

بيع المرابحة للأمر بالشراء

"دراسة اجتماعية نفسية"

يكتسب بيع المرابحة للأمر بالشراء أهمية قصوى في معاملات المصارف الإسلامية، إذا قد يبلغ ٩٥% من تلك المعاملات في قطاع عريض من تلك المصارف، ولاشك أن هذا له دلالات اجتماعية ونفسية، وذلك لأن كل نشاط بشري يعبر عن مجموعة من القيم والمبادئ التي توجهه وتديره، ومن ثم كان من الأهمية بمكان تحليل هذه المعاملة المالية الشائعة، والتي دار حولها خلاف كبير بين مبيح ومانع وإن كانت الفتوى الآن تصدر عن جمهور الفقهاء المعاصرين بالإباحة بشرط ألا تتحول إلى حيلة إلى الربا.

والذي يهمنا في هذا المقام هو بيان ما تعكسه هذه المعاملة من قيم ومبادئ تسود المجتمع المسلم التي سمحت بأن تحتل هذه المعاملة المرتبة الأولى بين معاملات المصارف الإسلامية.

وقبل الشروع في هذا فإنه من المستحسن أن أعطي صورة مبسطة عن هذه المعاملة كما تجرى في المصارف الإسلامية:

(١) تقوم هذه العملية على أن هناك شخصاً يحتاج إلى تمويل "مبلغ من المال" ليشتري سلعة ما، كالسيارة والأجهزة الطبية ونحو ذلك وهو في الغالب ليس معه ثمن هذه السلعة.

(٢) يذهب إلى المصرف الإسلامي فيخبره برغبته في شراء هذه السلعة.

(٣) يقوم المصرف بدراسة عن هذه السلعة وعن هامش الربح الذي يكسبه من وراء شرائها ثم يبيعها لطالبيها.

(٤) إذا وافق المصرف على الشراء يعد ورقة متضمنة وعداً من الأمر بالشراء أنه متى اشترى المصرف السلعة فإنه ملزم بشرائها من المصرف وإلا تحمل الضرر الناتج عن ذلك.

٥) يقوم المصرف بشراء السلعة نقداً ثم يقوم ببيعها إلى الأمر بالشراء بالأجل (بالتقسيط)، ويكون ربح المصرف هو الفرق بين السعيرين النقدي الذي دفعه والآجل الذي يدفعه الأمر بالشراء.

هذه هي صورة مبسطة عن بيع المرابحة، أما عن الملاحظات الاجتماعية على هذا البيع فإنه يمكن ذكر ما يلي:

١ - الرغبة في أن يُحفظ على المجتمع هويته الإسلامية: لاشك أن المصارف الإسلامية هي نتاج من نتاجات الصحوة الإسلامية التي نادت بالخروج من حالة الانهزام الحضاري الذي وقع للأمة الإسلامية، نتيجةً حتمية لتخلفها وتأخرها الذين مكّنوا القوى الغربية من احتلال أراضيها وتقسيمها فيما بينها، مما مهّد لأن تنتقل نظمها وتشريعاتها إلى العالم الإسلامي، ومن هذه النظم التنظيمات الاقتصادية التي من أبرزها البنوك والأسواق المالية، فانتقلت إلى العالم الإسلامي كما هي في الغرب دون محاولة إخضاعها للشريعة الإسلامية، فتقرّ ما يتوافق معها وترفض ما يخالفها. إذن وقعت الواقعة وأصبحت النظم الاقتصادية في بلاد المسلمين غريبة في منطلقاتها وغاياتها، واستمر ذلك فترة ليست بالقصيرة حتى تمكنت الصحوة الإسلامية من إيجاد بديل للبنوك الربوية، وقد تمثل ذلك في المصارف الإسلامية وقد تأسس أول مصرف إسلامي سنة ١٩٧٥م وهو بنك دبي الإسلامي، وقد سبقته محاولات وخاصة في مصر.

وقد بحثت هذه المصارف عن صيغ من المعاملات المالية تتوافق مع الشريعة، فكان أهمها بيع المرابحة للأمر بالشراء.

٢ - هذه الصيغة من التعامل تدل على عدم بذل الوسع من قبل المنظرين والقائمين على تطبيق الفكر الاقتصادي الإسلامي - في تجاوز المتاح والاكتفاء بما هو موجود دون محاولة الوصول إلى ما هو أفضل وأصدق تعبيراً عن تميز الفكر الاقتصادي الإسلامي، فكثيرة جداً تلك الكتب

التي تتحدث عن فضائل الفكر الاقتصادي الإسلامي وبيان تميزه على الفكر الاقتصادي الرأسمالي والفكر الاقتصادي الاشتراكي. ولكن عند التطبيق لم يكن هناك من صيغ المعاملات المالية ما يبرز هذا التمييز الفكري. وإنما سارعت المصارف إلى تبني هذه المراجعة، التي تتشابه مع التمويل الذي يجري في البنوك التقليدية، مع الوضع في الاعتبار أن الحكم الشرعي يختلف في الحكم على هاتين المعاملتين: فالتمويل الذي يجري في البنوك التقليدية ربا محض بخلاف بيع المراجعة للأمر بالشراء، فجمهور أهل العلم على إباحته كما ذكرنا سابقاً.

ومن الجدير بالملاحظة أن فقه المعاملات المالية في الإسلام مليء بصيغ تستطيع أن تبرز هذا التميز، وخاصة المضاربة التي تعتبر هدية الإسلام إلى الفكر الاقتصادي البشري، لكن ظلّ التطبيق يدور في فلك هذه المعاملة بالرغم من الطول النسبي لتجربة المصارف الإسلامية التي تزيد الآن عن الثلاثين عاماً، مما قد لا يكون من اللائق معه أن تظل المصارف الإسلامية حبيسة هذه المعاملة دون محاولة التقدم جدياً نحو صيغ أخرى توضح تميز الفكر الاقتصادي في الإسلام.

٣ - هذه المراجعة ساعدت على انتشار الاقتصاد الاستهلاكي بين جموع المتعاملين مع المصارف، وذلك لأن هذه المراجعة تستخدم غالباً في تمويل شراء المساكن والسيارات والأجهزة المنزلية ونحو ذلك، مما يكشف عن ازدياد الرغبة الاجتماعية في الاستهلاك والإنفاق والشراء وضمور الرغبة الاستثمارية الإنتاجية، وهذا بدوره يمنع من أن يكون لأموال المصارف الإسلامية - على ضخامتها - مردود إيجابي في السوق الإنتاجية، أعني استخدام هذه الأموال في إقامة مشاريع منتجة تفيد الفرد والمجتمع وتسد احتياجاتها المهمة والإستراتيجية، ومما لاشك فيه أن هذا الاقتصاد الاستهلاكي يدفع بنمط الحياة في المجتمعات الإسلامية، إلى أن يكون

قريباً من أسلوب الحياة في الغرب من ناحية الترفه والبذاحة والإسراف وخاصة لبعض شرائح المجتمع ذات الملاءة المالية المعقولة.

أما تحليل المربحة من الناحية النفسية فإنه يمكن ذكر ما يلي:

١ - قلة الثقة المشاعة بين فئات المجتمع المختلفة: لأن من أسباب دفع المصارف الإسلامية إلى الإقبال على المربحة وإهمال تفعيل صيغة المضاربة أنها أصيبت بخسائر من وراء تقديمها المال إلى أهل الخبرة لاستثماره مضاربة، وبعض أهل الخبرة لم يكونوا على المستوى المطلوب من الأمانة، فكانوا يقدمون معلومات خلاف الواقع، فيدعون أن ناتج المضاربة هو الخسارة، وذلك اعتماداً على أن الخسارة في المضاربة يتحملها رأس المال، أما المضارب فقد خسر جهده.

فوجدت المصارف نفسها تتعرض للخسارة بسبب ثقتها في هؤلاء المضاربين فعمدت إلى صيغة لا يكون للثقة فيها وجود أو تأثير، ففعلت المربحة.

ومن ناحية أخرى فإن بعض القطاعات المنتجة خاصة الحرفيين وصغار الصناع لا تحبذ المضاربة؛ نظراً لما يتطلبه ذلك من تقديمهم بيانات وافية عن نشاطهم وأسرار عملهم، وهذا قد يشكل هاجساً لهم، من كون هذه المعلومات قد تُنقل إلى الجهات الحكومية فتفرض عليهم أعباء أكبر كالضرائب ونحو ذلك. أو تُنقل إلى منافسيهم في السوق مما قد يعرضهم إلى الخسارة. فكان الحل الأمثل لهم هو التعامل بصيغة المربحة التي تعكس قلة الثقة المتبادلة بين أطراف المجتمع المختلفة وازدياد الهوة بين تلك الأطراف؛ مما أدى إلى رواجها وانتشارها.

٢ - قلة روح المخاطرة والمغامرة المقبولة: وأعني بالمقبولة تلك التي يحتاجها الفرد لتحقيق أهدافه وغاياته، ففي بعض الأحيان يكون التغيير الكبير والتطور الواسع للفرد والمجتمع ناتجاً عن هذه المخاطرة وتلك

المغامرة. أما في المربحة فقد حصر المصرف - وهو عبارة عن مجموعة من الأفراد القائمين على إدارته - حصر المصرف نفسه في عملية ربحها مضمون دون مخاطرة حقيقية، ودون أن يحاول طرق صيغ أخرى من المعاملات تكون أرباحها أضعاف ربح المربحة، لكنها تحتوي على قدر مقبول من المخاطرة، فكان الربح على قدر المخاطرة.

لقد فعلت بعض المصارف الإسلامية في أول نشاطها، فعلت المضاربة وحققت أرباحاً هائلة تفوق بمراحل ما تحققه المربحة، لكنها سرعان ما توقعت في قوقعة المربحة نظراً لقلّة مخاطرها - أو انعدامها - وضمان الربح فيها.

إن اللعب على المضمون - وهو التعبير الشائع الدارج - أصبح في كثير من الأحيان هو المظهر الواضح جداً في معظم تعاملاتنا ولاشك أن هذا يقيد إبداعنا وطموحنا وأفكارنا وإنجازاتنا ويجعلنا نتكل على إنجازات السابقين والسحب منها بدلاً من أن نضيف إليها.

إن عدم مغادرة خانة اللعب على المضمون يصب في النهاية في خسارة المجتمع لأنه يجعل الطاقات معطلة والأفكار مقيدة، مما يجعل المجتمع كأنه بحر راكد لا تجري فيه مياه جديدة.

على أنه ينبغي التنبيه أنه لا تعد المضاربة في سوق الأسهم من نوع المخاطرة المحمودة. وذلك لعدم اعتمادها في الأغلب الأعم على قواعد منطقية وأسس واضحة؛ لأن الرغبة المحمومة في الربح هي التي تقود هذه المضاربة، مما يفتح المجال واسعاً للشائعات وغيرها من الأساليب الملتوية في أن تؤثر في المضاربات الواقعة في سوق الأسهم.

والخلاصة أن معاملة بيع المربحة للأمر بالشراء تعكس قيماً اجتماعية تعيش بين الناس وتؤثر في نشاطاتهم وأعمالهم، كما تعكس أيضاً نواحي نفسية تدور في نفوس المتعاملين، ولها تأثير في توجهاتهم واتجاهاتهم.

ومما هو جدير بالذكر أن جمهور الفقهاء والمجامع الفقهية أصدرت نداءات وتوجيهات متكررة إلى المصارف الإسلامية بالخروج من قوقعة هذه المرابحة وعدم الإكثار منها وإلى تفعيل صيغ من المعاملات الأخرى ذات النفع العميم والفائدة الكبيرة للفرد والمجتمع، والتي تميز المصارف الإسلامية تميزاً واضحاً وجلياً عن غيرها من المصارف. وهذا يؤكد صدق التحليل الاجتماعي والنفسي الذي سقناه لهذه المعاملة.