هل للربح حد أعلىٰ[1]

مقدمة :

تحديد الأرباح فيه معنىٰ التسعير ، إلا أنه يختلف عنه من حيث إن تحديد سعر الوحدة المبيعة يوحّد سعر الوحدة ، ولكنه لا يوحّد ربح الوحدة ، لأن تكاليف الإنتاج تختلف من منتج لآخر (يلاحظ أن التاجر يعدّ منتجاً بالمعنىٰ الاقتصادي) ، وسينتج المنتِج الوحدةَ المـعّرةَ ما دام سعرها يغطي تكاليف إنتاجها ، ويترك للمنتج هامشاً ربحياً مقبولاً له .

حول معنىٰ السؤال :

السؤال المطروح يحتمل أكثر من معنىٰ :

١ـ **المعنىٰ الأول** : تحديد ربح الوحدة المبيعة بواسطة الدولة . وهذا يمكن أن يأخذ صورة تحديد هامش معين لربح الوحدة . فإذا كان الهامش ٢٠٪ مثلاً ، وكانت تكلفة الوحدة ١٠٠ ، كان الثمن المحدد للوحدة هو ١٢٠ . فإذا اختلفت تكاليف المنتجين اختلف سعر الوحدة المبيعة في السوق ، وكان لها أكثر من سعر .

٢ـ **المعنىٰ الثاني** : تحديد ربح الوحدة المبيعة بواسطة المنتج نفسه (دِيانياً) ، كأن يتحرج المنتج أو البائع من أن تزيد أرباحه علىٰ حد معين ، بحيث يرىٰ أن تجاوزه لهذا الحد يدخله في حد الربح الفاحش .

٣ـ **المعنىٰ الثالث** : تحديد الربح الكلي للمنتج أو التاجر ، بحيث إن

---

(١) ورقة مقدمة إلى المجمع الفقهي برابطة العالم الإسلامي، ١٤٠٩هـ = ١٩٨٩م.

الربح الفائض (= الزائد علىٰ الحد) لا يكون من حق هذا المنتج أو التاجر ، بل من حق جهة أخرىٰ : الفقراء مثلاً ، أو الدولة (ضريبة ١٠٠٪ علىٰ الأرباح إذا تجاوزت حداً معيناً) .

وأرجح أن المقصود بالسؤال هو المعنيان الأولان ، دون المعنىٰ الثالث . ومع ذلك ففي السؤال شيء من الغموض والإبهام ، فإننا لا نعرف السائل ، كما لا نعرف حدود السؤال ، برغم أهمية ذلك في باب المفتي والمستفتي ، وأهميته أيضاً في توجيه الجواب ، وبسطه أو اختصاره .

تلمس الجواب في أبواب الفقه الإسلامي :

١ـ في الشريعة الإسلامية جاء النهي عن الاحتكار والخِلابة (= الخديعة) ، والغبن ، والنجش ، والغش ، والغرَر ، والظلم ، والضرر ، والضرار (= مقابلة الضرر بالضرر) ، وأكل أموال الناس بالباطل . . . إلخ .

٢ـ كما جاء الأمر بالحق ، والعدل ، والإحسان ، والاعتدال ، والنصح ، والسماحة في البيع والشراء وغيرهما .

٣ـ وقررت الشريعة مبدأ التراضي في العقود والمعاملات ، والبعد عن الإكراه والقسر والإلزام .

٤ـ كما ورد الحديث النبوي الشريف في عدم التسعير . واتفق الفقهاء علىٰ مبدأ عدم تدخل الدولة في الأسعار . وأجاز بعضهم التدخل في حالات استثنائية محدودة ، كالاحتكار والاضطرار والتواطؤ والمجاعة والأزمة .

وعندئذ لا بد من أن يكون التسعير عادلاً يراعي مصلحة الطرفين :

البائع والشاري ، فليس أحدهما أولىٰ بالرعاية من الآخر . والسعر العادل هو سعر المثْل الذي لا يجحف بواحد من الفريقين .

لمحة مفيدة في هذا الباب من علم الاقتصاد :

١ـ يرىٰ الاقتصاديون أن تحديد أثمان المنتجات (= السلع والخدمات) إذا كان الثمن المحدد فيه أعلىٰ من ثمن التوازن (= الثمن الحرّ ، الذي يتحدد بتفاعل قوىٰ العرض وقوى الطلب) في السوق ، فهذا التحديد شكلي لا أثر له ، إذ لا يتعارض هذا الثمن المحدد من السلطة مع ثمن التوازن المحدد بصورة طبيعية في السوق . أما إذا كان الثمن المحدد أقل من ثمن التوازن ، فهذا من شأنه زيادة الكميات المطلوبة من السلعة ، ونقصان الكميات المعروضة منها ، وحدوث عجز في هذه الكميات المعروضة ، مما يؤدي إلىٰ عدم إمكان تلبية الطلب كله ، ونشوء طوابير انتظار ، ونشوب مشاكسات بين الباعة والمشترين ، وتفشي الرشوة بين التجار ومراقبي التسعيرة ، ووجود مستهلكين راغبين (ولا سيما من الأثرياء القادرين) في الحصول علىٰ السلعة في الأسواق السوداء ، أي بثمن أعلىٰ من ثمن التسعيرة ، وهذا يعني فشلاً في سياسة التسعير ، تزداد نسبته بازدياد الكميات المبيعة في الأسواق السوداء . وهو ما عبّر عنه فقهاؤنا القدامىٰ بعبارات قريبة من هذه العبارات .

٢ـ يتحدث الاقتصاديون الوضعيون ، في نظرية الإنتاج ، عن « تعظيم أرباح المنتجين » (أي محاولة المنتجين تحقيق أعظم ربح ممكن) ، في مقابل حديثهم ، في نظرية الاستهلاك ، عن « تعظيم منافع المستهلكين » (أي محاولة المستهلكين تحقيق أعظم منفعة ممكنة) . كما يتحدثون ، في نظرية التوزيع ، عن « الأرباح العادية » و« الأرباح غير العادية » .

والربح بالمعنىٰ الاقتصادي هو ما يتبقىٰ من الإيرادات ، بعد طرح التكاليف ، علىٰ أن يدخل في هذه التكاليف التكاليف الصريحة والضمنية . والمقصود بالصريحة هو ما يدفع منها بالنقد فعلاً ، والمقصود بالضمنية هو ما يحسب لصاحب العمل من أجر مثْله في السوق ، وما يحسب للأرض أو للعقار من كراء المِثل ، إذا كان ملكاً لصاحب العمل ، غير مستأجَر ، فالربح الناجم من الإيرادات ، بعد طرح هذه التكاليف كلها ، هو ما يسمىٰ بالربح الاقتصادي ، تمييزاً له عن الربح المحاسبي الذي يكون أكبر من الربح الاقتصادي بمقدار التكاليف الضمنية .

وهذا الربح الاقتصادي هو عائد المخاطرة ، والابتكار . وبما أن حصة الابتكار من الربح حصة مؤقتة تؤول إلىٰ الاضمحلال والتلاشي ، ما لم يتجدد هذا الابتكار باستمرار ، فإن الربح يبقىٰ بصورة أساسية وعادية عائدَ المخاطرة .

الخلاصة :

في ضوء ما تقدم من مذكرات خاطفة ، أقترح أن يكون قرار مجلس المجمع الموقر علىٰ مثل هذه الصورة :

« لم يحدد الإسلام للربح ، من حيث المبدأ ، حداً معيناً ، ولا حداً أعلىٰ ، ولا حداً أدنىٰ ، وكذلك الأمر في كل نظام اقتصادي حر . فالسلعة الواحدة قد يكون ربحها كبيراً في بلد معين ، وصغيراً في بلد آخر ، بسبب أن مستوىٰ المعيشة في البلد الأول أعلىٰ منه في البلد الآخر ، هذا إلىٰ أسباب أخرىٰ لا نرىٰ التطويل بذكرها .

غير أن تطبيق آداب الإسلام في المعاملات ، وقواعد المنافسة في الاقتصاد ، يمنع من تحقيق أرباح فاحشة غير مقبولة » .

وأوصي المجلس الموقر بألا تكون صياغة القرار ، في حال الموافقة ، علىٰ مثل هذه الصورة :

« ليس للربح حد أعلىٰ في الإسلام » ، لأن هذه العبارة مع صحتها ، إلا أنها تكون موضع استغلال من خصوم النظام الاقتصادي الإسلامي ، وموضع توهم من عامة الناس ، والله أعلم بالصواب .

* * *