وشراب وكساء ومسكن وغير ذلك ، كما سخر سبحانه لهذا الإنسان ما في السموات والأرض وهياً له هذا الكون ليجد فيه كل ما يحتاج . قال تعالى : ﴿ **أَلَمْ تَرَ أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُمْ مَا فِي الْأَرْضِ وَالْفَلَكَ تَجْرِي فِي الْبَحْرِ بِأَمْرِهِ ...** ﴾ الآية (الحج : ٦٥) ، وقال تعالى : ﴿ **أَلَمْ تَرَوْا أَنَّ اللَّهَ سَخَّرَ لَكُمْ مَا فِي السَّمَوَاتِ وَمَا فِي الْأَرْضِ ...** ﴾ الآية (لقمان : ٢٠) . وربما كان الإنسان في بداية وجوده لا يحتاج إلى أكثر من أن يستفيد مما هو موجود في هذه الأرض بطبيعته، فيقتطف من الثمار الموجودة أو يقتنص الحيوانات والطيور ، كما يستفيد من جلود الحيوانات لصنع كساء له ، ويأوي إلى مكان يختاره لنفسه فيمهده ليسكن إليه .

بعد ذلك بدأ الإنسان ينتج ما يحتاجه بنفسه بدلا من الاعتماد على ما هو موجود في الطبيعة ، وقد كان أول نشاط إنتاجي عرفه الإنسان فيما يبدو هو الزراعة خاصة مع استقرار المجتمعات في الوديان وحول الأنهار ، كما لجأ إلى استئناس الحيوانات وتربيتها للاستفادة من لحومها وألبانها وجلودها . ولعله في بادئ

الأمر كان كل شخص يكتفي بذاته عن الآخرين فينتج كل ما يحتاج إليه ، وعليه فإنه في هذه المرحلة لم يكن هناك حاجة للمبادلة بين الأفراد .

مع اتساع المجتمعات وكثرة السلع وتنوعها وازدياد الحاجات ونموها أصبح من الصعب على الفرد أن يستقل وينفرد بإنتاج كل ما يحتاج فظهر ما يعرف بالتخصص وتقسيم العمل ، حيث يتولى كل فرد ممارسة نشاط إنتاجي واحد على سبيل المثال تاركاً للآخرين الأنشطة الإنتاجية الأخرى ، وقد أسهم هذا التخصص بطبيعة الحال في زيادة الإنتاج وتحسن نوعيته ، ولكن كان على الفرد في ظل التخصص أن يحصل على ما يحتاجه مما ينتجه الآخرون عن طريق المبادلة ، حيث يبادل ما يفيض عن حاجته من السلعة التي تخصص في إنتاجها بما يحتاجه من السلع التي ينتجها الآخرون . إن التخصص والمبادلة أمران متلازمان فلا تخصص بدون مبادلة ، ولا مبادلة بدون تخصص .

المقايضة

إن أول نظام للمبادلة عرفه الإنسان هو نظام المقايضة ، ونعني بالمقايضة **مبادلة المنتج الاقتصادي بمنتج اقتصادي آخر** (سلعة أو خدمة مقابل سلعة أو خدمة) ، وقد كان نظام المقايضة كافياً في ظل محدودية السلع نسبياً ، ولكن مع توسع النشاط الاقتصادي وتزايد عمليات التبادل لم يعد هذا النظام ذا كفاءة مقبولة في عمليات التبادل نتيجة **الصعوبات** التي كانت تكثف ذلك التبادل والتي يمكن إيجازها فيما يلي :

١- **مشكلة التوافق المزدوج لرغبات المتبادلين** : تتطلب عملية التبادل أن يكون توافقاً بين المتبادلين ، بمعنى أن يكون لكل طرف الرغبة في ما

لدى الطرف الآخر . وفي نظام المقايضة تبرز صعوبة ذلك التوافق ، فمن يملك قمحا ويرغب في مبادلته بالبيض مثلا قد يجد شخصا لديه بيض لكنه لا يرغب في القمح وإنما يرغب في الزيت ، وقد يجد شخصا يرغب في القمح ولكن ليس لديه بيض وإنما لديه فول . إن هذا الأمر يقتضي من الأفراد استهلاك كثير من الوقت في عملية البحث لتحقيق التوافق بين الرغبات مما يقلل من كفاءة نظام المقايضة ، وقد يقتضي الأمر إجراء عدة عمليات مقايضة للوصول للسلعة المطلوبة فقد يقوم صاحب القمح بمبادلة القمح بالفول ومن ثم مبادلة الفول بسلعة أخرى وهكذا حتى يحصل على البيض المطلوب .

٢- تعدد نسب التبادل : لما كان التبادل في نظام المقايضة قائما على أساس سلعة مقابل سلعة فإن قيمة كل سلعة تقدر بوحدات من السلعة الأخرى ، ونتيجة لذلك سيكون لكل سلعة عدد من الأسعار ، أو نسب التبادل مع السلع الأخرى و سيزداد هذا العدد بزيادة عدد السلع . افترض أن لدينا أربع سلع أ ، ب ، ج ، د سيكون هناك ست نسب تبادل كالتالي : أ مقابل ب ، أ مقابل ج ، أ مقابل د ، ب مقابل ج ، ب مقابل د ، ج مقابل د ، أما لو كان هناك عشر سلع فسيكون هناك خمس وأربعون نسبة تبادل ، وهكذا تزداد نسب التبادل بزيادة عدد السلع نتيجة عدم وجود مقياس موحد لقيمة أو سعر السلعة فكل سلعة تقدر قيمتها بوحدات من السلع الأخرى الكثيرة . إن تعدد نسب التبادل يشكل عيبا من عيوب نظام المقايضة لأن المقارنة بين أسعار السلع يضطر المتبادلين لمعرفة نسب التبادل الكثيرة ، وهذا

يستهلك الكثير من الوقت مما يقلل من كفاءة نظام المقايضة. **يضاف إلى ذلك** أن عدم وجود مقياس موحد للقيمة (وحدة للعد والحساب) يجعل من الصعوبة تقدير الثروات والأصول ووضع الميزانيات وتقدير الأرباح والخسائر بالنسبة للمؤسسات والشركات (إذ يلزم ذكر تلك الأصول والثروات بأعيانها وأوصافها بدلا من تجميع القيم النقدية لها) .

٣- عدم القابلية للتجزئة والتخزين : تختلف السلع فيما بينها من حيث

قابليتها للتجزئة إلى وحدات صغيرة ، ومن حيث قابليتها للتخزين . إن عدم قابلية بعض السلع للتجزئة مما يزيد من صعوبة التبادل في نظام المقايضة فإذا أراد صاحب المتزل أن يبادل متزله بكميات من الجبن والبيض والقمح والأقمشة فإنه قلما يجد شخصا واحدا يريد المتزل ولديه كل هذه الأشياء المطلوبة ، كما لا يمكن تجزئة المتزل بين عدة أشخاص متفرقين لديهم هذه الأشياء المطلوبة ، وهكذا فإن عدم قابلية بعض السلع للتجزئة تشكل صعوبة في بعض الحالات تقف عثرة أمام إتمام عملية التبادل . **ومن جهة أخرى** فإن من المعتاد أن يقوم الشخص بالاحتفاظ ببعض دخله للطوارئ أو لتأمين حياة أفضل في المستقبل وهكذا ، وفي ظل نظام المقايضة ليس هناك من سبيل لذلك سوى الاحتفاظ بالسلع مع ما في ذلك من مشاكل التخزين من تكاليف التخزين أو تلف السلع المخزنة أو انخفاض قيمتها أو صعوبة المبادلة بها في المستقبل وهكذا .

نشأة وتطور النقود

كما سبق فإن نظام المقايضة قد لازمته بعض الصعوبات التي جعلته يتسم بانخفاض الكفاءة الاقتصادية نتيجة التكلفة العالية لعمليات التبادل مما جعل الإنسان يبحث عن طريقة أو نظام للتبادل يكون أكثر كفاءة من نظام المقايضة فهداه الله إلى استخدام النقود . لم تكن النقود في بداية ظهورها أكثر من سلعة معينة يتعارف المجتمع على استخدامها كوسيط في عمليات التبادل ، فبدلاً من مقايضة سلعة بسلعة يبيع الشخص سلعته مقابل النقود (والتي هي هنا سلعة معينة تعارف الناس على قبولها ، فهي مقبولة من جميع أفراد المجتمع) ثم يشتري بهذه النقود السلعة التي يرغب فيها ، وكما استخدمت النقود كوسيط في عمليات التبادل فقد كانت أيضاً مقياس متعارفاً عليه لقيم وأسعار السلع الأخرى ، فكانت تقدر قيمة كل سلعة بوحدات من السلعة النقدية . إن وجود النقود قد مكن من التغلب على أبرز صعوبات المقايضة ، فنظراً لكون النقود ذات قبول عام من جميع أفراد المجتمع ، فلم تعد مشكلة التوافق المزدوج تشكل صعوبة ، فالبائع يبيع سلعته مقابل النقود ويقبل هذه النقود مقابل سلعته لا لأنه يرغب في النقود لذاتها ولكن لأنه يدرك أنه يمكنه استخدام هذه النقود في الشراء مباشرة . كذلك فإن مشكلة تعدد نسب التبادل لم تعد موجودة ، فالنقود أصبحت المقياس الموحد للقيمة فكل سلعة تقدر قيمتها بمقياس واحد ، وهو النقود ، فبدلاً من أن نذكر نسبة تبادل السلعة مع جميع السلع الأخرى يكفي أن نذكر نسبة تبادل السلعة مع النقود فقط . وهكذا فإن اكتشاف النقود يسر عمليات التبادل بشكل كبير مما زاد من الكفاءة الاقتصادية في المجتمع .

كما ذكرنا فإنه في بداية الأمر لم تكن النقود أكثر من سلعة معينة أصبحت بالعرف العام ذات قبول عام من أفراد المجتمع كوسيط في التبادل ومقياس للقيمة ، وقد اتخذ كل مجتمع سلعة معينة تناسبه (حسب طبيعة نشاطه وظروفه) فتعددت أشكال النقود في هذه المرحلة ، فاستُخدمت الماشية في بعض المجتمعات ، واستُخدمت أدوات الصيد في بعضها الآخر ، وهناك من استخدم العاج ، وبعض المجتمعات استخدمت الملح أو الحبوب ، وهكذا . وقد كانت هذه الأشكال من النقود السلعية ذات طابع محلي نسبيا ، فكان لكل مجتمع سلعته النقدية الخاصة به ، والتي تستخدم في نطاق ذلك المجتمع . بعد ذلك شاع استخدام المعادن كنقود فاستخدم النحاس والبرونز في بادئ الأمر ثم شاع استخدام المعادن النفيسة ، وهي الذهب والفضة ، كنقود ساد استعمالها لفترة طويلة من الزمن ، وقد تميزت المعادن النفيسة عن بقية النقود السلعية المستخدمة قبلها أنها ذات قبول عام ليس على المستوى المحلي لمجتمع ما بل على المستوى العالمي لما تتسم به من صفات ، ولما لها من تقدير لدى كثير من المجتمعات. وقد كان الأفراد يتعاملون بالمعادن النفيسة في أول الأمر كقطع أو سبائك يلزم وزنها عند كل تعامل وكذا يلزم التأكد من درجة نقائها ، ثم تدخلت الدولة بعد ذلك فقامت بسك النقود أي تحويل المعدن النفيس إلى مسكوكات متماثلة في الشكل والوزن ودرجة النقاء ومختومة بخاتم يبين الوزن ودرجة النقاء (العيار)، وقد كان هذا تطورا سهلا للتعامل بالنقود واختصر الكثير من الوقت حيث أصبح التعامل يتم بالنقود عدا لاوزنا.

بعد ذلك حصل تطور آخر في النقود بظهور ما يعرف بالنقود الورقية النائية، فقد كان لحمل المسكوكات والانتقال بها من مكان لآخر مخاطر كثيرة من سرقة

أو ضياع فأخذ الأفراد يودعون مسكوكاتهم لدى الصاغة والصيارفة والمصارف ويحصلون على صكوك تبين كمية النقود التي أودعوها وتثبت حقوقهم عند أولئك الصاغة والصيارفة والمصارف ، ولما عمت الثقة في هذه الصكوك أخذ الناس يتداولونها فيما بينهم ويستخدمونها في معاملاتهم فعندما يقوم شخص بالشراء من آخر فإنه يتنازل له عن قيمة الإيصال بأن يوقع على ظهر الإيصال بذلك بدلا من الذهب ، فانتشر استخدام تلك الإيصالات في المعاملات ، وسميت تلك الإيصالات بالنقود الورقية النائية لأنها تنوب فعلا عن ذهب أو فضة لدى الصاغة أو الصيارفة والمصارف ، وقد كان هذا بداية ظهور وانتشار النقود الورقية ، ولتسهيل استخدام تلك الإيصالات فقد عمدت المصارف إلى إصدار تلك الإيصالات في شكل فئات محددة القيمة (١ ، ٥ ، ١٠ ، ١٠٠ ، وهكذا) . ويلاحظ هنا أن لكل شخص الحق في تحويل تلك النقود الورقية إلى نقود ذهبية أو فضية بتقديم الإيصال وأخذ قيمته من المعدن النفيس . كما أن مجموع مبالغ الإيصالات المصدرة تساوي تماما كمية النقود الذهبية أو الفضية ، فإذا كانت مجموع مبالغ تلك الإيصالات مليون جنيه مثلا فإن هذا يعني أن هناك مليون جنيه ذهبي فعلا مودعة لدى الصيارفة أو المصارف ، أي أن نسبة التغطية الذهبية أو الفضية ١٠٠% ، فكل جنيه ورقي مصدر يقابله جنيه ذهبي مودع .

تطور آخر حصل في تاريخ النقود فقد وجدت المصارف من خلال الخبرة والممارسة أن الأفراد لا يقومون كلهم بتحويل إيصالاتهم الورقية إلى مسكوكات ، بل هناك نسبة معينة (عادة ما تكون صغيرة) هم الذين يطالبون تلك المصارف بقيمة تلك الإيصالات من المعدن النفيس ، أما البقية فهم يتداولون تلك الإيصالات

في تعاملاتهم كنقود مثل الذهب والفضة دون الرجوع إلى المصارف فأغرى هذا الأمر تلك المصارف بإصدار المزيد من تلك الإيصالات والنقود الورقية بشكل يفوق كمية النقود المعدنية المودعة لديها ، وبذلك لم تعد نسبة التغطية ١٠٠% بل أقل من ذلك ، إذ إن مبالغ النقود الورقية يفوق مبالغ النقود المعدنية . وكان هذا بداية ما يعرف بالنقود الائتمانية التي تعتمد على ثقة الأفراد في الجهة المصدرة للنقود الورقية . بعد ذلك تمادت بعض المصارف في إصدار النقود الورقية بشكل كبير سعياً وراء الربح مما أوقع تلك المصارف في مشكلة عجزها عن صرف النقود الورقية بما يقابلها من مسكوكات وبالتالي انهيارها وإفلاسها مما جعل تلك الأوراق النقدية تفقد قيمتها ، وكان حينئذ لا بد من تدخل السلطات العامة لتنظيم عملية إصدار النقود بشكل يعيد الثقة في تلك الأوراق النقدية فقامت تلك السلطات بحصر حق إصدار النقود الورقية في مصرف واحد يسمى المصرف المركزي تشرف عليه الحكومة ويخضع لرقابتها أو يدخل في ملكيتها بشكل كلي ، فأصبح المصرف المركزي هو الجهة الوحيدة التي لها حق إصدار النقود الورقية .

تطور آخر حصل في تاريخ النقود ففي فترة الحرب العالمية الأولى وما بعدها وجدت الدول المشتركة في الحرب أنها في حاجة إلى المزيد من النقود لتمويل الإنفاق الحربي فلجأت إلى أسهل سبيل لذلك وهو المصارف المركزية التي توسعت تلك الدول في الاقتراض منها فتوسعت تلك المصارف المركزية في تمويل تلك القروض من خلال عملية الإصدار النقدي ، وقد أدت عمليات التماذي في الإصدار النقدي إلى ارتفاع متزايد في الأسعار (أي انخفاض قيمة النقد) وكان ذلك كفيلاً بالتأثير على ثقة الأفراد في قدرة المصارف المركزية على صرف قيمة ما

يقدم لها من أوراق نقدية فزادت مطالبة الأفراد لتلك المصارف بتحويل ما لديهم من أوراق نقدية إلى نقود ذهبية ، ومع ازدياد تلك المطالبات بشكل كبير خشيت تلك الدول أن تعجز المصارف المركزية عن مواجهة تلك المطالبات بالتحويل فأصدرت حكومات تلك الدول قوانين تعفى بموجبها المصارف المركزية من تحويل الأوراق النقدية إلى ذهب وتلزم الأفراد بقبول هذه الأوراق النقدية في المعاملات ووفاء الديون . ومن هنا أصبحت هذه الأوراق نقودا في ذاتها تستمد صفتها النقدية من إلزام القانون بها ، وسميت هذه الأوراق النقدية بالنقود الإلزامية أو النقود القانونية .

التطور الآخر في تاريخ النقود حدث بعد ظهور النقود الإلزامية حينما بدأ الأفراد يودعون تلك النقود في المصارف في شكل حسابات جارية خوفا عليه من الضياع أو السرقة حيث تتعهد تلك المصارف بدفع تلك النقود المودعة عند الطلب عن طريق شيكات يحررها أصحاب تلك الحسابات ، لكن لما كان الأفراد لا يسحبون كل نقودهم من المصارف في وقت واحد بل يتعاملون بتلك الحسابات عن طريق الشيكات وجدت المصارف نفسها قادرة على التوسع في إنشاء حسابات جارية دون أن يكون لها رصيد من النقود الورقية (قارن هذا بإصدار النقود الورقية دون رصيد من النقود الذهبية فيما سبق) حتى أصبحت تلك الحسابات في ذاتها نقودا يمكن استعمالها في تسوية الالتزامات ووفاء الديون عن طريق الشيكات وتسمى نقود الودائع أو النقود الكتابية .

تعريف النقود

كلمة نقد في أصلها اللغوي تدل على تمييز الشيء وتقدير حقيقته ومعناه ، ويطلق على تمييز الدراهم والدنانير الجيدة من الرديئة . ومن الناحية الاصطلاحية فإنه بالرغم من تعدد الاعتبارات في تعريف النقود وتحديد ماهيتها إلا أنه يمكن القول إن النقود هي :

(أي شيء يستخدم عادة وسيطا في التبادل ومقياسا للقيمة ويلقى

قبولا عاما من جانب الأفراد)

إن التعريف السابق يوضح ماهية النقود من خلال وظائفها التي سنوضحها فيما بعد ، فكل ما يستخدمه الناس في معاملاتهم وسيطا في التبادل ومقياسا لقيم الأشياء ويكون مقبولا بشكل عام فيما بينهم (إما عرفا أو قانونا) يمكن أن يكون نقدا بغض النظر عن شكله وطبيعته من حيث كونه سلعة أو معدنا نفيسا أو مجرد ورقة أو حسابا جاريا في مصرف .

وظائف النقود

يمكن إجمال وظائف النقود في النشاط الاقتصادي في أربع وظائف منها وظيفتان أساسيتان هما كون النقود وسيطا في التبادل ومقياسا للقيمة ، ووظيفتان ثانويتان هما كون النقود مخزنا للقيمة ووسيلة للمدفوعات المؤجلة .

١- وسيط في التبادل : تعتبر النقود وسيطا في التبادل يستخدم في الدفع

مقابل السلع والخدمات ، فلم تعد عملية المبادلة سلعة مقابل سلعة كما في نظام المقايضة ، بل دخلت النقود وسيطا في التبادل ، حيث يبيع

الشخص ما لديه من سلع أو خدمات مقابل النقود ، ويشترى بالنقود ما يحتاجه من سلع أو خدمات ، فحل البيع والشراء مكان التفاضل المباشر ، وشكلت النقود أحد عنصري المبادلة . إن دخول النقود وسيطا في التبادل قد حل مشكلة التوافق المزدوج للرغبات والتي كانت قائمة في نظام المقايضة ، فمن لديه سلعة يرغب في مبادلتها فما عليه إلا أن يبيعها مقابل النقود ، التي تلقى قبولاً عاماً من جميع أفراد المجتمع ، ثم يشتري بالنقود ما يحتاج إليه من سلع أو خدمات . فكل شخص سيقبل النقود في المبادلة بالسلع التي يملكها لأنه متيقن من قبول الآخرين لهذه النقود مقابل السلع التي يريدونها ، فالنقود كما يقول الاقتصاديون قوة شرائية عامة لها سلطة على كل السلع والخدمات التي يرغب الأفراد في مبادلتها . لاشك أن النقود لم يكن لها أن تقوم بهذه الوظيفة لو لم يكن لها القبول العام من أفراد المجتمع في عملية المبادلة . إن أداء النقود لهذه الوظيفة قد عزز من الكفاءة الاقتصادية باختصار الكثير من الوقت الذي كانت تقتضيه عملية المبادلة في نظام المقايضة بسبب ضرورة تحقيق التوافق المزدوج للرغبات .

٢- مقياس للقيمة: باستخدام النقود وسيطا في التبادل كان من الطبيعي أن تكون هي المقياس لقيم السلع والخدمات ، فأصبح يُعبّر عن قيمة كل سلعة أو خدمة بمقدار من النقود . إن هذا يعني أنه قد أصبح هناك مقياس موحد لقيم السلع والخدمات (أشبه بالمتري والكيلو متر لقياس الأطوال أو الجرام و الكيلو جرام لقياس الأوزان) ، وقد عالج هذا

مشكلة تعدد نسب التبادل فأصبح لكل سلعة ثمن واحد معبر عنه بالنقود بدلا من آلاف الأثمان التي تمثل نسبة تبادلها مع السلع الأخرى. وهكذا فإنه في النظام النقدي يقل عدد نسب التبادل بشكل كبير . فبافتراض أن لدينا ١٠٠٠ سلعة فإنه في نظام المقايضة إذا أردنا أن نعبر عن قيمة السلعة بوحدات من السلعة الأخرى فسيكون للسلعة ٩٩٩ سعرا ، أما في ظل وجود مقياس موحد للقيمة ، وهو النقود ، فسيكون للسلعة سعر واحد يمثل قيمتها بالنقود ، وهذا لا شك سيسهل عمليات المبادلة بشكل كبير . وإلى جانب ذلك فإن وجود مقياس موحد للقيم مكن من عملية تجميع السلع المختلفة عن طريق تجميع قيمها النقدية مما سهل العمليات المحاسبية وتقدير الثروات ونحو ذلك .

٣- مخزن للقيمة : تعمل النقود مخزنا للقيمة ، فالشخص الذي يحتفظ بالنقود يحتفظ بقوة شرائية عامة يمكن استخدامها في أي وقت مستقبلي للحصول على السلع والخدمات . والحقيقة أن النقود ليست الشيء الوحيد الذي يعتبر مخزنا للقيمة بل كل الأصول المعمرة هي مخزن للقيمة يمكن أن يحتفظ به الشخص لوقت لاحق ، فالذهب الذي يحتفظ به النساء هو مخزن للقيمة حيث يمكن بيعه في المستقبل للحصول على سلعة أخرى ، وكذلك يمكن اعتبار السيارات والعقارات والأوراق المالية (مثل الأسهم) . ومع ذلك فإن النقود تتميز على بقية الأصول الأخرى بصفة السيولة التامة ونعني بالسيولة قدرة الأصل على التحول إلى وسيط تبادل بسرعة وسهولة ودون خسارة ، وبما أن النقود هي وسيط

تبادل لذا فإن سيولتها تامة (١٠٠٪) ، أما بقية الأصول الأخرى فتتفاوت سيولتها بحسب سرعة وسهولة إمكانية تحويلها إلى نقود .

٤- وسيلة للمدفوعات المؤجلة : ترتبط هذه الوظيفة بالمعاملات المؤجلة التي تتضمن وعدا بالدفع في المستقبل مثل البيع المؤجل الثمن والقروض . إن النقود بما تمثله من قوة شرائية عامة عبر الزمن تعتبر وسيلة لتسوية تلك المدفوعات المؤجلة .

أنواع النقود

يمكن تقسيم النقود التي استخدمها الإنسان في الماضي والحاضر إلى مجموعتين رئيسيتين هما : النقود السلعية والنقود الائتمانية .

أولا : النقود السلعية

وهذا النوع من النقود ساد في الماضي ، ولم يعد له وجود في الوقت الحاضر، حيث استخدم الإنسان سلعة من السلع وجعلها نقدا (أي وسيط في التبادل ومقياس للقيمة وله قبول عام) يتعامل به . فاستخدم الماشية أو الملح أو الحبوب أو أدوات الصيد ونحوها ، ثم استخدم المعادن ومن أهمها الذهب والفضة . وفي هذا النوع من النقود يكون للسلعة المستخدمة نقدا طبيعتان ، طبيعة سلعية (تستخدم سلعة لإشباع الحاجات) وطبيعة نقدية (تستخدم نقدا لإجراء التبادل) ، أي أنه أصبح للسلعة المستخدمة نقدا غرض مزدوج (سلعة ونقد) . وفي حالة النقود السلعية تتساوى قيمة تلك السلعة باعتبارها سلعة مع قيمتها باعتبارها نقدا، فلا يتصور وجود اختلاف بين القيمتين .

ثانيا : النقود الائتمانية

وهذا النوع من النقود هو السائد في عصرنا الحاضر . ويتسم هذا النوع من النقود بأن القيمة النقدية للنقود أعلى من القيمة السلعية ، فورقة الخمسمائة ريال على سبيل المثال لها قيمة نقدية كبيرة بالنسبة لقيمة الورقة ذاتها كورقة (قارن هذا بالنقود السلعية التي تتساوى فيها القيمة النقدية مع القيمة السلعية) . ويمكن التمييز في النقود الائتمانية بين ثلاثة أنواع من النقود بشكل عام ، وهي :

١- النقود الحكومية : وهي نقود ذات فئات صغيرة يكون الغرض منها مد السوق بالنقود اللازمة للمعاملات منخفضة الثمن ولذلك يطلق عليها أيضا النقود المساعدة . وفي معظم أنحاء العالم تتولى الحكومة إصدار مثل هذا النوع من النقود ، ولذلك سميت نقودا حكومية* . وفي الغالب تأخذ هذه النقود شكل مسكوكات معدنية تصنع من النحاس أو النيكل أو البرونز ، لكنها قد تكون أيضا في شكل نقود ورقية ذات فئات صغيرة . والنقود الحكومية (المساعدة) لها قوة إبراء محدودة ، بمعنى أنه يمكن للشخص أن يرفض قبولها وفاء للالتزامات بعد حد معين .

٢- النقود الورقية (البنكنوت) : وهي الأوراق النقدية التي يتداولها الناس ويتعاملون بها . ويتولى إصدارها المصرف المركزي (مؤسسة النقد العربي السعودي في المملكة العربية السعودية) . ولهذه الأوراق النقدية قوة إبراء غير محدودة في المعاملات .

* في المملكة العربية السعودية تتولى مؤسسة النقد العربي السعودي ، وهي المصرف المركزي في السعودية ، إصدار مثل هذا النوع من النقود بالإضافة إلى إصدار الأوراق النقدية (البنكنوت) .

٣- نقود الودائع : وتسمى النقود الكتابية . وهي نقود توجد في المصارف التجارية . وهذا النوع من النقود ليس نقودا مادية ، بل هي مجرد حسابات أو قيود في دفاتر المصرف التجاري ، يتم التعامل بها كنقود عن طريق الشيكات . إن المصارف التجارية تستطيع أن توجد نقود الودائع نتيجة أن الأفراد لا يسحبون كل حساباتهم في وقت واحد ، بل إن نسبة السحب من المصرف عادة ما تكون في حدود نسبة معينة (٢٠% أو ٤٠% وهكذا) فتستطيع المصارف أن توجد حسابات (نقود كتابية) أكثر مما لديها من نقود حقيقية مودعة .

النقود في الإسلام

النقود في القرآن الكريم

لم يرد ذكر لفظ النقود أو أي من تصريفاته في القرآن الكريم لكن ورد ذكر أهم نقدين ساد بهما التعامل في التاريخ البشري السابق ، وهما الذهب والفضة ، فالله سبحانه وتعالى يقول : ﴿ **زِين للناس حب الشهوات من النساء والبنين والقناطر المقنطرة من الذهب والفضة والخيل المسومة والأنعام والحرث...** ﴾ الآية (آل عمران : ١٤) ، والقنطار وزن أربعين أوقية من الذهب ، ويقول سبحانه وتعالى: ﴿ **ومن أهل الكتاب من إن تأمنه بقنطار يوّده إليك ومنهم من إن تأمنه بدينار لايؤده إليك إلا ما دمت عليه قائماً...** ﴾ الآية (آل عمران: ٧٥) ، ويقول سبحانه وتعالى في سياق قصة يوسف عليه وعلى نبينا أفضل الصلاة والتسليم : ﴿ **وشروه بثمن بخس دراهم معدودة...** ﴾ الآية (يوسف: ٢٠) ، ويقول سبحانه وتعالى في قصة أصحاب الكهف : ﴿ **فابعثوا أحدكم بورقكم هذه إلى المدينة...** ﴾ الآية (الكهف: ١٩) ، والورق هو الفضة.

النقود في السنة النبوية

ورد ذكر النقد وتصريفاته في الأحاديث الشريفة بمعنى تعجيل الثمن وتسليمه ، منها ما جاء عن جابر بن عبد الله لما باع جملاً للنبي ﷺ ، قال جابر: فلما قدمنا -أي المدينة- أتيت -أي النبي ﷺ- بالجمل ونقدي ثمنه (متفق عليه) . وربما ورد بمعنى النقود ذاتها كما في صحيح مسلم عن حذيفة عن النبي ﷺ **أن رجلاً**

مات فدخل الجنة فقيل له ما كنت تعمل ؟ فقال إني كنت أبايع الناس فكنت أنظر المعسر وأتجوز في السكة أو في النقد فغفر له .

فقال أبو مسعود وأنا سمعته من رسول الله ﷺ. أما لفظ الذهب والفضة والدنانير والدرهم ونحوها مما يدل على النقود فهو كثير الورود في السنة النبوية ، منها قوله ﷺ: **(الذهب بالذهب والفضة بالفضة ...)** الحديث. (رواه مسلم). وقوله ﷺ: **(لا تبيعوا الدينار بالدينارين ، ولا الدرهم بالدرهمين)** الحديث (رواه مسلم) . كما ورد في السنة لفظ السِّكَّة ، فقد جاء في سنن أبي داود وسنن ابن ماجه أن النبي ﷺ **نهى أن تكسر سكة المسلمين الجائزة بينهم إلا من بأس .**

النقود عند علماء المسلمين

لقد وردت نصوص كثيرة عن الفقهاء والعلماء المسلمين تبين دقة فهمهم للنقود وطبيعتها ووظائفها وسنختار هنا خمسة نصوص :

١- جاء عن الإمام مالك رحمه الله قوله : (ولو أن الناس أجازوا بينهم الجلود حتى تكون لها سِكَّة وعين لكرهتها أن تباع بالذهب والورق **نظرة**). (المدونة : ٥/٣) . أي لو تعارف الناس على الجلود كنقد لانطبقت عليها أحكام الذهب والفضة من حيث عدم جواز النساء في بيعها بالفضة أو الذهب .

٢- كذلك فقد تكلم الإمام الغزالي رحمه الله عن النقود ووظائفها، حيث يقول : (فخلق الله تعالى الدنانير والدرهم حاكمين ومتوسطين بين سائر الأموال ، حتى تقدر الأموال بهما فيقال : هذا الجمل يسوى

مائة دينار ، وهذا القدر من الزعفران يسوى مائة ، فهما من حيث إنهما مساويان بشيء واحد إذن متساويان) . فهنا يشير إلى وظيفة النقود كوسيط للتبادل (متوسطين) ، وكمعيار للقيمة (حاكمين ... حتى تقدر الأموال بهما) .

٣- يقول ابن تيمية رحمه الله قوله : (وأما الدرهم والدينار فما يعرف له حد - تعريف - طبعي ولا شرعي بل مرجعه إلى العادة والاصطلاح ، وذلك لأنه في الأصل لا يتعلق المقصود به ، بل الغرض أن يكون معيارا لما يتعاملون به ، والدراهم والدينار لا تقصد لنفسها ، بل هي وسيلة للتعامل بها) . وهكذا يشير ابن تيمية أيضا إلى وظيفة النقود من حيث كونها وسيطا في التبادل (وسيلة للتعامل بها) ومعيارا للقيمة (معيارا لما يتعاملون به) .

٤- يقول ابن القيم رحمه الله : (والدراهم والدينار أثمان المبيعات ، والثلث هو المعيار الذي يعرف به تقويم الأموال ، فيجب أن يكون محددًا مضبوطًا ، لا يرتفع ولا ينخفض) . وهو بذلك يشير بوضوح إلى وظيفة النقود كمعيار للقيمة ، وأن كفاءة النقود في القيام بهذه الوظيفة مرتبطة باستقرارها وعدم وجود تقلب في قيمتها .

٥- يقول ابن خلدون رحمه الله : (خلق الله الحجرين المعدنين من الذهب والفضة قيمة لكل متمول ، وهما الذخيرة والقنية لأهل العالم في الغالب وإن اقتنى سواهما في بعض الأحيان فإنما هو لقصد تحصيلهما لما يقع في غيرهما من حوالة الأسواق التي هما عنها بمعزل) . وفي هذا

إشارة إلى وظيفة النقود كمعيار للقيمة (قيمة لكل متمول) ، ومخزن للقيمة (الذخيرة والقنية) ، كما أن في النص إشارة إلى أن استقرار قيمة النقود وعدم تقلبها يزيد من كفاءتها في أداء دورها كمخزن للقيمة ويجعل الناس يفضلونها عن الأصول الأخرى (لما يقع في غيرهما من حوالة الأسواق التي هما عنها بمعزل) .

التطور التاريخي للنقود الإسلامية

من المعلوم أنه لم يكن للعرب قبل البعثة نقودا خاصة بهم ، بل كانوا يتعاملون بنقود الأمم المجاورة لهم ، فكانت ترد إليهم الدنانير الذهبية من بلاد الروم، وترد إليهم الدراهم الفضية من بلاد الفرس . وكانوا يتعاملون بهذه النقود وزنا. وقد كانت لقريش أوزان في الجاهلية ، فكانوا يزنون الذهب بوزن يسمى الدينار، ويزنون الفضة بوزن يسمى الدرهم ، فالدرهم والدينار هي أوزان معروفة عندهم . وقد كان كل سبعة أوزان من الدينار تساوي عشرة أوزان من الدرهم . أي أن الدينار يساوي درهم وثلاثة أسباع الدرهم ، والدرهم يساوي سبعة أعشار الدينار.

ولما بعث النبي ﷺ أقر أهل مكة على أوزانهم فقال: **(الوزن وزن أهل**

مكة) * غير أن النقود بقيت على ما هي عليه ، فلم يضرب النبي ﷺ نقودا خاصة ، وذلك لانشغاله ﷺ بتوطيد دعائم الإسلام ونشر الدعوة . وكذا استمر الوضع في عهد الخلفاء الراشدين رضي الله عنهم إلا أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه ضبط وزن الدرهم بما يتفق مع ميزان قريش ، فقد كانت الدراهم الفارسية مختلفة الأوزان ، فمنها ما يزن عشرين قيراطا ، ومنها ما يزن اثني عشر قيراطا ،

* رواه أبو داود والنسائي ، وصححه الألباني

ومنها ما يزن عشرة قراريط ، فأخذ عمر رضي الله عنه متوسط هذه الأوزان ، وهو أربعة عشر قيراطا ، فجعله وزن الدرهم . ولما كان الدينار عشرين قيراطا فقد كان هذا متفقا مع وزن قريش حيث كان كل سبعة دنانير ($20 \times 7 = 140$ قيراطا) تساوي عشرة دراهم ($10 \times 14 = 140$ قيراطا) .

ولما جاء الخليفة الأموي عبد الملك بن مروان كان من أهم أعماله ضرب الدنانير على الطراز الإسلامي ، وقد قيل إن ذلك كان في سنة ٧٤ هـ ، وقيل في سنة ٧٥ هـ ، وقيل في سنة ٧٦ هـ . ولايعد أنه قد بدأ ضربها سنة ٧٤ هـ ثم أعاد ضربها مرة أخرى سنة ٧٥ هـ ، ثم تم تعميمها على أقطار البلاد الإسلامية سنة ٧٦ هـ . وقد كان عمل عبد الملك بن مروان عملا حاسما في سبيل الإصلاح النقدي فقد حدد عيارا ثابتا لكل من النقدين وفق ما أقره الشرع ، وجعل حق إصدارها مقصورا على دور الضرب المعتمدة ، وسحبت النقود الأخرى فبطل التعامل بالنقود الرومية والفارسية . وقد تميزت الدراهم الأموية بعد ذلك بالجودة والنقاء والدقة .

ومن جملة التطورات التي حصلت في تاريخ النقود الإسلامية ظهور الغش في الدراهم ، وذلك بخلطها بمعدن آخر مثل النحاس . ويذكر أن الغش في النقود قد ظهر بعد مقتل الخليفة العباسي المتوكل في عام ٢٤٧ هـ . يقول المقرئ في كتابه شذور العقود في ذكر النقود : (فلما قتل المتوكل وتغلب الموالي من الأتراك وتناثر سلك الخلافة ، وتفنتت الدولة العباسية في الترف ، وقوي عامل كل جهة على ما يليه ، وكثرت النفقات ، وقلت المجابي بتغلب الولاة على الأطراف حدثت بدع كثيرة من حينئذ ، ومن جملتها غش الدراهم) . والغش قد يكون فاحشا بأن تكون

نسبة المعدن المخلوط مع الفضة أكثر من الفضة ، وقد يكون الغش متوسطا بأن تتساوى نسبة المعدن مع نسبة الفضة ، وقد يكون قليلا بأن تكون نسبة المعدن أقل من نسبة الفضة . وقد اتسع التعامل بالنقود المغشوشة حتى أصبحت في بعض العصور هي النقود الغالبة ، كما أن الغش ربما اتسع فيها في بعض العصور إلى درجة أن نسبة الفضة فيها أصبحت لاتزيد عن العشر .

ومن التطورات التي يمكن ذكرها أيضا التعامل بالفلوس . والفلوس هي كل نقد مضروب من غير الذهب والفضة وشاع التعامل به . وقد كانت تضرب الفلوس من النحاس غالبا ، وتستخدم في التعاملات اليسيرة القيمة كنقود مساعدة . ومع ذلك فقد شاع في عهد المماليك استخدام الفلوس حتى أصبحت أثمانا لكل شيء ، فصارت هي النقد الرئيسي الذي يستخدم في كل التعاملات .

وفيما يتعلق بالنقود الورقية والتعامل بها في الدول الإسلامية فقد كان بداية ذلك عندما أصدرت الدولة العثمانية في عام ١٨٦٢م نقودا ورقية نائبة قابلة للتحويل إلى ذهب ، إلا أنها لم تلق قبولا عاما ، وبعد الحرب العالمية الأولى سقطت الدولة العثمانية وتم احتلال معظم البلاد الإسلامية وأبطلت النقود الورقية العثمانية، وأصبحت معظم العملات الخاصة بالدول الإسلامية مرتبطة بعملات الدول التي احتلتها ، وقامت أغلب الأنظمة النقدية في الدول الإسلامية على نظام الصرف بالجنه الإسترليني أو الصرف بالفرنك الفرنسي. وقد استمرت على ذلك حتى استقلت تلك الدول وأصبح لكل منها عملتها الورقية الخاصة بها ونظامها النقدي الخاص بها .

حكم الورق النقدي (١)

جاءت النصوص الشرعية تبين أحكام التعامل بالنقود التي كانت سائدة في زمن النبوة على صاحبها أفضل الصلاة والسلام ، إذ لم تكن النقود الورقية معروفة آنذاك ، كما كانت اجتهادات الفقهاء السابقين كذلك تدور في دائرة النقدين من ذهب وفضة، ثم لما ظهرت النقود المغشوشة والفلوس بحث الفقهاء أحكامهما من حيث الزكاة والربا والصرف والشركة . ولما جاءت النقود الورقية في العصور المتأخرة بحث الفقهاء حقيقتها والأحكام المتعلقة بها من حيث الزكاة والصرف والشركة ونحو ذلك ، لكن وجهات نظرهم كانت مختلفة تبعاً لاختلافهم في تصور حقيقتها . ويمكن القول إن هناك أربع نظريات قيلت في حقيقة الورق النقدي وحكمه ، وهي

- ١- النظرية السندية : وهي ترى أن الأوراق النقدية سندات بدين على جهة إصدارها ، وذلك لما هو مكتوب عليها من تعهد بتسليم قيمتها لحاملها عند الطلب ، ولضرورة تغطيتها بالذهب أو الفضة ، ولأن سلطات إصدارها تضمن قيمتها عند إبطالها وتحريم التعامل بها .
- ٢- النظرية العرضية : وهي ترى أن النقود الورقية عروض تجارة ، لأنها مال متقوم مرغوب فيه يخالف ذاته ذات الذهب والفضة ، وهي ليست من المكيلات أو الموزونات فلا يلحق بالأصناف الستة التي جاءت في حديث عبادة بن الصامت (٢).

(١) انظر عبد الله بن سليمان بن منيع ، الورق النقدي .

(٢) وهي الذهب والفضة والبر والشعير والتمر والملح .

- ٣- نظرية إلحاقها بالفلوس : وترى أن الأوراق النقدية مثل الفلوس في طروء الثمنية عليها فما ثبت للفلوس من أحكام يثبت لها .
- ٤- النظرية البدلية : وهي ترى أن النقود الورقية بدل لما استعوض بها عنه من ذهب أو فضة ، لأنها قائمة في الثمنية مقام ما هي بدل له وللبدل حكم المبدل .

قرار هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية حول الورق النقدي

لقد جرى دراسة موضوع الورق النقدي ضمن أعمال هيئة كبار العلماء في عام ١٣٩٣ هـ وقررت بأكثريتها^[١] أن الورق النقدي يعتبر نقدا قائما بذاته كقيام النقدية في الذهب والفضة وغيرهما من الأثمان^[٢] وأنه أجناس تتعدد بتعدد جهات الإصدار بمعنى أن الورق النقدي السعودي جنس ، وأن الورق النقدي الأمريكي جنس ، وهكذا كل عملة ورقية جنس مستقل بذاته ، وأنه يترتب على ذلك الأحكام الشرعية الآتية :

أولاً: جريان الربا بنوعيه فيها ، كما يجري الربا بنوعيه في النقدين الذهب

والفضة ، وفي غيره من الأثمان كالفلوس ، وهذا يقتضي مايلي :

أ- لا يجوز بيع بعضه ببعض أو بغيره من الأجناس النقدية الأخرى من ذهب أو فضة أو غيرهما نسيئة مطلقا ، فلا يجوز مثلا بيع الدولار الأمريكي بخمسة ريالات سعودية أو أقل أو أكثر نسيئة .

ب- لا يجوز بيع الجنس الواحد منه بعضه ببعض متفاضلا ، سواء كان ذلك نسيئة أو يدا بيد ، فلا يجوز مثلا بيع عشرة ريالات سعودية ورق بأحد عشر ريالا سعوديا ورقا .

جـ- يجوز بيع بعضه ببعض من غير جنسه مطلقا ، إذا كان ذلك يدا بيد ، فيجوز بيع الليرة السورية أو اللبنانية بريال سعودي ، ورقا كان أو فضة ، أو أقل من ذلك أو أكثر ، وبيع الدولار الأمريكي بثلاثة ريالات سعودية أو أقل أو أكثر ، إذا كان ذلك يدا بيد . ومثل ذلك في الجواز بيع الريال السعودي الفضة بثلاثة ريالات سعودية ورق أو أقل أو أكثر يدا بيد ، لأن ذلك يعتبر بيع جنس بغير جنسه ولا أثر لمجرد الاشتراك في الاسم مع الاختلاف في الحقيقة .

ثانيا : وجوب زكاتها إذا بلغت قيمتها أدنى النصابين من ذهب أو فضة أو كانت تكمل النصاب مع غيرها من الأثمان و العروض المعدة للتجارة إذا كانت مملوكة لأهل وجوبها .

ثالثا : جواز جعلها رأس مال في السلم والشركات .

مراجع الفصل الثامن

- | | |
|--|--|
| ١) د/ عبد الحميد الغزالي و د/ علي حافظ منصور | مقدمة في اقتصاديات النقود والتوازن الكلي |
| ٢) د/ محمد خليل برعي | النقود والبنوك |
| ٣) د/ هايل عبد الحفيظ يوسف داود | تغير القيمة الشرائية للنقود الورقية |
| ٤) د/ أحمد حسن الحسيني | تطور النقود في ضوء الشريعة الإسلامية |
| ٥) د/ أحمد حسن | الأوراق النقدية في الاقتصاد الإسلامي |
| ٦) الشيخ عبد الله بن سليمان بن منيع | الورق النقدي |

الفصل التاسع

المصارف

التعريف بكلمة مصرف :

كلمة مصرف على وزن " مفعِل " اسم للمكان الذي يتم فيه الصرف .
والصرف هو فضل الدرهم على الدرهم في الجودة ، وهو أيضا بيع الدراهم بالدنانير
والدنانير بالدراهم . ويشمل عموم بيع النقد بالنقد . وكلمة مصرف في اللغة العربية
أطلقت على ما يقابل كلمة " بنك Bank " في اللغة الأجنبية والمشتقة من كلمة
Banca التي تعني في اللغة الإيطالية المائدة أو المنضدة التي يتم عليها بيع وشراء
العملات المختلفة ، ثم توسع معنى الكلمة ليدل على مؤسسات معينة ذات طبيعة
خاصة تتصل أعمالها بشكل أساسي بالنقود .

أنواع المصارف:

هناك ثلاثة أنواع رئيسية للمصارف هي :

- ١- المصارف التجارية .
- ٢- المصارف المركزية .
- ٣- المصارف المتخصصة.

أولاً : المصارف التجارية

تعرف المصارف التجارية بأنها : (مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساساً بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير ، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل).

إن المصارف التجارية الوضعية تكون عادة في شكل مؤسسات أو شركات كبيرة لها فروع منتشرة في أنحاء الدولة ، وهي مؤسسات ائتمانية أي أنها تتعامل في الائتمان أي الديون ، فالمصرف التجاري في الحقيقة والواقع هو تاجر ديون . ومن جهة أخرى فإن المصارف التجارية مؤسسات غير متخصصة في العادة أي أن نشاطها لا يقتصر على قطاع معين من قطاعات النشاط الاقتصادي بل يشمل القطاع الزراعي والصناعي والتجاري وقطاع الخدمات وغيرها من القطاعات الاقتصادية . وهنا يجدر التنويه إلى أن وصف المصارف بأنها تجارية هو وصف تاريخي يرجع إلى ما ساد قديماً من أن هذه المصارف يجب أن تقصر نشاطها على الإقراض قصير الأجل فقط وهو إقراض يستهدف في العادة تيسير النشاط التجاري ، ولكن في العصر الحاضر فإن المصارف التجارية تقدم القروض قصيرة الأجل لكافة قطاعات النشاط الاقتصادي ، بل أصبحت تتعامل حتى في القروض والائتمان طويل الأجل وإن كان التعامل بشكل أكبر في الائتمان قصير الأجل .

وظائف المصارف التجارية :

تقوم المصارف التجارية بعدة وظائف من أهمها قبول الودائع بأنواعها المختلفة وتقديم الائتمان (الإقراض) وإنشاء النقود الكتابية أو ما يعرف بنقود الودائع ، كما

تقوم بالاستثمار في الأوراق المالية. هذا إلى جانب تقديم بعض الخدمات المصرفية الأخرى. وفيما يلي شرح موجز لتلك الوظائف .

١- قبول الودائع

يعتبر قبول الودائع من أهم وظائف المصارف التجارية . إن الودائع قد تكون من الأفراد أو من المؤسسات والشركات أو من الحكومة . وبالرغم من إطلاق لفظ الودائع على الأموال التي تقدم للمصارف إلا أنها في حقيقتها قروض يقدمها المودعون لتلك المصارف لأن للمصرف حق التصرف في تلك الودائع والاستفادة منها مع التزامه بتقديمها لأصحابها إما عند الطلب أو بعد أجل معين بحسب طبيعة الوديعة . وهناك عادة عدة أنواع للودائع فهناك الودائع الجارية والودائع لأجل وودائع التوفير .

أ- الودائع الجارية : وتسمى أيضا الودائع تحت الطلب. وعادة ما تكون في شكل حسابات جارية لدى المصرف، وتتميز بأن لأصحابها الحق في السحب منها في أي وقت إما مباشرة (يدويا عن طريق موظف المصرف أو آليا عن طريق أجهزة الصرف) أو عن طريق تحرير شيكات لمستفيدين آخرين. وتشكل الودائع الجارية نسبة كبيرة من إجمالي الودائع في المصارف التجارية، وعادة لاتدفع المصارف فائدة ربوية لمثل هذا النوع من الودائع .

ب- الودائع لأجل : وتسمى أحيانا الودائع الثابتة ، وهي مبالغ يودعها أصحابها في المصارف التجارية لأجل محدد بحيث لا يحق لهم السحب

منها إلا بعد الأجل المحدد . ويدخل فيها الودائع بإخطار وهي ودائع لايسمح بالسحب منها إلا بعد إخطار (إعلام) المصرف بفترة معينة متفق عليها. وتعطي المصارف فوائد ربوية لأصحاب الودائع لأجل. ولاشك أن كون هذه الودائع لأجل هو مما يمكن المصرف من التصرف فيها بشكل أكبر لأنه لن يطالب بالسحب منها قبل أجلها.

ج- ودائع التوفير : أو ما يسمى بالودائع الادخارية ، هي ودائع ذات مبالغ صغيرة، وغالبا ما تضع المصارف حدا أعلى لها، ويعطى أصحاب تلك الودائع دفاتر يسجل فيها ما يودع وما يسحب من الوديعة، ويعطي المصرف فائدة ربوية ضئيلة على تلك الودائع تحسب على أساس أدنى رصيد في الحساب خلال الشهر .

٢- تقديم الائتمان

المصرف التجاري كما قد سبق هو مؤسسة ائتمانية تتعامل في الائتمان أي الديون ، فالمصرف التجاري تاجر ديون يقبل الديون بفائدة ربوية ويقدم الديون بفائدة أكبر مستفيدا من الفرق بين الفائدتين الربويتين . ويعتبر تقديم الائتمان (القروض) من الوظائف الرئيسية في أي مصرف تجاري ، وتشكل الفوائد الربوية التي يحصل عليها المصرف من التعامل في الائتمان نسبة كبيرة من عوائده .

إن تقديم الائتمان من المصارف التجارية يأخذ عدة صور يمكن إجمالها في ثلاث صور رئيسية ، هي : تقديم القروض وخصم الأوراق التجارية وشراء السندات وأذون الخزانة . وفيما شرح موجز لكل منها :

١- تقديم القروض : وله صور منها القرض العادي وفتح الاعتماد :

أ- القرض العادي : أو كما يسمى القرض البسيط . وفيه يقدم المصرف للمقترض كامل مبلغ القرض بمجرد الاتفاق (وهنا قد يقبض المقترض المبلغ أو يضيفه إلى حسابه لدى المصرف) . وفي حالة القرض العادي تحتسب الفوائد الربوية على كامل المبلغ وعن المدة المتفق عليها كلها .

ب- فتح الاعتماد : وفي هذه الصورة يتم الاتفاق بين المصرف والعميل على أن يلتزم المصرف بوضع مبلغ معين تحت تصرف العميل لمدة محددة . وبمقتضى هذا الاتفاق فإن للعميل الحق في السحب من المصرف في حدود المبلغ المعتمد وخلال المدة المتفق عليها ، كما إن له أن يسدد المبالغ التي سحبها أو بعضها في أي وقت . وفي حالة فتح الاعتماد لا تحتسب الفوائد الربوية عن كامل مبلغ الاعتماد وكامل المدة بل عن المبالغ المسحوبة فقط ولمدة سحبها .

٢- خصم الأوراق التجارية : تشمل الأوراق التجارية ثلاثة أشكال هي الشيك والكمبيالة والسند الإذني.

أ- الشيك : هو صك مكتوب وفقا لأوضاع حددها العرف يتضمن أمرا من شخص يسمى الساحب إلى شخص يسمى المسحوب عليه بأن يدفع لشخص معين يسمى المستفيد أو لأمره أو لحامله مبلغا معيناً من النقود بمجرد الاطلاع . . ويلاحظ أن المسحوب عليه في الشيك غالبا ما يكون مصرفا تجاريا . وصورة الشيك قد تكون كالتالي :

شيك رقم
المبلغ
اسم المصرف (المسحوب عليه)
الرياض في / /
ادفعوا بموجب هذا الشيك لأمر (المستفيد) (أو لحامله)
مبلغا وقدره
رقم الحساب
التوقيع
..... (الساحب)

ب- الكمبيالة : هي صك مكتوب وفقا لأوضاع حددها القانون تتضمن أمرا من شخص معين يسمى الساحب إلى شخص آخر يسمى المسحوب عليه بأن يدفع لأمر شخص ثالث يسمى المستفيد أو لحامله مبلغا معيناً من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعين. والفرق بين الكمبيالة والشيك أن الشيك واجب الدفع لدى الاطلاع (أي فورا) أما الكمبيالة فإنها تستحق في تاريخ معين في المستقبل. ولذلك فإن الشيك هو أداة وفاء أما الكمبيالة فهي أداة ائتمان (دين) . ومن جهة أخرى فإنه دائما أو غالبا ما يكون

المسحوب عليه في الشيك مصرفا تجاريا بينما في الكمبيالة قد يكون المسحوب عليه فردا أو مؤسسة أو شركة ونحو ذلك . وصورة الكمبيالة قد تكون كالتالي :

الرياض في / /	
المبلغ	بعد ثلاثة أشهر من تاريخه (تاريخ الدفع)
	ادفعوا لأمر (المستفيد)
	مبلغا وقدره
	والقيمة وصلتنا بضاعة
	إلى السيد (المسحوب عليه)
التوقيع	
..... (الساحب)	

جـ- السند الإذني : ويسمى أيضا السند لأمر وهو صك مكتوب وفقا لأوضاع حددها القانون ، ويتضمن تعهدا من شخص يسمى المحرر بدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعين لأمر شخص آخر يسمى المستفيد ، أو لحامله . ويختلف السند الإذني عن الكمبيالة بأنه ليس فيه سوى طرفين هما المحرر (وهو المدين) والمستفيد (وهو الدائن) ، بينما تتضمن الكمبيالة ثلاثة أطراف كما قد سبق وهم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد .

الرياض في / /	
المبلغ	بعد ثلاثة أشهر من تاريخه
	أتعهد بأن أدفع لأمر (المستفيد)
	مبلغا وقدره
التوقيع	
..... (المحرر)	

هذا توضيح موجز للأوراق التجارية التي تتعامل المصارف التجارية في خصم بعض أشكالها . إن خصم الأوراق التجارية الذي تقوم به المصارف التجارية يعني دفع المصرف قيمة الورقة التجارية قبل موعد استحقاقها بعد خصم مبلغ معين يمثل فائدة ربوية للمصرف عن الفترة بين تاريخ الخصم وموعد استحقاق الورقة. والأوراق التي يمكن خصمها هي الكمبيالة والسند الإذني والتي تستحق بعد فترة معينة ، أما الشيك فهو ورقة تجارية لكنه مستحق الدفع لدى الاطلاع، أي فور تقديمه، (ملاحظة: قد تكون الكمبيالة أو السند الإذني في بعض الحالات مستحقة الدفع لدى الاطلاع وحينئذ فإنهما يشبهان الشيك فلا يخصمان). ويلاحظ أن خصم الأوراق التجارية يدخل في وظيفة تقديم الائتمان التي تقوم بها المصارف لأن خصم الأوراق التجارية يتضمن تقديم ائتمان فالمصرف عندما يخصم الورقة التجارية فكأنه قدم قرضا (ائتماناً) للمستفيد يستحق الوفاء عند حلول تاريخ الورقة التجارية .

٣- شراء السندات وأذون الخزانة : يستثمر المصرف جزءاً من أمواله

في شراء السندات وأذون الخزانة . والسند صك يمثل ديناً على مُصدره ، حيث يلتزم مُصدر السند بتسديد قيمته في وقت محدد ، كما يلتزم بدفع فوائد ربوية سنوية . والسندات قد تصدرها الشركات وقد تصدرها الحكومة ، وعادة ما تكون قابلة للتداول في الأسواق المالية . أما أذون الخزانة فهي سندات خاصة تصدرها

الحكومة لأجل قصير لا يتجاوز عادة تسعين يوما . ، وغالبا لا تحسب لها فوائد ربوية ثابتة كالسندات بل تباع بحسم يجري عند بيعها ، حيث تباع بأقل من قيمتها الاسمية ، ليكون الفرق بمثابة فائدة ربوية . (فإذا كانت قيمة السند الإذني ١٠٠ ريال قد تباع بستة وتسعين ريالا ، والفرق هو عائد لمشتري السند) . إن شراء السندات وأذون الخزانة يعد بمثابة تقديم ائتمان من المصارف إلى مُصدري تلك السندات والأذون .

٣- إنشاء النقود الكتابية (نقود الودائع)

تنفرد المصارف التجارية دون غيرها من المؤسسات المالية بوظيفة إنشاء النقود الكتابية أو ما يسمى نقود الودائع ، ويطلق على هذه الوظيفة أحيانا " خلق الائتمان " . لقد سبق دراسة النقود الكتابية وتبين أنها ليست نقودا مادية في أصلها وإنما مجرد حسابات جارية لدى المصارف التجارية يحق لأصحابها أن يسحبوا منها متى شاءوا عن طريق الشيكات . إن النظام المصرفي (مصرف أو أكثر في البلد) يستطيع أن يفتح حسابات جارية بمبالغ أكبر من المبالغ الحقيقية المودعة لديه . فلو فرضنا على سبيل المثال أن هناك مصرفا واحدا في البلد لديه ودائع مقدارها (١٠٠٠) ريال فهو يستطيع أن يفتح حسابات إلى حدود مبلغ خمسة آلاف ريال مثلا . إن الفرق بين الألف ريال وتمثل الودائع الحقيقية والخمسة آلاف ريال وهو جملة الودائع مقداره أربعة آلاف ريال وهو ما يمثل النقود الكتابية التي استطاع البنك أن ينشئها . إن قدرة المصرف على فتح حسابات جارية بأكثر مما لديه من نقود حقيقية

يكمن وراءها سر بسيط ، وهو أن الودائع لن تسحب كلها دفعة واحدة من قبل أصحابها كما أن السحوبات التي تتم من قِبَل أشخاص يقابلها عادة إيداعات تتم من قِبَل أشخاص آخرين. وهكذا فإن المصرف الذي فتح حسابات جارية إجمالي مبالغها خمسة آلاف ريال قد لا يواجه بسحب إلا في حدود ألف ريال مثلا وهي الودائع الحقيقية الموجودة لديه . إن الأربعة آلاف ريال التي أنشأها المصرف تسمى نقودا كتابية لأنها ليست نقود حقيقية وإنما مجرد حسابات جارية مكتوبة في سجلات المصرف ويمكن للمصرف أن يستغلها في الإقراض أو تمويل عملياته الاستثمارية .

٤- الاستثمار في الأوراق المالية

تستثمر المصارف التجارية جزءا من مواردها المالية في الأوراق المالية وهي السندات والأسهم . أما السندات فقد سبقت الإشارة إليها وأنها تعتبر قروضا مقدمة من المصارف لمُصدرٍ تلك السندات وأن المصارف تحصل على فوائد ربوية على تلك السندات . أما السهم فهو حصة من رأس مال الشركة المساهمة ، فالشركة المساهمة يُقسَم رأس مالها إلى أسهم متساوية القيمة فيكتتب المؤسسون في عدد من تلك الأسهم ثم يطرح باقي الأسهم للاكتتاب العام (للجمهور من شركات ومصارف وأفراد). ويختلف السهم عن السند في أن السهم يمثل حصة من رأس المال ، وعليه فإن صاحب السهم يملك من الشركة بقدر عدد أسهمه ، أما صاحب السند فهو لا يملك حصة في الشركة المصدرة للسندات وإنما هو دائن لتلك الشركة . وبناء على ما سبق فإن صاحب السند يحصل على فوائد ربوية بغض النظر عن ربح الشركة

أو خسارتها ، وليس له حق التصويت في الجمعية العمومية عادة ، أما صاحب السهم فله حصة من الربح إذا تحقق كما أنه يتحمل جزءا من الخسارة بقدر عدد أسهمه ، وباعتبار أنه مالك لحصة من الشركة فإن له حق التصويت في الجمعية العمومية.

إن المصارف تقوم عادة باستثمار بعض مواردها في أسهم الشركات المساهمة إما بقصد الحصول على أرباح تلك الأسهم من الشركة أو بقصد بيع تلك الأسهم وتحقيق الأرباح من عملية التداول .

٥- تقديم بعض الخدمات المصرفية

إلى جانب الوظائف السابق الإشارة إليها فإن المصارف التجارية تقدم بعض الخدمات المصرفية الأخرى مثل بيع وشراء العملات الأجنبية ، والتحويلات النقدية ، وإصدار خطابات الضمان ، وتأجير الخزائن الحديدية ، كما تقوم بتقديم الاستشارات المالية لعملائها ، إلى جانب العديد من الخدمات الأخرى .

ثانيا : المصارف المركزية

المصرف المركزي (أو كما يسمى في بعض الدول مؤسسة النقد) هو مصرف ذو طبيعة خاصة ووظائف خاصة ، فهو مصرف يتعامل في الائتمان كالمصارف التجارية لكنه يختلف عنها من حيث ملكيته وأهدافه ووظائفه . فمن حيث الملكية فإن المصرف المركزي لا يكون مملوكا بالكامل ملكية خاصة بل إنه إما أن يكون مملوكا للدولة أو تكون الدولة مالكة لجزء كبير منه ، وهذا على خلاف المصارف

التجارية التي يمكن أن تكون مملوكة بالكامل للقطاع الخاص ، ومن حيث الأهداف فإن المصارف التجارية تهدف إلى تحقيق أقصى قدر من الأرباح بينما المصرف المركزي يهدف في المقام الأول إلى تحقيق المصلحة العامة للمجتمع ، ومن حيث العمليات والوظائف فإن المصرف المركزي له وظائف وأنشطة تختلف عن المصارف التجارية ، وفيما يلي بيان لوظائف المصرف المركزي :

١- إصدار الأوراق النقدية : تعتبر هذه الوظيفة من أقدم وظائف المصرف المركزي حيث يتولى إصدار النقود الورقية (البنكنوت) وفق ضوابط وقواعد محددة وذلك للمحافظة على قيمة العملة .

٢- مصرف المصارف : يعتبر المصرف المركزي مصرفا للمصارف التجارية فهو لا يتعامل مع الأفراد في العمليات المصرفية بل يتعامل مع المصارف حيث تودع المصارف التجارية لديه ، وتقترض منه عند الحاجة ، كما يقوم بإعادة خصم الأوراق التجارية لها . كذلك فإن المصرف المركزي يقوم بعملية المقاصة بين المصارف حيث تتم تسوية الالتزامات بين المصارف التجارية و يقيّد رصيد كل مصرف في حسابه لدى المصرف المركزي .

٣- مصرف الدولة : يقوم المصرف المركزي في معظم الدول بدور مصرف الحكومة يحتفظ بالأرصدة النقدية للحكومة ويقوم بتحصيل إيراداتها وصرف نفقاتها ، كما يتولى الاحتفاظ بأرصدة الحكومة من العملات الأجنبية والإشراف على اتفاقيات التجارة الخارجية ، بل يقوم بدور المستشار المالي للحكومة .

٤- التحكم في الائتمان : من أهم وظائف المصرف المركزي التحكم في الائتمان . لقد سبق أن المصارف التجارية تستطيع إنشاء النقود الكتابية (نقود الودائع) ، ومثل هذا العمل له تأثير على النشاط الاقتصادي (يشبه ما لو أفرطت الحكومة في إصدار النقود الورقية) ، ولذلك يقوم المصرف المركزي بالتحكم في الائتمان (ضبط عملية إنشاء نقود الودائع) عن طريق ما يعرف بالسياسات النقدية .

ثالثا : المصارف المتخصصة

لقد سبق أن المصارف التجارية تتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل ، ولما كانت هناك أنشطة اقتصادية تحتاج إلى تمويل طويل الأجل كما تحتاج إلى خبرات خاصة بطبيعة عملياتها الإنتاجية ، لذلك فقد أنشئ ما يعرف بالمصارف المتخصصة التي يتخصص كل منها في تمويل نشاط اقتصادي معين . والمصارف المتخصصة لا تقبل عادة ودائع من الأفراد وإنما تعتمد بشكل أساسي على رأسمالها وما تقدمه لها الحكومة من دعم وعلى ما تقوم باقتراضه من المصارف المركزية أو بعض المؤسسات المالية . إن المصارف المتخصصة وإن كانت في كثير من الحالات تهدف إلى الربح إلا أنها تهدف أيضا إلى دعم الأنشطة الاقتصادية المختلفة (زراعية ، صناعية ، عقارية ، .. الخ) . وإلى جانب ما تقدمه المصارف المتخصصة من قروض فإنها تقوم بالاستثمار المباشر في مشروعات جديدة ، كما تقدم الخبرة والمشورة الفنية للمستثمرين . ومن أمثلة المصارف المتخصصة المصارف الصناعية والمصارف الزراعية والمصارف العقارية . وفي السعودية هناك صندوق التنمية الصناعية وصندوق التنمية العقارية والبنك الزراعي السعودي .

المصارف الإسلامية

طبيعة المصارف الإسلامية :

تختلف المصارف الإسلامية في طبيعتها عن المصارف التجارية الوضعية ، فبينما نجد أن المصارف التجارية مؤسسات ائتمانية تتعامل بشكل أساسي في الديون ، وأن المصرف التجاري هو تاجر ديون ، فإننا نجد أن المصارف الإسلامية هي مؤسسات استثمار بشكل أساسي يقوم تعاملها على أساس المشاركة . وبالرغم من أن المصارف الإسلامية تقوم بالوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين شأنها في ذلك شأن المصارف التجارية إلا أن طبيعة وطريقة الوساطة المالية تختلف ، ففي المصارف التجارية تقوم فكرة الوساطة المالية على أساس الائتمان ، أي الاقتراض والإقراض ، أما في المصارف الإسلامية فإن الوساطة المالية تقوم على أساس المشاركة في الربح والخسارة التي تقوم على أساس أن العُثم بالْعُرْم .

نشأة المصارف الإسلامية :

لقد كانت أول محاولة لإنشاء مصرف إسلامي في مصر ، وبالتحديد في مركز ميت غمر بمحافظة الدقهلية في عام ١٩٦٣م حين أنشأ الدكتور أحمد النجار رحمه الله مصرف ادخار محلي يقوم على تجميع المدخرات من صغار المدخرين وبوسائل متواضعة تناسب وعيهم وثقافتهم ، وقد نجح المصرف في بدايته وبلغ عدد المتعاملين معه في الشهر الأول أربعة آلاف عميل ، ثم توسعت التجربة حين قام المصرف بإنشاء جمعيات في القرى التي تتوافر فيها خامات محلية يمكن أن تقوم عليها صناعات حرفية صغيرة وموَّلتها المصرف على أساس المشاركة ، كما قدم قروضا حسنة لبعض

الأفراد . وبالرغم من نجاح التجربة وقيام المصرف بتوزيع أرباح المشروعات على المستثمرين إلا أنها ولظروف معينة لم تستمر أكثر من أربع سنوات حيث انتهت عام ١٩٦٧ . وفي عام ١٩٧١ أنشئ في القاهرة بنك ناصر الاجتماعي الذي ينص في قانونه على تحريم التعامل بالربا ، ولا زال هذا المصرف مستمرا في نشاطه مع أن هناك بعض الأخطاء والتجاوزات في نشاطاته وتعاملاته . وفي عام ١٩٧٥ أنشئ بنك دبي الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة ، كما أنشئ في العام نفسه البنك الإسلامي للتنمية ومقره جدة ، وهو بنك إقليمي للتمويل الإنمائي في الدول الإسلامية ، ثم بعد ذلك تتابع إنشاء المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية في مصر والسودان والكويت والأردن والبحرين والباكستان ، وفي عام ١٩٧٧ أنشئ الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، وذلك لدعم التعاون بين المصارف الإسلامية والتنسيق بين أنشطتها . وفي وقتنا الحاضر أصبح هناك ما يزيد على مائة مصرف ومؤسسة مالية إسلامية موزعة في أنحاء العالم العربي والإسلامي وغير الإسلامي .

وظائف المصارف الإسلامية :

لاشك أن الهدف الأساسي من إنشاء المصارف الإسلامية كان هو إيجاد مؤسسات مصرفية تقوم بالوساطة المالية وتقديم الخدمات المصرفية وفق أحكام الشريعة الإسلامية ، ولذلك تلتزم المصارف الإسلامية أو أغلبها بإيجاد هيئات رقابة شرعية من أجل ضمان ضبط التعاملات المصرفية والتأكد من موافقتها للأحكام الشرعية والمساعدة في تقديم الحلول والبدائل الصحيحة شرعا وتنقية بعض المعاملات مما قد يخالفها من التصرفات أو العمليات المخالفة لأحكام الشريعة الإسلامية .

إنه بالرغم من تشعب الأعمال والوظائف التي تقوم بها المصارف الإسلامية بل وتجددها وتطورها إلا أنها تشمل في أساسها جوهر العمل المصرفي وهو الوساطة المالية ، حيث تقبل الأموال من المودعين ثم تقوم بتوظيفها وتوجيهها إلى القنوات الاستثمارية المناسبة ، هذا إلى جانب تقديم تلك المصارف للخدمات المصرفية المتنوعة الأخرى ملتزمة في ذلك بقواعد وأحكام الشريعة الإسلامية . وإلى جانب ما سبق فقد تقوم بعض المصارف الإسلامية بتقديم بعض الخدمات الاجتماعية مثل جمع الزكاة وتوزيعها على مصارفها ، أو تقديم بعض القروض الحسنة (أي بدون فوائد ربوية) لبعض الأفراد . وفيما يلي تفصيل لهذه الوظائف والأعمال التي تقوم بها المصارف الإسلامية .

أولاً : قبول الأموال :

حيث تقوم المصارف الإسلامية بقبول الودائع الجارية والادخارية والاستثمارية من المودعين :

١- الودائع الجارية : وهي التي تسمى الودائع تحت الطلب ، وهي التي يحق لصاحبها سحبها أو سحب جزء منها في أي وقت . والوديعة تحت الطلب في حقيقتها قرض من المودع للمصرف ، وذلك لأن المصرف له حق التصرف فيها واستخدامها لحسابه ، كما أن عليه ضمانها وتسديدها لصاحبها عند طلبه ، وتسميتها وديعة لا يغير من حقيقة أنها قرض ، ذلك أن الوديعة في الفقه الإسلامية لا يملكها المودع ولا يضمنها إلا إذا تعدى أو فرط فيها . ولذلك فإن المصارف الإسلامية بطبيعتها

الحال لا تدفع أي عوائد للودائع الجارية كما أن أصحاب تلك الودائع لا يتحملون أي خسارة تحصل للمصرف نتيجة استخدام مبالغ تلك الودائع . وعادة ما يحتفظ المودعون بالودائع الجارية لدى المصارف إما لحفظ أموالهم من السرقة أو الضياع أو التلف ، أو لما يحققه لهم ذلك من تنظيم حساباتهم وضبطها حيث يتم (من قِبَل المصرف) تسجيل كل عملية إيداع وسحب ويحصل المودع على كشف دوري بحساباته لدى المصرف ، كذلك فإن الودائع الجارية تمكن الشخص من دفع التزاماته بسهولة وأمان عن طريق الشيكات فلا يضطر الشخص لحمل النقود (خاصة المبالغ الكبيرة) كما أن الشيك يعتبر مستندا لإثبات استلام الشخص المستفيد لحقوقه ، بل إنه في عصرنا الحاضر ومع التطور التقني أصبح الشخص يستطيع سداد التزاماته عند الشراء مباشرة من حسابه الجاري عن طريق أجهزة خاصة لدى بعض المحلات التجارية التي تقوم بخضم المبلغ من حساب المشتري وتضيفه لحساب التاجر .

٢- الودائع الاستثمارية : وتسمى أيضا الحسابات الاستثمارية ، ويهدف أصحاب هذه الودائع إلى استثمار مبالغ تلك الودائع والحصول على الأرباح وفق صيغة من صيغ المشاركة الإسلامية . وتعتبر هذه الودائع في المصارف الإسلامية في المرتبة الأولى من حيث نسبتها إلى إجمالي الودائع، حيث قد تصل نسبتها إلى ٧٠% أو أكثر . ويلاحظ أن الودائع الاستثمارية في المصارف الإسلامية تشبه الودائع لأجل في المصارف التجارية من حيث أن المودع لا يحق له سحب الوديعة إلا بعد

أجل معين ، لكن الودائع الاستثمارية تختلف عن الودائع لأجل من حيث طبيعة كل منهما ، فالودائع لأجل في المصارف التجارية كما قد سبق هي قروض من المودعين للمصرف التجاري ، ويحصل أصحابها على فوائد ربوية ، أما الودائع الاستثمارية في المصارف الإسلامية فهي أموال يشارك بها المودعون المصرف الإسلامي بغرض استثمارها والحصول على حصة من الربح المتحقق وذلك وفق المشاركة الشرعية . ومن أشهر صور المشاركة ما يعرف بشركة المضاربة ، ومفهومها أنها شركة بين طرفين يدفع أحدهما المال ويقدم الآخر العمل على أن يكون الربح بينهما ، أو كما عرفها الحنابلة بأنها (دفع مال إلى آخر يتجر به ، والربح بينهما) ، فشركة المضاربة تقوم في أساسها على أن يقدم أحد الشريكين مالا للشريك الآخر الذي يعمل بهذا المال ، وما يتحقق من ربح يوزع بين الشريكين وفق ما اتفقا عليه . ومن شروط هذه الشركة أن يكون نصيب كل شريك من الربح نسبة شائعة (مثل النصف أو الربع أو العشر ونحو ذلك) وليس مقدارا محددًا من المال ، فلا يصح أن يتفقا على أن للمضارب ألف ريال أو أن لرب المال خمسمائة ريال أو نحو ذلك . وللمضاربة تفصيلات كثيرة من حيث الأحكام الشرعية يرجع إليها في كتب الفقه . وفي الودائع الاستثمارية يكون المودع هو صاحب المال ويكون المصرف هو المضارب أو العامل . وتنقسم الودائع الاستثمارية في بعض المصارف الإسلامية إلى وديعة استثمارية مطلقة ، ووديعة استثمارية مقيدة (أو مخصصة) ، فالوديعة الاستثمارية المطلقة

هي التي يقوم فيها المودع بتفويض المصرف باستثمارها في أي مشروع من مشاريعه الاستثمارية ، أما الوديعة الاستثمارية المقيدة فهي التي يخصص المودع فيها نوع الاستثمار الذي يود أن تستثمر فيه وديعته ، كأن يختار مشروعاً معيناً مثلاً ، وعلى ذلك فإن المودع يستحق أرباح ذلك المشروع فقط (في حال تحقق الربح) وفق النسبة المتفق عليها .

٣- الودائع الادخارية (حسابات التوفير) : الودائع الادخارية هي ودائع ذات مبالغ صغيرة عادة ، ولا يعطى أصحابها دفاتر شيكات وإنما يعطون دفاتر تسجل فيها عمليات الإيداع والسحب ، وقد يضع المصرف حداً أعلى لهذه الودائع . وفي المصارف الإسلامية تعامل الوديعة الادخارية عادة وفق أحد أسلوبين :

- أ- تعتبر مثل الحساب الجاري (الودائع الجارية)، أي لا يستحق صاحبها أي أرباح، وله السحب منها متى شاء. ولاشك أنها في هذه الحالة تعتبر قرضاً من المودع للمصرف مثل الوديعة الجارية.
- ب- في بعض المصارف الإسلامية يعطى صاحب الوديعة الادخارية الحق بالسحب منها في أي وقت شاء ، ويعطى أرباحاً تحسب على أساس أقل رصيد شهري في حساب العميل.

ثانيا : استخدام الأموال وتوظيفها :

تقوم المصارف الإسلامية بتوجيه الأموال التي تحصل عليها إلى القنوات الاستثمارية المناسبة . إن هناك العديد من الأساليب التي تستثمر المصارف الإسلامية أموالها وفقها ، وأهم هذه الأساليب مايلي :

١- المضاربة : لقد سبق أن شركة المضاربة شركة تقوم على مال من أحد الشريكين وعمل من الآخر ، وهذه الشركة تسمى أيضا " القراض " ، ويشترط لها شروط منها أن يكون رأس المال معلوما ، وأن يكون الربح لكل شريك حصة شائعة ، ولايصح أن يشترط رب المال مقدارا محددًا من النقود ، أما الخسارة إن تحققت فهي على رب المال لأن العامل خسر عمله . والمضاربة قد تكون مطلقة أو مقيدة ، فالمطلقة هي أن يدفع رب المال ماله مضاربة من غير تعيين نوع العمل والمكان والزمان والسلع التي يتجر فيها ، أما المضاربة المقيدة فهي أن يقيد ربُّ المال العاملَ بنوع معين من السلع أو بشروط معينة . وكلا هذين النوعين يتعامل به في المصارف الإسلامية ، ومن صور المضاربة المقيدة في المصارف الإسلامية ما يعرف بالمضاربة بالصفقة المعينة وصورتها أن يتفق المصرف الإسلامي مع أحد التجار على استيراد سلعة معينة فيقوم المصرف بالتمويل (تقديم المال) وبعد تصريف السلعة من قبل التاجر يوزع الربح المتحقق منها بين المصرف (رب المال) والتاجر (العامل) وفق ما اتفقا عليه .

٢- المشاركة "شركة العنان" : تتم المشاركة بين المصرف الإسلامي والعملاء أحيانا وفق شركة العنان ، وشركة العنان عقد بين اثنين أو أكثر يكون المال والعمل من كل منهما ، والربح بينهما ، ويشترط فيها أن يكون نصيب كل من الشريكين من الربح شائعا ومعلوما ، ويجوز فيها اشتراط اقتسام الربح وفق حصة كل منهما من رأس المال كما يجوز أن يشترط خلاف ذلك بأن يكون نصيب كل منهما من الربح ليس على قدر حصته من رأس المال ، أي أنه إذا اشترك شريكان فدفع كل منهما نصف رأس المال فيجوز أن يكون الربح بينهما مناصفة (وفق حصة كل منهما من رأس المال ، كما يجوز أن يكون لأحدهما ثلاثة أرباع الربح وللآخر الربع وهكذا . وفي المصارف الإسلامية عادة ما تكون المشاركة وفق أحد الصيغ الثلاث التالية :

- أ- المشاركة في رأس مال المشروع مباشرة عن طريق شراء أسهم شركات أخرى و المساهمة في رأس مال مشروعات معينة أو المشاركة مع شخص أو أكثر في إحدى المؤسسات التجارية .
- ب- المشاركة في صفقة معينة بأن يدخل المصرف شريكا في عمليات استثمارية مستقلة عن بعضها تختص بنوع معين أو عدد محدود من السلع .
- ج- المشاركة المنتهية بالتمليك أو كما تسمى المشاركة المتناقصة، حيث تتم مشاركة المصرف الإسلامي في رأسمال مشروع معين مع إعطاء الحق لشريك (أو شركاء) المصرف في الحلول محل المصرف أي أن الشريك له الحق في شراء حصة

المصرف من الشركة إما دفعة واحدة أو على دفعات حيث يُجَنَّب جزء من ربح الشريك لسداد قيمة حصة المصرف من الشركة بحيث تؤول ملكية الشركة في النهاية للشريك ، ولذلك سُمِّيت المشاركة المتناقصة لأن حصة المصرف فيها تتناقص لصالح الشريك . إن هذا النوع المشاركة في الحقيقة يتضمن عقد شركة مع وعد من المصرف ببيع حصته من الشركة للشريك ، وقد رأى مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي أن يكون بيع الحصص للشريك بعد إتمام الشركة بعقد مستقل ، أي أن للمصرف بعد قيام عقد الشركة الحق في بيع نصيبه للشريك أو لغيره ، وكذلك الأمر بالنسبة للشريك المتعامل بأن تكون له حرية بيع نصيبه للمصرف أو لغيره .

٣- بيع المراجعة للآمر بالشراء : وصورته أن يتقدم العميل الراغب في شراء سلعة إلى المصرف طالبا منه شراء السلعة (ويحدد أوصافها وكميتها) ويعدّ المصرف بشرائها منه بنسبة ربح معينة . وغالبا ما يكون الاتفاق على شراء السلعة بثمن مؤجل ، إما دفعة واحدة أو على أقساط معينة . ويلاحظ هنا أن المصرف لا يملك السلعة ابتداء (أي عند طلب العميل) ، وإنما يشتريها المصرف بناء على طلب العميل ثم يبيعها للعميل بالربح المتفق عليه (ولذلك سمي ذلك بيع المراجعة للآمر بالشراء) . إن هذه الصورة من التعامل تتضمن وعدا من العميل بالشراء ثم يتم عقد البيع بعد أن يشتري المصرف السلعة ويملكها. والحقيقة أنه قد حصل خلاف شديد بين الباحثين حول

مشروعية هذه الصورة من التعامل ، إذ من المقرر أنه لا يجوز للشخص أن يبيع ما لا يملك ، إلا أن المصرف هنا لا يبيع السلعة قبل تملكها وإنما يحصل على وعد من العميل بالشراء ، فإذا اشترى المصرف السلعة وتملكها فإنه يبيعها للعميل ، إلا أن الخلاف أيضا ما زال قائما حول مسألة الوعد ، وهل العميل ملزم بتنفيذ هذا الوعد أم لا؟ أي هل يجوز للعميل أن يتراجع عن وعده بعد شراء المصرف للسلعة ؟ هناك من يرى جواز الإلزام بالوعد وأنه ليس للعميل أن يتراجع عن وعده ، وهناك من يرى أن المعاملة لاتصح إلا إذا كان كل من العميل والمصرف ليس ملزما بما تم التواعد عليه ؟ ولازال الخلاف قائما حول هذه المسألة ولكل فريق أدلته . وقد أخذ مجمع الفقه الإسلامي في دورته الخامسة بأن المواعدة تجوز في بيع المراجحة بشرط الخيار للمتواعدين أو لأحدهما فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لاتجوز لأن المواعدة الملزمة في بيع المراجحة تشبه البيع نفسه .

٤- البيع بالتقسيط : وهو أن يبيع المصرف سلعة يملكها بثمن مؤجل مقسّط، وعادة ما يكون ذلك مع عملاء لا يرغبون في المشاركة أو للمستهلكين . ولا شك أن رأي جمهور العلماء هو جواز أن يكون الثمن المؤجل (سواء كان دفعة واحدة أو بالتقسيط) أعلى من الثمن الحاضر للسلعة .

٥- السلم : عقد السلم عقد معروف في الفقه الإسلامي، وهو بيع سلعة مؤجلة بثمن حاضر (حالاً)، ولهذا البيع شروطه وأحكامه المبسوطة في كتب الفقه ومنها أن يتم تسليم رأس المال في مجلس العقد، وأن يكون

الأجل معلوما ، وأن تكون السلعة موصوفة في الذمة مضبوطة الصفات .
لقد استخدمت بعض المصارف الإسلامية صيغة بيع السلم في بعض أنشطتها
حيث تقوم بشراء السلعة المؤجلة من العميل وتدفع له الثمن فورا ، ولا شك
أن هذا يعتبر تمويلا مقدما من المصرف (المشتري) لبائع السلعة مما يمكن
البائع من استغلاله في حاجته ثم يقوم بالسداد (تقديم السلعة) عند حلول
الأجل .

٦- الإيجار المنتهي بالتمليك : وصورته أن يقوم المصرف بتأجير سلعة معينة ،
مثل سيارة أو آلة أو أجهزة ونحو ذلك ، إلى شخص ما لمدة معينة بأجرة
معلومة ، على أن يملك المصرف تلك السلعة للمستأجر بعد انتهاء مدة
الإجارة ، وقد يكون التمليك مقابل مبلغ صغير أو بدون مقابل (بحسب
الاتفاق) . إن هذه العملية يمكن تكييفها فقها على أنها إجارة مع وعد
بالبيع أو بالهبة ، ويجري فيها الخلاف حول جواز الإلزام بالوعد ، كما قد
سبق في بيع المراجعة .

هذه بعض صور توظيف الأموال في المصارف الإسلامية ، وكما قد تبين فإن
بعض تلك الصور هي مثار خلاف ونقاش (حول بعض التفصيلات والأحكام)
بين العلماء .

ثالثا : تقديم الخدمات المصرفية :

تقوم المصارف الإسلامية بتقديم بعض الخدمات المصرفية المعروفة على نحو يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية ، ومن هذه الخدمات على سبيل المثال بيع وشراء العملات الأجنبية ، والتحويلات المصرفية ، وتقديم خطابات الضمان والاعتمادات المستندية .

رابعا : تقديم بعض الخدمات الاجتماعية والقروض الحسنة :

إلى جانب الوظائف السابقة فإن بعض المصارف الإسلامية تقوم بأعمال ذات طبيعة اجتماعية حيث قد تقوم بقبول الزكاة من الأشخاص لتقوم بصرفها على مستحقيها ، كما تقدم بعض المصارف الإسلامية قروضا حسنة (بدون فوائد) لبعض الأشخاص المحتاجين . وإلى جانب ما سبق فإن بعض المصارف الإسلامية لها دور جيد في نشر الوعي الثقافي عن المعاملات المالية الإسلامية وعن المصارف الإسلامية وطبيعة نشاطها .

مراجع الفصل التاسع

- (١) د/ عبد الحميد الغزالي و د/ علي حافظ منصور مقدمة في اقتصاديات النقود والتوازن الكلي
- (٢) د/ محمد خليل برعي النقود والبنوك
- (٣) د/ أحمد النجار منهج الصحوة الإسلامية .
- (٤) د/ محمد عفر الاقتصاد الإسلامي ، ج ٢ .
- (٥) د/ رفيق المصري مصرف التنمية الإسلامي .
- (٦) د/ علي عبد الرسول المبادئ الاقتصادية في الإسلام .
- (٧) د/ أحمد مجذوب السياسة النقدية في الاقتصاد الإسلامي .
- (٨) د/ أحمد الحسيني الودائع المصرفية .
- (٩) د/ عبد الرزاق الهيبي المصارف الإسلامية بين النظرية والتطبيق .
- (١٠) د/ محمد صلاح الصاوي مشكلة الاستثمار في البنوك الإسلامية .
- (١١) د/ محمد عثمان شبير المعاملات المالية المعاصرة في الفقه الإسلامي .
- (١٢) د/ محمد علي القري الحسابات والودائع المصرفية ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، ع ٩ .