

التسعير والأثمان

في فقه شيخ الإسلام ابن تيمية

محمد عودة العمايده*

مقدمة

يسعى الإنسان لإشباع حاجاته من خلال الشراء والمتمثل بالطلب الذي يتحدد بمقدار المنفعة التي يمكن الحصول عليها من السلعة، ويتلاقى هذا الطلب مع عرض المنتجين لسلعهم يتحدد السعر، وقد اختلف فقهاء الإسلام حول التسعير، بين مجيز ومحرم ومجيز بشروط، وقد تناول شيخ الإسلام ابن تيمية هذا الموضوع بشيء من التفصيل حيث بين خلافات الفقهاء وأدلة كل فريق، وقسم التسعير إلى تسعير أموال، ويقصد به تسعير السلع، وتسعير أعمال ويقصد به تحديد الأجرة، إضافة إلى أنه تحدث عن البيع بأقل أو أكثر من التسعيرة وحكم كل نوع، ليخلص في النهاية إلى رأيه بالتسعير القائل: الأصل أن تتحدد الأسعار من خلال العرض والطلب ولكن إذا حصل تدخل مفتعل أعاق عمل هذه الآلية وأصبحت عاجزة عن أداء عملها، عندها لولي الأمر التدخل وتحديد السعر العادل من خلال التفاوض مع وجهاء السوق وبرضاهم وأصبح يعتمد على هذا الرأي الكثير من الكتاب ويستأنسون به وتم الحديث عن ذلك من خلال خمسة مباحث:

- المبحث الأول: نظرية القيمة.

- المبحث الثاني: قوى السوق والعرض والطلب.

- المبحث الثالث: التسعير.

- المبحث الرابع: ثمن المثل.

* دكتوراه في الاقتصاد الإسلامي من جامعة القرآن الكريم والعلوم الإسلامية في السودان عام 2000 ، يعمل حاليًا في قسم البرامج الدينية في الإذاعة الأردنية.

نظرية القيمة

ميز شيخ الإسلام ابن تيمية وفرق بين القيمة والتمن، موضحاً أن التمن ما اتفق عليه البائع والمشتري برضاها بعيداً عن الاحتكار والغش والتدليس، أما القيمة فهي ما تعارف عليه أهل السوق فيما بينهم،¹ فيقول (أما إذا كان الحق قد فات مثل الوطاء في النكاح الفاسد والعمل في المؤاجرات والمضاربات والغبن في المبيع، فالقيمة ليست مثلاً له وإنما تجب في بعض المواضع كالمثلف والمغصوب الذي تعذر مثله للضرورة، إذ ليس هناك شيء يوجب أقرب إلى الحق من القيمة، فكان ذلك هو العدل الممكن كما قلنا مثل ذلك في القصاص ودية الخطأ وأرش الجراح، واعتبرنا القيمة بتقويم الناس، إذ ليس هناك متعاقدان تراضياً بشيء).²

وتختلف القيمة عن التمن بأن القيمة ترتبط بالتوازن في السوق بعكس التمن الذي قد يرتفع أو ينخفض، وكذلك تتصف القيمة بالثبات، بعكس السعر الذي لا يتصف بالثبات وقد يتذبذب بين ارتفاع ونزول.

وثار الجدل بين علماء الاقتصاد حول فكرة القيمة وكيفية تحديدها وأسبابها، بين قائل إنها تحدد على أساس منفعة السلعة، وقائل آخر إنها تحدد على أساس المجهود المبذول في إنتاج السلعة وآخر يقول على أساس ندرتها، وقائل على أساس نفقة إنتاجها وفي ما يلي عرض لهذه النظريات:

1- نظرية نفقة الإنتاج وأول من قال بها (آدم سميث) تلاه (ريكاردو) وأخيراً (كارل ماركس)، وحسب هذه النظرية تتحدد القيمة للسلعة حسب كمية العمل اللازم لإنتاجها، على افتراض أن الذي قام بعملها عامل يعمل في ظروف إنتاج عادية، سواء كان هذا العمل مباشراً أو غير مباشر، متمثلاً في استخدام الآلات، إلا أنه يؤخذ على هذه النظرية عدة مآخذ منها، أن نفقة الإنتاج ليست سبباً للقيمة، بل نتيجة أشياء ذات قيمة، وأكبر دليل على ذلك أنه قد ينفق في إنتاج سلعة الكثير، ولكن ليس لهذه السلعة قيمة، إذا لم تؤد منفعة لمستهلكها،³ وكذلك لم تعط تفسيراً لبعض السلع التي تكون نفقات إنتاجها قليلة وأسعارها عالية كالمجوهرات والأحجار الكريمة،⁴ كما لا تعطي تفسيراً لارتفاع السعر نتيجة قلة العرض أو مرور الوقت على السلعة كالتحف، ثم طُور ستيورت مل هذه النظرية، بأن جعل

1 حسين غانم "السلع الحرة ونظرية القيمة". مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 36 (ذو العقدة 1 404 هـ) ص 47.

2 ابن تيمية الفتاوى، جمع وترتيب عبد الرحمن بن محمد بن قاسم العاصمي (د.ت) مكة: مكتبة النهضة الحديثة ج 29 ص 409-410.

3 أحمد عبد العزيز النجار، المدخل إلى النظرية الاقتصادية في المنهج الإسلامي. القاهرة: الاتحاد الدولي للبنوك. الإسلامية. ط2 1982م ص120.

4 مستعين علي عبد الحميد، السوق وتنظيماته في الاقتصاد الإسلامي، الخرطوم: الدار السودانية للكتب 1406هـ ص51.

قيمة السلعة لا تتحدد بالعمل فحسب، بل بتضافر جميع نفقات عوامل الإنتاج، بعيداً عن الاحتكار والفترة الطويلة. وحتى هذه النظرية بثوبها الجديد لم تسلم، إذ إنها لم تأخذ بالحسبان اختلاف قدرات المنتجين في خفض تكلفة الإنتاج، مما يجعل أثمان السلع تختلف باختلاف هذه القدرات، والأهم أن هذه النظرية بجميع وجوهها اقتصر على جانب العرض، مهملة جانب الطلب على السلع من قبل المستهلكين.

2- نظرية المنفعة الحدية، ودعاة هذه المدرسة (جيفونز) و(منجر) و(فالراس)، وتقوم على أن منفعة آخر وحدة يقف عندها الإشباع من السلعة هي التي تحدد القيمة والمنفعة الحدية، ويؤخذ على هذه النظرية أنها لا تفسر قلة أثمان بعض السلع ذات المنفعة الكبيرة وارتفاع أثمان بعض السلع ذات المنفعة المتدنية كالأحجار الكريمة،⁵ وعلى عكس النظرية الأولى اهتمت هذه النظرية بجانب الطلب مهملة جانب العرض.

3- نظرية مارشال، وصاحبها (ألفرد مارشال)، وقد جمع بين نظرية المنفعة ونظرية نفقة الإنتاج، وقال إن سعر أي سلعة يتحدد نتيجة تفاعل قوتين أساسيتين هما:

منفعة السلعة ويحددها طلب المستهلك "الطلب"، ونفقة الإنتاج ويحددها عرض المنتج "العرض"، فعند ارتفاع السعر يقل طلب المستهلك، ويزداد عرض المنتج، ويستمر التفاعل حتى يتم الوصول إلى نفقة التوازن، وهي السعر الذي يتساوى فيه الطلب والعرض تماماً.⁶

وإذا عدنا إلى فقه شيخ الإسلام وجدنا أنه سبق (ألفرد مارشال) في بيان القيمة، وأنها تتحدد حسب العرض والطلب، ولندكر مما ذكر نصين فقط يبينان سبقه، يقول (إذا كان الناس يبيعون سلعتهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر، إما لقلّة الشيء "العرض" وإما لكثرة الخلق "الطلب" فهذا إلى الله)،⁷ ويقول، (فرغبة الناس كثيرة الاختلاف والتنوع، فإنها تختلف بكثرة المطلوب وقتله، فعند قلته يرغب فيه من لا يرغب فيه عند الكثرة، وبكثرة الطلاب وقتلهم، فإن ما كثر طالبوه يرتفع ثمنه بخلاف ما قل طالبوه، وبحسب قلة الحاجة وكثرتها وقوتها وضعفها، فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة ما لا ترتفع عند قلتها وضعفها)،⁸ فهو يبين في النص الأول أثر العرض والطلب على

5 أحمد عبد العزيز النجار، المدخل إلى النظرية الاقتصادية في المنهج الإسلامي، مرجع سابق ص 120.

6 يوسف كمال محمد، فقه الاقتصاد الإسلامي/النشاط الخاص، الكويت: دار القلم للنشر والتوزيع 1988 م. ص 281-284.

7 ابن تيمية . الحسبة في الإسلام، (د.ت) بيروت: دار الفكر للطباعة والنشر. ص 12 .

8 ابن تيمية. الفتاوى، مرجع سابق ج 29 ص 523-525.

ارتفاع الأسعار وانخفاضها، إذ ترتفع بسبب قلة العرض أو زيادة الطلب حسب قوله، أما في النص الآخر فهو يبين بوضوح جلي بأن كثرة الطلب ترفع السلع وقلته تخفضه، ويضيف عاملاً آخر هو أهمية الحاجة ودرجة المنفعة التي تشبعها، فعندما تكون السلعة ذات أهمية وتشبع منفعة كبيرة ترتفع قيمتها، بعكس ما إذا كانت المنفعة التي تشبعها أقل فقيمتها تقل.

وكما أسلفنا فشأن السوق في الاقتصاد الإسلامي تتساوى فيه القيمة والسعر في الأحوال العادية.

ولتطابق السعر مع القيمة فوائد اقتصادية في السوق الإسلامية، ومن أهمها:

1- التخصيص الصحيح للموارد، حيث إن المنظم المسلم يستطيع أن يعرض جميع الكمية من السلعة عند السعر الذي يساوي قيمتها، والذي بدوره يعادل إجمالي التكلفة المتوسطة، ولكون السعر والتكلفة دالة في الكمية، أي أن المنظم المسلم يكون في حالة توازن عند إنتاج السلعة إذا تساوى السعر مع التكلفة المتوسطة، وهذا يؤدي إلى بسط الموارد المتاحة بشكل يمكن المستهلك من تحقيق أقصى إشباع ممكن له.

2- التوزيع العادل للدخل القومي، الدخل القومي الذي هو من صنع مختلف عناصر الإنتاج، يجب أن يوزع عليها، وفي الاقتصاد الإسلامي تختلف عناصر الإنتاج عن الاقتصاد الوضعي من حيث تحديدها واستحقاقها، فالأجر مثلاً يتحدد في السوق ويستحق بمجرد مساهمة العامل في العملية الإنتاجية، أما الربح فيتم تحديده كنتيجة للنشاط الاقتصادي ولا يستحق إلا بعد بيع الناتج، وفي السوق الإسلامي المنضبط بالضوابط الإسلامية يتحدد الأجر العادل، وكذلك فإن الربح لعناصر الإنتاج لن يكون على حساب المشتري، بل عند السعر العادل المتفق مع القيمة فإن أي ربح إضافي سيكون صفرًا، وبذلك تقوم علاقات التبادل في الإسلام على التكافؤ، ولا تحدث تغيراً في نمط توزيع الدخل القومي لصالح فئة من المجتمع على حساب فئة أخرى، ولا سيما أصحاب العناصر الربحية، وبذا فإن السعر العادل للسلع الاستهلاكية يمثل أحد شروط التوزيع العادل للدخل القومي.⁹

ويرى الباحث أن القيمة هي السعر الذي يتعارف عليه الناس، والذي يتولد نتيجة التقاء الطلب الحقيقي المنضبط للسلع مع العرض الحقيقي البعيد عن شوائب السوق من احتكار وغيره، وفي الأحوال العادية تعتبر القيمة هي

⁹ عبد الله عبد العزيز عابد، "تطابق السعر الإسلامي مع القيمة وأثره على الأداء الاقتصادي." مجلة الاقتصاد الإسلامي، العدد 59 (شوال 1406

السعر، أما في الأحوال غير العادية التي يرتفع فيها السعر ينخفض، فإن الذي يتحدد هو السعر وليس القيمة ومع الزمن يعود هذا السعر إلى الانخفاض أو الارتفاع حتى يتفق مع القيمة.

وتبرز أهمية آراء ابن تيمية في اختياره للقيمة أو ثمن المثل كمييار للتعويض أو عند الإجماع على البيع، لأن ثمن المثل أو القيمة يمثل تكلفة السلعة إضافة إلى هامش ربحي معقول، يقبل به كل إنسان عنده دين وضمير ولا يجب ظلم الناس وأكل أموالهم بالباطل، وكذلك في سبقه لعلماء الاقتصاد الغربيين وتحديد القيمة عن طريق العرض والطلب، الذي تحبب فيه علماء الاقتصاد الوضعي بين مركز على العرض ومهمل للطلب، أو مركز على الطلب ومهمل للعرض.

قوى السوق

تقوم قوى السوق على أمرين هما العرض والطلب، فالعرض يقصد به "الكميات المختلفة من السلعة، التي يكون المنتج على استعداد ل طرحها في السوق، عند الأثمان المختلفة خلال فترة معينة"،¹⁰ ويتأثر بعدة أمور منها، هدف المشروع وهو تحقيق أقصى ربح و ثمن السلعة المنتجة وأثمان السلع الأخرى المنتجة في فروع الإنتاج الأخرى وأثمان عناصر الإنتاج والتقدم التكنولوجي.¹¹

أما الطلب فيقصد به "الكميات المختلفة من السلعة التي يكون المستهلك الفرد على استعداد لشراؤها عند الأثمان المختلفة خلال فترة معينة"،¹² ويتأثر بثمن السلعة ودخل المستهلك الفرد على السلع الأخرى سواء المكمل أو البديلة أو الأخرى، وأذواق المستهلكين وعاداتهم وأخلاقهم.¹³

وكي يترك تحديد السعر للعرض والطلب يجب أن يتصف السوق بالمنافسة الكاملة، وحتى يتحقق ذلك لا بد من توافر شروط منها:

1- أن يكون عدد البائعين والمشتريين صغيراً بحيث لا يؤثر تأثيراً واضحاً على ثمن السلعة.

2- أن يتاح للبائعين والمشتريين المعرفة الكاملة بأحوال السوق.

10 محمد دويدار، مبادئ الاقتصاد السياسي، القاهرة: منشأة المعارف/ ط 4 1982 م ص 310.

11 المرجع السابق ص 311-312.

12 المرجع السابق ص 249.

13 المرجع السابق ص 294-295.

3- تجانس وتقارب وحدات السلع.

4- خلو السوق من التدخل سواء من قبل الدولة أو اتفاق البائعين أو المشترين.¹⁴

ويتحدد السعر بتفاعل ظروف العرض مع ظروف الطلب وصولاً إلى سعر توازن وسعر تعادل تتساوى عنده الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة خلال فترة زمنية،¹⁵ ويمكن التعبير عن ذلك بيانياً كما يلي:

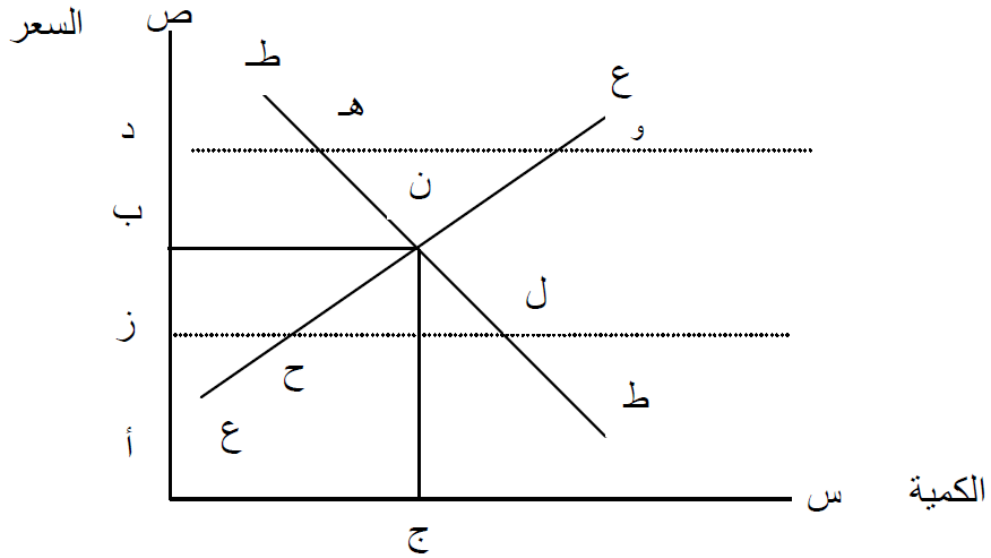
نفترض أن الخط الأفقي أس يمثل الكمية والخط العمودي أص يمثل السعر والمنحنى ط ط يمثل منحنى الطلب، والمنحنى ع ع يمثل منحنى العرض، فيلتقيان في النقطة ن حيث أب سعر التوازن، أ ج كمية التوازن التي تتساوى فيها الكمية المطلوبة مع الكمية المعروضة ويستمر ثبات هذا السعر ما دامت ظروف العرض و ظروف الطلب كما هي عليه.

والآن نفترض أن أصحاب السلع طلبوا سعر أد، فعند هذا السعر تنقص الكمية المطلوبة إلى ده، في حين تزيد الكمية المعروضة إلى دو، وهذا يعني أن الكمية المعروضة تزيد على الكمية المطلوبة بمقدار وه، فيؤدي إلى انخفاض الأسعار وبالتالي إلى سعر التوازن حتى يتمكن التجار من تصريف ما لديهم من إنتاج ولو فرضنا على العكس أن المشترين فرضوا السعر أز أقل من سعر التوازن،

14 المرجع السابق ص318.

15 محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الإسلامي ج 3 الاقتصاد الجزئي، جدة: دار البيان العربي للطباعة والنشر. والتوزيع، ط . 1 1985 ج 3

ص386.



فإن الكمية المطلوبة ستصبح زل، والكمية المعروضة زح، بمعنى أن ح ل، مقدار النقص المطلوب، فيؤدي ذلك إلى تنافس المشترين على السلعة لإشباع حاجاتهم فيرتفع السعر إلى التوازن أب.¹⁶

ففي الحالة الأولى يرى شيخ الإسلام ابن تيمية أن لا تتدخل الدولة في السعر، أما إذا حدثت ظروف أخرى خارجة، عطلت عمل العرض والطلب عن تحديد السعر، أو حدث تلاعب بقصد التأثير على قوى السوق وتعطيلها أو نتيجة ظروف خارجة عن إرادة المستهلك كالحروب فعندها يجوز تدخل الدولة لإعادة الفاعلية إلى قوى السوق.¹⁷

وحتى منتصف القرن الثامن عشر لم تبلور فكرة واضحة في الاقتصاد الوضعي عن آلية السوق "العرض والطلب" وتحديد الأسعار، حتى جاء الاقتصادي الإنجليزي (ألفرد مارشال) الذي بين أن سعر السلعة يتحدد نتيجة تفاعل منفعة السلعة "طلب المستهلك" ونفقة إنتاجها "عرض المنتجين" وعند ارتفاع سعر السلعة يقل طلب المستهلكين لها ويزيد عرض المنتجين إلى أن يصل السوق إلى نقطة التوازن أي السعر الذي يتساوى فيه العرض والطلب،¹⁸ ولكن هذه الفكرة التي جاء بها (ألفرد مارشال) في القرن الثامن عشر سبقه إليها ابن تيمية في القرن الثالث عشر للميلاد، إذ أشار إلى قانون العرض والطلب في قوله، (فإذا كان الناس يبيعون سلعتهم على الوجه المعروف

16 محمد عبد المنعم عفر، الاقتصاد الإسلامي مرجع سابق ج 3 ص 387 .

17 محمد أحمد صقر، الاقتصاد الإسلامي: مفاهيم ومرتكزات القاهرة: دار النهضة العربية 1978 م. ص 74-75.

18 يوسف كمال محمد، فقه الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق ص 284.

من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر إما لقلّة الشيء وإما لكثرة الخلق، فهذا إلى الله، فإنّ زام الخلق أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق)،¹⁹ فهو يتحدث هنا عن حالة ارتفاع الأسعار نتيجة قلة العرض، والتي عبر عنها بقلّة الشيء أو كثرة الطلب التي عبر عنها بكثرة الخلق، فالارتفاع هنا أمر طبيعي يعود إلى وضعه الطبيعي بتفعيل قانون العرض والطلب ويشير كذلك إلى ارتفاع السعر نتيجة زيادة الطلب مع ثبات العرض فيقول (ومعلوم أن الشيء إذا رغب الناس في المزايدة فيه فإذا كان صاحبه قد بذله كما جرت به العادة ولكن الناس تزايدوا فيه فهنا لا يسعّر عليهم).²⁰

وقد كان لشيخ الإسلام فكرة واضحة عن قوى السوق التي تحدد السعر فيقول، (فالغلاء بارتفاع الأسعار والرخص بانخفاضها هما من جملة الحوادث التي لا خالق لها إلا الله وحده ولا يكون شيء منها إلا بمشيئته وقدرته، لكن هو سبحانه قد جعل بعض أفعال العباد سبباً في بعض الحوادث، كما جعل قتل القاتل سبباً في موت المقتول، وجعل ارتفاع الأسعار قد يكون بسبب ظلم العباد، وانخفاضها قد يكون بسبب إحسان بعض الناس)،²¹ ويقول (إن الغلاء والرخص لا تنحصر أسبابه في ظلم بعض، بل قد يكون سببه قلة ما يخلق أو يجلب من ذلك المال المطلوب فإذا كثرت الرغبات في الشيء وقل المرغوب فيه ارتفع سعره، فإذا كثرت الرغبات فيه انخفض سعره، والقلّة والكثرة قد لا تكون بسبب من العباد وقد تكون بسبب لا ظلم فيه، وقد تكون بسبب فيه ظلم، والله تعالى يجعل الرغبات في القلوب).²²

فنجده رحمه الله يرسم قانون العرض والطلب أحسن رسم حيث بين أن زيادة الطلب على السلعة مع قلة عرضها يرفع سعرها، وهو الذي عبر عنه بقوله، (فإذا كثرت الرغبات في الشيء وقل المرغوب فيه ارتفع سعره)، وإذا زاد العرض وقل الطلب انخفض السعر والذي عبر عنه بقوله: (فإذا كثرت -أي العرض- وقلّت الرغبات فيه -أي الطلب- انخفض سعره).

وهنا يبرز حرص شيخ الإسلام ابن تيمية على بيان دور الرغبة في تحديد مستوى السعر، ويبين أن الرغبة عامل مهم وحاسم في تغيير مستوى السعر، فكثرتها ترفع السعر على حين قلتها تخفضه، ومن دقته رحمه الله أنه ربط بين كثرة

19 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق ص 12.

20 المرجع السابق ص 23.

21 ابن تيمية، الفتاوى، مرجع سابق ج 8 ص 520.

22 المرجع السابق ص 523.

الرغبات "الطلب" مع قلة الشيء "العرض" لأن كثرة الرغبات "زيادة الطلب" مع كثرة الشيء "زيادة العرض" أو قلة الرغبات "نقص الطلب" مع قلة الشيء "نقص العرض" قد لا تؤثر في مستوى الأسعار، بل على العكس ففي الحالة الأولى ربما ينزل السعر أكثر رغم زيادة الطلب إذا كان معدل زيادة الإنتاج أكبر من معدل تزايد الرغبات "زيادة الطلب" وقد يؤدي أيضاً إلى ارتفاع السعر في الحالة الثانية رغم قلة الطلب إذا كان معدل انخفاض الإنتاج أكبر من معدل انخفاض الرغبات "الطلب".²³

وقد ذكر ابن تيمية هنا أن أسباب ارتفاع الأسعار وانخفاضها ليس دائماً مرده إلى قوى السوق بل ذكر مصادر أخرى تؤثر في العرض، مثل الإنتاج المحلي الذي عبر عنه "قلة ما يخلق" واستيراد البضائع الذي عبر عنه "أو يجلب" واستخدام ألفاظاً دقيقة؛ فهو يستخدم لفظ "الظلم" إشارة إلى ارتفاع الأسعار الناتج عن تحكم الباعة الذي يؤدي إلى عدم قيام السوق بعملها بفاعلية ويستخدم لفظ "الرغبات" وهي التي تعكس الحاجات أو الأذواق التي تحدد الطلب.²⁴

وابن تيمية في حديثه هذا وعندما يربط بين زيادة الطلب وقلة العرض إنما يتحدث عما يسمى اليوم بوظائف متغيرات العرض والطلب،²⁵ فهو يجمع بين المتغيرين؛ زيادة الطلب وقلة العرض في آن واحد ولكن نجد يتحدث في مواقع أخرى عن هذه المتغيرات منفردة كما مر معنا في قوله (وقد ارتفع السعر إما لقلّة الشيء وإما لكثرة الخلق) فذكر قلة العرض المتمثلة بقلة البضاعة وزيادة الطلب المتمثلة بزيادة السكان، وقال (ومعلوم أن الشيء إذا رغب الناس في المزايدة فيه فإذا كان صاحبه قد بذله كما جرت به العادة ولكن الناس تزايدوا فيه فهنا لا يسعّر عليهم) فهنا يتحدث عن ثبات العرض وزيادة الطلب وابن تيمية في حديثه عن ارتفاع الأسعار بأنها من الله إنما يدخل عوامل غيبية غير معروفة في آلية السوق.²⁶

²³ حسين غانم "المشكلة الاقتصادية ودعوى الندرة" مجلة الاقتصاد الإسلامي س 9 عدد 104 (رجب 1410هـ) ص 31-32.

²⁴ Islahi. Adbulazim Ibn taimiyah, s Concept of Market Mechanism. Journal of Research in Islamic Economics (Jeddah) vol 2no 2 (winter 1985)p.56.

²⁵ Ibid.p.56.

²⁶ خالد خليل الظاهر ورفيقه، نظام الحسبة: دراسة في الإدارة الاقتصادية للمجتمع العربي المسلم، عثمان: دار المسيرة 1997 م. ص 55.

ثم يتحدث رحمه الله في مكان آخر فيقول (إذا عرف ذلك فرغبة الناس كثيرة الاختلاف والتنوع فإنها تختلف بكثرة المطلوب وقلته، فعند قلته يرغب فيه ما لا يرغب فيه عند الكثرة، وبكثرة الطلاب وقتلتهم فإذا ما أكثر طالبوه يرتفع ثمنه بخلاف ما قل طالبوه، وبحسب قلة الحاجة وكثرتها وقوتها وضعفها، فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة ما لا ترتفع عند قلتها وضعفها، وبحسب المعاوض فإن كان ملياً ديناً يرغب في معاوضته بالثمن القليل الذي لا يبذل بمثله لمن يظن عجزه أو مطلقه أو جرده وبحسب العوض، فقد يرخص فيه إذا كان بنقد رائج ما لا يرخص فيه إذا كان بنقد آخر دونه في الرواج، كالدراهم والدنانير بدمشق في هذه الأوقات فإن المعاوضة بالدراهم هو المعتاد وذلك أن المطلوب من العقود هو التقابض من الطرفين فإذا كان البازل قادراً على التسليم موفياً بالعهد كان حصول المقصود بالعقد معه، بخلاف ما إذا لم يكن تام القدرة أو تام الوفاء، ومراتب القدرة والوفاء تختلف وهو الخير المذكور في قوله: "فكاتبوهم إن علمتم فيهم خيراً"²⁷ قالوا: قوة على الكسب ووفاء على العهد، وهذا يكون في البائع وفي المشتري وفي المؤجر والمستأجر والناكح والمنكوحه، فإن المبيع قد يكون حاضراً وقد يكون غائباً، فسعر الحاضر أقل من سعر الغائب، وكذلك المشتري قد يكون قادراً في الحال على الأداء لأن معه مالا، وقد لا يكون معه، لكنه يريد أن يقترض أو يبيع السلعة، فالثمن مع الأول أخف).²⁸

ومعنى ذلك في اللغة الاقتصادية أن رغبة الناس التي تحدد الطلب تتنوع وتختلف حسب عرض السلع، والذي عبر عنه بكثرة المطلوب وقلته، ويشير إلى التفاعل الطلب مع العرض لتحقيق التوازن من خلال الأسعار، وإن الطلب يختلف باختلاف السعر والذي عبر عنه بقوله، (فعند قلته يرغب فيه ما لا يرغب فيه عند الكثرة)، ويختلف بذلك بالطلب على السلعة والذي عبر عنه بكثرة الطلاب وقتلتهم، وعند زيادة الطلب يرتفع السعر بخلاف قلة الطلب وعبر عنه بقوله، (فإن ما أكثر طالبوه يرتفع ثمنه بخلاف ما قل طالبه)، وبحسب مدى الرغبة في السلعة والحاجة إليها لتحقيق المنفعة حسب كون السلعة أو الخدمة ضرورية أو شبه ضرورية أو كمالية وهو ما يؤثر على مرونة الطلب على السلعة والخدمة وقد عبر عنه بقوله، (وبحسب قلة الحاجة وكثرتها وقوتها وضعفها)، وعند عدم مرونة الطلب أو انخفاض هذه المرونة وثبات العرض مع زيادة منفعة الحاجة ترتفع قيمتها وعبر عنه بقوله، (فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة)، بعكس ما إذا زادت مرونة الطلب مع ثبات العرض وعبر عنه بقوله، (ما لا ترتفع عند قلتها وضعفها)، وبحسب

27 سورة النور من الآية 33.

28 ابن تيمية، الفتاوى، مرجع سابق. ج 29 ص 523-525.

المشتري من حيث دخله وغناه ودينه وأخلاقه ووضعه الاجتماعي وعبر عنه بقوله (وبحسب المعاوض فإن كان ملياً ديناً يرغب في معاوضته يالتمن القليل الذي لا يبذل بمثله لمن يظن عجزه أو مطله أو جحده)، ويقصد بمن يظن عجزه صاحب الدخل المتدني، ومطله أو جحده أنه غير قادر على السداد أو راغب فيه، وبحسب العملة أو النقد المدفوع هل هو ذو قوة شرائية كبيرة أو ذو قوة شرائية منخفضة، وعبر عنه بقوله، (وبحسب العوض فقد يرخص فيه إذا كان بنقد رائج ما لا يرخص فيه إذا كان بنقد آخر دونه في الرواج).²⁹

وبالنظر إلى النص السابق لابن تيمية نجد أنه يقرر ما يلي:

1- أن الرغبة تختلف بحسب توافر أو قلة البضاعة المطلوبة، فالبضاعة تطلب أكثر عند قلتها مما تطلب عند وفرتها وكثرتها.

2- تتعدد الرغبات أيضاً وتختلف على حسب عدد الراغبين والطالبيين، فإذا كان الطلب كثيراً يرتفع السعر بعكس ما إذا كان عددهم قليلاً.

3- وحسب قوة أو ضعف الحاجة لتلك البضاعة، فإذا كان الطلب كبيراً فإن السعر سيرتفع وإذا كان قليلاً فسيقل.

4- ويتفاوت السعر أيضاً حسب الزبون المتعامل معه، فإذا كان غنياً وذا ثقة فإنه سيحصل على سعر أقل من غيره.

5- ويتأثر السعر بنوعية النقد المدفوع، فإذا كان متداولاً بشكل جيد فإن السعر سيكون أقل ممن يدفع بعملة نقد غير متداول بكثرة.

6- يتحدد السعر حسب القدرة على الوفاء بالالتزام فمن لديه القدرة على الوفاء بالالتزام يحصل على سعر أقل من غيره.

7- وما ينطبق على البيع والأسعار ينطبق على الإجارة والأجرة³⁰

ويلاحظ أن ابن تيمية يأخذ بالعامل النفسي، إذ إن قلة العرض تجعل الطالبين يعتقدون أن تلك البضاعة ستتناقص في المستقبل، لذا يزداد طلبهم عليها.³¹

ويربط بين شدة الحاجة بالإضافة إلى حجم البضاعة كجزء من تكاليف الاستهلاك للفرد مع الأسعار المرتفعة، وبالمقابل فإن قلة الشعور بحاجة الشيء إضافة إلى قلة عرضه سيعمل على تدني السعر.³²

ويرى أن عدم التأكد من الوضع المالي للمشتري، ونوعية النقد المدفوع وقدرة المشتري على الوفاء، كل ذلك يؤثر على الأسعار، وهذا له أهمية ويعتبر مشاركة في التحليل الاقتصادي، إضافة لوعيه لأثر متغيرات العرض والطلب على السعر.³³

ومما يسجل لشيخ الإسلام ابن تيمية في موضوع قوى السوق أنه كشف عن وجود عوامل أخرى تؤثر في السعر، إضافة إلى العرض والطلب، مثل الرغبة في الحصول على الأرباح الفاحشة، مما يدفع إلى الاحتكار وإلى تواطؤ البائعين وحصر البيع في واحد أو جماعة، فعند هذه الحالات يتعطل عمل قانون العرض والطلب.³⁴

وحسب رأي الاقتصاديين، فإن عوامل الانحراف السوق وخروجه عن وضعه الطبيعي تكمن فيما يلي:

1- عدم معرفة الباعة والمشتريين بشكل متساو للأسعار السائدة في السوق.

2- عدم الاقتصار في التعامل على السعر فقط. وإنما تدخل أمور اجتماعية أخرى مثل العلاقات الاجتماعية مع بعض التجار.

3- وجود الاحتكارات في البيع والشراء.

³⁰ Islehi. Abdulazim. Ibn Taimiyah's Concept of Market Mechanism. Journal of Research in Islamic, Economics (Jeddeh) vol. 2no 2 Winter 1985 P.57-58.

³¹ Ibid.p.59.

³² Ibid.p.59.

³³ Ibid.p.59.

³⁴ حمد بن عبد الرحمن الجنيدل، مناهج الباحثين في الاقتصاد الإسلامي، الرياض: شركة العبيكان للطباعة والنشر، 1406هـ، ج2 ص275-276.

4- تدخل الدولة للحد من الحرية بفرض أسعار جبرية، أو منح امتيازات خاصة لبعض الباعة.³⁵

أما في الاقتصاد الإسلامي -وحسب فقه ابن تيمية- فلا يوجد أي جو يعمل على تشجيع عوامل انحراف السوق هذه، وذلك كما يلي:

1- بالنسبة إلى العامل الأول منع الإسلام تلقي الجلب وبيع الحاضر للبادي وغبن المسترسل وأعطاهم الخيار إذا علموا بالأسعار، يقول ابن تيمية، (ومن المنكرات تلقي السلع قبل أن تجيء إلى السوق، فإن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن ذلك،³⁶ لما فيه من تغرير البائع، فإنه لا يعرف السعر فيشتري منه المشتري بدون القيمة، ولذلك أثبت النبي صلى الله عليه وسلم له الخيار إذا هبط إلى السوق)،³⁷ ويقول، (فليس لأهل السوق أن يبيعوا المماكس بسعر ويبيعوا المسترسل الذي لا يماكس أو من هو جاهل بالسعر بأكثر من ذلك، هذا مما ينكر على الباعة وهو بمنزلة تلقي السلع، فإن القادم جاهل بالسعر وهذا نهى عنه لما فيه من ضرر المشتريين، فإن المقيم إذا توكل للقادم في بيع سلعة يحتاج الناس إليها والقادم لا يعرف السعر ضر ذلك المشتري).³⁸

2- أما محاباة التجار أو العلاقات الاجتماعية فليس لها ذكر في السوق الإسلامي، يقول ابن تيمية: (لم يكن البائعون ولا المشترون ناساً معينين، ولم يكن هناك أحد يحتاج الناس على عينه أو إلى ماله يجبر على عمل أو على بيع، بل المسلمون كلهم من جنس واحد كلهم يجاهد في سبيل الله).³⁹

3- وأما تدخل الدولة في التسعير فقد بين رحمه الله أن الأصل أن يترك السعر يتحقق في السوق عن طريق العرض والطلب، أما إذا تعطل ذلك القانون بفعل مفتعل فعندها لا بد من التسعير لإعادة الحياة إلى قوى السوق، يقول ابن تيمية، (وإذا كانت حاجة الناس تندفع إذا عملوا ما يكفي الناس بحيث يشتري إذ ذاك بالثمن المعروف لن

35 محمد المبارك، آراء ابن تيمية في الدولة ومدى تدخلها في المجال الاقتصادي، بيروت: دار الفكر، ط 3 1970م. ص 141.

36 صحيح البخاري، بيروت: المكتبة الثقافية، (د.ت). كتاب البيع 100 ج 3 ص 147.

37 ابن تيمية. الحسبة في الإسلام. مرجع سابق. ص 11.

38 المرجع السابق ص 11-12.

39 المرجع السابق. ص 23.

يحتج إلى تسعير، وأما إذا كانت حاجة الناس لا تندفع إلا بالتسعير العادل، سعر عليهم تسعير عدل لا وكس⁴⁰ ولا شطط⁴¹. 42.

والذي يراه الباحث،

1- أن شيخ الإسلام سبق علماء الاقتصاد الغربيين، من مثل ألفرد مارشال في الكشف عن قانون العرض والطلب وتحديد السعير.

2- كان له -رحمه الله- فكرة واضحة عن قوى السوق التي تعمل على تحديد السعير، وبرزت من خلال كتاباته والنصوص التي نقلناها.

3- أظهر مصطلح الرغبة في تحديد مستوى الأسعار، كون الرغبات تعكس الحاجة والأذواق التي تحدد الطلب على السلعة.

4- ذكر مصادر أخرى تؤثر في العرض مثل زيادة الناتج والاستيراد الخارجي.

5- استعمل لفظ الظلم عند الحديث عن التدخل المفتعل في قوى السوق، وذلك لربط النواحي الحياتية بالثواب والعقاب ورضى الله سبحانه وتعالى والخوف من عقابه، مما يجعل البائع أو المستهلك يستشعر رقابة الله في سره وعلنه عند ممارسة البيع.

6- كان له مساهمة في متغيرات العرض والطلب، إذ ربط بين زيادة الطلب وقلة العرض عند تحديد الأسعار.

7- أدخل عوامل غيبية غير معروفة في آلية السوق من عند الله لا يعلمها إلا هو سبحانه وتعالى

8- أخذ بالعامل النفسي في العرض والطلب وذلك أن الناس عندما يقل عرض مادة يخافون من انقطاعها، فيتهافتون على شرائها خوفاً من فقدانها من الأسواق.

40 الوكس: النقص. لسان العرب، مادة وكس ج 6 ص 257.

41 الشطط: الزيادة، أو مجاوزة القدر في البيع. لسان العرب، مادة شطط ج 7 ص 334.

42 ابن تيمية. الحسبة في الإسلام. مرجع سابق. ص 28-29.

9- كشف عن عامل آخر في قوى السوق غير العرض والطلب، وهو الرغبة في الحصول على الأرباح الفاحشة من خلال الاحتكار والحصر وتواطؤ الباعة والمشتريين، مما يعيق قوى السوق في تحديد الأسعار.

10- أوضح خلو السوق الإسلامي من المعيقات التي تعيق عمل قانون العرض والطلب، مثل معرفة الباعة والمشتريين بالأسعار، والمحاباة في البيع والشراء والاحتكارات، وتدخل الدولة القسري.

11- بين المؤثرات التي تؤثر في الرغبة "الطلب" والأسعار، وكرمها:

أ- توفر البضاعة وكثرة عرضها.

ب- كثرة الطلب على البضاعة.

ت- أهمية السلعة بالنسبة إلى المستهلك "ضرورية كانت أم كمالية".

ث- وضع المشتري من حي قدرته الشرائية ومكانته المالية.

ج- نوعية النقد المدفوع ومقدار قوته الشرائي.

ح- قدرة المشتري على الوفاء بالالتزام وما يترتب عليه.

التسعير:

التسعير يقصد به عملية تقدير الدولة أو ولي الأمر أثماناً معينة ومحددة للسلع والخدمات، بحيث يلتزم بها البائع والمشتري، ولا يجوز لهما الزيادة عليها أو إنقاصها تحت طائلة العقوبة،⁴³ وعرفه شيخ الإسلام ابن تيمية بأنه إلزام التجار بقيمة المثل حيث يقول، (ولا معنى للتسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل).⁴⁴

43 حسين شحاته. نظرة ابن تيمية إلى المشكلات المعاصرة (1). مجلة الاقتصاد الإسلامي. ع 16 (ربيع أول 1403هـ) ص 8.

44 ابن تيمية. السب في الإسلام. مرجع سابق. ص 12.

وعملية التسعير، إحدى معالم النظم الاقتصادية التي تميز بين هذه الأنظمة، فمثلاً النظام الرأسمالي تتحدد فيعه الأسعار حسب قوى السوق "العرض والطلب"، دون تدخل من الدولة في سوق كاملة حرة خالية من الاحتكارات، وتتوافر فيه المنافسة والمعلومات، ولا يضبطها إلا البائع فإنه يسعى لتحقيق أقصى ربحية له، والمشتري يسعى لتحقيق وتعظيم منافعه ضمن دخل، أما في النظام الاشتراكي فالتسعير يتم عن طريق أجهزة الدولة التي تحددها ضمن إطار التخطيط المركزي، ولا يحكمها إلا سياسات وأهداف الحزب،⁴⁵ وفي الإسلام اختلف الفقهاء، حول مسألة التسعير بين مجيز لها ومانع مفصل في الموضوع على النحو التالي:⁴⁶

1- جمهور الفقهاء ومنهم أبو حنيفة⁴⁷ والشافعي⁴⁸ وأحمد:⁴⁹ فهؤلاء، لا يجيزون التسعير ويعتبرون البيع في حالة التسعير إكراهاً ولا يصح هذا البيع.

2- بعض المالكية،⁵⁰ ولا يجيزون التسعير، ولكن إذا خالف احد السعر بالزيادة أو النقصان فإنه يجبر على سعر السوق أو يخرج من السوق، وبعضهم رأى الإجماع والإخراج في حالة الزيادة في السعر جدون النقصان.

3- متأخرو الحنفية⁵¹ أجازوا التسعير في حالات الأقوات ووقت الضرورة، وإذا كان ارتفاع الأسعار فاحشاً.

4- بعض المالكية⁵² وبعض الشافعية⁵³ وابن تيمية وتلميذه ابن القيم،⁵⁴ يجيزون التسعير العادل في الأموال والأعمال إذا احتاج الناس لذلك.

45 حسين شحاتة. نظرة ابن تيمية إلى المشكلات العاصرة (1). مرجع سابق. ص 8.

46 عد السلام العبادي. الملكية في الشريعة الإسلامية، عمان: مكتبة الأقصى، 1972 م. ج 2 ص 302-314.

47 الموصلي، الاختيار لتعليل المختار، بيروت: دار المعرفة، ط 1975 م. ج 4 ص 161.

48 النووي، المجموع شرح المهذب، بيروت: دار الفكر، (د.ت) ج 13 ص 49-50.

49 ابن قدامة، المغني والشرح الكبير، بيروت: دار الفكر، 1994 م. ج 4 ص 303-304.

50 ابن جزري، قوانين الأحكام الشرعية ومسائل الفروع الفقهية، / بيروت: جار العم للملايين، 1968 م. ص 281. والزرقاني. شرح الزرقاني على موطأ مالك، القاهرة: المكتبة التجارية، 1936 م. ج 3 ص 299.

51 الكاساني، بدائع الصنائع، بيروت: دار الكتب العلمية ط 1986 م. ج 5 ص 129 وحاشية ابن عابدين، بيروت دار الفكر (د.ط) 1995 م. ج 6 ص 399-400.

52 أبو الوليد الباجي، المنقى شرح الموطأ، القاهرة: مطبعة السعادة 1332 هـ. ج 5 ص 17.

53 النووي، المجموع شرح المهذب، مرجع سابق. ج 13 ص 49-50.

54 ابن القيم، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، تحقيق ممد حامد الفقي، بيروت: دار الكتب العلمية (د.ت) ص 254.

5- سعيد بن المسيب وربيعه بن عبد الرحمن⁵⁵ يميزان التسعير مطلقاً.⁵⁶

وقد استدل مانعو التسعير بجملة من الأدلة منها:

1- مارواه أنس قال، غلا السعر على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم فقالوا: يا رسول الله لو سَعَرْت، فقال، "إن الله هو القابض الباسط الرازق المسعّر، وإني لأرجو أن ألقى الله عز وجل ولا يطلبني أحد بمظلة ظلمتها إياه في دم ولا مال"،⁵⁷ ويقولون إن الرسول صلى الله عليه وسلم أوضح أن التسعير ظلم ومظلمة وحرام لا يجوز، ولو كان التسعير جائزاً لأجازه لهم رسول الله صلى الله عليه وسلم، وفي رواية أخرى ع أبي هريرة قال: جاء رجل فقال: يا رسول الله سَعَر، فقال: بل أدعو الله، ثم جاء آخر فقال: يا رسول الله سَعَر فقال: "بل الله يخفض ويرفع".⁵⁸

2- يرون الناس مسلطون على أموالهم ولا تؤخذ نهم إلا عن طيب نفس وفي المواضع اللازمة، وهذا موضع غير لازم، وأن التسعير حجر في الأموال، والحجر على المسلم الحر العاقل البالغ لا يجوز.

3- يرون أن الإمام مأمور برعاية مصالح الناس بشكل عام، بائعين ومشتريين فلا يمكن طرفاً من طرف، بل يترك الطرفين يجتهدان في تحقيق مصالحهما بالسعر الذي يتفقان عليه.

4- ويرون كذلك أن التسعير بسعر معين وإجبار الباعة عليه يتعارض مع قوله تعالى، ﴿إلا أن تكون تجارة عن

تراض منكم﴾.⁵⁹

55 أبو الوليد الباجي، المنقى شرح الموطأ، مرجع سابق. ج 5 ص 18.

56 سعيد أبو الفتوح محمد بسيوني، الحرية الاقتصادية في الإسلام وأثرها في التنمية، المنصورة: دار الوفاء للطباعة والنشر والتوزيع 1988م، ص 570.

57 سنن أبي داوود، 1971 م بيروت: دار الحديث للطباعة والنشر والتوزيع/كتاب البيع 51 حديث رقم 3451 ص 731 وسنن ابن ماجه. تحقيق وعناية محمد فؤاد عبد الباقي، (د.ت) بيروت: دار إحياء التراث العربي/التجارات 27 حديث رقم 2200 ج 2 وعارضه الأحوذى يشرح صحيح الترمذي بيروت: دار الفكر (د.ت). ج 6 ص 53 وقال عنه الترمذي، حديث حسن صحيح، ومسند الإمام احمد، بيروت: دار الفكر ، ط 2.

1994 م. ج 3 ص 156 وسنن الدارمي، (د.ت) دار إحياء السنة النبوية. ج 2 ص 249.

58 سنن أبي داوود، مرجع سابق. كتاب البيع 51 حديث رقم 3450 ج 3 ص 731.

59 سورة النساء الآية 29.

5- قالوا إن التسعير يسبب الغلاء، لأن الجالبيين إذا علموا بالتسعير يتعدون عن السوق مما يقلل عرض السلع فيرتفع سعرها، ومن عنده البضاعة يحزنها ولا ينزلها إلى السوق، فيرتفع كذلك السعر، وهذا إضرار بالبائع والمشتري.

وأصحاب المذهب الثاني، استدلوا بما روي عن سعيد بن المسيب أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه علم بقدوم قافلة زبيب، وقد مر بحاطب بن أبي بلتعة وهو يبيع زبيباً بالسوق، وكان يبيع بسعر أقل، فقال عمر بن الخطاب، إما أن تزيد في السعر وإما أن ترفع من سوقنا،⁶⁰ فرفع الأسعار يؤدي إلى الإضرار بالمسلمين، وخفضها يؤدي إلى الإضرار بأهل السوق، مما يؤدي إلى الخصومات والشغب.

أما أصحاب المذهب الرابع ومنهم ابن تيمية فقد استدلوا بأدلة ليردوا على أدلة الفريق الأول على النحو التالي:

1- إن التسعير أمر بالواجب والمعاقبة على تركه، فكل شخص وجب عليه البيع بثمن المثل وامتنع أن يبيع إلا بأكثر منه، يؤمر بالواجب ويعاقب على تركه، يقول ابن تيمية، و(أما إذا امتنع الناس من بيع ما يجب عليهم بيعه فنا يؤمرون بالواجب ويعاقبون على تركه، وكذلك من وجب عليه أن يبيع بثمن المثل فامتنع أن يبيع إلا بأكثر منه، فهنا يؤمر بما يجب عليه ويعاقب على تركه بلا ريب).⁶¹

2- ثبت عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه أمر بتسعير حصة الشريك في العبد عند العتق، فتقدير الرسول صلى الله عليه وسلم للثمن إجازة له، يقول ابن تيمية، (وأما من تعين عليه أن يبيع، فكالذي كان النبي صلى الله عليه وسلم قدر له الثمن الذي يبيع به ويسعر عليه، كما في الصحيحين عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال، "من اعتق شريكاً له في عبد، وكان له من المال ما يبلغ ثمن العبد قوم عليه قيمة عدل لا وكس ولا شطط، فأعطى شركاءه حصصهم وعتق عليه العبد"،⁶² فهذا لما وبع عليه أن يملك شريكه عتق نصيبه الذي لم يعتقه ليكمل الحرية في العبد، قدر عوضه بأن يقوم جميع العبد قيمة عدل ولا وكس ولا شطط، ويعطى قسطه من القسمة فإذا كان الشارع يوجب إخراج الشيء من ملك مالكة بعرض المثل لحاجة الشريك إلى إعتاق ذلك، وليس للمالك المطالبة بالزيادة على نصف القيمة، فكيف بمن كانت حاجته أعظم من الحاجة إلى إعتاق ذلك النصيب، مثل حاجة المضطر إلى

60 أبو الوليد الباجي، المتقى شرح الموطأ، مرجع سابق. ج 4 ص 17.

61 تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق، ص 23.

62 صحيح البخاري، مرجع سابق. كتاب الشركة 9-10 ج 3 ص 278 وصحيح مسلم بشرح النووي، بيروت: مؤسسة مناهل العرفان (د.ت). ج

الطعام واللباس وغير ذلك، وهذا الذي أمر به النبي صلى الله عليه وسلم من تقويم الجميع بقيمة المثل هو حقيقة التسعير).⁶³

3- في حق الشفعة للشريك في الملك، له الق في أخ الجزء المباع من يد الممتلك وبنفس الثمن الذي اشتراه به، يقول ابن تيمية، (وكذاك يجوز للشريك أن ينزع النصف المشفوع من يد المشتري بمثل الثمن الذي اشتراه به، ولا زيادة للتخلص من ضرر المشاركة والمقاسمة، وهذا ثابت بالنسبة المستفيضة وإجماع العلماء، وهذا إلزام له بأن يعطيه ذلك المن، لا زيادة لأجل تحصيل مصلحة التكميل لواحد، فكيف بما هو أعظم من ذلك ولم يكن له أن يبيعه للشريك بما شاء، بل ليس له أن يطلب من الشريك زيادة على الثمن الذي حصل له به).⁶⁴

4- استدلو كذلك بحيث سمرة بن جندب، إذ إن الرسول صلى الله عليه وسلم طلب من صاحب الشجرة قبول ثمنها أو أن تفلح، يقول ابن تيمية، (وفي السنن أن رجلاً كانت له شجرة في أرض غيره، وكان صاحب الأرض يتضرر بدخول صاحب الشجرة، فشكا ذلك إلى النبي صلى الله عليه وسلم، فأمره أن يقبل منه بدلها أو يتبرع له بها، فلم يفعل، فأذن لصاحب الأرض في قلعها، وقال لصاحب الشجرة، "إنما أنت مضار"،⁶⁵ فهنا أوجب عليه إذا لم يتبرع بها أن يبيعها، فدل على وجوب البيع عند حاجة المشتري، وأين حاجة هذا من حاجة عوم الناس إلى الطعام؟).⁶⁶

5- إذا كان في الحق العام أجزى وضع ثمن والإجبار عليه، فالحق الشخصي أولى أن يحدد له عند الضرورة سعر ويجبر عليه، يقول ابن تيمية، (والمقصود هنا أنه إذا كانت السنة قد مضت في واضح بأن على المالك أن يبيع ماله بثمان مقدر، إما بثمان المثل وإما بالثمان الذي اشتراه به لم يحرم مطلقاً تقدير الثمن، ثم إن ما قدّر به النبي صلى الله عليه وسلم في شراء نصيب شريك المعتق هو لأجل تكميل الحرية، وذلك حق الله، وما احتاج إليه الناس حاجة عامة، فالحق فيه لله، ولها يجعل العلماء هذه حقوقاً لله تعالى وحدوداً لله، بخلاف حقوق الأدميين وحدودهم، وذلك مثل حقوق المساجد، وممال الفياء، والصدقات، والوقف على أهل الحاجات، والمنافع العامة، ونحو ذلك وحاجة المسلمين إلى الطعام واللباس، وغير ذلك من مصلحة عامة ليس الحق فيها لواحد بعينه، فتقدير الثمن فيها بثمان المثل على من

63 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 24.

64 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 24.

65 سنن أبي داوود. مرجع سابق، كتاب الأفضية 31 حديث رقم 3636 ج 2 ص 50.

66 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 28.

وجب عليه البيع أولى من تقديره لتكميل الحرية، لكن تكميل الحرية وجب على الشريك المعتق، فلو لم يقدر فيها الثمن لتضرر بطلب الشريك الآخر ما شاء و، وهنا عموم الناس عليهم شراء الطعام والثياب لأنفسهم، فلو مُكِّن من يحتاج إلى سلعته أن لا يبيع إلا بما شاء لكان ضرر الناس أعظم).⁶⁷

6-رد شيخ الإسلام على استدلال المانعين بحديث صلى الله عليه وسلم، عندما طلب منه التسعير بحجة أن هذا قضية خاصة ومعينة وليس حكماً عاماً، ومن يحتج به فقد أخطأ، يقول، (ومن منع التسعير مطلقاً محتجاً بقول النبي صلى الله عليه وسلم، "أن الله هو المسعر القابض الباسط، وأني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد منكم يطالبني بمظلمة في دم ولا مال"⁶⁸ فقد غلط، فإن هذه قضية معينة ليست لفظاً عاماً، وليس فيها أن أحداً امتنع من بيع يجب عليه أو عمل يجب عليه، أو طلب في ذلك أكثر من عوض المثل، ومعلوم أن الشيء إذا رغب الناس في الزيادة فيه، فإذا كان صاحبه قد بذله كما جرت به العادة ولكن الناس تزايدوا فيه، فهنا لا يسعر عليهم)،⁶⁹ ويف وضع المدينة زمن رسول الله صلى الله عليه وسلم كزيادة في الإيضاح، مبنياً أنه كان لها خصوصية تنبع من كون الباعة من التجار الخارجيين وليسوا من أهل المدينة، إضافة إلى أنهم كانوا يعيشون حالة جهاد وحرب، فأى تسعير والحالة هذه سيضر باقتصاد المدينة، يقول، (والمدينة كما ذكرنا، إنما كان الطعام الذي يباع فيها غالباً من الجلب، وقد يباع فيها شيء يزرع فيها، وإنما كان يزرع فيها الشعير فلم يكن البائعون ولا المشترون ناساً معينين، ولم يكن هناك أحد يحتاج الناس إلى عينه أو إلى ماله ليحجر على عمل أو على بيع، بل المسلمون كلهم من جنس واحد كلهم يجاهد في سبيل الله، وملك يكن من المسلمين البالغين القادرين على الجهاد إلا من يخرج في الغزو، وكل منهم يغزو بنفسه اله أو بما أعطاه من الصدقات أو الفيء أو ما يجهزه بع غيره، وكان إكراه البائعين على أن لا يبيعوا سلعهم إلا بمن معين إكراهاً بغير حق، وإذا لم يكن جوز إكراههم على أصل البيع فإكراههم على تقدير الثمن كذلك لا يجوز)،⁷⁰ إذن رسول الله صلى الله عليه وسلم لم يسعر عندما طلب منه ليس لكون التسعير حراماً، ولكن لعدم الحاجة إليه،⁷¹ وقد كون هناك أسباب أخرى لرفض رسول الله صلى الله عليه وسلم لسلك للتسعير، مثل رغبته في ترسيخ حرية السوق في نفوس المسلمين،

67 المرجع السابق ص 26 .

68 سبق تخريجه هامش ص 18.

69 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 23.

70 المرجع السابق ص 23-24.

71 سعيد سعد مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، بيروت: مؤسسة الرسالة، 1986 م. ص 131.

وتشجيع مبدأ المبادرة الفردية في الاقتصاد الإسلامي، وليس كلما حدث طارئ نلجأ إلى التدخل والتسعير،⁷² أو قد يكون ارتفاع الأسعار ناشئاً عن العرض والطلب وارتفاع تكاليف إنتاج السلع أو قلة عرضها، ولذلك استنبط الفقهاء⁷³ من هذا الحديث عدة أمور تؤيد ما ذهب إليه ابن تيمية منها:

أ- أن سب ارتفاع السعر في المدينة على زمن رسول الله صلى الله عليه وسلم كان أمراً طبيعياً نابعاً من العرض واطلب.

ب- أن هذا الارتفاع أمر عارض يزول بزوال سببه.

ت- أن رسول الله صلى الله عليه وسلم لم يسعر شعوراً منه بان الأسعار ستعود إلى وضعها الطبيعي بعد زوال السبب، وهذا ما حصل فعلاً، إذ بعد قدوم الجلب عادت الأسعار لسابق عهدها.

ث- أن التسعير في هذه الحالة ظلم للبائعين وإكراه لهم بغير حق، لهم الأسعار لم ترتفع بسببهم، وهذا حرام لم يقره رسول الله صلى الله عليه وسلم.

7- كما يقول ابن تيمية فإن الشافعي وأبا حنيفة اللذين يمنعان التسعير يجيزانه في حالات، يقول، (ولها قال الفقهاء إذا اضطر الإنسان إلى طعام الغير كان عليه بذله له بثمن المثل، فيجب الفرق بين من عليه أن يبيع وبين من ليس عليه أن يبيع، وأبعد الأئمة عن إيجاد المعاوضة وتقديرها هو الشافعي، ومع هذا فإنه يوجب⁷⁴ على من اضطر الإنسان إلى طعامه أن يعطيه بثمن المثل وقال أصحاب أبي حنيفة⁷⁵ لا ينبغي للسلطان أن يسعر على الناس إلا إذا تعلق به حق ضرر العامة، فإذا رفع إلى القاضي أمر المحتكر ببيع ما فضل عن قوته وقوت أهله على اعتبار السعر في ذلك فنهاه عن الاحتكار، فإن رفع التاجر فيه إليه ثانياً حبسه وعززه على مقتضى رأيه زجراً أو دفعاً للضرر عن

72 محمد أحمد صقر، الاقتصاد الإسلامي مفاهيم ومرتكبات. مرجع سابق. ص 76.

73 فكري أحمد نعمان، النظرية الاقتصادية في الإسلام، دبي: دار القلم، 1985 م. ص 299.

74 النووي، المجموع شرح المذهب، مرجع سابق، ج 9 ص 45.

75 الكاساني، بدائع الصنائع، مرجع سابق. ج 5 ص 129.

الناس، فإن كان أرباب الطعام يتعدون ويتجاوزون القيمة تعدياً فاحشاً وعجز القاضي عن صيانة حقوق المسلمين إلا بالتسعير، سعر حينئذ بمشورة أهل الرأي والبصيرة وإذا تعدى احد بعد ما فعل ذلك أجبره القاضي).⁷⁶

ويميل الباحث إلى رأي شيخ الإسلام ابن تيمية للأسباب التالية:

1- أن رسول الله صلى الله عليه وسلم أوضح في معرض حديثه عندما طلب منه التفسير، أن الزيادة التي حصلت في السعر لم تكن من تصرفات الباعة والمشتريين المفتعلة وتدلم غير المشروع في قوى السوق، وإنما مردها إلى قلة المعروض من البضاعة لظروف عادية، فعندها يضيف الرفع والخفض في الأسعار لله سبحانه وتعالى، ومع ذلك إن الخلل الذي حدث مرده إلى قوى السوق والأمور الطبيعية، وليس إلى تدخل البشر في السوق، وقد حصل أن حدث خلل في السوق بفعل الشر، فتدخل رسول الله صلى الله عليه وسلم ونبه إليه، مثل منعه للاحتكار وتلقي الركبان وبيع الحاضر للبادي، وأيضاً عدم تسعير رسول الله صلى الله عليه وسلم في هذه الحالة وفي الظروف التي كانت تعيشها المدينة، يدل على بعد نظر رسول الله صلى الله عليه وسلم، فالمدينة في حالة حرب وجهاد، والمصحابة رضوان الله عليهم فرسان في النهار وعُباد في الليل، وأمر التجارة معتمد على الجالبيين، فلو سَعّر لحدث خلل من قبل الجالبيين إذ قد يجمعون عن القدوم إلى سوق المدينة، وهذه كارثة اقتصادية للمسلمين.

2- أن ما احتج به المانعون من أن التسعير حجر، والحجر لا يجوز، فهذه فقاعدة شرعية منة ضم قواعد متعاضدة مع بعض الفقهاء وتعمل جنباً إلى جن مثل "لا ضرر ولا ضرار"، و"منع الضرر"، و"المصلحة العامة تقدم على المصلحة الخاصة"، و"الضرر الأشد يزال بالضرر الأخف"، وكذلك فإن العدل أساس الإسلام، وهو عام لجميع أفراد المجتمع دون فئة معينة للباعة والمشتريين، فإذا لم يسعر أطلق العنان للباعة وظلم المشتريين.

وينظر ابن تيمية في حديثه عن التسعير من قاعدة أن الأصل هو حرية السوق، وترك الأسعار تتجدد عن طريق قوى السوق ولا يتدخل إلا عند الضرورة،⁷⁷ ولذلك نراه يقرّ في بداية حديثه أن الناس مسلطون على أموالهم، ولا يحق لأحد أن يأخذها منهم إلا عن طيب نفس، فيقول، (وله أقول لأن الناس مسلطون على أموالهم ليس لأحد أن

76 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 26-27.

77 محمد رجب البيومي، التسعير الجبري، مجلة الاقتصاد الإسلامي، ع 28 (ربيع أول 1404 هـ) ص 38.

يأخذها أو شيئاً منها بغير طيب أنفيهم، إلا في الواضع التي تلزمهم)⁷⁸، ثم يؤكد على أنه إذا كانت الأسعار تتحدد وفقاً للعرض والطلب، ولا يوجد تدخل فيها وسارت أمور الناس لاجابة للتسعير، فيقول، (وإذا كانت حاجة الناس تندفع إذا عملوا ما يكفي الناس بحيث يشتري إذ ذاك بالثمن المعروف لم يحتج إلى تسعير، وأما إذا كانت حاجة الناس لا تندفع إلا بالتسعير العادل سقر عليهم تسعير عدل ولا وكس ولا شطط)⁷⁹. ويقسم رحمة الله التسعير إلى نوعين:

1- ظلم محرم، وذلك عندما يتم إكراههم بغير حق على سعر لا يرضونه

2- عدل جائز، وذلك عندما يتضمن العدل بين الناس وإكراههم على ما يجب عليهم بثمان المثل

فيقول، (ومن هنا يتبين أن السعر منه ماهو ظلم لا يجوز، ومنه ماهو عدل جائز، فإذا تضمن ظلم الناس وإكراههم بغير حق على البيع بثمان لا يرونه، أو منعهم مما أباحه الله لهم، فهو حرام وإذا تضمن العدل بين الناس مثل إكراههم على ما يجب عليهم من المعاوضة بمن المثل، ومنعهم مما يجرم عليهم من أخذ زيادة على عوض المثل فهو جائز بل واجب).⁸⁰ وذكر رفض رسول الله صلى الله عليه وسلم للتسعير وبدرجه تحت النوع الأول قائلاً، (فأما الأول فمثل ما روى أنس قال، غلا السعر على عهد رسول الله صلى الله عليه وسلم فقالوا: يا رسول الله لو سقرت، فقال، إن الله هو القابض الباسط الرازق المسعر، وإني لأرجو أن ألقى الله ولا يطلبن أحد بمظلمة ظلمتها إياه في دم ولا مال"⁸¹)⁸². ثم يبين حالة النوع الأول وهي عندما تتحدد الأسعار حسب قوى السوق دونما تدخل من أحد فيقول، (فإذا كان الناس يبيعون سلعهم على أوجه المعروف من غير ظلم منهم، وقد ارتفع السهر إما لقلّة الشيء وإما لكثرة الخلق، فهذا إلى الله، فالزام الخلق أن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق)⁸³، ويوضح كذلك حالة النوع الثاني، وهي ارتفاع الأسعار ونزولها بسبب تدخل البشر في قوى السوق، يقول، (وأما الثاني فمثل أن يمتنع أرباب السلع عن بيعها مع ضرورة الناس إليها، إلا بزيادة على القيمة المعروفة، فهنا يجب عليهم بيعها بقيمة المثل، ولا معنى للتسعير إلا

78 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 21.

79 المرجع السابق. ص 28-29.

80 المرجع السابق. ص 12.

81 سبق تخريجه صفحة 18 هامش رقم 11.

82 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 12.

83 المرجع السابق، ص 12.

إلزامهم بقيمة المثل، فيجب أن يلتزموا بما ألزمهم الله به⁸⁴، فارتفاع الأسعار في الحالة الأولى أمر طبيعي، لذلك لا تدخل فيه، أما في الحالة الثانية فكان السبب تحكم الباعة في العرض مع أهمية السلعة وضرورتها وها يرفع السعر وعندها من الضرورة التدخل للتسعير⁸⁵.

والتسعير الأول الظالم له أضرار اقتصادية تحدث عنها شيخ الإسلام ابن تيمية ومنها:

1-فساد الأسعار، إذ لو بقيت الأسعار على حالها حسب قوى السوق، تكون معبراً حقيقياً عن الرغبة الحقيقية والطلب الحقيقي للمشتريين، وعن العرض الحقيقي للباعة، أما إذا تدخلت الدولة وسعرت سعراً غير عادل فإن ذلك سيضر بالأسعار ويفسدها ولاسيما عند انتشار الأسواق السوداء وتباين الأسعار.

2-اختفاء الأقوات، إذ قد يلجأ الباعة إلى إخفاء السلع لبيعها في السوق السوداء بالسعر الذي يريدون، ولا يتقيدون بالسعر الذي حددته الدولة له طمعاً في تحصيل أكبر قدر من الربح.

3-إتلاف أموال الناس، فإذا حددت سعراً فقد يتقلص طلب المشتريين وتكسد السلع ولا تجد من يشتريها فتفسد وتهلك.

4-خروج الباعة من السوق، إذا سعرت الدولة على التجار تسعيراً غير عادل، فقد يؤدي ذلك إلى خسارة بعض التجار أو قلة أرباحهم، ما يضطرهم إلى ترك هذا العمل إلى مكان آخر، أو الانتقال إلى سوق آخر⁸⁶، يقول ابن تيمية، (وإذا سَعَّر عليهم من غير رضا بما لا ربح لهم فيه أدى ذلك إلى فساد الأسعار وإخفاء الأقوات وإتلاف أموال الناس)⁸⁷، ويقول فيما ينقله عن الإمام مالك، (قال: إذا سَعَّر عليهم قدر ما يرى من شرائهم فلا بأس به ولكن أخاف أن يقوموا من السوق)⁸⁸.

84 المرجع السابق ص 12-13.

85 محمد احمد صقر، الاقتصاد الإسلامي مفاهيم ومرتكبات. مرجع سابق. ص 77.

86 محمد المبارك، آراء ابن تيمية في الدولة ومدى تدخلها في المجال الاقتصادي. مرجع سابق ص 141.

87 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 23.

88 المرجع السابق. ص 22.

ولذلك نجد ابن تيمية -رحمه الله- يذك بعض الحالات التي يجوز لولي الأمر أو للدولة التدخل عندها وتحديد السعر ويكر منها:

1- حاجة الناس إلى السلعة، فإذا احتاج الناس إلى سلعة ما، وخوفاً من استغلال الباعة لهذه الحاجة يجوز التسعير، وذلك كعلاج لحاجة عامة⁸⁹، ومنعاً للظلم ومسايرة لقاعدة الضرورات تبيح المحظورات،⁹⁰ يقول ابن تيمية، (ولها كان لولي الأمر أن يكره الناس إلى بيع ما عندهم بقيمة المثل عند ضرورة الناس إليه، مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه والناس في مخمصة، فإنه يجبر على بيع للناس بقيمة المثل)⁹¹.

2- الاحتكار، وهو كما عرفه ابن تيمية، (هو الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام فيحبسه عنهم ويريد إغلاءه عليهم)⁹²، وهو أشد ضرراً وأكثر إيجاباً للتسعير، لأن الاحتكار يمثل الاستغلال الفعلي لحاجة الناس إلى السلعة⁹³، وحتى ابن تيمية يرى الحجر على المحتكر دفعاً للضرر العام الذي يمكن أن يلحق بالناس عند ممارسة الاحتكار⁹⁴، يقول ابن تيمية، (ومثل ذلك الاحتكار لما يحتاج الناس إليه، روى مسلم في صحيحه عن معمر بن عد الله أن النبي صلى الله عليه وسلم قال، "لا يحتكر إلى خاطئ"⁹⁵، فإن المحتكر هو الذي يعمد إلى شراء ما يحتاج إليه الناس من الطعام، فيحبسه عنهم ويريد إغلاءه عليهم، وهو ظالم للخلق المشتريين، ولهذا كان لولي الأمر أن يكره الناس على بيع ما عندهم بقيمة المثل عند ضرورة الناس إليه)⁹⁶.

3- حالة الحصر، أي جعل بيع سلعة معينة أو شرائها، مخصوص بأناس معينين، ويمنع غيرهم م بيعها أو شرائها وهو ما يطلق عليه حديثاً الموزع المعتمد⁹⁷، أو حق امتياز بيع السلع⁹⁸، وهو أمر لجأت إليه الدول قديماً وتلجأ إليه

89 البشري الشوربجي، التسعير في الإسلام. 1973 م. المؤلف. ص 103.

90 مرسي سلامة، من الضوابط التسويقية في الإسلام، مجلة الاقتصاد الإسلامي. ع 26 محرم (1404 هـ) ص 38.

91 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 12.

92 المرجع السابق ص 12.

93 البشري الشوربجي، التسعير في الإسلام. مرجع سابق ص 104.

94 محمد المبارك، آراء ابن تيمية في الدولة ومدى تدخلها في المجال الاقتصادي. مرجع سابق ص 110.

95 صحيح مسلم بشرح النووي. مرجع سابق. ج 11 ص 43.

96 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 12.

97 فكري أحمد نعمان، النظرية الاقتصادية في الإسلام. مرجع سابق. ص 299.

98 حمد بن عبد الرحمن الجنيدل، مناهج الباحثين في الاقتصاد الإسلامي. مرجع سابق. ج 2 ص 283.

حديثاً في بعض المواد والظروف والأحوال، وهذه الحالة يتعرض فيها المشتري إلى تسلط البائع وتحكمه، كون هذه المادة لا توجد إلا عنده ومرد المشتري إليه، يقول ابن تيمية: (وأبلغ من هذا أن يكون الناس قد التزموا أن لا يبيع الطعام أو غيره إلا أناس معروفون، لا يتباع تلك السلع إلا لهم ثم يبيعونها هم، فلو باع غيرهم ذلك منع إما ظلماً لوظيفة تؤخذ من البائع وإما غير ظلم، لما في ذلك من الفساد، فها هنا يجب التسعير عليهم، بحيث لا يبيعون إلا بقيمة المثل ولا يشترون أموال الناس إلا بقيمة المثل بلا تردد في لك عند أحد من العلماء، لأنه إذا كان قد منع غيرهم أن يبيع ذلك النوع أو يشتريه، فلو سوغ لهم أن يبيعوا بما اختاروا أو اشتروا بما اختاروا كان ذلك ظلماً للخلق من وجهين؛ ظلماً للبائعين الذين يريدون بيع تلك الأموال، وظلماً للمشتريين منهم، والواجب إذا لم يكن دفع جميع الظلم أن يدفع الممكن منه، فالتسعير في مثل هذا واجب بلا نزاع، وحقيقة إلزامهم أن لا يبيعوا أو لا يشتروا إلا بثمن المثل، وهذا واجب في مواضع كثيرة من الشريعة، فإنه كما أن الإكراه على البيع لا يجوز إلا بحق يجوز الإكراه على البيع بحق في مواضع)⁹⁹.

4- حالة تواطؤ البائعين وتآمرهم على المشتريين طمعاً في الربح الفاحش، أو تواطؤ المشتريين في حال محدوديتهم، وهي شبيهة بما يطلق عليه اليوم "الكارتل والترست"، و"الكارتل" مصطلح لاتيني يعني الميثاق، ويقصد به اتفاق "تواطؤ" بين عدة شركات أو مشروعات كبيرة كل منها ذات إدارة مستقلة، وذلك من أجل الحد من المنافسة أو إلغائها، فتقاسم الإنتاج والأسواق وتتفق على سياسية الأسعار وتسيطر على الأسواق¹⁰⁰، والترست "مصطلح لاتيني يعني الاتفاق، ويقصد به انصهار "اندماج" عدة شركات في شركة واحدة قابضة ذات إدارة موحدة"¹⁰¹، وهذه الهيئات الاقتصادية "الكارتل والترست" تشكل خطراً في العصر الحديث كون الحكومات لا تستطيع ضبطها، مما يجعل المواطن والمستهلك هو الضحية والفريسة السهلة لها، يقول ابن تيمية، (ولهذا منع غير واحد من العلماء كأبي حنيفة¹⁰² وأصحابه القسّام الذين يقسمون العقار وغيره بالأجر أن يشتركوا والناس محتاجون إليهم فمنع البائعين الذي تواطؤوا على أن لا يبيعوا إلا بثمن قدره أولى، وكذلك منع المشتريين إذ تواطؤوا على أن يشتركوا، فإنهم إذا اشتركوا فيما يشتريه أحدهم حتى يهضموا سلع الناس أولى أيضاً، فإذا كانت الطائفة التي تشتري نوعاً من السلع أو تبيعها قد

99 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 13.

100 رفيق المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، بيروت: دار القلم 1989 م ودمشق: الدار الشامية. ص 140.

101 المرجع السابق. ص 140.

102 الموصلي، الاختيار لتعليل المختار. مرجع سابق. ج 2 ص 74.

تواطأت على أن يهضموا ما يشترونه، فيشترونه بدون ثمن المثل المعروف ويزيدون ما يبيعون بأكثر من الثمن المعروف، وينمون ما يشترونه، كان هذا أعظم عدواناً من تلقي السلع ومن بيع الحاضر للبادي ومن النجس، ويكونون قد اتفقوا على ظلم الناس، حتى يضطروا إلى بيع سلعهم وشراؤها بأكثر من ثمن المثل، والناس يحتاجون إلى ذلك وشراؤه، وما احتاج إلى بيعه وشراؤه عموم الناس فإنه يجب أن لا يباع إلا بثمن المثل إذا كانت الحاجة إلى بيع وشراؤه عامة¹⁰³. وهذه لفظة طيبة من شيخ الإسلام في حديثه عن تواطؤ المشتري إذ يحافظ على مصلحة البائع عندما يتواطأ ويتفق المشترون من أجل الضغط على البائع لحمله على البيع بالسعر الذي يريدونه، والذي قد لا يمثل الالتقاء الحقيقي لرغبة الطلب والعرض، ولا يمثل سعر قوى السوق مما يلحق ضرراً بالتجار خاصةً وبالاقتصاد عامة¹⁰⁴.

5- حالة امتناع أرباب السلع الضرورية عن بيعها¹⁰⁵، فإذا كانت السلعة ضرورية وامتنع البائع عن بيعها، فهنا لولى الأمر إجباره وتحديد سعر لبيعها، يقول ابن تيمية، (وأما الثاني فمثل أن يمتنع أرباب السبع من بيعها، مع ضرورة الناس إليه إلا بزيادة على القيمة المعروفة، فهنا يجب عليهم بيعها بقيمة المثل ولا معنى التسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل، فيجب أن يلتزموا بما ألزمهم الله به)¹⁰⁶.

6- حالة الجهاد والحروب والكوارث، حيث تنظم أسواق بيع السلاح ومستلزمات الحرب والجهاد، لأن الطلب سيزداد عليها، وخوفاً من ارتفاع أسعارها يسعّر عليهم، يقول ابن تيمية، (وأما في الأموال فإذا احتاج الناس إلى سلاح للمجاهد على أهل السلاح أن يبيعه بعوض المثل، ولا يمتنعون من أن يجسوا السلاح حتى يتسلط العدو أو يئذل لهم من الأموال ما يختارون فإذا وجب عليه أن يجاهد بنفسه وكماله، فكيف لا يجب عليه أن يبيع ما يحتاج إليه في الجهاد بعوض المثل¹⁰⁷).

أما عن كيفية التسعير عند الحاجة إليه، فدبّن، رحمه الله، أنها تتم بأن يجتمع ولسي الأمر مع كبار تجار السوق وبحضور بعض العامة، منعاً لإعطاء التجار أسعار ومعلومات غير حقيقية، ثم يفاوضهم على السعر، هم طباعة وهو

103 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 13-14.

104 البشري الشوربجي، التسعير في الإسلام، مرجع سابق. ص 107.

105 السيد محمد عاشور، التمويل في الإسلام، المؤلف: 1975م. ص 99.

106 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 12.

107 المرجع السابق. ص 18-19.

كولي أمر وممثل عن المشتريين، حتى يتم التوصل إلى سعر يرضى به الباعة ويرضى به الإمام "المشتريين" ويراعى في هذا السعر العدالة وتحقيق ربح معقول للباعة، يقول ابن تيمية، (وأما صفة ذلك عند من جَوَّزه فقال ابن حبيب¹⁰⁸: ينبغي للإمام أن يجمع وجوه أهل سوق ذلك الشيء، ويحضر غيرهم استظهاراً على صدقهم فيسألهم كيف يشترون وكف يبيعون، فينازلهم إلى ما فيه لهم وللعمامة سداد حتى يرضوا ولا يجبرون على التسعير، ولكن عن رضا، قال: وعلى هذا أجازته من أجازته، قال أبو الوليد¹⁰⁹: ووجه ذلك أنه بهذا يتوصل إلى معرفة مصالح الباعة والمشتريين، ويجعل للباعة في ذلك من الربح ما يقوم بهم ولا يكون فيه إجحاف بالناس)¹¹⁰.

إذن فأساس التسعير عنده العدل وتحديد السعر الذي لاوكس فيه ولاشطط¹¹¹، أي غير مرتفع بشكل يضرب بالمشتريين ولا متدن ير بالباعة، وهو الذي عبر عنه عند تقويم العبد المشترك من أجل السراية حيث يقول، (قوم عليه قيمة عدل لا وكس ولاشطط)¹¹².

ومن خلال استعراض نصوص ابن تيمية في التسعير نخلص إلى الشروط التالية في التسعير:

1- أن تنشأ حاجة عامة إلى السلع والخدمات مع ارتفاع أسعارها بشكل غير طبيعي يضر بالمستهلك ويجعل حياته صعبة وشاقة.

2- أن يكون سبب ارتفاع الأسعار تدخل التجار غير المشروع وتحكمهم في الأسعار، وليس ارتفاعاً بسبب قوى السوق "العرض والطلب"¹¹³.

3- أن تسلك الدولة أو الحاكم كل السبل لحل المشكلة، فإذا استنفذت كل السبب لإصلاح وضع السوق ولم تنجح، عندها لا بد من التدخل للتسعير.

4- مراعاة معيار العدالة في التسعير، فتراعى مصلحة المشتري ومصلحة البائع¹¹⁴.

108 أبو الوليد الباجي، المنتقى شرح الموطأ، مرجع سابق. ج 5 ص 19.

109 المرجع السابق. ص 19.

110 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 23.

111 حسين شحاتة/ نظرة ابن تيمية إلى المشكلات المعاصرة (1). مرجع سابق. ص 9.

112 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 24.

113 مصطفى حسن سلمان وآخرون، المعاملات المالية في الإسلام. عمان: دار المستقبل للنشر والتوزيع 1990 م. ص 95.

وهذا ما نبه إليه شيخ الإسلام من انه إذا سَعَّر عليهم سعراً غير عادل، فسدت الأسعار واختفت الأفتوات وأتلفت أموال الناس.

5- أن تأخذ الدولة أو ولي الأمر جميع الاحتياطات اللازمة لضمان سلامة وصول السلع إلى المواطنين بعد التسعير¹¹⁵، لذلك أدرج ابن تيمية التسعير في كتاب "الحسبة في الإسلام"، على اعتبار أن الغلو في الأسعار والتلاعب فيها من المنكرات التي إزالته من مسؤوليات المحتسب¹¹⁶، ويجبر البائع على البيع بالسعر الذي حُدد، ويعاقب تعزيراً كمل من امتنع عن التسعير ورفض ما أوجبه الحاكم أو المشرع عليه، فهو يأمر بالواجب الذي يعاقب على تركه¹¹⁷، والإجبار هنا على الالتزام بالتسعير إذا توافرت فيه صفة العدل، وهذا ما قال فيه ابن تيمية، (وأما إذا امتنع الناس من بيع ما يجب عليهم بيعه فهنا يُؤمَرُون بالواجب ويُعاقبون على تركه، وكذلك من وجب عليه أن يبيع بثمان المثل فامتنع أن يبيع إلا بأكثر منه، فهنا يُؤمر بما يجب عليه ويُعاقب على تركه بلاريب)¹¹⁸.

6- استشارة ذوي الخبرة وأهل الاختصاص، وهذا يتم من خلال لجنة التسعير، والتي فيها أعضاء من كبار تجار السوق ووجوه البلد.

7- أن يكون التسعير ثمرة تفاوض مابين الباعة ممثلين في وجوههم، وبين المشترين ممثلين بولي الأمر¹¹⁹.

8- أن يراعى عند التسعير أنه ضرورة ويجب أن تقدر بقدرها، فهو حدد للضرورة ودفعاً للحرج، ولذلك يجب أن لا يكون إلا بقدر هذه الضرورة ولا تطلق له اليد والعنان¹²⁰.

ومن الأمور التي بحثها شيخ الإسلام مسألة البيع بأنقص من السعر، وهي منتشرة في العصر الحديث ولها الكثير من السلبيات¹²¹، وتثير الكثير من الخصومات والشغب وتلحق بالتجار أضراراً كبيرة¹²²، وقد تناول اختلافات

114 مركز الاقتصاد الإسلامي / تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي في إطار الاقتصاد الإسلامي. القاهرة: الصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ص38-39.

115 المرجع السابق ص 38-39.

116 البشري الشوريجي، التسعير في الإسلام، مرجع سابق. ص 128-129.

117 رمضان علي السيد الشرنباصي ، حماية المستهلك في الفقه المقارن، القارة: مطبعة الأمانة، 1404هـ ص75.

118 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 23.

119 مصطفة حسين سلمان وآخرون، المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سابق. ص 95-96.

120 البشري الشوريجي، التسعير في الإسلام، مرجع سابق. ص 102.

الفقهاء حولها كمايلي، يقول: (وقد تنازع العلماء في التسعير في مسألتين، إحداهما إذا كان للناس سعر غال فأراد بعضهم أن يبيع بأغلى من ذلك، فإنه يمنع منه في السوق في مذهب مالك¹²³، وهل يمنع النقصان؟ على قولين لهم، وأما الشافعي¹²⁴ وأصحاب أحمد¹²⁵، كأبي حفص العكبري والقاضي أبي يعلى والشريف أبي جعفر وأبي الخطاب وابن عقيل وغيرهم فمنعوا من ذلك، واحتج مالك¹²⁶ بما رواه في موطنه عن يونس بن سيف عن سعيد بن المسيب أن عمر بن الخطاب مرّ بحاطب بن بلتعة وهو يبيع زيبياً له بالسوق، فقال له عمر: إما أن تزيد في السعر وإما أن ترفع منسو قنا، وأجاب الشافعي¹²⁷ وموافقوه بما رواه، فقال: حدثنا الدراوردي عن داود بن صالح النمار، عن القاسم بن محمد، عن عمر انه مرّ بحاطب بسوق المصلى وبين يديه غرارتان فيهما زيبب، فسأله عن سعرهما، فسعر له مدين لكل درهم، فقال له عمر، قد حثت بعير مقبلة من الطائف تحمل زيبياً، وهم يعتبرون سعرك، فإما أن ترفع السعر، وغما أن تدخل زيبك البيت فتبيعه كيف شئت، فلما رجع عمر حاسب نفسه، ثم أتى حطباً في داره فقال: إن الذي قلت لك ليس بمعرفة مني ولا قضاء، إنما هو شيء أردت به الخير لهل البلد، فحيث شئت فبع وكيف شئت فبع، وقال الشافعي¹²⁸، وهذا الحديث مقتضاه ليس بخلاف ما رواه مالك، ولكنه روى بعض الحديث أو رواه عنه من رواه، وهذا أتى بأول الحديث وآخره، وبه أقول لأن الناس مسلطون على أموالهم، ليس لأحد أن يأخذها أو شيئاً منها بغير طيب أنفسهم إلا في المواضع التي تلزمهم، وهذا ليس منها، قلت وعلى قول مالك قال أبو الوليد الباجي¹²⁹: الذي يؤمر من حط عنه أن يلحق به هو السعر الذي عليه جمهور الناس، فإذا انفرد منهم الواحد والعدد اليسير بحط السعر أمروا باللحاق بسعر الجمهور، لن المراعي حال الجمهور، وبه تقوم المبيعات، وروى ابن القاسم¹³⁰ عن مالك، لا يقام الناس لخمسة، قال: وعندي أنه يجب أن ينظر في ذلك إلى قدر الأسواق، وهل يقام من زاد في السوق-أي في قدر

-
- 121 محمد المبارك، آراء ابن تيمية في الدولة ومدى تداخلها في المجال الاقتصادي، مرجع سابق. ص 116.
- 122 عبد الهادي علي النجار، الإسلام والاقتصاد. (سلسلة عالم المعرفة)،/ الكويت: المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب. ع 63 (آذار 1983م). ص 130.
- 123 ابن جزري، قوانين الأحكام، مرجع سابق. ص 281 وشرح الزرقاني على موطأ مالك، مرجع سابق. ج 3 ص 299.
- 124 النوري، المجموع شرح المهذب، مرجع سابق. ج 13 ص 49-50.
- 125 القفال، حلية العلماء في معرفة مذاهب الفقهاء، تحقيق ياسين درادكة، عمان: مكتبة الرسالة الحديثة، 1988 م. ج 4 ص 316-318.
- 126 الإمام مالك، الموطأ، مرجع سابق. ص 350.
- 127 النووي، المجموع شرح المهذب، مرجع سابق. ج 13 ص 50-51.
- 128 المرجع السابق، ص 50-51.
- 129 أبو الوليد الباجي، المنتقى شرح الموطأ، مرجع سابق. ج 5 ص 17.
- 130 المرجع السابق ص 17

المبيع بالدرهم مثلاً- كما يقام من نقص منه؟. قال أبو الحسن بن القصار المالكي: اختلف أصحابنا في قول مالك، ولكن من حط سعراً، فقال البغداديون: أراد من باع خمسة بدرهم والناس يبيعون ثمانية، وقال قوم من المصريين أراد من باع ثمانية والناس يبيعون خمسة، قال: وعندني أن الأمرين جميعاً ممنوعان، لأن من باع ثمانية والناس يبيعون خمسة أفسد على أهل السوق بيعهم، وربما أدى إلى الشغب والخصومة، ففي منع الجميع مصلحة، قال أبو الوليد¹³¹: ولا خلاف أن ذلك حكم أهل السوق، وأما الجالب ففي كتاب محمد لا يمنع الجالب أن يبيع في السوق دون الناس، وقال ابن حبيب ما عدا القمح الشعير إلا بسعر الناس وإلا رفعوا، قال: وأما جالب القمح والشعير فيبيع كيف شاء، إلا أن لهم في أنفسهم حكم أهل السوق، إن أرخص بعضهم تركوا، وإن كثر المرخص قيل لمن بقي إما أن تبيعوا كبيعهم وإما أن ترفعوا، قال ابن حبيب: وهذا في المكيل والموزون مأكولاً أو غير مأكول دون مالا يكال ولا يوزن، لن غيره لا يمكن تسعيره لعدم التماثل فيه، قال أبو الوليد: يريد إذا كان المكيل والموزون متساوياً، فإذا اختلف لمس يؤمر بائع الجيد أن يبيعه بسعر الدون¹³².

وقد امتاز بحث ابن تيمية لمسألة التسعير بميزات منها:

- 1- أنه ادخل في التسعير العادل أموراً كثيرة ولم يقصره على المواد التموينية والأقوات، فأدخل سلاح الجهاد والملابس وآلة الحج وماء الطهارة.
- 2- امتازت دراسة ابن تيمية للتسعير بأنها دراسة نظرية لا دراسة تطبيقية، مما جعله يهتم بالمبادئ والكلليات أكثر من اهتمامه بالتفصيلات.
- 3- اعتمد على رأيه مع أنه أورد الآراء الفقهية إلا أنه يبرز رأيه وتفكيره المستقل، ولم ينقل عن غيره إلا في مجال الإيضاح مع المحافظة على رأيه الشخصي.

4- اهتمامه بالعدالة عند التسعير وبما يحقق مصلحة الباعة والمشتريين، فلا وكس ولا شطط¹³³.

وأشاد العديد من الكتّاب المعاصرين برأي شيخ الإسلام في التسعير، ومنهم، غازي عناية إذ يقول:

131 المرجع السابق. ج 5 ص 18.

132 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 20-22.

133 حمد بن عبد الرحمن الجنيد، مناه الباحثين في الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق. ج 2 ص 284-285.

"ولنا القول بالأخذ بما ذهب إليه شيخ الإسلام ابن تيمية، بأنه لا يجوز التسعير إذا كانت الأسعار تتحدد وفق تفاعل عوامل العرض والطلب، ودون اتفاق من البائعين أو المشترين، وبأن التسعير جائز إذا كان هنالك تواطؤ من أيهما"134.

ومنهم عبد الكريم زيدان، إذ يقول:

"والراجع ما هذه إليه ابن تيمية رحمه الله، فلولي الأمر أن يسعّر السلع التي يحتاجها الناس بأن يضع لها سعراً عادلاً يلاحظ فيه مصلحة أرباب السلع، بأن يوفر لهم ربحاً معقولاً مناسباً ويلاحظ فيه مصلحة الناس المشترين، بأن يجعل السعر بقيمة المثل أو أزيد منه بقليل ولاشك في انتم في التسعير تقييداً لحق المالك في التصرف في ملكه ولكنه تقييد للمصلحة العامة، والمصلحة العامة معتبرة في الشريعة، ومن ثم أجاز التسعير لأن الباعة لم يتصرفوا في ملكهم بمقتضى العدل الذي يلزمهم به الشرع، فكان لا بد من قيام ولي المر بحملهم على ذلك عن طريق التسعير"135.

ومنه مصطفى حسين سلمان، إذ يقول:

"وهذا الرأي الأخير – أعني رأي متأخري الحنابلة- هو الرأي الذي نميل إليه ونرجحه، لما فيه من إحقاق الحق ورفع الظلم عن فئة معين من المجتمع والمسألة في رأينا مبنية على التزام التجار بمنهج الله وتطبيق شريعته في الأرض، فإن تم ذلك فلا حاجة إلى إجبار الناس بالالتزام بالتسعير، أما إذا تعطلت أحكام الشرع وانحرفت الأمة عن منهج الله فالتسعير يصبح واجباً، وبناء على ذلك نرى أن التسعير في أيامنا واجب شرعي، لبعده الأمة وانحرافها عن منهج الله وانتشار أهل السوء في المجتمع"136.

ومن المفكرين المعاصرين الذين جاء رأيهم في التسعير مطابقاً لرأي شيخ الإسلام ابن تيمية يوسف القرضاوي، حيث يقول، "إن الإسلام يعمل على إيجاد السعر التوازني العادل ن خلال إعمال آليات السوق، ومحاربة جميع الأوضاع الاحتكارية، كما يجوز في الوقت نفسه لرئيس الدولة أن يتدخل في حالة الضرورة القصوى، ليحدد بعض أسعار السلع التي يتلاعب فيها التجار، بقصد تحقيق اربح الفاحش ضمن قواعد الإسلام الأساسية ومن أجل

134 غازي عناية، الأصول العامة للاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق. ص 563.

135 عبد الكريم زيدان، القيود الواردة في الملكية الفردية للمصلحة العام في الشريعة الإسلامية، عمان: مكتبة الشائر، 1403 هـ. ص 76.

136 مصطفى حسين سلمان وآخرون، المعاملات المالية في الإسلام، مرجع سابق. ص 95.

ذلك نرى رسول الله صلى الله عليه وسلم حين غلا السعر في عهده والرسول يعلن من خلالها الحديث أن التدخل في حرية الأفراد بدون ضرورة مظلمة ولكن إذا تدخلت في السوق عوامل غير طبيعية كاحتكار بعض التجار وتلاعبهم بالأسعار، فمصلحة المجموع هنا مقدمة على حرية بعض الأفراد، فيباح التسعير الجبري استجابة لضرورة المجتمع أو حاجته وقاية له من المستغلين الجشعين وليس معنى الحديث السابق حظر كل تسعير، بل قرر المحققون من العلماء وفي طليعتهم شيخ الإسلام ابن تيمية أن التسعير منه كما هو محرك ومنه ما هو عدل جائز¹³⁷.

ثمن المثل:

ثمن المثل هو ثمن السلعة أو مثيلاتها في السوق، ويجدده أهل الخبرة حسب متوسط ثمن السوق¹³⁸، بحيث لا يلحق ضرراً أو ظلماً بأحد من أطراف السوق باعة ومشتريين لذلك يجب أن يغطي هذا الثمن تكاليف الإنتاج أو الاستيراد مع هامش ربحي معقول¹³⁹، وبالخصلة فهو القيمة الحقيقية¹⁴⁰ للسلعة وليس ثمن السوق أو الثمن الذي تراضى عليه المتبايعان في عقد البيع.

وقد عرفه ابن تيمية بأنه سعر نفس السلعة في نفس المكان والزمان يقول: (ثمن المثل وهو السعر الذي يبيع به الناس، وهو ما ساغ به مثل تلك السلعة في ذلك المكان والزمان)¹⁴¹ ويربطه بما تعارف عليه الناس فيقول: (مثل المسمى في العرف)¹⁴²، ويوضح ذلك قائلاً، (والعادة فإن المسمى في العقود نعان، نوع اعتاده الناس وعرفوه، فهو العوض المعروف المعتاد، ونوع نادر لفرط رغبة أو مضارة أو غيرهما، ويقال فيه ثمن المثل، ويقال فيه المثل لانه بقدر مثل العين، ثم يقوم بثمن مثلها، فالأصل فيه اختيار الآدميين وإرادتهم ورغبتهم)¹⁴³ والمقصود بذلك أن السعر أو الثمن هو الذي يتحدد بين البائع والمشتري في الظروف غير العادية، كأن يقلّ عرض سلعة ويزداد الطلب عليها فيتحدد ثمن، أما

137 التسعير الجبري للسلع من منظور إسلامي. تحقيق حمدي خلف، مجلة الاقتصاد الإسلامي ع 197 س 17 (ربيع الآخر 1418 هـ) ص 66.

138 رفيق المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق. ص 133.

139 سعيد سعد مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، مرجع سابق. ص 137.

140 حسين غانم، مدلولات ومفاهيم علم الاقتصاد والقيمة والثمن، مجلة الاقتصاد الإسلامي، ع 61 (ذو الحجة 1406 هـ) ص 38.

141 ابن تيمية. التفاوض. مرجع سابق. ج 29 ص 345.

142 المرجع السابق. ص 522.

143 المرجع السابق. ص 522.

السعر الذي يتحدد في الأوضاع والأحوال العادية نتيجة تلاقي الطلب الحقيقي المعبر عن رغبات الناس مع العرض الحقيقي للسعر من قبل المنتجين، فهذا هو سعر المثل أو ثمن المثل.

ويتحدث ابن تيمية عن السعر وقيمة المثل وثمان المثل بنفس الشيء، والسبب في ذلك حسب اعتقاد الباحث هو أن السوق الإسلامية يتولد فيها السعر الحقيقي الناتج عن رغبة حقيقية من المستهلكين، وعرض طبيعي من قبل الباعة دون شوائب، لذلك فالسعر المتولد هو السعر العادي أو الذي تعارف عليه الناس وهو قيمة السلعة الحقيقية، ويؤكد ذلك قول ابن تيمية، (وفي الجملة فقد نهي النبي صلى الله عليه وسلم عن البيع والشراء الذي جنسه حلال حتى يعلم البائع بالسعر، وهو ثمن المثل)،¹⁴⁴ وقوله: (والمسترسل الذي لا يماكس والجاهل بقيمة المبيع فإنه بمنزلة الجالين الجاهلين بالسعر، فتبين انه يجب على الإنسان أن لا يبيع مثل هؤلاء إلا بالسعر المعروف وهو ثمن المثل)،¹⁴⁵ ورغم ذلك فهو يتحدث أحياناً مميّزاً بي ثمن المثل والسعر، فيقول: (والمقصود هنا انه إذا كانت السنة قد مضت في مواضع بأن على المالك أن يبيع ماله بثمن مقدر، إما بثمن المثل وإما بالثمن الذي اشتراه به).¹⁴⁶

ولا يغفل رحمه الله عن التأكيد على أن ثمن المثل يجب أن يكون متضمناً هامشاً ربحياً مقبولاً ومعقولاً لدى البائع، وإلا حدث خلل في السوق، يقول: (فلا يبيعون الحنطة والدقيق إلا بثمن المثل بحيث يربحون الربح بالمعروف من غير إضرار بهم ولا بالناس).¹⁴⁷

ويتحدث ابن تيمية عن مسوغات ثمن المثل، ويبين انه من باب اعتبار الشيء بمثله وتفعيل للعدالة والقسط والعرف، يقول: (ومداره على القياس والاعتبار للشيء بمثله، وهو نفس العدل ونفس العرف الداخل في قوله، ويأمرهم بالمعروف"¹⁴⁸، "وأمر بالعرف"¹⁴⁹، وهذا متفق عليه بين المسلمين، بل بين أهل الأرض، فإنه اعتبار في أعيان الأحكام لا في أنواعها، وهو من معنى القسط الذي أرس الله له الرسل وأنزل له الكتب، وهو مقابلة السنة بمثلها والسيئة بمثلها لكن مقابلة الحسنه بمثلها عدل واجب والزيادة إحسان مستحب والنقص ظلم محرم، ومقابلة السيئة

144 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 27.

145 المرجع السابق. ص 28.

146 ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 26.

147 المرجع السابق ص 20.

148 سورة الأعراف الآية 157.

149 سورة الأعراف الآية 199.

بمثلها عدل جائز والزيادة محرم والنقص إحسان مستحب، فالظلم للظالم والعدل للمقتصد والإحسان المستحب للسابق بالخيرات)¹⁵⁰.

ثم يتحدث عن مداره وكيفية تحديده مبيناً أنه يتحدد بناء على اطلب الحقيقي المضبوط بضوابط الحلال والحرام الشرعية، الناتج عن رغبة حقيقية في شراء تلك السلعة في الظروف العادية والطبيعية، فيقول: (ولهذا قال كثير من العلماء: قيمة المثل ما يساوي الشيء في نفوس ذوي الرغبات، ولا بد أن يقال في الأمر المعتاد، فالأصل فيه إرادة الناس ورغبتهم، وقد علم بالعقول أن حكم الشيء حكم مثله، وهذا من العدل والقياس والاعتبار وضرب المثل الذي فطر الله عباده عليه، فإذا عرف أن إرادتهم المعروفة للشيء بمقدار، علم أن ذلك ثمن مثله، وهو قيمته وقيمة مثله، لكن إن كانت تلك الرغبة والإرادة لغرض محرم كصناعة الأصنام والصلبان ونحو ذلك، كان ذلك العوض محرماً في الشرع، فعوض المثل في الشريعة يعتبر بالمسمى الشرع، وهو أن تكون التسمية شرعية وهي المباحة، فأما التسمية المحظورة، إما لجنسها كالخمر والخنزير، وإما لمنفعة محرمة في العين ونحو ذلك، فإن هذا ليس بتسمية شرعية فليس هو ميزاناً شرعياً يعتبر به المثل حيه لا مسمى)¹⁵¹.

ثم يذكر المؤثرات على الأسعار والتي يجب مراعاتها عند تحديد قيمة المثل¹⁵² ويذكر منها:

1-زيادة عر السلعة وقتنا، يقول: (إذا عرف ذلك فرغبة الناس كثيرة الاختلاف والتنوع، فإنها تختلف بكثرة المطلوب وقتله فعند قلته يرغب فيه مالا يرغب فيه عند الكثرة)¹⁵³.

2-زيادة الطلب وقته على السلعة، يقول: (وبكثرة الطلاب وقتلتهم فإن ما كثر طالبوه يرتفع ثمنه بخلاف ماقل طالبوه)¹⁵⁴.

3-أهمية السلعة في حياة الناس، يقول: (وبحسب قلة الحاجة وكثرتها وقوتها وضعفها، فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة مالا ترتفع عند قلتها وضعفها)¹⁵⁵.

150 ابن تيمية. التفاوض. مرجع سابق. ج 29 ص 521-522.

151 ابن تيمية التفاوض، مرجع سابق. ج 29 ص 522.

152 غازي عناية، الأصول العام للاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق. ص 563.

153 ابن تيمية، التفاوض، مرجع سابق. ج 29 ص 523.

154 المرجع السابق ص 524.

4-الوضع المالي والاجتماعي للمشتري، يقول: (وبحسب المعاوض فإن كان مليئاً ديتاً يرغب في معاوضته بالثمن القليل، الذي لا يبذل بمثله لمن يظن عجزه أو مظهره)156.

5-النقد وقوته، يقول: (وبحسب العوض فقد يرخص فيه إذا كان بنقد رائج مالا يرخص فيه إذا كان بنقد آخر دونه في الرواج)157.

6- قدرة المشتري على الوفاء بالالتزامات، يقول: (وذلك أن المطلوب من العقود هو التقابض من الطرفين، فإذا كان البازل قادراً على التسليم موفياً بالعهد، كان حصول المقصود بالعقد معه بخلاف ما إذا يكن تام القدرة أو تام الوفاء)158.

وبيين الحالات التي يلجأ فيها إلى تحديد ثمن المثل ويذكر منها:

1- ضرورة الناس إلى السلعة، كمن عنده طعام زائد عن حاجته والناس في مجاعة، يقول: (ولهذا كان لولي الأمر أن يكره الناس على بيع ما عندهم بقيمة المثل عند ضرورة الناس إليه، مثل من عنده طعام لا يحتاج إليه والناس في محمصة فإنه يجبر على بيعه للناس بقيمة المثل)159.

2- أن يمتنع الباعة من البيع مع حاجة الناس للسلعة، يقول: (وأما الثاني فمثل أن يمتنع أرباب السلع من بيعها مع ضرورة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة، فهنا يجب عليه من بيعها بقيمة المثل ولا معنى للتسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل)160.

3- حالة الحصر، وهي انفراد شخص أو جماعة ببيع أو شراء سلعة مع منع غيرهم من بيعها أو شرائها، يقول: (وأبلغ من هذا أن يكون الناس قد التزموا أن لا يبيع الطعام أو غيره إلا أناس معروفون لاتباع تلك السلع إلا لهم ثم يبيعونها هم، فلو باع غيرهم ذلك منع إما ظلماً لوظيفة تؤخذ من البائع وإما غير ظلم، لما في ذلك من الفساد، فهنا

155 المرجع السابق ص 524.

156 المرجع السابق ص 524.

157 المرجع السابق ص 524.

158 المرجع السابق ص 524.

159 ابن تيمية. الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 12.

160 المرجع السابق ص 12.

يجب التسعير عليهم، بحيث لا يبيعون إلا بقيمة المثل ولا يشترون أموال النساء إلا بقيمة المثل بلا تردد في ذلك عند احد من العلماء)¹⁶¹.

4-الاضطرار إلى طعام الغير، يقول: (والإكراه على أن لا يبيع إلا بثمن المثل لا يجوز إلا بحق، ويجوز في مواضع مثل المضطر إلى طعام الغير)¹⁶².

5-وجود بناء أو شجر في ملك الغير يتضرر صاحب الملك من دخول أو خروج الناس إليه، يقول: (ومثل الغراس والبناء الذي في ملك الغير فإن لرب الأرض أن يأخذه بقيمة المثل لا بأكثر)¹⁶³.

6-السراية في العتق، يقول: (وكذلك السراية في العتق، كما قالب النبي صلى الله عليه وسلم، "من أعتق شريكاً له في عبد، وكان له من المال ما يبلغ ثمن العبد، قَوِّم عليه قيمة عدل لا وكس ولا شطط، فأعطى شركاءه حصصهم، وعتق عليه العبد، وإلا فقد عتق منه ما عتق"¹⁶⁴)¹⁶⁵.

7-شراء مستلزمات العبادات، يقول: (وكذلك من وجب عليه شراء شيء للعبادات كآلة الحج ورقبة العتق وماء الطهارة فعليه أن يشتريه بقيمة المثل)¹⁶⁶.

8-النفقة الواجبة، يقول: (وكذلك فيما يجب عليه من طعام أو كسوة لمن عليه نفقته إذا وجد الطعام أو اللباس الذي يصلح له في العرف بثمن المثل)¹⁶⁷.

9-تواطؤ الباعة والمشتريين، يقول: (فمنع البائعين الذي تواطؤا على أن لا يبيعوا إلا بثمن قدره أولى، وكذلك منع المشتريين إذا تواطؤا على أن يشتركوا ويكونون قد اتفقوا على ظلم الناس، حتى يضطر إلى بيع سلعهم وشرائها

161 المرجع السابق ص 13.

162 المرجع السابق ص 13.

163 المرجع السابق ص 13.

164 صحيح البخاري، مرجع سابق. كتاب الشركة 9-10 ج 3 ص 278 وصحيح مسلم بشرح النووي. مرجع سابق. ج 10 ص 135.

165 ابن تيمية . الحسبة في الإسلام، مرجع سابق. ص 13.

166 المرجع السابق ص 13.

167 المرجع السابق ص 13.

بأكثر من ثمن المثل، والناس يحتاجون إلى ذلك وشرائه، وما احتاج إلى بيعه وشرائه عموم الناس فإنه يجب ألا يباع إلا بثمن المثل إذا كانت الحاجة إلى بيعه وشرائه عامة¹⁶⁸.

10- الحاجة إلى سلاح ومستلزمات الجهاد، يقول: (وأما في الأموال فإذا احتاج الناس إلى سلاح للجهاد فعلى أهل السلاح أن يبيعوه بعوض المثل)¹⁶⁹.

11- الجمع بين شراء القمح وصناعة الخبز، يقول: (فلا يبيعوا الحنطة والدقيق إلا بثمن المثل، بحيث يربحون الربح بالمعروف من غير إضرار بهم ولا بالناس)¹⁷⁰.

ويرى الباحث أن ثمن المثل هو الذي يحدده أصحاب الخبرة، اعتماداً على ثمن مثل السلعة في مثل السوق ومثل الظروف، وهو الثمن الحقيقي الذي يتولد من تقابل العرض السليم مع الطلب الحقيقي في الظروف العادية، ويستمر ويشتهر بين الناس حتى يتعارفوا عليه، وهو يختلف عن السعر الذي يتولد أحياناً في ظروف عدم توازن في العرض والطلب، وقد يكون أكثر أو أقل من سعر المثل. وسعر المثل يشتم هامشاً من الربح ويحقق العدالة للبايعين والمشتريين، ويلجأ إليه عادة عندما لا تعمل قوى السوق ولا تعطي مؤشراً حقيقياً عن الأسعار، اعتماداً في تقديره على العرف والعادة ومشورة أصحاب الاختصاص، وفي حالات بن بعضها شيخ الإسلام. والملاحظ انه في السوق الإسلامية المنضبطة بأخلاق وقيم تعاليم الإسلام، فإن السهر هو نفسه ثمن المثل في أغلب الأوقات، وإذا ما حدث خلل وأدى إلى فارق بينهما يتدخل ولي الأمر لإعادة الأمور إلى مسارها.

168 المرجع السابق ص 13-14.

169 المرجع السابق ص 18.

170 المرجع السابق ص 20.