

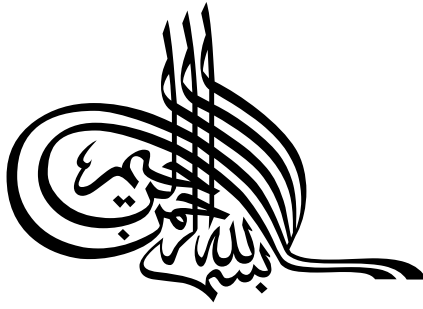
ضوابط المنافسة التجارية

دكتور

حسن محمد محمد بودى

رئيس قسم الشريعة الإسلامية

كلية الحقوق - جامعة طنطا



قال رسول الله صلى الله عليه وسلم فيما رواه جابر
بن عبد الله رضي الله عنه :

مرحماً لله عبداً سمحاً إذا باع

سمحاً إذا اشترى سمحاً إذا اقتضى

صدق رسول الله ﷺ

المقدمة

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف المرسلين القائل فيما روى عنه «أيها الناس إني قد تركت فيكم ما إن اعتصمتم به فلن تضلوا أبداً كتاب الله وسنة نبيه»^(١)

وبعد ..

فإن التشريع الإسلامي قد امتاز عن غيره من سائر التشريعات الوضعية بكونه مرتبطاً ارتباطاً وثيقاً بالعقيدة.

فالتعامل في السوق جزء لا يتجزأ من عبادة المسلم، فلو لم يكن للتجار من الفضل إلا هذا الحديث لكفاهم. فقد روى أبو سعيد الخدري عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قال: [التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء]^(٢)

فالمسلم يلتزم بأداب السوق وبيتعد عن المنافسة غير المشروعة ليقينه بأنه مراقب ممن يعلم خائنة الأعين وما تخفى الصدور وهي ثمرة تعجز أدق التشريعات الوضعية عن الحصول ولو على جزء ضئيل منها.

هذه ناحية، ومن ناحية أخرى، فإن التشريع الإسلامي قد امتاز عن غيره بوضع ضوابط تكفل الحماية اللازمة لجميع المتعاملين في السوق منتجين كانوا أو موزعين أو مستهلكين، كما أنه حدد من الوسائل الوقائية والعقابية ما يحقق ضبط حركة الأسواق عند انحرافها، على نحو ما سنراه من خلال هذا البحث.

(١) الحديث رواه عكرمة عن ابن عباس رضى الله عنهما أن النبي صلى الله عليه وسلم خطب الناس في حجة الوداع فقال: «أيها الناس إني قد تركت فيكم» السنن الكبرى للبيهقي ١١٤/١٠ حديث رقم ٢٠/٢٣ ط الباز، المستدرک على الصحيحين للحاكم ١٧١/١ حديث رقم ٣١٨ ط دار الكتب العلمية.

والحديث رواه الدارقطني عن أبي هريرة بلفظ «خلفت فيكم شيئين لن تضلوا بعدهما كتاب الله وسنتي ولن يفترقا حتى يردا الحوض».

سنن الدارقطني ٢١٥/٤ حديث رقم ١٤٩، ط دار المعارف.

(٢) سنن الدارقطني ٧/٣ حديث رقم ١٨، سنن الترمذی ٥١٥/٣ حديث رقم ١٢٠٩. وقال: حديث حسن لا نعرفه إلا من هذا الوجه.

دوافع اختياري لهذا الموضوع

دفعني لاختيار هذا الموضوع أمور ثلاثة أوجزها فيما يلي:-

١- بيان أن الشريعة الإسلامية لديها من الأحكام والقواعد ما يكفل قيام سوق عادلة في ظل منافسة تجارية خيرة تحقق الرفاهية للفرد والمجتمع.

٢- مواجهة ما حدث في الآونة الأخيرة من تقييد لحركة الأسواق بسبب المنافسة غير المشروعة المتولدة عن احتكار قلة من رجال الأعمال للسلع الأساسية في المجتمع بعد انتقالها إليهم عن طريق خصخصة القطاع العام.

٣- التنبيه على ضرورة تفعيل الوسائل العقابية للحد من الممارسات الاحتكارية، وعلى رأسها التسعير العادل، والجلب من الخارج، وفرض عقوبات مالية مناسبة تكفل أن يعاد للمجتمع ما سلب منه.

أما عن خطة هذا البحث فهي على النحو التالي:

ضوابط المنافسة التجارية

وقد قسمتها إلى أربعة مباحث:

المبحث الأول : ماهية المنافسة التجارية.

المبحث الثانى : ضوابط المنافسة التجارية فى السوق الإسلامية.

المبحث الثالث : ضوابط المنافسة التجارية فى النظم الوضعية.

المبحث الرابع : عيوب المنافسة التجارية فى النظم الوضعية وأسباب

تفوق المنافسة فى السوق الإسلامية عليها.

المبحث الأول

ماهية المنافسة التجارية

(أ) ماهية المنافسة لغة :

تطلق المنافسة فى اللغة العربية على الرغبة فى الشئ وحب الانفراد به، ومنه قوله تعالى ﴿وَفِي ذَلِكَ فَلْيَتَنَافَسِ الْمُتَنَافِسُونَ﴾^(١)، أى فليرغب الراغبون. وقوله صلى الله عليه وسلم: [أخشى أن تبسط الدنيا عليكم كما بسطت على من كان قبلكم فتنافسوها كما تنافسوها]^(٢) أى ترغبون فيها كما رغبوا، كما تطلق المنافسة على الشئ النفيس الجيد فى نوعه، ومنه قوله صلى الله عليه وسلم فى شأن إسماعيل عليه السلام [تعلم العربية وأنفسهم]^(٣) أى أعجبهم وصار عندهم نفيساً^(٤).

كما تطلق أيضاً على المباراة والمسابقة من غير إلحاق الضرر بالغير يقال: فلان نافس فلاناً فى كذا أى سابقه وباراه فيه من غير أن يلحق الضرر

(١) سورة: المطففين - الآية: ٢٦.

(٢) الحديث رواه الزهري عن عروة بن الزبير عن عمرو بن عوف «أن رسول الله صلى الله عليه وسلم بعث أبا عبيدة بن الجراح إلى البحرين.....».

أنظر : صحيح البخارى ١٤٧٣/٤ رقم ٣٧٩١ ط دار بن كثير واليمامة ١٤٠٧هـ، سنن الترمذى ٦٤٠/٤ رقم ٢٤٦٢ ط دار إحياء التراث، وقال: حديث حسن صحيح، السنن الكبرى للبيهقى ١٩٠/٩ رقم ١٨٤٣٨ ط الباز.

(٣) صحيح البخارى ١٢٢٧/٣ رقم ١٣٨٤.

(٤) لسان العرب مادة (نفس) ٢٣٣/٦ ط دار صادر، النهاية فى غريب الحديث والأثر لابن الجزرى ٢٠٣/٥ ط المكتبة العلمية.

به، وتنافس القوم فى كذا تسابقوا فيه وتباروا دون أن يلحق بعضهم الضرر ببعض^(١).

(ب) ماهية المنافسة شرعاً :

الإطلاق اللغوى للمنافسة من كونها رغبة وحب الانفراد بالشئ هو نفسه الإطلاق الشرعى لها، إلا أنها فى الشرع تكون مذمومة ومنهية عنها إذا كان القصد منها الرغبة فى الدنيا وطلب الفخر والعلو على الناس.

قد نهى النبى صلى الله عليه وسلم عن مثل هذه المنافسة بقوله: «ولا تنافسوا»^(٢) ولكنها إن كانت فى الخير وطرق البر فهى من الأمور المستحبة المندوب إليها^(٣).

وانطلاقاً من تقسيم المنافسة بصفة عامة إلى منافسة مذمومة وأخرى مندوب إليها، فإن المنافسة التجارية يمكن تقسيمها أيضاً إلى منافسة خيرة ومنافسة غير خيرة أو شريرة^(٤).

فتكون المنافسة خيرة إذا كان هدفها إتقان العمل، وإجادة المنتجات دون إلحاق الضرر بالغير.

وتكون شريرة إذا كانت تهدف إلى غير ذلك بأن كان هدفها الكيد للغير دون اتخاذ خطوات عملية نحو إجادة المنتجات وخفض كلفتها بما يخدم المستهلكين لها.

(١) المعجم الوجيز، مادة (نفس) ص ٦٢٧،

(٢) الحديث رواه أبو هريرة رضى الله عنه عن رسول الله صلى الله عليه وسلم ونصه: «إياكم والظن فإن الظن أكذب الحديث ولا تحسسوا ولا يتحسسوا ولا تنافسوا ولا تحاسدوا ولا تباغضوا ولا تتدابروا وكونوا عباد الله إخواناً».

صحيح مسلم ١٩٨٥/٤ رقم ٢٥٦٣ سنن البيهقى ٨٥/٦ رقم ١١٢٣٩.

(٣) التمهيد لابن عبد البر ٢٢/١٨ ط عموم وزارة الأوقاف بالمغرب - شرح النووى على صحيح مسلم ١١٩/١٦ ط دار إحياء التراث - فتح البارى ١٦٧/١ ط دار المعرفة - سبل السلام ٢٣٦/١.

(٤) د/ على عبد الرسول، المبادئ الاقتصادية فى الإسلام، ص ١٠٤ ط دار الفكر ١٩٨٠.

ومن هذا المنطلق عرفت المنافسة التجارية المشروعة بأنها تسابق التجار والمنتجين على بذل غاية جهدهم في سبيل جلب وإنتاج أجود السلع والبضائع والمنتجات بالسعر المناسب وبما يحقق مصالح المستهلكين وفقاً للأصول والقواعد الشرعية^(١).

ج - ماهية المنافسة التجارية في النظم الوضعية :

تهدف المنافسة التجارية في النظم الوضعية رأسمالية كانت أم اشتراكية^(٢) إلى التفوق في مجال الأعمال والأنشطة أيّاً كانت طبيعتها بما يعود بالنفع على المنافس والمستهلك^(٣).

وقد لازمت المنافسة النشاط الاقتصادي خاصة حتى اتصفت بكونها أحد الشروط اللازمة لاحترافه، وباتت المنافسة أمراً طبيعياً ومبدأً أساسياً في عالم الاقتصاد بعد أن تأكد أن حرية التجارة وحرية المنافسة صنوان لا ينفصمان لذا قيل وبحق: «إن الضرر الناشئ عن المنافسة يعتبر ضرراً مشروعاً، وأن حالة المنافسة التجارية من الحالات التي يجيز فيها القانون إلحاق الضرر بالغير طالما كانت التجارة مشروعة والمنافسة شريفة تقوم على العمل والذكاء والنجاح والالتزام بأصول التعامل التجاري»^(٤) وعليه فإن المنافسة التجارية تعد عملاً مشروعاً ولو ترتب عليها اكتساب المحل التجاري بعض عملاء محل آخر، لأن التاجر الذي ينشط في خدمة العملاء وتوفير

(١) أستاذنا الدكتور/ الهادي السعيد عرفه، الضوابط الشرعية للمنافسة التجارية، مجلة البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة المنصورة، العدد ٣٠ أكتوبر ٢٠٠١م، ص ٥٦.

(٢) نطاق المنافسة التجارية في النظم الاشتراكية ضيق جداً نظراً لملكية الدولة في النظم الاشتراكية لوسائل الإنتاج ومباشرتها لكافة عمليات الإنتاج والتسويق، فالمنافسة في هذه النظم لا يمكن تصورها إلا في وحدات القطاع العام التي تحرص على بقائها من خلال تحسين الإنتاج خاصة خارج البلاد الاشتراكية.

د/ على البارودي، القانون التجاري البحري، ص ١٧٨، ط المطبوعات الجامعية ١٩٧٧م.

(٣) د/ أحمد محمد محرز، الحق في المنافسة المشروعة، ص ٧، ط ١٩٩٤.

(٤) د/ أكنم أمين الخولي، الموجز في القانون التجاري، ١/٣٦٨ فقرة ٣٤٢ ط ١٩٧٠م. د/ أحمد محرز، المرجع السابق، ص ٩.

أجود الأصناف والعمل بالنهوض بالصناعة والتجارة لا يرتكب خطأ في حق أحد ولا يكون لمنافسه أن يتضرر من عمله، لأن عمله هذا يعد مشروعاً ولا يعاقب القانون عن الضرر المترتب على هذه المنافسة مادام أن هذه المنافسة ناتجة عن تجارة مشروعة^(١).

غير أن المنافسة كى تكون منافسة مشروعة قانوناً يجب ألا تتحرف عن الجادة فإذا لجأ التجار والمنتجون إلى طرق غير مشروعة تنافى النزاهة والشرف وأصول التعامل التجارى فإن المنافسة فى مثل هذه الحالة تفتقد مشروعيتها ويجيز القانون حينئذ لمن أصابه الضرر الرجوع على المنافس غير الشريف بالتعويض^(٢).

(١) د/ على حسن يونس، المحل التجارى، ص ١٣١ ط دار الفكر. د/محمود سمير الشرقاوى، القانون التجارى، ١/٨٩ ط دار النهضة ١٩٨٢، د/حمد الله محمد، حقوق الملكية الصناعية والتجارية، ص ١٨٧ ط دار النهضة.

(٢) د/ أكثم أمين الخولى، الموجز فى القانون التجارى، ١/٣٦٨ فقرة ٣٤٢. د/محمود سمير الشرقاوى، القانون التجارى، ١/٩٢ ط دار النهضة، د/محمد بهجت عبد الله، القانون التجارى، ص ٢٠٩ فقرة ٢٨٩ ط دار النهضة.

المبحث الثانى ضوابط المنافسة التجارية فى السوق الإسلامية

تقديم

يدعو الإسلام إلى نظام منافسة تجارية بناءه تنصب على التسابق فى إجابة العمل وإجادة المنتجات وتفوقها، ويوجب أن تكون هذه المنافسة خيرة تدار برفق وبر وتحاط بنوأة من الأخلاق والسلوك القويم تتأى بها عن الكيد للغير وتعتمد إيدائه، فالمنافس الذى يحاول إخراج منافسيه من السوق بشتى الطرق ليستأثر وحده بمغانمها يرتكب أمراً لا يرضاه الإسلام^(١).

فالمنافسة التجارية إذن وكما أشرت سلفاً قد تكون منافسة خيرة وقد تكون منافسة شريرة.

ويمكن التعبير عن المنافسة الخيرة بالمنافسة المشروعة، والمنافسة الشريرة بالمنافسة غير المشروعة جمعاً بين التعبير الشرعى والتعبير القانونى فى هذا الشأن.

أولاً- المنافسة المشروعة :

يرى الإسلام فى المسلم الضمير اليقظ الذى تصان به حقوق الله وحقوق الناس لذا أوجب عليه أن يكون أميناً.

والأمانة فى نظر الشارع واسعة الدلالة وهى ترمز إلى معان شتى مناطها جميعاً شعور المرء بمسئوليته عن كل أمر يوكل إليه وإدراكه الجازم أنه سيجاسب عليه عند ربه^(٢).

وهذه المسئولية تفرض عليه إذا امتهن العمل التجارى أن يسعى جاهداً فى تمكين المستهلك من الحصول على مطالبه من السلع والخدمات بأعلى

(١) د/ على عبد الرسول، المبادئ الاقتصادية فى الإسلام، ص ١٠٤، ص ١٠٥.

(٢) الشيخ/ محمد الغزالي، خلق المسلم، ص ٤٥، ط أولى ١٤٠٨ هـ.

جودة وأقل ثمن، فهذه حسنات يقدمها إلى مجتمعه والتسابق والتنافس فيها بين المسلمين من الأمور المستحبة المطلوبة.

والأدلة الشرعية الدالة على الحز على المسارعة فى الخيرات بصفة عامة أكثر من أن تحصى وأذكر منها ما يلى:

أ - القرآن الكريم:

يقول الله تعالى فى كتابه الكريم: «وسارعوا إلى مغفرة من ربكم وجنة عرضها السموات والأرض أعدت للمتقين»^(١).

ويقول: «فاستبقوا الخيرات»^(٢) ويقول: «أولئك يسارعون فى الخيرات وهم لها سابقون»^(٣) ويقول: «والسابقون السابقون أولئك المقربون»^(٤) ويقول: «وفى ذلك فليتنافس المتنافسون»^(٥) ويقول: «وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون»^(٦).

فقد حث القرآن الكريم المؤمنين على المسارعة والتنافس فى عمل الخير، والمسارعة والتنافس فى عمل الخير فى مجال النشاط الاقتصادى تعنى الجودة بأقل تكلفة ممكنة بهدف الرفق بالمستهلك بحيث يستطيع من خلال هذه المنافسة السمحة الخيرة أن يحصل على أجود السلع والخدمات بأقل الأسعار الممكنة.

ب - السنة:

ورد عن النبى صلى الله عليه وسلم أحاديث كثيرة تحت على الرفق والتسامح والتيسر على المعسرين وتفريج الكرب عنهم ومن هذه الأحاديث ما يلى:

-
- (١) سورة آل عمران الآية ١٣٣.
 (٢) سورة المائدة من الآية ٤٨.
 (٣) سورة المؤمنون الآية ٦١.
 (٤) سورة الواقعة من الآية ١٠.
 (٥) سورة المطففين من الآية ٢٦.
 (٦) سورة التوبة من الآية ١٠٦.

١- ما روى عن أبي هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «إن الله رفيق يحب الرفق»^(١).

٢- ما روى عن جابر رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «رحم الله عبداً سمحاً إذا باع سمحاً إذا اشترى سمحاً إذا قضى»^(٢).

وفى رواية: «إذا اقتضى» أى طلب حقه^(٣).

٣- ما روى عن أبي هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «من نفس عن مؤمن كربة من كرب الدنيا نفس الله عنه كربة من كرب يوم القيامة ومن يسر على معسر يسر الله عليه فى الدنيا والآخرة ومن ستر مسلماً ستره الله فى الدنيا والآخرة والله فى عون العبد ما كان العبد فى عون أخيه»^(٤).

فحث الإسلام للمسلم على التخلق بهذه الصفات الحميدة له أهميته البالغة فى مجال المنافسة التجارية، لأن التاجر إذا اعتقد أثناء مزاولته لنشاطه التجارى أنه يتعامل مع الله قبل تعامله مع عباده فإنه سيجرص على تقديم المصلحة العامة التى فيها رضا الله على مصلحته^(٥) وبذلك تسود المنافسة الخيرة التى يهدف إليها الإسلام فى التعامل التجارى.

وفى النظم الاقتصادية الحديثة يقوم الاقتصاد الحر على حرية المنافسة وحرية المتجر باعتباره ثمرة النجاح فى هذه المنافسة، وتضمن حرية التجارة وحرية المنافسة حق كل شخص فى أن يمارس التجارة ويدخل معترك

(١) سنن ابن ماجة ١٢١٦/٢ حديث رقم ٣٦٨٨.

(٢) سنن البيهقى ٣٥٧/٥ حديث رقم ١٠٧٦٠.

(٣) سنن ابن ماجة ٧٤٢/٢ حديث رقم ٢٢٠٣.

(٤) صحيح مسلم ٢٠٧٤/٤ حديث رقم ٢٦٩٩، سنن أبو داود ٧٠٤/٢ حديث رقم ٧٠٤/٢.

حديث رقم ٤٩٤٦، سنن الترمذى ٣٤/٤ حديث رقم ١٤٢٥.

(٥) أنظر: خلق المسلم، الشيخ محمد الغزالي، ص ١٧٢، ط دار الريان ١٤٠٨ هـ.

المنافسة الشريفة التي تقوم على الذكاء والنجاح في إرضاء العملاء على نحو أفضل من بقية التجار^(١).

ولاشك أن التنافس على هذا النحو من الأمور المرغوب فيها في مجتمع التجارة لما يترتب عليه من بقاء الأصلح من حيث المعاملة وتقديم السلع الأرخص سعراً والأكثر جودة.

وهذا يعنى أن المنافسة بين التجار تعود بالفائدة عليهم وعلى جمهور المستهلكين وعلى المجتمع إذ تقتضى المنافسة تحسين السلع والخدمات وخفض أسعارها بدرجات مناسبة لاجتذاب الزبائن مما يعود بالفائدة على المستهلكين وبالأرباح على التجار الذين ينجحون في اجتذاب الزبائن إلى بضائعهم وخدماتهم الأمر الذى يؤدي إلى رواج التجارة لخير المجتمع^(٢).

شروط المنافسة المشروعة:

يدعو الإسلام إلى التنافس في جميع مجالات النشاط الاقتصادي من صناعة وتجارة، وخدمات وكافة الأنشطة المباحة شرعاً، وذلك بهدف توفير السلع والخدمات للمستهلك بأعلى جودة وأفضل خدمة وأقل سعر.

وقد أحاطت الشريعة الإسلامية هذه المنافسة بشروط يجب توافرها كي تؤتى ثمارها المرجوة منها وهذه الشروط هي:

- ١- عدم قيام المنافسة على الغش والتضليل.
- ٢- إتقان العمل وإجادة المنتجات وتنوعها.
- ٣- عدم الإضرار بالغير.

(١) د/ أكثم أمين الخولى، الموجز فى القانون التجارى ١/٣٦٧ فقرة ٣٤٢، د/أحمد محرز، الحق فى المنافسة المشروعة، ص٩، د/حسين فتحى، الممارسات الاحتكارية، ص٣، ط دار النهضة.

(٢) د/ زهيرى عباس كريم، مبادئ القانون التجارى، ص٢٢٨، ط مكتبة الثقافة، عمان.

الشرط الأول: عدم قيام المنافسة على الغش والتضليل:

نهى الإسلام عن المنافسة التي تقوم على حساب الجمهور بالغش والتضليل والخداع واستغلال حاجة المحتاجين لاكتساب الأموال وتكديسها مما يترتب عليه قطع صلات البر والتعاون بين الناس.

لقد مر النبي صلى الله عليه وسلم بسوق تمارس فيه منافسة قائمة على الغش فنفي صلى الله عليه وسلم على القائم بها أن يكون على خلق المسلمين فعن أبي هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم مر برجل يبيع طعاماً فأدخل يده فيه فإذا هو مغشوش فقال صلى الله عليه وسلم: «ليس منا من غش» أي ليس على خلقنا وسنتنا^(١).

وللغش والتضليل صور متعددة لا تدخل تحت حصر لأنه يعتمد على الوسائل المختلفة للفكر الشرير الذي يعتمد عليه المنافس الخادع لترويج مبيعاته بطريق غير مشروع، ومن الصور الشائعة للمنافسة القائمة على الغش والتضليل قيام المنافس بنشر بيانات كاذبة أو عرض صور غير حقيقية لمشروعاته التي يعرضها على الجمهور ويحدث ذلك كثيراً في مجال الإنشاءات العقارية حيث يلجأ كثير من أصحاب هذه المنافسة إلى عرض صور في وسائل الإعلام غير حقيقية لهذه الإنشاءات تظهر الطرق الممهدة والوجهات الفارحة والخضرة المنتشرة ووسائل الترفيه المتنوعة في حين أن واقع هذه المنشآت صحراء جرداء لا زرع فيها ولا ماء، ومن الصور الشائعة أيضاً استخدام المنافس اسم تجارى أو علامة تجارية لنشاط سابق يحظى بثقة الجمهور.

الشرط الثانى: إتقان العمل وإجادة المنتجات وتنوعها:

المنافسة التجارية التي يدعو إليها الإسلام هي منافسة بناءة تنصب على التسابق في إتقان العمل وزيادة الإنتاج، والارتقاء بمستوى وجودة المنتجات وذلك بالتحسين المستمر لطرق وسائل الإنتاج فإتقان العمل يحقق

(١) سنن ابن ماجة ٧٤٣٩/٢ حديث رقم ٢٢٢٤. المستدرك للحاكم ١٠/٢ حديث رقم ٢١٥٣ وقال: حديث صحيح على شرط مسلم ولم يخرجاه.

الغرض المرجو من المنتج على الوجه الأكمل وقد بين النبي صلى الله عليه وسلم أن إتقان العمل من الأمور المحببة إلى الله عز وجل فعن عائشة رضى الله عنها أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه»^(١).

أما إجادة المنتجات وتنوعها فإنه يزيد من عمر المنتج الافتراضى، ويحقق للمستهلك الحصول على حاجياته المرغوبة لديه بما يتناسب وإمكانياته المادية.

فالمستهلك إذا أتاحت له سوق عادله يستطيع من خلالها الحصول على حقوقه دون بخس كان ذلك سبيلاً لرفاهيته ورفع مستوى معيشته^(٢) وعلى العكس فإنه لا يستطيع أن يحقق شيئاً من ذلك مع سوق ظالمة الكلمة فيها لأصحاب المصالح الخاصة على حساب المصلحة العامة.

الشرط الثالث: عدم الإضرار بالغير:

(عدم الإضرار بالغير) من القواعد العامة فى الفقه الإسلامى المستمدة من حديث رسول الله صلى الله عليه وسلم «لا ضرر ولا ضرار»^(٣).

وإعمال هذه القاعدة فى مجال المنافسة التجارية يفرض على التاجر المنافس عدم الكيد للغير سواء كان منافساً آخر أو منتج للسلعة المتنافس عليها، أو مستهلك لها.

وقاعدة عدم الإضرار بالغير فى مجال المنافسة التجارية هى أهم ما يميز المنافسة فى السوق الإسلامية عنها فى السوق الرأسمالية.

(١) مجمع الزوائد للهيثمى ١٧٥/٤ حديث رقم ٦٤٦٠ وقال رواه أبو يعلى وفيه مصعب بن ثابت وثقة بن حبان وضعفه جماعة.

وقد صحح الألبانى هذا الحديث فى «السلسلة الصحيحة» ١٠٦/٤ رقم ١١١٣ وقال: للحديث شاهد يقويه وهو بلفظ «إن الله يحب من العامل إذا عمل أن يحسن».

(٢) د/ عوف محمود الكفراوى، بحوث فى الاقتصاد الإسلامى، ص ٩٣.

(٣) مسند الإمام أحمد بن حنبل ٣١٣/١ ط المكتب الإسلامى، الأربعين النووية مع شرح ابن دقيق العيد، ص ٧٧، ط مكتبة الإرشاد.

فالمنافس في السوق الرأسمالية لا يتورع في القضاء على منافسيه سواء بالسيطرة على المصادر الأولية والتمويل أو بسرقة العمال ورفع الشكاوى الكيدية على المنافس الآخر أو بالضغط على منافسه عن طريق التأثير في السلطة العامة.

فهذه العيوب وما شابهها أبعد ما تكون عن المنافسة الإسلامية بشروطها السابقة^(١).

ثانياً- المنافسة غير المشروعة :

جعل الإسلام للفرد الحرية فيما يكسب ويستثمر ولكنه رفض أن يضر بالمال ويتعدى به مصلحة العامة^(٢).

والتاجر الذي ينافس في السوق منافسة غير مشروعة يقع في هذا المحذور فهو في سبيل هذه المنافسة يغش ويضلل ويكذب بغية تحقيق مصلحته الشخصية على حساب مصالح الغير التي تتأثر سلباً من وراء تحقيق هذه المصلحة.

لقد دعى الإسلام إلى قيام المنافسة التجارية على أسس سليمة مجردة عن الغش والتضليل الذي تعددت أطرافه وتتوعدت صورته هذه الأيام من اختلاف في مواصفات السلع المعروضة والمعبأة عن المواصفات القياسية أو المعروفة للمستهلك أو المعلن عنها إلى طرق مضللة للتسويق والإعلان^(٣).

إن المودة والتراحم والتعارف والتأزر والتماسك الذي يدعو إليه الإسلام لا يقبل مثل هذه المنافسة الشريرة التي إن سادت في مجتمع قضت على تماسكه وفتحت الباب واسعاً أمام أعدائه للتحكم في حاضر أبنائه ومستقبلهم.

لقد نهى الشارع الحكيم عن الأثرة وحب النفس في المجال التجارى وفى غيره والأدلة على ذلك كثيرة أذكر منها ما يلي:

(١) د/ على عبد الرسول، المبادئ الاقتصادية في الإسلام، ص ١٠٧.
 (٢) الشيخ/ محمد الغزالي، الإسلام والأوضاع الاقتصادية، ص ١٣٠، ط دار الريان.
 (٣) د/ عوف محمود الكفراوي، بحوث في الاقتصاد الإسلامى، ص ٣١، ط مؤسسة الرسالة.

- ١- ما روى عن أبي هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «كل المسلم على المسلم حرام دمه وماله وعرضه»^(١).
- ٢- ما روى عن أبي هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «من غشنا فليس منا»^(٢).
- ٣- ما روى عن أنس رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «لا يؤمن أحدكم حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه»^(٣).
- ٤- ما روى عن أبي هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «تعس عبد الدينار وعبد الدرهم»^(٤).
- ٥- ما روى عن عبد الله بن عمر رضى الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «لا يبيع أحدكم على بيع أخيه»^(٥).
- ومن هذه النصوص يتبين أن الإسلام يدعو إلى منافسة تجارية تقوم على الرفق والبر والسلوك القويم الذى ينأى بها عن الكيد للغير وتعتمد إيدائه.

(١) صحيح مسلم ١٩٨٦/٤، السنن الكبرى للبيهقى ٩٢/٦ رقم ١١٢٧٦.

(٢) صحيح مسلم ٩٩/١ رقم ١٠١ مسند الإمام أحمد ٤١٧/٢ رقم ٩٣٨٥.

(٣) صحيح مسلم ٦٧/١ رقم ٤٥، سنن الترمذى ٦٦٧/٤ رقم ٢٥١٥ وقال: حديث صحيح، سنن النسائى ١١٥/٨ رقم ٥٠١٧.

(٤) صحيح البخارى ١٠٥٧/٣ رقم ٢٧٣٠، سنن ابن ماجه ١٣٨٥/٢ رقم ٤١٣٥، سنن البيهقى ١٥٩/٩ رقم ١٨٢٧٩.

(٥) صحيح البخارى ٧٥٢/٢ رقم ٢٠٣٢، سنن الترمذى ٥٨٧/٣ رقم ١٢٩٢ وقال حديث حسن صحيح، سنن أبى داود ٦٣٤/١ رقم ٢٠٨١ بزيادة (إلا بإذنه).

المبحث الثالث

ضوابط المنافسة التجارية

فى النظم الوضعية

يرى بعض فقهاء القانون أن حرية المنافسة التجارية من سمات النظام الرأسمالى الذى يقوم على حرية المشروعات فى ممارسة أنواع التجارة دون قيد عليها فى ذلك^(١)، بمعنى أن المنافسة التجارية تتطلب أن يكون النظام المالى قائم على الملكية الفردية فلا مجال للمنافسة فى النظم الاشتراكية حيث يقوم النظام المالى من خلال النظام المالى الاشتراكى على ملكية الدولة لوسائل الإنتاج ومباشرتها كافة عمليات الإنتاج والتسويق وغيرها من خلال وضع خطة مركزية يتم إعدادها لتشمل كافة أوجه النشاط فى المجتمع لذا لا تتحدد فيه أنواع الإنتاج وكيانه وأسعاره من خلال السوق وتفاعلات قوى العرض والطلب، بل من خلال قرارات هيئات التخطيط وسلطاته فى المجتمع، وبالتالي لا مجال لأخذ رغبات المستهلكين فى الاعتبار^(٢).

بينما يرى البعض الآخر أن المنافسة بين المشروعات فى الدول الاشتراكية لا تفقد أهميتها شأنها فى ذلك شأن المنافسة بين المشروعات فى الدول التى تتبع النظام المالى الرأسمالى، وذلك لأن المنافسة ضرورة من ضرورات التطور فى الجماعات المتمدنية بوجه عام^(٣).

وأرى عدم صحة القول بالنفى المطلق للمنافسة التجارية فى النظم الاشتراكية وقصرها فقط على النظم الرأسمالية فالمشروعات التجارية أياً كان النظام الذى تتبعه تحتاج دائماً إلى التطور لمواكبة المتطلبات العصرية المتجددة ولا سبيل لهذا التطور دون المنافسة والتسابق بين المشروعات لجذب أكبر الأعداد من جمهور المستهلكين، فالمنافسة فى النظم الاشتراكية تقوم

(١) د/ محمود سمير الشرقاوى، القانون التجارى، ١/٨٩، ط دار النهضة.

(٢) د/ محمد عبد المنعم، السياسات الاقتصادية فى الإسلام، ص ٦٤، ط الاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية، ١٤٠٠ هـ، ١٩٨٠ م.

(٣) د/ محمد حسنى عباس، الملكية الصناعية والمحل التجارى، ص ٤٨٣، ط دار النهضة.

كما يرى البعض^(١) بين وحدات القطاع العام التي تحرص على بقائها كحافز على حسن الإنتاج خاصة خارج البلاد الاشتراكية.

وأياً ما كان فإن المنافسة التجارية سواء في الدول الرأسمالية أو الدول الاشتراكية - في نطاقها المحدود - كى تكون منافسة مشروعة قانوناً يجب ألا تتحرف عن الجادة فإذا لجأ التجار والمنتجون إلى طرق غير مشروعة تتنافى الشرف والنزاهة وأصول التعامل التجارى فإن المنافسة فى مثل هذه الحالة تفتقد مشروعيتها^(٢).

وقد اعتبر القانون المصرى كل فعل من شأنه منع حرية المنافسة أو تقييدها أو الإضرار بها من قبيل المنافسة الغير مشروعة فنص فى المادة الأولى من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية رقم ٣ لسنة ٢٠٠٥م على ما يأتى:

«تكون ممارسة النشاط الاقتصادى على النحو الذى لا يؤدي إلى منع حرية المنافسة أو تقييدها أو الإضرار بها، وذلك كله وفق أحكام القانون».

ونظراً لأن القانون سالف الذكر قد تجرد عن وضع تعريف محدد للمنافسة غير المشروعة فإن هذا الأمر متروك للفقهاء والقضاء.

ومن هذا المنطلق عرفت المنافسة غير المشروعة بأنها «كل عمل فى مجال التجارة أو الصناعة أو المال أو الخدمات أو غيرها من المجالات يقوم به شخص ومن شأنه إلحاق ضرر بشخص منافس أو تحقيق مكاسب على حسابه باتباع وسائل يمنعها القانون».

(١) د/ على البارودى، القانون التجارى والبحرى، ص ١٧٨، ط المطبوعات الجامعية.
 (٢) د/ أكثم الخولى، الموجز فى القانون التجارى ٣٦٨/١ فقرة ٣٤٢، د/محمود سمير الشرقاوى، القانون التجارى، ٩٢/١، د/ محمد بهجت عبد الله، القانون التجارى، ص ٢٠٩، فقرة ٢٨٩، ط دار النهضة.

فقد يلجأ التاجر حتى ينتصر على منافسيه إلى وسائل غير شريفة تتنافى مع الأمانة والنزاهة والعادات الجارية في التجارة والصناعة بغية اكتساب العملاء وتحقيق أكبر ربح ممكن أياً كانت وسيلة هذا الربح^(١).

ولمحكمة النقض المصرية حكماً قديماً في هذا الشأن محتواه أنه «يعد تجاوزاً لحدود المنافسة المشروعة ارتكاب أعمال مخالفة للقانون والعادات أو استخدام وسائل مخالفة لمبادئ الشرف والأمانة في المعاملات إذا قصد به إحداث لبس بين منشأتين تجاريتين أو إيجاد اضطراب بأحدهما متى كان ذلك من شأنه اجتذاب عملاء إحدى المنشأتين للأخرى أو صرف عملاء المنشأ عنها»^(٢).

فالمنافسة غير المشروعة إذن تنشأ عن فعل أو عمل غير مشروع يراد به الإضرار بشخص منافس أو تحقيق مكاسب مادية على حسابه في مجالات التجارة أو الصناعة أو المال أو الخدمات وغيرها.

والمنافسة غير المشروعة على هذا النحو تختلف عن المنافسة الممنوعة بنص في القانون أو العقد.

ومن أمثلة المنافسة الممنوعة بنص في القانون حظر مزاولة تجارة الأدوية على كل من لا يحمل شهادة الصيدلة فإذا زاول هذه المهنة من لا يحمل شهادة الصيدلة جاز لمن يحمل هذه الشهادة أن يواجهه بدعوى المنافسة الممنوعة ويستوى في ذلك أن يكون من خالف الحظر قد اتبع طرق منافسة مشروعة أو غير مشروعة.

ومن أمثلة المنافسة الممنوعة بنص في العقد وجود نص في عقد بيع المتجر يحظر على البائع مزاولة تجارة مماثلة لنشاط المتجر المبيع فإذا وقع البائع في هذا الحظر كان للمتضرر الحق في حماية متجره بدعوى المنافسة

(١) د/ محمد بهجت عبد الله، القانون التجاري، ص ٢٠٩، فقرة ٢٨٩، ط دار النهضة، د/ طعمة صعفك الشمري، أحكام المنافسة غير المشروعة في القانون الكويتي، مجلة الحقوق، ص ١٧، ط مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، السنة التاسعة عشر، مارس ١٩٩٥.

(٢) نقض مدني في ١٩٥٩/٦/٢٥، السنة العاشرة رقم ٧٧، ص ٥٠٥.

الممنوعة حتى وإن كان بائع المتجر القائم بهذه المنافسة قد اتبع وسائل المنافسة المشروعة^(١).

صور المنافسة غير المشروعة :

لا تقع صور المنافسة الغير مشروعة تحت حصر فكل سلوك يتبعه المنافس ويكون مخالف لمبادئ الشرف والنزاهة وأصول التعامل التجارى يمكن اعتباره من قبيل المنافسة الغير مشروعة والذي يقدر ذلك هو قاضى الموضوع وتطبيقاً لذلك نصت المادة (٦٦) من قانون التجارة رقم ١٧ لسنة ١٩٩٩م على ما يلى: «يعتبر منافسة غير مشروعة كل فعل يخالف العادات والأصول المرعية فى المعاملات التجارية ويدخل فى ذلك على وجه الخصوص الاعتداء على علامات الغير أو على اسمه التجارى أو على براءات الاختراع أو على أسراره الصناعية التى يملك حق استثمارها وتحريض العاملين فى متجره على إذاعة أسرارهم أو ترك العمل عنده، وكذلك كل فعل أو إدعاء يكون من شأنه إحداث اللبس فى المتجر وفى منتجاته أو إضعاف الثقة فى مالكه أو فى القائمين على إدارته أو فى منتجاته».

ومن الصور الشائعة للمنافسة غير المشروعة :

١- تعمد التاجر الإساءة إلى سمعة منافسه أو سمعة بضائعه كأن يطعن فى وطنيته أو يدعى أنه على وشك الإفلاس أو أن بضائعه مغشوشة أو غير مطابقة للمواصفات، ويستوى فى ذلك أن تتم هذه الشائعات بطريقة علانية عن طريق الإعلانات أو النشر فى الصحف والمجلات أو تتم بطريقة سرية، فالمسئولية تتحقق متى وصل ذلك إلى علم عدد من العملاء^(٢).

(١) د/ أكنم الخولى، الموجز فى القانون التجارى ٣٦٨/١ فقرة ٣٤٢، د/محمد بهجت عبد الله، القانون التجارى، ص٢٠٩، فقرة ٢٨٩، د/محمد سليمان مصلحى، الاحتكار والمنافسة غير المشروعة، ص٩٨، ط دار النهضة، د/طعمة صغفك الشمري، مرجع سابق، ص١٨.

(٢) د/ محمد بهجت عبد الله، مرجع سابق، ص٢٠٩، فقرة ٢٨٩. د/ رضا عبيد، القانون التجارى، ص٢٤٦، فقرة ١٧٢، ط دار الثقافة، د/ زهير عباس كريم، مبادئ القانون التجارى، ص٢٢٨، ط مكتبة الثقافة.

٢- إثارة التاجر للإضراب في السوق كأن يقوم بتخفيض أسعاره بدرجة كبيرة تجاوز الحدود المألوفة في المنافسة المشروعة كما لو باع بسعر التكلفة أو بخسارة حتى إذا ما تمكن من جذب الزبائن من غيره عاد إلى رفع السعر بذلك يكون قد هدم تجارة غيره.

ولكن لا يعتبر من قبيل المنافسة غير المشروعة قيام أحد التجار بتخفيض أسعار بضائعه في الحدود المعقولة التي تعود بالفائدة على جمهور المستهلكين دون إحداث الاضطراب في السوق. كما لا يعد أيضاً من قبيل المنافسة غير المشروعة قيام أحد التجار ببيع بضائعه بسعر التكلفة أو أقل في بعض المواسم كبيع الملابس الشتوية في نهاية موسم الشتاء وبيع الملابس الصيفية في نهاية الصيف، وكذلك البيع بسعر التكلفة أو أقل في بعض المناسبات الدينية أو الوطنية، وذلك لأن قصد التاجر من تخفيض أسعاره في هذه المناسبات هو إما التخلص من البضائع التي تحول عنها زوق الجمهور أو إظهار مشاعره تجاه وطنه أو تجاه زبائنه^(١).

(١) د/ زهير عباس كريم، المرجع السابق، ص ٢٣٠.

المبحث الرابع
عيوب المنافسة التجارية فى النظم الوضعية
وأسباب تفوق المنافسة الإسلامية عليها
المطلب الأول
عيوب المنافسة فى النظم الوضعية

تقوم الرأسمالية فى النظم الوضعية على أساس الاعتقاد بضرورة وجود المنافسة فى الاقتصاد الرأسمالى لحماية المستهلك من الاستغلال والحفاظ على نظام الأسعار وتدعى المنافسة الرأسمالية أن المنافسة تعمل على تحسين طرق الإنتاج وجودة المنتجات، كما أنها تعمل على التقدم الصناعى والتكنولوجى، لأن كل منتج يبذل قصارى جهده لتحسين طرق ووسائل الإنتاج مما يؤدى إلى كثرة الاختراعات ويحفز على الإبداع ليحقق رغبات المستهلكين على خلاف سوق الاحتكار التى يحدد فيها المحتكر السعر الذى يحلو له والذى يحقق مصلحته الذاتية^(١).

وتدعى الرأسمالية أيضاً أن المنافسة تجعل الفرد يختار أنسب الأوضاع التى يستطيع أن يعيش فى مستواها، فالأشخاص الذين لديهم كفاءة قيادية ومقدرة على التنظيم الإدارى سوف يصبحون رجال أعمال ناجحين فى المشروعات حيث يتاح لهم المجال لاستغلال هذه الصفات، أما رجال الأعمال غير الأكفاء فسوف يقصون فى الميدان تحت تأثير الفشل، أما من يصلحون للعمل تحت توجيه شخص آخر فسوف يصبحون أجراء بالطبع وسيدعو ذلك أصحاب العمل للتنافس على احتواء العمال الأكفاء مما يهيبئ لكل عامل منهم

(١) د/ أحمد عبد الرحمن الملحم، الاحتكار المحظور ومحظورات الاحتكار فى ظل المنافسة التجارية، ص ٣٨٣، مجلة القانون والاقتصاد، العدد الثانى والستون، ط ١٩٩٣، د/ حسين فتحي، الممارسات الاحتكارية، ص ٣، ط دار النهضة.

مكانه المناسب فى الصناعة التى يستطيع أن يستغل فيها قدراته بما يعود بأقصى فائدة على العمل^(١).

وهذه الحجج قد ثبت عدم جدواها، فالمنافسة قد تؤدى إلى خروج صغار التجار والمنتجين من الأسواق خاصة وأن المشروعات العملاقة فى المنافسة الرأسمالية تشن فى بعض الأحيان حرباً تنافسية على بعضها البعض بقصد فرض الهيمنة والسيطرة على السوق^(٢).

وفى ميدان العمل ليس بالضرورة أن تضع المنافسة الرجل المناسب فى المكان المناسب، فالمنافسة كثيراً ما تؤدى إلى عدم توزيع العمال بين مختلف فروع الإنتاج حيث يهجر العمال ميدان الإنتاج لعدم استقرارهم فى العمل التجارى والصناعى كما قد يلجأ المتنافسون إلى تخفيض أجور العمال أو يلجأون إلى تشغيل النساء والأطفال لانخفاض أجورهم^(٣).

وعليه فإن المنافسة الحرة ليست بالضرورة منافسة عادلة فرجال الأعمال المجردين من الضمير تتقصم الناحية الأخلاقية لتحقيق منافسة شريفة فمن الواضح أن المنافسة تعطى ثمارها للقوى المحظوظة على حساب الضعيف سيئ الحظ.

ثم إن المنافسة الرأسمالية إذا لم تحكم بالأخلاق فإنها تنتقل إلى شئ بغيض بالنسبة للمتنافسين أنفسهم فهم إن عاجلاً أو آجلاً سيحاولون التخلص منها عن طريق الاحتكار، فالاحتكار لذلك هو السمة الجوهرية فى الاقتصاد الرأسمالى^(٤).

(١) د/ منصور إبراهيم التركى، الاقتصاد الإسلامى بين النظرية والتطبيق، ص ٤١، ط المصرى الحديث، د/ أحمد محمد محرز، الحق فى المنافسة المشروعة، ص ٧، هامش رقم (١) من أسفل.

(٢) د/ على عبد الرسول، المبادئ الاقتصادية فى الإسلام، ص ١٠٧.

(٣) د/ محمد أنور حامد، المنافسة المشروعة فى ضوء منع الاحتكار والإغراق، ص ١٥، ط دار النهضة.

(٤) د/ منصور إبراهيم التركى، مرجع سابق، ص ٤٢. د/ حسين فتحى، الممارسات الاحتكارية، ص ٣، ط دار النهضة.

المطلب الثانى أسباب تفوق المنافسة الإسلامية على المنافسة الرأسمالية

تهدف المنافسة الرأسمالية^(١) إلى تقليل الاحتكار من خلال بعض القوانين والإجراءات التى قد تتخذها فى هذا الشأن، ولكن لما كانت الرأسمالية تقوم على الحرية الفردية فى مجالات النشاط الاقتصادى فإن هذه القوانين وتلك الإجراءات لم تفلح فى القضاء على الاحتكار مما كان له الأثر السلبى فى توجيه الموارد توجيهاً صحيحاً فى خدمة الإنتاج وكفاءته.

أما فى الإسلام فإن للمنافسة قواعدها وللمجتمع الحق فى التدخل فى التعامل لضمان سيادتها وعدم الانحراف عنها وعلاج ما قد ينشأ عنها من مشاكل حيث يقوم التبادل فى الإسلام بصفة عامة على أساس الجمع بين مصلحة الفرد ومصلحة المجتمع وتحقيق المنافع بأشكالها المختلفة، وذلك فى إطار المنافسة التامة التى تكفل لقوى العرض والطلب التفاعل بحرية فى الأسواق واتخاذ الإجراءات التصحيحية إذا انحرفت السوق عن قواعد المنافسة الحرة^(٢).

وهذا كله يرجع إلى أن السوق الإسلامية تحكمها ضوابط تعجز عن توفيرها السوق فى النظم الوضعية.

وهذه الضوابط يتمثل أهمها فيما يلى:

(١) ذكرت فيما سبق أنه لا مجال للمنافسة فى النظم الاشتراكية حيث يقوم النظام المالى من خلالها على ملكية الدولة لوسائل الإنتاج ومباشرتها لكافة عمليات الإنتاج والتسويق، دون أخذ رغبات المستهلكين التى تقوم عليها المنافسة.

(٢) د/ محمد عبد المنعم، السياسات الاقتصادية فى الإسلام، ص ٦٤.

- ١- الرقابة الذاتية النابعة من ضمير المسلم.
- ٢- تحرى الصدق فى مجال الدعاية والإعلان.
- ٣- إلغاء التدخل غير المشروع عند إبرام العقد.
- ٤- الحظر الشرعى للتدليس بجميع أشكاله.
- ٥- ثبوت حق الخيار للمشتري.

أولاً - الرقابة الذاتية النابعة من ضمير المسلم:

أهم ما تتميز به المنافسة الإسلامية - كما أشرت سلفاً - أنها منافسة تمنع وقوع الضرر بالغير، فهذا المبدأ إضافة إلى أنه يصون حق المنتج والمنافس الآخر فى السوق فإنه يحمى المستهلك من الخداع والابتزاز، وإذا كانت المنافسة فى النظم الرأسمالية تتطلب ضرورة توافر رقابة جماعية، فإن المنافسة الإسلامية لا تتطلب بالضرورة هذه الرقابة، حيث يوجد من خلالها الرقابة الأقوى، وهى الرقابة الذاتية النابعة من ضمير المسلم، حيث يعتبر المسلم العمل فى السوق عبادة تتأى به عن غضب الله كما أخبر بذلك النبي صلى الله عليه وسلم، فعن رفاعة بن رافع عن أبيه عن جده أنه خرج مع رسول الله صلى الله عليه وسلم إلى المصلى بالمدينة، فوجد الناس يتبايعون فقال: «إن التجار يبعثون يوم القيامة فجاراً إلا من اتقى وبر وصدق»^(١).

ثانياً - تحرى الصدق فى مجال الدعاية والإعلان:

تقوم الدعاية والإعلان فى المجتمعات الإسلامية على أساس الصدق، فالإسلام ينهى عن تجاوز الحقيقة فى كافة الأمور فلا يببالغ البائع فى عرض

(١) المعجم الكبير للطبرانى ٤٣/٥ حديث رقم ٤٥٣٩.

المستدرک للحاکم ٨/٢ حديث رقم ٢١٤٤، وقال: حديث حسن الإسناد ولم يخرجاه.

مزايا سلعته لتضليل المشتريين من أجل تفضيل سلعته على سلعة غيره أو
حث الجمهور على شراء ما لا يحتاجون إليه منها^(١).

ويؤكد ذلك ما روى عن الأعمش عن شفيق عن عبد الله أن النبي
صلى الله عليه وسلم قال: «من حلف على يمين يقتطع بها مال امرئ هو
عليها فاجر لقي الله وهو عليه غضبان»^(٢) وفي رواية «مال امرئ
مسلم»^(٣).

وما روى عن الحسن عن أبي سعيد عن النبي صلى الله عليه وسلم
قال: «التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء»^(٤).

وما روى عن مكحول عن آتلة بن الأسقع قال: كان رسول الله صلى
الله عليه وسلم يخرج إلينا ويقول: «يا معشر التجار إياكم والكذب»^(٥).

ثالثاً - التدخل غير المشروع عند إبرام العقد:

يحمي الإسلام المتعاملين من التدخل غير المشروع في التعامل من
غير أطراف التعامل وقد أدت هذه الحماية إلى تفوق المنافسة الإسلامية على
غيرها من النظم الوضعية، لأن المشتري في السوق الإسلامية يكون في مأمن
من دخول طرف أجنبي يظهر أنه يريد الشراء في حين أنه يريد الخداع
والتغريب، وهو ما يطلق عليه في الشريعة الإسلامية (النجش) وهو «أن يطلب

(١) د/ محمد عبد المنعم، السياسات الاقتصادية في الإسلام، ص ٦٥، ط ١٤٠٠هـ، الاتحاد
الدولي للبنوك الإسلامية.

(٢) صحيح البخارى، ٨٣١/٢ حديث رقم ٢٢٢٩.

(٣) صحيح البخارى، ٨٥١/٢ حديث رقم ٢٢٨٢، صحيح مسلم ١٢٢/١ رقم ١٣٨.

(٤) سنن الترمذى، ٥١٥/٣ رقم ١٢٠٩ وقال: حديث حسن لا نعرفه إلا من هذا الوجه.

سنن الدارقطنى، ٧/٣ رقم ٢١٧، السنن الكبرى للبيهقى، ٢٦٦/٥ رقم ١٠١٩٦.

(٥) المعجم الكبير للطبرانى، ٥٦/٢٢ حديث رقم ١٣٢، ط ثانية ١٩٨٣ الموصل.

السلعة بثمن يعلم أنها لا تساوى ذلك ولا يقصد شراءها وإنما يقصد أن يرغب الغير فى شرائها»^(١).

كما أن المشتري يكون أيضاً فى مأمن ممن يرغب فى شراء السلعة التى تقارب عقده عليها وهو ما يطلق عليه فى الشريعة الإسلامية (بالسوم) وهو من الأمور المنهى عنها فى الشريعة الإسلامية فعن أبى هريرة رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «لا يسم المسلم على سوم أخيه»^(٢) أى لا يطلب شراء سلعة تقارب الانعقاد على شرائها.

وصيانة الحقوق فى ظل المنافسة الإسلامية لا تقتصر على المشتري فقط بل إنها تشمل البائع أيضاً ففى ظل المنافسة الإسلامية يحظر على البائعين أن ينتزعا العملاء من بعضهم البعض، فعن عبد الله بن عمر رضى الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: «لا يبيع أحدكم على بيع أخيه»^(٣).

وصورة هذا البيع أن يتفق شخصان على إبرام صفقة ولكنهما يجعلان مدة للخيار بينهما أو لأحدهما فيأتى شخص ثالث فى مدة الخيار فيقول للمشتري مثلاً: أبيعك مثل هذه الصفقة بأقل من هذا الثمن، أو أبيعك أفضل منها بثمنها

(١) المبسوط للسرخسى ٣١٦/٦ ، ط مكتبة المعارف، مغنى المحتاج ٣٧/٢، ط الحلبي، منار السبيل ١/٣٠٠، ط مكتبة المعارف.

(٢) صحيح مسلم ١٠٣٣/٢ حديث رقم ١٤١٣، السنن الكبرى للبيهقى ٣٤٢/٥ حديث رقم ١٠٦٧٨.

(٣) صحيح مسلم ١٠٣٣/٢، رقم ١٤١٣، ١١٥٤/٣، رقم ١٥١٥.

أو أقل منه، أو يعرض عليه أى عرض آخر بقصد فسخ البيع، فهذا غير جائز
لنهييه صلى الله عليه وسلم، ولما فيه من الإضرار والفساد^(١).

رابعاً - الحظر الشرعى للتدليس بجميع أشكاله :

تفريعاً عن إلزام المسلم بتحرى الصدق حرم الإسلام التدليس مما كان له
الأثر البالغ فى تفوق المنافسة الإسلامية على غيرها من النظم الوضعية حيث
لا تعدد هذه النظم سوى بالتدليس الفعلى على حين أن الشريعة الإسلامية تعدد
بالتدليس أياً كانت صورته فعلاً أو قولاً أو حتى بالكتمان^(٢).

فالتدليس فى الشريعة الإسلامية عبارة عن إغراء العاقد وخديعته ليقدم
على العقد ظاناً أنه فى مصلحته والواقع خلاف ذلك.

ويتحقق هذا الإغراء والخديعة بالفعل أو بالقول أو بالكتمان.

(١) أستاذنا الدكتور/ يوسف قاسم، التعامل التجارى فى ميزان الشريعة الإسلامية، ص ٥٥،
ط دار النهضة.

(٢) حرص التشريع الإسلامى على حماية المستهلك منذ عهد تكوينه فى عصر النبوة وما
بعده وإلى الآن عن طريق النصوص الشرعية من الكتاب والسنة وأعمال الصحابة
واجتهادات الفقهاء، وذلك على خلاف القوانين الوضعية التى لم تأبه لأحوال المستهلكين
وتهتم بشئونهم وتعمل على حمايتهم إلا بعد سنة ١٩٤٥م حيث استشرت الأزمة
الاقتصادية أثناء الحرب العالمية الثانية وبعدها حيث عجز الإنتاج عن الوفاء بمطالب
الناس، ومنذ ذلك الوقت بدأ واضعو القوانين الاهتمام بقضايا المستهلكين فصدر قانون
١٩٦٣ بشأن الإعلانات الكاذبة وقانون ١٩٧١ بشأن البطاقات الإجبارية والقانون
الصادر ١٩٧٨ بخصوص حماية المستهلك ثم بدأت تظهر جمعيات حماية المستهلكين
وشركات الأمن الغذائى ونحوها.

أستاذنا الدكتور/ الهادى السعيد عرفه، الضوابط الشرعية للمنافسة التجارية، مجلة
البحوث القانونية والاقتصادية، كلية الحقوق جامعة المنصورة، العدد ٣٠ أكتوبر
٢٠٠١م، ص ٢١، ٢٢.

فالإغراء بالفعل يتحقق بإحداث المعقود عليه ليظهره بصورة غير التي هو عليها في الواقع أو بفعل يوهم كماله.

ومن أمثلة هذا النوع من التدليس التلاعب بعداد السيارة لتظهر أنها قليلة الاستعمال، أو إصلاح ما تلف من أجزائها وطلائها من أجل إخفاء عيوبها لتظهر أمام المشتري بصورة الخالية من العيوب.

ومن ذلك أيضاً تغليف المصنوعات غير الجيدة تغليفاً حسناً ووضع علامات الجودة عليها حتى توهم المشتري أنها رفيعة القدر، أو وضع الفاكهة الناضجة في أعلى الصندوق والأخرى أسفلها^(١).

أما الإغراء بالقول فهو الكذب الصادر من البائع أو ممن يعاونه أو يعمل لحسابه حتى يحمل العاقد الآخر على التعاقد كأن يقسم للمشتري بأن هذا المبيع لا مثيل له في السوق، أو أنه عرض عليه فيه كذا من الثمن ولم يقبل، أو يتفق مع الغير على القيام بدور الناخش فيزيد في ثمن السلعة ولا يرغب في شرائها بل رغبة في خديعة المشتري الحقيقي لها^(٢).

أما الإغراء بالكتمان فهو أن يعلم البائع بالمبيع عيباً ويكتمه عن المشتري حتى لا ينصرف عنه، ومن أمثلته أن يعلم البائع أن بالمبيع عيباً لا يظهر إلا بالفحص الدقيق، أو كثرة الاستعمال ولا يخبر المشتري به.

(١) ولكن ليس من التدليس ما يفعله الباعة من حسن العرض، وذلك بترتيب السلع في صورة جميلة أو تغليفها بقصد الصيانة وجذب الأنظار إليها لا من أجل الخداع و التضليل، لأن ذلك من باب الجمال وليس هناك ما يقضى بحرمان البائع من حسن العرض.
د/ على أحمد مرعى، بحوث في البيع، ٤١/١، ط ١٤١٣ هـ، ١٩٩٢ م.
(٢) أنظر: المبسوط ٢٠٤/٦، فتح القدير ٤٧٦/٦، ط دار الفكر مغنى المحتاج ٣٧/٢.

فإذا ارتكب التاجر أى عمل من هذه الأعمال أثناء تجارته من أجل الترويج لسلعته على حساب المستهلكين والتجار الآخرين كان عمله منافسة غير مشروعة^(١).

خامساً - ثبوت حق الخيار للمشتري:

يعتبر الخيار بأنواعه المختلفة فى الشريعة الإسلامية من أهم الوسائل الفاعلة للقضاء على المنافسة الغير المشروعة فى السوق الإسلامية، لأن الخيار يعنى إعطاء المتعاقد الحق فى طلب خير الأمرين من إمضاء العقد أو فسخه^(٢). وبالتالي يستطيع المتعاقد مع ثبوت حق الخيار أن يتقى شرور المنافسة الغير مشروعة بغبن أو غش أو خديعة ونحو ذلك حيث يمكنه هذا الحق من رد المبيع إذا رأى مصلحته فى ذلك.

وتزخر الشريعة الإسلامية بأنواع الخيار المختلفة فقد أوصلها ابن نجيم إلى ستة عشر نوعاً^(٣) وزاد عليها ابن عابدين واحداً^(٤) أما السيوطى فقد وصل بها فى أشباهه إلى ثلاثين نوعاً^(٥).

وسنتناول أربعة فقط من هذه الخيارات، لأنها الأهم، وغيرها يرجع إليها فى الغالب وهذه الأربع بايجاز يتناسب موقع هذه النقطة من البحث هى:

١- خيار المجلس.

٢- خيار الشرط.

٣- خيار الرؤية.

(١) أستاذنا الدكتور/ الهادى السعيد عرفه، المرجع السابق، ص ٢٣.

(٢) مغنى المحتاج ٤٣/٢، المبدع ٧٦/٤، كشاف القناع ١٩٨/٣٤.

(٣) الأشباه والنظائر لابن نجيم ص ٣٣٨.

(٤) حاشية رد المحتار ٤٧/٤.

(٥) الأشباه والنظائر للسيوطى، ص ٢٨٧.

٤- خيار العيب.

أولاً - خيار المجلس:

خيار المجلس هو حق أثبته الشارع بمقتضاه يكون للمتعاقدين أو أحدهما الحرية فى فسخ العقد أو إمضائه مادام فى مجلس العقد ولم يتفرقا بأبدانهما أو يتخايرا.

والأصل فى مشروعيته حديث ابن عمر رضى الله عنهما أن النبى صلى الله عليه وسلم قال: «المتبايعان بالخيار ما لم يتفرقا أو يقول أحدهما لصاحبه اختر»^(١). ويثبت هذا الخيار ولو لم يشترطه العاقد فلو شرط نفيه بطل العقد لأنه خيار ثابت بصريح النص لا باجتهاد فأصبح من مقتضى العقد وكل شرط لا يقتضيه العقد فهو باطل^(٢).

والمراد بالتفرق التفريق بالأبدان لا بالأقوال وبهذا قال أكثر أهل العلم وفى مقدمتهم من صحابة رسول الله صلى الله عليه وسلم على بن أبى طالب وابن عباس وابن عمر وأبو هريرة رضوان الله عليهم كما نقل ذلك عن جمع من التابعين منهم شريح والشعبى وطاووس وعطاء وابن أبى ملكية وسعيد بن المسيب والزهرى^(٣) وبه قال الشافعية والحنابلة^(٤).

(١) صحيح البخارى ٧٤٣/٢ حديث رقم ٢٠٠٣. سنن الترمذى ٥٤٧/٣ رقم ٢٦ وقال: حديث ابن عمر حديث حسن صحيح.

(٢) روضة الطالبين ٤٣٢/٣، حواشى الشروانى ٣٣٢/٤ ط دار الفكر كشاف القناع ١٩٨/٣٤.

وأنظر أيضاً: أستاذنا الدكتور/ رمضان على السيد الشرنباصى، حماية المستهلك، ص ٢١٦.

(٣) نيل الأوطار ٢٩١/٥ ط دار الجيل.

(٤) أنظر: الفقه الشافعى: المذهب ٢٥٩/١، روضة الطالبين ٤٣٢/٣، حواشى الشروانى ٣٣٢/٤، مغنى المحتاج ٤٣/٢.

والفقه الحنبلى: المغنى لابن قدامه ٥/٤، كشاف القناع ١٩٨/٤٣، المبدع ٧٦٤/٤، دليل الطالب ١٠٩/١، ط المكتب الإسلامى.

ثانياً - خيار الشرط:

خيار الشرط هو مدة معلومة من الزمن يشترطها العاقدان أو أحدهما ليتروى من خلالها بين إمضاء العقد أو فسخه.

وقد اتفق الفقهاء على أن هذا الخيار لا يعمل به إلا إذا كانت مدته معلومة ومشروطة في العقد وكان المعقود عليه مما لا يتسارع إليه الفساد والأصل في مشروعيته ما روى عن ابن عمر رضى الله عنهما: «أن رجلاً ذكر للنبي صلى الله عليه وسلم أنه يخدع في البيوع فقال: إذا بايعت فقل لا خلية»^(١).

أى لا غش ولا خديعة وهو لفظ اشتهر في الشرع لاشتراط الخيار وإن اختلف الفقهاء في مدته فمنهم من يرى أنه لا يزيد عن ثلاثة أيام، ومنهم من يرى أن المدة تقدر زيادة ونقصاً حسب ظروف البيع، ومنهم من لم يشترط مدة اكتفاءً بمعلومية المدة وإن طال^(٢).

ثالثاً - خيار الرؤية:

خيار الرؤية هو خيار أثبته الشارع للمشتري الذى اشترى ما لم يره.

أما الحنفية والمالكية فيرون عدم مشروعية خيار المجلس. بحجة أن الصفقة إذا وجبت فلا خيار عملاً بقوله تعالى: «يا أيها الذين آمنوا أفوا بالعقود» المائدة من الآية (١) فتح القدير ٢٥٨/٦، التاج والإكليل ٤٠٩/٤. ويمكن مناقشة ذلك بأن خيار المجلس يوقف وجوب الصفقة على التقرق بالأبدان بنص الشارع فلا تعارض.

(١) صحيح البخارى ٧٤٥/٢ حديث رقم ٢٠١١.

وقد روى الحديث بلفظ آخر عن أنس رضى الله عنه:

أنظر: سنن الترمذى ٥٥٢/٣ رقم ١٢٥٠، وقال: حديث حسن صحيح، سنن النسائى ٢٥٢/٧ رقم ٤٤٨٤.

(٢) فتح القدير ٢٥٨/٦ بداية المجتهد ١٥٧/٢ ط دار الفكر، روضة الطالبين ٤٤٦/٣، الروض المربع ٧٢/٢، المحلى ٤٠٩/٨ مسألة رقم ١٤٤٣.

والأصل فى مشروعيته ما روى عن أبى هريرة رضى الله عنه عن
النبي صلى الله عليه وسلم قال: «من اشترى شيئاً لم يره فهو بالخيار إذا
رآه»^(١).

وما روى أن عثمان رضى الله عنه باع أرضاً كانت له بالبصرة من
طلحة رضى الله عنه فقبل لطلحة إنك قد غنيت فقال الخيار لى لأنى اشتريت
ما لم أره فذكر ذلك لعثمان رضى الله عنه فقال لى الخيار لأنى بعت ما لم
أره فتحاكماً إلى جبير بن مطعم ففضى بالخيار لطلحة^(٢).

فالصحابيين قد عقد البيع وكل واحد منهما لم ير المعقود عليه، وقد
حكم جبير بن مطعم بثبوت الخيار للمشتري ولم ينكر عليه أحد من الصحابة
ذلك فكان إجماعاً منهم على ثبوت خيار الرؤية.

ولما كان هذا الخيار ثابت بحكم الشرع فإنه لا يحتاج إلى اشتراطه فهو
ثابت للمشتري الذى لم ير المبيع وإن لم يشترطه فى العقد^(٣).

رابعاً - خيار العيب:

خيار العيب هو حق أثبته الشارع للعاقده بمقتضاه يكون له فسخ العقد أو
مضائه عند اطلاعه على عيب كان يجهله بالمعقود عليه عند التعاقد.

وهو مشروع بما روى عائشة رضى الله عنها أن رجلاً ابتاع غلاماً ثم وجد
به عيباً فردّه بالعيب فقال البائع غله عبدى فقال النبي صلى الله عليه وسلم
«الغلة بالضمان»^(٤) وفى رواية أنه «قضى أن الخراج بالضمان»^(٥). فقد أقر

(١) سنن الدارقطنى، ٤/٣، حديث رقم ١٠.
(٢) السنن الكبرى للبيهقى ٢٦٨/٥ رقم ١٠٢٠٤.
(٣) المبسوط ٧٠/١٣، بدائع الصنائع ٢٩٢/٥، المهذب ٢٦٣/١.
(٤) المستدرک على الصحيحين ١٨/٢ رقم ٢١٧٧.
(٥) سنن الترمذى ٥٨١/٣ رقم ١٢٨٥ وقال حديث حسن صحيح. سنن الدارقطنى ٥٣/٣.

النبي صلى الله عليه وسلم رد المشتري للمبيع عند ظهور عيب به، فدل على مشروعية الرد بالعيب^(١).

دور الخيارات فى تحجيم المنافسة غير المشروعة:

إذا كانت المنافسة غير المشروعة تقوم فى بعض جوانبها على إغراء المستهلك لدفعه على التعاقد فإن المستهلك تكفل له السوق الإسلامية الحماية اللازمة للوقاية من هذا الإغراء، فعن طريق خيار المجلس وخيار الشرط يستطيع المستهلك أن يجمع معلومات عن المبيع تكفل تبصيره بالإقدام عليه أو تركه، وعن طريق خيار الرؤية وخيار العيب يستطيع أن يتخلص من تبعيات المبيع الذى تخلفت أوصافه أو ظهر به ما يشينه بعد التعاقد عليه.

(١) شرح فتح القدير ٣٥٥/٦، التاج والإكليل ٤٣٨/٤، مغنى المحتاج ٦٢/٢، المغنى لابن قدامه ١٠٩/٤.