

مرقمنة صيغ التمويل الإسلامي في ظل أزمة كورونا

منتصر عبدالله الزيوت

باحث في الاقتصاد والتمويل الإسلامي

بكالوريوس مصارف إسلامية - الجامعة الأردنية

معتصم عبدالله الزيوت

باحث في الاقتصاد والتمويل الإسلامي

بكالوريوس مصارف إسلامية - الجامعة الأردنية

إنّ التباعد الاجتماعي الذي خلفته أزمة كورونا يخلق الحاجة إلى توسيع نطاق الاعتماد على الانترنت وجعلها شاملة لمعظم الجوانب الاقتصادية حتى لا تتعطل مصالح الناس ويتوقف كسبهم بتقلب الظروف والأحوال. ولما كان القطاع المصرفي يشغل حيزاً كبيراً في أهميته بين القطاعات الاقتصادية الأخرى كان زيادة اعتماده على الانترنت (أو ما يسمى بالرقمنة) أدعى وأحرى بحيث تشمل خدماته ومنتجاته وعملياته كافة. وإنّ المصرفية الإسلامية باعتبارها جزءاً مهماً في القطاع المصرفي فإنّ مهمة الرقمنة عليها أصعب من نظيرتها (المصارف الربوية)، وذلك لأنّ منتجاتها قائمة على التصرفات الشرعية من بيع وإجارة وهبة ورهن وغير ذلك، كما أنّ هذه التصرفات مُحكّمة بضوابط لازمة لبقائها في دائرة الشرعية من تسلّم وتسليم وغيرها، وكل ذلك يلزم الحذر والدقة في رقمنة هذه المنتجات حتى لا تخرج عن شرعيتها.

متطلبات الرقمنة

إنّ رقمنة المنتجات المصرفية الإسلامية لا تستقيم ولا تحصل إلا بتوفير البيئة التي تلائمها وتلائم طبيعتها المتطورة، حيث تعد هذه البيئة حلقة متكاملة لا ينفصل كلّها عن جزئها، إلا أنّنا في معرض حديثنا هنا سنقتصر على بعض المتطلبات التي نرى أنّ ضرورة وجودها لا تنحصر في أيّ مرحلة من المراحل العمرية لعملية الرقمنة، وتال ذكر هذه المتطلبات:

أولاً: تهيئة البيئة الشرعية

لما كانت المصارف الإسلامية قائمة في أساس بنيانها على الالتزام بالشرعية الإسلامية، كانت المحافظة على سلامة هذا الأساس ضرورة تتوقف عليها سلامة هذا البناء وضمان لاستمراره لما وضع له، فكلّ ما يستجدُّ طرحه من قبل هذه المصارف لابدّ له من الإجازة الشرعية قبل نقله إلى حيز التطبيق، وإنّ هذه الإجازة الشرعية لا تصحُّ إلاّ ممن شهد لهم الميدان بالعلم والتقوى حتى لا يكون "الإسلامي" بمثابة شعار تسويقي يسعى الطامعون إلى استغلاله في مصالحهم الشخصية.

وتتمثل تهيئة البيئة الشرعية في مجال رقمنة صيغ التمويل في عدة أمور، منها: تدريب الشرعيين وتهيئتهم فيما هو ضروري في علم التكنولوجيا المالية (Fintech) لتمكينهم من الفهم الصحيح لما يستجد من الأمور حتى يكونوا أكثر قدرة على تطوير المزيد من المنتجات الرقمية وليكونوا قادرين على إعطاء الحكم الصحيح لما يطره غيرهم من منتجات رقمية (فالحكم على الشيء فرع عن تصوره)، كما تتمثل تهيئة البيئة الشرعية في حث الشرعيين على المسارعة في بحث المسائل الشرعية العامة التي تتوقف عليها رقمنة كثير من المنتجات المصرفية كالاستلام والتسليم والقبض وكيف يمكن التعامل معها في ظل رقمنة المنتجات.

ثانياً: تهيئة البيئة التشريعية

إن تهيئة البيئة التشريعية تتمثل بإعادة صياغة عقود المنتجات بما يناسب البيئة التطبيقية لممارسة المنتجات الرقمية مما يحفظ حقوق المتعاملين من الضياع، وحتى تكون عمليات المصرف واضحة لا يشوبها أي لبس أو خطأ أو غموض مما يجعله أكثر قدرة على تحسين التعامل مع العملاء، فإذا استقر في نفوس العملاء أن التعامل مع المصرف في ظل التمويلات الرقمية حافظ للحقوق فإن ذلك أدهى لاستمرارية تعاملهم معه وإقبال الغير عليه مما يزيد حاصلات المصرف بالجملة. كما يتطلب تهيئة البيئة التشريعية تطوير القوانين والأنظمة الداخلية الناظمة لعمل البنك بهدف إزالة العوائق التشريعية أمام رقمنة الصيغ التمويلية أو حتى عملية الرقمنة بكليتها.

ثالثاً: تهيئة البيئة التقنية

إن جعل صيغ التمويل الإسلامية معتمدة على الإنترنت عند تقديمها للعملاء يتطلب تهيئة البيئة التقنية المناسبة اللازمة لذلك، كإنشاء المنصات الإلكترونية المناسبة التي تتفق مع طبيعة هذه الصيغ وتتميز بجودة مواصفاتها من ناحية السرعة، والدقة، والأمان، بالإضافة إلى ربط المصرف إلكترونياً مع الوزارات والدوائر الحكومية التي يرتبط عمل المصرف معها أو أن إتمام الخطوات اللازمة لتقديم المنتج الإسلامي يرتبط مع تلك الدوائر، كالدوائر الخاصة بنقل الملكية وإثباتها. كما تتمثل تهيئة البيئة التقنية بتدريب الموظفين على التعامل مع التطور التقني الحاصل في المصرف وكيفية تقديم المنتجات عبر المنصات الإلكترونية، بالإضافة إلى استحداث فرق خاصة بمتابعة سير العمل عبر المنصات الإلكترونية وإجراء الصيانة المستمرة اللازمة.

صُورُ تطبيقية لرقمنة أهم الصيغ التمويلية الإسلامية

أولاً: رقمنة المراجعة للآمر بالشراء

تقوم صورتها بأن يقوم العميل بتقديم طلب تمويل مرابحة للآمر بالشراء عبر المنصة الإلكترونية - يكون المصرف قد حددها وأعدّها مسبقاً - ويقدم كافة المطلوبات التي يطلبها المصرف بما يتعلق بقدرته الائتمانية ومواصفات السلعة المراد تمويلها ومعلومات حول صاحب السلعة وكلّ مطلوب يضمن عدم وقوع الخلاف والنزاع بينهما، ويظهر له في النهاية قيمة التمويل الكلية والقسط الشهري وكافة التفاصيل المتعلقة بالتمويل، فإذا كان ذلك يناسب رغبة العميل فإنه يقوم بالتأكيد على طلب التمويل.

بعد ذلك يقوم المصرف بدراسة طلب العميل ويقوم بالردّ عليه بالقبول أو الرفض اعتماداً على هذه الدراسة، فإذا كان جواب المصرف بالقبول فإنه يطلب من العميل مبلغاً يعبر عن جدية العميل في هذا التمويل ويكون جزءاً من ثمن السلعة في حال المضي في العقد، ويقوم المصرف بعدها بالتواصل مع صاحب السلعة - الذي يكون العميل قد قام بذكر تفاصيله في الطلب - ويبيدي رغبته بشراء السلعة المطلوبة ويقوم بمعاينة السلعة بإحدى الوسائل الإلكترونية التي يراها المصرف مناسبة لهذا الغرض ليتأكد من مطابقتها للوثائق المطلوبة وحتى يكون شراءً حقيقياً لا صورياً ولا يشوبه جهالة أو تغرير من صاحب السلعة مما يوقع الخلاف والنزاع بينهما، على أن يكون المصرف بخيارين: بخيار الردّ في حال تراجع العميل عن الشراء من المصرف، وخيار العيب في ردّ السلعة إن خالفت المواصفات المُفصّل عنها في الوثائق المقدمة.

ثم إنَّ المصرف بعد عملية المعاينة والتأكد من مطابقة السلعة للمواصفات الموثقة لديه فإنه يقوم بشرائها من صاحبها فيتنازل عن ملكية السلعة لصالح المصرف. وبعد أن يقوم صاحب السلعة بالتوقيع على العقد فإنه يعاود إرساله للمصرف عبر المنصة الإلكترونية وبعد وصول العقد موثّق فيه تنازل صاحب السلعة عن ملكيتها فإنَّ تسلّم هذا العقد هو بمثابة قبض حُكْمي من المصرف للسلعة يحق له التصرف فيها بأي وجه من أوجه التصرفات الشرعية، ويدفع المصرف ثمن السلعة لصاحبها بحوالة على حسابه سواء كان حسابه في المصرف أم في غيره، ويرافق عملية الشراء هذه عقد توكيل لصاحب السلعة بحفظها وتسليمها للعميل بعقد منفصل عن العقد الأول. وهذه الوكالة تكون تبرعاً من صاحب السلعة يكون قد وافق عليها قبل توقيع العقد الأول.

ثمَّ إنَّه بعد قبض المصرف الحُكْمِي للسَّلعة ودخولها في ملكيته فإنَّه يقوم ببيعها للعميل بعقد منفصل عن العقود الأخرى بالسعر الذي اتفقا عليه وعلى أقساط مؤجَّلة وفق مدة زمنية محددة، ويثبَّت المصرف هذا العقد لدى جهات إثبات الملكية إلكترونياً ويقوم بتزويد العميل بنسخة من هذه الوثيقة، وبذلك تصبح ملكيتها للعميل ويقوم المصرف بإبلاغ الوكيل (صاحب السَّلعة) أن يقوم بتسليم السَّلعة للعميل، وبهذا تتم عملية تمويل المراجعة للأمر بالشراء عبر الإنترنت إن صحَّ تصورنا لها على هذا الوجه.

ثانياً : رقمنة الإجارة المنتهية بالتمليك

تتمثل صورتها بأن يقوم العميل بالتقدُّم إلى المصرف بطلب تمويل إجارة منتهية بالتمليك عبر المنصة الإلكترونية حيث يتضمن الطلب مواصفات العين التي يودُّ شرائها وكافة التفاصيل الائتمانية والشخصية الخاصة به، والتفاصيل اللازمة معرفتها عن مالك العين؛ فإذا كان ردَّ المصرف بالموافقة على طلب العميل فإنَّه يقوم بالتواصل مع مالك العين بالطريقة التي يراها المصرف مناسبة لذلك؛ للتأكد من مواصفات العين المذكورة في طلب العميل، فإذا رأى المصرف تطابقاً في المواصفات؛ فإنه يتفق مع العميل على وعد ملزم يتضمن استئجار العميل للعين بعد تملك المصرف لها، كما ويتفقان على طريقة نقل ملكية العين من المصرف إلى العميل.

فإذا اتفق الطرفان على كافة التفاصيل الضرورية فإنَّ المصرف يقوم بشراء العين ونقلها إلى ملكيته عن طريق المنصة الإلكترونية والتي تجمع بين المصرف ومالك العين والدوائر الحكومية المختصة بنقل الملكيات وتسجيلها حيث يتم تبادل الأوراق والإثباتات ذات العلاقة وبذلك تصبح العين داخلية في ملك المصرف. بعد تملك المصرف للعين فإنَّه يقوم بتوكيل العميل عبر المنصة الإلكترونية باستلام العين من المالك، فإذا تأكَّد تسلَّم العميل للعين فإنَّ المصرف يبرم عقد إجارة مع العميل عبر المنصة على أن يلتزم المصرف بنقل ملكية العين إلى العميل بإحدى الطرق الجائزة شرعاً حيث يتم تحديد ذلك بشكل منفصل عن عقد الإجارة، وبعد انتهاء مدة الإجارة ودفع العميل كافة المستحقات المترتبة عليه فإنَّ المصرف يقوم بنقل ملكية العين للعميل بالطريقة التي اتفقا عليها سابقاً ويثبَّت ذلك لدى الدوائر الحكومية الخاصة بنقل وإثبات الملكية.

وأخيراً، فإنَّ ما قدمناه من تمثيلٍ على رقمنة بعض الصيغ التمويلية وإنَّ شابه نقصٌ فهو إشارة إلى ضرورة تحوُّل المصرفية الإسلامية نحو الرقمنة؛ لأنَّ ذلك يجعلها تتماشى وحاجات العصر لئلاَّ تَفْقَد قدرتها

التنافسية مع نظيرتها وحتى لا يصبح اللجوء إلى المصارف الربوية ضرورة لا مندوحة عنها؛ لذا فإنّ على أهل الميدان العلمي والعملية إدراك أهمية هذا المرحلة وأنّ تكون جهودهم المبذولة موازية لهذه الأهمية بحيث تنعكس على الواقع التطبيقي، والله الموفق والهادي إلى سواء الصراط.