المبحث الرابع

رؤية إسلامية لظاهرة الإغراق

- لأن الإسلام جاء لتنظيم جميع الأمور في الدنيا.
- ولأن المسلمين يجب عليهم أن يلتزموا بأحكام وتوجيهات دينهم.
- ولأن من أهداف المركز نشر المعرفة الاقتصادية من منظور إسلامي.

يأتي ختام هذه الورقة ليوضح في إيجاز الرؤية الإسلامية لظاهرة الإغراق طبقا لما يلي.

١/٤: مواقف إسلامية مبدئية من القضية، ويمكن تلخيصها فيما يلي.

١/١/٤: الأصل الإسلامي في المعاملات السوقية هو الرضا الذي يعبر عن حرية المتعاقدين في اتخاذ قراراتهم وذلك استنادا لقوله تعالى على الإطلاق ﴿ **وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ** ﴾ وقوله سبحانه: ﴿ **يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلاَّ أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ** ﴾ وقول الرسول ﷺ « إنما البيع عن تراض » .

٢/١/٤: أصل ثاني عام وهو منع الضرر لقول الرسول ﷺ في الحديث الجامع "لا ضرر ولا ضرار" ولذا فإن حرية المتعاقدين

منضـــبطة بتحقـــيق الـــنفع وعدم حدوث ضرر وهذا ما يوضحه عدم مشـــروعية البيوع المنهى عنها شرعا والتي تحمل في طياتها أضرار معينة إما على طرفي المعاملة أو أحدهما أو على نظام السوق أو على المجتمع.

٤/١/٣: الإســـلام فـــي أحكامه وتوجيهاته الخاصة بالمعاملات يـــراعى حالـــة الطرفيـــن بأن يتحقق النفع لكليهما ويمنع الضرر عن كليهما في توازن.

٤/١/٤: الإســـلام يقـــر المنافســـة القائمة على جودة المنتج وتخفـــيض الســـعر وحســـن المعاملة فحرم الغش في المواصفات أو الكمـــيات أو التدليس في السعر، أو الكذب بتقديم معلومات مضللة، أو البـــيع على بيع أخيه إلى غير ذلك من الصور وندب إلى السماحة في البيع والشراء واقتضاء الديون وقضاءها.

٤/١/٥: ظاهـــرة الإغـــراق وأشباهها تتعلق بالأسعار، وموقف الإســـلام من تحديد الأسعار واضح فالأصل أن يحدد السعر في ضوء ظـــروف العرض والطلب وهو ما يطلق عليه سعر المثل أو التوازن الـــذي يعـــرفه بعض الفقهاء بأنه «نهاية رغبات المشترين» حيث أن جانـــب العـــرض هـــو الذي يحدد السعر بداية، وقبوله أو عدم قبوله متوقف على رغبات المشترين.

٦/١/٤: لقد نهى الإسلام عن كل الممارسات والأساليب التي تؤثر بشكل سلبي على ظروف العرض والطلب وبالتالي تؤثر على الأسعار مثل الاحتكار والحصر والتواطؤ وتلقى الركبان والنَّجْش.

٧/١/٤: إذا التزم المتعاملون بأحكام وتوجيهات الإسلام السابق الإشارة إليها فإن الأسعار السائدة تكون عادلة، أما إذا قام جانب العرض أو الطلب بمخالفة هذه الأحكام والتوجيهات فإن لولى الأمر في رأي فقهي أن يتدخل لإلزامهم بها من خلال المحتسب، وفي رأي فقهي آخر يسعر عليه ولكن بضوابط لخصها ابن تيمية بقوله: «إذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر إما لقلة الشيء – نقص العرض أو كثرة الخلق – زيادة الطلب – فهذا إلى الله، وإما كان بظلم منهم فلولي الأمر أن يسعر عليهم وكيفية ذلك أن يجمع وجوه أهل سوق ذلك الشيء ويحضر غيرهم استظهاراً على صدقهم فيسألهم كيف يشترون وكيف يبيعون؟ فينازلهم إلى ما فيه لهم وللعامة سداد حتى يرضوا به ولا يجبرون على التسعير لأنه إذا سعر عليهم من غير رضاهم وبما لا ربح لهم فيه، أدى ذلك إلى إخفاء الأقوات وإفساد الأسعار » .

هذه هي أهم الأصول الإسلامية المتعلقة بالسوق بشكل عام.

٢/٤: الموقف الإسلامي من البيع بأقل من الأسعار العادية:

إذا كـــان كـــل من الإغراق والتسعير الضاري وحرق الأسعار يدور في إطار بيع السلعة بأقل من السعر العادي أو التكلفة فإن موقف الشريعة الإسلامية من ذلك يتلخص فيما يلي:

١/٢/٤: الأصـــل أن يتم البيع بأكثر من التكلفة وبسعر المثل، لأن المقصـــود من التجارة كما يقول علماء المسلمين هو وقاية رأس المال وتحصيل الربح، والبيع بأقل من التكلفة لا يحمى رأس المال ولا يحقق ربحا.

٢/٢/٤: ضرورة التزام الوكلاء ومثلهم سائر الأمناء كالشركاء والمضاربين وإدارة المشروعات المعاصرة بالبيع في حدود سعر المثل كمـــا يقول ابن قدامه « وإن وكله في البيع وأطلق لم يملك البيع بأقل من ثمن المثل» .

٣/٢/٤: فـــي حالـــة وجود ظروف خاصة بالسوق مثل حالات الكساد والركود، أو ظروف خاصة بالتاجر، فإنه يمكن أن يبيع بسعر أقل من التكلفة أو من سعر المثل مثل أن يحتاج إلى سيولة كما يقول الخطيب الشربيني في مغنى المحتاج «يجوز البيع بأقل من رأس المال –التكلفة– ليشتري بالثمن ما هو مظنه للربح».

٤/٢/٤: لا يجـــوز بيع السلعة بثمنين في نفس الوقت لعميلين مختلفيـــن لأن فـــي ذلك غشا وخداعا خاصة في حالة المسترسل وهو

الــذي لا خــبرة لــه بالبيع والشراء فيبيع له بسعر مرتفع، والمماكس الذي له خبرة بالبيع والشراء فيبيع له بسعر منخفض، لأن الرسول ﷺ قال: « غبن المسترسل ربا » .

٥/٢/٤: بالنظر إلى من يبيع بسعر أقل من سعر السوق العادى وأثــر ذلك على التجار الآخرين، في السوق فإن الإمام مالك أورد في الموطأ أن عمر بن الخطاب مرّ بحاطب بن أبى بلتعه وهو يبيع زبيباً لــه بالسوق، فقال له عمر: إما أن تزيد في السعر، وإما أن ترفع من ســوقنا"، وخالفه الشافعى في ذلك لأنه لا يأخذ بالتسعير زاد الشخص الســعر أو نقص عنه، ويرى ابن تيمية أن منع من يبيع بسعر أقل من الســعر العــادى مثل من يبيع بأكثر من السعر لأن كلاهما يفسد على أهــل السوق بيعهم وربما أدى ذلك إلى الشغب والخصومة وإذا قسنا ذلك على قاعدة منع الضرر والتى يتفق العلماء عليها وأن كل تصرف فــي الســوق يؤدى إلى الضرر يمنع فإنه من المعروف أن الإغراق يــؤدى إلــى إضــرار عديدة ذكرناها في بداية الورقة وبالتالى تجب مكافحته ومنعه.

٦/٢/٤: إن التســعير الضــارى أســلوب احتكارى يؤدى إلى الإضــرار بالمنافســين الآخرين والقضاء عليهم وهذا الضرر في حد ذاته محرم، كما أن ما يؤدى إليه التسعير الضارى من الاحتكار محرم أيضاً، وبالتالى يمكن القول أن هذا الأسلوب محرماً شرعاً.

وهكـذا نصـل إلـى نهاية الورقة التى حاولنا فيها بإيجاز بيان الجوانـب الخاصة بالإغراق سواء من حيث مفاهيمه أو آثاره وموقف اتفاقيات الجات منه ثم ألمحنا إلى قضية الإغراق والاقتصاد المصرى وأخيراً أوردنا رؤية إسلامية عامة لقضية الإغراق.

والله ولى التوفيق