

# الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المراجعة

د . حسن عبد الله الأمين

المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الاسلامي

— جامعة الملك عبد العزيز — جدة

## القسم الأول : عقد المراجعة في الصيغة الفقهية

تعريفات :

أولاً : تعريف الاستثمار

كلمة استثمار في اللغة مشتقة من نَمَر ، ونَمَر ماله : نماء ، يقال : نَمَر الله مالك — أي كثره ، ونَمَر الرجل ، كثر ماله .

والشمر : المال المُشَمَّر ، قرأ أبو عمرو : ( وكان له نُعمر )<sup>(١)</sup> وفسره بأنواع الأموال .

والنَمَر بالفتح حمل الشجر ، ويقع الشمر على النار ، ويغلب على الرطب في رأس النخلة ، فإذا كبر فهو الشمر .

وأنواع المال والولد ثمرة القلب ، وفي الحديث : ( إذا مات ولد العبد قال الله تعالى لملكته : قبضتم ثمرة فزاده فيقولون : نعم )<sup>(٢)</sup> قيل للولد ثمرة ، لأن الشمر ما ينتجه الشجر ، والولد ينتجه الأب<sup>(٣)</sup>

## في الاصطلاح الحديث :

أما الاستئثار في الاصطلاح الحديث ، فقد عرّفه الدكتور/ حسن توفيق بقوله : ( هو توظيف الأموال المدخرة ، للحصول على دخل منها )<sup>(٤)</sup> كما عرّفه الدكتور/ سيد الهواري بقوله : ( كلمة استئثار : تعني أي ارتباط مالي بهدف تحقيق منافع يتوقع الحصول عليها على مدى فترة زمنية طويلة من الزمن . أو هو نوع من اتفاق المال لتحقيق منافع مستقبلية سواء أكان ذلك في مشروعات جديدة أو استكمال مشروعات قائمة أو تحديث مشروعات متقدمة )<sup>(٥)</sup>.

والاستئثار الإسلامي للمال ، هو نوع من الاستئثار بالمفهوم الاصطلاحي ، ولكنه ذو خاصية متميزة ، وهو انطلاقة من مفاهيم تستند الى العقيدة الإسلامية والقيم الأخلاقية المنبثقة عنها . فمجال عمله داخل إطار تلك القيم والمفاهيم .

وإذا كانت كلمة استئثار في اللغة مشتقة من قوّم : ثَمَّر ماله بمعنى : نمّاه ، فإن العلاقة وطيدة بين هذا المعنى اللغوي والمعنى الاصطلاحي ، وهو توظيف الأموال المدخرة ، للحصول على دخل منها . كما يقول الدكتور/ حسن توفيق — وهو بمعنى تنمية المال .

## ثانيا : تعريف المراجعة

### أولاً : في اللغة

الرَّيْح والرَّيْح والرَّيْح : الثمّاء في التجر — أي الاتجار — وهو اسم ما ربحه ... والعرب تقول رحت تجارته ، إذا ربح صاحبها فيها ، وتجارة رابحة : يربح فيها . قال تعالى (لما رحت تجارتهم) قال أبو اسحق : معناه مارحوا في تجارتهم ، لأن التجارة لا تربح إنما يربح فيها ، ويؤمّح فيها<sup>(٦)</sup> .

والمراجعة : مفاعلة من الرّيح ، وهي الزيادة ، ويقابلها المحاطة من الحط ، وهو النقص . والمراجعة مصدر لربح ، ومعناها إعطاء كل من اثنين صاحبه ربحا . كما أن المحاطة مصدر لحاط ، ومعناه نقص كل من اثنين شيئا مما يستحقه صاحبه<sup>(٧)</sup> .

## ثانيا : في الاصطلاح الفقهي

المراجعة في الاصطلاح الفقهي : هي بيع بمثل الثمن مع ربح موزع على أجزائه ، كما أن المحاطة : هي بيع بمثل الثمن مع حط موزع على أجزائه<sup>(٨)</sup> .

وعرّف المراجعة صاحب فتح القدير بقوله : ( المراجعة نقل ما ملكه بالعقد الأول بالثمن الأول مع زيادة ربح )<sup>(٩)</sup>

## ثالثاً : تعريف البيع

### أولاً : في اللغة

البيع في اللغة : مصدر باع كذا بكذا — أي دفع عوضاً وأخذ معوضاً . والبيع ضد — الشراء : والبيع : الشراء أيضاً ، قال ابن قشبة وغيره : ( يقال بعث الشيء بمعنى بعته وبمعنى شريته ، ويقال شريت الشيء بمعنى شريته وبعته ، وأكثر الاستعمال : بعته إذا أزلت الملك فيه بالمعوضة ، واشتريته إذا تملكته بها )<sup>(١٠)</sup> وفي الحديث : لا يخطب الرجل على خطبة أخيه ، ولا يبيع على بيع أخيه<sup>(١١)</sup> — أي لا يشتري على شراء أخيه ، قال أبو عبيد : ( وليس للحديث عندي وجه غير هذا ، لأن البائع لا يكاد يدخل على البائع ، وإنما المعروف أن يعطي الرجل بسلعته شيئا ، فيجىء مشتر آخر فيزن عليه )<sup>(١٢)</sup> .

## البيع في لسان الشرع

عرف الزيلعي البيع بقوله ( هو مبادلة المال بالمال بالتراضي )<sup>(١٣)</sup>

وعرفه ابن عرفة بقوله ( هو عقد معاوضة على غير منافع ولا متعة لذة )<sup>(١٤)</sup> وقوله : على غير منافع ، قيد لا يخرج الإجارة لأنها تتعد على المنافع وقوله : ولا متعة لذة قيد آخر يخرج النكاح .

ولم يكن الزهلي بحاجة لإيراد هذين القيدين ، لأن المنافع ليست أموالاً في مذهبه الحنفي ، عكس الحال في مذهب ابن عرفة المالكي — كما أن قوله مبادلة مال بمال أعناه عن قيد يخرج النكاح ، لأن النكاح ليس مبادلة مال بمال .

### مشروعية المراجعة ، وشروطها

أولاً : مشروعيها

جاء في تكملة المجموع : ( أن المراجعة بصورتها المعروفة جائزة بالاتفاق ، ولكن كره ذلك ابن عمر وابن عباس ، ولم يجوزها اسحق بن راهويه )<sup>(١٥)</sup> وقال في حاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني / شرح الرسالة : ( وبيع المراجعة جائز ، والأحب خلافه . )<sup>(١٦)</sup> يعني بيع المساومة وجاء في فتح القدير عن المراجعة ، والتولية : ( والبيعان جائزان

١ — لاستجماع شرائط الجواز

٢ — ولأن الحاجة ماسة لهذا النوع من البيع )<sup>(١٧)</sup>

ومن مجموع هذه النصوص الفقهية يتبين أن هناك اتفاقاً على جواز هذا النوع من البيع — كما يقول صاحب التكملة لاستكمالها شرائط الجواز ،

وللحاجة الماسة إليه ، والكراهة المنسوبة لابن عباس وابن عمر لا تعدو أن تكون تنزيهية فقط ، لا تحريرية ، بدليل قول العدوي : ( والأحب خلافه ) أي بيع المساومة ، فالسألة لا تعدو أن تكون ترتيب أولويات ، وبيع المساومة أولى ، خاصة وأن صاحب فتح القدير قال بالجواز دون تحفظ وعلل لذلك .

ثانياً : شروط بيع المراجعة

١ — أن يكون الثمن الأول معلوماً بما في ذلك

المصرفات المعتبرة

٢ — أن يكون الربح محددًا بالمقدار ، أو بالنسبة للثمن الأول

٣ — تبين ما يكره في ذات المبيع أو وصفه

٤ — بيان النقد الذي عقد عليه ، والذي دفعه إن كان قد اختلفا

٥ — بيان الأجل الذي اشترى إليه ، لأن له حصته في الثمن

٦ — بيان طول مكته عنده ولو عقاراً ، لأن الناس يرغبون في الذي لم يتقدم عهده في أيدي مالكة الأول

هذه شروط بيع المراجعة إجمالاً

لعل منها ومن ما تقدمها من تعريفه وبيان حقيقته ، ما يفني بالفرض من إعطاء صورة مجملة عنه في إطار اللغة والفقه الإسلامي ، يمكننا من الانطلاق منها إلى الحديث عن الصيغة الجديدة أو الحديثة لبيع المراجعة فلنتقل إلى تلك بعون الله وحسن توفيقه .

## القسم الثاني

للاستثمار المصرفي الإسلامي في مجال التطبيق (١٨)  
المصلي .

### الصيغة الحديثة لبيع المراجعة

#### بيع المراجعة للآمر بالشراء

بيع المراجعة للآمر بالشراء : هذا التعبير اصطلاح عليه حديثاً باعتباره صيغة من صيغ التعامل المصرفي في مجال الاستثمار اللازوي ، بالإضافة إلى الصيغ الأخرى ، كالمضاربة ، والشركة ، والتي تمثل في مجموعها البديل الإسلامي للأسلوب الربوي في الاستثمار الذي تمارسه البنوك التجارية الربوية — المعروف .

ولقد تبع الدكتور/ حمود آخرون في طرح هذه الصيغة مع تعديل بعض ملامحها وهو دون شك صاحب السبق والريادة — بطرح هذه الصيغة التي أثرت الفكر ودفعت بالتجربة العلمية خطوات صاعدة في مجال الاستثمار الإسلامي ، بصرف النظر عن مدى حظها في ميزان التقييم النهائي .

كما تلقفتها البنوك الإسلامية أو أغلبها وحاولت تطبيقها كل بقدر ما أتبع للقاتمين عليه من حظ في الفهم وحسن النية .

وهذه الصيغة المستحدثة لبيع المراجعة طرحت على المستوى النظري ، والتطبيقي ، بصور قد تكون مختلفة في كل منها ، بل هنالك اختلاف في ملامحها داخل أي من المستويين في رؤية من تعرض لها .

وسوف نعرض فيما يأتي التماذج النظرية والصور التطبيقية لهذه الصيغة وندرسها محللين وناقدين كي نستبين وجهها الحقيقي كما بدأنا ، ونورد بعض ما وجه لها من قرح أو مدح من بعض الكتاب مبينين رأينا في مدى حظها من الصواب أو غيره .

ثم نطرح الصيغة بتفاصيلها على موازين ومعايير الفقه الإسلامي لنرى ما الذي سنصل إليه .  
ونعم ذلك بمرض نتائج البحث التي تنتهي إليها .

والسبب في ذلك حداتها وجدتها ، وشيئة كل جديد اختلاف الآراء حوله قبل أن يستقر على وجه معين يتم الاتفاق عليه ، فلم تكن معلومة منذ نشأة الفقه الإسلامي وتطوره كزميلتها في المعادلة — المضاربة ، والشركة ، اللتين كان الحديث قاصراً عليهما لتمثيل البديل الإسلامي للاستثمار المصرفي ، إلى ما بعد منتصف العقد السابع من هذا القرن الميلادي حيث بزغ هذا المصلح للوجود لأول مرة في أطروحة الدكتور سامي حسن حمود سنة ١٩٧٦ للدكتوراه المسماة تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية ، كحاجة ماسة لتوسيع نطاق البديل الإسلامي للاستثمار المصرفي حتى لا يختنق داخل حصره في أسلوب الشركة والمضاربة .

فصل أول :  
الاطار النظري والتطبيقي للمراجعة للآمر  
بالشراء .

أولاً : على المستوى النظري .

#### التموجز الأول

صيغة الدكتور سامي محمود  
أشرنا فيما تقدم إلى أن فكرة بيع المراجعة للآمر  
بالشراء أول من طرحها هو الدكتور/ سامي حمود  
كإطار إسلامي لتوسيع نطاق مجال الاستثمار  
المصرفي الإسلامي ، بحيث تُكوّن مع الصيغ

ولقد أصبحت هذه الصيغة تمثل قطب الرحا  
والنقوة بين غيرها من صيغ البدائل الإسلامية

الأخرى ، الشركة ، المضاربة ، مثلا الاطار الذي يستغرق جميع أوجه الاستثمار المصرفي — الذي كانت تمارسه المصارف الربوية بالأسلوب الربوي . فكيف كان عرض الدكتور/ حمود للفكرة ؟ .

تحت عنوان — بيع المراجعة للآمر بالشراء

بدأ الدكتور بما يمكن أن نسميه تمهيداً لعرض الفكرة وشرحها . فعرض أولاً الواقع الذي يجري في ساحة المصارف الربوية والمتعاملين معها ، حيث يتقدم الراغبون في اقتناء بعض السلع الهامة ( كالسيارة الخاصة والتلفزيون والأدوات المهنية ، كأجهزة الأشعة للطبيب مثلاً ، يتقدم هؤلاء ممن لا يملكون الثمن نقداً ، للتجار من أصحاب الشركات والمؤسسات التجارية ليشتروا منهم حاجاتهم تلك بالتقسيط عن طريق تقديم كمبيالات ( يجرها المشتري لأمر البائع وهو — أي — التاجر البائع بحسب بطبيعة الحال ما سيدفعه للمصرف نظير الخصم وزيادة لكي يضيفه دون أن يصرح بذلك للسعر الذي يرضى أن يبيع به يبعاً آجلاً بطريقة القسط الشهري ) ... ثم يتساءل قائلًا ( فماذا يمكن للمضارب المشترك — المتمثل في المصرف اللاربوي أن يفعل في هذا الميدان ؟ ) ... وانتهى من ذلك الى الدخول في طرح فكرة بيع المراجعة كما بدت له فقال :

( لذلك فإن نظرنا في مواجهة المسألة يتجه إلى فتح الباب للمصرف اللاربوي للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التي يحتاجها على أساس دفع القيمة بطريقة القسط الشهري ، أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة ، ولكن هذا الخط يبدأ من المستهلك وليس من التاجر . وتفسير ذلك أن مثل هذا الراغب ( الطبيب الذي يريد شراء أجهزة طبية لميادته الجديدة مثلا ) يتقدم الى المصرف طالبا منه شراء الأجهزة المطلوبة بالوصف الذي يحدده

الطبيب ، وعلى أساس الوعد منه بشراء تلك الأجهزة اللازمة له مراجعة ( بالنسبة التي يتفق عليها ٢٪ أو ٣٪ مثلا ) واستطرد معلقاً وموضحاً بقوله : ( فهذه العملية مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمراجعة ، وهي ليست من قبيل بيع الانسان ما ليس عنده ، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئا ، ولكنه يتلقى أمرا بالشراء ، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري الأمر ليرى ما إذا كان مطابقا لما وصف ) (٢٠) .

بعد هذا العرض لفكرة بيع المراجعة للآمر بالشراء كما طرحها ونشرها دكتور سامي حمود ، أود أن أقد أمام هذه الصيغة التي طرحت بها لأبرز وأناقش عد نقاط .

أولاً : الصيغة التي أوردها دكتور حمود لبيع المراجعة للآمر بالشراء بقوله : ( وتفسير ذلك ان مثل هذا الطبيب الراغب ... الخ الفقرة الثانية ص ٤٧٩ من كتابه آف الذكر ، تقدم صورة نشيطة وواضحة للفكرة . فهي تتضمن طلبا من شخص ما ، — الطبيب مثلا — الى المصرف بشراء الأجهزة المطلوبة والموصوفة وصفا محددًا من ذلك الشخص الراغب فيها ، ووعدا من هذا الشخص بشرائها بعد ذلك من المصرف ، ببيع يتفق عليه بنسبة ٢٪ أو ٣٪ مثلا ، على أن يدفع الثمن مقسطا حسب امكاناته . ومن باب أولى إذا كان الدفع نقداً — حالاً — ، ولا خصوصية للأجل والتقسيط فيما نرى .

والفكرة بهذه الصورة تبدو سليمة ومقبولة الى حد ما ، خاصة وأنها خلت عن الالتزام لأي من الطرفين ، بدليل

قوله في الصفحة التالية — ٤٨٠ — :  
( ورب معترض يقول : ماذا يكون لو  
نكل الطبيب — مثلا عن الشراء ؟ )

ثانيا : وحينما عاد الدكتور سامي في الفقرة  
التالية شارحا وموضحا للفكرة — ولينه  
لم يفعل — بقوله : ( فهذه عملية  
مركبة من وعد بالشراء ، وبيع بالمراجحة  
الخ ، ظهرت له عدة تناقضات أضفت  
على الموضوع شيئا من البلبلة والغموض  
يبينها كالاتي :

وصف الفكرة بأنها عملية مركبة من  
وعد بالشراء ، وبيع بالمراجحة  
كيف يكون ذلك والبيع بالمراجحة هو  
كل العملية وليس جزءاً منها ؟ ثم انه  
نفى حصول هذا البيع عند الوعد  
بالشراء من الأمر به ، بقوله بعد قليل :  
( وهو — أي المصرف — لا يبيع حتى  
يملك ما هو مطلوب ويعرضه على  
المشتري الأمر ، ) ومعنى ذلك أنه  
ليس هنالك بيع بالمراجحة في هذه  
المرحلة ، وإنما هنالك وعد بالبيع للأمر  
بالشراء في مقابل وعد من الأخير  
بالشراء بعد أن يملك المصرف السلعة  
ويعرضها عليه مستوفاة الوصف  
المطلوب فيها . وهذا ما ينسجم مع قوله  
( وهي ليست من بيع الانسان ما ليس  
عنده ) كما ينسجم مع الصيغة التي  
طرحها لبيع المراجحة من قبل . وعليه  
فيمكن أن يصير الوصف الصحيح  
للعملية هو : أنها مركبة من وعدين وعد  
من البنك بالبيع بمراجحة ، ووعد بالشراء  
من الأمر بالشراء .

٢ قال الدكتور/ سامي وفي هذه الفقرة  
أيضا : ( وهو أي البنك لا يبيع حتى  
ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري  
الأمر ، ليرى ما اذا كان مطابقا لما  
وصف . ) وهنا يثور السؤال الآتي :  
هل العرض على المشتري الأمر ، فقط  
ليرى ما اذا كان مطابقا لما وصف ؟  
نعم ، هذا ما تفيد به هذه العبارة  
بمنطوقها ، حسنا ، فإذا ما جاء  
الوصف غير مطابق ، فالأمر واضح ،  
وهو عدم التزام الأمر بالشراء ، فهو حر  
مختار إن شاء أتم الصفقة ، وإن شاء  
رفضها —  
أما إذا جاء الوصف مطابقا ، فهل هو  
حر مختار أيضا في اتمام الصفقة أو  
العدول عن ذلك ، أم انه ملزم بها لا  
محالة ؟ يبدو واضحا ان المعنى الأخير  
هو ما تفيد به تلك العبارة ، فهل كان  
ذلك قصدا أم انه جاء عفو الخاطر ؟  
سياق القصة كلها في الصيغة التي  
طرحها الدكتور/ سامي يدل على أن  
ذلك جاء عفوا لا قصدا  
ولقد كان في وسع الدكتور سامي  
حذف تلك العبارة كلها — لأن ما  
جاءت به مفهوم من القواعد العامة —  
فلا حاجة لها ، ولأنها أوزرت لبسا  
وتناقضا بين ما أوحى به وأفادته ، وبين  
مفهوم القضية كلها عند الدكتور حمود  
القاضي بعدم الالتزام . وكان الأجدر  
بالعبارة ان تكون هكذا — ( وهو —  
أي المصرف — لا يبيع حتى يملك ما  
هو مطلوب منه ويعرضه على المشتري  
ليرى ما اذا كان الأمر بالشراء راغبا فيه  
— أي المطلوب — هكذا بإعادة

بديلاً لصور الوساطة وتكون علاقة تماقدية ثنائية بين المصرف ، والأمر بالشراء .

ومسألة الوساطة والعلاقة الثلاثية هذه جعلت الدكتور — رفيق المصري يعتبر فكرة بيع المراجعة للأمر بالشراء ، شبيهة بخصم الأوراق التجارية ، وبعبارة عن مشابهة بيع المراجعة المعروف في الفقه الإسلامي .

هذا وقد ذكر الدكتور حمود ، الأساس الفقهي الذي بنى عليه هذه القضية فأورد النص التالي من كتاب الأم للإمام الشافعي :

( وإذا أرى الرجل الرجل السلعة ، فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا ، فاشترها الرجل ، فالشراء جائز ، والذي قال أربحك فيها بالخيار ، ان شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه .

وهكذا ان قال اشتر لي متاعاً ووصفه له أو متاعاً أي متاع شئت ، وأنا أربحك فيه ، فكل هذا سواء ، يجوز البيع الأول ، ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار ، وسواء في هذا ما وضعت ، ان كان قال : ابتعه واشتره منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول ، ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإن جده ( جاز . ) إلى هنا انتهى ما أثبتته دكتور/ حمود من نص الامام الشافعي ، وتامه ( وأن تباعا به على أن الزما أنفسهما الأمر الأول ، فهو مفسوخ من قبل شيعين :

أحدهما : انه تباعاه قبل ( أن ) يملكه البائع

والثاني : انه على مخاطرة أنك ان اشترته على

كذا أربحك فيه كذا . ) انتهى .

وهذا النص الذي نقله دكتور/ حمود عن الامام الشافعي جاء في سياق سرده لمسائل مشهورة باسم بيع العينة ، وهو نص يمثل صورتين ممنهجتين منها ، كما جاء ذلك مفصلاً بصورة أوسع في كتب السادة المالكية ، وستتوفر لدرس نص الامام الشافعي هذا

الضمير في يرى الى المصرف ، ليكون التفسير هنا منسجماً مع الصيغة الكاملة للقضية كما جاءت بالفقرة التي قبلها ، ومتجنباً للبس والتناقض . والغريب في الأمر أن هذين المخطوبين بعينهما وقعت فيهما الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ، التي أصدرها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية .

وسوف نعرض لذلك عند الحديث عنها بإذن الله تعالى .

٣ — اعتبر الدكتور حمود فكرة بيع المراجعة للأمر بالشراء كما صورها وشرحها وعلق عليها ( صورة من صور الوساطة التي يستطيع المصرف اللابروي أن يقوم فيها بأعمال الائتمان التجاري بكل أنواعه منافساً بكل قوة كالبنوك الربوية ) .

كيف تكون هذه الصيغة صورة من صور الوساطة ؟ التي تقتضي ثلاثة أطراف — كما صرح بذلك في رده على مذكرة الدكتور رفيق المصري المنشورة بالعدد الأول من مجلة المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي في بيان صورتها بقوله : ( وهو ان إنساناً أو جهة وسيطة ، يمكن أن تشتري سلعة ليست من مجال عملها ، بل بناء على طلب شخص ثالث ، وأن السلعة يمكن أن تشتري نقداً لتباع بالمراجعة نقداً أو ديناً ) لو كان الدكتور حمود لا زال يتكلم عن صور الوساطة في البنوك الربوية لكانت العبارة مفهومة — أما انه يتكلم عن صيغة بيع المراجعة للأمر بالشراء كبديل عن تلك ، وهي صيغة بين طرفين لا ثالث لهما ، هما الأمر بالشراء ، والمصرف فالعلاقة ثنائية وليست ثلاثية كما يقول . فهي ليست صورة من صور الوساطة — التي تشكل ثلاثة أطراف ، وإنما هي صورة مستقلة تمثل

في السياق الذي ورد فيه ، مع نصوص المادة المالكية المتعلقة بالموضوع ، حينما تأتي لعرض الفكرة كلها على موازين الفقه الإسلامي بإذنه تعالى .

### التمودج الثاني :

لقد أتيح لكاتب هذه السطور الاطلاع المبكر على فكرة بيع المراجعة بمجرد طرح الدكتور حمود لها ، ثم المشاركة والاسهام في بلورتها بطريقة فيها كثير من الحيلة والخدر في العرض والصيغة ، وبصورة قد تكون موافقة لما أجازاه الفقهاء من صور هذه القضية التي تعددت حولها الآراء من حيث التنظيم والتطبيق ، وذلك في أطروحته للدكتوراه بجامعة الأزهر<sup>(٢١)</sup> والتي تلت أطروحة الدكتور سامي حمود في العام ١٩٧٧ حيث قال وهو بصدد إيراد التماذج الاستثنائية البديلة للاستثمار الربوي :

( التمودج الثاني : بيع المراجعة ، وهو أن يقوم البنك — المصرف — بشراء السلعة التي يحتاج إليها السوق ، بناء على دراسة لأحوال السوق — ( بواسطة قسم الأبحاث لديه ) ، أو بناء على طلب يتقدم به أحد زبائنه يطلب فيه من البنك ، شراء سلعة معينة أو استيرادها من الخارج مثلا ، وييدي رغبته في شرائها مرة ثانية من البنك . فإذا اقتنع البنك بحاجة السوق إليها وقام بشرائها ، فله أن يبيعها لطالب الشراء الأول ، أو لغيره مراجعة ، وهي أن يعلن البنك قيمة شراء السلعة مضافا إليها ما تكلفه من مصروفات بشأنها ، ويطلب مبلغاً معيناً من الربح يضمن يرغب فيها زيادة على ثمنها ومصروفاتها )<sup>(٢٢)</sup> .

بصحة هذا التعبير ( بيع المراجعة للآمر بالشراء ) لغويا وفقهيا ، على الصيغة المطروحة . كما سنبينه في موضعه :  
ثانياً : خلقت الصيغة من التصريح بالربح ومقداره من العميل للبنك الراغب في شرائها ، تحاشياً للوقوع في الصورة المنوعة من بيع العينة كما سيأتي بيانه في مكانه ، واعتقاداً على أن الربح مفهوم من ابتداء الرغبة من طلب السلعة وتحديد مقداره ممكن عند حضورها بما يلائم حالة السوق ، وإن حرية إبرام العقد حينذاك أمر مكفول للطرفين .

### ثالثاً :

وبما نلاحظه سلباً على هذا التمودج أنه وهو يتحوط للافلات من الوقوع في المنوع عقدياً — كالإلزام — لم يستطع أن يتحاشى الوقوع فيما هو محظور دينياً ، فقد أباح للمالك السلعة — المطلوبة — تاجراً ، أو مصرفاً أن يتصرف فيها بالبيع دون أن يلزمه بعرضها على طالبها الراغب فيها أولاً ثم بعد ذلك يتصرف فيها ، وهو واجب ديني عليه بلا خلاف ، مثلما هو واجب ديني على الأمر نحو شرائها .  
ولقد توافق العمل التطبيقي في بنك فيصل الإسلامي السوداني مع هذا التمودج — كما سنرى — وذلك بناء على توجيهات هيئة الرقابة الشرعية له ، وكان الكاتب أحد أعضائه \_\_\_\_\_ المؤسسين .

### التمودج الثالث : الموسوعة العلمية والعملية

تحت عنوان ( الاستثمار المباشر ) ذكرت الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ) في الجزء الأول منها الصادر سنة ١٩٧٧ ذكرت أنماط الاستثمار اللاربوي ، ومنها .

بيع المراجعة للآمر بالشراء .

ونلاحظ على هذه الصيغة أو التمودج عدة أمور أولاً : لم يرد ذكر للآمر بالشراء مقترنا بعبارة بيع المراجعة ، حتى لا يكون هناك إلزام له أو نحوه عقدياً ، هذا من ناحية .  
ومن ناحية أخرى لعدم قناعة الكاتب



فقلت : ( يهدف هذا النوع من النشاط الى تمكين الأفراد أو الهيئات من الحصول على سلعة يحتاجونها قبل توفر الثمن المطلوب ، على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري أو غير ذلك من الترتيبات المشابهة ، الا أن هذا الخط يبدأ من المستهلك .

وهنا يتقدم العميل إلى البنك طالبا منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها بنسبة يُتفق عليها ، ويُدفع الثمن مقسما حسب امكاناته .

فهذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمراجحة ، فهي ليست من قبيل ( بيع الانسان مالمس عنده ) لأن البنك لا يعرض أن يبيع شيئا ولكن يتلقى أمرا بالشراء ، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب ويعرضه على المشتري ، ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف .

.... وينبغي ألا يكون الأمر بالشراء شفاهة ، وإنما يلزم أن يكون طلبا مكتوبا ، وأن يتأكد البنك من جدية الطلب حتى تصبح المخاطرة محسوبة وحتى يتلاقى البنك نكول الأمر بالشراء عن الشراء بعد ذلك .

١ — ونلاحظ أن صيغة الموسوعة هذه تكاد أن تكون مطابقة لصيغة الدكتور/ سامي حمود ، وخاصة تعليقها على الصيغة التي طرحتها بقولها : فهذه العملية مركبة من وعد بالشراء الخ ( الفقرة قبل الأخيرة ، مما يجعل الملاحظتين الأولى والثانية ، اللتين أوردناهما على صيغة الدكتور حمود ، ينطبقان على هذه الصيغة تماما .

٢ — كما نلاحظ أن هذه الصيغة قد انفردت بأمر جديد عن صيغة الدكتور حمود هو القول : بلزوم البيع للأمر بالشراء ، وذلك عندما شُددت على أن يكون الأمر بالشراء بطلب

مكتوب ، وعللت ذلك صراحة بقولها : ( وحتى يتلاقى البنك نكول الأمر بالشراء عن الشراء بـ ——— ذلك ) ولم تذكر دليلا تستند عليه في هذا الحكم الذي انفردت به . وسيأتي في التماذج التطبيقية للمصارف الإسلامية — أنها اعتمدت القول ( بلزوم البيع للأمر بالشراء ) ، مستندة في ذلك على القول بوجود الوفاء بالوعد عند المالكية ، وهو استدلال غير سليم حيث أن وجوب الوفاء بالوعد قضاء وإنما هو متعلق عند القائلين به بالمعروف ، والاحسان — أي التبرعات ، لا عقود المعاوضات كالبيع مثلا — على ما سيأتي بيانه عند الكلام عن التقييم الشرعي والفقهية لهذه القضية إن شاء الله

### ثانيا : على المستوى التطبيقي

تلك التماذج الثلاثة المتقدمة كانت هي الصيغ التي طرحت حول فكرة ( بيع المراجحة للأمر بالشراء ) على المستوى النظري ، عرضناها كما هي حسب مراحلها التاريخية ، وكأما كان بزوغ هذه الفكرة وبلورتها نظريا ، على موعد مع التطبيق العملي للاستثمار المصرفي اللاروي في المصارف الإسلامية التي تواكب قيامها مع أو بُعيد تلك الدراسات النظرية لوسائل الاستثمار اللاروي ومنها فكرة ( بيع المراجحة للأمر بالشراء ) فما هي إذن تلك التماذج التطبيقية ؟ .

### ١ — النموذج التطبيقي الأولي : بنك دبي الإسلامي

التماذج التطبيقية لفكرة بيع المراجحة للأمر بالشراء تمثلت في البنوك الإسلامية المنشأة حديثا ، وأول هذه البنوك من الناحية التاريخية كان بنك دبي الإسلامي

الذي أنشئ سنة ١٩٧٥ م وقد جاء هذا النموذج  
موضّحاً ضمن قرارات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول  
بدي ، في المدة من ٢٣ - ٢٥ جمادى الثانية عام  
١٣٩٩ هـ الموافق ٢٢ مايو ١٩٧٩ م تحت عنوان  
( بيع المراجعة ) حائتين :

### الحالة الأولى :

يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة  
يحدد جميع أوصافها كما يحدد ثمنها ويدفعه الى  
المصرف مضافاً إليه أجر معين مقابل قيام المصرف  
بهذا العمل .

وقد جاءت توصية المؤتمر على هذا النموذج كما  
يلي .

أ — يرى المؤتمر أن تسمى الوكالة بالشراء بأجر

ب — يرى المؤتمر أن هذا التصرف يعتبر توكيلاً  
بالشراء ، وهو وكالة بأجر شرعاً ويراعى أن  
يكون الأجر الذي يحصل عليه المصرف في  
حدود أجر المثل من غير زيادة أو نقصان ،  
ويقدر المصرف هذا الأجر بمراعاة خبرته  
وأمانته .

### الحالة الثانية :

يطلب المتعامل من المصرف شراء سلعة معينة  
يحدد جميع أوصافها ويحدد مع المصرف الثمن الذي  
سيشترتها به المصرف ، وكذلك الثمن الذي  
سيشترتها به المتعامل من البنك بعد إضافة الربح  
الذي يتفق عليه بينهما . وكانت توصية المؤتمر على  
هذه الحالة كما يلي :

يرى المؤتمر أن هذا التعامل يتضمن وعداً من  
عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنه عنها ،

ووعداً آخر من المصرف باتمام هذا البيع بعد الشراء  
طبقاً لذا الشروط .

إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً بأحكام  
المذهب المالكي ، وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام  
المذاهب الأخرى ، وما يلزم ديانةً يمكن الإلزام به  
قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك وأمكن للقضاء  
التدخل فيه .

تحتاج صيغة العقود في هذا التعامل الى دقة شرعية  
فنية ، وقد يحتاج الإلزام القانوني بها في بعض الدول  
الإسلامية ، الى اصدار قانون بذلك ( ٢٣ ) .

والحالة الثانية لبيع المراجعة التي ذكرها بنك دبي  
الإسلامي ، جاء وصفها مجملًا ، حيث تحتل عدة  
صور حينما توضع في صيغتها الفنية — التي يختلف  
حكمها الشرعي باختلاف صور الصيغ الفنية التي  
توضع بها ، فقد يضيف الأمر ، الشراء الى نفسه  
فيقول : اشتر ( لي ) وقد لا يفعل ، وقد يطلب  
تأجيل الثمن ، أو يدفع نقداً ، وقد يشترط الدفع  
عنه نقداً على الأمور وقد لا يفعل ، وكل صورة من  
حالاتي الإيجاب والسلب هذه لها حكم يختلف عن  
حكم الصورة الأخرى — كما سيجيء في مكانه .

ولم يفسر المؤتمر هذا الاجمال كما لم يناقش الصور  
المختلفة لهذه الحالة ، ويبين حكم كل صورة منها ،  
وإنما اعتبر الصيغة المأخوذة من هذا الوصف  
المجمل ، تعاملًا يتضمن وعداً من عميل المصرف  
بالشراء ووعداً آخر من المصرف باتمام هذا البيع —  
ولم يعتبر ذلك بيعاً ، ومع ذلك رتب عليه آثار عقد  
البيع ، وهو الزام الطرفين به ، ولكن لأمر خارجي ،  
وهو وجوب الوفاء بالوعد قضاءً عند المالكية ،  
كقاعدة عامة .

ونسأل هل تصلح القاعدة العامة — القائلة  
بوجوب الوفاء بالوعد قضاءً عند المالكية ، لإباحة

الممنوع أو تصحيح الفاسد من العقود ؟ .

أشكال وأساليب الاستثمار الإسلامية من واقع  
تجربة بنك فيصل الإسلامي السوداني ، جاء في  
صفحة ( ٦ ) ما يلي :

ثانيا : بيع المراجعة

وتتميز هذه الصيغة بسهولة ووضوح معاملها  
والتزاماتها ويمكن استعمالها في العديد من الحالات ،  
خاصة في مجال الاستيراد ، وان كان يمكن تطبيقها  
في حالات الشراء المحلي ، ومن أهم عناصر هذه  
الصيغة :

أ — وجود الأمر بالشراء من المشتري محددًا فيه  
سعر ونوع ومواصفات السلعة التي يود من  
البنك شراءها له وسعر البيع ( الذي  
سيشتري به السلعة من البنك ) وطريقة  
سداد القيمة.

ب — في حالة الاستيراد ( من الخارج ) يتنازل  
المشتري عن رخصة الاستيراد للبنك ،  
ويفضل أن يتم السداد لقيمة البضاعة فور  
استلامها ، إلا أنه يجوز في حالة ما إذا  
كانت القيمة كبيرة تقسيط السداد على  
فترة يُتفق عليها ...

وتحت عنوان : مشاكل خاصة بالتماذج المختلفة  
للاستثمار اللاريوي ص ١٢/١٣ من البحث المذكور  
جاء ما يلي :

ب — المراجعة :

من أهم المشاكل التي تعترض هذا النمط من  
صيغ الاستثمار :

(١)....

(٢) عدم التزام الأمر بالشراء ، لشراء البضاعة  
حتى بعد أن يقوم البنك باستيراد  
البضاعة ، وما قد يصحب ذلك من  
صعوبات وتعقيدات قانونية ، خاصة وأن

إن من بعض صور صيغة بيع المراجعة التي أشرنا  
إليها آنفا ما هو ممنوع ، وما هو فاسد ، فهل يصح  
ذلك بمجرد أن نحيله إلى قاعدة لزوم الوفاء بالوعد  
عند المالكية ؟ أما كان من الممكن للمؤتمر أن يجد  
في بعض صيغ هذا البيع — أو هذه المعاملة كما  
يقولون والتي بلغت ستة صور ما تطمئن النفس  
إليه ، فيوصي باعتياده للعمل ، بدلا عن هذا  
الاعتساف للدليل من قاعدة عامة هي وجوب الوفاء  
بالوعد قضاء عند المالكية ؟ .  
يبدو لي أن ذلك كان ممكنا .

خاصة وان صيغ بيع المراجعة التي طرح بنك دبي  
وصنفها المحمل ، لم تكن غائبة فيما يبدو لي عن هذا  
المؤتمر بدليل قولهم :

( تحتاج صيغ العقود في هذا التعامل ، إلى دقة  
شرعية فنية ) .

وهي إشارة واضحة الى الصور المختلفة التي أشرنا  
إليها والتي كان من الممكن اعتماد صورة منها لصيغة  
ملائمة لبيع المراجعة للأمر بالشراء تكون صحيحة  
ومقبولة كما سيأتي إن شاء الله .

النموذج الثاني : بنك فيصل الإسلامي السوداني

في بحث قدمه السيد/ عبد الرحيم محمود حمدي  
نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني  
لندوة ( الاستثمار والتمويل بالمشاركة ) التي أقيمت  
بجامعة الملك عبد العزيز في الفترة من ٢٣ محرم — ٤  
صفر ١٤٠١ — ١ — ١٢ ديسمبر سنة ١٩٨٠  
والتي أشرف عليها ( الاتحاد الدولي للبنوك  
الإسلامية ) بالاشتراك مع ( المركز العالمي لأبحاث  
الاقتصاد الإسلامي ) وتحت عنوان :

هناك مشاكل فيه لم تخرج بعد من الناحية الشرعية . مثلا الدفع المقدم ( العيوب ) الالتزام بالشراء ، تصفية العملية في فترة محددة سلفا ، وألا يحق للبنك ممارسة حقه في التصرف في البضاعة .

وفي كتاب ( مداوات الندوة الخاصة بسياسات وأنشطة البنك الاستثمارية ) الذي أصدرته ( إدارة البحوث الاقتصادية والاحصاء والاعلام ) بنك فيصل الإسلامي السوداني في رمضان ١٣٩٩ هـ - أغسطس ١٩٧٩ م جاءت الدراسة العملية التالية ، للاستيراد بالمراجحة

## ( ٢ ) عملية استيراد بالمراجحة ( تحت الدراسة )

### السيد / الشيخ سيد أحمد

الطلب :

السلعة : استيراد قطع غيار من إنجلترا  
التحويل : ١٠٠ ٪ عملة صعبة + عملة محلية  
هامش الربح : ٢٠ ٪ على اجمالي التكاليف  
حتى الخرطوم

علما بأن هامش الربح القانوني ٥٠ ٪ من المورد حتى القطاعي .

الفترة ( أ ) من تاريخ فتح الاعتماد حتى وصول البضاعة بورتسودان .

( ب ) فترة التخليص .

( جـ ) فترة الترحيل والامهال حتى اتمام

البيع بين البنك والعميل .

( ٢ ) الدراسة :

التسويق والدفع : — ليست هناك مشكلة تسويق وقد تُشترى البضاعة خلال فترة الامهال ومن ثم قد يدفع العميل قيمة البضاعة من أيراداتها

— تيسرا للعميل قد يدفع العميل قيمة البضاعة على دفعات ويكون بذلك هناك احتمال دفع العميل لجزء من قيمة البضاعة من رأس ماله .  
— عند قبول البنك للدفع تحتاج العملية للضمان وقد يكون الضمان في الصور الآتية :

( أ ) ضمان بالبضاعة أو جزء منها

( ب ) ضمان عقاري

( جـ ) ضمان شخصي

— يشترط البنك الافراج عن البضاعة بعد اتمام عملية البيع والاتفاق على كيفية دفع قيمة البضاعة .

— في حالة عدم شراء العميل للبضاعة حسب شروط مسبقة فللبنك حق بيعها لمن يشاء .

في حالة عدم الشراء هناك مشكلتان :

أولاً البنك : تقع مسئولية تسويق البضاعة على البنك ، وعليه لا بد من تقدير الدراسة لموقف التسويق الذاتي واحتمالات طرق الدفع ( نقداً ، شيك ، دفع مؤجل بضمان أو بدونه )  
ثانياً : العميل :

( أ ) بما أن رخصة الاستيراد باسم العميل

فإن المبلغ المستورد به سيكون داخلا في تقديرات الجمـارك .

( ب ) قد يفقد العميل فرصة الاستيراد

إذا كانت السلعة من سلع الكوته أو

التشاوير .

وعليه فهذان عاملان يدفعان العميل للالتزام

بشراء البضاعة بصورة غير مباشرة .

ملحوظات :

يتفادى البنك مشكلة التنازل عن البضاعة ( في

حالة عدم الشراء ) للبنك باشرطه ذلك في

التفويض ، وكذلك نتائج تنازل العميل عن البضاعة للبنك لا تلزم البنك بدفع الضرائب أو تعويضه عن فرصة الاستيراد .

( ٣ ) متى يتم البيع :

( أ ) بعد وصول مستندات البضاعة

( ب ) بعد وصول مستندات البضاعة .

ووصول البضاعة ميناء بورتسودان وقبل التخليص .

( ج ) بعد التخليص ببورتسودان .

( د ) بعد التخليص وترحيل البضاعة لفرع البنك المعين .

— شرعية المعاملة يرجى تحديدها بواسطة هيئة الرقابة الشرعية .

إذا نظرنا للموضوع من النواحي :

أ — الربحية

ب — التعامل الأفضل للعميل

ج — مسؤولية البنك ، من جهد إداري

مكتف ( تخليص + المعجز في الرسائل +

الترحيل ) ، نلاحظ الآتي :

( أ ) مؤشر الربحية :

١ — من مصلحة البنك أن يتم البيع على

أقصى تكلفة ممكنة إذا كان هامش الربح

ثابتا ( الاحتمال الرابع )

٢ — من مصلحة العميل ( مؤشر الربحية )

أن يتم البيع على أقل تكلفة ( الاحتمال

الأول ) .

ب ( التعامل الأفضل للعميل :

— لبعض العملاء مُخلصون يتعاملون

معهم منذ وقت طويل ، وبعض السلع

تحتاج لعناية خاصة في التخليص ، وهناك

احتمال الحصول على عمولة أقل في

التخليص ، فعليه : يود العميل أن يتم البيع

قبل التخليص وليتفادى تحميله هوامش

الربح الناتجة عن مصروفات التخليص وما يليها .

— هناك حالات تُقدم فيها فواتير للجمارك

بأقل من تلك المفترحة بها الاعتدال .

ج ( الجهد الإداري للبنك :

قد يكون من مصلحة البنك رفع يده

عن مسؤولية التخليص ومشاكلها بالإنهاء

وتوفير الشاحنات والإشراف على الشحن .

ومن الفقرات التي نقلناها من بحث السيد/

عبد الرحيم حمدي ، والحالة الدراسية لعملية استيراد

بالمراجحة في بنك فيص الإسلامي السوداني يتبين

بوضوح صيغة بيع المراجحة للآمر بالشراء في هذا

البنك ، ومن مجموعها نلاحظ عدة أمور على الوجه

التالي :

١ — الحديث عن : تنازل المشتري عن رخصة

الاستيراد للبنك في حالة الاستيراد للسلعة

من الخارج . في الفقرات المنقولة عن بحث

السيد/ حمدي . وفي الحالة الدراسية لعملية

الاستيراد ، نقرأ تحت عنوان « في حالة

عدم الشراء هنالك مشكلتان » :

أولاً : البنك ...

ثانياً : العميل :

( أ ) بما أن رخصة الاستيراد باسم العميل

فإن المبلغ المستورد به سيكون داخلاً في

تقديرات الجمارك

( ب ) قد يفقد العميل فرصة الاستيراد

إذا كانت السلعة من سلع الكوتة أو

الـتـشاور

وعليه فهذان عاملان يدفعان العميل للالتزام

بشراء البضاعة بصورة غير مباشرة

ونسأل : ما هذا الكلام ، ونحن بصدد بيع

المراجحة للآمر بالشراء ؟ الجواب ان التجارة الخارجية



الإسلامي والدراسة العملية المشار إليها فوجدت  
الدليل والحمد لله (٢٤).

عليه بالأجل مقابل ربح معين متفق عليه مسبقا .  
والله ولي التوفيق

رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب  
أحمد بزيع الياسين

### الإجابة

بسم الله الرحمن الرحيم والحمد لله والصلاة والسلام  
على رسول الله وعلى آله وصحبه ومن والاه .. أما  
بعد :

فإن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعدا ،  
ونظرا لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد ، هل هو  
ملزم أم لا ، فأني أميل الى الأخذ برأي ابن شبرمه  
رضي الله عنه الذي يقول : ان كل وعد بالتزام لا  
يجل حراما ولا يحرم حلالا يكون وعدا ملزما قضاء  
وديانة وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية  
والأحاديث النبوية ، والأخذ بهذا أسير على الناس  
والعمل به يضبط المعاملات . لهذا ليس هناك مانع  
من تنفيذ مثل هذا الشرط (٢٥) .

والله ولي التوفيق

بدر المتولي عبد الباسط

### الفتوى الثانية :

فضيلة الشيخ بدر المتولي عبد الباسط المحترم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته — وبعد  
نرجو إفتاءنا في الآتي :

- ١ — مدى جواز قيامنا بشراء سلعة معينة بناء  
على تكليف من أحد العملاء على أن  
يشتريها منا مرة أخرى بشمن أجل أكثر من  
ثمن الشراء .
- ٢ — سهل يجوز أخذ العريون الخ ....

المدير العام

بدر عبد المحسن الخيزيم

وهذا الموقف العملي والتطبيقي لبيع المراجعة للأمر  
بالشراء في بنك فيصل الإسلامي السوداني — يتفق  
تماما مع النموذج الثاني للدراسة النظرية التي تقدم  
ذكرها — كما نوهت .

كما أنه من ناحية أخرى ، نلاحظ أنه لا يتفق مع  
النموذج الثالث للدراسة النظرية — ( الموسوعة  
العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ) التي تنادي بإلزام  
الأمر بالشراء ، بشراء البضاعة .

ولا غرابة في ذلك ، لأن البنوك الإسلامية تتقيد  
برأي هيئات الرقابة الشرعية فيها ، لا بالدراسات  
النظرية التي يجربها الأفراد أو الهيئات .

### النموذج التطبيقي الثالث : بيت التمويل الكويتي

كما مر في نماذج التطبيقية السابقة فقد درجنا  
على بيان موقف النموذج ، على الاستفتاءات التي  
توجهها الجهات الادارية والتنفيذية ، لمستشاريها  
الشرعيين أو هيئات رقابتها ، والإجابة عليها ، وما  
نحن نفعل ذلك بالنسبة لبيت التمويل الكويتي في  
الفتويين الآتيتين والاجابة عليهما

### الفتوى الأول :

فضيلة الشيخ بدر المتولي عبد الباسط المحترم  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،  
نرجو إفتاءنا في مدى جواز قيامنا بشراء السلع  
والبضائع نقدا ، بتكليف من الآخرين وبيعها عليهم  
بالأجل ، بأسعار أعلى من أسعارها النقدية .  
ومثال ذلك : أن يرغب أحد الأشخاص في شراء  
سلعة أو بضاعة معينة لكنه لا يستطيع دفع ثمنها  
نقدا ، فيطلب منا شراءها ودفع ثمنها نقدا ثم يبعها

الاجابة :

بسم الله الرحمن الرحيم الاثنين ٨ ذي الحجة  
١٣٩٩ الموافق ١٠/٢٩/١٩٧٩

السيد المحترم المدير العام لبيت التمويل الكويتي  
السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ، أما بعد :  
فردا على خطابكم المؤرخ ١٠/٢٧/١٩٧٩  
— المتضمن الاستفتاء على الأمور التالية :

أولا : عن تكليف أحد العملاء أن تشتري له  
سلعة معينة ثم تبيعها له بضمن مؤجل زائد عن الثمن  
الذي اشترت به ، وأقول وبالله التوفيق :

إن النصوص العامة للشريعة الإسلامية توجب على  
المسلمين الوفاء بعقودهم وعهودهم الا أن يحلوا حراما  
أو يجرموا حلالا ، والوفاء بهذا الوعد عند جميع  
الأئمة واجب لدينا وإن كان غير ملزم قضاء عند  
الأئمة الثلاثة أرى حنيفة والشافعية وأحمد ومالك ففيه  
روايات ثلاث هي :

١ — انه لا يجب الوفاء بالوعد

٢ — انه يجب الوفاء به مطلقا

٣ — انه ترتب على الوعد إلزام الموعد بشيء

لولا الوعد ما فعله ، وجب الوفاء به .  
والصورة المسئول عنها من الوجه الأخير .

وهذا ما اطمئن اليه ، لأن الوفاء بالوعد من  
أخلاق المؤمنين والخلف من أخلاق المنافقين ، وعليه  
فهذا الوعد ملزم للطرفين (٢٦)

والفتوى الثانية هذه مطابقة للأولى ، وكذلك  
الاجابة مطابقة للاجابة الأولى وإن كانت قد توسعت  
في إيراد المذهب المالكي في مسألة لزوم الوفاء  
بالوعد ، بدلا عن الاستدلال برأي ابن شبرمة وحده  
في الفتوى الأولى .

وموقف بيت التمويل الكويتي هذا من موضوع  
بيع المراجيع للآمر بالشراء وإن كان قد سماه الوعد  
بالشراء ، مماثل لموقف بنك دبي الإسلامي من هذا  
الموضوع وتطبيق عليه الملحوظات التي أهديتها

هناك ، وي زيد على ذلك أن الاجابة تقيد الإلزام  
بالوعد بما لا يخل حراما ولا يجرم حلالا كما يقول ابن  
شبرمة ، وصيغة البيع للآمر بالشراء مراعاة أو الوعد  
بالشراء ممنوعة في أغلب صورها عند المالكية أنفسهم  
بل فاسدة في بعض صورها عندهم ، فكيف  
تستخدم فيه قاعدة لزوم الوفاء بالوعد مع منعه أو  
فساده عند القائلين بهذه القاعدة أنفسهم . على أن  
المالكية كما نوهنا يستخدمون هذه القاعدة في الوعد  
— بالمعروف والاحسان — أي التبرعات ولا  
يستخدمونها في عقود المعاوضات — كما سيأتي  
تفصيلا .

### الأممؤذج الرابع : البنك الإسلامي الأردني

في الفصل الأول لقانون البنك الإسلامي  
الأردني ، تحت عنوان تعاريف وأحكام عامة ، جاءت  
الفقرة الأخيرة من المادة كالآتي :

( بيع المراجعة للآمر بالشراء : قيام البنك بتنفيذ  
طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه  
الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كليا أو جزئيا ،  
وذلك مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به ،  
وحسب الربح المتفق عليه عند الإبتداء ) .

وهذا النص أوضح كل الوضوح في اعتبار الأمر  
— أو طالب الشراء ملزما بشراء ما أمر به دون حاجة  
للى تأويل . وفي الاستدلال على صحة هذه الصيغة  
من الوجهة الشرعية تقول المدكرة الايضاحية تحت  
عنوان « بيع المراجعة للآمر بالشراء :

... ( ويمثل الوجه الشرعي لسد هذه الحاجة في  
الصورة التي أبرزها الإمام الشافعي رحمه الله في  
كتاب الأم حول جواز بيع المراجعة في السلعة التي  
يعينها المشتري ، وذلك عن طريق تكليف المأمور  
بشراء المطلوب على أساس الوعد من الأمر بشراء هذا  
الشيء حسب الربح المتفق عليه ) .



**الأول :** مسألة القول بلزوم الوعد ، ومدى انطباقها على موضوع البحث  
**الثاني :** صيغة ( بيع المراجعة للآمر بالشراء ) ، واسمها الحقيقي في الفقه الإسلامي ، وحكمها الشرعي .

### الفصل الثاني : المراجعة للآمر بالشراء في موازين الفقه الإسلامي

الحديث في هذا الفصل كما أشرنا في الفصل السابق يشمل أولاً : مسألة القول بلزوم الوعد عند الملكية ومدى انطباقها على موضوع ( بيع المراجعة للآمر بالشراء ) ، وثانيها : الصيغة المطروحة نظرياً وتطبيقها لهذا الموضوع — وبيان اسمها الحقيقي وحكمها في الفقه الإسلامي .

ونبدأ بالأمـر الأول : وهو مدى انطباق القول بلزوم الوعد على المسألة .

« القول بوجود الوفاء بالوعد ، ونطاق تطبيقه » .

أولاً : أ — تعريف الوعد : جاء في ( فتح العلي المالك في الفتوى على مذهب الامام مالك ) الجزء الأول ، نقلاً عن كتاب تحرير الكلام في مسائل الإلتزام للإمام الحطاب ما نصه : ( فصل ) وأما العدة — ( أي الوعد — ) فليس فيها إلزام الشخص نفسه شيئاً الآن .

وإنما هي كما قال ابن عرفة : أخيار عن إنشاء الهجر معروفاً في المستقبل<sup>(٢٧)</sup> ومثلوا له بالوعد بقرض ، أو عتق ، أو هبة ، أو صدقة ، أو عارية ، أي الأمور التي تدخل في باب المعروف والاحسان كما قال ابن عرفة التي تتعلق بالمعاوضات ، كالبيع مثلاً .

ثم أوردت المذكرة الإيضاحية نص الامام الشافعي — الذي أوردناه في النموذج الأول النظري ، وعقبت على ذلك النص قائله ( ويتضح من هذا النص أن الامام الشافعي رحمه الله قد أعطى للآمر حق الخيار ) وتستطرد المذكرة قائلة : ( فإذا نظرنا الى آفاق الفقه الإسلامي المتسع فإننا نجد لدى فقهاء المالكية نظرة مفيدة للقول بلزوم الوعد ، إذا أدخل الموعود في كلفة .

ولا أدري كيف يتمثل الوجه الشرعي لبيع المراجعة للآمر بالشراء على القول بالزمام طالب الشراء ، في النص المنقول عن الامام الشافعي القائل : بأن له حق الخيار ، كما تقول المذكرة نفسها ، بل إن تمام نص الامام الشافعي ، فهو منسوخ من قبل شيتين .

أحدهما : انه تبايعاه قبل ( أن ) يملكه البائع والثاني : أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا اربحك فيه كذا ونسأل : هل أضرت المذكرة عن تأسيس القضية كلها على النص المنقول عن الامام الشافعي رحمه الله واعتمدت المذهب المالكي القائل بلزوم الوعد ؟ وإن كان الأمر كذلك ، فما قيمة إثبات نص الشافعي مع التنويه بكونه يمثل الوجه الشرعي ، وهو يتناقض المذهب المالكي تماماً في القضية المطروحة ؟ .

ومما يعد من المفارقات ، ان صيغة بنك الأردن هذه عن بيع المراجعة للآمر بالشراء تختلف عن الصيغة التي طرحها بها دكتور/ سامي حمود ، وهو أول مدير عام لبنك الأردن وصاحب الفكرة ، حيث تقضي صيغته كما جاءت في النموذج الأول النظري الإلزام صراحة ، وتأسيساً على نص الإمام الشافعي المذكور أيضاً .

ولنتقل الآن الى عرض القضية كلها بتأديتها المختلفة على موازين الفقه والشرعية الإسلامية من خلال الأمرين التاليين :

## ب — حكم الوفاء بالوعد

صراحة بعدم لزوم في عقد البيع ، قال ابن رشد بصدد الحديث عن صور بيع العينة : وأما الخامسة وهي أن يقول له :

اشتر سلعة كذا بعشرة نقداً ، وأنا أبتاعها منك بائني عشر الى أجل ، فهذا لا يجوز .... لأن المشتري كان ضامناً لها لو تلفت في يده قبل أن يشتريها منه الأمر ، ولو أراد ألا يأخذها بعد شراء المأمور ، كان ذلك له<sup>(٣٠)</sup> . فهذا هو ابن رشد (الجد) الذي

قرر مسألة لزوم الوفاء بالوعد قضاءً في المذهب المالكي ، بإتقان جعل الآخرين يتعمونه فيه ، فنراه فيما يتعلق بالوعد — في المعروف والإحسان ، يقول بعكس ذلك تماماً — أي بعدم اللزوم في عقود المعاوضات كالبيع ، فيأتي بمسألة ما سمي (بيع المراجعة للأمر بالشراء) أو الوعد بالشراء ، في صورة من صورها ويقول ان ذلك لا يجوز — بل ينص على أنه ، لو أراد الأمر أن لا يأخذ السلعة بعد شراء المأمور كان ذلك له . وهذا يدل دلالة واضحة على ان مسألة لزوم الوفاء بالوعد قضاءً أو عدم لزومها ، إنما تتعلق فقط بمسائل المعروف والإحسان ، دون عقود المعاوضات ومنها عقد البيع .

وبناء على ذلك فإن مسألة لزوم الوفاء بالوعد التي يقول بها المالكية في بعض أقوالهم لا تصلح للاستدلال على صحة القول بلزوم بيع المراجعة للأمر بالشراء ، أو الوعد بالشراء ، التي سارت عليها أغلب البنوك الإسلامية المعاصرة كما مر بالقارىء في التماذج التطبيقية فيما سبق .

وعليه فلا بد من البحث عن دليل آخر يسند هذه القضية ، فهل نحن واجدوه ؟ لنرى ما هو آت .

ثانياً : صيغة (بيع المراجعة للأمر بالشراء)

أ — لم ترد هذه التسمية في كتب الفقه

« والوفاء بالعدة ( بالتحفيف ) مطلوب بلا خلاف ، واختلف في وجوب القضاء بها على أربعة أقوال حكاه ابن رشد في كتاب : جامع البيوع ، وفي كتاب العارية ، وفي كتاب العدة ، ونقلها عنه غير واحد .

( ١ ) فقيل : يقضي بها مطلقاً

( ٢ ) وقيل : لا يقضي بها مطلقاً

( ٣ ) وقيل : يقضي بها ان كانت على سبب وإن لم يدخل الموعد بسبب العدة في شيء ، كقولك أريد أن أتزوج ، أو أن اشتري كذا ، أو أن أقضي غرمائي فأسلمني كذا ، أو أريد أن أركب غداً إلى مكان كذا فأعزني دابتك ، ... فقال : نعم ، ثم بدا له قبل أن يتزوج أو أن يشتري ، أو أن يسافر ، فإن ذلك يلزمه ويقضي عليه به .

( ٤ ) وقيل : يقضي بها ان كانت على سبب ودخل

الموعد بسبب العدة في شيء ، وهذا هو المشهور<sup>(٢٨)</sup> وهو مذهب ابن القاسم ، قال في المدونة : ( لو أن رجلاً اشترى عبداً من رجل على أن يُعينه فلان بألف درهم ، فقال له فلان أنا أعينك بألف درهم فاشتر المبد ، إن ذلك لازم لفلان )<sup>(٢٩)</sup> وهذا وعد بمعروف .

وواضح من تعريف ابن عرفة للعدة — الوعد — ومن الأمثلة عليه ، ان القول بلزوم الوفاء بها قضاء ، وإنما يتعلق بالوعد — في أمور المعروف والإحسان — أي التبرعات ، ولا يتعلق بأمر ذات صلة بعقود المعاوضات كالبيع ، وهذا ما يقرره المالكية أنفسهم الذين انفردوا دون غيرهم بالقول بلزوم الوفاء بالوعد قضاءً في بعض أقوالهم ، فهم لم يكتفوا بقصر حديثهم على هذا الموضوع بما يتعلق بالمعروف والإحسان كما جاء بالأمثلة السابقة ، وإنما نصوا

الإسلامي ، ولكن وردت بعض ألفاظ مادتها اللغوية في عبارات السادة المالكية عند صياغتهم لبعض صور بيع العينة ، فقد جاء في الشرح الكبير على مختصر خليل للدرديري قوله : ( جاز لمطلوب منه سلعة وليست عنده أن يشتريها من مالها ليعمها لطالبا منه .... ثم قال : ( بخلاف قول الأمر : اشتريها بعشرة نقدا ، وأنا آخذها منك باثني عشر الخ )<sup>(٣١)</sup> فهذه الألفاظ اللغوية : قول الأمر اشتريها ، تُكوِّن المادة اللغوية لتعبير : البيع للأمر بالشراء ، ولكنها لا تُعَيِّن وضعه تحت بيع المراجعة وإنما تضعه في عرف المالكية تحت باب بيع العينة .

وصيغة ( بيع المراجعة للأمر بالشراء ) كما طرحت في التماذج المختلفة ، لا تتفق مع بيع المراجعة ، لا لغة ، ولا اصطلاحا ، لأن المراجعة في اللغة : مُفَاعَلَةٌ ، من الرَبِح وهي الزيادة ، ويقال لها المُحَاطَةُ من الحط وهو النقص ، وفي الشرع : بيع بمثل الثمن مع ربح موزع على أجزائه . ومعنى ( بيع المراجعة للأمر بالشراء ) كما تمثله الصيغة التي طرح بها في التماذج النظرية والتطبيقية يختلف تماما عن ذلك .

ب — بيع المراجعة للأمر بالشراء ، صورة من بيع العينة .

النص المنقول عن الامام الشافعي في صدر هذا البحث والذي بنى عليه د . سامي حمود ، فكرة القول : ( ببيع المراجعة للأمر بالشراء ) جاء ذلك النص ضمن مسائل تحت عنوان ( بيع العروض ) ولم يرد في باب بيع المراجعة ، كما أنه جاء بعد مسألة اشتهرت عند الشافعية والحنابلة باسم بيع العينة<sup>(٣٢)</sup> — مما يدل على أن الامام الشافعي يعتبر ذلك من بيع العينة — وإن لم يصرح بتسميته بذلك ، قال رحمه الله : ( ومن باع سلعة إلى أجل من الأجل ، وقبضها المشتري ، فلا بأس أن يبيعها الذي اشتراها بأقل من الثمن أو أكثر ، ودين ونقد ،

لأنها ببيعة غير البيعة الأولى . وقد قال بعض الناس لا يشتريها البائع بأقل من الثمن .... إلى أن قال : ( وإذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا ) إلى آخر النص المنقول عنه سابقا ، فالمسألة إذن أوردتها الامام الشافعي في نطاق ( بيع العينة ) وكرر فيها القول بصحة جواز البيع الأول — الذي تم بنية بيعها للثاني ، وجعل للثاني حق الخيار بين إحداث بيع جديد في السلعة ، وبين تركها ، ومنع إلزام المتبايعين به منذ البيع الأول ، واعتبر ذلك مفسوخا للأمرين اللذين ذكرهما في النص المشار إليه .

### المالكية وبيع العينة

هذا وقد تكلم فقهاء المالكية على مسائل بيع العينة هذه بتوسع وإفاضة مع تفاصيل دقيقة جدا عن ما هو مباح وما هو ممنوع من صورها ، فمن احصاء صورها قال الشيخ محمد عرفه الدسوقي في حاشيته على الشرح الكبير ج ٣ ص ٨٩ — ( حاصل صور هذه المسألة ، وهي ما إذا أمره أن يشتريها بثمن ، ويأخذها منه بثمن آخر ، ان الثمنين : إما أن يكونا نقدا ، أو مؤجلين ، أو الأول نقداً والثاني لأجل ، أو بالعكس ، وفي كل من الأربعة ، أما أن يقول ( لي ) أم لا ، فهذه ثمانية . وفي كل : إما أن يكون الثمن الثاني قدر الأول ، أو أقل ، أو أكثر ، فهذه أربعة وعشرون ) . وقد ركروا على الصور التالية وبيان أحكامها .

١ — الصورة الأولى أن يقول ، اشتر هذه السلعة أو السلعة الفلانية بعشرة نقداً وأنا آخذها منك باثني عشر إلى أجل ، فهذا لا يجوز ، لما فيه من سلف جر نفعاً . وفي فسح البيع الثاني وإمضائه مع لزوم الاثني عشر إلى أجل قولان ، والمعتمد امضاؤه وعدم

فسخه ، وهذا قول ابن القاسم وروايته عن مالك ، لأن السلعة من ضمان المأمور ، ولو شاء الأمر عدم الشراء كان له ذلك ، لأنها لم تلزمه لعدم قوله ( لي )

٢ - الصورة الثانية : أن يضيف الأمر في الفرض السابق الشراء إليه بأن يقول : اشتر ( لي ) سلعة كذا بعشرة نقداً ، وأنا آخذها منك باثني عشر إلى أجل . وفي هذه يفسخ البيع الثاني ، وتلزم الأمر بالشراء ، العشرة ، فقط وللمأمور الأقل من أجر مثله ومن الدرهمين - يعني الربح - وهاتان الصورتان يطابقان ما ورد في نص الامام الشافعي .

٣ - الصورة الثالثة : أن يقول : اشترها ( لي ) بعشرة وانقدها عني - أي ادفعها عني - وأنا اشترتها منك باثني عشر نقداً وهذا لا يجوز ، لأنه حينئذ جعل له الدرهمين في نظير سلفه وتولي الشراء ، فهو سلف وإجارة بشرط . وتلزم الأمر في هذه أيضا السلعة بالثمن الأول ، وهو العشرة نقداً ، ويفسخ البيع الثاني ، وللمأمور الأقل من أجر مثله ومن الدرهمين ، لأنه وكيل بأجر في هذه والتي قبلها .

٤ - الصورة الرابعة : أن يقول اشترها بعشرة وآخذها منك باثني عشر نقداً ، دون أن يقول « لي » ومن غير أن يشترط عليه نقدها عنه . وهذه تجوز قطعاً ، كما يقول الشيخ الدديري في الشرح الكبير ج ٣ ص ٩٠ - أما أن نقدها عنه بشرط سابق ، فقولان - بالجواز ، والكراهة والأخير أرجح . فهذه أربعة صور لبيع العينة عند المالكية ، تمثل أهم صورها (٢٣) وصيغة ( بيع المراجعة للأمر بالشراء ) أو الوعد بالشراء في تعبير آخر ، لا تخرج عن

كونها واحدة من هذه الصور ، وحيث أن الصور الثلاث الأولى محظورة جميعها ، وأن الصورة الرابعة هي وحدها الجائزة ، فإنه يتعين اعتمادها للاستئثار المصرفي اللائق ، وكتابة الصيغة وتوقيعها ، سواء أطلقنا عليها اسم الاصطلاح الحادث ( بيع المراجعة للأمر بالشراء ) أو أبقيناها على اسمها الفقهي القديم مع بعض التعديل كأن نقول : ( الجائز ، أو المشروع من بيع العينة ) وذلك بدلا من اللجوء للقول بلزوم الوفاء بالوعد الذي سبق أن بينا عدم انطباقه على هذه الصيغة من التعامل .

### بين الرفض والقبول

بيع المراجعة للأمر بالشراء على اهميته التي نوهنا عنها في أول هذا البحث لم يحظ بدراسة جادة ، بل لم يدرس بأي صورة من صور الدراسة ما عدا الدراسة التي قدمها الزميل الدكتور/رفيق المصري في ورقة عمل للمركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الاسلامي بتاريخ ١٢/٤/١٤٠٢ هـ والتي انتهى فيها الى الرفض التام لهذه الصيغة كأسلوب للاستئثار المصرفي الاسلامي البديل للاستئثار المصرفي الربوي ، وقد بني ذلك الرفض على عدة أمور منها .

١ - أن بيع المراجعة للأمر بالشراء ، شبيه بحسم الاوراق التجارية - الكمبيالة مثلا . ( فالفرق بين العمليتين سر أن المصرف يمنح المال الى البائع في حال الحسم ، ويمنحه للشاري في حال بيع المراجعة للأمر بالشراء ، أي كل ما هنالك أن المصرف في حال الحسم كأنه يمنح المال الى البائع عوضاً أو نيابة عن الشاري ، فماذا بقي من فرق بين الحسم والمراجعة ؟ ) ويبدو لي أن الزميل د/ رفيق يذهب الى تكليف حسم الاستناد -

الأوراق التجارية — على أنها بيع بطريق  
الحوالة — التي هي نفسها — أي الحوالة  
مختلف في تحديد طبيعتها ، هل هي بيع ،  
أم وفاء ، وقد انتصر للأخبر ابن القيم في  
الجزء الأول من كتابه اعلام الموقعين ، ص  
— ٣٨٩ —

وعلى القول بأنها بيع ، فقيل أنها بيع  
دين بدين خص فيه للحاجة . (٣٤) وليس  
في خصم الاسناد حاجة عامة تستدعي  
الترخيص فيه وتبرر الحاقه بالحوالة على هذا  
الوجه .

وقيل : أنها بيع ، ويشترط فيها حلول الدين المحال به  
— الذي هو في ذمة المُحيل (٣٥) . والدين الذي  
تمثله الكمبيالة ليس حالاً عند الحسم قطعاً ، وإلا ما  
اقتطع منه جزء مقابل الأجل — وهو أمر لا يحتاج  
الى سوق دليل عليه . ومن كل ذلك ، كان القول :  
بأن حسم الاسناد بيع عن طريق الحوالة ضعيفاً  
والاتجاه اليه ضعيف أيضاً .

فلم يبق إذن إلا الاتجاه الى تكييف عملية حسم  
الاسناد على انها قرض . وبيع المراجعة للآمر بالشراء ،  
ليس قرصاً ، وإنما هو بيع ، وبصرف النظر عن  
صحته وجوازه أم عدم ذلك ، والقرض غير البيع على  
الأصح . وإذا اختلفت الجهة وطبيعة كل شيء عن  
الأخر ، اختلف الحكم بالتالي عليهما . هذا من  
جهة .

ومن جهة أخرى فإن عملية حسم الاسناد  
تتضمن مبادلة نقد — بنقد زائد في مقابل الأجل —  
وتلك هي طبيعة القرض بفائدة .

على حين أن « بيع المراجعة للآمر بالشراء »  
تتضمن مبادلة سلعة بنقد — هو ثمن تلك السلعة

— وتلك طبيعة البيع ، وبصرف النظر عن صحته  
من فساده كما ذكرنا .

١/٢ — ان ( بيع المراجعة للآمر بالشراء ) من  
باب ( بيعتين في بيعة ) .

ب — وانه يدخل في دائرة ( بيع ما ليس عنده )  
الممنوع بقوله ﷺ ( لا تبع ما ليس  
عندك ) (٣٦) .

ج — ان هذه العملية فيها سلف وزيادة ( لأن البائع  
يشترى بمبلغ حال ، على أن يتاعها منه المشتري  
بمبلغ مؤجل أزيد ) (٣٧) .

والدكتور/ رفيق يتفق في هذه المسائل الثلاثة مع  
الدكتور/ صديق الضريع الذي نقلها بدوره عن  
الباجي في شرحه ( المنتقى ) على موطأ مالك ،  
تعليقاً على قول الموطأ : ( وحدثنى مالك انه بلغه أن  
رجلاً قال لرجل : اتبع ( لي ) هذا البعير بنقد حتى  
ابتاعه منك إلى أجل ، فسأل عن ذلك عبد الله بن  
عمر فكرهه ونهى عنه ) .

وهذا الذي يقول به الباجي ، وهو مالكي في  
هذا النص المنقول عن مالك ، وتبعه فيه البروفسير  
صديق الضريع ، والدكتور رفيق المصري ، لا يتفق  
مع ما استقر في مذهب مالك — كما هو مقرر في  
كتاب المقدمات لابن رشد ، ومختصر خليل  
وشروحه ، عن هذه الصورة التي يمثلها النص المنقول  
عن موطأ مالك ، حيث أنها صورة من صور بيع  
العينة .

١ — وليست من باب بيعتين في بيعة ، لأن الأمر  
بالشراء قال فيها اشتر ( لي ) وقد سبق أن  
بيننا أنهم — أي المالكية — يعتبرون البيع  
الأول هو اللازم للآمر بشمنه ، وأن البيع  
الثاني فاسد غير منعقد ، وللمأمور —  
الذي يعتبر في هذه الحالة وكيلًا عن الأمر ،

الأقل من أجر مثله ، ومن الزيادة المذكورة في البيع الثاني والذي لم يتعقد لفساده ، فهذه الصيغة تمثل عملية بيع واحد ، لا بيعتين .

٢-

كما أنها ليست من نوع بيع ما ليس عنده ، لأن المأمور هنا ليس بائعاً وإنما هو وكيل في الشراء بأجر فلا ينطبق عليه وصف ( بيع ما ليس عنده ) .

٣-

وبما أن البيع الثاني في هذه الصيغة لم يتعقد ، وأن المأمور لم يعد بائع وإنما أصبح وكيلاً في البيع الأول الملزم للآمر بالثمن الأول دون الزيادة ، فإن الأمر والحال هذه ليس فيه سلف وزيادة وإنما هو ثمن محدد مدفوع بيد الوكيل بأجر .

وبدفع هذه المسائل الثلاثة نصل إلى ما استقر عليه القول عند المالكية ، بأن هذه الصورة من البيع التي جاءت في نص الإمام مالك في الموطأ — والتي تشبه بعض صور بيع المراجعة للآمر بالشراء إنما هي إحدى صور بيع العينة — الممنوعة ، وليست شيئاً آخر وهناك من صور العينة — التي يمكن أن يصاغ بيع المراجعة على وفقها — ما ليس بممنوع كالصيغة رقم — ٤ — التي ذكرناها آنفاً ، وإن كان البيع الثاني فيها غير لازم — فعدم اللزوم أمر ثابت ، وهو شيء ، والجواز — أو الكراهة شيء آخر .

### ملحق

بعد أن أنهيت هذا البحث أتيت لي أن التقى بالمستولين بالمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية بالقاهرة — أثناء زيارة لنا للقاهرة في مهمة علمية تتعلق بالاطلاع على ما يجري عليه العمل في البنك الإسلامية هناك ، وكان معي الزميل الدكتور

أحمد سعيد باخرمه . ومن ضمن ما تعرضنا للحديث عنه « بيع المراجعة للآمر بالشراء » وقد ذكر السيد رئيس مجلس الإدارة : أنهم أصبحوا يستخدمون أسلوب ( بيع المراجعة للآمر بالشراء ) في أكثر عملياتهم الاستثنائية وبدرجة تفوق عمليات المضاربة والمشاركة ، ومع ذلك فإنهم لا يأخذون مبدأ إلزام الأمر بالشراء — بالبيع ، ولكنهم استحدثوا طريقة أخرى لحماية أنفسهم من التعرض للخسارة عند أعراض الأمر بالشراء عن شراء الصفقة ، وهي أنهم يأخذون من الأمر بالشراء مبلغ ١٠٪ من قيمة الصفقة منذ البداية ولا يردونها إلا بعد تصريف البضاعة تحسباً لأي خسارة تنتج عما تم الاتفاق عليه ، فإن كانت هنالك خسارة أصابت البنك في تلك السلعة ، عوضها البنك من الـ ١٠٪ التي بيده من الأمر بالشراء ، وقال السيد/ رئيس مجلس الإدارة أنهم توصلوا لهذه الطريقة بمساعدة مستشاريهم الشرعيين بعد أن توقعوا كثيراً عن قبول العمل بمبدأ بيع المراجعة للآمر بالشراء تحرجاً .

ونحن إذا وقفنا ووقفه تأمل أمام هذا الاجراء الذي توصل إليه المصرف الإسلامي الدولي — نجد أنفسنا نتساءل : ما هو الفرق في النتيجة بين هذا الاجراء وبين القول بإلزام الأمر بالشراء ؟ .

أليس في هذا الاجراء نفس آثار القول بإلزام الأمر بالشراء في نهاية المطاف ؟ في مقابل ماذا استحق المصرف التعويض عن خسارة الصفقة التي مارس بيعها عندما تخلف الأمر بالشراء عن قبولها ؟ أليس ذلك مقابل الاحلال بالتزامه بالشراء ؟ وإلا فما هو المقابل ؟ .

وإذا قيل أن ذلك إعمالاً لقاعدة ( الضرر يزال )<sup>(٣٨)</sup> المبينة على حديث « لا ضرر ولا ضرار »<sup>(٣٩)</sup> وليس أثراً لالتزام الأمر بالشراء ، الذي لا نقول به .

كان السؤال : وما هي إذن الجهة التي يحق لها أن تمارس تطبيق القاعدة في مسألة تقديرية كهذه ؟ هل هي كل مدع حق على آخر ، أم أن ذلك أمر من اختصاص القضاء ؟ خاصة وأن الأمر بالشراء

قد يكون تخلفه عن إتمام البيع واستلام الصفقة عن عذر شرعي ، كما لو أفلس ، أو وقع تحت تأثير ظروف طارئة مرهقة حالت دون تنفيذ وعده بالشراء . مما يتطلب تدخل القضاء لاستقصاء ذلك ، وأصدار قرار الحكم على ضوءه .

## الهوامش

- (١) الآية ( ٣٤ ) سورة الكهف .
- (٢) الترمذي ، كتاب الجنائز — ص ٣٣٢ مطبعة مصطفى البابي الحلبي الطبعة الثالثة ج ٣
- (٣) لسان العرب المجلد الرابع ص ١٠٦/١٠٧
- (٤) كتاب ، الاستئثار في الأوراق المالية ، الناشر ، المنظمة العربية للعلوم الادارية مطبعة دلتك — القاهرة .
- (٥) في بحثه المقدم للندوة التدريسية بجامعة الملك عبد العزيز بجده في الفترة من ١٣ محرم إلى ٤ صفر ١٤٠١ بعنوان الطبيعة المميزة للاستئثار الإسلامي
- (٦) لسان العرب ج ٢ صفحتي ٤٤٢/٤٤٣ طبعة المنار .
- (٧) نهاية المحتاج للرملي ، وحاشية الشيرازي ص ١٠٤ .
- (٨) حاشية الشيرازي على نهاية المحتاج ج ٤ ص ١٠٤ . وبدائع الصنائع للكاساني ج ٥ ص ( ١٣٥ ) مطبعة الجمالية .
- (٩) شرح فتح القدير ، للكامل بن الهمام ج ٦ ص ١٩٤ .
- (١٠) لسان العرب ج ٨ ص ( ٢٣ ) وما بعدها وتفسير القرطبي ج ٣ ( ٣٥٧ ) والمجموع ، جزء ٩ ص ١٤٨ — المكتبة السلفية بالمدينة المنورة .
- (١١) فتح الباري ج ٤ كتاب البيوع ( ٣٥٣ ) الناشر دار المعرفة بيروت .
- (١٢) لسان العرب ، مرجع سابق نفس الصفحة .
- (١٣) تبين الحقائق ، المجلد الرابع ص ( ٢ ) طبع دار المعارف بيروت .
- (١٤) قوانين الأحكام لابن جزري ص ٢٧٤ طبعة دار العلم للملايين ، وحاشية العدوي على كفاية الطالب الرباني شرح الرسالة ص ١٠٩ طبعة مصطفى الحلبي .
- (١٥) تكملة المجموع ج ١٣ ص ٤ .
- (١٦) ص ١٠٩ مطبعة مصطفى البابي الحلبي ، وانظر الشرح الكبير للدرديري ج ٣ ص ١٥٩ .
- (١٧) ج ٦ ص ٥٠٠ .
- (١٨) وصفها السيد/ عبد الرحيم محمدي نائب مدير بنك فيصل السوداني : بأنها مرنة

الكتب .

- (٢٩) المدونة الكبرى ج ٣ ص ٢٦٤ ، دار الفكر بيروت ، وانظر الشرح الكبير للدريدي ج ٣ ص ٣٣٥ .
- (٣٠) المقدمات الممهديات — لابن رشد بهامش المدونة ج ٣ ص ٢٠١ .
- (٣١) الشرح الكبير ج ٣ ص ٨٩ — مطبعة إحياء الكتب العربية
- (٣٢) فتح العزيز ، شرح الوجيز للرافعي بهامش تكملة المجموع ج ٨ ص ٢٣١ ، — والمغني والشرح الكبير ج ٤ ص ٢٥٧ دار الكتاب العربي .
- (٣٣) الشرح الكبير للدريدي مرجع سابق ، ص ٨٨ — ٩١ ومقدمات ابن رشد ، بهامش المدونة مرجع سابق ص ١٩٨ — ٢٠١ .
- (٣٤) تكملة المجموع ج ١٣ ص ٤٢٤ — مرجع سابق ونهاية المحتاج مرجع سابق ج ٤ ص ٤٠٨ .
- (٣٥) قوانين الأحكام لابن جزى ص ( ٢١٥ ) طبعة دار القلم بيروت ، وحاشية كفاية الطالب الرباني على الرسالة ج ٢ ص ٢٩٠ مطبعة مصطفى البابي الحلبي
- (٣٦) أخرجه أبو داود والترمذي وابن ماجه وأحمد .
- (٣٧) آراء الدكتور/ رفيق المصري في الفقرتين ١ ، ٢ وردت في ورقة عمل قدمها للمركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي في ١٢/٤/١٤٠٢ — ٦/٦/١٩٨٢ .
- (٣٨) مادة ( ٢٠ ) المجلة العدلية .
- (٣٩) رواه أحمد في مسنده عن ابن عباس وابن ماجه في سننه عن عبادة بن الصامت .

- وسهلة وتحظى بالقبول لدى عملاء البنك ، وذلك في محاضراته المطبوعة على الآلة الكاتبة والتي ألقاها ببنك السودان بتاريخ ٢٠ ربيع أول ١٤٠١ — ١٩٨١/١/٢٦ كما ذكر لنا كل من السيد/ أحمد أمين فؤاد مدير عام المصرف الإسلامي الدولي للتنمية ، والاستاذ أحمد عادل كمال مدير بنك فيصل الإسلامي بالقاهرة — عند زيارتنا لهما في منتصف ديسمبر ١٩٨٢ — انها أكثر أساليب الاستثمار استعمالاً .
- (١٩) ص ٤٧٧/٤٧٦ من كتاب الدكتور سامي حمود ، تطوير الأعمال المصرفية .
- (٢٠) المرجع السابق ص ٤٧٩ .
- (٢١) قامت بطبعها ونشرها دار الشروق بجده ، تحت عنوان : ( الدوائع المصرفية واستثمارها في الإسلام ) .
- (٢٢) انظر صفحة ( ٣٢٥ ) .
- (٢٣) الاقتصاد الإسلامي ، مجلة بنك دبي الإسلامي العدد الأول .
- (٢٤) اطلعت أخيراً على مقال الدكتور/ صديق الضريير/ رئيس هيئة الرقابة الشرعية بالبنك المذكور في العدد ( ١٩ ) من مجلة البنوك الإسلامية يؤيد ما ذكرناه من موقف البنك المذكور من بيع المرابحة للأمر بالشراء .
- (٢٥) الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص ( ١٦ ) .
- (٢٦) المرجع السابق ص ( ١٩ ) .
- (٢٧) فتح العلي المالك ج ١ ص ( ٢١٢ ) طبعة المطبعة التجارية الكبرى .
- (٢٨) المرجع السابق ، نفس الصفحة ، والفروق للقرافي ج ٤ ص ٢٥/٢٤ طبعة دار إحياء

