

T.C  
İSTANBUL SABAHATTİN ZAİM ÜNİVERSİTESİ  
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ  
İSLAM İKTİSADI VE HUKUKU ANABİLİM DALI  
İSLAM İKTİSADI VE HUKUKU BİLİM DALI

HALEP'TEKİ TEKSTİL FABRİKALARINDA İSTİJRÂR  
AKDİ VE BUNUN ÇAĞDAŞ UYGULAMALARI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Nadra KHALOUF

Tez Danışmanı

Dr. Öğr. Üyesi Mohammad Ghaith MAHAINI

İstanbul

Ocak – 2024

الجمهورية التركية

جامعة إسطنبول صباح الدين زعيم

معهد الدراسات العليا

قسم فقه الاقتصاد الإسلامي

عقد الاستمرار وتطبيقاته المعاصرة في المصانع النسيجية في حلب

رسالة الماجستير

نادرة خلوف

مشرف الرسالة

د. محمد غيث مهايني

إسطنبول

كانون الثاني - 2024

Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürlüğüne

Bu çalışma, jürimiz tarafından İslam İktisadı ve Hukuku Anabilim Dalı, İslam İktisadı ve Hukuku (Arapça) Bilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir

Danışman Dr. Öğr. Üyesi Mohammad Ghaith MAHAINI

Üye Prof. Dr. Heytem HAZNE

Üye Doç. Dr. Mohamad Anas SARMINI

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

.....  
Prof. Dr. Erhan İÇENER  
Enstitü Müdürü

## BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ

Yüksek Lisans tezi olarak hazırladığım "**Halep'teki Tekstil Fabrikalarında İstijrâr Akdi Ve Bunun Çağdaş Uygulamaları**". adlı çalışmanın öneri aşamasından sonuçlandığı aşamaya kadar geçen süreçte bilimsel etiğe ve akademik kurallara özenle uyduğumu, tez içindeki tüm bilgileri bilimsel ahlak ve gelenek çerçevesinde elde ettiğimi, tez yazım kurallarına uygun olarak hazırladığımı, bu çalışmamda doğrudan veya dolaylı olarak yaptığım her alıntıya kaynak gösterdiğimi ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu beyan ederim.

Nadra KHALOUF

### تعهد بالالتزام بالقواعد العلمية الأخلاقية

لقد التزمت خلال الفترة من مرحلة اقتراح الرسالة باسم "عقد الاستجرام وتطبيقاته المعاصرة في المصانع النسيجية في حلب". وحتى نهاية إعدادي لهذه الرسالة، بالقواعد الأخلاقية العلمية، وأقرُّ بأنني قد قمت بإعداد جميع المعلومات في الرسالة وفقاً لقواعد كتابة الرسالة التي حصلت عليها في إطار الأخلاقيات العلمية والتقاليد، وأنَّ جميع الاقتباسات التي استخدمتها في رسالتي بشكل مباشر أو غير مباشر هي كما وثَّقْتُها، وكما أثبتتها في قائمة المراجع.

نادرة خلوف

## كلمة شكر وإهداء

الحمد لله حتى يبلغ الحمد منتهاه، أحمده تعالى أن وفقني ومنحني القدرة والعزيمة وهياً لي الأسباب لأن أتم هذا البحث العلمي، وأنه سبحانه أعانني على كتابة هذه الرسالة رغم الظروف الصعبة التي مررت بها في غربتي، هذا من فضله تعالى علي وكان فضله عظيماً.

وأتقدم بالشكر والامتنان للدكتور الفاضل: محمد غيث مهاني، على تكرمه بالإشراف على علي هذا البحث العلمي، وعلى مساعدته لي وعلى ما قدمه من الرعاية العلمية والتوجيهات والنصائح خلال مدة إعداد هذه الرسالة.

كما أتقدم بالشكر والتقدير للأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة علي ما بذلوه من جهد في قراءة رسالتي وعلى ما أبدوه من ملاحظات ومقترحات لها.

كما أهدي ثمرة جهدي: إلى من أراد أن يتحرى الحلال في كسبه، وأن يكون ممن قال عنهم نبينا ﷺ: "التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء" إلى تجار وصناعي بلادي وكل بلد عانت ويلات الحروب والأزمات، أقدم هذا البحث لعلكم تجدون فيه إغاثة لكم على إيجاد بعض الحلول الشرعية في زمن كثرت فيه الشبهات.

إلى جنتي في دنياي والداي الكريمين فما أنا إلا ثمرة تربيتكما، إلى أخوتي البعيدين عني في غربتي ولكن كانت دعواتهم قريبة مني.

إلى من جعله الله سبباً في وصولي إلى هنا وإلى من قدم لي كل ما يملك من دعم، إلى من ساندني وكان معي في حلو الحياة ومرها زوجي العزيز أسأل الله أن يجازيك على إحسانك إحساناً.

إلى كل من دعا لي بدعوة في ظهر الغيب، أهدي نجاحي هذا راجية المولى أن أكون عند حسن ظنكم بي، وأن يجازيكم الله بالرضا والسعادة وراحة البال.

**ÖZET**  
**HALEP'TEKİ TEKSTİL FABRİKALARINDA İSTİJRÂR AKDİ**  
**VE BUNUN ÇAĞDAŞ UYGULAMALARI**

Nadra Khalouf

Yüksek Lisans, İslam İktisadı ve Hukuku

Tez Danışmanı: Dr. Öğr. Üyesi Mohammad Ghaith MAHAINI

Ocak, 2024 – 108 Sayfa

Bu tez, küresel krizler ışığında tekstil endüstrisindeki bir İsticrar Akdinin bazı sorunlarına dikkat çekti.

Çalışmada bir İsticrar Akdinin sanayici ve tacirlerle yapılan satış işlemlerinde gerekli olan önemli sözleşmelerden biri olduğu görülmektedir.

Çalışmada bir İsticrar satmanın anlamı ele alınmış ve genel bir bakış sunulmuştur.

Bu sözleşmeyi ve tekstil fabrikaları üzerindeki etkisini incelemek için, en önemlisi bir İsticrar Akdinin hukuki açıdan tanıtılması, diğer sözleşmelerden ayrılması ve tekstil sektöründe bir İsticrar Akdinin en belirgin şartlarından bahsedilmesi , hukuki hükmünün bilinmesi ve bir İsticrar sözleşmesinin ele alınmasından kaynaklanan hukuki sorunların bilinmesi olan hedefler belirlenmiştir.ve bir İsticrar Akdinin yanlış uygulanmasından kaynaklanan sorunları önlemek için meşru teklifler sunar.

Bu hedeflere ulaşmak için, çalışma, fabrika yöneticilerinden uzman uzmanlarla, karşılaştıkları en önemli sorunları bulmak, uygun Şeriat çözümleri bulmalarına yardımcı olmak için görüşme yöntemini kullanarak tümevarımsal analitik yaklaşıma dayanıyordu.

Hukuki hukuki çözümler çalışmasının bulguları, İslam iktisadı alanında uzmanlaşmış Şeriat alimlerine, çalışmanın bulguları hakkındaki görüşlerini duymaları için sunuldu.

Tezde, bir İsticrarın satışının, eski fakihler tarafından tanınan eski bir satış olduğu sonucuna varılmıştır.

Satıcıdan malları ve ihtiyaçları azar azar almak ve ondan sonra ödemek esasına dayanır.

Ve terimin girdiđi satıřlara girdiđini.

Bir İsticrar sözleřmesi, içinde birçok řartın bulunduđu, yüklenicilerden birinin veya her ikisinin menfaatlerinin çeřitliliđine göre deđiřen, her řartın kendine özgü bir hükme bađlandıđı sözleřmelerden biridir.

Çalıřma, para birimlerinin büyük oynaklıđı ıřıđında, alternatif çözümlerden vazgeilebilirse bir İsticrarın satılmasını önermemekte ve kuralların hüküm ve kořullarına daha fazla arařtırma ve dikkat edilmesini nermektedir.

**Anahtar Kelimeler:** bir İsticrr szleřmesi, tekstil fabrikaları, cehalet, yapım kořulları, kresel krizler.



**ABSTRACT**  
**THE CONTRACT OF ISTIJRAR AND ITS CONTEMPORARY**  
**APPLICATIONS IN TEXTILE FACTORIES IN ALEPPO**

Nadra Khalouf

Master Thesis, Islamic Economics and Law.

Thesis Supervisor: Asst. Prof. Dr. Mohammad Ghaith MAHAINI

January, 2024 – 108 Pages

This thesis shed light on some of the problems of the Istijrâr contract in textile manufacturing, considering global crises.

The study shows that the Istijrâr contract is one of the important contracts that is necessary in sales transactions among industrialists and merchants.

The study addressed the meaning of selling the Istijrâr and provided an overview of it.

To study this contract and its impact on textile factories, the study set objectives, the most important of which are defining the Istijrâr contract, distinguishing it from other contracts, from a legal perspective, mentioning the most prominent legal conditions that are associated with the Istijrâr contract in the textile industry, knowing its legal ruling, and knowing Sharia problems that result from dealing with the Istijrâr contract, and submitting Sharia proposals, to avoid problems resulting from incorrect application of the Istijrâr contract.

To achieve these goals, the study relied on the inductive and analytical approach, using the interview method, with specialized experts, including factory managers, to find out the most important problems facing them, to help them find appropriate legal solutions.

The study's findings of legal and jurisprudential solutions were presented to legal scholars specialized in Islamic economics, to hear their opinions on the findings of the study.

The letter concluded that the sale of the Istijrâr is an ancient sale, recognized by ancient jurists.

It is based on taking the goods and needs from the seller little by little, and then paying for them after that.

And it falls within the sales in which the term has been entered.

The Istijrâr contract is one of the contracts in which there are many mandatory conditions, and they vary according to the diversity of the interests of one or both contracting parties, and each condition has its own legal ruling.

Considering the great fluctuation of currencies, the study does not recommend selling the Istijrâr if it is possible to do without it with alternative solutions and recommends further research and attention to the legal terms and conditions.

**Keywords:** the Istijrâr contract, textile factories, ignorance, Making conditions, global crises.



## الملخص

### عقد الاستجرار وتطبيقاته المعاصرة في المصانع النسيجية في حلب

رسالة ماجستير، قسم فقه الاقتصاد الإسلامي

نادرة أحمد خلوف

مشرف الرسالة: د. محمد غيث مهاني

كانون الثاني، 2024 - 108 صفحة

قامت هذه الرسالة بتسليط الضوء على بعض مشاكل عقد الاستجرار في المصانعة النسيجية، في ظل الأزمات العالمية.

حيث تبين الدراسة، أن عقد الاستجرار من العقود الهامة، التي لا بد منها في تعاملات البيع لدى الصناعيين والتجار.

وقد تناولت الدراسة، معنى بيع الاستجرار وقدمت لمحة عنه.

ولدراسة هذا العقد، وأثره على المصانع النسيجية، وضعت الدراسة أهدافاً، من أهمها، التعريف بعقد الاستجرار، والتفريق بينه وبين العقود الأخرى، من الناحية الشرعية، وذكر أبرز الشروط الجعلية، التي تقترن بعقد الاستجرار في المصانعة النسيجية، ومعرفة حكمها الشرعي، ومعرفة المشاكل الشرعية، التي تنتج عن التعامل بعقد الاستجرار، وتقديم المقترحات الشرعية، لتفادي المشاكل الناتجة عن التطبيق الخاطئ لعقد الاستجرار.

ولتحقيق هذه الأهداف، اعتمدت الدراسة على المنهج الاستقرائي التحليلي، بالاستعانة بأسلوب المقابلة، مع الخبراء المختصين، من مدراء المصانع، لمعرفة أهم المشاكل التي تواجههم، لمساعدتهم في إيجاد الحلول الشرعية المناسبة.

وتم عرض ما توصلت إليه الدراسة من حلول شرعية فقهية، أمام علماء شرعيين مختصين في الاقتصاد الإسلامي، لسماع آرائهم فيما توصلت إليه الدراسة.

وقد خلصت الرسالة إلى أن بيع الاستجرار هو بيع قديم، متعارف عليه عند الفقهاء القدامى.

يقوم على أساس أخذ البضائع والحاجات من البيع شيئاً فشيئاً، ثم دفع ثمنها بعد ذلك. وبأنه يندرج ضمن البيوع التي دخل فيها الأجل. إن عقد الاسترجار من العقود التي تكثر فيه الشروط الجعلية، وتتنوع بتنوع مصالح أحد العاقدين أو كليهما، ولكل شرط حكمه الشرعي. وفي ظل التذبذب الكبير للعملات، لا توصي الدراسة ببيع الاسترجار، إن أمكن الاستغناء عنه بحلول بديلة، وتوصي بالمزيد من البحث والاهتمام بالشروط الجعلية وأحكامها.

**الكلمات المفتاحية:** عقد الاسترجار، المصانع النسيجية، الجهالة، الشروط الجعلية، الأزمات العالمية.

## فهرس المحتويات

i	TEZ ONAY SAYFASI
ii	BİLİMSEL ETİK BİLDİRİMİ
iii	كلمة شكر وإهداء
iv	ÖZET
vi	ABSTRACT
viii	الملخص
x	فهرس المحتويات
xiv	فهرس الأشكال:
1	المقدمة:
2	مشكلة الدراسة:
2	أهداف الدراسة:
3	أهمية الدراسة:
3	منهجية الدراسة:
3	حدود الدراسة:
3	الدراسات السابقة:
6	الفرق بين البحث والدراسات السابقة:
7	هيكلية الدراسة:
9	الفصل الأول
9	تعريف بيع الاستجرار وأسمائه والبيع المشابهة له وأركانه وصوره
9	1.1 تعريف بيع الاستجرار
9	1.1.1 بيع الاستجرار لغة واصطلاحاً:
10	2.1 أسماء بيع الاستجرار:
10	1.2.1 بيعة أهل المدينة:
10	الوجيبة:

11	2.2.1	البيع بما ينقطع به السعر:
11	3.1	البيوع المشابهة لبيع الاستحجار والفروق بينهم:
11	1.3.1	بيع التقسيط:
11	2.3.1	بيع التعاطي:
12	13.3.	بيع المسترسل:
12	4.3.1	بيع التوريد:
13	5.3.1	بيع الاستصناع:
13	4.1	أركان عقد الاستحجار:
14	1.4.1	الركن الأول:
14	2.4.1	الركن الثاني:
14	3.4.1	الركن الثالث:
14	4.4.1	الركن الرابع:
14	5.1	صور عقد الاستحجار وأحكامه:
15	1.5.1	الصورة الأولى:
16	2.5.1	الصورة الثانية:
18	3.5.1	الصورة الثالثة:
20	4.5.1	الصورة الرابعة:
22	5.5.1	الصورة الخامسة:
25	6.5.1	ملخص:
27	2	الفصل الثاني
27		الأحكام والآثار المترتبة على بيع الاستحجار والشروط الجعلية المقترنة بالعقد:
27	1.2	الآثار المترتبة على بيع الاستحجار على كل من المورد والعميل:
27	21.1.	الآثار المترتبة على الصور الصحيحة
28	22.1.	الآثار المترتبة على الصور الفاسدة

- 23.1. متى ينعقد عقد الاستجرار ومتى يلزم المشتري استلام البضاعة؟ ومتى له حق عدم الاستلام؟ ..... 31
- 2.2 الشروط الجعلية في عقد الاستجرار: ..... 32
- 1.2.2 الشروط الجعلية الصحيحة: ..... 33
- 2.2.2 الشروط الجعلية الفاسدة: ..... 35
- 23.2. الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاستجرار في المصانع النسيجية: ..... 38
- 3 الفصل الثالث ..... 49
- بعض المشاكل التي تواجه المصانع النسيجية أثناء تطبيق عقد الاستجرار والحلول الشرعية المناسبة لها ..... 49
- 1.3 انهيار العملات: ..... 50
- 1.1.3 حقيقة تغيير قيمة النقود ..... 51
- 2.1.3 تعريف الدين لغة واصطلاحاً ..... 52
- 3.1.3 آثار تغيير قيمة الذهب والفضة في سداد الدين ..... 53
- 4.1.3 آثار تغيير قيمة العملة السورية في سداد الديون ..... 54
- 5.1.3 أقوال الفقهاء: ..... 57
- 2.3 جهالة الثمن في عقد الاستجرار ..... 60
- 2.2.3 أثر جهالة الثمن ..... 63
- 3.3 جهالة الأجل في تسليم الثمن في عقد الاستجرار: ..... 68
- 1.3.3 أثر جهالة أجل الثمن في العقد ..... 71
- 2.3.3 موت المشتري أو فقدانه قبل استلام المبيع وقبض الثمن: ..... 72
- 4.3 فقدان المواد الخام: ..... 77
- 4 الخاتمة: ..... 82
- التوصيات: ..... 84
- المراجع: ..... 86
- الملحق رقم 1: أسئلة المقابلة: ..... 93



## فهرس الأشكال:

- شكل (1-1): الصورة الأولى في عقد الاستجرار ..... 16
- شكل (2-1): الصورة الثانية في عقد الاستجرار ..... 18
- شكل (3-1): الصورة الثالثة في عقد الاستجرار ..... 20
- شكل (4-1): الصورة الرابعة في عقد الاستجرار ..... 22
- شكل (5-1): الصورة الخامسة في عقد الاستجرار ..... 25
- شكل (1-2): الشروط الجعلية الصحيحة ..... 35
- شكل (2-2): الشروط الجعلية الفاسدة ..... 38
- شكل (3-2): الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاستجرار ..... 48
- شكل (1-3): الجهالة ..... 67
- شكل (2-3): جهالة أجل تسليم الثمن ..... 70
- شكل (3-3): أنواع الخيارات ..... 77
- شكل (1-0): عقد الاستجرار ..... 85

## المقدمة:

لا يخفى على أحد أهمية عقد الاستجرار في كافة المجالات الصناعية والتجارية، من تسهيل عمليات حركة الموارد وإمداد الشركات بالمواد الأولية، وضمان استمرارية العمل في المصانع والمحافظة على نفس الجودة بعدم تغيير مصدر المواد بشكل مفاجئ، وعدم وجود رؤوس أموال كافية لشراء كميات كبيرة من المواد الخام للحصول على نفس الجودة، مما يؤدي إلى الحاجة لوجود مستودعات ضخمة تضم هذه البضائع حتى يأتي زمن تصنيعها وبيعها، مما يؤدي إلى تحمل أعباء التخزين ونفقاتها.

إن عالم الصناعة يزداد تقدماً يوماً بعد يوم، في ظل التطور السريع الذي نشهده في عصرنا الحالي، ولكننا نواجه مشاكل حقيقية في عقد الاستجرار، وأهمها المتغيرات السريعة لأسعار المواد الخام وتضخم العملات، والحروب التي اجتاحت العالم، وقطع أو تأخر في طرق التجارة العالمية.

إن هذا البحث يدرس التحديات التي تواجه تطبيق عقد الاستجرار في المصناعة النسيجية، والمشاكل التي تنتج عن تطبيقه في ظل الأزمات الاقتصادية العالمية، وخاصة هذا التضخم الكبير الذي يطرأ على العملات.

دراسة اقتصادية فقهية واقعية، حيث سيعتمد البحث على تعريف بيع الاستجرار وذكر الفرق بينه وبين البيوع الأخرى، وذكر صورته وحكم كل صورة على حدة، وذكر الشروط الجعلية التي تقترن بعقد الاستجرار في المصانع النسيجية، ثم عرض المشاكل الشرعية والتحديات التي تواجه الصناعيين، ثم طرح الحلول المناسبة لها، ومحاولة وضع عقد موحد ليصبح في متناول الصناعيين، ومن هنا جاء البحث بعنوان "عقد الاستجرار في المصناعة النسيجية في ظل الأزمات العالمية"، لبيان رأي الشريعة الإسلامية في هذا النوع من البيوع الذي انتشر في المصناعة النسيجية في حلب، ومساعدة المتعاملين في هذا النوع من البيوع أن يكون مصدر دخلهم خالٍ من الشبهات والله ولي التوفيق.

## مشكلة الدراسة:

إن معرفة أسلوب عقد الاستجرار والمشاكل التي تنتج عنه ضرورة شرعية واقتصادية ومن الواجب على المؤسسات الصناعية معرفتها، لتحقيق أهدافها في سهولة وإمكانية استجرار البضائع دون غبن فاحش ولا غرر، وذكر الصور الأنسب استخدامها في الظروف الحالية، مما يؤدي إلى تخفيف المشاكل الناتجة عن التطبيق الخاطيء لعقد الاستجرار.

يسعى الطالب من خلال دراسته البحثية للإجابة على السؤال الرئيسي:

ما هي آليات تطبيق عقود الاستجرار في مصانع النسيج؟ وماهي صورته؟ وما حكمها في ميزان الشريعة الإسلامية؟ ويتفرع عنه الأسئلة التالية:

1. ما هو عقد الاستجرار ما الفرق بينه وبين العقود الأخرى كالتقسيط والتوريد من الناحية الشرعية؟
2. ماهي أبرز الشروط الجعلية التي تقترن بعقد الاستجرار في المصانعة النسيجية؟ وما حكمها الشرعي؟
3. ماهي المشاكل التي تنتج عن التعامل بعقد الاستجرار في ظل الأزمات الاقتصادية؟ وماهي الحلول المقترحة؟

## أهداف الدراسة:

يسعى هذا البحث إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. التعريف بعقد الاستجرار التفريق بينه وبين العقود الأخرى من الناحية الشرعية.
2. تقييم الآثار الشرعية المترتبة على التعامل بعقود الاستجرار.
3. تقييم المشاكل الشرعية التي تنتج عن التعامل بعقد الاستجرار.
4. تقديم المقترحات الشرعية لتفادي المشاكل الناتجة عن تطبيق الخاطيء لعقد الاستجرار.

## أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة من أهمية تطبيق عقود الاسترجار والاستصناع في المصانعة النسيجية، حيث يسعى البحث إلى إيجاد حلول للمشاكل اليومية التي تواجه الصناعيين من انهيار في أسعار العملات وتغيير في أسعار المواد الخام، وفقدانها في بعض الأحيان، وانقطاع الطرق التجارية العالمية، خاصة أن عقد الاسترجار عقد قديم اعتاد الصناعيون والتجار على التعامل به لما له من أهمية في ضمان استمرارية العمل والمحافظة على الجودة، ويبين شكل 1-1 التالي أهمية الصناعة النسيجية في الاقتصاد السوري: "حيث تمثل عدد المنشآت نسبة 61% من منشآت القطاع الخاص، و78% من رأس المال، و74% من العمال".

## منهجية الدراسة:

اتبعت الدراسة منهجية مختلطة للإجابة على الأسئلة المطروحة، وهي على الشكل التالي:

1. المنهج الوصفي: يجمع ما يتعلق بعقد الاسترجار، من المراجع والمصادر المختلفة في المذاهب الأربعة، والبحث في كتب المعاصرين التي تتكلم عن عقود الاسترجار، ومن ثم البحث في الرسائل الجامعية.
2. المنهج الاستقرائي: بالاستعانة بأسلوب المقابلة لجمع البيانات المطلوبة، ومعرفة المشاكل التي تواجه المصانع النسيجية وتحليلها. وسيتم ذكر تفاصيل جمع العينة والمقابلات في القسم التطبيقي.

## حدود الدراسة:

كما أن نطاق الدراسة المعتمد في هذا البحث يضم المصانع النسيجية في شمال سورية والتي تعرضت لأزمات كثيرة بسبب الحرب الدائرة، كما أن النطاق الزمني للبحث هو عام 2023.

## الدراسات السابقة:

- محمد رافع، سالم، على "بيع الاسترجار وأحكامه في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة"، عام 2017م:

هي رسالة مقدمة لنيل درجة الدكتوراه، تحدث فيها الكاتب عن بيع الاستجرار، صورته، أحكامه التي تتداخل مع معاملات كثيرة، وكانت الدراسة مقارنة بين المذاهب الأربعة، وتحدث عن تطبيقاته المعاصرة، التي تظهر في مجالات الحياة المعاصرة.<sup>(1)</sup>

• هنية، جاب الله، "بيع الاستجرار في الشريعة الإسلامية"، وهو بحث أعد لنيل رسالة الماجستير، عام 2015\_2016م:

تضم الدراسة مفهوم البيع بصفة عامة، باعتبار بيع الاستجرار والعقود المتشابهة له، مثل بيع المعاطاة، إضافة إلى صورته وآراء الفقهاء حوله، وقد تحدثت عن التطبيقات المعاصرة في بيع الاستجرار، كعقد التوريد.<sup>(2)</sup>

• علي أسمهان، سالم، "بيع الاستجرار أحكامه وتطبيقاته المعاصرة"، عام 2015م:

استخدمت الدراسة المنهج الاستقرائي، والوصفي التحليلي، وأوضحت الدراسة أن بيع الاستجرار جائز لدخوله في عموم آية البيع، لأن الأصل في المعاملات المالية الحل وليس الحظر، وأكدت الدراسة على أن بيع الاستجرار يكيف على أنه بيع بسعر السوق، مما يتفاوت وأوصت الدراسة بأن تقوم المصارف الإسلامية بتطبيق عقد الاستجرار عن طريق المراجعة الإسلامية.<sup>(3)</sup>

• تقي الدين، العثماني، بحث بعنوان "أحكام البيع بالتعاطي والاستجرار"، ولكنه ضمن كتاب "بحوث في قضايا فقهية معاصرة"، عام 2013م:

---

(1) محمد رافع سالم، بيع الاستجرار وأحكامه في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة، (المنصورة: إدارة الدراسات العليا والبحوث \_ كلية الحقوق \_ قسم الشريعة الإسلامية، 2017م).

(2) هنية جاب الله، بيع الاستجرار في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة، (جامعة الشهيد حمه لخضر \_ لوادي، 2015\_2016م).

(3) علي أسمهان سالم، بيع الاستجرار أحكامه وتطبيقاته المعاصرة، مجلد عدد 31. (ليبيا: الجامعة الأسمرية زليتن \_ كليتي الآداب والعلوم).

هذا البحث اقتصر الباحث فيه على صورتين من صور بيع الاستجرار، وتحدث عن الاستجرار في المعاملات المصرفية، ولكن بإيجاز. وقد ذكر أن خلاصة ما توصل إليه من حكم الاستجرار بثمن مؤخر، إن كان البائع يبيع بثمن البضاعة المستلمة، كل ما يستلم منه فالبيع ينعقد بشكل صحيح عند الاستلام، ولكن المتبايعان تفاهما بأن الأخذ يكون على سعر السوق، وسعر السوق منضبط بمعيار معلوم فالبيع صحيح عند كل أخذ.

• معاذ خالد، علي، "بيع الاستجرار مفهومه وتكييفه الفقهي دراسة مقارنة"، وهو بحث متقدم لنيل درجة الماجستير عام 2010م، في جامعة آل البيت في الأردن:

تناولت موضوع بيع الاستجرار، وأنواع بيوع أخرى، لها صلة كبيع المعاطاة والاسترسال، ثم ذكر صورته، وحكم هذه الصور عند الفقهاء، وختم الرسالة بالحديث عن بعض التطبيقات المعاصرة لهذا البيع، كعقد التوريد، والبطاقات مسبقة الدفع والاشتراك في الصحف والمجلات، وكان أهم نتائج هذه الدراسة: أن بيع الاستجرار هو أخذ البضاعة من البائع على مراحل متعددة في أوقات مختلفة، بثمن مقدم أو بثمن مؤخر بعد استهلاكها، وهو بيع جائز ويكفي على أنه بيع بسعر السوق.<sup>(4)</sup>

• عبد العزيز بن محمد بن محمد الشيب، بحث بعنوان "بيع الاستجرار وتطبيقاته المعاصرة"، عام 2010م\_1431هـ.

هو بحث مقدم لنيل درجة الماجستير، وهو بحث متكامل تقريبا عن عقد الاستجرار، ببيان صورته وآثاره وأوصافه بشكل مفصل، وقد كانت أهم النتائج التي توصل إليها: أن بيع الاستجرار يقوم على أساس تجزئ استلام المبيع فيه، وأن بيع الاستجرار له صور باعتبارات مختلفة وينبغي على بعض ذلك الاختلاف في الأحكام، وأنه لا يخرج عن الإطار العام للبيوع، وينعقد عن طريق اللفظ وعن طريق المعاطاة، وأن الفقهاء متفقون على اشتراط، التكليف والرشد والاختيار، وإن بيع الاستجرار لا يجوز تعاقد المتبايعان به دون أن يتفقا على الثمن، أو على ربطه بسعر السوق، وأن سعر السوق في بيع الاستجرار بثمن مؤخر ينعقد عند الأخذ،

---

(4) معاذ خالد علي، بيع الاستجرار مفهومه وتكييفه الفقهي، (الأردن: جامعة آل البيت، 2010م).

ويكون بحسب السعر يوم الأخذ لا يوم المحاسبة، وقد أوصى الباحث بمزيد من البحث والدراسة.<sup>(5)</sup>

• رفيق يونس، المصري، ورقة بحثية بعنوان "بيع الاستجرار تعريفه وإشكالاته"، عام 2006م:

ألقى هذا البحث في إحدى الحوارات العلمية المنشودة، في ندوة حوار الأربعاء في جامعة الملك عبد العزيز، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي بالمملكة العربية السعودية، وتم نشره فيما بعد في كتاب بعنوان حوار الأربعاء، تحدث بإيجاز وعرف بيع الاستجرار وذكر صورته عند الفقهاء، وعلق على نص ابن تيمية، ثم ختم ورقته بملخصه.<sup>(6)</sup>

• أسامة الأشقر، بحث بعنوان "عقد الاستجرار صورته أحكامه تطبيقاته"، لم أجد سنة النشر.

قد تحدث عن صور عقد الاستجرار والتطبيقات الحديثة له، ولم يتعرض لتطبيقاته في المصانعة النسيجية وكانت أهم النتائج التي توصل إليها الكاتب، عقد الاستجرار لم يرد فيه نص يدل على معناه أو اسمه، وأنه يجوز صيغة المعاطاة في بيع الاستجرار، وأن هناك اختلافاً في تعريف عقد الاستجرار لأن هناك تعدداً في صورته، وتحدث عن جواز تأجيل الثمن واستلام المبيع باتفاق الفقهاء.<sup>(7)</sup>

#### الفرق بين البحث والدراسات السابقة:

1. اقتصرت الدراسات السابقة على ذكر عقود الاستجرار، وصورها، وبيان أحكامها الفقهية، وكيفية توظيف عقد الاستجرار لخدمة البنوك والعملاء، أما هذه الرسالة، سأحدث بها عن تلك التحديات التي يواجهها الصناعيون في المصانعة النسيجية بالتحديد أثناء تطبيق

---

(5) عبد العزيز بن محمد بن محمد بن محمد الشيب، *بيع الاستجرار وتطبيقاته المعاصرة*، 1430\_1431 هـ.

(6) يونس رفيق المصري، *حوار الأربعاء*، ط1. (جدة: معهد الاقتصاد الإسلامي \_ جامعة الملك عبد العزيز، 2008م).

(7) أسامة الأشقر، *عقد الاستجرار صورته، أحكامه، تطبيقاته*، (كلية الشريعة \_ جامعة قطر).

عقود الاسترجار، في ظل المستجدات، والمتطلبات الصناعية، والأزمات، حيث يسعى البحث إلى إيجاد حلول شرعية مناسبة، للمشاكل اليومية التي تواجه الصناعيين، على مستوى المورد والعميل، من متغيرات سريعة لأسعار المواد الأولية، وتضخم العملات، وقطع أو تأخر في طرق التجارة العالمية، وبعض المشاكل الشرعية، من جهالة الثمن ورد الديون.

2. يسعى البحث، إلى إيجاد عقد استرجار بضوابط موحدة، تستطيع جميع المصانع الرجوع إليه، حيث يكون محدداً في أسعار العملات، أو ما يعادلها من عملات أجنبية، يوم الأخذ أو يوم السداد؟ وضبط السعر هل هو يوم تسليم المبيع؟ أم يوم التوصية على المبيع؟

### هيكل الدراسة:

اقتضى البحث للتعريف بعقد الاسترجار والتعرف على مشاكله وإيجاد الحلول الشرعية المناسبة لها أن يتضمن: مقدمة وثلاثة فصول وخاتمة على النحو الآتي:

**الفصل الأول:** وتناول تعريف عقد الاسترجار ومفاهيم أساسية حوله وفيه مبحثان:

المبحث الأول: وفيه تعريف بيع الاسترجار، وأسمائه، والبيع المشابهة له، المبحث الثاني: وفيه أركان عقد الاسترجار وصوره وأحكامها الشرعية.

**الفصل الثاني:** وتناول الحديث عن الأحكام والآثار المترتبة على كل من المورد والعميل والشروط الجعلية المقترنة بعقد الاسترجار وآثارها وفيه ثلاثة مباحث:

**المبحث الأول:** الصور الصحيحة لبيع الاسترجار وأثرها على كل من المورد والعميل، الصور الفاسدة لبيع الاسترجار وأثرها على كل من المورد والعميل.

**المبحث الثاني:** وفيه الشروط الجعلية الصحيحة والشروط الجعلية الفاسدة وأحكامها.

**المبحث الثالث:** وفيه الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاسترجار في المصانع النسيجية وأحكامها على تخريجات الفقهاء.

**الفصل الثالث:** وتناول ذكر بعض المشاكل التي تواجه المصانع النسيجية أثناء تطبيق عقد الاسترجار والحلول الشرعية المناسبة لها وفيه ثلاثة مباحث:

**المبحث الأول:** وفيه الحديث عن مشكلة انهيار العملات في ظل الأزمات العالمية وتقديم حلول شرعية مناسبة.

**المبحث الثاني:** وفيه الحديث عن مشكلة جهالة الثمن في عقد الاسترجار وحكمها الشرعي وأثرها على العقد.

**المبحث الثالث:** وفيه الحديث عن مشكلة موت المشتري أو فقدانه في ظل الأزمات الحالية قبل استلام المبيع وقبض الثمن.

**المبحث الرابع:** وفيه الحديث عن مشكلة فقدان المواد الخام وكيفية إيجاد الحلول المناسبة لها.  
**الخاتمة:** وتتضمن أهم النتائج التي خرجت بها الدراسة.

## الفصل الأول

### تعريف بيع الاستجرار وأسمائه والبيوع المشابهة له وأركانه وصوره

يقدم هذا الفصل تعريفاً لبيع الاستجرار، ثم يتطرق إلى تسمياته، والبيوع المشابهة له، ويبرز التشابه والاختلاف بينهم. كما يناقش في أركانه وصوره، والحكم الفقهي لكل صورة.

#### 1.1 تعريف بيع الاستجرار

شُرِعَ البيع ليلبي حاجات العباد عموماً، ولكن الحاجات تتعدد، فكان من الطبيعي أن تتعدد صور البيع، وفقاً لما تقتضيه حاجات الناس، من توفر النقود لشراء مستلزماتهم أم لا، ومن بين حاجات الناس أن يتم أخذهم لأشياءهم من الباعة شيئاً فشيئاً، ثم تأدية ثمنها بعد مدة زمنية يتفقون بها مع البائع، وهذا ما يعرف ببيع الاستجرار.

##### 1.1.1 بيع الاستجرار لغة واصطلاحاً:

البيع لغة: "مبادلة المال بالمال تملكاً وتمليكاً".<sup>(8)</sup>

الاستجرار لغة: "الجذب والسحب وأجرته الدين أي أخرته له".

بيع الاستجرار اصطلاحاً: "أخذ الحوائج من البائع شيئاً فشيئاً ودفع ثمنها بعد ذلك".<sup>(9)</sup>

---

(8) أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، *على مختصر: أبي القاسم عبر بن حسين بن عبد الله بن أحمد الحرقفي*، ط1. (مكتبة القاهرة:)، 480.

(9) الموسوعة الفقهية الكويتية، وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية، (الكويت: دار السلاسل 1404 حتى 1427هـ) 9.43.

## 2.1 أسماء بيع الاستجرار:

تنوعت عبارات الفقهاء القدامى في تسميات عقد الاستجرار، فمنهم من يطلق عليه مصطلحاً خاصاً به، وبعضهم يذكر صفاته فقط ولا يسميه، ومنهم من سماه تبعاً لمكان معين اشتهر سكانه بالتعامل به.

وهذه التسمية موجودة عند الحنفية، وسبب هذه التسمية أن أخذ المشتري السلع من البائع بين الحين والآخر فيه معنى الجر والجذب.<sup>(10)</sup>

وكذلك عند الشافعية، فقد ذكر الهيثمي: "والاستجرار من بيع".<sup>(11)</sup>

### 1.2.1 بيعة أهل المدينة:

وهذه التسمية مشهورة عند المالكية فإنهم يسمون بيع الاستجرار "بيع أهل المدينة"،<sup>(12)</sup> وذلك لاشتهار أهل المدينة بالتعامل به.

#### الوجيبة:

وهي أن توجب البيع ثم تأخذه أولاً فأولاً، وقيل إن تأخذ منه بعضاً في كل يوم حتى تستوفي وعيلتك.<sup>(13)</sup>

---

(10) محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي، حاشية ابن عابدين رد المختار على الدر المختار، ط2.

(مصر: مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، 1966م)، ص 183.

(11) أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيثمي، تحفة المحتاج في شرح المنهاج، بدون طبعة. (مصر: المكتبة التجارية الكبرى، 1983م)، 217.

(12) مجلة الفقه الإسلامي، (جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي، 8 ذو الحجة) 1431هـ/852.12.

(13) أبو عمرو إسحاق بن مرار الشيباني بالولاء، الحميم، (القاهرة: الهيئة العامة لشؤون المطابع الأميرية، 1974م)، ص 292.

### 2.2.1 البيع بما ينقطع به السعر:

وقد استعمل ابن القيم هذه التسمية لبيع الاستجرار.<sup>(14)</sup>

### 3.1 البيوع المشابهة لبيع الاستجرار والفروق بينهم:

يندرج بيع الاستجرار ضمن البيوع التي دخل فيها الأجل، سواء على المبيع أو على الثمن، أو ربما على كليهما معاً، وهناك بيوع أخرى أيضاً دخل عليها الأجل، ولعله هناك علاقة بينها وبين بيع الاستجرار، فيما يلي أهم البيوع المشابهة، ووجه الشبه بينهم وبين عقد الاستجرار وكذلك الفروق:

#### 1.3.1 بيع التقسيط:

هو بيع البائع بضاعته بثمن مؤجل، يسدها له المشتري على دفعات في أوقات متفرقة.<sup>(15)</sup> والفرق الأهم بين بيع التقسيط وبيع الاستجرار: هو أن بيع التقسيط يكون الأجل فيه معلوماً، أما بيع الاستجرار فليس بالضرورة أن يكون الأجل محدد ومعلوم، والمعنى أن بيع الاستجرار قد لا يكون له أجل معلوم كالبيع المؤجل، ويمكن أن تكون طريقة الدفع بعد فترة قليلة أو كثيرة، وربما يتم الاتفاق على دفعات أسبوعية أو شهرية.

#### 2.3.1 بيع التعاطي:

وقد عرف بيع التعاطي أن يدفع المشتري الثمن دون أن يتكلم بشيء، وأن يعطي البائع البضاعة دون أن يتكلم بشيء أيضاً.<sup>(16)</sup>

وقد ذكرت الموسوعة الفقهية أن بيع الاستجرار أوسع، لأنه يأتي بحالتين الإيجاب وقبول، أو التعاطي، كما أن معظم التعامل بعقد الاستجرار، هو تأجيل الثمن وفي بعض الحالات عدم

---

(14) محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن القيم الجوزية، *إعلام الموقعين عن رب العالمين*، ط1.

(بيروت: دار الكتب العلمية، 1991م)، 5.

(15) اللجنة الدائمة للبحوث العلمية والإفتاء، *فتاوى اللجنة الدائمة* - المجموعة الأولى، الرياض

(16) أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتابي الحنفي بدر الدين العيني، *البنية شرح الهداية*،

(بيروت: 2000م)، ص 7.

تحديده، وهذا فيه الكثير من المنطق، إذ أن المتأمل في بيع الاستجرار، يرى أن بيع الاستجرار أعم، لأنه قد يكون بإيجاب وقبول، وقد يكون بالتعاطي.

وأن الغالب في بيع الاستجرار، تأجيل الثمن وعدم تحديده في بعض صورته، بينما الغالب في المعاطاة دفع الثمن عند التعاطي.

ثم إن بيع الاستجرار عقد طويل، يستمر أياماً وشهوراً، يتم فيه قبض المبيع على مراحل، ولهذا فهو في بعض صورته مجموعة من العقود، وأما المعاطاة فتتم مرة واحدة.<sup>(17)</sup>

### 3.3.1 بيع المسترسل:

وقد عرفه المالكية: "بأنه المستلم لبيعه"<sup>(18)</sup> وقد عرفه الحنابلة: "بأنه الجاهل بقيمة السلعة، ولا يحسن المبايعة"<sup>(19)</sup> وقد ذكر بعض العلماء المعاصرون: أنه لا فرق بين بيع المسترسل وبيع الاستجرار.<sup>(20)</sup>

والواضح من التعاريف، أن بيع المسترسل أعم من بيع الاستجرار، ذلك لأن المشتري في عقد الاستجرار قد يكون مسترسلاً، وقد يكون عالماً بثمن البضاعة.

### 4.3.1 بيع التوريد:

يُعرف بيع التوريد بأنه "عقد يتعهد بموجبه شخص، بتسليم شخص آخر، قدرًا معلومًا من شيء معلوم، أو تمكينه من خدمة معلومة، بشكل دوري أو مستمر، مقابل ثمن معلوم"<sup>(21)</sup>

---

(17) الموسوعة الكويتية، 9.43.

(18) شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالخطاب الرعيبي المالكي، مواهب الجليل في شرح مختصر خليل، ط3. (دار الفكر: 1992م)، 471.

(19) أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة، المغني لابن قدامة، ط1. (مكتبة القاهرة، 1969م)، 498.

(20) المصري، حوار الأربعاء، 23.

(21) رفيق يونس المصري، عقد التوريد والمناقضات، (جدة: مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جامعة الملك بن عبد العزيز)، الدورة الثانية عشر 477.

وبيع التوريد يدخل في صورة من صوره الأجل، كما ذلك في بيع الاستجرار، فيكون بذلك بيع الاستجرار أعم من التوريد، والتوريد صورة من صور الاستجرار.<sup>(22)</sup>

### 5.3.1 بيع الاستصناع:

هو عقد يشتري به شيئاً مما يصنع صنغاً، يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بأوصاف معينة، وبثمن محدد يدفع عند التعاقد، أو بعد التسليم، أو عند أجل معين.<sup>(23)</sup> والملاحظ من التعريف السابق أن.

**الفرق الأول:** بين الاستجرار والاستصناع، رغم التشابه الكبير بينهما، حيث من الممكن أن يكون عقد الاستجرار استصناعاً أيضاً، عندما تكون البضاعة غير جاهزة في المستودعات، وأن الاستصناع يرد على الصناعات فقط التي تصنع صنغاً، ولا يكون في الثمار، فهذه الأشياء يتم شراؤها عبر الاستجرار، وإذا تم شراؤها قبل وجودها فطريقتها السلم.

**الفرق الثاني:** أن الاستصناع عقد يشترط فيه العمل، إذا كان الصانع يقوم بذلك بنفسه، بينما الاستجرار، لا يشترط فيه العمل، وإنما يقوم باستجرار السلع فقط من غير شرط العمل، فرما يستجر من شركة، والشركة هي التي تستجر من المصنع.<sup>(24)</sup>

### 4.1 أركان عقد الاستجرار:

جعل الشارع الحكيم قواعد وأحكاماً وشروطاً وأركاناً للبيوع، يسير العباد في بيوعهم اليومية عليها، فإذا ما اختل ركن، أو شرط، لربما أصبح هذا البيع باطلاً أو فاسداً، لذا سأتناول أركان عقد الاستجرار:

<sup>(22)</sup> شبيب، بيع الاستجرار، 76.

<sup>(23)</sup> مجموعة من المؤلفين، فقه المعاملات، 262.

<sup>(24)</sup> خالد حسين علي الشويات، بيع الاستجرار أحكامه وتطبيقاته المعاصرة، (الأردن: جامعة جرش الخاصة،

2011م)، 143.

### 1.4.1 الركن الأول:

البائع: وهو الجهة التي تلتزم بإحضار البضاعة، وفق المواصفات المتفق عليها، ويترتب عليه التزامات، من تسليم للبضاعة في الوقت المحدد، والالتزام بالمواصفات المطلوبة للبضاعة.

### 2.4.1 الركن الثاني:

المشتري: وهو الجهة التي تطلب البضاعة، في مقابل الثمن الذي يدفعه، ويترتب عليه التزامات من دفع للثمن واستلام للبضاعة.

### 3.4.1 الركن الثالث:

الصيغة: وهي ما يدل على الرضا بالعقد وهي الإيجاب والقبول وهذه الصيغة قد تكون لفظية بالإيجاب والقبول، وقد تكون فعلية بالمعاطاة.<sup>(25)</sup>

### 4.4.1 الركن الرابع:

المبيع: ويشمل البضاعة التي ذكرت في العقد وتم الاتفاق على تسليمها، ولا بد أن يكون موجوداً، فلا ينعقد بيع المعدوم، ومعلوماً ليس بمجهول، ومنتفعاً به، وطاهراً.<sup>(26)</sup>  
العوض: وهو الثمن الذي يدفعه المشتري.

### 5.1 صور عقد الاسترجار وأحكامه:

تتعدد صور بيع الاسترجار وتتنوع كثيراً حسب حاجة الناس إلى ذلك، كذلك تختلف أحكام كل صورة عن الأخرى، وقد حاولت الباحثة ذكر هنا ما استطعت أن تجده في كتب الفقه الإسلامي، من صور لعقد الاسترجار مع أحكامها عند الفقهاء:

---

<sup>(25)</sup> هنية جاب الله، بيع الاسترجار في الشريعة الإسلامية، 15.

<sup>(26)</sup> المرجع السابق.

### 1.5.1 الصورة الأولى:

أخذ البضاعة من البائع على دفعات مع بيان الثمن وقت الاستلام، ثم دفع الثمن بعد ذلك في أوقات متفق عليها.

أما عن حكم الصورة الأولى فهو جائز، لمعلومية الثمن وقت الأخذ، كذلك المبيع معلوم، فيعد البيع بيعاً صحيحاً، والتكليف الفقهي لهذه الصورة عند الحنفية هي البيع بالتعاطي، لأن الثمن معلوم. (27)

والحكم الفقهي لهذه الصورة عند بعض المالكية، استحسان أصله عمل أهل المدينة، وقد ذكر صاحب المدونة بأنهم كانوا يشترون اللحم بدينار، ثم يدفعون ثمنها بعد ذلك، ولم ينكر أحداً عليهم. (28)

وعند الشافعية، أجاز هذه الصورة من أجاز صحة بيع المعاطاة كصيغة عقد، بغض النظر عن موضوع جهالة الثمن في بيع الاستجرار. (29)

وعند الحنابلة تدخل صور الاستجرار عندهم تحت ما يسمونه البيع بما ينقطع به السعر، والمفهوم من كلامهم أن هذه الصورة لا مشكلة عليها، مادام السعر معلوم للطرفين. (30)

وهذا ما يحدث أحياناً في حياتنا المعاصرة في المصانع النسيجية وصورته: أن يأتي المشتري إلى المصنع، ويرى البضاعة ويتفق مع البائع على السعر، وعلى زمن تسليم البضاعة على فترات محددة، ومن الممكن أن يتم أخذ قسم من المبيع، إن كان شيء من البضاعة جاهزاً، ويتم إرسال كشف أو فاتورة بالكمية والسعر مع كل قسم من البضاعة الذي تم إرسالها.

والشكل البياني التالي يوضح هذه الصورة:

---

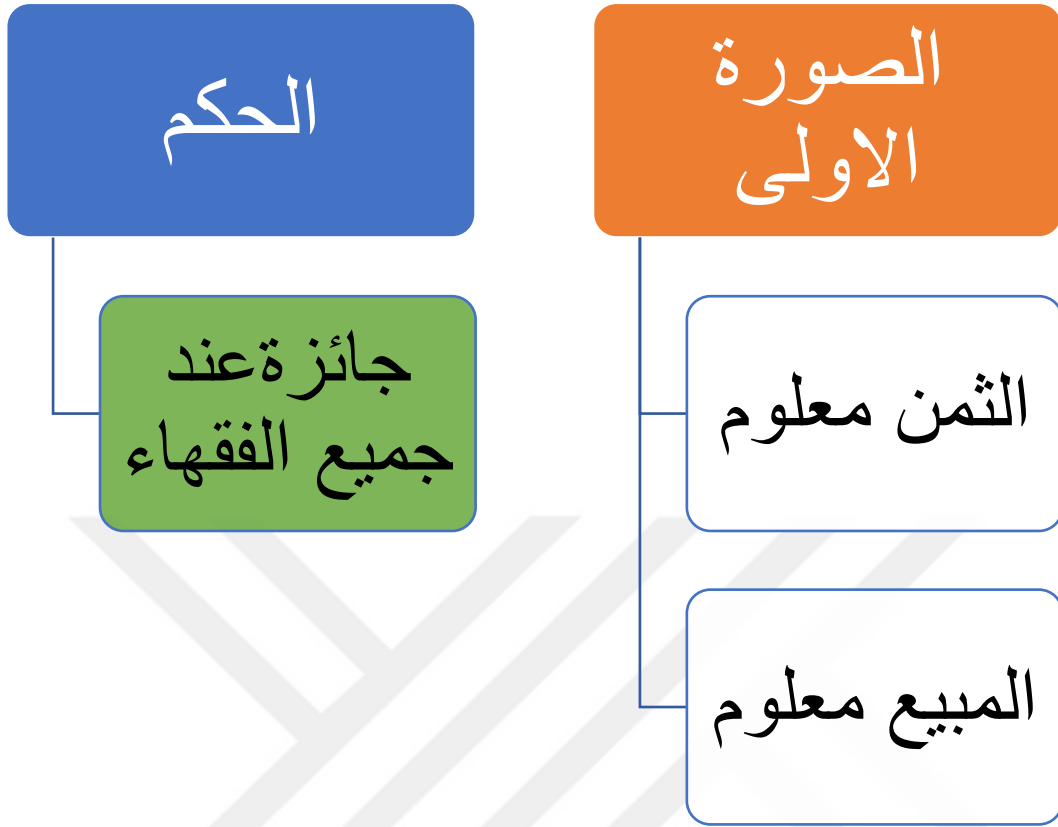
(27) ابن عابدين، رد المحتار، 516.

(28) مالك بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني، المدونة، ط1. (دار الكتب العلمية، 1994م)، 315.

(29) الهيثمي، تحفة المحتاج، 217.

(30) ابن قدامة، إعلام الموقعين، 5.

شكل (1-1): الصورة الأولى في عقد الاسترجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 2.5.1 الصورة الثانية:

دفع ثمن البضاعة كاملاً واستلام المبيع أو أقسام منه على مراحل.

وفي هذه الصورة تكون السلعة معلومة، والثلث أيضاً معلوم، وهنا يتم تأخير قبض السلع على فترات، والمالكية أجازوا هذه الصورة بشرطين: أن يكون المبيع معيناً، وأن يبدأ المشتري بأخذ المبيع، وبهذه الحالة يصبح البيع لازماً ولا يحق الفسخ لأحد المتعاقدين.<sup>(31)</sup>

وعند الحنابلة يرى أغلبهم جوازه، وتدخل هذه الصورة عندهم تحت مسألة أحكام تقسيط المسلم فيه.<sup>(32)</sup>

<sup>(31)</sup> الأشقر، عقد الاسترجار، 15.

<sup>(32)</sup> البهوتي، كشف القناع، 300.

وعند الحنفية هذه الصورة عندهم فاسدة، لاعتبار بعضهم أنه قرضاً جر نفعاً، ولا اعتبار آخر أن في المبيع جهالة، ولكنهم هم ذاتهم القائلون بفساد هذه الصورة وضعوا لها تصحيحاً، لأن الفساد عندهم في العقود يصحح، وصححوا هذه الصورة بأن المشتري لا يتكلم عند الشراء فينعتد البيع معاطاة، أو أن يقول المشتري للبائع كلما أخذ شيئاً من البضاعة هذا ما اتفقنا عليه، فيصبح عقداً جديداً.<sup>(33)</sup>

وعند الشافعية، لا تصح هذه الصورة عندهم لعموم قاعدة عدم جواز دخول الأجل على المبيع المعين، لأن ذلك يدخل ضمن بيع دين بدين.<sup>(34)</sup>

وتحدث هذه الصورة في المصانع النسيجية، بأن يأتي المشتري إلى المصنع، ويرى البضاعة الموجودة، ثم يدفع ثمن البضاعة كاملة التي قام بشرائها، ويشترط هنا استلام البضاعة على فترات محددة وذلك لسبب يكون عند المشتري وليس عند البائع، فالبائع هنا بضاعته جاهزة للشحن، ولكن المشتري سيأخذ البضاعة على فترات، حسب إنتاج مصنعه وحاجته إلى البضاعة، أو لعدم توفر أماكن في المستودعات عنده تتسع لحجم الكمية المطلوبة، ولكي نحاول أن تكون الصورة شرعية جائزة قدر المستطاع لنخرج من الخلاف بين الفقهاء، فمن الضروري هنا أن يتم تعيين البضاعة من قبل المشتري، وأن يبدأ البائع مباشرة بإرسال البضاعة وفق الكمية المحددة، أما مسألة دخول الأجل على المبيع المعين فلا مخرج منه!

وفي الشكل البياني 2.2 توضيح لهذه الصورة:

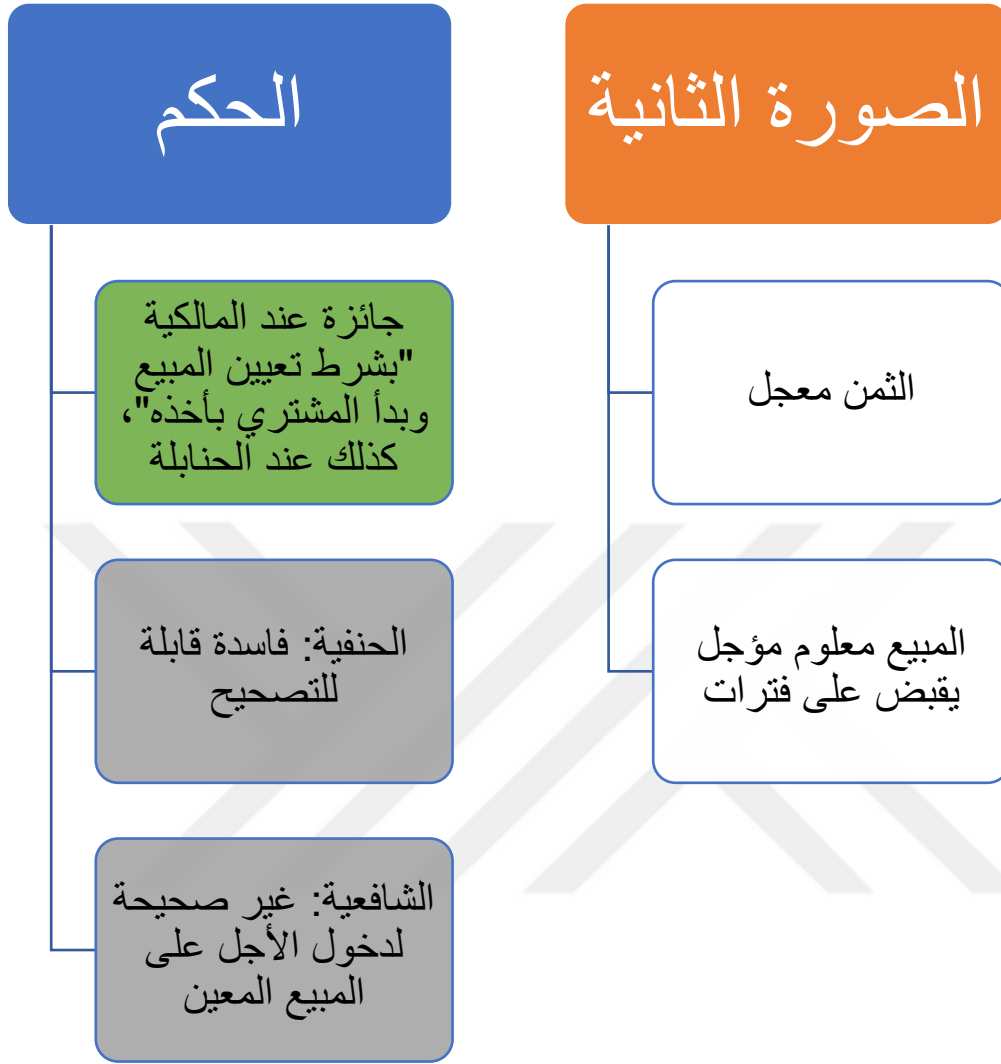
---

<sup>(33)</sup> زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ط 2، (دار

الكتاب الإسلامي)، 296.

<sup>(34)</sup> الأشقر، عقدة الاستجرار، 16.

## شكل (1-2): الصورة الثانية في عقد الاسترجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 3.5.1 الصورة الثالثة:

أخذ السلع من البائع شيئاً فشيئاً والاعتماد في تحديد ثمنها على سعر السوق يوم الأخذ. حيث أجاز السادة الحنفية ذلك بشرط وضعه ألا يتفاوت سعر المعقود عليه، بتفاوت آحاده،<sup>(35)</sup> وقد ذكروا هذا في مسألة البيع بما يبيع الناس.

<sup>(35)</sup> كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي المعروف بابن الهمام الحنفي، فتح القدير على الهداية، ط1.

(مصر: مصطفى البابي الحلبي وأولاده، 1970م)، 37.

وكذلك متأخرو الحنابلة، بشرط أن يكون البائع عالماً بقدر الثمن المستقر لا المستقبلي. وقد ذكر في مسائل داوود: (أن الرجل يرسل إلى البقال فيأخذ حاجته من عنده شيئاً فشيئاً، ثم يدفع له الثمن بعد ذلك، فأجاب بجواز ذلك).<sup>(36)</sup>

كذلك الشافعية، أجازوا البيع على أساس السعر السوقي، وقد ذكر جواز ذلك في المغني حيث ذكر: (والثاني: أن يأخذ السلعة من غير تعرض لثمنها كأعطاني كيلو من الدقيق مثلاً فهذا وارد).<sup>(37)</sup>

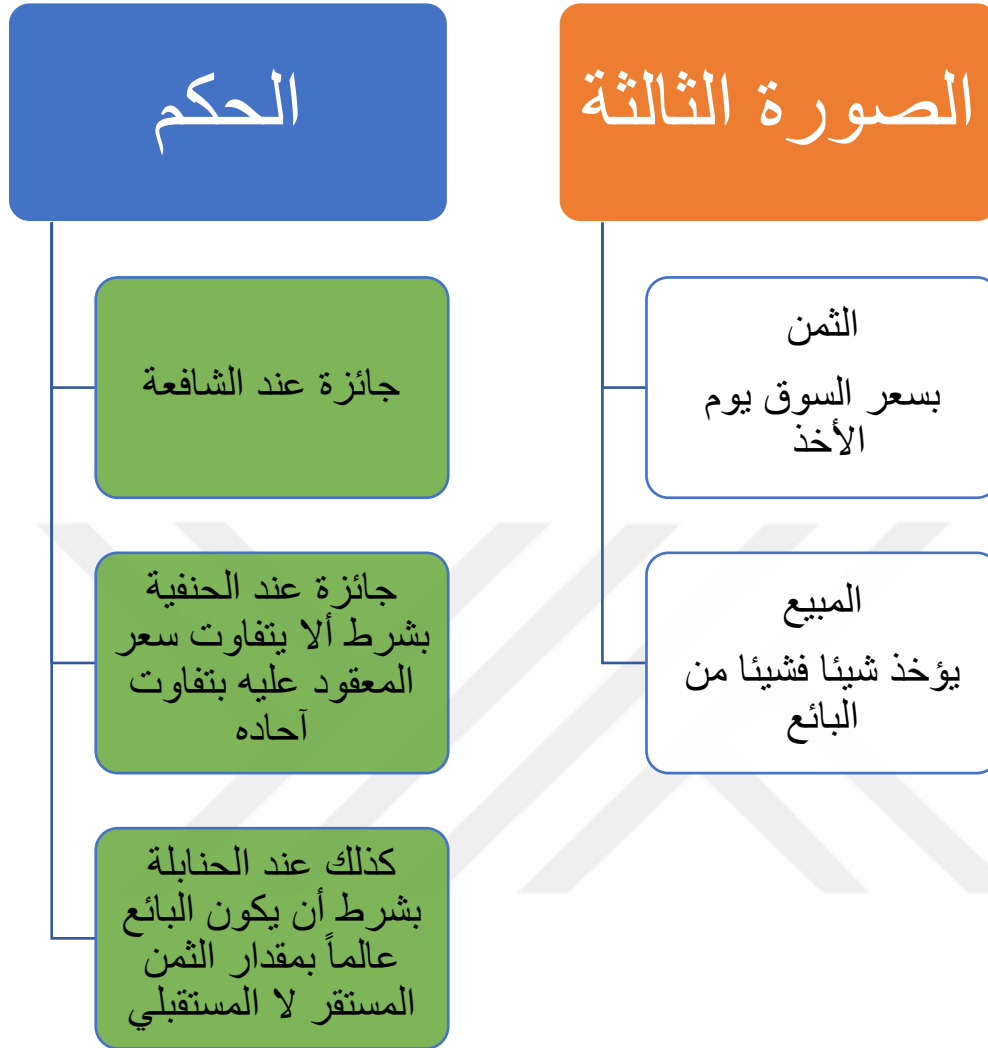
وهذه الصورة حقيقةً تحدث في البيوع اليومية من خبز ولحم، أكثر مما تقع في المصانع النسيجية إذ تتفاوت أسعار المصانع فيما بينها، حسب المواصفات الخاصة لبضاعة كل مصنع، وجودته، وطلب زبائنه، وقد يقول قائل هذا أيضاً موجود عند اللحام والخباز فتتفاوت جودة اللحم والخبز أيضاً!!! هذا صحيح فعلاً، ولكن حجم الكميات التي تباع في المصانع النسيجية من آلاف الأمتار من الأقمشة لا يجعل من البائع أو المشتري أن يحتكما إلى سعر السوق، إلا إن كان كلاهما جاهلاً بالسعر السوقي للسلعة التي تقارب جودة ومواصفات السلعة التي تباع في المصنع، وهذا بعيد في وقتنا الحالي إذ أن وسائل التواصل الحديثة جعلت من المجهول معلوماً، وفي الشكل البياني التالي توضيح هذه الصورة:

---

<sup>(36)</sup> السجستاني، مسائل الإمام أحمد، 266.

<sup>(37)</sup> الشربيني، مغني المحتاج، 326.

شكل (1-3): الصورة الثالثة في عقد الاسترجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

#### 4.5.1 الصورة الرابعة:

تعجيل دفعة مالية مقدمة ليست ثمناً للسلعة بعينها وإنما هي دفعة تحت الحساب.

وهذه الصورة جائزة عند المالكية.<sup>(38)</sup>

وقد ذكر بعض العلماء أن في هذه الصورة إشكالاً شرعياً، وهو أن المبلغ المدفوع ليس ثمناً لسلعة معينة، وخرجوا هذه الصورة التخريج الأول: أن المبلغ المدفوع مسبقاً هو أمانة عند

<sup>(38)</sup> الباجي، المنتقى، 15.

البائع وهنا لا يجوز للبائع التصرف في الثمن، وهذا التخريج غير فائد عملياً، فما الفائدة بأن أضع عند البائع مبلغ لا يستطيع التصرف به، والتخريج الثاني: أنه قرض أقرضه المشتري للبائع، بشرط البيع اللاحق، وهذا مما حرمه العلماء.<sup>(39)</sup>

التخريج الثالث: وهو رأي الدكتور تقي الدين العثماني حيث ذكر: بأن الدفعة تحت الحساب إن كانت تعتبر قرضاً، من حيث إنه يجوز لمن دفع له المبلغ أن يتصرف به، ومن حيث إنه يضمن هذا المبلغ، ولكن مع هذا فإنه قرض يجوز فيه شرط البيع في المستقبل، لأنه شرط متعارف عليه، وبأن الدفعة تحت الحساب لا يقصد بها إقراض المشتري للبائع، ولكن القصد الحقيقي، أن يكون المشتري بهذه الدفعات قد أبرء ذمته عند دفع ثمن البضاعة المستقبلية.<sup>(40)</sup>

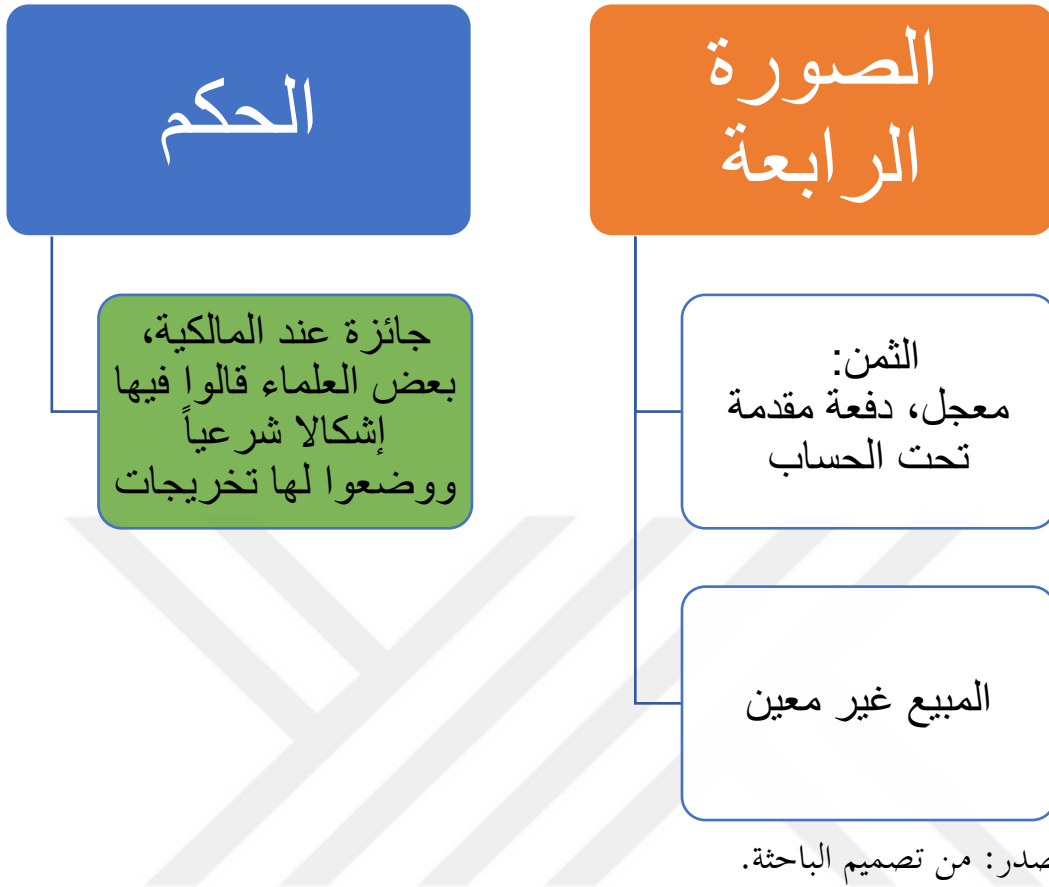
وهذه الحالة أيضاً قليلة الحدوث، إذ أن الصناعيين بشكل عام، يعانون من نقص في السيولة المالية خاصة في الآونة الأخيرة، ثم إن أوضاع البلد الأخيرة، الاقتصادية والأمنية جعلت وضع السوق في إرباك وتوتر، فلم يعد صاحب المعمل يأمن على ماله حتى يأمن على مال غيره، وإذا ما حدثت هذه الصورة فإن صاحب المعمل ممكن أن يشتري بالدفعة المقدمة التي وضعت عنده تحت الحساب، بضاعة ولن يتركها مالياً، فهذا أأمن له وللمشتري في ظل الظروف الحالية، وتكون هنا كما قال الدكتور العثماني: أن الدفعات تحت الحساب لا يقصد بها الإقراض، وإنما تفرغ لذمة المشتري عن أداء الثمن عند البيع، وفي الشكل البياني التالي توضيح لهذه الصورة:

---

<sup>(39)</sup> الأشقر، عقد الاستجرار، 24.

<sup>(40)</sup> محمد تقي الدين العثماني، بحوث في قضايا فقهية معاصرة، ط2. (دمشق: دار القلم، 2003م) 70.

شكل (1-4): الصورة الرابعة في عقد الاسترجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 5.5.1 الصورة الخامسة:

أما الصورة الخامسة: وهي أخذ البضائع على دفعات ثم سداد ثمنها على سعر السوق يوم السداد، لا وقت أخذ البضائع، وهذا لا يخلو من أن يكون السعر متعلقاً بسعر السوق أو على جريان العرف وهنا يكون البائع جاهل بالثمن أو المشتري أو كليهما.

للعلماء في هذه الصورة قولان:

**القول الأول:** أن هذا البيع غير جائز، وهذا مذهب السادة الحنفية،<sup>(41)</sup>

<sup>(41)</sup> ابن نجيم، البحر الرائق، ص 292.

واستدلوا: أن البيع مع جهالة الثمن، أكل لأموال الناس بالباطل وهذا قمار، ودليل ذلك قوله تعالى " يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُم بَيْنَكُم بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ ... ". (42)

أن النبي ﷺ نهي عن "بيع الحصة والغرر"، (43) لأن ذلك يؤدي إلى التنازع.

**القول الثاني:** وهو الجواز وهذا عند متأخري الحنفية، ووجهه عند الشافعية، (44) ورواية عند الحنابلة اختارها ابن القيم، (45).

ودليلهم قول الله تعالى "﴿أَسْكِنُوهُمْ مِنْ حَيْثُ سَكَنْتُمْ مِنْ وُجْدِكُمْ وَلَا تُضَارُّوهُمْ لِتُضَيِّقُوا عَلَيْهِمْ وَإِنْ كُنْ أُولِي حِمْلٍ فَأَنْفِقُوا عَلَيْهِنَّ حَتَّى يَضَعْنَ حَمْلَهُنَّ فَإِنْ أَرْضَعْنَ لَكُمْ فَآتُوهُنَّ أُجُورَهُنَّ وَأُتْمِرُوا بَيْنَكُمْ بِمَعْرُوفٍ وَإِنْ تَعَاسَرْتُمْ فَسَرِّضُوا لَهُنَّ الْآخَرَ﴾ ". (46)

ووجه الاستدلال بالآية الكريمة، أن الآية دلت على صحة الإجارة بأجرة المثل، وبيع الاستمرار مع جهالة الثمن يكون بثلث المثل، فإذا تجاوز كما تجوز المعاوضة بثلث المثل.

وأما من السنة: ما روي عن ابن عمر قال: "كنا مع النبي في سفر، فكنت على بكر صعب لعمر، فكان يغليني، فيتقدم أمام القوم، فيزجر عمر ويرده، ثم يتقدم فيزجره عمر ويرده، فقال النبي ﷺ: بعينه، قال هو لك يا رسول الله، فقال النبي: هو لك يا عبد الله بن عمر، تصنع به ما شئت". (47)

(42) البقرة/ 188

(43) مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، صحيح مسلم، (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية)، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي، حديث رقم: 1513، 1153/3.

(44) بو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي، المجموع شرح المهذب، ط كاملة (دار الفكر)، 333.

(45) محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين ابن قيم الجوزية، إعلام الموقعين عن رب العالمين، ط 1. (بيروت: دار الكتب العلمية، 1991م) 5.

(46) الطلاق/ 6.

(47) محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، طبعة السلطانية، (بولاق: المطبعة الكبرى الأميرية، 1311هـ)، تحقيق جماعة من العلماء، حديث رقم: 2115، 65/3.

ودلالة الحديث: أنه ﷺ اشترى من عمر بغيره، وهبه لعبد الله بن عمر، ولم يقدر ثمنه، مما يدل على الجواز.

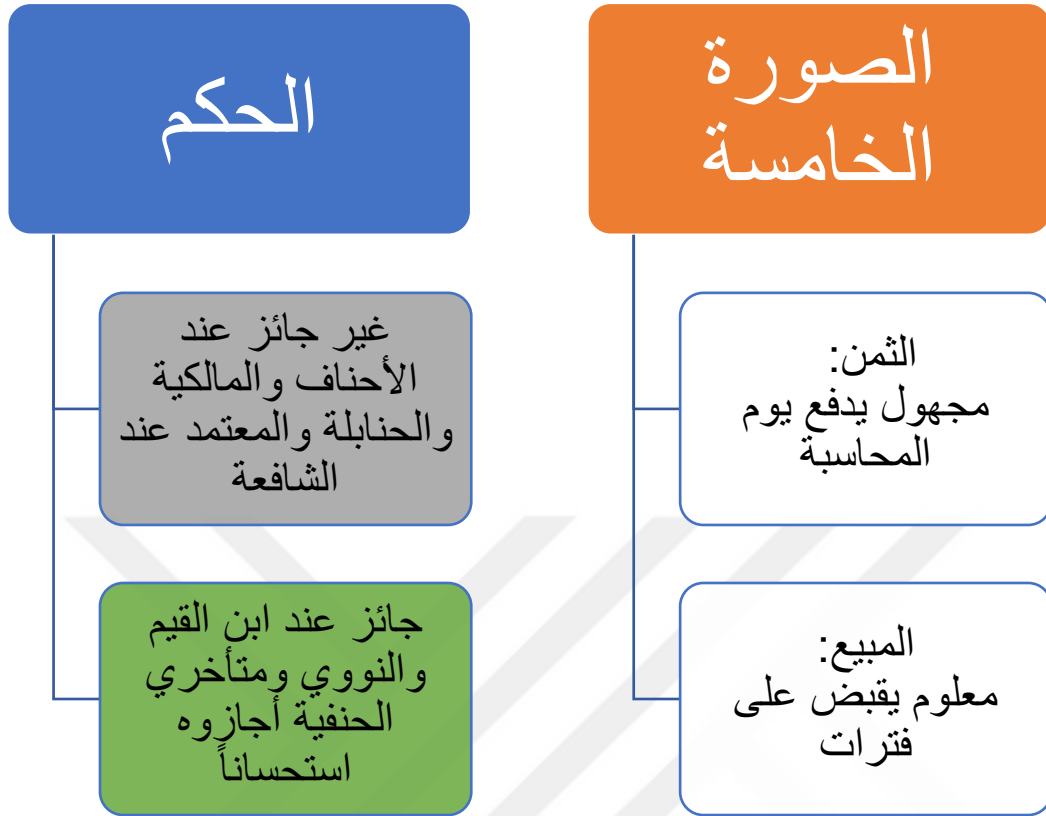
دليل عمل المسلمين في كل عصر، فهم لا يزالون يأخذون من الخبز الخبز، ومن اللحام اللحم، ولا يقدرون الثمن، بل يرضيان بالسعر المتعارف عليه، وهو أطيب لقلب المشتري من المساومة. (48)

وهذه الصورة كانت صعبة الحدوث قبل الحرب الأخيرة، وذلك للاستقرار الاقتصادي الذي كان في البلاد، ولثبات العملة، ولكنها كثرت بعد الحرب وازدادت بعد عام 2015-2016م، حيث بدأ تذبذب الأسعار والتضخم وانحيار العملة في سوريا، ثم تبعه قانون منع التعامل بالعملات الأخرى، فازدادت الأمور سوءاً، إذ لم يعد هناك شيء ثابت يمكن الاحتكام إلى سعره، والذي يحدث أن المشتري يذهب إلى المصنع، ويشترى من البائع البضاعة، ويتفقا على سعرها من الظاهر لكليهما في الوقت الحالي، ويتفقا على زمن التسليم على فترات محددة، وعند تسليم البضاعة من البائع، وأداء الثمن عند الزمن المتفق عليه، يرى البائع أنه خسر جزءاً كبيراً من ثمن البضاعة، جراء التضخم، فما كانت كلفته اليوم 100 مثلاً أصبح 500 أو 600، والثمن الذي اتفق به مع المشتري، عاد إليه بنصف أو بربع قيمة البضاعة الأساس، وكثيراً ما حدث أن تكون سعر التكلفة قد أصبحت موازية أو أكثر من السعر المتفق عليه، فإذا الخسارة هنا واضحة في ظل تذبذب الأسعار، والتضخم، ولم يعد بالإمكان أن يتم تحديد سعر البضاعة يوم الأخذ، بل على سعر السوق يوم المحاسبة، وهنا يكون الإشكال الشرعي واضحاً، حيث جهالة الثمن لا بد منها في هذه الصورة، وفي الشكل البياني التالي توضيح للصورة:

---

(48) ابن القيم الجوزية، إعلام الموقعين، 5.

## شكل (1-5): الصورة الخامسة في عقد الاسترجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 6.5.1 ملخص:

اتضح للباحثة، أن عقد الاسترجار له صور عدة، ولا يمكن إطلاق الحكم عليه ككل، فلكل صورة حالتها الخاصة وحكمها، ويعود ذلك للزمان وللمكان ولعرف أهل البلد، وللوضع الاقتصادي للبلد، ويتضح هذا عندما أطلق المالكية على بيع الاسترجار "بيع أهل المدينة"، وذلك لكثرت تعاملهم به في زمانهم وفي مدينتهم، وكذلك عندما أطلق عليه الحنابلة "البيع بسعر السوق"، لأنه كان متعارفاً على هذا البيع في سوقهم وتعاملاتهم اليومية، ولو نظرنا قليلاً لوجدنا أن في صور بيع الاسترجار وتحديداً في الصورة الخامسة التي هي البيع بسعر السوق، لوجدنا أن القيمة تثبت في ذمة المشتري، وأن هذا البيع موجود في كل عصر ومصر، وأنه وثيق الصلة ببيع التعاطي، إلا أنه أعم فقد يكون ببعض الأحيان بصيغة إيجاب وقبول أو لا يكون، كما أن بيع الاسترجار أغلب الأحيان يكون بثمن مؤجل، فإذا قلنا إن ثمن السلعة غير واضح ويتفاوت تفاوتاً فاحشاً، وسيؤدي إلى النزاع والغرر بين المتعاقدين، في بعض صورته، فهنا عدم

الجواز أولى، إلا إن كان بالإمكان أن تؤول الجهالة إلى علم وهذا ما يجب السعي إليه إن أمكن، وسيمر هذا في الفصل الثالث حيث سيتم الحديث عن الجهالة بشكل مفصل، أو إن كان بالإمكان تصحيح الصورة، أما إذا كان في بعض صوره لها نفع للناس، والتفاوت يسير غير فاحش، أو اعتاد الناس، وهذا عرفهم، مما لا يؤدي إلى النزاع والغرر فالأولى هنا الجواز، وهذا ما يحدث في واقعنا كثيراً ويومياً، فكانت حاجة الناس إليه واضحة.



## الفصل الثاني

### الأحكام والآثار المترتبة على بيع الاسترجار والشروط الجعلية المقترنة بالعقد:

لا يخرج بيع الاسترجار عن إطار البيع عموماً كما مر سابقاً، لكنه يختص ببعض الأمور التي تقتضي تمييزه عن بقية البيوع، والبيوع اقتضت الجواز والحل عموماً، ولكن في بعض الحالات تقترن بالبيوع بعض الأمور التي تخرجها عن الأصل الشرعي لها وهو الحل، فكان لا بد من معرفة الأمور التي اقترنت ببيع الاسترجار حتى ميزته عن البيوع الأخرى، وجعلت له تأثيراً على حكمه الشرعي، وبما أن بيع الاسترجار أصله أن يكون تسليم البضائع دفعات، وكذلك تقسيم الثمن، كان للفقهاء أقوال عدة ما بين محرم له ومجيز، سوف يتم ذكرها هنا مع أدلة كلا الفريقين في الصفحات القادمة.

#### 1.2 الآثار المترتبة على بيع الاسترجار على كل من المورد والعميل:

1. الآثار المترتبة على الصور الصحيحة.

2. الآثار المترتبة على الصور الفاسدة.

##### 1.1.2 الآثار المترتبة على الصور الصحيحة

بداية عقد الاسترجار كأبي عقد بيع، يترتب عليه كما يترتب على أي عقد من آثار، ولكن بيع الاسترجار اختص ببعض الأمور لم يختص بها غيره من البيوع، لذلك كان هناك أيضاً آثار خاصة به، فكما أن للصور الصحيحة آثارها، وللفسادة آثارها أيضاً، فإذا ما كانت صور عقد الاسترجار صحيحة فإنه يترتب على كل من المورد والعميل حقوق وواجبات تتمثل:

1. بانتقال ملكية المبيع للمشتري، والتمن للبائع، بمجرد أن يتم العقد ويكون صحيحاً،

وليس من الضروري القبض هنا، فسواء كان القبض أولاً، فإنه انتقل بمجرد حصول

العقد، ويستلزم هذا تسليم البدلين، إلا أن يكونا اشترطاً التأجيل، فعلى البائع هنا

تسليم البضاعة، ولا يحق له حبس المبيع.

2. تسليم الثمن: من المشتري للبائع، في حال اشترط أنه حال، ولا يلزم ذلك إن تم الاشتراط أنه آجل، والحقيقة أن غالبية صور الاستمرار الثمن فيها مؤخر.

3. تسليم المبيع: وهذه من أهم الآثار التي يلتزم بها البائع، تسليم المبيع بالمدة المحددة، ويكون ذلك بأشكال متعددة يتم الاتفاق عليها مسبقاً بين المورد والعميل، فممكن أن يكون الاتفاق بأن المورد هو من يرسل البضاعة إلى مكان معين، يحدده له المشتري لشركة الشحن مثلاً، أو العكس كأن يأتي المشتري إلى المصنع فيأخذ البضاعة من المستودع شيئاً فشيئاً على فترات يتم الاتفاق عليها مع صاحب المصنع، وهنا تكون مسؤولية صاحب المصنع الحيلولة بين المشتري وبين أخذه المبيع.

### 2.1.2 الآثار المترتبة على الصور الفاسدة

بداية يجب التذكير إلى أن هناك خلافاً في تسمية البيوع، وهذا يرجع إذا ما كان البيع مستوفياً شروطه وأركانه أم لا، فالجمهور قسموه إلى بيع صحيح وبيع غير صحيح، وعرفوا الصحيح: بأنه ما استوفى شروطه وأركانه.

وغير الصحيح: هو ما اختل فيه ركن من أركانه، أو شرط من شروطه، ولا يترتب عليه أي أثر، في حين أن الحنفية قسموه إلى ثلاثة أقسام الصحيح، والفاسد، والباطل. وعرفوا الصحيح بأنه: ما كان مشروعاً بأصله، ووصفه.

وعرفوا الفاسد بأنه: ما شرع بأصله دون وصفه، كالبيع المجهول.

وعرفوا الباطل بأنه: ما لا يكون مشروعاً بأصله ولا وصفه، كبيع الميتة.<sup>(49)</sup>

والفاسد عند الجمهور: لا ينعقد من أصله، فلا وجود ولا اعتبار له، ولا مجال لتصحيحه، قال صاحب الحاوي الكبير: "العقد إذا وقع فاسد لا يصح بزوال ما وقع فاسدا".<sup>(50)</sup>

<sup>(49)</sup> وهبة الزحيلي، *الفقه الإسلامي وأدلته*، ط 4. (دمشق: دار الفكر)، ص 3395.

<sup>(50)</sup> أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، *الحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي*

وهو شرح مختصر المزني، ط (بيروت: دار الكتب العلمية، 1999م)، ص 93.

أما الحنفية فقالوا بإمكان تصحيح العقد الفاسد وليس الباطل، فيصح عندهم العقد الفاسد برفع المفسد.<sup>(51)</sup>

الغاية من سرد هذا، معرفتنا بالحكم الشرعي إذا ما تم بين المورد والعميل عقد استجرار، ببعض الصور الفاسدة عن جهالة مثلاً، وعدم علم، وكيف يجب أن يتعامل كل من البائع والمشتري في هذه الحالة، في ضوء أحكام الشريعة الإسلامية، ووفق قاعدة لا ضرر ولا ضرار بحيث ألا يكون هناك ظلم للبائع أو للمشتري؟

لم يكن هناك اختلاف بين الفقهاء في عدم ثبوت الملك قبل القبض في العقد الفاسد، ولكن بعد القبض كان الخلاف بين جمهور الفقهاء والحنفية، والمعنى أن أي صورة فاسدة تم التعاقد بها ولم يتم القبض لا يترتب عليها أي أثر، ولكن إذا ما تم القبض فهنا تبدأ الآثار ويبدأ الخلاف بين الجمهور والحنفية، فالجمهور لا يترتب على العميل ولا على المورد أي أثر، إذا ما تم البيع بصورة فاسدة، فإن المشتري بهذه الحالة لا يدخل في ملكه ما تم قبضه بهذا البيع، ولا يحق له التصرف به، ويجب عليه أن يردّه، وإن تلف بيده يضمن قيمته.<sup>(52) (53) (54)</sup>

لكن الحنفية يخالفون، فهم يروون أن العقد قابل للتصحيح بحذف المفسد له كما تحدثنا سابقاً، ولكن الملاحظ أن الحنفية يفرقون بين أنواع الفساد، وظهر ذلك في قول الكاساني عندما قال: "ينظر إلى الفساد فإن كان قوياً، بأن دخل في صلب العقد لا يحتمل الجواز برفع المفسد، وإن كان الفساد ضعيفاً، وهو مالا يدخل في صلب العقد، بل في شرط جائز يحتمل الجواز برفع المفسد".

---

(51) عثمان بن علي بن محجن البارعي فخر الدين الزيلعي، *تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية الشلبي*، ط1، (القاهرة: المطبعة الكبرى الأميرية، 1313هـ)، 50.

(52) أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد، *بداية المجتهد ونهاية المقتصد*، (القاهرة: دار الحديث، 2004م)، 208.

(53) النووي، *المجموع*، 370.

(54) علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرادوي الدمشقي الصالحي الحنبلي، *الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف*، ط2. (دار إحياء التراث العربي)، 305.

والفساد القوي: كأن يكون هناك جهالة فاحشة في الثمن، ولا يمكن معرفتها أو جهالة المبيع، فكان بذلك سبب الفساد عائد إلى البديلين، فأصبح فساداً قوياً وفقاً لما قرره الكاساني.<sup>(55)</sup>

بناء على ما قرره السادة الحنفية في كتبهم فمن أهم ما يترتب على كل من المورد والعميل إذا تم عقد بعض البيوع بصور فاسدة:

1. انتقال الملك من البائع إلى المشتري، بناء على ما ذكره الأحناف من أن "المقبوض بعقد فاسد يفيد الملك، إذا قبض المشتري المقبوض بإذن البائع، فما دام القبض حصل بإذن البائع فإن ما قبضه المشتري يثبت ملكه فيه".<sup>(56)</sup>

2. الأحقية لكلا الطرفين بفسخ العقد، وهذا ما ذكره صاحب بدائع الصنائع،<sup>(57)</sup> واشتروا لذلك بالألا يكون هناك ما يمنع من فسخ العقد، كما لو قام المشتري بقص البضاعة، أو بيعها أو التبرع بها، مما ينقل الملك، مما جعل ملكيته ليست بيده أو قام البائع بالتصرف بالثمن، ولم يعد باستطاعته إعادة الثمن.

3. أن البيع الفاسد ينعقد بقيمة السلعة، أو المثل، لا بالثمن المتفق عليه،<sup>(58)</sup> كوجود الجهالة في الثمن مثلاً، فإذا ما أردنا أن نرفع الفساد عن العقد بزوال الجهالة بالثمن، فإننا نحتكم إلى رفعها بثمن المثل، لا بالثمن المسمى، ومثالها: أن يقول البائع للمشتري، خذ هذه البضاعة واتفق يوم الجمعة على سعرها، فأخذ المشتري البضاعة وعاد يوم الجمعة لدفع الثمن، فإذا بالبائع سعى سعر عالياً جداً فهنا يحتكم بقيمة المبيع الحقيقية أو بثمن مثل سعر السوق لرفع الفساد عن العقد.

---

<sup>(55)</sup> علاء الدين أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي، *بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع*، ط 2. (دار

الكتب العلمية، 1986م)، 5 / 178

<sup>(56)</sup> المرجع السابق، 304.

<sup>(57)</sup> المرجع السابق

<sup>(58)</sup> وهبة بن مصطفى الزحيلي، *الفقه الإسلامي وأدلته*، ط 4 (دمشق: دار الفكر)، 3486

4. ضمان المبيع في حال فسخ العقد، إذا هلك المبيع، بيع فاسد بيد المشتري، فإنه يضمنه فإن كان مثلياً رده بالمثل، وإن كان قيمياً رده بالقيمة.<sup>(59)</sup>

وهذا في حال كون المتعاقدين طالبا بالفسخ، أو أحدهما، فما تم تسليمه في الصور الفاسدة في بيع الاستجرار، تكون البضاعة في ضمان الذي اشتراها فإن هلكت أو نقص منها شيء ضمنها، ومثاله: أن البائع قد باع البضاعة للمشتري بعقد فاسد، ثم أرادا لسبب ما فسخ العقد، فيقول البائع للمشتري خذ مالك ورد لي البضاعة، ولكن كان المشتري هنا قد تصرف بقسم منها أو هلك قسم منها بالمستودع عنده بحادثة سرقة، أو مطر أصابها، فتلف قسم منها فهنا عليه الضمان.

### 3.1.2 متى ينعقد عقد الاستجرار ومتى يلزم المشتري استلام البضاعة؟ ومتى له حق عدم الاستلام؟

(أ). الرأي الأول:

وهو مذهب السادة الحنفية، أن البيع ينعقد عند المحاسبة، وذلك لأنه متى عرف الثمن انعقد البيع، وذلك لأن العلة واضحة وهي جهالة الثمن، وهذا ما ذكره ابن عابدين من أن الثمن إذا كان مجهولاً وقت الأخذ فإنه هنا لا ينعقد بيع معاطاة لجهالة الثمن.<sup>(60)</sup> وهم بذلك تخلصوا من جهالة الثمن، حينما جعلوا انعقاد البيع عند المحاسبة.

وبناء على هذا الكلام، تظهر لدينا هنا مشكلة أن المشتري قد لا يستلم البضاعة التي خصصت له من جهة البائع، بحجة أن البيع لم ينعقد وقتها، وعلى هذا يحق له فسخ البيع وعدم استلام البضاعة.

(ب). الرأي الثاني:

أن بيع الاستجرار ينعقد عند القبض، وهو الظاهر من مذهب الشافعية المجيزين المعاطاة.

---

<sup>(59)</sup> ابن عابدين، رد المحتار، 516

<sup>(60)</sup> المرجع السابق

كما ذكر صاحب مغني المحتاج<sup>(61)</sup>.

## 2.2 الشروط الجعلية في عقد الاسترجار:

جاءت الشريعة الإسلامية لحفظ حقوق العباد جميعاً، وراعت كل جوانب الحياة الاجتماعية والعملية، ورفعت الحرج عنهم ويسرت في كثير من الأمور، والشروط الجعلية في عقد الاسترجار، مثلها مثل أي عقد آخر، والشرط الجعلي هو ما جعل قيداً في شيء لمعنى في ذلك الشيء كشرط في عقد، وهو ما اشترطه، كما لو اشترط المشتري نقل المبيع، أو استلامه في مكان معين<sup>62</sup>.

وكل ما اشترطه الشرع فهو شرط شرعي، وكل ما اشترطه المكلف فهو شرط جعلي. فالأهلية وعدم الغرر، شروط شرعية، والرهن، وخيار الشرط، شروط جعلية<sup>(63)</sup>.  
والشروط الجعلية تنقسم إلى ثلاثة أقسام:

1. شرط لا ينافي الشرع: بل هو مكمل للشروط كما لو اشترط المقرض على المقرض رهناً أو كفيلاً.

2. شرط غير ملائم للمشروط: بل هو مناف لمقتضاه، كما لو اشترط البائع في عقد البيع عدم تسليم المبيع.

3. شرط لا ينافي الشرع ما شرط فيه: وفيه مصلحة لأحد العاقدين، أو كليهما، أو لغيرهما، ولكن العقد لا يقتضيه، فلا تعرف أنه ملائم أو غير ملائم للعقد، كما لو باع منزلاً على أن يسكنه البائع مثلاً فترة معلومة، وهذا الشرط محل الخلاف<sup>(64)</sup>.

---

(61) الشريبي، مغني المحتاج، 326

(62) فاطمة بنت عبد الله عبد الرحمن التميمي، الشرط الجعلي حقيقته وأنواعه وشروطه، 7

(63) منظمة المؤتمر الإسلامي بجدة، مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 528

(64) الموسوعة الكويتية، 26.

## 1.2.2 الشروط الجعلية الصحيحة:

أ). خلاصة الشروط الصحيحة عند الحنفية:

أن يكون شرطاً ملائماً لمقتضى العقد، مؤكداً له، وإن كان العقد لا يقتضيه:

ومثال هذا عند الأحناف: أن يشترط العاقدان كفيلاً أو رهناً بالثمن، وهذا شرط صحيح لا يوجب فساد العقد، بل هو مؤكداً للعقد.<sup>(65)</sup>

أن يكون الشرط قد ورد الشرع بجوازه:

كاشتراط الخيار مدة معلومة، يثبت فيها من اشترط له الخيار من المتعاقدين، أو غيرهما، حق الفسخ.<sup>(66)</sup>

أن يكون من الشروط التي جرى فيها العرف:

فالشرط الذي تعارف عليه الناس، هو شرط صحيح عند الحنفية، وهذا الشرط اختص به الحنفية، كما ذكر السرخسي: بأنه إن اشترط شرطاً ليس من مقتضى العقد، ولكن العرف جرى به فهذا جائز.<sup>(67)</sup>

ب). وعند الحنابلة الشروط الصحيحة:

تتمثل بأن يكون الشرط من مقتضى البيع، كالتقايض وحلول الثمن، أو شرط من مصلحة العقد، أو أن يشترط المتعاقدان نفعاً معلوماً في العقد، وهذا الشرط اختص به الحنابلة،<sup>(68)</sup>

---

<sup>(65)</sup> برهان الدين محمود بن أحمد بن عبد العزيز بن عمر بن مازة البخاري، *المحيط البرهاني في الفقه النعماني*، ط1.

(بيروت: دار الكتب العلمية، 2004م)، 389.

<sup>(66)</sup> محمد بن أحمد بن أبي أحمد، أبو بكر علاء الدين السمرقندي، *تحفة الفقهاء*، ط2. (بيروت: دار الكتب العلمية،

1994م)، 49.

<sup>(67)</sup> محمد بن أحمد بن أبي سهل السرخسي، *المبسوط*، (بيروت: دار المعرفة، 1993م)، 14.

<sup>(68)</sup> منصور بن يونس بن إدريس البهوتي، *شرح منتهى الإرادات*، ط1. (بيروت: عالم الكتب، 1993م)، 29.

كشروط حملان المبيع إلى محل معين، فيصح الشرط والعقد، لما روى جابر أنه "باع النبي ﷺ جملاً واشترط ظهره إلى المدينة".<sup>(69)</sup>

(ت). وعند الشافعية خلاصة الشروط الصحيحة عندهم:

أن يكون الشرط يوافق مقتضى العقد، كالرد بالعيب، وشرط الخيار أو البراءة من العيب، والبيع بشرط الأجل في عقد لا يشترط فيه الحلول أو التقابض، لقوله تعالى "إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى"،<sup>(70)</sup> والرهن والكفيل، وصحة شرط الإشهاد، لقوله تعالى "وَأَشْهَدُوا إِذَا تَبَايَعْتُمْ"،<sup>(71)</sup> والبيع بشرط الوصف ككون الدابة حامل أو لبوناً، لأنه شرط بتعلق بمصلحة العقد.<sup>(72)</sup>

(ث). وعند المالكية الشروط الصحيحة:

أن يكون الشرط يوافق مقتضى العقد، شروط لا يقتضيها العقد ولا تنافيه وهي من مصلحته، كالرهن والأجل أو الخيار.<sup>(73)</sup>

وفي الشكل البياني التالي توضيح للشروط الجعلية الصحيحة:

---

<sup>(69)</sup> الترمذي، سنن الترمذي، حديث رقم: 3852، 162/6.

<sup>(70)</sup> البقرة / 282.

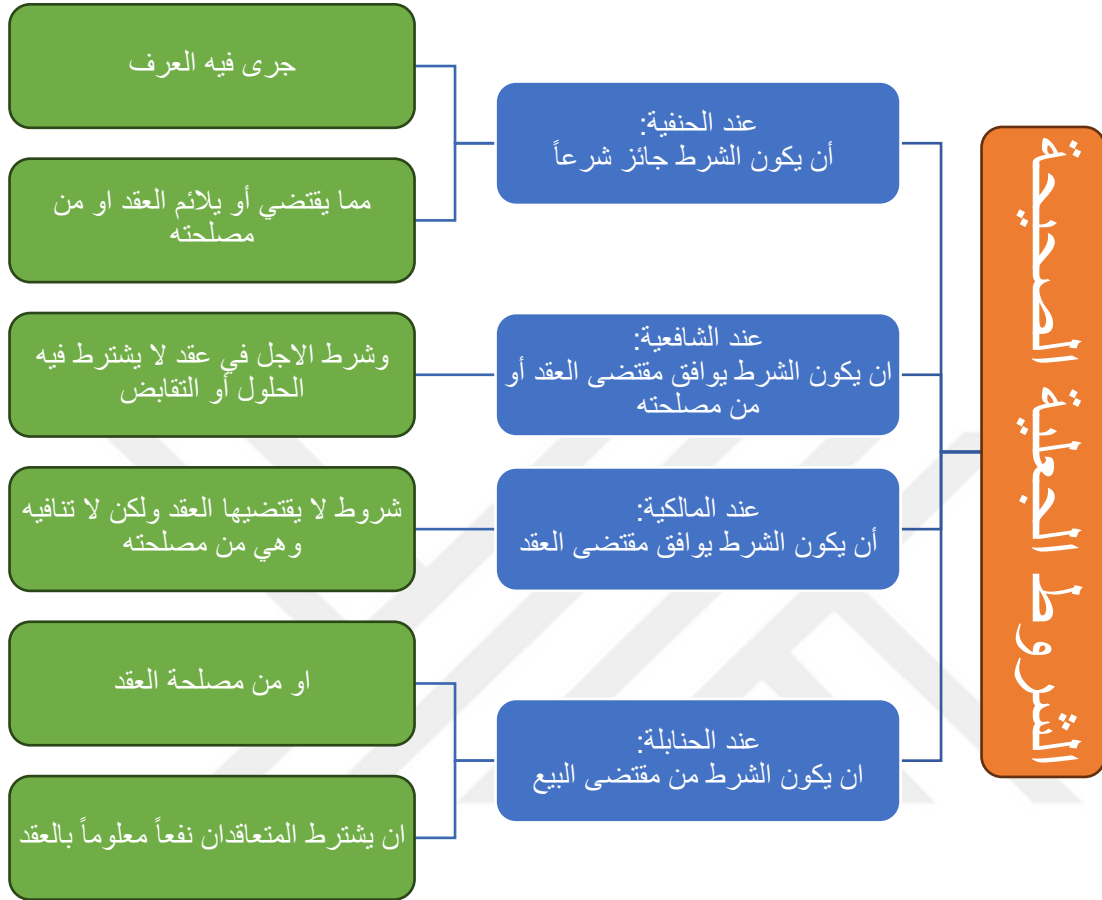
<sup>(71)</sup> البقرة / 282.

<sup>(72)</sup> الشريبي، مغني المحتاج، 386.

<sup>(73)</sup> خليل بن إسحاق بن موسى، ضياء الدين الجندي المالكي المصري، ط1. (القاهرة: دار الحديث، 2005م)،

.149

## شكل (2-1): الشروط الجعلية الصحيحة



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 2.2.2 الشروط الجعلية الفاسدة:

يمكن تلخيص الشروط الفاسدة.

(أ). عند السادة الحنفية الأصل عندهم فساد بيع مع شرط مفسد:

بأن كل شرط لا يقتضيه العقد وفيه منفعة لأحد المتعاقدين، أو لأجنبي، أو للمعقود عليه وهو من أهل الاستحقاق، أو كان الشرط غير ملائم لعقد البيع، أو لم يرد الشرع بجوازه، ولا العرف باعتباره. (74)

(ب). وعند السادة المالكية يكون الشرط فاسدًا بحالتين: (75)

1. ما يناقض مقتضى العقد من شروط.

2. أن يكون الشرط محلاً بالثمن.

ومعنى الخلل بالثمن: بأن يؤدي إلى جهل فيه بزيادة، إن كان الشرط السلف من المشتري، أو نقص إن كان من البائع، لأن الانتفاع بالسلف من جملة الثمن والمثمن، وهو مجهول أو لما فيه من سلف جر نفعاً.

(ت). عند الشافعية الشرط الفاسد:

هو كل شرط لا يقتضيه العقد، ولا من مصلحته، كأن يبيع قماشاً ويشترط أن يخطه له، أو شرط يعود بالمنفعة لأحد المتعاقدين، فهذا كله مما يجعل البيع فاسداً لفساد الشرط، (76) ودليلهم ما روى عنه صلى الله عليه وسلم أنه "نهى عن بيع وشرط". (77)

(ث). عند الحنابلة:

الشرط الفاسد هو ما أدى إلى اشتراط عقد آخر في العقد، كقول البائع للمشتري: بعثك هذه الدار على أن تبيني هذه الفرس، أو شرط سلف كبعثك عبدي على أن تسلفني كذا، أو

---

(74) زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم المصري، البحر الرائق شرح كنز الدقائق، ط 2، (دار الكتاب الإسلامي)، 19.

(75) محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، (دار الفكر)، 65.

(76) الهيتمي، تحفة المنهاج، 259.

(77) أحمد بن محمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد بن حنبل، ط 1. (القاهرة: دار الحديث، 1995م)، تحقيق أحمد محمد شاكر، رقم الحديث: 3729، 11/4.

شرط ما ينافي مقتضى البيع، كأن لا يبيع، وهذا ينافي غرض الملك الذي يفيدته البيع، أو أن يشترط شرطاً يعلق البيع كقوله بعثك إن رضي فلان، وهذا كله مما يجعل البيع غير صحيح.<sup>(78)</sup>

لقول النبي ﷺ: "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في بيع، ولا ربح مالم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك"،<sup>(79)</sup> وصححوا اشتراط البائع منفعة المبيع مدة معلومة، قال ابن قدامة في المغني: "ويصح أن يشترط البائع نفع المبيع مدة معلومة، مثل يشترط ظهره إلى مكان معلوم".<sup>(80)</sup>

الملاحظ من هذا كله:

أن السادة المالكية هم أكثر توسعاً وليونة من الحنفية والشافعية، فجعلوا الأصل في الشروط كلها الصحة، فصححوا كل شرط يقتضيه العقد، وكل شرط لا يناقض مقتضى العقد<sup>(81)</sup>، كالشرط الملائم للعقد، والشرط الذي فيه منفعة معقولة لأحد العاقدين، وإن لم يكن العقد يقتضيه ولا يلائمه، ما دام الشرط نفسه لا يناقض مقتضى العقد، ولم يفسدوا الشروط إلا في موضعين:

إذا كان مناقضاً لمقتضى العقد، أو كان مخالفاً بالثمن.

أما الحنفية فقالوا بفساد كل الشروط، إلا شرط من مقتضى العقد، وأجازوا ما يلائم العقد من شروط، والذي جرى التعامل به استحساناً، ومنعوا كل بيع وشرط إلا شرطاً من مقتضى العقد.

أما الشافعية فاعتبروا ما تدعو الحاجة إليه، كالشروط التي تكون من مصلحة العقد، غير مخالف للعقد، وإن لم تكن من مقتضى العقد، ولكنهم تمسكوا بمنع بيع وشرط ومنع تعدد الصفقة.

وفي الشكل البياني التالي توضيح للشروط الجعلية الفاسدة:

(78) البهوتي، كشف القناع، 402.

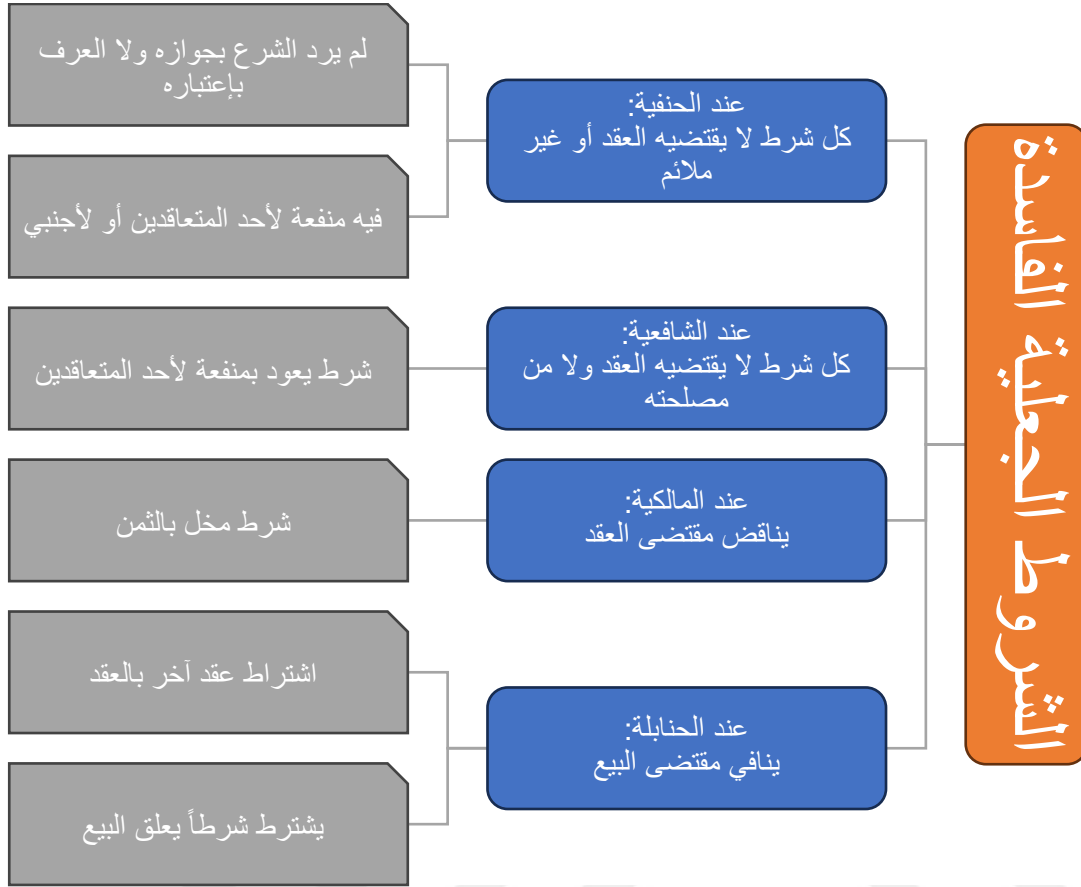
(79) أحمد بن شعيب بن علي الخراساني، النسائي، السنن الصغرى للنسائي، ط2. (حلب: مكتبة المطبوعات

الإسلامية، 1986م)، رقم الحديث: 4611، 288/7.

(80) ابن قدامة، المغني، 73.

<sup>81</sup> جمال محمد محمد آدم، الشروط الجعلية المقترنة بالعقود المالية أحكامها وآثارها الفقهية، 146

## شكل (2-2): الشروط الجعلية الفاسدة



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 3.2.2 الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاسترجار في المصانع النسيجية:

إن الدارس لبيع الاسترجار فإنه يمكن أن يلاحظ أن الشروط الجعلية في عقد الاسترجار الذي يطبق في المصانع النسيجية من قبل البائع أو المشتري، ممكن أن نذكر نماذجاً منها:

(أ). أن يشترط البائع شرطاً يؤدي إلى جهالة أجل تسليم المبيع:

كأن يقول: إذا أصبح سعر الصرف كذا سلمت إليك المبيع أو لم يحدد وقت أصلاً لتسليم المبيع كأن يقول: أسلمك البضاعة لاحقاً أو أسلمك البضاعة يوماً ما أو عندما تجهز، وفي بعض الأحيان يقبض البائع الثمن، ويشترط على المشتري أن التسليم يكون عندما يتوفر في المصنع كمية زائدة عن حاجته، وهذا الشرط لا يصح، بناء على تخريج الفقهاء من أن كل شرط لا يلائم مقتضى العقد، لا يصح، وقد ذكر ﷺ إلى عدم صحة جهالة الأجل، عندما

قدم المدينة، وهم يسلفون في الثمار السنة والسنتين، فقال ﷺ "من أسلف فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم، إلى أجل معلوم". (82)

(ب). أن يشترط المشتري شرطاً، يؤدي إلى جهالة تسليم الثمن:

كأن يقول: إذا أصبح سعر الصرف كذا أعطيتك المبلغ، أو أعطيتك الثمن على دفعات متى تيسر، أو على سعر البورصة في شهر كذا، ويقوم البائع أو المشتري بتحديد السعر في أي يوم خلال هذا الشهر، ويراقبون سعر البورصة هبوطاً وصعوداً، ويحدد البائع أو المشتري اليوم الذي يرغب في استخدامه للتسعير، وهذه الشروط جميعها غير صحيحة، والجمهور على أن هذه الشروط فاسدة مفسدة للعقد، وعلى تخريج المالكية هذا الشرط محل بالثمن، فيناقض مقتضى العقد، كذلك الشافعية والحنفية، وهذه الشروط تؤدي إلى الغرر والنزاع وقد نهي النبي ﷺ عن بيع الغرر.

(ت). اشتراط تأجيل تسليم المبيع المعين:

ومن المعروف أن الأقمشة ليست من الأموال الربوية التي يجب فيها التقابض المباشر، فلا حرج لو تأخر البائع في تسليم السلعة المعينة، لأن عقد الاستجرار هو استلام البضاعة شيئاً فشيئاً من البائع، وربما هذا الشرط يشترطه المشتري على البائع، لعدم قدرته على تحميل كل البضاعة في وقت واحد، أو لعدم استيعاب مستودعاته حجم البضاعة، فكان هذا الشرط من مقتضى عقد الاستجرار ومستلزماته.

بناء على التخرجات التي قمت بها سابقاً، فإن ذلك جائز عند الحنابلة وهذا يقتضي تأجيل تسليم المبيع، كما قال ابن قدامة في المغني بجواز صحة اشتراط البائع نفع المبيع مدة معينة، (83) واستدلوا بما روى جابر: "أنه باع النبي ﷺ جملاً، واشترط ظهره إلى المدينة". (84) ووجه الاستدلال بحديث جابر: أن النبي ﷺ اشترى بغير جابر، ولم يستلم المبيع، ولم يستلم جابر

(82) محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، رقم الحديث: 2240، 85/3.

(83) ابن قدامة، المغني، 73.

(84) سبق تخرجه

الثلث، ومع ذلك كان البيع صحيحاً، فدل على أن تأجيل الثمن والمثلث لا حرج فيه، إذا كان أحدهما معيناً، وكان للعاقدة غرض صحيح في التأجيل، ولم يكن القبض شرطاً في صحة البيع.

وقال ابن أبي العز الحنفي: "حديث جمل جابر يدل على جواز تأجيل قبض المبيع المعين". (85) وجاء في الجامع لمسائل المدونة: بجواز شراء الشيء المعين إلى أجل من غير قبض الثمن في نفس الوقت. (86)

أما عند الشافعية: فلم يروا أن في هذا الشرط مصلحة للعقد، وبأن الشرط لا يصح "لنهي النبي ﷺ عن بيع وشرط"، ولأنه يناهى مقتضى البيع، فأشبهه ما لو شرط ألا يسلمه. (87) تجدر الإشارة إلى أن بعض الأمور قد تكون خارج نطاق سيطرة البائع، ففي مقابلة أجريناها مع أحد مدراء المصانع السيد: م. ر أشار إلى أنه: قد تحدث أمور تسبب في تأخير تسليم المبيع، كانقطاع الطرق مثلاً في حالة الحروب، أو الحجز على البضاعة في الجمارك مثلاً، إذ أن المطلع على الوضع في سوريا، يعلم تماماً أن الطرقات تغلق تماماً، بحسب الوضع الأمني، وهذا الشيء لا يعلم أحد عنه لا البائع ولا المشتري، ولا حتى مدة الإغلاق فقد تستمر أياماً وقد تستمر شهوراً، كما هو الحال بين الطريق الرئيسي بين حلب والشمال السوري كإدلب مثلاً، وهذا ما يجعل البائع في مشكلة إذا ما حدد مدة معينة للتسليم، ثم انقطع الطريق والبضاعة تصلح لموسم الصيف مثلاً ولم يستطع أن يسلمها حتى أتى فصل الشتاء، فهنا يقع ضرر على المشتري لكن ليس البائع من أوقعه، والحل الأمثل في مثل هذه الحالة، أن يتم التراضي بين الطرفين بأن يستلم المشتري البضاعة عند وصولها، ولو ذهب وقت موسمها أو ما يسمى بموضة هذا العام ويتنازل البائع عن قسم من ربحه يسامح به المشتري، أو يبيعه إياها

---

(85) صدر الدين علي بن علي ابن أبي العز الحلي، التنبيه على مشكلات الهداية، ط1. (السعودية: مكتبة الرشد ناشرون، 2003م)، 386.

(86) مالك، المدونة، 193.

(87) ابن قدامة، المغني، 74.

بيع تولية وبيع التولية: هو البيع بنفس ثمن البيع الأول،<sup>(88)</sup> أي يبيعه إياها برأس مالها فلا يربح بها عليه، ويكون بذلك قد خف الضرر قدر المستطاع وهذا الحل يبقى أفضل من أن تبقى البضاعة كاسدة عند البائع وقد انتهى موسمها، فهذا أخف الضررين.

### ث). اشتراط المشتري وصف معين بالسلعة:

ومثاله أن يشترط المشتري تركيب معين في السلعة، كأن تكون مثلاً نسبة القطن 60%، وهذا شرط لا إشكال فيه، وأسماء العلماء البيع بشرط الوصف أي خيار الوصف وهي من الشروط الصحيحة عندهم،<sup>(89)</sup> لما يعود على العقد بالمصلحة، في معرفة مواصفات البضاعة التي تختلف بعضها عن بعض، مثلاً قماش قطني وزن المتر المربع 100 غرام وقماش ممزوج قطن وبوليستر بنفس الوزن، فلا يدخل في النهي عن بيع وشرط، فالمشتري يصف هذا أثناء وصفه للسلعة التي يريد شراءها، فإن تحقق في المبيع هذا الشرط من قبل البائع اشترى، وإن لم يتوفر هذا الشرط فللمشتري حق الخيار وله فسخ العقد أو عدم استلام المبيع بناء على قواعد الفقهاء.

### ج). جهالة الثمن:

أن يشترط المشتري أن يحاسب البائع بسعر السوق عند حلول وقت داء الثمن، لا عند استلام البضاعة، أو أن يكون السعر مجهولاً لا يمكن أن يؤول إلى علم لما فيه من غبن فاحش فإنه قد يتغير السعر فيحصل ضرر على المشتري أو البائع، وهذا الشرط لا يقتضي مصلحة العقد ومنافي للشرع لما فيه من ضرر وغرر، ومحل بالثمن عند الملكية، ولذلك قال الإمام مالك في بيع الاسترجار: بأنه إن لم يكن السعر مبيناً وأراد المشتري أخذ البضاعة بسعرها اليومي فلا يجوز من باب الغرر الذي ينقص ويزيد،<sup>(90)</sup> والجمهور يرى أن العقد فاسد بهذا الشرط بينما يرى الحنابلة فساد الشرط وصحة العقد.

<sup>(88)</sup> عبد الرحمن بن محمد بن عوض الجزيري، *الفرق على المذاهب الأربعة*، ط2. (بيروت: دار الكتب العلمية،

2003م)، 139.

<sup>(89)</sup> الشربيني، *مغني المحتاج*، 386.

<sup>(90)</sup> مالك بن أنس، *الموطأ*، ط1. (أبو ظبي: مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان، 2004م)، 2395.

### (ح). اشتراط أخذ المبيع:

اشتراط أخذ المبيع، أو تسليمه، كأن يشترط البائع على المشتري أن يأتي المشتري إلى المصنع، ويأخذ هو البضاعة، أو العكس، وفي مقابلة أجريناها مع أحد مدراء المصانع السيد م. ر حيث أفادنا بمعلومات حول هذا قائلاً: إن المشتري يشترط في بعض الأحيان أن يوصل البائع البضاعة إلى المكان المعين الذي يريده المشتري، أو حسب طلبه كاشتراطه مثلاً أن يستلم البضاعة أمام مصنعه، فيقول أسلمك في أرض مصنعي، أو أسلمك على الشاحنة، أو أسلمك عند شركة الشحن، فتصبح الشركة هنا وكيلة عن المشتري في الاستلام، أو في الميناء، وهذا كله يترتب عليه أمور معينة، فإذا ما قال إن التسليم في الميناء، فهو ضامن للبضاعة، إذا ما حدث أمر معين من سرقة أو حريق للبضاعة قبل وصولها للميناء، فإذا ما وصلت للميناء خرجت من ضمانه وأصبحت في ضمان المشتري.

وهذا الشرط لا مانع شرعاً من وجوده، للعرف العائد إلى ذلك عند الحنفية، واشتراط تسليم البضاعة من عرف الصناعيين كما ذكر السيد م. ر في المقابلة التي أجريت معه، وصحيح على قواعد الحنابلة لحديث جمل جابر رضي الله عنه، أما عند الشافعية فهذا الشرط عندهم باطل لحديث النبي ﷺ لنهاه عن بيع وشرط.

### (خ). اشتراط أجور الشحن:

اشتراط أجور الشحن فيشترط المشتري على البائع أن تكون عليه أجور الشحن وأجور العمال عند تحميل البضاعة وأجور الشاحنة، أو العكس وهذا كله يتم كتابته في العقد حسب الاتفاق بين الطرفين وهذا الشرط لا مشكلة فيه أيضاً من الناحية الشرعية، لأن العرف يقتضي ذلك، ويتم الاتفاق على هذا من البداية كي لا يحدث تنازع أو اختلاف بين الطرفين، وهذا من مصلحة تمام العقد لكلا الطرفين.

### (د). اشتراط المشتري أن يترك البضاعة في المستودع عند البائع:

اشتراط المشتري أن يترك البضاعة في المستودع عند البائع، مدة معينة كالسنة مثلاً، بعد أن تجهز، لضيق المستودعات عنده أو لعدم إتمام أمور الشحن، وهذا الشرط بناء على قواعد

الحنفية فاسد، لاشتراط منفعة لأحد المتعاقدين عدها الحنفية ربا، وعند الشافعية غير صحيح أيضاً، لقاعدة النهي عن بيع وشرط، وهو ما يناهز مقتضى العقد الذي من مقتضاه استلام المشتري البضاعة، وهذا الشرط لا يصح إن كان في العقد ابتداءً، وأما إذا كانت نية المشتري الاستلام، ولكن حدث معه طارئ ما، أخره عن استلام البضاعة، في ظل الظروف الراهنة من انقطاع الطرق، أو صعوبة تأمين، فهنا يعود الحكم إلى العرف وإلى التراضي على حل بين الطرفين، كأن يقوم البائع مثلاً بإتمام أمور الشحن إن كان بإمكانه، أو يقوم المشتري أو البائع بتأمين مكان آخر، قريب من مصنع البائع، ممكن أن يكون مأجوراً لنقل البضاعة إليه، بحيث أن لا يكون هناك ضرر على البائع وحجز مستودعه لهذه البضاعة، أو من الممكن أن يتم دفع مبلغ من المال من قبل المشتري للبائع يكون مثل أجره مقابل إبقاء بضاعته في مستودعات البائع.

#### د. اشتراط غرامة على البائع:

اشتراط المشتري على البائع، أنه في حال تأخر في تسليم البضاعة فإن عليه غرامة وفي مقابلة أُجريت مع السيد: م. ر ذكر فيها: أن المشتري قد يحدد عليه في العقد غرامة مالية عن كل يوم تأخير في تسليم المبيع، وأنه يحاول جاهداً تسليم المبيع في الوقت المحدد دون تأخير، لكي لا يدخل في متاهة الشرط الجزائي، وهذا الشرط جائز في حدود ما لحق بالمشتري من ضرر، وقد أشار إلى جوازه د. وهبة الزحيلي عندما قال "فيجوز هذا الشرط مثلاً في عقود المقاولات بالنسبة للمقاول، وعقد التوريد بالنسبة للمورد، وعقد الاستصناع بالنسبة للصانع إذا لم ينفذ ما التزم به أو تأخر في تنفيذه"،<sup>(91)</sup> وهذا الشرط يسمى بالشرط الجزائي: "وهو اتفاق بين العاقدين على تقدير مسبقٍ للتعويض الذي يستحقه الدائن أو الملتزم له إذا لم ينفذ الملتزم أو المدين التزامه أو تأخر في تنفيذه"،<sup>(92)</sup> وقد أجازته مجمع الفقه الإسلامي في دورته الثانية عشرة، بالرياض في المملكة العربية السعودية، عام 1421هـ، 2000 م، حيث نص القرار على:

(91) الزحيلي، معاملات مالية، 461.

(92) مجموعة من المؤلفين، الفتاوى الاقتصادية، 101.

جواز اشتراط الشرط الجزائي في جميع العقود المالية، ما عدا العقود التي يكون الالتزام الأصلي فيها ديناً، فإن هذا من الربا الصحيح.<sup>(93)</sup>

ويجب التنبيه إلى أن الشرط الجزائي يصح في العقود المالية التي أصلها ليس بدين، أما العقود التي تكون ديناً في الذمة، كبيع التقسيط أو عقد الاستصناع بالنسبة للمستصنع إذا تأخر في أداء ما عليه، فهذا لا يجوز فيه الشرط الجزائي، ويجوز الشرط الجزائي في عقد الاستصناع بالنسبة للصانع، إذا لم ينفذ ما التزم به أو تأخر في تنفيذه، ويلغى الشرط الجزائي في حال أثبت البائع أن تأخره بالتسليم كان لشرط خارج عن إرادته،<sup>(94)</sup> كقطع الطرق المفاجئ أو غيره من النوازل التي حدثت في الحروب، كحرق المصنع، أو منع الاستيراد من بعض الدول الموردة للمواد الخام التي تدخل في عملية التصنيع، أما إذا كانت الموانع ناشئة عن إدارة المصنع، كسوء التنظيم أو عدم احترام الأوقات المحددة في العقد، فإن هذا يسبب تأخيراً في إنجاز العقد ويوقع ضرراً مادياً على المشتري.

#### (ر). اشتراط غرامة على المشتري:

أن يشترط البائع على المشتري دفع غرامة معينة، عن كل يوم تأخر فيه عن سداد ثمن البضاعة، وهذا أيضاً شرط جزائي، ولكنه لا يجوز، ولا يجوز إبرام العقد وفيه هذا الشرط، لأن هذا الثمن دين في ذمته والزيادة عليه ربا، وهي نفس مقولة أهل الجاهلية: إما أن تقضي وإما أن تربي، وهذا شرط مخالف للشرع لقوله تعالى: "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا"<sup>(95)</sup> وقد يميز البعض هذا الشرط مستدلين بقول النبي ﷺ "مطل الغني ظلم"<sup>(96)</sup> أو قوله ﷺ: "لي الواجد محل عرضه وعقوبته"<sup>(97)</sup> ولكن مع أن النبي ﷺ وصفه بالظالم، ولكن عقوبته واضحة، بأن القاضي أو الحاكم هو من يعاقبه بالحبس أو التأديب، ولم يذكر النبي ﷺ عن معاقبته مالياً.

<sup>(93)</sup> تاريخ الوصول: [2023/09/25م]

<sup>(94)</sup> المرجع السابق.

<sup>(95)</sup> البقرة/ 275.

<sup>(96)</sup> مسلم بن الحجاج، صحيح مسلم، رقم الحديث: 1564، 1197/3.

<sup>(97)</sup> محمد بن إسماعيل البخاري، صحيح البخاري، رقم الحديث: باب لصاحب الحق مقال، 118/3.

(ز). **اشتراط توثيق الدين:**

أن يشترط البائع على المشتري توثيق الدين، إن كان ثمن البضاعة ديناً آجلاً، أو يشترط الإشهاد، أو يشترط كفيل، وهذا كله جائز، لأن هذه الأمور توثيقات لا منافع زائدة للبائع، ولأنها شروط لا تنافي مقتضى العقد، كذلك اشتراط الرهن، لما ورد عن النبي ﷺ: "أنه اشترى من يهودي طعاماً ورهنه درعه". (98)

(س). **اشتراط تسليم الثمن لشخص معين:**

أن يشترط البائع على المشتري تسليمه الثمن لشخص معين من قبيل البائع في بلد آخر، وهذا ما يسمى السَّفْتَجَة وهي معاملة مالية، يقوم شخص بإقراض شخص آخر مالاً في بلد معين ليقوم المقرض أو من ينوب عنه بتسليمه في بلد آخر معين أيضاً. (99) وجمهور العلماء على جوازها ودليلهم على ذلك ما روي " أن عبد الله بن الزبير رضي الله عنهما كان يأخذ من قوم بمكة دراهم ثم يكتب بها إلى أخيه مصعب بن الزبير في العراق ويأخذونها منه، فسئل ابن عباس عن ذلك فلم ير به بأساً، فقليل له: إن أخذوا أفضل من دراهمهم؟ قال: لا بأس إذا أخذوا بوزن دراهمهم". (100)

وأشار ابن تيمية: إلى الجواز لأن البائع وجد ضمان سلامة الطريق في نقل ماله إلى ذلك البلد. (101)

والقول بالجواز هو الأنسب للتيسير على المسلمين في معاملاتهم، ولأن الأصل في المعاملات الإباحة، ويجدر التنبيه على أن السَّفْتَجَة تكون بنفس جنس العملة، فإذا ما كان النقد مغايراً أصبحت صرفاً وحوالة ولها أحكام أخرى.

(98) البخاري، صحيح البخاري، رقم الحديث: 2509، 142/3.

(99) الزحيلي، الفقه الإسلامي، 3797.

(100) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 57/9.

(101) تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني، مجموع الفتاوى، (السعودية: مجمع الملك فهد

لطباعة المصحف الشريف، 1995م)، 456.

## ش). اشتراط العربون:

أن يشترط البائع على المشتري، أن يدفع المشتري قسماً من سعر البضاعة، ففي مقابلة أجريت مع السيد م. ر مدير أحد المنشآت الصناعية في مصر، أفادنا بأنه يشترط على المشتري أن يقوم بدفع قسم من سعر البضاعة، خوفاً من موضوع عدم استلام المشتري للمبيع، أو وقوع ضرر عليه وهو ما يسمى ببيع العربون وهو: أن يشتري الرجل السلعة، ويدفع للبائع مبلغاً من المال، على أنه إن أخذ السلعة يكون ذلك المبلغ محسوباً من الثمن وإن تركها فالمبلغ للبائع. (102)

وأغلب العلماء على منعه، ولكن الإمام أحمد أجازته، (103) قال ابن قدامة في المغني:

" قال أحمد لا بأس به وفعله عمر - رضي الله عنه - وعن ابن عمر أنه أجازته، وقال ابن سيرين لا بأس به، وقال سعيد بن المسيب وابن سيرين لا بأس إذا كره السلعة أن يردّها يرد معها شيئاً". (104)

وقد أخذ مجمع الفقه الإسلامي برأي السادة الحنابلة بجوازه، في دورة مؤتمره الثامن الموافق، 7\_1 محرم 1414هـ، بشرط أن تكون فترة الانتظار معلومة محددة.

وإن البائع اشترط هنا العربون، ضمناً لحقه وخوفاً من عدم استلام المشتري للمبيع، ففي حال أخذ المشتري المبيع كان العربون جزءاً من الثمن الكلي للبضاعة، وفي حال عدم استلامه المبيع فإن للبائع الحق في أخذ العربون لما وقع عليه من ضرر، وأوصي البائع هنا أن يأخذ من العربون بمقدار ما وقع عليه من الضرر، وهذا يعود لصدق البائع ومعرفته للضرر الذي وقع عليه، فقد يستطيع بيع البضاعة بتوفير مشتري بديل مباشرةً، فهنا لا يقع ضرر عليه

---

(102) مجموعة من المؤلفين، موسوعة فقه المعاملات، 5.

(103) المرجع السابق.

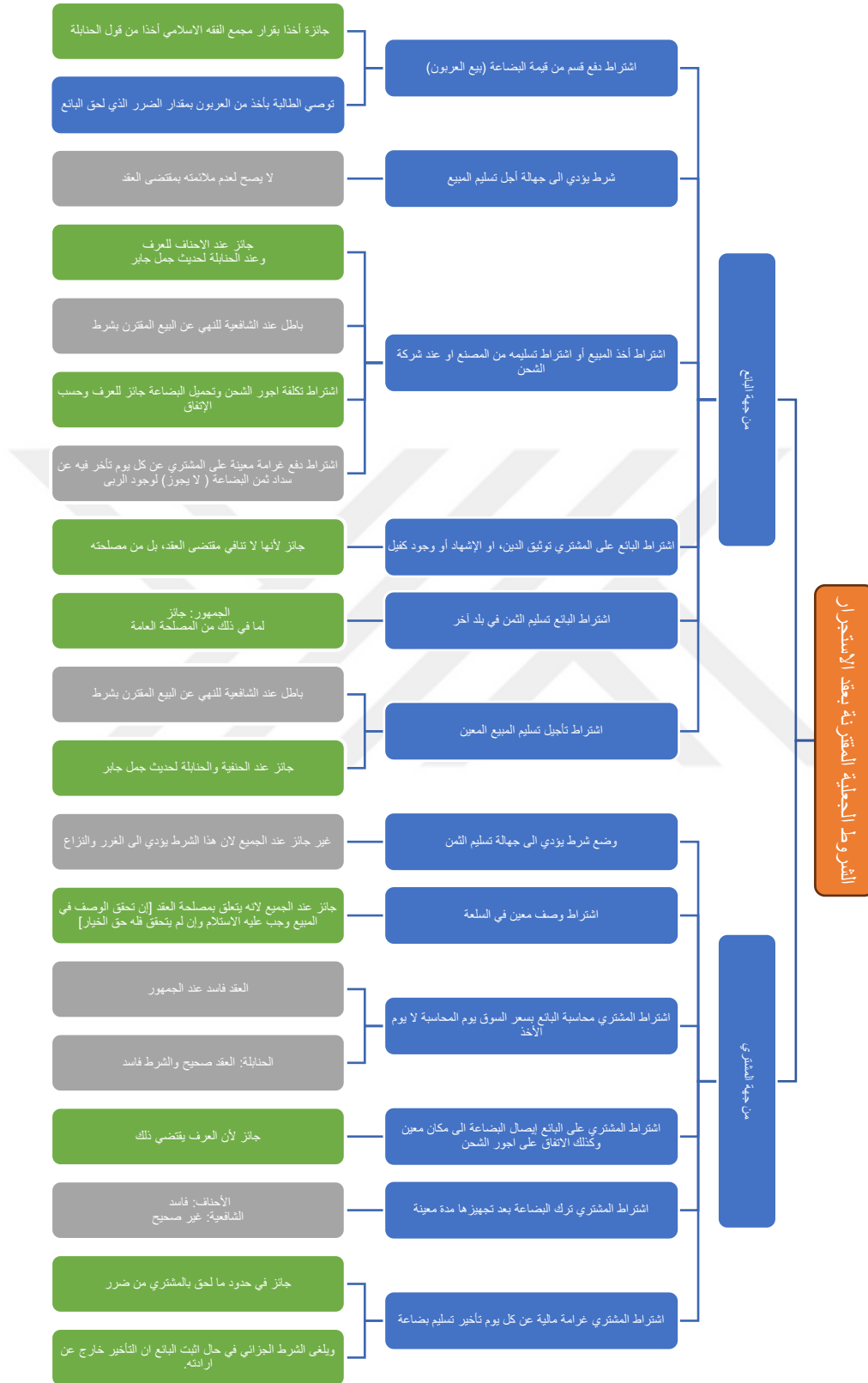
(104) ابن قدامة، المغني، 175.

مطلقاً، أو يقع ضرر بشكل خفيف، لذلك كان الأفضل والأحوط هنا الابتعاد عن أخذ العربون لكيلا يتم أكل أموال الناس بالباطل.

ومن بعض الحلول المقترحة: أن يلزم البائع المشتري بإمضاء البيع، ويمسك العربون، من باب الضمان لحقه إلى أن يتم بيع السلعة لحساب المشتري، ومن ثم يقبض البائع ثمن سلعته، ويرد المشتري الأول ما بقي من ثمنها.

بهذا يكون قد تم جمع بعض الشروط الجعلية الشائكة التي تقترن بعقد الاستجرار في الظروف الحالية بالمصانع النسيجية، وتم تخريج كل شرط على قواعد الفقهاء، مما يسهل على مستخدميها معرفة الحكم الشرعي الخاص بهذا الشرط، وتجدد الإشارة إلى أن الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاستجرار كثيرة جداً، ولكن يصعب حصرها جميعها هنا، ولكن أُشير إلى بعضها فقط أنظر شكل 2-3 الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاستجرار.

## شكل (2-3): الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاستحجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

## الفصل الثالث

### بعض المشاكل التي تواجه المصانع النسيجية أثناء تطبيق عقد الاسترجار والحلول

#### الشرعية المناسبة لها

تكثر المسائل الشائكة التي تؤثر على حقوق أحد طرفي العقد وتزداد في ظل الأزمات العالمية من حروبٍ وغيرها، وعلى صعيد المصانعة النسيجية نجد أن هناك عدة مشاكل وتحديات كان أبرزها انهيار العملات كما حدث في كثير من الدول العربية في الحروب الأخيرة، فنشأت عنها مسائل كثيرة احتاجت إلى إيجاد حلول، كمسألة القرض الحسن ومهر الزوجة المؤجل.

وعلى صعيد المنشآت الصناعية يعتبر التضخم مشكلة تواجه المنشآت الصناعية الصغيرة في سوريا، تحد من تطورها وتعتبر عقبة في طريقها.

كذلك دخول جهالة الثمن في عقد الاسترجار أو جهالة الأجل في تسليم الثمن مشكلتين ذات أهمية بالغة تؤديان في كثير من الأحيان إلى الغرر والنزاع الذي نهي عنه نبينا ﷺ، ولهما آثار على العقد.

كذلك موت المشتري أو فقدانه قبل استلام المبيع وقبض المشتري، فقد كثرت هذه الحالة كثيراً في الآونة الأخيرة حتى باتت مشكلة فعلية، فيجب علينا أولاً معرفة ماهي الآثار تترتب على موت المشتري أو فقدانه، وهل الموت يؤثر على العقد فيفسخه؟ ثم نبحث عن الحلول الشرعية المناسبة بحيث ألا يكون هناك ضرر أو ضرار على أحد العاقدين.

وقد ألفت الحرب والأزمة الاقتصادية بظلالها على كل القطاعات الاقتصادية بما فيها الصناعة، وكان لفقدان المواد الخام وغياب الدعم الحكومي الكافي وشح المواد الأولية، أثر كبير على سلاسل الإنتاج حيث سببت عرقلتها وزادت حجم المعاناة.

اعتمد البحث في هذا الفصل أسلوب المقابلة الشخصية للإجابات على الأسئلة المحددة لمعرفة المشاكل التي تواجه الصناعيين، حيث تم إجراء مقابلات مع ثلاثة مدراء من أصحاب المعامل

النسيجية تتعرض للمشاكل المعاصرة المذكورة في هذا الفصل، واستهدفت الدراسة الشركات والمصانع المختصة بصناعة الأقمشة، وذلك لحصر العينة بشكل دقيق، وتم اتباع نظام الأسئلة المفتوحة، بحيث طرحت على الأشخاص الذين قابلناهم أسئلة وتركت لهم حرية الإجابة على الأسئلة دون أي تعقيب من الباحثة، وطرحت الباحثة على كل شخص تمت مقابلته ثمانية أسئلة تناولت السؤال عن أبرز المشاكل الشرعية التي تواجههم، وعن الحلول المقترحة من قبلهم، وعن التحديات المحلية التي تواجههم، وعن الشروط الجعلية المقترنة بالعقد، ويمكن الاطلاع على الملحق رقم 1 وفيه الأسئلة التي وجهت للمدراء، وتم الاعتماد بشكل كامل على نتائج هذه المقابلات فيما سوف يذكر في هذا الفصل.

### 1.3 انخيار العملات:

بدأت البشرية منذ الزمن الأول بأخذ قيمة ثابتة للنقود حتى لا تتغير قيمتهما، وحتى لا يكون التعامل فيما بين البشر بشيء غير ثابت، اختارت الذهب والفضة نقوداً ذات قيمة ثابتة، لذلك قرر الفقهاء بأن الذهب والفضة أثمان بأصل خلقتهما، ومع تقدم الزمن وتطور العلاقات بين الدول، حيث تجاوزت العلاقة بين الأفراد فقط إلى نطاق العلاقات الدولية، ولصعوبة نقل الذهب والفضة في التعاملات بين البشر تم إصدار أوراق تحمل تعهداً بالالتزام بالوفاء مع المتعاملين بها. (105)

ومن هنا بدأت النقود الورقية بالظهور، وقد بدأت معظم الدول في عام 1914م بفرض السعر الإلزامي للعملة الورقية،<sup>(106)</sup> وبدأت في سحب الذهب المتداول إما لشراء به أسلحة للحرب، وإما للاحتفاظ به كرسيد للنظام النقدي الذي لا يستخدم إلا لتثبيت قيمة النقد في الخارج، وهكذا لم يعد يستخدم الذهب المسكوك كعملة كما كان سابقاً منذ ذلك التاريخ.

(105) حاج موسى سهيلة، تحليل وضبط قيمة العملة من وجهة نظر إسلامية، 15

(106) المرجع السابق 30.

بدايةً فإن النقود: تطلق على كل ما تتعامل به البشرية من الدنانير المصنوعة من الذهب، والدراهم المصنوعة من الفضة، والفلوس المصنوعة من النحاس.<sup>(107)</sup>

وعرفها علماء الاقتصاد المعاصرون أنها: أي شيء يكون مقبولاً قبولاً عاماً كوسيط للتبادل ومقياس للقيمة.<sup>(108)</sup>

وإن الباحث في أمر النقود يجد أن أهم ميزاتها أنها وسيط للمبادلة، وبهذا يكون العالم قد تخلص من المقايضة التي باتت مستحيلة.

وحين تؤدي النقود هذه المهمة بنجاح عندها سيكون لها قبولاً عاماً، وستكون مقياساً للقيم، وبهذا تكون أيضاً أنهت الصعوبات التي كانت تواجه عملية المقايضة، وسهلت عمليات كثيرة منها كحساب التكاليف النسبية للمشروعات والتبادل والمحاسبة بصفة عامة.

### 1.1.3 حقيقة تغيير قيمة النقود

إن من نعم الله علينا أن جعل إحدى خصائص الإسلام أنه صالح لكل زمان ومكان، مما يجعل هناك مساحة واسعة للعلماء واجتهاداتهم الفقهية في أمور استحدثت بالأمة، لم يذكر فيها نص قرآني أو حكم نبوي، وإن اختلفت العملات هي إحدى هذه المشاكل التي واجهت الأمة في الآونة الأخيرة، حيث لم يكن هناك أثر بتاتاً لمسألة تغيير العملة، أو سداد الديون عند تغيير العملات، ففي عصر النبوة لم نرَ أثراً لهذا يطابق مسائل اليوم، إنما هي بيع من باب الصرف الجائر "وهو اقتضاء أحد النقدين من الآخر فيكون صرفاً بعين بالذمة" عند أغلب العلماء وعن ابن عمر رضي الله عنهما قال: كنت أبيع الأبل بالبيع، فأبيع بالدنانير وأخذ بالدرهم، وأبيع بالدرهم وأخذ بالدنانير، أخذ هذه من هذه وأعطي هذه من هذه، فقال رسول الله ﷺ "لا بأس أن تأخذها بسعر يومها ما لم تفترقا وبينكما شيء".<sup>(109)</sup>

<sup>(107)</sup> المعاملات المالية المعاصرة، محمد عثمان شبير، ط 6، (دار الفنائس)، 147.

<sup>(108)</sup> المرجع السابق 147.

<sup>(109)</sup> أحمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد بن حنبل، رقم الحديث: 6238، 359/10.

من هذا يتبين أن موضوع تغيير العملة وصورتها قديماً هو تغيير بسيط وحجم التعامل أقل بكثير مما هو عليه الآن.

وما أفتى به العلماء السابقون سيكون ضوءاً لنا وطريقاً متبعاً في تحديد الحكم الشرعي في هذه القضية.

### 2.1.3 تعريف الدين لغة واصطلاحاً

قال الله تعالى: "يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ...". (110)  
إذا الدين المذكور في القرآن الكريم، بل ونزلت آية لتوثيقه، لضمان حقوق كل من الطرفين.

(أ). **أولاً: الدين في اللغة:**

داينت فلاناً إذا عاملته ديناً إما أخذاً وإما عطاءً، ويقال دنت الرجل وأدنته إذ أخذت منه ديناً، فأنا مدين ومديون، وأدنت: أي اقترضت، وأعطيت ديناً. (111)

(ب). **ثانياً: الدين في الاصطلاح الفقهي:**

فهو ما يثبت بالذمة، من غير أن يكون معيناً مشخصاً، سواء أكان نقداً أو غيره. (112)  
ولا يشترط بالدين أن يكون مالياً فقط فقد يطلق لفظ الدين على حقوق الله المحض، من سائر الطاعات كصلاة، وصيام، ونذر وحج.

وقد قسم الفقهاء الدين باعتبار وقت الأداء إلى قسمين حال ومؤجل.

والدين الحال: هو الذي يجب أن يؤدي عندما يطلبه الدائن له، ويجوز ذلك له، ويحق له أن يرفع الأمر إلى القاضي إن لم يأخذ حقه.

(110) البقرة/ 282

(111) أحمد بن فارس بن زكرياء القزويني، معجم مقاييس اللغة، (دار الفكر)، 320.

(112) ابن عابدين، رد المختار، 150

الدين المؤجل: هو ما لا يجب أدائه قبل حلول أجله ولا يصح المطالبة به إلا عند حلول الأجل. (113)

### 3.1.3 آثار تغيير قيمة الذهب والفضة في سداد الدين

أهم ما يمتاز به الذهب والفضة هو الاستقرار النسبي لقيمتهم، وذلك لأنهما معدنان نفيسان ولقد لقيتا قبولاً لدى جميع الناس، ولا خلاف بين الفقهاء أن من كان له دين على أحد، فإن كان عملات ذهبية أو فضية، سواء ارتفع سعرها أو انخفض، فليس على المدين شيئاً إلا أن يؤدي ذاتها ولا يؤدي غيرها، لأنهما أثمان بالخلقة، وهذا التغيير الحاصل كله لا تأثير له على الدين البتة. (114)

وأقوال الفقهاء واضحة في هذا، ففي مذهب السادة الحنفية ذكر ابن عابدين بأن من استقرض ذهباً وجب عليه رده بعينه سواء زاد سعره أو قل. (115)

وفي مذهب السادة المالكية، أنه إذا أبطل السلطان التعامل بالدرهم أو الدينار، أو قام باستبدالها، فقالوا بأن يأخذ صاحب القيمة ذهباً، لكن المشهور في مذهبهم بأنهم أوجبوا رد المثل، كما جاء في حاشية الدسوقي: بأنه إذا تم إبطال التعامل بالدينار أو الدرهم فإن المشهور في مذهبهم قضاء المثل وكذا إذا تبدلت. (116)

وفي مذهب السادة الشافعية، فقد أوجبوا في القرض أن يرد المثل، وما كتب في العقد عند إبطال العملة، وقيمتها إن فقد ولم يوجد له مثل، يوم المطالبة إذا تحددت القيمة. (117)

---

(113) نزيه حماد، *قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد*، ط1. (دمشق: دار القلم، 2001م)، 115.

(114) محمد أمين بن عمر بن عابدين، *تنبيه الرقود على مسائل النقود*، تحقيق سفيان حاتم الرفاعي، (وزارة التعليم

العالي والبحث العلمي)، 135.

(115) المرجع السابق، 134.

(116) الدسوقي، *حاشية الدسوقي*، 45.

(117) الرملي، *نهاية المحتاج*، 410.

وفي مذهب السادة الحنابلة، نلاحظ أنهم قيدوا قولهم بالزام الدائن بأن يقبل بالمثل، أما إذا أبطل السلطان التعامل بالعملة فهنا لم يجبروا الدائن على أن يقبل بالمثل، بل له القيمة.<sup>(118)</sup> فأوجبوا بالقرض رد المثل، والقيمة عند العجز، وقد ذكر ابن قدامة: بأن من أخذ عدداً معيناً من الدراهم ردها بنفس العدد.<sup>(119)</sup>

هذه الأقوال كلها والأحكام الناتجة عنها، تثبت أن التغيير في القيمة لا تأثير له على الدين البتة، لأن الذهب والفضة نقد بالخلقة، والدينار والدرهم اللذان صكاً من الذهب والفضة، سواء رخصاً أو غلياً عند الأداء، لم يقل أحد من الفقهاء أن يدفع المدين غيرهما، لأنهما نقد ثابت بالخلقة.

### 4.1.3 آثار تغيير قيمة العملة السورية في سداد الديون

إن من أهم المشاكل التي يعاني منها العالم في ظل الأزمات التي اجتاحت الكثير من البلدان في الآونة الأخيرة التضخم، وقد زاد هذا كثيراً في الأعوام الأخيرة، وهذه هي مشكلة حقيقة واجهت المجتمع بأشكاله فرداً وجماعة وحكومات، ومما يرافق هذا تأثير كبير وخطير على القوة الشرائية للنقد، وعدم بقاء القيمة له مقابل السلع والمنافع والخدمات، وقد تتبع كثير من الدول الحاضرة سياسة اقتصادية معينة، في تخفيض قيمة عملتها بالنسبة للعمالات الأخرى، أو بالنسبة إلى الذهب، وقد يكون العكس، وقد تمنع بعض الدول كما فعلت سوريا بمرسوم تشريعي يقضي بمنع التداولات التجارية بغير الليرة السورية، ومنع التعامل بالذهب أو الدولار الأمريكي كوسيلة للمدفوعات، لأي نوع من أنواع التداول التجاري أو التسديدات النقدية، وقد تلغى بعض العملات الرائجة، أو التي لم يصبح لها قيمة، وكلنا يعلم أن العملات الورقية متذبذبة، وتهتز كثيراً، وربما تفقد قيمتها ولم تعد مستودعاً للقيمة، ويترتب على ذلك أمور كثيرة أهمها مسألة الدين، فالذين أعطوا بضائع بالدين، سيعاد إليهم المبلغ وقد ذهبت قيمة نصفه أو ثلثيه، نتيجة التضخم الذي حصل، هذا مما يدل على خسارة فاحشة، لذلك التاجر أو

<sup>(118)</sup> البهوتي، *منتهى الإرادات*، 101.

<sup>(119)</sup> ابن قدامة، *المغني*، 239.

الصناعي الذي باع بضاعته، بمبلغ معلوم مؤجل إلى وقت متفق عليه، وعندما يأتي وقت وفاء الدين يجد أن المبلغ الذي رد إليه لم يعد يأتي إليه بشيء مما باعه.

كذلك بالنسبة للقرض الحسن من المال تماماً، وبالنسبة لمهر الزوجة في بعض البلدان الإسلامية التي تكتبه مؤجلاً في حال حدث طلاق، تأخذه هذا أيضاً ديناً في ذمة الزوج، هذا جزء من بعض المشاكل على صعيد الأفراد التي تسببها فقدان قيمة العملة.

وعلى صعيد المنشآت الصناعية، يعتبر التضخم أبرز مشكلة تواجه تطوير المنشآت الصناعية الصغيرة في سوريا، مما يجعل هناك زيادة في طلب رأس المال ليتم تغطية تكاليف الإنتاج الصناعية. وبداية يعرف التضخم: بأنه الزيادة في المستوى العام للأسعار من أجل الحصول على السلع والخدمات.<sup>(120)</sup>

وللتضخم أسباب عديدة أهمها: الحرب أو زيادة عرض النقود، أو الدخل الممكن التصرف فيه، أو زيادة الإنفاق الاستهلاكي، أو زيادة الإنفاق الحكومي، أو زيادة الإنفاق الاستثماري، تحدث فجأة وتستمر لفترة طويلة، أو خفض بالضرائب وغيرها من الأسباب التي قد تتسبب منفردة أو مجتمعة في حدوث التضخم.<sup>(121)</sup>

والملاحظ من تعريف التضخم: أنه زيادة عامة ومستمرة على جميع أنواع السلع، إذ الزيادة المؤقتة لا تعتبر تضخماً، وللتضخم أنواع أشهرها التضخم الأصيل، التضخم الزاحف، التضخم المفرط.

التضخم الأصيل: ويحدث عندما لا يقابل الزيادة في الطلب الكلي زيادة في معدلات الإنتاج مما ينعكس أثره في ارتفاع الأسعار.

التضخم الزاحف: وهذا النوع من التضخم يحصل عندما يزداد الطلب بين العرض أو الإنتاج.

---

<sup>(120)</sup> رانيا الشيخ طه، التضخم، أسبابه، آثاره، وسبل معالجته، (صندوق النقد العربي)، 5.

<sup>(121)</sup> محمد عبد المنعم عفر، النظرية الاقتصادية بين الإسلام والفكر الاقتصادي المعاصر، (الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية)، 60.

التضخم المكبوت: يتم خلاله منع الأسعار من الارتفاع من خلال سياسات تتمثل بوضع ضوابط وقيود تحول دون إنفاق كلي وارتفاع الأسعار.

التضخم المفرط وهي حالة ارتفاع معدلات التضخم بمعدلات عالية يترافق معها سرعة في تداول النقد في السوق وقد يؤدي هذا النوع من التضخم إلى انهيار العملة الوطنية، فمستوى الأسعار قد يتجاوز الارتفاع 50% بالشهر الواحد أو أكثر من 100% خلال العام، وهذا النوع هو محل بحثنا هذا.

حقيقة أن التضخم هو مرض اقتصادي، يصعب علاجه، إذ أنه يسبب مشاكل واقعية وشرعية كثيرة، حيث ينتج عن التضخم ظلم اجتماعي، يحيف بأصحاب الدخل الثابتة، كأرباب المعاشات، حيث إنهم لا يستطيعون اللحاق بتصاعد الأسعار، إلى حين يستعيد أصحاب الدخل المتغيرة من تجار ومنتجين.

هذا كله بعض من المشاكل التي يسببها فقدان قيمة العملة، وفي مقابلة أجريت مع أحد الصناعيين عندما سأله عن التضخم فأجاب: بأن المشكلة الأساسية تكمن في حالة الآجل، أي تأجيل الدفع سواء كان قرضاً، أو بيعاً، أو إجارة، وقد أفادنا بأنه في الفترة الأخيرة قد استغنى عن عقود عدة لعدم رغبته في الدخل في عقد بيع آجل، وهذا بالطبع له نواحٍ سلبية على عمله، ولكنه في الفترة الأخيرة قد عمد إلى البيع النقدي وهو ما يسمى في عرف التجار بالكاش.

السؤال الذي يجب أن نجيب عليه ما الذي يتوجب على من اشترى بضاعة من المصانع النسيجية ولم يف ثمنها بعد، وقد حدث تضخم بالأسعار مفاجئ؟ هل يؤدي ثمن البضاعة كما اشتراها عندما كانت الأسعار أقل؟ أم يتوجب عليه مراعاة السعر الحديث للبضاعة تفادياً لظلم صاحب المصنع؟ هل هذه الزيادة حق من حقوق البائع؟ أم تدخل شبهة الربا فيها؟

للفقهاء أقوال كثيرة، منهم من قال بأنه يرد المثل أي السعر نفسه، ومنهم من قال القيمة أي قيمة البضاعة الحالية، ومنهم من فرق بين الغلاء والرخص الفاحش، وهناك أقوال للفقهاء المعاصرين.

### 5.1.3 أقوال الفقهاء:

(أ). القول الأول:

هو قول أبو يوسف الذي قال بوجود أداء القيمة في الفلوس سواء إذا زاد سعرها أم نقص، فإن كان الدين قرضاً فأوجب قيمته يوم قرضه، وإن كان القرض من بيع فأوجب قيمته يوم العقد. (122)

قد أخذ بهذا القول من العلماء المعاصرين الدكتور محمد سليمان الأشقر وقد نقله عنه شبير في كتابه وقد ذكر الأشقر في بحثه: بأن القول بأن إثبات الربا على الأوراق النقدية قياساً على الذهب فهو قياس باطل، وأن للذهب العديد من الخصائص التي تجعل منه ثمناً بالحلقة، ويخالفه فيها الأوراق النقدية في أن الذهب مقياس ثابت القيمة بينما الورق النقدي مقياساً فقط في البيوع الفورية، وبأن الذهب يبقى على مدار الزمن مخزناً ثابت للقيمة، أما الورق النقدي فهو مخزن للقيم، ولكنه منهار على الدوام. (123)

وقد ذهب لهذا القول أيضاً الدكتور علي محي الدين القرداغي. (124)

(ب). القول الثاني:

وهذا مأخوذ من قول فقهاء الشافعية، والحنابلة، وقول لأبي حنيفة، وقول للمالكية حيث أوجبوا رد المثل في الديون ولا عبرة لتغيير الأحوال.

وقد ذكر الرملي: بأنه لا بد من أن يرد المثل في المثلي. (125)

---

(122) ابن عابدين، رد المحتار، 162.

(123) شبير، المعاملات المالية المعاصرة، 170.

(124) علي محيي الدين القره داغي، بحث في الاقتصاد الإسلامي، ط3. (دار البشائر الإسلامية)، 22.

(125) الرملي، نهاية المحتاج، 228.

وجاء في مجلة الأحكام الشرعية الحنبلية حيث نصت المادة رقم 750: بأن القرض إن كان فلوساً أو درهماً أو أوراقاً، فزادت أو قلت وجب ردها بالمثل، لكن إن منع الحاكم التعامل بها، يجب قيمتها يوم القرض. (126)

وهذا رأي الدكتور يوسف القرضاوي رحمه الله.

وهو رأي التسولي الذي ألزم بالمثل. (127)

ويحتج أصحاب هذا القول: بأن السلطات الشرعية بأخذها لهذه الأوراق فقد أخذت أحكام النقود الذهبية والفضية، وأصبح لها قوة الذهب وقوة الفضة. (128)

وأن حديث النبي ﷺ: الذهب بالذهب والفضة بالفضة مثلاً بمثل سواءً بسواء يداً بيد فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم إذا كان يداً بيد. (129)

معناه: أن الدين يؤدي بمثله لا بقيمته.

### ت). القول الثالث:

قول الإمام الرهوني، في مسألة تغيير قيمة النقود بالزيادة أو النقصان، وهو قول الدكتور مضر نزار العاني، وقد فرق بين التغيير الكثير أو القليل، فيرد المثل إن كان قليلاً، والقيمة إن كان كثيراً، لتضرر المقترض بالتغيير الكثير دون القليل. (130)

### ث). القول الرابع:

---

(126) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 1319.

(127) علي بن عبد السلام بن علي، *البهجة في شرح التحفة*، ط 1، (بيروت: دار الكتب العلمية، 1998م)، 308.

(128) محمد بن علي بن آدم بن موسى الأثيوبي الولوي، *ذخيرة العقبي في شرح المحتجى*، ط 1. (دار المعارج الدولية)، 169.

(129) مسلم بن الحجاج القشيري النيسابوري، *صحيح مسلم*، (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية)، حديث رقم: 1584، 1211/3.

(130) مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 1546.

وهو مستمد من قول ابن عابدين، حيث رأى أن الحل عند الغلاء أو الرخص هو الصلح على الأوسط.<sup>(131)</sup> وهذا ما أخذ به دكتور مصطفى الزرقا.<sup>(132)</sup>

### ج). القول الخامس:

وهو القول بربط النقود بأوسط القيم، للنقود السائدة عند التعاقد، أي أنه في حال تغيير قيمة النقود الورقية، ننظر إلى معظم النقود السائدة من يورو ودولار ومارك ونحوها، مع نقد البلد فنأخذ بأوسط الأسعار، أو بمتوسط القيم لرفع الظلم وعدم الضرر بأحد الطرفين، وقد تحدث عن ذلك ابن عابدين، عندما ذكر مسألة سعر النقود الرائجة بالنقص عند أمر السلطان فأوجب النظر في النقود التي رخصت، وبأنه يدفع من الأوسط نقصاً لا الأقل ولا الأكثر، لكيلا يكون هناك ضرر على البائع أو المشتري".<sup>(133)</sup>

الواضح من هذا أن الأقوال والآراء تعددت وأن المسألة أحدثت إشكالاً واضحاً وكان لكل فقيه معاصر رأيه الذي أفتى به، وقد كان لمجمع الفقه الإسلامي الدولي، في دورته الرابعة والعشرين في دبي لعام 7-9 ربيع الأول 1441هـ الموافق 4-6/نوفمبر/2019م. قرار بخصوص موضوع التضخم وتغيير قيمة العملة قرار رقم 231 (2-24)

أولاً: يؤكد المجمع على قراره رقم 42(4-5) الصادر في دورته الخامسة، والذي يرى المجمع أنه يطبق في حالة عدم التضخم، وفي حالة التضخم اليسير.

ثانياً: أما التضخم الفاحش فإنه يرجع في تقديره إلى التراضي وعند انعدام التراضي يرجع إما إلى القضاء أو التحكيم حسب الأحوال.

---

<sup>(131)</sup> ابن عابدين، تنبيه الرقود، 140.

<sup>(132)</sup> مجلة الاقتصاد الإسلامي، بحث الدكتور مصطفى الزرقا، انخفاض قيمة العملة وأثره على الديون السابقة،

عدد 181، (بنك دبي الإسلامي)، 39.

<sup>(133)</sup> ابن عابدين، تنبيه الرقود، 139.

ثالثاً: عند حصول التضخم الفاحش بعد نشوء الدين لا مانع من اتفاق الدائن والمدين عند السداد على رد الديون بالقيمة أو توزيع الضرر بين الطرفين صلحاً، ويجوز إمضاؤه قضاءً أو تحكيمياً ولا يجوز الاتفاق على ذلك عند التعاقد.

### 2.3 جهالة الثمن في عقد الاسترجار.

تكثر الجهالة في بيوع الناس اليومية، وأهمها في بيع الاسترجار كأن يشتري أو يبيع بما اشترى أو باع به فلان، وصورته في المصانع النسيجية: بأن يأخذ أحد الزبائن كل مدة كمية معينة من القماش، ثم يحاسبه على بداية الشهر أو نهاية الموسم على الجميع ويسدد ما عليه، أو يقول آخذ بما يأخذ به غيري أو آخذ بسعر السوق، أو يقول المشتري للبائع كم السعر فيقول البائع خذها ثم نتكلم، أو خذها وجرب ثم نتفق، وهذه المسألة فيها اختلاف بين الفقهاء حول جوازها أو عدمه لأن العلة واضحة وهي جهالة الثمن، إذ أننا نتكلم هنا عن حالة وضوح البضاعة وجهالة الثمن يؤدي إلى مشاكل واضحة.

(أ). **بداية: تعريف الجهالة.**

**الجهالة لغة:** جهل الشيء جهلاً وجهالة: لم يعرفه. (134)

(ب). **اصطلاحاً:**

**الجهالة:** "هي ما يفضي إلى نزاع يتعذر حله، وهو النزاع الذي تتساوى فيه حجة الطرفين بالاستناد إلى الجهالة، كما لو باع إنسان شاة من قطيع". (135)

**والغرر:** هو الذي لا يعلم إلى ماذا ستؤول عاقبته. (136)

---

(134) محمد رواس قلعجي، وحامد صادق قنبي، معجم لغة الفقهاء، ط2. (دار النفائس للطباعة، 1988م)، 168.

(135) أبو مالك كمال بن السيد سالم، صحيح فقه السنة وأدلته وتوضيح مذاهب الأئمة، (القاهرة: المكتبة التوفيقية، 2003م)، 291.

(136) المرجع السابق.

ومنهم من رأى أن الجهالة والغرر لفظان أو مفردتان مترادفتان، وعندهم الغرر الجهل بالشيء، أو عدم العلم به، قال الكمال بن الهمام: الغرر، ما طوي عنه علمه. (137)

(ت). حكم جهالة الثمن في البيع بسعر السوق:

### القول الأول:

لا يجوز وهو قول الحنفية، حيث قالوا: "جهالة الثمن تفسد البيع"، (138) والصحيح في مذهب الشافعية: "جهالة الثمن تبطل البيع"، (139) والمشهور من مذهب الحنابلة: بأن الثمن إذا كان مجهولاً، لا يصح البيع ولا يجوز، لأن النبي ﷺ نهي عن بيع الغرر. (140)

وعند المالكية، عندما ذكروا مسألة أن يبيع الرجل شاته الحامل ويستثنى جنينها، فحكموا بفساده لوجود جهالة تمنع صحة عقد البيع. (141)

ودليلهم في عدم الجواز: أن الجهالة تفسد البيع، ومعرفة الثمن شرط من شروط صحة البيع، كالعلم بالمبيع، والبيع بما ينقطع به السعر، أو بما باع به زيد، والبائعان لا يعلمان ما باع به، أو لا يعلمه أحدهما، كل هذه البيوع في حقيقتها بيع بثمان مجهول وقت العقد، وإذا كان الثمن مجهولاً أدى ذلك إلى الوقوع بالغرر المنهي عنه.

ولاختلاف العرض والطلب في السوق فمن الممكن اختلاف السعر تبعاً له زيادة أو نقصان، وبالتالي فإنه يؤدي إلى ظلم البائع أو المشتري، وبهذا تكون هذه الصورة من البيوع المنهي عنها والله أعلم. (142)

(137) ابن همام الحنفي، فتح القدير، 521.

(138) ابن عابدين، العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية، (دار المعرفة)، 249.

(139) أحمد بن محمد بن علي الأنصاري، أبو العباس نجم الدين المعروف بابن الرفعة، كفاية النبيه في شرح التنبيه،

ط1. (دار الكتب العلمية)، 29.

(140) محمد بن محمد بن مختار الشنقيطي، شرح زاد المستنقع، ص3.

(141) الباجي، المنتقى، ص42.

(142) ديبان محمد الديان، المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، ط2. ص 285.

## القول الثاني:

وهو الجواز، وهو ما ذكره النووي في المجموع،<sup>(143)</sup> وقول للحنابلة، وهو ما رجحه ابن القيم.<sup>(144)</sup>

وأدلة الداهيين إلى الجواز تتلخص ب:

1. الأصل في معاملات الناس الإباحة، ولا يوجد دليل من كتاب، أو سنة، أو إجماع

يمنع شرط صحة البيع.

2. ويقول ابن القيم: "هو أطيب لقلب المشتري من المساومة يقول: لي أسوة بالناس،

أخذ بما يأخذ به غيري"،<sup>(145)</sup> ولا يخشى من القول بالجواز الوقوع في محذور شرعي يمنع من صحة البيع.

3. عمل الناس في كل عصر ومصر، فما زال الناس يأخذون حاجاتهم فيأخذون الخبز

من الخباز، ولا يقدر المتبايعان الثمن، بل يتراضيان بالسعر المعروف، ويفعلان كما يفعل المسترسل الذي لا يماكس، بل يرضى المشتري بما يبيع به البائع لغيره من الناس، وإن لم يعرف قدر الثمن، فإذا أنصفه فالبيع جائز، فإن غبنه فله الخيار، فغاية البيع بالسعر أن يكون يبعه بثمن المثل، فيجوز كما تجوز المعاوضة بثمن المثل في هذه الصورة وغيرها، فهذا هو القياس الصحيح ولا تقوم مصالح الناس إلا به.

4. القياس على النكاح، يقول ابن القيم "قد أجمعت الأمة على صحة النكاح بمهر المثل"،

فهذا مقيس عليه،<sup>(146)</sup> والله أعلم.

---

<sup>(143)</sup> النووي، المجموع، ص 333.

<sup>(144)</sup> ابن قيم الجوزية، إعلام الموقعين، 5.

<sup>(145)</sup> المرجع السابق.

<sup>(146)</sup> الديبان، المعاملات المالية، ص 287.

### 2.2.3 أثر جهالة الثمن

لا شك أن المشتري إذا وجد أن السعر الذي اشترى به البضاعة أو السعر الذي عرض عليه عند الاستلام بسبب جهالة الثمن وعدم تحقيقه في الفترة السابقة لم يناسبه فله الحق أن يحتكم إلى الشرع ويرد البضاعة، إذ إن الجمهور على بطلان العقد والحنفية يصححونه بذكره في مجلس العقد أو بعده، ووافقهم بعض الشافعية على ذلك، وتصحيح العقد يكون بتحديد الثمن وأوصافه قبل فسخه أو بعد القبض فيصح العقد عند الحنفية. (147)

أما عند ابن تيمية فإن العقد عنده صحيح ابتداء وإن لم يسم الثمن. (148)

أما عن بيع الأنموذج: فيترتب عليه ثبوت الخيار للمشتري عند رؤية سائر المبيع، فإن لم يكن مطابقاً للأنموذج، يترتب على هذا، خيار رد المبيع كله، أو إمساكه كله والتعرض لحالة اختلاف المشتري والبائع، في المطابقة بين العينة وسائر المبيع وهذا عند السادة الحنفية.

وبيع الأنموذج: هو ما دل على صفة الشيء، أو مثاله الذي يعمل عليه. (149)

ويلجأ إليه في حال تعذر رؤية جميع المبيع، كما حدث في أيام كان فيها الطرق التي توصل إلى المصانع مقطوعة بسبب الحرب، أو هناك خطر بالوصول إلى المستودع الذي توجد به البضاعة، مما يجعل البائع مضطراً لعرض العينة على المشتري، ومما يجعل المشتري يضطر للقبول بالعينة والثقة بالبائع، إذ لا مجال لحل آخر بديل.

وبيع الأنموذج، وإن كان هناك اختلاف بين العلماء على صحته، ولكن في ظل الأزمات الحالية لم يبق هناك خيارات أو بدائل أخرى، فالأصل في البيوع الحل حتى يأتي نص على تحريمها قال تعالى "وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ" (150) والأمر إذا ضاق اتسع فإذا ما قلنا بجواز بيع

(147) ابن نجيم، البحر الرائق، 296.

(148) ابن القيم، إعلام الموقعين، 5.

(149) عبد الرحيم بن عبد الله بن محمد الزيراني، إيضاح الدلائل في الفرق بين المسائل، ط1. (السعودية: دار ابن

الجوزي، 1431هـ)، 163.

(150) البقرة / 275.

الأمودج، فإننا جوزناه للحاجة إليه، والشريعة الإسلامية راعت جانب حاجة العباد، وأوصي البائع هنا بالأمانة في البيع، وأن يتحرى الصدق قدر الإمكان، وأن تكون العينة مطابقة تماماً لباقي البيع، فتكون رؤية الأمودج للمشتري كأنه رأى تماماً باقي البيع، وأن يقدم المشتري الثمن للخروج من مشكلة بيع الدين بدين، أو أن يعين المبيع بعينه.

بعد تقصي الأدلة وقراءتها والتمعن بما ترجح عدم جواز جهالة الثمن بشكل مطلق وعام، في البلدان التي تتمتع بالاستقرار الاقتصادي، أو بتذبذب طفيف في العملات، والبلدان التي يسمح لها في قانونها بالتعامل بالعملات الأخرى، وذلك لنهي النبي ﷺ فعن أبي هريرة رضي الله عنه أنه قال: "نهى رسول الله ﷺ عن بيع الحصة وعن بيع الغرر"،<sup>(151)</sup> أما في بعض البلدان وعلى رأسها سوريا قد يحدث الغرر كثيراً، بسبب تذبذب الأسعار وعدم الاستقرار في أسعار البضائع، وفي الفترة الأخيرة يكاد شبه معدوم، وكذلك تختلف الأزمنة بعضها عن بعض وبعض التجار في أزمنة أو بلدان يختلفون بالأمانة والثقة عن آخرين، ولكن للتفصيل أكثر أقول إن كانت الجهالة من عدم التسمية للثمن يسيرة وجرت بها عادة الناس والأسواق فهي للجواز والصحة أقرب، ففي مقابلة أجريت مع أحد مدراء المصانع وعندما سألتناه عن الجهالة اليسيرة فأجاب: بأن هذا النوع من الجهالة يجري في المصانع النسيجية، عندما يكون البيع مثلاً عينة وهذا شرعاً ما يسمى بيع الأمودج، وهو الاكتفاء بمعرفة البعض في الجنس الواحد لوقوع العلم به بالباقي، فإن كان هناك جهالة بالثمن فستكون يسيرة ولن يكون هناك غبن فاحش، فالجواز أقرب للصحة، وهذا في ما جرت به عادة الناس والأسواق بل أحياناً تكون العينة مقدمة مجاناً لكونها مجرد مادة إعلانية، أو أن يكون ثمنها يمكن أن يقدر بالعرف فالقاعدة الفقهية تقول "المعروف عرفاً كالمشروط شرطاً"، أما إن كانت الجهالة كبيرة كأن يكون كامل إنتاج المصنع في السنة ولم تجر بذلك عادة الناس، والتجار متفاوتون بالأسعار فكل له سعر مختلف عن غيره وممكن ألا نستطيع الوصول لثمن المثل بشكل يسير أو مسهل فهنا يجب أن يكون الاتفاق على السعر مسبقاً ولا تجوز الجهالة، ولكن تذبذب الأسعار القوي والتضخم ومنع التعامل بعملات أخرى، يجعل من جهالة الثمن والبيع بسعر السوق، أمر لا بد منه،

---

(151) سبق تخريجه

فإذا ما استطعنا أن نجعل من الجهالة ما تؤول منه إلى العلم، كأن يقول له: أحلتك على سعر فلان ممن يعتد بقوله في تقدير السعر لخبرته في السوق، فإن كان السعر سيؤول إلى علم على ألا يكون فيه نزاع، وعلى طريقة منضبطة لتحديد الثمن، فلا حرج هنا من عدم تسمية الثمن في مجلس العقد، وهذا القول رواية عند الحنابلة واختارها ابن تيمية وابن القيم حيث قال: "هو أطيب لقلب المشتري من المساومة يقول: لي أسوة بالناس، آخذ بما يأخذ به غيري"،<sup>(152)</sup> وهو قول لبعض الحنفية: "ومنها \_أي من شروط البيع\_ أن يكون المبيع معلوماً، وثمنه معلوماً، علماً يمنع من المنازعة، فإن كان أحدهما مجهولاً، جهالة مفضية إلى المنازعة فسد البيع، وإن كان مجهولاً جهالة لا تفضي إلى المنازعة لا يفسد، لأن الجهالة إذا كانت مفضية إلى المنازعات، كانت مانعة من التسليم والتسلم، فلا يحصل مقصود البيع، وإذا لم تكن مفضية إلى المنازعة لا تمنع من ذلك فيحصل المقصود".<sup>(153)</sup>

وقد ذكر صاحب أسنى المطالب: "الجهالة في الثمن جهالتان: جهالة تزول ... وجهالة لا تزول في أثناء الحال وتفسد البيع".<sup>(154)</sup> ولا يتحقق ذلك إلا بتوفر الضوابط التالية:

**الأول:** أن تكون الأداة التي يتوصل بها إلى العلم بالثمن منضبطة وذات صلة بالعقد وعادلة، فخرج بذلك ما تكون الأداة التي يتوصل بها إلى تحديد الثمن مبنية على المجازفة والحظ ولا علاقة لها بالعقد أصلاً، كأن يقول له بعتك بسعر البورصة، أو أن يكون الثمن هو سعر إغلاق مؤشر سوق الأسهم، إذ لا علاقة بين سعر القماش وسعر مؤشر الأسهم.

**الثاني:** أن يكون تحديد الثمن من غير العاقدين، كأن يحوّل إلى سعر السوق أو تسعيرة جهة معتبرة، كالحكومة أو البنك المركزي مثلاً ونحو ذلك، فلا يصح أن يتم التعاقد وفق آلية يتحكم بها أحد العاقدين لأن ذلك مظنة النزاع والتهمة.

<sup>(152)</sup> ابن القيم، إعلام الموقعين، 5.

<sup>(153)</sup> الكاساني، بدائع الصنائع، 156.

<sup>(154)</sup> زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، أسنى المطالب في شرح روضة الطالب، (دار الكتاب الإسلامي)، 371.

**الثالث:** أن يكون الغرض من عدم تسمية الثمن عند العقد، هو تحقيق غرض معتبر للعاقدين أو أحدهما، لا يمكنهما تحقيقه إلا بذلك، أو بكونه مما يشق معرفته عند العقد، لا أن يكون لغرض المجازفة أو المقامرة على السعر.<sup>(155)</sup>

والغرض الأساس المعتبر من عدم تسمية الثمن في المصانع النسيجية في الآونة الأخيرة، هو عدم الوقوع في الخسارة الفاحشة، التي تتسبب بأن يصبح الثمن المدفوع ما يعادل قيمة ربع البضاعة، ويفقد التاجر ربحه في ظل انهيار العملة السورية، ومنع التعامل بالعملات الأخرى، حيث صدر مرسوم جمهوري رقم 3 لعام 2020م، جرّم التعامل بغير الليرة بالحبس لمدة سبع سنوات، وغرامة ضعف قيمة المدفوعات.<sup>(156)</sup>

هذا كله يضع المصانع وأصحابها في انخيار شبه تام للبنية الاقتصادية، إذ أن بعض البضائع التي تباع يتم دفع سعرها بعد شهر أو شهرين وربما أكثر، حسب الاتفاق بين البائع حتى تجهز بضاعته للتسليم وبين المشتري حتى يكون ثمن ما سيستجره جاهزاً، وهذا كما ذكرنا يأخذ مدة زمنية، وإن المطلع على الوضع في سوريا يجد أن العملة السورية تنخفض بشكل مرعب، فقد ذكر موقع العربي الجديد، نقلاً عن المستشار الاقتصادي أسامة القاضي: "أن المشكلة ليست فقط في تهاوي سعر صرف الليرة، بل في استمرار التراجع وعدم الثبات، ولو على سعر متدنٍ، لأن تتالي الانخيار يخيف أي مستثمر ورجل أعمال".

---

<sup>(155)</sup> يوسف بن عبد الله الشبيلي، مجلة الاقتصاد الإسلامي،

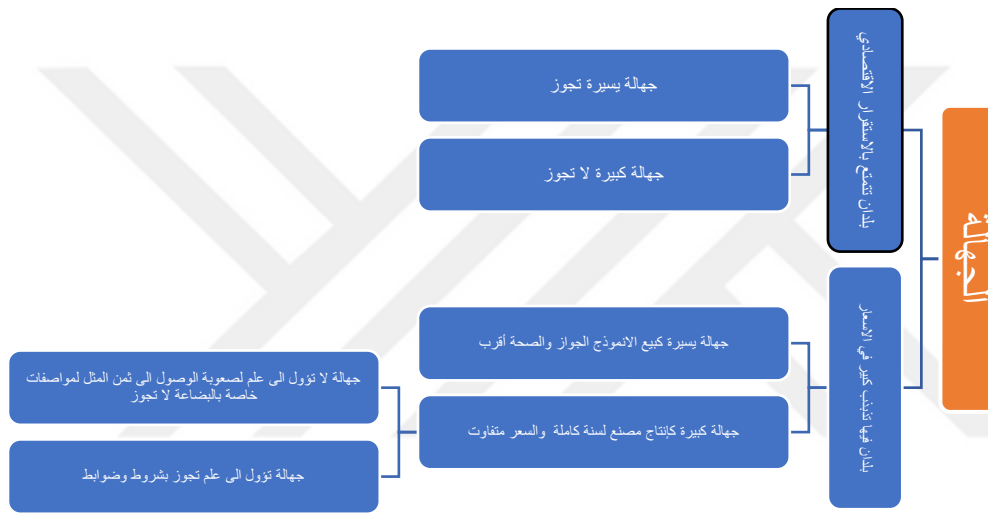
<https://www.aliqtisadalislami.net/%D8%A7%D9%84%D8%AC%D9%87%D8%A7%D9%84%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%AA%D9%8A-%D8%AA%D8%A4%D9%88%D9%84-%D8%A5%D9%84%D9%89-%D8%A7%D9%84%D8%B9%D9%84%D9%85> تاريخ الوصول [2023.09.21].

<sup>(156)</sup> قانون منع التعامل بالدولار، 2020م، مادة 3.

وذكر الموقع أيضاً: "أن سعر العملة السورية تجاوز من 50 ليرة مقابل الدولار مع بداية الحرب عام 2011م، إلى نحو 13 ألف ليرة اليوم، لتزداد خسائر الليرة عام 2023م، أكثر من 40% مقارنة بنهاية سعر عام 2022م البالغ 7200 ليرة للدولار الواحد، بعد خسائر بنحو 50% عن عام 2021م".<sup>(157)</sup>

هذا كله يبين حجم ما يعانيه الصناعيون في سوريا من صعوبات وتحديات تجعلنا نزيد البحث والتحري لإيجاد حلول شرعية تخفف من حجم النازلة، والضرر قدر المستطاع فاللهم أعنا.

### شكل (3-1): الجهالة



المصدر: من تصميم الباحثة.

<sup>(157)</sup> قصة انهيار الليرة

السورية، <https://www.alaraby.co.uk/economy/%D9%82%D8%B5%D8%A9-%D8%A7%D9%86%D9%87%D9%8A%D8%A7%D8%B1-%D8%A7%D9%84%D9%84%D9%8A%D8%B1%D8%A9-%D8%A7%D9%84%D8%B3%D9%88%D8%B1%D9%8A%D8%A9-%D8%A5%D9%84%D9%8A%D9%83-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%B3%D8%A8%D8%A7%D8%A8-%D9%88%D8%A7%D9%84%D9%86%D8%AA%D8%A7%D8%A6%D8%AC> تاريخ الوصول [2023.09.21م]

تجدل الإشارة إلى أنه بالرغم مما للمعاملات النقدية أهمية في عقد الاسترجار وفي المصانعة النسيجية، إلا أن المقايضة تمثل حلاً لا بأس به، في بعض الأوقات في ظل الأزمات هذه، فهي تقوم على مبادلة البضائع، فالعوض فيها ليس نقداً، وفي مقابلة أجريت مع أحد مدراء المصانع في سوريا في ظل حديثنا عن صعوبة الوضع هناك أفادنا بأنه كثيراً ما يحدث مع صاحب المنشأة في الوقت الحالي، اللجوء إلى المقايضة إذ لا يكون معه نقد أو سيولة، وهو محتاج لشراء بضاعة معينة، فيتم الاتفاق على مبادلة البضاعة ببضاعة موجودة عنده، مما يحتاج إليها التاجر الآخر كحل بديل عن النقد إن لم يكن متوفراً، أو بديلاً عن موضوع البيع بسعر السوق يوم الاستحقاق.

والمقايضة: تعرف على أنها بيع العين بالعين. (158)

وتعتبر المقايضة أحد أنواع البيع فإنه يشترط لصحتها كل ما يشترط لصحة البيع من شروط ليكون منعقداً، وصحيحاً، وناظداً، ولازماً.

والمقايضة في النسيج مما لا يجر به ربا الفضل إذ أنها لا تشمل الأنواع التي ذكرها النبي ﷺ، ولكن لتكون المقايضة صحيحة يجب أن يكون كل من العوضين موجوداً، فلا يدخل الأجل على أحد العوضين، وفي ذلك يقول صاحب شرح الهداية: "ومن باع سلعة بسلعة أو ثمناً بثمن قيل لهما سلماً معاً، لاستوائهما في التعيين وعدمه، فلا حاجة إلى تقديم أحدهما في الدفع". (159)

تجدد الإشارة إلى أن نظام المقايضة يركز على تلبية الاحتياجات الأساسية للبشر وليس على النمو الاقتصادي.

### 3.3 جهالة الأجل في تسليم الثمن في عقد الاسترجار:

إن دخول الأجل على الثمن، لا يخرج عن صورتين، إما أن يكون تأجيل الثمن كله لأجل واحد، وهذه الصورة الأولى: يكون فيها المبيع معجل والثمن مؤخر، وحكم هذا البيع الجواز،

(158) الموسوعة الكويتية، 9.

(159) العيني، البناءة، 46.

الدليل على ذلك ما روي عن جابر أنه قال: "غزوت مع النبي ﷺ فقال: كيف ترى بعيرك؟ أتبيعه؟ قلت: نعم، فبعته إياه، فلما قدم إلى المدينة غدوت إليه بالبعير فأعطاني ثمنه". (160)

وقد ذكر ابن المنذر: بإجماع القول على أن من اشترى سلعة معروفة بثمن إلى وقت معلوم فإنه جائز. (161)

أما الصورة الثانية: فهي تأجيل الثمن لآجال متعددة: أي يدفع الثمن مجزأ وهذا ما يسمى ببيع التقسيط: وهو بيع السلعة بثمن مؤجل، يسدده على فترات متفرقة، كما ذكرت في الفصل الأول من هذا البحث ولا فرق في الحكم الشرعي بين الصورة الأولى والثانية في الجواز، قال البهوتي: "وكل بيع جاز إلى أجل جاز إلى أجلين". (162)

لا شك أن كلا الصورتين تستخدم في المنشآت الصناعية، وإن كان صاحب المنشأة يجهد أن يكون الثمن عاجلاً، ولكن دخول الأجل على البيع أمر لا بد منه، ذلك لاختلاف أحوال السوق وأحوال التجار، لاسيما في الأوقات الأخيرة حيث قلت السيولة بيد الصناعيين بشكل عام، وأصبح دفع الثمن عاجلاً مرهقاً للمشتري نوعاً ما، وتطراً مشكلة في بعض الأحيان على الثمن الآجل حيث تدخل الجهالة على وقت تسليم الثمن وصورتها: أن يأتي المشتري إلى المصنع، ويتفق مع البائع على البضاعة، وعلى ثمنها الآجل، ولكن يبقى زمن التسليم لم يتفقا عليه فيسأل البائع المشتري متى تسليم الثمن أو إن كان لآجال متعددة يسأله متى أول دفعة من الثمن؟ فيجيب المشتري: حتى يتيسر لي أو حتى تصلني حوالة أو حتى أبيع البضاعة الفلانية، أو حتى أبيع البضاعة التي أشتريها منك، وهذا ما يسمى في الشرع بجهالة الأجل التي تفضي إلى النزاع بين المتعاقدين، فلربما تتأخر الحوالة، ولربما يتأخر تصريف البضاعة، ويكون البائع بحاجة إلى الثمن، فلذلك يجب أن يكون الأجل معلوماً، لقول النبي ﷺ: "من

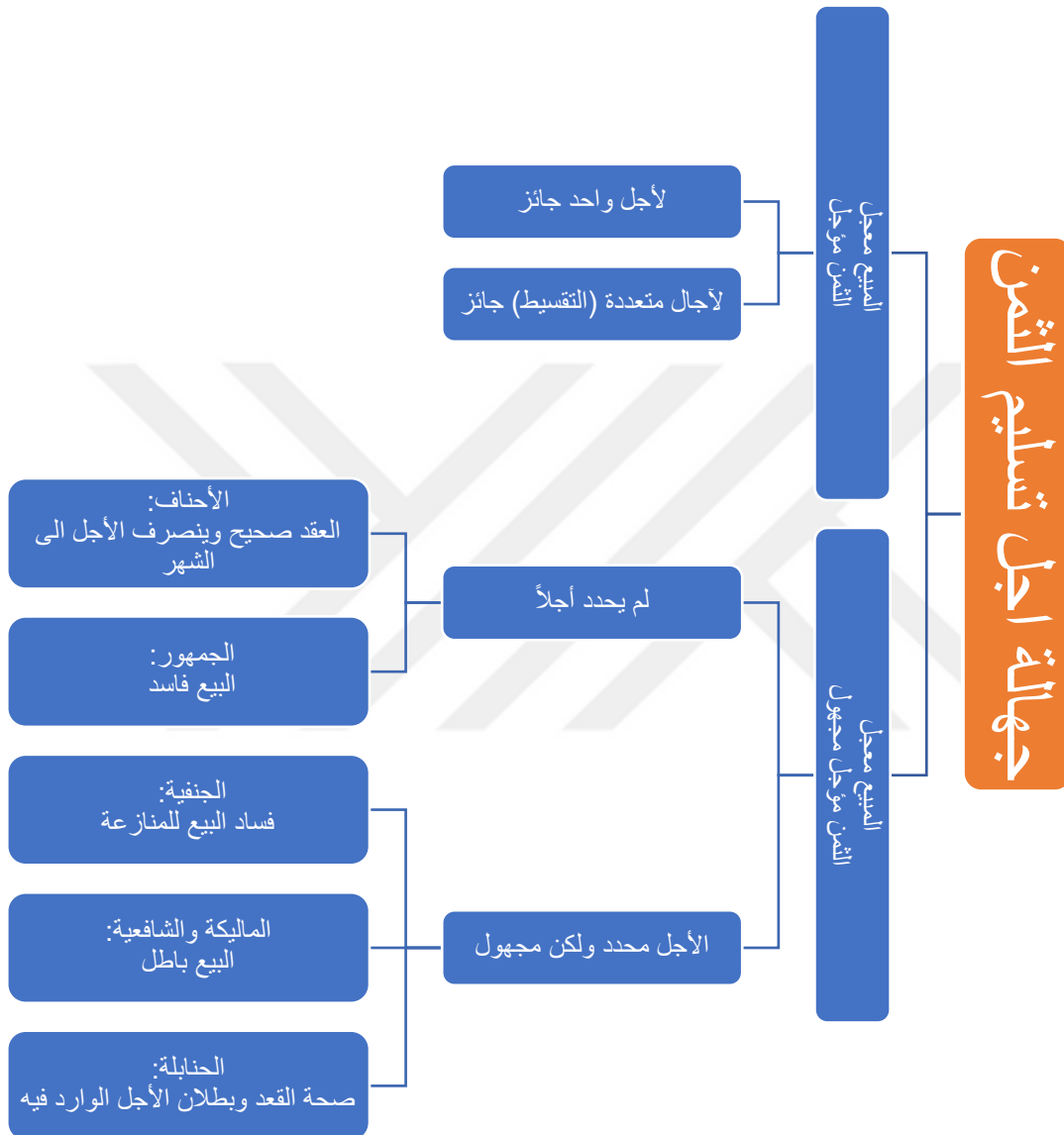
(160) البخاري، صحيح البخاري، حديث رقم: 2385، 115/3.

(161) محمد بن إبراهيم بن منذر النيسابوري، الإجماع، ط1. (قطر: دار المسلم للنشر والتوزيع، 2004م)، 493.

(162) البهوتي، شرح منتهى الإرادات، 93.

أسلف في شيء فليسلف في كيل معلوم، ووزن معلوم إلى أجل معلوم".<sup>(163)</sup> ولقوله تعالى:  
 "إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ"<sup>(164)</sup>.

شكل (2-3): جهالة أجل تسليم الثمن



المصدر: من تصميم الباحثة.

<sup>(163)</sup> البخاري، صحيح البخاري، حديث رقم: 2239، 3 / 85.

<sup>(164)</sup> البقرة/ 282

### 1.3.3 أثر جهالة أجل الثمن في العقد

إن جهالة الأجل في تسليم الثمن، إما ألا يحدد المتعاقدان أجلاً مطلقاً كأن يقول البائع: بعثك بالدين، أو بعثك بثمن مؤجل، أو أن يذكر أجلاً مجهولاً، فإن لم يحدداً أجلاً: ذهب الحنفية إلى أن العقد صحيح، وينصرف الأجل إلى الشهر، قياساً على مسألة اليمين عندهم.<sup>(165)</sup> أما عند الجمهور فالبيع فاسد، لجهالة الأجل.<sup>(166)</sup>

أما إن حدداً أجلاً، ولكن كان هذا الأجل مجهولاً: فذهب الحنفية إلى فساد البيع لما في ذلك من منازعة.<sup>(167)</sup> وذهب المالكية والشافعية إلى أن البيع باطل، لفقدان شرط العلم بالأجل.<sup>(168)</sup>

أما الحنابلة: فقالوا بأن العقد صحيح وشرط الأجل الوارد فيه باطل،<sup>(169)</sup> ودليلهم حديث عائشة رضي الله عنها: أنها أرادت أن تشتري جارية تعتقها: فقال أهلها: نبيعكها على أن ولاءها لنا، فذكرت ذلك لرسول الله ﷺ فقال: "لا يمنعك ذلك، وإنما الولاء لمن أعتق".<sup>(170)</sup> فصحح ﷺ البيع، وأبطل الشرط.

بناءً على ما تقدم ذكره، يجب أن يكون العلم بالأجل على وجه واضح، بحيث ألا يفتح باباً للنزاع بين المتعاقدين وبحيث يكون بشكل معلوم، سواء كان مقدراً بالشهور العربية، أو الرومية، أو محدداً بعدد أيام معينة، أو بأي أجل معلوم بين الطرفين، بحيث يسد ذريعة المنازعة.

<sup>(165)</sup> ابن نجيم، البحر الرائق، 174.

<sup>(166)</sup> الدسوقي، حاشية الدسوقي، 15، النووي، المجموع، 194.

<sup>(167)</sup> بدائع الصنائع، الكاساني، 138.

<sup>(168)</sup> الرعيني، شرح مختصر خليل، 410، النووي، روضة الطالبين، 401.

<sup>(169)</sup> صالح بن فوزان بن عبد الله الفوزان، الملخص الفقهي، ط1. (السعودية: دار العاصمة، 1423هـ)، 20.

<sup>(170)</sup> البخاري، صحيح البخاري، حديث رقم: 2169، 3/73.

### 2.3.3 موت المشتري أو فقدانه قبل استلام المبيع وقبض الثمن:

في مقابلة أجريت مع أحد مدراء المصانع النسيجية في سوريا، وضمن سؤالنا عن أهم التحديات التي تواجههم أثناء تطبيق عقد الاسترجار، أجابنا بأنه من بعض المشاكل التي تواجه الصناعيين، هي موت المشتري أو فقدانه بعد أن يشتري البضاعة وقبل أن يستلمها، خاصة في الحرب الأخيرة التي حصلت، فقد كثرت هذه الحالة.

(أ). صورتها:

أن يأتي المشتري إلى المصنع، ويقوم برؤية البضاعة أو عينة منها، ويتم الاتفاق على المواصفات المطلوبة، وعلى السعر، وعلى فترات التسليم، وممكن أن يقوم بدفع جزء من ثمن البضاعة، ثم يختفي فجأة لموته أو فقدانه في الحرب، أو اعتقاله، فتقطع أخباره، فكيف سيتم حل هذا الإشكال بحيث أن يخف الضرر عن البائع قدر المستطاع.

يجب أن نعلم أن الموت، ليس بالضرورة أن يفسخ جميع العقود، فإذا مات المشتري أو البائع، أو كلاهما بعد إتمام العقد، يقوم الورثة مقام المتوفى ولا يفسخ العقد، في العقود ذات الأثر الفوري كالبيع. (171)

ولكن ماذا إذا كان هناك شروط في العقد، أو خيارات كخيار الرؤية، أو الشرط، أو التعيين، أو العيب.

(ب). خيار الرؤية:

هو الخيار الثابت للمشتري، عند الجمهور من الحنفية والمالكية والحنابلة، وهو أن يشتري الشخص شيئاً ما، ولكنه لم يره أو يعاينه، فيكون له حق الخيار عندما يراه إذا أراد أخذه ودفع الثمن وإن لم يشأ فله الحق أن يردّه. (172)

(171) الموسوعة الكويتية، 31.

(172) الزحيلي، الفقه الإسلامي، 3123.

ودليل ذلك حديث أبي هريرة وابن عباس رضي الله عنهما عن النبي ﷺ: "من اشترى شيئاً لم يره فهو بالخيار إذا رآه".

وخيار الرؤية لا ينتقل إلى الوارث عند الحنفية لأنه وصف ورخصة ومشية تتعلق بشخص المتعاقد فهي خاصة به لا تورث، فإذا مات المشتري أو فقد في مدة الخيار، التي اتفق مع المصنع عليها، قبل أن يرى المبيع لزم البيع، ولا خيار للورثة،<sup>(173)</sup> ومثاله: أن يتصل المشتري بالبائع، ويقول له: اشتريت منك كذا وكذا من البضاعة الفلانية وهو عادة ما يستجر منها، وأنا في الطريق لأراها، ثم مات أو فقد قبل أن يصل إلى المصنع ويراهما، فالمبيع لازم ولا ضرر على البائع هنا الذي يمكن أن يكون قد صنع البضاعة وفق المواصفات المحددة للمشتري إن لم تكن موجودة عنده، وأصبح له في ذمة الورثة مالاً يعطى له من التركة، وليس في ذمة المشتري المفقود، لأن البيع كان له بالخيار، وأصبح لازم بعد وفاته.

إن اختلاف الأئمة رحمةً لنا، إذ إن الناظر إلى واقع هذه الحادثة يرى أنه لو أخذنا برأي السادة الحنفية خرّجنا البائع من مشكلة الضرر في ثمن البضاعة، ولكن من الممكن أن يتضرر الوارث هنا أكثر إن كان ثمن البضاعة يشكل قسماً كبيراً مما بقي من المال، أو أنه لم يكن من المتخصصين في مجال الصناعة فهنا ستكون عبئاً عليه، إذ أنه لن يستطيع معرفة طريقة بيعها ولا تصريفها، فهنا ممكن أن نأخذ بقول الشافعية ونورثه حق الخيار، لأن بقاء البضاعة عند البائع الأصلي هنا أخف ضرر والجدير بنا أن ننظر إلى أخف الضررين وأن نحاول أن نخفف من حجم ضرر النازلة قدر الإمكان.

---

(173) الموسوعة الكويتية، 268.

(ت). وأما خيار الشرط:

هو الخيار المتفق عليه بين العاقدين لأحدهما، أو كليهما، ولهما الحق في إلغاء العقد أو إتمامه ضمن مدة معينة لا تزيد عن ثلاثة أيام،<sup>(174)</sup> وأصله قول النبي ﷺ: "إذا بايعت فقل: لا خلافة ولي الخيار ثلاثة أيام".<sup>(175)</sup>

في وضع الشارع الحنيف لهذا الخيار حماية لحقوق المستهلك من الغبن في البيوع، لأن الناس تتفاوت في المهارات، فيكون بهذا حفظ حق المشتري وكذلك البائع، وقد حدد المدة بثلاثة أيام لأن بعض البضائع ممكن أن يصيبها الفساد، أو يحدث هناك تبدل في الأسعار، سواء في الرخص أو الغلاء، لأن بعض الأشياء يرخص سعرها بمرور الأيام كالفواكه والخضار.

بل وأجاز الإمام مالك أن تزيد المدة عن ثلاثة أيام أو أن تقل، حسب ما تدعو إليه الحاجة، لأن المقصد هو أن يختبر المشتري المبيع، والاختبار يختلف بحسب المنتجات، تحقيقاً لمصلحة العقد.<sup>(176)</sup>

مثاله في المصانع النسيجية: أن يقول المشتري اشتريت منك كذا وكذا من القماش، على أني بالخيار يوماً أو يومين أو ثلاثة أيام أو أن يقول البائع: بعتك هذه السلعة على أني بالخيار مدة يوم أو يومين أو ثلاثة أيام، وهذا يحدث في حالة الأقمشة ذات المرونة العالية والانكماش، حيث يؤثران على المظهر النهائي للمنتج، فيطلب المشتري عينة ليصنعها ويخيطها، ويرى جمالية وصورة المنتج النهائي، وعليه يقرر أن يشتري البضاعة التي تم الاتفاق على كميتها أم لا، وهنا يحتاج لمدة خيار يجب أن يتم توضيحها والاتفاق عليها بين المتعاقدين فقد لا تكفيه الثلاثة أيام.

ولكن ماذا إذا ما فقد المشتري خلال هذه مدة الخيار؟

يتنقل هنا للورثة لأنه صفة للعقد وأثر من آثاره وهذا قول المالكية والشافعية.

<sup>(174)</sup> الزحيلي، *الفقه الإسلامي*، 3109.

<sup>(175)</sup> البخاري، *صحيح البخاري*، رقم الحديث: 2117، 65/3.

<sup>(176)</sup> الزحيلي، *الفقه الإسلامي*، 3111.

أما الحنفية والحنابلة فيبطل خيار الشرط عندهم بالموت أو الفقد ولا ينتقل للورثة فكيف يثبت لأشخاص لم ينص عليهم في العقد وهم الورثة. (177)

### ث). خيار العيب:

هو حق للمشتري أو للبائع في أن يلغيا العقد أو أن يتماه، إذا كان هناك عيب في البديلين، ولم يكن أحدهم على معرفة بهذا العيب. (178) وقبل القبض وقد قال النبي ﷺ: "من اشترى مصراً فهو منها بالخيار ثلاثة أيام إن شاء أمسكها وإن شاء ردها ومعها صاعاً من تمر لا سمراً". (179)

ومثاله في المصانع النسيجية: أن يكون هناك عيب خفي في القماش لم يظهر على لفافة الأقمشة بشكل واضح للمشتري، وهو في الغالب تكون أخطاء أثناء التصنيع، كأن يخطئ العامل بدمج أكثر من لون بنفس نوع الخيط، فينتج عن هذا الدمج بعد عملية الدباغة، فروقات طفيفة لا ترى بالعين، ولكن يظهر بعد قص القماش ودمج القطع مع بعضها في مرحلة الخياطة تظهر المشكلة، وهنا يكون الضرر كبيراً على المشتري وله حق الفسخ بخيار العيب لأن الأصل أن يستحق المبيع سليماً من العيب، فإذا ما مات أو فقد بسبب ما، فينتقل ذلك للوارث عن طريق الإرث. (180)

### ج). خيار التعيين:

"هو حق تعيين العاقد أحد الأشياء الثلاثة المختلفة في الثمن والصفة التي ذكرت في العقد، فإذا عين أحدها صار المجهول معلوماً". (181)

(177) الموسوعة الفقهية، 38.

(178) الزحيلي، الفقه الإسلامي، 3116.

(179) أحمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد بن حنبل، رقم الحديث: 9560، 344/15.

(180) الموسوعة الكويتية، 39.

(181) الزحيلي، الفقه الإسلامي، 3107.

ومثاله في المصانعة النسيجية: أن يتفق المشتري مع البائع على الكمية والسعر، ثم يأخذ من نفس القماش الذي يوجد منه عدة أوزان، وكل وزن يعطي جمالية مختلفة، حسب حجم وشكل القطعة المطلوب تصنيعها، فيأخذ عينات من الأقمشة الثلاثة، ويقوم بتجهيز عينات من التصاميم التي يريد إنتاجها، وبعد معاينة العينات، يعين أي صنف يريد شراءه.

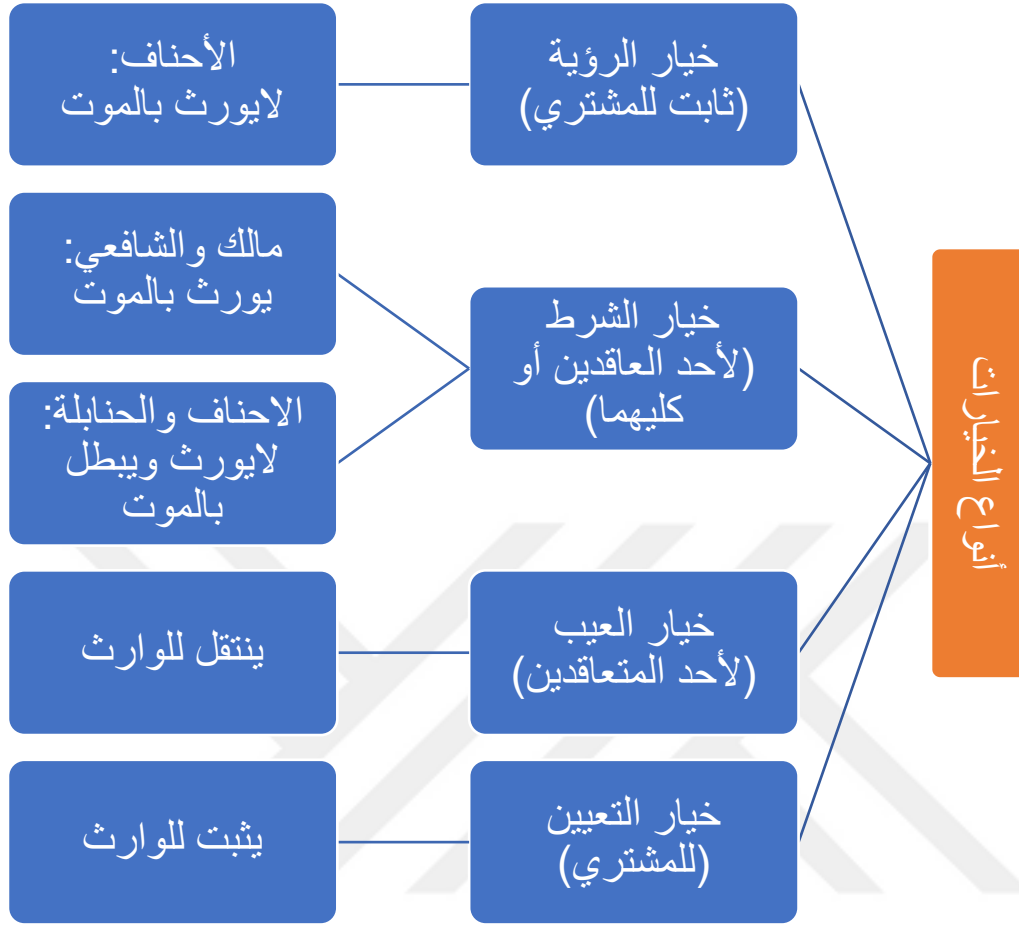
وفي حال مات المشتري أو فقد قبل أن يعين أو يختار أحد الأصناف من القماش فخيار التعيين يثبت حقاً للوارث عند من يقولون به. (182)

الواضح من كل ما تم سرده، أن الشرع الحنيف وضع حلول واضحة لبعض النوازل ضمن بها حقوق كل من البائع والمشتري وفق ضوابط واضحة، وحفظ حقوق المستهلك من الغش والغبن، وضمن حق البائع من الضياع، وكان هذا واضحاً في أحاديث النبي ﷺ، وحاول أن يجد حلولاً تخفف من حجم النازلة، وترك لنا باب الاجتهاد والقياس مفتوحاً، وفق الضوابط والشروط التي وضعت، بقي علينا أن نحتكم إلى شرع الله ونسأله تعالى أن يخفف عنا البلاء ما هو به أعلم.

---

(182) الموسوعة الكويتية، 39.

### شكل (3-3): أنواع الخيارات



المصدر: من تصميم الباحثة.

### 4.3 فقدان المواد الخام:

ألقت الأزمة الاقتصادية القائمة بسوريا حالياً بظلالها على كل القطاعات الاقتصادية بما فيها الصناعة، في وقت يبحث به الصناعيون عن حلول للأزمات، بدأت أزمة نقص مستلزمات الإنتاج وفقدان المواد الخام كمشكلة تحتاج إلى حل تضاف إلى باقي المشاكل، وقد واجه قطاع الصناعات النسيجية في سوريا تحديات محلية كثيرة عرقلت الإنتاج فخفضته، وكان أهم التحديات الرئيسية التي شهدتها القطاع بعد العام 2011م غياب الدعم الحكومي الكافي، الذي تفاقم على أثر الانخفاض المستمر في قيمة الليرة السورية، وارتفاع تكاليف الإنتاج، فالواقع أن انخفاض قيمة العملة صعب على المصنعين الحصول على الدولار الأميركي الذي لا بد منه لشراء المواد المكونة والمواد الخام في حال كان المنتج يستورد من الخارج، هذا الشح في

العملات الأجنبية عرقل عملية الإنتاج، وفاقم التحديات العامة التي عانى منها القطاع، أما التحديات الخارجية التي واجهت قطاع المنشآت النسيجية فهي العقوبات الاقتصادية المفروضة على سوريا، فقد أنتجت هذه العقوبات تبعات سيئة على صناعة النسيج حيث أصبح استيراد المواد الخام مهمة مضمينة وولدت مجموعة من التحديات، والصعوبات في عملية شراء المواد الضرورية، في حين أن العقوبات لم تستهدف القطاع الصناعي مباشرة، إلا أن أثرها على صناعة النسيج كان كبيراً، وفي مقابلات أجريت مع أحد مدراء المصانع عندما سألناه عن الحلول البديلة عند فقدان المواد الخام أجاب: بأن كثيراً من المنشآت عمدت إلى استيراد المواد من بلدان مثل الهند والصين، وأضاف أن اللجوء إلى المصادر البديلة لم يكن حلاً شاملاً، نظراً للعبء المالي المرتبط بالحاجة إلى العملات الأجنبية للاستيراد، والتكاليف الأخرى ذات الصلة، ومع الارتفاع العالمي في أسعار المواد الخام بسبب زيادة رسوم الشحن العالمية في أعقاب جائحة كورونا، نقف أمام تحدٍ يعتبر عقبة نحتاج إلى إيجاد حل لها.

وتنتج عن شح المواد الأولية اضطراب في سلاسل الإنتاج، كما أدى منع استيراد بعض المواد من إيقاف إنتاج بعض الأصناف من الأقمشة بشكل كامل، وأدى ذلك إلى ارتفاع كبير في الأسعار بسبب قلة المعروض من المواد الخام الداخلة في سلاسل الإنتاج وفي كثير من الأحيان يحدث مشكلة بين المورد والعميل، حيث يكون المشتري قد اشترى من البائع بضاعة بمواصفات وخطوط معينة وقد باعه قسم منها واتفقاً على السعر وعلى النوعية والكمية وقد أخذ القسم الأول من البضاعة ودفع ثمنها، وتم تحديد موعد استلام باقي المبيع إلى حين أن يجهز، وضمن هذه الفترة "فترة تجهيز باقي المبيع"، ينقطع نوع معين من المواد الخام التي يتم تصنيع البضاعة المطلوبة منه، أو يتم رفع سعرها، وهنا يزيد سعر التكلفة ويبدأ سعر البضاعة المطلوبة بالغلاء على البائع، ويكون هو قد اتفق مسبقاً على سعر معين مع المشتري، مما يدخلنا بمتاهة رفض استلام المشتري للبضاعة بحجة أن السعر قد زاد على الاتفاق الأساسي، وهنا يقع ضرر كبير على البائع بالمقابل لأن البضاعة صممت ضمن شروط ومواصفات معينة، وفي كثير من الأحيان لا تصلح لمشتري آخر، مما يؤدي إلى كسادها عند البائع فيتسبب بخسارة له، وفقدان المواد الخام أو صعوبة تأمينها قد تتسبب بتأخير تسليم البضاعة، مما يسبب بضرر أيضاً على المشتري، ولكن هذين الأمرين زيادة السعر بسبب زيادة أسعار المواد الخام أو تأخير تسليم

البضاعة بسبب صعوبة تأمين المواد الخام أمور خارجة عن نطاق سيطرة البائع، فهنا لا نستطيع أن نقوم بإثبات أن الضرر ناتج عن تقصير منه، وإن كان هناك شرط جزائي فيسقط عنه إذا ما أثبت أن التأخير حدث بسبب أمر خارج عن إرادته،<sup>(183)</sup> بعكس إذا ما كان التأخير أو زيادة السعر بتقصير منه كتعطيل الآلات مثلاً أو الإهمال الإداري.

تجدر الإشارة إلى أن تأخير تسليم المبيع، أو زيادة السعر بسبب صعوبة تأمين المواد الخام أن يكون اللجوء إلى التراضي بين الطرفين هو الحل الأنسب، والاتفاق بالبيع بسعر السوق وقتها من خلال تقدير السعر حسب السعر المتداول بين التجار، والاتفاق على نسبة معينة في تغيير الأسعار دنيا وعلياً يراعى فيها مصلحة الطرفين، تطبيقاً لحديث: "لا ضرر ولا ضرار"،<sup>(184)</sup> إذ أن المشتري الذي يقوم بالتعامل مع المنشآت الصناعية في بلاد الحرب لا يخفى عليه بأن هذا الأمر متوقع الحدوث، إذ واقع الصناعة في سوريا لم يعد خافياً على أحد.

يلحق بمشكلة ارتفاع أسعار المواد الخام أو فقدانها ومنع استيرادها مشكلة شح موارد الطاقة، وما يترتب عليه من ارتفاع حاد في الأسعار، ويبقى الدعم المقدم غير كافٍ، وبينما يوجد "خط كهربائي ذهبي"، مخصص للأنشطة الاقتصادية بسعر قيمته 450 ليرة للواط في الساعة ما يعادل 0،16 دولار بحسب سعر الصرف الرسمي البالغ 2800 ليرة مقابل الدولار في حزيران 2022،<sup>(185)</sup> إلا أن هذا الخط يبقى مكلفاً وغير متوفر في الكثير من الأحيان في العديد من المناطق، ناهيك عن أن التيار الكهربائي غالباً ما ينقطع، ولا سيما ليلاً فما كان من العديد من شركات التصنيع إلا أن لجأ إلى استخدام المولدات الكهربائية.

من المفروغ منه أن زيادة سعر مادة الفيول على القطاع الصناعي الخاص، ستزيد من صعوبات هذا القطاع والتي لن تقف عند حدود زيادة تكاليفه وبالتالي أسعار منتجاته فقط، بل على مستوى استمراره بالعمل، فالانعكاسات السلبية لزيادة سعر مادة الفيول وللتكاليف، وبالتالي

---

(183) قرارات مجمع الفقه الإسلامي بشأن الشرط الجزائي، لعام 25 جمادى الآخرة 1421هـ.

(184) أحمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد، رقم الحديث: 2865، 5/5.

(185) الليرة اليوم، "رفع تسعيرة الكهرباء في سورية 100% على الصناعيين والتجار" - <https://sp->

today.com/news/17274 تاريخ الوصول [2023.10.09م]

للأسعار، سيتم حصادها على مستوى مزيد من تراجع معدلات استهلاك منتجات هذه الصناعات في الأسواق المحلية، وكذلك تراجع تنافسيتها في أسواق التصدير أيضاً، والتي ستؤدي إلى تراجع الإنتاج وتوقفه في بعض هذه المنشآت، مع وقف حال العاملين في هذه المنشآت، أي المزيد من البطالة، والنتيجة مزيد من التراجع الاقتصادي العام في البلاد، وفي مقابلة أجريت مع أحد الصناعيين وعند سؤاله عن موضوع التحديات التي تواجههم في المرحلة الحالية أجاب: أن الحكومة تزود المصنعين بكمية معينة من المشتقات النفطية بأسعار محددة أو مدعومة، فيحصلون على زيت الوقود بسعر محدد قدره 4,443,993 ليرة للطن، ما يعادل 680 دولاراً بحسب سعر الصرف الرسمي البالغ 6,532 ليرة مقابل الدولار في حزيران 2023،<sup>(186)</sup> وأضاف بأن الكمية محددة من المازوت لكل منشأة صناعية طبقاً لطاقتها الإنتاجية، التي تحتسب بناء على عدد الآلات والمعدات، بيد أن الكمية المقدمة غالباً ما تكون غير كافية، ولا تغطي سوى جزء صغير من احتياجات المصنع من الطاقة، بنسبة تتراوح عموماً بين 10% و 30%.

إضافةً إلى ذلك، شهدت القوة العاملة في صناعة النسيج في سوريا تغيرات كبيرة، كان لها تبعات على إنتاج الأنسجة وجودتها، فقد عانت الصناعة من خسارة العمال المهرة جراء عوامل عدة كال فقدان أو خدمة العلم الإلزامية والوفيات والهجرة، وأضاف السيد م. ر في المقابلة بأن: المنشآت الصناعية اضطرت إلى استبدال المهنيين ذوي الكفاءات العالية، الذين كانوا يشرفون سابقاً على عملية الإنتاج، بأفراد ذوي خبرات وكفاءات أقل، في حين يصعب قياس حجم القوة العاملة حالياً على نحو دقيق، ولوحظ زيادة في توظيف الأفراد ذوي المؤهلات المنخفضة، ويمكن أن يُعزى هذا التحول إلى هجرة الرجال والخريجين بحثاً عن فرص أفضل، وإلى استمرار انخفاض الأجور في القطاع، حيث يسعى العديد من هؤلاء إلى الهجرة إلى أوروبا أو دول الجوار.

---

<sup>(186)</sup> نوار الدمشقي، "زيادة كبيرة وغير مبررة على سعر الفيول للقطاع الصناعي" تاريخ الوصول [09/10/2023]

يتضح من كل ما تم ذكره من المشاكل على تعددها واختلافها، من فقدان للمواد الخام وغياب الدعم الحكومي، والشح في العملات الأجنبية والعقوبات الاقتصادية المفروضة، وهجرة اليد العاملة، أن العقوبات لم تستهدف القطاع الصناعي مباشرةً، إلا أن أثرها على صناعة النسيج كان كبيراً، وفي ظل ارتفاع تكاليف الإنتاج، وجد مصنعو النسيج أنفسهم محصورين في زاوية ضيقة، وقد دفعتهم التحديات الناجمة عن النفقات العامة إلى زيادة أسعار الأقمشة، أدى ذلك بطبيعة الحال إلى نقل العبء إلى المستهلكين، الذين تحملوا وزر الارتفاع المطرد في الأسعار.



## الخلاصة:

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات، وإني بعد الفراغ من هذا البحث أحمده تعالى على توفيقه وتيسيره لي،

هذا عرض لأهم ما توصلت إليه الدراسة بشكل مختصر في هذا البحث، من نتائج مهمة، يليه مجموعة من التوصيات سأجملها في عدة نقاط، والحمد لله أني بفضلته تعالى توصلت لعدة نتائج أبرزها:

1. أن بيع الاستجرار يقوم على تقسيم استلام المبيع فيعرف بأنه: البيع الذي يأخذ المشتري فيه المبيع شيئاً فشيئاً، وكذلك تجزؤ الثمن فيدفع على فترات متفرقة.
2. يندرج بيع الاستجرار ضمن البيوع التي دخل فيها الأجل، سواء على المبيع أو على الثمن، أو ربما على كلاهما معاً، وهناك بيوع أخرى أيضاً دخل عليها الأجل، هناك علاقة بينها وبين بيع الاستجرار.
3. أن لبيع الاستجرار صوراً متعددة، ولكل صورة حكمها الخاص بها، فلا نستطيع أن نشمل بيع الاستجرار بحكم معين.
4. تكثر الشروط الجعلية المقترنة بعقد الاستجرار، وتتنوع كثيراً، ولكل شرط حكمه الشرعي الخاص به، وكثير من الشروط غير جائزة، يجب علينا بيان حكمها الشرعي للتجار والصناعيين، وكثير منها بالمقابل أيضاً جائز، وبشكل عام تأخذ الشروط الجعلية في عقد الاستجرار نفس الأحكام في البيوع عامةً.
5. الشرط الجزائي من البائع على المشتري، حرام وربما بعينه، وحتى إن كان يعلم البائع المماطلة بالسعر من المشتري.
6. الشرط الجزائي من المشتري على البائع جائز بما أوقع له من ضرر نتج عن التأخير في تسليم المبيع.
7. اشتراط البائع على المشتري، دفع قسم من سعر البضاعة، "بيع العربون"، قد أجازته جمع الفقه الإسلامي أخذاً بمذهب الحنابلة.
8. إن لم يلحق ضرر بالبائع، فيرد البائع العربون للمشتري، وإن وقع ضرر عليه يقدره إن

كان له الحق في أخذ العربون كله جاز، وإلا بقدر الضرر الذي لحق به.  
9. في مشكلة انهيار العملات في البلدان التي فيها حروب، يرد الأمر إلى ما قرر به مجمع  
الفقه الإسلامي.

10. جهالة الثمن إذا دخلت على العقود تبطلها، ولكن في بلدان الحروب ومع  
تذبذب الأسعار وغلاءها المفاجئ، والمنع من التعامل بالعملات الأخرى، نفرق بين  
إذا ما كانت الجهالة تقول إلى علم أو لا تقول، فإذا كانت تقول إلى علم كأن ربطه  
بسر السوق فأحاله إلى سعر شخص معروف في السوق، جازت هنا، وإن كانت لا  
تقول إلى علم ولن يصل إلى ثمن مثلها لمواصفات معينة بما تصلح للمشتري ذاته دون  
غيره فهنا لا تجوز.

11. الجهالة اليسيرة تجوز بشكل عام، ومنها ما يعود جوازه للعرف مثل العينة.

12. وجود شرط يؤدي إلى عدم معرفة وقت تسليم الثمن، يفسد العقد عند  
الجمهور ماعدا الحنابلة، ويجب أن يكون العلم بالأجل على وجه واضح، بحيث ألا  
يفتح باباً للنزاع بين المتعاقدين، بحيث يكون بشكل معلوم، سواء كان مقدراً بالشهور  
العربية، أو الرومية، أو محدداً بعدد أيام معينة، أو بأي أجل معلوم بين الطرفين، بحيث  
يسد ذريعة المنازعة.

13. تثبت لبيع الاستحجار الخيارات المقررة في البيع عامةً، من مجلس، وشرط،  
وتعيين، ورؤية.

14. عندما يتأخر البائع في تسليم المبيع، لأمر خارج عن إرادته كفقدان المواد الخام  
مثلاً أو انقطاع في الطرق الرئيسية، يلجأ إلى التراضي بين الطرفين وهو الحل الأنسب،  
والاتفاق بالبيع بسعر السوق وقتها من خلال تقدير السعر حسب السعر المتداول  
بين التجار، والاتفاق على نسبة معينة في تغيير الأسعار دنيا وعلياً يراعى فيها مصلحة  
الطرفين، تطبيقاً لحديث: "لا ضرر ولا ضرار".

15. إذا كان هناك شرط جزائي على البائع، بأن هناك غرامة مالية معينة عن كل  
يوم تأخير في التسليم، فإن كان التأخير صادر عن سبب منه، كسوء إدارة أو تعطيل  
في الآلات لديه، أو نقص في العمالة لديه، فهنا الشرط الجزائي من حق المشتري، أما

إن كان التأخير في التسليم لأمر خارجة عن إرادته، فهنا لا يطبق عليه الشرط الجزائي، وفقاً لقرار مجمع الفقه الإسلامي.

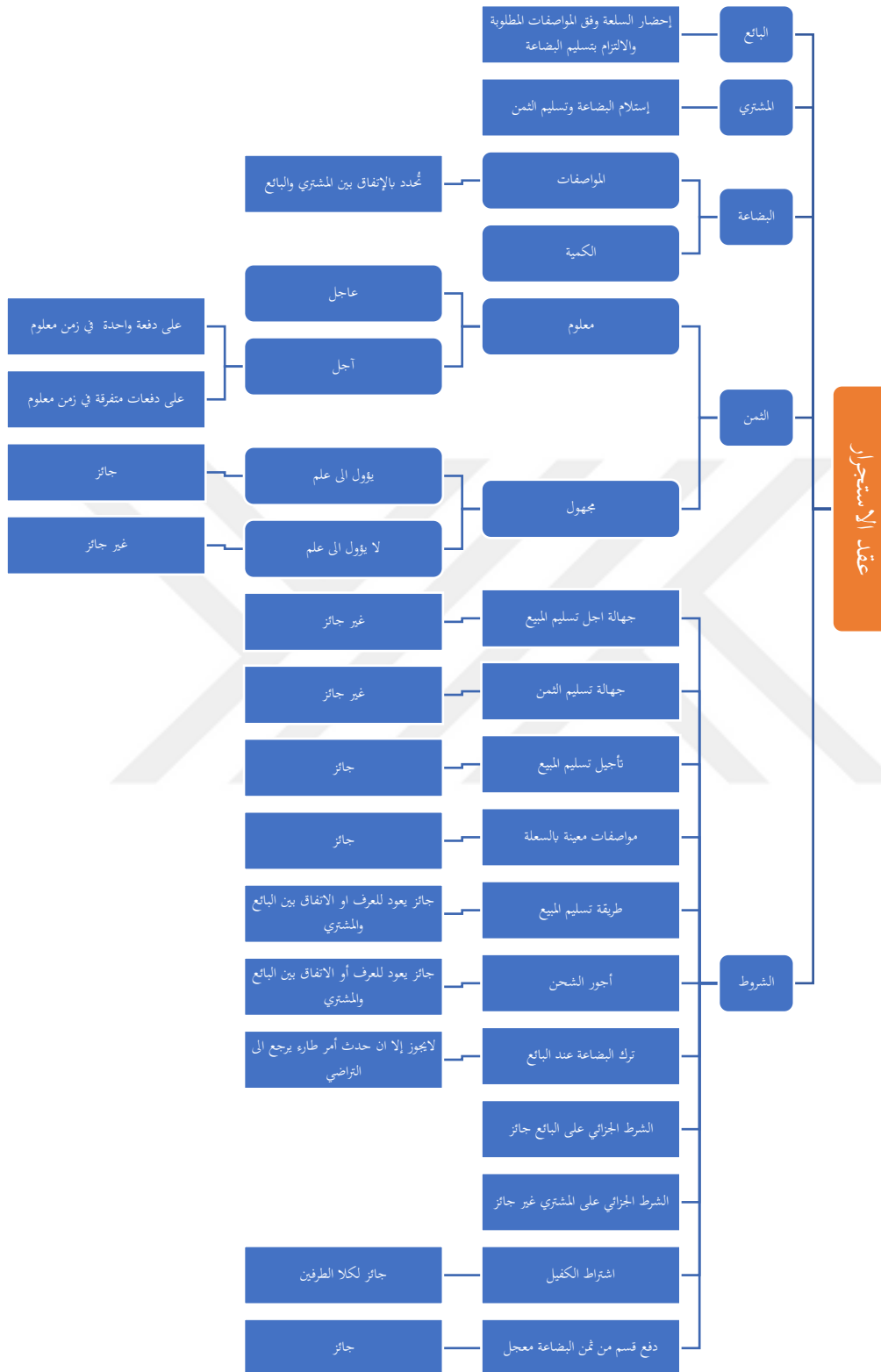
16. في ظل التذبذب السريع للعملات، توصي الباحثة بتجنب بيع الاستحجار إن أمكن الاستغناء عنه بحلول بديلة، ففي عدة مقابلات أُجريت أكد المدراء أنه حين يكون هناك القدرة على الاستغناء عن عقد الاستحجار بأن يكون البيع نقدي فإنه أحل وأسلم.

### التوصيات:

في ظل النتائج السابقة يمكن تقديم عدد من التوصيات أهمها:

1. بيع الاستحجار من البيوع القديمة، ولكن طراً عليه الكثير من المسائل المستحدثة التي بحاجة إلى دراستها، ودراسة الحكم الشرعي الناتج عنها.
2. الالتفات لموضوع الشروط الجعلية المقترنة في المصانعة النسيجية أو الصناعة والتجارة بشكل عام حيث إنها كثيرة جداً لا يمكن ذكرها جميعها في رسالتي، ويختلط حكمها على كثير من الصناعيين والتجار، وما ذكرته في بحثي قلة قليلة جداً مقارنة مع ما يعترض الصناعيين والتجار من شروط جعلية، فيجدر بالطلبة أصحاب البحوث العلمية من بعدي أن يخصصوا لها بحوث خاصة.
3. هناك مسائل شرعية، لم يبت فيها الحكم الشرعي، كمسألة "ضع وتعجل"، حيث إنها تعترض التجار والصناعيين كثيراً، ولكن في هذا البحث لم أتناولها، وغيرها من المسائل تصلح لأن يتم البحث فيها أكثر وإدراجها ضمن بحوث علمية مستقلة.
4. بعد البحث والتحري وقراءة الكثير من رسائل الماجستير والدكتوراه، لم أقف على بحث تناول المشاكل الشرعية المقترنة بعقد الاستحجار في المصانع النسيجية، وفي هذا البحث ذكر بعض المشاكل الشرعية فقط، ولكن هناك مشاكل تحدث مع التجار والصناعيين في أمور بيعهم وشرائهم في ظل المتغيرات السريعة للتجارة العالمية الحالية، تحتاج إلى إيجاد حلول شرعية لها، لمساعدة من يهمل الأمر، تجدر أن تصلح لبحوث علمية شرعية قادمة.

## شكل (0-1): عقد الاسترجار



المصدر: من تصميم الباحثة.

## المراجع:

القرآن الكريم.

ابن قيم الجوزية, محمد بن أبي بكر بن أيوب بن سعد شمس الدين. إعلام الموقعين عن رب العالمين. بيروت: دار الكتب العلمية، 1991م.

ابن أبي العز, صدر الدين علي بن علي ابن أبي العز الحنفي. التنبيه على مشكلات الهداية. السعودية: مكتبة الرشد ناشرون، 2003م.

ابن الرفعة, أحمد بن محمد بن علي الأنصاري، أبو العباس، نجم الدين، المعروف بابن الرفاعة. كفاية النبيه في شرح التنبيه. دار الكتب العلمية، 2009م.

ابن المنذر النيسابوري, محمد بن إبراهيم. الإجماع. قطر: دار المسلم، 2004م.

ابن الهمام, الإمام كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي ثم السكندري، المعروف بابن الهمام الحنفي. فتح القدير على الهداية. مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده، 1970م.

ابن تيمية, تقي الدين أبو العباس أحمد بن عبد الحلیم بن تيمية الحراني. مجموع الفتاوى. السعودية: مجمع الملك فهد لطباعة القرآن الكريم، 1995م.

ابن حجر الهيتمي, أحمد بن محمد بن علي بن حجر الهيتمي. تحفة المحتاج في شرح المنهاج. مصر: المكتبة التجارية الكبرى بمصر لصاحبها مصطفى محمد، 1983م.

ابن رشد, أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد بن أحمد بن رشد القرطبي الشهير بابن رشد الحفيد. بداية المجتهد ونهاية المقتصد. القاهرة: دار الحديث، 2004م.

ابن عابدين، محمد أمين بن عمر بن عبد العزيز عابدين الدمشقي الحنفي. العقود الدرية في تنقيح الفتاوى الحامدية. دار المعرفة، بلا تاريخ.

— تنبيه الرقود على مسائل النقود. وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، الجامعة العراقية، كلية التربية للبنات، 2021.

— رد المختار على الدر المختار. مصر: شركة مكتبة ومطبعة مصطفى البابي الحلبي وأولاده بمصر (وصورتها دار الفكر - بيروت)، 1966م.

ابن قدامة، أبو محمد عبد الله بن أحمد بن محمد بن قدامة. المغني لابن قدامة. مكتبة القاهرة، 1968م.

— المغني لابن قدامة. القاهرة: مكتبة القاهرة، 1969م.

— المغني لابن قدامة. تحرير على مختصر: أبي القاسم عمر بن حسين بن عبد الله بن أحمد الخرقى (المتوفى 334هـ). المجلدات الأولى، (1388هـ = 1968م) - (1389هـ = 1969م). القاهرة: مكتبة القاهرة، 8 ذو الحجة 1431.

ابن نجيم، زين الدين بن إبراهيم بن محمد، المعروف بابن نجيم. البحر الرائق شرح كنز الدقائق. دار الكتاب الإسلامي، بدون تاريخ.

أبو الحسن الثُّسُولِي، علي بن عبد السلام بن علي،. البهجة في شرح التحفة ((شرح تحفة الحكام)). بيروت: دار الكتب العلمية، 1998م.

أبو الوليد الباجي الأندلسي، سليمان بن خلف بن سعد بن أيوب بن وارث التجيبي القرطبي. المنتقى شرح الموطأ. مصر: مطبعة السعادة، 1332هـ.

أبو عمرو الشيباني، أبو عمرو إسحاق بن مرار الشيباني بالولاء. الجيم. القاهرة: الهيئة العامة لشئون المطابع الأميرية، القاهرة، 1394هـ 1974م.

أبو مالك كمال بن السيد سالم. صحيح فقه السنة وأدلته وتوضيح مذاهب الأئمة. القاهرة: المكتبة التوفيقية، 2003.

الأشقر، أسامة عمر. عقد الاسترجار صورته أحكامه تطبيقاته. قطر، بلا تاريخ.

البهوتي، منصور بن يونس بن بن إدريس البهوتي. شرح منتهى الإرادات - المسمى: «دقائق أولي النهى لشرح المنتهى». بيروت: عالم الكتب، 1993م.

— كشف القناع عن الإقناع. وزارة العدل في المملكة العربية السعودية، 2008م.

الترمذي, أبو عيسى محمد بن عيسى الترمذي. الجامع الكبير (سنن الترمذي). بيروت: دار الغرب الإسلامي، 1996م.

الجزيري, عبد الرحمن بن محمد عوض. الفقه على المذاهب الأربعة. بيروت: دار الكتب العلمية، 2003م.

الجندي, خليل بن إسحاق بن موسى، ضياء الدين الجندي المالكي. مختصر العلامة خليل. القاهرة: دار الحديث، 2005م.

الخطاب الرُّعيني المالكي, شمس الدين أبو عبد الله محمد بن محمد بن عبد الرحمن الطرابلسي المغربي، المعروف بالخطاب الرُّعيني. مواهب الجليل في شرح مختصر خليل. دار الفكر، 1992م.

الخطيب الشربيني, شمس الدين، محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج. دار الكتب العلمية، 1994م.

الديان, ديان بن محمد. المعاملات المالية أصالة ومعاصرة. 1432هـ.

الدسوقي, محمد بن أحمد بن عرفة الدسوقي المالكي. حاشية الدسوقي على الشرح الكبير. دار الفكر، بلا تاريخ.

الرازي, أحمد بن فارس بن زكرياء القزويني الرازي، أبو الحسين. معجم مقاييس اللغة. دار الفكر، 1979م.

الرملي, شمس الدين محمد بن أبي العباس أحمد بن حمزة شهاب الدين. نهاية المحتاج إلى شرح المنهاج. بيروت: دار الفكر، 1984م.

الرُّحَيْلِيُّ, أ. د. وَهْبَةُ بن مصطفى الرُّحَيْلِيُّ. الفِقهُ الإسلاميُّ وأدلتُهُ (الشَّامِلُ لِلأَدلَّةِ الشَّرعيَّةِ والآراءِ المذهبيَّةِ وأهمِّ النَّظريَّاتِ الفقهيةِ وتحقيقِ الأحاديثِ النَّبويَّةِ وتخريجها). دمشق: دار الفكر، بلا تاريخ.

الزبلي, عثمان بن علي بن محجن البارعي، فخر الدين الزبلي الحنفي. تبين الحقائق شرح كنز الدقائق وحاشية السِّلبي. القاهرة: المطبعة الكبرى الأميرية، 1313.

- السبهاني, عبد الجبار. بيع الاستجرار والدعوة إلى تطبيقه في المصارف الإسلامية. 2019م.
- السَّجِسْتَانِي, أبو داود سليمان بن الأشعث بن إسحاق بن بشير بن شداد بن عمرو الأزدي. مسائل الإمام أحمد رواية أبي داود السجستاني. مصر: مكتبة ابن تيمية، 1999م.
- السرخسي, محمد بن أحمد بن أبي سهل شمس الأئمة. المبسوط. بيروت: دار المعرفة، 1993م.
- السمرقندي, محمد بن أحمد بن أبي أحمد، أبو بكر علاء الدين. تحفة الفقهاء. بيروت: دار الكتب العلمية، 1994م.
- السنيني, زكريا بن محمد بن زكريا الأنصاري، زين الدين أبو يحيى. أسنى المطالب في شرح روض الطالب. دار الكتاب الإسلامي، بلا تاريخ.
- الشبيب, عبد العزيز بن محمد بن حمد. بيع الاستجرار وتطبيقاته المعاصرة. 1430-1431.
- الشنقيطي, محمد بن محمد المختار. شرح زاد المستقنع. بلا تاريخ.
- الشيبياني, أبو عبد الله أحمد بن محمد بن حنبل بن هلال بن أسد. مسند الإمام أحمد بن حنبل. القاهرة: دار الحديث، 1995م.
- الشيخ طه, رانيا. التضخم، أسبابه، آثاره، وسبل معالجته. أبو ظبي: صندوق النقد العربي، 2021.
- الطبي, شرف الدين الحسين بن عبد الله. شرح الطبي على مشكاة المصابيح المسمى بـ (الكاشف عن حقائق السنن). مكة المكرمة: نزار مصطفى الباز، 1997م.
- العسقلاني, أبو الفضل العسقلاني الشافعي, أحمد بن علي بن حجر. فتح الباري شرح صحيح البخاري. بيروت: دار المعرفة، 1379.
- العنزي, مرضي بن مشوح. بيع الاستجرار (بيع أهل المدينة). 2018م.
- العينى, أبو محمد محمود بن أحمد بن موسى بن أحمد بن حسين الغيتاني الحنفى بدر الدين. البناية شرح الهداية. بيروت لبنان: دار الكتب العلمية، ١٤٢٠ هـ - ٢٠٠٠ م.
- الفوزان, صالح بن فوزان بن عبد الله. الملخص الفقهي. السعودية: دار العاصمة، 1423.

القاضي محمد تقي العثماني بن الشيخ المفتي محمد شفيع. بحوث في قضايا فقهية معاصرة. دمشق: دار القلم، 2003م.

القره داغي، علي محيي الدين علي . بحوث في الاقتصاد الإسلامي. بيروت: دار البشائر الإسلامية، 2009م.

الكاساني، علاء الدين، أبو بكر بن مسعود بن أحمد الكاساني الحنفي. بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع. دار الكتب العلمية، 1986م.

اللجنة الدائمة للبحوث العلمية. فتاوى اللجنة الدائمة - المجموعة الأولى . الرياض : رئاسة إدارة البحوث العلمية والإفتاء -الإدارة العامة للطبع -، بلا تاريخ.

الماوردي، أبو الحسن علي بن محمد بن محمد بن حبيب البصري البغدادي، الشهير بالماوردي. لحاوي الكبير في فقه مذهب الإمام الشافعي وهو شرح مختصر المزني. بيروت: دار الكتب العلمية، 1999م.

المرداوي، علاء الدين أبو الحسن علي بن سليمان المرداوي الدمشقي الصالحي الحنبلي. الإنصاف في معرفة الراجح من الخلاف. دار إحياء التراث العربي، بلا تاريخ.

المرغيناني، برهان الدين محمود بن أحمد بن عبد العزيز بن عمر بن مازة البخاري الحنفي. المحيط البرهاني في الفقه النعماني فقه الإمام أبي حنيفة رضي الله عنه. بيروت: دار الكتب العلمية، 2004م.

المصري، رفيق يونس. حوار الأربعاء. جدة: مركز النشر العلمي - جامعة الملك عبد العزيز، 2006م.

— مناقصات العقود الإدارية عقود التوريد ومقاولات الأشغال العامة. جدة: منظمة المؤتمر الإسلامي - مجمع الفقه الإسلامي، 1996م.

النسائي، أبو عبد الرحمن أحمد بن شعيب بن علي الخراساني،. المجتبى من السنن = السنن الصغرى للنسائي. حلب: مكتبة المطبوعات الإسلامية، 1986م.

- النووي, أبو زكريا محيي الدين يحيى بن شرف النووي. المجموع شرح المهذب ((مع تكملة السبكي والمطيعي)). دار الفكر، بلا تاريخ.
- النيسابوري, مسلم بن الحجاج القشيري. صحيح مسلم. القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، بلا تاريخ.
- الوَلَوِي, محمد بن علي بن آدم بن موسى الإثيوبي. شرح سنن النسائي المسمى «ذخيرة العقبي في شرح المحتجى». دار المعارج الدولية، بلا تاريخ.
- جاب الله, هنية . بيع الاستجرار في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة. جامعة الشهيد حمه لخضر \_ الوادي، 2015\_2016م.
- "الفقه العام." تأليف الموسوعة الفقهية الكويتية، بقلم جماعة من العلماء،، 9.43. إصدار وزارة الأوقاف الكويتية، 8 ذو الحجة 1431 هـ.
- حسن, نور سامي. بيع الاستجرار في الإقتصاد الاسلامي. العراق: مجلة الجامعة العراقية، بلا تاريخ.
- حماد, نزيه. قضايا فقهية معاصرة في المال والاقتصاد. دمشق: دار القلم، 2001م.
- سالم, علي أسمهان. بيع الاستجرار أحكامه وتطبيقاته المعاصرة. ليبيا: الجامعة الأسمرية الإسلامية زليتن\_ كليتي الآداب والعلوم، 2018م.
- . بيع الاستجرار أحكامه وتطبيقاته المعاصرة. ليبيا: جامعة الزيتونة، 2015م.
- سهيلة, حاج موسى. تحليل وضبط قيمة العملة من وجهة نظر إسلامية. الجزائر: جامعة الجزائر، 2009م.
- شبير, محمد عثمان. المعاملات المالية المعاصرة. عمان: دار النفائس، 2007م.
- شمس الدين, محمد بن أحمد الخطيب الشربيني الشافعي. مغني المحتاج إلى معرفة معاني ألفاظ المنهاج. دار الكتب العلمية، 1994م.

- عفر, محمد عبد المنعم. النظرية الاقتصادية بين الإسلام والفكر الاقتصادي المعاصر. مصر: الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، 1990م.
- علي, محمد رافع سالم. بيع الاستجرار وأحكامه في الشريعة الإسلامية وتطبيقاته المعاصرة. المنصورة: إدارة الدراسات العليا والحوث، 2017م.
- علي, معاذ خالد. بيع الاستجرار مفهومه وتكييفه الفقهي. الأردن، 2010م.
- قنيبي, محمد رواس قلعجي - حامد صادق. معجم لغة الفقهاء. دار النفائس، 1988م.
- مالك بن أنس بن مالك بن عامر الأصبحي المدني. المدونة. دار الكتب العلمية، 1994م.
- الموطأ. أبو ظبي: مؤسسة زايد بن سلطان آل نهيان، 2004م.
- مجموعة من المؤلفين. الفتاوى الاقتصادية. بلا تاريخ.
- الموسوعة الفقهية الكويتية. الكويت: مطابع دار الصفاة، من 1404-1427.
- مجلة الاقتصاد الإسلامي. بنك دبي الإسلامي، 1416هـ.
- محمد سعيد محمد سعد صالح. بيع الاستجرار وتطبيقاته المعاصرة في المعاملات المصرفية. القاهرة، بلا تاريخ.
- منظمة المؤتمر الاسلامي بجدة. مجلة مجمع الفقه الإسلامي، 8 ذو الحجة، 1431 هـ: 12. 852.
- مجلة مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي بجدة. جدة، بلا تاريخ.
- وزارة الأوقاف والشئون الإسلامية - الكويت. الموسوعة الفقهية الكويتية. الكويت: دار السلاسل، من 1404\_ 1427هـ.

## الملحق رقم 1: أسئلة المقابلة:

تهدف هذه المقابلة إلى التعرف على أهم التحديات المحلية والتحديات الشرعية التي تواجه الصناعيين في تطبيق عقد الاستجرار ومعرفة ماهي المنافع المحققة على صعيد المصانعة النسيجية عن طريق عقد الاستجرار.

الأسئلة:

1. ماهي التحديات الشرعية التي تواجهكم في عقد الاستجرار؟
2. هل سبق وقمت ببيع أو شراء بضاعة دون تحديد الثمن وقت العقد بسبب تذبذب الأسعار وتم الاتفاق على تحديد السعر وقت التسليم أو وقت القبض؟
3. هل هناك بعض الحلول المقترحة للتحديات المحلية؟
4. كيف يتم التعامل بتغيير أسعار البضائع والعملات خلال مدة تنفيذ العقد؟
5. عند فقدان المواد اللازمة لتنفيذ العقد ماهي الحلول المقترحة لتأمين البديل؟
6. ماهي الآثار المترتبة على التعامل بعقد الاستجرار؟
7. هل استخدمت الشرط الجزائي في حال تأخير تسليم المبيع أو تأخير دفع ثمن البضاعة كونك بائع أو مشتري؟
8. ممكن ذكر بعض الشروط الجعلية التي تستخدم على البائع أو المشتري أثناء التعاقد؟

## السيرة الذاتية

حاصلة على شهادة بكالوريوس من جامعة حلب في أصول الدين والشريعة الإسلامية عام 2016م.

حصلت على عدة إجازات وشهادات حضور في العديد من الكتب ومنها:  
منهاج الطالبين للإمام النووي، موطأ الإمام مالك، الأربعون النووية للإمام النووي.  
أعمل في مجال تعليم اللغة العربية والقرآن الكريم للناطقين وغير الناطقين باللغة العربية.  
قمت بالعمل والتدريس لمدة سنتين في سوريا، بنظام حلقات المساجد.  
أعمل حالياً على دراسة اللغة التركية.