

المنافسة

في اللغة والاقتصاد^(١)

مقدمة :

في عالم الاقتصاد والتجارة ، كثيراً ما تتردد كلمة « المنافسة » .
ولهذه الكلمة في الأصل معنى لغوي ، ثم اتخذت معنى اصطلاحياً في
النظام الاقتصادي الحر (= الرأسمالي) .

فما معناها أولاً في هذا النظام الحر ؟ ثم هل هي موجودة أيضاً في
النظام الإسلامي ؟ وإذا كان لها وجود ، فهل يتطابق معناها فيه مع معناها
في النظام الحر ؟ وبعبارة أخرى : هل يقوم النظام الاقتصادي الإسلامي
على المنافسة ، كما يقوم عليها النظام الاقتصادي الحر ؟

المنافسة في الاقتصاد الحر :

المنافسة بالمعنى الاقتصادي هي ترجمة لكلمة concurrence
بالفرنسية ، أو competition بالإنكليزية .
وهي تدل في معناها العام على « حرية » الدخول إلى السوق ،

(١) منشور في مجلة الفرقان ، الكويت ، العدد ١٢ ، جمادى الأولى ١٤١٠هـ =
١٩٨٩م ، ص ٥٦-٥٨ ؛ والعدد ١٣ ، جمادى الآخرة ١٤١٠هـ = ١٩٩٠م ، ص ١٨-
١٩ .

و«التكافؤ» التقريبي بين الجميع في الفرص . فكل فرد أو مشروع يمكنه أن يشترك في الإنتاج أو البيع أو الشراء ، بدون عائق من دولة أو هيئة أو أي شكل من أشكال الاحتكار أو التجمع . ويكون النجاح عندئذ في السوق للأفضل (= الأكفأ) ، فالتكافؤ في الفرص لا يؤدي بالضرورة إلى تكافؤ في الإنجاز (= النتائج) .

ويوصف المشروع بأنه تنافسي (= منافس) إذا كان قادراً على مجابهة المشاريع الأخرى والبقاء في السوق ، بأن تكون أسعاره « المنخفضة » قادرة على اجتذاب الزبائن ، دون اجتذاب الخسائر ، بل اجتذاب الأرباح التي تعمل المنافسة على تخفيضها ، وربما على إلغائها . والمقصود هنا هو الأرباح غير العادية ، لأن الأرباح العادية تعتبر داخلة اقتصادياً في التكاليف بمعناها الاقتصادي .

هذه هي المنافسة بمعناها العام غير المقيد بوصف ، أما في المصطلح الاقتصادي الحديث ، فإنها لم تعد مستخدمة بدون وصف مقارن لها ، بل صارت توصف بأنها منافسة « كاملة » أو « ناقصة » أو « احتكارية » .

وتتحقق المنافسة الكاملة في السوق (سوق سلعة واحدة متماثلة في نظر المشتريين) إذا توافرت فيها الشروط التالية :

١- كثرة المشتريين والبائعين ، وتقارب قواهم ، بحيث لا يستطيع أي منهم أن يتحكم بالأسعار ، بإقدامه أو بإحجامه (شرط الكثرة ، أو شرط ذرية العرض والطلب) .

٢- حرية البائعين والمشتريين في الدخول إلى السوق أو الخروج منها ، وفي البيع أو الشراء بالشروط الملائمة (شرط الحرية ، حرية تنقل أو انسياب العرض والطلب) .

٣- والشرط الثاني يفترض شرطاً ثالثاً ، وهو أن يكون البائعون

والمشترون على علم تام بالسلع وأسعارها ، بحيث يجيدون المساومة (شرط العلم) .

ولئن كانت المنافسة الكاملة مفيدة تعليمياً للتدرج من النماذج النظرية الميسرة إلى النماذج العملية المعقدة ، إلا أن هذه المنافسة نادرة التحقق في الواقع ، حتى في الأسواق المتطورة (المصافق : البورصات) ، إذ الغالب أن يتواطأ فيها المضاربون الممتهنون ، بقصد التأثير على الأسعار .

ولذلك فإن المنافسة الناقصة (أو الاحتكارية) أكثر شيوعاً في عالم الواقع . وهناك منافسة ناقصة في السوق كلما انخرم شرط من تلك الشروط المذكورة أعلاه . وكلما كثرت الشروط المنخرمة تزايد نقصان المنافسة ، وزاد الابتعاد عن المنافسة الكاملة والقرب من الاحتكار .

فإذا لم يوجد إلا عدد قليل من الباعة أو من المشتريين ، نكون أمام احتكار قلة ، وإذا لم يوجد إلا بائعان أو مشتريان فقط ، نكون أمام احتكار ثنائي ، وإذا لم يوجد إلا بائع أو مُشترٍ واحد ، تنعدم المنافسة ونكون أمام احتكار أحادي (الاحتكار الكامل بخلاف المنافسة الكاملة) . وإذا لم يوجد إلا بائعٌ واحدٌ ومُشترٍ واحدٌ ، نكون أمام احتكار أحادي من الطرفين ، أي من طرفي البيع والشراء . وقد بين هذا رجالُ الاقتصاد ، وسبقهم إليه الإمامُ ابن تيمية .

المنافسة في لغة العرب :

المنافسة لفظ مشتق من أصل ثلاثي « نفس » ، وهذا الأصل له صلة بالمعاني السبعة التالية (قارنْ معجم مقاييس اللغة لابن فارس) :

١- الحرص : فيقال : نَفَسُ بالشيءِ : رغب فيه وحرص عليه وضمن به وبخُل .

٢- الحسد والإصابة بالعين : فيقال : نفس الشيء ، أو نفس بالشيء ، على فلان : حسده ، ولم يره أهلاً له . ويقال : منفوس : محسود ، مصاب بالعين . ويقال : رجل نفيس : حاسد ، والنافس : الحاسد أو العائن . النَّفوس : الحاسد .

٣- تفريج الكربة : فيقال : نفّس عنه : رفّه عنه . ونفس عنه كربته : فَرَّجها وكشفها . ويقال : تنفس الصعداء : تنفس نفساً طويلاً من كَرْب أو تعب . ومنه : النَّفّاس : حالة تعقب ولادة المرأة ، تأخذ فيها أعضاؤها التي تأثرت بالولادة بالرجوع إلى حالتها الأولى الطبيعية قبل الحمل والولادة ، وتمتد هذه الحالة زمنياً على مدى أربعين يوماً في المتوسط .

٤- النَّفْس : بمعنى : الريح أو الفَرَج . فالمنافسة يتقلب صاحبها بين حبس الأنفاس وإطلاقها .

٥- النَّفْس : الروح . والمنافسة حالة أو نزعة نفسية .

٦- الرفعة : فيقال : نفّس الشيء نفّاسةً : عظمت قيمته ، فهو نفيس . ويقال : شيء منفوس : نفيس مرغوب فيه . وشيء نافس : رفيع مرغوب فيه . ورجل نافس : رفيع عظيم القدر .

٧- المسابقة : وهذا المعنى يوجد في لفظ « المنافسة » ، إذ المنافسة بناء لغوي يعني المفاعلة من طرفين ، فكل منهما يتسابق مع الآخر ، ويتبارى ، من أجل الغلبة والتفوق .

ويلحظ أن هذه الأصول المعنوية السبعة ، بعضها يتعلق بالإنسان (أي بأوضاعه النفسية : الحرص ، الحسد ، انكشاف الكربة ، المسابقة) ، وبعضها يتعلق بالشيء الذي هو موضع المنافسة (رفعة القيمة) .

ولو تأملنا لفظ المنافسة ، وحالة الشخص المتنافس ، لرأينا أن للمنافسة صلة قوية بكل من الأصول السبعة المذكورة . فالمتنافس يُتَمَنُّ

(يقدرُ عالياً) موضوع التنافس ، ولهذا يحرص عليه ، وربما يبلغ حرصه حدَّ الحسد ، وتشغل نفسه به ، وتتأثر أنفاسه بالحرمان منه أو بالظفر به .
ومن هنا نلاحظ أن التنافس قد يؤدي إلى المَصَارَّة (= الضرار) ، وقد لا يؤدي . فإن أدى كان تنافساً مذموماً ، وإن لم يؤد فقد يكون تنافساً محموداً .

وبناء على هذا ، فإننا نخالف ما جاء في المعجم الوسيط ، من اعتبار عدم الضرر داخلاً في حد (= تعريف) التنافس .
يؤيد هذا أن الآثار الشرعية الواردة في التنافس ، بعضها يرغَّب فيه ، وبعضها ينفَّر منه . فثبت إذن أن المنافسة منافستان : محمودة مستحسنة ، ومذمومة مستهجنة .

المنافسة المحمودة والمنافسة المذمومة :

١- المنافسة المحمودة : قال تعالى : ﴿ خِتْمُهُ مِسْكٌ وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ ﴾ [المطففين : ٢٦] . وقال تعالى : ﴿ فَاسْتَبِقُوا الْخَيْرَاتِ ﴾ [البقرة : ١٤٨] . وقال تعالى : ﴿ وَسَارِعُوا إِلَى مَغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ ﴾ [آل عمران : ١٣٣] . وقال تعالى : ﴿ سَابِقُوا إِلَى مَغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ ﴾ [الحديد : ٢١] . فالاستباق والمسابقة والمسارعة والمبادرة وأمثالها من الألفاظ كلها تفيد معنى المنافسة .

فَعَلِمَ إِذْنُ أَنْ التَّنَافُسَ المَشْرُوعَ إِنَّمَا يَكُونُ تَنَافُسًا عَلَى الْجَنَّةِ ، والإيمان ، والإسلام ، والخير ، والعلم النافع ، والعمل الصالح ، والجهاد ، وأمثاله .

ولذلك شُرعت « المسابقة » بين المسلمين (والمسابقة منافسة) في المشي والعدو والمصارعة . بل شُرِعَ الجُعْلُ (= الجائزة) فيها في بعض

الحالات المهمة ، كركوب الخيل والرماية والمناضلة وسائر ما يقوي المسلمين على عدوهم في الجهاد ، وذلك شريطة أن يخرج هذا الجُعلَ الإمامُ (= الدولة) أو نائبه ، فإذا أخرجه المتسابقان ففيه خلاف بين الفقهاء .

٢- المنافسة المذمومة : قال رسول الله ﷺ : « إذا فُتحت عليكم فارسُ والروم (. . .) تتنافسون ، ثم تتحاسدون ، ثم تتدابرون ، ثم تتباغضون » (١) .

وقال أيضاً : « فوالله ما الفقرَ أخشى عليكم ، ولكن أخشى عليكم أن تُبسط الدنيا عليكم ، كما بُسطت على من كان قبلكم ، فتتافسوها كما تتافسوها ، وتُهلككم كما أهلكتهم » (٢) .

وقال أيضاً : « ولا تتافسوا » (٣) .

وقال عبد الرحمن بن عوف : « لست بالذي أنافسكم على هذا الأمر » ، رواه البخاري في صحيحه في كتاب الأحكام ، باب كيف يبايع الإمام الناس . والمقصود بالأمر هنا هو أمر الخلافة بعد وفاة رسول الله ﷺ . ويفهم من هذا الأثر أنه لا ينافسهم على أمر ، ولكن قد ينافسهم على آخر .

فَعُلْم من هذا أن المنافسة تكون مذمومة :

١- إذا كانت منافسة على الدنيا وشهواتها ، أي على ما ليس محموداً التنافس فيه ، كالشروع ، والشهوات ، والأهواء ، والملاهي ، والمعاصي ، والأعمال السيئة .

(١) رواه مسلم في الزهد ٨١٧/٥ .

(٢) رواه مسلم ٨١٦/٥ واللفظ له ، والبخاري ٨/١١٢ .

(٣) رواه مسلم في البر ٤٢٦/٥ .

٢- إذا اقترنت بـقمار محرم ، كما في ألعاب النرد والشطرنج .

٣- وبكلمة عامة : إذا أدت ، لدى المجموعة ، إلى التحاسد ، والتباغض ، والتدابير ، والضرر ، والتجسس ، والتقاتل ، أو الاعتداء على دماء المسلمين وأموالهم وأعراضهم .

٤- إذا أدت ، لدى المتفوق ، إلى الزهو والاختيال والكبر .

المنافسة والتعاون :

قد يبدو هناك تناقض بين التنافس والتعاون ، فالتنافس رغبة في الانفراد والتفوق الفردي ، فهو تفاعل من الطرفين بقصد المغالبة ، وصولاً إلى غلبة أحدهما على الآخر . أما التعاون فهو تعبير عن الرغبة في الاجتماع والعمل الجماعي ، فهو تفاعل من الطرفين ، ولكن لا بقصد التغلب ، بل بقصد التكامل والتقوي على الإنجاز المشترك .

غير أن هناك شيئاً مشتركاً بين التنافس (المحمود) والتعاون (التنافس المذموم ليس بينه وبين التعاون أي شيء مشترك) ، وهو الوصول إلى أقصى النتائج وأعظمها (= أفضلها) ، فالتنافس يحفز على التجويد ، والتعاون يؤدي أيضاً إلى التجويد ، وإلى زيادة وهي أن نتائج التعاون لا تساوي مجموع النتائج الفردية ، فيما لو انفرد كل واحد بالعمل ، بل يساويها ويزيد عليها : الاتحاد قوة .

وكما أن المنافسة قد تكون بين الأفراد ، فإنها قد تكون أيضاً بين المجموعات . فهذا جَمْعٌ بين المنافسة والتعاون ، يستفيد من حسنات التعاون دون التضحية بحسنات المنافسة ، فتقاس نتائج المجموعة ، ونتائج مساهمة كل عضو من أعضائها ، لحفظ حق المجموعة وحق كل فرد من أفرادها أديباً ومادياً ، وإلا فإنه باسم التعاون قد تضيع الحقوق ،

ويقدر شخص بأكثر مما يجب ، ويقدر آخر بأقل مما يجب ، ويتولى الأمور من لا يحسنها من الأناس المزيفين .

وهذا يعني أنه يمكن القيام بعمل تعاوني واحد ، مع تحقيق المنافسة بين أفرادها ، كي لا يتكل كل واحد على الآخر ، ويتملص من المشاركة الفعالة .

والخلاصة فإن لكل من التنافس والتعاون دوراً (= وظيفة) أو مجالاً فعالاً ، بحيث لا يُستغنى بأحدهما عن الآخر . لكن المهم وضع كل واحد في موضعه ، بحيث يأتي بالنتائج المرجوة .

ولذلك لا نرى معنى للمفاضلة العامة بينهما ، فنقول : التعاون خير من التنافس ، أو التنافس خير من التعاون . إنه يمكننا أن نجعل كلاً منهما مُعزِراً للآخر ، بحيث يكونان أداتين متعاونتين لا متنافستين على تحقيق الأغراض المرجوة .

وإذا كان من نتيجة المنافسة نجاح شخص وفشل آخر ، فإن بإمكان هذا الشخص الآخر أن يتفوق على خصمه في مجال آخر ، عليه أن يبحث عنه ، فالناس يُفْضَل بعضهم بعضاً ، في الغالب ، ولا أحد منهم يفضل غيره في كل شيء .

لكن علينا بالتأكيد ، عندما نختبر التعاون والتنافس ، أن نُنقِّي كلاً منهما مما قد يشوبه ويجعله مذموماً ، وإلا صارت النتائج مغلوطة ومضللة ، فنحن لا نتحدث هنا عن تعاون بين باردين متواكلين ، ولا عن تنافس بين متوترين متقاتلين . فإذا كان الأمر كذلك فلا بد أن كلاً منهما سيُضعف الإنجاز . إن درجة التسخين مهمة في كليهما ، فيجب ألا تزيد على الحد في التنافس ، ولا أن تنقص عنه في التعاون .

المنافسةُ في اقتصاد إسلامي :

تحدثنا عن المنافسة في الإسلام عموماً ، وعن آدابها العامة ، وههنا نريد أن نتحدث عن الصور التطبيقية للمنافسة وآدابها في المجال الاقتصادي .

هناك حديث شريف يكاد يجمع مطلوبنا كله في هذا الفصل . قال رسول الله ﷺ : « إياكم والظن ، فإن الظن أكذب الحديث ، ولا تحسسوا ، ولا تجسسوا ، ولا تنافسوا ، ولا تحاسدوا ، ولا تباغضوا ، ولا تدابروا ، وكونوا عباد الله إخواناً كما أمركم . المسلم أخو المسلم : لا يظلمه ، ولا يخذله ، ولا يحقره . التقوى ههنا ، التقوى ههنا ، ويشير إلى صدره . بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم . كل المسلم على المسلم حرام : دمه ، وعرضه ، وماله » .

وفي رواية : « ولا تناجشوا » ، والتناجش من النجش ، وهو رفع السعر بطريقة خادعة . فالناجش يزيد في السعر ، تغريراً ، لا يريد الشراء . ويلحق بالنجش الدعاية الكاذبة ، فالمعلن الكاذب ، لصالح أحد التجار أو المنتجين ، ليس إلا شبيهاً بالناجش الكاذب .

وفي رواية : « ولا يبيع بعضكم على بيع بعض » .

روى هذه الروايات مسلم ، وروى البخاري معظمها .

إن الإسلام قد حمى المنافسة الاقتصادية بتعاليمه التالية ، التي يجب ، كلما أمكن ، ترجمتها إلى قوانين وأنظمة ومؤسسات^(١) .

(١) انظر أيضاً السوق وتنظيماته في الاقتصاد الإسلامي لمستعين علي عبد الحميد ، رسالة ماجستير ، جامعة أم القرى ١٤٠٤ هـ .

١- منع الاحتكار فالاحتكار هو نقيض المنافسة ، لأنه يتعارض :

(١) مع شرط الكثرة (كثرة البائعين والشارين) ؛

(٢) ومع شرط الحرية (حرية الدخول والخروج والانتقال) ؛

(٣) ومع شرط التكافؤ بين المتعاملين في الحريات والفرص المتاحة .

فقد أمر الإسلام الناس باجتناّب الاحتكار ، ويجلب السلع إلى الأسواق ، وعدم إخفائها ، لأجل التحكّم بعرضها وأسعارها .

٢- منع التحاسد ، بأن يحسد كل منهم الآخر . والحسد يكون مذموماً إذا تمنى صاحبه نعمة الغير ، وزوالها عنه ، أما إذا تمنّاها لنفسه ، بدون تمنى زوالها عن الغير ، فهي « الغبطة » ، ولا شيء فيها ، بل قد تكون مستحبة . يؤيده قوله ﷺ : « لا حسد إلا في اثنتين » ، وذكر الرجل آتاه الله العلم يعلم الناس مما علمه الله ، والرجل آتاه الله المال ينفق منه في الخير .

٣- منع الغش والضرر والضرار . والضرار هو مقابلة الضرر بالضرر ، أي الصراع المحموم على مضارة كل منهم للآخر ، بالوسائل غير المشروعة ، كالتجسس والرشوة وغيرها .

٤- منع بيع أحدهم على بيع الآخر (= البيع على البيع) ، والشراء على شرائه ، والسوم على سومه . فالمنافسة على هذه الصورة منافسة غير مشروعة ، وتؤدي إلى التنازع والتباغض والتدابير والتهاجر .

وصورة هذا أن يأخذ أحدهم سلعة ليشتريها ، فيقول له بائع آخر : رُدّها لأبيّعك خيراً منها بثمنها ، أو مثلها بثمن أقل ؛ أو يقول مشتري آخر للبائع نفسه : استردّها لأشتريها منك بثمن أعلى ، وذلك بعد استقرار الثمن بينهما ، وركون أحدهما إلى الآخر .

٥- منع تلقي الركبان ، أو تلقي الجلب (= المجلوب من بلد إلى آخر للتجارة) ، ومنع بيع الحاضر للبادي ، حتى يهبط السوق ، وذلك لما يؤدي إليه ذلك من اعتداء على المنافسة :

(١) من جانب شرط الكثرة (تقليل عدد الداخلين إلى السوق ، رغبة من المتلقي ، أو الحاضر ، في الاحتكار ، أي التحكم بالعرض والسعر) .

(٢) ومن جانب شرط العلم (استغلال المتلقي ، أو الحاضر ، لجهل الراكب ، أو البادي ، بالأسعار ، فيبيع بضاعته إليه بسعر منخفض أقل من سعر السوق ، فيتضرر هو والمستهلكون ، ويستأثر المتلقي ، أو الحاضر ، بالسعر المرتفع والربح الفاحش) ؛

(٣) ومن جانب شرط الحرية ، فالمتلقي ، أو البادي ، يعتدي على حرية الراكب أو البادي ، بطريق الحيلة والخداع ، فربما أوهمه بكثرة المؤنة (= الكلفة) عليه إذا نزل السوق ، أو بكساد بضاعته .

والركبان جمع راكب ، وقد خرج اللفظ مخرج الغالب ، لأن الذي يجلب الطعام يكون في الغالب راكباً . ولذلك فإن حكم الجالب المشي كحكم الجالب الراكب .

٦- التمييز في حال الاحتكار . فإذا كان هناك احتكار قانوني (نتيجة استغلال براءة اختراع ، أو نتيجة الرغبة في الاستفادة من مزايا الإنتاج الكبير) أو احتكار طبيعي (نتيجة طبيعة النشاط الاقتصادي ، كنشاط المرافق العامة الذي تنهض به الدولة : ماء ، كهرباء ، هاتف ، نقل عام) ، فهنا يلجأ إلى التمييز ، لأن المنافسة إذا كانت تكفل انخفاض الأسعار والأرباح ، فإن غيابها يقتضي تدخلاً من الدولة لتحقيق هذا الغرض . فالاحتكار تحكم بالسعر ، والتمييز يلغي التحكم .

ومما يعزز المنافسة ويحميها ويصونها : الاهتمام بحماية حقوق الابتكار مادياً ومعنوياً ، لأن المنافسة يجب أن تكفل للمتفوق والمبتكر ما يحميه من السرقات الأدبية والصناعية ، فإن سرعان مثل هذه السرقات إنما يؤدي إلى إضعاف المنافسة وتشويهها وتخريب قواعدها الملائمة والعدالة والشريفة .

الخلاصة :

والخلاصة فإن المنافسة ، بالاصطلاح الاقتصادي ، هي عكس الاحتكار الذي يكون نتيجة استئثار أو سيطرة أو مصادرة للحرية ، أو إخفاء للمعلومات ، بما يُخل بمبدأ التكافؤ الذي تتحقق به الكفاءة والعدالة .

وقد ضبط الإسلام المنافسة الاقتصادية بضوابط تحقق أغراضها :

- تجويد السلعة أو الخدمة ؛

- تخفيض سعرها ، والعمل على امتصاص الأرباح غير العادية ؛

- تعميم الأرباح والمكاسب على المتنافسين ، لا يستأثر بها محكر ؛

- منع التحاسد والتنازع والتباغض . وآخر دعوانا أن الحمد لله رب

العالمين .

* * *