



محمد محفوظ

باحث في المالية الإسلامية

المُرابحةُ في المغرب ما ينبغي تعديله

بعد المصادقة على القانون البنكي المغربي ١٠٣-١٢ في فبراير ٢٠١٥، ينتظر الاقتصاديون والخبراء بفارغ الصبر صدور دوريات بنك المغرب وتوجيهات المديرية العامة للضرائب؛ لمواكبة دخول البنوك التشاركية في المغرب مطلع سنة ٢٠١٦. وفي هذا الإطار يتساءل المختصون والباحثون في المالية الإسلامية عن نوع هذه التعديلات والتحفيزات المزمع إدخالها على الإطار التنظيمي للمنتوجات التشاركية لتفادي الفشل الذريع الذي صاحب إطلاق المنتوجات البديلة¹ في ٢٠٠٧.

وتعود أسباب هذا الفشل إلى غلاء أثمان هذه المنتوجات البنكية، والضرائب المرتفعة، وضعف الإرادة التسويقية البنكية. ومن أجل تفادي هذا الفشل مرة أخرى، سيقوم الباحث بتحليل الإطار التنظيمي للمرابحة في المغرب، وإبراز أهم المفارقات والعوائق التي تعترض الإطار (القانوني والمحاسبي والضريبي) لهذا المنتج، مع مقارنة عامة وشاملة للمعايير الدولية للمالية الإسلامية الصادرة عن هيئة الأيوفي.

يمكن تعريف المربحة - المادة ٥٨ من القانون البنكي ١٠٣-١٢ بأنها: "كل عقد يبيع بموجبه بنك تشاركي، منقولاً أو عقاراً محدداً وفي ملكيته، لعميله بتكلفة اقتنائه مضافاً إليها هامش ربح متفق عليهما مسبقاً. يتم الأداء من طرف العميل لهذه العملية تبعاً للكيفيات المتفق عليها بين الطرفين."

ينظم بنك المغرب منتج المربحة في إطارها القانوني والمحاسبي عبر توجيهات رقم ٣٣ ج. ٢٠٠٧. أما الإطار الضريبي، فتختص به المديرية العامة للضرائب من خلال المدونة العامة للضرائب.

فما هي هذه الأخطاء والمفارقات التي تعترض الإطار القانوني والتنظيمي للمرابحة في المغرب؟ وما الإجراءات الكفيلة بتصحيحها وتقويمها لتصبح مطابقة للمعايير الدولية للمالية الإسلامية؟

¹ هي المنتوجات البنكية التي تم إصدارها من طرف بنك المغرب سنة 2007 وتضم المربحة، المشاركة والاجارة

الإطار القانوني والشرعي:

يستخلصُ من مقارنة الباحثِ للإطار القانونيِّ والشرعيِّ للمرابحة بالمعايير الدولية للايوفي عدة نقاط، يمكنُ عرضُها كالتالي:

- **صيغة العقد:** حسب المعايير الدولية فإنه يجب التفريق بين مرحلة شراء السلعة من البائع الأصلي ومرحلة إعادة بيعها من طرف البنك إلى العميل عن طريق عقدين مختلفين؛ إلا أن المشرع المغربي أدمجَ العقدَين معا في عقدٍ واحد ثلاثي الأطراف.

- **الوعد بالشراء:** لا يوجد أي أساس قانوني لعقد الوعد بالشراء في القانون المغربي. بينما تؤكد معايير الأيوفي بوضوح على أن عقد الوعد بالشراء يجب أن يكون:

- أحادي الطرف (الالتزامات والآثار القانونية)

- قبل مرحلة عقد المرابحة

- منفصلا عن عقد المرابحة

- وعدا فقط وليس عقدا للبيع

- **هامش الجديدة / العربون:** حسب المعايير الدولية للايوفي، فإن ثمة فرق بين هامش الجديدة والعربون. فمن خصائص هامش الجديدة أنه:

- يكون في مرحلة الوعد أي قبل مرحلة عقد المرابحة

- يمكن أن يستعمل كأمانة للحفظ أو يستثمر في إطار عقد مضاربة

- يستعمل للتعويض عن الأضرار والخسائر الناتجة عن نكول العميل

- يستعمل كضمان لالتزام العميل تجاه البنك

بينما يكون العربون بعد عقد المرابحة ويمثل جزءا من ثمن البيع. أما في حالة نكول العميل، فإن هيئة الأيوفي تنصح بخصم مبلغ الخسائر والأضرار فقط من العربون.

- **كون العميل الأمر بالشراء وكيلا:** مسألة كون العميل الأمر بالشراء وكيلا في عملية المرابحة تخضع للعديد

من الشروط لئلا يصبح العقد شبيها ببيع العينة أو القرض الربوي. ويحتوي قانون الالتزامات والعقود المغربي

(المواد من ٨٧٩ إلى ٩٤٢) على كل ما يتعلق بالوكالة في عقد البيع، إلا أنه لا يوجد ذكر لمنتوج المرابحة الذي

يتميز بخصائص أخرى لا نجد لها في عقد البيع العادي. فالإخلال بشروط الوكالة في عقد المرابحة يطعن في

شرعية العملية كما تقدم ذكره.

- **العمولات المدفوعة قبل العقد**: تبين المعايير الشرعية للأيوبي بوضوح موقف الشرع من العمولات المدفوعة قبل إبرام العقد. وذلك بأنه لا يجوز للبنك أخذ أي عمولة قبل إبرام عقد المراجعة، ويدخل في هذا الإطار عمولة الارتباط وعمولة التسهيلات. إلا أنه يجوز للمصرف أخذ عمولة دراسة الجدوى وعمولة تكاليف الملف التي يتم الاتفاق عليها مسبقاً مع العميل مع ضرورة ذكرها في العقد. من جهة أخرى، وفي غياب موقف المشرع المغربي من هذه العمولات فإن البنوك التقليدية تكلف زبائنها مالا يطيقونه من تكاليف الملف وعمولات ارتباط. ورغم أن هذه العمولات تدخل في إطار حرية التعاقد؛ إلا أن المصارف التقليدية تستفيد من موقع القوة لتفرض تكاليف باهظة في حين أنها يجب أن تمثل التكاليف الحقيقية فقط.

الإطار المحاسبي:

من خلال مقارنة الباحث للإطار المحاسبي للمراجعة في المغرب بما تضمنته توجيهات المعايير المحاسبية الدولية للأيوبي، نخلص إلى المفارقات التالية:

- **نوعية الوعد وهامش الجدية**: لقد تطرق المعيار المحاسبي رقم ٢ للأيوبي إلى مسألة الوعد الملزم والوعد غير الملزم مع تبيان كيفية تقييد هامش الجدية في كلتا الحالتين. لكن توجيهات البنك المركزي لم تفرق بين نوعي الوعد كما أنها لم توضح طريقة تسجيل هامش الجدية، وإنما اكتفت بذكر تقييد الوعد خارج حساب المركز المالي (out of balance).

- **مبدأ القبض**: تعتبر هيئة الأيوبي قبض السلعة من طرف المصرف قبل إعادة بيعها للعميل مرحلة مهمة وأساسية في عملية المراجعة؛ لأنها تعتبر الفرق الجوهرية بين عقد المراجعة والقرض الربوي. لكننا نجد أن البنك المركزي يعتبر أن المراجعة هي عبارة عن عمليتي (شراء، وبيع) آتيتين في الوقت نفسه، وبهذا يصبح قبض السلعة أمراً صعب التحقيق مما يطعن في شرعية عملية المراجعة.

- **تقييم السلع في نهاية الفترة المالية**: لم يتطرق المشرع المغربي الى تقييم سلع المراجعة في نهاية الفترة المالية. والسبب في ذلك هو أن بنك المغرب يعتبر (كما سبق ذكره) أن المراجعة عبارة عن عميلتي (شراء وبيع) آتيتين، وبذلك لا يمكن لسلعة المراجعة أن تبقى في حوزة المصرف عند نهاية الفترة المالية لعدم تحقق مرحلة القبض.

- **نكول العميل**: تطرقت المعايير المحاسبية للأيوبي لمسألة نكول العميل وكيفية اقتطاع الأضرار والخسائر من هامش الجدية والعربون. أما بنك المغرب فلم يتطرق لهذا الموضوع لأن احتمال نكول العميل (عنده) غير وارد بسبب ترادف عميلتي شراء السلعة وإعادة بيعها في الزمن.

- **غرامات التأخير**: تعتبر غرامات التأخير في عقود الدين في المالية الإسلامية كعامل ردع وزجر للمدين المماطل فقط، ولا تستفيد منها البنوك الإسلامية وإنما تصرف في أوجه البر وفي الجمعيات الخيرية بتوجيه من هيئة الرقابة

الشرعية للبنك . في حين أن المشرع المغربي يفرض غرامات التأخير على الزبون المتأخر عن سداد دينه سواء كان المدين (مماطلاً، أو معسراً) .

- **حصول المصرف على حسم من طرف البائع**: في حالة حصول البنك على حسم من طرف البائع الأصلي، فإنه - طبقاً لمقتضيات معايير الأيووفي - يجب أن يخصم من الثمن الاجمالي لبيع المرابحة لفائدة العميل، سواء تم الحصول على الحسم (قبل، أو بعد) إبرام عقد المرابحة. في حين لم يتطرق المشرع المغربي لهذه المسألة.

الإطار الضريبي:

عرف الإطار الضريبي لعقد المرابحة في المغرب تطوراً مهماً بعد صدور قانون المالية لسنة ٢٠١٠م؛ إذ أنه تم تخفيض الضريبة على القيمة المضافة بنسبة ١٠ في المئة بعد أن كانت ٢٠ في المئة منذ انطلاق العمل بالمنتجات البنكية البديلة سنة ٢٠٠٧م. وقد تم كذلك تخفيض نسبة رسوم التسجيل التي كانت تؤدي مرتين إلى ٤ في المائة مرة واحدة، واستفاد أيضاً الموظفون من إمكان حسم مبلغ هامش الربح من القاعدة الضريبية عند احتساب الضريبة على الدخل.

و رغم هذه التعديلات فإنه لا تزال بعض الملاحظات، تلخص فيما يلي:

- **الضريبة على القيمة المضافة المركبة**: من المنظور التجاري، يحسب هامش الربح على القيمة الأصلية للسلعة بدون ض. ق. م. (without VAT)، أما في عقد المرابحة فإن المصرف يشتري السلعة من البائع بالثمن الإجمالي (الذي يحتوي على ض. ق. م.) ثم يقوم بحساب هامش الربح بناء على هذا الثمن نفسه، مما يتنافى مع المنطق التجاري كما بيناه وهذا من عوامل غلاء منتج المرابحة في السوق المالي المغربي.

- **رسوم المحافظة العقارية**: لا يزال يؤدي العميل رسوم المحافظة العقارية - بالنسبة للمرابحة العقارية - مرتين كما كان عليه الأمر بالنسبة لرسوم التسجيل قبل ٢٠١٠. وهذا من العوامل المؤدية إلى ارتفاع ثمن المرابحة في السوق المالي.

ملاحظات حول نموذج عقد المرابحة المعد من طرف بنك المغرب:

في هذا الجزء الأخير، سنتطرق إلى سرد التعديلات الواجب إدخالها على نموذج عقد المرابحة المعد من طرف بنك المغرب والتجمع المهني لبنوك المغرب (GPBM) والذي اعتمدها لبنوك التقليدية ودار الصفاء¹:

- **عقدين منفصلين**: أول ما يجب تعديله هو إبرام عقدين منفصلين عوض عقد ثلاثي الأطراف. العقد الأول بين البائع الأصلي والبنك والعقد الثاني بين البنك والعميل.

¹ مؤسسة مالية تابعة لمجموعة التجاري وفا بنك تقوم بتسويق المنتجات البديلة؛ وخصوصاً المرابحة طبقاً للقانون التنظيمي للمنتجات البديلة
2007

- محضرين منفصلين لتسليم السلعة: على غرار العقدين المبرمين أعلاه، يجب توقيع محضري تسليم للسلعة، الأول موقع من طرف البنك، والثاني موقع من طرف الزبون؛ كل محضر تسليم يؤكد على أنه تم قبض السلعة من طرف المعني بالأمر على أن يتم المحضر الأول قبل الثاني حتماً.
- إلغاء أي اتفاقية مسبقة بين العميل والبائع الأصلي: يجب إلغاء أي اتفاقية مسبقة تمت بين العميل والبنك سواء تعلق الأمر بحجز السلعة أو العقار أو اتفاق للبيع.
- اعتبار المبلغ المدفوع في مرحلة الوعد كهامش للجديدة: يجب التمييز بين هامش الجديدة المدفوع في مرحلة الوعد والعربون المقدم من طرف العميل بعد إبرام العقد. فمحاسبة كل من المبلغين يخضعل قواعد معينة خصوصاً في حالة نكول العميل توضحها معايير الأيوبي.
- ابقاء السلعة مدة معينة في البنك قبل إعادة بيعها للعميل: لكي يتحقق انتقال ملكية السلعة من البائع الى البنك، يجب على هذا الأخير الاحتفاظ بالسلعة مدة معينة يختلف طولها باختلاف العادات والتقاليد الجارية في البلد. وعموماً فإن الاحتفاظ بالسلعة منوط بأسبقية عقد الشراء على عقد البيع ولو لدقائق.
- فعلى سبيل المثال، تنتقل ملكية العقار من البائع إلى المشتري في المغرب بعد تحفيظه - أي تسجيله في المحافظة العقارية -.
- تعديل المادة الخاصة بغرامة التأخير: تجدر الإشارة إلى أن غرامة التأخير تفرض على المدين المماطل فقط وتصرف في أوجه البر والجمعيات الخيرية، وبه وجب التنبيه في عقد المرابحة. وهذا يعتبر من أبرز نقاط الاختلاف بين عقد المرابحة وعقد القرض الربوي.
- وختاماً: تطرق الباحث في هذا المقال إلى عدة نقاط اختلاف ومفارقات تتخلل الإطار التنظيمي للمرابحة في المغرب مع ما هو مقرر في المعايير الشرعية والمحاسبية للأيوبي المعتمدة دولياً في البنوك الإسلامية. ورغم ما تعتره المرابحة في المغرب من أخطاء؛ فإنها تظل المنتج الوحيد الذي يحتوي على إطار قانوني ومحاسبي وضريبي متكامل عكس المنتجات التشاركية الأخرى كالإجارة والاستصناع والسلم والمشاركة والصكوك.
- ونهدف بهذه التعديلات المقترحة إلى جعل منتج المرابحة أكثر تنافسية وفاعلية في السوق المالي المغربي من خلال مطابقته للمعايير الشرعية والمحاسبية الدولية للمالية الإسلامية.

المراجع:

- المعايير الشرعية للأيوبي - طبعة 2011
- المعايير المحاسبية للأيوبي - طبعة 2007
- القانون البنكي المغربي 103-12 المتعلق بمؤسسات القرض والبنوك التشاركية ومثيلاتها
- توجيهاتبنكالمغربرقم 33-ج-2007 الصادرة في 13 شتنبر 2007
- ورقة مديرية الرقابة البنكية الصادرة عن بنك المغرب المتعلقة بإجراءات محاسبة منتج الإجارة، المرابحة والمشاركة
- المدونة العامة للضرائب 2014

- قانون الالتزامات والعقود
- قانون 15-95 المتعلق بمدونة التجارة
- قانون 14-07 المتعلق بالتحفيظ العقاري
- قانون 31-08 المتعلق بحماية المستهلك
- دورية المديرية العامة للضرائب رقم 717
- مقال "النظام القانوني للمرابحة العقارية كمنتوج جديد في العمل البنكي بالمغرب" للدكتور عبد المهيم حمزة ضمن سلسلة "الأنظمة والمنازعات العقارية" - المستجدات التشريعية في المادة العقارية - ج 1 - منشورات مجلة الحقوق - الإصدار السابع، فبراير 2013.
- La finance islamique au Maroc: Les voies de la normalisation - EL OMARI ALAOUI Sidi Mohamed et MAFTAH Souhail. Première édition 2012
- La comptabilité en Finance Islamique selon les normes AAOIFI - Salima Bennani et Azzouz Elhamma - Editions Universitaires Européennes - Première édition 2015
- Mémoire présenté pour l'obtention du diplôme national d'expert-comptable: "ADAPTATION DU PLAN COMPTABLE DES ETABLISSEMENTS DE CREDIT ET APPLICATION DES NORMES IFRS AUX PARTICULARITES DE LA FINANCE ISLAMIQUE" - Salima Bennani - Institut Supérieur de Commerce et d'Administration des Entreprises - 2012
- جواد مريد: البنوك الإسلامية في ضوء المستجدات التنظيمية للمنتجات التمويلية بالمغرب، الطبعة الأولى 2012، مطبعة برينتر، المحمدية، 2012.
- عبد الحق صافي: عقد البيع: دراسة في قانون الالتزامات والعقود وفي القوانين الخاصة، - بدون دار النشر والطبع - الطبعة الأولى السنة 1998
- الدكتور رفيق يونس المصري: بيع المرابحة للأمر بالشراء في المصارف الإسلامية - مؤسسة الرسالة - الطبعة الأولى - 1996.