

الكفاءة الإنتاجية في السوق الإسلامية

مقارنة بسوق المنافسة التامة

Productive Efficiency In Islamic Market: A Comparative Study With Pure Competitive Market

د. مفلح فيصل الجراح

استاذ مساعد

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، قسم الأقتصاد والمصارف الإسلامية،

جامعة اليرموك، الأردن.

د. محمد محمود بني عيسى

استاذ مساعد

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، قسم الأقتصاد والمصارف الإسلامية،

جامعة اليرموك، الأردن.

د. عبدالله محمد البدارين

استاذ مساعد

كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، قسم الأقتصاد والمصارف الإسلامية،

جامعة اليرموك، الأردن.

المخلص

تقوم سوق المنافسة التامة على الحرية الاقتصادية وعدم تدخل الحكومة في الاقتصاد، وآليات السوق كفيلة بتحقيق الكفاءة الإنتاجية. أما السوق في الإسلام فهو أكثر قدرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، وذلك لما يتمتع به من خصائص؛ فقد ضمن نظام السوق في الإسلام الحرية للمنتج والمستهلك ولكنها حرية منضبطة بضوابط شرعية، كما يحرص النظام الاقتصادي الإسلامي على حسن استخدام الموارد الاقتصادية المتوفرة في المجتمع من عمل وأرض ورأس مال. ولم يكتف بذلك إذ أنه يطبق سياسات اقتصادية شرعية تعمل على توجيه الانتاج الاقتصادي الوجهة المطلوبة، ونظام الحسبة كفيل بتعديل أي انحراف يحدث في السوق، لكي يعمل السوق وفق الضوابط المحددة.

ABSTRACT

The pure competitive market depends on the economic freedom and the limited economic role of government, and the productive efficiency occurred by market mechanisms. On the other hand, the Islamic market has a greater capacity to achieve productive efficiency; because of its properties; the system of Islamic market give a freedom for the producer and the consumer, But this freedom is restricted by legitimate controls, Islamic economic system is careful about rational using of available economic resources, such as; labour, land and capital. Moreover, the Islamic system is using economic legitimate policies to direct the economic production to desired direction, and using a unique control system which correction any Corruption on market, In order to ensure the effectiveness of market controls.

المقدمة

تسعى الأنظمة الاقتصادية بمختلف مذاهبها جاهدة إلى إيجاد حل أمثل للمشكلة الاقتصادية، وذلك من خلال العمل على تحقيق الكفاءة بشقيها الإنتاجية والتخصيصية (التوزيعية). ويعد تحقيق الكفاءة الإنتاجية معياراً ومؤشراً على نجاح النظم الاقتصادية في تحقيق أهدافها، إلا أن لكل نظام وسائله الخاصة في تحقيق تلك الكفاءة؛ فالنظام الرأسمالي يرى أن نظام السوق -بالمفهوم الرأسمالي- هو أفضل وسيلة لتحقيقها، في حين يرى النظام الاشتراكي أن التخطيط المركزي هو الطريق الموصول إلى ذلك، أما النظام الإسلامي فإن آليات السوق الإسلامي، وسلوك المنتج المسلم، وضوابط العمل وسلوك العمال، ونظام الحسبة هي التي تعمل على تحقيقها. مشكلة الدراسة:

تتمثل مشكلة الدراسة بالأسئلة التالية:

١. ما مفهوم الكفاءة الإنتاجية؟
 ٢. ما أهمية وجود الكفاءة الإنتاجية في الاقتصاد؟
 ٣. ما قدرة نظام سوق المنافسة التامة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية؟
 ٤. ما قدرة السوق الإسلامية على تحقيق الكفاءة الإنتاجية؟
- أهمية الدراسة:

تنبع أهمية الدراسة من سعي الأنظمة الاقتصادية الدائم لتحقيق الكفاءة الإنتاجية من خلال العمل ضمن إطار السوق القادر على تحقيقها، لما لها من انعكاسات إيجابية على رفاهية المجتمع من جهة، وعلى كل من المستهلك والمنتج على حد سواء من جهة أخرى.

أهداف الدراسة:

تتمثل أهداف الدراسة في:

١. التعريف بمفهوم الكفاءة الإنتاجية.
 ٢. بيان أهمية وجود الكفاءة الإنتاجية في الاقتصاد.
 ٣. البحث في قدرة كل من السوق الإسلامية وسوق المنافسة التامة - كأفضل نمط من أنماط السوق - على تحقيق الكفاءة الإنتاجية.
- الدراسات السابقة:

تعددت الدراسات حول الكفاءة الإنتاجية في النظام الرأسمالي والاشتراكي، لكن ومن خلال البحث في المكتبات وقاعدة البيانات لم يتم العثور على دراسة تناولت الكفاءة الإنتاجية في السوق الإسلامية مقارنة مع سوق المنافسة التامة، علماً بأن الكتب المتعلقة بالنظرية الاقتصادية اكتفت بالإشارة إلى موضوع الكفاءة، ولكن هناك دراسات لها صلة بموضوع البحث.

قارنت دراسة (Land et al.)^(١) بين الكفاءة الإنتاجية في النظام الرأسمالي والنظام الاشتراكي، من خلال دراسة مجموعتين من الدول، الأولى مجموعة من دول غرب أوروبا تطبق نظام السوق، والثانية مجموعة من دول شرق أوروبا تعتمد على النظام الاشتراكي في الإنتاج، وتوصلت الدراسة إلى أن اقتصاد السوق أكثر قدرة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية. فيما بينت دراسة (Watson)^(٢) نظرية السعر، وأثر السعر في توزيع الموارد على استخداماتها المختلفة، وتوزيع الدخل في المجتمع، وأثر ذلك على الإنتاج والاستهلاك، ولم تتطرق الدراسة بشكل مباشر إلى الكفاءة الإنتاجية، وقدرة الأسواق على تحقيقها.

وفيما يتعلق بالكفاءة الإنتاجية في النظام الاقتصادي الإسلامي فقد تناولت دراسة السبهاني^(٣) كيفية توزيع الموارد في الإسلام من خلال استعراضه لمراحل التوزيع المتعددة، وبين طرق إعادة التوزيع بما يحقق العدالة، ثم تناول أثر الأسعار في توزيع الموارد سواء أكانت عناصر إنتاج، أم دخل، كما بين فشل نظام السوق والنظام الاشتراكي في تحقيق أمثلية باريتو.

وتناولت دراسة حطاب^(٤) الأسس الإسلامية لاستخدام الموارد الاقتصادية من منظور إسلامي، وخلصت الدراسة إلى أن سوء توزيع الموارد يؤدي إلى التفاوت الطبقي في المجتمع، وسوء استخدامها يؤدي إلى نضوبها واستنزافها، أما الاقتصاد الإسلامي ومن خلال الاستخلاف وإعمار الأرض، وإحياء الموات، إضافة إلى القيم الإسلامية يؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية.

كما تعرضت كتب النظرية الاقتصادية إلى الكفاءة بأنواعها في سوق السلع والخدمات، وبيان أثرها من خلال سعي الأنظمة الاقتصادية إلى تحقيقها. ما تتميز بها هذه الدراسة:

تتميز هذه الدراسة بأنها تبين أهمية السوق، وأهمية الكفاءة الإنتاجية في الاقتصاد، وتقارن السوق الإسلامية بسوق المنافسة التامة كأفضل شكل من أشكال السوق في النظام الرأسمالي، وقدرة كل منهما على تحقيق الكفاءة الإنتاجية.

(١) Land, Kenneth., Lovell, Knox. and Sten, Thore., Productive efficiency under capitalism and state socialism, Technological Forecasting and Social Change, Volume ٤٦, Issue ٢, June ١٩٩٤, Pages ١٣٩-١٥٢.

(٢) Watson, Donald Stevenson, Price Theory and Its Uses, Houghton Mifflin Company, USA, ٥th edition, ٢٠٠٠.

(٣) السبهاني، عبد الجبار، الأسعار وتخصيص الموارد في الإسلام مدخل إسلامي لدراسة النظرية الاقتصادية: دراسة مقارنة، ط١، دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث، دبي، ٢٠٠٥م.

(٤) الحطاب، كمال، الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية من منظور إسلامي، مجلة أبحاث اليرموك: سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، مجلد: ١٣، العدد: ٤، ١٩٩٧م، ص ص: ٦٧-٨٢.

منهج البحث:

اعتمدت الدراسة على المنهج الوصفي في بيان مواصفات كل من سوق المنافسة التامة والسوق الإسلامية، والمنهج الاستقرائي في تتبع الآراء العلمية من مظانها والمتعلقة بالسوق الإسلامية، وضوابطها، وسلوك المنتج المسلم والضوابط الشرعية للإنتاج، وأثر الحسبة في السوق الإسلامية.

خطة البحث:

تحقيقاً لأهداف الدراسة فقد قسمت الدراسة إلى ثلاثة مباحث: الأول يتعلق بالسوق والكفاءة الإنتاجية، والمبحث الثاني لدراسة سوق المنافسة التامة وقدرته على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، والثالث لمبحث السوق الإسلامية وقدرته على تحقيق الكفاءة الإنتاجية، وأخيراً النتائج والتوصيات.

المبحث الأول: السوق والكفاءة الإنتاجية

تبدو العلاقة وثيقة بين طبيعة السوق الذي يعمل فيه المنتج وقدرته على تحقيق الكفاءة الإنتاجية؛ ففي النظام الرأسمالي نجد أن المنتج الذي لا يعمل في سوق المنافسة التامة لا يحقق الكفاءة الإنتاجية، هذا حسب التحليل النظري، وقد يخالف الواقع ذلك. وقبل البدء لا بد من التعريف بالسوق وبالكفاءة الإنتاجية، وبيان أهمية كل منهما الاقتصادية.

المطلب الأول

تعريف السوق

السوق في اللغة مكان البيع والشراء، ويجوز فيه التذكير والتأنيث، وهو المكان الذي يتعامل فيه، ويقال تسوق القوم إذا باعوا واشتروا، وجمعه أسواق^(١)، قال تعالى: (وَمَا أَرْسَلْنَا قَبْلَكَ مِنَ الْمُرْسَلِينَ إِلَّا إِنَّهُمْ لِيَأْكُلُونَ الطَّعَامَ وَيَمْشُونَ فِي الْأَسْوَاقِ وَجَعَلْنَا بَعْضَكُمْ لِبَعْضٍ فِتْنَةً أَتَصْبِرُونَ وَكَانَ رَبُّكَ بَصِيرًا) (الفرقان: ٢٠) أي يتجرون ويحترفون^(٢). وهو اسم لكل مكان وقع فيه التبايع بين من يتعاطى البيع^(٣). ويعرف بأنه: "المكان الذي يتقابل فيه عدد من البائعين وعدد من المشترين لتبادل سلعة معينة"^(٤)، ومع تطور وسائل الاتصال بين طرفي السوق (البائعين والمشتريين) فإن التعريف السابق لا يعد مانعاً ولا جامعاً، لأن البقعة الجغرافية ليست الوسيلة الوحيدة التي يمكن لطرفي السوق الالتقاء من خلالها، بل أصبح من الممكن أن يلتي الطرفان عبر وسائل الاتصال الحديثة ليتم من خلالها تحديد الأسعار

(١) الشرباصي، أحمد، المعجم الاقتصادي الإسلامي، بدون ناشر، ١٩٨١م، ص ٢٣١.
(٢) القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري (٦٧١هـ)، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق: عماد زكي البارودي وخيري سعيد، المكتبة التوفيقية، القاهرة، مصر، د.ت، ج ١٣، ص ١٣.
(٣) ابن حجر، أحمد بن علي العسقلاني (٨٥٢هـ)، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ط: ١، مكتبة الصفا، القاهرة، مصر، ٢٠٠٣م، ج: ٤، ص: ٤١٣.
(٤) محمد، يوسف كمال، فقه اقتصاد السوق: النشاط الخاص، ط: ٢، دار النشر للجامعات المصرية، ١٩٩٥م، ص: ١٧٩.

والكميات سواء أكان الاتصال مباشراً أم غير مباشر، لذا يعرف السوق بأنه: "الوسيلة التي يتم بها تبادل ملكية السلع وحيازتها بين الباعين والمشتريين، بثمن يتراضون عليه، وتحكمه ظروف العرض والطلب"^(١). فالسوق هي الوسيلة التي يتقابل من خلالها البائعون والمشترون بصورة وثيقة، ويتم من خلالها تبادل ملكية السلع والخدمات وحيازتها بثمن يتحدد نتيجة تفاعل بين قوى العرض وقوى الطلب ويتراضون عليه (تحديد السعر والكمية).

وكما أن هناك سوق للسلع والخدمات، فإن هناك سوق لعناصر الإنتاج أيضاً، وآخر للأوراق المالية (الأسهم والسندات)، وسوق للعملات، وسوق لما يسمى بالسلع الدولية. ومهما اختلفت أشكال الأسواق وأنواعها إلا أن أيها يتكون من طرفين؛ العرض والطلب.

وفي سوق السلع والخدمات بدأت العمليات السوقية بتبادل فوائض السلع – المقايضة، ثم ظهرت النقود كوسيط للتبادل، فأصبحت عمليات التبادل تسمى بالبيع والشراء^(٢)، وهذه المبادلات ذات أهمية كبيرة في حياة الإنسان، ولولاها لهلك الناس؛ لأن كل فرد مضطر لأن يقوم بجميع الأعمال، وإنتاج جميع السلع والخدمات التي يحتاجها^(٣)، وبوجود عمليات التبادل فإن الفرد ينتج بعض السلع أو الخدمات بنفسه، ويحصل على ما يحتاج من السلع والخدمات التي ينتجها غيره عبر عمليات التبادل السوقية^(٤).

ومن خلال العمليات السوقية ظهر التجار، والتاجر وسيط بين المنتج والمستهلك لتحقيق الربح؛ يقول ابن خلدون في التجارة أنها: "محاولة الكسب بتسمية المال، وذلك بشراء السلع بالرخص وبيعها في الغلاء، والفرق في ذلك يسمى ربحاً، وقد يتطلب الأمر منه تخزين السلعة، أو نقلها من مكان إلى آخر، حيث يحصل على سعر أعلى"^(٥). وقد أباح الإسلام المبادلات التجارية والتجارة لما لها من أهمية في حياة الناس. والنصوص الشرعية الدالة على ذلك من القرآن الكريم والسنة الشريفة كثيرة، نذكر منها قوله تعالى: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) (٢٧٥: البقرة)، وقوله تعالى: (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ) (٢٩: النساء). وقد جاء في الحديث الشريف أن النبي صلى الله عليه وسلم سئل: "أي الكسب أطيب؟ فقال: «عمل الرجل بيده، وكل بيع

(١) نفس المرجع، ص: ١٧٩.

(٢) وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ط: ٢، الكويت، دار السلاسل، دت، ج: ٩، ص: ٥.

(٣) العز بن عبد السلام (٦٦٠هـ)، قواعد الأحكام في مصالح الأنام، ضبط وتصحيح عبد اللطيف حسن عبد الرحمن، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٩٩٩م، ج: ١، ص: ١٥٧.

(٤) ابن الهمام، محمد بن عبدالواحد (٨٦١هـ)، فتح القدير، دار الفكر، دمشق، سوريا، دت، ج: ٦، ص: ٢٤٧-٢٤٨.

(٥) ابن خلدون، عبدالرحمن بن محمد (٨٠٨هـ)، المقدمة، ط: ١١، دار القلم، بيروت، لبنان، ١٩٩٢م، ص: ٣٩٤.

ميرور" (١)؛ أي لا غش فيه ولا خيانة، وقوله صلى الله عليه وسلم: "إنما البيع عن تراض" (٢)، هذا وقد بُعث الرسول صلى الله عليه وسلم والناس يتبايعون فأقربهم عليه. "وأجمع المسلمون على جواز البيع، والحكمة تقتضيه؛ لأن حاجة الإنسان تتعلق بما في يد صاحبه، وصاحبه لا يبذله بغير عوض، ففي تشريع البيع طريق إلى تحقيق كل واحد غرضه ودفع حاجته، والإنسان مدني بالطبع، لا يستطيع العيش بدون التعاون مع الآخرين" (٣). وقد أجاز الإسلام التجارة في الحج (٤)، لقوله تعالى: (لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ فَإِذَا أَفْضْتُمْ مِنْ عَرَفَاتٍ فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِنْدَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَاكُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ لَمَنِ الضَّالِّينَ) (البقرة: ١٩٨). ولممارسة التجارة كان لا بد من وجود السوق، فقد اختار الرسول صلى الله عليه وسلم موقع السوق بنفسه.

أما وظيفة السوق فليست تحديد السعر والكمية فقط (كما يبدو للوهلة الأولى)، بل هي أبعد من ذلك، فمن وظائف السوق (٥) أنه يعمل على توزيع الدخل بين عناصر الإنتاج المختلفة، وبالتالي بين مالكي هذه الموارد، وبمعنى آخر أنه يقوم بتوزيع الدخل بين أفراد المجتمع مالكي الموارد الإنتاجية (في النظام الرأسمالي تحديداً). كما يعمل على تخصيص الموارد؛ أي توزيع عناصر الإنتاج على مختلف الاستخدامات في المجتمع. ولا أدل على ذلك من قول ابن خلدون: "إن كانت الصناعة مطلوبة وتوجه إليها النفاق كانت حينئذ بمثابة السلعة التي تنفق سوقها وتجلب للبيع، فيجتهد الناس لتعلم تلك الصناعة ليكون منها معاشهم، وإذا لم تكن الصناعة مطلوبة لم تنفق سوقها ولا يوجد قصد لتعلمها فتختفي بالترك وتفقد للإهمال" (٦).

كما أن وجود السوق ضروري جداً لسد حاجة المجتمع من السلع والخدمات، فقد روي أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه دخل السوق أثناء خلافته، فوجد الغالب فيه من النبط، فجمع الناس وأخبرهم بذلك، وعذلهم (لامهم) على ترك السوق، فقالوا: إن الله أغنانا عن السوق بما فتح الله به علينا، فقال عمر رضي الله عنه:

(١) الإمام أحمد بن حنبل (٢٤١هـ)، مسند الإمام أحمد، تحقيق محمد عبد القادر عطا، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٨م، ج: ٧، ص: ١٦٩، رقم الحديث: ١٧٧٢٨.

(٢) ابن ماجه، محمد بن يزيد (٢٧٣هـ)، سنن ابن ماجه بشرح الإمام أبي الحسن الحنفي المعروف بالسندي، تحقيق خليل مأمون شيحا، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ديت، ج: ٣، ص: ٢٩، رقم الحديث: ٢١٨٥.

(٣) الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلتها، ط: ٨، دار الفكر، دمشق، سوريا، ٢٠٠٥م، ج: ٥، ص: ٣٣٠٧.

(٤) ابن كثير، الحافظ عماد الدين أبي الفداء إسماعيل (٧٧٤هـ)، تفسير القرآن العظيم، ط: ١، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ٢٠٠١م، ج: ١، ص: ٣١٤. أورد ذلك في تفسير الآية (١٩٨) من سورة البقرة.

(٥) النجار، عبد الهادي علي، الإسلام والاقتصاد، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد: ٦٣، آذار ١٩٨٣م، ص: ١٢٤.

(٦) ابن خلدون، المقدمة، مرجع سابق، ص: ٤٠٣.

"والله لئن فعلتم (أي تركتم السوق) لاحتاج رجالكم إلى رجالهم، ونساؤكم إلى نسائهم"^(١).

المطلب الثاني

تعريف الكفاءة الإنتاجية

تعني الكفاءة في اللغة المماثلة في القوة والشرف، ومنه الكفاءة في الزواج: أن يكون الرجل مساويا للمرأة في حسبها ودينها وغير ذلك، والكفاءة في العمل: القدرة عليه وحسن تصريفه^(٢).

وتعرف الكفاءة الإنتاجية بأنها: "إنتاج أكبر قدر ممكن من السلع والخدمات باستخدام الموارد المتاحة"^(٣)، أو: "هي العلاقة بين مدخلات العملية الإنتاجية من جهة وبين المخرجات الناتجة عن هذه العملية من جهة أخرى، لتكون تكلفة الإنتاج أدنى ما يمكن - تكون بأقل قدر ممكن من الموارد الإنتاجية -، وترتفع الكفاءة الإنتاجية بارتفاع نسبة كمية الناتج إلى كمية المستخدم من الموارد"^(٤).

تتكون الكفاءة الإنتاجية من شقين؛ الأول: كمي، ويعني بكمية الإنتاج النهائي، والثاني: نوعي، ويعني بمستوى الجودة المتوفرة في المنتج. ومن الضروري أخذ الشقين في الاعتبار عند القياس، لأنه لا فائدة من إنتاج كبير ذي جودة منخفضة لا يلقى طلباً في السوق. ويمكن للمنشأة أن ترفع من كفاءتها الإنتاجية بإحدى الطرق الآتية^(٥):

١. زيادة كمية المنتج النهائي مع ثبات كمية الموارد الإنتاجية.
٢. تخفيض كمية الموارد الإنتاجية المستخدمة مع ثبات كمية المنتج النهائي.
٣. زيادة كمية المنتج النهائي وبنفس الوقت تخفيض كمية الموارد الإنتاجية المستخدمة.
٤. زيادة كمية المنتج النهائي بنسبة أكبر من الزيادة في كمية الموارد الإنتاجية المستخدمة.
٥. تخفيض كمية المنتج النهائي بنسبة أقل مع نسبة تخفيض كمية الموارد الإنتاجية المستخدمة.

(١) المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص: ١٢٨.
(٢) مصطفى، إبراهيم، وزملاؤه: الزيات، أحمد، وعبدالقادر، حامد، والنجار محمد، المعجم الوسيط، تحقيق مجمع اللغة العربية، ط: ٢، باب حرف (ك)، مادة كفا، دون ناشر، ديت، ص: ٨٢٦.

(٣) النصر، محمد، وشامية، عبدالله، مبادئ الاقتصاد الجزئي، ط: ٣، دار الفكر، نابلس، ٢٠٠٥م، ص: ٢٢٨.

(٤) النجار، عبد الهادي علي، أصول علم الاقتصاد دراسة في أسلوب أداء الاقتصاد الرأسمالي من خلال التحليل الاقتصادي الوحدوي والكلي، ط: ٦، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، ١٩٩٩م، ص: ٣٧.

(٥) نفس المرجع، ص: ٣٧.

المطلب الثالث

أهمية الكفاءة الإنتاجية

يعدّ موضوع الكفاءة الإنتاجية من الأمور الهامة التي استرعت اهتمام الباحثين الاقتصاديين؛ فهي مؤشر للربحية من جهة، وكفاءة الأداء في منشآت الأعمال والإنتاج من جهة أخرى. كما استحوذ هذا الموضوع على اهتمام كبير من قبل مديري المنشآت أيضاً، وعلى الأخص في ظل التقدم التكنولوجي واعتماد تلك المؤسسات على العمالة الماهرة؛ لأنها من المعايير الرئيسة في تقييم المنظمات ومديريها.

ومما يزيد من أهمية الموضوع العلاقة الوطيدة بين الإنتاجية والمستوى المعيشي للفرد والمجتمع على حدٍ سواء؛ فالإنتاجية المرتفعة لها آثار إيجابية على المنشأة، وعلى المجتمع وأفراده ككل. وكفاءة الإنتاج مرتبطة بكفاءة العامل الإنتاجية، مما تنعكس إيجاباً على أجرته؛ فيرتفع دخله، ويتحسن مستواه المعيشي^(١).

المبحث الثاني

قدرة سوق المنافسة التامة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية

للسوق في النظام الرأسمالي أشكالاً متعددة؛ منها سوق الاحتكار^(٢)، سوق المنافسة الاحتكارية^(٣)، وسوق احتكار القلة^(٤)، ويعد سوق المنافسة التامة الأفضل من بينها، لأنه الأدر على تحقيق الكفاءة الإنتاجية.

المطلب الأول

سوق المنافسة التامة

لكي يتحقق هذا السوق على أرض الواقع لا بد من توفر الشروط الآتية^(٥):-
١. كثرة عدد المتعاملين في السوق (المنتجين والمستهلكين)، بحيث أنه ليس لدى أي منهم قوة احتكارية من جهة العرض، أو من جهة الطلب، ووزن كل واحد منهم

(١) في سوق المنافسة فإن المنشأة تستمر في تشغيل العمال حتى يتساوى قيمة العائد الحدي مع أجره العامل $(VMP_L = W)$.

(٢) سوق يمتاز بوجود منتج وحيد للسلعة، وتوجد موانع من دخول منتجين جدد للسوق، ولا توجد بدائل جيدة للسلعة التي ينتجها المحتكر.

(٣) يمتاز سوق المنافسة الاحتكارية بوجود عدد كبير من المنتجين يتنافسون فيما بينهم تنافساً غير سعرياً تجاه نفس المستهلكين، والسلعة التي ينتجونها متشابهة ولكنها غير متطابقة.

(٤) سوق يكون فيه عدد قليل من المنتجين تستحوذ على نسبة كبيرة من السوق، وقد تكون السلع المنتجة متماثلة، أو متشابهة.

(٥) Mansfield, Edwin, Microeconomics Theory and Applications, 4th edition, W.W. Norton and Company, ١٩٨٢, pp: ٢٤٧-٢٤٨.

في السوق صغير جداً بحيث لا يستطيع التأثير على السعر بمفرده، والسعر يتحدد نتيجة تفاعل قوى الطلب وقوى العرض في السوق، وكل منهم هو آخذ للسعر (Price Taker) وليس صانعاً له.

٢. حرية الدخول والخروج: لا توجد أدنى موانع من دخول السوق أو الخروج منه، فتحقيق الربح حافزاً لدخول منتجين جدد، والخسارة سبب لخروج منتجين منه. وللمنتج حرية إنتاج ما يريد من السلع والخدمات سعياً منه لتعظيم أرباحه.

٣. تجانس السلعة: فلا يوجد أي اختلاف بين السلع المنتجة من قبل مختلف المنتجين، وبالتالي فإن السعر وحده هو حافز الشراء من منتج دون غيره.

٤. العلم التام لدى كل المتعاملين في السوق عما يجري في السوق، فإذا أقدم أحد المنتجين على رفع سعر منتجاته فإن ذلك سيعمل على كساد سلعته للعلم التام بذلك، إذ يعتمد المستهلكون إلى شراء السلعة من عند غيره. أما إذا خُفض السعر فإن مبيعاته ستزداد، وبالتالي فإنه إذا خُفض أحد المنتجين السعر فإن الآخرين سيتبعونه، في حين إذا رفع السعر فلن يتبعه أحد.

وهناك شروط أخرى ضمنية منها: عدم وجود اتفاق أو تأمر بين مجموعة من المتعاملين للتأثير على السعر في السوق، واجتماع طرفي السوق في صعيد واحد، والحرية الاقتصادية، وعدم تدخل الحكومة في السوق.

المطلب الثاني

الكفاءة الإنتاجية في سوق المنافسة التامة

يسعى المنتج في النظام الرأسمالي إلى تعظيم الأرباح بصرف النظر عن شكل السوق الذي يعمل فيه، أي إنه سيقوم وفي الأجل القصير بإنتاج الكمية التي تحقق له أعلى ربح أو أدنى خسارة، وهذه الكمية تدعى الكمية التوازنية، ولا يتحقق التوازن إلا عندما تتساوى التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ($MR = MC$)^(١)، وبما أن السعر الذي يواجهه المنتج في سوق المنافسة التامة خط أفقي، فإن السعر يتساوى مع كل من الإيراد الحدي والإيراد المتوسط ($P = MR = AR$)، وعند التوازن سيكون ($P = MC$)، وعند هذا الشرط فقط يحقق المنتج أعظم ربح، أو أدنى خسارة، كما في الحالتين الآتيتين^(٢):

الحالة الأولى: في الأجل القصير إذا كان السعر في السوق أقل من متوسط التكلفة الكلية ($ATC > P$) التي يتحملها المنتج، فإن المنتج يحقق خسائر اقتصادية، لأن التكاليف الكلية ستكون أكبر من الإيرادات الكلية، الأمر الذي يجعله يخرج من السوق

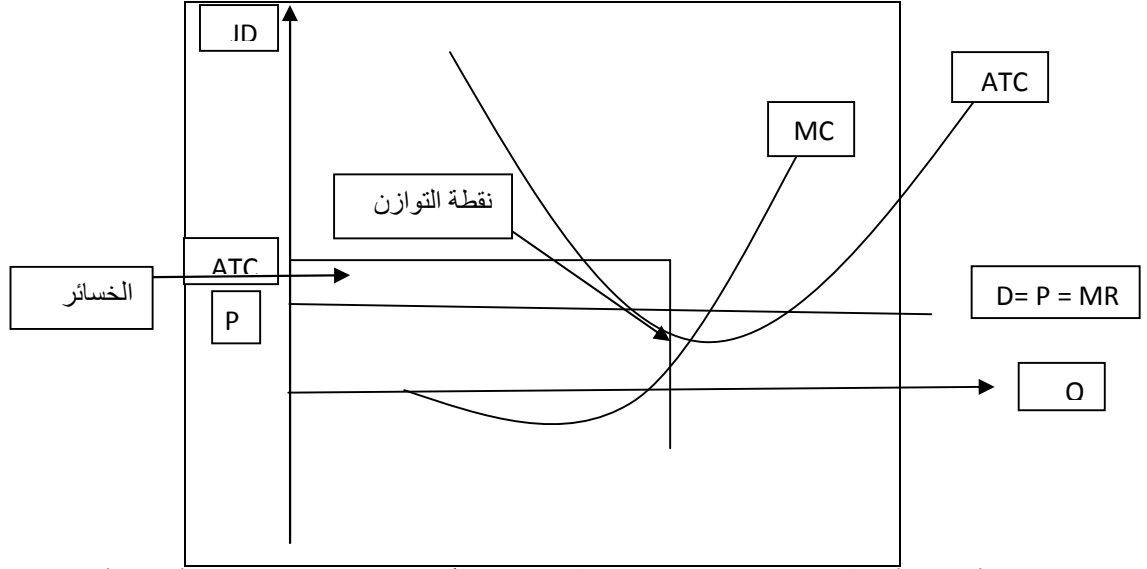
(١) Parkin, Michael, Microeconomics, ٧th edition, Pearson addisonwesley, New York, ٢٠٠٥, p: ١٠٢.

(٢) Nicholson, Walter, Microeconomics Theory Basic Principles and Extensions, Dryden Press, New York, ٥th edition, ١٩٩٢, pp: ٤٤٠-٤٥٠.

في الأجل الطويل. وعند خروج المنتجين الذين يحققون خسائر من السوق فإن منحنى العرض الكلي في السوق سينتقل إلى الأعلى وإلى اليسار، فيرتفع السعر التوازني في السوق.

رسم رقم (١)

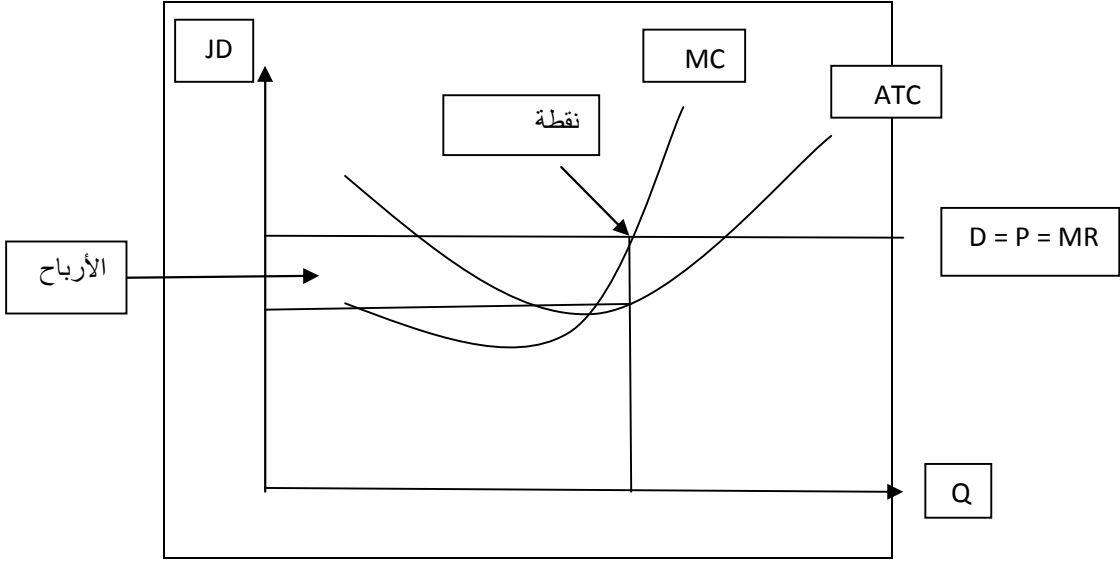
منتج يعمل في سوق المنافسة التامة يحقق خسائر في الأجل القصير



الحالة الثانية: إذا كان السعر التوازني في السوق أعلى من متوسط التكلفة الكلية ($P > ATC$)، فإن المنتج سيحقق أرباحاً اقتصادية، لأن الإيرادات الكلية ستكون أكبر من التكاليف الكلية. وتحقيق الأرباح في السوق حافز لدخول منتجين جدد إلى السوق، فينتقل منحنى العرض إلى اليمين وإلى أسفل، فينخفض السعر التوازني في السوق.

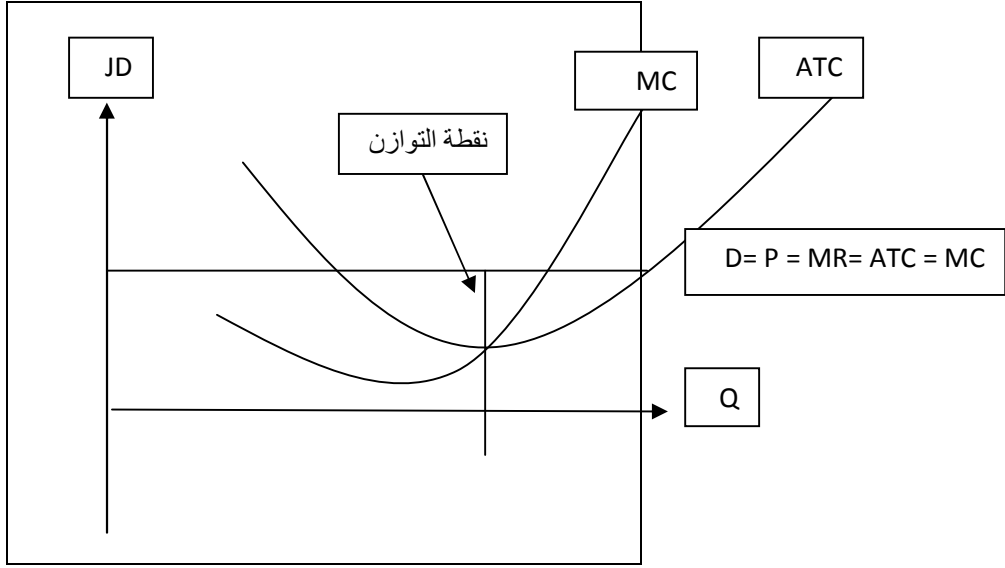
رسم رقم (٢)

منتج يعمل في سوق المنافسة التامة يحقق أرباح في الأجل القصير



وهكذا يستمر الوضع، دخول منتجين جدد في حالة تحقق الأرباح، وخروج آخرين في حالة تحقق الخسارة، إلى إن يتحقق التوازن في الأجل الطويل عندما تكون الأرباح الاقتصادية تساوي صفر، وعندها: يتساوى السعر مع متوسط التكلفة الحدية تساوي مع السعر يتساوى مع التكلفة الحدية ($P = MC$) أي التكلفة ($P = ATC$)، وبما أن السعر يتساوى مع التكلفة الكلية ($MC = ATC$)، وفي هذه الحالة فإن الإيرادات الكلية تتساوى مع التكلفة الكلية ($TR = TC$)، وحين ذلك لا توجد حوافز لدخول منتجين جدد لعدم وجود أرباح، ولا توجد أسباب لخروج منتجين من السوق لعدم وجود خسائر.

رسم رقم (٣)
توازن المنتج (يعمل في سوق المنافسة) في الأجل الطويل



ومن المعروف أنه عندما تتساوى متوسط التكلفة الكلية مع التكلفة الحدية ($MC = ATC$) فإن منحنى متوسط التكلفة الكلية (ATC) يكون في أدنى نقطة له، وهذا هو وضع توازن المنتج في سوق المنافسة التامة في الأجل الطويل، وبذلك تتحقق الكفاءة الإنتاجية؛ لأن متوسط التكلفة الكلية يكون أقل ما يمكن، ويتساوى مع السعر، وبهذا فإن السعر يعكس متوسط التكلفة الإنتاجية.

وفي سوق عناصر الإنتاج فإن أجورها تتحدد أيضاً في سوق منافسة تامة من خلال تفاعل قوى الطلب والعرض، وهذا ينعكس على المؤسسة الإنتاجية، فهي تشغل وحدات من العنصر الإنتاجي حتى تتساوى قيمة الناتج الحدي للعنصر مع أجره ذلك العنصر ($VMP_L = W$)، وفي داخل المؤسسة يتحقق التوازن عند تساوي الإنتاجية الحدية للدينار المنفق على مختلف العناصر الإنتاجية. وبهذا يتم توزيع الموارد الإنتاجية بين مختلف المؤسسات حيث تتساوى قيمة الناتج الحدي للعنصر مع أجره ذلك العنصر في كل مؤسسة، وبذلك تتحقق الكفاءة الإنتاجية. ويتم توزيع الدخل بين مختلف العناصر الإنتاجية.

لذلك يمكن القول بأنه إذا وجد سوق المنافسة التامة على أرض الواقع، فإن جملة من المزايا تتحقق فيه، نجملها فيما يأتي^(١):

١. استخدام الموارد الإنتاجية بأفضل الطرق وأكثرها كفاءة في جميع الأنشطة الاقتصادية، وتوزيع الموارد الإنتاجية على الاستخدامات المختلفة وحسب حاجة المستهلكين، مما يحقق الكفاءة الإنتاجية.

(١) محمد، يوسف كمال، فقه اقتصاد السوق: النشاط الخاص، مرجع سابق، ص: ١٨١.

٢. تكون الأسعار في أدنى مستوى لها، الأمر الذي يؤدي إلى مزيد من الرفاه لأفراد المجتمع، وعدم استغلال المستهلكين. لأن الأرباح الاقتصادية للمنتجين في الأجل الطويل تساوي صفر.

٣. حرية اختيار عوامل الإنتاج لأفضل الاستخدامات شريطة أن تكون المنافسة التامة سائدة في سوق العناصر الإنتاجية، مما يؤدي إلى رفع الكفاءة الإنتاجية للمشروعات الاقتصادية من جهة، وحماية العمال من الاستغلال لوجود التنافس بين المنتجين للحصول على عنصر العمل من جهة أخرى.

٤. تحقيق نمو اقتصادي لأن المنافسة حافز لاستخدام أحدث طرق الإنتاج ولتطوير الاختراعات وتحقيق التقدم الفني الإنتاجي.

٥. توفير الاستقرار الاقتصادي لكل من أسعار السلع والخدمات وكذلك الأجور.

المطلب الثالث

قدرة سوق المنافسة على تحقيق الكفاءة الإنتاجية

إن التحليل السابق تحليل نظري بحت، والواقع أن سوق المنافسة غير قادر على تحقيق الكفاءة الإنتاجية للأسباب الآتية:

١. إن شروط سوق المنافسة التامة لا يمكن تحقيقها على أرض الواقع، فكيف للكفاءة أن تتحقق في سوق لا يتحقق على أرض الواقع، وذلك للأسباب الآتية:
أ. إن كثرة عدد المنتجين قد يتحقق، ولكن التساوي النسبي في القوة الاحتكارية لكل منهم من الصعب تحقيقه من جهة، ومن جهة أخرى فإن هذا العدد الكبير من المنتجين - أن وجد - يحمل المجتمع تكاليف اجتماعية تفوق التكاليف الاقتصادية، ولذلك فقد يكون الاحتكار في بعض الحالات أفضل من المنافسة.

ب. إن حافز الدخول إلى السوق وجود الأرباح، وحافز الخروج منه الخسائر، وفي واقع الأمر فإن كثيراً من المنتجين الذين يحققون خسائر قد لا يخرجون من السوق، فينتظر بعضهم خروج الآخرين، ويراهن على خروجهم قبله، فيستمر الوضع وتزداد الخسائر.

ج. إن الكثير من الصناعات الحالية لا يمكن إدارتها على أساس المنافسة الكاملة وبشروطها السابقة، خاصة إذا كانت بحاجة إلى رأس مال ضخم جداً، كصناعة السيارات مثلاً.

د. أما تجانس السلعة المنتجة فيمكن أن ينطبق إلى حد ما على المنتجات الزراعية فقط، أما بقية المنتجات فمن الصعوبة بمكان تحقيق ذلك، فالتعبئة والتغليف والعلامة التجارية قد توهم المستهلك باختلاف السلعة، مما يؤدي إلى اختلاف السعر. كما أن هناك أسباباً أخرى تجعل المستهلك يفضل بعض وحدات السلعة على وحداتها الأخرى، ومثال ذلك قرب المحلات التجارية أو بعدها عن المستهلك، فقد يفضل القريب حتى مع اختلاف السعر، واختلاف الصفات الشخصية للبائعين، وكيفية تعاملهم مع المستهلكين، والاختلافات الطبيعية في صفات السلعة كاللون أو الشكل، وأساليب الدعاية والإعلان والبيع.

هـ. إن توفر العلم التام للمتعاملين في السوق عما يجري فيه، أمر لا يمكن له أن يتحقق على أرض الواقع.

و. هناك فرض ضمني في سوق المنافسة ألا وهو سهولة انتقال عناصر الإنتاج وبسرعة من صناعة لأخرى استجابة لتغيرات الطلب الموجودة في السوق، وهذا لا ينطبق مع الواقع. بل إن عملية الانتقال ليست سهلة، وتحتاج إلى وقت، لذلك فقد يبقى أحد المنتجين في سوق المنافسة على الرغم من خسارته إما انتظاراً لخروج غيره من السوق أو حتى يتسنى له نقل الموارد الإنتاجية من استخدام لآخر.

٢. لو افترضنا جدلاً أن هذه الشروط يمكن لها أن تتحقق على أرض الواقع، فإن جملة من الانحرافات تحدث لتبعد هذه السوق عن إطار المنافسة التامة ومن هذه الانحرافات ما يأتي:

أ. النزعة الاحتكارية: في ظل الأساليب الحديثة للإنتاج وتقدم الفنون الإنتاجية، ووفورات الحجم، تظهر النزعة الاحتكارية مما يؤدي إلى ظهور الاحتكارات في السوق، وتحوله من سوق منافسة إلى سوق احتكارية تحول دون دخول منتجين جدد إلى السوق، أو نشوء احتكار القلة أو المنافسة الاحتكارية، وفي هذه الحالات لن تتحقق الكفاءة الإنتاجية^(١).

ب. سوء استخدام الموارد الإنتاجية أو التبذير في استخدامها، وهذا ناتج عن استخدام المنتج لأحدث الأساليب الإنتاجية لتخفيض التكلفة، وتخلصه من الأساليب الإنتاجية القديمة والأدوات القديمة على الرغم من قدرتها على الإنتاج مما يؤدي إلى ارتفاع الكلفة^(٢).

ج. استغلال الأيدي العاملة خاصة غير المنظمة منها، عن طريق زيادة ساعات العمل، أو تخفيض الأجور لتخفيض تكلفة الإنتاج^(٣).

د. إن المؤسسات الصغيرة قد تحرم المجتمع من الاستفادة من وفورات الحجم. هـ. افتقار هذا النظام لضوابط تضمن الشروط السابقة وتعيد الوضع إلى ما كان عليه إذا حدثت انحرافات غيرت من شكل هذا السوق، فمن شروط السوق عدم تدخل الحكومة.

و. عدم قبول نظرية الإنتاجية الحديثة لتحديد مكافآت عناصر الإنتاج لدى العديد من مفكري الرأسمالية، حيث يرون أن هذه النظرية غير واقعية ولا تفسر شيء، وغير قابلة للقياس الحقيقي^(٤).

(١) Nicholson , Microeconomic Theory, Op. Cit. pp: ٥٥٦-٥٨٥.

(٢) الطاهر، عبد الله، والزعبي، بشير، ويوسف، عبد الله، مبادئ الاقتصاد السياسي، ط: ١، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢م، ص: ٧٠.

(٣) الطاهر، عبد الله، وزملاؤه، مبادئ الاقتصاد السياسي، مرجع سابق، ص: ٧٠.

(٤) Siddiqui, Shamim Ahmad. Factors of Production and Factor Returns Under Political Economy of Islam, Islamic Econ., Vol. ٨، ١٩٩٦، p ٤.

لهذه الأسباب نستطيع القول بأن سوق المنافسة التامة سوق افتراضية، ولا يمكن أن تتحقق على أرض الواقع، إلا في حدود معينة كسوق المنتجات الزراعية. لذا فإن قدرته على تحقيق الكفاءة الإنتاجية محدودة جداً وبحدود وجوده على أرض الواقع.

المبحث الثالث

السوق الإسلامية والكفاءة الإنتاجية

بعد هجرة الرسول صلى الله عليه وسلم إلى المدينة المنورة، وإقامة الدولة الإسلامية، لم يكن للمسلمين في المدينة المنورة سوق خاص بهم، فكان السوق خاضعاً لسيطرة اليهود واحتكاراتهم، وكان المسلمون يتعاملون مع هذه السوق على الرغم من العيوب الموجودة فيها حتى أسس الرسول صلى الله عليه وسلم سوقاً خاصاً بهم. فقد ورد أن الرسول صلى الله عليه وسلم ذهب إلى سوق النبيط فنظر إليه فقال ليس هذا لكم بسوق، ثم ذهب إلى سوق آخر فنظر إليه، فقال ليس هذا لكم بسوق، ثم رجع إلى هذا السوق فطاف فيه ثم قال: "هذا سوقكم فلا يُنتقسن ولا يُضربن عليه خراج"^(١).

المطلب الأول

صفات السوق الإسلامية

للسوق في الإسلام آداب كثيرة، وحرمان عديدة، ينبغي أن تصان فلا تنتهك، وتحفظ فلا تخدش، ولا يستهان بها، وكان نبينا محمد صلى الله عليه وسلم القدوة في ذلك، فكان لا يرى معروفاً إلا وأمر به وحث عليه، ولا يرى منكراً إلا غيره أو أزاله ونهى عنه، وذلك من خلال دخوله السوق وإشرافه عليه، ومتابعته لسير العمليات فيه^(٢)، ومن ذلك نستطيع إجمال صفات السوق الإسلامية بما يأتي:

١. جاء السوق الإسلامية نتيجة التدخل المباشر للدولة في اختيار موقع السوق، فالرسول بنفسه هو الذي اختار المكان.
٢. حرية الدخول والخروج: وهذا من حديث الرسول صلى الله عليه وسلم: "فلا يُنقسن ولا يُضربن عليه خراج"، فقد كانت السوق في عهد الرسول صلى الله عليه وسلم عليه وسلم رحبة واسعة، لا بناء فيها ولا ظل، وكان الراكب ينزل فيها، فيضع رحله ثم يطوف بالسوق، ورحله بعينه يبصره ولا يغيب عنه شئ^(٣)، فلا يصح إن يقتطع أحد جزءاً له من السوق، ولا توجد رسوم دخول إلى السوق، فمن أراد الدخول فليدخل.

(١) ابن ماجه، سنن ابن ماجه، مرجع سابق، التجارات، ص: ٥٢-٥٣، رقم الحديث: ٢٢٣٣.
(٢) الدرر يوش، أحمد بن يوسف، أحكام السوق في الإسلام وأثرها في الاقتصاد الإسلامي، ط: ١، عالم الكتب، الرياض، السعودية، ١٩٨٩م، ص: ٤٠.
(٣) الدرر يوش، أحمد بن يوسف، أحكام السوق في الإسلام وأثرها في الاقتصاد الإسلامي، م. س، ص: ٣٤.

٣. توفر العلم التام لدى المتعاملين بأحكام السوق، والأحكام الشرعية الخاصة بالمعاملات^(١).
٤. حرية المتعاملين في السوق لإنتاج مختلف السلع وبالكميات المتاحة، شريطة أن تكون السلع من الطيبات، واستهلاك الطيبات وفق ترتيب الأولويات الشرعية.
٥. قاعدة النصيحة بين المتعاملين: فعن تميم الداري رضي الله عنه أن رسول الله صلى الله عليه وسلم قال: "الدين النصيحة". قلنا لمن؟ قال: لله ولكتابه ولسوله ولأئمة المسلمين وعامتهم^(٢).
٦. الرقابة المستمرة على نشاط السوق والذي يكفل التزام المتعاملين بالقواعد الشرعية والأخلاقية، وتعديل أي انحراف يحدث في السوق.
٧. التركيز على السلوك العملي للمتعاملين في السوق، دون الاهتمام بالشكليات خاصة فيما يتعلق بعدد المتعاملين، فعددهم يتوقف على إمكانية كل منهم على الإنتاج، وعلى حجم الطلب على منتجاتهم.
٨. تقييد انتقال عناصر الإنتاج بين مختلف النشاطات الاقتصادية بحيث يراعى الترتيب الشرعي للأولويات الشرعية في الإنتاج، ضمن إطار سياسة شرعية^(٣). من خلال النظرة الفاحصة إلى مواصفات السوق الإسلامية تجد أنها سوق واقعية يمكن لها إن تطبّق في كل زمان ومكان، علماً بأن هذا السوق قد سادت لفترة طويلة أيام النبوة والخلافة الراشدة ومن بعدهم.

المطلب الثاني

قدرة السوق الإسلامية على تحقيق الكفاءة الإنتاجية

تعمل العوامل التالية على تحقيق الكفاءة الإنتاجية:

- أولاً: صفات السوق الإسلامي: تعمل السوق الإسلامية على تخفيض تكلفة الإنتاج والأسعار، وهذا ناتج عن الأمور التالية والمتوفرة في السوق الإسلامية:
١. الشروط الواقعية لسوق المنافسة الإسلامية.
٢. تحريم الربا الذي يعتبر سبباً رئيساً في ارتفاع الأسعار.
٣. تحريم الغش والخداع والغبن والبيوع الفاسدة والغرر، ومحاربة السلوك الاحتكاري وكل ما يؤدي إليه.

(١) لقول عمر بن الخطاب رضي الله عنه: (لا يدخل أحد سوقنا حتى يتفقه في الدين.....) وقد سبقت الإشارة إليه.

(٢) النووي، الإمام محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف (٦٧٦هـ)، صحيح مسلم بشرح النووي، مراجعة وضبط وتخريج، محمد محمد تامر، دار الفجر للتراث، القاهرة، د. ت، كتاب الإيمان، باب بيان أنّ الدين النصيحة، مج: ١، ص: ٢٨٢.

(٣) دنيا، شوقي أحمد، دروس في الاقتصاد الإسلامي النظرية الاقتصادية الإسلامية، ط ١، مكتبة الخريجين، الرياض، ١٩٨٤م، ص ١١١ - ١٢٠.

٤. إرساء قاعدة النصيحة وتطبيق نظام الحسبة بما يضمن المعلومات الكافية واللازمة لكل من المنتج والمستهلك، والأمر بالعدل في الكيل والميزان^(١).
٥. العلم بأحكام السوق وآدابه وحله وحرامه، فعن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أنه قال: "لا يبيع في سوقنا إلا من قد تفقه في الدين"^(٢). ومعرفة هذه الأحكام فرض كفاية، لكنها فرض عين على من يتعامل في السوق^(٣).
٦. النظرة التعاونية بين المسلمين لقوله تعالى: (وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَى وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ) (المائدة: ٢)، وعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: "مثل المؤمنين في توادهم وتراحمهم وتعاطفهم مثل الجسد إذا اشتكى منه عضو، تداعى له سائر الجسد بالسهر والحمى"^(٤). والحديث عن الرسول صلى الله عليه وسلم: "المؤمن للمؤمن كالبنيان يشد بعضه بعضاً"^(٥).
٧. تدخل الدولة في الأسعار إذا ظهرت ممارسات مصطنعة من أحد طرفي السوق للتأثير على السعر الذي يتحدد نتيجة تفاعل طبيعي بين قوى العرض والطلب.
- ثانياً: سلوك المنتج المسلم:

يقوم سلوك المنتج في النظام الرأسمالي على تعظيم أرباحه ضمن الحرية الاقتصادية الممنوحة له في إنتاج ما يشاء من السلع والخدمات، فهو ينتج السلع والخدمات التي يفضلها المستهلكون، ويحقق فيها أرباحاً أكبر. أما المنتج المسلم فإنه لا يسعى فقط إلى تحقيق الأرباح فقط، ولكنه ملتزم بالقواعد الشرعية والأخلاق الإسلامية في الإنتاج والتي تعمل على تخفيض تكلفة الإنتاج بما يحقق الكفاءة الإنتاجية، ويمكن إجمالها فيما يلي:

١. الإنتاج عبادة لله وشكر له، يهدف إلى تقوية جماعة المسلمين ولتحقيق الخلافة على الأرض، وهو جزء من عمارة الأرض المكلف به الإنسان شرعاً، لقوله تعالى: (هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا) (هود: ٦١)، أي أمركم بعمارته بما تحتاجون إليه، ومذهب جمهور الفقهاء إن كسب ما لا بد منه فريضة، وإقامة الصناعات في المجتمع المسلم فرض كفاية فلا تتم مصلحة الناس إلا به، ويقول الإمام الغزالي: "إن الإنسان مضطر إلى ثلاث: القوت

(١) عن عمر بن الخطاب أنه قال: "لا يدخلن أحد سوقنا حتى يتفقه في الدين أو حتى يتفقه في البيوع"، رفيف المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص: ١٢٨.

(٢) الترمذي، سنن الترمذي، م.س، ج: ٢، ص: ٣٥٧.

(٣) المصري، رفيف يونس، أصول الاقتصاد الإسلامي، ط١، دار القلم، دمشق، ١٩٨٩م، ص١٢٨.

(٤) النووي، صحيح مسلم بشرح الإمام النووي، م.س، باب تراحم المؤمنين، مج: ٨، ص: ٣٥٥، رقم الحديث: ٢٥٨٦.

(٥) نفس المرجع، باب تراحم المؤمنين، مج: ٨، ص: ٣٥٥، رقم الحديث: ٢٥٨٥.

- والسكن والملبس، فالقوت للغذاء والبقاء، والملبس لدفع الحر والبرد، والسكن لدفع الحر والبرد واستبعاد الهلاك عن الأهل والمال"^(١).
٢. يحرم إنتاج ما هو محرم ويكره ما هو مكروه، ويباح ما هو مباح، فالإنتاج يكون محصوراً بالطيبات فقط لتحقيق السعادة الحقيقية لكل من المستهلك والمنتج، وفق الأولويات الشرعية؛ حيث تعطي الأهمية الأولى في الإنتاج للضروريات، فإن اكتملت يتحول الإنتاج إلى الحاجيات فالكماليات وفق سياسة شرعية.
٣. الصدق والأمانة: فعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: "التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء"^(٢). وفي هذا الحديث حث على مزاوله التجارة ومراعاة الصدق والأمانة فيه.
٤. الدعاية والإعلان: تقوم الدعاية والإعلان في الإسلام على الصدق وعدم التغيرير في وصف السلعة^(٣)، وبيان مواصفات السلعة وعدم إخفاء عيوبها، إذ تقوم أساليب عرض السلع وتعبئتها وتغليفها على أساس التعرف على حقيقة مواصفاتها، ليكون التعامل سليماً، وجاء عن الرسول صلى الله عليه وسلم في الحديث الشريف: "من باع عيباً لم يُبينه لم يزل في مقت الله ولم تزل الملائكة تلغنه"^(٤). وعنه صلى الله عليه وسلم أنه قال: "المسلم أخو المسلم، ولا يحل لمسلم باع من أخيه يبيعه فيه عيب إلا بينه له"^(٥)، وفي حديث آخر: "البيعان بالخيار ما لم يفترقا، فإن صدقا وبينا بورك في بيعهما، وإن كذبا وكتما محق بركة بيعهما"^(٦).
٥. تحريم الاحتكار: يمكن للاحتكار أن يحدث من أحد طرفي السوق، وقد يكون الاحتكار تاماً أو بدرجات أقل، والاحتكار: "حبس كل ما يلحق بحبسه ضرراً بالناس بقصد إغلاء سعره"^(٧)، وقد حارب الإسلام هذا السلوك والطرق التي قد تفضي إليه مثل تلقي الركبان، وبيع الحاضر للبادي؛ والأحاديث الشريفة الدالة

(١) الغزالي، إحياء علوم الدين، مرجع سابق، ج: ٣، ص: ١٩٤.

(٢) الترمذي، محمد بن عيسى (٢٧٩هـ)، الجامع الصحيح سنن الترمذي، تحقيق أحمد محمد شاكر وآخرون، دار إحياء التراث العربي، بيروت، د.ت، ج: ٣، ص: ٥١٥.

(٣) عفر، محمد عبد المنعم، الغامدي، محمد بن سعيد، أصول الاقتصاد الإسلامي، ط: ١، دار الفتح للإعلام، القاهرة، ١٩٩٦م، ص: ٢٢٥ - ٢٢٦.

(٤) ابن ماجه، سنن ابن ماجه، مرجع سابق، ج: ٣، تجارات، ص: ٥٩، رقم الحديث: ٢٢٤٧.

(٥) نفس المرجع، ج: ٣، تجارات، ص: ٥٨، رقم الحديث: ٢٢٤٦.

(٦) النسائي، أبي عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي (٣٠٣هـ)، سنن النسائي، ط: ١، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، ١٩٩٨م، ج: ٣، البيوع، ص: ٢٠١، رقم الحديث: ٤٤٦٩.

(٧) الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، مرجع سابق، ج: ٤، ص: ٢٦٩٠ - ٢٦٩٢. عرف الحنفية الاحتكار بأنه: اشتراء طعام ونحوه وحبسه إلى الغلاء. وعرفه المالكية بأنه رصد الأسواق انتظاراً لارتفاع الأثمان، وعرفه الشافعية بأنه: اشتراء القوت وقت الغلاء، وإسماكه وبيعه بأكثر من ثمنه للتضيق، وعرفه الحنابلة بأنه: اشتراء القوت وحبسه انتظاراً للغلاء. انظر: الموسوعة الفقهية الكويتية، مرجع سابق، ج: ٢، ص: ٩٠.

على ذلك كثيرة؛ فعن الرسول صلى الله عليه وسلم أنه قال: "لا يحتكر إلا خاطئ"^(١)، وعن ابن عمر رضي الله عنهما أن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: "لا يبيع بعضكم على بيع بعض، ولا تلقوا السلع حتى يهبط بها إلى السوق"^(٢)، وعنه صلى الله عليه وسلم أنه قال: "نهى عن التلقي وأن يبيع حاضر لباد"^(٣)، وفي حديث آخر: "من دخل في شيء من أسعار المسلمين ليغليه عليهم فإن حقاً على الله تبارك وتعالى إن يقعه بعض من النار يوم القيامة"^(٤) وذلك لما يلحقه الاحتكار بالمستهلكين من أضرار إما برفع الأسعار أو بحجب السلعة عنهم.

٦. تحريم الغش: والغش إخفاء عيب في السلعة لو عرفها المشتري لدفع فيها ثمناً أقل أو أعرض عن شرائها، فقد ورد عن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه مرَّ على صبرة طعام فأدخل يده فيها، فطالت أصابعه بللاً، فقال: "يا صاحب الطعام ما هذا؟" قال: أصابته السماء يا رسول الله، قال: "أفلا جعلته فوق الطعام حتى يراه الناس؟" ثم قال: "من غشّ فليس منا"^(٥). والنهي عن بيع المحفلات، يروى أن الرسول صلى الله عليه وسلم قال: "لا تصروا الإبل والغنم، فمن ابتاعها بعد فإنها بخير النظرين بعد أن يحلبها، إن شاء أمسك، وإن شاء ردها وصاع من تمر"^(٦). وبمعنى آخر فإن المنتج حريص على الإنتاج بأفضل صورة.

٧. تحريم النجش: ومن صورته المبالغة في مواصفات السلعة: فعن أبي هريرة رضي الله عنه أنه قال: "نهى رسول الله صلى الله عليه وسلم أن يبيع حاضر لباد، ولا تتاجشوا، ولا يبيع الرجل على بيع أخيه، ولا يخطب على خطبة أخيه، ولا تسأل المرأة طلاق أختها لتكفأ مافي إناها"^(٧). وأجمع جمهور الفقهاء على أن هذا النوع من التغرير الفعلي في الوصف يوجب للمغرور خياراً في إبطال

(١) الزحيلي، الفقه الإسلامي وأدلته، مرجع سابق، البيوع، ج: ٢، ص: ٥٤٤-٥٤٥، رقم الحديث: ١٢٦٧.

(٢) ابن حجر، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، مرجع سابق، ج: ٤، ص: ٤٥٢، رقم الحديث: ٢١٦٥.

(٣) نفس المرجع، ج: ٤، ص: ٤٥١، رقم الحديث: ٢١٦٢.

(٤) الإمام أحمد بن حنبل (٢٤١هـ)، مسند الإمام أحمد، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٨م، ج: ٨، مسند البصريين، ص: ٢٣٩، رقم الحديث: ٢٠٨٤٩.

(٥) الترمذي، أبو عيسى محمد بن عيسى (٢٧٩هـ)، الجامع الكبير، تحقيق بشار عواد معروف، ط: ١، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، ١٩٩٦م، البيوع، ج: ٢، ص: ٥٨٢، حديث رقم: ١٣١٥.

(٦) ابن حجر، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، مرجع سابق، البيوع، ج: ٤، ص: ٥٣٦، رقم الحديث: ٢١٤٨.

(٧) ابن حجر، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، مرجع سابق، ج: ٤، ص: ٤٢٦، رقم الحديث: ٢١٤٠.

العقد، ولو لم يصحبه غبن، لأنه قد يكون مقصوده تلك الصفة الموهوم بها في المعقود عليه^(١).

٨. العدل في الكيل والميزان والحث على إيفائهما، واجتناب بخسهما أو الانتقاص منهما، قال تعالى: (وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزَنُوا بِالْقِسْطِاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا) (الإسراء: ٣٥). كما تواعد سبحانه المطففين بالعذاب الأليم، قال تعالى: (وَيَلِّ لِلْمُطَفِّينَ (*) الَّذِينَ إِذَا اكْتَالُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ (*)) وَإِذَا كَالُوهُمْ أَوْ وَزَنُوهُمْ يُخْسِرُونَ) (المطففين: ١ - ٣).

٩. النهي عن الحلف: يقول الرسول صلى الله عليه وسلم: "الحلف منفقة للسلعة محقة للكسب"^(٢)، وقال صلى الله عليه وسلم: "إياكم وكثرة الحلف في البيع فإنه ينفق، ثم يمحق"^(٣).

١٠. إلغاء التدخل غير المشروع بين المتعاملين في السوق وحمائيتهم من تغيير الوسطاء. والأحاديث الشريفة الدالة على ذلك كثيرة فعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: "لا يبيع بعضكم على بيع بعض"^(٤)، وفي حديث آخر يقول صلى الله عليه وسلم: "لا يسم المسلم على سوم أخيه"^(٥).

١١. تحريم الغرر والربا والغين: يُعرّف الغرر بالخداع، ويطلق على البيع بوصف السلعة بغير صفاتها الحقيقية، أو جهل عاقبة البيع، فعن علي بن أبي طالب أنه قال: "نهى الرسول صلى الله عليه وسلم عن بيع المضطر، وبيع الغرر، وبيع الثمرة قبل أن تدرك"^(٦). وعن حكيم بن حزام قال: أتيت النبي صلى الله عليه وسلم فقلت: يأتيني الرجل يسألني من البيع ما ليس عندي، أبتاع له من السوق ثم أبيع، قال: "لا تبع ما ليس عندك"^(٧). أما الربا فقد حرّمه الإسلام، لقوله عز

(١) الزرقا، مصطفى أحمد (١٤٢٠هـ)، المدخل الفقهي العام، ط: ١، دار القلم، دمشق، سوريا، ١٩٩٨م، ج: ١، ص: ٤٦٥. وانظر: ابن قدامة، موفق الدين أبي محمد بن عبد الله، المغني، تحقيق عبد الله بن محسن التركي وعبدالفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، السعودية، المكتبة الشاملة موافق للمطبوع، ج: ٦، ص: ٢١٦، وانظر: ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبد الله، الاستذكار، تحقيق سالم محمد عطا ومحمد علي معوض، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ط: ١، ٢٠٠٠م، ج: ٦، ص: ٥٣٣، وانظر: النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، المجموع شرح المهذب، دار الفكر، بيروت، لبنان، د. ت، ج: ١٢، ص: ١٣١.

(٢) الترمذي، سنن الترمذي، مرجع سابق، البيوع، ج: ٢، ص: ٥٨٢، رقم الحديث: ١٣١٥.
(٣) الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٢٠هـ)، صحيح سنن النسائي، ط: ١، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، ١٩٩٨م، كتاب البيوع، ج: ٣، ص: ٢٠٢، رقم الحديث: ٤٤٧٣.
(٤) النووي، الإمام محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف (٦٧٦هـ)، صحيح مسلم بشرح الإمام النووي، تخريج محمد محمد تامر، ط: ٢، دار الفجر للتراث، القاهرة، ٢٠٠٤م، البيوع، مج: ٥، ص: ٣٧٤، رقم الحديث: ١٥١٤.

(٥) نفس المرجع، مج: ٥، البيوع، ص: ٣٧٥، رقم الحديث: ١٥١٥.
(٦) الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٢٠هـ)، ضعيف سنن أبي داود، ط: ١، مكتبة المعارف، بيروت، لبنان، ١٩٩٨م، البيوع، ص: ٢٧٣، رقم الحديث: ٣٣٨٢.
(٧) الترمذي، الجامع الكبير، مرجع سابق، البيوع، ج: ٢، ص: ٥١٤، رقم الحديث: ١٢٣٢.

وجل: (وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا) (البقرق: ٢٧٥). سواء أكان ربا فضل أم ربا نسيئة. والغبن المحرم شرعاً هو الفاحش، وهو بيع السلعة أو مبادلتها بأكثر من قيمتها بمقادير، وهذه المقادير تختلف باختلاف السلع.

١٢. الإتقان: المنتج مطالب شرعاً باتقان العمل، لحديث الرسول صلى الله عليه وسلم: "إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً إن يتقنه"^(١)، وأنه قال: "ألا كلكم راع وكلكم مسؤول عن رعيته، فالأمير الذي على الناس راع، وهو مسؤول عن رعيته، والرجل راع على أهل بيته، وهو مسؤول عنهم، والمرأة راعية على بيت بعلها وولده، وهي مسؤولة عنهم، والعبد راع على مال سيده، وهو مسؤول عنه، ألا فكلكم راع، وكلكم مسؤول عن رعيته"^(٢). والتزام المنتج بهذه الضوابط لا يتعارض مع تحقيق الأرباح، لكنه يسعى لإرضاء الله في كل حركاته وسكناته، من غير هدر ولا إسراف في الموارد. وهذا كفيل بتحقيق الكفاءة إما بزيادة الإنتاج أو بتخفيض التكلفة.

١٣. عدم هضم حق العمال: فعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: "قال الله تعالى ثلاثة أنا خصمهم يوم القيامة رجل أعطى بي ثم غدر ورجل باع حراً فأكل ثمنه ورجل استأجر أجيراً فاستوفى منه ولم يعطه أجره"^(٣). وقال صلى الله عليه وسلم: "أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه"^(٤). وهذا يدفع العامل نحو الاخلاص في العمل والحرص على ممتلكات المنتج مما يساهم في تحقيق الكفاءة الإنتاجية.

أما العمال فقد أولتهم اهتماماً كبيراً بما ينعكس إيجاباً على الإنتاج الأمر الذي يساهم في تحقيق الكفاءة الإنتاجية ومن أبرز الأحكام المتعلقة بالعمل في الإسلام:

١. الأمانة والإخلاص في العمل، وعدم إفشاء أسرارهم، والحفاظ على أدواتهم، والأمانة في التعامل^(٥).

٢. اتقان العمل: لقد حث الإسلام على اتقان العمل وهذا ما يرفع الكفاءة الإنتاجية على مستوى الفرد والمنشأة والمجتمع على حد سواء، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "إن الله تعالى يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه"^(٦)، ولهذا فإن على العامل أن يحسن اختيار العمل الذي يناسب قدراته، وأن يطلب العلم

(١) البيهقي، الحسين بن علي الخراساني (٤٥٨هـ)، السنن الكبرى، تحقيق محمد بسيوني زغلول، بيروت، ١٤١٠هـ، شعب الإيمان، ج: ٧، ص: ٢٣٣، رقم الحديث: ٤٩٣١.

(٢) النووي، صحيح مسلم بشرح الإمام النووي، مرجع سابق، كتاب الإمارة، مج: ٦، ص: ٤٢٣-٤٢٤، رقم الحديث: (١٨٢٩).

(٣) ابن حجر، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، مرجع سابق، ج: ٤، ص: ٥٤٩، رقم الحديث: ٢٢٧٠.

(٤) البيهقي، السنن الكبرى، مرجع سابق، ج: ٦، ص: ٢٠٠، رقم الحديث: ١١٦٥٩.

(٥) مشهور، أميرة عبداللطيف، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي، القاهرة، د.ت، ص: ١٠٩.

(٦) السيوطي، الجامع الصغير، مرجع سابق، ج: ١، ص: ٢٨٤، حديث رقم: ١٨٦١.

والاستزادة منه لتحسين أداءه، فقد ورد عن معاذ بن جبل رضي الله عنه أنه قال: "العلم إمام العمل، والعمل تابعه"^(١). وقد روي عن رسول الله أنه قال: "إن الله كتب الإحسان على كل شيء فإذا قتلتم فأحسنوا القتلة وإذا ذبحتم فأحسنوا الذبح وليحد أحدكم شفرته وليرح ذبيحته"^(٢).

٣. اللصدق: على المسلم أن يلتزم بالصدق، والعامل أولى بالالتزام به لما له من أهمية في الإنتاج من جهة، وعلى المعاملات السوقية من جهة أخرى، وبنفس الوقت حذر الإسلام من الكذب، لما له من آثار سلبية على الإنتاج والمعاملات في السوق. قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "عليكم بالصدق، فإن الصدق يهدي إلى البر، وإن البر يهدي إلى الجنة، وما يزال الرجل يصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله صديقاً، وإياكم والكذب، فإن الكذب يهدي إلى الفجور، وإن الفجور يهدي إلى النار، وما يزال الرجل يكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله كذاباً"^(٣).

٤. تضمين الصناع: كما أن الإسلام حث على اتقان العمل فقد أجمع جمهور الفقهاء على تضمين الصناع^(٤)، وهذا تأكيد على وجوب اتقان العمل، ويرفع من كفاءة العامل الإنتاجية.

٥. عدم المحاباة في تولي المناصب العامة، واختيار الرجل المناسب للمكان المناسب والذي يعكس على الإنتاج في القطاع الخاص، مما يؤدي إلى تحقيق الكفاءة الإنتاجية، فعلى ولي الأمر أن يستعين في ولايته بأهل الصدق والعدل، وأهل المقدرة والأمانة، والأمثل فالأمثل، قال تعالى: (قَالَتْ إِحْدَاهُمَا يَا أَبَتِ اسْتَأْجِرْهُ إِنَّ خَيْرَ مَنْ اسْتَأْجَرْتَ الْقَوِيُّ الْأَمِينُ) (القصص: ٢٦)، وقوله تعالى: (قَالَ اجْعَلْنِي عَلَى خَزَائِنِ الْأَرْضِ إِنِّي حَفِيظٌ عَلِيمٌ) (٥٥: يوسف). وعن رسول الله صلى الله عليه وسلم أنه قال: "من ولي من أمر المسلمين شيئاً، فأمر عليهم أحداً محاباة، فعليه لعنة الله، لا يقبل الله منه صرفاً ولا عدلاً حتى يدخله جهنم"^(٥). والحديث

(١) ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق، ص: ٨٣.

(٢) البيهقي، سنن البيهقي الكبرى، مرجع سابق، ج: ٨، ص: ٦٠، حديث رقم: ١٥٨٥٦.

(٣) ابن حجر، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، مرجع سابق، كتاب الأدب، ج: ١٠، ص:

٥٩٠، رقم الحديث: ٦٠٩٤. النووي، صحيح مسلم بشرح النووي، مرجع سابق، كتاب البر، مج:

٨، ص: ٣٧٥-٣٧٦، رقم الحديث: ٢٦٠٧.

(٤) السرخسي، محمد بن أحمد (٤٩٠ هـ)، المبسوط، ط: ١، دار المعرفة، بيروت، ١٩٨٩م، ج:

١٨، ص: ١٦. الكاساني، علاء الدين بن مسعود (٥٨٧ هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع،

ط: ٢، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٩٨٦م، ج: ٩، ص: ٤٦٧. الماوردي، أبو الحسن علي بن

محمد البغدادي (٤٥٠ هـ)، الحاوي في فقه الشافعي، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٩٩٤م،

ج: ٧، ص: ٤٢٥.

(٥) الحاكم، المستدرک علی الصحیحین، مرجع سابق، ج: ٤، ص: ١٠٤، حديث رقم: ٧٠٢٣.

عن الرسول صلى الله عليه وسلم: "من قلد رجلاً على عصابة وهو يجد في تلك العصابة من هو أرضى لله منه فقد خان الله ورسوله وجماعة المؤمنين"^(١)،
رابعاً: نظام الحسبة في الإسلام: في النظام الرأسمالي لا توجد فيه ضوابط للسوق التنافسية، إلا عدم تدخل الدولة في السوق على اعتبار أن تدخلها في السوق يؤدي إلى الاختلال بنظام المنافسة القائم على الحرية الاقتصادية. أما في النظام الإسلامي فتوجد ضوابط للسوق الإسلامي تعالج الانحرافات قبل وقوعها، وبعد وقوعها وهي كفيلة بإعادة الوضع التنافسي للسوق، ومن أهمها:

أولاً: الدوافع الداخلية التي تنطلق من العقيدة الإيمانية الراسخة عند كل من المستهلك والمنتج كي يلتزم بالضوابط الشرعية والقواعد الأخلاقية في السوق الإسلامي.

ثانياً: نظام الحسبة: الحسبة في الإسلام الأمر بالمعروف إذا ظهر تركه، والنهي عن المنكر إذا ظهر فعله، وهو واجب عام على المسلمين، قال تعالى: (وَلْتَكُنْ مِنْكُمْ أُمَّةٌ يَدْعُونَ إِلَى الْخَيْرِ وَيَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَأُولَئِكَ هُمُ الْمُفْلِحُونَ) (آل عمران: ١٠٤)، وقال تعالى: (كُنْتُمْ خَيْرَ أُمَّةٍ أُخْرِجَتْ لِلنَّاسِ تَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَتَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَتُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ) (آل عمران: ١١٠).

ويقوم على الحسبة شخص يدعى المحتسب، ومهمته الرئيسية الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر، فعليه أن يأمر بإقامة الصلوات في مواقيتها ويعاقب من لم يصل بالضرب والحبس ويتعاهد الأئمة والمؤذنين ذلك إن الصلاة اعرف المعروف من الأعمال ويأمر بالجمعة والجماعة وبصدق الحديث وأداء الأمانات وينهى عن المنكرات من الكذب والخيانة^(٢).

أما دور المحتسب في الأسواق فهو مراقبة الأسواق والتبادلات التي تتم فيها، ومراقبة الأسعار لضمان صلاح السوق، وتحقيق أهدافه الشرعية على مستوى الفرد والجماعة. والحسبة فرض كفاية على المتطوعين للعمل بها، وفرض عين على الذين يلتزمون بها، وأول من قام بدور المحتسب الرسول صلى الله عليه وسلم ثم الخلفاء الراشدون من بعده ومن ثم أصبح الخليفة يُعَيِّن ولاية يقومون بهذه المهمة^(٣)، لمراقبة قواعد وأخلاقيات التعامل ولتصحيح أي خلل في السوق الإسلامية وهي:

١. مراقبة الموازين والمكاييل: فعليه التأكد من صدق ودقة الموازين والمكاييل المستخدمة في السوق، والعدل في الكيل والميزان.

(١) الألباني، محمد ناصر الدين (٢٠١٤هـ)، صحيح وضعيف الجامع الصغير وزيادته، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان، د.ت، رقم الحديث: ٥٤٠١.

(٢) ابن تيمية، أحمد بن عبد الحلیم (٧٢٨هـ)، الحسبة في الإسلام، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت، ص: ١٦-١٨.

(٣) يقوم بهذه المهمة في الأيام المعاصرة دائرة المواصفات والمقاييس، ووزارة الصناعة والتجارة بالتعاون مع الشرطة والقضاء.

٢. مراقبة النظافة والصحة العامة في السوق^(١).
٣. منع المحرمات والنهي عنها كالربا والتغرير والنجش.
٤. فض المنازعات المتولدة عن التبادل في الأسواق وحمل المدين على السداد.
٥. منع المعاملات المحرمة كالغش والنجش والتدليس.
٦. الاهتمام بتوزيع المحلات التجارية والعمل على تجميع المتشابهة منها في منطقة واحدة الأمر الذي يزيد من التنافس في السوق.
٧. مراقبة الأحمال، ومنع تجاوز الحمولة للدواب ووسائل النقل الأخرى للمحافظة على وسيلة النقل، والبضاعة المحمولة.
٨. منع الاحتكار وكل الطرق المؤدية إليه، خاصة الصور المعاصرة منه.
٩. النهي ومنع الممارسات التي لا تتفق مع القواعد الأخلاقية للسوق الإسلامية كالتدليس والكذب.
١٠. وضع وتعيين خبير لكل صناعة، يقوم بدور المحتسب يكون عالماً بهذه الصناعة وبصير بها.
١١. توفير المعلومات الكاملة عن السوق ونشرها بحيث تكون متاحة للجميع، كوضع الأسعار على كل سلعة، ووضع بطاقة على السلع تحمل مواصفات السلعة، وكيفية استخدامها، والآثار السلبية لها.
١٢. اللجوء إلى التسعير إن تعذر السيطرة على الاحتكار: يقول ابن تيمية^(٢): "إذا كان الناس يبيعون سلعهم على الوجه المعروف من غير ظلم منهم وقد ارتفع السعر إما لقلّة الشيء - نقص في العرض- وأما لكثرة الخلق - زيادة في الطلب، فالزام الخلق إن يبيعوا بقيمة بعينها إكراه بغير حق، وأما أن يمتنع أرباب السلع عن بيعها مع ضرورة الناس إليها إلا بزيادة على القيمة المعروفة منها يجب عليهم بيعها بقيمة المثل، ولا معنى للتسعير إلا إلزامهم بقيمة المثل"^(٣)، لأن التسعير إلحاق ظلم بالمنتج على الغالب. أما إذا مارس المنتج الظلم برفع السعر من غير مبرر فمن باب أولى أن يمنع عنه.
١٣. الحد من ظهور السوق السوداء والتي قد تظهر نتيجة فرض الحكومة سعراً دون سعر السوق السائد في السوق (سعر مصطنع، وليس طبيعي)، ومن المعروف أن الدولة الإسلامية لا تتدخل في الأسعار إلا عند حدوث تواطؤ لرفع السعر عن المعتاد دون مبرر لذلك كقلة الإنتاج أو زيادة الطلب، فتعيد السعر إلى الوضع الطبيعي أو سعر المثل، فإن عجزت الدولة عن إعادة السعر فإنها تتخذ إجراءات عملية لإعادة السعر إلى الوضع الطبيعي؛ إما بتوفير السلع عن طريق

(١) مرطان، سعيد، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، ط: ٢، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان،

٢٠٠٤م، ص: ١٣٩. نقلاً عن البشري الشوربجي في كتابه التسعير في الإسلام.

(٢) ابن تيمية، الحسبة في الإسلام، مرجع سابق، ص: ٢٤.

(٣) نفس المرجع، ص: ٢٤.

جلبها من مناطق أخرى أو تقديم حوافز لزيادة الإنتاج، وإن عجزت فإنها ربما تتفاوض مع طرفي السوق للاتفاق على سعر عادل يحقق مصلحة الطرفين.

١٤. يشترط في المحتسب أن يكون مؤمناً قادراً على الأمر بالمعروف والنهي عن المنكر عالمياً بحكم الشرع فيما يأمر به وينهى عنه، عادلاً، مأذوناً في الحسبة من ولي الأمر^(١).

١٥. درجات الحسبة^(٢)؛ تبدأ بالتعريف بالأمر، ثم الوعظ والإرشاد والتخويف بالله عز وجل، ثم التعنيف بالقول دون فحش، ثم التعنيف باليد والتهديد بالحاق الأذى، ثم الضرب والتعزير دون الحد، وأخيراً استخدام السلاح والأعوان.

كل هذا من شأنه تحقيق الكفاءة الإنتاجية في السوق الإسلامية لو طبقت على أرض الواقع.

(١) مرطان، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، مرجع سابق، ص: ١٤٠.

(٢) المصري، أصول الاقتصاد الإسلامي، مرجع سابق، ص: ١٥٢.

نتائج الدراسة: من أبرز نتائج الدراسة:

١. إن سوق المنافسة النامة هو إطار نظري لا وجود له على أرض الواقع، وإن وجد فإنه لا يلبث إلا أن يتحول إلى شكل آخر من أشكال السوق لعدم وجود ضوابط قادرة على إعادته إلى الوضع التنافسي.
٢. قدرة السوق التنافسية على تحقيق الكفاءة الإنتاجية والفنية فهو محض ادعاء.
٣. السوق الإسلامي سوق تنافسية واقعية، وله ضوابط كفيلة بإعادة السوق إلى ما كان عليه إن حصل هناك انحراف، وإصلاحه إن حصل خلل.
٤. السوق الإسلامية قادرة على تحقيق الكفاءة بشقيها لما يتمتع به من مزايا وضوابط داخلية متمثلة بالوازع الديني عند كل فرد، وخارجية هي نظام الحسبة والتي تعالج الاختلالات قبل أو بعد وقوعها.
٥. من يأخذ بالقواعد الإسلامية في السوق والإنتاج والتعامل مع العمال، فإنه يحقق الكفاءة اإنتاجية بصرف النظر عن دينه وجنسه، وهذا ما نلاحظه في الدول المتقدمة، ومن أعرض عن تلك القواعد فإنه لن يحقق الكفاءة الإنتاجية وإن كان مسلماً.

التوصيات:

١. توعية المتعاملين في السوق على فقه المعاملات، تمهيدا للالتزام بها، وبيان فضائلها على المتعاملين في السوق.
٢. تفعيل دور الحسبة في السوق الإسلامية لمراقبة السوق، والعمل على تصويب العمل فيه إن كانت هناك إنحرافات.
٣. الدعوة لتطبيق نظام السوق الإسلامي دعوة لتطبيق سنة المصطفى صلى الله عليه وسلم في المجال الاقتصادي، وحث المجتمعات على تطبيق القواعد الإسلامية والضوابط الشرعية في السوق والإنتاج والعمل والحسبة، لتحقيق الآثار الإيجابية المترتبة على النظام الإسلامي بصورة عامة والسوق الإسلامي بصورة خاصة.

قائمة المراجع

١. الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٢٠هـ)، صحيح سنن النسائي، ط١، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، السعودية، ١٩٩٨م.
٢. الألباني، محمد ناصر الدين (١٤٢٠هـ)، صحيح وضعيف الجامع الصغير وزيادته، المكتب الإسلامي، بيروت، لبنان، د.ت.
٣. البيضاوي، عبدالله بن عمر (٦٩١هـ)، أنوار التنزيل وأسرار التأويل، تحقيق محمد عبد الرحمن المرعشلي، دار احياء التراث، بيروت، لبنان، ١٩٩٨م.
٤. البيهقي، أحمد بن الحسين (٤٥٨هـ)، السنن الكبرى، تحقيق محمد زغلول، بيروت، لبنان، ١٤١٠هـ.
٥. البيهقي، أحمد بن الحسين (٤٥٨هـ)، سنن البيهقي الكبرى، تحقيق محمد عبد القادر عطا، دار الباز، مكة المكرمة، السعودية، ١٩٩٤م.
٦. الترمذي، الحافظ أبو عيسى محمد بن عيسى (٢٧٩هـ)، سنن الترمذي، تحقيق بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي، ط١، بيروت، لبنان، ١٩٩٦م.
٧. الترمذي، محمد بن عيسى، الجامع الصحيح سنن الترمذي، تحقيق ومراجعة أحمد محمد شاكر وآخرون، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، د.ت.
٨. الترمذي، محمد بن عيسى، الجامع الكبير، تحقيق بشار عواد معروف، ط: ١، دار الغرب الإسلامي، بيروت، لبنان، ١٩٩٦م.
٩. ابن تيمية، أحمد بن عبد الحلیم (٧٢٨هـ)، الحسبة في الإسلام، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، د.ت.
١٠. ابن الجوزي، عبدالرحمن بن علي (٥٩٧هـ)، تاريخ عمر بن الخطاب، مطبعة توفيق الأدبية، القاهرة، مصر، د.ت.
١١. الحاكم، محمد بن عبدالله النيسابوري (٤٠٥هـ)، المستدرک علی الصحیحین، تحقيق مصطفى عبد القادر عطا، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٩٩١م.
١٢. ابن حجر (٨٥١هـ)، أحمد بن علي العسقلاني، فتح الباري بشرح صحيح البخاري، ط: ١، مكتبة الصفا، القاهرة، مصر، ٢٠٠٣م.
١٣. الحطاب، كمال، الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية من منظور إسلامي، مجلة أبحاث اليرموك: سلسلة العلوم الإنسانية والاجتماعية، مجلد: ١٣، العدد: ٤، ١٩٩٧م.
١٤. الإمام أحمد، ابن حنبل (٢٤١هـ)، مسند الإمام أحمد، تحقيق محمد عبد القادر عطا، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ٢٠٠٨م.
١٥. ابن خلدون، عبدالرحمن (٨٠٨هـ)، المقدمة، ط: ١١، دار القلم، بيروت، لبنان، ١٩٩٢م.
١٦. دنيا، شوقي أحمد، دروس في الاقتصاد الإسلامي النظرية الاقتصادية الإسلامية، ط١، مكتبة الخريجين، الرياض، السعودية، ١٩٨٤م.

١٧. الزرقا، مصطفى أحمد، المدخل الفقهي العام، ط: ١، دار القلم، دمشق، سوريا، ١٩٩٨م.
١٨. الزحيلي، وهبة، الفقه الإسلامي وأدلته، ط: ٨، دار الفكر، دمشق، سوريا، ٢٠٠٥م.
١٩. السبهاني، عبد الجبار، الأسعار وتخصيص الموارد في الإسلام مدخل إسلامي لدراسة النظرية الاقتصادية، دراسة مقارنة، ط: ١، دار البحوث للدراسات الإسلامية وإحياء التراث، دبي، الإمارات العربية، ٢٠٠٥م.
٢٠. السبهاني، عبد الجبار، عدالة التوزيع والكفاءة الاقتصادية في النظم الوضعية والإسلام، مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية، العدد: ١٤، يناير ٢٠٠١م، ص: ١٧٥ - ٢٣١.
٢١. السرخسي، محمد بن أحمد (٤٩٠هـ)، المبسوط، ط: ١، دار المعرفة، بيروت، لبنان، ١٩٨٩م.
٢٢. السيوطي، جلال الدين (٩١١هـ)، الجامع الصغير في أحاديث البشير النذير، ط: ١، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٩٨١م.
٢٣. الشاطبي، أبي اسحق إبراهيم بن موسى اللخمي (٧٩٠هـ)، الموافقات في أصول الأحكام، ط: ١، دار ابن عفان، الخبر، السعودية، ١٩٩٧م.
٢٤. الشرباصي، أحمد، المعجم الاقتصادي الإسلامي، بدون ناشر، ١٩٨١م.
٢٥. الشيباني، محمد بن الحسن (١٨٩هـ)، الاكتساب في الرزق المستطاب، تحقيق عبدالله المنشاوي، ط: ١، مكتبة الإيمان، المنصورة، مصر، ١٩٩٨م.
٢٦. الطاهر، عبد الله، والزعي، بشير، ويوسف، عبد الله، مبادئ الاقتصاد السياسي، ط: ١، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ٢٠٠٢م.
٢٧. الطبراني، سليمان بن أحمد اللخمي الشامي (٣٦٠هـ)، المعجم الكبير، دون ناشر، د.ت.
٢٨. ابن عابدين، محمد أمين بن عمر عابدين (١٢٥٢هـ)، رد المحتار على الدر المختار شرح تنوير الأبصار، ط: ٢، شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، مصر، ١٩٦٦م.
٢٩. ابن عاشور، محمد الطاهر (١٣٩٣هـ)، تفسير التحرير والتنوير، الدار التونسية للنشر، تونس، ١٩٨٤.
٣٠. ابن عبد السلام، أبي محمد عز الدين عبد العزيز (٦٦٠هـ)، قواعد الأحكام في مصالح الأنام، ضبط وتصحيح عبد اللطيف حسن عبد الرحمن، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٩٩٩م.
٣١. عبد الباقي، محمد فؤاد، اللؤلؤ والمرجان فيا اتفق عليه الشيخان إماما المحدثين، مكتبة الحلبي، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة، مصر، د.ت.
٣٢. ابن عبد البر، أبو عمر يوسف بن عبدالله، الاستذكار، تحقيق سالم محمد عطا، ومحمد علي معوض، دار الكتب العلمية، ط: ١، بيروت، لبنان، ٢٠٠٠م.

٣٣. عفر، محمد عبد المنعم، الغامدي، محمد بن سعيد، أصول الاقتصاد الإسلامي، ط: ١، دار الفتح للإعلام، القاهرة، مصر، ١٩٩٦م.
٣٤. الغزالي، أبي حامد محمد بن محمد (٥٠٥هـ)، إحياء علوم الدين، دار الفكر، بيروت، لبنان، ١٩٩٥م.
٣٥. القرطبي، أبو عبد الله محمد بن أحمد الأنصاري (٦٧١هـ)، الجامع لأحكام القرآن، تحقيق: عماد زكي البارودي وخيري سعيد، المكتبة التوفيقية، القاهرة، مصر، د.ت.
٣٦. القضاء، زكريا، السلم والمضاربة من عوامل التيسير في الشريعة الإسلامية، ط: ١، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ١٩٨٤م.
٣٧. ابن قدامة، موفق الدين أبي محمد بن عبد الله، المغني، تحقيق عبدالله بن محسن التركي، وعبدالفتاح محمد الحلو، دار عالم الكتب، الرياض، السعودية، د.ت.
٣٨. ابن قيم الجوزية، شمس الدين أبي عبد الله (٧٥١هـ)، الطرق الحكمية في السياسة الشرعية، ط: ١، تحقيق زكريا عميرات، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٩٩٥م.
٣٩. الكاساني، علاء الدين بن مسعود (٥٨٧هـ)، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع، ط: ٢، دار الكتب العلمية، بيروت، لبنان، ١٩٨٦م.
٤٠. ابن كثير، الحافظ عماد الدين أبي الفداء اسماعيل (٧٧٤هـ)، تفسير القرآن العظيم، ط: ١، مؤسسة الرسالة، بيروت، لبنان، ٢٠٠١م.
٤١. ابن ماجه، محمد بن يزيد (٢٧٣هـ)، سنن ابن ماجه بشرح الإمام أبي الحسن الحنفي المعروف بالسندي، تحقيق خليل مأمون شيحا، دار المعرفة، بيروت، د.ت.
٤٢. ابن ماجه، محمد بن يزيد (٢٧٣هـ)، سنن ابن ماجه بشرح الإمام أبي الحسن الحنفي المعروف بالسندي، ط: ١، دار المعرفة، بيروت، ١٩٩٦م.
٤٣. الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد البغدادي (٤٥٠هـ)، الحاوي في فقه الشافعي، ط: ١، دار الكتب العلمية، بيروت، ١٩٩٤م.
٤٤. محمد، يوسف كمال، فقه اقتصاد السوق: النشاط الخاص، ط: ٢، دار النشر للجامعات المصرية، ١٩٩٥م.
٤٥. مرطان، سعيد، مدخل للفكر الاقتصادي في الإسلام، ط: ٢، مؤسسة الرسالة، بيروت، ٢٠٠٤م.
٤٦. مشهور، أميرة عبداللطيف، الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي، مكتبة مدبولي، القاهرة، د.ت.
٤٧. المصري، رفيق يونس، أصول الاقتصاد الإسلامي، دار القلم، دمشق، ط: ١، ١٩٨٩م.
٤٨. مصطفى، ابراهيم، وزملاؤه: الزيات، أحمد، وعبدالقادر، حامد، والنجار، محمد، المعجم الوسيط، تحقيق مجمع اللغة العربية، ط: ٢، دون ناشر، د.ت.

٤٩. النجار، عبد الهادي علي، الإسلام والاقتصاد، سلسلة عالم المعرفة، المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب، الكويت، العدد: ٦٣، آذار ١٩٨٣.
٥٠. النجار، عبد الهادي علي، أصول علم الاقتصاد دراسة في أسلوب أداء الاقتصاد الرأسمالي من خلال التحليل الاقتصادي الوحدوي والكلي، ط: ٦، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر، ١٩٩٩م.
٥١. النسائي، أبي عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي (٣٠٣هـ)، سنن النسائي، ط: ١، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع، الرياض، ١٩٩٨.
٥٢. النصر، محمد، وشامية، عبدالله، مبادئ الاقتصاد الجزئي، ط: ٣، دار الفكر، نابلس، ٢٠٠٥م.
٥٣. النووي، الإمام محي الدين أبي زكريا يحيى بن شرف (٦٧٦هـ)، صحيح مسلم بشرح الإمام النووي، ضبط ومراجعة وتخرير محمد محمد تامر، ط: ٢، دار الفجر للتراث، القاهرة، د.ت.
٥٤. النووي، أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف، المجموع شرح المذهب، دار الفكر، بيروت، لبنان، د.ت.
٥٥. ابن الهمام، الإمام محمد بن عبدالواحد (٨٦١هـ)، فتح القدير، دار الفكر، دمشق، د.ت.
٥٦. وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية الكويتية، ط: ٢، دار السلاسل، الكويت.

٥٧. Land, Kenneth., Lovell, Knox. and Sten, Thore., Productive efficiency under capitalism and state socialism, Technological Forecasting and Social Change, Volume ٤٦, Issue ٢, June ١٩٩٤, Pages ١٣٩-١٥٢.
٥٨. Mansfield, Edwin. Microeconomics Theory and Applications, ٤th edition, W.W .Norton and Company, ١٩٨٢, pp: ٢٤٧-٢٤٨.
٥٩. Nicholson, Walter, Microeconomics Theory Basic Principles and Extensions, DrydenPress, New York, ٥th edition, ١٩٩٢.
٦٠. Parkin, Michael, Microeconomics, seventh edition, Pearson addison wesley, New York, ٢٠٠٥.
٦١. Siddiqui, Shamim Ahmad. Factors of Production and Factor Returns Under Political Economy of Islam, Islamic Econ., Vol. ٨, ١٩٩٦.
- Watson, Donald Stevenson, Price Theory and Its Uses, Houghton Mifflin Company, USA, ٥th edition, ٢٠٠٠.