



د. نازك حامد الهاشمي

ملاحظات حول تسعير المصارف الإسلامية

لقد دفع الاهتمام المتزايد بالخدمات المصرفية الإسلامية بالكثير من المهتمين بالمنتجات المالية الإسلامية للبحث عن وسائل وطرق لتسعير الخدمات المالية التي تُقدمها تلك المصارف الإسلامية، وذلك لما تمثله من إضافة نوعية إلى أدبيات الصناعة المصرفية الإسلامية الكامنة في صيغ الاستثمار وأدواته، والمختلفة كلياً عن نظيراتها في البنوك التقليدية.

وبما أن فلسفة هذه المصارف تقوم بالأساس على المشاركة ب(الربح، والخسارة) والتي يصعب أحياناً قياسها إلا بعد انتهاء المصرف من تقديم الخدمة؛ وعليه يمكن قياس تسعير بقية الخدمات، على عكس ما هو موجود في المصارف التقليدية؛ إذ أن تكلفة الائتمان تُحدد بموجب سعر الفائدة. ويُعد عامل التكلفة هذا محددًا لاتخاذ القرار في طلب التمويل من عدمه، وبناءً على هذا يمكن أن تتحدد علاقة العملاء مع المصرف. ويتأثر عامل التسعير كذلك بعنصر الكلفة، وظروف السوق وعامل المنافسة مع الخدمات المصرفية في إطارها العام؛ لذا فإن موضوع تسعير الخدمات يتطلب الأخذ في الاعتبار الميزة التنافسية التي تسعى لها المصارف الإسلامية لطبيعة خدماتها في عدم التعامل مع سعر الفائدة.

ونتناول هنا أحد أهم أدوات صيغ الاستثمار وهي البيوع الاستثمارية وتسعير المربحة في المصارف الإسلامية في تحديد العلاقة بين التسعير، وتحديد الربح، وكيفية احتسابه في عقد المربحة، وكذلك العوامل المعتمدة في تحديد سعر المربحة، ووسائل تسعيرها في المصارف الإسلامية، وبالتحديد المربحة للأمر بالشراء. ولتلك الجوانب أهمية كبيرة؛ وذلك لاعتبارات عدة منها انخفاض درجة المخاطرة بشكل كبير مقارنة مع بقية الأدوات الأخرى؛ مثل (المضاربة، والمشاركة)، وتحقيق بالتالي عائداً أفضل على الاستثمار المتحقق، وكذلك لكونها أداة تمويل قصيرة

الأجل تُساعدُ المصرفَ على استردادِ أمواله بسرعةٍ وتوظيفها في عمليةٍ أُخرى، ويُمكنُ النظرُ لكلِّ ذلكِ آخذينَ في الاعتبارِ حاجةَ المصارفِ الإسلاميةِ للسيولةِ بشكلٍ مُستمرٍّ.

إنَّ عقدَ المربحةِ هو اتفاقٌ بينَ طرفينِ، يبيعُ بموجبه أحدُ الأطرافِ (المصرفُ) سلعةً، أو أصولاً محليةً أو مستوردةً، بعدَ شرائها وتملكها وقبضها، إلى الطرفِ الآخرِ (العميلِ)، مع إصدارِ وعدٍ من الطرفِ الأوَّلِ بشراءِ السلعةِ المتَّفَقِ عليها وفقَ شروطٍ وأحكامٍ معيَّنة. ويتكوَّنُ سعرُ البيعِ من التكلفةِ الفعليةِ المعروفةِ للطرفينِ، وهامشِ ربحٍ مُتَّفَقِ عليه. ويشترى المصرفُ السلعةَ المتَّفَقَ عليها بمواصفاتٍ مُحدَّدةٍ وبكميةٍ مُعيَّنة، بناءً على طلبِ الزبونِ الواعدِ بالشراءِ بثمنٍ عاجلٍ من الموردِ الأصليِّ، بعدَ أن يُوَقَّعَ الزبونُ وَعَدَّ بشراءِ السلعةِ بثمنٍ آجلٍ، بعدَ أن يتملكها المصرفُ وتدخلُ في حيازتهِ الماديةِ أو الحكيمةِ. ثمَّ يدفعُ الزبونُ مبلغاً من المالِ يُسمَّى (هامشَ الجديَّةِ)، يُحفظُ لدى المصرفِ إلى حينِ بيعه السلعةَ على أساسِ عقدِ بيعِ المربحةِ.

ووردت في بعضِ كتبِ الفقه الإسلاميِّ في شأنِ عقودِ البيوعِ قاعدةٌ خاصَّةٌ بوضعيَّةِ (جائزةُ السُّدادِ المعجلِ)، وسمَّيت بقاعدة (ضَعُ وتعجَّلُ)، وهي عبارةٌ عن التنازلِ عن جزءٍ من الدينِ في مقابلِ الوفاءِ به قبلَ حلولِ أجله. ووردت كثيرٌ من الفتاوى حولِ استفساراتٍ من أهلِ الشأنِ، والمحلِّلينِ الماليينِ حولَ تأثيرِ ذلكَ على ربحيةِ المصرفِ، - رغمَ أنَّه لا خلافَ بينَ المجتهدينَ في جوازِ الوفاءِ بالدينِ قبلَ حلولِ أجله برضا الدائنِ والمدينِ، وكذلك في جوازِ تنازلِ الدائنِ عن جزءٍ من دينه دونَ شرطٍ مُسبقٍ. وعلى ذلكَ فيمكنُ للمصرفِ أن يتنازلَ عن جزءٍ من الدينِ لمن قامَ بسدادِ الدينِ قبلَ حلولِ أجله دونَ شرطٍ؛ لأنَّ ذلكَ لا يُعدُّ من الربا، ولا يتضمَّنُ شبهةَ الربا (كما جاء في مجلة "الأحكام الشرعية" مادة ٧٥٣). ودرجت كثيرٌ من البنوكِ المركزيةِ في منطقةِ الخليجِ على سبيلِ المثالِ على فرضِ رسمٍ يُقدَّرُ بنسبةِ (١٪) تحت مسمىِ خصوماتِ استرجاعِ الأرباحِ المسدَّدةِ مُبكراً على المصارفِ الإسلاميةِ والتقليديةِ - على حدِّ سواءٍ؛ وذلكَ بصفتها الجهةَ الرقابيةَ الماليةَ التي تقومُ على إيجادِ التوازنِ لتحديدِ الأطرِ الماليةِ العامَّةِ للدولةِ. وهُنا يرى بعضُ المحلِّلينِ أنَّ الاختلافَ في طبيعةِ مكوَّنتِ الخدماتِ المقدَّمةِ من قبلِ المصارفِ الإسلاميةِ والتقليديةِ تستوجبُ النظرَ في خصوصيةِ كلِّ نظامٍ في التعاملِ مع رسمِ (استرجاعِ الأرباحِ).

يرى بعضُ المصرفيينِ (وأنا منهم) أنَّ خصوماتِ استرجاعِ جزءٍ من الربحِ مقابلَ التخلي عن الزمنِ المحدَّدِ بالتبكيرِ في السُّدادِ لا يصبُّ في مصلحةِ المصارفِ التي تسعى دائماً إلى الحصولِ على الإيراداتِ كاملةً، والتي تمَّ تقديرها مسبقاً وفقاً لفترةٍ زمنيةٍ محدَّدةٍ، ووفقَ موازنةٍ مُحكَّمةٍ تبنى عليها الالتزاماتُ عند الطرفِ الآخرِ تقديراً على ذلكَ. غيرَ أنَّ استرجاعَ التمويلِ قبلَ الوقتِ المحدَّدِ قد يُحقِّقُ قدراً من السيولةِ للمصرفِ يُمكنُ إعادةَ تشغيلها، أو استثمارها؛ إلاَّ أنَّ ذاكَ يتطلَّبُ قدراً من المصروفاتِ والتكلفةِ ودرجةٍ من المخاطرِ لتوظيفها مرةً أُخرى. كما إنَّها قد تكونُ غيرَ خاضعةٍ للتخطيطِ المسبقِ.

غير أنه يُوجد في الإطار ذاته خلافٌ بين مجالس الرقابة الشرعية في المصارف حول جواز فرض غرامات تأخير في عمليات المراجعة التي تتجاوز فتراتها الزمنية المحددة والمتفق عليها في العقد (بحسب ما ورد في الكتاب الثالث من فتاوى الهيئة العليا للرقابة الشرعية للجهاز المصرفي والمؤسسات المالية السوداني)؛ غير أن هذه المجالس تتفق على جواز أن يتفق المصرف مع العميل المدين على أن يدفع تعويضاً عن الضرر الذي يُصيبه بسبب تأخيره عن الوفاء؛ شريطة أن يكون الضرر الذي أصاب المصرف ضرراً مادياً وفعلياً، وأن يكون العميل مؤسراً ومُطابلاً. ولعل خير وسيلة لتقدير ذلك التعويض هو أن يُحسب على أساس الربح الفعلي الذي حققه المصرف في المدّة التي تأخر فيها المدين عن الوفاء بدينه. فإذا أحر المدين الدين ثلاثة أشهر مثلاً، ينظر المصرف لما حققه من ربح في هذه الأشهر الثلاثة، ويُطالب المدين بتعويض يُعادل نسبة الربح الذي حققه. وإذا لم يُحقق المصرف ربحاً في تلك المدّة لا يُطالب بشيء، إستناداً إلى أنه ينبغي أن يتخذ المصرف الاحتياطات الممكنة كافة التي تمنع العميل من المماطلة، ويتجنب المطالبة بالتعويض؛ وذلك بتوثيق الدين بكفيل أو رهن، كما ينبغي أن يكون الرهن مُصاحباً للعقد، أو سابقاً له؛ فالرهن يُمكن أخذه عن الدين الحادث، كما يُمكن أخذه عن الدين الموعود قبل حدوئه.

وختاماً:

ربّما كان من الأفضل أن يتم خصم معين لمن يقوم بالسداد قبل حلول الدين، (دون اتفاق مسبق مع العميل)؛ خاصة إن اقتضت مصلحة المصرف حصوله على ديوئه قبل موعدها من بعض العملاء؛ وذلك بصفة فردية تقديرية من المصرف، كما أنه لا مانع من أن يُعلم المصرف العملاء بهذه السياسة مسبقاً دون ارتباط شفوي أو كتابي في العقد أو بعده، وإتّما يكون ذلك بإرادة مُنفردة من المصرف، ودون أن يتدخل المصرف المركزي في ذلك. والله الموفق.

