

الإغراق في السوق الدولية في الفكر الاقتصادي والاقتصاد الإسلامي

د. فراس أحمد الصالح*

تاريخ إجازة البحث: إبريل ٢٠١٨ م.

تاريخ استلام البحث: فبراير ٢٠١٨ م

ملخص البحث

تهدف الدراسة إلى بيان التكييف القانوني للإغراق وتأصيله الشرعي، وبيان حكمه في القانون والشرعية. حيث ركزت الدراسة على بيان ماهية الإغراق، وشروطه، وخصائصه، وأنواعه، والآثار الاقتصادية المترتبة عليه سواء بالنسبة للدولة المصدرة، أم للدولة المستوردة.

كما تناولت هذه الدراسة التكييف القانوني للإغراق، والإجراءات المتخذة لمكافحته وفق القوانين والمبادئ التي تضمنتها المادة السادسة من اتفاقية «الجات»، هذا ما يتعلق بالجانب القانوني. وفي الجانب الشرعي بينت الدراسة التكييف الفقهي للإغراق، وسياسة خفض الأسعار وعلاقتها بالإغراق في المذاهب الفقهية، وآثارها الاقتصادية، وحكم الإغراق في الإسلام، ووسائل مكافحته، وتثبيت الأسعار في الشريعة الإسلامية.

ولتحقيق أهداف الدراسة وبما يتلاءم مع محتواها فقد كان المنهج المتبع هو المنهج الاستقرائي والاستنباطي، والمنهج الوصفي التحليلي المقارن بين الشريعة من جانب والاقتصاد والقانون من جانب آخر.

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج، من أهمها: يعد الإغراق من السياسات الاقتصادية في التجارة الدولية، إلا أن هذه السياسة قد ينشأ عنها ضرر بالبلد المستورد، فعندها يحرم الإغراق للضرر الذي ينتج عنه.

الكلمات الدالة: الإغراق، المنافسة، التسعير.

المقدمة

الحمد لله رب العالمين الذي جعل العلم طريقاً للهداية والسعادة لمن أراد الله أن يهديه، وجعل الجهل سبباً للشقاوة والضلالة.

وأفضل الصلاة وأتم التسليم على من بعث رحمة للعالمين سيدنا محمد ﷺ وعلى آله

(*) الدكتور / فراس أحمد الصالح. يحمل شهادتي الدكتوراه في الفقه الإسلامي وأصوله «اختصاص اقتصاد إسلامي»، والماجستير في الفقه الإسلامي وأصوله «اختصاص اقتصاد إسلامي»، وحاصل على دبلوم التأهيل التربوي كلية التربية. يعمل أستاذ مشارك في جامعة بلاد الشام للعلوم الشرعية، ومحاضراً في جامعة دمشق. له العديد من الأبحاث المحكمة في مجال التخصص. الاهتمامات البحثية: في مجال الاقتصاد الإسلامي والمعاملات المالية.

وصحبه أئمة الهدى والبشر، ومن تبعهم بإحسان إلى يوم الدين.

وبعد:

فإنَّ من أهم الأهداف الاقتصادية التي يسعى إليها الإسلام في مجال النشاط الاقتصادي ضبط السياسات الاقتصادية للمنشآت بشكل يحقق التوازن بين مصالح المنتجين والمستهلكين؛ بسبب التعارض بين مصالحهم في الغالب. وفي ظل تنامي التجارة الدولية وفتح الطرق أمام الشركات الدولية التي أخذت تبحث لنفسها في الأسواق العالمية عن وجود يوسع من أنشطتها التجارية، من هنا ظهرت سياسة الإغراق التي تتبعها بعض الشركات العالمية.

أولاً: أهمية البحث:

يُعد الإغراق من المواضيع المهمة التي تُطرح في الساحة الاقتصادية؛ نظراً لشيوخ هذه الظاهرة من قبل الشركات الاحتكارية الكبرى التي تسعى للدفاع عن منتجاتها؛ وذلك من خلال الاستثمار الأجنبي الذي يعد عملاً دفاعياً لحماية نفسها من المنافسين المحتملين في الأسواق وما قد يترتب عليها.

وإن معالجة أي مشكلة اقتصادية تركز على القيام بالأنشطة الاقتصادية الرئيسية وهي: الإنتاج والتوزيع والتبادل والاستهلاك، حيث يتم التنسيق بين القرارات التي تتخذ من قبل المنتجين والمستهلكين عن طريق حركة الأسعار التي تتحدد بحرية تامة داخل السوق التي تباع فيها السلع بسعر واحد بغض النظر عن فروق الأسعار الناشئة عن اختلاف مواعيد التسليم أو تكاليف النقل والرسوم الجمركية أو نفقات الحفظ والتخزين، فإن كل ذلك يضاف إلى سعر السلعة من غير أن يكون له أثر على أسعار السلع المماثلة.

وبدأت مشكلة الإغراق بالظهور نتيجة نمو التجارة واتساع الأسواق، الأمر الذي أدى إلى البحث عن أسواق جديدة، وأدى ذلك إلى اتساع حجم التجارة بين دول العالم كافة، وكنتيجة منطقية لهذا الاتساع ظهرت حالة المنافسة غير العادلة بين المنتجات المستوردة والمنتجات المحلية من النوع نفسه أو القريبة منها من حيث الاستخدام.

ثانياً: أهداف البحث:

يهدف البحث إلى دراسة ظاهرة اقتصادية أصبحت اليوم مألوفة ليس فقط عند دارس الاقتصاد؛ بل عند عامة الناس، فالإنسان يتساءل عن هذا التفاوت في أسعار السلع بين البلد المصدر والبلد المستورد. والأصل أن يكون سعر السلعة في البلد المستورد أعلى من سعرها في البلد المصدر؛ لما فيه من زيادة تكاليف متمثلة بأجور النقل والتخزين والحفظ والرسوم

الجمركية. ولكن نجد أن هذا السعر هو أدنى من سعر البلد المصدر.
فما هو سبب هذا التفاوت؟ وما تكييفه الفقهي؟ وما الغاية منه؟ وما حكمه في الشريعة الإسلامية؟ وكيف عالج الإسلام هذه الظاهرة؟.

إن الإجابة على هذه الأسئلة تُظهر الأهداف التي نسعى لتحقيقها في هذا البحث.

ثالثاً : مشكلة البحث :

عندما تعرضنا لأهمية وأهداف البحث تضمن ذلك طرح مشكلة البحث في بيان الحكم الشرعي للإغراق في الأسواق الخارجية، عبر الوقوف على المصلحة أو المفسدة المقصودة من ورائه؛ وبناء عليه يمكن صياغة المشكلة بالسؤال الآتي : هل استطاعت الشريعة الإسلامية توفير الحماية الكاملة للأسواق الإسلامية عبر تشريعاتها وأحكامها؟.

رابعاً : الدراسات السابقة :

بما أن البحث العلمي مستمر وغير متوقف، فإن كل بحث يستند على غيره مما سبقه من الأبحاث في جزئيات معينة، ويختلف في جزئيات جديدة، ومن أهم الدراسات التي وقفت عليها، وتتصل بموضع البحث :

١- «مفهوم الإغراق بين الفقه الإسلامي والاتفاقية العامة للتعرفة والتجارة (جات)» : للباحث مشيب بن سعيد آل عامر القحطاني ٢٠١٥ م، وهذا البحث عبارة عن عشر صفحات تناول الباحث فيها مفهوم الإغراق في المادة السادسة من الاتفاقية للتعرفة والتجارة ومفهوم الإغراق في الفقه، ولم يتعد هذا البحث إلى الجوانب الأخرى المتعلقة بحكمه، وأساليب الوقاية منه سواء في القانون أو الفقه.

٢- «دور الرقابة الشرعية الإسلامية في ضبط المنافسة» : للمؤلف لطفي محمد الصالح. ومن الغريب وللأمانة العلمية أن هذا البحث بمضمونه يحمل عنواناً آخر هو : من الضوابط الإسلامية للأسواق، للدكتور : محمد عبد الحليم عمر. ولم أقف على عام النشر لمعرفة من له قصب السبق في البحث، والبحث هو عبارة عن مشروع قانون تنظيم المنافسة ومنع الاحتكار. وهو عبارة عن ثلاثة مباحث : تناول المبحث الأول : تنظيم الأسواق والمنافسة بين النظام الإسلامي والنظم الأخرى. في حين تناول المبحث الثاني : التأصيل الإسلامي للأنشطة الضارة بالمنافسة. وتضمن المبحث الثالث : نتائج وملاحظات.

٣- «النظام القانوني لمكافحة الإغراق والدعم السلعي» : للدكتور مصطفى ياسين الأصبحي، وتناول هذا البحث دراسة اتفاقيتين هما اتفاقية مكافحة الإغراق، واتفاقية الدعم

والإجراءات التعويضية، حيث قسم الباحث الدراسة إلى خمسة مباحث، تناول المبحث الأول: ماهية الإغراق والدعم السلمي، وخصص المبحث الثاني: لأنواع الدعم السلمي الصناعي، أما المبحث الثالث: فتضمن أساليب مكافحة الإغراق والدعم السلمي، وتعرض المبحث الرابع: للقواعد الإجرائية لتطبيق تدابير مكافحة الإغراق، وأخيراً جاء المبحث الخامس لبيان الإغراق والدعم للسلع في القانون اليمني. وعبر استقراء تقسيمات هذه الدراسة يظهر عليها الطابع القانوني في دراسة الاتفاقيات سابقة الذكر.

٤- «النظام القانوني للإغراق التجاري (دراسة مقارنة)» ٢٠١٥م، أطروحة مقدمة في كلية القانون - جامعة كربلاء، لم أقف على اسم الباحث، حيث قسمت هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول، تناول الفصل الأول ماهية الإغراق التجاري، وعناصره، وخصص الفصل الثاني لإجراءات مكافحة الإغراق التجاري من حيث محددات التحقيق بوقوع الإغراق، وإجراءات التحقيق في الطلب المقدم، أما الفصل الثالث فتضمن أساليب مكافحة الإغراق، والمسؤولية الناجمة عنه. ونلاحظ بأن هذه الأطروحة مقدمة في كلية القانون فهي مختصة بالجانب القانوني للإغراق.

٥- « وسائل الحماية القانونية للمستهلك من الإغراق التجاري» د. صفاء العيساوي، م. م. حسين عبد الحسن، يمثل البحث دراسة المواد القانونية في القانون العراقي والمصري والفرنسي المتعلقة بالإغراق، والتحقيق فيه، ومحاربتة. وهذا البحث يختلف عن الدراسة من حيث اقتصره على الجانب القانوني فقط.

كما يوجد دراسات قانونية أخرى في موضوع الإغراق، ومن الملاحظ على الدراسات السابقة أنها يغلب عليها الطابع القانوني، وتركزت هذه الدراسات على تفسير وتحليل مواد الاتفاقية الدولية لمكافحة الإغراق (الجات). وهذا يمثل نقطة التقاطع مع البحث الذي بين أيدينا، أضف إلى ذلك التكييف القانوني للإغراق الذي لم أقف عليه في الدراسات السابقة. وتأتي هذه الدراسة لبيان الجانب الشرعي للإغراق من حيث تأصيله فقهاً، وبيان موقف الإسلام من حالة الإغراق، وآثاره، ووسائل مكافحته في الشريعة.

رابعاً: منهج البحث: نظراً لطبيعة البحث فقد سارت هذه الدراسة وفق المنهج الوصفي التحليلي، والمنهج الاستقرائي للأحكام المتعلقة بموضوع الإغراق، إضافة إلى منهج المقارنة بين الفقه من جانب، والاقتصاد والقانون من جانب آخر.

المبحث الأول الإغراق في الفكر الاقتصادي

إن تطور وسائل الإنتاج وتعدد أشكال مختلفة، وما نتج عنها من تحقيق فائض إنتاجي، فرض مفهوماً جديداً لم يكن له ظهوراً على مستوى الساحة الاقتصادية، الأمر الذي دفع علماء الاقتصاد للبحث في هذه الظاهرة، وهي ظاهرة الإغراق.

المطلب الأول ماهية الإغراق في الاقتصاد المعاصر

أولاً: مفهوم الإغراق:

يدور مفهوم الإغراق في كتب الاقتصاد حول معنى واحد، هو بيع السلعة بتكلفة أقل من قيمتها الحقيقية لإنتاج هذه السلعة؛ لذلك نكتفي بذكر التعريفات الآتية:

١ - قيام الدولة بتصدير منتجاتها بأسعار أقل من السعر الطبيعي لهذه المنتجات في موطنها الأصلي، إذا كان من شأنه إلحاق ضرر جسيم بمصالح المنتجين الوطنيين في الدولة المتعاقدة المستوردة للسلعة أو التهديد بوقوع ضرر^(١).

ومن الملاحظ على هذا التعريف بأن الإغراق هو سياسة تتبع من قبل الدول والحكومات وليس على مستوى الأفراد. وبهذا يدخل الإغراق ضمن السياسات الاقتصادية التي تسعى الدول إلى تحقيقها. وسبب اختيار هذا التعريف أنه تضمن شروط تحقيق الإغراق التي سيتم تناولها مفصلاً في المطلب الثاني، وهي:

- أن يكون سعر بيعها في الدولة المستوردة أقل من سعر بيعها في السوق المحلي للبلد المنتج المصدر.

- إلحاق ضرر جسيم بالإنتاج المحلي للدول المستوردة، أو التهديد بإلحاق الضرر.

- أن يقل سعر بيعها عن تكلفة إنتاج السلعة.

وبناءً على هذه الشروط نجد من الخطأ أن نصف كل حالة من الواردات ذات التكلفة المنخفضة بأنها واردات إغراقية، بل لابد من تحقق الشروط السابقة الذكر معاً.

٢ - الإغراق هو نظام كسر الأسعار^(٢).

www.startimes.com. (2011-1-20)

(١)

www.1.marefa.org

(٢)

فهذا التعريف يصف الإغراق بأنه «نظام»؛ مما يفسر بأن هذا الانخفاض في الأسعار ليس عرضياً؛ بل هو نظام مخطط له يستهدف إلحاق الضرر بالمنتجين المنافسين لهذا المنتج ببيع السلعة بأقل من قيمتها السوقية لإرهاقهم داخل السوق وإقصائهم من طريق المنافسة له؛ لأنهم لن يستطيعوا أن يتحملوا هذا الانخفاض في الأسعار للسلع المنافسة.

فالإغراق من حيث الظاهر يسبب خسارة للمُنتج الذي يملك السلعة المغرقة في الوقت الراهن؛ لأنه يبيع سلعته بأقل من تكاليف الإنتاج. ولكن بالنظر إلى النتائج يتبين لنا أن صاحب المنتج يحقق ربحاً كبيراً مع استمرار حالة الإغراق، والذي يقضي من خلاله على أي منافس له محتمل في المستقبل؛ ولهذا نجد أن بعض شركات الإنتاج لا تلجأ فقط إلى ظاهرة الإغراق فحسب، بل تتجاوز ذلك إلى إتلاف فائض الإنتاج لديها في سبيل تحقيق الربح. كما حدث في البرازيل عندما تم إتلاف آلاف أطنان من البن وإحراقه للتحكم في أسعاره^(١).

وبعد هذا العرض نستطيع أن نعرف الإغراق بأنه: ظاهرة اقتصادية تتمثل بانخفاض سعر السلع المصدرة عن سعرها في بلد المنشأ في نفس الوقت وبشكل يُلحق الضرر بأسواق البلد المستورد.

وهذا التعريف للإغراق يقودنا إلى تعريف التسعير الضاري أو التمييز السعري: وهو خفض المنشأة أسعار سلعها إلى أدنى مستوى من التكاليف في أسواق معينة، بهدف إلحاق الضرر والقضاء على المنافسين الضعفاء، ثم تعمل على رفع الأسعار بعد أن تحقق هدفها^(٢). ويتبين أن هناك فرقاً بين ظاهرة الإغراق والتسعير الضاري. فالإغراق: يظهر عبر التجارة الدولية وذلك ببيع السلع بأقل من أسعارها في البلد المنتج أو بأقل من تكلفتها، أما التسعير الضاري: فيكون في الغالب في الأسواق المحلية، وبيع السلعة بأقل من تكلفتها. ويتفق الإغراق مع التسعير الضاري في كونه نظاماً مخططاً له ببيع السلعة بأقل من تكلفتها؛ لتحقيق غاية واحدة، وهي السيطرة على السوق وإبعاد المنافسين المحتملين.

ثانياً: شروط تحقق الإغراق:

تبين لنا من التعريف المختار أن هناك شروطاً لعملية الإغراق. فليس كل انخفاض في الأسعار يعد إغراقاً، بل لا بد من توافر مجموعة من شروط الموضوعية لكي يحدث الإغراق

(١) مقومات الاقتصاد الإسلامي، عبد السميع المصري، ص ٩١، ط ٤: ١٤١١هـ، مكتبة وهبة.

(٢) من الضوابط الإسلامية للأسواق، د. محمد عبد الحليم عمر، ص ٣٦، سلسلة حلقات نقاشية جامعة الأزهر.

فعلًا، ومن هذه الشروط^(١):

١. اختلاف الثمن: بأن يتم البيع بثمنين مختلفين: أحدهما مرتفع في السوق المحلي حيث تنتج السلعة والآخر: منخفض في السوق الأجنبية حيث تصدر السلعة إليه، فإذا لم يكن هناك اختلاف في الثمن فلا يعد إغراقًا.

٢. اتحاد الزمن: ونعني به أن يتم البيع بثمنين مختلفين في زمن واحد. أما إذا اختلف الزمن كأن يحصل البيع في السوق الداخلية في وقت كان الثمن فيه مرتفعاً ثم حدث أن انخفض الثمن خلال مدة من الزمن الذي تم فيه تصدير السلعة ووصولها إلى بلد آخر نتيجة لظروف العرض و الطلب. ففي هذه الحالة لا يكون هناك إغراق، فالضابط هنا هو مقارنة الأثمان في وقت واحد لكي تثبت حالة وجود إغراق.

٣. أن تكون شروط البيع واحدة في السوقين الداخلي والخارجي، فإذا أدى الاختلاف في شروط البيع إلى اختلافات تسوغ التفاوت في الثمن فلن يكون هناك إغراق. مثال ذلك: أن تباع السلعة بالنقد في سوق البلد المستورد وبالأجل في سوق البلد المصدر، أو أن تعرض السلعة في الداخل مغلفة أو معبأة بينما تباع في السوق الخارجية بدون تغليف أو تعبئة.

ولا بد أن يكون واضحاً بأن الغاية من الإغراق العمل على كسب أسواق أجنبية عبر القضاء على المنافسين المحليين والأجانب فيها؛ لذا فإن البيع بثمن منخفض لا يستمر طويلاً، بل ينتهي بمجرد نجاح الإغراق في القضاء على المنافسين والسيطرة على السوق من جديد.

ثالثاً: خصائص الإغراق:

بعد بيان مفهوم الإغراق وشروطه يمكن أن نذكر أهم ما امتاز به من خصائص، وهي^(٢):

١- يمثل الإغراق أسلوباً من أساليب المنافسة السعرية، القائمة على أساس خفض القيمة الحقيقية لتكاليف الإنتاج.

٢- يقوم الإغراق على أساس بيع السلع بأسعار تنافسية تسبب خسارة مادية للمنافسين، فلا يستطيع المنتج الوطني منافستها.

٣- يُعد الإغراق ظاهرة متعددة ذات بعد دولي.

٤- يقوم الإغراق على أساس التعسف في استعمال المبادئ الدولية للتجارة، وذلك عبر

www.startimes.com (2011-1-20)

(١)

(٢) أثر الإغراق على التجارة الدولية، قادري لطفي، ص ٤٨، دفاثر السياسة والقانون، العدد ١٤، ٢٠١٦ م.

تخفيض الأسعار.

رابعاً: أنواع الإغراق:

من خلال حدوث الإغراق واستمراريته، يمكن التمييز بين ثلاثة أنواع رئيسية للإغراق، وهي^(١):

١- **الإغراق الطارئ**: الذي يُفسَّر بطروف خاصة طارئة. فهو ذو طبيعة مؤقتة وينتج غالباً عن تراكم المخزون من منتج بحيث يكون هذا المنتج على استعداد؛ لتصديره بأسعار أقل من الأسعار المحلية؛ بهدف التخلص منه، والحفاظ على توازن السوق المحلية. على أن يتعادل السعر ثانية بعد التخلص من المخزون، مثل: الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في نهاية موسم من المواسم فتطرح في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة، وقد تحدث أيضاً بسبب خطأ المنتجين في تقديرهم لنطاق السوق الداخلية واضطرابهم إلى التخلص من فائض الإنتاج في الخارج حتى لا يضطروا إلى خفض أسعارهم في الداخل، ثم بعد ذلك رفعها.

٢- **الإغراق المؤقت**: هو خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية وتثبيت المغرق فيها. أو الإغراق بقصد القضاء على منافس وطرده من السوق أو تهديده. وهذا النوع يهدف إلى غرض معين وينتهي بتحقيق هذا الغرض.

ويتميز الإغراق المؤقت بأنه قد يكون على نطاق قد يُحمِّل المغرق خسائر كبيرة، ولكنه يقبل تحملها إلى أن يتحقق غرضه، ثم يعود محاولاً تعويض ما أصابه من خسائر . وعلى هذا فإن سياسة البيع بخسارة بالنسبة له لا تكون سياسة دائمة فهي سياسة لا يقبلها مُنتج إلا من أجل تحقيق هدف معين هو تحقيق أرباح مستقبلية.

٣- **الإغراق الدائم**: يتعلق الأمر في هذه الحالة بسياسة دائمة لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل الخسائر، ويفترض الإغراق الدائم وجود احتكار في السوق الوطنية، ويعتمد الاحتكار عادة على وجود حماية من أضرار المنافسة الأجنبية ويفترض الاقتصاديون أن الإغراق قد يولد في بيئة الاحتكار.

وقد يكون الإغراق بهدف الحصول على عملات أجنبية ضرورية لتمويل مشروعات إنتاجية. ومثال ذلك ما حدث في روسيا بعد نجاح الثورة الشيوعية التي قامت بعرض منتجاتها بأسعار منخفضة في الأسواق العالمية، من أجل الحصول على عملات أجنبية

لتمويل استيراد ما يلزمها من بعض السلع الإنتاجية والرأسمالية التي تتطلبها خططها. وقد أطلق على هذه الظاهرة في ذلك الوقت اسم الإغراق (الروسي).

المطلب الثاني

آثار الإغراق الاقتصادية^(١)

لا يمكن الحكم على أي ظاهرة سلباً أو إيجاباً إلا من خلال الآثار التي تحدثها في الوسط الذي انتشرت به. وعند الحديث عن الإغراق نميز بين آثار الإغراق على الدول المصدرة، وآثار الإغراق على الدول المستوردة.

فنلاحظ عند الدول المصدرة - الدول المنتجة - أن الإغراق يزيد من حجم صادراتها، ومن ثم يؤدي إلى زيادة مستوى الدخل الموزعة. ولا مجال في هذا الصدد للكلام بأن حجم الإنتاج المغرق والمصدر إلى الخارج هو انتاج قد حرمت منه السوق المحلية.

ويلاحظ في هذا المجال أن مستوى الأسعار الذي يسود في دولة الإغراق - إذا ما تركنا جانباً أثر خضوع السوق للمحتكر ولأسوار الحماية - يتوقف على حالة النفقات الحدية، فلو كانت النفقات ثابتة لترتب على زيادة الإنتاج ارتفاع السعر، أما لو كانت متناقصة فقد يؤدي الإغراق إلى خفض سعر السلعة.

و من ناحية أخرى فإنه يترتب على اتباع هذه السياسة زيادة حجم صادرات الدول المغرقة والحصول على العملة الصعبة ولا سيما إذا كان الطلب الخارجي على السلعة المصدرة كبير المرونة، إذ يؤدي تخفيض الثمن في هذه السوق إلى تصريف كميات كبيرة منها. وهذه الزيادة في تصريف السلع تؤدي إلى زيادة الدخل والإنتاج وفتح مجالات لتشغيل الطاقات والقضاء على البطالة، ويتحمل المستهلكون الوطنيون زيادة الطلب في الخارج مما يُمكّن المنتجين فيها من خفض أسعار البيع في السوق الداخلية.

أما بالنسبة للدول المستوردة فتظهر آثار الإغراق في اغلاق المصانع وانتشار البطالة وهجرة الأموال الأجنبية إلى الخارج، وتدمير الاقتصاد الوطني.

ومن وجهة نظر أنصار مذهب حرية التجارة فإنه يتم التفرقة في هذه الحالة بين مختلف أنواع الإغراق، فإن كان الإغراق دائماً فلا ضرر من وجهة نظرهم؛ لأن حصول الدولة على منتجات تحتاجها بأسعار منخفضة يستفيد منها المستهلك الوطني، بل قد يستفيد منها

(١) دور الرقابة الشرعية الإسلامية في ضبط المنافسة، لطفي الصالح، ص ٥ وما بعد، بحث علمي.

المنتجون الوطنيون أيضاً؛ إذا ما شجعت الواردات الرخيصة على قيام صناعات تحتاج إلى مثل هذه الواردات، كسلعة خام أو وسيطة أو مكملية.

أما إذا كان الإغراق قصير الأجل، ويكون الغرض منه تحقيق هدف معين، وينتهي بمجرد تحقيقه، فيرى أنصار المذهب الحر التدخل لاتقاء آثاره، فهو يؤدي إلى الإضرار بالصناعات الوطنية المنافسة أو تأخر ظهورها، بحيث يؤدي انتهاء الإغراق إلى ظهور الحاجة إلى هذه الصناعات؛ مما يستدعي توجه الإنتاج إليه مرة ثانية، الأمر الذي يؤدي إلى تغير في خطط الاستثمار المرسومة وزعزعة الاستقرار الاقتصادي.

والواقع أن الرأي الذي يذهب إليه أنصار مذهب حرية التجارة يمثل إهمالاً لوجهة نظر المنتج - المستثمر - إذ يفترض أنه يستطيع أن يتخصص في فرع غير الفرع الخاضع لإغراق واقع من الخارج، وفي الواقع فإن المنتج الوطني يخشى كافة أنواع الإغراق سواء كان دائماً أو مؤقتاً؛ ولذا فإن ردة فعله المباشرة والطبيعية أن يطالب السلطات العامة بحمايته من مثل هذا الخطر الأجنبي وذلك قبل أن يفكر في أن يتحول إلى صناعة أخرى تاركاً السوق للشركات المغرقة.

فالإغراق إذن له أضرار خطيرة على الاقتصاد الوطني، ولا يقلل من خطورة هذه الأضرار ما قد يذهب إليه البعض من أنه يؤدي إلى منافع للدول المستوردة من خلال الحصول على السلعة بأسعار رخيصة، إذ إن ظاهرة انخفاض الأسعار تكون مؤقتة كما تبين في الهدف من الإغراق، إذ ينخفض السعر فقط في المراحل الأولى من حدوث الإغراق ريثما يتم للمغرق كسب السوق والسيطرة عليه عبر إبعاد جميع منافسيه، ومن ثم يتحول إلى وضع احتكاري يفرض بموجبه السعر الذي يراه مناسباً في تحقيق ما خسره أثناء مرحلة الإغراق، وانطلاقاً في تحقيق أرباحاً خيالية.

المطلب الثالث

موقف القانون في حالة الإغراق

أولاً: التكيف القانوني للإغراق:

يُعد الإغراق التجاري خروجاً عن أصول وأعراف التعامل التجاري الدولي؛ لأن موضوعه في الظاهر اقتصادي، وهو تسهيل التبادل التجاري الدولي، إلا أن الممارسات والأساليب التي تستعمل فيه، هي شكل من أشكال الممارسة غير المشروعة للمنافسة السعرية، التي استغلّت عوامل التحرر الاقتصادي من دون احترام قواعد الاستقامة والمنافسة المتبعة في المعاملات

التجارية الدولية^(١). مما ترتب على ذلك وقوع الضرر في أسواق الدول المصدر إليها؛ لأنه يقضي على روح المنافسة القائمة على أساس التفاعل بين قوى العرض والطلب، ويظهر هذا الضرر على شكل خسارة مالية، تحدث لأسباب متعددة؛ فقد تكون بسبب إتلاف المال، أو نقص في قيمة السلعة، أو أفعال التعدي بالمنافسة غير المشروعة^(٢). فالإغراق هو من أعمال المنافسة غير المشروعة، وهو الفعل المسبب للضرر، وليس الضرر في ذاته؛ لأن الإغراق هو عبارة عن توريد للسلع، وهذا الفعل هو الذي حصل به الضرر.

ومما يدل على ذلك، ما جاء في المادة الثالثة من اتفاقية مكافحة الإغراق ١٩٩٤م التي حاولت إعادة التوازن إلى قوى العرض والطلب، عندما حاولت تحديد الضرر الذي ينجم عن الإغراق، ومضمونها^(٣): «يستند تحديد الضرر إلى دليل إيجابي، ويشمل تحقيقاً موضوعياً لكل من:

أ - حجم واردات الإغراق وأثرها على الأسعار في السوق المحلية للمنتجات المماثلة.
ب - الأثر اللاحق لهذه الواردات على المنتجين المحليين لمثل هذه الواردات، حيث تبحث سلطات التحقيق فيما إذا كانت زيادة كبيرة في حجمها على نحو يؤدي إلى حدوث تخفيض على أسعار المنتجات المماثلة في البلد المستورد».

فهذه الاتفاقية تنص على أنه لا يكفي وجود واقعة الإغراق من أجل مكافحته، بل لابد من حدوث ضرر، وهذا الضرر يتحدد بمجموعة من العناصر، وهي:

١ - زيادة حجم الواردات: ويتم التحقق من ذلك في ضوء حجمها المطلق، أو حجمها بالنسبة للإنتاج أو الاستهلاك في الدولة المستوردة.

٢ - أثر الواردات على المنتجين المحليين في المستقبل: حيث يتم تقييم كل العوامل والمؤشرات الاقتصادية ذات الصلة التي تؤثر على الصناعة المحلية، بما في ذلك الانخفاض الفعلي والمحتمل في المبيعات أو الأرباح، أو الناتج، أو عائد الاستثمار، أو يحول دون الاستغلال الأمثل للموارد والطاقات.

٣ - توفر علاقة سببية بين الإغراق والضرر: ويمثل هذا العنصر المحرك لتدابير مكافحة الإغراق، فالعلاقة بين الإغراق والضرر يجب أن تكون فعلية ومنطقية من أجل إثبات حالة

(١) أثر الإغراق على التجارة الدولية، قادري لطفي، ص ٤٦.

(٢) الضرر في الفعل الضار، نائل مساعدة، ص ٣٩٤، مجلة المنارة، المجلد ١٢، العدد ٣، ٢٠٠٦م.

(٣) <http://qistas.com/legislations/jor/view/100626>

الإغراق.

ثانياً: إجراءات مكافحة الإغراق: إذا أوقعت الواردات المغرقة آثاراً على الصناعة المحلية على شكل ضرر مادي، أو تهديداً بوقوع مثل هذا الضرر أو تأخيراً مادياً في إقامة تلك الصناعات. فإن كل ذلك يُعد مسوغاً لاتخاذ إجراءات مكافحة الإغراق بشرط أن يكون الضرر مبنياً على أدلة إيجابية، وعلى أساس الفحص الموضوعي لحجم الواردات المغرقة وتأثيرها على الأسعار، والأثر الناتج من تلك الواردات على المنتجات المحلية المماثلة. تتحدد قواعد إجراءات مكافحة الإغراق في النقاط الآتية^(١):

- ١- التأكد من أن الضرر الواقع في الدولة هو بسبب الإغراق وليس بسبب عوامل أخرى.
- ٢- تقديم شكوى من الجهاز المتخصص بمكافحة الإغراق في الدولة التي وقع فيها الإغراق.
- ٣- أن تتوفر في الشكوى عدد من الشروط من أهمها: أن يكون مقدم الشكوى إحدى الشركات العاملة في الصناعة المتضررة من الإغراق، وأن يؤيده فيها ما لا يقل عن نصف عدد المنتجين العاملين في نفس الصناعة بدولته.
- ٤- إعلام حكومة الدولة القائمة بعملية الإغراق للدفاع عن نفسها.
- ٥- اتخاذ قرارات بفرض رسوم جمركية إضافية على السلعة المستوردة المغرقة للسوق.
- ٦- إبلاغ منظمة التجارة العالمية بهذا القرار.

أما في حالة التهديد بالضرر المادي فإنه يجب التحقق من احتمال حدوث الضرر على أساس البحث الموضوعي لمعدل الزيادة في الواردات المغرقة، وطاقة المصدرين والتأثيرات المحتملة على أسعار الواردات والمخزون. فلا نكتفي بمجرد الاحتمال والتخمين. وقد تضمنت اتفاقية (الجات) بنوداً تنظم التعامل التجاري بين الدول المنظمة لها ولا سيما فيما يتعلق بالرسوم الجمركية، وفرض الضرائب، والرسوم على الصادرات والواردات من وإلى هذه الدول، بحيث يتم تحرير التجارة الدولية من القيود والعقبات من غير الإخلال بمصالح الدول المستوردة أو المصدرة، وطالبت الاتفاقية على وجه الخصوص عدم استعمال إعانات التصدير أو الإعانات التي تهدف إلى ترويج منتجات إحدى دول الأعضاء داخل دولة عضو بسعر يقل عن القيمة الحقيقية، مما يضر بصادرات الدول الأخرى لنفس الدولة، ومنع عمليات الإغراق، وعدم فرض ضرائب داخلية على الواردات من إحدى الدول

الأعضاء .

وقد أقرت الاتفاقية على نحو حاسم في المادة السادسة ما يأتي^(١):

1. الإقرار التام أن الإغراق يسبب تهديداً للصناعة في البلد المستوردة وخسارة لها، وأنه يعيق تأسيس صناعات جديدة.

2. تكون السلعة في حالة إغراق إذا قام طرف متعاقد ببيعها إلى بلد آخر بأقل من قيمتها الاعتيادية، أو إذا كان سعر السلعة المصدرة في أسواق البلد المصدر أعلى من سعرها في أسواق البلد المستورد، أو أن يصبح سعر التصدير أقل من تكلفة الإنتاج في بلد المنشأ مضافاً إليها كلفة البيع والأرباح المعتادة وما يوازي فروقات العلاوات الممنوحة بسبب شروط البيع أو الضريبة.

3. لغرض تعويض الدول المستوردة عن خسائر الناتجة عن حالات الإغراق أو لغرض إعاقه ممارسة الإغراق يمكن للدولة أن تفرض ضريبة مكافحة الإغراق بشرط ألا تكون أعلى من حدية الإغراق.

ومع تأكيد الاتفاقية على ضرورة قيام الدولة الموقعة عليها باعتماد الأسس الواردة فيها عند تبني إجراءات مكافحة الإغراق الوطنية، يلاحظ أن الممارسات الفعلية لا تزال تعتمد على المعطيات الذاتية للبلدان المختلفة.

ونلاحظ بأن الضرر قد يأخذ أحد ثلاثة أشكال، فقد يكون ضرراً مادياً تظهر آثاره مباشرة، أو التهديد بالضرر وهو الخطر من احتمال حدوث ضرر للصناعة المحلية، أو تأخير صناعة؛ بأن يكون من المتوقع إنشاء صناعة أو قيامها ولم يحدث ذلك بسبب وجود واردات من السلعة المغرقة منعت من ظهورها.

فتحديد الضرر لا يُترك لادعاءات الصناعة المحلية، بل هناك معايير واضحة ومحددة لتحديد آثار الضرر الواقع على الصناعات المحلية من البضائع المغرقة. ويظهر أثر الضرر في جوانب متعددة، مثل:

– الانخفاض في المبيعات والأرباح والإنتاج.

– الانخفاض في نصيب الشركات المنتجة للسلع المماثلة في السوق.

(١) المفاوضات الجارية حول اتفاق الإغراق، محمد مأمون عبد الفتاح، ص ٤ «أوراق موجزة للمؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية (١٠ - ١٤ أيلول - ٢٠٠٣ م).

– الانخفاض عائد الاستثمار واختلال في الطاقة الإنتاجية.

– الانخفاض في الأجور وانتشار البطالة.

المبحث الثاني

الإغراق في الاقتصاد الإسلامي

لقد حرص الإسلام على إقامة مجتمعه على المحبة والتعاون، وحارب كل ما من شأنه أن يؤدي إلى تفكك المجتمع وانحلاله والقضاء على العدالة والتعاون، فقد قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ (المائدة / ٢)؛ لذلك نجد بأن الإسلام قد طبق هذه الآية من خلال القواعد والضوابط الشرعية التي يجري التعامل بها في الأسواق كما في قاعدة (منع الإضرار بالغير)^(١)، وقاعدة (الأصل في الأشياء الإباحة)^(٢)، فهذه القواعد وغيرها تُعد من المنطلقات الرئيسية التي يستند إليها موضوع بحث الإغراق.

المطلب الأول

التكييف الفقهي للإغراق في الإسلام

إن استقراء كتب الفقه يمكن أن نجد بعض المصطلحات الفقهية التي قد ترتبط بمصطلح الإغراق، ومن هذه المصطلحات:

أولاً: بيع الوضيعة: وهو تمليك المبيع بمثل الثمن الأول مع نقصان منه يسير^(٣). وهذا النوع من البيوع لا يقع إلا نادراً؛ لأن الغرض من البيوع هو الاسترباح، وبيع الوضيعة هو بيع بخسارة وهو بيع جائز عند الفقهاء إذ يمثل أحد أنواع بيوع الأمانة التي يذكر فيها رأس المال.

ويتشابه بيع الوضيعة مع الإغراق في كون كل منهما بيعاً بأقل من رأس المال الذي قامت به السلعة. ويختلفان عن بعضهما في كون بيع الوضيعة لا يقصد به الإضرار بالآخرين بل قد يلجأ إليه البائع لأسباب متعددة؛ كالحصول على رأس المال، أو التخلص من البضائع الكاسدة، تصفية للبضاعة الموجودة لاستبدالها ببضائع أخرى. أما الإغراق فقد تبين في

(١) القواعد والضوابط الفقهية المتضمنة للتيسير، عبد الرحمن بن صالح العبد اللطيف، ١/ ١٧٧، ط ١ / ٤٢٣ هـ، عمادة البحث العلمي بالمدينة المنورة.

(٢) شرح القواعد الفقهية، أحمد بن الشيخ محمد الزرقا، ١ / ٤٨١، ط ٢ / ٤٠٩ هـ، علق عليه: مصطفى الزرقا، دار القلم، دمشق.

(٣) تبين الحقائق، عثمان بن علي الزليعي، ٤ / ٧٣، ط ١ / ٣١٣ هـ، المطبعة الأميرية، القاهرة.

المبحث السابق أن الغاية منه هو الإضرار بالمنافسين الموجودين أو المحتمل وجودهم في المستقبل وإبعادهم عن السوق.

ثانياً: تلقي الركبان: وهو أن يتلقى شخص أو أكثر طائفة من القادمين الذين يحملون متاعاً لبيعه في السوق، فيشتري منهم قبل قدومهم إلى السوق، ومعرفة السعر^(١).

ويتفق تلقي الركبان مع الإغراق في أن البضاعة تباع بأقل من سعرها الحقيقي، فالمتلقي للجلب يخرج خارج السوق بهدف الشراء منهم بأرخص من أسعار السوق، وهم لا يعلمون بسعر السوق، مما يترتب عليه إلحاق الضرر بأهل الجلب، ثم بيع البضائع بعد ذلك لأهل البلد بالسعر الذي يريدون، وهنا يلحق الضرر بأهل البلد. ويختلف تلقي الركبان عن الإغراق في كون البائع لا يعلم بسعر السوق فهو لا يقصد البيع بأقل من سعر السوق، في الوقت الذي يقصد البائع في الإغراق البيع بأقل من سعر السوق.

ثالثاً: الاحتكار: وهو أن يبتاع وقت الغلاء ويمسكه ليزداد في ثمنه^(٢). فالاحتكار هو حبس ما يشتريه التجار حتى ينقطع نظيره في السوق وتزداد حاجة الناس إليه فيطلبونه فلا يجدونه، ثم يعرضه بعد ذلك بالسعر الذي يريده بعد أن يكون قد أبعد كل المنافسين له في السوق.

ومن الملاحظ بأن مضمون الاحتكار هو عكس مضمون الإغراق، ولكن قد تبين في أثناء المبحث الأول بأن هدف الشركات عبر اتباعها لسياسة الإغراق هو احتكار الأسواق عبر اقضاء جميع المنافسين لها في السوق. فالإغراق يبدأ بعملية منافسة بين الشركات، وينتهي بعملية احتكار، فيكون الاحتكار هو أحد ثمار الإغراق، فإغراق السوق بالسلع يبعد جميع المنافسين له في السوق؛ ليحتكر السوق بعد ذلك.

المطلب الثاني

خفض الأسعار وعلاقتها بالإغراق في المذاهب الفقهية

إن الأصل في البيوع أن يتم البيع بأكثر من التكلفة الحقيقية؛ لأن المقصود من البيع والتجارة الاسترباح من أجل وقاية رأس المال. فقد عرّفت التجارة: الاسترباح بالبيع والشراء^(٣). والبيع بأقل من التكلفة الحقيقية لا يحقق ربحاً ولا يحمي رأس المال.

(١) المنتقى شرح الموطأ، سليمان بن خلف الباجي، ٥/ ١٠٤، ط ١/ ٤٣٢هـ، مطبعة السعادة، مصر.

(٢) المجموع شرح المذهب، يحيى بن شرف النووي، ١٣/ ١٤٤، دار الفكر، دمشق، د. ت.

(٣) البركة في فضل السعي والحركة، محمد بن عمر الوصابي، ص ٢٠٢، ط: ١٩٩٤م، المكتبة الأزهرية =

أولاً: موقف الفقهاء من خفض الأسعار: تتحدد أسعار السلع والخدمات في الاقتصاد الإسلامي من خلال عنصري السعر؛ وهما: التكلفة التي تتمثل برأس المال ومصاريف النقل والرسوم الجمركية، والربح ضمن ظروف العرض والطلب، حيث يحصل كل من البائع والمشتري على عوض عادل مقابل ما يدفعه دون أن تلحقه خسارة أو غبن فاحش^(١). فالأصل أن يترك تحديد الأسعار لقوى السوق ممثلة في حرية العرض والطلب.

ولهذا نجد أن النبي ﷺ رفض التسعير عندما سأله الصحابة بأن يسعر لهم في حالة غلاء السعر، وعلل ذلك بأن التسعير هو ظلم وهذا مذهب جمهور الفقهاء^(٢). وهذا ما جاء في الحديث الذي رواه أنس بن مالك رضي الله عنه قال: غلا السعر على عهد النبي ﷺ فقال الناس: سَعَّرَ لنا يا رسول الله. فقال ﷺ: «إن الله هو القابض الباسط والرازق والمسرع، وإني لأرجو أن ألقى الله وليس أحد يطلبني بمظلمة في نفس ولا مال»^(٣).

فالنبي ﷺ لم يسعر لهم وقد سألوه ذلك، ولو جاز لأجابههم إليه، حيث ذكر أسماء الله تعالى وهي القابض، الذي يقتر ويضيق على من يشاء. والباسط الذي يوسع على من يشاء على حسب ما يراه من مصلحة. فهو يعطي الأرزاق من يشاء. والرازق المتكفل بالرزق القائم على كل نفس بما يقيمها من قوتها. ثم أضاف إليه اسم آخر هو المسرع، وهو من أسماء الله، فمن سَعَّرَ فقد نازع الله تعالى فما اختص به.

وفي هذا المجال يقول الامام الشوكاني: «إن الناس مسلطون على أموالهم والتسعير حجر عليهم^(٤)». فهذا الحجر يفهم من وجهة نظر اقتصادية بأنه مصادرة لحرية الفرد في المساومة في البيع والشراء من أجل تحقيق الرضى.

ونص الإمام أحمد على كراهية الشراء من البائع الذي يرخص كل منهما سلعته لمنع

= للتراث.

(١) نظرية الأسعار في الاقتصاد الإسلامي، أحمد عبيدات، ص ١٨ رسالة ماجستير، جامعة اليرموك. غير منشورة.

(٢) تبين الحقائق للزيلعي، ٢٨/٦. المنتقى شرح الموطأ، ١٨/٥. نهاية المحتاج للرملي، ٤٥٦/٣. المغني لابن قدامة، ٣١٢/٦، طبعة دار هجر.

(٣) سنن أبي داود، كتاب الإجارة، باب التسعير، ٢٧٣/٣، رقم: ٣٤٤٥. وسنن الترمذي كتاب: البيوع، باب: فقال الناس: سَعَّرَ لنا، ٦٠٥/٣، رقم: ١٣١٤. وقال الترمذي: حديث حسن صحيح.

(٤) نيل الأوطار، محمد بن علي الشوكاني، ٦٢٩/٣، ط ١: ١٤١٩هـ، دار الكلم الطيب، دمشق.

الناس الشراء من صاحبه^(١).

فالإسلام لا يجيز البيع بأقل من سعر السوق؛ لأن انخفاض الأسعار في الحقيقة هو ضرر بأهل السوق، وسبب في الغلاء وإن كان في ظاهره خيراً للناس؛ لأن من يجلب السلع ويستوردها إذا علم بأن هناك سعراً منخفضاً تباع به السلع في هذا البلد لم يقدّموا عليها؛ لأنهم لا يستطيعون بيع سلعهم وفقاً لما يريدون، كما أن الشخص الذي يملك البضاعة داخل البلد يكتمها ويخفيها أيضاً نظراً لانخفاض السعر، فيطلبها الناس فلا يجدونها، مما يضطرهم إلى رفع أسعارها في سبيل الحصول عليها، فتغلو بذلك الأسعار فيقع الضرر بالبائعين والمشتريين، فالبائع لا يستطيع بيع بضاعته بسبب انخفاض السعر، والمشتري لا يستطيع الوصول إلى ما يحتاج إليه^(٢).

وفي هذا المجال يقول ابن خلدون: «إن استدامة الرخص في سلعة، أو عرض من العروض من مأكل أو ملبوس أو متمول، ولم يحصل بذلك للتاجر حوالة إلى الأسواق^(٣) فإنه يؤدي إلى فساد الربح والنماء؛ نتيجة طول تلك المدة مما يؤدي إلى كساد سوق ذلك الصنف، وبالتالي التاجر لا يحقق ربحاً، بل يحقق لنفسه العناء، وبالتالي فساد رؤوس أموالهم»^(٤).
فهذا النص يدل على أن رخص الأسعار لا يكون إيجابياً دائماً، بل قد يكون سلبياً تظهر من خلال هلاك الربح أولاً، وإذا استمر الرخص أدى إلى هلاك رأس المال ثانياً.
ويقول الإمام مالك رحمه الله: لو أن رجلاً أراد فساد السوق فحط عن السعر المعتاد لرأيت أن يقال له: إما لحقت بسعر الناس، وإما رفعت^(٥).

فالبائع الذي يبيع سلعته بأقل من تكلفتها التي تتضمن تكلفة الخامات، والمواد الأولية، والطاقة الكهربائية وغيرها من التكاليف التي أدخلت أثناء الانتاج كاستهلاك الآلات، وأجور العاملين، ونفقات التسويق، وإعداد الكوادر وتأهيلها، كل هذه التكاليف يجب أن تدخل ضمن تكلفة السلعة، وإلا ترتب على ذلك خسارة تؤدي في حالة استمرارها لمدة طويلة إلى تعثر

(١) إعلام الموقعين، محمد بن أبي بكر، ابن القيم، ٣/ ١٢٤، ط ١: ٤٠٨ هـ، دار ابن القيم.

(٢) المغني لابن قدامة، ٦/ ٣١٢ م.س.

(٣) تغير بالزيادة في الثمن أو نقصان فيه. ينظر: حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني، علي بن أحمد الروياني، ٢/ ١٦٢، ط ١: ٤١ هـ، تحقيق: يوسف البقاعي، دار الفكر، بيروت.

(٤) مقدمة ابن خلدون، ٢/ ٨٨، ط ١: ٤٢٥ هـ، دار البلخي.

(٥) شرح التلقين، أبو عبد الله محمد بن علي التميمي، ٢/ ١٠٤، ط ١: ٢٠٨ م، دار الغرب، تحقيق: محمد مختار.

البائع وعدم الاستمرار بعمله، ويقود ذلك إلى سلسلة من المضاعفات ينتهي الأمر إلى التوقف والتصفية. فالبيع بهذه التكلفة سوف يلحق الضرر بالمنتج فمن باب أولى أن يحدث الضرر بالبيع بأقل من تكلفة السلعة؛ لذا كان من الواجب البيع بسعر يزيد على سعر التكلفة. أما بالنسبة للمستهلك - المشتري - فسوف يستفيد من انخفاض السعر في بداية الأمر، ولكن عندما تنتهي مرحلة الإغراق ويأتي الاحتكار الذي هو ثمرة ومقصد الإغراق سوف ترتفع الأسعار وتسبب لهم الضرر؛ لذا كان من الواجب توعية المستهلكين بأن الإغراق قد يوفر لهم سلعة رخيصة الثمن في الأجل القصير، ولكنه يدمر صناعة محلية مع الزمن؛ مما يعني فقدان العمالة في هذه المنشأة التي قد توقف إنتاجها وتختفي من السوق فيطلبها فلا يجدها أو أن توجد ولكن بسعر مرتفع في ظل غياب المؤسسات المنافسة في الإنتاج.

ثانياً: دور السياسة الشرعية بإلزام البائع بسعر السوق: لقد أمر الإسلام بتوحيد الأسعار بالنسبة للسلع المتماثلة^(١)، بحيث لا يجوز أن ينقص سعر هذه السلعة عن سعر المثل، بدليل ما وقع بين سيدنا عمر بن الخطاب وحاطب بن أبي بلتعة - رضي الله عنهما -، عندما مرّ في سوق المصلى فوجد حاطب بن أبي بلتعة يبيع زبيباً بأقل من السعر الذي اعتاد التجار أن يبيعوا به، فسأله عن سعره. فقال: مُدَّين لكل درهم، فقال له عمر: «حدثت بغير جاءت من الطائف تحمل زبيباً، وهم يغترون بسعرك، فإما أن ترفع في سعرك، وإما أن تدخل زبيبك البيت فتبيعه كيف شئت»^(٢).

فالإمام مأمور برعاية مصالح الأمة، والسعر الذي يستقر عليه التعامل في السوق يحقق مصلحة لكل من طرفي العقد، فإذا وجد الإمام أن هناك انخفاض في أسعار السلع التي تباع بها تجاوز المألوف، وأدى إلى إحداث خلل في السوق، كان من الواجب على الإمام أو من ينوب عنه التدخل لزيادة السعر؛ لأن هذا الانخفاض هو من قبيل الضرر التي يتوجب إزالته^(٣). يقول ابن جزي: «لا يجوز التسعير على أهل السوق فمن زاد في السعر أو أنقص منه،

(١) العرض والطلب في الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية، تيسير عبد الله الناعس، ص ٩٧-٢٠٣، أطروحة دكتوراه، جامعة دمشق، ٢٠١٤م.

(٢) شرح الزرقاني على الموطأ، ٢/ ٤١٠. المنتقى شرح الموطأ: ٥/ ٢٨.

(٣) الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي، أحمد محرز، ص ٨٦، ط/ ٢٠٠٧م، دار النهضة العربية.

أُمرَ بإلحاقه بسعر الناس فإن أبا أُخرج من السوق»^(١). فهذا الكلام يدل على تدخل الإمام لرفع السعر، أو إخراجة من السوق.

المطلب الثالث

الآثار الاقتصادية لسياسة خفض الأسعار

لا تخلو سياسة خفض الأسعار من آثار اقتصادية، وهذه الآثار قد تكون سلبية تعيق العملية الاقتصادية، وقد تكون إيجابية تدفع عجلة الاقتصاد. ويمكن تفصيل ذلك فيما يأتي:

أولاً: الآثار السلبية لسياسة خفض الأسعار:

إذا كانت الغاية من خفض الأسعار هو جعل السلع في متناول أصحاب الدخل المحدود بما يناسب دخلهم، إلا أنه من زاوية أخرى قد يترك نتائج عكسية تظهر في عدة جوانب، من أهمها:

١. **رداءة الإنتاج:** إن اتباع سياسة خفض الأسعار من قبل بعض المؤسسات يؤدي إلى تراجع مستوى الإنتاج من حيث الكيف. ويأتي ذلك نتيجة سيطرة هذه المؤسسات على السوق، مما يدفع بعض المنتجين مستغلاً عجز الدولة في فرض الرقابة على جميع أنواع السلع وتحديد مواصفاتها إلى خفض كفاءة السلع المنتجة ليتم بيعها بنفس السعر الذي تباع به السلع ذات الجودة العالية^(٢). فمثلاً تلجأ بعض مصانع الأدوية إلى التقليل من المواد العضوية التي تدخل في تركيبها إلى أدنى مستوى وتباع بنفس السعر الذي تباع به فما لو كانت تحتوي على التركيز المطلوب من المواد العضوية طبيعياً.
٢. **تباطؤ الإنتاج الصناعي:** تؤدي سياسة خفض الأسعار وإغراق الأسواق بالسلع إلى إعاقه نشوء صناعات جديدة، إذ تعتمد الدولة على استيراد هذه السلع من الخارج لانخفاض أسعارها. وعندما يرى المستثمر هذه الأسعار لن يقدم على الاستثمار في هذا المجال؛ لأنه يتوجب عليه أن يبيع بنفس السعر الذي تباع به هذه السلع وهذا ما يلحق به الخسائر^(٣). ويؤدي ذلك إلى الحيلولة دون الاستفادة من مزايا الاختراعات الحديثة

(١) القوانين الفقهية، محمد بن أحمد، ابن جزى الكلبي، ص ١٦٩، بلا تاريخ، بلا طبعة.

(٢) أحكام التسعير في الشريعة، د. موسى عبد الهادي، ص ٢٤٣، ط ١/١٠٤١هـ، دار النهضة العربية، القاهرة.

(٣) سياسات الأسعار والتسعير وآثارها الاقتصادية في سوريا، سمر عبد الهادي، ص ٨٤، رسالة ماجستير غير منشورة.

في مجال الإنتاج والاعتماد على الوسائل القديمة التقليدية التي تحقق لهم أرباحاً معقولة نسبياً قياساً على الأسعار التي تباع بها.

٣. **فساد الأسعار:** فالأسعار التي تتبع في ظل هذه السياسة ليست الأسعار الطبيعية الناتجة عن ظروف العرض والطلب في سوق تسوده المنافسة الكاملة. وينتج عن ذلك اختفاء الكثير من السلع التي يرغب أصحابها تحقيق الأرباح وانتظار وقت الغلاء، وقد يؤدي ذلك إلى انتهاء صلاحية السلع وإتلافها^(١).

٤. **انتشار البطالة وهجرة الأيدي العاملة:** تظهر البطالة كنتيجة حتمية لتوقف أو تباطؤ الإنتاج، والاعتماد على استيراد السلع من الخارج؛ لأن سوق العمل يتوقف فلا يجد الأفراد أمامهم فرصاً للعمل في بلدانهم مما يدفعهم إلى الهجرة والبحث عن فرص العمل في الخارج. وتختفي هذه الظاهرة فيما لو كان الإنتاج محلياً حيث تزداد نسبة العاملين وتختفي البطالة.

ثانياً: الآثار الإيجابية لسياسة خفض الأسعار:

لا يمكن تجاهل الآثار الإيجابية التي تنتج عن سياسة خفض الأسعار والتي تظهر في النقاط الآتية:

١. **تكوين المدخرات الوطنية اللازمة للتنمية الاقتصادية:** ويظهر هذا الأثر عبر تكوين محفظة استثمارية لدى الأفراد على المدى الطويل عبر اقتطاع جزء من الأسعار التي كان من المفترض أن تدفع خارج نطاق سياسة خفض الأسعار^(٢).

٢. **علاج الآثار التضخمية في مرحلة التنمية الاقتصادية:** بما أن التنمية الاقتصادية تحتاج إلى استثمارات لتكوين رأس المال اللازم لإرساء قواعدها في زيادة دخول الأفراد النقدية نتيجة زيادة الانفاق الاستثماري دون أن تضيف سلعة جديدة بسبب طول المدة الزمنية التي تتطلبها مثل هذه الاستثمارات، حيث تمتد من وقت الابتداء بتنفيذ المشاريع الاستثمارية وتنتهي بوقت بدء الإنتاج، ففي هذه المدة الزمنية ينتج لدينا ضغط تصاعدي على الأسعار. فنحتاج إلى اتباع سياسة خفض الأسعار^(٣).

٣. **دعم المنتج:** إن أحد الأهداف التي يسعى إليها اتباع سياسة خفض الأسعار هو دعم

(١) أحكام التسعير، د. موسى عبد الهادي، ص ٣٢٥، م. س.

(٢) المرجع السابق، ص ١٤٩.

(٣) المرجع السابق، ص ١٠٥.

المنتج، ويظهر هذا الدعم فيما يأتي^(١):

- أ- زيادة قيمة المبيعات: وذلك عبر وضع أسعار تساعد في تحقيق قيمة أكبر للمبيعات على اعتبارها المصدر الأساسي لتمويل المنشأة، واتباع سياسة خفض الأسعار يحقق ربحاً إجمالياً لكل المبيعات، وليس كل سلعة على حدة.
- ب- زيادة حجم المبيعات: عن طريق زيادة عدد الوحدات المباعة، بغض النظر عن إجمالي قيمة المبيعات، ولا سيما في الحالات التي يدخل فيها المنتج إلى سوق جديدة؛ فإننا نحتاج إلى خفض السعر لتحقيق مكان بين المنتجات القديمة المنافسة.
- ج- زيادة عدد الزبائن: إن اتباع سياسة خفض الأسعار يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المعروضة، ويكون الهدف الأساسي في هذه المرحلة هو استرجاع الكلفة المقدمة في هذه المنشأة.

المطلب الرابع

حكم الإغراق في الإسلام

من خلال استقراء نصوص الفقهاء نجد بأن الإسلام قد ترك تشكّل الأسعار لظروف العرض والطلب، إلا أن هذه القاعدة ليست على عمومها؛ لأننا نجد بأن الفقهاء اختلفوا في حكم التسعير بين الجواز والمنع في حالة ارتفاع الأسعار.

أما في حالة انخفاض الأسعار فمن حيث الظاهر لا خلاف في المسألة؛ لأن الرخص فيه منفعة للأفراد، إلا أن هذا الظاهر ليس على حقيقته؛ لأن انخفاض الأسعار له آثار اقتصادية ضارة، قد سبق بحثها. ومن المعلوم بأن أحكام الشريعة تدور على تحقيق مصالح العباد، بل وزيادة على ذلك نجد بأن التحريم يرتبط بالفعل الضار كما في تحريم النجش والربا والغرر والغش... إلخ.

فعلى هذا فإن الإغراق من السياسات الاقتصادية المحرمة في الإسلام نتيجة للضرر الناشئ عنها، ويستدل على هذا التحريم بالأدلة الآتية:

- ١ - قوله ﷺ: **(لا ضرر ولا ضرار)**^(٢): فالله عز وجل شرع لعباده من الأحكام ما يصلح أحوالهم في الدنيا والآخرة، ويُزيل عنهم كل ضرر، بل نجد أن سبب التحريم هو الضرر؛ لذلك

(١) التسعير مدخل تسويقي، د. علي جياشي، ص ١٢٠، ط ١ / ١٤١٧هـ، دار جهينة، الأردن.

(٢) سنن ابن ماجه، كتاب الأحكام، باب من بنى في حقه ما يضر بجاره ٧٨٤/٢، رقم: ٢٣٤١. الحاكم في المستدرک ٦٦/٢، رقم: ٢٣٤٥، وقال: صحيح الإسناد على شرط مسلم ولم يخرجاه.

كانت كل معاملة مشتملة على الضرر محرمة؛ كالنجش والربا والغرر وبيع الرجل على بيع أخيه وتلقي الركبان وغيرها من البيوع المنهي عنها التي توفرت أركان البيع وشروطه، إلا أن النهي جاء لأمر خارج وهو الضرر الواقع على أحد طرفيه، فإذا وقع الإنسان في ضرر جاز له التخلص منه بأي وسيلة بشرط ألا يترتب عليها ضرر أكبر منه؛ ولهذا نجد أن الإسلام أعطى الخيارات^(١) في عقد البيع كخيار المجلس والعيب والشرط وفوات الوصف والرؤية وتفرق الصفة، دفعا للضرر الذي قد يسببه هذا العقد على الرغم من توفر جميع أركان وشروط العقد.

وفي دراسة ظاهرة الإغراق نجد بأن هدف الشركة المغرقة التوصل إلى الفعل الممنوع الضار، وذلك عبر السيطرة على الأسواق وطرد بقية المنافسين من خلال إلحاق الضرر بهم. فالإغراق ينطوي على الضرر كما تبين؛ ولذا كان من الواجب إزالة هذا الضرر المتمثل في إهدار حرية التجارة والصناعة والتحكم في الأسواق، وإهدار روح المنافسة التي دعا إليها الإسلام والتي يظهر آثارها في عملية الاتقان والتفوق في الإنتاج والتوزيع والتسويق،

٢ - تطبيق مبدأ سد الذرائع: وهو كل ما يتخذ وسيلة لشيء آخر بصرف النظر عن كون الوسيلة أو التوصل إليه مقيد بوصف الجواز أو المنع^(٢). فالذرائع هي استخدام وسيلة مشروعة يقصد بها التوصل إلى غرض غير مشروع. ومن القواعد الشرعية في هذا المجال (الأمر بمقاصدها)^(٣). وتعني كل قول أو عمل إنما هو بحسب قصد صاحبه وبحسب الغاية من هذا العمل.

وبالنظر إلى الإغراق نجد بأن ظاهره الفعل المشروع؛ المتمثل في دعم الأسواق المحلية بالمنتجات والصناعات الأجنبية، إلا أن هذا الظاهر ليس هو الهدف الذي تسعى إليه الشركات المغرقة للأسواق، بل تسعى للسيطرة على الأسواق، وإبعاد جميع المنافسين الحاليين، أو المتوقعين في المستقبل، وهذا يعني احتكار السوق والسيطرة عليها، وهذا محرم في الإسلام.

٣ - من استقراء أحكام الشرع نجد أنها قائمة على تحقيق مقاصد معينة تتعلق بحماية الملكية الفردية، والمصالح الاجتماعية، فالأعمال التي تصدر من الأفراد معتبرة؛ لأنها وافقت

(١) يعرف الخيار بأنه: حق العاقد في فسخ العقد، أو إمضائه، لظهور مسوغ شرعي، أو بمقتضى اتفاق عقدي. الخيار وأثره في العقود، د. عبد الستار أبو غدة، ص ٤٣، ط ٢ / ١٤٠٥ هـ، مطبعة مهوي، الكويت.

(٢) أثر الأدلة المختلف فيها في الفقه، د. مصطفى البغا، ص ٥٦٦، ط ٣، دار القلم، دمشق.

(٣) شرح القواعد الفقهية للزرقا، ١ / ٤٧.

مقصود الشرع؛ إذا كان الظاهر والباطن على أصل المشروعية. أما إذا كان الظاهر موافقاً للشرع، والمصلحة مخالفة فإن هذا العمل غير مشروع؛ لأن الأعمال ليست مشروعة لذاتها، بل لأجل المصالح التي شرعت لأجلها؛ لذلك نجد أن الشارع أخذ بمآلات الأمور ولم يتوقف عند الظاهر؛ لأن ما قد يكون مشروعاً بظاهره ينافي مقاصد الشرع في تطبيقه^(١). وفي الإغراق نرى بأن الظاهر هو مشروع؛ لأنه يساعد في تعزيز التجارة الدولية، إلا أن الباطن يخالف الظاهر؛ لأنه يقصد به السيطرة على الأسواق، وإبعاد جميع المنافسين.

المطلب الخامس

مكافحة الإغراق في الإسلام

إن الإسلام قد حرص على أن تكون السوق الإسلامية متوازنة بعيدة كل البعد عن مفهوم الإغراق الذي يُتبع في الأنظمة الاقتصادية، ومن أجل ذلك وضعت مجموعة من التدابير الوقائية التي تمنع من وقوع حالة الإغراق عبر تحريم كل فعل يؤدي إلى إلحاق الضرر بالآخرين، حتى لو كان الفعل مباحاً إلا أنه يترتب عليه إضرار بالآخرين؛ ولذلك أعطت الأفراد حرية التعامل ضمن ظروف العرض والطلب السائدة في السوق، في جو تسوده المحبة والتآلف في مجتمع مسلم؛ ولتحقيق ذلك أنيط بالسوق القيام بمجموعة من الوظائف، وهي^(٢):

١- تخصيص الموارد: وتعني الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج من أجل تحقيق أفضل النتائج أثناء الإنتاج.

٢- التوزيع: حيث يقوم بتوزيع المنتجات التي أصبحت سلعاً بين المستهلكين.

٣- كفاءة الأداء: أي قدرة السوق على تحقيق التوازن بين قوى العرض والطلب، وتحديد أثمان السلع التي تطرح فيه وكمياتها.

٤- القدرة على مواجهة المستقبل: أي التنبؤ بحالة المستقبل فيما يتعلق بتحديد الاستهلاك، وتحديد الاستثمار والفائض.

ولكن عند اختلال وظائف السوق، وفقدان الضوابط والقيم والمبادئ التي وضعها الإسلام في التعامل، فهذا الأمر قد يؤدي إلى حدوث حالة إغراق، وهذا ما يتطلب وسائل

(١) الموافقات، إبراهيم بن موسى اللخمي، ٢/ ٢٦٨، ط/ ١٤٠٣هـ، دار الفكر.

(٢) علم الاقتصاد، د. مصطفى رشدي شبيحة، ص ١٥٨، ط/ ١٩٨٧م، مطبعة الدار الجامعية.

لمكافحة الإغراق، ومن الوسائل التي اتبعتها الإسلام في هذا المجال:

أولاً: محاربة الاحتكار: فالاحتكار الذي يُعرّف بالمصطلح الحديث هو السيطرة على العرض والطلب لسلعة بقصد تحقيق أقصى قدر من الربح حاربه الإسلام لما له من آثار سلبية^(١). فالإغراق نوع من أنواع الاحتكار الذي يعرف اليوم باسم «الكارتل»^(٢). وهو أن يتفق أصحاب السلع على تحديد السعر وعلى مجالات تصريفها في الأسواق. فالهدف من هذا الاتفاق فرض الشروط المناسبة أثناء عملية الإنتاج والتبادل لتحديد أسعار السلع وفرض شروط المنافسة. فهذا التصرف يدخل تحت نهى النبي ﷺ في قوله: «لا يحتكر إلا خاطئ»^(٣). فتمنّع المحتكر بمزايا الإنتاج الكبير يجعله يغرق السوق بمنتجه وتكون طاقة السوق غير قابلة لتحمل زيادة - سواء أكان في الإنتاج أم في الأسعار - فوق هذه الطاقة التي حملها المحتكر للسوق، ومن ثم دخول أي منتج للسوق من شأنه أن يؤدي إلى الخسارة سواء أكان بالمنتج الأول أم الجديد، إلا أن خسارة المنتج الجديد تكون كبيرة نسبياً إذا ما قورنت بخسارة المنتج القديم؛ لأن المنتج الجديد لا يزال في الأطوار الأولى، وهو طور حياة السلعة، الأمر الذي يدفع منتجها إلى سحبها من السوق، وترك المجال مفتوحاً أمام المحتكر المغرق للسوق.

ثانياً: منع بيع السلع خارج الأسواق: وهذا ما يعبر عنه في كتب الفقه بالنهي عن تلقي الركبان، وهو أن يتلقى شخص أو أكثر طائفة من القادمين الذين يحملون متاعاً لبيعه في السوق، فيشتري منهم قبل قدومهم إلى السوق ومعرفة السعر^(٤). فقد ورد عن ابن عمر - رضي الله عنهما - أنه قال: كنا نتلقى الركبان فنشتري منهم الطعام، فنهانا النبي ﷺ أن نبيعه حتى يُبلغ به الأسواق^(٥).

فالإسلام عندما ينهى عن تلقي الجلب حتى تدخل الأسواق من أجل توفير هذه السلع

(١) التبادل السلعي في الاقتصاد الإسلامي، فراس أحمد الصالح ص ٢٢٢، رسالة ماجستير - جامعة دمشق، ٢٠١١م

(٢) المبادئ الاقتصادية، حسين سلوم ص ١٨١، ط ٢ / ١٩٩٢م، بلا دار.

(٣) صحيح مسلم، كتاب المساقاة، باب تحريم الاحتكار في الأقوات، ١٢٢٨ / ٣، رقم: ١٦٠٥. سنن أبي داود، كتاب البيوع، باب النهي عن الحكرة، ٢٧١ / ٣، رقم: ٣٤٤٧.

(٤) المنتقى شرح الموطأ، سليمان بن خلف الباجي: ١٠٤ / ٥، ط ١ / ١٤٣٢هـ، مطبعة السعادة، مصر، ينظر: التنبيه في الفقه الشافعي، إبراهيم بن علي الشيرازي، ٩٩ / ١، عالم الكتب، بلا تاريخ.

(٥) صحيح البخاري، كتاب البيوع، باب ما يكره في الأسواق: ٧٥٩ / ٢، رقم: ٢٠٥٨. صحيح مسلم، كتاب البيوع، باب تحريم تلقي الجلب: ١١٥٦ / ٣، رقم: ٢٠٥٨.

المستوردة في الأسواق، وتكون سبباً في توازن أسعار السوق حتى لا تقع في أيدي فئة قليلة يتحكمون في سعرها كما يشاؤون؛ لأن من يسمع خبر قدوم بضاعة إلى السوق فيخرج من أجل شرائها خارج السوق فإنه يدخل بها السوق ويتحكم بأسعار السوق ارتفاعاً أو انخفاضاً^(١).

وقد اتفق الفقهاء على أن العلة في النهي عن تلقي الجلب هي الضرر، واختلفوا فيمن يقع عليه فقد يقع الضرر على أهل البلد وأهل الجلب معاً وهذا مذهب الحنفية^(٢). أو أن يقع الضرر على أهل البلد فقط وهذا مذهب مالك وبعض الكوفيين^(٣). أو أن يقع الضرر على أهل الجلب وهذا مذهب الشافعية وبعض المالكية والحنابلة^(٤).

ثالثاً: تنظيم المنافسة في الأسواق:

يمكن تعريف المنافسة الاقتصادية بأنها مجموعة من العلاقات بين المنتجين والمستهلكين، ونظام يجعل المنتجين يعملون بطرق معينة يدفعهم لأنماط من السلوك يتفق مع الحرية وكفاءة استخدام الموارد^(٥).

أما في الاقتصاد الإسلامي فيمكن تعريف المنافسة في ضوء الآيات التي تدعو إلى التنافس في الطاعات والخير، بما يأتي: هي رغبة في الانفراد والتفوق الفردي ومغالبة الآخرين بما أحله الله تعالى^(٦).

وتستند المنافسة في الاقتصاد الإسلامي إلى مجموعة من القواعد والمبادئ الأخلاقية التي تضبط حركة التعامل بين الأفراد وتضمن توفير حاجات الأفراد بالأسعار التي يريدونها. ومن أهم هذه الضوابط^(٧):

(١) الهداية للمرغيناني، ٣/ ٥٤، دار الأرقم.

(٢) المرجع السابق، ينظر بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، أبو بكر بن مسعود الكاساني، ٥/ ٢٣٢، ط ٢/ ٤٠٦هـ، دار الكتب العلمية، بيروت.

(٣) التاج والإكليل لمختصر سيدي خليل، محمد بن يوسف بن أبي القاسم الغرناطي، ٧/ ٣٤٢، ط ١/ ٤١٦هـ، دار الكتب العلمية. ينظر: القوانين الفقهية لابن جزي، ص ٢٥٨. المغني: ٦/ ٣١٣.

(٤) روضة الطالبين ومدة المفتين، محيي الدين بن شرف النووي، ٣/ ٤١٥، ط ٣/ ٤١٢هـ، المكتب الإسلامي، بيروت. حاشية الخرشي، ٥/ ٨٤. المغني، ٦/ ٣١٣. المبدع في شرح المقنع، إبراهيم بن عبد الله بن محمد، ابن مفلح، ٤/ ٧٦، ط ١/ ٤١٨هـ، دار الكتب العلمية، بيروت.

(٥) الاقتصاد الإسلامي، محمد عبد المنعم عفر، ١/ ١٥٦، ط ١/ ٤٠٥هـ، دار البيان العربي.

(٦) التبادل السلعي في الاقتصاد الإسلامي، د. فراس الصالح، ص ٦٧.

(٧) الأصول العامة للاقتصاد الإسلامي، غازي عناية، ص ٥٢١ وما بعد، ط ١: ٤١١هـ، دار الجيل، بيروت.

١. حرية الاختيار والتراضي: وتمثل العنصر الجوهرية في المعاملات، إذ ليس لأحد أن يحصل على مال أحد إلا برضاه واختياره وإلا كان هذا التعامل باطلاً عملاً بقوله تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ (سورة النساء / ٢٩). ونظراً لخفاء الرضا، أقيم مقامه الإيجاب والقبول؛ لأنه مظنة له، فإذا قامت الدلالة والقرينة على عدم الرضا كان البيع باطلاً، كما في بيع عديم الأهلية كالمجنون، والصغير غير المميز، وقع البيع باطلاً. وإذا وقع الشك في دلالة على عدم الرضا، كما في حالة الإكراه أو الهزل كان البيع فاسداً.
٢. العلم بمواصفات السلع: حيث تعرض السلع بالشكل الطبيعي بعيداً عن أساليب الإعلان القائم على التزييف والتضليل وخاصة السلع المغلفة التي قد يكتب على غلافها من المواصفات التي تخالف حقيقتها، فهذه الأساليب تمثل صورة من الصور النجسة في العصر الحاضر.
٣. تنظيم عمليات السمسرة والوساطة: تستوجب قواعد المنافسة منع السمسرة التي تؤدي غالباً إلى رفع الأسعار إذا كان السمسار يأخذ أجره بنسبة مئوية من قيمة السلعة، أو بيع السلعة بأقل من القيمة الحقيقية إذا كان السمسار يأخذ أجراً مقطوعاً على بيع السلعة؛ لأن هدفه بيع السلعة مهما كان الثمن المدفوع. فالإسلام يعمل على التقليل من عدد الوسطاء بين البائع والمشتري الذي يؤدي إلى اختلاف الأسعار؛ ولهذا نهى عن بيع الحاضر للبادي، فقد ورد عن رسول الله ﷺ أنه قال: «لا تتلقوا الركبان ولا يبيع حاضر لباد». قال طاووس قلت لابن عباس: ما قوله لا يبيع حاضر لباد؟ قال: لا يكون له سمساراً^(١).
٤. تنظيم عمليات امتهان الصناعات والمهن والحرف: إن الأصل أن يترك للأفراد الحرية في اختيار المهن والصناعات التي يمارسونها على حسب رغباتهم دون إجبار أحد على صناعة أو مهنة أو حرفة؛ لأنها تقوم على فرض الكفاية. فإن لم يتم ذلك فإنه يجوز لولي الأمر الإجبار على الصناعات التي لم توجد ويحتاج إليها الأفراد، ولكن بتعويضهم عن أي ضرر قد يلحق بهم من ممارسة أي صناعة.
٥. مراقبة التعامل في الأسواق: إذا كان الإسلام منح الأفراد الحرية في معاملاتهم في جو

(١) البخاري، كتاب البيوع، باب النهي هل يبيع حاضر لباد؟ رقم: (٢٠٤٩)، ٢ / ٧٥٧.

يسوده الود والإخاء، إلا أن البعض قد يستغل هذه الحرية؛ ولذلك تقتضي قواعد المنافسة الحرة أن تكون هناك رقابة على النشاط التبادلي، والأسعار المحلية، ومواصفات السلع ونوعيتها.

وإذا كان الإسلام قد دعا إلى التنافس في الأعمال التي تكون في طاعة الله عز وجل، والأعمال الصالحة والخير والعلم فإن المنافسة في الحياة الاقتصادية لا تخرج عن هذا المفهوم. ولكن أحاط هذا التنافس بسياسات من القيم الأخلاقية والروحية الدينية، والفرد الذي ينافس غيره في إنتاجه أو تبادله يجب أن يكون هذا التنافس بعيداً عن الإضرار بالآخرين أو الإضرار بالاقتصاد عملاً بقوله ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار»^(١). فالتنافس في الإسلام وإن كان يسعى إلى تحقيق الربح المشروع؛ إلا أنه ينطوي على هدف أسمى وهو: تلبية حاجات الأفراد بأفضل الوسائل.

أما ما يسعى إليه الأفراد في النظم الاقتصادية الأخرى من التنافس في سبيل تحقيق الربح عن طريق وسائل الإغراء كتزوين السلع وتغليفيها وذكر مواصفات ليست موجودة فيها، أو استخدام الإعلام في التضليل وإلحاق الأذى بالآخرين عن طريق ذكر عيوب للسلع ليست موجودة فيها. كل ذلك حرمه الإسلام في نصوص الكتاب والسنة. ومن النصوص الواردة في هذا المجال، قوله ﷺ: «ولا يبيع بعضكم على بيع أخيه حتى يأذن له»^(٢). وصورة بيع الرجل على بيع أخيه أن يقال لمن اشترى سلعة وتم العقد: افسخ هذا العقد وأنا أبيعك مثل هذه السلعة بأرخص من هذا الثمن، أو أجود منها بنفس الثمن^(٣).

ومن النصوص الواردة أيضاً: قوله ﷺ: «ولا يسم المسلم على سوم أخيه»^(٤). وصورة السوم على سوم أخيه، أن يكون هناك اتفاق بين البائع والمشتري على عقد البيع ويكون الثمن قد استقر بينهما فيأتي طرف ثالث فيقول للبائع: أنا اشتريه منك بأكثر من هذا الثمن^(٥).

(١) تقدم تخريجه.

(٢) صحيح البخاري: كتاب البيوع، باب لا يبيع على بيع أخيه.....، ٧٥٢ / ٢، رقم: ٢٠٣٢. صحيح مسلم:

كتاب البيوع، باب تحريم الخطبة على خطبة أخيه.....، ١٠٣٢ / ٢، رقم: ١٤١١٣.

(٣) مغني المحتاج، للشربيني: ٥٠ / ٢، دار العرفة، بيروت.

(٤) صحيح البخاري، كتاب الشروط، باب الشرط في الطلاق، ٩٧١ / ٢، رقم: ٢٥٧٧. صحيح مسلم، كتاب

البيوع، باب تحريم بيع الرجل على بيع أخيه.....، ١١٥٤ / ٣، رقم: ١٥١٥.

(٥) رد المحتار على الدر المختار، محمد أمين بن عمر، ابن عابدين، ١٠٢ / ٥، ط ٢، ١٤١٢هـ، دار الفكر، بيروت.

أما إذا لم يركن أحدهما للآخر، فهو بيع مزايده ليس بحرام^(١).

والحكمة من هذا النهي الوارد في هذه الأحاديث أن مثل هذه البيوع والمنافسة تورث الحقد والكراهية بين الأفراد وتقضي على روح التعاون التي ينادي بها الإسلام^(٢)، قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ (المائدة / ٢). فتتعدى الثقة بين الأفراد. ويؤدي إلى عدم استقرار الأسعار في السوق فتبقى في حالة تقلب هبوطاً وصعوداً، وهذا ما يؤثر بدوره على حركة الانتاج والاستهلاك؛ لأن المستهلك الذي يرى بأن السلع المتماثلة تعرض بأسعار مختلفة في السوق نفسها يدفعه إلى مراجعة مواصفات السلعة، وقد يترتب عليه الإحجام عن الشراء فيحصل بذلك كساد للسلع في الأسواق.

فانطلاقاً من هذه النصوص نجد بأن تعاليم الاسلام تحرم كل ما من شأنه أن يقضي على روح التعاون. من خلال إفشاء المعلومات الخاصة بالأسعار والسلع وصفاتها؛ لأن توفير مثل هذه المعلومات سيؤدي إلى الإحاطة بظروف السوق من حيث الانتاج والتبادل ويسهم مع الشروط الأخرى الخاصة في السوق أن يسود سعراً واحداً للسلعة في السوق.

الخاتمة

لقد اتضح من خلال هذا البحث بأن قواعد الإسلام وتعاليمه قد وضعت القواعد التي تضبط السوق من الممارسات الضارة تحت مسميات مختلفة للسيطرة عليه. ومن أهم النتائج:

- ١- الإغراق ليس هو إلا وجه من وجوه الاحتكار، حاولت الشركات العالمية الكبرى من خلاله السيطرة على الأسواق وفرض هيمنتها الاقتصادية.
- ٢- نظراً للآثار الضارة للإغراق حاول أصحاب الفكر الاقتصادي المعاصر التخفيف من حدة هذه الآثار أو القضاء عليها من خلال اتفاقية الجات التي حددت مفهوم الإغراق وضوابطه ووسائل مكافحته.
- ٣- الإغراق ليس محرماً لذته؛ لأنه فعل وسياسة اقتصادية دولية، فإذا أدى هذا الفعل إلى

(١) الهداية للمرغيناني، ٣/ ٥٣.

(٢) الزواجر عن اقتراف الكبائر، أحمد بن محمد بن حجر الهيتمي، ١/ ٤٥٦، ط ٢٠٠٢، ١٤هـ، المكتبة العصرية، بيروت.

إلحاق الضرر بالصناعات المحلية، فعندها يكون الإغراق محرماً للضرر الناشئ عنه، وهذا الحكم في الشريعة والقانون.

٤- لا يعد كل انخفاض في أسعار السلع عن سعر مثيلاتها هو من باب الإغراق؛ بل العبرة للفرق بين سعر بيعها في البلد المصدر وسعر بيعها في البلد المستورد.

٥- لقد وضعت الشريعة الإسلامية مجموعة من المبادئ التي تمنع من حدوث الإغراق لضبط حركة دخول السلع وتبادلها في الأسواق من خلال البيوع المنهي عنها وتحريم الاحتكار وضبط المنافسة، بينما ذهب القانون إلى توصيف حالة الإغراق؛ ليتم إزالة آثاره بعد أن يقع.

٦- إن المنافسة تختلف عن الإغراق سواء من حيث الهدف و الوسيلة و النتيجة؛ فمن حيث الهدف نجد أن المنافسة لا تهدف إلى مجرد كسب السوق من خلال البيع بأسعار منخفضة بل تهدف إلى الوصول إلى أقل تكلفة مع أفضل جودة للسلعة أو الخدمة في إطار استخدام أمثل للموارد.

أما من حيث الوسيلة فإن المنافسة تركز على محاولة تخفيض تكاليف الإنتاج وتحسين الخدمة للسلعة التي تكون راکدة أو مخزونة، بعكس الإغراق الذي يتجه إلى محاولات تخفيض السعر.

ومن حيث النتيجة نجد أن المنافسة تؤدي إلى تطوير الإنتاج وتنمية السوق و تفاعله من خلال الاستخدام الأمثل للموارد، بعكس الإغراق الذي يتمكن فقط من الاحتفاظ بالسوق دون أن يحاول تطوير منتجاته المصدرة إلى الأفضل وخصوصاً إذا تمت له السيطرة بعد أن يتمكن من تحطيم المنافسين له.

التوصيات:

يوصي الباحث بما يأتي:

- سنّ التشريعات المحددة لوصف ظاهرة الإغراق في كل دولة؛ لاختلاف هذه الظاهرة من دولة إلى أخرى.

- إنشاء أجهزة ومراكز متخصصة لدراسة الظروف الاقتصادية، والتنبؤ بحالات الإغراق، ومكافحتها قبل حدوثها، وتأهيل الكوادر العاملة فيها علمياً وفنياً.

المصادر والمراجع

١. أثر الأدلة المختلف فيها في الفقه، د. مصطفى البغا، ط ٣، دار القلم دمشق.
٢. أثر الإغراق على التجارة الدولية، قادري لطفي، دفاتر السياسة والقانون، العدد ١٤، ٢٠١٦م.
٣. أحكام التسعير في الشريعة، د. موسى عبد الهادي، ط ١، ١٤١٠هـ، دار النهضة العربية، القاهرة.
٤. إعلام الموقعين، محمد بن أبي بكر، ابن القيم، ط ١: ٤٠٨هـ، دار ابن القيم.
٥. الإغراق ومدى انطباقه على السوق الفلسطينية، نسيم حسن، مجلة جامعة الأزهر بغزة، العدد ١، المجلد ١٤، ٢٠١٢م.
٦. الاقتصاد الإسلامي، محمد عبد المنعم عفر، دار البيان العربي، ط ١، ١٤٠٥هـ.
٧. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، أبو بكر بن مسعود الكاساني، ط ٢: ١٤٠٦هـ، دار الكتب العلمية، بيروت.
٨. البركة في فضل السعي والحركة، محمد بن عمر الوصابي، ط: ١٩٩٤م، المكتبة الأزهرية للتراث.
٩. التاج والإكليل لمختصر سيدي خليل، محمد بن يوسف بن أبي القاسم الغرناطي، ط ١: ١٤١٦هـ، دار الكتب العلمية.
١٠. التبادل السلعي في الاقتصاد الإسلامي: فراس أحمد الصالح، رسالة ماجستير، جامعة دمشق، ٢٠١١م.
١١. تبين الحقائق شرح كنز الدقائق، عثمان بن علي الزيلعي، ط ١، ١٣١٣هـ، المطبعة الأميرية، القاهرة.
١٢. التسعير مدخل تسويقي، د. علي جياشي، ط ١، ١٤١٧هـ، دار جهينة، الأردن.
١٣. التنبيه في الفقه الشافعي، إبراهيم بن علي الشيرازي، عالم الكتب، بلا تاريخ.
١٤. حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني، علي بن أحمد الروياتي، ط: ١٤١٤هـ، تحقيق: يوسف البقاعي، دار الفكر بيروت.
١٥. الحق في المنافسة المشروعة في مجالات النشاط الاقتصادي، أحمد محرز، ط: ٢٠٠٧م، دار النهضة العربية.

١٦. الخيار وأثره في العقود، د. عبد الستار أبو غدة، ط ٢: ٤٠٥ هـ، مطبعة مقهوي، الكويت.
١٧. دور الرقابة الشرعية الإسلامية في ضبط المنافسة، لطفي الصالح، بحث علمي.
١٨. رد المحتار على الدر المختار، محمد أمين بن عمر، ابن عابدين، ط ٢: ٤١٢ هـ، دار الفكر، بيروت.
١٩. روضة الطالبين وعمدة المفتين، محيي الدين بن شرف النووي، ط ٣: ٤١٢ هـ، المكتب الإسلامي، بيروت.
٢٠. الزواجر عن اقتراف الكبائر، أحمد بن محمد بن حجر الهيتمي، ط ٢: ٤٢٠ هـ، المكتبة العصرية، بيروت.
٢١. سنن ابن ماجه، للإمام محمد بن يزيد القزويني، بلا تاريخ، تحقيق: بشار معروف، دار الجبل، بيروت.
٢٢. سنن أبي داود، سليمان بن الأشعث السجستاني، ط ١ بلا تاريخ، دار الكتب العلمية، تحقيق: عبد العزيز الخالدي.
٢٣. سنن الترمذي، للإمام محمد بن عيسى بن سورة الترمذي، ط ١، ٤٢٠ هـ، مكتبة المعارف، الرياض.
٢٤. سياسات الأسعار والتسعير وآثارها الاقتصادية في سوريا، سمر عبد الهادي، رسالة ماجستير غير منشورة.
٢٥. شرح التلقين: أبو عبد الله محمد بن علي التميمي، ط ١، ٢٠٠٨ م. دار الغرب، تحقيق: محمد مختار.
٢٦. شرح الزرقاني على الموطأ، محمد بن عبد الباقي الزرقاني المصري، ط ١، ٤٢٤ هـ، تحقيق: طه سعد، مكتبة الثقافة الدينية، القاهرة.
٢٧. شرح القواعد الفقهية، أحمد بن الشيخ محمد الزرقا، ط ٢، ٤٠٩ هـ، علق عليه: مصطفى الزرقا، دار القلم، دمشق.
٢٨. صحيح البخاري، للإمام محمد بن إسماعيل البخاري الجعفي، ط ٢، ٤١٣ هـ، دار العلوم الإنسانية، دمشق، تحقيق: مصطفى البغا.
٢٩. صحيح مسلم، للإمام مسلم بن الحجاج، ط ١، ٤١٢ هـ، تحقيق: محمد عبد الباقي، دار الحديث، القاهرة.
٣٠. الضرر في الفعل الضار، نائل مساعدة، مجلة المنارة، المجلد ١٢، العدد ٣، ٢٠٠٦ م.

٣١. العرض والطلب في الاقتصاد الإسلامي والنظم الاقتصادية. تيسير عبد الله الناعس، أطروحة دكتوراه، جامعة دمشق، ٢٠١٤ م.
٣٢. علم الاقتصاد، د. مصطفى رشدي شيحة، ط ١، ٩٨٧ م، مطبعة الدار الجامعية.
٣٣. القواعد والضوابط الفقهية المتضمنة للتيسير، عبد الرحمن بن صالح العبد اللطيف، ط ١، ٤٢٢ هـ، عمادة البحث العلمي بالمدينة المنورة.
٣٤. القوانين الفقهية، محمد بن أحمد، ابن جزي الكلبي، بلا تاريخ، بلا طبعة.
٣٥. المبادئ الاقتصادية، حسين سلوم، ط ٢، ١٩٩٢ م، بلا دار.
٣٦. المبدع في شرح المقنع، إبراهيم بن عبد الله بن محمد، ابن مفلح، ط ١، ٤١٨ هـ، دار الكتب العلمية، بيروت.
٣٧. المجموع شرح المذهب، يحيى بن شرف النووي، دار الفكر، دمشق، د. ت.
٣٨. المستدرک على الصحيحين، أبي عبد الله الحافظ النيسابوري، ط ١، ٤١١ هـ، تحقيق: مصطفى عبد القار عطا، دار الكتب العلمية، بيروت.
٣٩. مغني المحتاج إلى معرفة ألفاظ المنهاج، محمد بن محمد الخطيب الشربيني، ط ١، ٤١٨ هـ، دار العرفة، بيروت.
٤٠. المغني، محمد بن عبد الله بن قدامة (٦٢٠هـ)، ط ١، ٤١٨ هـ، دار هجر، القاهرة، تحقيق: عبد الله التركي وعبد الفتاح الحلو.
٤١. المفاوضات الجارية حول اتفاق الإغراق: محمد مأمون عبد الفتاح، أوراق موجزة للمؤتمر الوزاري الخامس لمنظمة التجارة العالمية (١٠ - ١٤ أيلول - ٢٠٠٣ م).
٤٢. مقدمة ابن خلدون، عبد الرحمن محمد بن خلدون، ط ١، ٤٢٥ هـ، دار البلخي.
٤٣. مقومات الاقتصاد الإسلامي، عبد السميع المصري، ط ٤، ٤١١ هـ، مكتبة وهبة.
٤٤. الموافقات، إبراهيم بن موسى اللخمي، ط ٣، ٤٠٣ هـ، دار الفكر.
٤٥. من الضوابط الإسلامية للأسواق، د. محمد عبد الحليم عمر، سلسلة حلقات نقاشية جامعة الأزهر.
٤٦. منتقى شرح الموطأ، سليمان بن خلف الباجي، ط ١، ٤٣٢ هـ، مطبعة السعادة، مصر.
٤٧. نظرية الأسعار في الاقتصاد الإسلامي: أحمد عبيدات، رسالة ماجستير، جامعة اليرموك.
٤٨. نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج، محمد بن أبي العباس أحمد بن شهاب الدين الرملي،

المكتبة الإسلامية، تركيا، بلا تاريخ.

٤٩. نيل الأوطار، محمد بن علي الشوكاني، ط ١، ١٤١٩ هـ، دار الكلم الطيب، دمشق.
٥٠. الهداية شرح بداية المبتدي، برهان الدين بن علي بن أبي بكر المرغيناني، دار الأرقم.

المواقع الإلكترونية:

- 1- <https://www.marefa.org>
- 2- www.startimes.com(2011 -1-20)
- 3- www.alriadhtrading.com
- 4- <https://www.marefa.org>
- 5- <http://qistas.com/legislations/jor/view/1006> -