بيع المساومة في البنوك الإسلامية "البنك الإسلامي الفلسطيني نموذجاً"

Sale of Bargaining in Islamic Banks "Palestinian Islamic Bank Model"

أ.آمنة عبد الكريم جعيدي

(فلسطين)

amnajouide@gmail.com

ORCID ID: 0009-0008-7822-887X

DOI: https://doi.org/10.70411/MJLS.3.2.193

تاريخ الاستلام: 10-01-2025 تاريخ المراجعة: 03-02-2025 تاريخ القبول: 08-04-2025

الملخص:

تناولت الدراسة بيع المساومة في البنوك الإسلامية كأحد أدوات الهندسة المالية الإسلامية، حيث يقوم البنك الإسلامي بتمويل احتياجات الأفراد أو التجار من السلع والمنتجات وغيرها من الخدمات اللازمة لهم، سواء كانت للاستخدام الشخصي أو التجاري، ويتم ذلك من خلال إبرام البنك العقود مع الموردين أو التجار أو المنتجين لشراء المبيع الموصوف بناءً على طلب العميل، وبعد انتقال ملكية المبيع إلى البنك الإسلامي يقوم ببيع المبيع إلى العميل بموجب عقد بيع بالمساومة دون الإفصاح عن السعر الحقيقي الذي قام بدفعه البنك أو نسبة الربح التي حققها، وبمبلغ متفق عليه يتم سداده على أقساط محددة زمنياً، ومن الضروري أن يكون المبيع المتعاقد عليه مباح شرعاً ومتوافق مع المعايير الإسلامية التي تعتمدها البنوك الإسلامية، بعيداً عن الربا،وتهدف الدراسة إلى بيان الفروقات بين بيع المساومة التقليدي وبيع المساومة في البنوك الإسلامية، بالإضافة إلى بيان صور بيع المساومة والشروط العامة والخاصة الواجب توافرها في البيع، والتطرق إلى إجراءات بيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني، والرقابة الشرعية التي تتم على البيع.

كما خلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات أهمها، أن التشريعات الفلسطينية لم تنظم بيع المساومة في البنوك الإسلامية، ولم توجد أحكامًا أو مبادئ واضحة واجب الالتزام بها عند تطبيق البيع في البنوك الإسلامية، وأن صيغة بيع المساومة للآمر بالشراء في البنك الإسلامي الفلسطيني هي المطبقة عند إبرام العقد في البنك، ونقص المعرفة ببيع المساومة كصيغة من صيغ التمويل الإسلامي وقلة الدراسات الشارحة له. وأوصت الدراسة بضرورة العمل على إصدار التنظيم القانوني لبيع المساومة في البنوك الإسلامية ضمن التشريعات الفلسطينية، يوضح المبادئ والأحكام الخاصة ببيع المساومة لتفادي الاختلافات في التطبيق العملي وتقليل التحديات التي تواجه عمل البنوك الإسلامية، وغيرها من النتائج والتوصيات.

الكلمات المفتاحية: البنك الإسلامي، بيع المساومة، التمويل الإسلامي، العميل، الآمر بالشراء، المبيع.

Abstract:

The study addressed the practice of bargain sale in Islamic banks as one of the tools of Islamic financial engineering, In this context, the Islamic Bank finances the needs of individuals or merchants of goods, products and other services necessary for them, whether for personal or commercial use. This is achieved through contracts with suppliers, merchants, or producers to purchase the specified sale at the request of the customer. Once ownership of the goods is transferred to the Islamic bank, the bank sells the sale to the customer under a bargain sale contract without disclosing the real price paid the profit margin achieved. The agreed amount is then paid in time-bound installments.It is essential that the sale contract complies with Shariah and adheres to the Islamic standards adopted by Islamic banks, remaining free from riba (usury). The study aims to clarify the differences between traditional bargaining sales and bargaining sales in Islamic banks. It also explains the various forms of bargaining sales, the general and specific conditions required, the procedures followed by Palestine Islamic Bank, and the Sharia control applied to such sales.

The study concluded with a set of findings and recommendations, the most important of which are as follows: Palestinian legislation does not regulate the sale of bargaining in Islamic banks, and there are no clear provisions or principles that must be adhered to when applying this type of sale. Additionally, the formula for selling bargaining for the purchase order at the Palestine Islamic Bank is applied when concluding a contract at the bank. Furthermore, there is a lack of awareness about selling bargaining as a form of Islamic finance, as well as a lack of studies explaining it. The study recommended issuing a legal regulation for selling bargaining in Islamic banks within Palestinian legislation to clarify the principles and provisions, thereby avoiding differences in application and minimizing challenges faced by Islamic banks.

Keyword: Islamic bank bargain sale, Islamic finance, client, purchase order, sale.

المقدمة

يساهم بيع المساومة كصيغة من صيغ التمويل الإسلامي في تعزيز التنمية الاقتصادية ومواكبة التطورات المالية الحديثة، ويتم تنفيذه وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، من خلال تلبية الاحتياجات من السلع والمنتجات وغيرها من الخدمات التي تقدمها البنوك الإسلامية، وبيع المساومة يمتاز بالمرونة، ويهدف إلى التعاون وتحقيق المنافع المتبادلة، ويجلب الاستثمارات للبنوك الإسلامية عن طريق الربح العائد إليها، وأسلوب لتنويع الخدمات المصرفية الإسلامية، حيث تسعى البنوك الإسلامية إلى توفير المنتجات المالية الإسلامية المتوافقة مع السلامة الشرعية والقانونية.

إشكالية البحث

تتمثل الإشكالية في وجود الخلط بين بيع المرابحة وبيع المساومة كصيغ للتمويل الإسلامي التي تجريها البنوك الإسلامية، ووجود الفروقات بين بيع المساومة العادي وهو البيع الذي يتم بين الأفراد في معاملاتهم الخاصة وبيع المساومة الذي تجريه البنوك الإسلامية، وكذلك عدم توفر الخبرة والمعرفة الكافية للعاملين والمتعاملين في صيغ التمويل الإسلامي فيما يتعلق ببيع المساومة، وخلو التشريعات الفلسطينية من التنظيم القانوني للضوابط التي تحكم بيع المساومة في البنوك الإسلامية، مما نتج عن ذلك اختلاف في تطبيق البيع في البنوك الإسلامية.

أهداف البحث

يهدف البحث إلى:

1. التعرف على بيع المساومة كأداة من أدوات التمويل الإسلامي، والتعرف على صور بيع المساومة المستخدمة في البنوك الإسلامية، وبيان الفرق بين بيع المساومة العادي وبيع المساومة في البنوك الإسلامية.
2. التعرف على الضمانات المعتبرة شرعًا لتحوط البنوك الإسلامية جراء نكول العميل عن عملية الشراء.
3. بيان إجراءات بيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني، والرقابة الشرعية التي تتم على تنفيذ البيع.
4. رفد وإثراء الدراسات المتعلقة بالتمويل الإسلامي بصيغة بيع المساومة في البنوك الإسلامية.

المنهجية

اتبعت الباحثة في هذا البحث المنهج التحليلي الاستقرائي، حيث قامت بالرجوع إلى الدراسات المتخصصة والأبحاث والمقالات المتعلقة ببيع المساومة في البنوك الإسلامية، وعملت على تحليلها، مع التركيز على تجربة بيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني.

خطة البحث

تم تقسيم البحث إلى مطلبين، تطرق المطلب الأول إلى بيان الطبيعة القانونية لبيع المساومة وقُسِم المطلب إلى ثلاثة فروع ، تناول الفرع الأول: تعريف بيع المساومة، والفرع الثاني: صور بيع المساومة في البنوك الإسلامية، والفرع الثالث: الشروط الواجبة توافرها في عقد بيع المساومة، والمطلب الثاني: بعنوان التطبيق العملي لبيع المساومة في البنوك الإسلامية، وقُسِم إلى فرعين، تناول الفرع الأول: إجراءات بيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني، والفرع الثاني: الرقابة الشرعية على بيع المساومة في البنوك الإسلامية.

المطلب الأول

الطبيعة القانونية لبيع المساومة

يساهم بيع المساومة في سد حاجات الأفراد من خلال توفير ما يلزمهم على الصعيد الشخصي، وهو أيضًا وسيلة للاستثمار في عملهم. وسنتطرق في هذا المطلب إلى بيان مفهوم بيع المساومة والتفرقة بين بيع المساومة العادي وبيع المساومة في البنوك الإسلامية، وضمن أي من تقسيمات البيوع يتم إدراجه، وصور بيع المساومة وأركان عقد البيع بالمساومة في البنوك الإسلامية.

الفرع الأول

مفهوم بيع المساومة

يُعَرف بيع المساومة على أنه البيع الذي يتم بين البائع والمشتري ويُتفق بموجبه على الثمن دون الإفصاح عن القيمة الفعلية التي تملك بها البائع المبيع[1]، ويُعتبر من البيوع التي يخفى على المشتري رأس المال الحقيقي الذي دفعه البائع في المبيع، أو نسبة الربح العائدة على البائع عند شرائه المبيع، وإنما يتم بيع المساومة بناءً على الثمن النهائي الذي تراضا به البائع والمشتري[2].

ويُعد بيع المساومة من أنواع البيوع التي يندرج تصنيفه تحت إطار تحديد الثمن[3]، ويقال له أيضا بيع المماكسة، كونه يتم عن طريق المناقشة والمفاصلة بين البائع والمشتري في ثمن المبيع بالزيادة والنقصان حتى يتوافقا على الثمن النهائي[4].

---

[1]. علي حيدر، دُرر الحكام شرح مجلة الأحكام العدلية، المجلد الأول، دار الكتب العالمية، بيروت–لبنان، 2003، ص114.

[2]. محمد سميران، "بيع المساومة مفهومه وأحكامه"، "مجلة المنارة للبحوث والدراسات"، الأردن، المجلد 16،2010، ص235، وجمال أحمد المجلي أبو شريعة وأحمد علي الأزرق، مشروعية الاستثمار في المصارف الإسلامية في نطاق البيع بالمساومة والاستصناع، "رسالة دكتوراه منشورة"، جامعة القرآن الكريم والدراسات الإسلامية، السودان، 1995، ص84.

[3]. حسام الدين بن موسى عفانة، يسألونك، الجزء التاسع عشر، كلية الدعوة وأصول الدين، القدس، 2014، ص218. وقُسِم البيع بالنسبة إلى الثمن إلى أربعة أقسام: 1. بيع المرابحة: هو بيع بالثمن الأول مع بيان نسبة الربح التي يستوفيها البنك الإسلامي 2. بيع التولية: البيع برأس المال دون أن تتم الزيادة أو النقصان 3. بيع الوضيعة: هو البيع بنقصان من الثمن المثل أي بخسارة 4. بيع المساومة: وهو البيع الذي لا تعرف فيه نسبة الربح.

[4]. محمد سليمان الأشقر، ماجد محمد أبو رحية، ومحمد عثمان شبير، وعمر سليمان الأشقر، بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة، المجلد 1، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، 1998، ص154.

وبيع المساومة في البنوك الإسلامية، يخضع في أحكامه كسائر صيغ التمويل الإسلامي إلى القواعد الفقهية "الغرم بالغنم" و"الخراج بالضمان"؛ وذلك لأن الربح والخسارة التي تنتج عن عملية البيع يتحملها كل من البائع (البنك) والمشتري (العميل)[1]، ووسيلة تساعد المشتري (العميل) في الحصول على المبيع ونقله إلى ملكه[2].

وصيغة بيع المساومة في البنوك الإسلامية، تلبي احتياجات العملاء من الأصول، ويتمثل ذلك من خلال توجه العميل إلى البنك الإسلامي للتعبير عن رغبته بشراء المبيع دون معرفة القيمة الفعلية التي تقوم على البنك (البائع) عند شرائه من صاحب المبيع الأصلي، وبدوره يقوم البنك بالتعاقد مع الموردين أو المنتجين أو التجار، وذلك حسب طبيعة محل المبيع في كونه من السلع أو المنتجات أو العقار، وبدوره البنك يكون في علاقة تعاقدية ثنائية، الأولى عند تعاقده مع صاحب المبيع الأصلي وشرائه المبيع منه، والثاني عند تعاقده مع المشتري (العميل) وبيعه المبيع وفق أسلوب بيع المساومة.

وتوجد عدة أشكال لشراء الأصول (محل البيع) من قِبل البنوك الإسلامية لبيعها وفق صيغة البيع بالمساومة:

1. التعاقد مع شبكة التجار أو الموردين للاستفادة من الخصومات والعروضات التي قد يقدمونها مما يعود على البنك بالربح عند إتمام بيع المساومة، ومن أمثلة ذلك السلع الرأسمالية أو الاستهلاكية، شريطة عدم الصورية في نقل الملكية.

2. قيام المنتجين والمصانع بطرح عطاءاتهما للبنوك الإسلامية والتي تقوم بدورها ببيعها للعملاء وفق صيغة بيع بالمساومة، ويؤدي ذلك إلى التنوع في خدمات البنك المصرفية[3]، ويتم من خلال اتفاقية بين التاجر أو المورد والبنك ويُعتبر التاجر أو المورد عارضًا سلعته للبيع عند تعاقده مع البنك[4].

---

[1]. أحلام رزوق وعزة محيي الدين، تنويع صيغ التمويل الإسلامي كآلية لدعم الاقتصاد الوطني دراسة حالة بنك البركة – وكالة برج بوعريريج "رسالة ماجستير"، جامعة محمد بشير الإبراهيمي، برج بوعريريج، 2021، ص8.

[2]. سهايلية حدة وحمادة حسيبة، واقع صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية– دراسة حالة بنك البركة وبنك السلام "رسالة ماجستير منشورة"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 2021، ص114.

[3]. محمد محمود بني عيسى وعماد رفيق بركات، "بيع التقسيط القائم على أسلوب المساومة في التطبيق المعاصر"، "كلية الشريعة والدراسات الإسلامية"، جامعة اليرموك، الأردن، ص33.

[4]. مرجع سابق، ص36

3. قيام البنوك الإسلامية بشراء البضائع الرائجة لبيعها وفقاً لأسلوب بيع بالمساومة، وهي تلك البضائع التي لها سوقاً رائجةً ويتمكلها ويبيعها مساومة، بحيث يصبح البنك الإسلامي التاجر الحقيقي بدلًا من أن يلجأ إلى أحد التجار للشراء[1].

وعند شراء البنك الإسلامي المبيع لا يوجد اطلاع من قبل العميل على تفاصيل الشراء التي تمت من قبل البائع (البنك)، وكيف تمت عملية الربح بينه وصاحب المبيع الأصلي، وإنما فقط يكون هدف العميل من هذا البيع هو الحصول على المبيع بأقل التكاليف الممكنة[2]

وربح البنك في بيع المساومة، يكون من خلال ما يقدمه صاحب المبيع الأصلي من خصومات على المبيع عند شرائه، وهذه الخصومات تختلف من مورد أو تاجر إلى مورد أو تاجر آخر وأن المبلغ الذي اتفق عليه البنك وصاحب المبيع الأصلي لا يتغير وإنما يتمثل الربح في نسبة الخصم المقدمة إلى البنك[3]، وفي حال عدم توافر الخصم فإن ربح البنك يتمثل في الفرق بين ما قام البنك بدفعه لصاحب المبيع الأصلي وثمن المبيع النهائي الذي يدفعه العميل عند شراءه المبيع وفقاً لصيغة بيع بالمساومة.

في حين أن هنالك اختلافًا حول محل التعاقد في بيع المساومة في البنوك الإسلامية، وذلك في أن بيع المساومة يقتصر على المنقولات دون العقارات أم أنه يشمل العقارات والمنقولات؟ حيث اختُلف بشأن ذلك، فالبعض رأى اقتصار محل بيع المساومة على المنقولات (السلع، المنتجات) دون العقارات، وسندهم في ذلك أن بيع المساومة وسيلة لتقليل كلفة التمويل على العميل (المشتري) في تملك الأصول من السلع والمنتجات[4]، وهنالك من شمل محل بيع المساومة ليكون عقارات ومنقولات، كما في عقد بيع المساومة النموذجي المتبع في البنك الإسلامي الفلسطيني حيث شمل المنقولات (السلع والمنتجات) والعقارات[5].

وترى الباحثة أن الطريقة الرائجة لاختيار صيغة بيع المساومة هي لتمويل الأصول من السلع الاستهلاكية والرأسمالية والمنتجات، وأن العقارات لها صيغ تمويل أخرى تكون أكثر فائدة للعميل وتلبي غاياته.

---

1. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، بيع المساومة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية الأردنية: تقييم اقتصادي مالي، "رسالة ماجستير منشورة"، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، الأردن- إربد، 2019، ص76و77.
2. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، مرجع سابق، ص32.
3. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، مرجع سابق، ص46.
4. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، مرجع سابق، ص127.
5. العقد النموذجي لبيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني.

والفروقات التي يتم التمييز بها بين بيع المساومة العادي وبيع المساومة الذي تجريه البنوك الإسلامية، في أن بيع المساومة العادي من البيوع القديمة التي جرى التعامل بها، بينما بيع المساومة في البنوك الإسلامية بيع مستحدث ليتلاءم مع التطورات المالية الإسلامية الحديثة[1]، وكذلك أن بيع المساومة العادي تتم المناقشة والتفاوض بين البائع والمشتري حتى يتوافقا على الثمن[2]، في حين بيع المساومة في البنوك الإسلامية يحدد الثمن في طلب الشراء بين البائع (البنك) والعميل (المشتري) دون الزيادة أو النقصان.

وتختلف طريقة الدفع في بيع المساومة العادي عن بيع المساومة في البنوك الإسلامية، حيث الدفع في بيع المساومة العادي يتم على عدة صور: أ. الدفع الفوري، بأن يتفق أطراف البيع على الثمن ويتم الاستلام ودفع الثمن في مجلس العقد. ب. الدفع بالتقسيط، بأن يتفق أطراف البيع على الثمن ويتم تسديده على أقساط محددة. ج. الدفع المؤجل، بأن يتفق أطراف البيع على الثمن ويتم تسليم المبيع عند انعقاد العقد ودفع الثمن في موعد لاحق يتم تحديده، أما بيع المساومة في البنوك الإسلامية يتم الدفع على أقساط محددة زمنياً على دفعات وفقًا للاتفاق في عقد البيع بالمساومة[3].

وفي بيع المساومة العادي محل المبيع موجود ولا يوجد وعد بالشراء من قبل المشتري، أما في بيع المساومة في البنوك الإسلامية محل المبيع موصوف من قبل العميل (المشتري) ويوجد وعد من العميل بشراء السلعة عند تحقق المواصفات التي قام بتحديدها ووفقاً للثمن الذي تم الاتفاق عليه[4].

إلا أن التشابه في كل من بيع المساومة العادي وبيع المساومة في البنوك الإسلامية، يتمثل في عدم العلم بالثمن الحقيقي الذي يدفع للحصول على المبيع[5].

---

[1]. مرجع سابق، ص23.

[2]. محمد رمضان أحمد عطية، "أحكام المساومة في البيع– دراسة فقهية مقارنة"، "مجلة كلية الدراسات الإسلامية والغربية للبنات بكفر الشيخ"، جامعة الأزهر، مصر، 2020، ص466.

[3]. سامر مظهر قنطقجي، "الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية"، "مجلة الأحياء"، الجزائر، مجلد14،2010، ص2.

[4]. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، مرجع سابق، ص20.

[5]. مرجع سابق، ص23.

الفرع الثاني

صور بيع المساومة في البنوك الإسلامية

يجري بيع المساومة في البنوك الإسلامية وفقاً لصور عدة، سواء من حيث طريقة دفع الثمن، حيث يدفع على أقساط محددة وعلى فترات زمنية متعاقبة، أو من خلال أسلوب الشراء الذي يتم في بيع المساومة فيكون بين البائع الأصلي (صاحب المبيع الأصلي) والبنك، ومن ثم بين البنك والعميل (المشتري)، وعليه نستعرض صور بيع المساومة:

1. بيع المساومة من العقود المالية المركبة، وذلك لاشتماله على عقدين هما، عقد بيع بالمساومة وعقد بيع بالتقسيط، وبهذا يسمى بيع التقسيط عن طريق المساومة[1]، حيث إن العقدين لهما ذات الآثار المترتبة عند التنفيذ، وحقوق والتزامات كل عقد من هذه العقود واحدة لا تتجزأ في العقد المركب[2]. ويصار عند بيع التقسيط عن طريق المساومة إلى زيادة الثمن نتيجة عدم الدفع في الحال[3].
2. خيار الشرط في عقد البيع بالمساومة من خلال منح العميل خيار الموافقة على المبيع أو عدم الموافقة، ويرجع البنك إلى صاحب المبيع الأصلي في حال عدم الموافقة على الشراء من قبل العميل[4]. حيث يمنح البنك العميل فترة زمنية محددة للتمسك بخيار الشرط، وعند انقضاء المدة يصبح عقد البيع بالمساومة تاماً ويسقط الخيار، وينقضي حقه في التمسك به حتى في حال كانت البضاعة مخالفة للشروط أو معيبة[5]، ويعتبر خيار الشرط مصلحة للبنك الإسلامي والعميل

---

1. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، مرجع سابق، ص23.
2. عبدالله بن محمد بن عبدالله العمراني، العقود المالية المركبة (دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقيه)، "رسالة دكتوراه "، دار كنوز إشبيليا، الرياض، 2010، ص33.
3. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، مرجع سابق، ص55.
4. مرجع سابق، ص71.
5. جمال أحمد المجلي أبو شريعة، وأحمد علي الأزرق، مرجع سابق، ص98.

(المشتري) على حد سواء[1]، وذلك لإمكانية تدارك مخاطر النكول من قبل العميل (المشتري)[2]، وإعطاء الحرية والمرونة للأطراف في فسخ العقد[3].

واللجوء إلى خيار الشرط فائدة للبنوك الإسلامية من خلال تدارك المخاطر المتمثلة في العيوب الخفية في محل المبيع أو التلاعب في الأسعار أو إفلاس السفن الناقلة أو هلاكها في حال كان المبيع مصدره أجنبيًا، وإمكانية إرجاع محل البيع في حال مخالفته للشروط أو عدم توفر الشروط المطلوبة، والتأكد من سلامة المبيع[4]، ويسقط خيار الشرط عند إتمام المدة المتفق عليها للتمسك بالخيار[5].

3. بيع المساومة وفقًا لأسلوب التوكيل، وذلك من خلال قيام البنك الإسلامي بتوكيل أحد الخبراء المختصين بشراء المبيع[6]، وبعد تملكه يخاطب البنك العميل بشرائه وفقًا لصيغة البيع بالمساومة، وهذا البيع يُعد عملية مركبة بين عقد وكالة بين البنك والوكيل، وعقد بين البنك والعميل؛ وذلك لأن عملية شراء المبيع تمت عن طريق وكيل البنك[7].
4. الوعد والمواعدة في بيع المساومة، فلا يوجد مواعدة في بيع المساومة؛ وذلك لأن البائع (البنك الإسلامي) مالك للمبيع، والعميل (المشتري) مالك للثمن والمبيع متواجد، أما الوعد فإن العميل يَعِد البنك الإسلامي بشراء المبيع بعد تملكه الحقيقي أو الحكمي، أي يصدر وعد من طرف واحد وهو العميل بشراء المبيع[8].

---

1. مرجع سابق، ص85.
2. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، مرجع سابق، ص43.
3. محمد عبدي ادن، "التحوط بخيار الشرط في المعاملات المالية المعاصرة"، "المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب"، أم القرى، مجلد 24، 2018، ص68.
4. جمال أحمد المجلي أبو شريعة، وأحمد علي الأزرق، مرجع سابق، ص95.
5. بكر محمود ريحان، "عينة من الصيغ المهمة للتمويل الإسلامي"، "مجلة العلوم المالية والمصرفية"، الجزء الأول، 2010، ص14.
6. عبد الله فهد العنزي، أحكام المساومة في الفقه الإسلامي، "رسالة ماجستير منشورة"، جامعة آل البيت، الأردن، 2016، ص29.
7. جمال أحمد المجلي أبو شريعة، وأحمد علي الأزرق، مرجع سابق، ص109.
8. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، مرجع سابق، ص24.

وقد يثار تساؤل حول إلزامية الوعد الصادر من قبل العميل (المشتري) من عدم إلزاميته ؟ ويرى البعض أن الأفضل للبنك الإسلامي جعل الوعد بالشراء غير ملزم واللجوء إلى خيار الشرط في حال عدم إتمام البيع وفيه يرجع المبيع إلى مالكه الأصلي[1]، بحيث يكون خيار الشرط الحل الأمثل في حال نكول العميل عن الشراء[2].

وإن خيار الشرط الضامن لحقوق البنك والعميل على حد سواء، من خلال النص عليه في اتفاقية الشراء التي تبرم بين البنك وصاحب المبيع الأصلي عند إبرام عملية الشراء بينهما.

5. قد تلجأ البنوك الإسلامية إلى بيع المساومة عند تطبيقها لصيغ التمويل الأخرى، كعقد بيع المرابحة أو عقد الاستصناع، وذلك في حال تعذر العميل عن سداد الأقساط، ووجود رهن للبنك على الأصول، فعندها يمكن للبنك الإسلامي أن يقوم بالبيع وفقاً لصيغة البيع بالمساومة، وإذا كانت قيمة المبيع أعلى من المبالغ المراد استيفاءَها فالبنك الإسلامي يرجعها إلى العميل كونه المالك، أما إذا كانت قيمة المبيع أقل من المبلغ الذي تم استيفاءَه فيطالبه بالباقي[3]. وفي صيغة الإجارة المنتهية بالتمليك، عندما تقوم بتمويل الأصول، ومن ثم تأجيرها إلى العميل لمدة يتفق عليها مقابل دفعات إيجاريه وتعذر السداد، بيع الأصل المؤجر إلى طرف ثالث بيع بالمساومة[4].

ويوجد عدة صور لجبر الضرر الذي قد يقع على البنك نتيجة نكول العميل عن الشراء أو عن دفع الأقساط التي يتفق عليها في عقد البيع بالمساومة، ومنها:

1. الاتفاق على دفع العربون في عقد البيع بالمساومة بالتراضي بين البائع (البنك) والعميل (المشتري)[5]، وهو المبلغ الذي يدفعه العميل على سبيل الضمان للوفاء بالتزامه.
2. الاتفاق على الشرط الجزائي في حال امتناع العميل عن إتمام عملية البيع أو الوفاء بالثمن، شريطة أن يكون الشرط متفقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية ولا ينتقص أو يبطل أي حق من الحقوق[6].

---

1. مرجع سابق، ص37.
2. محمد عبدي ادن، مرجع سابق، ص69.
3. بنك نزوى، المرجع الإلكتروني https://www.banknizwa.om/، آخر زيارة 22\3\2024.
4. مرجع سابق.
5. عبد الله فهد العنزي، مرجع سابق، ص26.
6. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، مرجع سابق، ص32.

وفرض الشرط الجزائي من قبل البنك هو بمثابة التعويض عن الضرر الذي قد يلحق به نتيجة نكول العميل، مما يترتب عليه فوات الكسب المحتمل لديه من ضياع الفرصة[1].

3. الاتفاق على هامش الجدية، من خلال مبلغ يدفعه العميل بناءً على طلب من البنك للتأكد والتحوط من أن العميل جاد في طلب الشراء، على أنه إن عدل العميل عن وعده فيجبر الضرر الفعلي الذي يلحق بالبنك جراء هذا النكول، وتغطى خسارة البنك من مبلغ هامش الربح وإذا لم يغطَ كامل الضرر فله أن يعود على العميل بما تبقى من خسارة ويقيده على حسابه[2].

وفي حال نكول البنك وعدم إتمام البيع، فيصار إلى تعويض العميل إلا إذا كان النكول راجعًا إلى صاحب المبيع الأصلي فلا مسؤولية على البنك ولا يصار إلى التعويض[3].

ويكمن الفرق بين هامش الجدية والعربون والشرط الجزائي، في أن هامش الجدية إجراء احتياطي من خلال دفعة من المال يدفعها العميل إلى البنك قبل تملك المبيع للتأكد من جدية العميل في الشراء، بينما العربون والشرط الجزائي يُتفق عليهما ضمن بنود عقد بيع المساومة وبعد تملك البنك للمبيع.

الفرع الثالث

شروط بيع المساومة في البنوك الإسلامية

ينعقد بيع المساومة في البنوك الإسلامية من خلال توافر الشروط العامة التي تتطلبها سائر العقود المالية، والشروط الخاصة التي تتميز بها صيغة بيع المساومة عن غيرها من صيغ التمويل التي تجريها البنوك الإسلامية.

والشروط العامة المكونة لعقد بيع المساومة:

1. أهلية الأطراف: ينعقد البيع بتوافر التمييز والتراضي التام بين أطراف العقد، وانعقاد الإيجاب والقبول.

2. المعقود عليه (محل البيع): وذلك بأن يكون محل البيع مالا متقوماً[4]، ويخضع المحل إلى القواعد العامة من حيث إنه موجود أو قابل للوجود ومعين أو قابل للتعيين ومعلومًا وخاضعًا لمقتضى العقد ومقدور التسليم وبعيد عن الغرر والجهالة[5]، ولا ينطبق بيع المساومة على النقود والذهب والفضة والديون.

---

[1]. مرجع سابق، ص40.

[2]. عمر يوسف عبدالله عبابنه، "هامش الجدية وتطبيقاته في المصارف الإسلامية"، "مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية والمالية"، الأردن، المجلد5، 2021، ص67.

[3]. مرجع سابق، ص71.

[4]. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، مرجع سابق، ص24 و 24.

3. يجب على أطراف عقد البيع بالمساومة الالتزام بالضوابط والشروط الشرعية عند إتمام العقد، وذلك حتى لا يقع البطلان في العقد[1]، فلا يصح الغبن أو الإكراه أو ما يؤدي إلى الربا أو الإذعان أو الاحتكار أو الاستغلال[2].

4. أن يكون العقد ذات نفع للعميل (المشتري)[3].

5. وجود الحاجة إلى التعاقد، وعلى كل طرف تحمل تبعات ما يعود عليه من العقد بالتوازن[4]، بحيث يعود تبعات العقد على الأطراف بالعدل والإنصاف.

الشروط الخاصة لبيع المساومة في البنوك الإسلامية:

1. تملُك البنك للمبيع تملكاً حقيقياً بعقد صحيح وأن يتم القبض الحقيقي أو الحكمي[5].

2. عدم إفصاح البنك عن الثمن الحقيقي الذي اشترى به المبيع وقام بدفعه[6].

3. أن تكون مواصفات المبيع محددة ومعروفة.

4. أن يتحمل البنك الأضرار أو الهلاك الجزئي أو الكلي للمبيع قبل تسليمه للمشتري، وذلك حتى يتوافق البيع مع أحكام الشريعة الإسلامية.

5. أن يرجع العميل على البائع (البنك) في حال العيب الخفي أو اختلاف المواصفات.

6. ألا يزيد البنك أي مبلغ في حال تأخر المشتري عن دفع الأقساط، وفي حال تأخر العميل عن الدفع فإن المستحق هو المبلغ النهائي فقط فلا يجوز الزيادة على نسبة الربح، وإنما قد يتفق على التعويض

---

[5]. عبد الكريم أحمد قندوز، المالية الإسلامية، صندوق النقد العربي، 2019، ص29.

[1]. عبد الله فهد العنزي، مرجع سابق، ص25.

[2]. آلاء محمود ديدح، "القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المعاملات المالية"، "مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمي"، المجلد 137، 2023، ص77.

[3]. منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، 2013، ص45.

[4]. محمد عمر جاسر، نحو منتجات مالية إسلامية مبتكرة، ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر المصارف الإسلامية اليمنية المقام تحت عنوان "الواقع ..وتحديات المستقبل"، تنظيم نادي رجال الأعمال اليمنيين في الفترة 20-21 مارس 2010، صنعاء – الجمهورية العربية اليمنية، ص5.

[5]. حسام الدين عفانة، مرجع سابق، ص221.

[6]. فارس سالم عامر سلطان العجمي، "الضوابط الشرعية لبيع المساومة"، "كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات- بني سويف- "، جامعة الأزهر، ص595.

والذي يقدر بناءً على الضرر الذي أصاب البنك، وأن أي زيادة على ثمن المبيع في حال عدم السداد يعتبر ربا[1].

7. عدم تواصل المشتري مع صاحب المبيع الأصلي لمعرفة تفاصيل الشراء.

المطلب الثاني

التطبيق العملي لبيع المساومة في البنوك الإسلامية

سنتناول في هذا المطلب إجراءات بيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني، وذلك بناءً على أمر الشراء بالمساومة الصادر من العميل (الآمر بالشراء) إلى البنك، والتطرق إلى البنود التي يتفق بشأنها في عقد البيع بالمساومة وأي من صور البيع يتم الأخذ بها عند تنفيذ بيع المساومة، ودور هيئة الرقابة الشرعية عند انعقاد عقد البيع بالمساومة.

الفرع الأول

إجراءات البيع بالمساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني

سنتطرق إلى بيان كيفية إبرام عقد البيع بالمساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني، والبنود التي يتفق بشأنها[2]:

1. يتوجه العميل (الآمر بالشراء) إلى البنك ويعبر عن رغبته في الشراء وفقًا لصيغة البيع بالمساومة على اعتبارها أحد صيغ التمويل في البنوك الإسلامية، والذي يوصف المبيع المراد شراءه عن طريق البنك وصفًا دقيقًا تامًا لا لبس فيه، ويقوم البنك بدراسة شخصية العميل ووضعه المالي ودراسة الجدوى لعملية الشراء للتأكد من موافقة البيع للشروط الشرعية والقانونية، ودراسة المخاطر التي قد تحيط بالبيع، وللتأكد من جدية الشراء، ويأخذ المعلومات الكافية حول المبيع المراد شراءه والتأكد من إمكانية العميل للوفاء بالتزاماته.
2. يقوم البنك والعميل بتوقيع طلب الشراء والذي يتضمن قيام البنك بشراء المبيع وبيعه للعميل (الآمر بالشراء)، ووعد ملزم من العميل بشراء المبيع في حال مطابقته للشروط المذكورة في طلب الشراء وخلوه من العيوب وذلك بعد أن يقوم بتفحص المبيع، ويبين في طلب الشراء مواصفات المبيع الذي يرغب بشرائه سواء كان بضاعة أو سلعة أو عقار أو منتج ...، وقد يكون المبيع

[1]. عائشة بوشاكور، متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في دعم ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، "رسالة ماجستير منشورة"، الجزائر، 2022، ص104.

[2]. العقد النموذجي لبيع المساومة كما يجريه البنك الإسلامي الفلسطيني.

مستوردًا أو محليًا مصدره من مورد أو تاجر أو منتج ويوقعه كل من البنك والآمر بالشراء بحيث يوصف المبيع وصفاً كافيًا.

3. بعد توقيع طلب الشراء يقوم البنك بناءً على طلب ورغبة العميل (الآمر بالشراء) وعلى مسؤوليته بالتواصل مع شبكة المنتجين أو الموردين أو التجار المتعاقد معهم حسب طبيعة محل المبيع المراد شراءه بالمساومة وبعد الاتفاق مع أحدهم على كونه الأنسب للبنك، يتم إبرام (اتفاقية شراء بالمساومة) وهذه الاتفاقية أطرافها البنك بصفته (المشتري للمبيع) والبائع الأصلي (صاحب المبيع المراد شراءه)، وتتضمن الاتفاقية أهم البيانات اللازمة للتعاقد، مثل: الثمن الأصلي للمبيع ومكان وتاريخ الاستلام والتكاليف المصاحبة لعملية الشراء حتى وصولها للمخازن والمخاطر المصاحبة لعملية الشراء والنقل، ويتم الاتفاق على أنه في حال ظهور العيب الخفي أو أي اختلاف في المواصفات يرجع فيها على البائع الأصلي.

4. هناك حالات يكون العميل (الآمر بالشراء) هو من يختار ويحدد المبيع على أن يقوم البنك بالتعاقد مع صاحب المبيع الأصلي، إلا أنه لا يكون هنالك أي تدخل من قبل العميل (الآمر بالشراء)، وإنما فقط عليه أن يحدد المبيع دون أن يعلم مقدار الربح وهامشه أو الذي تم خصمه من قِبل صاحب المبيع الأصلي للبنك، وذلك حتى يتوافق بيع المساومة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وحيث إن الذي يتعاقد ويشتري من صاحب المبيع الأصلي هو البنك، ودور العميل (الآمر بالشراء) هو اختيار مصدر المبيع الأصلي فقط.

5. بعد حيازة البنك وتملكه للمبيع تملكاً حقيقياً، يتم التعاقد مع العميل (الآمر بالشراء)، ويقوم البنك بصياغة العقد للتوقيع عليه، وأطراف العقد ثلاثة: البائع وهو (البنك الإسلامي الفلسطيني)، والمشتري أو المشترين الآمر بالشراء (شخص طبيعي أو معنوي)، والكفيل أو الكفلاء على اعتبارهم طرفًا ثالثًا، ولا يتم التوقيع على عقد بيع المساومة إلا بعد قيام العميل بتفحص المبيع فحصاً دقيقاً وفي حال خلوه من العيوب، والتأكد من مطابقته للمواصفات التي قام بتحديدها في طلب الشراء وتملك المبيع من قبل البنك، يتم إبرام عقد المساومة وفقًا لشروط يُتفق عليها فيما بينهم بما يتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية.

6. يتم التوافق في عقد البيع بالمساومة على الثمن الإجمالي الواجب دفعه من قبل العميل (الآمر بالشراء) ودفعات الأقساط المستحقة وتاريخها وتاريخ آخر قسط والفترات الزمنية واجبة الدفع، ويمكن للبنك أن يشترط على العميل تقديم دفعه نقدية معينة لموافقته على طلب التمويل بالمساومة.

وفي حال كان المبيع المراد شراءه من مورد أو منتج أجنبي، فيتم الاتفاق على أن يجري بيع المساومة عن طريق قيام (الآمر بالشراء) بفتح اعتماد مستندي لدى البنك الإسلامي وعند وصول المستندات والبضاعة يقوم البنك الإسلامي ببيعها له مساومة من خلال دفع الأقساط، ويقوم البنك بتحويله للمستفيد وهو المورد أو المنتج الأجنبي مقابل نسبة ربح تعود له، بحيث يتم ذلك عند وصول المبيع، والبنك يحسم من حساب العميل ويحوله إلى حساب المورد أو المنتج الأجنبي[1].

وعقد البيع بالمساومة النموذجي في البنك الإسلامي الفلسطيني، يتفق على أن العميل (الآمر بالشراء) ملزم بقبول المستندات المطابقة لوصفه في شروط الاعتماد والذي على أساسها تم فتح الاعتماد المستندي، وفي حال امتنع عن استلام المستندات، فللبنك الحرية في التصرف كيفما شاء بالمبيع مع حفظ حقه بالرجوع على الآمر بالشراء وعلى الكفيل في حال وجود كفالة بأي أضرار قد تلحق به جراء ذلك الامتناع.

ويخضع وجود الكفيل أو الكفلاء في عقد البيع بالمساومة إلى الاتفاق، وقد يطلب البنك عند إبرام عقد المساومة الكفالة حتى يحفظ حقوقه في حال امتناع العميل الآمر بالشراء أو إهماله أو غشه أو عدم تنفيذ التزاماته[2]، والبنك يضم ذمة الكفيل إلى ذمة الأصيل ويرجع إليه في حال عدم تنفيذ الآمر بالشراء لالتزاماته[3].

ويتفق كذلك في عقد بيع المساومة النموذجي في البنك الإسلامي الفلسطيني على الكفالة، والكفالة ملزمة على وجه التضامن والتكافل عند المطالبة بأي من التزامات العقد، ولا تتأثر بأي تأمينات تحصّل أو قد يحصل عليها البنك، ولا تتأثر كذلك بأي مبالغ يتم دفعها أو أي من حالات الإفلاس أو الإعسار أو الفقدان أو الوفاة أو تسديد الاعتماد.

ولا يتم انتهاء الكفالة إلا بتسديد الالتزامات المترتبة على العميل الآمر بالشراء كافة، حتى لو تم التساهل أو التسامح مع الآمر بالشراء من قِبل البنك كجدولة الدين أو تأجيل دفع الأقساط أو تسديد قيمة الاعتماد أو التمويل.

---

[1]. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، مرجع سابق، ص27.

[2]. علي حسن علي طعامنه، وميساء منير حسن ملحم، مرجع سابق، ص90.

[3]. مرجع سابق، ص94.

وفي حال منح البنك العميل الآمر بالشراء إعادة جدولة الدين عند تعذر إتمام البيع، دون أن يؤدي ذلك إلى التلاعب في الأسعار[1].

ويُتفق كذلك في عقد بيع المساومة النموذجي على التأمين، لضمان إتمام الصفقة أو ما يتحقق من مطالبات نتيجة مخالفة شروط العقد، عن طريق قيام البنك بالطلب من العميل الآمر بالشراء تأميناً نقدياً بنسبة معينة عند فتح الاعتماد عند تكليفه بشراء المبيع، ويقوم الآمر بالشراء بتفويض البنك بالتعاقد مع شركة تأمين إسلامية لإصدار بوليصة تأمين تكافلي على حياته و/أو الأموال المنقولة أو غير المنقولة خلال فترة سريان العقد، وذلك بعد إعلام وموافقة الآمر بالشراء، وأن المستفيد الأول والوحيد من هذا التأمين هو البنك؛ وذلك لتسديد أي تعويضات تنشأ عن تنفيذ عقد البيع بالمساومة.

ولجوء البنك الإسلامي إلى التأمين التكافلي، كونه قائم على التعاون من خلال التبرع، لا على الغرر والاحتمالية[2]، كذلك هو الوسيلة لحماية البنك على اعتباره أداة من أدوات مخاطر الائتمان في حال الخسارة التي قد تنجم عن العقد[3].

الفرع الثاني

الرقابة الشرعية على بيع المساومة في البنوك الإسلامية

يتمثل وجود هيئة الرقابة الشرعية في كل بنك إسلامي إلى حماية العقود التي يبرمها البنك من خلال المراقبة والإشراف على كل عملية تمويل يجريها والعمل على تدقيقها للتأكد من مطابقتها لأحكام الشريعة الإسلامية.

وهيئة الرقابة الشرعية هي الجهة المخولة بمراقبة أعمال البنوك الإسلامية من خلال عملياته التمويلية والاستثمارية لإرشادها بالآراء والفتاوى وتطبيق الأحكام الشرعية، في ظل التغيير الذي يطرأ على

---

1. عائشة بوشاكور، مرجع سابق، ص10.

2. كاسحي موسى، وبراني عبد الناصر، ودهليس عادل، "العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية"، "مجلة أبحاث ودراسات التنمية"، الجزائر، المجلد9، 2022، ص541.

3. طارق عبد القادر، وتومي إبراهيم، "نظام التأمين التكافلي ودوره في إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية (دراسة حالة المصرف الإسلامي الأردني)"، "مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال"، المجلد10، 2021، ص50.

الأحكام الشرعية لهذه العمليات بين الحين والآخر[1]، وأن الرقابة على عمليات التمويل يعطي الصفة القانونية والشرعية للقرارات والفتاوى التي تصدرها الهيئة[2].

وبيع المساومة على اعتباره أحد صيغ التمويل الإسلامي تعترضه مخاطر يتوجب مواجهتها من خلال إدارتها والتخفيف منها والتحكم بها، وذلك من خلال الرقابة الكافية التي تضمن تطبيق المبادئ الإسلامية وما يعتمد من إجراءات في كل بنك[3].

إلا أنه يوجد صعوبات تواجه تطبيق مبادئ الشريعة الإسلامية في البنوك الإسلامية، من حيث تكييف المخالفة التي تعرض عقد البيع فيما لو عرضت على القضاء، ذلك لتعدد المذاهب والتفاسير في الشريعة الإسلامية مكانًا وزمانًا، خاصة في ظل عدم وجود قانون ينظم هذه المخاطر مما ينتج عن ذلك اللبس في تكييف العقد وأحكامه والمؤدي إلى ضياع للحقوق[4].

وبالرجوع إلى القرار بقانون رقم (9) لسنة 2010م، بشأن المصارف المنشور في العدد الممتاز رقم (4) من الجريدة الرسمية بتاريخ 27 تشرين الأول 2010، وهو التشريع القانوني الناظم لعمليات المصارف في فلسطين، نجد أنه نص على خضوع عمليات المصارف الإسلامية إلى رقابة هيئة الرقابة الشرعية التي تراقب عمل البنوك وإصدار القرارات المتعلقة بالتمويل والبيع[5].

---

[1]. حسام الدين عفانة، "مرجعية الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية البنك الإسلامي الفلسطيني كمثال تطبيقي"، "مركز القدس للدراسات والإعلام الإسلامي"، فلسطين، 2010، ص7.

[2]. مرجع سابق، ص11 و19.

[3]. سعيدة ضيف، "إدارة مخاطر صيغ التمويل الإسلامي"، "مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية"، المجلد3، 2019، ص43، والمادة (21) من قانون المصارف والمادة (24)" 3. "تتولى هيئة الرقابة الشرعية مسؤولية التأكد من كون جميع أعمال المصرف ونشاطاتها متفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها قبل مباشرة المصرف بالقيام بهذه النشاطات والأعمال وخلال تنفيذها والانتهاء منها".

[4]. منصور عبد السلام الصرايرة، ورياض منصور الخليفي، "مراجعة نقدية بشأن مصادر القانون المدني الرسمية" دراسة بين التشريعين الأردني والكويتي"، "المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية"، الأردن، المجلد 5، 2013، ص42.

[5]. المادة (20) من قانون المصارف" 1. تمارس المصارف الإسلامية جميع أعمالها وأنشطتها وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها ولما تعتمده هيئة الرقابة الشرعية في المصرف، وبما لا يتعارض مع هذا القانون وأنظمة وتعليمات وقرارات سلطة النقد الصادرة بمقتضاه. والمادة (21) "تصدر سلطة النقد التعليمات والقرارات التي تراها ضرورية لتنظيم أعمال المصارف الإسلامية وفقاً لأحكام هذا القانون".

وبما أن سلطة النقد الفلسطينية بموجب القانون هي الجهة المشرفة على عمل البنوك الإسلامية أصدرت العديد من التعاميم والمذكرات التي خولها القانون إصدارها لتنظيم عمل الهيئة، وحيث ألزمت البنوك الإسلامية عند تطبيقها لعمليات التمويل بالمعايير الشرعية ومعايير المحاسبة والمراجعة والحوكمة والأخلاقيات الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية[1].

إلا أنه يتضح من خلال الرجوع إلى المعايير الشرعية والمحاسبية، أنها لم تتطرق إلى تنظيم بيع المساومة في معيار خاصة به يوضح أهدافه وأقسامه وتفاصيل البيع وكيف يتم.

وقامت البنوك الإسلامية في فلسطين بإعداد نموذج لعقد البيع بالمساومة يتضمن الشروط كافة التي يمكنها من تدارك المخاطر التي تواجهها في البيع، بحيث يراعى عند صياغة العقد حقوق الأطراف، والمخاطر الشرعية والقانونية التي قد تنتج كأن تكون شروط العقد مخالفة للقواعد الآمرة والشرعية أو أن تكون مبهمة غير واضحة، أو أنها تحتمل أكثر من معنى، أو في غير محلها.

بحيث يُحرص في ذلك على الصياغة الدقيقة للعقد لحفظ الحقوق وعدم ضياعها كالوصف الدقيق لمحل البيع والمخاطر التي تعترضه[2].

وتؤدي الصياغة السليمة للعقد، إلى التوازن في الحقوق بين المتعاقدين، وإعطاء العقد القوة الإلزامية، ليصبح عقد صحيح منتج لآثاره القانونية[3].

الخاتمة:

توصلت الباحثة إلى مجموعة من النتائج والتوصيات، على النحوالآتي :

أولاً: النتائج

1. تعدد صور وأشكال بيع المساومة المستخدمة في البنوك الإسلامية، حيث للبنك الخيار في اختيار شكل أو عدة أشكال لتنفيذ البيع بما يراها مناسبة.

---

[1]. تعليمات سلطة النقد الفلسطينية رقم (15) /2019، بشأن هيئة الرقابة الشرعية، حيث نصت المادة (5) من التعليمات على "يجب على إدارة المصرف الإسلامي القيام بما يلي: 2. الالتزام بالقرارات كافة الصادرة عن كل من الهيئة العليا للرقابة الشرعية وهيئة الرقابة الشرعية في المصرف بالإضافة إلى الالتزام بالمعايير الشرعية ومعايير المحاسبة والمراجعة والحوكمة والأخلاقيات الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية".

[2]. أحمد شوقي سليمان، سلسلة مخاطر صيغ التمويل الإسلامي نظرة تأصيلية للواقع التطبيقي، الجزء الثاني، ص1.

[3]. رهان لطيفي، "صياغة العقود في تمويلات البنوك التشاركية عقد المرابحة نموذجاً"، "المجلة الإلكترونية للأبحاث القانونية"، العدد5، 2020، ص84.

2. يتخذ البنك الإسلامي الضمانات الكفيلة لضمان حقه عند نكول العميل أو تخلفه عن دفع الأقساط، وذلك من خلال النص عليها في عقد بيع المساومة.
3. تطبق صورة الوعد الملزم من قبل العميل، وأسلوب المساومة للآمر بالشراء عند تنفيذ بيع المساومة في البنك الإسلامي الفلسطيني.
4. يطبق بيع المساومة في البنوك الإسلامية داخلياً (في حال كان المبيع محل التعاقد مصدره محليًاوخارجياً (في حال كان المبيع محل التعاقد أجنبياً، من خلال الاعتماد المستندي).
5. خلو التشريعات الفلسطينية من التنظيم القانوني لبيع المساومة في البنوك الإسلامية، ولا توجد أحكام أو مبادئ واضحة واجب الالتزام بها عند تطبيق البيع، كما أن المعايير الشرعية المعتمدة من هيئة المراجعة والمحاسبة للمؤسسات المالية لم تتطرق إلى النص على معيار خاص ينظم بيع المساومة في البنوك الإسلامية.

ثانياً: التوصيات

1. نوصي بتطبيق صورة "خيار الشرط" عند إجراء بيع المساومة في البنوك الإسلامية، لإمكانية إعادة المبيع إلى مالكه الأصلي في حال نكول العميل، وذلك كونه الخيار الأمثل لتجنب التعرض للخسارة من قبل البنك أو من قبل العميل.
2. نوصي بالعمل على إصدار ضوابط قانونية لبيع المساومة في البنوك الإسلامية ضمن التشريعات الفلسطينية، توضح المبادئ والأحكام الخاصة ببيع المساومة لتفادي الاختلافات في التطبيق وتقليل التحديات التي تواجه عمل البنوك الإسلامية، وبما يضمن صياغة العقد بما يحقق مصلحة الأطراف والتوازن بينهما.
3. عقد اللقاءات والتدريبات لزيادة معرفة التعامل مع بيع المساومة في البنوك الإسلامية على اعتباره أحد صيغ التمويل الإسلامي.

بيان تضارب المصالح:

يقر جميع المؤلفين أنه ليس لديهم أي تضارب في المصالح.

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: المصادر

1. قرار بقانون رقم (9) لسنة 2010، بشأن المصارف.

ثانياً: المراجع

الكتب العلمية:

1. أحمد شوقي سليمان، سلسلة مخاطر صيغ التمويل الإسلامي نظرة تأصيلية للواقع التطبيقي، الجزء الثاني.
2. حسام الدين بن موسى عفانة، يسألونك، الجزء التاسع عشر، كلية الدعوة وأصول الدين، القدس، 2014.
3. عبد الكريم أحمد قندوز، المالية الإسلامية، صندوق النقد العربي، 2019.
4. علي حيدر، درر الحكام شرح مجلة الأحكام العدلية، المجلد الأول، دار الكتب العالمية، بيروت–لبنان، 2003.
5. منذر قحف، أساسيات التمويل الإسلامي، 2013.

الرسائل الجامعية والأطروحات:

1. أحلام رزوق، وعزة محيي الدين، تنويع صيغ التمويل الإسلامي كآلية لدعم الاقتصاد الوطني دراسة حالة بنك البركة – وكالة برج بوعريريج "رسالة ماجستير منشورة"، جامعة محمد بشير الإبراهيمي ، برج بوعريريج، 2021.
2. جمال أحمد المجلي أبو شريعة، وأحمد علي الأزرق، مشروعية الاستثمار في المصارف الإسلامية في نطاق البيع بالمساومة والاستصناع، "رسالة دكتوراة منشورة"، جامعة القرآن الكريم والدراسات الإسلامية، السودان، 1995.
3. سهايلية حدة، وحمادة حسيبة، واقع صيغ التمويل الإسلامي في البنوك الإسلامية دراسة حالة بنك البركة وبنك السلام "رسالة ماجستير منشورة"، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 2021.
4. عائشة بوشاكور، متطلبات تفعيل الصيرفة الإسلامية في دعم ونمو المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، "رسالة ماجستير منشورة"، الجزائر، 2022.

5. عبدالله بن محمد العمراني، العقود المالية المركبة (دراسة فقهية تأصيلية وتطبيقيه)، "رسالة دكتوراة منشورة"، دار كنوز إشبيليا، الرياض، 2010.
6. عبد الله فهد العنزي، أحكام المساومة في الفقه الإسلامي، "رسالة ماجستير منشورة"، جامعة آل البيت، الأردن، 2016.

المجلات العلمية:

1. آلاء محمود ديدح، "القواعد الفقهية وتطبيقاتها في المعاملات المالية، "مجلة الاقتصاد الإسلامي العالمي"، المجلد 137، 2023.
2. بكر محمود ريحان، "عينة من الصيغ المهمة للتمويل الإسلامي"، "مجلة العلوم المالية والمصرفية"، الجزء الأول، 2010.
3. حسام الدين عفانة، "مرجعية الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية البنك الإسلامي الفلسطيني كمثال تطبيقي"، "مركز القدس للدراسات والإعلام الإسلامي"، فلسطين، 2010.
4. رهان لطيفي، "صياغة العقود في تمويلات البنوك التشاركية عقد المرابحة نموذجاً"، "المجلة الإلكترونية للأبحاث القانونية"، العدد 5، 2020.
5. سامر مظهر قنطقجي، "الفروق الجوهرية بين المرابحة والقروض الربوية"، "مجلة الاحياء"، الجزائر، مجلد 14، 2010.
6. سعيدة ضيف، "إدارة مخاطر صيغ التمويل الإسلامي"، "مجلة المنتدى للدراسات والأبحاث الاقتصادية"، المجلد 3، 2019.
7. طارق عبد القادر وتومي إبراهيم، "نظام التأمين التكافلي ودوره في إدارة المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية (دراسة حالة المصرف الإسلامي الأردني)"، "مجلة الاقتصاديات المالية البنكية وإدارة الأعمال"، المجلد10، 2021.
8. عمر يوسف عبد الله عبابنه، "هامش الجدية وتطبيقاته في المصارف الإسلامية"، "مجلة العلوم الاقتصادية والقانونية والمالية"، الأردن، المجلد 5، 2021.
9. فارس سالم عامر سلطان العجمي، "الضوابط الشرعية لبيع المساومة"، "كلية الدراسات الإسلامية والعربية للبنات– بني سويف– "، جامعة الأزهر.
10. كاسحي موسى، وبراني عبد الناصر، ودهليس عادل، "العلاقة التكاملية بين شركات التأمين التكافلي والمصارف الإسلامية"، "مجلة أبحاث ودراسات التنمية"، الجزائر، المجلد9، 2022.

11. محمد عبدي ادن، "التحوط بخيار الشرط في المعاملات المالية المعاصرة"، "المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب"، أم القرى، مجلد 24، 2018.
12. محمد سميران، "بيع المساومة مفهومه وأحكامه"، "مجلة المنارة للبحوث والدراسات"، الأردن، المجلد 16، 2010.
13. محمد محمود بني عيسى، وعماد رفيق بركات، "بيع التقسيط القائم على أسلوب المساومة في التطبيق المعاصر"، كلية الشريعة والدراسات الإسلامية، جامعة اليرموك، الأردن.
14. محمد رمضان أحمد عطية، "أحكام المساومة في البيع دراسة فقهية مقارنة"، "مجلة كلية الدراسات الإسلامية والغربية للبنات بكفر الشيخ"، جامعة الأزهر، مصر، 2020.
15. محمد سليمان الأشقر، ماجد محمد أبو رحية، ومحمد عثمان شبير، وعمر سليمان الأشقر، "بحوث فقهية في قضايا اقتصادية معاصرة"، المجلد 1، دار النفاس للنشر والتوزيع، الأردن، 1998.
16. منصور عبد السلام الصرايرة، ورياض منصور الخليفي، "مراجعة نقدية بشأن مصادر القانون المدني الرسمية "دراسة بين التشريعين الأردني والكويتي"، "المجلة الأردنية في القانون والعلوم السياسية"، الأردن، المجلد5، 2013.
17. محمد عمر جاسر، "نحو منتجات مالية إسلامية مبتكرة"، ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر المصارف الإسلامية اليمنية المقام تحت عنوان "الواقع ..وتحديات المستقبل"، تنظيم نادي رجال الأعمال اليمنيين في الفترة 20-21 مارس 2010، صنعاء – الجمهورية العربية اليمني.

المواقع الإلكترونية:

1. بنك نزوى، المرجع الإلكتروني: https://www.banknizwa.om