مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م30 ع3، ص ص: 85-121 (محرم 1439/أكتوبر 2017)
DOI: 10.4197 / Islec. 30-3.3

قراءة اقتصادية في كتاب المبسوط للإمام السرخسي

سعد بن حمدان اللحياني

أستاذ مساعد - قسم المصارف والأسواق المالية
كلية العلوم الاقتصادية والمالية الإسلامية
جامعة أم القرى - مكة المكرمة - المملكة العربية السعودية

المستخلص: هذه الورقة هي قراءة اقتصادية تحليلية للنصوص من كتاب "المبسوط" للإمام السرخسي، والتي تتعلق بقضايا اقتصادية، إما من حيث المفاهيم، أو التحليل السببي، أو وصف التصرفات والسلوكيات ذات الأهداف الاقتصادية. والورقة تتسع إلى جانب ذلك للنصوص ذات الصلة بعلوم أخرى متصلة بعلم الاقتصاد كالمحاسبة والإدارة. وتهدف الورقة من تلك القراءة الاقتصادية – إلى جانب ذات القراءة - إلى الإسهام في بيان الاتساع الفكري والعلمي لعلماء المسلمين، والإسهام في تكوين مادة علمية في تاريخ الفكر الاقتصادي الإسلامي. وقد أكدت الورقة أن النظر في السلوك الاقتصادي، وإن لم يوله علماء المسلمين - في الغالب - دراسة خاصة مستقلة، كان حاضرا لديهم، مدركا بالنظر والتأمل، مستخدما في الربط بعلومهم عند الحاجة.

الكلمات الدَّالة: تاريخ الفكر الاقتصادي، السرخسي، المبسوط، قراءة اقتصادية.

تصنيف JEL: B190

تصنيف KAUJIE: D0, D1, H15

١- المقدمة

أولا: تمهيد

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين، نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. وبعد

فإن المتأمل في كتب التراث العلمي بمختلف فنونه، خاصة في العلوم الشرعية والتاريخية والأدبية، يجد أن تلك الكتب تضمنت، إلى جانب الفن الذي اختصت به، إشارات، بالوصف والتحليل، إلى قضايا تختص بعلوم أخرى، اقتصادية وتربوية ونفسية، وربما علوم طبيعية أيضًا، وذلك بحكم الحاجة إلى تلك الإشارات ضمن معالجة وبحث القضايا الأساسية لموضوعات تلك الكتب. وفي مجال التعرض للقضايا الاقتصادية نجد أن الأمثلة على ذلك كثيرة جدًا، فكتاب الخراج للإمام أبي يوسف، وكتاب إحياء علوم الدين للإمام الغزالي، وكذا كتابات ابن تيمية وابن القيم وغيرهم، رحمهم الله جميعًا، كل هذه الكتابات تضمنت إشارات، وصفية أو تحليلية، لقضايا تندرج ضمن علم الاقتصاد والعلوم المتصلة به من إدارة ومحاسبة ونحوهما. وقد درس كثير من الباحثين تلك الإسهامات لهؤلاء العلماء في مجال الاقتصاد، إما في بحوث علمية، أو في رسائل جامعية، أو في مقالات علمية. ولايزال التراث العلمي لعلمائنا الأجلاء يزخر بهذه الإشارات المبثوثة في كتبهم، التي تأتي بحسب المناسبة والحاجة، باعتبار أنها ليست مقصودة بذاتها، وإنما يأتي الحديث عنها عرضًا، ضمن تفسير آية، أو شرح حديث، أو بيان حكم شرعي، ونحو ذلك. ولعل الصعوبة في البحث في هذا الجانب أن تلك الإشارات، كما قد سبق، إنما تأتي - غالبًا - عرضًا ضمن موضوعات الكتاب، وبالتالي قد تخفى مظانها، ولا يُفطن إلى مناسباتها، مما يقتضي من الباحث قراءة واسعة أو كاملة ليحصل على بعض الإشارات المتناثرة، وهذا بالطبع يستلزم جهدًا ووقتًا، وربما تكون الحصيلة في بعض الأحيان قليلة.

ولعل من أهم الكتب الفقهية - في المذهب الحنفي - كتاب المبسوط للإمام السرخسي، وهو كتاب جليل القدر، يدل على سعة علم مؤلفه، وقوة حفظه، ودقة نظره. وبالنظر إلى كبر حجم هذا الكتاب، واتساع بحث موضوعاته، بما يزيد من مظنة ورود قضايا اقتصادية فيه، فقد اخترت أن أقوم بقراءة اقتصادية لأهم القضايا التي جاء ذكرها في الكتاب، ليكون هذا البحث بذلك إسهامًا في الدراسات الاقتصادية للتراث الإسلامي، ولبيان جليل قدر أولئك العلماء الأفذاذ.

ثانيا: موضوع البحث

موضوع هذا البحث هو قراءة اقتصادية لكتاب المبسوط. فهناك العديد من النصوص التي جاءت متناثرة في هذا الكتاب يمكن جمعها ضمن موضوعات معروفة اليوم في علم الاقتصاد، ويمكن قراءتها بصياغة عصرية، وفق مفاهيم وتحليلات علم الاقتصاد والعلوم المتصلة به.

ثالثا: هدف البحث وحدوده

البحث هو قراءة اقتصادية، فهو يهدف إلى تقديم قراءة تحليلية للنصوص، ذات الصلة، في كتاب المبسوط وربطها بالموضوعات الاقتصادية المعاصرة. فالبحث يهتم بتلك النصوص التي تتسم بالطابع التحليلي أو الوصفي، وليس من أهداف البحث معالجة الأحكام الشرعية، أو دراستها، إلا بقدر الحاجة إلى التحليل. وعليه فإن النصوص المختارة من الكتاب هي نصوص تتعلق بمفاهيم اقتصادية، أو تحليل سببي، تُربط فيه النتائج بالأسباب، أو بيان تصرفات وسلوكيات ذات أهداف اقتصادية، أو إدارية، ونحو ذلك.

وكما هو واضح من عنوان البحث فإن البحث يختص بكتاب المبسوط للإمام السرخسي، وهذا الكتاب يقع في ثلاثين جزءًا. وعلى الرغم من أنه قد تمت قراءة الكتاب بالكامل، واستخراج النصوص، وتصنيفها، إلا أنه قد تم استثناء "كتاب الكسب"، الذي يقع في الجزء الثلاثين (ص٢٤٤-٢٨٧)، من الدراسة لأسباب أهمها:

١- إن كتاب الكسب قد تناوله العديد من الباحثين بالدراسة والبحث.

٢- إن كتاب الكسب باعتباره يمثل وحدة موضوعية متكاملة فإنه ربما يحتاج إلى قراءة اقتصادية مستقلة ترى ما يمكن أن يضاف أو يعقب به على ما بحثه السابقون.

وعلى الرغم من أن البحث هو قراءة اقتصادية إلا أن من النصوص التي تمت دراستها ما له بُعد إداري، أو محاسبي، أو نحو ذلك، باعتبار اتصال هذه العلوم بعلم الاقتصاد.

رابعا: أهمية البحث

الدراسة الاقتصادية لكتب التراث العلمي لعلماء المسلمين، ومن ضمنها هذه الدراسة، تكتسب أهمية خاصة ضمن البحث العلمي في الاقتصاد الإسلامي. ويمكن أن نشير هنا إلى بعض النقاط في هذا الموضوع:

١- بيان الاتساع الفكري والعلمي، والطبيعة الموسوعية، لعلمائنا الأفذاذ.

٢- الإسهام في تكوين مادة علمية متكاملة في تاريخ الفكر الاقتصادي الإسلامي.

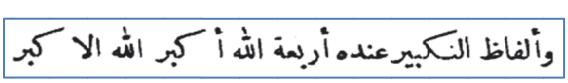
٣- ربط الطلاب بالتراث الإسلامي، وبيان غناه، وتسهيل نصوصه.

وتكتسب هذه الدراسة أهمية خاصة باعتبار أنه لم تكن هناك - فيما أعلم - أي دراسة اقتصادية لكتاب المبسوط، فهو – فيما أرجو – سيكون إضافةً إلى دراسات الباحثين السابقين في مجال تاريخ الفكر الاقتصادي.

خامسا: صعوبات البحث

لعل من أبرز صعوبات البحث طول الكتاب؛ فالكتاب يقع في ثلاثين جزءًا، جاءت في خمسة عشر مجلدًا، وتصل عدد صفحات الكتاب، تقريبًا، إلى ستة آلاف صفحة، مما تطلب وقتا في القراءة واستخراج النصوص. وعلى الرغم من أن هذه تُعد صعوبة إلا أنها كانت ميزة أيضا عززت من تعدد، وتنوع صياغة، النصوص التي تتضمن أفكارًا وقضايا اقتصادية يمكن قراءتها وبحثها.

ومن الصعوبات التي تذكر في كتاب المبسوط هو أن النسخة المطبوعة المتاحة، وهي طبعة دار المعرفة ببيروت، قد تضمنت العديد من الأخطاء التي تربك القارئ، وقد نهتُ في نقل النص على الخطأ – إذا وجد-. ومن أبرز الأخطاء –على سبيل المثال- كلمة "المجاهزين" التي تم التنبيه عليها في البحث، فقد جاءت مرة بلفظ "المجاهرين"، ومرة بلفظ "المهاجرين"، ومرة بلفظ "المجاهدين"، وكل هذه الألفاظ هي خطأ، وفقًا لما بينته في البحث. ومن جهة أخرى فإن طريقة صف الحروف تكون أحيانا مربكة من حيث ابتعاد الجزء الأخير من الكلمة (قد يكون حرفا أو عدة حروف) عنها، واتصاله أحيانا بالكلمة التالية، وقد يحصل العكس فينفصل الجزء الأول من الكلمة ويتصل بالكلمة السابقة، ونحو ذلك. ولهذا أمثلة عديدة. مثل النص التالي:



فالحرف الأول من كلمة "أكبر" قد ابتعد عن الكلمة، كما أن الحروف الأولى من كلمة "الأكبر" قد ابتعدت عنها. وكذلك النص التالي:

والمحاباة بما يتغابن الناس فيه من صنيع التجار عادة ومالا يقدر

فإن نص "وما لا يقدر" قد جاء مربكًا بسبب بُعد "لام النفي" عن كلمة "يقدر" واتصالها بـ "ما"، مما يوهم أن العبارة "و مالاً يقدر"، وهو خلاف المقصود. وربما يكون برنامج المكتبة الشاملة قد عالج مشكلة صف الحروف إلا أنه تضمن بعض أخطاء النسخة المطبوعة، وربما كانت فيه أخطاء ليست في المطبوعة.

سادسا: تخطيط البحث ومنهج العمل

جاء البحث في جزأين؛ تم تخصيص الجزء الأول منهما لتقديم تعريف يسير عن الكتاب والمؤلف، أما الجزء الثاني من البحث فهو مخصص للقراءة الاقتصادية للنصوص، وقد جاء في أحد عشر مبحثا، تم تخصيص كل مبحث لموضوع واحد، وربما كانت بعض الموضوعات تقتضي تقسيمها إلى موضوعات تفصيلية وضعتها ضمن أرقام ترتيبية. وعليه فإن خطة البحث كانت على النحو التالي:

١- المقدمة

٢- الكتاب والمؤلف.

أولا: التعريف بالكتاب.

ثانيا: التعريف بالمؤلف.

٣- القراءة الاقتصادية.

أولا: المظاهر الخارجية.

ثانيا: السلعة العامة والراكب المجاني.

ثالثا: الأسعار وقوى السوق

١- قانون الطلب.

٢- أثر تغيرات الطلب والعرض على السعر.

رابعا: التكوين الرأسمالي.

خامسا: الريع التفاضلي.

سادسا: قيمة الزمن.

سابعا: النقود.

١- النقود وإدارة التبادل.

٢- بين المقايضة والنقود (النقود وسيط تبادل).

٣- النقود مقياس للقيمة.

٤- النقود مخزن للقيمة.

٥- مفهوم النقود وطبيعتها.

٦- أشباه النقود.

٧- تناقص المنفعة الحدية للنقود.

ثامنا: الضرائب والإنتاج.

تاسعا: سلوك المنتج والاستراتيجيات التسويقية.

عاشرا: المؤهلات الوظيفية.

حادي عشر: محاسبة المخزون.

طريقة البحث ذكر النصوص من كتاب المبسوط في بداية كل مبحث، أو بداية كل فقرة تفصيلية (إذا كان المبحث مقسما لفقرات تفصيلية)، مُتبِعا كل نص برقم الجزء والصفحة (وقد اعتمدت في ذلك على نسخة الكتاب المطبوعة بدار المعرفة ببيروت)، ثم أُتبِع ذلك بالقراءة الاقتصادية للنصوص المذكورة. وبما أن النصوص المأخوذة من كتاب المبسوط هي نصوص مجتزأة، وربما تضمنت أخطاء في النسخة المطبوعة، فلذا فإنه إذا كان الأمر يقتضي تصحيحًا، أو توضيحًا داخل النص، فإني أثبت التصحيح أو التوضيح داخل معكوفتين ([ ]) تمييزًا لذلك عن النص المنقول من الكتاب.

وختامًا لا يفوتني أن أقدم الشكر لكل من قدم لي مساعدة في هذا البحث، ولو بكلمة عابرة، أو ملاحظة

يسيرة. وأخص بالذكر أخي وزميلي سعادة الدكتور محمد بن حسن الزهراني، الذي كان لمناقشاته وحواراته معي أبرز الأثر في إنجاز هذا البحث، كما أتقدم بالشكر الجزيل لسعادة الدكتور يوسف بن عبدالله باسودان، الأستاذ المساعد في قسم المحاسبة بجامعة الملك عبدالعزيز بجدة، الذي تفضل بقراءة المبحث الحادي عشر، "محاسبة المخزون"، وأفادني بملاحظاته القيمة.

وأسأل الله العلي القدير أن أكون قد وُفقت في هذا البحث، كما أسأله جل وعلا أن يغفر لي الخطأ والزلل، إنه سميع مجيب.

٢- الكتاب والمؤلف

أولا: التعريف بالكتاب (القرشي، ١٩٩٣م، ابن قطلوبغا، ١٩٩٢م، أبو سليمان، ١٩٨٦م)

كتاب المبسوط للإمام السرخسي هو شرح لكتاب "الكافي في فروع الحنفية" للحاكم الشهيد أبي الفضل محمد بن أحمد المروزي (ت ٣٣٤هـ)، الذي هو مختصر لكتاب المبسوط للإمام محمد بن الحسن الشيباني (ت ١٨٩هـ)، والذي هو أحد الكتب التي تسمى "كتب ظاهر الرواية"، لأنها رويت عن محمد بن الحسن برواية الثقات، وقد جمع فيه الإمام محمد بن الحسن ما فرعه الإمام أبو حنيفة. وقد ألف السرخسي كتاب المبسوط إملاء من خاطره من غير مطالعة كتاب، ولا مراجعة تعليق، وهو في السجن بأُوزجَنْد ("أوزجند" أو "أوزكند"، قال ياقوت الحموي: بلد بما وراء النهر من نواحي فَرْغَانَة. وفرغانة كما ذكر ياقوت الحموي هي مدينة متاخمة لبلاد تركستان. الحموي، ١٩٧٧: ٢٥٣/٤)، ولذلك كان يختتم بعض أجزاء الكتاب بما يدل على سجنه، ففي نهاية كتاب الطلاق – على سبيل المثالث- يقول : (هَذَا آخر كتاب الطَّلَاق، المؤثر من المعَانِي الدقاق، أملاه المحبُوس عَن الانطلاق، الْمُبْتَلى بوحشة الفِرَاق، مُصَليًا على صَاحب البراق، صلى الله عَلَيهِ وَآله وَصَحبه أهل الخير والسباق، صَلَاة تتضاعف وتدوم إِلَى يَوم التلاق، كتبه العبد البريء عن النفاق). قال العلامة الطَّرسُوسِيُّ عن كتاب المبسوط :(مبسوط السرخسيّ لا يعمل بِمَا يخالفه، ولا يركن إلا إليه، ولا يفتى ولا يعول إلا عليه)، (ابن عابدين، ٢٠٠٣م: ١٦٩/١-١٧٠).

ويقع الكتاب في ثلاثين جزءا مطبوعة في خمسة عشر مجلدا، ومطبوع معها مجلد للفهارس أعده الشيخ خليل الميس، مدير أزهر لبنان.

ثانيا: التعريف بالمؤلف (القرشي، ١٩٩٣م، ابن قطلوبغا، ١٩٩٢م،حاجي خليفة، ب ت)

مؤلف المبسوط هو شمس الأئمة محمد بن أحمد بن أبي سهل السَّرْخَسِي (أو السَّرَخْسي) نسبة إلى سرخس التي ولد بها[1] قال في الجواهر المضية في طبقات الحنفية: (الإمام الكبير، شمس الأئمة، صاحب المبسوط وغيره، أحد الفحول الأئمة الكبار، أصحاب الفنون، كان إمامًا علامة حجة متكلمًا فقيهًا أصوليًا مناظرًا).

وقد حُكي عن السرخسي أنه كان جالسًا في حلقة الاشتغال، فقيل له: حُكي عن الشافعي أنه كان يحفظ ثلاثمائة كراس. فقال: حفظ الشافعي زكاة ما أحفظ. فحُسب حفظه فكان اثني عشر ألف كراس.

له العديد من المصنفات (غير المبسوط)، منها:

١- شرح على كتاب أدب القاضي للقاضي أبي يوسف.

٢- كتاب في الأصول أملاه في السجن بخوارزم فلما وصل إلى باب الشروط حصل له الفرج فخرج إلى فرغانه فأكمله بها إملاء.

(١) قال ياقوت الحموي في معجم البلدان: (سَرْخَس: بفتح أوّله، وسكون ثانيه، وفتح الخاء المعجمة، وآخره سين مهملة، ويقال سَرَخْس، بالتحريك، والأوّل أكثر: مدينة قديمة من نواحي خراسان). الحموي، ١٩٧٧: ٢٠٨/٣.

٣- شرح كتاب الجامع الصغير في الفروع لمحمد بن الحسن الشيباني.
٤- شرح كتاب الجامع الكبير في الفروع لمحمد بن الحسن الشيباني.
٥- شرح السير الكبير لمحمد بن الحسن الشيباني.
٦- صفة أشراط الساعة.
٧- كتاب في الحيض.
٨- شرح كتاب الكسب لمحمد بن الحسن الشيباني. (وهو موجود ضمن كتاب المبسوط).
٩- المحيط في اللغة.
١٠- شرح على مختصر الطحاوي في فروع الحنفية.
توفي رحمه الله عام ٤٩٠هـ، وقيل عام ٤٨٣هـ.

٣- القراءة الاقتصادية

أولا: المظاهر الخارجية

(وبعض المتأخرين من مشايخنا يقولون: يحكم في ذلك زيه، فإن كان عليه زي الأغنياء لم يقبل قوله إنه معسر، لأن الزي دليل على غناه، قال الله تعالى: ﴿تَعْرِفُهُم بِسِيمَاهُمْ﴾ (البقرة:٢٧٣). وقال الله تعالى: ﴿ وَلَوْ أَرَادُواْ ٱلْخُرُوجَ لَأَعَدُّواْ لَهُۥ عُدَّةً ﴾ (التوبة:٤٦). وقال جل وعلا: ﴿إِن كَانَ قَمِيصُهُۥ قُدَّ مِن قُبُلٍ﴾(يوسف:٢٦). ففي هذا دليل على أن الظاهر من العلامة يجعل حكمًا، إلا في الفقهاء والعلوية، فإنهم يتكلفون الزي مع العسرة ليعظمهم الناس، فلا يجعل الزي حكما في حقهم، لظهور العادة بخلافه) (١٩٣/٥)

(والأصل في معرفة المقدار [أي مقدار الجزية] حديث عمر رضي الله عنه، فإنه وضع الجزية على رؤوس الرجال اثني عشر درهمًا، وأربعة وعشرين، وثمانية وأربعين ... والحسن البصري كان يقول: إنما يؤخذ ثمانية وأربعون ممن يركب البغلة الشهباء ويتختم بخاتم الذهب) (٧٨/١٠)

(فالإنسان قد لا يعرف من نفسه حقيقة الفقر والغنى فكيف يعرفه من غيره؟ والتكليف يثبت بحسب الوسع، والذي في وسعه الاستدلال على فقره بدليل ظاهر من سؤال، أو هيئة عليه، أو جلوس في صف الفقراء.) (١٨٨/١٠)

(ولو تبين أن المدفوع إليه [الزكاة] ذمي فهو على هذا الخلاف أيضا. وفي الأمالي: روى أبو يوسف عن أبي حنيفة رحمهما الله تعالى أنه لا يجزئه لأن الكفر مما يوقف عليه، ولهذا لو ظهر أن الشهود كفار بطل قضاء القاضي، وفي ظاهر الرواية قال: ما يكون في الاعتقاد فطريق معرفته الاجتهاد، والتصدق على أهل الذمة قربة، فهو وما سبق سواء. وفي الكتاب قال: أعطى ذميًا أخبره أنه مسلم، أو كان عليه سيما المسلمين. وفي هذا دليل أنه يجوز تحكيم السيما في هذا الباب. قال تعالى: ﴿يُعْرَفُ ٱلْمُجْرِمُونَ بِسِيمَاهُمْ﴾ (الرحمن:٤١). وقال تعالى: ﴿تَعْرِفُهُم بِسِيمَاهُمْ﴾ (البقرة:٢٧٣)) (١٨٩/١٠)

الأخذ بالمظاهر الخارجية في بعض الأمور مما هو معروف في علم الاقتصاد، خاصة في المالية العامة، حيث تُعد المظاهر الخارجية أحد أساليب تقدير قيمة الوعاء الضريبي، حيث يعتمد هذا الأسلوب على قرائن وعلامات ظاهرة محددة تشير إلى قيمة الوعاء الضريبي. وقد استخدم هذا الأسلوب في فرنسا لتقدير قيمة العقارات، حيث جعل عدد النوافذ والأبواب قرائن لتحديد قيمة لعقار، كما استخدمت مصر لتقدير قيمة وعاء دخول (جمع دَخْل) أصحاب المهن الحرة بعض المظاهر الخارجية، مثل: القيمة الإيجارية للمكان الذي يسكنه الممول، والمكان الذي يزاول فيه حرفته. وقد خَفَّ استخدام هذا الأسلوب إلى حد كبير، وإن كان يستخدم في بعض الأحوال لمراقبة

إقرارات المكلفين، والتأكد من ضمان سلامتها، وذلك بمقارنة هذه المظاهر بمقدار الدخل الذي حدده الشخص. ويتسم هذا الأسلوب بسهولة تطبيقه، وقلة تكاليفه، إلا أنه يعاب عليه عدم دقته أحيانا، كما أن المظاهر الخارجية ليست بالمرونة الكافية لتتغير مع تغير حال الممول (الطاهر، ١٩٨٨م؛ دراز، ١٩٨٨م؛حشيش، ١٩٨٤م).

وفي النصوص السابقة نجد الأخذ بالمظاهر الخارجية في بعض الحالات، مثل تحديد الغنى والفقر، وكذا تحديد مستوى الغنى. فاللباس يمكن أن يكون قرينة تدل على غنى الشخص، جاء في النص: (الزي دليل على غناه)، (ويتختم بخاتم الذهب)، وكذلك يمكن أن تكون وسيلة النقل التي يملكها الشخص دالة على مستوى غناه، جاء في النص: (ممن يركب البغلة الشهباء)، كما أن الهيئة عمومًا يمكن أن تدل على غنى أو فقر الشخص، جاء في النص: (والذي في وسعه الاستدلال على فقره بدليل ظاهر من سؤال أو هيئة عليه أو جلوس في صف الفقراء).

ويلاحظ أن المظاهر الخارجية، أو ما أطلق عليها في النصوص السابقة " السيما" لا تستخدم لتحديد دقيق لمقدار الثروة، وإنما لتحديد دخول الشخص في عداد الأغنياء، أو لتحديد مستوى الغنى بشكل عام، ونحو ذلك. كما أن هناك بعض الاستثناءات التي يجب التنبه لها في حال استخدام المظاهر الخارجية، حيث إن هناك حالات لا تعكس فيها المظاهر الخارجية حال الشخص، فهناك من يتطلب وضعهم الاجتماعي التكلف في اللباس ونحوه، جاء في النص: (إلا في الفقهاء والعلوية، فإنهم يتكلفون الزي مع العسرة ليعظمهم الناس)، وهذا يبين أن استخدام المظاهر الخارجية ليس على إطلاقه، فهي إلى القرائن أقرب منها إلى الأدلة، فهي مما يمكن اللجوء إليها عند تعذر الأساليب الأخرى الأكثر دقة، أو عند ارتفاع تكلفة اللجوء للأساليب الأخرى بشكل كبير. وفي النصوص السابقة تأصيل شرعي لاستخدام المظاهر الخارجية في الحكم على بعض الحالات، فالله سبحانه وتعالى يقول: ﴿ يُعْرَفُ ٱلْمُجْرِمُونَ بِسِيمَاهُمْ ﴾. ويقول تعالى: ﴿ تَعْرِفُهُم بِسِيمَاهُمْ ﴾.

ثانيا: السلعة العامة والراكب المجاني

(وعلى السلطان كراء[٢]. هذا النهر الأعظم إن احتاج إلى الكراء، لأن ذلك من حاجة عامة المسلمين، ومال بيت المال معد لذلك، فإن مال المسلمين أعد للصرف إلى مصالحهم. (ألا ترى) أن مال القناطر والجسور والرباطات على الإمام من مال بيت المال، فكذا كراء هذا النهر الأعظم، وكذلك إصلاح مُسَنَّاته[٣]. إن خاف منه غرقا. فإن لم يكن في بيت المال مال فله أن يجبر المسلمين على ذلك ويحرجهم، لأن المنفعة فيه للعامة، ففي تركه ضرر عام، والإمام نصب ناظرًا فيثبت له ولاية الإجبار فيما كان الضرر فيه عاما، لأن العامة قَلَّ ما ينفقون على ذلك من غير إجبار. وفي نظيره قال عمر رضي الله عنه: لو تركتم لبعتم أولادكم. وليس هذا النهر خاصًا لقوم ليس لأحد أن يدخل عليهم فيه، ولهم أن يمنعوا من أراد أن يسقي من نهرهم أرضه وشجرة وزرعه، لأن ذلك شركة خاصة) ١٧٥/٢٣.

(وسألته عن هذا النهر إذا خافوا أن ينبثق، وأرادوا أن يحصنوه، فامتنع بعضهم من الدخول معهم. قال: إن كان فيه ضرر عام أجبرتهم جميعًا على تحصينه بالحصص، لأن في ترك الإجبار هنا تهييج الفتنة. وتسكين الفتنة لازم شرعًا.

---

(٢) كراء النهر أي حفره أو إخراج الطين منه. انظر: **مجمع اللغة العربية**، المعجم الوسيط، (مكتبة الشروق الدولية، ط٤، ١٤٢٥هـ -٢٠٠٤م)، مادة كرى، ص٧٨٥. **ابن عابدين، محمد أمين**، حاشية رد المحتار على الدر المختار، مرجع سابق، ١٧/١٠.

(٣) المُسَنَّاة: سد يبنى لحجز ماء السيل أو النهر، به مفاتح للماء تبنى على قدر الحاجة. انظر: **مجمع اللغة العربية**، المعجم الوسيط، مرجع سابق، مادة سنا، ص٤٥٧.

فلأجل التسكين يجبرهم الإمام على تحصينه بالحصص. فإن لم يكن فيه ضرر عام لم أجبرهم عليه، وأمرت كل إنسان أن يحصن نصيب نفسه) ٢٣/١٨٠-١٨١.

هذان النصان يمكن قراءتهما في ضوء المفاهيم المعروفة في المالية العامة، مثل: مفهوم السلعة العامة وخصائصها، ومفهوم الراكب المجاني، وطريقة تمويل السلعة العامة، وفشل السوق في توفير السلعة العامة.

تتسم السلعة العامة (وهي إلى الخدمة أقرب منها إلى السلعة) بثلاث سمات رئيسية (الطاهر، ١٩٨٨م، دراز، ١٩٨٨م؛ الجعويني، ١٩٧٤م؛ موسجريف،١٩٩٢):

١- الاستهلاك غير التنافسي: وهذا يعني أن استهلاك فرد للسلعة العامة لايؤثر على استهلاك الآخرين. أي إن إضافة فرد إلى استهلاك هذه السلعة لايترتب عليه أي تكاليف إضافية (حدية). فالسلعة العامة غير قابلة للتجزئة والتقسيم ومن ثم فإن استهلاكها لن يكون تنافسيا. على سبيل المثال فإن خدمة الدفاع هي خدمة يستفيد منها كل شخص داخل المجتمع دون أن يؤثر هذا على استفادة الآخرين منها. ومثل ذلك إنارة الطريق يستفيد منها كل شخص دون أن يؤثر ذلك على استفادة الآخرين منها.

٢- عدم إمكانية الاستبعاد: هذه سمة هامة وأكثر تمييزًا للسلعة العامة، ففي حالة السلعة الخاصة (حقيبة أو كتاب مثلاً) تكون حقوق الملكية واضحة، فأي فرد يحصل على السلعة أو الخدمة الخاصة (ويدفع مقابلها) يعني استبعاد غيره (من لم يدفع) من الحصول عليها، أما في حالة السلعة أو الخدمة العامة فإنه من غير الممكن استبعاد أي شخص من استهلاكها والانتفاع بها (سواء دفع أم لم يدفع). على سبيل المثال فإن خدمة الدفاع هي خدمة عامة يستفيد منها أي شخص في داخل الدولة ولا يمكن استبعاده، وكذلك أنوار الشوارع، وتخفيض تلوث الجو، وتحسين الأحياء بالحدائق المفتوحة، ونحو ذلك.

٣- العائد الاجتماعي أكبر من العائد الخاص: السلعة الخاصة تغلب عليها بشكل كبير (وربما مطلق) المنفعة الخاصة، بمعنى أن العائد أو المنفعة المتحققة منها تختص بالفرد أو بمجموعة أفراد محدودين، أما السلعة العامة (مثل الدفاع) فإنها تتسم بوجود عوائد أو منافع اجتماعية عامة أعلى من مجموع المنافع والعوائد الخاصة للأفراد.

إن اتسام السلعة العامة بهذه الخصائص تجعل السوق يفشل في توفير وتمويل هذه السلعة مع أهميتها للمجتمع. ففي حالة السلعة الخاصة التي تتسم بإمكانية الاستبعاد نجد أن الأشخاص يعبرون عن تفضيلاتهم للسلعة الخاصة عن طريق الاستعداد لشرائها بالنقود لعلمهم أنهم ما لم يدفعوا فسوف يتم استبعادهم من الحصول على السلعة، ولذلك فإنه يمكن للسوق أن يوفر هذه السلعة، فهناك مستهلك يطلب لتحقيق منافع خاصة، وهناك منتج ينتج لتحقيق الربح، أما في حالة السلعة العامة فإن آلية السوق لن تتمكن من تحقيق هذه السلعة بسبب الاستهلاك غير التنافسي لها وعدم إمكانية الاستبعاد، فكل شخص يعلم أنه إذا توفرت الخدمة فلن يمكن استبعاده من الاستفادة منها (سواء دفع مقابلها أم لم يدفع)، وعليه فلن يفصح الأفراد عن تفضيلاتهم، لا لعدم رغبتهم في السلعة العامة وإنما ليستفيدوا منها دون أن يدفعوا (لايمكن استبعادهم إذا توفرت السلعة لعامة)، فهناك المنتفع (أو الراكب) المجاني الذي يريد الانتفاع دون أن يدفع مستفيدًا من عدم إمكانية استبعاده. وإذا كان جميع أفراد المجتمع يفكرون بالمنطق نفسه فلن يتم توفير السلعة العامة لأنه لا أحد يريد الإفصاح عن تفضيلاته

تجنبا للدفع، ورغبة أن يتحمل الآخرون التكلفة ويستفيد هو معهم. إن هذا يعني أنه لا يصلح السوق لتوفير السلعة العامة، والبديل عن السوق والتصويت النقدي هو القرار السياسي (أو التصويت السياسي عوضا عن التصويت النقدي) وتوزيع التكلفة على أفراد المجتمع بطريقة معينة (الضرائب مثلاً أو الإيرادات العامة للدولة عموما) (الطاهر، ١٩٨٨م؛ دراز، ١٩٨٨م؛ الجعويني، ١٩٧٤؛ موسجريف، ١٩٩٢م).

في ضوء ما سبق يمكن قراءة النصين السابقين حيث نجد الإشارة إلى طبيعة السلعة العامة والاستهلاك غير التنافسي لها، جاء في النص: (لأن ذلك من حاجة عامة المسلمين)، وجاء أيضًا: (لأن المنفعة فيه للعامة)، وجاء في النص أيضًا: (إن كان فيه ضرر عام). كما نجد الإشارة إلى أن السلعة الخاصة، على خلاف السلعة العامة، تتسم بمبدأ الاستبعاد، جاء في النص: (وليس هذا النهر خاصا لقوم ليس لأحد أن يدخل عليهم فيه، ولهم أن يمنعوا من أراد أن يسقي من نهرهم أرضه وشجرة وزرعه، لأن ذلك شركة خاصة). كما نجد الإشارة إلى فكرة المنتفع أو الراكب المجاني الذي يمتنع عن الإفصاح عن تفضيلاته لكي لا يدفع، حيث جاء في النص: (لأن العامة قَلَّ ما ينفقون على ذلك من غير إجبار). وجاء أيضًا: (فامتنع بعضهم من الدخول معهم). وعلى الرغم من أنه نظريًا سيمتنع الجميع عن الإفصاح عن التفضيل والمشاركة في دفع التكاليف إلا أنه قد يوجد من الأشخاص من يكون لديه الإحساس بالمسئولية العامة وأهمية توفير السلعة العامة فيقبل طوعًا الإسهام في توفيرها. ويشير النص إلى أن القرار في توفير السلعة العامة هو قرار سياسي لا يتم من خلال رغبات الأفراد التي لا تظهر عادة، جاء في النص: (وعلى السلطان كراء هذا النهر الأعظم). وجاء أيضًا: (فله أن يجبر المسلمين على ذلك). وجاء أيضًا: (إن كان فيه ضرر عام أجبرتهم جميعًا على تحصينه بالحصص). وفي قوله بالحصص إشارة إلى طريقة تمويل السلعة العامة بما يشبه الضرائب.

وفي هذه النصوص كما هو واضح إشارة إلى مسئولية الدولة عن توفير وتمويل المرافق والسلع العامة وصيانتها، إما من مواردها الذاتية أو بفرض الوظائف المالية على الأشخاص.

ثالثا: الأسعاروقوى السوق

١- قانون الطلب

(ولو أُخبر [أي من له حق الشفعة] أن الثمن بألف درهم فسلم الشفعة، فإن كان أكثر من ألف فتسليمه صحيح، وإن كان أقل فله الشفعة عندنا، ... لأنه بنى تسليمه على ما أُخبر به، ...، فكأنه قال: سلمت إن كان الثمن ألفا. وإنما أقدم على هذا التسليم لغلاء الثمن، أو لأنه لم يكن متمكنا من تحصيل الألف، ...، وقد يرغب المرء في شراء شيء عند قلة الثمن، ولا يرغب فيه عند كثرة الثمن) ١٤/١٠٥.

في هذا النص إشارة إلى قانون الطلب المعروف، والذي ينص على أن الكمية المطلوبة من السلعة تزداد إذا انخفض الثمن، بينما تنخفض إذا زاد الثمن (بافتراض ثبات العوامل الأخرى). بمعنى أن هناك علاقة عكسية بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها، جاء في النص: (وقد يرغب المرء في شراء شيء عند قلة الثمن، ولا يرغب فيه عند كثرة الثمن). بل إن النص يتضمن إشارة إلى شيء من تفسير سبب العلاقة العكسية، مثل ما جاء في النص: (وإنما أقدم على هذا التسليم لغلاء الثمن). أي إن المنفعة المتحققة من السلعة المشتراة هي أقل من منفعة النقود التي سيتخلى عنها (والتي يمكن أن يوجهها لسلعة أخرى تحقق منافع أعلى كما هو معلوم من دراسة تحليل سلوك

المستهلك وتوزان المستهلك). ومن أسباب وجود العلاقة العكسية في قانون الطلب هو أن زيادة السعر تؤثر على قدرة الشخص على الشراء (وهو ما يعرف بأثر الدخل)، فقد يرغب الشخص في السلعة لكنه سيتركها أو يقلل منها لعدم قدرته على الشراء عند سعر معين. جاء في النص: (أو لأنه لم يكن متمكنا من تحصيل الألف).

٢- أثر تغيرات الطلب والعرض على السعر

(لأن نقصان السعر فتور رغائب الناس فيه) ١٦٤/٩

(وهذا بخلاف ما لو زاد في سعره، لأن ذلك ليس بزيادة في العين، فإنه عبارة عن كثرة رغبات الناس فيه) ٥٦/١٢.

(بخلاف زيادة السعر، فإن ذلك ينبني على كثرة الرغائب فيه) ٨٨/١٢.

(لأن مجرد القطع في الشجرة نقصان، وإن كان يزيد في ماليتها فهو باعتبار رغائب الناس فيه) ٩٩/١٢.

(وإن وهب له أجذاعا [وردت في النسخة المطبوعة "أجزاعا"] فكسرها، وجعلها حطبا، فله أن يرجع فيها، لأن هذا نقصان في العين، وإن كان يزيد في المالية فذلك بزيادة رغائب الناس فيه) ١٠٠/١٢.

(حتى إذا كان النقصان نقصان السعر فهو غير معتبر في العقود لأنه فتور في رغبات الناس، وليس فيه فوات جزء من العين) ١٢٣/١٣.

(لأن تغير السعر لا يؤثر في العين، إنما هو منوط برغائب الناس فيه) ١٠٥/٢١.

(لأن نقصان السعر فتور رغائب الناس فيها) ١٣٦/٢٣

(والمالية فيما لا حمل له ولا مؤنه لا تختلف باختلاف الأمكنة إنما تختلف لعزة الوجود وكثرة الوجود) ١٢٨/١٢.

((قال) فإن سرق دينارًا أو مثقال ذهب لا يساوي عشرة دراهم لم يقطع لقيام الدليل على أن نصاب السرقة يتقدر بعشرة دراهم، وغير المنصوص يقام مقام المنصوص عليه باعتبار القيمة، فإذا لم تبلغ قيمته نصابا لم يتم شرط القطع، ولا يقال الدينار كان مقوما بعشرة على عهد رسول الله، صلى الله عليه وسلم، لأن ذلك شيء يختلف باختلاف الأوقات والأمكنة في قلة الوجود وكثرة الوجود) ١٧٩/٩.

هذه النصوص السابقة تشير إلى أثر تغير الطلب والعرض على السعر، فمن المعلوم في النظرية الاقتصادية أن تغيرات العرض والطلب تؤثر على سعر التوازن، فزيادة الطلب (بافتراض ثبات العرض) تؤدي إلى زيادة سعر التوازن، كما أن انخفاض الطلب (بافتراض ثبات العرض) يؤدي إلى انخفاض سعر التوازن. ومن جهة أخرى فإن زيادة العرض (بافتراض ثبات الطلب) تؤدي إلى انخفاض سعر التوازن، كما أن انخفاض العرض (بافتراض ثبات الطلب) يؤدي إلى زيادة سعر التوازن، السمان وآخرون، ١٩٩٨م؛ (Hubbard and others, 2011).

وفي النصوص السابقة نجد الإشارة إلى الطلب بعبارة "رغائب" أو "رغبات". كما نجد الإشارة إلى العرض بعبارة "الوجود". جاء في النص: (لأن نقصان السعر فتور رغائب الناس فيه)، أي إن انخفاض الطلب (فتور رغائب الناس) يؤدي إلى انخفاض السعر. وجاء في نص آخر: (وهذا بخلاف ما لو زاد في سعره لأن ذلك ليس بزيادة في العين، فإنه عبارة عن كثرة رغبات الناس فيه)، أي إن زيادة الطلب (كثرة رغبات الناس) تؤدي إلى زيادة السعر. وبخصوص تأثير العرض على السعر جاء في النص: (والمالية فيما لا حمل له ولا مؤنه لا تختلف باختلاف الأمكنة إنما تختلف لعزة الوجود وكثرة الوجود)، أي إن السعر يتغير بتغير العرض (عزة الوجود وكثرة الوجود). كما جاءت الإشارة في النص الآخر إلى تأثير العرض على سعر الصرف، جاء في النص: (ولا يقال الدينار كان مقوما بعشرة على عهد رسول الله،

صلى الله عليه وسلم، لأن ذلك شيء يختلف باختلاف الأوقات والأمكنة في قلة الوجود وكثرة الوجود).

وفي بعض النصوص السابقة نجد إشارة إلى قضايا اقتصادية أخرى، مثل تساوي سعر السلعة بين المناطق المختلفة إذا افترضنا أن تكاليف النقل والشحن وما إلى ذلك هي صفر، جاء في النص: (والمالية فيما لا حمل له ولا مؤنه لا تختلف باختلاف الأمكنة). كما إن هناك إشارة إلى ما هو معروف في الاقتصاد بالفرق بين الناتج الحقيقي والناتج بالأسعار الجارية، فمن المعلوم أن زيادة مقدار الناتج القومي بالأسعار الجارية (أسعار السنة الحالية) لاتعبر بالضرورة عن زيادة في مقدار الناتج، بل ربما تكون هذه الزيادة مجرد زيادة في سعر السلعة دون أي زيادة حقيقية في مقدار الإنتاج. جاء في النص: (وهذا بخلاف ما لو زاد في سعره، لأن ذلك ليس بزيادة في العين)، فالزيادة في السعر لاتعبر عن زيادة حقيقية في الإنتاج (زيادة في العين) بالضرورة.

رابعا: التكوين الرأسمالي

(فإن قال: هي صدقة موقوفة على الفقراء والمساكين. وأخرجها من يده إلى يد قيم يقوم بها، وينفق عليها في مرمتها وإصلاح مجاريها، ويزرعها، ويرفع من غلتها ما يحتاج إليه لنوائبها، ويقسم الباقي بعد ذلك في كل سنة على الفقراء والمساكين، فهذه صدقة جائزة، وليس له أن يرجع فيها لاستجماع شرائط الوقف) ٣٢/١٢.

(ومن ذلك أنه يشترط فيه أن يرفع الوالي [أي متولي الوقف] من غلته كل عام ما يحتاج إليه لأداء العشر والخراج، وما يحتاج إليه لبذر الأرض ومؤنتها وأرزاق الولاة لها ووكلائها وأجور وكلائها، ممن يحصدها ويدرسها، وغير ذلك من نوائبها، لأن مقصود الواقف استدامة الوقف، وأن تكون المنفعة واصلة إلى الجهات المذكورة في كل وقت، ولا يحصل ذلك إلا برفع هذه المؤن من رأس الغلة. وذلك وإن كان يستحق بغير الشرط عندنا إلا أنه لا يؤمن جهل بعض القضاة، فربما يذهب رأي القاضي إلى قسمة جميع الغلة بناء على الظاهر) ٤٣/١٢.

إن استعمال الأصول الإنتاجية (مثل الأصول الوقفية) يؤدي إلى استهلاكها مع مرور الزمن، ومن أجل المحافظة على الطاقة الإنتاجية لهذه الأصول فلا بد من صيانتها أو تعويض ما يهلك منها، وهذا يستلزم وجود تكوين رأسمالي لتعويض المهلك من رأس المال، وأبرز سبيل لعملية التكوين الرأسمالي هو الادخار. فالنجار على سبيل المثال يلزمه أن يدخر من دخله مبلغًا كافيًا يتمكن من خلاله من تعويض رأس المال المهلك (مثل المطرقة والمنشار وما إلى ذلك)، أما إذا وجه كل دخله للاستهلاك فإنه سيفاجأ بعد فترة من الزمن أن أدواته الإنتاجية قد انتهى عمرها الافتراضي (أهلكت) وبالتالي سيتوقف هذا النجار عن الإنتاج ما لم يتمكن بطريق آخر من تدبير أدوات إنتاجية (الاقتراض مثلاً) تمكنه من الاستمرار في العمل، ويطلق على رأس المال اللازم للمحافظة على الطاقة الإنتاجية رأس المال الإحلالي (جامع، ١٩٨٦م: ٤١).

وفي النصين السابقين نجد هناك إشارة إلى ما يشبه هذا الأمر، فللمحافظة على إنتاجية الوقف لابد من أن يتم ادخار جزء من غلة الوقف، ولا يتم توزيع كل الغلة (العائد) بناء على ظاهر شرط الواقف (أي توجيه كل العائد نحو الاستهلاك). جاء في النص: (لأن مقصود الواقف استدامة الوقف وأن تكون المنفعة واصلة إلى الجهات المذكورة في كل وقت، ولا يحصل ذلك إلا برفع هذه المؤن من رأس الغلة). وفي النص الآخر:(ويرفع من غلتها ما يحتاج إليه لنوائبها). وبطبيعة الحال فإن من هذه المؤن تكوينات رأسمالية لازمة لاستمرار الوقف في إنتاجيته.

خامسا: الريع التفاضلي

(ولو دفع إليه أرضا يزرعها خمس سنين ما بدا له على أن ما خرج منها من شيء في السنة الأولى فهو بينهما نصفان، وفي السنة الثانية لرب الأرض الثلث وللمزارع الثلثان، وسميا لكل سنة شيئا معلومًا فهو جائز، من أيهما شرط البذر، لأن هذه عقود مختلفة، بعضها معطوف على البعض. ففي السنة الأولى عقد إجارة مطلق، وفي السنة الثانية مضاف إلى وقت، والإجارة تحتمل الإضافة إلى وقت في المستقبل، فيجعل في حق كل عقد من هذه العقود كأنهما أفردا ذلك العقد بخلاف الأول، والعقد هناك واحد باتحاد المدة، وإنما التغاير في شرط البدل، ثم جواز المزارعة للحاجة، وهما يحتاجان إلى هذا، لأن الأرض في السنة الأولى يكون فيها من القوة ما لا يحتاج إلى زيادة عمل لتحصيل الريع، وفي السنة الثانية يحتاج إلى زيادة العمل لنقصان تمكنٍ في قوة الأرض بالزراعة في السنة الأولى فيشترط للمزارع زيادة في السنة الثانية باعتبار زيادة عمله) ٦٤/٢٣.

موضوع الريع من الموضوعات الهامة في نظرية التوزيع، ومن أبرز من تحدث عن موضوع الريع هو الاقتصادي دافيد ريكاردو (١٧٧٢-١٨٢٣) من المدرسة الكلاسيكية. وتدور فكرة ريكاردو حول الريع حول ما يعرف بـ"الريع التفاضلي" أو "الريع الفرقي" (Differential Rent). ودون الدخول في تفاصيل موضوع الريع لدى ريكاردو وعلاقة ذلك بموضوع القيمة سنركز على الفكرة الأساسية حول الريع التفاضلي لنربطها بالنص السابق من المبسوط. الريع في مفهومه البسيط هو ما يحصل عليه ملاك الأراضي نظير سماحهم لغيرهم باستخدامها، وهو ما يمكن أن يطلق عليه الريع المطلق. والريع (التفاضلي كما سيأتي) عند ريكاردو يظهر كفائض بسبب استخدام أراضي أقل خصوبة، فإذا كانت الأراضي الخصبة متوافرة فلا يكون هناك وجود للريع (التفاضلي)، وإنما يظهر الريع عند الاحتياج لزراعة أراضي أقل خصوبة (مع تزايد الحاجة للمنتجات الزراعية) وندرة الأراضي الخصبة، وهنا يحقق ملاك الأراضي الخصبة عائدا يسمى الريع التفاضلي (وهو عائد زائد عما يحققه نظراؤهم الذين يزرعون الأرض الحدية الأبعد موقعًا أو الأقل خصوبة)، وكلما احتيج إلى أراضي أقل خصوبة حقق ملاك الأراضي الأعلى خصوبة ريعًا من ذلك، ومن هنا جاءت التسمية "الريع التفاضلي" أو "الريع الفرقي". وعليه فإن مالك الأرض الأقل خصوبة يحقق ريعا أقل من مالك الأرض الأعلى خصوبة (حشيش، ١٩٧٤م: ٢٠٣-٢٠٧؛ شقير، د. ت: ١٦٨-١٦٩؛ البلاوي، ١٩٩٥م: ٦٦).

وبينما نجد الحديث عن الريع التفاضلي يتعلق بالريع التفاضلي المكاني (اختلاف خصوبة أرض عن أرض) نجد أن النص السابق فيه ما يشير إلى ما يمكن أن يطلق عليه الريع التفاضلي الزمني، وهو الذي يكون سببه اختلاف خصوبة الأرض نفسها من زمن إلى زمن، أو من سنة إلى سنة، بسبب توالي الاستخدام (وليس سببه ذات الزمن)، ونلاحظ أن النص يشير إلى أن حصة مالك الأرض تزداد في المزارعة كلما كانت خصوبة الأرض أكبر. جاء في النص: (ولو دفع إليه أرضا يزرعها خمس سنين ما بدا له على أن ما خرج منها من شيء في السنة الأولى فهو بينهما نصفان، وفي السنة الثانية لرب الأرض الثلث وللمزارع الثلثان). والسبب في ذلك اختلاف خصوبة الأرض. جاء في النص :(لأن الأرض في السنة الأولى يكون فيها من القوة ما لا يحتاج إلى زيادة عمل لتحصيل الريع، وفي السنة الثانية يحتاج إلى زيادة العمل لنقصان تمكنٍ في قوة الأرض بالزراعة في السنة الأولى فيشترط للمزارع زيادة في السنة الثانية باعتبار زيادة

عمله). وهكذا نجد أن هناك ريعًا تفاضليًا زمنيًا بين سنة وأخرى فكلما قلت خصوبة الأرض قل نصيب صاحب الأرض في المزارعة وازداد نصيب العامل. ويرتبط الأمر بمعيار التوزيع هنا حيث نجد أن التوزيع عادة ما يتم بحسب الإسهام في العملية الإنتاجية، فلما كانت الأرض أكثر خصوبة في السنة الأولى اقتضى ذلك عملاً أقل من الزارع. جاء في النص: (لأن الأرض في السنة الأولى يكون فيها من القوة ما لا يحتاج إلى زيادة عمل)، فكان نصيب الزارع في الشركة النصف، أما في السنة الثانية ونتيجة انخفاض خصوبة الأرض فقد اقتضى ذلك زيادة عمل من الزارع للمحافظة على الطاقة الإنتاجية، أي إن إسهام الزارع قد زاد بينما انخفض إسهام صاحب الأرض (أرض أقل خصوبة)، فلذلك كان نصيب الزارع أكبر، وهو الثلثان. جاء في النص: (وفي السنة الثانية يحتاج إلى زيادة العمل لنقصان تمكنٍ في قوة الأرض بالزراعة في السنة الأولى فيشترط للمزارع زيادة في السنة الثانية باعتبار زيادة عمله).

سادسا: قيمة الزمن

(والدين أنقص في المالية من العين) ٢٠٣/٢.

(لأن العين أكمل من الدين في المالية) ٣٥/٣.

(والمعجل خير من المؤجل) ١٦٨/١٢.

(المؤجل أنقص [جاءت في النسخة المطبوعة "نقص" بدون ألف] في المالية من الحال) ٧٨/١٣.

(فإن الزيادة في الأجل تمكن نقصانًا في مالية الثمن، ألا ترى أن أصل الأجل يمكن نقصانًا في المالية حتى يكون المؤجل أنقص من الحال، ولهذا يثبت ربا النساءً شرعًا، فكذلك بزيادة الأجل يزداد النقصان في المالية) ١٢٥/١٣.

(وبين الحال والمؤجل تفاوت في المالية) ٣٤/١٤.

(والعين فوق الدين في المالية) ١٩٦/١٦.

(ولو قال بعه بألف نسيئة فباعه بألف، أو أكثر من ألف، بالنقد فهو جائز، لأنه حصل مقصود الآمر وزاده خيرًا بزيادة في قدر المسمى، أو في صفة الحلول، وإن باعه بأقل من ألف بالنقد لم يجز، لأنه خالف مقصوده وما سمى له، فإنه أمره بأن يدخل في ملكه بمقابلة العبد ألفًا، وقد أدخل في ملكه دون ذلك، وإن باعه بألفين نسيئة جاز، لأنه خالف إلى خير بزيادة الثمن، وإن باعه بألفين نسيئة شهرين، والموكل إنما أمره بألف نسيئة شهرًا، لم يجز أيضًا، لأنه خالف ما سمى له في مدة الأجل إلى ما هو أضر عليه، والحاصل أن مقابلة زيادة القدر بالنقصان المتمكن بزيادة الأجل إنما يكون بطريق المقايسة، وليس للوكيل ذلك، بل عليه مراعاة ما سمى له الآمر) ٥٦/١٩-٥٧.

(فالشيء يشترى بالنسيئة بأكثر مما يشترى به بالنقد) ٤٥/٢٢.

(والمؤجل أنقص من الحال. ألا ترى أن في العرف يشترى الشيء بالنسيئة بأكثر مما يشترى بالنقد) ٩٢/٢٦.

(لأن المؤجل في المالية أنقص من الحال) ١٢٧/٢٧.

(تبرع المريض بالأجل يكون معتبرًا من ثلثه بمنزلة تبرعه بأصل المال بالهبة أو الإبراء، ... ، لأن التأجيل تبرع من حيث تأخير المطالبة) ٣٨/٢٩.

(المحاباة في الأجل [جاءت في النسخة المطبوعة "في الأصل"] بمنزلة المحاباة في المال (المحاباة الاختصاص بالمسامحة. جاء في المعجم الوسيط :"حاباه، محاباة، وحباءً: اختصه ومال إليه. وحاباه في البيع ونحوه: سامحه". مجمع اللغة العربية، ٢٠٠٤م، ص١٥٤، وعلى ذلك فالمقصود في النص بالمحاباة في الأجل منح سماح بالتأجيل، والمحاباة بالمال منح سماح في مقدار العوض.). وعلى ذلك فالمقصود في النص بالمحاباة في الأجل منح سماح بالتأجيل،

والمحاباة بالمال منح سماح في مقدار العوض.)في الاعتبار من الثلث، فإن المال مقدم على الأجل [جاءت في النسخة المطبوعة "في الأصل"] في تنفيذ المحاباة فيه من الثلث، فنقول: إذا أسلم المريض ثوبًا يساوي عشرة دراهم في كُرٍّ (الكُرُّ هو مكيال لأهل العراق. مجمع اللغة العربية، ٢٠٠٤م: ٧٨٢) حنطة يساوي عشرة إلى أجل ودفع إليه الثوب، ثم مات قبل أن يحل السلم ولا مال له غير ذلك، فإن شاء المسلم إليه عجل ثلثي الكر، وإن شاء نقض السلم، لأنه حاباه بالأجل في جميع ماله) ٥٤/٢٩.

(الوصية بالأجل بمنزلة الوصية بالمال في الاعتبار من الثلث بعد الدَّين) ٧٨/٢٩.

هذا النصوص في المبسوط تؤكد أن للزمن قيمة في الإسلام. إن ١٠٠٠ ريال أو ١٠٠ صاع من القمح اليوم هي أعلى قيمة من ١٠٠٠ ريال أو ١٠٠ صاع من القمح نفسه بعد عام. وهذه النصوص تعبر عن ذلك بألفاظ مختلفة توضح أن الحَالَّ غير المؤجل في ماليته، فالمؤجل (الدَّين) أقل مالية من الحال (العين، المعجل)، ولهذا جازت الزيادة في البيع المؤجل، وكان الثمن نسيئة (مؤجلاً) أعلى من الثمن المعجل للسلعة، جاء في النص: (فالشيء يشترى بالنسيئة بأكثر مما يشترى به بالنقد)، وجاء أيضًا: (ألا ترى أن في العرف يشترى الشيء بالنسيئة بأكثر مما يشترى بالنقد). ولهذا حرم ربا النَّسَاء لأن التماثل غير موجود بين المعجل والمؤجل، جاء في النص: (فإن الزيادة في الأجل تمكن نقصانًا في مالية الثمن، ألا ترى أن أصل الأجل يمكن نقصانًا في المالية حتى يكون المؤجل أنقص من الحال ولهذا يثبت ربا النَّسَاء شرعًا فكذلك بزيادة الأجل يزداد النقصان في المالية). بل إننا نجد أن التبرع بالأجل من المريض يماثل التبرع بالمال، ولذلك اعتبر من الثلث الذي تجوز الوصية به، جاء في النص: (تبرع المريض بالأجل يكون معتبرًا من ثلثه بمنزلة تبرعه بأصل المال ... لأن التأجيل تبرع من حيث تأخير المطالبة)، وجاء في النص أيضًا: (الوصية بالأجل بمنزلة الوصية بالمال في الاعتبار من الثلث بعد الدَّين). وجاء في النص أيضًا: (المحاباة في الأجل [جاءت في النسخة المطبوعة "في الأصل"] بمنزلة المحاباة في المال في الاعتبار من الثلث).

وقد أجيز القرض في الإسلام، مع ما فيه من تأخير، لأن القرض أساسه الإحسان والإرفاق، بخلاف البيع والمعاوضة فالمبادلة فيه مقصودة (المصري، ١٩٨٦م: ١٠). ولا يفهم من تحريم الربا أن الزمن ليس له قيمة مالية، فاعتبار التبرع في القرض يدل على العكس، وهو أن للزمن قيمة مالية وإلا ما كان القرض تبرعا بمنفعة المال، وكل ما في الأمر أن الإسلام ألغى عائد القرض في الدنيا وعوضه بالعائد في الآخرة، وهو الأجر والمثوبة، لكن الإسلام اعتبر هذا العائد في الدنيا في البيوع غير الربوية وبقي فيها على أصل الإباحة (المصري، ١٩٨٦م: ١٠، ١٣؛ السويلم، ٢٠١٣م: ٩٧-١٠١). لقد أقر الإسلام للزمن قيمة مالية معتبرة في المبادلات والعوائد الدنيوية وجعلها مرتبطة بالنشاط الاقتصادي الحقيقي، وليست مستمدة من مجرد نمو المديونيات أو الزيادة فيها.

وعادة ما يشار في الدراسات الاقتصادية والتحليل المالي إلى القيمة الزمنية للنقود، وإن كانت القيمة الزمنية أعم من ارتباطها بالنقود، فهي مرتبطة بكل الأصول المالية، وإن كانت أكثر استخدامًا في النقود (المصري، ١٩٩٠م: ٦٩-٧٠).

إن مسألة قيمة الزمن واختلاف القيمة الحالية عن القيمة المستقبلية هي من المسائل المعروفة في الدراسات الاقتصادية وفي التحليل المالي على وجه الخصوص، ولها تطبيقاتها في مجال حساب الفوائد الربوية المركبة، وحساب التدفقات النقدية الحالية، والمفاضلة بين المشروعات الاستثمارية، وعادة ما يتم حساب القيمة

الحالية بناءً على معامل حسم (لا خصم كما هو شائع) مأخوذ من جداول الفائدة[٤].

وبغض النظر عن استخدام جداول الفائدة أو غيرها[٥]، فالمقصود أن للزمن قيمة يمكن حسابها وفق معدل معين، وذلك في المعاملات التي أقر الإسلام اعتبار العائد الدنيوي فيها مثل البيوع الآجلة، وكذلك في المفاضلة بين المشروعات الاستثمارية بناء على ما تحققه من أرباح في فترات لاحقة. ويمكن هنا أن نستأنس بالنص السابق الذي جاء فيه : (ولو قال بعه بألف نسيئة فباعه بألف، أو أكثر من ألف، بالنقد فهو جائز، لأنه حصل مقصود الآمر وزاده خيرًا بزيادة في قدر المسمى، أو في صفة الحلول، وإن باعه بأقل من ألف بالنقد لم يجز، لأنه خالف مقصودة وما سمى له، فإنه أمره بأن يدخل في ملكه بمقابلة العبد ألفًا، وقد أدخل في ملكه دون ذلك، وإن باعه بألفين نسيئة جاز، لأنه خالف إلى خير بزيادة الثمن، وإن باعه بألفين نسيئة شهرين، والموكل إنما أمره بألف نسيئة شهرًا، لم يجز أيضًا، لأنه خالف ما سمى له في مدة الأجل إلى ما هو أضر عليه، والحاصل أن مقابلة زيادة القدر بالنقصان المتمكن بزيادة الأجل إنما يكون بطريق المقايسة، وليس للوكيل ذلك، بل عليه مراعاة ما سمى له الآمر).

ففي هذا النص إشارة إلى أن هناك طريقة لحساب الزيادة المرتبطة بالأجل سماها (المقايسة) فالوكيل إذا باع السلعة بألفين مؤجلة إلى شهرين، وقد كان الموكل قد أمره أن يبيعها بألف مؤجلة إلى شهر فإننا نجد هنا أن الوكيل زاد في الثمن وزاد في الأجل فهل الزيادة في الثمن تعوض الزيادة في الأجل ليكون الوكيل ملتزمًا بأمر الموكل؟ أو هل الزيادة في الثمن المؤجل إلى شهرين تكون أكبر فيكون الوكيل قد زاد الموكل خيرًا؟، كما يوضح النص فإن الأمر هنا يحتاج إلى حساب، أو مقايسة، (حساب القيمة الحالية للمعاملتين)، وهذا الحساب يحتاج إلى وجود معامل للحسم، وفق معدل زيادة معين، يتم الحساب بناء عليه. وعلى الرغم من أن النص يبين أنه لا يجوز للوكيل أن يعمل ذلك فإن هذا ليس إنكارًا لأصل المقايسة والحساب، بل هو بيان لحكم تصرف الوكيل فقط، وهل يصح التصرف منه بناء على المقايسة والحساب أم لا؟

سابعا: النقود

١- النقود وإدارة التبادل

(وأما الذهب والفضة فخلقا جوهرين للأثمان لمنفعة التقلب والتصرف) ١٩١/٢-١٩٢.

(ثم هنا المعنى ينبئ عن الخطر[٦] في الذهب والفضة الثمنية، لأنهما خلقا لذلك، وبالثمنية حياة الأموال) ١١٥/١٢.

(لأن الدراهم والدنانير من التجارة باعتبار الأصل وأنهما خلقا لذلك) ١١٧/١٨.

اقتضى التخصص وتقسيم العمل وجود الحاجة إلى التبادل ليحصل كل شخص على ما يحتاجه مما لايتولى هو إنتاجه، ومن ثم ظهرت التجارة كنشاط اقتصادي يحقق حصول الأشخاص على السلع والخدمات على نحو أكفأ. ولما كانت المجتمعات قديمًا قليلة في أعداد أفرادها، محدودة في حاجاتها فقد كانت المقايضة (وهي مبادلة السلع والخدمات بعضها ببعض دون وجود نقود) كافية في إدارة

(٤) يمكن الرجوع إلى أي كتاب من كتب الرياضيات المالية لمعرفة طريقة حساب القيمة الحالية وحساب الفوائد المركبة.

(٥) انظر حول إمكانية استخدام جداول الفائدة في حساب القيمة الحالية، **المصري، رفيق**، الربا والحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص ٦٣-٦٧. وإن كان هناك اتجاه للبحث عن سعر حسم يعكس معطيات التصور الإسلامي للاستثمار والمعاملات المالية.

(٦) أي العلة أو الحكمة.

عملية التبادل. ومع اتساع أعداد الأفراد في المجتمعات، وتوسع الحاجات، وازدياد عدد السلع والخدمات، برزت بشكل واضح صعوبات في نظام المقايضة لإدارة التبادل. وقد اهتدى الإنسان بفضل الله إلى اكتشاف فكرة النقود (إيجاد شيء ذي قبول عام في التبادل) فكان ذلك اكتشافا هاما ساعد بشكل كبير في تجنب أو تخفيف صعوبات نظام المقايضة (خليل، ٢٠٠٢م: ٣١-٣٧).

والنصوص السابقة فيها إشارة إلى أهمية النقود في التبادل. جاء في النص: (وأما الذهب والفضة فخلقا جوهرين للأثمان لمنفعة التقلب والتصرف)، فالذهب والفضة سادا نقودًا لفترة طويلة، وبشكل عام على مستوى المجتمعات، لإدارة التبادل (لمنفعة التقلب والتصرف) بشكل أكثر كفاءة. وفي هذا النص إشارة إلى أحد دوافع الطلب على النقود التي ذكرها كينز، وهو الطلب عليها للمعاملات، (انظر دوافع الطلب على النقود عند كينز عند: خليل، ٢٠٠٢م: ٨٢٥-٨٢٦). وفي النص الآخر إشارة أكثر وضوحا إلى أهمية النقود في التبادل. جاء في النص: (وبالثمنية حياة الأموال)، فالنقود تمارس دورًا حيويًا وخطيرًا في النشاط الاقتصادي، حيث تزيد من كفاءة التبادل (تكلفة أقل لإتمام التبادل)، كما أن وجود النقود بلا شك قد عزز بشكل أكبر التوسع في التخصص وتقسيم العمل وتحقيق كفاءة الإنتاج. وقد نظر علماء المسلمين قديمًا إلى الذهب والفضة باعتبار أهميتهما إلى أنهما خلقا ليكونا أثمانًا، كما هو واضح في النصوص السابقة وكثير من نصوص الفقهاء، مع ما في ذلك من التجاوز وانعدام التأكد، فنحن نعلم أن هناك العديد من السلع تم استخدامها نقودًا في العديد من المجتمعات، وأن النقود هي وصف أكثر من كونها شيئًا محددًا، ولذلك شاع في تعريف النقود لدى الاقتصاديين أنها أي شيء مقبول بشكل عام في الدفع مقابل السلع والخدمات أو سداد الديون، (خليل، ٢٠٠٢م: ٤٤-٤٧؛ Mishkin, 1997: 48). لكن بلا شك فإن الذهب والفضة كانا أفضل النقود السلعية كفاءة لما يتميز به هذان المعدنان من خصائص وصفات طبيعية واقتصادية.

٢- بين المقايضة والنقود (النقود وسيط تبادل)

(ومحل العقد المعقود عليه، والمعقود عليه المبيع دون الثمن، فإن الثمن معقود به، ولهذا شرط قيام الملك في المبيع عند العقد دون الثمن ... لو تبايعا عبدًا بجارية، وتقابضا، ثم تقايلا، ثم هلك أحدهما، بقيت الإقالة لأن ابتداء الإقالة بعد هلاك أحد العوضين صحيح، فإن كل واحد منهما معقود عليه، بدليل أنه يشترط قيام الملك في العوضين جميعًا للمتعاقدين بخلاف الثمن) ١٦٩/١٢.

(البيع بعرض شراء من وجه، فكل واحد منهما في بدل صاحبه مشتر) ٢١٥/١٢.

(وأما البيع بالعروض فبيع من وجه شراء من وجه، ...، ومطلق البيع يكون بالنقد دون العروض) ٣٦/١٩.

تختلف المبادلة في المقايضة من حيث طبيعتها عن المبادلة النقدية، ففي المقايضة، مبادلة سلعة بسلعة مثلاً، يكون كل من المتبادلين قاصدًا الحصول على السلعة لإشباع حاجته، فكل سلعة مقصودة لذاتها لإشباع الحاجة، أما في المبادلة النقدية فإن النقود غير مقصودة لذاتها (أي باعتبارها سلعة تشبع حاجة مباشرة)، بل الغرض من النقود هو التبادل بواسطتها والحصول على سلعة أخرى فيما بعد. ولما كان الأمر كذلك فإن كلا من المتبادلين في المقايضة هو بائع ومشتر في الوقت نفسه، لأنه يتنازل عن سلعة لديه (بيع) في مقابل الحصول على سلعة الشخص الآخر (شراء)، أما في ظل التبادل النقدي، ولأن النقود ليست مقصودة لذاتها، فقد أصبحت النقود وسيطًا في عملية التبادل، فانقسمت المبادلة السلعية إلى

قسمين: الحصول على النقود في مقابل السلعة (بيع)، ثم الحصول على السلعة في مقابل النقود (شراء). وهكذا فإنه في ظل التبادل النقدي هناك بائع وهو من يحصل على النقود ويقدم السلعة، وهناك مشتر وهو من يقدم النقود ويحصل على السلعة. وقد جاء في النص السابق ما يشير إلى هذا: (والمعقود عليه المبيع دون الثمن، فإن الثمن معقود به)، فالنقود ليست مقصودة بذاتها، أما في المقايضة (لو تبايعا عبدًا بجارية) فكل من السلعتين مقصودة (فإن كل واحد منهما معقود عليه). وجاء في النصين الآخرين: (البيع بعرض شراء من وجه فكل واحد منهما في بدل صاحبه مشتر)، (وأما البيع بالعروض فبيع من وجه شراء من وجه)، ففي المقايضة ليس هناك بيع أو بائع محض، وكذا ليس هناك شراء أو مشتر محض، بل هناك بيع وشراء في آن واحد، وكل من طرفي المبادلة بائع ومشتر في الوقت نفسه. أما البيع المحض أو الشراء المحض فهو في التبادل النقدي، وهو ما يشير إليه النص: (ومطلق البيع يكون بالنقد دون العروض).

٣- النقود مقياس للقيمة

(فإن الذهب والفضة، وإن كانا جنسين صورة، ففي معنى المالية هما جنس واحد، على معنى أنه تُقَوَّمُ الأموال بهما، وأنه لا مقصود فيهما سوى أنهما قيم الأشياء، وبهما تعرف خيرة الأموال ومقاديرها) ٢٠/٣.

من الوظائف الهامة للنقود أنها مقياس للقيمة، ففي ظل نظام المقايضة تقاس قيمة كل سلعة أو خدمة بوحدات من السلعة الأخرى، وهذا يوجد مشكلة تعدد نسب التبادل، بمعنى أن لكل سلعة عددًا كبيرًا من الأسعار (بعدد السلع الأخرى)، وهذا التعدد في نسب التبادل يزيد من تكلفة التعامل ومقارنة الأسعار، إضافة إلى صعوبة التعبير عن الثروات والمراكز المالية، وإجراء العمليات المحاسبية، وإعداد الميزانيات والقوائم المالية. إن وجود النقود خفض كثيرًا من نسب التبادل (الأسعار) حيث أصبح يعبر عن قيمة كل سلعة بوحدات من النقود، فأصبح هناك مقياس موحد للقيم. وهذا أيضًا مكَّن من تجميع القيم النقدية لكل الأصول المختلفة في مجاميع محدودة مما سهل إعداد القوائم المالية والتعبير عن المراكز المالية بشكل أيسر، (خليل، ٢٠٠٢م: ٣٨-٣٩؛ Mishkin ,1997: 50-51).

والنص السابق يشير بوضوح إلى هذه الوظيفة الهامة في النقود، وأن الذهب والفضة وإن كانا نقدين مختلفين مادة (جنسين صورة) إلا أن طبيعتهما النقدية واحدة، ووظيفتهما بالتالي واحدة، فهما بهذا الاعتبار شيء واحد (ففي معنى المالية هما جنس واحد). فوظيفة النقود قياس القيمة (تُقَوَّم الأموال بهما)، فهما (قيم الأشياء). وهكذا فإن من وظائف النقود بمختلف أنواعها وأسمائها قياس القيمة مما يمكن من المقارنة بين قيم السلع والخدمات بعضها ببعض.

٤- النقود مخزن للقيمة

(لأن بيع العروض من الحفظ، فإن العروض يخشى عليه من الهلاك، وحفظ الثمن أيسر، ... فأما بيع العقار ليس من الحفظ، لأنه محصن بنفسه) ٢٢٦/٥.

(ثم إنما يأمر [أي القاضي] بالإنفاق نظرا منه لصاحبها [أي صاحب اللقطة]، فلا يأمر إلا في مدة يتحقق فيها معنى النظر له، من يومين أو ثلاثة، لأنه لو أمر بالإنفاق في مدة طويلة ربما يأتي ذلك على قيمتها، فلا يكون فيها نظر لصاحبها، فأما في المدة اليسيرة تقل النفقة، ومعنى النظر لحفظ عين ملكه عليه يحصل. فإن لم يجئ صاحبها باع الشاة ونحوها، لأن في البيع حفظ المالية عليه بالثمن، وله ولاية الحفظ عليه بحسب الإمكان، فإذا تعذر حفظ العين لعوز النفقة صار إلى حفظ المال عليه بالبيع) ٩/١١-١٠.

(وإن لم يكن للعبد [أي العبد الآبق] طالب، فإذا طال ذلك باعه الإمام وأمسك ثمنه حتى يجيء له طالب، ويقيم البينة أنه عبده، فيدفع إليه الثمن، لأنه مأمور بالنظر، وليس من النظر إمساكه بعد طول المدة، لأنه محتاج إلى النفقة، وربما يأتي ثمنه على نفقته، ولأنه لا يأمن أن يأبق منه، فكان حفظ ثمنه أيسر عليه من حفظ عينه، وأنفع لصاحبه) ١١/٢٠-٢١.

(وما كان يخاف عليه الفساد من متاعه [أي متاع الشخص المفقود] فإن القاضي يبيعه لأن حفظ عينه عليه متعذر فيصير إلى حفظ ماليته عليه وذلك يكون بالبيع)١١/٣٨-٣٩.

(وربما يكون حفظ الثمن للاتصال إلى ورثته أيسر من حفظ العين) ١١/٤٠.

(لأن بيع العروض من الحفظ، وبيع العقار ليس من الحفظ، فإن العقارات محصنة بنفسها) ١١/٤٠.

((وإذا) كانت الوديعة إبلاً أو بقرًا أو غنمًا، وصاحبها غائب، فإن أنفق عليها المستودَع من ماله بغير أمر القاضي فهو متطوع، لأنه متبرع بالإنفاق على ملك الغير بغير أمره، وإن دفعها إلى القاضي يسأله البينة، لأنه يدعي ثبوت ولاية الأمر بالإنفاق للقاضي فيه، فلا يصدقه إلا ببينة، فإن أقام البينة أنها وديعة عنده لفلان أمره أن ينفق عليها من ماله على قدر ما يرى القاضي، .... ، ويكون ذلك دينا على رب الوديعة ... فإذا جاء أجبره على رد نفقته عليه، وإن رأى القاضي أن يأمره ببيعها فعل ذلك، وإذا باعها جاز بيعه، لأن في الأمر بالإنفاق تلف بعض المالية على المالك، وفي البيع يتوفر عليه حفظ جميع المالية فلهذا نفذ بيعه بأمر القاضي) ١١/١٢٦.

(حفظ الثمن أيسر عليه من حفظ العين) ١٦/١٧١.

(فإن حفظ الثمن ربما يكون أيسر من حفظ العين) ٣٠/٢٠٥.

من وظائف النقود الهامة أنها مخزن للقيمة، بمعنى أن الشخص يحتفظ من خلالها بقيمة معينة لفترة من الزمن. ومما هو معلوم أن النقود ليست وحدها التي يمكن أن تكون مخزنا للقيمة، فكل الأصول -خاصة المعمرة- مثل المعادن الثمينة والعقار والأثاث والأجهزة الكهربائية والأوراق المالية، يمكن أن تكون مخزنًا للقيمة. وفي مجال المفاضلة بين النقود من جهة والأصول الأخرى من جهة أخرى للاستخدام مخزنًا للقيمة، نجد أن النقود الأخرى تمتلك ميزة لا تمتاز بها الأصول الأخرى، كما أن الأصول الأخرى ربما تمتلك ميزة لا تمتلكها النقود. إن الميزة الأساسية في النقود باعتبارها مخزنًا للقيمة هو السيولة التامة، فالنقود وسيط تبادل جاهز للاستخدام في التبادل مباشرة، ومن ثم فإن سيولتها ١٠٠%، أما الأصول الأخرى فإن تحويلها إلى وسيط تبادل (أي نقود) يتضمن تكلفة وقت وربما خسارة مالية أيضًا. كذلك فإن النقود تمتاز على كثير من الأصول الأخرى بقلة تكلفة التخزين، خاصة في النقود الذهبية والفضية قديمًا، والأوراق النقدية حديثًا، بل ربما كانت بعض الأصول الأخرى غير قابلة للتخزين لفترة طويلة، كما أن هناك احتمال انخفاض قيم الأصول الأخرى عبر الزمن . لكن من جهة أخرى فإن الأصول الأخرى (مثل العقار ووسائل النقل والأجهزة الكهربائية) يمكن أن تمتاز عن النقود بأنها تدر عائدًا لصاحبها من خلال تأجيرها أو تشغيلها، أو حتى من خلال ارتفاع قيمتها (أرباح رأسمالية)، وهو احتمال وارد، وهذه ميزة غير موجودة في النقود بطبيعة الحال. ودائمًا ما يقتضي الأمر في مجال تخزين القيمة إلى الموازنة بين مزايا النقود ومزايا الأصول الأخرى في ضوء التوقعات المستقبلية

وحاجات الأشخاص المستقبلية، وكثيرًا ما يعمد الشخص إلى التنويع في الأصول التي يستخدمها لتخزين القيمة، (خليل، ٢٠٠٢م: ٤٢-٤٤؛ Mishkin, 1997: 51-52).

إن النصوص السابقة تشير إلى بعض ما تم ذكره سابقا حول استخدام النقود مخزنًا للقيمة، فقد جاء في النص: (لأن بيع العروض من الحفظ، فإن العروض يخشى عليه من الهلاك، وحفظ الثمن أيسر، ... فأما بيع العقار ليس من الحفظ، لأنه محصن بنفسه). وجاء في النص الآخر: (وما كان يخاف عليه الفساد من متاعه [أي متاع الشخص المفقود] فإن القاضي يبيعه لأن حفظ عينه عليه متعذر فيصير إلى حفظ ماليته عليه وذلك يكون بالبيع). وجاء في النص الآخر: (وربما يكون حفظ الثمن للاتصال إلى ورثته أيسر من حفظ العين)، فهناك من الأصول ما تكون مخاطرة الاحتفاظ به كبيرة باعتبار ارتفاع احتمال تعرضه للهلاك والفساد. وبالمقارنة بالنقود الذهبية أو الفضية (والأوراق النقدية بشكل أوضح) فإن الاحتفاظ بالنقود يكون أقل تكلفة، (وحفظ الثمن أيسر)، ولذلك حينما يقل احتمال تعرض الأصل للهلاك (كما في العقار) لا تكون هناك حاجة كبيرة لبيعه لأنه كما جاء في النص (محصن بنفسه)، بمعنى أنه بمنأى عن مخاطر الهلاك، وإن كان بطبيعة الحال تبقى مخاطر انخفاض قيمته. والأمر عادة يحتاج إلى موازنة، فإن عملية البيع ربما تتضمن شيئًا من الخسارة، فإذا كانت خسارة البيع أقل من الخسارة المحتملة في تعرض الأصل للهلاك (كما في الأصول القابلة للتلف بشكل سريع) فإن التصرف بالبيع والاحتفاظ بالثمن هو أقل كلفة، أما إذا كانت الخسارة المحتملة بالبيع أكبر من الخسارة المحتملة بالهلاك (كما في العقار) فإن الاحتفاظ بالأصل أولى من بيعه للاحتفاظ بثمنه.

ومن جهة أخرى فإن الموازنة في تخزين القيمة بين النقود والأصول الأخرى لا تتعلق فقط بإمكانية تعرض الأصل للهلاك وإنما بتكاليف الإنفاق على الأصل أيضًا، خاصة إذا كان الأصل منخفض أو منعدم العائد، وتقل بدرجة كبيرة إمكانية ارتفاع ثمنه. فقد جاء في النص السابق فيما يتعلق بالتصرف في اللقطة بالبيع: (ثم إنما يأمر [أي القاضي] بالإنفاق نظرًا منه لصاحبها [أي صاحب اللقطة]، فلا يأمر إلا في مدة يتحقق فيها معنى النظر له، من يومين أو ثلاثة، لأنه لو أمر بالإنفاق في مدة طويلة ربما يأتي ذلك على قيمتها، فلا يكون فيها نظر لصاحبها، فأما في المدة اليسيرة تقل النفقة، ومعنى النظر لحفظ عين ملكه عليه يحصل. فإن لم يجئ صاحبها باع الشاة ونحوها، لأن في البيع حفظ المالية عليه بالثمن، وله ولاية الحفظ عليه بحسب الإمكان، فإذا تعذر حفظ العين لعوز النفقة صار إلى حفظ المال عليه بالبيع). ففي حالة انخفاض تكاليف الإنفاق على الأصل (وهو اللقطة) فإن الاحتفاظ بها لصاحبها والإنفاق عليها هو المتعين، أما إذا كان الإنفاق على الأصل (اللقطة) يتضمن تكلفة عالية، ربما تكون أعلى من قيمة الأصل، فإن بيع الأصل (اللقطة) هو الأولى لأن تكاليف الاحتفاظ بالأصل (الاحتفاظ باللقطة لصاحبها) أعلى من تكاليف الاحتفاظ بالنقود (من خلال بيع اللقطة)، وربما كانت تكاليف الاحتفاظ بالأصل تفوق قيمة الأصل. أما إذا كانت التكلفة في الاحتفاظ بالأصل منخفضة فيكون الاحتفاظ بالأصل أولى لأن وصول اللقطة بعينها لصاحبها هو المتعين. والحاصل مما سبق أن هناك موازنة في الاحتفاظ بين الأصل من جهة والاحتفاظ بالنقود لتخزين القيمة اقتضتها الموازنة بين تكاليف كل منهما.

وبالمنطق نفسه يُفهم أيضا النصان السابقان فيما يتعلق بالعبد الآبق والوديعة:

(وإن لم يكن للعبد [أي العبد الآبق] طالب، فإذا طال ذلك باعه الإمام وأمسك ثمنه حتى يجيء له طالب ويقيم البينة أنه عبده فيدفع إليه الثمن، لأنه مأمور بالنظر، وليس من النظر إمساكه بعد طول المدة، لأنه محتاج إلى النفقة، وربما يأتي ثمنه على نفقته، ولأنه لا يأمن أن يأبق منه، فكان حفظ ثمنه أيسر عليه من حفظ عينه وأنفع لصاحبه).

((وإذا) كانت الوديعة إبلاً أو بقرًا أو غنمًا، وصاحبها غائب، فإن أنفق عليها المستودَع من ماله بغير أمر القاضي فهو متطوع، لأنه متبرع بالإنفاق على ملك الغير بغير أمره، وإن دفعها إلى القاضي يسأله البينة، لأنه يدعي ثبوت ولاية الأمر بالإنفاق للقاضي فيه، فلا يصدقه إلا ببينة، فإن أقام البينة أنها وديعة عنده لفلان أمره أن ينفق عليها من ماله على قدر ما يرى القاضي، ...، ويكون ذلك دينًا على رب الوديعة ... فإذا جاء أجبره على رد نفقته عليه، وإن رأى القاضي أن يأمره ببيعها فعل ذلك، وإذا باعها جاز بيعه، لأن في الأمر بالإنفاق تلف بعض المالية على المالك، وفي البيع يتوفر عليه حفظ جميع المالية فلهذا نفذ بيعه بأمر القاضي).

والحاصل من كل ما سبق أن هناك من الحالات ما تكون فيه النقود أكفأ (أقل تكلفة) في تخزين القيمة من الأصول الأخرى. وهو ما عبر عنه في النصوص بأن حفظ الثمن (النقود) أيسر من حفظ العين (الأصول الأخرى).

٥- مفهوم النقود وطبيعتها

(فالحاصل أن هذا يختلف باختلاف العرف في كل موضع، فإن كانت المبايعات بين الناس في بلدة بالتبر فهو كالنقود لا يتعين بالتعيين، ويجوز الشركة به، وإن لم يكن في ذلك عرف ظاهر فهو كالعروض لا تجوز الشركة به) ١٥٩/١١-١٦٠.

(محمد رحمه الله يقول: هي [أي الفلوس] بمنزلة النقود ما دامت رائجة، وهما [أي أبو حنيفة وأبو يوسف] يقولان: الرواج في الفلوس عارض في اصطلاح الناس، وذلك يتبدل ساعة فساعة، ...، ومالية الفلوس تختلف بالرواج والكساد) ١٦٠/١١.

(صفة الثمنية في الفلوس عارضة باصطلاح الناس، ...، فأما الذهب والفضة ثمن بأصل الخلقة، ... ألا ترى أن الفلوس تروج تارة وتكسد أخرى، وتروج في ثمن الخسيس من الأشياء دون النفيس، بخلاف النقود) ١٣٧/١٢.

(ومحمد رحمه الله يقول الفلوس الرائجة ثمن، والأثمان لا تتعين في العقود بالتعيين، كالدراهم والدنانير ...، وهما [أي أبو حنيفة وأبو يوسف] يقولان: الفلوس عددي، والعددي يتعين بالتعيين، فيجوز بيع الواحد منه بالمثنى، كما لو باع جوزة بجوزتين بأعيانهما. وتحقيقه أن صفة الثمنية في الفلوس ليست بصفة لازمة، ولا هو ثابت بأصل الخلقة، بل بعارض اصطلاح الناس، ... والدليل على أن معنى الثمنية في الفلوس بالاصطلاح أنه يصلح ثمن الخسيس من الأشياء دون النفيس، وأنه يروج بعض الأشياء دون البعض، ويروج في بعض المواضع دون البعض، بخلاف الذهب والفضة) ١٨٣/١٢-١٨٤.

(أما أواني الذهب والفضة فيجوز إسلامهما في الموزونات، من الزعفران والسكر وغيرهما، كما يجوز إسلام الدراهم في هذه الأشياء، لأن صفة الثمنية لها ثابتة بأصل الخلقة، فلا تتغير بالصفة) ٢٠٠/١٢.

(لأن الدراهم والدنانير جنسان، بدليل أنه لا يجري الربا بينهما، وفي الاستحسان هذا لا يجوز، وهو مذهبنا، لأنهما جنسان صورة، وجنس واحد معنى، فالمقصود منهما واحد، وهو الثمنية، ولهذا جعلا في أغلب الأحكام كجنس واحد) ١٢٣/١٣.

(والمقصود بالعقد الربح، وذلك بقدر الدراهم لا بعينها، وليس في عين [جاء في النسخة المطبوعة "وليس في غير"] الدراهم والدنانير مقصود، إنما المقصود المالية، وما وراء ذلك هي والأحجار سواء، والمالية باعتبار الرواج في الأسواق، ومثلها وعينها لا يختلف في هذا المعنى، فعرفنا أن التعيين غير مفيد فيما هو المطلوب بالعقد، وبه فارق المكيل والموزون فالتعيين هناك مفيد لجواز العقد، لأن بدون التعيين لا يجوز العقد إلا بذكر الوصف، وربما يعجز عن إعلام الوصف فيسقط ذلك عن نفسه بالتعيين، ولأن أعيانها مقصودة، وهي تتفاوت في الربح فكان تعيينها مفيدًا في الجملة) ١٦/١٤.

(لأن الفلوس الرائجة ثمن كالنقود) ٢٤/١٤.

(فالفلوس الرائجة بمنزلة الأثمان، لاصطلاح الناس على كونها ثمنًا للأشياء) ٢٥/١٤.

(لأن الفلوس الرائجة ثمن كالنقد عندنا، صحبها حرف الباء أو لم يصحبها) ٢٥/١٤.

(صفة الثمنية في الفلوس كصفة المالية في الأعيان، ... ولو لم تكسد [أي الفلوس]، ولكنها رخصت أو غلت، لم يفسد البيع، لأن صفة الثمنية قائمة في الفلوس) ٢٦/١٤.

(لو اشترى فاكهة بالفلوس، وقبض ما اشترى، ثم كسدت الفلوس قبل أن ينقدها، فالبيع ينتقض استحسانًا، لأنها تبدلت معنىً حين خرجت عن أن تكون ثمنًا، وماليتها كانت بصفة الثمنية ما دامت رائجة، فبفوتها تفوت المالية) ٢٨/١٤

(لأن انعقاد هذا العقد لم يكن باعتبار مالية قائمة بعين الفلوس، وإنما كان باعتبار مالية قائمة بصفة الثمنية فيها) ٢٩/١٤.

(لأن بالغلاء والرخص لا ينعدم صفة الثمنية) ٢٩/١٤.

(وبعد الكساد يفوت صفة الثمنية) ٢٩/١٤

(بخلاف ما إذا غلت أو رخصت [أي الفلوس]، لأن صفة الثمنية لا تنعدم بذلك، ولكن تتغير بتغير رغائب الناس فيها، وذلك غير معتبر) ٣٠/١٤.

(وقد ذكر قبل هذا أن العقد يفسد بكساد الفلوس قبل القبض استحسانًا، فقيل [جاءت في النسخة المطبوعة "فقبل"]: التفريع المذكور هنا على جواب القياس، وقيل مراده من قوله هناك أن العقد يفسد أنه لا يجبر على قبض الفلوس الكاسدة، فأما إذا اختار الأخذ فله ذلك كما فسره هنا فقال: الوكيل بالخيار، فإذا أخذها فهي لازمة له دون الآمر، إلا أن يشاء الآمر، من قبل أنها ليست بفلوس حتى كسدت، إنما هي الآن صفر، معناه ليست بفلوس رائجة هي ثمن، وذلك مقصود الآمر) ٦٢/١٤.

(الدراهم والدنانير جنسان صورة، ولكنهما جنس واحد في المعنى، والمقصود هو المالية والثمنية) ١٠٦/١٤.

(الدراهم والدنانير أثمان محضة، ولا مقصود في عينها، إنما المقصود الثمنية) ٣٩/١٥.

(لأن الكاسدة من الفلوس من جنس الرائجة منها وإنما ينعدم صفة الثمينة) ١٤/١٨.

(ففي كل موضع يروج التبر رواج الأثمان تجوز [جاء في النسخة المطبوعة "وتجوز" والصحيح حذف الواو] المضاربة به، وفي كل موضع هو بمنزلة السلع لا تجوز المضاربة به كالمكيل والموزون) ٢١/٢٢.

(وإذا دفع إلى رجل فلوسًا مضاربة بالنصف فلم يشتر شيئًا حتى كسدت تلك الفلوس، وأُحدثت فلوسًا غيرها،

فسدت المضاربة، لأن على قول من يجيز المضاربة بالفلوس إنما يجيز باعتبار صفة الثمنية، وهي ثمن ما دامت رائجة، فإذا كسدت فهي قطاع صفر كسائر الموزونات) ٣٤/٢٢.

(الدراهم والدنانير جنسان صورة، ولكنهما جنس واحد معنىً ومقصودًا، لأن المعنى المطلوب بهما الثمنية، والمقصود هو الرواج والنفاق، وهما في ذلك كشيءٍ واحد) ١٧١/٢٢.

النقود في حقيقتها وصفٌ أكثر من كونها شيئًا محددًا، ففكرة النقود كما هو معلوم تدور على وجود قبول عام لشيءٍ ما في مقابل السلع والخدمات (قد يكون هذا الشيء سلعة معينة، أو ذهبًا، أو فضةً، أو ورقًا، أو حتى حسابًا لدى المصرف)، ففكرة القبول العام في المبادلات مقابل السلع والخدمات هي التي تعطي الصفة النقدية للشيء المقبول، نعم هناك أشياء أكثر كفاءة من غيرها لجعلها نقدًا ولكن هذا لا يغير من أصل الفكرة وهي وجود القبول العام في المبادلات.

إن النصوص السابقة كلها تدور حول هذا، حيث تبين هذه النصوص أن القبول العام (وهو ما أطلق عليه "الرواج" أو "العرف الظاهر") هو الذي يجعل للنقود طبيعتها النقدية (وهو ما أطلق عليه "الثمنية" وأحيانًا يطلق عليه "المالية")، وأن انعدام القبول العام (الكساد) يجرد الشيء من صفته النقدية (الثمنية) ليصبح مجرد سلعة من السلع. جاء في النصوص السابقة : (فإن كانت المبايعات بين الناس في بلدة بالتبر فهو كالنقود .... وإن لم يكن في ذلك عرف ظاهر فهو كالعروض)، (محمد رحمه الله يقول: هي [أي الفلوس] بمنزلة النقود ما دامت رائجة)، (لأن الفلوس الرائجة ثمن كالنقود)، (فالفلوس الرائجة بمنزلة الأثمان لاصطلاح الناس على كونها ثمنًا للأشياء)، (لأن الفلوس الرائجة ثمن كالنقد عندنا)، (ومحمد رحمه الله يقول الفلوس الرائجة ثمن)، (والمقصود بالعقد الربح، وذلك بقدر الدراهم لا بعينها، وليس في عين [جاء في النسخة المطبوعة "وليس في غير" وهو خطأ] الدراهم والدنانير مقصود، إنما المقصود المالية ، وما وراء ذلك هي والأحجار سواء، والمالية باعتبار الرواج في الأسواق)، (لو اشترى فاكهة بالفلوس، وقبض ما اشترى، ثم كسدت الفلوس قبل أن ينقدها فالبيع ينتقض استحسانا، لأنها تبدلت معنىً حين خرجت عن أن تكون ثمنا، وماليتها كانت بصفة الثمنية ما دامت رائجة، فبفوتها تفوت المالية)، (وبعد الكساد يفوت صفة الثمنية)، (ليست بفلوس حتى كسدت، إنما هي الآن صفر، معناه ليست بفلوس رائجة هي ثمن)، (لأن الكاسدة من الفلوس من جنس الرائجة منها وإنما ينعدم صفة الثمينة)، (ففي كل موضع يروج التبر رواج الأثمان تجوز [جاء في النسخة المطبوعة "وتجوز" والصحيح حذف الواو] المضاربة به)، (وإذا دفع إلى رجل فلوسًا مضاربة بالنصف فلم يشتر شيئًا حتى كسدت تلك الفلوس وأُحدثت فلوس غيرها فسدت المضاربة، لأن على قول من يجيز المضاربة بالفلوس إنما يجيز باعتبار صفة الثمنية، وهي ثمن ما دامت رائجة، فإذا كسدت فهي قطاع صفر كسائر الموزونات).

وقد كان الفقهاء قديما رأوا أن الصفة النقدية في الذهب والفضة لازمة (بأصل الخلقة) باعتبار أن الصفة النقدية (الثمنية) فيهما مستقرة عادة، لكن هذا - فيما يبدو - ليس مسلما بالضرورة، فمن الذي يؤكد أن الذهب والفضة خُلقا ليكونا أثمانًا، وأن الثمنية فيهما بأصل الخلقة؟ نعم ساد الذهب والفضة نقودا لفترة طويلة وعلى نطاق واسع، ولكن سادت نقود أخرى غيرها في إطار بعض المجتمعات. والذي جعل الذهب والفضة نقودًا هو تعارف

الناس عليهما كما تعارفوا على غيرهما. وفي عصرنا الحاضر لم يعد الذهب والفضة نقودًا، وأصبحت هناك نقود أخرى غيرهما.

وقد جرى الخلاف بين الفقهاء حول الفلوس هل تتصف بالنقدية التامة (الثمنية) أم لا؟ فمنهم من رأى أن الفلوس نقود (ثمن) باعتبار وجود القبول العام فيها (الرواج)، ومنهم من رأى أن القبول العام (الرواج) في الفلوس محدود المستوى والمكان والزمان. وقد سبقت الإشارة إلى نصوص من يرى أن الفلوس الرائجة (المقبولة قبولاً عامًا) تتصف بالثمنية (النقدية). أما من يرى عدم اتصاف الفلوس بالثمنية (النقدية)، فقد جاء النصوص: (وهما [أي أبو حنيفة وأبو يوسف] يقولان: الرواج في الفلوس عارض في اصطلاح الناس، وذلك يتبدل ساعة فساعة)، (صفة الثمنية في الفلوس عارضة باصطلاح الناس، ....، فأما الذهب والفضة ثمن بأصل الخلقة ..... ألا ترى أن الفلوس تروج تارة وتكسد أخرى، وتروج في ثمن الخسيس من الأشياء دون النفيس، بخلاف النقود)، (والدليل على أن معنى الثمنية في الفلوس بالاصطلاح أنه يصلح ثمن الخسيس من الأشياء دون النفيس، وأنه يروج بعض الأشياء دون البعض، ويروج في بعض المواضع دون البعض، بخلاف الذهب والفضة). فالفلوس وفقًا لهذا الرأي تتسم بمحدودية القبول العام (الرواج)، من حيث مستوى التبادل (تروج في ثمن الخسيس من الأشياء دون النفيس)، (يصلح ثمن الخسيس من الأشياء دون النفيس، وأنه يروج بعض الأشياء دون البعض)، وكذا من حيث المكان (ويروج في بعض المواضع دون البعض)، وكذا من حيث الزمان (تروج تارة وتكسد أخرى)، (وذلك يتبدل ساعة فساعة).

مما سبق يتضح وجود التفرقة بين النقود السلعية من جهة، (وهي ما سماها الفقهاء نقودًا بالخلقة)، وهي التي لها قيمة سلعية تتساوى مع قيمتها النقدية، والنقود الائتمانية (وهي التي سماها الفقهاء نقودا بالاصطلاح)، وهي التي تكون لها قيمة نقدية أعلى من قيمتها السلعية، فهي لاتكتسب قيمتها النقدية من طبيعتها السلعية بل من مجرد قبول الناس لها في المبادلات. جاء في النصوص: (محمد رحمه الله يقول: هي [أي الفلوس] بمنزلة النقود ما دامت رائجة، وهما [أي أبو حنيفة وأبو يوسف] يقولان: الرواج في الفلوس عارض في اصطلاح الناس)، (فالفلوس الرائجة بمنزلة الأثمان، لاصطلاح الناس على كونها ثمنًا للأشياء)، (صفة الثمنية في الفلوس عارضة باصطلاح الناس، ....، فأما الذهب والفضة ثمن بأصل الخلقة ...)، (وتحقيقه أن صفة الثمنية في الفلوس ليست بصفة لازمة، ولا هو ثابت بأصل الخلقة، بل بعارض اصطلاح الناس).

٦- أشباه النقود

(محمد يقول: المكيل والموزون عرض من وجه ثمن من وجه) ١٦١/١١.

أشباه النقود هي أصول لاتصل في سيولتها إلى سيولة النقود التامة، ولكن هذه الأصول تتمتع بسيولة عالية، بحيث يمكن تحويلها إلى نقود في وقت قصير وبخسارة ضئيلة، ويمثل لها عادة بالودائع الادخارية والودائع لأجل وأذونات الخزانة. فهذه الأصول لا تتمتع بالقبول العام في الدفع، فلا تستخدم وسيطًا في التبادل (نقودًا) مباشرة من جهة، لكنها من جهة أخرى تتمتع بسيولة عالية جدًا تجعل من الممكن تحويلها إلى نقود بسرعة وبخسارة ضئيلة، فهي بديل قريب للنقد. بل ربما كانت بعض المكيلات، في بعض الحالات والأماكن، قريبة جدًا من النقود، فقد جاء في

المبسوط في نص آخر: (وكان الفقيه أبو جعفر رحمه الله تعالى يقول: أداء القيمة أفضل [أي في زكاة الفطر]، لأنه أقرب إلى منفعة الفقير فإنه يشتري به للحال ما يحتاج إليه، والتنصيص على الحنطة والشعير كان لأن البياعات في ذلك الوقت بالمدينة يكون بها، فأما في ديارنا البياعات تجرى بالنقود، وهي أعز الأموال، فالأداء منها أفضل) (١٠٧/٣-١٠٨). وبطبيعة الحال هذا النص ليس على إطلاقه فقد كان التعامل بالدنانير والدراهم موجودًا لكن ربما كانت بعض السلع، مثل القمح والشعير، تتمتع بقبول شبه عام في التبادل نظرًا لحاجة الناس الكثيرة لها، مما يجعلها تقترب من كونها نقودًا حيث يمكن تسييلها في أي وقت بقليل من التكلفة، (خليل،٢٠٠٢م: ٤٨-٥٠؛ http://www.businessdictionary.com/definition/near-money.html).

ولعل النص السابق فيها إشارة إلى ما يشبه ذلك حيث يقول: (المكيل والموزون عَرضٌ من وجه، ثمن من وجه) . فعلى الرغم من أن المكيل و الموزون من ضمن السلع (عرض) إلا أن فيهما بعض الصفات التي تقترب بهما من أن يكونا ثمنًا (نقدًا).

٧- تناقص المنفعة الحدية للنقود

(فإن القليل عند الفقير عظيم، وأضعاف ذلك عند الغني ليس بعظيم) ٩٨/١٨.

تناقص المنفعة الحدية من الأمور المعروفة في علم الاقتصاد، فالوحدة الأخيرة من أي شيء تعطي منفعة أقل من الوحدة السابقة له، وهذا يشمل النقود وغيرها بطبيعة الحال، (Hubbard at al., 2011: 177-178P؛ السمان وآخرون، ١٩٩٨م: ١٢٣-١٢٤؛ http://www.vipinkhandelwal.com/the-marginal - utility-of-money/). فنظرًا لأن الفقير يملك وحدات أقل من النقود (أو من المال عمومًا) فإن منفعة ما يملكه هي أكبر من منفعة مثله (أو أكثر منه) مما يملكه الغني، (القليل عند الفقير عظيم، وأضعاف ذلك عند الغني ليس بعظيم)، فربما كان الريال الواحد لدى الفقير يساوي في منفعته منفعة خمسة أو عشرة ريالات، أو أكثر، عند الغني، وربما إذا ضاع من الغني ريال واحد لم يأبه به، بينما لو ضاع ريال واحد من الفقير بحث عنه يومه كله.

ثامنا: الضرائب والإنتاج

(ولو أن صاحب الأرض الخراجية زرعها ولم تخرج شيئًا، أو أصاب الزرع آفة، فلا خراج فيها، بخلاف ما إذا لم يزرعها، لأنه إذا عطلها فقد تمكن من الانتفاع بها، وإذا زرعها فلم تخرج شيئًا، أو أصاب الزرع آفة، انعدم تمكنه من الانتفاع بها، وهو مصاب في هذه الحالة، يعان ولا يغرم شيئًا، كي لا يؤدي إلى استئصالها) ٤٦/٣.

هناك مبدآن هامان في مسألة فرض الضريبة هما: العدالة والكفاءة. وهناك نظريتان بخصوص تحقيق العدالة في النظام الضريبي هما : نظرية المنفعة و نظرية المقدرة على الدفع، فنظرية المنفعة ترى أن العدالة في توزيع الضرائب تتحقق عندما يدفع كل فرد مكلف مبلغ ضريبة يعادل المنافع التي يحصل عليها من الخدمات العامة، أما نظرية المقدرة على الدفع فهي ترى أن العدالة في توزيع الضرائب تتحقق عندما يتحمل كل فرد مبلغ ضريبة يتناسب مع مقدرته على الدفع بحيث تتحقق المساواة بين الأفراد في التضحية التي تحدثها الضريبة لكل منهم، أي بأن يدفع الأفراد ذوو القدرة المتساوية القدر نفسه، ويدفع الأفراد ذوو القدرة الأكبر مقدار أكبر. أما فيما يتعلق بكفاءة الضريبة من حيث تشغيل الاقتصاد فإن الضريبة تتسم بالكفاءة حين لا تخفض من كفاءة النشاط الاقتصادي عند فرضها، (الطاهر، ١٩٨٨م: ٢٠٦-٢١١؛ موسجريف، ١٩٩٢م: ٢٦٧-٢٧٥).

في النص السابق إشارة إلى الأثر السيء للضريبة (أو الوظيفة المالية) غير الكفؤة، أو غير العادلة، على الاستثمار والإنتاج. وعلى الرغم من أن الخراج ليس ضريبة بالمعنى الدقيق لمفهوم الضريبة إلا أنه على وجه العموم فريضة مالية لها أثرها على المتغيرات الاقتصادية. إن العدالة والكفاءة الاقتصادية في الخراج تقتضي إعفاء الشخص منه إذا لم يتحقق إنتاج بسبب خارج عن إرادته، كما جاء في النص: (ولو أن صاحب الأرض الخراجية زرعها ولم تخرج شيئًا، أو أصاب الزرع آفة، فلا خراج فيها)، لأن فرض الخراج عليها في هذه الحالة له أثر سلبي على الاستثمار والإنتاج، وبالتالي على حصيلة الخراج في المستقبل، كما جاء في النص: (وإذا زرعها فلم تخرج شيئًا، أو أصاب الزرع آفة، انعدم تمكنه من الانتفاع بها، وهو مصاب في هذه الحالة، يعان ولا يغرم شيئا، كي لا يؤدي إلى استئصالها)، أي يؤدي إلى انعدام الاستثمار والزراعة في الأرض الخراجية، إذ إن الفريضة المالية هنا ستؤثر على المدخرات أو على الدخل، مما يقلل من القدرة على الاستثمار أو الرغبة فيه. وهذا الأمر ربما كان أكثر وضوحًا في حالة الخراج الذي يكون على مساحة الأرض دون النظر إلى الإنتاج، وهو ما يعرف بخراج المساحة أو خراج الوظيفة والذي يختلف عن خراج المقاسمة الذي يؤخذ نسبة من الناتج، وهو بالطبع لن يؤخذ من الأرض في ظل عدم وجود إنتاج، (الريس، ١٩٧٧م: ٤٠٢-٤٠٣).

تاسعا: سلوك المنتج والاستراتيجيات التسويقية

(ويجوز بيعه وشراؤه [أي البيع والشراء من قِبَل العبد المكاتب] بالمحاباة، لأنه من التجارة، وقد يفعله التاجر لإظهار المسامحة حتى يميل الناس إليه، ويحابي في تصرف ليتوصل به إلى تصرف آخر هو أنفع له. وكذلك إن حط شيئًا بعد البيع بعيب ادعي عليه، أو زاد في ثمنه شيئًا اشتراه، فهذا من صنع التجارة، والمكاتب فيما هو من التجارة بمنزلة الحر. وإن أعار دابة، أو أهدى هدية، أو دعا إلى طعام، فلا بأس بذلك، وهذا استحسان، فأما في القياس هذا كله تبرع، والمكاتب ليس من أهل التبرع، ولكنه استحسن فقال: هذا من صنع التجارة، فإنه لا يجد بدًا من إيجاد الدعوة للمجاهزين [وردت في النسخة المطبوعة "للمجاهرين"]، أو الإهداء إليهم، أو إعارة مسكن أو غير ذلك منهم إذا أتوه من بلدة أخرى، وإذا لم يفعل ذلك تفرقوا عنه، فلكونه من توابع التجارة قلنا يملكه استحسانًا. ... فإن مجاهزه [وردت في النسخة المطبوعة "مجاهره"]، إذا شرب الماء من سقاء على باب حانوته لا يجد بدًا من إعطاء فلس لأجله) ٢٢٧/٧-٢٢٨.

(الإعارة من توابع التجارة، فإن التاجر لا يجد بدًا منه، لأنه إذا أتاه من يعامله فلا بد أن يعيره ثوبًا ليلبس، أو وسادة يجلس عليها، ولا يجد بدًا من إعارة الميزان وصنجاته[٧]، من بعض الجيران، فإن من لا يعير لا يعار عند حاجته) ١٨٠/١١-١٨١.

(قال: (وعارية المفاوض[٨]، وأكل طعامه، وقبول هديته في المطعوم، وإجابة دعوته، بغير أمر شريكه جائز لا بأس به)، ولا ضمان على الداعي، ولا على الآكل، استحسانًا. وفي القياس ليس له ذلك لأنه يتصرف في نصيب شريكه بخلاف ما أمره به، فإنه أمره بالتجارة، والعارية والإهداء واتخاذ الدعوة ليس بتجارة، ولكنه استحسن فقال: هذا من توابع التجارة، وهو مما لا يجد التاجر منه بدًا. ألا ترى

(٧) الصِّنَج جمع صَنْجَة. وهي أثقال معيارية يوزن بها. جاء في المعجم الوسيط (الصَّنْجة: السَّنْجة). وجاء فيه (السنجة: سنجة الميزان: ما يوزن به كالرطل والأوقية) . **مجمع اللغة العربية**، المعجم الوسيط، مرجع سابق، مادتي صنج وسنج. ص٤٨٣، ٥٥٥.

(٨) العارية هي عقد تبرع بالمنفعة، أما المفاوض فهو الشريك في شركة المفاوضة، وشركة المفاوضة هي كل شركة يتساوى فيها الشركاء في المال والتصرف والدين من ابتداء الشركة إلى نهايتها. انظر: **حماد، نزيه**، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، (دمشق: دار القلم، ط١، ١٤٢٩هـ-٢٠٠٨م)، ص ٢٦٧، ٣٠٧.

أن العبد المأذون يدعو المجاهزين إلى طعامه، ويهدي إليهم المطعوم، ليجتمعوا عنده، والمأذون غير مالك لشيء من المال، إنما هو تاجر، والمفاوض تاجر مالك لنصف المال، فلأن يملك ذلك كان أولى ... قال: (ولو كسا المفاوض رجلاً ثوبًا، أو وهب له دابة، أو وهب له الفضة والذهب والأمتعة والحبوب كلها، لم يجز في حصة شريكه)، لأنه تبرع، وإنما استحسن ذلك في الفاكهة واللحم والخبز وأشباه ذلك، مما يؤكل، لأنه إهداء ذلك إلى المجاهزين من صنيع التجار فأما في سائر الأموال الهبة ليس من صنيع التجار.) ١٩٢/١١-١٩٣.

(والمحاباة بما يتغابن الناس فيه من صنيع التجار عادة، وما لا يقدر التاجر على التحرز عنه في كل تجارة، ويحتاج إليه لإظهار المسامحة من نفسه في المعاملة) ١٥٦/٢٥.

(والعقد بالغبن الفاحش[٩]، من صنيع التجار، لأنهم لا يجدون من ذلك بدًا، وربما يقصدون ذلك لاستجلاب قلوب المجاهزين، فيسامحون في التصرف لتحصيل مقصودهم من الربح في تصرف آخر بعد ذلك، فكان هذا والغبن اليسير سواء) ١٥٧/٢٥.

(وإذا أهدى العبد المأذون هدية، أو دعا رجلا إلى منزله فغذاه، أو أعاره دابةً يركبها، أو ثوبًا يلبسه، فلا بأس به، ولا ضمان فيه على الرجل إن هلك شيء من ذلك عنده، كان على العبد دين أو لم يكن. وفي القياس هذا كله باطل لأنه تبرع، والعبد ليس من أهله، ولكنه استحسن فقال: وهذا مما يصنعه التجار، ولا يجدون منه بدًا في التجارة، فإنهم يحتاجون إلى استجلاب قلوب المجاهزين إلى أنفسهم، وإعارة موضع الجلوس والوسادة ممن يأتيهم ليعاملهم، فلو لم نجوز ذلك من المأذون لأدى إلى الحرج) ٢٨/٢٦.

(فإن من عادة الناس ضم الجيد إلى الرديء لترويج الرديء بثمن الجيد) ٥٤/١٣.

(لأن ضم الجيد إلى الرديء عادة ظاهرة في البيع) ٧٥/١٣.

(لأن من عادات التجار ضم الجيد إلى الرديء وبيعهما بثمن واحد مع التفضل، فيرغب المشتري في شراء الرديء لما له من المقصود في الجيد، ويرغب البائع في بيع الجيد لما له من المقصود في ترويج الرديء، ..... فقد يسامح الإنسان لمن يعامله في ثمن جيد من الترويج عليه رديئًا بعده بثمن مثل ذلك الثمن) ٨١/١٣

(وضم الجيد إلى الرديء عادة معروفة) ١٠٢/١٣.

قبل القراءة الاقتصادية للنصوص السابقة لنا وقفة مع كلمة وردت في بعض هذه النصوص، هي من ضمن الأخطاء المطبعية المتعددة في النسخة المطبوعة من كتاب المبسوط، وقد أثبتُّ صوابها ضمن النصوص السابقة وفق ما تبين لي. فكلمة "المجاهرين" أو "مجاهره" أو "المجاهدين" أو "المهاجرين" المشار إليها في النصوص السابقة، جاءت هكذا في النسخة المطبوعة، وبالبحث في كتب المذهب وجدت أن الصحيح أنها "المجاهزون"، ومفردها "المجاهز"، وأصلها "المجهز"، ومعناه: الغني من التجار الذي يبعث التجار بالجهاز، وهو فاخر المتاع. فقد جاء في كتاب الهداية شرح بداية المبتدئ: (إلا أن الشيء اليسير من ضرورات التجارة، لأنه لا يجد بدًا من ضيافة، وإعارة، ليجتمع عليه المجاهزون، ومن ملك شيئًا يملك ما هو من ضروراته وتوابعه)، (المرغيناني، ١٩٧٠م،١٧٤/٩). وجاء في درر الحكام: (... ليجتمع إليه المجاهزون، ويجلب قلوب

(٩) الغبن هو النقص في أحد العوضين، بأن يكون أحدهما أقل مما يساوي البدل الآخر عند التعاقد. وهو نوعان: غبن يسير، وهو الذي لايتحرز الناس عنه عادة، وهو ما لايخرج عن تقويم المقومين، وغبن فاحش، وهو الذي يتحرز الناس عنه عادة، وهو الذي يخرج عن تقويم المقومين. انظر **حماد، نزيه**، معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، مرجع سابق، ص ٣٤١-٣٤٢.

العاملين، فكان من ضرورات التجارة)، (ملا خسرو، د.ت: ٣٢٠/١). وجاء في كتاب المغرب في ترتيب المعرب: (و"المجاهز" عند العامة: الغني من التجار، وكأنه أريد "المجهز"، وهو الذي يبعث التجار "بالجهاز"، وهو فاخر المتاع، أو يسافر به، فحرِّف إلى المجاهز)، (المطرزي، ١٩٧٩م: ١٧١؛ مادة جهز. ومن العجيب أن كلمة "المجاهز" وردت في الكتاب "المجاهر" بالراء المهملة، وهو خطأ مطبعي بدليل أن الكلمة جاءت في مادة جهز، كما أنها جاءت صحيحة في قوله : "فحرف إلى المجاهز" بالزاي المعجمة.). وهو ما نقله عنه في العناية شرح الهداية حيث جاء: ((ولا يهب ولا يتصدق) المكاتب (إلا بالشيء اليسير) وكلامه فيه ظاهر، والمجاهز عند العامة: هو الغني من التجار، وكأنه أريد المجهز، وهو الذي يبعث التجار بالجهاز، وهو فاخر المتاع، ويسافر به، فحرف إلى المجاهز، كذا في المغرب)، (البابرتي، ١٩٧٠، ١٧٤/٩).

يهدف المنتج إلى تحقيق أقصى ربح ممكن. وفي ظل الأوضاع التنافسية، خاصة في ظل المنافسة الاحتكارية، ولتحقيق هذا الهدف، فإن المنتج يعمد إلى اتباع سياسات تسويقية معينة تحقق بقاءه في السوق أو زيادة حصته السوقية، وذلك من خلال تمييز منتجه. بعض هذه السياسات يتعلق بالاستراتيجيات السعرية، وبعضها يتعلق بخدمة العملاء وحسن التعامل معهم مما يعتبره المنتج جزءً من التكاليف الضرورية لتحقيق هدفه. في ظل المنافسة الاحتكارية قد يتم تمييز السلعة من خلال سعرها (المنافسة في السعر)، وقد يتم تمييز السلعة من خلال أمور غير السعر (المنافسة خارج السعر). وعلى وجه العموم، ودون الدخول في مفاهيم التكلفة الحدية والإيراد الحدي، فإن المنتج يقبل بتكلفة تمييز السلعة (إما سعريًا أو غير سعري) إذا كانت تحقق له إيرادًا أكبر من هذه التكلفة. إن سماحة البائع، وطيب سمعته، والأسلوب الجيد الذي يتعامل به مع عملائه، والخدمات التي يقدمها لهم، والدعاية التي يقوم بها، كل هذه تسهم بلا شك في تمييز سلعته عن غيره، وكما يشار فإن المشتري لايشتري السلعة فقط وإنما يشتري أيضًا الخدمات المصاحبة لها' (جامع، ١٩٨٦م: ٧٩٤/١-٧٩٦، ٨١١؛ عزام وآخرون، ٢٠٠٩م: ٢٨٠-٢٨٣).

في النصوص السابقة من المبسوط نجد العديد من الإشارات إلى الأساليب التسويقية التي يتبعها المنتجون (التجار) لترويج منتجاتهم، والمحافظة على بقائهم، أو لزيادة حصصهم السوقية. فالمحاباة في السعر والبيع بأقل من السعر المعتاد لتحقيق زيادة الطلب على السلعة نفسها، أو لتحقيق هدف ترويج سلعة أخرى، أو لكسب ولاء المشتري كل هذه أساليب تسويقية معروفة لدى المنتجين، جاء في النص: (ويجوز بيعه وشراؤه [أي البيع والشراء من قبل العبد المكاتب]بالمحاباة، لأنه من التجارة، وقد يفعله التاجر لإظهار المسامحة حتى يميل الناس إليه، ويحابي في تصرف ليتوصل به إلى تصرف آخر هو أنفع له). وجاء في النص الآخر: (والمحاباة بما يتغابن الناس فيه من صنيع التجار عادة، وما لا يقدر التاجر على التحرز عنه في كل تجارة، ويحتاج إليه لإظهار المسامحة من نفسه في المعاملة). وجاء في النص الآخر: (والعقد بالغبن الفاحش من صنيع التجار، لأنهم لا يجدون من ذلك بدًا، وربما يقصدون ذلك لاستجلاب قلوب المجاهزين، فيسامحون في التصرف لتحصيل مقصودهم من الربح في تصرف آخر بعد ذلك، فكان هذا والغبن اليسير سواء). وهذا يدخل تحت ما يعرف بسياسة السعر الترويجي، المعروفة ضمن سياسات التسعير في أساليب التسويق، فمن سياسات السعر الترويجي ما يعرف بأسعار الاستدراج Price Leaders حيث تقوم بعض المتاجر بتسعير بعض منتجاتها المعروفة

في السوق بسعر أقل من أسعار السوق في المتاجر الأخرى (أو منح خصومات إضافية) لدفع المستهلك للإقبال على المتجر وشراء معظم حاجياته منه، (عزام وآخرون، ٢٠٠٩م: ٢٩١). لاحظ ما جاء في النص السابق: (ويحابي في تصرف ليتوصل به إلى تصرف آخر هو أنفع له). وفي النص الآخر:(فيسامحون في التصرف لتحصيل مقصودهم من الربح في تصرف آخر بعد ذلك)، وقد يصل الأمر أحيانا لتوزيع بعض السلع مجانا لمدة أو لكمية محدودة، خاصة عند افتتاح المتجر أو افتتاح فرع جديد له.

ومن أساليب التسويق التي أشارت إليها النصوص السابقة هو تقديم الخدمات المصاحبة للبيع، خاصة لكبار العملاء، ممن يشترون بكميات كبيرة، أو ممن يشترون السلع الغالية، وذلك لكسب ولائهم للمتجر وتعاملهم معه. وتشمل هذه الخدمات السكن والنقل والطعام وتقديم بعض الهدايا وما إلى ذلك. جاء في النص: (هذا من صنع التجارة، فإنه لا يجد بدا من إيجاد الدعوة للمجاهزين ، أو الإهداء إليهم، أو إعارة مسكن أو غير ذلك منهم إذا أتوه من بلدة أخرى، وإذا لم يفعل ذلك تفرقوا عنه، فلكونه من توابع التجارة قلنا يملكه استحسانًا). وجاء في النص الآخر: (الإعارة من توابع التجارة، فإن التاجر لا يجد بدًا منه، لأنه إذا أتاه من يعامله فلا بد أن يعيره ثوبا ليلبس، أو وسادة يجلس عليها). وجاء أيضا في النص الآخر: (والعارية والإهداء واتخاذ الدعوة ليس بتجارة، ولكنه استحسن فقال: هذا من توابع التجارة، وهو مما لا يجد التاجر منه بدًا). وجاء في النص الآخر: (وإذا أهدى العبد المأذون هديةً، أو دعا رجلاً إلى منزله فغذاه، أو أعاره دابةً يركبها، أو ثوبًا يلبسه، فلا بأس به، ولا ضمان فيه على الرجل إن هلك شيء من ذلك عنده، كان على العبد دين أو لم يكن. وفي القياس هذا كله باطل لأنه تبرع، والعبد ليس من أهله، ولكنه استحسن فقال: وهذا مما يصنعه التجار، ولا يجدون منه بدًا في التجارة، فإنهم يحتاجون إلى استجلاب قلوب المجاهزين إلى أنفسهم، وإعارة موضع الجلوس والوسادة ممن يأتيهم ليعاملهم، فلو لم نجَّوز ذلك من المأذون لأدى إلى الحرج). والمجاهزون كما بينا سابقًا هم كبار المتعاملين والذين يتعاملون في السلع الفاخرة.

وفي بعض النصوص السابقة إشارة إلى أسلوب تسويقي معروف في سياسات التسعير، وهو سياسة تسعير مجموعة السلع Bundle Pricing حيث تقوم المنشأة التي تنتج وتسوق أكثر من سلعة بضم سلعتين أو أكثر وبيعهما مجموعة واحدة بسعر واحد، وغالبًا ما تستخدم هذه الطريقة لتصريف منتجات بطيئة الحركة مع منتجات سريعة الدوران (عزام وآخرون، ٢٠٠٩م: ٢٩٤). وقد أشارت النصوص السابقة إلى ما يشبه ذلك، وهو ضم السلعة الرديئة مع السلع الجيدة وبيعهما بسعر واحد أقل من سعر الجيد وأعلى من ثمن الرديء. جاء في النصوص السابقة : (فإن من عادة الناس ضم الجيد إلى الرديء لترويج الرديء بثمن الجيد) ، (لأن ضم الجيد إلى الرديء عادة ظاهرة في البيع)، (لأن من عادات التجار ضم الجيد إلى الرديء وبيعهما بثمن واحد مع التفضل، فيرغب المشتري في شراء الرديء لما له من المقصود في الجيد، ويرغب البائع في بيع الجيد لما له من المقصود في ترويج الرديء)، (وضم الجيد إلى الرديء عادة معروفة). وعلى الرغم من أنه ورد في النص الأول (لترويج الرديء بثمن الجيد) إلا أن الصحيح ما جاء في النص الآخر (وبيعهما بثمن واحد مع التفضل)، أي بيعهما بسعر واحد أقل من ثمن الجيد وأعلى من ثمن الرديء، فالمشتري يقبل شراء الرديء بثمن أعلى قليلا لأنه يحصل الجيد بثمن أقل، والبائع يقبل بيع الجيد بثمن أقل قليلا لأنه يصرف الرديء

بثمن أعلى، ولا أحد، في الواقع، يقبل شراء الرديء بثمن الجيد.

عاشرا: المؤهلات الوظيفية

(ولو وكّل غيره أن يلزم رجلا بمال له عليه لم يكن وكيلا بالقبض، بخلاف الوكيل بالتقاضي، فإن هناك التوكيل مضاف إلى المطلوب دون الدَّين، لأنه يقول: وكّلتك بأن تلازم فلانا. فلا يتعدى ذلك إلى قبض الدَّين. ولهذا يختار للملازمة أسفه الناس، ومن يتأذى المطلوب بملازمته ومصاحبته، ويختار للقبض الأمناء. فلهذا لا يتعدى التوكيل بالملازمة إلى القبض). (٧٥/١٩)

تختلف المؤهلات الوظيفية لأي عمل وفقا لطبيعة العمل أو الوظيفية، فطبيعة المهام والأنشطة والسلوكيات والواجبات اللازمة لأداء الوظيفة تحدد المعارف والقدرات والمهارات والخصائص الوظيفية التي يجب توافرها في شاغل الوظيفة. وعادة ما تضطلع إدارة الموارد البشرية في المنظمات الربحية وغير الربحية بمهام تحليل وتوصيف الوظائف الموجودة في المنظمة، من حيث واجباتها ومسئولياتها وصلاحيتها والظروف المحيطة بها، وتحديد الشروط التي يجب توافرها فيمن يشغلها، وذلك لتحقيق الهدف الذي تسعى إليه تلك الإدارة من ضمان ورفع الكفاءة الإنتاجية للقوى العاملة في المنظمة. ومن ضمن الخصائص الوظيفية هناك الاعتبارات الجسدية والنفسية والذهنية والأخلاقية في الموظف الذي سيشغل الوظيفة، (عباس، ٢٠١١أ: ٨١؛ عباس، ٢٠١١ب: ٢١٩؛ زايد، ٢٠٠٣م: ١٨٨-١٩٠). وقد تختلف طبيعة هذه الخصائص والاعتبارات باختلاف طبيعة الوظيفة، فمن الوظائف ما يحتاج إلى اللباقة وحسن الخلق واللين، ومنها ما يحتاج إلى قوة جسدية عالية، ومنها ما يحتاج إلى ذكاء ودقة ملاحظة ... وهكذا.

إن تحديد المؤهلات الوظيفية بما يتلاءم مع طبيعة الوظيفة له دور هام في تحقيق الكفاءة الإنتاجية للموظف أو العامل مما يسهم في تحقيق هدف المنظمة أو صاحب العمل.

ونلاحظ في النص السابق من كتاب المبسوط إشارة إلى شيء مما سبق، حيث يبين أن من يُرتضى لعمل معين قد لا يُرتضى لعمل آخر بحسب الخصائص الوظيفية للعمل المطلوب، بل إن بعض الأعمال، مثل ملازمة الغريم، قد تتطلب توافر خصائص أخلاقية معينة، جاء في النص: (ولهذا يختار للملازمة أسفه الناس، ومن يتأذى المطلوب بملازمته ومصاحبته)، وهناك أعمال تتطلب خصائص أخلاقية عليا من أمانة وحسن أداء، جاء في النص: (ويختار للقبض الأمناء). ومن يصلح لوظيفة معينة وفقًا لخصائص الوظيفة ومؤهلات العامل قد لا يصلح لوظيفة أخرى ذات خصائص لا تتوافر في العامل المؤهلات اللازمة لها، جاء في النص: (فلهذا لا يتعدى التوكيل بالملازمة إلى القبض).

حادي عشر: محاسبة المخزون

(ولو أن رجلا له ألف درهم حال عليها الحول، ثم أضاف إليها ألفا أخرى، ثم خلطهما، ثم ضاعت منها ألف درهم، فعليه أن يزكي خمسمائة، إذا لم يعرف الذي ضاع من الذي بقي، لأن نصف المال كان مشغولا بحق الفقراء، ونصفه كان فارغا عن حقهم، وليس صرف الهلاك إلى أحد النوعين بأولى من الآخر، فيجعل الهالك منهما والباقي منهما .... فإن عرف مائة درهم من الباقي أنها من دراهمه الأولى، ولم يعرف غيرها، فإنه يزكي هذه المائة درهمين ونصفًا، لأنه يعرف أن ربع عشرها حق الفقراء، ويزكي تسعة أجزاء من تسعة عشر جزءً مما بقي، لأنه لما عرف المائة بقي المشتبه ألف وتسعمائة، فإذا جعلت كل مائة سهمًا كانت عشرة أسهم من ذلك فارغة عن الزكاة وتسعة أسهم مشغولة

بالزكاة، فما هلك يكون منها بالحصة، وما بقي كذلك، فلهذا يزكي تسعة أجزاء من تسعة عشر جزءً مما بقي. ولو عرف مائة درهم أنها من دراهمه الأخرى، ولم يعرف غير ذلك، فلا شيء عليه في هذه المائة، لأنه لم يحل عليها الحول، وعليه أن يزكي عشرة أجزاء من تسعة عشر جزءً مما بقي، لأن المشتبه تسعة عشر سهمًا، عشرة من ذلك مال الزكاة وتسعة فارغة، فيكون الهلاك منهما بالحصة والباقي كذلك) ٣/٢١-٢٣.

المخزون السلعي لدى المنشآت التجارية يشمل كل السلع التي تملكها المنشأة وتحتفظ بها من أجل بيعها، (Wild et al., 2011: 228). وفيما يتعلق بتحديد تكلفة المخزون المنصرف (البضاعة المباعة) فإنه إذا كانت السلع متمايزة ومحددة الهوية فإن تكلفة الوحدات المباعة تحسب على أساس تكلفة الحصول عليها، (Wild et al., 2011: 231-232؛ ويجانت وآخرون، ٢٠١٥م: ٣٨٧-٣٨٨؛ الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، ١٩٩٧م: ٢). أما السلع المتشابهة التي تفقد هويتها باختلاطها مع غيرها فإن هناك عدة طرق محاسبية لحساب تكلفة المخزون المنصرف (البضاعة المباعة)، وهي، (Wild et al., 2011: 231-232؛ ويجانت وآخرون، ٢٠١٥م: ٣٨٩-٣٩٤؛ الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، ١٩٩٧م: ٩-١١؛ شاكر، ٢٠١٣م: ٣٨٤-٣٨٦؛ البطمة، د. ت: ٢٤٤-٢٤٧):

١- طريقة الداخل أولاً خارج أولاً First-In, First-Out (FIFO) : تقوم هذه الطريقة على افتراض أن الوحدات التي تم الحصول عليها أولاً هي المنصرفة (المباعة) أولاً، بمعنى أن وحدات السلعة تباع وفق ترتيب الحصول عليها. ووفقًا لهذا الترتيب تحسب تكلفة الوحدات المباعة.

٢- طريقة الداخل أخيرًا خارج أولاً Last-In, First-Out (LIFO): وتقوم هذه الطريقة على افتراض أن الوحدات التي تم الحصول عليها أخيرًا هي المنصرفة (المباعة) أولاً. ووفقًا لذلك تحسب تكلفة الوحدات المباعة. وهي بعكس الطريقة السابقة.

٣- طريقة المتوسط المرجح Weighted Average: ووفقًا لهذه الطريقة فإن تكلفة الوحدات المباعة تحسب على أساس متوسط تكلفة وحدات المخزون مع الترجيح بالكميات.

ويمكن أن نضرب المثال البسيط التالي:

سنفترض أن المنشأة قد حصلت على ٤٠ وحدة بتكلفة ٥٠ ريالا للوحدة ، ثم حصلت بعد ذلك على ٢٥ وحدة بتكلفة ٣٠ ريالا، ثم باعت المنشأة بعد ذلك ٥٠ وحدة من المخزون فإنه وفقًا لطريقة الداخل أولاً خارج أولاً ستحسب ٤٠ وحدة من المباعة بتكلفة ٥٠ ريالا (تكلفة ما تم الحصول عليه أولاً)، وتحسب ١٠ وحدات بتكلفة ٣٠ ريالا (المخزون الذي تم الحصول عليه بعد ذلك)، وستكون التكلفة للوحدات المباعة (٤٠×٥٠) + (١٠×٣٠)= ٢٣٠٠ ريالاً ، أما وفقًا لطريقة الداخل أخيرًا خارج أولاً فستحسب ٢٥ وحدة من المباعة بتكلفة ٣٠ ريالا (تكلفة ما تم الحصول عليه أخيرًا)، وتحسب ٢٥ وحدة بتكلفة ٥٠ ريالا (المخزون الذي تم الحصول عليها قبل ذلك)، وستكون التكلفة للوحدات المباعة (٢٥×٣٠) + (٢٥×٥٠)= ٢٠٠٠ ريال، أما وفقًا لطريقة المتوسط المرجح فإن تكلفة المخزون ستكون (٤٠×٥٠) + (٢٥×٣٠)= ٢٧٥٠ ريالا، وعدد وحدات المخزون (٤٠+٢٥) = ٦٥ وستكون متوسط التكلفة (٢٧٥٠/٦٥) = ٤٢,٣١ ريالا، وستكون تكلفة الوحدات المباعة (٥٠×٤٢,٣١)= ٢١١٥,٥ريال. أي إن تكلفة البضاعة المباعة تساوي نسبة البضاعة المباعة إلى جملة المخزون (٥٠/٦٥)= ٠,٧٦٩٢ مضروبة في إجمالي قيمة المخزون (٠,٧٦٩٢×٢٧٥٠)= ٢١١٥,٥ ، وهو بالطبع يمثل

أيضًا مجموع حاصل ضرب نسبة قيمة كل مخزون إلى إجمالي قيمة المخزون في المبلغ المذكور، أي [(٢٠٠٠/٢٧٥٠) × ٢١١٥,٥] + [(٧٥٠/٢٧٥٠) × ٢١١٥,٥] = ٢١١٥,٥.

إن تكلفة الوحدات المباعة قد اختلفت باختلاف طريقة حسابها بسبب تغير الأسعار، ومن ثم فإن اختلاف طرق الحساب سيترتب عليه اختلاف في مقدار مجمل الربح. وكافة هذه الطرق مقبولة محاسبيا، وإن كان معيار المحاسبة الدولي الخاص بالمخزون قد استبعد طريقة الداخل أخيرًا خارج أولاً[١٠]، كما أننا نجد أن معيار المخزون السلعي الصادر عن الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين قد فضل طريقة المتوسط المرجح باعتبارها تحقق التوازن بين الطريقتين الأخريين، (الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين، ١٩٩٧م: ٥).

والآن ما علاقة كل ما سبق بالنص السابق عن المبسوط، إن هناك تشابها في معالجة المنصرف وهل يتم احتسابه مما تم الحصول عليه أولاً، أم مما تم الحصول عليه آخرًا، أم يحسب على أساس وزن كل منهما (حصة كل منهما في المجموع)؟ فكما جاء في النص: (ولو أن رجلاً له ألف درهم حال عليها الحول، ثم أضاف إليها ألفًا أخرى، ثم خلطهما)، أي إن المال الذي عليه الزكاة والمال الذي ليس عليه زكاة مختلط بعضه ببعض وليس متمايزًا، وهو يشبه فكرة المخزون المتشابه المختلط غير المتمايز، ثم قال في النص: (ثم ضاعت منها ألف درهم)، أي إن هناك منصرف (أشبه بالبضاعة المباعة من المخزون)، قال في النص: (فعليه أن يزكي خمسمائة، إذا لم يعرف الذي ضاع من الذي بقي، لأن نصف المال كان مشغولاً بحق الفقراء، ونصفه كان فارغًا عن حقهم، وليس صرف الهلاك إلى أحد النوعين بأولى من الآخر، فيجعل الهالك منهما والباقي منهما). فالمال الضائع الهالك لا يحسب من المال الأول الذي عليه الزكاة فقط (يشبه ذلك طريقة الداخل أولا خارج أولاً)، ولا يحسب من المال الثاني الذي ليس عليه زكاة (يشبه ذلك طريقة الداخل أخيرا خارج أولاً)، بل يحسب منهما وفقًا لنسبة كل منهما إلى مجموع المالين (يشبه ذلك طريقة المتوسط المرجح)، وعليه سيكون المال الذي عليه الزكاة ١٠٠٠ × (١٠٠٠/٢٠٠٠)= ٥٠٠، وسيكون المال الذي ليس عليه زكاة١٠٠٠× (١٠٠٠/٢٠٠٠) = ٥٠٠. وهذه الطريقة منطقية جدا ، فتحميل المال الضائع على أحد المالين تحكُّم وفقًا لما جاء في النص: (وليس صرف الهلاك إلى أحد النوعين بأولى من الآخر)، والمنطق أن يحمل ذلك على المالين بنسبة كل منهما. أما في حالة تمايز المالين أو تميز جزء منهما فإن العدل يقتضي أن يتم التعامل مع المعروف منهما بحسبه، (طريقة التعامل في المخزون مع السلع المتمايزة المحددة الهوية)، ويتعامل مع ما لم يعرف وفق النسبة الجديدة بعد إخراج المال المعروف، قال في النص: (... فإن عرف مائة درهم من الباقي أنها من دراهمه الأولى، ولم يعرف غيرها، فإنه يزكي هذه المائة درهمين ونصف، لأنه يعرف أن ربع عشرها حق الفقراء، ويزكي تسعة أجزاء من تسعة عشر جزءً مما بقي، لأنه لما عرف المائة بقي المشتبه ألف وتسعمائة فإذا جعلت كل مائة سهما كانت عشرة أسهم من ذلك فارغة عن الزكاة وتسعة أسهم مشغولة بالزكاة فما هلك يكون منها بالحصة، وما بقي كذلك، فلهذا يزكي تسعة أجزاء من تسعة عشر جزءً مما بقي. ولو عرف مائة درهم أنها من دراهمه الأخرى، ولم يعرف غير ذلك، فلا شيء عليه في هذه المائة، لأنه لم يحل عليها الحول، وعليه أن يزكي عشرة أجزاء من تسعة عشر جزءً مما بقي، لأن المشتبه تسعة عشر سهمًا، عشرة من

(١٠) معيار المحاسبة الدولي رقم ٢: المخزون، الصادر عن مجلس معايير المحاسبة الدولي، والذي اعتمدته الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين من غير أي تعديل، انظر موقع الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين:
http://www.socpa.org.sa/Socpa/Home.aspx

ذلك مال الزكاة وتسعة فارغة، فيكون الهلاك منهما بالحصة والباقي كذلك). فلما عرف مائة درهم من الباقي أنها من مال الزكاة فإنه يزكيها، وتصبح نسبة المال المختلط الواجب فيه الزكاة إلى إجمالي ما لم يعرف (١٩٠٠/٩٠٠)، أو كما ذكر (١٩/٩)، أما لو عرف مائة من الباقية أنها من غير مال الزكاة فلا زكاة عليه فيها، وتصبح نسبة المال المختلط الذي عليه الزكاة إلى إجمالي المال غير المعروف (١٩٠٠/١٠٠٠)، أو كما جاء في النص (١٩/١٠).

٤- نتائج البحث

الحمد لله أولاً وآخرًا على إنجاز هذا البحث. وقد كان من نتائج هذا البحث ما يلي:

١- إن كتاب المبسوط، الذي هو كتاب في الفقه الحنفي، قد تضمن العديد من القضايا والموضوعات الاقتصادية، إما وصفًا، أو تحليلاً، أو تعليلاً، مما يبين سعة علم فقهاء المسلمين، ودقة فهمم للواقع والتصرفات الاقتصادية والمالية.

٢- هذه التحليلات والتعليلات الاقتصادية التي جاءت في كتاب المبسوط، وفي غيره أيضًا، تؤكد على أهمية إدراك الفقيه للواقع، واعتباره له، في النظر الفقهي، فكما هو معلوم فإن الحكم على الشيء فرع عن تصوره، والعرف له اعتبار في الحكم الشرعي، كما إن تعليل الأحكام، وبيان المآخذ العقلية فيها، هو من طرق تكوين الملكة الفقهية لدى طلاب العلم.

٣- هناك إمكانية لبناء مادة علمية جيدة في تاريخ الفكر الاقتصادي الإسلامي من خلال دراسة كتب التراث الإسلامي في التفسير والحديث والعقيدة والفقه والتاريخ والأدب ونحوها، فهناك العديد من الأفكار الاقتصادية المنثورة في هذه الكتب تحتاج إلى قراءة وتحليل وصياغة بالاستفادة من التحليلات والنظريات المعاصرة.

٤- إن النظر في السلوك الاقتصادي الإنساني، وإن لم يوله علماء المسلمين -في الغالب- دراسة خاصة مستقلة ، إلا أن ذلك كان حاضرًا عندهم، مدركًا بالنظر والتأمل، مستخدمًا في الربط بعلومهم عند الحاجة. ولهذا أمثلة كثيرة يدركها من بحث في تاريخ الفكر الاقتصادي الإسلامي، ولعل دراسة كتاب المبسوط أحد هذه الأمثلة.

المراجع

أولا : المراجع العربية

البابرتي، أكمل الدين محمد بن محمود (١٩٧٠م) شرح العناية على الهداية، مطبوع مع تكملة فتح القدير، ط١، مصر: مطبعة مصطفى البابى الحلبي).

البلاوي، حازم (١٩٩٥م) دليل الرجل العادي إلى تاريخ الفكر الاقتصادي، ط١، القاهرة: دار الشروق.

البطمة، محمد عثمان (د.ت.)، مبادئ المحاسبة، المملكة العربية السعودية، معهد الإدارة العامة.

جامع، أحمد، النظرية الاقتصادية (١٩٨٦م) ط٥، القاهرة: دار النهضة العربية.

الجعويني، أحمد حافظ (١٩٧٤م) اقتصاديات المالية العامة، ط٢، القاهرة: مكتبة عين شمس.

حاجي خليفة، مصطفى بن عبدالله (د.ت.) كشف الظنون عن أسامي الكتب والفنون، بيروت: دار إحياء التراث العربي.

حشيش، عادل (١٩٨٤م) أصول المالية العامة، الإسكندرية: مؤسسة الثقافة الجامعية.

حشيش، عادل (١٩٧٤م) تاريخ الفكر الاقتصادي، بيروت: دار النهضة العربية.

حماد، نزيه (٢٠٠٨م) معجم المصطلحات المالية والاقتصادية في لغة الفقهاء، ط١، دمشق: دار القلم.

الحموي، ياقوت (١٩٧٧) معجم البلدان، بيروت: دار صادر.

خليل، سامي (٢٠٠٢م) اقتصاديات النقود والبنوك، القاهرة: دار النهضة العربية.

دراز، حامد (١٩٨٨م) مبادئ الاقتصاد العام، الإسكندرية: الدار الجامعية.

الريس، محمد ضياء الدَّين (١٩٧٧م) الخراج والنظم المالية للدولة الإسلامية، ط٤، مصر: دار الأنصار.

زايد، عادل محمد (٢٠٠٣م) إدارة الموارد البشرية: رؤية استراتيجية.

السَّرخسي، محمد بن أحمد بن أبي سهل (د.ت.) المبسوط، بيروت: دار المعرفة.

أبو سليمان، عبدالوهاب إبراهيم (١٩٨٦م) كتابة البحث العلمي ومصادر الدراسات الإسلامية، ط٣، جدة: دار الشروق.

السمان، محمد وآخرون (١٩٩٨م) مبادئ التحليل الاقتصادي، ط٢، عمّان: مكتبة دار الثقافة.

السويلم، سامي (٢٠١٣م) مدخل إلى أصول التمويل الإسلامي، بيروت: مركز نماء.

شاكر، محمد البدري (٢٠١٣م) أصول المحاسبة المالية، ط١، الطائف: جامعة الطائف.

شقير، لبيب (د.ت.) تاريخ الفكر الاقتصادي، القاهرة: دار نهضة مصر.

الطاهر، عبدالله الشيخ محمود (١٩٨٨م) مقدمة في اقتصاديات المالية العامة، ط١، الرياض: جامعة الملك سعود.

ابن عابدين، محمد أمين (٢٠٠٣م) حاشية رد المحتار على الدر المختار، تحقيق: عادل عبدالموجود و علي معوض، الرياض: دار عالم الكتب.

عباس، أنس عبدالباسط (٢٠١١م أ) إدارة الأعمال وفق منظور معاصر، ط١، عمَّان: دار المسيرة.

عباس، أنس عبدالباسط (٢٠١١م ب) إدارة الموارد البشرية، ط١، عمَّان: دار المسيرة.

عزام، زكريا وآخرون (٢٠٠٩م) مبادئ التسويق الحديث بين النظرية والتطبيق، ط٢، عمَّان: دار المسيرة.

القرشي، محيي الدَّين أبو محمد عبدالقادر بن محمد (١٩٩٣م) الجواهر المضية في طبقات الحنفية، تحقيق عبدالفتاح محمد الحلو، ط٢، جيزة: هجر للطباعة والنشر.

ابن قطلوبغا، أبو الفداء زين الدَّين قاسم (١٩٩٢م) تاج التراجم، تحقيق: محمد خير رمضان يوسف، ط١، دمشق: دار القلم.

مجمع اللغة العربية (٢٠٠٤م) المعجم الوسيط، ط٤، مكتبة الشروق الدولية.

المرغيناني، برهان الدَّين أبو الحسن علي بن أبي بكر (١٩٧٠م) الهداية شرح بداية المبتدئ، مطبوع مع تكملة فتح القدير، ط١، مصر: مطبعة مصطفى البابى الحلبي.

المصري، رفيق (١٩٩٠م) بيع التقسيط، ط١، دمشق: دار القلم.

المصري، رفيق (١٩٨٦م) الربا والحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي، ط١، جدة: دار حافظ.

المطرزي، أبو الفتح ناصر الدَّين (١٩٧٩م) المغرب في ترتيب المعرب، تحقيق محمود فاخوري وعبد الحميد مختار، ط١، سورية: مكتبة أسامة بن زيد.

ملا خسرو، محمد بن فرامرز بن علي (د.ت.) درر الحكام في شرح غرر الأحكام، مير محمد كتب خانه.

موسجريف، ريتشارد و بيجي موسجريف (١٩٩٢م) المالية العامة في النظرية والتطبيق، ترجمة: محمد السباخي، الرياض: دار المريخ.

الهيئة السعودية للمحاسبين القانونيين (١٩٩٧م) معيار المخزون السلعي.

ويجانت وآخرون، مبادئ المحاسبة (٢٠١٥م) ترجمة: مصطفى أبو عمارة و نزار الشويمان، الرياض: دار المريخ.

ثانيا: المراجع الأجنبية ومواقع الإنترنت

Glenn, R. Hubbard and **others, Economics** (2011), England: PEARSON.

http://www.businessdictionary.com/definition/near-money.html

http://www.socpa.org.sa/Socpa/Home.aspx

http://www.vipinkhandelwal.com/the-marginal-utility-of-money/

Mishkin, Frederic S. (1997), The Economics of Money, Banking and Financial Markets, 5th ed. , Addison-Wesley.

Wild, John J. and **others** (2011), Fundamental Accounting Principles, 20th ed., McGraw-hill.

Translation of Arabic References

Al-Babarti, Ekmeleddin Mohamed Ben Mahmoud (1970), *Sharh al-'inayah 'ala al-Hidayah*, (Careful Explanation on the Guidance), Egypt: Matbaat Mustafa Al-Babi al-Halabi).

Al-Beblawi, Hazem (1995), Daleel al-Rajul al-'adi ila Tareekh al-Fikr al-Iqtisadi (the Guide of the Ordinary Man to the History of Economic Thought), 1, Cairo: Dar al-Shorouk.

Al-Butma, Muhammad Othman (nd), *Mabadi' al-Muhasabah* (Principles of Accounting), Saudi Arabia, Ma'had al-Idarah al-'Ammah.

Jami', Ahmed, (1986), *Al-Nadariyah al-Iqtisadiyah* (The Economic Theory) Cairo: Dar al-Nahdah al-Arabiyah.

Al-Ju'waini, Ahmed Hafez (1974), *Iqtisadiyat al-Maliyah al-'Ammah* (Economics of Public Finance), Cairo: Maktabat Ain Shams.

6 - **Haji Khalifa, Mustafa** bin Abdullah (nd), *Kashf al-Dhunoon 'an Asaami al-Kutub wa al-Fonoon* (Revealing the Suspicions about the Names of Books and Arts), Beirut: Dar Ihya' al-Turath al-Arabi.

Hashish, Adel, (1984), *Usul al-Malyah al-'Ammah* (Fundamentals of Public Finance) Alexandria: Mu'assasat al-Thaqafah al-Jami'yah.

Hashish, Adel, (1974), *Tareekh al-Fikr al-Iqtissadi* (The History of Economic Thought), Beirut: Dar al-Nahda al-Arabiyah.

Hammad, Nazih (2008), *Mu'jam al-Mustalahaat al-Maliyah fi Lughat al-Fuqaha'* (Glossary of Financial and Economic Terms in the Jurists' Language), Damascus: Dar Al-Qalam.

Al-Hamwi, Yaqoot (1977), *Mu'jam al-Buldan* (Lexicon of Countries), Beirut: Dar Sadir.

Khalil, Sami (2002), *Iqtissadiyat al-Noqood wa al-Bunuk* (Economics of Money and Banking, Cairo: Dar Al-Nahda Al-Arabiyah.

Daraz, Hamid (1988), Mabadi' al-Iqtisad al'am (Principles of the General Economics, Alexandria: al-Dar al-Jami'yah.

Al-Rayes, Muhammad Ziauddin (1977), *Al-Kharaj wa al-Nudhum al-Maliyah li al-Dawlah al-Islamiyah* (Taxes and Financial Systems of the Islamic State), Egypt: Dar Al Ansar.

Zayed, Adel Mohammed (2003), *Idarat al-Mawarid al-Bashariyah* (Human Resources Management): A Strategic Vision.

Al-Serakhsi, Muhammad ibn Ahmad ibn Abi Sahl (nd), al-Mabsout (The Open Book), Beirut: Dar al-Ma'rifah.

Abu Sulaiman, Abdul Wahab Ibrahim (1986), *Kitabat al-Bahth al-Ilmi wa Masadir al-Dirassaat al-Islamiyah* (Writing Scientific Research and Sources of Islamic Studies), Jeddah: Dar Al Shorouk.

Al-Samman, Muhammad et al. (1998), *Mabadi' al-Tahleel al-Iqtissadi* (Principles of Economic Analysis), Amman: Maktabat Dar al-Thaqafah.

Al-Suwailem, Sami (2013), *Madkhal ila Usul al-Tamweel al-Islami* (Introduction to the Origins of Islamic Finance), Beirut: Markaz Nama.

Shaker, Muhammad Al-Badri (2013), Fundamentals of Financial Accounting, I, Taif: Taif University.

Choucair, Labib (nd), *Tareekh al-Fikr al-Iqtissadi* (History of Economic Thought), Cairo: Dar Nahdat Misr.

Taher, Abdullah Sheikh Mahmoud (1988), Muqaddimah fi Iqtissadiyat al-Maliyah al-'Ammah (Introduction to Economics of Public Finance), Riyadh: Jami 'at al-Malik Saud.

Ibn Abidin, Muhammad Amin (2003), a footnote to the response of the hypocrites on the chosen dirham, the investigation: Adel Abdul-Muqeem and Ali Moawad, Riyadh: Dar World Books.

Abbas, Anas Abdul Basit (2011a), *Idarat al-A'mal wifqa Mandhoor Mu'asir* Business Management from Contemporary Perspective, Amman: Dar Al-Masirah.

Abbas, Anas Abdul Basit (2011b), *Idarat al-Mawarid al-Bashariyah* (Human Resources Management), Amman: Dar Al-Masirah.

Azzam, Zakaria et al. (2009), Mabadi' al-Tasweeq al-Hadeeth bayn al-Nadhariyah wa al-Tatbeeq (Principles of Modern Marketing between Theory and Practice), Amman: Dar al-Masirah.

Al-Qurashi, Muhyi al-Din Abu Muhammad al-Qadir ibn Muhammad (1993), *Al-Jawahir al-Mudi'ah fi Tabaqat al-Hanafiyah* (The Bright Gems in the Layers of the Hanafis), Edited by Abdel-Fattah Mohamed El-Helou, al-Giza: Hagar lil Tiba'ah wa al-Nashr.

Ibn Qatlubga, Abu al-Fida Zein al-Din Qasim (1992), *Taj al-Tarajim* (The Crown of Biographies) Revised by Mohammad Khair, Damascus: Dar Al-Qalam.

Majma' al-Lugha al-Arabiyah (2004), *Al-Mu'jam al-Wasseet* (Intermediate Dictionary, Maktabat al-Shurooq al-Dawliyah.

Al-Marghinani, Burhan al-Din Abul-Hasan Ali bin Abi Bakr (1970), *Al-Hidayah: Sharh Bidayat al-Mubtadi'* (Explaining the beginning of the beginner, Egypt: Matba'at Mustafa al-Babi al-Halabi.

Al-Masri, Rafic (1990), *Bay' al-Taqseet* (Instalment Sale), Damascus: Dar Al-Qalam.

Al-Masri, Rafic (1986), *Al-Riba wa al-Hasm al-Zamani fi al-Iqtisad al-Islami* (Usury and Time Discounting in the Islamic Economy, Jeddah: Dar Hafez.

Al-Materzi, Abu al-Fath Nasser al-Din (1979), *Al-Maghrib fi Tarteeb al-Ma'rib* (the Sunset in the order of the translator), Revised by Mahmoud Fakhoury and Abdul Hamid Mukhtar, Syria: Maktabat Osama bin Zaid.

Mullah Khusraw, **Muhammad** ibn Fārāmārz ibn Ali (nd), *Durar al-Kukkam fi Sharh Gharar al-Ahkam* (The Gems of Rulers in Explaining the Deception of Rules, Meer Mohammed Kutub Khane.

Mosgrave, Richard and Biggie Mosgrave (1992), Al-Malyah al-'ammah fi al-Nadhariyah wa al-Tatbeeq (Public Finance in Theory and Practice), Translated by Mohammed Al-Sabakhi, Riyadh: Dar Al-Mareekh.

Saudi Organization for Certified Public Accountants (1997), Commodity Inventory Standard.

Wijant et al., (2015), *Mabadi' al-Muhasabah* (Principles of Accounting) translated by: Mustafa Abu Omara and Nizar Al-Shuwaiman, Riyadh: Dar Al-Mareekh.

An Economic Reading in the Book "*Al-Mabsoot*" by Imam Sarakhsi

Saad Hamdan Al-Lehyani

Assistant Professor
Umm Al-Qura University, Makkah, Saudi Arabia

Abstract. This paper presents an is an analytical economic reading of texts extracted from the Book titled "*Al-Mabsoot*" by prominent Hanafi scholar Imam Sarakhsi. These texts are related to economic matters; conceptual, causal analysis, and eventual (i.e. describing actions and behaviors with economic goals). The paper covers also texts relating disciplines close to economics such as accounting and management. The aim of such an exercise is twofold-besides the reading in itself-: to demonstrate the intellectual and scientific breadth of Muslim Scholars, and contribute to the wealth of knowledge in the history of Islamic economic thought. Finally, the paper stressed that, the economic behavior contemplation, despite the fact that – mostly- has not been a specific and independent study by Muslim Scholars, was present in their thought, and in the wealth of knowledge and writing that they have produced.

***Keywords*:** History of Economic Thought, Sarakhsi, *Al-Mabsoot*, An Economic Reading.

JEL Classification: B190

KAUJIE Classification: D0, D1, H15

سعد بن حمدان اللحياني، أستاذ مساعد، جامعة أم القرى، كلية العلوم الاقتصادية والمالية الإسلامية، قسم المصارف والأسواق المالية. حصل على درجة الدكتوراه من جامعة أم القرى عام ١٤٢١هـ-٢٠٠٠م. يمارس تدريس مقررات الاقتصاد الإسلامي منذ ما يقرب من ٣٠ عاما. عمل بجامعة أم القرى رئيسا لقسم الاقتصاد الإسلامي، ثم وكيلا لكلية الشريعة والدراسات الإسلامية للتطوير الأكاديمي وخدمة المجتمع، ثم وكيلا لعمادة الدراسات العليا للشئون الأكاديمية، ثم وكيلا لكلية العلوم الاقتصادية والمالية الإسلامية للشئون التعليمية. له اهتمام بدراسة الصيرفة والتمويل الإسلامي. شارك في "مشروع المنتجات والأدوات المالية في الفقه الإسلامي" الصادر عن المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب في البنك الإسلامي للتنمية عام ١٤٣٠هـ- ٢٠٠٩م. له العديد من الأبحاث وأوراق العمل، وشارك في العديد من المؤتمرات والندوات العلمية، كما شارك في إعداد بعض البرامج والخطط التدريسية في حقل الاقتصاد الإسلامي والصيرفة الإسلامية. البريد الإلكتروني: shlehyani@uqu.edu.sa