التسعير
واثاره في الفقه الاسلامي

م.م أسماء تقي عبد سالم

كلية الإمام الأعظم (رحمه الله) الجامعة

قسم علوم المالية والمصرفية

Asmaa.alani.tt@gmail.com

منهجية البحث

أهميّة البحث

١. أنّ موضوع البحث مهمّ لدقته، وحاجة المجتمع إليه هذه الأيّام.

٢. أنّ بعض موضوعات البحث لازالت خلافيّة بين المهتمّين بهذا المجال، سواء من الفقهاء أم الاقتصاديين.

٣. يلبّي هذا الموضوع حاجات أساسيّة للفرد والجماعة إذا ما كان ذلك تحت إشراف الشريعة الإسلامية.

اهداف البحث

١. ان سبب اختيار البحث هو غياب الرقابة الحقيقية حاليا عن السلع والأسعار. وان غياب هذه الرقابة يرهق المستهلك ويزيد فحش وغنى الأغنياء.

٢. مدى الحاجة الماسة لهذا الموضوع في ظلّ التقدّم الاقتصاديّ.

٣. توضيح مدى أهميّة تدخل الشرع في المعاملات الماليّة التي تنظم حياة الناس، وأنّ دين الإسلام شرعه الله تعالى ليحكم كل جوانب الحياة وينظم علاقات البشر كافة .

مشكلة البحث

يتمثل موضوع البحث في الإجابة على ما يلي:

١ –دور أولي الأمر في عمليّة الرقابة على السلع والأسعار.

٢ –الإجراءات التي يقوم بها وليّ الأمر في عملية الرقابة.

منهج البحث:من خلال عرض أقوال الفقهاء والأئمة الأربعة، وذكر أدلّتهم، مع ترجيح ما تبيّن لي صوابه منّها وقربه إلى المصلحة ومقاصد الشريعة. (سأتبع في بحثي المنهجين: الوصفي والتحليلي)

أسلوب البحث:

١. الرجوع إلى المصادر الأصليّة للموضوع، وجمع مادّة البحث من الكتب المختلفة، وعزو الآراء إلى أصحابها، واعتماد المصادر الفقهيّة المذهبيّة.

٢. عزو الآيات القرآنية الكريمة إلى مواضعها في كتاب الله تعالى بذكر اسم السورة ورقم الآية، وكذلك تخريج الأحاديث النبويّة الشريفة من كتب السنة المعتمدة .

٣. الحكم على الحديث الشريف إن لم يكن موجوداً في الصحيحين، ثم ذكر المرجع الذي حكم على الحديث.

المقدمـــة

الحمد لله رب العالمين ، والعاقبة للمتقين ، ولا عدوان إلا على الظالمين ، وأشهد أن لا إله إلا الله وحده لا شريك له ، وأشهد أن محمداً عبده ورسوله صلى الله عليه وسلم وبعد :فإن الإسلام في نظامه الاقتصادي المالي يقر الملكية الفردية ما دامت وسائل التملك مشروعة ، ويقر حرية التصرف في الأموال مادام ذلك التصرف متمشياً مع روح الشريعة الإسلامية ، ومادامت مصلحة الفرد لا تطغى على مصلحة الجماعة .فإن حصل طغيان من الفرد أو الجماعة ، أو بدأت مؤشراته تلوح في الأفق فإن في النظام الإسلامي من التدابير ما يكفل إيقاف الناس عند حدودهم ومنع أي واحد منهم من تعدى تلك الحدود ولحفظ قاعدة التوازن في كل شئ بين الفرد والمجتمع ، بين الحاكم والمحكوم كانت النصوص القرآنية والأحاديث النبوية التي تنهى عن الظلم والفساد والغش والاحتكار وتنهى عن التميع والتنطع والإفراط والتفريط. وفى ضوء هذه القاعدة العظيمة من قواعد الشريعة الإسلامية الغراء ألا وهى النهى عن الظلم والغش والاحتكار كانت أحاديث التسعير التي وردت عن رسول الله صلى الله عليه وسلم. ومن أهم محددات النظام الاقتصادي وعناصره قضية التسعير، وهي قضية عالجتها الشريعة الإسلامية في نصوصها العامة والخاصةوالسؤال الذي يطرح نفسه هنا:ما هي نظرة الإسلام إلى قضية التسعير؟وهذا الذي سنتناوله في بحثنا هذا لنجيب عن السؤال من خلال النظرة الإسلامية ابتداءًا بقول الله وقول رسول الله وانتهاءًا بتفسيرات واجتهادات العلماء في هذا الأمر.

المبحث الأول مفهوم التسعير وصوره:

يهدف هذا المبحث إلى توضيح مفهوم التسعير، وذلك ببيان تعريفه في اللغة والاصطلاح، ومن ثم ذكر أركان التسعير وصوره.

تعريف التسعير لغة:مادة (سعر) لها في قواميس اللغة معان كثيرة منها:

١. التسعير: تقدير السعر، والسعر هو ما يقوم عليه الثمن أو هو واحد أسعار الطعام، وجمعه: أسعار، وسعّروا وأسعروا: اتفقوا على السعر.
٢. سعَر، يسعَر، سعرا، وأسعر وسعّر النار: أوقدها أو هيجها، والسعير والساعورة: النار، قال تعالى :﴿ وَإِذَا الْجَحِيمُ سُعِّرَتْ ﴾]التكوير: ١٢]، وقال :﴿ وَكَفَى بِجَهَنَّمَ سَعِيرًا ﴾]النساء:٥٥.[
٣. سعَرت الحرب: هيجتها وألهبتها، ورجل مِسعر: تحمى به الحرب.
٤. سعَرت الناقة فهي سَعور أو مسعورة: كأن بها جنونا من سرعتها، ومنه قوله تعالى :﴿ إِنَّا إِذًا لَفِي ضَلَالٍ وَسُعُرٍ ﴾]القمر: ٢٤.[
٥. سَعَرت اليوم في حاجتي: طفت.
٦. السُّعْرة: لون يضرب إلى السواد.
٧. سَعَر القوم شرا وأسعرهم وسعّرهم: عمهم به.

تعريفه عند الفقهاء:

اختلف الفقهاء في تعريف التسعير، وهذه بعض تعريفاتهم:

أ –عرفه البهوتي قائلا: "وهو أن يسعر الإمام أو نائبه على الناس سعرا ويجبرهم على التبايع به.

ب –ابن عرفة المالكي: "حد التسعير تحديد حاكم السوق لبائع المأكول فيه قدرا للمبيع المعلوم بدرهم معلوم.

ت –ابن قدامة: "هو أن يقدر السلطان أو نائبه سعرا للناس ويجبرهم على التبايع بما قدره.

ث –الشوكاني: "هو أن يأمر السلطان –أو نوابه أو كل من ولي من أمور المسلمين أمرا– أهل السوق أن لا يبيعوا أمتعتهم إلا بسعر كذا، فيمنعوا من الزيادة عليه أو النقصان، لمصلحة".

ج –الدريني: "هو أن يصدر موظف عام مختص بالوجه الشرعي أمرا بأن تباع السلع أو تبذل الأعمال أو المنافع التي تفيض عن حاجة أربابها وهي محتبسة أو مغالى في ثمنها أو أجرها على غير الوجه المعتاد والناس أو الحيوان أو الدولة في حاجة ماسة إليها، بثمن أو أجر معين عادل بمشورة أهل الخبرة".

يمكن أن نستنتج من هذه التعاريف أركان التسعير وضوابطه كالتالي:

•المسعِّر: وهو الحاكم أو نائبه أو أي موظف يوكل إليه الحاكم مهمة التسعير، وأضاف الدريني قيدا هاما هو استشارة أهل الخبرة.

• المسعر عليهم: وهم أهل السوق فقط أو عامة الناس.

• المبيع المسعر: حصره ابن عرفة بالمأكول، وهو يشمل الأمتعة كلها عند الشوكاني، بل الأعمال والمنافع أيضا عند الدريني.

•شروط التسعير: انفرد الدريني بذكر شروط التسعير بأن تكون السلع أو المنافع أو الأعمال مما اشتدت حاجة الناس أو الحيوان أو الدولة إليها، واحتبسها أهلها مع عدم احتياجهم إليها. وكأن التسعير عنده لا يكون إلا في حالة الاحتكار مع أن الفقهاء ذكروا للتسعير وجوها عديدة سيأتي ذكرها.

صور التسعير:

إن المتتبع لكتب الفقهاء في هذه المسألة ليجد أنهم ذكروا للتسعير صورا عديدة، وقد يختلف الحكم باختلاف الصورة، وهذه الصور تتمثل فيما يلي:

١. التسعير ابتداءً أي من دون سبب.
٢. التسعير على من باع أقل من سعر السوق أو أكثر.
٣. التسعير على المحتكر أو بيع المنافع أو السلع التي يحتاجها الناس بثمن المثل.
٤. التسعير في وقت الغلاء.
٥. حصر البيع والشراء على جهة معينة

أهداف التسعير

فبعد تعريفنا للسعر ، يتداول في أذهاننا السؤال المتمثل في:

ما هو الهدف الذي تسعى الشركة إلى تحقيقه من خلال وضع السعر للمنتج ؟

حيث أنه كلما كانت الأهداف أكثر وضوحا كلما كانت عملية وضع السعر أكثر سهولة ، و هناك مجموعة من الأهداف التي تختار الشركة من بينها ، و من ثم تقوم بوضع السعر من أجل تحقيق ذلك الهدف ، هذه الأهداف هي: [١]

أ/- البقاء : حيث أن الشركة تضع البقاء كهدف رئيسي إذا ما واجهت مشاكل متعلقة بالطاقة الإنتاجية ، المنافسة الشديدة ، أو التغير في رغبات المستهلكين و لضمان الاستمرار في الإنتاج و البقاء في السوق ، فقد تلجأ الشركة إلى وضع أسعار منخفضة على أمل زيادة الطلب على منتجاتها.[٢]

ب/- تعظيم الأرباح الحالية : العديد من الشركات ترغب في وضع السعر الذي يؤدي إلى تعظيم الأرباح الحالية ، حيث تقوم الشركة بتقدير الطلب و التكاليف المصاحبة لمجموعة من الأسعار المختلفة ، ثم نختار من بين هذه الأسعار السعر الذي يؤدي إلى تعظيم الأرباح الحالية أو التدفقات النقدية أو العائد على الإستثمار ، وفي جميع الحالات فإن الشركة ترغب في نتائج مالية حالية بدلا من الأداء على المدى البعيد [٣]

ج/- القيادة في الحصة السوقية : بعض الشركات ترغب في الحصول على أكبر حصة سوقية (أي قيادة السوق من حيث تحقيق أكبر حصة سوقية) ، وهي تعتقد أنها من خلال الحصة السوقية العالية سوف تستفيد من التكاليف المنخفضة و الأرباح العالية على المدى الطويل ، وحتى تحقق الشركة هذا الهدف فإنها تضع أقل أسعار ممكنة .

د/-القيادة في الجودة : بعض الشركات ترغب في امتلاك المنتج الأعلى جودة في السوق(أي قيادة السوق من حيث الجودة العالية) وهنا فإن الشركة تضع أسعار عالية لتغطية تكاليف الجودة العالية و البحث و التطوير .

هـ/- أهداف أخرى : قد تستخدم الشركة السعر لتحقيق أهداف أخرى ، فهي تستطيع وضع أسعار منخفضة لمنع المنافسين دخول السوق ، أو وضع أسعار مساوية لأسعار المنافسين من أجل استقرار السوق.

كما يمكن تخفيض الأسعار من أجل خلق الآثار حول المنتج ، أو لجذب عدد أكبر من العملاء كمحلات التجزئة.

أهمية التسعير :

يعد التسعير مبدأ من مبادئ النظام الاقتصادي في الإسلام، فيكشف لنا عن خصوبة الفقه الإسلامي وصلة أحكامه بالحياة .ومن ناحية أخرى، يظهر لنا دور الفقهاء في الكشف عن قوانين علم الاقتصاد، وإدارة الأحكام الفقيهة عليها .ثم بمعرفة حكم التسعير، يظهر لنا جلياً موقف الفقه الإسلامي من الحرية الاقتصادية، لأن التسعير على مذهب من يقول به، سلطة بيد الحاكم، للحد من تصرفات التجار المناقضة لميزان العدالة .فالأصل في تصرفات الإنسان الحرية، لأن الرضا في العقود أساس انعقادها، والحجر على البالغ العاقل إنما يكون استثناء للمصلحة العامة، فيقيد التسعير من مبدأ الحرية الاقتصادية .وهكذا، الإسلام لا يجعل من الحرية الاقتصادية هدفاً يسعى إليها الفرد، كما هو في النظام الاقتصادي الرأسمالي .ولا يجعل من الفرد آلة تدور في فلك المجتمع، فتهدر كرامته وإرادته، كما هو في النظام الاقتصادي الشيوعي بل العدل هو أساس النظام الاقتصادي الإسلامي، فإذا كان أهل السوق يسيرون على ذلك المنهج، فلا يخول الإمام بالتدخل في شؤونهم، لأنهم أحرار في تصرفاتهم ما دام أنهم لم يخرجوا عن ميزان العدالة .حتى إذا حدث الجور والظلم، واستغل الباعة حقهم في الحرية الاقتصادية، فتعسفوا في استعماله، جاز للإمام الضرب على أيديهم بالتسعير عليهم.

خطوات التسعير .

لا شك أن تحديد سعر السلعة هو من القرارات الهامة التي تواجهها المنشأة لما للسعر من أهمية في قرارات المستهلكين للشراء أو عدمه ، و تزداد أهمية هذا القرار إذا كانت السلعة جديدة أو إذا كانت السوق جديدة ، ناهيك عن دور المنافسة في التأثير على أسعار سلع المنشأة ، بالإضافة إلى بقية العوامل التي تؤثر على القرارات التسعيرية .إن تحديد سعر السلعة يأتي محصلة لسلسلة من الخطوات التي يمر بها قرار التسعير و التي من أهمها :

١. تحديد أهداف التسعير
٢. تحديد الطلب
٣. تحليل التكلفة و الإيراد
٤. تحليل أسعار المنافسين .
٥. إختيار سياسة التسعير .

٦. تحديد السعر .

المبحث الثاني التسعير ابتداء وأحكامه:

تبين في المبحث السابق أن التسعير هو أن يحدد الحاكم للناس سعرا ويجبرهم على التبايع به، وتبين كذلك أن للتسعير صورا عدة، وفي هذا المبحث سنتناول بالدراسة الصورة الأولى، وهي التسعير ابتداء ومن دون سبب.

اختلاف الفقهاء في حكمه:

اتفق العلماء على منع التسعير إذا كان فيه ضرر للباعة بأن يؤمروا بالبيع بمثل ما اشتروا أو أقل، أما إذا حد لأهل السوق سعر لا يتجاوزونه فاختلفوا فيه:

١- المنع: ذهب إليه ابن عمر وسالم بن عبد الله والقاسم بن محمد، وبه قال الحنابلة ومتقدمو الزيدية ومالك في رواية ابن القاسم، حيث يقول: "وأما أن يقول للناس يعني: لا تبيعوا إلا بسعر كذا فليس بالصواب وكذلك الشافعية، يقول زكريا الأنصاري: "ويحرم التسعير...ولو في وقت الغلاء".

٢- لا الكراهة: وهو مذهب الحنفية، يقول ابن عابدين: "قوله: ولا يسعر حاكم، أي يكره كما في الملتقى وغيره".

٣- الجواز: وبه قال ابن المسيب، وربيعة بن عبد الرحمن، ويحي بن سعيد الأنصاري، ومالك في رواية أشهب وذهب جماعة من متأخري الزيدية إلى جوازه فيما عدا قوت الآدمي والبهيمة

أدلة الفريقين:

استدل المانعون بما يلي:

١- قوله تعالى :﴿ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ ﴾]النساء:٢٩[، وإلزام البائع بالتسعير مناف لهذه الآية.

٢- عَنْ أَنَسٍ قال: "قَالَ النَّاسُ: يَا رَسُولَ اللَّهِ غَلَا السِّعْرُ فَسَعِّرْ لَنَا"، فَقَالَ رَسُولُ اللَّهِ –صلى الله عليه وسلم–: «إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ أَحَدٌ مِنْكُمْ يُطَالِبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ.

وعَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ: "أَنَّ رَجُلًا جَاءَ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ سَعِّرْ، فَقَالَ: بَلْ أَدْعُو، ثُمَّ جَاءَهُ رَجُلٌ فَقَالَ: يَا رَسُولَ اللَّهِ سَعِّرْ، فَقَالَ: بَل اللَّهُ يَخْفِضُ وَيَرْفَعُ، وَإِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى اللَّهَ وَلَيْسَ لِأَحَدٍ عِنْدِي مَظْلَمَةٌ".

ووجه الدلالة من الحديث واضحة، فقد أبى –عليه السلام– أن يسعر رغم إلحاح الطلب عليه، بل واعتبره مظلمة، والظلم حرام.

٣- عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: «لا يحل مال امرئ إلا بطيب من نفسه» والتسعير على البائعين إجبار لهم على البيع بما لا تطيب به أنفسهم؛ فلا يجوز.

٤- أن الملكية تقتضي حرية التصرف وإجبار الناس على البيع بثمن ما ينافي هذه الحرية.

٥- أَنَّ النَّاسَ مُسَلَّطُونَ عَلَى أَمْوَالِهِمْ، وَالتَّسْعِيرُ حَجْرٌ عَلَيْهِمْ، وَالْإِمَامُ مَأْمُورٌ بِرِعَايَةِ مَصْلَحَةِ الْمُسْلِمِينَ، وَلَيْسَ نَظَرُهُ فِي مَصْلَحَةِ الْمُشْتَرِي بِرُخْصِ الثَّمَنِ أَوْلَى مِنْ نَظَرِهِ فِي مَصْلَحَةِ الْبَائِعِ بِتَوْفِيرِ الثَّمَنِ، وَإِذَا تَقَابَلَ الْأَمْرَانِ وَجَبَ تَمْكِينُ الْفَرِيقَيْنِ مِنْ الِاجْتِهَادِ لِأَنْفُسِهِمْ".

٦- التسعير يؤدي إلى الغلاء، لأن الجالبين لا يعرضون سلعتهم في مكان يجبرون فيه على بيعها بثمن لا يرضونه، وكذا أهل السوق فإنهم يكتمون ما عندهم بسبب ذلك، فتقل السلع ويرتفع ثمنها، ويتضرر البائع والمشتري.

ورد المجوزون على هذا الاستدلال بأن الإمام لا يجبر أحدا على البيع بل يمنع البيع بغير الثمن المحدد رعاية لمصلحة البائع والمشتري.

واستدل المجوزون بالمصلحة التي تقتضي التدخل لمنع الباعة من إغلاء السعر على الناس فذلك إضرار بهم، فالتسعير مصلحة للطرفين البائع والمشتري.

الأحكام التفصيلية:ذكر الفقهاء لهذه الصورة ضوابط وأحكاما تفصيلية أخرى توضح الصورة وتدقق الحكم، هذه الأحكام هي:

١- كيفية التسعير:

يرى ابن حبيب أن على الإمام أن يجمع وجوه أهل السوق، ويحضر غيرهم معهم ليطمئن إلى صدقهم، فيسألهم بكم يشترون وبكم يبيعون، فيفاوضهم على سعر يرضونه ويكون في صالح المشترين، ولا يجبرهم على سعر لا يرضونه؛ لأنه إن فعل أخفوا أقواتهم وارتفعت الأسعار فيضر بالناس من حيث أراد رعاية مصلحتهم.

٢- من يسعَّر عليهم:

ذهب المجوزون إلى أن التسعير يكون على أهل السوق، أما الجالبون فهم على نوعين:

•جالب القمح والشعير اللذان هما أصل الأقوات: فهذا لا يسعر عليه برضاه ولا بغير رضاه كما قال ابن حبيب.

• جالب المؤن الأخرى كالزيت والسمن واللحم والبقل والفواكه وما أشبه ذلك؛ فهذا كذلك لا يسعر عليه؛ لكن إذا استقر أمر السوق على سعر أمر أن يلحق به أو يخرج من السوق.

٣- السلع المسعّرة:

لا يقع التسعير على القطن والبز، ولا على ما لا يكال ولا يوزن؛ لعدم التماثل فيه، قاله ابن حبيب.

٤- حكم المخالف:

رغم أن الشافعية منعوا التسعير، إلا أنهم جوزوا للإمام –إذا سعر– أن يعزر المخالف؛ لما فيه من مجاهرة الإمام بالمخالفة، واختلفوا هل الحكم مفرع على جواز التسعير أو تحريمه.

٥- حكم البيع بغير الثمن المسعر:

لو سعر الإمام وباع أحد بغير ما سعر، فإن البيع ينفذ، لأنه "لم يعهد الحجر على الشخص في ملكه أن يبيع بثمن معين، وقيل: لا يصح لأنه صار محجورا عليه لنوع مصلحة كما يحجر على المبذر.

٦- حكم البيع والشراء بالثمن المسعر:

كره الإمام أحمد البيع والشراء من مكان ألزم الناس بالبيع والشراء فيه، إلا إن اشترى ممن ألزم بالبيع، أما إن هدد المشتري البائع المخالف للتسعير حرم عليه الشراء لأن الوعيد إكراه.

المبحث الثالث البيع بأقل من سعر السوق أو أكثر:

إذا كان أهل السوق يبيعون السلعة بثمانية مثلا، فأراد أحدهم أن يبيع بعشرة أو ستة، فهل له ذلك؟ أم أنه يؤمر بالبيع بثمانية أو القيام من السوق؟

مذهب المجوزين وأدلتهم:

ذهب الإمام مالك إلى التسعير في هذه الصورة، حيث يقول: "لو أن رجلا أراد إفساد السوق فحط عن سعر الناس لرأيت أن يقال له: إما لحقت بسعر الناس وإما رفعت".هذا عن البيع أقل من سعر السوق فماذا عن الزيادة؟اختلف أصحاب مالك في قوله: "من حَطَّ" ففسره البغداديون بالإنقاص، وفسره بعض البصريين بالزيادة، ورجح ابن القصار المالكي أنه يشملهما معا لأن المصلحة التي اقتضت منع الإنقاص وهي منع الشغب والخصومة موجودة كذلك في الزيادة.وللبغداديين أن يستدلوا بما رواه ابن مزين عن عيسى بن دينار أن معنى أثر عمر بن الخطاب مع حاطب بن أبي بلتعة أن هذا الأخير كان يبيع دون سعر الناس فأمره عمر أن يبيع بسعر الناس أو يخرج من السوق. والسعر المرجع في المسألة هو سعر جمهور أهل السوق وأغلبهم "فإن زاد في السعر واحد أو عدد يسير لم يؤمر الباقي باللحاق بسعره أو الامتناع من البيع".دليل مذهب مالك ما رواه في موطئه عَنْ سَعِيدِ بْنِ الْمُسَيَّبِ أَنَّ عُمَرَ بْنَ الْخَطَّابِ مَرَّ بِحَاطِبِ بْنِ أَبِي بَلْتَعَةَ وَهُوَ يَبِيعُ زَبِيبًا لَهُ بِالسُّوقِ فَقَالَ لَهُ عُمَرُ بْنُ الْخَطَّابِ: "إِمَّا أَنْ تَزِيدَ فِي السِّعْرِ وَإِمَّا أَنْ تُرْفَعَ مِنْ سُوقِنَا".

مذهب المانعين وأدلتهم:

ذهب الحنابلة والشافعية وابن حزم إلى منع التسعير في هذه الصورة، واستدلوا بما يلي:

١- الأصل في المالك حرية التصرف وفي المعاوضة الرضا، قال تعالى :﴿ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً

٢- روى ابن حزم من طريق عبد الرزاق عن ابن جريج عن عمرو بن شعيب قال: "وجد عمر –رضي الله عنه– حاطب بن أبى بلتعة يبيع الزبيب بالمدينة فقال: كيف تبيع يا حاطب؟ فقال مدين؛ فقال عمر: تبتاعون بأبوابنا وأفنيتنا وأسواقنا، تقطعون في رقابنا، ثم تبيعون كيف شئتم؟ بع صاعا وإلا فلا تبع في أسواقنا، وإلا فسيبوا في الأرض ثم اجلبوا ثم بيعوا كيف شئتم".

٣- أن الناس أحرار في أموالهم لا ينبغي إكراههم على بيعها بثمن ما إلا في وجوه ليس منها هذه الصورة.

٤- لا ضرر في عدم التسعير في هذه الصورة؛ لأن لأهل السوق أن يرخصوا كما فعل صاحبهم، وإلا فكما لا يجبر أهل السوق على الإنقاص، لا يجبر المرخص على الإغلاء، فكلهم في حرية التصرف سواء. بل الضرر يتحقق حالة التسعير بأن يمنع الناس من شراء السلعة بثمن أرخص.

الأحكام التفصيلية:ضبط الفقهاء هذه الصورة بأحكام تفصيلية هي:

١- من يسعَّر عليهم من البائعين؟:

يمكن تقسيم البائعين إلى نوعين هما: أهل السوق والجلابون.

فأما أهل السوق فاتفق القائلون بالتسعير في هذه الصورة على انطباق الحكم عليهم.

وأما الجلابون فلا يمنعون من البيع بأقل من سعر السوق، كما في كتاب محمد، وذهب ابن حبيب إلى أن لهم حكم أهل السوق؛ فيمنعون من الحط عن سعر السوق؛ إلا في القمح والشعير فلا يمنعون؛ لكن يكون لهم في أنفسهم حكم السوق؛ إن أرخص بعض الجالبين عن غيرهم تركوا إن قل من حط السعر، وإن كثر المرخصون خير الباقون بين الحط من السعر أو الخروج من السوق.

ووجه ما في كتاب محمد أن أهل البلد محتاجون إلى ما يأتي به الجالب من الميرة التي لا تتوفر في البلد، فلا بد من التساهل معه، لئلا يتحول إلى بلدة أخرى فيقع الحرج والضيق، أما أهل السوق لا يبيعون إلا الأقوات المختصة ببلدتهم، ولا يقدرون عن العدول بها عنهم في الأغلب. وأما ابن حبيب فنظر إلى الضرر الذي ينتج عن الحط في السعر دون الالتفات إلى كون البائع جالبا أو من أهل السوق.

٢- السلع التي يجري فيها التسعير:

يشترط في السلع التي يجري فيها التسعير في هذه الصورة ما يلي:

•أن تكون مما يكال ويوزن؛ مأكولا كان أو غيره، كما قال ابن حبيب؛ لأن ما لا يكال ولا يوزن تختلف أعيانه اختلافا كبيرا، ولذلك يرجع فيها إلى القيمة لا إلى المثل.

• أن تكون متساوية في الجودة؛ لأن لها تأثيرا في السعر كالمقدار.

٣- صفة التسعير :

يجب على القائم بالسوق أن يعرف بكم يشتري الباعة، ويجعل لهم ربحا معقولا، وينهاهم أن يزيدوا عليه، ويتفقد السوق حتى لا يتفلت الباعة من الثمن المسعر.

٤- **حكم المخالف :** يعاقب ويخرج من السوق.

الخاتمة:

بعد أن تجولنا في رحاب هذا البحث، ودخلنا مباحثه الخمسة، نأتي إلى إبراز أهم ما انتهى إليه البحث من نتائج، وهي:

١- التسعير هو: أن يقدر السلطان أو نائبه ثمنا للناس ويجبرهم على التبايع به، من أجل تحقيق مصلحة البائع والمشتري.

٢- ذهب جمهور العلماء إلى منع التسعير على الناس ابتداء من دون سبب، لأن النبي –صلى الله عليه وسلم– رفض أن يسعر للناس رغم إلحاح بعضهم عليه، ولأن فيه نقضا لحرية التصرف والتعاقد التي ضمنها الشرع.

٣- يرى الإمام مالك أن من باع أقل من سعر السوق أو أكثر، فإنه يؤمر بالرجوع إلى سعر السوق، وإلا أخرج منه، لئلا يلحق الضرر بالبائعين الآخرين، لكن جمهور الفقهاء خالفوه في ذلك.

٤- ذهب جمهور العلماء إلى أن التسعير على المحتكر جائز؛ بل قد يكون واجبا، والمراد بالمحتكر هنا مانع السلع والمنافع التي يحتاج الناس إليها، فيجبرون على بيعها بثمن المثل.

٥- هذه نتائج هذا الباحث، أرجو أن أكون قد وفقت إلى معالجته بعمق، وعرضه بأسلوب سلس، والله المستعان، وعليه التكلان، والحمد لله رب العالمين.

٦- التسعير قرار اقتصادي ومن ثم فلا ينفرد الإمام أو نائبه برسم الأسعار، بل يكون التسعير بمشورة أهل الرأي من ذوي الاختصاص بمعرفة الأسعار، وذلك جمعاً بين مصالح الباعة والمشترين، وتحاشياً من حدوث ما يسمى بالسوق السوداء

الاستنتاجات

١- تعتبر الرقابة المالية على (السلع والأسعار) في ظل متطلبات العصر الحديث ضرورة اقتصادية واجتماعية للمجتمعات المسلمة، لما لها من أهداف وغايات سامية ونبيلة تسعى لتحقيقها.

٢- تتعدد الأنشطة التي تقوم بها عملية الرقابة الشرعية، فهي تشبه عمل المحتسب بل هي جزء من عملية الحسبة.

٣- من خلال عملية الرقابة على السلع والأسعار، يتم تحديد الواجبات والمسؤوليات، فيكتمل العمل.

٤- من خلال عملية الرقابة المالية يتم تحديد نقاط الضعف، وتجنب الأخطاء، كما أنه من خلال عملية الرقابة يتم كشف الحلول المناسبة لكل مشكلة، وذلك من خلال متابعة العمل أولاً بأول.

٥- يتم القضاء على الاحتكار وغلاء الأسعار في السوق إذا ما تمت عملية الرقابة بالشكل الصحيح.

٦- الأصل في السعر الحرية، ولكن يجب على ولي الأمر التسعير إذا تجبر أرباب السلع في البيع إما بحبس السلعة، أو برفع ثمنها.

٧- يتم القضاء على الاحتكار في حال تمت الرقابة من قبل أولياء الأمور، وبذلك يضبط الناس معاملاتهم، وتحفظ مصالحهم.

التوصيات

١ -يجب أن يتجه طلاب العلم الشرعي للبحث في مسائل الاقتصاد الإسلامي، ومتابعة تطوراته.

٢ -ضرورة تفعيل أجهزة الرقابة المالية في الدولة.

٣ -ضرورة توفر شروط وصفات معينة في عضو الرقابة المالية، ووضع الرجل المناسب في المكان المناسب.

٤ -على ولي الأمر تسعير السلع، خاصة في ظل ما يمر به المجتمع من غلاء فاحش، لا سيما حالة وجود حرب ،ضد المجتمع كما في المجتمع الفلسطيني، وبقية المجتمعات الإسلامية اليوم .

٥ -لا بد أن تتمتع الرقابة المالية بالاستقلالية، دون وجود مضايقات، حتى تحقق دورها واهدافها الكاملة والصحيحة.

٦ -ضرورة فرض عقوبات قانونية حازمة، ومخالفات مالية مرتفعة لكل من يقوم بعملية الاحتكار، أو من يخالف أمر الدولة في التسعير، أو يغش ويظلم الناس في معاملاته المالية.

٧ -ضرورة تطبيق الشريعة الاسلامية في كل المعاملات المالية .

المصادر والمراجع:

١- ابن حزم، علي بن أحمد، المحلى شرح المجلى بالحجج والآثار، تح: لجنة إحياء التراث العربي، دار الجيل، ودار الآفاق الجديدة، بيروت لبنان.

٢-ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبد الله بن أحمد، المغني، تح: د. عبد الله عبد المحسن التركي ود.عبد الفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، ط٣، ١٤١٧هـ/ ١٩٩٧م.

٣-ابن قيم الجوزية، أبو عبد الله محمد بن أبي بكر، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، تح: نايف بن أحمد الحمد، دار عالم الفوائد.

٤-الدريني، محمد فتحي، بحوث مقارنة في الفقه الإسلامي وأصوله، ط١، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ١٤١٤هـ/١٩٩٤م.

٥-زكريا الأنصاري، أبو يحي، أسنى المطالب شرح روض الطالب، ط١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٤٢٢هـ/٢٠٠١م.

٦-الشوكاني، محمد بن علي، نيل الأوطار شرح منتقى الأخبار، تح: رائد بن صبري، بيت الأفكار الدولية، لبنان، ٢٠٠٥م.

٧-عمر وصفي ، عقلي قحطان العيدلي ، مبادئ التسويق (مدخل متكامل) دار زهران ، ١٩٩٦.

٨-فهد سليم الخطيب ، محمد سليمان عواد ، مبادئ التسويق مفاهيم أساسية ، دار الفكر ، عمان،٢٠٠٠

٩-قاسي ياسين ، " بحث " في تسعير المنتجات – طالب ماجستير ، ٢٠٠٤ .

١٠-النووي، يحي بن شرف، روضة الطالبين وعمدة المفتين، تح: د. خليل مأمون شيحا، ط١، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ١٤٢٧هـ/٢٠٠٦م.

---

(١) قاسي ياسين ، " بحث " في تسعير المنتجات – طالب ماجستير ، ٢٠٠٤ ص٢٨٤

(٢) فهد سليم الخطيب ، محمد سليمان عواد ، مبادئ التسويق مفاهيم أساسية ، دار الفكر ، عمان،٢٠٠٠ ، ص١١٥

(٣) عمر وصفي ، عقلي قحطان العيدلي ، مبادئ التسويق (مدخل متكامل) دار زهران ، ١٩٩٦، ص ٥٦