



محتويات الوحدة

الصفحة	الموضوع
264	المقدمة
264	تمهيد
265	أهداف الوحدة

266	1. مفهوم وأهمية السوق الإسلامي
266	1.1 تعريف السوق في الاقتصاد واللغة
266	2.1 السوق في القرآن الكريم والسنة النبوية
270	3.1 أهمية السوق وضرورته
271	4.1 حقيقة السوق
275	2. محددات السوق الإسلامي
275	1.2 الطلب
279	2.2 العرض
282	3. أنواع السوق
282	1.3 نوع السوق حسب التقسيم الجغرافي
282	2.3 التقسيم الاجتماعي
282	3.3 أسواق السلع
283	4.3 سوق عناصر الإنتاج
283	5.3 الوسطاء وسوق تجارة السلع
286	4. مراحل تطور السوق
286	1.4 سوق المقايضة
286	2.4 سوق التجارة
286	3.4 سوق الخدمات
289	5. شكل السوق في الرأسمالية
289	1.5 حرية الدخول في السوق والخروج منه
289	2.5 وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين
289	3.5 تجانس السلعة
289	4.5 المعرفة التامة بظروف السوق
290	5.5 عدم التمييز بين البائعين أو المشتريين
290	6.5 شروط أخرى
292	6. شكل السوق في الإسلام
292	1.6 حرية الدخول والخروج من السوق
293	2.6 عدد كبير من البائعين وعدد كبير من المشتريين
294	3.6 تجانس السلعة
295	4.6 العلم التام بظروف السوق
301	7. الاحتكار في الإسلام
302	8. التسعير في الإسلام
305	9. ضوابط السوق
305	1.9 مبدأ إباحة المعاملات حسب القاعدة الأصولية

306	2.9 النهي عن أكل أموال الناس بالباطل
307	3.9 حرية التجارة وشرط التراضي
308	4.9 العدل والقسط في الكيل والوزن
312	الخلاصة
314	إجابات التدريبات
316	مسرد المصطلحات
317	المصادر والمراجع

المقدمة

تمهيد

عزيزي الدارس، نرحب بك في هذه الوحدة كثيراً. تتناول هذه الوحدة موضوع (السوق) (نظرية السوق). تبدأ الوحدة بتعريفك بمفهوم وأهمية السوق الإسلامي، وضرورته في الحياة الإنسانية، وتبين لك بأن محددات السوق الإسلامي تتمثل في العرض والطلب. في موضوع أنواع السوق نتحدث الوحدة عن الأسواق الاجتماعية، وأسواق السلع، وأسواق عناصر الإنتاج، وفي هذا الجانب تحاول الوحدة أن تتبع معك مراحل تطور السوق، وهي: سوق المقايضة، وسوق التجارة، وأخيراً سوق الخدمات. بعد ذلك تقدم لك الوحدة شكل وشروط السوق في كل من النظام الرأسمالي والنظام الإسلامي، وتنتهي الوحدة بأهم ضوابط السوق.

عزيزي الدارس، تحتوي الوحدة على مجموعة من التدريبات، وأسئلة التقويم الذاتي التي تساعدك في فهم محتوى المادة.

ونرجو أن تتمتع بدراسة هذه الوحدة.

أهداف الوحدة

ن

- عزيزي الدارس، بعد فراغك من دراسة هذه الوحدة ينبغي أن تكون قادراً على أن:
- توضح مفهوم وأهمية السوق في الإسلام.
 - تبين محددات السوق الإسلامي.
 - تميز بين أنواع السوق.
 - تفسر مراحل تطور السوق.
 - تحدد شروط السوق في الرأسمالية، والإسلام.
 - تبين الضوابط التي وضعها الإسلام لضمان كفاءة السوق.

1. مفهوم وأهمية السوق الإسلامي

1.1 تعريف السوق في الاقتصاد وفي اللغة

يعرف الاقتصاد السوق بأنه "مجموع العلاقات المتبادلة بين البائعين والمشتريين الذين تتلاقى رغباتهم في تبادل السلع والخدمات المعينة".

ونتيجة لهذا التبادل يحقق الناس الأرباح " وهو الفرق بين تكلفة الإنتاج وسعر البيع، أي أن وظيفة السوق هي توزيع المنتجات بين المنتجين والمستهلكين".

معنى السوق في اللغة:

"والسُّوق موضع البياعات، قال: ابن سيدة، السُّوق التي يُتَعامل فيها، والجمع أسواق، وفي التنزيل: ﴿ثُمَّ لَنُخَسِّبَنَّ أَزْوَاجَهُمْ لِمَخَلَلِهِمْ فِي الصَّاقِقِ﴾ (سورة الفرقان، الآية: ٢٠) وَتَسَوَّقُ الْقَوْمُ إِذَا بَاعُوا وَاشْتَرَوْا، وفي حديث الجمعة إذا جاءت سُوقُ أَيِّ تِجَارَةٍ، وهي تصغير السُّوق سميت بها لأن التجارة تجلب إليها وتُساق المبيعات نحوها".

وفي تاج العروس قال: " والسوق بالصَّم: هي التي يُتَعاملُ فيها، وأصل اشتقاقها من سَوَّقِ النَّاسِ بِضَائِعِهِمْ إِلَيْهَا".

2.1 السوق في القرآن الكريم والسنة النبوية

قال: سعيد بن جبير رضي الله عنه وغيره من العلماء. " اعلم أن فضيلة الذكر غير منحصرة في التسبيح والتهليل والتحميد والتكبير ونحوها، بل كل عامل لله تعالى بطاعة فهو ذاكر لله تعالى، وقال عطاء رحمه الله: مجالس الذكر هي مجالس الحلال والحرام، كيف تشتري وتبيع وتصلي وتصوم وتنكح وتطلق وتحج، وأشبهه هذا".

﴿ثُمَّ لَنُخَسِّبَنَّ أَزْوَاجَهُمْ لِمَخَلَلِهِمْ فِي الصَّاقِقِ﴾ (سورة الزخرف، الآية: ٣٢).

توضح الآية أن الناس درجات ومراتب، منهم الغنى، والفقير، والقوي، والضعيف، ومنهم الرئيس والعامل. وتوضح الآية أن الله سبحانه وتعالى قسم الناس طبقات هكذا حتى يعملوا ويتخصصوا في الأعمال المختلفة، ثم يتعاونوا فيما بينهم.

وتفسير هذه الآية: الله هو الذي قسم المعيشة بينهم، فلم يحصل لأحد إلا ما قسمه الله تعالى. بل أنتم عاجزون عن تدبير أموركم، وذلك ليرتفق بعضهم ببعض، ويصلوا إلى منافعهم، ولو تولى كل واحد جميع أشغاله بنفسه، ما أطاق ذلك وضاع وهلك، ويبعد أن

في تأويل هذه الآية يتناول الإمام الرازي مسألتين: **المسألة الأولى:** أنا أوقعنا هذا التفاوت بين العباد في القوة والضعف والعلم والجهل والحداقة والبلاهة والشهرة والخمول، وإنما فعلنا ذلك لأننا لو سوينا بينهم في كل هذه الأحوال لم يخدم أحد أحداً ولم يصبر أحد منهم مسخراً لغيره وحينئذ يفضي ذلك إلى خراب العالم وفساد نظام الدنيا.

هذه الآية توضح أن التفاوت في الرزق بين العباد سبب في أهمية السوق ليتحقق التبادل بينهم، ولتحقق البيع والشراء، وهو القوة التي تحرك الناس إلى العمل الذي كلفوا به من الله تعالى، كما يمكن القول أن العلاقة بين تقسيم العمل - وهو معاش الناس، ووجود السوق - بوصفه مكاناً مخصصاً ليتبادلوا فيما بينهم منتجاتهم المختلفة، لما كان هناك حاجة للتخصص في العمل، والسوق هو مصدر الدخل والمال وتراكمه (أي تراكم رأس المال) نتيجة معاملات البيع والشراء المستمر والتبادل الذي يتم بين أطراف المتعاملين في السوق.

1. عرف السوق لغة.

- كما يعتبر السوق بأنه
ومن ثم سبب قوة الشعور
الفقراء.

266

يقول الإمام الطبري في تأويل الآية بقوله: فإنك تقوم بالأسواق، وتلتمس المعاش كما نلتمسه، دع السوق حتى نعلم فضلك ومنزلتك من ربك إن كنت رسولاً كما تزعم، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: ما أنا بفاعل ولن أدع السوق. فتأويل الكلام: وقال المشركون: لماذا يأكل الرسول - يعنون محمداً صلى الله عليه وسلم، الطعام مثلنا، ويمشي في السوق كما نمشي، ويزعم أن الله بعثه إلينا.

ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي رَسُولُ اللَّهِ (سورة الفرقان، الآية: ٢٠).

يقول الطبري "وهذا جواب لهم عن سؤالهم الذي يقول: "ما لهذا الرسول يأكل الطعام، ويمشي في الأسواق"، أي يستغربون من أكلك الطعام، ومشيك في الأسواق، وأنت رسول الله، ويقول كان جميع الرسل قبلك من المرسلين يأكلون الطعام ويمشون في الأسواق، كالذي تأكل أنت وتمشي، فليس لهم عليك بما قالوا من ذلك حجة."

ويقول الفخر الرازي في تفسيره: أما ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي رَسُولُ اللَّهِ (سورة الفرقان، الآية: ٢٠) ففيه مسائل:

المسألة الأولى: هذا جواب عن قولهم: ثُمَّ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: «إِنِّي رَسُولُ اللَّهِ (سورة الفرقان، الآية: ٧). بين الله تعالى أن هذه عادة مستمرة من الله في كل رسله فلا وجه لهذا الطعن.

المسألة الثانية: حق الكلام أن يقال: { أَلَا أَنَّهُمْ } وما أرسلنا قبلك أحداً من المرسلين إلا آكلين وماشين.

المسألة الثالثة: { يَمْشُونَ } أي تمشيهم حوائجهم أو الناس. هذه الآية توضح أن الرسل - عليهم السلام، كانوا يعملون بأيديهم ثم يقومون ببيع ما صنعوا في السوق ويشتررون منه حاجاتهم، ولقد فعل داود عليه السلام هذا - كان يصنع الدروع وبيعه، أي لماذا محمد رسول الله - صلى الله عليه وسلم، يتردد في السوق لطلب المعاش كما نفعل نحن، وهذا هو سبب اعتراض كفار مكة على رسول الله - صلى الله عليه وسلم. رد الله سبحانه وتعالى بأن جميع الرسل كانوا يتاجرون في السوق وليس في هذا منقصة للرسل ولا منافاة لدعوتهم إلى الله.

3.1 أهمية السوق

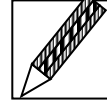
معاش الناس، وفيما يلي ذكر مختصراً لاهم ما قيل في هذا الامر:

1. **يقول الإمام الشيباني في كتابه الكسب:** "أن الكسب فيه معنى المعاونة على القرب والطاعات، أي كسب كان، حتى قال: إن فتال الحبال ومتخذ الكيزان والجرار... إلخ، فيه معاونة، فعرفنا أن ذلك كله من أسباب التعاون على إقامة الطاعة وإليه أشار علي - رضى الله عنه، في قوله: (لا تسبوا الدنيا، فنعم مطية المؤمن الدنيا إلى الآخرة). وسئل أبو ذر عن أفضل الأعمال قال: (الصلاة وأكل الخبز، فتعجب الرجل من قوله قال: لو لا الخبز ما عبد الله تعالى). وهذا يعنى أن على الناس أن يعملوا كل فرد حسب قدرته وفهمه وخبرته، ثم يتبادل الناس ما صنعوا في السوق.

268

إلى البناء، فلهذا قال غير واحد من الفقهاء من أصحاب الشافعي وأحمد بن حنبل وغيرهم: كآبي حامد الغزالي، وأبي الفرج بن الجوزي وغيرهم: إن هذه
3. **يقول ابن خلدون:** "ويستحيل أن توفي بذلك كله أو ببعضه قدرة الواحد. فلا بد من اجتماع القدر الكثيرة من أبناء جنسه ليحصل القوت له ولهم، فيحصل بالتعاون قدر الكفاية من الحاجة لأكثر منهم بأضعاف."

تدريب (2)



من خلال أقوال الفقهاء التي درستها عن أهمية السوق، استنبط بعض الأسس التي يجب أن يقوم

عليها البناء

4.1 حقيقة السوق

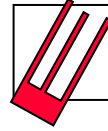
يقول ابن خلدون: "اعلم أن الأسواق كلها تشتمل على حاجات الناس: فمنها الضروري، وهي الأقوات من الحنطة والشعير، وما في معنهما كالباقلا والحمص والجلبان وسائر حبوب الأقوات، ومنها الحاجي والكمالي، مثل الأدم والفواكه والملابس والماعون والمراكب وسائر المصانع والمباني. فإذا استبحر المصر وكثر ساكنه، رخصت أسعار الضروري من القوت، وما في معناه، وإذا قل ساكن المصر وضعف عمرانها، كان الأمر بالعكس من ذلك. والسبب في ذلك أن الحبوب من ضرورات القوت، فتتوفر الدواعي على اتخاذها. إذ كل واحد لا يهتم قوت نفسه ولا قوت منزله، لشهره أو سنته، فيعم اتخاذها أهل المصر أجمع، أو الأكثر منهم في ذلك المصر أو فيما قرب منه، لا بد من ذلك. وكل متخذ لقوته، تفضل عنه وعن أهل بيته فضلة كثيرة، تسد خلة كثيرين من أهل ذلك المصر، فتفضل الأقوات عن أهل المصر من غير شك، فترخص أسعارها في الغالب، إلا ما يصيبها في بعض السنين من الآفات السماوية. ولولا احتكار الناس لها، لما يتوقع من تلك الآفات لبذلت دون ثمن ولا عوض لكثرتها بكثرة العمران.

وأما الصنائع والأعمال أيضاً في الأمصار الموفورة العمران، فسبب الغلاء فيه أمور ثلاثة: الأول كثرة الحاجة لمكان الترف في المصر بكثرة عمرانها، والثاني اعتزاز أهل الأعمال بخدمتهم وامتهان أنفسهم، لسهولة المعاش في المدينة بكثرة أقواتها، والثالث كثرة المترفين وكثرة حاجاتهم إلى امتهان غيرهم، وإلى استعمال الصنائع في مهنتهم،

فيبدلون في ذلك لأهل الأعمال أكثر من قيمة أعمالهم مزاحمة ومنافسة في الاستئثار بها، فيعتز العمال والصناع وأهل الحرف، وتغلو أعمالهم، وتكثر نفقات أهل المصر في ذلك. وقد تدخل أيضاً في قيمة الأقوات قيمة علاجها في الفلح، ويحافظ على ذلك في أسعارها كما وقع بالأندلس لهذا العهد. وذلك أنهم، لما الجأهم النصارى إلى سيف البحر، وبلادهم المتوعره الخبيثة الزراعة النكدة النبات، وملكوا عليهم الأرض الزاكية والبلد الطيب، فاحتاجوا إلى علاج المزارع والفدان لإصلاح نباتها وفلحها، وكان ذلك العلاج بأعمال ذات قيم ومواد من الزبل وغيره لها مؤونة، وصارت في فلحهم نفقات لها خطر، فاعتبروها في سعرهم. واختص قطر الأندلس بالغلاء منذ اضطهرهم النصارى إلى هذا المعمور بالإسلام مع سواحلها لأجل ذلك.

ويحسب الناس إذا سمعوا بغلاء الأسعار في قطرهم أنها لقلة الأقوات والحبوب في أرضهم، وليس كذلك، فهم أكثر أهل المعمور فلحاً فيما علمناه وأقومهم عليه، وقل أن يخلو منهم سلطان أو سوق عن فدان أو مزرعة أو فلح، إلا قليلاً من أهل الصناعات والمهن أو الطراء على الوطن من الغزاة المجاهدين. ولهذا يختصهم السلطان في عطائهم بالعولة، وهي أقواتهم وعلوفاتهم من الزرع، وإنما السبب في غلاء سعر الحبوب عندهم ما ذكرناه.

نشاط



اذهب إلى أقرب سوق لديك، وتحدث مع بعض الناس عن أسباب غلاء الأسعار، واكتب مقالاً صغيراً عن هذا الموضوع وناقشه مع زملائك.

ولما كانت بلاد البربر با

أرضهم ارتفعت عنهم المؤن جملة في الفلح مع كثرته وعمومه، فصار ذلك سبباً لرخص الأقوات ببلدهم. والله مقدر الليل والنهار، وهو الواحد القفار، لا رب سواه."

من الاقتباس السابق يمكن استنباط خصائص السوق في الإسلام حسب رأي ابن خلدون كما يلي:

1. السوق هو مكان يلتقى فيه البائعون والمشترون، لإتمام معاملاتهم المالية والتجارية.

2. حرية السوق كاملة ولا يتدخل السلطان في السوق، وتدخله بأية صورة يؤدي إلى تدهور السوق ويعني أن الأسعار تتحدد في السوق.

3. كثرة السكان وقلته له أثر كبير على تحديد أسعار السلع في السوق، خاصة السلع الغذائية لأنه، كلما زاد عدد السكان زاد الطلب على الرغيف ويتبع العرض بالزيادة.

ويقول ابن خلدون في التاجر: أعلم أن التجارة محاولة الكسب بتنمية المال، يشترى السلع بالرخص ويبيعها بالغلاء أيا ما كان نوع السلعة طعاماً أو ملابس.

وذلك القدر النامي يسمى ربحاً، فالذي يسعى إلى الربح: إما أن يختزن السلعة ويتحين بها حواله الأسواق من الرخص إلى الغلاء، فيعظم ربحه، وإما بأن ينقله إلى بلد آخر تنفق فيه تلك السلعة أكثر من بلده الذي اشتراها فيه، فيعظم ربحه.

ولذلك قال بعض الشيوخ من التجار، لطالب الكشف عن حقيقة التجارة: أنا أعلمها لك في كلمتين، اشتراء الرخيص وبيع الغالي، فقد حصلت التجارة إشارة منه بذلك إلى المعنى الذي قررناه.

مما سبق يتبين أن التجارة أساس الكسب والربح، وتحقق في الوقت نفسه زيادة ثروة المجتمع، والتاجر بتصرفه هذا يلعب دوراً مهماً في توزيع الثروة في المجتمع.

تدريب (3)

حجم السكان له تأثير مباشر وطردى مع حجم

تحدث فقهاء المسلمين عن أهمية السوق وضرورته، وضح ما ذهب إليه كل من:

1. الإمام الشيباني.
2. ابن تيمية.
3. ابن خلدون.



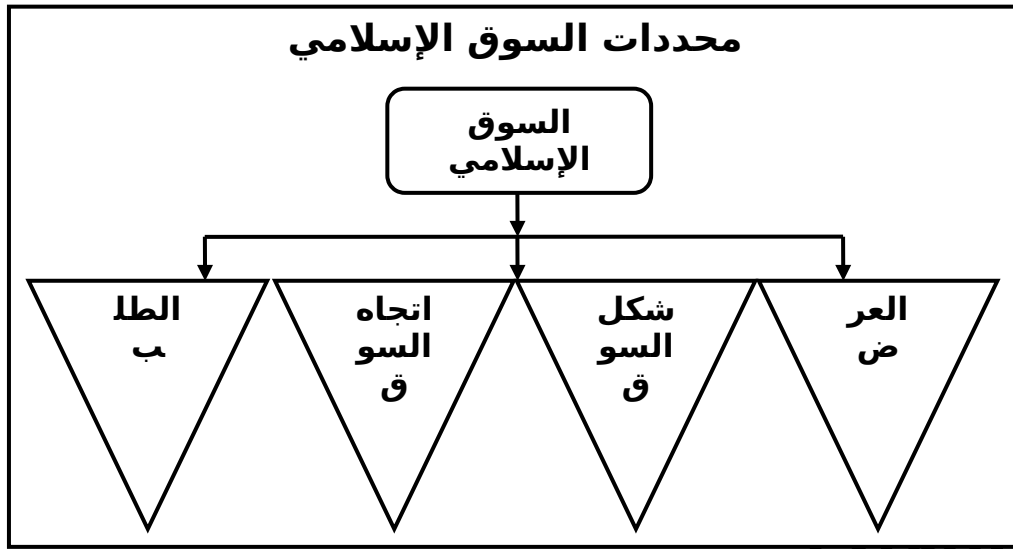
أسئلة تقويم ذاتي



2. محددات السوق الإسلامي

يمكن حصر محددات السوق الإسلامي في قانوني العرض والطلب، كما يمكن الإشارة لبعض المحددات الأخرى، مثل أشكال السوق اتجاه السوق والموارد الاقتصادية وغيرها من العوامل التي تحدد السوق.

شكل (1)



1.2 الطلب

ويمثل الطرف الأول في السوق، حيث يقوم المستهلك بطلب وشراء السلع والخدمات المختلفة، وتمثل الرغبة والقدرة على شراء السلعة من محددات الطلب، فإذا توفرت الرغبة في امتلاك السلعة مع عدم قدرة المستهلك على الشراء لن يؤدي هذا إلى وجود طلب فعال على السلعة.

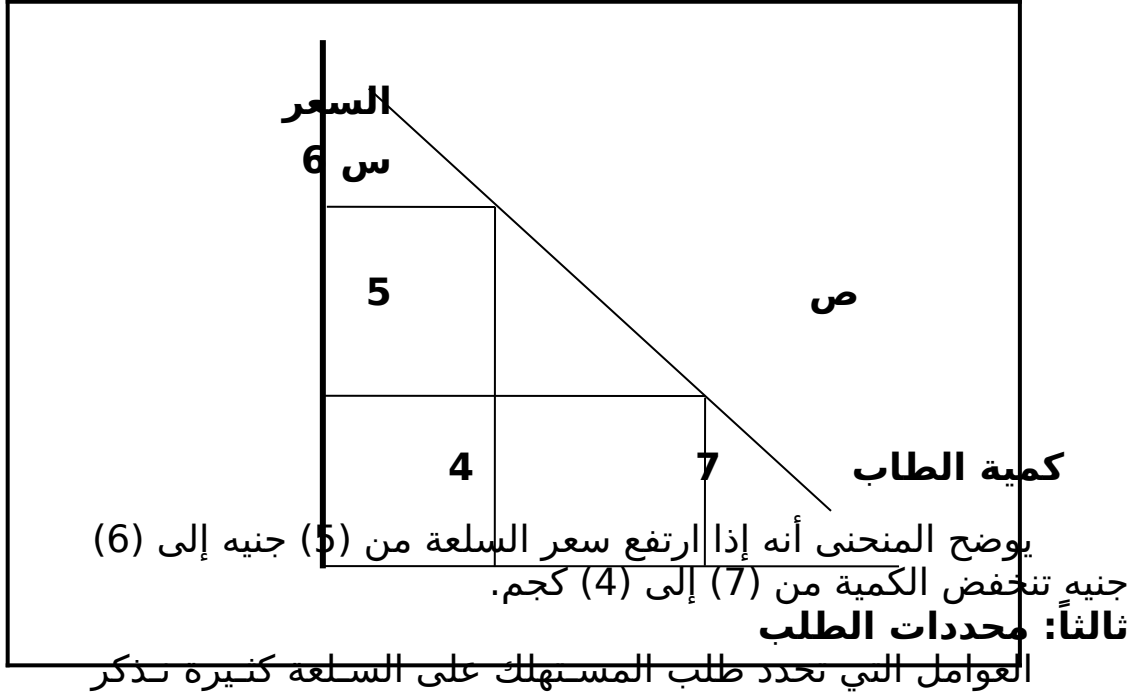
أولاً: قانون الطلب

يقضى بأن (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة) زيادة الأسعار تؤدي إلى انخفاض كمية الطلب والعكس، أي أن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المطلوبة علاقة عكسية.

ثانياً: منحنى الطلب

يوضح الشكل البياني رقم (6/1) منحنى الطلب الذي يبين العلاقة العكسية بين سعر السلعة والكمية المطلوبة منها.

شكل بياني رقم (6/1) يوضح منحنى الطلب



منها ما يلي:

(أ) سعر السلعة:

وهو أن تغير سعر السلعة في اتجاه معين يؤدي عادة إلى تغير كمية السلعة المطلوبة في الاتجاه المعاكس للسعر (أي أن العلاقة بين السعر والكمية المطلوبة عكسية)، إذا زاد سعر السلعة تنقص الكمية المطلوبة منها والعكس، في الشكل رقم (6/1) يلاحظ أن ارتفاع السعر إلى (6) جنيه يؤدي إلى انخفاض الكمية المطلوبة من (7) إلى (6) كجم.

بعض الأمثلة على ذلك من التراث الإسلامي:

أ. قال أبو يوسف حدثنا عبد الرحمن بن ثابت بن ثوبان عن أبيه قال: "قلت لعمر بن عبد العزيز: يا أمير المؤمنين، ما بال الأسعار غالية في زمانك وكانت في زمان من قبلك رخيصة؟ قال: إن من كان قبلي يكلفون أهل الذمة فوق طاقتهم، فلم

يكونوا يجدون بدأً من أن يبيعوا ويكسبوا ما في أيديهم وأنا لم أكلف أحداً إلا طاقته، فباع رجل كيف شاء. قال لو أنك سعرت لنا، فقال: ليس من ذلك إلى شيء إنما السعر إلى الله." وهذا يعني أن السوق لابد من تركه حراً على أساس أن ارتفاع السعر يكون لقلة الرزق أو لكثرة عدد السكان (جانب الطلب)، وهو يعتبر السعر العادل في الإسلام.

ب. وقد أشار إلى ذلك ابن تيمية بقوله: "فإذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر إما لقلة الشيء وإما لكثرة الخلق: فهذا إلى الله. فالزام الخلق أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق".

ج. وقال الجاحظ: "ما من شيء أكثر إلا رخص، ما خلا العقل فإنه كلما أكثر غلا".

د. قيل لإبراهيم بن أدهم: "إن اللحم غلا، قال فارخصوه. أي لا تشتروه." المعنى قلل حجم الطلب لينخفض سعر السلعة.

هـ. قال الدمشقي: "إن كان الشيء قد جرت العادة في أكثر الأوقات أن يكون ثمنه دينارين وهما قيمته المتوسطة ثم زاد سعره بسبب.. نأخر ورود أو كثرة طالب أو قلته." يقصد بالقيمة المتوسطة سعر السوق في ظل المنافسة، ويذكر الدمشقي هنا العرض والطلب، وأثرهما على حركة الأسعار بالزيادة والنقصان.

(ب) دخل المستهلك

يعتبر دخل المستهلك من العوامل الرئيسية التي تحدد طلب المستهلك على السلع وذلك حسب نوع السلعة. ويقسم الاقتصاديون السلع إلى ثلاثة أنواع هي:

1. السلع الفاخرة

تعتبر سلع الأغنياء يطلبونها، لأنها غالية السعر للتباهي بها، والعلاقة بين الكمية المطلوبة منها وبين سعرها علاقة طردية. والإسلام لا يحبذ استعمال هذه السلع. والأمثلة كثيرة منها: عن ثوبان مولى رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: كان رسول الله -صلى الله عليه وسلم- إذا سافر أو قدم من سفر كان يمر على ابنته فاطمة أولاً. فجاء من غزوة له فوجد سوار من فضة على الحسن والحسين، فرجع دون أن يدخل فظنت فاطمة أن ما منعه أن يدخل

إلا ما رأى، ففككت السوارين عن الصبيين وقطعته بينهما فانطلقا إلى رسول الله -صلى الله عليه وسلم- وهما يبكيان فأخذه منهما وقال: "يا ثوبان اذهب بهذا إلى آل فلان". أهل بيت بالمدينة "إن هؤلاء أهل بيتي أكره أن يأكلوا طيباتهم في حياتهم الدنيا".

عن عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال: إن رسول الله صلى الله عليه وسلم رأى في يد رجل خاتماً من ذهب فقال: ألق ذا فألقاه. فتختم بخاتم من حديد، فقال ذا شر منه، فتختم بخاتم من فضة فسكت عنه.

وهكذا كانت الرسول صلى الله عليه وسلم دعوة أصحابه إلى ترك حياة الترف في الدنيا. وهذه السلع يطلبها الأغنياء فقط.

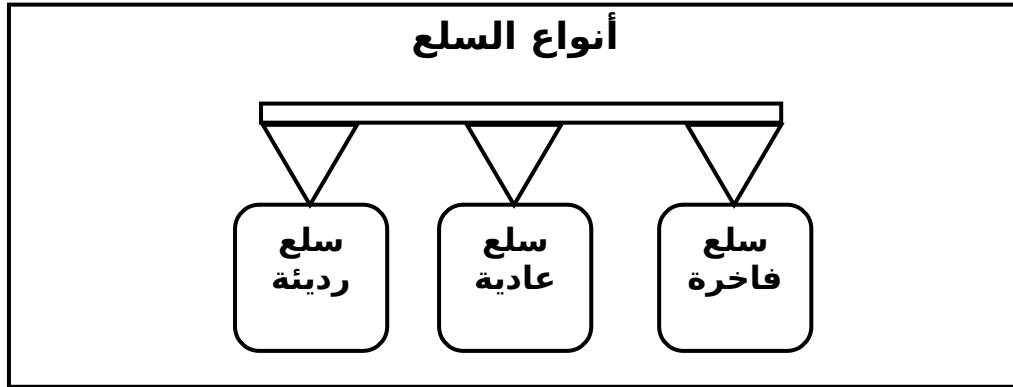
2. السلع العادية

وهي السلع التي ينطبق عليها قانون الطلب، يرتفع الطلب عليها عند ارتفاع دخل المستهلك. مثل الكساء أو الطعام.

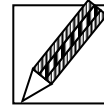
3. السلع الرديئة

وهي السلع التي يطلبها الفقراء، لأنها سلع رخيصة، وينخفض الطلب عليها عندما يحس المستهلك بأنه أصبح غنياً عند ارتفاع دخله.

شكل (2)



تدريب (4)



من العوامل التي تحدد طلب المستهلك على السلعة حجم السكان، عليه، وضح كيف يكون ذلك؟

2.2 العرض

يمثل العرض ما يقوم به المنتج من إنتاج السلع وبيعها في السوق، وهو بهذا يعرض السلع والخدمات.

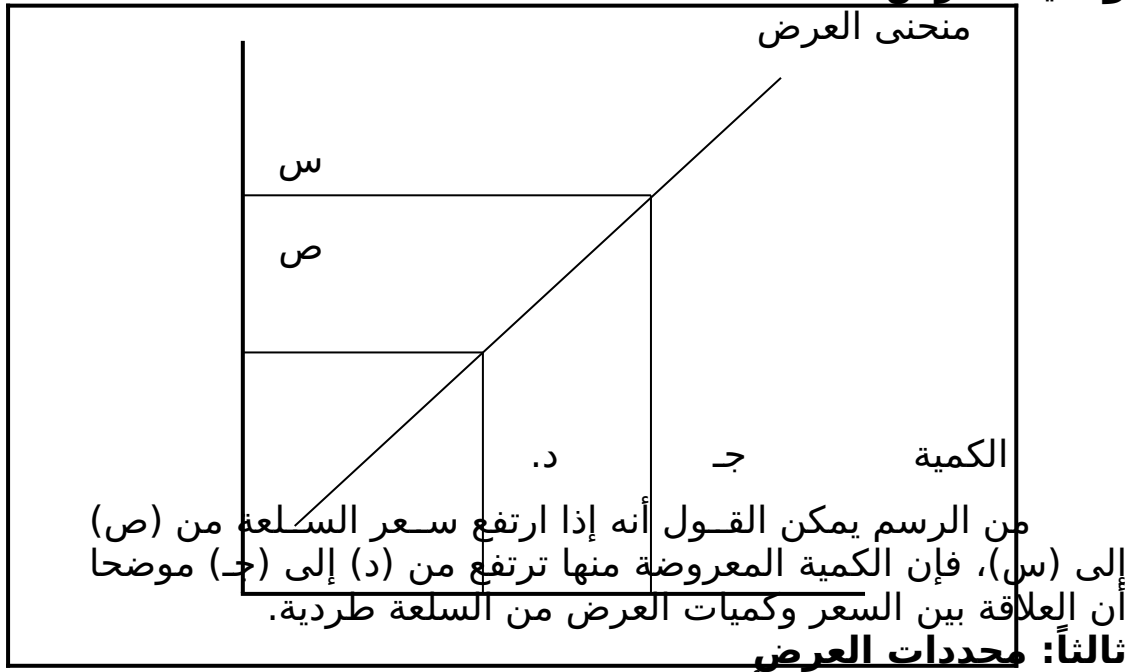
أولاً: قانون العرض

يقضي (مع بقاء العوامل الأخرى ثابتة)، بأن العلاقة بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها هي علاقة طردية. أي زيادة السعر يؤدي إلى زيادة الكمية المعروضة من السلعة أو الخدمة.

ثانياً: منحنى العرض

منحنى العرض يبين العلاقة الطردية بين سعر السلعة والكمية المعروضة منها، كما في الشكل رقم (6/2) التالي:

شكل بياني رقم (6/2) يوضح العلاقة الطردية بين السعر وكمية العرض



ثالثاً: محددات العرض

فيما يلي نعرض أهم العوامل التي تحدد كمية العرض من السلعة أو الخدمة في السوق، وهي:

1. أسعار عناصر الإنتاج

شراء عناصر الإنتاج التي تستخدم في إنتاج السلعة أو الخدمة تمثل تكلفة إنتاج، لهذا يقوم المنتج بتخفيض كمية الإنتاج، مما يؤدي بحجم العرض إلى الانخفاض، بسبب ارتفاع تكلفة الإنتاج.

فإذا انخفض سعر عناصر الإنتاج سيؤدي بالتالي إلى انخفاض تكلفة الإنتاج، مما يمكن المنتج من زيادة كميات الإنتاج.

2. الضرائب والمعونات الحكومية:

عندما تفرض الدولة الضرائب ورسوم الإنتاج، يعني ارتفاع تكلفة الإنتاج، ومن ثم قيام المنتج بتخفيض حجم الإنتاج من السلعة، وبالتالي تخفيض عرض السلعة، أما في حالة تخفيض الضرائب أو منح معونات للمنتج، يعني هذا انخفاض تكلفة الإنتاج، مما يؤدي إلى زيادة كمية الإنتاج.

أسئلة تقويم ذاتي

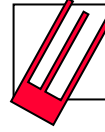


أكمل ما يأتي:

1. العوامل التي تحدد الطلب على السلعة هي و و
2. قسم الاقتصاديون السلع إلى و
3. ينص قانون العرض على أن
.....
.....
.....
4.
.....
.....

ادرس قانون العرض جيّداً، وابحث في المراجع عن مفهوم العلاقة الطردية، ومن ثم اذهب إلى أقرب سوق لديك، واختبر مدى صحة أن العلاقة بين سعر السلعة والمعرض، منها هي علاقة طردية.

نشاط



3. أنواع الأسواق

يمكن تصنيف الأسواق إلى أنواع السوق وأشكال السوق، أما أنواع السوق، فإنه يصنف إلى عدد كبير من الأنواع وذلك وفق أسس كثيرة، منها المكان والزمان ونوع السلعة أو الخدمة... إلخ، وفيما يلي توضيح ذلك كما يلي:

1.3 نوع السوق حسب التقسيم الجغرافي

ويقسم السوق وفقاً للمكان الجغرافي إلى: سوق محلية وسوق إقليمية وسوق دولية، كما يمكن التقسيم داخل الدولة أو المدينة إلى أسواق معينة تسمى بالأحياء أو المناطق المعروفة... وهكذا.

2.3 التقسيم الاجتماعي

ويمكن تقسيم السوق على ضوء الوضع الاجتماعي إلى أسواق شعبية وأسواق للأثرياء، مثلاً مطعم يقدم لحوم مشوية في سوق تقع بمنطقة شعبية يكون سعر هذا الطلب وحدتين نقديتين، بينما في منطقة الأثرياء في فندق خمس نجوم، يكون نفس الطلب (نفس الحجم أو نفس الكمية) تباع بمبلغ (12). وحدة نقدية، ربما لأنه يقدم الطعام وفقاً لطريقة معينة ويقدمه شخص يحمل شهادة جامعية من كلية الفندقية والسياحة أو يقدم الطعام على أنغام الموسيقى أو لأسباب أخرى، وهناك سوق الفقراء يقدم سلع رخيصة، وسوق للأغنياء يقدم السلع الغالية.

3.3 أسواق السلع

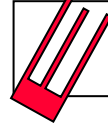
ويكون السوق حسب أنواع السلع والخدمات، مثل سوق القطن الخام، وسوق النجارين، وسوق الغلال، وسوق الفواكه، وغيرها. ولقد قسم الإمام المهدي سوق أمدردان إلى ثلاثين نوعاً من أنواع السلع، كما فصل سوق الحريم (فصل سوقاً خاصاً للحريم لمنعهن عن الاختلاط في السوق الذي يرتاده الرجال، كما يتيح لهن بيع وشراء الأشياء الخاصة بهن بحرية كاملة).

4.3 سوق عناصر الإنتاج

وهو سوق يتم فيه عرض عناصر الإنتاج، مثلاً سوق رأس المال والآلات، وسوق المواد الخام مثلاً بورصة لندن للقطن الخام وبورصة الصوف.. وغيرها من المواد الخام، أما سوق المال، فهو أسواق شتى، مثل المصارف التي تعرض التمويل للمستثمرين، وسوق الأسهم والأوراق المالية التي تعرض أسهم الشركات والمؤسسات الإنتاجية والخدمية، وتعرض كذلك السندات الحكومية وغيرها من

الأوراق المالية المختلفة التي تصدرها الدولة لأسباب كثيرة، وسوق العمل يمكن أن يمثله مكتب العمل الحكومي أو الأهلي الذي يسجل فيه الأفراد أسماءهم، وينتظرون العمل وفقاً لمعاينات أو أساليب أخرى مختلفة.

نشاط



مستخدمًا شبكة المعلومات الدولية (الإنترنت)، اكتب في محرك البحث: سوق عناصر الإنتاج، وادرس مختلف النتائج التي تحصل عليها جيّداً، ولخص في حدود ثلاث صفحات ما توصلت إليه عن سوق عناصر الإنتاج، وقدمه كسمنار أمام زملائك.

5.3 الوسطاء وسوق تجارة السلع

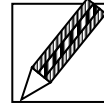
يقسم السوق إلى سوق تجارة التجزئة وتجارة الجملة، وهم الوسطاء بين المستهلك والمُنتج عن طريقهم يتم توفير السلع في السوق، ولأهمية تجارة الجملة يمكن ذكر تفصيل لها فيما يلي:

- **تاجر التجزئة:** هو أحد أهم الوسطاء بين المنتج والمستهلك ويقوم بشراء السلعة من تاجر الجملة، وفي حالات نادرة من المنتج مباشرة، ثم بيعها في السوق المحلي للمستهلكين. إذا افترضنا بأن ربة منزل تريد توفير حاجاتها اليومية في المنزل، لكي توفر هذه الحاجات، فإنها لابد أن تذهب إلى المزارع والجزار ومصنع زيوت الطعام و.. سلسلة من المنتجين لابد أن تمر عليهم، وهذا أمر في غاية الصعوبة بل شبه مستحيل، لهذا فإن وجود تاجر التجزئة مهم جداً في الأحياء السكنية.
- **تاجر الجملة:** وهو يشتري السلعة مباشرة من المنتجين، ويلعب تاجر الجملة دوراً مهماً في الاقتصاد بما يقوم به من وظائف في الاقتصاد، وهذه الوظائف هي:
 1. توزيع السلع عن طريق شرائها من المنتجين إلى تجار التجزئة في الأحياء السكنية، وهو يحقق للمنتج رغبته في توزيع السلعة وبكميات كبيرة لا يقدر عليها لا المستهلك ولا تاجر التجزئة. ويحقق لتاجر التجزئة رغبته في الحصول على السلع بالكميات التي تناسبه وحسب ما يملكه من رأس مال صغير، وهكذا لعب تاجر الجملة دوراً مهماً في تقسيم وتوزيع السلعة والربط بين المنتج والمستهلك.

ب. توفير المخازن اللازمة للسلع، حيث يقوم المصنع بدوره الإنتاجي وبكميات كبيرة، لذا فإن المصانع تفضل أن تتخلص من منتجاتها بسرعة حتى تترك أماكن فارغة لاستقبال المنتجات الجديدة من السلع، هنا يأتي دور تاجر الجملة بشراء كميات كبيرة بما له من مقدرات لتخزين السلع، وهكذا يساعد المصنع في استمرار العملية الإنتاجية.

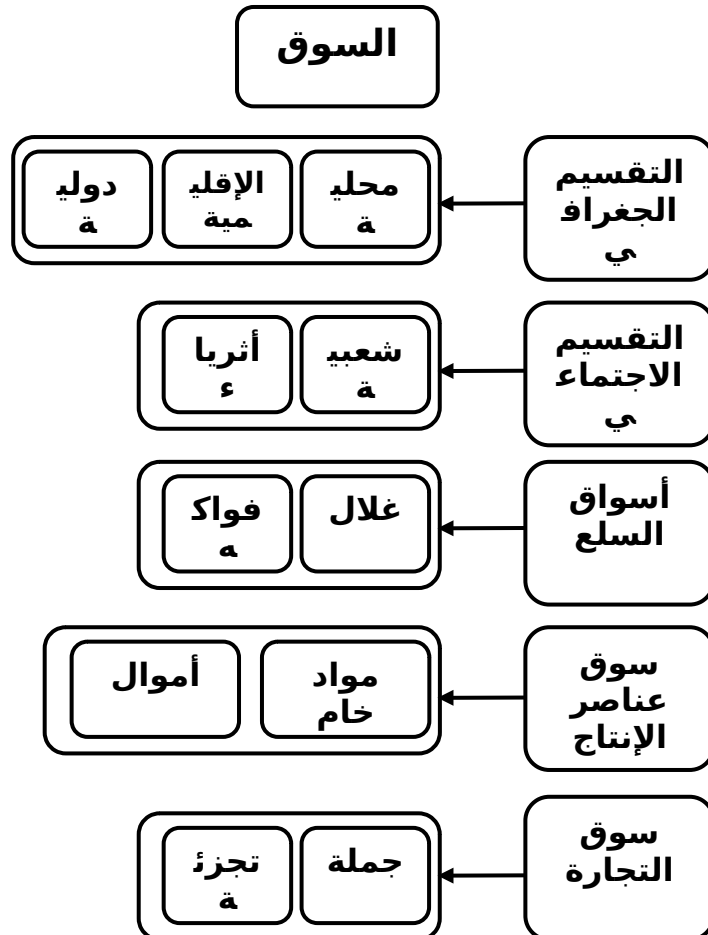
ج. توفير المعلومات وبناء الخبرات: حيث إنّ تاجر الجملة يتخصص ويتعامل في سلعة واحدة، فإنه بذلك يعمل على بناء الخبرات في سوق هذه السلعة، وفي الوقت نفسه توفير المعلومات اللازمة لعمل الدراسات، خاصة إذا كانت السلعة من السلع المهمة.

تدريب (5)



من الوظائف المهمة التي يقوم بها تاجر الجملة في دعم الاقتصاد ما يسمى بدعم الإنتاج، عليه استنبط كيف يتم ذلك، واضعاً في الاعتبار وجود تاجر التجزئة (القطاعي).

أنواع السوق



4. مراحل تطور السوق

يمكن ملاحظة ثلاث مراحل لتطور السوق عبر التاريخ الإنساني يوضح، كيف تبادل الناس منتجاتهم وتعاونوا فيما بينهم. ولقد دعت الحاجة إلى التعاون والتبادل لاختلاف الإنتاج بسبب اختلاف المناخ والظروف الطبيعية، مما أدى إلى التخصص في الإنتاج بين الأماكن المختلفة والقبائل المنتشرة.

1.4 سوق المقايضة

وهو سوق معيشي وموسمي، لا يستخدم فيه النقود، بل يستخدم السلع في المبادلة، أي سلعة مقابل سلعة أخرى، ويكون المجتمع رعوياً وبدائياً في شكل الإنتاج، يهتم الإنسان بحيواناته أو محصوله، بل ويعتز بها مما يجعل عملية التبادل نفسها معقدة. ويكون نطاقه في هذه المرحلة ضيقاً.

2.4 سوق التجارة

تستقر الأسواق نوعاً ما بسبب ظهور التجار، حيث تلعب النقود دوراً مهماً في استقرار السوق واتساع التبادل فيه، وسهولة التعامل بسبب استخدام النقد.

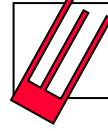
وتظهر الملكيات الحرفية والصناعية والتجارية، مما يؤدي إلى ظهور الطبقات، (الفقراء والأغنياء)، كما يسيطر المفهوم والكسب المادي، وظهور الحياة المدنية، ونتيجة لذلك يتوسع نطاق السوق، مما يؤدي إلى ضرورة تنظيم السوق إدارياً وسياسياً واقتصادياً، وكان هذا سبباً في سرعة تطور السوق وظهور المرحلة الثالثة.

3.4 سوق الخدمات

وسبب ظهور هذا السوق تطورت الصناعات الحرفية الصغيرة لتصبح مصانع ضخمة، ثم ظهرت شركات عملاقة لها فروع في أنحاء العالم، وتطورت وسائل النقل مثل النقل بالسكة حديد والنقل بالعربات والنقل بالسفن البحرية كأرخص أنواع النقل، مما أدى إلى انتشار السلع في كل أنحاء العالم. تطورت أيضاً وسائل الاتصالات، مثل التلفون والبريد والبرق والتللكس..إلخ، مما أدى إلى سهولة التواصل بين المتعاملين في السوق الدولية. وتطورت خدمات المصارف والبيوت المالية التي أسهمت في تسهيل التعامل المالي في مجالي التجارة المحلية والدولية، كما قدمت التمويل اللازم للمستثمرين لكي يتوسعوا ويطوروا العملية الإنتاجية كمّاً ونوعاً. بالإضافة إلى التطور التقني والعلمي الذي ساعد في تطور كلي وتراكمي في كل مجالات النشاط الاقتصادي.

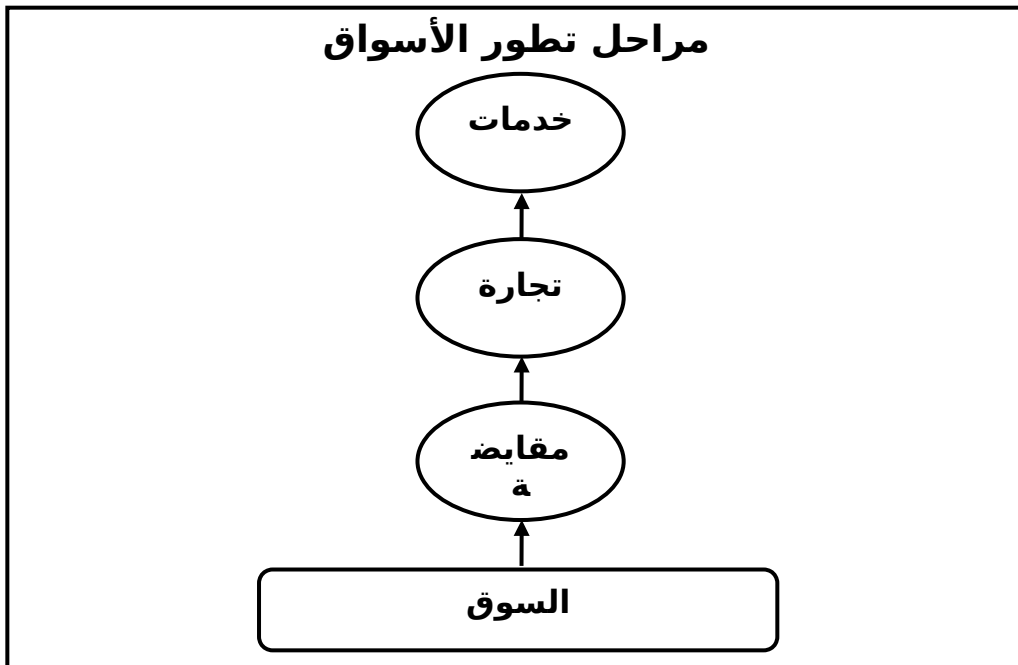
نشاط

ناقش مع مشرفك الأكاديمي إن رسائل الإتصال الحديثة، مثل الهاتف السيار (الموبايل) أثرت في حركة التجارة داخل الأسواق، مما جعل سعر السلعة متفق عليه في مدن مختلفة نتيجة لمعرفة الأسعار عبر الهاتف، بمعنى أن نقل السلعة من مكان إلى مكان آخر بغرض الربح أصبح ضعيفاً جداً.



وهكذا تطور السوق الر المتتالي والمستمر، مما أدى مؤسسات جديدة تتعامل بالحاسوب وتقنية المعلومات.

شكل (4)



أسئلة تقويم ذاتي

؟

ضع من القائمة (أ) مع ما يناسبه من القائمة (ب) في القائمة (ج):

القائمة (أ)	القائمة (ب)	القائمة (ج)
1. أسواق شعبية	1. الشراء من	1.
2. أسواق السلع	المنتج	2.
3. سوق الجملة	2. المواد الخام	3.
4. سوق عناصر الإنتاج	3. تقسيم اجتماعي	4.
	4. سوق الفلاحة	

5. شكل السوق في الرأسمالية

هو سوق المنافسة الكاملة، وهو سوق نظري في النظام الرأسمالي يستخدمه الاقتصاديون بغرض التحليل الاقتصادي و فهم حركة وتغيرات النشاط الاقتصادي واتجاهاته، ولكي يتحقق سوق المنافسة الكاملة في الاقتصاد لابد من تحقق شروط معينة يأتي ذكرها أدناه.

1.5 حرية الدخول إلى السوق وحرية الخروج منه

عدم وجود أي موانع تحول بين الفرد وبين السوق الذي يرغب الدخول فيه، سواء يرغب الدخول أو الخروج، وهذا الشرط يحقق المصلحة الذاتية لجميع المنتجين والبائعين.

2.5 وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين

يقصد بهذا الشرط أن يكون عدد البائعين كبيراً جداً، وبالمثل يكون عدد المشتريين أيضاً كبيراً جداً، وسبب وجود هذا الشرط هو حتى لا يؤثر أحد البائعين أو المشتريين على سوق السلعة أو الخدمة.

3.5 تجانس السلعة

هذا الشرط يفترض أن المصانع المختلفة أو الشركات المختلفة التي تقوم بإنتاج سلعة معينة تستخدم المواد الخام نفسها، ووتصنع الشكل نفسه، ووتنتج الحجم نفسه وتغليفها بالطريقة نفسها، مما يصعب معه فرز منتج كل شركة على حدة، مما يجعل السلعة المنتجة متجانسة تجانس تام لا يؤثر في سعرها مقابل أسعار السلع الأخرى المشابهة.

4.5 المعرفة التامة بظروف السوق

فإن البائع والمشتري يمكنهما الحصول على المعلومات المطلوبة عن السلعة في المكان والوقت المناسبين، وهذا الشرط يمنح الفرصة الكاملة، وهذا الشرط يحقق للمشتري اختيار السلعة المناسبة، والبائع يستطيع أن يحدد الأسعار وفق هذه المعلومات.

5.5 عدم التمييز بين البائعين أو بين المشتريين

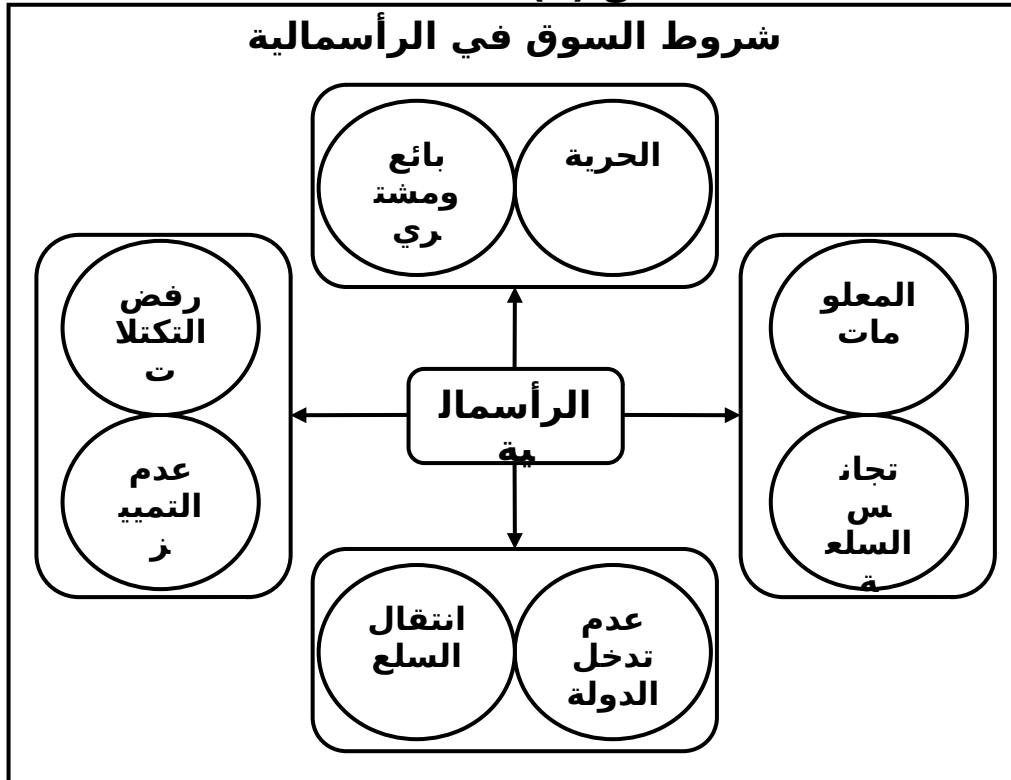
لا ينبغي تقديم معاملة خاصة لبائع سواء من الدولة أو من الاتحاد أو النقابة حتى لا يتميز عن أقرانه في السوق (أي عدم وجود البائع الأولى بالرعاية)، وكذلك بالنسبة للمشتري لا يوجد مشتري مفضل تفتح له الأبواب أو تخفض له الأسعار.

6.5 شروط أخرى

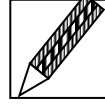
عدم وجود تكتلات بين البائعين أو المشترين، قابلية السلع للتقسيم إلى أجزاء صغيرة، عدم تدخل الدولة في توجيه الأسعار في السوق، قابلية انتقال عناصر الإنتاج من مكان إلى آخر دون قيود، حرية انتقال السلع كذلك من مكان إلى آخر.

يلاحظ أنه من الصعب جداً توافر هذه الشروط مكتملة في ظل الأنظمة الحالية (الرأسمالية) في أي مكان، عليه يصعب جداً وجود سوق منافسة كاملة في الواقع، ولكنه ليس مستحيلاً في ظل نظام يطبق قوانين سماوية يسير الناس على ضوئها دون أي نوع من التجاوزات، أو رفض لها، ولكن أهمية دراسة هذا النوع من الأسواق في النظام الرأسمالي ينبع من استخدامه في التحليل الاقتصادي للأسواق.

شكل (5)



تدريب (6)



لقد درست شروط السوق في الرأسمالية
أعلاه، عليه استنبط تعريف لسوق المنافسة من واقع

6. شكل السوق في الإسلام

ولمعرفة حقيقة السوق في الإسلام، يمكن استعراض ما سبق ذكره سابقاً من شروط سوق المنافسة الكاملة للسوق الرأسمالي، للتعرف على مدى تتطابق هذه الشروط في ظل السوق الإسلامي. مع استخدام النصوص التي وردت حول تعامل المسلمين في المدينة المنورة وعهد الخلفاء، لإثبات كل شرط على حده، ثم التعرف على شكل السوق في الإسلام، وفيما يلي تحليل هذه الشروط وفق النصوص الإسلامية في القرآن والسنة.

1.6 حرية الدخول والخروج من السوق

روي البخاري عن عبد الرحمن بن عوف رضي الله عنه قال: لما قدمنا إلى المدينة آخى رسول الله صلى الله عليه وسلم بيني وبين سعد بن الربيع، فقال سعد بن الربيع: إني أكثر الأنصار مالاً، فأقسم لك نصف مالي، وانظر أي زوجتي هويت نزلت لك عنها، فإذا حلت تزوجتها. قال: فقال عبد الرحمن: لا حاجة لي في ذلك، هل من سوق فيه تجارة؟ قال سوق قينقاع. قال: فغدا إليه عبد الرحمن فأتى

بأقط وسمن، قال ثم تابع الغدو، فما لبث أن جاء عبد الرحمن عليه أثر صفرة، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: تزوجت؟ قال: نعم، قال: ومن؟ قال: امرأة من الأنصار، قال: كم سقت؟ قال: زنة نواة من ذهب أو نواة من ذهب، فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: (أولم ولو بشاة).

النتيجة أن عبد الرحمن بن عوف لم يطلب إذناً لدخول السوق، إنما طلب منهم أن يدلوه إلى مكان السوق فقط، مما يعني أن حرية الدخول كانت مكفولة لكل شخص يريد الدخول إلى السوق، أما ما ساقه شيخ الإسلام ابن تيمية، فهو أيضاً دليل على عدم وضع عقبات في الدخول إلى السوق، وترك الناس يرزق الله بعضهم من بعض، وهذا دليل جامع مانع على الحرية الكاملة للسوق في الإسلام. ويقول ابن خلدون: "يسعى التاجر إلى تحقيق الربح، إما بتخزين السلعة حسب حالة الأسواق، وإما بأن ينقله إلى بلد (سوق) آخر يباع فيه تلك السلعة أكثر من بلده الذي اشتراها فيه فيعظم ربحه." عليه ليس هناك حجر لنقل السلع من سوق إلى آخر.

2.6 عدد كبير من البائعين وعدد كبير من المشترين

قال ابن أبي الدنيا: عن عبد الله بن عمر، أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه قال: ما خلق الله عز وجل ميتة أموتها بعد القتل في سبيل الله عز وجل أحب إليمن أن أموت بين شعبي رحلي، أضرب في الأرض، أبتغي من فضل الله عز وجل. عن ابن مسعود، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: الرزق عشرون باباً، فتسعة عشر باباً للتاجر، وباب للصانع بيده.

قال: زيد بن ثابت للحكم بن عتيبة، وعنده جماعة: قد تركت السوق، وقعدت مع هؤلاء؟ قم إلى سوقك، فإنه خير لك. عن ابن عمر، قال: إذا لم يرزق أحدكم في بلد، فليتجر إلى بلد غيره. عن الأعمش قال: قال الشعبي: التجارة نصف الرزق. يقول المتقي الهندي تسعة أعشار الرزق في التجارة، والعشر في المواشي.

هذه الأحاديث تؤكد أن 90 % من الناتج في الدولة يكون من التجارة، والباقي وهو 10 % يكون من القطاعات الإنتاجية الأخرى، مثل الصناعة والزراعة وغيرها. ويعني هذا أن عدداً كبيراً من الناس يعملون بالتجارة أو يدخلون السوق ولا أحد يمنعهم.



ارجع إلى كتب التاريخ الإسلامي، وتعرف أكثر على شكل وأنواع الأسواق في فترة الدولتين الأموية والعباسية

3.6 تجانس السلعة

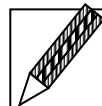
روى البخاري عن أبي سعيد الخدري وعن أبي هريرة رضي الله عنهما: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم: استعمل رجلاً على خبير، فجاءه بتمر جنيب، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (أكل تمر خبير هكذا). قال: لا والله يا رسول الله، إنا لناخذ الصاع من هذا بالصاعين، والصاعين بالثلاثة. فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (لا تفعل، يع الجمع بالدرهم، ثم ابتع بالدرهم جنياً). والجنيب هو التمر الجيد الصنف، أما الجمع فهو تمر مخلوط بأنواع مختلفة من التمور الرديئة، وذلك بغرض زيادة المكسب، ويساعد في بيعها وتصريفها في السوق، وهو عادة عند التجار، وهذا الحديث أخرجه أيضاً مسلم واللفظ للبخاري.

روى مسلم عن أبي نضرة قال: سألت ابن عمر، وابن عباس عن الصرف، فلم يريا به بأساً، فإني لقاعد عند أبي سعيد الخدري فسألته عن الصرف، فقال: ما زاد فهو ربا، فأنكرت ذلك لقولهما، فقال: لا أحدثك إلا ما سمعت من رسول الله صلى الله عليه وسلم: جاءه صاحب نخلة بصاع من تمر طيب، وكان تمر النبي صلى الله عليه وسلم عليه و سلم هذا اللون. فقال له النبي صلى الله عليه وسلم: (أنى لك هذا؟) قال: انطلقت بصاعين فاشتريت به هذا الصاع، فإن سعر هذا في السوق كذا وسعر هذا كذا، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (ويلك أريت إذا أردت ذلك، فبع تمر ك بسلعة، ثم اشتر بسلعتك أي تمر شئت).

يلاحظ مما سبق أن السلع لا تكون متجانسة بالطبيعة، خاصة السلع الزراعية، ومنها التمر الذي ذكر في حديث الرسول صلى الله عليه وسلم، فتكون الثمار مختلفة الأشكال والألوان من نوع واحد، فتجد أنواعاً عديدة من التمور وأنواعاً عديدة كذلك من البرتقال والموز... إلخ، فلا تكون واحدة في الجودة أو الطعم، وكذلك الخدمات

التي يقدمها المتخصصون، فإذا أخذنا خدمة العلاج مثلاً، لا يكون كل الأطباء بالدرجة نفسها، فمنهم الماهر بعمله، ومنهم المتوسط، ومنهم الذكي المبتكر، ومنهم العادي الذي لا قدرة له على الابتكار... وهكذا. ونتيجة مما سبق قوله وفق النصوص التي وردت، فإن الإسلام يعترف بوجود التجانس التام بين بعض السلع، ومن ثم حدد لهذه السلع (زراعية أم غير زراعية) طريقة محددة للتعامل فيها، لأن مبادلتها في السوق قد تجر فائدة، وهي محرمة في الإسلام.

تدريب (7)



حديث النبي صلى الله عليه وسلم عن التمر
يقرر قاعدة فقهية في الإسلام في مسألة السلع
المتجانسة، اشرح هذا الموضوع أكثر.

أسئلة تقويم ذاتي



1. قارن بين شروط وشكل السوق في الرأسمالية
وفي الإسلام.

2. قارن بين شروط وشكل السوق في الرأسمالية
وفي الإسلام.

4.6 العلم التام بصروف السوق

روى الترمذي عن مالك بن أنس عن العلاء بن عبد الرحمن بن يعقوب عن أبيه عن جده قال: قال عمر بن الخطاب لا يبيع في سوقنا إلا من قد تفقه في الدين.

أولاً: العلم قبل التجارة

يقول البغدادي قال علي بن الحسن بن شقيق: "سألت عبد الله بن المبارك: ما الذي يجب على الناس من تعليم العلم؟ قال: (أن لا يقدم الرجل على الشيء إلا بعلم، يسأل ويتعلم، فهذا الذي يجب على الناس من تعليم العلم). قلت: وهكذا روي عن علي بن أبي طالب، أنه أمر تاجراً بالفقه قبل التجارة.

ثانياً: منع بيع الحاضر للباد

يقول العيني: هل يبيع حاضر لباد؟ وهو الذي يأتي من البادية ومعه شيء يريد بيعه، وقد أراد البخاري بهذه الترجمة الإشارة إلى أن النهي الوارد عن بيع الحاضر للبادي، إنما هو إذا كان باجر لأن الذي يبيع بأجرة لا يكون غرضه نصح البائع، وإنما غرضه تحصيل الأجرة، وأما إذا كان بغير أجر يكون ذلك من باب النصيحة والإعانة، فيقتضي

ذلك جواز بيع الحاضر للبادي من غير كراهة، فعلم من ذلك أن النهي الوارد فيه محمول على معنى خاص وهو البيع بأجر، وقال النبي إذا استنصح أحدكم أخاه فلينصح له.

ثالثاً: منع تلقي الركبان

ويقول أيضاً هذا التعامل يعتبر خداع في البيع والخداع لا يجوز، ذهب البخاري في هذا إلى مذهب الظاهرية، وقال بعضهم جزم البخاري بأن البيع مردود بناء على أن النهي يقتضي الفساد. فذهب مالك إلى أنه لا يجوز تلقي السلع حتى تصل إلى السوق، ومن تلقاها فاشترها منهم يشترك فيها أهل السوق إن شاؤوا كان واحدا منهم.

رابعاً: حدود التلقي

ويقول العيني في بيان منتهى التلقي، أي المكان الذي يجوز فيه تلقي الركبان: جواز التلقي وهو إلى أعلى سوق البلد، وأما التلقي المحرم، فهو ما كان إلى خارج البلد. واعلم أن التلقي له ابتداء وانتهاء، وأما ابتداءه فهو من الخروج من منزله إلى السوق، وأما انتهائه فهو من جهة البلد لا حد له، وأما من جهة التلقي، فهو أن يخرج من أعلى السوق، وأما التلقي في أعلى السوق، فهو جائز لما في حديث ابن عمر كانوا يتبايعون في أعلاه، وأما ما كان خارجاً من السوق في الحاضرة أو قريباً منها، بحيث يجد من يسأله عن سعرها، فهذا يكره له أن يشتري هناك لأنه داخل في معنى التلقي.

خامساً: منع بيع الحصاة والغرر

وروى البخاري عن بيع الغرر، عن أبي هريرة قال: نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم عن بيع الحصاة وعن بيع الغرر. (بيع الحصاة) فيه ثلاث تأويلات: أحدها أن يقول بعثك من هذه الأثواب ما وقعت عليه الحصاة التي أرميها، أو بعثك هذه الأرض من هنا إلى ما انتهت إليه هذه الحصاة. والثاني أن يقول بعثك على أنك بالخيار إلى أن أرمي بهذه الحصاة، والثالث أن يجعل نفس الرمي بالحصاة بيعاً، فيقول إذا رميت هذا الثوب بالحصاة، فهو مبيع منك بكذا.

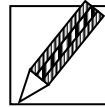
(بيع الغرر) النهي عن بيع الغرر أصل عظيم من أصول كتاب البيوع، ويدخل فيه مسائل كثيرة غير منحصرة، كبيع المعدوم والمجهول، وما لا يقدر على تسليمه وما لم يتم ملك البائع عليه. حدثنا يحيى بن يحيى حدثنا حماد بن زيد ح وحدثنا ابن الربيع بن العتكي وقتيبة قالا حدثنا حماد عن عمرو بن دينار عن طاوس عن ابن عباس: أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال (من ابتاع طعاماً فلا يبعه حتى يستوفيه)، أي يقبضه وافياً كاملاً وزناً أو كيلاً.

حدثنا محمد بن المثنى حدثنا يحيى بن سعيد عن شعبة ح وحدثنا عمرو بن علي حدثنا يحيى بن سعيد وعبد الرحمن بن مهدي قالا حدثنا شعبة عن قتادة عن أبي الخليل عن عبد الله بن الحارث عن حكيم بن حزام: عن النبي صلى الله عليه وسلم قال (البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كذبا وكتما محقت بركة بيعهما).

ويقول الهندي إن أطيب الكسب كسب التجار الذين إذا حدثوا لم يكذبوا، وإذا أتمنوا لم يخونوا، وإذا وعدوا لم يخلفوا، وإذا اشتروا لم يذموا، وإذا باعوا لم يطرخوا، وإذا كان عليهم لم يمتلوا، وإذا كان لهم لم يعسروا.

الأحاديث السابقة تبين أن التاجر المسلم يسير وفق توجيهات الإسلام، لذلك يكون صادقاً و أميناً في السوق بين للناس، حتى أنه يقوم بإظهار عيوب سلعته للمشتريين، ويقوم بإفشاء كل المعلومات في شكل نصيحة، بدون خيانة - إذا تتطلب الأمر، ولو كانت المعلومة التي يبتها ليست في صالحه. وهكذا يتوفر قدر كبير من المعلومات في السوق، تجعله سوق حقيقية ينطبق فيه قاعدة (العلم التام بظروف السوق)، وكل المتعاملين فيه - المنتج و المستثمر و المستهلك، يجدون ما يريدون من معرفة متوفراً دون أن يتحمل تكلفة - من أي نوع، لهذه المعلومات. وهذا يعتبر حق المسلم في السوق ليس منة، ولا يجوز لأحد أن يمنع المعرفة عن الناس.

تدريب (8)



ادرس بيع الغرر جيّداً، ومن ثم اذكر أمثلة من عندك على هذا النوع من البيع.

سادساً: توجيهات النبي ص

أصدر النبي: صلى الله عليه وسلم، توجيهات كثيرة ومختلفة لضبط المعاملات التجارية في السوق سوف يرد ذكر هذه الضوابط

بمعنا أن ضوابط السوق. تتعلق هذه التوجيهات بآداب البيع والشراء والزجر والترغيب وفيما يلي ذكر بعض الأحاديث لتوضيح المعاني السابقة:

قال الله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْأَلُوا اللَّهَ عَزَّ وَجَلَّ، وَهَذَا أَمْرٌ مِنَ اللَّهِ سُبْحَانَهُ وَتَعَالَى بِجَلْبِ الرِّزْقِ مِنَ الْأَمَاكِنِ الْبَعِيدَةِ وَتَوْفِيرِهَا. يَرْوِي التِّرْمِذِيُّ فِي سَنَنِهِ: عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ عَنْ عُمَرَ بْنِ الْخَطَّابِ قَالَ: قَالَ: رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ: (الْجَالِبُ مَرْزُوقٌ وَالْمَحْتَكِرُ مَلْعُونٌ).

ويرويه أيضاً البيهقي في سننه الكبرى. وفي كنز العمال ذكر في آداب الكسب لحفز وتشجيع التجار على تحمل المخاطر وركوب الصعاب، قال الهندي: التاجر الجبان محروم، والتاجر الجسور مرزوق. ورد في كنز العمال أحاديث عن آداب البيع: روى عن أبي هريرة رضي الله عنه قال: أحب الله تعالى عبداً سمحاً إذا باع، وسمحاً إذا اشترى، وسمحاً إذا قضى، وسمحاً إذا اقتضى. وعن عثمان بن عفان قال: أدخل الله الجنة رجلاً كان سهلاً مشترياً وبائعاً، وقاضياً ومقتضياً.

كما يبين الإسلام عدداً من القضايا المهمة حول الربا والتسعير، ومطل الأغنياء، وعدم دفع ما عليهم من ديون وهو يعتبر تأخير الأرباح المتوقعة بحبس المال عن أصحابه، بالرغم من قدرته على الدفع، لذا اعتبر الإسلام مطل الغنى ظلماً.

ومنع الإسلام التسعير وتدخل الدولة واعتبر هذا التدخل من السلطان جوراً. ويروي الترمذي قال: حدثنا محمد بن بشار حدثنا الحجاج بن منهال حدثنا حماد بن سلمة عن قتادة وثابت وحميد عن أنس قال: غلا السعر على عهد رسول الله صلى الله عليه و سلم فقالوا يا رسول الله سعر لنا، قال: إن الله هو المسعر القابض الباسط الرزاق، وإني لأرجو أن ألقى ربي وليس أحد منكم يطلبني بمظلمة في دم ولا مال.

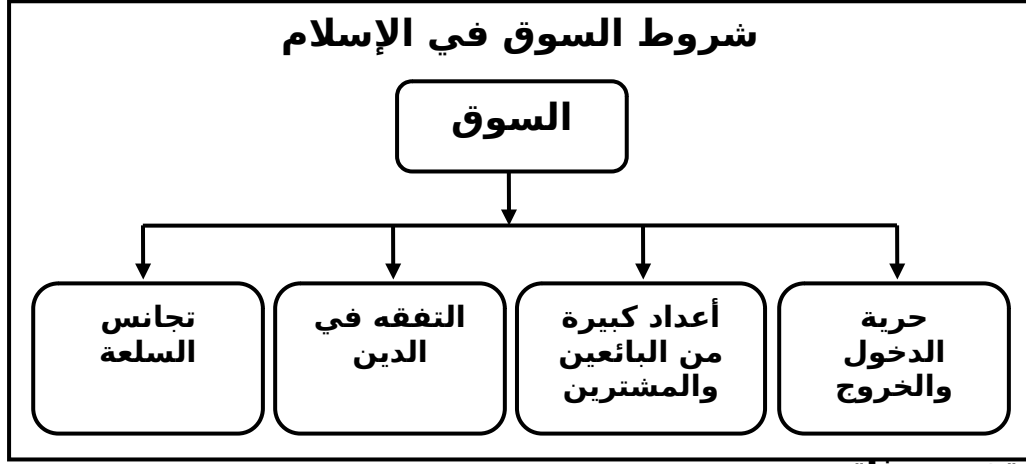
وفي منع الربا يروي أبو داود قائلاً: حدثنا أحمد بن يونس ثنا زهير ثنا سماك حدثني عبد الرحمن بن عبد الله بن مسعود عن أبيه قال: لعن رسول الله صلى الله عليه و سلم آكل الربا وموكله وشاهده وكاتبه.

من كل ما سبق يتبين بأن السوق في الإسلام قريب جداً من سوق المنافسة الكاملة لما تتوفر فيه من شروط هي في الحقيقة

شروط المنافسة الكاملة. بسبب اتباع المسلمين التوجيهات التي وردت في القرآن والسنة المطهرة، والمسلم وهو ينفذ هذه التوجيهات، يعرف تماماً بأنه مراقب من الله وليس بوازع الضمير أو بمواد قوائين وضعية، أي يعلم أن الله يعلم العلن والسر، سره ونجواه.

يقول ابن خلدون: "التاجر البصير بالتجارة، لا ينقل من السلع، إلا ما تعم الحاجة إليه، من الغني والفقير والسلطان والعامّة." البصير هو التاجر الرشيد أو ما يطلق عليه في الاقتصاد **العقلانية**. ويقول: "الرعايا متكافئون في اليسار متقاربون ومزاحمة بعضهم بعضاً تنتهي إلى غاية موجودهم أو تقرب." ويقصد ابن خلدون **بالمزاحمة** (المنافسة الكاملة)، وعدم تدخل الدولة لأنها تؤدي إلى الظلم والفساد.

شكل (6)



أسئلة تعويم ذاتي

؟

اكتب عن الآتي بإيجاز:

1. بيع الحاضر للباد.
2. بيع الغرر.
3. حدود التلقي.

7. الاحتكار في الإسلام

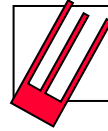
الاحتكار البحث في الاقتصاد الرأسمالي هو أن يسيطر منتج (أو بائع) واحد على عرض السلعة في السوق، ومن ثم يستطيع أن يتحكم في كمية العرض وفي سعر السلعة، كما يمكن أن يكون مشتر واحد يتحكم في عملية الشراء ويحدد السعر الذي يريد. نهى الإسلام عن الاحتكار بسبب مساوئه وأضراره الكثيرة. وفي الحديث (1) عن سعيد بن المسيب يحدث أن معمرًا قال، قال رسول الله -صلى الله عليه وسلم- "من احتكر فهو خاطئ".

شروط الاحتكار الآثم عند الفقهاء هي:

1. أن يكون الشيء المحتكر فاضلاً عن كفاية المحتكر، وكفاية من يمونهم سنة كاملة.
 2. أن يكون متربصاً به الغلاء.
- الضرر عن الناس.
- مما سبق، فإن انفراد منتج (أو بائع) واحد بعرض السلعة "لا يكون محرماً بل مكروهاً ما دامت الظروف عادية، ولم تكن هناك ضائقة، إما إذا عمد المحتكر بالمعنى الاقتصادي الحديث إلى تخزين السلعة في وقت الحاجة، ليرفع السعر إضراراً بالناس، يكون حينئذ آثماً في نظر الشريعة".

نشاط

قابل أحد علماء الدين الإسلامي وتحدث معه حول أحكام تخزين سلعة ما ترتبط بمعيشة الناس اليومية، مثل (السكر) في وقت الحاجة حتى يرتفع سعرها.



8. التسعير في الإسلام

عن أنس بن مالك أنه قال: قال الناس يا رسول الله غلا السعر فسعر لنا، فقال رسول الله صلى الله عليه وسلم: (إن الله هو المسعر القابض الباسط الرازق، وإنني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يظالمني بمظلمة في دم ولا مال).

وقد استنبط العلماء من هذا الحديث حرمة التدخل في تحديد الأسعار.

قال الشوكاني: "من الزيادة عليه أو النقصان لمصلحة: قوله "المسعر" فيه دليل على أن المسعر من أسماء الله تعالى وإنها لا تنحصر في التسعة والتسعين المعروفة. وقد استدل بالحديث وما ورد في معناه على تحريم التسعير وأنه مظلمة. ووجهه أن الناس مُستَلطون على أموالهم والتسعير حرج عليهم"، والإمام مأمور برعاية مصلحة المسلمين وليس نظره في مصلحة المشتري برخص الثمن أولى من نظره في مصلحة البائع بتوفير الثمن، وإذا تقابل الأمران وجب تمكين الفريقين من الاجتهاد لأنفسهم، وإلزام صاحب السلعة أن يبيع بما لا يرضى به مناف لقوله تعالى (إلا أن تكون تجارة عن تراض)، وإلى هذا ذهب جمهور العلماء."

والتسعير ما هو متعلق بظروف طبيعية أو كونية، أي متعلق بتصريف المقادير، ومنه ما هو متعلق بقانون شرعي يتعلق بحكم، فالأول يقصد بأن ارتفاع السعر أو انخفاضه يرتبط بالظروف الكونية أو الطبيعية.

فالسعر يرتفع بين الناس، إما لقلة الشيء وندرته لأسباب طبيعية، أو لزيادة الطلب، وهذا أمر يتعلق بمشيئة الله وحكمته، لأنه يتلى عباده في أمور أرزاقهم **ثُمَّ لَئِنْ كُنْتُمْ نَافِلِينَ** **لَتَكُونُنَّ مِنَ الْخَاسِرِينَ** (سورة الشورى، الآية: ١٢). إذا كانت الأسباب متيسرة، وأن الله بسط الرزق لعباده، فإن تدخل الدولة بتسعير السلعة يعتبر ظلم أو إكراه للتجار بغير حق، ويعتبر منع للعباد أن يأخذوا حقهم مما رزقهم الله حسب حالة الرخص أو حالة الغلاء.

وفي هذا الخصوص أيضاً قال ابن القيم: "وأما التسعير، فمنه ما هو ظلم محرم، ومنه ما هو عدل جائز، فإذا تضمن ظلم الناس وإكراههم بغير حق على البيع بثمن لا يرضونه أو منعهم مما أباح الله لهم فهو حرام، وإذا تضمن العدل بين الناس مثل إكراههم على من يجب عليهم من المعاوضة بثمن المثل ومنعهم مما يحرم عليهم من أخذ الزيادة على عوض المثل فهو جائز بل واجب. القسم الأول: إذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السعر إما لقلة الشيء، وإما لكثرة الخلق فهذا إلى الله فالإزام للناس أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق. **والثاني** مثل أن يمتنع أرباب السلع من بيعها مع ضرورة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة، فهذا يجب عليهم بيعها بقيمة المثل ولا معنى

للتسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل، فالتسعير ههنا إلزام بالعدل الذي ألزمهم الله به." كما أن الإسلام دعا بالعدل وحرم كثير من أنواع المعاملات في السوق، مثل نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن النجش فقال: (ولا تناجشوا) والنجش أن يمدح الرجل سلعته لترويجها أو رفع سعرها بدون وجه حق وهو نوع من الغش.

السعر العادل:

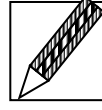
يدعو الإسلام إلى الأخذ في مراعاة العدالة في المبادلات، وتحدد على أساس هذا كل من السعر العادل والأجر العادل. والسعر العادل هو السعر الذي لا يجحف بالبائع أو المشتري.

عدم الإجحاف بالمنتج: بهذا يرعى الإسلام حق المنتج في تحديد السعر الذي يحقق له الربح المعقول. ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا بَايَعْتُمُ الْبَائِعِينَ فَاذْكُرُوا يَوْمَ بَيْعِكُمْ أَنْ تَبْتَاعُوا مِنْهُمْ شَيْئًا﴾ (سورة الأعراف، الآية: ٨٥).

عدم الإجحاف بالمستهلك: خاصة في السلع الضرورية التي يستغل فيها المنتجون حاجة الناس، والعمل على احتكار هذه السلع لرفع أسعارها.

والسعر العادل في الاقتصاد الرأسمالي هو السعر الذي يتحدد حسب قانون العرض والطلب، أي بين منفعة السلعة للمستهلكين ونفقة السلعة التي تحملها المنتجون.

تدريب (9)



عرفت أن التسعير يكون لأمرين؛ هما: أولاً: ظروف طبيعية، ثانياً: ما هو متعلق بقانون شرعي، ودرست عن الأول ولم تدرس عن الثاني، عليه الرجاء منك ومن خلال الواقع المعيش اكتب عن الأمر الثاني مبيناً الحكمة من ذلك.

أسئلة تقويم ذاتي



1. عرف الاحتكار في الاقتصاد الرأسمالي.
2. ما شروط الاحتكار الآثم عند الفقهاء؟
3. متى يرتفع سعر السلع؟
4. هل يتدخل الحاكم في تحديد الأسعار؟ ولماذا؟
5. عرف السعر العادل، وبين الحكمة منه.

9. ضوابط الإسلام

وضع الإسلام عدد من الضوابط والاسس وارسن القواعد والأحكام وأصدرت التوجيهات والنصائح التي تؤدي إلى إصلاح النشاط الاقتصادي والسوق.

حيث تتحقق مصلحة الأفراد والجماعات على حد سواء، ويقوم السوق في الإسلام على أساس المنافسة الحرة، ولكنها ليست حرية مطلقة أو منفلة، ولكنها حرية منضبطة بميزان الإسلام، وفيما يلي بعض هذه الضوابط.

1.9 مبدأ إباحة المعاملات حسب القاعدة الأصولية

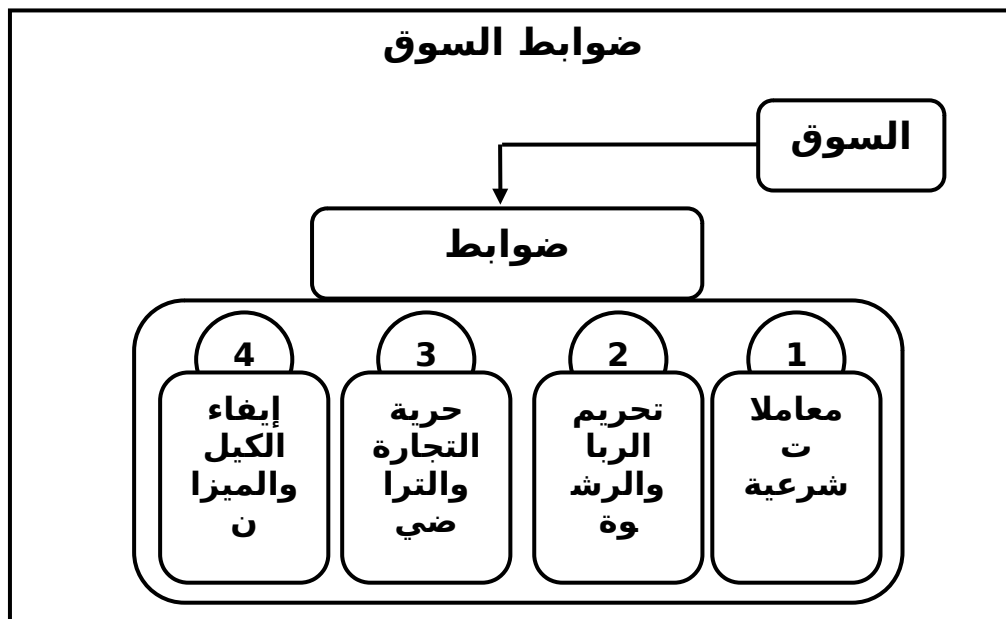
يقول شيخ الإسلام ابن تيمية: إن الأصل في العقود والشروط الجواز والصحة ولا يحرم ولا يبطل إلا ما دل الشرع على تحريمه نصاً أو قياساً. وقد قال الشاطبي: إن الأصل في المعاملات الإباحة حتى يدل دليل على خلافه. ثم ذكر في كتابه (مقارن) ما يدل على ذلك من الأدلة الشرعية. (سورة البقرة، الآية: ٢٩). أي الانتفاع بكل ما في الأرض بأي وجه من الوجوه، أما العبادات فإن القاعدة تقضى بأن: "الأصل في العبادات الحظر." قال تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَقْرَبُوا مَالَ الْوَالِدِينَ وَالْأَقْرَبِينَ بِمَا هُوَ حَرَامٌ﴾ (سورة الشورى، الآية: ٢١).

عن عائشة أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: "من عمل عملاً ليس عليه أمرنا فهو رد"، وهذه القاعدة تشير إلى أن الدخول في مزاولة المعاملات والبيوع مبني على أصل الإباحة حتى يقوم دليل الشارع على منعها أو النهي عنها.

2.9 النهي عن أكل أموال الناس بالباطل

ثُمَّ لَا تَأْكُلْ أَمْوَالَهُمْ بَاطِلًا وَلَا ذَمًّا (سورة البقرة، الآية: ١٨٨). فالنهي الأول في الآية يتحدث عن أكل الأموال بين الناس بالباطل، أي بأي نوع من المكاسب التي تعتبر غير شرعية، مثل الربا والقمار، أما النهي الثاني، فإنه يتحدث عن رشوة الحكام والرؤساء ليأخذ الشخص حق الآخرين بالباطل، وسبق ذكر كثير من الأحاديث التي تقضى بمنع كل أنواع البيوع المحرمة. هذه التوجيهات النبوية يؤدي إلى قيام سوق فيه المعاملات النظيفة التي تخلو من الغش والخداع وحب الذات والأنانية. وهذا يخلق بحق سوق المنافسة الكاملة التي تؤدي إلى قيام السوق بمهامه الاقتصادية من تحديد الأسعار وتوزيع الدخول.

شكل (7)



3.9 حرية التجارة وشرط التراضي

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ﴿سورة النساء، الآية: ٢٩﴾.

يعتبر التراضي هو شرط من شروط التعامل والتبادل والبيع والشراء في السوق وفي كل المعاملات التجارية، فليس لأحد أن يحصل على مال أو سلعة أحد إلا برضاه، ولا يجوز أن تتم المعاملات المالية إلا بتحقيق عنصر الاختيار والتراضي بين جميع أطراف المتعاملين، وإلا كان أساس التعامل باطلاً.

عن أبي حرة الرقاشي عن عمه أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- قال: "لا يحل مال رجل مسلم لأخيه إلا ما أعطاه بطيب نفسه".

عن حكيم بن حزام، رضي الله عنه، قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: البيعان بالخيار ما لم يتفرقا، أو قال حتى يتفرقا - فإن صدقا وبينا بورك لهما في بيعهما، وإن كتما وكذبا محقت بركة بيعهما.

هذا المبدأ الذي ذكره القرآن والسنة من المبادئ المهمة في ضبط السوق بوازع من الضمير وليس بقانون أو محتسب.

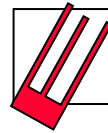
أسئلة تقويم ذاتي

مستدلاً بآيات من القرآن الكريم، تناول بالشرح والتحليل ضوابط السوق في الإسلام.



نشاط

ناقش مع زملائك إلى أي مدى يمكن أن تنجح سياسة تحرير الاقتصاد في ضبط السوق من خلال تجربة تحرير الاقتصاد في السودان منذ مطلع تسعينات القرن الماضي..



4.9 العدل والوزن

بُتُّوا بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَتَوَاطَّأُونَ عَلَى هُضْمِ الْغَرِيبِ وَبُخْسِهِ، وَإِنْ كَانَتْ
الْآيَةُ: ١ - ٣).

الأمر بإيفاء الكيل والميزان إذا باعوا، والنهي عن بخس الناس
أشياءهم إذا اشتروا؛ كان قوم شعيب من المطففين الذين إذا اکتالوا
على الناس أو وزنوا عليهم لأنفسهم ما يشترون من المكيلات
والموزونات يستوفون حقهم أو يزيدون عليه، وإذا كالوهم أو وزنوهم
ما يبيعون لهم يخسرون الكيل والميزان أي ينقصونه، فيخسونه
أشياءهم وينقصونهم حقوقهم والبخس أعم من نقص المكيل
والموزون فإنه يشمل غيرهما من المبيعات كالمواشي والمعدودات.
عن ابن عباس قال: "لما قدم النبي صلى الله عليه وسلم
المدينة، كانوا من أخبث الناس كيلا فأنزل الله: (ويل للمطففين)
فأحسنوا الكيل".

بُتُّوا بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَتَوَاطَّأُونَ عَلَى هُضْمِ الْغَرِيبِ وَبُخْسِهِ، وَإِنْ كَانَتْ
(سورة هود، الآية: ٨٥).

بُتُّوا بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَتَوَاطَّأُونَ عَلَى هُضْمِ الْغَرِيبِ وَبُخْسِهِ، وَإِنْ كَانَتْ
(سورة الأعراف، الآية: ٨٥).
بُتُّوا بِأَنَّهُمْ كَانُوا يَتَوَاطَّأُونَ عَلَى هُضْمِ الْغَرِيبِ وَبُخْسِهِ، وَإِنْ كَانَتْ
(سورة هود، الآية: ٨٧).

يقول رشيد رضا: ويشمل البخس في المساومة والغش
والحيل التي تنتقص بها الحقوق، وجملة (ولا تبخسوا الناس أشياءهم)
تشعر بأنهم كانوا يتواطئون على هضم الغريب وبخسه، وإن كانت
تشمل بخس الأفراد بعضهم أشياء بعض.

ويقول الشيخ الشعراوي: وإذا كانت الخسارة في الكيل
والميزان طفيفة ومحتملة، فمن باب أولى بخس الناس أشياءهم، فلا
نظلمهم بأخذ أموالهم والاستيلاء على حقوقهم، فلا نسرق لأن
السارق يأخذ ما تصل إليه يده، ولا نغتصب، ولا نختلس، ولا نرتشي،
لأنه إذا كان وفاء الكيل هو أول مطلوب الله منكم مع أن الخسارة
فيه طفيفة، إذن فبخس الناس أشياءهم يكون من باب أولى.

وبعد ذلك ضرورة يكون الأمر بالوفاء بالكيل والميزان، والزجر
عن أن يبخسوا الناس أشياءهم، ثم النهي والتحذير من الإفساد في
الأرض والإصلاح الذي يطلبه الله منا أن نستديمه أو نرقيه، إنما يتأتى
بإيجاد مقومات الحياة على وجه جميل.

الهواء وهو العنصر الأول في الحياة حتى لا يفسد، والنعيم
الثاني في الحياة وهو الشراب، ثم القوت الذي يخرج لك من

الأرض، والمواشي التي تأخذ منها اللبن، والأوبار، والأصواف، والجلود، كل ذلك سخره الله لك، وهذا إصلاح في الأرض، لكن هل هذه كل المقومات الأساسية؟، ثم بعد ذلك إذا وجد الغصب، والسرقة، والرشوة، والاختلاس، فسيفسد كل شيء. ولا يعدل كل ذلك وبقيمه ويجعله سوباً إلا الدين لأنه يمنع الإفساد في الأرض. إذن الإيفاء بالكيل والميزان يأتي الأمر بها في النهاية تحقق الرفاهية الحقيقية للإنسان.

النهى عن الغش بين المتبادلين، ورد في الحديث عن أبي هريرة: أن رسول الله -صلى الله عليه وسلم- مر على صبرة طعام فأدخل يده فيها فنالت أصابعه بللاً فقال « ما هذا يا صاحب الطعام ». قال أصابته السماء يا رسول الله. قال « أفلا جعلته فوق الطعام كي يراه الناس من غش فليس مني ».

وهذا الحديث يدل على مراقبة ولي الأمر للسوق حتى لا يغش ضعاف النفوس الناس ظلماً. ومنع ما يمكن أن يقع الغش. كما يوضح أحد أهم ضوابط السوق في تحريم الغش والتدليس والخداع واستغلال جهل الناس وحاجاتهم.

وأهمية السوق في توزيع السلع والخدمات، أنه يقوم بتوزيع السلع والخدمات بين أفراد المجتمع، من خلال قانون السوق، حسب القدرة الشرائية للفرد، وإذا فشل أحدهم أن يحصل على حاجته، أدى ذلك مشاكل اقتصادية كبيرة.

السوق يقوم بتوزيع الثروة والموارد الاقتصادية على الاستخدامات المختلفة حسب قوانين السوق في القطاعات الاقتصادية الإنتاجية المختلفة، بشرط أن يكون الإنتاج مباحاً.

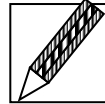
عن أنس بن مالك، أو حدثني أنس، قال: لعن رسول الله صلى الله عليه وسلم في الخمر عشرة: عاصرها، ومعتصرها، والمعضورة له، وحاملها، والمحمولة له، وبائعها، والمبيوعة له، وساقها، والمستقاة له، حتى عد عشرة، من هذا الضرب.

كما أن تخصيص الموارد الإنتاجية في الاقتصاد الإسلامي تعتمد على مؤشرات الأسعار والأرباح على ضوء القواعد الشرعية المجمع عليها. السوق يقوم بتحديد أثمان عناصر الإنتاج (الأجور كعائد للعمل

الربح كعائد لرأس المال والريع كعائد للأرض.

تدريب (10)

ادرس ضوابط السوق جيداً، ومن ثم لخصها في ستة



الخلاصة

عزيزي الدارس، ماذا ناقشناه في هذه الوحدة؟ بدأت الوحدة بتعريف السوق في الاقتصاد وهو أنه: "مجموع العلاقات المتبادلة بين البائعين والمشتريين الذين تتلاقى رغباتهم في تبادل السلع والخدمات المعينة".

انتقلت الوحدة بعد ذلك إلى الحديث عن خصائص السوق في الإسلام، حيث أوجزها ابن خلدون في: "السوق هو ما كان يلتقي فيه البائعون والمشترون لإتمام معاملاتهم التجارية، وحرية السوق كاملة ولا يتدخل السلطان في السوق، وتدخله يؤدي إلى تدهور السوق، ويعني أن الأسعار تتحد في السوق، وكلما زاد عدد السكان زاد الطلب على السلع، وكثرة السكان وقلته له أثر كبير على تحديد أسعار السلع في السوق".

أشارت الوحدة إلى أن محددات السوق الإسلامي كثيرة وركزت على العرض والطلب، وهنالك عوامل كثيرة تتحكم في طلب المستهلك، أهمها سعر السلعة ودخل المستهلك، بعد ذلك أوضحت الوحدة أنواع السوق، وذكرت خمسة أنواع، النوع الأول هو السوق الجغرافي، وهي تقسم إلى أسواق محلية وإقليمية وعالمية، أما النوع

الثاني فهو الأسواق حسب التقسيم الاجتماعي، وهي أسواق شعبية وأسواق للأثرياء، والنوع الثالث هو سوق السلع، مثل سوق الغلال أو سوق الفواكه... إلخ، أما النوع الرابع فهو سوق عناصر الإنتاج، وهذه مثل سوق المواد الخام وسوق الأموال، والنوع الخامس هو سوق التجارة، والذي ينقسم بدوره إلى سوق تجارة الجملة وسوق تجارة التجزئة.

عرفنا في الوحدة أن السوق في الرأسمالية هو سوق المنافسة الكاملة في الاقتصاد وله عدد من الشروط منها:

- حرية الدخول إلى السوق وحرية الخروج.
 - وجود عدد كبير من البائعين والمشتريين.
 - تجانس السلع.
 - معرفة ظروف السوق.
 - عدم التمييز بين البائعين وبين المشتريين.
- أيضاً عرفنا أن السوق في الإسلام هو سوق قريب جداً من سوق المنافسة الكاملة، وهو محكوم بالتوجيهات التي وردت في القرآن والسنة، وله عدد من الشروط منها:
- حرية الدخول والخروج من السوق.
 - أعداد كبيرة بين البائعين والمشتريين
 - التفقه في الدين
 - تجانس السلع.
 - العلم بظروف السوق.

ثم تحدثت الوحدة عن الاحتكار في الإسلام من حيث أنواعه وأحكامه، والتسعير في الإسلام، وفي القسم الأخير تناولت الوحدة ضوابط السوق، وتمثلت في أن تكون المعاملات معاملات شرعية، وتحريم الربا والرشوة، وحرية التجارة والتراضي، وإيفاء الكيل والميزان.

ونتمنى لك التوفيق والنجاح،،،

إجابات التدريبات

تدريب (1)

توضح الآية أهمية السوق ودوره في حياة المجتمع المسلم، لأنه يدعو إلى تقسيم العمل لتبادل المنافع فيما بينهم. والمكان الذي يحقق هذا التبادل والتعاون بين الناس لابد أن يكون هو السوق، لذا فإن للسوق مكانة كبيرة في الإسلام بما تحقّقه من الاستقرار وانتظام الحياة المعاشية للناس.

تدريب (2)

توضح الأقوال السابقة للفقهاء أهمية التخصص وتقسيم العمل، وهما أساس قيام السوق ليصبح التعاون بين الناس ممكناً، والسوق يقصد به جميع أنواع السوق، مثل سوق السلع والخدمات وسوق عناصر الإنتاج.

تدريب (3)

حجم السكان له تأثير مباشر وطردي على حجم السوق، كلما زاد عدد السكان زاد حجم السوق وتوسع بسبب زيادة الإنتاج والمبادلات وتنوع السلع.

تدريب (4)

كلما ارتفع عدد السكان كان سبباً في زيادة عدد المستهلكين، وهذا يؤدي إلى ارتفاع الطلب على السلع والخدمات، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار، والعكس إذا نقص عدد السكان.

تدريب (5)

بفرض أن المنتج يتعامل مع المستهلك مباشرة أو حتى مع تاجر التجزئة، فإنه لا يستطيع بيع كميات مناسبة لمواصلة العملية الإنتاجية، مما قد يؤدي إلى توقفه فترات للحصول على المال اللازم للإنتاج، ولكن شراء تاجر الجملة بكميات كبيرة يؤدي إلى توفير الأموال اللازمة لدية لمواصلة الإنتاج، وهكذا يلعب تاجر الجملة دوراً مهماً في تمويل المنتجين من خلال الشراء من المصانع والمؤسسات بكميات كبيرة وتجارية.

تدريب (6)

سوق المنافسة الكاملة هو: "السوق الذي لا يتمكن فيه البائع ولا المشتري السيطرة على تغيير أو تحديد الأسعار، وليس لهما القوة التي تجعلهما يحددان كمية السلعة أو نوع الخدمة المقدمة في السوق".

تدريب (7)

قد تختلف الصناعات والسلع. ولكن الإسلام يحدد شيئاً في غاية الأهمية ألا وهو إذا كانت السلع متجانسة تجانساً تاماً، يمكن إتمام المعاملة وإلا ارتكب المسلم رباً.

تدريب (8)

مثال لذلك السمك في الماء الكثير واللبن في الضرع وبيع الحمل في البطن ونظائر ذلك وكل ذلك بيعه باطل لأنه غرر من غير حاجة، ومعنى الغرر الخطر والغرور والخداع، واعلم أن بيع الملامسة وبيع المنابذة وبيع حبل الحبلية، وبيع الحصاة وأشباهها من البيوع التي جاء فيها نصوص خاصة هي داخلة في النهي عن الغرر.

تدريب (9)

التسعير الذي يتم بقانون شرعي، فهو يكون لمنع الظلم عن الناس، ومنع استغلال التجار لحاجات الناس أو لأن التجار جنحوا إلى الاحتكار ومنعوا عرض السلعة في السوق، تربصاً لارتفاع الأسعار، وتتدخل الدولة وتحدد قيمة المثل كحكم واجب، ويكون التسعير ملزماً.

تدريب (10)

1. عدم مخالفة مقاصد الشريعة في العبادة.
2. التحرر في الكسب الحلال.
3. قيام التجارة على التراض، وفي هذا الإطار وضع الإسلام قواعد التعامل مع ناقصي الأهلية.
4. الصدق والأمانة والسماحة في التعامل:
5. منع البيوع الفاسدة.
6. الرقابة على السوق ذاتية أو من السلطان.

مسرد المصطلحات

Perfect Competition	السوق المنافسة الكاملة
Monopoly	سوق الاحتكار
Demand Curve	منحنى الطلب
Supply Curve	منحنى العرض

المصادر والمراجع

1. أحمد جامع، **مبادئ الاقتصاد**، القاهرة، 1975م.
2. جوان رونيسون وجون إيتويك، **مقدمة في علم الاقتصاد الحديث**، تعريب فاضل عباس مهدي، بيروت، 1980م.
3. محمد بن منظور، **لسان العرب**.
4. محمد الزبيدي، **تاج العروس شرح القاموس**.
5. يحيى بن شرف النووي، **الأذكار النووية**.
6. الإمام الطبري، **جامع البيان في تفسير القرآن**.
7. أثير الدين محمد بن يوسف بن حيان، **البحر المحيط**.
8. الإمام الرازي، **مفاتيح الغيب**.
9. ابن تيمية، **مجموع الفتاوى**.
10. عبد الرحمن بن خلدون، **مقدمة بن خلدون**.
11. أبو يوسف، **كتاب الخراج**، دار الاعتصام، القاهرة، 1981م.
12. أبو نعيم الأصبهاني، **حلية الأولياء وطبقات الأصفياء**، دار الكتاب العربي، بيروت 1405هـ.
13. جعفر بن علي الدمشقي، **الإشارة إلى محاسن التجارة**، بيروت، 1999م.
14. الجاحظ، **التبصرة بالتجارة**، الخانجي، القاهرة، 1994م.

15. علاء الدين علي المتقي الهندي، **كنز العمال في ستن الأقال والأفعال**.
16. علي عبد الرسول، **المبادئ الاقتصادية في الإسلام**، القاهرة، 1968م.
17. الشوكاني، **نيل الأوطار**.
18. ابن القيم الجوزية، **الطرق الحكمة في السياسة الشرعية**.
19. الشيخ عبد الله بن بيه، **صناعة الفتوى وفقه الأقليات**.
20. الشيخ عبد الرحمن ناصر السعدي، **القواعد الفقهية**، دار البشائر الإسلامية، 2007م.
21. محمد رشيد رضا، **تفسير القرآن الكريم**، الهيئة المصرية العامة للكتاب، 1990م.
22. محمد متولي الشعراوي، **تفسير الشعراوي**.