

الإيجاب الممتد وتطبيقاته في المصارف والتسويق التجاري

- بحث مقدم لحلقة البحث التي ينظمها مركز التميز البحثي -

إعداد:

عبدالله بن إبراهيم البسام

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين؛ أما بعد:

فلقد شرفت بدعوة كريمة من مدير مركز التميز البحثي في فقه القضايا المعاصرة التابع لجامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية أ.د جميل الخلف، لأجل المشاركة في حلقة البحث التي ينظمها المركز يوم الأربعاء ٤ رجب من عام ١٤٣٩ هـ، والتي عنون لها: "الإيجاب الممتد وتطبيقاته في المصارف والتسويق التجاري"، وإنه من دواعي السرور اهتمام المركز بالدعوة لمثل هذه الحلقة وورش العمل النافعة، ومشاركة نخبة من العلماء وطلبة العلم هذه الحلقة والاستمداد من كريم علمهم وحسن توجيههم ونقاشهم، خاصة أن الموضوع ذو أهمية في وقتنا المعاصر لما له من مساس بكثير من تعاملاتنا اليومية واحتياج كثير من تلك التعاملات للسرعة في إنهاء الإجراءات وحساسيتها للوقت في اعتمادها وموافقاتها مما يستدعي معه الباحثين إلى إيجاد الصيغ والحلول الشرعية التي تساعد على التجار وقطاعات الأعمال على تلبية احتياجاتهم السوقية وفقاً للضوابط الشرعية وحاجة السوق المتجددة، وتبرز مثل هذه الحاجة في عدد من التطبيقات المعاصرة كالاتمادات التي يحتاج التاجر معها لسرعة في الإجراءات نظراً لتردد أوقات وصول البضائع إلى المستفيد، وكذلك حاجته لسرعة تزويد المستفيد النهائي بتلك البضاعة مع عدم انتظار المصرف وأخذ مدة للمراسلات وإجراء المبيعات وإتمام الصفقة فيما بينهما مما قد يترتب عليه من خسارة مال أو وقت أو فرصة.

وقد آثرت في كتابة هذه الأوراق الاقتضاب في عرض المسائل الفقهية وذكرها من غير ترجيح لقول مع ذكر أبرز أقوال المعاصرين في المسألة، مع الإشارة لأهم التطبيقات المصرفية التي بنيت على مسألة الإيجاب الممتد.

فالله أسأل لي العون والتوفيق والسداد فيما أكتب، وللمركز والقائمين عليه، لما لهم من نشاط مميز وأثر ظاهر في نشر العلم وعقد الشراكات المميزة المثرية ذات الأثر الملموس الجانب البحثي المعاصر، وأدعوهم لمزيد من التميز في المجال، والله ولي العون والتوفيق.

❖ تمهيد:

يحسن قبل الولوج إلى تفصيل حكم الإيجاب الممتد الحديث عن عدد المصطلحات:

المصطلح الأول: الإيجاب: حيث إن من أركان عقد البيع عند الفقهاء الصيغة (الإيجاب والقبول)^(١).

وقد اختلف الفقهاء -رحمهم الله- في تعريف الإيجاب في المجل على قولين:

القول الأول: أن الإيجاب هو ما صدر أولاً من أحد العاقدين (سواء أكان البائع أم المشتري)، وهذا هو قول الحنفية^(٢).

القول الثاني: أن الإيجاب هو اللفظ الصادر من البائع مطلقاً، وهذا هو قول الجمهور^(٣).

المصطلح الثاني: مجلس العقد: حيث يمكن من خلاله تحديد أجل القبول الذي يصدر من القابل، وهل يجب أن تتحد وحدة مكان المجلس بين العاقدين؟ وما هي المدة التي ينقطع بعدها المجلس؟ وهل يجوز أن يتراخى قبول الإيجاب لما بعد المجلس؟

الذي عليه جمهور أهل العلم أن مجلس العقد هو: الزمن الذي اشتغل فيه العاقدان بالتعاقد، ولو اختلف مكانهما أثناء اشتغالهما بالعقد، وإذا انشغلا بما يقطع العقد انقطع المجلس^(٤).

خلافاً للحنفية الذين يرون وحدة المكان ورتبوا عليه في مسائل كثيرة انقطاع المجلس وانقضاء تلاقي الإيجاب بالقبول^(٥).

وستأتي الإشارة لبعض المسائل الأخرى -بإذن الله-.

(١) انظر: بدائع الصنائع (٥/١٣٣)، الخرشي (٥/٥)، المجموع (٩/١٧٤)، كشاف القناع (٣/١٤٦).

(٢) انظر: حاشية ابن عابدين (٤/٥٠٦، ٥٠٧).

(٣) انظر: مواهب الجليل (٤/٢٢٨)، روضة الطالبين (٣/٣٣٨)، كشاف القناع (٣/١٤٦).

(٤) انظر: البحر الرائق (٥/٢٩٣)، مواهب الجليل (٦/٢٤٠)، وقال في الإنصاف ٤/٢٦٣: "وإن تراخى القبول عن الإيجاب: صح، ما دام في المجلس، ولم يتشاغلا بما يقطعه، قيد الأصحاب قولهم "لم يتشاغلا بما يقطعه" بالعرف. كما ينظر: المعاملات المالية أصالة ومعاصرة، (١/٤٤٥).

(٥) انظر: بدائع الصنائع (٥/١٣٧).

❖ المبحث الأول: صورة المسألة، والفرق بينها والمصطلحات المشابهة:

• صورة مسألة الإيجاب الممتد:

أن يصدر الموجب إيجاباً موجهاً لطرف آخر على عين معينة مملوكة -حين القبول-، أو موصوفة في الذمة، ويمتد الإيجاب مدة متفق عليها بين الطرفين بحيث يحق لمن وجه له الإيجاب قبوله في أي وقت شاء ضمن المدة المتفق عليها، وقد يتفق الطرفان على اعتبار صدور القبول أو التصرف أو عدم صدور الرد خلال تلك المدة قبولاً يرتب عليه جميع آثار العقد.

• الفرق بين الإيجاب الممتد والمصطلحات المشابهة:

- الفرق بين الإيجاب الممتد والبيع المضاف للمستقبل:

يتفقان في أن آثار البيع لا تسري عند الإنشاء.

ويختلفان في انعقاد البيع حيث لا ينعقد البيع في الإيجاب الممتد إلا بعد صدور القبول، وأما في البيع المضاف للمستقبل فالبيع منعقد ولكن عُلِقَ ابتداء آثاره وحكمه إلى زمن محدد.

- الفرق بين الإيجاب الممتد والبيع المعلق على شرط:

يتفقان في عدم وقوع البيع حين الإنشاء.

ويختلفان في أن القبول في الإيجاب الممتد مفتقر لقبول حقيقي أو حكمي من القابل، بخلاف المعلق على شرط فهو يقع عند وقوع الشرط.

- الفرق بين الإيجاب الممتد والوعد:

يتفقان في عدم وقوع البيع حين الإنشاء.

ويختلفان في أن الإيجاب الممتد يُكتفى به للقبول، ولا حاجة معه لتأسيس إيجاب جديد، بخلاف الوعد حيث يلزم منه إيقاع الإيجاب والقبول في وقت إنفاذ الوعد.

❖ **المبحث الثاني: المسائل الفقهية ذات العلاقة بالمسألة:**• **المسألة الأولى: حكم تراخي القبول عن الإيجاب في عقد البيع:**

وقد اختلف الفقهاء -رحمهم الله- في هذه المسألة في المحمل على عدة أقوال: القول الأول: أن الفورية لا تشترط لتلاقي الإيجاب بالقبول ما دام المجلس باقياً، فلو تراخي القبول عن الإيجاب صح العقد، ما دام في مجلس العقد ولم يظهر منهما ما يدل على الإعراض عن العقد، وهذا هو قول الجمهور من الحنفية والمالكية والحنابلة^(٦).

وقد أجاز بعض المالكية امتداده لما بعد المجلس في بيع المزداد^(٧). واستدلوا لذلك بأنه قول وسط بين الأقوال، وأن اعتبار المجلس في مراعاة للبايع والمشتري، وأن المجلس يجمع المتفرقات، وأن حالة المجلس كحالة العقد لأنه يكتفى بالقبض فيه لما يشترط قبضه^(٨).

القول الثاني: أن الفورية شرط زائد على مجلس العقد، وعليه فيشترط تلاقي الإيجاب بالقبول فوراً، فلو فصل بينهما بكلمة لا علاقة لها بموضوع العقد أو سكوت مؤثر لم يصح العقد، وهذا هو قول الشافعية^(٩).

واستدلوا لذلك بالقياس على الموالاتة في قراءة الفاتحة وغيرها من العبادات. القول الثالث: أن الإيجاب لا يسقط ولو تراخي القبول عنه لما بعد المجلس، وهو قول ابن العربي المالكي حيث قال: "اختلف العلماء إذا لم يتصل القبول بالإيجاب وتأخر عنه، فمنهم من قال: يبطل لأن اتصالهما عبادة وهو الشافعي، ومنهم من قال: لا يبطل بالتأخير اليسير، واختلفوا في التأخير الكثير، وحد الكثرة فيه، والذي يقتضيه الدليل جواز تأخير الإيجاب عن القبول ما تأخر عنه، لا يقطع طول المدة عن أن يكون قبولا له، كما لا يمتنع أن يكون جواب الكلام بعد المدة

(٦) انظر: بدائع الصنائع (٥/١٣٧)، مواهب الجليل (٤/٢٣٩)، الإنصاف (٤/٢٦٣).

(٧) انظر: حاشية الدسوقي: (٣/٥) قال الدسوقي: "وللبائع إلزام المشتري في المزايدة، ولو طال الزمان، أو انقض المجلس، حيث لم يجز العرف بعدم إلزامه"، وينظر: القبس لابن العربي: (١/٧٧٧).

(٨) انظر: شرح العناية (٦/٢٥٣)، المبدع (٤/٥).

(٩) انظر: المجموع (٩/١٩٩)، قال النووي: "قال أصحابنا: يشترط لصحة البيع ونحوه أن لا يطول الفصل بين الإيجاب والقبول، وأن لا يتخللها أجنبي عن العقد، فإن طال أو تخللها لم يتعد سواء تفرقا من المجلس أم لا، قال أصحابنا: ولا يضر الفصل اليسير، ويضر الطويل، وهو ما أشعر بإعراضه عن القبول، ولو تخللت كلمة أجنبية بطل العقد".

الطويلة جوابا له ... ثم قال: "وأما البيع فلا نبالي فيه عن طول المدى إلا ما يتطرق في أثناء ذلك إلى السلعة من فساد يلحق عينها، أو حط يدرك ثمنها، وللناس غرض في قدر أموالهم، كما لهم غرض في أعيانها"^(١٠)، واستدل بالقياس على بيع الفضولي وبيع المحجور عليه.

وقال الخطاب في مواهب الجليل: "تنبه حكم تراخي القبول عن الإيجاب"، ثم قال: "ابن العربي أشار إلى الخلاف في ذلك وأن المختار جواز تأخير ما تأخر، ونص كلامه: قال ابن راشد فرع: إذا تراخى القبول عن الإيجاب فهل يفسد البيع أم لا؟ أشار ابن العربي في قبسه إلى الخلاف في ذلك ثم قال: والمختار جواز تأخيره ما تأخر، وفي شرح الجلاب المنسوب بإفريقية للشارمساحي ما يدل على اعتبار القرب قال فيه: وإذا نادى السمسار على السلعة فأعطى فيها تاجر ثمنا لم يرض به البائع ثم لم يزد أحد على ذلك فإنها تلزمه بذلك الثمن إلا أن تطول غيبته، وفي المقدمات الذي يأتي على المذهب أن من أوجب البيع لصاحبه من المتبايعين إن أجابه صاحبه بالقبول في المجلس لم يكن له أن يرجع ومقتضى ذلك أنه إن لم يجبه في المجلس أنه لا يلزمه قال يعني ابن راشد، والظاهر ما قاله ابن العربي بدليل أن المحجور عليه إذا باع من ماله أن لو صبه الإجازة وإن طال الأمد، ولم يحصل غير الإيجاب من المحجور مع قبول المتبايع، وإيجاب المحجور كالعدم، وكذلك بيع الفضولي يقف القبول على رضا ربه على المشهور وإن طال، ويمكن أن يقال: حصل الإيجاب والقبول ونظر الوصي والحاكم أمرا جرت إليه الأحكام"^(١١).

• المسألة الثانية: حكم رجوع الموجب عن إيجابه قبل القبول:

اختلف الفقهاء -رحمهم الله- في هذه المسألة على قولين:

القول الأول: يحق للموجب الرجوع عن إيجابه قبل تلاقيه بالقبول، وهو قول الجمهور من الحنفية والشافعية والحنابلة^(١٢).

القول الثاني: يفرق بين الإيجاب بصيغة الماضي فلا يحق له الرجوع، وإذا كان الإيجاب بصيغة المضارع فيحلف أنه ما أراد البيع ويصدق، وهو مذهب المالكية^(١٣).

(١٠) القبس: (١/ ٧٧٧).

(١١) مواهب الجليل (٤/ ٢٣٩).

(١٢) انظر: بدائع الصنائع (٥/ ١٣٤)، المجموع (٩/ ١٩٩)،

(١٣) انظر: مواهب الجليل (٤/ ٢٤٠).

• المسألة الثالثة: حكم الإيجاب المقيد بمدة محددة:

اختلف الفقهاء -رحمهم الله- في حكم تقييد الإيجاب بمدة محددة تزيد عن مجلس العقد: **القول الأول:** أن الموجب إذا حدد لإيجابه أمداً يزيد عن مجلس العقد فإنه الإيجاب لا يصح سوى في المجلس، وهذا هو قول الجمهور^(١٤).
القول الثاني: أن الموجب إذا حدد إيجاباً وقيدته بمدة فإن الإيجاب يصح ويلزم، وهذا قول لبعض المالكية^(١٥)، وبه صدرت عدد من القرارات والفتاوى المعاصرة^(١٦).

• المسألة الرابعة: حكم اعتبار التصرف أو مضي المدة قبولا دون الرد مع تحديد المدة التي يعتبر بعدها قبولا:

اختلف الفقهاء -رحمهم الله- في اعتبار ما عدا الصيغة القولية إيجاباً أو قبولا على قولين: **القول الأول:** أن الإيجاب والقبول يجب أن يكونا بالصيغة القولية، وهذا هو قول الجمهور^(١٧).
القول الثاني: إن الإيجاب والقبول يصدق على كل متعاقدين بأي صيغة تدل عليهما، وهذا هو مذهب المالكية واختيار شيخ الإسلام ابن تيمية^(١٨).

(١٤) ينظر: بدائع الصنائع (٥/١٣٧)، البحر الرائق (٥/٢٩٣)، مواهب الجليل (٦/٢٤٠)، الإنصاف (٤/٢٦٣).

(١٥) مواهب الجليل (٤/٢٣٩)، حاشية الرهوني (٥/١٩)، وقد نسبته البعض للمذهب المالكي وأظنه يحتاج لتحرير.

(١٦) ينظر المبحث الثالث.

(١٧) يقول الكاساني في البدائع (٥/١٣٣): "البيع قد يكون بالقول، وقد يكون بالفعل، أما القول فهو المسمى بالإيجاب والقبول.."، ويقول الشيرازي في المهذب المطبوع مع المجموع (٩/١٩٠): "ولا ينعقد البيع إلا بالإيجاب والقبول، فأما المعاطاة فلا ينعقد بها البيع.."، ويقول ابن قدامة في المغني (٤/٣ - ٤): "والبيع على ضربين:

أحدهما: الإيجاب والقبول، فالإيجاب: أن يقول: بعتك، والقبول: أن يقول: اشتريت.. الضرب الثاني: المعاطاة....".
 وفي الإنصاف (٤/٢٦٤): "وله -يعني البيع- صورتان: أحدهما الإيجاب والقبول، فيقول البائع بعتك، أو ملكتك ونحوهما.. ويقول المشتري: ابتعت أو قبلت... والصورة الثانية: المعاطاة... ثم علق المرادوي على هذا بقوله: "كلام المصنف كالصريح = في أن بيع المعاطاة لا يسمى إيجاباً وقبولا، وصرح به القاضي وغيره، فقال: الإيجاب والقبول للصيغة المتفق عليها، قال الشيخ تقي الدين: عبارة أصحابنا وغيرهم تقتضي أن المعاطاة ونحوها ليست من الإيجاب والقبول وهذا تخصيص عرفي، فالصواب الاصطلاح الموافق للغة وكلام المتقدمين: أن لفظ الإيجاب والقبول يشتمل على صور العقد قولية أو فعلية".

(١٨) يقول الباجي في المنتقى (٤/١٥٧): "وكل لفظ أو إشارة فهم منه الإيجاب والقبول لزم به البيع، وسائر العقود"، وينظر كذلك: الإنصاف (٤/٢٦٤)، وتنظر الحاشية السابقة.

وقد ورد عند الفقهاء ما يدل على اعتبار التصرف قبولاً أو رضا في بعض المسائل، كإسقاط خيار الشرط^(١٩)، وكاعتبار بيع المعاطاة، كما جرت العمل في السوق على اعتبار التصرف أو السكوت مع مضي المدة سرياناً أو تجديداً أو إنشاء لعدد من العقود.^(٢٠)

❖ المبحث الثالث: آراء مؤسسات الاجتهاد الجماعي:

• الأول: قرار مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في جدة:

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد في دورة مؤتمره السادس بجدة في المملكة العربية السعودية من ١٧ إلى ٢٣ شعبان ١٤١٠ هـ الموافق ١٤ - ٢٠ آذار (مارس) ١٩٩٠ م بعد اطلاعه على البحوث الواردة إلى المجمع بخصوص موضوع إجراء العقود بآلات الاتصال الحديثة، ونظراً إلى التطور الكبير الذي حصل في وسائل الاتصال وجريان العمل بها في إبرام العقود، لسرعة إنجاز المعاملات المالية والتصرفات، وباستحضار ما تعرض له الفقهاء بشأن إبرام العقود بالخطاب والكتابة وبالإشارة وبالرسول ... قرر:

١ - إذا تم التعاقد بين غائبين لا يجمعهما مكان واحد، ولا يرى أحدهما الآخر معاينة، ولا يسمع كلامه، وكانت وسيلة الاتصال بينهما الكتابة أو الرسالة، أو السفارة (الرسول) وينطبق ذلك على البرق والتلكس والفاكس، وشاشات الحاسب الآلي (الكمبيوتر) ففي هذه الحالة انعقد العقد عند وصول الإيجاب إلى الموجه إليه وقبوله.

(١٩) جاء في المغني لابن قدامة: "ومتى تصرف المشتري في المبيع في مدة الخيار تصرفاً يختص الملك بطل خياره، كإعتاق العبد، وكتابته، وبيعه، ... وركوب الدابة لحاجته، أو سفر، أو حمله عليها، أو سكنى الدار...، فما وجد من هذا فهو رضاء بالمبيع، ويظل به خياره؛ لأن الخيار يبطل بالتصريح بالرضاء، وبدلالته، ... وهذا مذهب أبي حنيفة، والشافعي" المغني (٤٨٧/٣).

(٢٠) كتجديد عقود التوريد مع الشرط، وتجديد عقد التوظيف، وكذلك تجديد حسابات المضاربة وقد ورد في المعايير الشرعية الآتي: "الأصل أن يتم الرجوع إلى أصحاب الحسابات عند تغيير شروط الحسابات أو نسب الأرباح بمراسلات متبادلة، ولكن لصعوبة ذلك وتكاليفه ويكفي إرسال إشعارات أو عرض البيانات الجديدة في موقع المؤسسة الإلكتروني أو الإعلاني مع تحديد مدة يعتبرون فيها موافقين إذا لم يعترضوا، ويسري مفعول التغيير في الفترة التالية وينص في شروط الحسابات على هذا الإجراء" معيار توزيع الربح في الحسابات الاستثمارية على أساس المضاربة معيار (٤٠) فقرة ٨/٢/٢، ص ١٠١٣.

٢ - إذا تم التعاقد بين طرفين في وقت واحد، وهما في مكانين متباعدين، وينطبق هذا على الهاتف واللاسلكي، فإن التعاقد بينهما يعتبر تعاقدًا بين حاضرين، وتطبق على هذه الحالة الأحكام الأصلية المقررة لدى الفقهاء المشار إليها في الديباجة.

٣ - إذا أصدر العارض بهذه الوسائل إيجابًا محدد المدة يكون ملزمًا بالبقاء على إيجابه خلال تلك المدة، وليس له الرجوع عنه.

٤ - إن القواعد السابقة لا تشمل النكاح لا اشتراط الإشهاد فيه، ولا الصرف لا اشتراط التقابض، ولا السلم لا اشتراط تعجيل رأس المال.

٥ - ما يتعلق باحتمال التزيف أو التزوير أو الغلط يرجع فيه إلى القواعد للإثبات^(٢١).

• الثاني: التوجيه الصادر من الهيئة الشرعية لمصرف الراجحي بتاريخ ١٤٣٧/٩/٩هـ، وقد قررت الهيئة فيه بأنه:

أولاً: لا مانع من التعامل في الصرف بمنتهج الإيجاب مع تأخر القبول لمدة محددة لا يحق فيها التراجع عن الإيجاب، وذلك وفق الخطوات المذكورة في صدر هذا التوجيه؛ لأن العقد لا يتم إلا بإيجاب وقبول، فصدور الإيجاب لا يعد عقداً حتى يقابله القبول، فيتم بذلك العقد، باعتبار هذا مخرجاً شرعياً يسوغ العمل به للحاجة.

ثانياً: لا بد أن يكون هذا المنتج لتغطية حاجة عملاء الشركات في التحوط لتذبذب أسعار العملات، وليس للمضاربة أو المتاجرة بالعملات.

ثالثاً: عند عمل الجهة بهذا المنتج، فلا بد من التقيد بالضوابط الآتية:

١. أن يكون الإيجاب محدد المدة ينتهي بانتهائها، ويجدد فيه العوضان بالنوع والمقدار، ولا مانع

من النص على كون الإيجاب ملزماً لمن أصدره طوال مدته المذكورة.

٢. أن يكون القبول اختيارياً، بحيث لا يوجد نص أو إجراء يلزم الطرف الآخر بإصدار القبول.

٣. ألا يتأخر القبول حتى تنتهي مدة الإيجاب، فإن تأخر القبول حتى انتهت مدة الإيجاب، فلا

إيجاب لاغ ولا عبرة بالقبول الصادر حينها، وفي حال رغبة الطرفين إجراء العملية حينذاك

فلا بد من صدور إيجاب وقبول مستأنفين (عقد صرف جديد)، ولا يشترط أن يكون القبول

(٢١) مجلة مجمع الفقه الإسلامي (٦/٢/ص ١٢٦٧).

في آخر مدة الإيجاب، بل لمصدر القبول الحق في إصداره متى شاء، بشرط أن يكون ذلك خلال المدة المحددة في الإيجاب.

٤. أن يتم التقابض الفعلي بعد صدور القبول دون تأخير (في المجلس) ...". (٢٢)

● الثالث: ورد في الضوابط المستخلصة من قرارات الهيئة الشرعية لبنك البلاد ما يأتي: "لا يجوز أن يقدم الأمر بالشراء (العميل) إيجاباً ممتداً لشراء سلعة لم يملكها البائع (البنك) بعد، والمقصود أن يمتد إيجاب الأمر بالشراء إلى أن يملك البائع السلعة ويقبل البائع ذلك". (٢٣) كما جاء في الضوابط كذلك ما نصه: "إذا قدم مالك العقار عرضاً بسعر العقار، فإن كان ملتزماً به فهو إيجاب منه يظل قائماً إلى انتهاء المدة المحددة فيه، فإذا صدر من البنك قبول له انعقد البيع حينئذ، وأما إذا لم يلتزم مالك العقار بعرض السعر فليس له حكم الإيجاب شرعاً". (٢٤) فالهيئة الشرعية لبنك البلاد تجيز الإيجاب الممتد في حال ملك البائع للسلعة.

● الرابع: قرار الهيئة الشرعية لمصرف الإنماء، وقد ورد فيه: "يجوز للمصرف إنشاء إيجاب على سلع مملوكة له في ذمة المورد قبل قبض المصرف لها، على أن يكون قبول العميل بعد قبض السلع ودخولها في ضمان المصرف، وبهذا يلاقي قبول العميل إيجاباً صحيحاً؛ ولا يعد ذلك من بيع الدين قبل قبضه ولا من ربح ما لم يضمن؛ لأن الإيجاب وحدة لا يعد عقداً، ولا يترتب عليه ما يترتب على العقد لا سيما وأن للمصرف حق الرجوع عنه". (٢٥)

● الخامس: ما رود في معايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (الأيوبي)، وذلك في المعايير الآتية:

● معيار: "المتاجرة بالعملات" ذو الرقم (١)، تحت البند ٨/٢: "استخدام وسائل الاتصال الحديثة في المتاجرة في العملات"، حيث ورد في الفقرة ٢/٨/٢ ما نصه: "الإيجاب المحدد المدة الصادر بإحدى الوسائل المشار إليها يظل ملزماً لمن أصدره خلال تلك المدة. ولا يتم العقد إلا عند القبول والتقابض الحقيقي أو الحكمي."

(٢٢) توجيه الهيئة الشرعية ذو الرقم (١٦٠٧٥) بتاريخ ٩/٩/١٤٣٧ هـ الموافق ١٤/٦/٢٠١٦ م.

(٢٣) الضوابط المستخلصة من قرارات الهيئة الشرعية لبنك البلاد، الضابط (٣٨)، ص ٢٤.

(٢٤) الضوابط المستخلصة من قرارات الهيئة الشرعية لبنك البلاد، الضابط (٢٢)، ص ٢١.

(٢٥) قرار الهيئة الشرعية لمصرف الإنماء ذو الرقم (٨٠٧).

● معيار: "التعاملات المالية بالإنترنت" ذو الرقم (٣٨)، تحت البند الرابع: "مجلس العقد في إبرام العقود المالية باستخدام الإنترنت"، حيث ورد في الفقرة ٢/٢/٤ ما نصه: "إذا حدد الموجب زمنًا لصلاحيته إيجابه، فإن الإيجاب يستمر إلى انتهاء المدة المحددة، ولا يحق للموجب الرجوع عن إيجابه خلال تلك المدة".

● السادس: الفتوى الصادرة من بيت التمويل الكويتي، ونصها: "إن صدور الإيجاب من أحد الطرفين محدد بزمن يجعل الطرف الموجب ملزمًا بذلك الإيجاب طيلة المدة المحددة، وليس له الرجوع عنه إلا إذا انتهت المدة المحددة أو صدور رفض من الطرف الآخر قبل انتهائها—وذلك أخذًا من فقه المالكية— وهو ادعى لاستقرار العمل" (٢٦).

● السابع: قرار مؤتمر شورى الفقهي السابع، ونصه الآتي:

"أولاً: الإيجاب الممتد هو الذي يستمر مدة محددة ولا تقتصر صلاحيته على مجلس العقد وينتهي بقبول أو بانتهاء المدة المحددة، كأن يصدر العميل إيجاباً ممتداً لمدة محددة بشراء سلعة من المصرف على أن يكون قبول المصرف لعد قبضه للسلعة ودخولها في ضمانه، وكأن يصدر شخص إيجاباً ممتداً مدة محددة ببيع مبلغ من عملته التي يرغب في التحوط من تذبذب سعرها، ويحدد في الإيجاب العملة الأخرى التي يرضاه، ومبلغها أو سعر صرفها، وقبل انتهاء المدة يصدر الطرف الآخر قبولاً بالشراء موافقاً للإيجاب من كل وجه.

ثانياً: يشترط لصحة الإيجاب الممتد ما يلي:

١. تحقق شروط صحة الإيجاب المطلق بأن يكون واضح الدلالة على إرادة مصدره.

٢. تقييده بوقت محدد.

٣. عدم تصرف الموجب بمحل العقد خلال المدة المحددة إذا كان معيناً.

٤. عدم إصدار إيجاب آخر على محل العقد خلال تلك المدة إذا كان معيناً.

٥. إن جواز الإيجاب الممتد مقيد بالمبادلات الحقيقية المقصودة البعيدة عن المخاطرة على تقلبات الأسعار.

ثالثاً: يجوز صدور الإيجاب الممتد على مبيع موصوف في الذمة، أما إذا كان المبيع معيناً فيجوز إصدار الإيجاب إذا كان الموجب مالكا له وفي هذه الحالة لا يجوز التصرف في المبيع قبل انتهاء مدة الإيجاب. رابعاً: يجوز للمصرف إنشاء إيجاب محدد المدة على سلعة مملوكة لم يتم قبضها، فإن صدر قبول العميل بعد أن قبض المصرف السلعة ودخلت في ضمانه، صح البيع بشروطه، ولا يعد ذلك من بيع الدين قبل قبضه ولا من بيع ما لم يضمن، لأن الإيجاب وحده ليس عقداً^(٢٧).

❖ المبحث الرابع: سبب الحاجة للمسألة في التعاملات المعاصرة:

يمكن إجمال سبب الحاجة إليها في الآتي:

١. السرعة في التعامل: ويرر ذلك التعاقد الحاجة لأتمتة تنفيذ العمليات المصرفية بحيث تنفذ بشكل آلي لا يحتاج إلى تدخل يدوي بشكل مستمر مما يؤدي إلى رفع كفاءة التنفيذ وقلّة الأخطاء والسرعة في التنفيذ وزيادة الربحية.
٢. التحوط: حيث يمكن استخدام صيغة الإيجاب الممتد كبديل عن صرف العملات الآجل "Forward Exchange" وتبرز الحاجة له في تثبيت سعر الصرف في عمليات التجارة الدولية مما يمكن المستورد من حساب تكلفته بشكل دقيق، فلو ارتفع سعر صرف العملة قبل الدفع سيؤدي ذلك إلى ارتفاع التكلفة مما يقلل من أرباحه أو يؤدي به إلى الخسارة.
٣. البعد عن التمويل عن طريق التورق المنظم: حيث يمكن للمصرف استخدام صيغ الاعتمادات الشرعية كبديل شرعي للتورق المنظم أو التمويل عن طريق المعادن أو السلع الدولية.
٤. تقليل تكلفة العمليات: وذلك بتقليل دورة عمل التجارة بحيث يقل التدخل اليدوي فيها، وكذلك في استخدام الصيغة في منتجات التحوط كما سبق.

(٢٧) البيان الختامي لمؤتمر شوري الفقهي السابع، المنعقد في تاريخ ١-٢ ربيع الآخر ١٤٣٩هـ في دولة الكويت.

٥. تعدد بدائل الصيغ الشرعية للمنتجات: فهذه الصيغة تعد مكملة لصيغ شرعية أخرى يمكن استخدامها في المنتجات المصرفية، كالوعد ونحوه.

٦. رفع الثقة في التعامل: وذلك لأن صيغة الوعد غير الملزم لا تلقى رواجاً عن العديد من الأطراف التي تراعي المخاطر بشكل كبير وتطلب تقليل المخاطر المتعلقة بتنفيذ العمليات.

٧. البعد عن تضخيم القوائم المالية للمصرف: حيث إن إجراء عمليات المراجعات بالعملات المختلفة قد يترتب عليها تضخيم القوائم بعمليات لا يقصد منها إلا إنشاء الدين المبني على الالتزام بعملة أخرى في زمن محدد.

❖ المبحث الخامس: تطبيقات الإيجاب الممتد في المصارف:

يمكن تطبيق مسألة الإيجاب الممتد في عدد من التطبيقات مصرفية المعاصرة، ومنها على سبيل المثال الآتية:

التطبيق الأول: بديل صرف العملات الآجل:

هذا البديل يستخدم في تطبيقات المصرفية الإسلامية لأغراض التحوط من تذبذب أسعار صرف العملات، حيث إن التطبيق التقليدي مبني على شراء العملات المستقبلية "Forward Exchange" ببيع بات من حين العقد على أن يتأخر التقابض مدة متفق عليها، وتظهر الحاجة لهذا المنتج في التعاملات التجارية للتجار المستوردين أو الموردين للبضائع من الخارج، حيث إن تكاليف التجارة تعتمد على معرفة التكاليف ونسبة الربحية ومقدارها من حين الشراء، وقد يكون هناك تغير في أسعار العملة التي يجب على التاجر الدفع بها للمورد قبل ورود البضاعة للبلد مما يترتب عليه تكبد تكاليف إضافية وقد تؤدي به للخسائر في بعض الحالات، وعليه فإن التاجر يحتاج لتثبيت سعر صرف العملة.

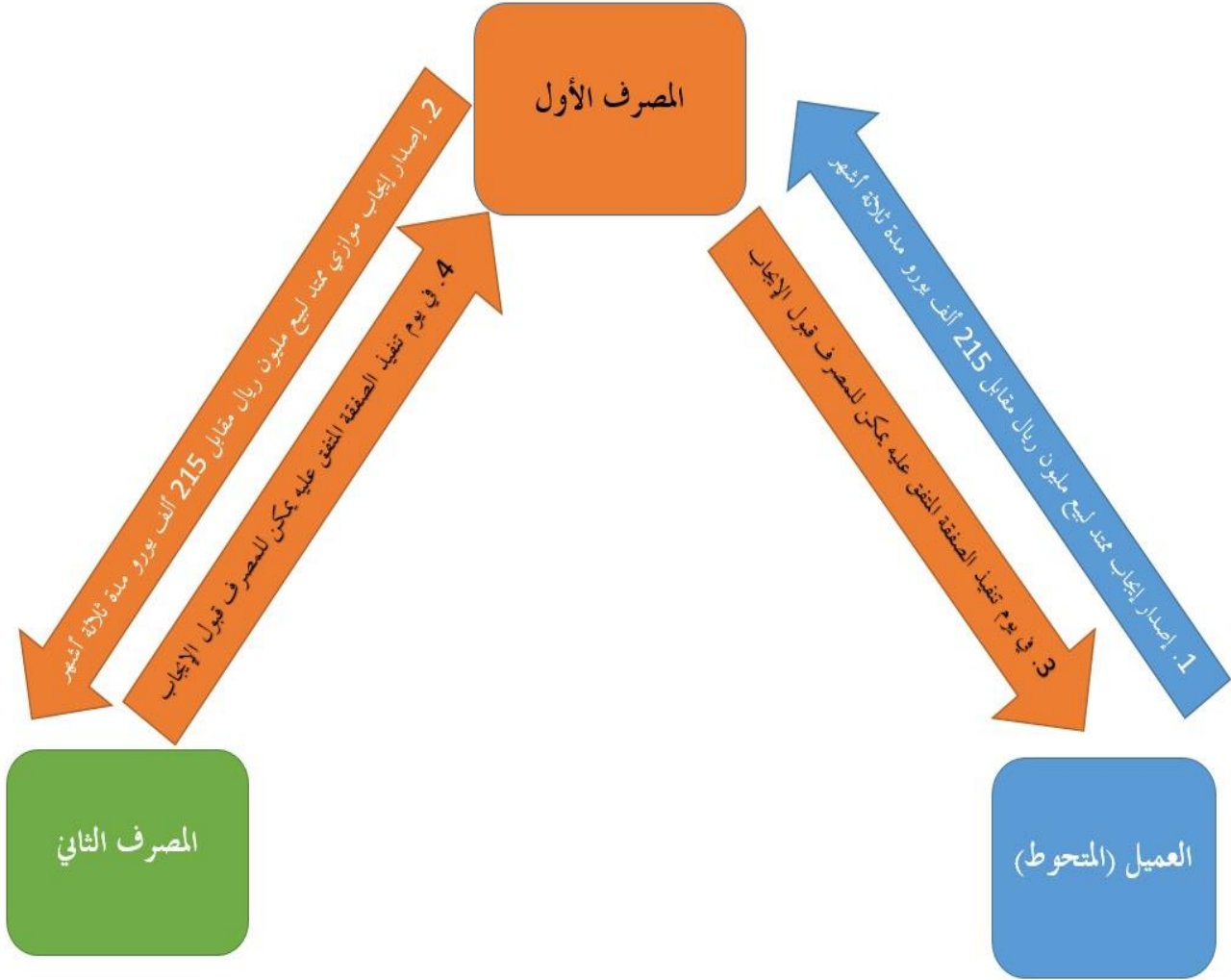
• دورة عمل المنتج: في هذا البديل يتفق المصرف مع طرفين:

الطرف الأول: العميل، ويوجب العميل إيجاباً ممتداً لأجل بيع العملة التي يملكها للمصرف (مليون ريال مثلاً)، على أن يشتري مقابلها (٢١٥ ألف يورو على سبيل المثال)، فيمتد الإيجاب المقدم من العميل إلى أمد ثلاثة أشهر وفي نهاية المدة يمكن للمصرف أن يقبل ذلك الإيجاب ويتم الصفقة.

الطرف الثاني: مصرف آخر، لغرض تغطية مركزه المالي من العملة يقوم المصرف بإيجاب ممتد آخر مع مصرف لأجل شراء العملة التي تحوط لأجلها العميل، فيوجب المصرف إيجاباً ممتداً لأجل

بيع العملة التي يملكها للمصرف الآخر (مليون ريال)، على أن يشتري مقابلها (٢١٥ ألف يورو)، فيمتد الإيجاب المقدم من المصرف إلى أمد ثلاثة أشهر وفي نهاية المدة يمكن للمصرف الآخر أن يقبل ذلك الإيجاب ويتم الصفقة.

هيكل المنتج:



- تنبيه: توجد صيغ أخرى للمنتج في التطبيقات المعاصرة، كالوعد الملزم من طرف واحد مع الإلزام بالتعويض حال النكول، والمرابحات، والقروض المتبادلة، وغيرها.

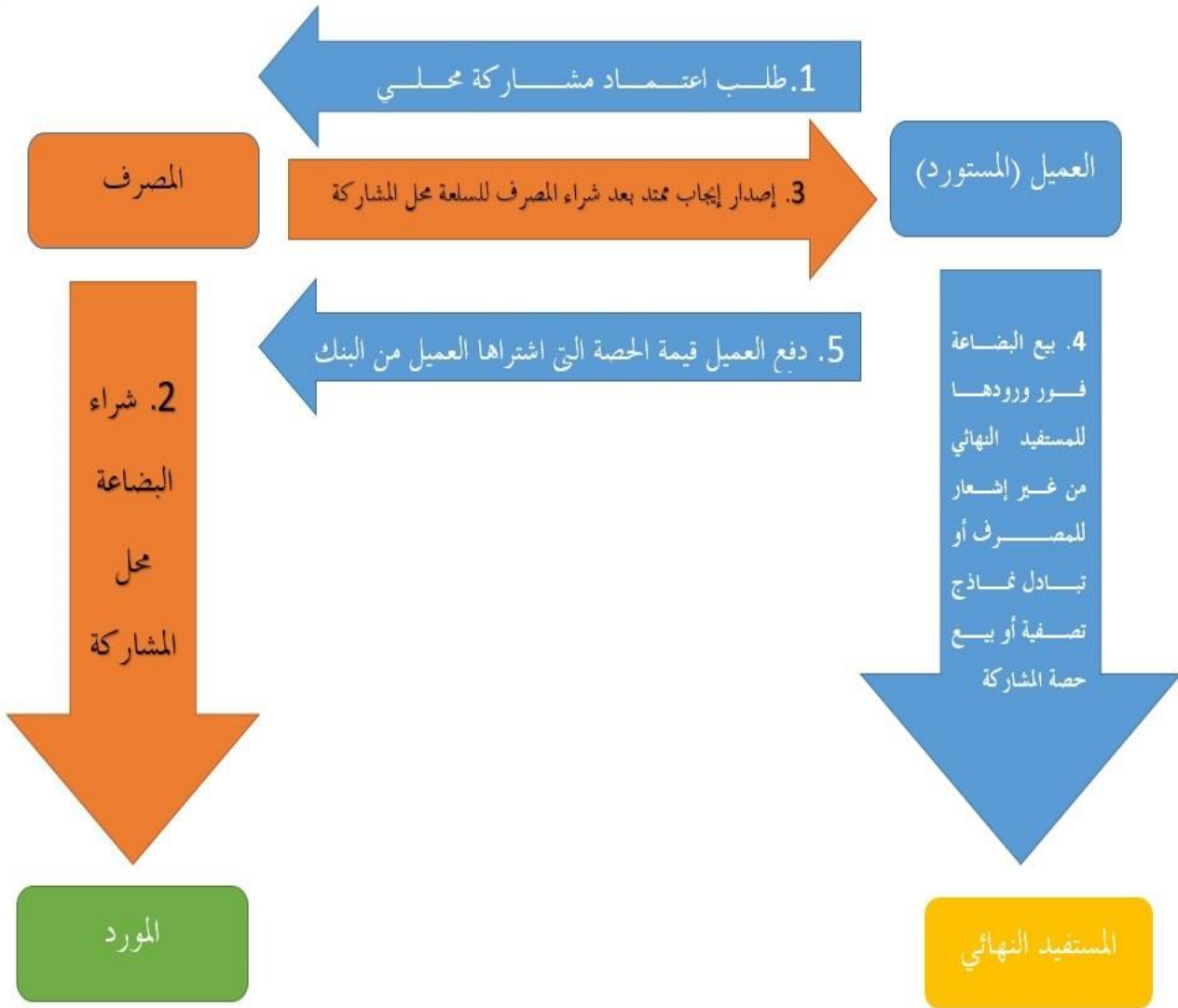
التطبيق الثاني: اعتمادات المشاركة المحلية:

هذا البديل يستخدم في الاعتمادات المحلية بشكل خاص، وذلك أنها تعتمد على السرعة ويمكن للعميل أن يتصرف بالبضاعة محل المشاركة قبل أن يبيع المصرف حصته على عميله، مما يترتب عليه نشوء دين في ذمة العميل أكبر من حصة المصرف الفعلية التي باع بها العميل، وعلى الرغم من تأكيد المصرف على العميل بعدم التصرف بالبضاعة إلا بعد بيع المصرف حصته، إلا أن الواقع العملي يثبت أن كثيراً من العملاء لا ينتظرون صدور البيع من المصرف ويتصرفون بالبضائع، وذلك لأن دورة التجارة في كثير من الأحيان تكون خارج وقت العمل الرسمي للمصرف كأن تكون في آخر الليل أو الفجر، وعدد من تلك البضائع حساسة للوقت لا يمكن الانتظار فيها للمخاطبات والاتصالات.

دورة عمل المنتج: يمكن تطبيق الإيجاب الممتد في هذا المنتج وفقاً للآتي:

١. يتشارك العميل مع المصرف في شراء بضاعة يطلبها العميل.
٢. يوجب المصرف إيجاباً ممتداً على حصته للعميل مدة محددة، ويمكن أن يوكل المصرف عميله في قبضها، وبعد قبض العميل لها يصدر قبوله لشراء حصة المصرف وفقاً للمتفق عليه في عرض الإيجاب، وفي حال تصرفه بالبضاعة من غير إرسال قبوله فإن ذلك يعد وفقاً للمتفق عليه والعرف التجاري قبولاً يترتب عليه ثبوت الدين في ذمته وانتقال الضمان.

هيكل المنتج:



التطبيق الثالث: تمويلات السلع المحلية والتسويق التجاري:

ويمكن أن يكون ذلك عبر عقد شراكات مع التجار المحليين لأجل التسويق وترويج سلعهم، بحيث يتفق المصرف مع التاجر على شراء سلع محددة يملكها المصرف، أو يشتريها في كل مرة، وحيث يرغب التاجر والمصرف عملائهم عن طريق توفير ميزة التقييط للسلع، وتسريعاً لصفقات البيع لا يحتاج العميل إلى إبرام عقود في كل مرة بل يمكنه قبول إيجاب المصرف الممتد مباشرة وإتمام الصفقة.

❖ الخاتمة:

الحمد لله أولاً وآخراً، والصلاة والسلام على نبينا محمد وعلى آله وصحبه؛ أما بعد:

ففي نهاية هذا البحث توصلت للنتائج الآتية:

١. أن الإيجاب الممتد هو أن يصدر الموجب إيجاباً موجهاً لطرف آخر على عين معينة مملوكة -حين القبول-، أو موصوفة في الذمة، ويمتد الإيجاب مدة متفق عليها بين الطرفين بحيث يحق لمن وجه له الإيجاب قبوله في أي وقت شاء ضمن المدة المتفق عليها، وقد يتفق الطرفان على اعتبار صدور القبول أو التصرف أو عدم صدور الرد خلال تلك المدة قبولاً يرتب عليه جميع آثار العقد

٢. أجاز بعض فقهاء المالكية تراخي الإيجاب لما بعد مجلس العقد أو تأقيته بمدة.

٣. قد يقال باعتبار التصرف في البضاعة أو السكوت مع تحديد المدة قبولا، أخذاً بعمومات الأدلة التي تدل على عدم تقييد الصيغة في الإيجاب والقبول وردها للعرف.

٤. أن كثيراً من مؤسسات الفتاوى الجماعية ترى جواز الإيجاب الممتد، وتختلف في بعض تفاصيل أحكامه وضوابطه.

٥. الحاجة لمسألة الإيجاب في التطبيقات المعاصرة ملحة لعدد من الأسباب؛ وأبرزها: كالسرعة في التعامل، والتحوط، والبعد عن التورق المنظم، وتعدد البدائل، ورفع الثقة في التعامل، والبعد عن تضخيم القوائم المالية.

٦. من أبرز تطبيقات الإيجاب الممتد المعاصرة: اعتمادات المشاركة المحلية، بديل صرف العملات الآجل.

وختاماً فإني أسأل الله -عز وجل- بعونه وكرمه أن ينفع بما قدمت، وأن يكون شاهداً لنا لا علينا، والله أعلم وصلى الله وسلم على نبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين.