Middle East Journal of Humanities and Cultural Studies
Homepage: http://meijournals.com/ar/index.php/mejljs/index
ISSN: 2710-2238 (PRINT)
ISSN: 2788-4686 (ONLINE)
مجلة الشرق الأوسط
للعلوم الإنسانية والثقافية
MESR
منار الشرق للدراسات والأبحاث
Manar Elsharq for Studies & Research

الخماسية العثمانية في التجارة

الباحث / إ.م.د سيف إسماعيل عبود
الجامعة العراقية / كلية العلوم الإسلامية – قسم التفسير
saifismaelabbood@aliraqia.edu.iq

استلام البحث:27-06-2025 مراجعة البحث :15-07-2025 قبول البحث:13-08-2025

الملخص

يتناول هذا البحث "الخماسية العثمانية في التجارة" وهي مجموعة من القواعد التجارية الحكيمة المنسوبة إلى الخليفة الراشد عثمان بن عفان رضي الله عنه، والتي تمثل منهجًا متكاملًا في الفكر التجاري الإسلامي، يقوم على أساس الخبرة، والمرونة، والتخطيط، والتشارك، والانفتاح على الربح مهما كان بسيطًا.وتُفصّل هذه الخماسية في القواعد التالية:

عالِج : اي أتحمّل صعوبات التجارة وأصبر على تقلباتها، فالتاجر الناجح هو من يخوض غمار السوق ويعالج التحديات، انَمّي: أي أُعيد استثمار المال والأرباح في تنمية التجارة لا تجميدها، فالنمو هو علامة الحيوية التجارية، ولا أزدري ربحًا: أي لا أحتقر الربح القليل، فالتاجر الحكيم يدرك أن الأرباح الصغيرة المتكررة تبني ثروة،ولا أشتري شيئًا : أي لا أشتري من يتفوق عليّ في الخبرة أو السوق بلا وعي، إشارة للحذر في التعاملات وعدم المجازفة مع من له سبق وتجربة واسعة إلا بعد التدبر ،وأجعل الرأي رأسيْن : أي أشاور وأستفيد من آراء غيري ولا أستبد برأيي، فالمشورة ركن أساسي في القرار التجاري، يعرض البحث هذه القواعد الخمس بوصفها رؤية عملية صالحة للتطبيق في بيئات التجارة المعاصرة، إذ تجمع بين المرونة والاحتياط، والطموح والتواضع، والشورى والحكمة، كما يُبرز كيف يمكن اعتماد هذه الخماسية في تدريب رواد الأعمال وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة. ويخلص البحث إلى أن هذه القواعد لا تمثل فقط تجربة عثمان بن عفان التجارية، بل هي خلاصة نضج فكري وتجاري، تستحق أن تُدرّس وتُفعّل في السياسات التجارية الإسلامية المعاصرة.

الكلمات المفتاحية: الخماسية–عثمان بن عفان–التجارة–الاقتصاد الاسلامي .

Abstract:

This study explores the "Ottoman Quintet in Trade"—a set of wise commercial principles attributed to the Rightly Guided Caliph, ʿUthmān ibn ʿAffān (may Allah be pleased with him). These principles constitute a comprehensive framework within Islamic commercial thought, grounded in experience, flexibility, strategic planning, collaboration, and openness to profit—no matter how small. The quintet is detailed in the following five principles:

I endure – referring to bearing the hardships of trade and remaining patient amid market fluctuations. A successful merchant is one who enters the market with perseverance and tackles its challenges.

I grow – indicating the reinvestment of capital and profits for the growth of the business rather than stagnation. Growth signifies the vitality of trade.

I do not belittle a profit" – expressing the importance of not underestimating small profits, for the wise trader knows that consistent minor gains accumulate into wealth.

I do not buy from a master – advising caution when dealing with those who surpass one in experience or market control, and discouraging imprudent transactions without due deliberation.

I make opinion two-headed" – signifying the value of consultation and shared decision-making. Sound counsel is fundamental to effective commercial choices.

This research presents the quintet as a practical and adaptable model applicable in modern commercial contexts. It embodies a balance between flexibility and prudence, ambition and humility, consultation and wisdom. The study also highlights its potential as a framework for training entrepreneurs and developing small to medium- sized enterprises (SMEs).

Ultimately, the study concludes that these principles represent more than ʿUthmān's personal experience—they reflect a mature and refined commercial mindset that merits inclusion in contemporary Islamic economic policy and business education.

Keywords: Ottoman Quintet, ʿUthmān ibn ʿAffān, Islamic commerce, trade ethics, business development, entrepreneurial principles, profit management, consultation in trade, Islamic economic thought, sustainable trade practices.

المقدمة:

تعد التجارة من أبرز المجالات التي برز فيها المسلمون منذ بزوغ فجر الإسلام، فقد اقترنت منذ البداية بالقيم الأخلاقية والضوابط الشرعية ، مما جعلها أداة لتحقيق التنمية الاقتصادية والعدالة الاجتماعية معًا، ولم يكن غريبًا أن يكون النبي محمد ﷺ تاجرًا قبل البعثة ، وأن يخرج من الصحابة جيلٌ من التجار الذين جمعوا بين الفقه والسوق، وبين الإيمان والكسب ، ومن أبرزهم الخليفة الراشد **عثمان بن عفان رضي الله عنه** ، الذي كان أنموذجًا في حسن التدبير، ورجاحة الرأي، ورقي الأخلاق التجارية ، وقد عُرف عنه قوله في منهجه التجاري: **(أُعالِج، وأُنَمّي، ولا أزدري ربحًا، ولا أشتري شيخًا، وأجعل الرأي رأسيْن)** [1] ، وهي عبارة تختزل خبرته الطويلة في السوق، وتكشف عن خمس قواعد متكاملة لبناء تاجر ناجح؛ تعالج التحدي، وتنمي الربح، وتراعي الحذر، وتُحسن المشورة. ويستند هذا التوجه إلى أصل شرعي راسخ، فقد قال الله تعالى ﴿**وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا** ﴾[2] .

وهذا الإحلال يدل على مشروعية التجارة ونُبل مقصدها متى ما ارتبطت بالصدق، والأمانة، والسعي النافع. كما قال النبي ﷺ: **(التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء)** [3] ، وهو ما يجعل من التجارة بابًا للفضل لا الربح فحسب، ومن السوق ميدانًا للقيم لا للمساومة فقط. ينطلق هذا البحث من تحليل "الخماسية العثمانية في التجارة" بوصفها **نموذجًا تراثيًا أصيلًا**، يمتاز بالواقعية والمرونة والبعد الإنساني، ويهدف إلى إعادة قراءتها في ضوء التحديات الاقتصادية المعاصرة، وتقديمها كمرجع تربوي واقتصادي يصلح لتأهيل التجار، وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في بناء اقتصاد إسلامي مستدام وسوف تتوزع دراسة البحث على ثلاثة مطالب **الاول** : السياق الشرعي للتجارة وأثره على شخصية عثمان رضي الله عنه ، والتاجر المسلم ، **والثاني:** تحليل وشرح القواعد "الخماسية العثمانية ، **الثالث** : إسقاطات الخماسية على التجارة المعاصرة وتجلياتها فيها ، ومن ثَمَّ خاتمة بأهم النتائج والتوصيات وبهذا، يسعى البحث إلى إحياء موروث تجاري أصيل، وجعل تلك الخماسية مرجعية لبناء التاجر المسلم الناجح، القادر على التفاعل مع السوق دون التفريط في القيم أو تغليب المصلحة الخاصة على المصلحة العامة.

المطلب الأول : (السياق الشرعي للتجارة وأثره على شخصية عثمان رضي الله عنه ، والتاجر المسلم)

الفرع الأول : السياق الشرعي للتجارة في الإسلام

لقد جاءت الشريعة الإسلامية بموقف وسطيّ من المال ، فهو وسيلة ضرورية للعيش والعبادة والعمران، وليس غاية في ذاته ، وقد أقرّت الشريعة الاسلامية التجارة بكونها وسيلة مشروعة للتكسب ، بل ربطتها بالعقيدة والسلوك ، وجعلت من الالتزام الشرعي في المعاملات مِعيارًا للفضل والتقوى ، وسأسرد سريعا السياق الشرعي للتجارة من خلال مشروعيتها , واهم اخلاق التاجر المسلم والضوابط الشرعية والاطر الرئيسية لممارسة التجارة .

- ✓ **مشروعية التجارة :**

لقد وردت التجارة في كتاب الله وسنة رسوله صلى الله عليه وسلم بالفظ الصريح والاشارة ، و وردت بسياقات مقاصدية متعددة قال تعالى : ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [4] ، ففي هذه الآية إقرار صريح بجواز البيع والشراء

---

[1] – هذا الاثر لم اعثر عليه في مضانه البتة ، وقد ذكر شفهيًا في مقاطع صوتية لفُقهاء معاصرين مثل محمد الحسن الددو وأسامة الأزهر، ولكن دون تقديم سند او مصدر .

[2] سورة البقرة (275)

[3] رواه الترمذي ، ينظر الجامع الكبير لأبي عيسى محمد بن عيسى الترمذي (ت 279 ه) حققه وخرج أحاديثه وعلق عليه: بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي – بيروت الطبعة: الأولى، 1996 م : 498/2 رقم(1209) .

[4] سورة البقرة : 275 .

والتجارة ، كما أن السيرة النبوية أكدت على هذا الأصل، فالنبي ﷺ نفسه عمل بالتجارة قبل البعثة[5] ، وكانت التجارة وسيلة رزق لكثير من الصحابة.

✓ **أخلاقيات التاجر المسلم**

ورد في الحديث الصحيح : **(التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء)**[6] , وقد جعل الإسلام الصدق ، والأمانة ، والعدل ، والنصح ، من ركائز التجارة الشرعية ، وربط بين المعاملة التجارية والنية التعبدية ، فكل بيع خالٍ من الغش والربا والاحتكار محطّ للرضا الإلهي، وأقرب للقبول.

✓ **أهم ضوابط التجارة في الشريعة الاسلامية :**

تتمثل أهم الضوابط الشرعية المتعلقة بالتجارة بالنقاط الاتية :

1. تحريم الربا والميسر والغرر.
2. النهي عن الاحتكار والنجش والتطفيف .
3. اشتراط الرضا بين الطرفين ﴿إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾ [7] .
4. الالتزام بالشفافية ، وبيان العيوب.

الفرع الثاني : أثر التجارة الشرعية في تكوين شخصية عثمان بن عفان رضي الله عنه

لقد كان عثمان بن عفّان رضي الله عنه من كبار تجار قريش، ولقد كان مثالًا ناصعًا للتاجر الذي لم تفسده الدنيا ، بل زكّته ، وأعلت منزلته ، وهيأته لأدوار كبرى في خدمة الإسلام والمسلمين ، يتجسد ذلك في مسيرته من خلال الاتي :

1. **الزهد مع الغنى :**

رغم كثرة الاموال التي يملكها رضي الله عنه الا انه كان زاهدًا في الدنيا متقللًا منها لا تشغله تجارته عن العبادة ، ولا عن نصرة الدين ، وقد شهد له النبي ﷺ بذلك حيث قال عنه حين جهّز جيش العسرة بنفسه في غزوة تبوك (ما ضر عثمان ما عمل بعد اليوم) [8] .

2. **الإنفاق في سبيل الله تعالى :**

حيث كان عثمان من أكثر الصحابة إنفاقًا في سبيل الله تعالى، ومواقفه في الصدقة والوقف مشهورة جداً ، اذكر اهمها:

- شراؤه **بئر رومة** وجعلها وقفًا للمسلمين ، وجعلها سقاية للمسلمين [9].
- تمويل تجهيز **جيش العسرة [10].**

---

[5] – ينظر : البدء والتاريخ : للمطهر بن طاهر المقدسي ت(355 ه) اعتنى بنشره: كلِمان هُوار ت(1927 م – 1345 ه) أرنست لرُو الصَحّاف – باريس، ما بين 1899 – 1919 م : 137/4 .

[6] – رواه الترمذي 498/2 رقم(1209) .

[7] سورة النساء : 29 .

[8] – رواه الترمذي 70/6 برقم (3701)

[9] – الحديث رواه الامام احمد ، ينظر: المسند للإمام أحمد بن حنبل ت(164 – 241 ه) المحقق: شعيب الأرنؤوط [ت 1438 ه]– عادل مرشد – وآخرون ، مؤسسة الرسالة : 535/1 برقم (511) .

[10] – رواه الترمذي 70/6 برقم (3701) .

- توسعته **المسجد النبوي** [11] ، فإن هذا العطاء وغيره لم يكن عبثًا، بل نابعًا من تربية شرعية متأصلة في نفسه التاجرة التي فهمت التجارة مع الله قبل الناس ، متعايش مع مقاصد قول الله تعالى ﴿ إِنَّ اللَّهَ اشْتَرَى مِنَ الْمُؤْمِنِينَ أَنْفُسَهُمْ وَأَمْوَالَهُمْ﴾ [12].

3. القيادة التجارية الحكيمة :

امتازت شخصية سيدنا عثمان رضي الله عنه بالتوازن الإداري والتجاري حيث كان قادرًا على تنمية ماله مع المحافظة على القيم مما أهّله لأن يكون خليفة راشدًا شهد له التاريخ بالعدل والحكمة والكرم.

الفرع الثالث : التاجر المسلم بين المبدأ والربح

يرسم الإسلام نموذجًا للتاجر لا ينفصل فيه الاقتصاد عن الإيمان ، ولا الربح عن الأخلاق ، بل يُدمج الجانب المادي بالروحي ، ويجعل من التجارة طريقًا للفوز في الدنيا والآخرة يتضح من خلال :

1. النية التعبدية في التجارة :

فالتاجر المسلم يبتغي بعمله وجه الله تعالى ، ويحرص على الكسب الحلال، ويحتسب تعبه وجهده. يقول النبي ﷺ : (انما الأعمال بالنيات ..) [13]، فما دام الهدف نبيلاً والوسيلة شرعية، أصبحت التجارة عبادة .

2. العدل والرحمة في السوق :

فقد قال النبي ﷺ: **(رَحِمَ اللَّهُ رَجُلًا، سَمْحًا إِذَا بَاعَ، وَإِذَا اشْتَرَى، وَإِذَا اقْتَضَى)** [14] ، فالتاجر المسلم ليس ساعيًا للربح المجرد ، بل هو مُعِين على حاجات الناس ، وميسر لمنافعهم، وهذا روح الاستخلاف الذي نصت عليه الادلة الكريمة .

3. الوقاية من فتنة المال :

لقد جعل الإسلام من الزكاة والإنفاق وسائل لحماية التاجر من التعلّق بالدنيا ، وتربية النفس على العطاء ، مما ينعكس على شخصية التاجر بالاتزان ، والتوازن بين الغنى الروحي والمادي ، قال الله تعالى سمحخُذۡ مِنۡ أَمۡوَٰلِهِمۡ صَدَقَةٗ تُطَهِّرُهُمۡ وَتُزَكِّيهِم بِهَا سجى [15] ، وقد قال النبي صلى الله عليه وسلم : (إِنَّ لِكُلِّ أُمَّةٍ فِتْنَةً، وَإِنَّ فِتْنَةَ أُمَّتِي الْمَالُ) [16] ، وقد مثّل سيدنا عثمان بن عفان رضي الله عنه ذروة النموذج الإسلامي للتاجر الصالح الذي استطاع أن يوظف تجارته في خدمة الدين، ويحوّل الثروة إلى منبر من منابر الجهاد والتكافل ، وتُعدّ سيرته أنموذجًا قابلًا للاحتذاء في تأصيل التجارة الشرعية، وتعزيز مبادئ الاقتصاد الإسلامي، وتجسيد القيم العليا في واقع السوق، كما أنها دليل على أنّ التاجر الصدوق الأمين هو أحد أعمدة الحضارة الإسلامية .

المطلب الثاني : تحليل وشرح القواعد الخماسية العثمانية

ان هذه القواعد الخماسية في التجارة والمذكورة في الاثر السابق لهي تعبير ادبي بليغ نتيجة تجربة طويلة واختلاط طويل المدى في السوق ورجالاته ، وعلم واسع بفلسفته واخلاقه ، وسيأتي قيمة هذا الفهم العميق لمبادئ التجارة من خلال شرح تلك القواعد , ويتضح اكثر ذلك الفهم في المطلب الاخير في محاولة فهمها اكثر عن طريق تنزيلها في الواقع التجاري

---

[11] – رواه الامام احمد : 287/10 برقم (6139) .

[12] سورة التوبة الاية : 111 .

[13] – رواه الامام البخاري : لابي عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري الجعفي المحقق: د. مصطفى ديب البغا ،(دار ابن كثير، دار اليمامة) – دمشق الطبعة: الخامسة، 1414 هـ – 1993 م : 3/1 برقم (1) .

[14] – رواه الامام البخاري : 730/2 برقم (1970) .

[15] – سورة التوبة الاية : 103 .

[16] – رواه الامام احمد : 15/29 برقم (17471) .

المعاصر ومدى توافقها مع التجارة الكلاسيكسة , ومعرفى مدى صلاحها من ذلك الوقت المبارك الى يومنا هذا ، كيف لا تكون كذلك وان اساس انطلاقها هو مقاصد الشرع الحنيف ، وقبل الخوض في تنزيلها واسقاطها على التجارة المعاصرة لا بد من التعريج على شرح معانيها ، وتحليل مقاصدها على النحو الاتي :

- ✓ **القاعدة الاولى (اعالج) :**

المعنى: أي اني احاول ان أصلح ما فسد أو تعرّض للتلف من البضائع أو التجارة، وأحاول إحيائه أو إعادة بيعه بطريقة صحيحة ، وهذا سيوفر وقت ومال اضافي فيما لو تم استبدال السلع التي تحتاج معالجة وادامة وهكذا.

المثال: إذا تلف جزء من الشحنة ، كأن تكون بعض العبوات مكسورة أو مغلفة بشكل غير جيد ، لا يُرمى المنتج كله، بل تُفرز الصالحة وتُباع، أو يُعاد تغليفها لتقليل الخسارة.

- ✓ **القاعدة الثانية: (أُنمّي) :**

المعنى : أنمي مالي وتجارتي وأوسع نشاطي التجاري ، ولا أكتفي بالحد الأدنى من ذلك ، بل اسعى وراء اي فرصة ممكن ان اوسعها بها ، واتطلع اقصى الاطلاع الى شتى المجالات التجارية الحلال الممكنة لخوضها والدخول بها بعد الاعداد ودراسة الجدوى لها.

المثال: بدل أن أكتفي ببيع منتج واحد أُدخل منتجًا مكملاً له ، فمثلًا : وانا تاجر في بيع القهوة لا بد ان انمي تجارتي هذه ببيع ادوات تحضير القهوة ، واعمل الاعلانات لاصحاب الماركات التي تعتني بالقهوة والتي تعتني بادوات تحضيرها ، وهكذا .

- ✓ **القاعدة الثالثة : (لا أزدري ربحًا):**

المعنى: يقال ازدرى بخصمه : اي حقَّره واستخفَّ به ، وازدرته عيني اي : احتقرته [17] ، ومنه قول الله تعالى سمحوَلَآ أَقُولُ لِلَّذِينَ تَزۡدَرِيٓ أَعۡيُنُكُمۡ لَن يُؤۡتِيَهُمُ ٱللَّهُ خَيۡرًاۖ ..سجى [18] ، هنا يتضح المعنى اي : لا أحتقر الربح وان كان قليلا ، بل أراه مقبولًا ومباركًا لانه يدخل ضمن الكسب الحلال ، فالقليل المستمر – كما يقال – خير من الكثير المنقطع .

المثال: إذا عرض علي زبون شراء بضاعة بهامش ربح صغير جدًا، فلا أرفضه ، إذا كان البيع سيحرك رأس المال ، فضلا عن الارباح الصغيرة المتنوعة لها نماء مبارك على اصل راس المال الذي من المفترض ان يدخل في مجالات تجارية متنوعة.

- ✓ **القاعدة الرابعة: (لا أشتري شيخًا):**

المعنى: لا أشتري البضاعة القديمة أو التي فات وقتها ، والشيخ هو المسن الذي ظهر عليه التقدم بالزمن أو انه القديم [19] .

المثال : عدم شراء المنتجات التي تقترب من انتهاء صلاحيتها مثلا ، أو الأجهزة التي أصبحت قديمة الطراز ، او التي بدأ الاستغناء عنها بالبدائل الفتية من السلع

- ✓ **القاعدة الخامسة : (وأجعل الرأس رأسين) :**

---

[17] – ينظر : معجم اللغة العربية المعاصرة : للدكتور أحمد مختار عبد الحميد عمر ت (1424 هـ) ، عالم الكتب ، الطبعة : الأولى، 1429 هـ – 2008 م : 983/2 .

[18] – سورة هود الاية 31 .

[19] – ينظر : تاج العروس من جواهر القاموس : لمحمّد مرتضى الحسيني الزَّبيدي ، تحقيق: جماعة من المختصين ، من إصدارات: وزارة الإرشاد والأنباء في الكويت – المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بدولة الكويت : 286/7 .

المعنى: هو تعبير يحتمل معانٍ كثيرة : من اهمها ان أشرك آخرين في التجارة لتقليل المخاطرة وزيادة رأس المال والخبرة ، أي الشراكة الذكية ، ويحتمل ان ادخل رأس المال في اكثر من وجه في التجارة لتحقيق نفس المقصد وهو تقليل المخاطرة وترميم الخلل في باقي وجوه تجاراتي التي تتعرض لعواصف الاسواق وهو نوع من المعالجة التي تكلمنا عليه في القواعد التجارية انفة الذكر .

المثال: الدخول بشراكات ثقة متنوعة ، والدخول باستثمارات متعددة الوجوه

وخلاصة ما مر بنا انه لا بد من ان يكون لدى التاجر المسلم وغيره ثقافة هذه القواعد التجارية وهي باختصار إصلاح البضاعة لأجل الأمانة والبركة تقليل الفاقد وزيادة الاستفادة وهذا مختصر لفظ (اعالج)، كذلك توسعة التجارة طلبًا للرزق الحلال النمو المالي وتحقيق الأرباح وهو ما يتحقق في قوله (أُنَمّي) ، وعدم التضجر واحتقار الربح القليل فهو اساس البركة في رؤوس الاموال ، وتجنب الغبن والكساد في إدارة المخزون وتقليل الفاقد قدر الامكان وهو متمثل بـ(لا اشتري شيخا) ، كذلك الدخول بشراكات لتوسيع التمويل وتقليل المخاطر وتنويع الاشمارات برأس المال .

المطلب الثالث : إسقاطات الخماسية على التجارة المعاصرة وتجلياتها فيها :

لقد مر بنا بيان معاني ومقاصد هذه القواعد الخماسية في التجارة ، واتضح لنا معانيها الكبيرة في ادارة العمل التجاري ورأس المال ، وهنا سأحاول اسقاط هذه المعاني على التجارة المعاصرة ، وتحت اي مسمى تدخل تلك القواعد سابقة الفضل تلك المعاني والنظريات التجارية المستخدمة في المفاهيم الاقتصاد الكلاسيكي التقليدي [20] ، وما سيأتي اسقاط تلك القواعد على التجارة المعاصرة والمقارنة قدر المستطاع بين واقعه وبين مقاصد تلك القواعد على النحو التالي :

اولاً (اعالج) :

❖ **التنزيل** على الواقع المعاصر: ففي التجارة الكلاسيكية الحديثة ، تُستخدم تقنيات مثل:

- إعادة التدوير وإعادة التغليف.
- تصنيف المنتجات حسب الجودة (Grade A / B / C).
- البيع بخصومات في أقسام الـ (Outlet) وغيرها من المبادئ والتقنيات المستخدمة في التجارة .

❖ **المقارنة** [21] :

التاجر في الاقتصاد الاسلامي يفترض ان يفعل ذلك بدافع الأمانة وتقدير النعمة من الزوال اضافة الى تقليل الخسائر وزيادة الكفاءة ، بينما التاجر الكلاسيكي في العموم يسعى في هذا الجانب لخفض الخسائر وزيادة الكفاءة فحسب .

ثانياً (انمي) :

❖ **التنزيل** على الواقع المعاصر يكمن مثلا في :

- تنويع مصادر الدخل او ما يسمى بـ(Diversification).
- الاستثمار في التسويق الرقمي، تطوير سلسلة الإمداد، فتح فروع جديدة وغير ذلك من وجوه النماء .

[20] – فضلا لا امراً مراجعة بحثي الموسوم : (اسهامات علماء المسلمين في أسبقية تأسيس النظريات والقوانين والمعاملات الاقتصادية التقليدية) فهو نافع جداً ان شاء الله تعالى.

[21] – لا نقصد من هذه المقارنة هو ان التاجر غير المسلم لا يحمل الامانة ، بل المقصد من ذلك ان على المسلم ان يتحلى بمقاصد تلك القواعد والمقاصد الاخرى المنصوص عليها في الشريعة الاسلامية لانها ناتجة عن عقيدة يبتغي بمعاملاته وجه الله تعالى بالدرجة الاولى ، اما غير المسلم في العموم فان النفعية والمادية هي التي تطغي على منهجه في الكسب كما هو المعروف في الرأسماليين وغيرهم .

❖ **المقارنة:**

فالتاجر المتمسك بمقاصد الشرع في التجارة والكسب ينمّي المال بدافع الأمانة والعبادة وطلبًا للبركة ، مقترنة في ذلك النية في مرضات الله تعالى ، بينما التاجر الكلاسيكي ينمّي المال بمنطق الربح والتوسع والنمو المالي فحسب من غير مقاصد روحية غالباً .

ثالثاً (لا ازدري ربحا) :

❖ **التنزيل** على الواقع المعاصربصور منها :

• البيع بالخصومات والعروض او ما يسمى بـ(Promo sales) .

• سياسة الـ High turnover, low margin وهي تعني (الربح قليل في مقابل المبيعات الكثيرة).

❖ المقارنة : هنا يمكن القول ان لا فرق بين التاجرَيْن في هذه القاعدة فانها ثابتة في الواقع التجاري المعاصر ويزاولها الجميع الا ان التاجر المسلم لا يزدر الربح القليل لأنه يفترض يؤمن بالبركة ، بينما التاجر في الطرف الاخر يقبل الربح القليل إذا كان مجديًا رقميًا ومربحًا طويل الأجل ، بشرط انه متحقق وفق دراسة جدوى على الزمن البعيد .

رابعاً (لا اشتري شيخا) :

❖ **التنزيل** على الواقع المعاصر بصور متعددة من اهمها مثلا لا حصرا :

• تطبيق أنظمة الـ Inventory الذكية التي تحذر من المخزون القديم ، وهو نظام حديث يجمع بين مقاصد القاعدة وبين المواكبة

• التخلص من البضائع البطيئة الدوران (Slow movers).

❖ **المقارنة:** فالتاجر المسلم لا يشتري الشيخ والقديم من البضائع ؛ لأنه اولا محكوم بعدم ممارسة الغبن للناس وعدم خدع الزبون ، وثانيا تجنب تباطئ دوران رأس المال وزيادة تكاليف الخزن والصريف لها ، اما التاجر الرأسمالي في الغالب يتحاشى البضاعة القديمة ؛ لأنها تبطئ دوران رأس المال وتزيد التكاليف فحسب.

خامساً (اجعل الراس راسين) :

❖ **التنزيل** على الواقع المعاصرلهذه القاعدة يكون اختصارا بالتالي :

• الشركات المساهمة والمحدودة التي تسمى بـ(LLC – Limited Liability Company).

• الشراكات الاستثمارية (Joint Ventures) .

• التمويل الجماعي او ما يسمى بـ(Crowdfunding) .

المقارنة: الامر لكلا التاجرَين السعي وراء جعل الرأس رأسين هو طلبًا للبركة وتقاسم التبعات والأرباح ، والسعي للشراكة وذلك لزيادة التمويل وتقليل المخاطر واستغلال الموارد ، وهنا اصل الى نهاية هذا الطرح الذي اسال الله تعالى ان يكتب له القبول والاخلاص ، فما كان من توفيق من الله تعالى وحده ، وما كان من خطأ او زلل او نسيان فمني ومن الشيطان ، وان الله تعالى ورسوله وعلماء المسلمين منه براء ، واستغفر الله تعالى عليه ، واصلي واسلم على نبينا محمد وعلى اله واصحابه واتباع مقاصد شرعه الى يوم الدين ، والحمد لله رب العالمين .

أهم النتائج والتوصيات :

1. لم اذكر هذه الرواية الا على سبيل المثال لا الحصر , والا فأن من العلماء الذين ترجمت لهم ام لم اترجم لهم اقوالا كبيرة كان لها الدور المباشر او غير المباشر في تأسيس تلك النظريات والقوانين الاقتصادية .
2. تركت الكثير من النصوص والاثار لغرض الايجاز والتي من شأنها ان تكون الحجر الاساس لتأصيل التجارة الشرعية وبيان علوها عن مقاصد التجارة الكلاسيكية .
3. لم يهتم الفكر الاقتصادي الكلاسيكي بالتجارة الا في العصور المتأخرة , وقد ورد عن سيدنا علي رضي الله عنه في احدى وصاياه : **(استوص بالتجار وذوي الصناعات , وأوصِ بهم خيرا , المقيم منهم والمضطرب بماله والمترفّق ببدنه ، فإنهم موادّ المنافع ، وأسباب المرافق)** [22].
4. القواعد الخمسة بعضها يكمل البعض وبعضها من بعض فالنماء مثلا لا ياتي وانا ازدري ربحا ، او اشتري شيخا ، والمعالجة توافق ذلك والعكس بالعكس ، والكلام عن تنويع رأس المال هو من اجل النماء وعدم الوقوع في الخسارة التي اضطر الى المعالجة او الوقوع خطأً في شراء السلع القديمة وهكذا .
5. احث اخواني ونفسي اولا بالغوص في بحور مصنفات علمائنا ، وفي شتى المجالات , واخلاص النية في خدمة قيم ديننا الخالد والملائم لادارة العالم باسره وفي كل زمان ومكان , ولكل المجالات سيما الاقتصادية منها .

هذا وما كان من توفيق وصواب فمن الله تعالى وحده , وما كان خلل او تقصير فمني ومن الشيطان , والله تعالى ورسوله وعلمائنا بريئون منه , واستغفر الله تعالى منه في الحال , والله تعالى من وراء القصد كله , واخر دعوانا ان الحمد لله رب العالمين وصلى الله وسلم على محمد وعلى اله وصحبه اجمعين , والحمد لله رب العالمين .

قائمة المصادر والمراجع :

القران العظيم

1. صحيح البخاري : لأبي عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري الجعفي , تحقيق : د. مصطفى ديب البغا (دار ابن كثير، دار اليمامة) – دمشق الطبعة: الخامسة، 1414 هـ - 1993 م . 2721 .
2. الجامع الكبير لأبي عيسى محمد بن عيسى الترمذي (ت 279 هـ) حققه وخرج أحاديثه وعلق عليه: بشار عواد معروف، دار الغرب الإسلامي – بيروت الطبعة: الأولى، 1996 م .
3. البدء والتاريخ : للمطهر بن طاهر المقدسي ت(355 هـ) اعتنى بنشره: كلِمان هُوار ت(1927 م – 1345 هـ) أَرنست لرُو الصَحّاف – باريس، ما بين 1899 – 1919 م .
4. المسند للإمام أحمد بن حنبل ت(164 – 241 هـ) المحقق: شعيب الأرنؤوط [ت 1438 هـ]- عادل مرشد – وآخرون ، مؤسسة الرسالة .
5. معجم اللغة العربية المعاصرة : للدكتور أحمد مختار عبد الحميد عمر ت (1424 هـ) ، عالم الكتب ، الطبعة : الأولى، 1429 هـ - 2008 م .

[22]– التذكرة الحمدونية : لمحمد بن الحسن بن محمد بن علي بن حمدون، أبو المعالي، بهاء الدين البغدادي ت (562هـ) دار صادر، بيروت , الطبعة: الأولى، 1417 هـ) : 323/1 .

6. تاج العروس من جواهر القاموس : لمحمّد مرتضى الحسيني الزَّبيدي ، تحقيق: جماعة من المختصين ، من إصدارات: وزارة الإرشاد والأنباء في الكويت – المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب بدولة الكويت .
7. اسهامات علماء المسلمين في أسبقية تأسيس النظريات والقوانين والمعاملات الاقتصادية التقليدية : للدكتور سيف اسماعيل عبود ، وهو بحث منشورفي مجلة الفارابي للعلوم الإنسانية، المجلد (6)، العدد (1)، نوفمبر (2024) .

List of sources and references:

Quran

1. **Sahih al-Bukhari**, authored by Imam Muhammad ibn Ismail al-Bukhari, one of the most authoritative collections of prophetic traditions in Islam. This edition was critically edited by Dr. Mustafa Dib al-Bugha and published by Dar Ibn Kathir and Dar al-Yamamah in Damascus (5th edition, 1993).
2. **Al-Jami ‘al-Kabir**, compiled by Imam al-Tirmidhi (d. 279 AH), is one of the six major collections of hadith in Sunni Islam. The version used here was edited, annotated, and verified by Bashar Awwad Ma‘ruf, and published by Dar al-Gharb al-Islami, Beirut (1st edition, 1996).
3. **The Beginning and History** (*Al-Bad’ wa al-Tarikh*), written by al-Mutahhar ibn Tahir al-Maqdisi (d. 355 AH), is an early Islamic historical work. It was edited and published in French academic circles by Clément Huart and Ernest Leroux in Paris between 1899 and 1919.
4. **Musnad Ahmad**, a comprehensive collection of hadiths arranged by narrator, authored by Imam Ahmad ibn Hanbal (164–241 AH). This scholarly edition was verified by Shu ‘ayb al-Arna’ut, Adel Murshid, and colleagues, and published by al-Resalah Foundation.
5. **Contemporary Arabic Language Dictionary**, compiled by Dr. Ahmad Mukhtar Omar (d. 2004), is a modern lexicon reflecting current usage of Arabic vocabulary. Published by Alam al-Kutub in Cairo (1st edition, 2008).
6. **Taj al-‘Arus**, by Muhammad Murtada al-Zabidi, is an encyclopedic dictionary based on classical Arabic sources. This edition was produced by a team of scholars under the supervision of the National Council for Culture, Arts and Letters in Kuwait.
7. **Muslim Scholars' Contributions to the Early Development of Economic Theories and Practices**, a research paper by Dr. Saif Ismail Abbood, published in *Al-Farabi Journal for Human Sciences*, Volume 6, Issue 1, November 2024.