

التطبيقات العملية للمرابحة في المصارف الإسلامية "الواقع والآفاق"

د.سانح بوثنين

باحث في فقه الأموال

وزارة العدل بالمملكة المغربية

تَخضعُ المِرابحةُ^(١) في المصارفِ الإسلاميَّةِ للعديدِ من الإجراءاتِ العمليَّةِ، ويتمُّ تنفيذُها عبرَ مراحلٍ وخطواتٍ متتاليَّةٍ. وبمرورِ نحوِ عقْدَيْنِ من الزمنِ على تجربةِ المصارفِ الإسلاميَّةِ سُجِّلَ الكثيرُ من (الملاحظاتِ والتساؤلاتِ) على تطبيقاتِ المِرابحةِ للأمرِ بالشراء - خصوصاً وأنها شغلتِ الحيزَ الأكبرَ من حجمِ التعاملاتِ المصرفيةِ الإسلاميَّةِ - وقد تنوعتْ هذه الملاحظاتُ وتلكِ التساؤلاتُ بين "مؤيِّدٍ" لانتشارِها؛ باعتبارِها الصيغةَ الملائمةَ للنشاطِ المصرفيِّ الإسلاميِّ؛ لكن مع ضرورةِ تفعيلِ دورِ (هيئاتِ الرقابةِ أو المطابِقةِ الشرعيَّةِ) بُغيةَ تقويمِ أخطاءِ التطبيقِ وانحرافاتِهِ، وبين "معارضٍ" لهذا الانتشارِ؛ وذلك بالنظرِ إلى المشاكلِ التي ينطوي عليها، كما أنَّ الإكثارَ من توظيفِ صيغةِ المِرابحةِ على حسابِ الصيغِ الاستثماريةِ الأخرى يحوِّلُ - حسبَ هذا التوجُّه - دون تحقيقِ (أهدافِ وطموحاتِ) المصارفِ الإسلاميَّةِ. وفي هذه الدراسةِ سيُحاولُ الباحثُ -قَدَّرَ الإمكانَ- تسليطَ الضوءِ على تجربةِ المِرابحةِ كما هي معمولٌ بها في المصارفِ الإسلاميَّةِ، وهل حقَّقَتْ بالفعلَ ما كان مرَّجواً منها، كما سيُحاولُ رصْدَ آفاقِ هذه التجربةِ -خاصَّةً بعدما تمَّ تنظيمُها مؤخراً من قِبَلِ المقننِ المغربيِّ- من خلالِ مشروعِ قانونِ البنوكِ التشاركيةِ^(٢). وهكذا سيتناولُ الموضوعَ في محورينِ اثنينِ كالآتي:

أولاً: الإجراءاتُ العمليَّةُ للمِرابحةِ في المصارفِ الإسلاميَّةِ

ثانياً: التطبيقُ المصرفيُّ للمِرابحةِ "الواقع والآفاق"

المبحثُ الأوَّلُ: الإجراءاتُ العمليَّةُ للمِرابحةِ في المصارفِ الإسلاميَّةِ

تبدأُ عمليَّةُ المِرابحةِ في المصارفِ الإسلاميَّةِ بمرحلةِ المِواعدة^(٣) على الشراء؛ حيث يتقدَّمُ العميلُ إلى البنكِ بطلبٍ لشراءِ السلعةِ، وبعدَ أن يُدرَسَ طلبُهُ هذا يتمُّ إبرامُ عقدِ الوعدِ بين العميلِ والمصرفِ، وبناءً عليه فبالإجراءاتِ تُتمُّ حسبَ الخطواتِ التالية:

أولاً- تلقِّي المصرفِ لطلبِ الشراء

ثانياً- دراسة المصرف للعملية

ثالثاً- إبرام عقد الوعد مع العميل .

وسوف يتعرض لهذه الإجراءات بإيجاز فيما يأتي :

المطلب الأول : طلب الشراء

تبدأ عملية المراجعة بتلقّي البنك طلباً من العميل يوضح فيه رغبته في أن يقوم البنك بشراء سلعة مُعيّنة، على أن يشتريها العميل منه مُرابحةً، ومن الناحية التطبيقية فإن ذلك يتم في البنوك الإسلامية كافةً من خلال نموذج يُسمّى "طلب شراء"، أو "طلب شراء مُرابحة"، أو "رغبة بالشراء"، والبيانات التي يحتوي عليها عموماً هي :

- مواصفات البضاعة المطلوب شراؤها .

- القيمة الإجمالية .

- بيانات عن العميل .

- المستندات المطلوبة .

وهناك بيانات تنفردُ بها بعضُ البنوك^(٤)، وتتمثلُ في الأمور التالية :

- نسبة الربح .

- مصدر البضاعة .

- شروط ومكان التسليم .

والملاحظ أن هذا "الطلب" أو "الرغبة" عبارة عن بيان بالبضائع المطلوب شراؤها، وهو تمهيدٌ لإبرام عقد الوعد بالشراء بين المصرف والعميل .

المطلب الثاني : دراسة العملية

حينما يتلقّى المصرف طلب الشراء من العميل يقوم بدراسة العملية من جوانبها كافةً، ويمكن القول أن مسألة الدراسة هذه تشمل ما يلي :

١ - سلامة البيانات المقدّمة من العميل سواء عن (نفسه)، أو عن (البضاعة موضوع الصفقة) أو عن (المورد) .

٢ - دراسة سوق السلعة حتى يضمن إمكان تسويقها في حالة نُكُول العميل عن الشراء .

٣ - التأكد من أن الطلب يدخل فعلاً ضمن نشاط العميل؛ حتى لا تكون العملية ستاراً لحصوله على مبلغ الصفقة فقط .

٤ - التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يُموّلها المصرف .

٥ - التأكد من أن العملية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة .

٦ - دراسة الحالة المالية للعميل للتأكد من قدرته على سداد الثمن .

٧ - بيان تكلفة العملية بالتفصيل .

٨ - تحديد نسبة الربح طبقاً لنوع السلعة وأجل السداد .

٩ - تحديد الأسلوب المقترح لتنفيذ العملية من حيث كيفية دفع الثمن للموردين وتحصيله من العميل .

١٠ - تحديد الضمانات المقترحة لضمان حق المصرف في تحصيل الثمن في ضوء حالة العميل وقيمة الصفقة^(٥) .

ويتضح من خلال إجابات المصارف الإسلامية على استمارة الاستقصاء؛ أن بعضها عند دراسة العملية يقوم بالحصول على عروض أخرى لنوع السلعة نفسها ومواصفاتها بغرض المقارنة، والحصول على أفضل العروض لإتمام الصفقة، وهذا أمر له أهميته؛ لأن فيه خدمة للمشتري مربحة، كما ويؤكد صحة القول بأن المصرف الإسلامي لا يقتصر دوره على المجال التمويلي^(٦) .

المطلب الثالث : عقد الوعد

إن الخطوة التي تلي دراسة العملية وقبول المصرف القيام بها هي إبرام عقد الوعد مع العميل، والذي يتفق بموجبه الطرفان - المصرف والعميل - على تنفيذ العملية .

المبحث الثاني : التطبيق المصرفي لبيع المربحة "الواقع والآفاق"

يمكن القول بأن تجربة ما يقارب عقدين من الزمن تعد كافية لتقييم معظم النشاطات التي قامت وتقوم بها المصارف الإسلامية بشكل عام، وضمنها على وجه الخصوص "بيع المربحة للآمر بالشراء"، وذلك بغية تطوير أداء هذه المصارف، وضمان استمراريتها ومصداقيتها. وسيتعرض الباحث في هذا الصدد للنقاط التالية:

أولاً: تطور بيع المربحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية .

ثانياً: آفاق التعامل بالمربحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية .

المطلب الأول : تطور بيع المربحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية

يشكل بيع المربحة للآمر بالشراء ما بين ٤٠٪ و ٩٠٪ من مجمل عمليات المصارف الإسلامية^(٧)؛ سواء منها (التجارية أو الصناعية أو العقارية)، وسواء كانت مربحة (داخلية أو خارجية)، وفي الواقع لا يمكننا الاطلاع بتفصيل على وضع المربحات التي تجريها المصارف الإسلامية؛ لتداخلها مع أدوات وصيغ تمويلية أخرى (المضاربة والمشاركة). كما أن هناك ملاحظة أخرى هي أن الاعتماد على الأرقام الواردة بـ (الميزانيات والتقارير) السنوية للمصارف الإسلامية، لا يعبر بدقة عن (حجم التوظيفات) التي تمت وفقاً لكل صيغة؛ وذلك راجع إلى أن هذه الأرقام ما هي إلا (أرصدة محاسبية)، وليست (أرقاماً تراكمية) تبين إجمالي قيمة التوظيفات المنفذة خلال العام بينما الرصيد المحاسبي يتأثر بحركة السداد الذي يتم خلال العام، وبالرصيد القائم من الأعوام السابقة^(٨)

ويتبين لنا - من خلال الأرقام والإحصائيات الصادرة عن المصارف الإسلامية - الارتفاع الملحوظ لحجم المربحات مقارنة مع الأدوات التمويلية الأخرى؛ وبالتالي فإن بيع المربحة أصبح يُشكّل أهم وسيلة تمويلية إسلامية، ولقي إقبالاً متزايداً سواءً من (طرف المصارف الإسلامية)، أو من (طرف المتعاملين) مع هذه المصارف حتى بات يُضايقُ سائر الصيغ التمويلية الأخرى، ويمكن إرجاع هذا الإقبال إلى فعالية هذه الصيغة في التمويل، وحصول كل طرف على ما يطمح إليه في مُدةٍ وجيزة؛ حيث إن التمويل بالمربحة يُعجلُ بتزويد الزبائن بـ (السلع، والخدمات، والمعدات) التي يحتاجونها هذا من جهة. أما من جهة ثانية فإن عملية المربحة لا تحمل في طياتها مخاطرة كبيرة بالنسبة للطرفين معاً، ويستطيع العاملون في هذه المصارف استيعابها؛ وذلك بالنظر إلى عدم توفر الأطر المصرفية الإسلامية التي تجمع بين (الثقافة الشرعية والثقافة المصرفية) في آن واحد. وبالتالي يمكننا إجمال الخصائص التي ساهمت في (تطور وانتشار) صيغة المربحة في النقاط التالية:

- ١- تحقق المربحة ربحاً معقولاً للمصرف في الأجل القصير؛ مما يتيح للمصرف الإسلامي مصدراً لتوزيع عوائد على الودائع تُمكن المصرف الإسلامي من منافسة البنوك التقليدية.
- ٢- تتصف صيغة المربحة بالبساطة النسبية؛ (الربح محسوب كنسبة من ثمن البضاعة)؛ مما يُسهّل على التاجر المتعامل مع المصرف تقدير هامش الربح الذي ينبغي عليه تحقيقه من بيع السلعة.
- ٣- تتصف المربحة بأنها تصلح كوسيلة ائتمان مناسبة للنشاط التجاري، وتعتبر أداة منافسة جديدة بالتقدير في مواجهة "الائتمان التجاري الربوي" القائم على خصم الأوراق التجارية مُقيّدة الأجل، وفتح الاعتماد والقرض بالفائدة.

- ٤- إن "المضاربات والمشاركات" بأنواعها - بخلاف المربحة - تحمل في طياتها معدلاً أعلى من المخاطر الأخلاقية.
- ٥- يُفضل كثير من المتعاملين مع المصرف الإسلامي صيغة المربحة، ولا يتحمسون لصيغ المشاركات؛ ربما لأنهم لا يرغبون في (اطلاع المصرف على حساباتهم)، أو على (طريقة إدارتهم للنشاط)، إلى غير ذلك من العوامل التي قد يكون الكثير منها غير صحيح.
- ٦- انخفاض معدل المخاطرة بالنسبة للتمويل بالمربحة، ولا يرتبط بنتيجة نشاط العميل، وكلما قصرت فترة تملك المصرف للسلعة انخفضت المخاطر.

- ٧- إن توظيف جزء من موارد المصرف الإسلامي في المربحة يتيح تولّد تيار من السيولة النقدية - ممثلاً في الأقساط الدورية - مما يُمكن البنك من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين في سحب جزء من ودائعهم^(٩).
- ٨- وأخيراً لأبد للباحث أن يشير إلى أن عمليات المربحة تُعدُّ أكثر تناسباً مع الطبيعة الفعلية للموارد المالية المتاحة للمصارف الإسلامية؛ وذلك راجع إلى كون معظم عمليات المربحة ذات آجال قصيرة؛ لكن هذه المزايا برمتها لم

تمنع من ظهور عِدَّةٍ (مشاكل ومُعوقات) بدأت تُعاني منها المصارف الإسلامية؛ نتيجة مُبالغتها في التعامل بالمربحة، وشبه استغنائها عن توظيف الصَّيغ الأخرى.

وهذه المشاكل هي في الواقع موزعةٌ بين المشاكل (الفقهية النظرية)، والمشاكل (التطبيقية العملية).

المطلب الثاني: آفاق التعامل بالمربحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية

لقد كَثُرَ الجدلُ في الأيام الأخيرة حول بيع المربحة للآمر بالشراء^(١٠) في الأوساط المصرفية الإسلامية، ولوحظ أنَّ البعض -حتى مَن تَحَمَّسوا لهذا البيع وأيدوا التعامل به من الناحية الشرعية في بداية الأمر- بدا يدعو إلى ضرورة التخلُّص من المربحات في مُدَّةٍ مُعيَّنة؛ لأنَّها- وإن كانت حلالاً في النظر الفقهيِّ حسبَ اعتقادهم- لا تُقدِّمُ بديلاً حقيقياً عن (الاقتصاد الربويِّ الرأسماليِّ القائم)؛ بل هي تعملُ في داخله ومن خلاله.

ويذهب هؤلاء أيضاً إلى أنه إذا كان مُنتهى ما جاءت به البنوك الإسلامية هو المربحة، والتي أصبحت تُمثِّلُ ٩٠٪ أو أكثر من مُعاملات بعض البنوك؛ فقد ضاعت ثمرة البنوك الإسلامية^(١١).

وكذلك فإننا نجدُ طائفةً كبيرة من الباحثين المعاصرين يرون أنَّ البنوك الإسلامية باعتمادها على بيع المربحة قد خرَّجت عن دائرة العمل المصرفيِّ الحقيقيِّ القائمة على الوساطة المالية، وانتقلت به من دور الوسيط الماليِّ إلى دور الوسيط التجاريِّ، وأنَّ طريقة استخدامها لهذا البيع جعلتها تخلطُ بين الوساطتين.

وفي المقابل نجدُ فِجَّةً أخرى ترى أنَّ هذا البيع ملائمٌ لطبيعة البنوك الإسلامية؛ باعتبارها بنوكاً استثمارية يحقُّ لها استخدام أموالها في المجالات كافة؛ ومنها (المجال التجاري).

والحاصلُ أنَّ الأمر يتعلَّقُ أساساً بمصلحة البنك الإسلامي وإمكاناته (المادية والبشرية)؛ ولعلَّ أهمَّ الأسباب التي تدفعُ البنوك الإسلامية لاستخدام المربحات بشكلٍ مُكثَّفٍ تتمثلُ في أنَّ البنك الإسلامي غيرُ مؤهَّلٍ للحصول على البضائع كأيِّ تاجرٍ عاديٍّ ليعرضها على الجمهور بعد ذلك، وأيضاً فإنَّ البنوك الإسلامية تفتقرُ في أغلب الأحيان إلى المخازن الكافية لتخزين البضائع وعرضها؛ وبالتالي فإنَّ أفضلَ شيءٍ بالنسبة لها هو ألا تشتري إلا بعد الحصول على (أمرٍ ووعْدٍ) بالشراء، وطبقاً للمواصفات التي يطلبها الزبون^(١٢).

ثمَّ إنَّ البنوك الإسلامية واجهت بعض الصُّعوبات في توظيف صيغ استثمارية أُخرى ك(المضاربات، والمشاركات)، ووجدت في بيع المربحة (مرونةً وتغطيةً) لمتخلف النشاطات التجارية.

وبالرغم من كلِّ ما قيلَ حول هذا الموضوع لا يمكنُ بأيِّ حال الاستغناء كلياً عن بيع المربحة في المصارف الإسلامية، بعد أن مضى على التعامل به قرابة أربعين عاماً. وأنَّ المطلوب حالياً هو الاستفادة من أخطاء الماضي، وتفعيل المقترحات التي من شأنها أن تضبط التعامل بهذا البيع، وتطوره بما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وكذلك فإنَّه ينبغي (أن يُعاد النظر في التطبيق المكثَّف لهذا البيع والغلو في استعماله على حساب الصيغ المشروعة الأخرى).

وأخيراً فإنه آن الأوان كي تنتقل المصارف الإسلامية من مرحلة اقتراح البدائل المشروعة للمعاملات المحظورة، إلى مرحلة تطوير هذه البدائل وتفعيلها، وأنه كي تستمر هذه المصارف في أداء رسالتها التي قامت من أجلها يتعين عليها أن لا تحبس نفسها في (دائرة ضيقة) من التعامل، وأن تخرج إلى (ميادين التنمية الرحبة، والاستثمار المتنوع)، حتى تشكل قيمة مضافة، وتساهم مساهمة فعالة في الازدهار (الاقتصادي والاجتماعي) للبلدان الإسلامية.

الهوامش والمراجع

- ١ - المربحة في اللغة مصدر من باب المفاعلة، بمعنى الزيادة الحاصلة في المبيعة. قال صاحب "لسان العرب": الرِّيحُ والريح والرياح - بكسر الراء وتسكين الباء وفتح الراء والباء -: النماء في التجار. ويُطْلَقُ على بيع المربحة أيضاً: "بيع المشاقفة" من الشَّفْ، وهو الزيادة والفضل. . ن "معجم المقاييس في اللغة" لابن فارس: "مادة ربح. وكذا "لسان العرب" لابن منظور: مادة ربح. واصطلاحاً: المربحة هي: أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار والدرهم. ن "بداية المجتهد" لابن رشد، تحقيق علي معوض وعادل عبد الموجود، دار الكتب العلمية بيروت لبنان 1996/ 1، 5/ 113.
- ٢ - ويتعلق الأمر بالمذكرة التقديرية لمشروع القانون رقم 03-34 المتعلق بمؤسسات الائتمان والهيئات الاعتبارية في حكمها، والتي ورد تعريفها في المادة 52 من الفصل الأول من الباب الثالث، وجاء تعريف المربحة كذلك في المادة 56 من مشروع هذا القانون كالتالي: "المربحة: تعرف ككل عقد يقتني بموجبه بنك تشاركي (منقولاً أو عقاراً) من أجل إعادة بيعه لعمله بتكلفة اقتنائه مضافاً إليها هامش ربح متفق عليه مسبقاً. . ن موقع وزارة الاقتصاد والمالية على شبكة الأنترنت.
- ٣ - أي: مواعدة كل طرف للأخر بإتمام عملية البيع؛ ولهذا فالمربحة في عصرنا أصبح يُطلقُ عليها مصطلح "المربحة للآمر بالشراء": فهي طلب (الفرد أو المشتري) من شخص (آخر) (أو البنوك) أن يشتري سلعة معينة بمواصفات محددة؛ وذلك على أساس وعد منه بشراء تلك السلعة اللازمة له مربحة، وذلك (بالنسبة أو الربح) المتفق عليه، ويدفع الثمن على (دفعات أو أقساط) تبعاً لإمكاناته وقدرته المالية، ن "العقود التشاركية" للدكتور عبد السلام فيغو، منشورات مجلة الحقوق الإصدار 38-2016 ص 18.
- ٤ - "التفاصيل العملية لعقد المربحة في النظام المصرفي الإسلامي"، بحث للدكتور محمد عبد الحليم عمر مُقدم في ندوة عن "خطة استراتيجية (الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات" بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة، عمان 21/6/1987م، ص 1305.
- ٥ - "بنك فيصل الإسلامي المصري"، دليل العمل، ص 120 وما بعدها.
- ٦ - تجدر الإشارة إلى أن من الباحثين من يذهب إلى أن دور البنك الإسلامي هو الوساطة المالية بين المشتري والبائع، وبالتالي فلا تختلف في نظريهم طبيعة البنك الإسلامي عن البنوك التقليدية من هذه الزاوية؛ غير أنه يمكن القول أن البنوك الإسلامية تُباشِرُ -إضافةً إلى الوساطة التمويلية- الوساطة التجارية أيضاً، وما بيع المربحة إلا عملية شراء وبيع للسلع بربح مُحدد، وهي عملية تجارية محضة، وهذا لا يتناقض مع طبيعة عمل هذه البنوك؛ بل يعدُّ من أنسب صور توظيف الأموال.
- ٧ - "البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق"، د. عائشة الشراوي المالقي، المركز الثقافي العربي، البيضاء، ط 2000/ 1، ص 452.
- ٨ - "بيع المربحة في المصارف الإسلامية" د. فياض عبد المنعم حسنين، دراسات في الاقتصاد الإسلامي (8)، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ط 1996/ 1، ص 13.
- ٩ - المصدر نفسه ص 27، 25. وكذلك يراجع "مخاطر العمل المصرفي الإسلامي مقارنة بالبنوك التقليدية"، د. محمد علي القرني، مجلة "الاقتصاد الإسلامي"، بنك دبي الإسلامي، عدد 236، ذي القعدة 1421هـ، ص 46.
- ١٠ - ومن بين التسميات التي استعملت أيضاً للدلالة على هذا البيع نجد مصطلح "المواعدة المنتهية بالبيع"، وكذا "المواعدة المنتهية بالتمليك".
- ١١ - مجلة "اقتصادنا"، العدد 51، جمادى الثانية 1418 هـ، ص 24.
- ١٢ - "البنوك الإسلامية التجربة بين الفقه والقانون والتطبيق" ص 489.