



المعهد العربي للتخطيط بالكويت
Arab Planning Institute - Kuwait

منظمة عربية مستقلة

أدوات المصرف الإسلامي



سلسلة دورية تعنى بقضايا التنمية في الدول العربية
العدد الثامن والأربعون - ديسمبر/كانون الأول 2005 - السنة الرابعة

Arab Planning Institute - Kuwait

P.O.Box : 5834 Safat 13059 State of Kuwait
Tel : (965) 4843130 - 4844061 - 4848754
Fax : 4842935



المعهد العربي للتخطيط بالكويت

ص.ب، 5834 الصفاة 13059 - دولة الكويت
هاتف، 4848754 - 4844061 - 4843130 (965)
فاكس، 4842935

E-mail : api@api.org.kw
web site : <http://www.arab-api.org>

أهداف «جسر التنمية»

إن إتاحة أكبر قدر من المعلومات والمعارف لأوسع شريحة من أفراد المجتمع، يعتبر شرطاً أساسياً لجعل التنمية قضية وطنية يشارك فيها كافة أفراد وشرائح المجتمع وليس الدولة أو النخبة فقط. وكذلك لجعلها نشاطاً قائماً على المشاركة والشفافية وخاضعاً للتقييم وللمساءلة.

وتأتي سلسلة "جسر التنمية" في سياق حرص المعهد العربي للتخطيط بالكويت على توفير مادة مبسطة قدر المستطاع للقضايا المتعلقة بسياسات التنمية ونظرياتها وأدوات تحليلها بما يساعد على توسيع دائرة المشاركين في الحوار الواجب إثارته حول تلك القضايا حيث يرى المعهد أن المشاركة في وضع خطط التنمية وتنفيذها وتقييمها من قبل القطاع الخاص وهيئات المجتمع المدني المختلفة، تلعب دوراً مهماً في بلورة نموذج ومنهج عربي للتنمية يستند إلى خصوصية الأوضاع الاقتصادية والاجتماعية والثقافية والمؤسسية العربية، مع الاستفادة دائماً من التوجهات الدولية وتجارب الآخرين.

والله الموفق لما فيه التقدم والإزدهار لأمتنا العربية،،،

د. عيسى محمد الغزالي

مدير عام المعهد العربي للتخطيط بالكويت

قائمة اصدارات «جسر التنمية»

العنوان	المؤلف	رقم العدد
مفهوم التنمية	د. محمد عدنان وديع	الأول
مؤشرات التنمية	د. محمد عدنان وديع	الثاني
السياسات الصناعية	د. أحمد الكواز	الثالث
الفقر: مؤشرات القياس والسياسات	د. علي عبدالقادر علي	الرابع
الموارد الطبيعية واقتصادات نفاذها	أ. صالح العصفور	الخامس
استهداف التضخم والسياسة النقدية	د. ناجي التوني	السادس
طرق المعاينة	أ. حسن الحاج	السابع
مؤشرات الأرقام القياسية	د. مصطفى بابكر	الثامن
تنمية المشاريع الصغيرة	أ. حسان خضر	التاسع
جداول المدخلات المخرجات	د. أحمد الكواز	العاشر
نظام الحسابات القومية	د. أحمد الكواز	الحادي عشر
إدارة المشاريع	أ. جمال حامد	الثاني عشر
الاصلاح الضريبي	د. ناجي التوني	الثالث عشر
أساليب التنبؤ	أ. جمال حامد	الرابع عشر
الادوات المالية	د. رياض دهاش	الخامس عشر
مؤشرات سوق العمل	أ. حسن الحاج	السادس عشر
الاصلاح المصرفي	د. ناجي التوني	السابع عشر
خصخصة البنى التحتية	أ. حسان خضر	الثامن عشر
الأرقام القياسية	أ. صالح العصفور	التاسع عشر
التحليل الكمي	أ. جمال حامد	العشرون
السياسات الزراعية	أ. صالح العصفور	الواحد والعشرون
اقتصاديات الصحة	د. علي عبدالقادر علي	الثاني والعشرون
سياسات أسعار الصرف	د. بلقاسم العباس	الثالث والعشرون
القدرة التنافسية وقياسها	د. محمد عدنان وديع	الرابع والعشرون
السياسات البيئية	د. مصطفى بابكر	الخامس والعشرون
اقتصاديات البيئة	أ. حسن الحاج	السادس والعشرون
تحليل الأسواق المالية	أ. حسان خضر	السابع والعشرون
سياسات التنظيم والمنافسة	د. مصطفى بابكر	الثامن والعشرون
الأزمات المالية	د. ناجي التوني	التاسع والعشرون
إدارة الديون الخارجية	د. بلقاسم العباس	الثلاثون
التصحيح الهيكلي	د. بلقاسم العباس	الواحد والثلاثون
نظم البناء والتشغيل والتحويل B.O.T.	د. أمل البشبيشي	الثاني والثلاثون
الاستثمار الأجنبي المباشر: تعاريف	أ. حسان خضر	الثالث والثلاثون
محددات الاستثمار الأجنبي المباشر	د. علي عبدالقادر علي	الرابع والثلاثون
نمذجة التوازن العام	د. مصطفى بابكر	الخامس والثلاثون
النظام الجديد للتجارة العالمية	د. أحمد الكواز	السادس والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: إنشاؤها وآلية عملها	د. عادل محمد خليل	السابع والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: أهم الإتفاقيات	د. عادل محمد خليل	الثامن والثلاثون
منظمة التجارة العالمية: آفاق المستقبل	د. عادل محمد خليل	التاسع والثلاثون
النمذجة الإقتصادية الكلية	د. بلقاسم العباس	الأربعون
تقييم المشروعات الصناعية	د. أحمد الكواز	الواحد والأربعون
المؤسسات والتنمية	د. عماد الامام	الثاني والأربعون
التقييم البيئي للمشاريع	أ. صالح العصفور	الثالث والأربعون
مؤشرات الجدارة الائتمانية	د. ناجي التوني	الرابع والأربعون
الدمج المصرفي	أ. حسان خضر	الخامس والأربعون
اتخاذ القرارات	أ. جمال حامد	السادس والأربعون
الإرتباط والانحدار البسيط	أ. صالح العصفور	السابع والأربعون
أدوات المصرف الإسلامي	أ. حسن الحاج	الثامن والأربعون

للاطلاع على الأعداد السابقة يمكنكم الرجوع إلى العنوان الإلكتروني التالي :

http://www.arab-api.org/develop_1.htm

المحتويات

مقدمة.

2	أولا. أهداف المصرف الإسلامي.
3	ثانيا. الأنشطة المصرفية الإسلامية:
3	1- الأنشطة المصرفية الرئيسية:
3	أ. الودائع الجارية.
4	ب. الودائع الاستثمارية.
4	ج. الودائع المشروطة.
4	2- الأنشطة غير الرئيسية:
4	أ. خطابات الضمان.
5	ب. خصم الأوراق التجارية.
5	ج. التحويلات الداخلية والخارجية.
5	د. التعامل في الأوراق المالية.
5	ثالثا. الأدوات المالية الإسلامية :
5	1- الشراكة.
6	2- المضاربة.
7	3- المرابحة.
7	4- الإجارة.
7	5- القرض الحسن.
8	6- بيع السلم.
8	7- تمويل الاستصناع.
9	8- بطاقات الائتمان.
10	رابعا. قضايا وتحديات:

أدوات المصرف الإسلامي

إعداد: أ. حسن الحاج

مقدمة:

يتميز عمل المصارف الإسلامية في تبني أدوات تمويل لا تعتمد على الفائدة.

الوساطة بين المدخرين والمستثمرين . ويقوم المصرف بهذه العملية إما عن طريق التمويل المباشر أو من خلال وساطة مالية تستخدم فيها أدوات معينة تتفق ومبادئ الاسلام . ولذلك، تعتمد عمليات المصرف الإسلامي على استبدال الفائدة بأساليب بديلة للقيام بالوظائف المصرفية المختلفة. وبالتالي فإن الوساطة المالية تلعب دوراً مهماً في العمليات المالية والمصرفية الإسلامية. وتاريخياً، انطلق هذا الدور من مبدأ المضارب ، وهو ما كان يُمارس منذ صدر الاسلام، بمعنى أن المضارب هو الشخص الذي يحصل على أموال على أساس المشاركة في الربح ثم يقدمها إلى مستخدمين لها على نفس الأساس. فقديمًا كانت القوافل التجارية الإسلامية تمول عن طريق المضاربة أي التمويل بالثقة، لأن في التجارة يُمكن شراء سلعة أو خدمة بسعر معين للأمر بالشراء ثم بيعها له بسعر أعلى. لذلك هناك تداخل بين مفهوم الوساطة المالية مع إنتاج وتبادل السلع والخدمات (عثمان، 2001).

من المعروف أن صيغ التمويل الإسلامية ، لاقت قبولاً كبيراً من المودعين والمستثمرين الذين يرغبون في التعامل مع المصارف وفق أحكام الشريعة الإسلامية. ويقدر حجم أصول هذه المصارف بحوالي مائتي مليار دولار حالياً. وبالرغم من أن صيغ التمويل الإسلامية تُعتبر من الناحية النظرية والعملية تطوراً لا يُستهان به لمفهوم العمل المصرفي ، إلا أن هناك كثير من المصاعب والتحديات التي تواجه تطور الصناعة المصرفية الإسلامية.

وتعرض العمل المصرفي الإسلامي إلى انتقادات كثيرة وبالتالي يلزمه وقفة تأمل ومراجعة وتقييم ذاتي يتم خلالها التعرف على مواطن الضعف ومواطن القوة. ويجب أن ينطلق هذا التقييم من البنوك الإسلامية نفسها. وعليها أن تجتهد في البحث عن حلول لمواجهة التحديات وتنويع المنتجات مع التوسع في صيغ المشاركة والمضاربة كأساس لعمليات التمويل وإلى التقليل إلى أقل الحدود من صيغة المرابحة.

أولاً. أهداف المصرف الإسلامي :

برزت أهمية المصرف الإسلامي في تبني أدوات تمويل لا تعتمد على الفائدة، لذلك فإن هدف المصرف الإسلامي هو تشجيع وتطوير التقدم الاقتصادي للمجتمع عن طريق لعب دور

أ. الودائع الجارية:

هي حسابات تُعطي لأصحابها الحق في الإيداع فيها والسحب منها بموجب شيكات أو أوامر دفع وذلك دون مشاركة منهم في الأرباح والخسائر التي يُحققها البنك حتى إن البعض يعتبرها قرض حسن يقدمه العميل للبنك دون مقابل. وتسعى البنوك التقليدية والاسلامية إلى زيادة حجم الودائع الجارية لأنها تُمثل موارد مجانية. واتجهت المصارف الإسلامية إلى أن تحصل على إذن مكتوب من قبل العميل يعطيها الحق في استثمار الوديعة الجارية لحساب البنك وعلى مسؤوليته. فوفقاً لأحكام الفقهاء لا يلتزم البنك رد قيمة الوديعة ما لم يعرضها للتلف أو الفقدان من جراء سوء الإدارة. كما لا يجوز للبنك استثمار الوديعة بشكل يعرضها لمخاطر الهلاك إلا بإذن صريح بذلك من صاحبها وعلى أن يظل البنك ضامناً لها.

يرى الاقتصاديون الإسلاميون أن مبدأ المضاربة في النظام المصرفي الإسلامي أكثر تحقيقاً للكفاءة في تخصيص للموارد المالية.

أما إذا استثمرت الوديعة بدون إذن صريح فيحق لصاحبها المشاركة في الأرباح المتولدة دون تحمله لأي جزء من الخسارة إذا حدثت. أما الودائع الاستثمارية العامة فيطلق عليها أحياناً حسابات أو ودائع الاستثمار المشترك على أساس أن البنك ينظر إليها كوحدة واحدة. كما لا يضع المودع شروطاً خاصة فيما يتعلق بمدة الوديعة. وهنا تقع على المودعين مسؤولية النتائج التي يسفر عنها استثمار وودائعهم.

بمعنى أنه إذا كان الاستثمار ممولاً بالكامل من أموال

إضافة إلى ما تقدم نجد أن من أهداف المصرف الإسلامي القيام بالعمليات المصرفية والتجارية وفقاً لمبدأ العدالة والربح المشروع، وتعبئة المدخرات الإسلامية وتوظيفها في مجالات إنتاجية، كالنشاطات الاقتصادية المقبولة والمتسقة مع القوانين الإسلامية وتشجيع المنافسة، وخلق التعاون مع المصارف الإسلامية الأخرى لدفع عملية التقدم الاقتصادي والرقى بالمجتمعات الإسلامية.

ولذلك يرى الاقتصاديون الإسلاميون أن النظام المصرفي الإسلامي الذي يقوم على مبدأ المضاربة يسهم في تحقيق العدالة والكفاءة والاستقرار والنمو. ويكون كفو لأنه أكثر ترشيداً وتوازناً في تخصيصه للموارد المالية بين المشاريع المتنافسة لأن الاعتبار الرئيسي في تخصيص الأموال في ظل النظام المصرفي الإسلامي وهو ربحية المشروعات ذات الصلة وليس العائد المأمون لرأس المال (أحمد، 1986).

ثانياً. الأنشطة المصرفية الإسلامية:

تقوم المصارف الإسلامية بأنشطتها المصرفية التي لا تتعارض مع مبادئ الإسلام. لا يقوم النظام المصرفي الإسلامي على فكرة العائد المحدد مسبقاً على رأس المال. ولا يعني تحريم الفائدة أن الحصول على رأس المال يكون بلا مقابل أو أنه ينبغي أن يكون متوفراً بدون تكلفة. ويسمح الإسلام بعائد على رأس المال شريطة أن يساهم رأس المال في عملية إنتاجية وأن يتعرض لمخاطر التجارة. وتنقسم الأنشطة المصرفية الإسلامية إلى أنشطة رئيسية وغير رئيسية.

1- الأنشطة المصرفية الرئيسية:

يقصد بها فتح حسابات الودائع مثل الودائع الجارية وودائع استثمارية عامة وودائع استثمارية مخصصة والودائع المشروطة.

الملائم للوديعة المشروطة هو المربحة والتأجير (مصطفى، 1999).

2- الأنشطة غير الرئيسية:

يقصد بها الأنشطة الأخرى مثل إصدار خطابات الضمان، وفتح الاعتمادات المستندية، استبدال العملة، خصم الأوراق المالية والتحويلات وأعمال المراسلة والتعامل في بعض الأوراق المالية.

تتميز الودائع في المصرف الاسلامي بعدم وجود عائد عليها الا اذا قبل صاحبها تحمل مخاطرة استثمارها وفق مبدأ الربح والخسارة.

أ. خطابات الضمان

هي نوع من المعاملات المصرفية التي تقدمها البنوك لعملائها من شركات ومؤسسات حكومية في مقابل عمولة متفق عليها لا تتجاوز 2% أو 3% من قيمة خطاب الضمان عن كل ثلاثة أشهر. ويتمثل خطاب الضمان في مستند يتعهد فيه البنك بأن يدفع إلى طرف ثالث عند حلول أجل معين مبلغاً معيناً يمثل التزام على عاتق العميل تجاه هذا الطرف وذلك في حالة عجز العميل أو عدم رغبته في السداد. ومن أبرز استخدامات خطاب الضمان في العطاءات (مزادات أو مناقصات) وفي مقابل خطاب الضمان يطلب البنك من العميل غطاء نقدي كامل أو جزئي في وديعة تعادل قيمتها قيمة العطاء المطلوب.

وقد أجاز الفقهاء خطابات الضمان عندما يقتصر صدورها بمهام يقوم بها البنك، وفي هذه الحالة يكون الأجر مقابل الوكالة وليس

المودعين فإن أرباحه تعود عليهم وحدهم، وذلك بعد خصم أتعاب البنك التي تُحدد على أساس نسبة معينة من الأرباح المتولدة. أما إذا أسفر الاستثمار عن خسائر فلا يتحمل منها البنك شيئاً وإن كان لا يحصل على مقابل أتعاب الإدارة. أما إذا كان الاستثمار ممولاً من خليط من أموال المودعين والملاك فهنا يتم توزيع الأرباح والخسائر على الفريقين بنسبة مساهمة كل منهم.

ب. الودائع الاستثمارية :

يحدد المودع المشروع أو القطاع الذي يرغب توظيف الوديعة فيه. وبالتالي يكون مصير الوديعة وما يتولد عنها من ربح أو خسارة مرتبط بمصير الاستثمار الذي وجهت إليه الوديعة دون مسؤولية على البنك عن أي خسائر تحدث.

ج. الودائع المشروطة :

هي نوع مُستحدث من الودائع تأخذ به البنوك الإسلامية التي تعمل في دول وفقاً للقوانين المصرفية المطبقة على البنوك التقليدية. ويقوم البنك الإسلامي بقبول الوديعة المشروطة على أساس أنها حساب جارٍ يمكن استثماره لصالح العميل، إذا ما وجد البنك مشروعاً يحقق شروط المودع. فإذا ما توفرت هذه الشروط تتحول الوديعة من الحساب الجاري إلى حساب المشروع الذي ينفذ باسم العميل ولصالحه وتخرج العملية كلها من دفاتر البنك، وهنا يقتصر دور البنك على تنفيذ تعليمات العميل بخصوص المشروع. ويلعب البنك الإسلامي في هذه الحالة دور أمين الاستثمار الذي تمارسه البنوك التقليدية. لذلك نجد أن مجال الاستثمار

الكفالة وبذلك تدخل في عداد الأعمال المصرفية الجائزة شرعاً. أما فتح الاعتمادات المستندية فهي وثيقة في شكل خطاب صادر من بنك محلي لصالح مصدر أجنبي بناءً على طلب أحد عملاء البنك وذلك في مقابل عمولة ويتضمن الخطاب تعهداً بدفع أو قبول كمبيالة مرفقاً بها مستندات الشحن التي يشترط فيها أن تكون مطابقة لشروط الاعتماد من أهمها أن تكون البضاعة غير محظورة اسلامياً، وعلى العميل أن يضع تحت تصرف البنك المبلغ الكافي لتغطية القيمة الكلية للبضاعة محل الاعتماد. فإذا لم يكن لدى العميل المبلغ الكافي لتغطية القيمة فعليه سدادها فيما بعد فهذا يختلف المعاملة بين البنك الإسلامي والبنك التقليدي حيث عادة ما يطلب الأخير في مثل هذه الحالة زيادة على المبلغ المستحق على العميل وهذه الزيادة تعتبرها البنوك الإسلامية فائدة على الأموال التي دفعها البنك نيابة عن العميل.

ب . خصم الأوراق التجارية:

أبرز مثال لها الكمبيالة، وهي مستند مديونية بمبلغ محدد على شخص معين يستحق في تاريخ لاحق. ووفقاً للنظام التقليدي يجوز للدائن التقدم للبنك للحصول على قيمتها نقداً قبل تاريخ الاستحقاق في مقابل تنازل عن جزء من قيمتها ولا يزال ذلك موضع خلاف في النظام الإسلامي.

ج. التحويلات الداخلية والخارجية:

يجوز للبنك الإسلامي القيام بالتحويلات من حساب إلى آخر وإلى بنك محلي أو أجنبي وما يستتبع ذلك من تحويل العملة المحلية إلى عملة أجنبية ويتقاضى عمولات عن ذلك. كما يقيم المصرف الإسلامي علاقة عمل مع مصرف آخر في بلد أجنبي لخدمة العملاء أو لخدمة أغراضه الذاتية، مثل خدمات أعمال المقاصة،

وقبض المدفوعات، وجمع المعلومات، بشرط ألا تنطوي المعاملة على فوائد أخذ وعطاء.

د . التعامل في الأوراق المالية:

تشمل بشكل أساسي الأسهم والسندات ولكن المصرف الإسلامي لا يتعامل بالسندات سواء كان التعامل لحساب البنك أو لحساب العميل لأنه يتضمن فوائد، كما لا يتعامل مع الأسهم الممتازة التي تحمل عادة قسيمة (كوبوناً) بنسبة محددة ومعلومة مسبقاً. لكن التعامل في الأسهم العادية فهو نشاط مشروع على أساس ان حامل الأسهم يشارك في نتائج النشاط ربحاً أو خسارة، على شرط أن يكون المنشأة المصدرة للسهم تتعامل في نشاط يتفق مع القوانين الإسلامية (أحمد، 2001).

المرابحة، القرض الحسن، الأيجارة، التكافل وبيع السلم هي أبرز الأدوات المالية الإسلامية.

وهناك أنشطة مصرفية أخرى مقبولة شرعاً ويمكن الحصول على عمولة في مقابلها مثل قيام البنك بتأجير الخزائن وإصدار الأوراق المالية التي يقرها الشرع وإدارة محفظة الأوراق المالية التي تتكون من أسهم عادية لمنشآت لا تمارس نشاطاً يتعارض مع الشريعة وحفظ الأوراق التجارية من كمبيالات وسندات أذنية وشيكات.

ثالثاً - الأدوات المالية الإسلامية :

من أهم أساليب التمويل الإسلامية: الشراكة، المضاربة، المرابحة، القرض الحسن، الأيجارة، التكافل وبيع السلم.

1- الشراكة :

الشراكة (أو الشركة) هي صورة من المشاركة وتعني

فيعطي البنك العميل الحق في أن يحل محله وذلك بشراء حصته بعد فترة معينة على دفعة واحدة أو على دفعات. ويجوز للبنك أيضاً أن يبيع حصته لطرف ثالث غير الشريك الأصلي كما يجوز للعميل نفس الشيء.

تقوم الشراكة على مبدأ خلط مال البنك بمال الغير لاستخدامها في إقامة مشروع أو شراء بضاعة أو بيعها

2- المضاربة :

تعني اتحاد المال المقدم من أحد الأطراف والعمل المقدم من طرف آخر بهدف تنفيذ مشروع استثماري ما. يطلق على الطرف الأول رب المال والطرف الآخر رب العمل أو المضارب. وتقوم المضاربة على أن العائد الذي يحصل عليه الشركاء يتفرع فقط من تحقيق الأرباح ويكون للمضارب نصيب في الربح يتفق عليه عند وقوع خسارة لا يتحمل المضارب شيئاً طالما أنه لم يثبت تقصيره أو تعمده، كما لا يحصل على مقابل لمجهوده في حالة وقوعها كما يجوز النص في التعاقد على حصول المضارب على أجر إلى جانب حصة الأرباح وهنا يكون المضارب مخاطراً بنصيبه في الربح فقط.

وتتكيف العلاقة بين البنك والمودعين وأرباب العمل على ثلاثة أشكال : أولاً إذا كان رأس المال مصدره أموال الملاك إضافة للودائع الجارية حينئذ يكون البنك هو رب المال ويكون الشريك بالعمل هو المضارب. ثانياً إذا كان رأس المال مصدره الودائع الاستثمارية حينئذ يأخذ البنك صفتين ؛ إحداهما مضارب بحصة شائعة

خلط مال البنك بمال الغير بطريقة لا تميزها عن بعضها البعض وذلك بغرض استخدامها في إقامة مشروع أو شراء بضاعة أو بيعها. ويقسم الربح والخسارة بين الشركاء على أساس حصة كل منهم في رأس المال. أما إذا تولى أحد الشركاء مسئولية الإدارة، حينئذ يخصص له نسبة أو حصة في صافي الربح قبل اقتسامه وذلك حسب ما ينص عليه عقد الشراكة ويميزه المعاملات بين أربعة أنواع من الشراكة هي:

• شركة المفاوضة: وتقوم على أساس بلوغ سن الرشد والتساوي في كل من حصة المساهمة والربح والخسارة والمسئولية عن أداء العمل. ولكل شريك سلطة التصرف نيابة عن الآخرين بمعنى تفويض كل شريك للآخرين في التصرف ليكون وكيلًا وكفيلًا في نفس الوقت.

• شركة الضمان: لا تشترط بلوغ سن الرشد ولا تساوي حصص رأس المال، وكل شريك يعتبر وكيلًا عن الشركاء الآخرين لكنه ليس كفيلاً. ويتم توزيع الربح والخسارة حسب حصص رأس المال.

• شركة الأبدان: لا يكون للشركة رأسمال، فمساهمة الشركاء هي بمهاراتهم وجهدهم البدني والذهني.

• شركة الوجوه: ليس لها رأسمال أيضاً، فهي تقوم على وجهة الشركاء بين الناس وعلى سمعتهم الائتمانية وصلاتهم التي تساعد في إنجاز أعمال الشركة (سعود، 1992).

والشراكة عادة نوعان، شراكة ثابتة وشراكة متناقصة. فالشراكة الثابتة يشترك العميل مع البنك في رأس المال وتبقى الحصص على ما هي عليه حتى نهاية المشروع. أما الشراكة المتناقصة،

تملك البنك للبضاعة قبل تسليمها للعميل أو إذا كان الوعد بالشراء للعميل غير ملزم. يقول البعض أنه إذا اقتصر تملك البنك للبضاعة لبضع لحظات حينئذ ينحصر دور البنك في تمويل العملية ويكون هامش الربح متمشياً مع سعر الفائدة الجاري في السوق خاصة إذا كان الأمر ملزم بالشراء (سعود، 1992).

وتتأثر صيغة المربحة بنصيب الأسد عمليات المصارف الإسلامية على التجارة.

تعني المضاربة اتحاد المال المقدم من أحد الأطراف والعمل المقدم من طرف آخر بهدف تنفيذ مشروع استثماري ما.

4- الإجارة :

يُقصد بها تأجير الأصول المنتجة. وهناك نوعين من التأجير: التمويل أو الرأسمالي والتمويل التشغيلي؛ النوع الأول وهو اتفاق قطعي لا رجعة فيه بين العميل والبنك ، ويشترط فيه البنك أصلاً رأسمالياً عادة ما يتمثل في آلة يؤجرها للعميل لفترة يتفق عليها وتظل ملكية الأصل من حق البنك والاستخدام من حق العميل في مقابل قسط إيجار متفق عليه، وفي نهاية المدة المتفق عليها يعود الأصل المستأجر للبنك. أما النوع الثاني أي التأجير التشغيلي يمكن إلغائه وأن فترة التأجير عادة ما تكون قصيرة ، إضافة إلى مسئولية البنك عن جميع نفقات الملكية بما فيها صيانة الأصل وإصلاحه.

5- القرض الحسن :

هو القرض الذي يرد إلى المقرض عند نهاية المدة المتفق عليها دون أن تدفع عنه فوائد ودون أن يكون للمقرض الحق في المشاركة في أرباح وخسائر المشروع

معلومة من الربح بينه وبين رب المال وهم أصحاب الودائع الاستثمارية العامة، الأخرى عندما يدفع البنك بمال المضاربة إلى طرف آخر - هو الشريك بالعمل في النشاط الاستثماري على أساس حصة شائعة معلومة من الربح ويطلق على هذه العملية بإعادة المضاربة. هنا يأخذ البنك الصفة الثانية وهي صفة رب المال أما الشريك بالعمل فيكون هو المضارب. أما الشكل الثالث فهو إذا كان رأس المال مصدره الودائع المخصصة والمشروطة هنا تصبح المضاربة مقيدة بالقيود التي يحددها المودع لنوع ومكان وزمان الاستثمار.

3- المربحة :

يحدد العميل مواصفات وسعر السلعة التي يريد شراءها على أن يقوم البنك بشرائها وإعادة بيعها للعميل بإضافة العمولة أو هامش الربح إلى سعر السلعة. وتلعب المربحة دوراً فعالاً في تمويل عمليات التجارة الداخلية والخارجية سواء تمثلت البضاعة محل المربحة في أصول ثابتة مثل الآلات والعدد أو في أصول متداولة مثل المواد الخام والسلع الجاهزة للاستهلاك.

ويجوز مطالبة البنك للعميل دفع عربون أو مقدم فوري أو ضمان بالدفع. ولا يجوز للبنك أن يغالي في هامش الربح مستغلاً حاجة العميل للتمويل أو عدم توافر السلعة في السوق. فإذا تعذر سداد الأقساط في موعدها ووافق البنك على التأجيل مقابل زيادة في قيمة القسط، فإن الزيادة تكون في حقيقة أمرها زيادة ربوية، ويقوم اتفاق المربحة على أساس الوعد بالشراء وليس الإلزام النهائي به.

والمربحة المشروعة ينبغي أن يتحمل فيها البنك مخاطر الصفقة إلى أن تنتقل البضاعة إلى العميل، لذلك تزداد مخاطر عملية المربحة كلما امتدت فترة

وبما أن قطاع الزراعة في الدول العربية ما زال متأخراً في تعامله مع مؤسسات التمويل التقليدية والإسلامية. لذلك نلاحظ من جدول (2) الذي يوضح أنصبة القطاعات الاقتصادية من إجمالي التمويل التي قامت به الدول المدرجة في الجدول ، نجد أن نصيب قطاع الزراعة بلغ حوالي 2.4% للفترة 1994-1996.

المرابحة هي قيام البنك بشراء سلعة محددة المواصفات والسعر من قبل العميل وإعادة بيعها له بهامش ربح.

7- تمويل الاستصناع؛

عرفه العلماء بأنه عقد يشتري به في الحال شيئاً يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بأوصاف معينة وبثمن مُحدد. ويُعتبر الاستصناع عقد بيع إلا أنه يُخالف البيع المطلق من حيث اشتراط العمل فيه إذ هو بيع عين شرط فيه العمل. والمعروف أن البيع لا يشترط فيه العمل. وأهم شروط الاستصناع ثلاثة، أولها: الصيغة، ويقصد بها الإيجاب والقبول، وثانيهما العاقدان، ويقصد بهما المستصنع والصانع أما الثالثة فهي: المحل ويقصد بها العين التي يطلب صناعتها. إضافة إلى ذلك يجب أن يكون المستصنع معلوماً، ولا يُصبح معلوماً إلا ببيان جنس المصنوع ونوعه. ويجب على المستصنع أن يصف المصنوع للصانع وصفاً يمنع حدوث نزاع، لجهالة شيء من أوصافه وأن يكون المستصنع مما يجري فيه التعامل بين الناس، لأن عقد الاستصناع أجزى على خلاف القياس، استحساناً لحاجة الناس إليه، وما لا

الذي استثمر فيه قيمة القرض. وعادة يتم تخصيص هذا النوع من التمويل لتفريغ كرب الأفراد وتمويل الأعمال الصغيرة. حيث لا يتوقع من البنك الإسلامي أن يتوسع في هذا النوع من القروض لأن أموال البنك في معظمها أموال المودعين الذين يهدفون من استثمارها الحصول على عائد ملائم لذلك فإن من بين المصادر التي يمكن أن يمول منها القرض الحسن هي زكاة المال المستحقة على أموال مساهمي البنك الإسلامي ومن يوكله من المودعين والمتعاملين. كذلك يمكن استخدام نسبة من الودائع الجارية كقروض حسنة للحكومة تستخدمها في تمويل المشروعات ذات النفع الاجتماعي والتي لا يتولد عنها أي عائد. وبالطبع لا ينطوي إقراض الحكومة على قدر يذكر من المخاطر.

6- بيع السلم :

يقصد به استعجال رأس المال وتقديمه، حيث يقوم المصرف بشراء بضاعة يتم تسليمها آجلاً ولكن يقوم بالدفع عاجلاً. أو العكس بأن يقوم المصرف ببيع بضاعة آجلاً ويتسلم ثمنها عاجلاً. وفي هذه الصيغة من التمويل الإسلامي فإن ثمن البضاعة ثابت ولكن يدفع مقدماً قبل استلام البضاعة التي يتم تسليمها مؤخراً في وقت يتفق عليه. ويجب أن يكون مقدار وصفة ونوع البضاعة معلومة (سراج، 1993).

هذه الصيغة من التمويل كانت سائدة ضمن عقود البيع في صدر الإسلام وبعده. وقد استخدمتها المصارف الإسلامية ضمن عملياتها الاستثمارية في تمويل القطاعات ذات الأولوية خاصة في مجال التمويل الزراعي وملحقاته.

وهناك بطاقة تستخدم في شراء البضائع والخدمات والمسألة الأساسية التي تقوم عليها البطاقة هنا هي الحسم الذي تحصل عليه شركة البطاقة من أثمان البضائع والخدمات. وعند سداد الاثمان إلى أصحابها فإنها لا تدفع إليها نفس المبالغ التي يتم مطابقتها أصحاب البضائع والخدمات إلى شركة البطاقة وأن لحامل البطاقة علاقة بذلك لأنه هو الذي تعامل بالبطاقة ولولا تعامله لما وجد السبب لتحميل تلك الفوائد فيكون بهذا معيناً على تعامل محرم بل ذهب بعض العلماء المسلمين إلى أن البطاقة عبارة عن فتح اعتماد للعميل لشراء ما يحتاجه على أن يقوم بسداد القيمة في موعد محدد وإن المبلغ قرض من مصدر البطاقة لقاء عمولة.

تمويل الاستصناع هو عقد لشراء سلعة مصنعة بمواد ومواصفات محددة من قبل الشاري وبثمن محدد.

وهناك تكييف آخر لهذه النسبة التي تحصل عليها شركة البطاقة من أصحاب المتاجر والخدمات وهي عمولة على تحصيل الثمن من العميل حامل البطاقة لدفعه إلى أصحاب المحلات والخدمات مع مراعاة أن العملية فيها تقديم وتأخير اقتضاهما سهولة أداء المهمة المزدوجة وهي تحصيل الفواتير وأداء المبالغ لمستحقيها، فقد بادرت شركة البطاقة بالدفع من طرفها لقيمة الفواتير إلى أصحاب المحلات والخدمات ثم حصلت من حاملي البطاقة وذلك لضبط التزاماتها مع أصحاب البضائع والخدمات إذ لا تستطيع شركة البطاقة ضبط مواعيد التحصيل من العملاء علماً أنه يمكنها التحكم فيما تدفعه من عندها ثم تقوم بتحصيله.

يتعامل الناس فيه يرجع فيه للقياس، فيحمل على السلم، وبأخذ أحكامه، أي أنه يجيء سلماً لا استصناعاً. أيضاً يجب أن يكون العمل والعين، كلاهما، من الصانع إذ لو كانت العين من المستصنع كان العقد: إجارة آدمي. ولما كان عقد الاستصناع بيعاً وليس وعداً مُجرداً، فإنه إذا انعقد فليس لأحد العاقدين الرجوع عنه بدون رضا الآخر. فيجبر الصانع على عمل الشيء المطلوب، وليس له الرجوع عنه، وكذلك ليس للمستصنع أن يرجع عنه، لأنه لو جعل له الخيار: للحق البائع أضرار، لأنه قد لا يرغب في المصنوع أحد غير المستصنع.

أما إذا كان المصنوع غير موافق للأوصاف المطلوبة أي أن النقص الموجود فيه من قبيل العيب، فللمستصنع خيار العيب. وإن كان من قبيل الوصف، فله خيار الوصف، إن شاء قبله، وإن شاء رده. ومتى قبله بعد رؤيته، فليس له حق رده. ولا يلزم في الاستصناع دفع الثمن حالاً (وقت العقد) إذ تعجيل دفع الثمن شرط في السلم لا في الاستصناع. وينتهي عقد الاستصناع بتمام الصنع وتسليم العين، وقبولها، وقبض الثمن. ويبطل بوفاء المستصنع أو الصانع لشبهه الإجارة (بيت التمويل، 1992)

8- بطاقات الائتمان :

هناك أنواع مختلفة من بطاقات الائتمان لكل منها شروطه والتزاماته التي يجب على حاملها أن يفي بها. "من هذه الأنواع هناك السحب النقدي فيما أن يشترط له توفير مبالغ في حساب الساحب ومحدد السحب بكمية محددة من النقود أو من قبيل السحب على المكشوف ويقوم البنك الذي صرف البطاقة بتغطية المبلغ المسحوب ولكن يترتب على ذلك إضافة نسبة معينة عن سعر صرف العملات المحلية وهذه الزيادة محرمة لأنه قرض تحققت منه زيادة وأجر نفعاً".

المال المستثمر نقداً. وهذا الشرط قد لا يتناسب مع حالة كثير من المودعين الذين يرغبون في ترك مالهم لفترة زمنية محددة تتناسب مع ظروفهم دون أدنى التزام بشأن العمر المقدر للمشروع الذي ستستثمر فيه ودائعهم. الأمر الآخر هو استحالة وجود مشروع استثماري بقيمة وعمر افتراضي يتوافق مع مبلغ وأجل الوديعة لكل مودع. أيضاً فإن تدخل البنك بصفته رب المال في أعمال المضارب يفسد عقد المضاربة. كما أن عدم التدخل يعني ثقة مطلقة في كفاءة وأمانة المضارب مما قد يكون لذلك آثاره الوخيمة.

تواجه المصارف الإسلامية تحدي توسيع عملية المشاركة والمضاربة والتي تعتبر أكثر صيغ التمويل اسهاماً في النشاط الإنتاجي.

وعلى الرغم من قلة نشاط المضاربة والشراكة، فإن العديد من المصارف الإسلامية اتجهت بعيداً عن التمويل الدائم لنشاط أصحاب المهن والحرف وصغار المنتجين ليعتبر في النهاية في تمويل مؤقت لأنشطة غير إنتاجية كالمرابحة وتمويل الاعتمادات المستندية للعملاء. وهناك نوع آخر من التمويل وهو تزويد العميل بالأموال التي يحتاجها لتمويل جزء من التكاليف الجارية للعمليات مثل دفع الأجور والإيجارات وتغطية تكاليف التسويق والإعلان، ويمثل ما يقدمه المصرف حصة مشاركة في رأس المال تعطيه الحق في المشاركة في الربح والخسارة. لذلك ينبغي مراعاة أن المشاركة من خلال التمويل المؤقت تبعد كل البعد عن المشاركة التي

ومن المقرر شرعاً جواز أخذ أجر معلوم متفق عليه على كل من تحصيل الدين أو توصيل الدين وما يجوز أخذه من الطرفين يجوز أخذه من أحدهما كما هو الحال في عمولة السمسرة، إذ يجوز اشتراطها على كل من البائع والمشتري أو على واحد منهما فقط. ويقول العلماء أنه لا بد من التنبيه على أن عملية تحصيل الدين كنسبة معلومة منه هي وكالة بأجر وليس من التزامات الوكيل أن يؤدي للدائن من ماله وإلا صارت كفالة، وهناك تضاد بين مقتضى الكفالة لأنها عبارة عن ضمان وبين مقتضى الوكالة لأنها أمانة والذي يجب على الوكيل أن يؤدي ما وكل بتحصيله بعد قيامه بالتحصيل فعلاً. ولكن في نظام البطاقة تحملت شركة البطاقة التزاماً لا يلزمها وهو أن تؤدي أولاً ثم تطالب المدينين وذلك للسبب المشار إليه من إمكان التحكم في عملية الأداء دون عملية الاستيفاء ومن الواجب شرعاً أن لا يكون القصد من عمولة التحصيل أو من زيادة نسبتها إيجاد مقابلاً لعملية تسديد الفواتير لمستحقيها قبل عملية تحصيلها وإلا كان فيه إخفاء للمراباة ضمن الوكالة وهذا مالا يتوافر هنا للتفاوت الكبير في مدة الأجل الفعلي لكل من المديونية واستحقاق للدين وعدم الربط العقدي بينها" (حسين، 1996).

رابعاً - قضايا وتحديات:

هناك مشاكل حدت من توسع البنوك الإسلامية في عملية المشاركة والمضاربة والتي تعتبر أكثر صيغ التمويل التي تصب مباشرة في النشاط الإنتاجي. ومن ضمن هذه المشاكل على سبيل المثال أن عملية المضاربة تحدد بمدة معينة مما يؤدي إلى إفسادها. فالمضاربة يشترط فيها أن تستمر حتى تصفي العملية ويتم تحصيل قيمة

يجب أن تركز عليها المصارف الإسلامية والتي ينبغي أن تنصرف إلى المساهمة في تأسيس الشركات خاصة الشركات الإنتاجية ، والمشاركة في التي تنصرف إلى شراء أصول ثابتة لمنشآت قائمة . هذه الصيغ من المشاركة هي التي تضيف إلى القوة الإنتاجية وتتيح فرصاً للعمالة وهو ما يتسق مع الهدف الذي من أجله ظهرت فكرة المصرف الإسلامي .

هناك قضية أخرى وهي مشكلة فائض السيولة، حيث تميل المصارف الإسلامية للاحتفاظ بنسبة سيولة إلى الودائع أكبر من المصارف التقليدية. وذلك يرجع إلى أن جزءاً كبيراً من حسابات الادخار التي يملكها المودعون لا يريدون المخاطرة فيها ولا يهتمهم كسب الأرباح على مدخراتهم. وهذه المدخرات المضمونة من قبل البنك يمكن سحبها في أي وقت لذلك يميل

المصرف الإسلامي للاحتفاظ بنسبة سيولة عالية. وتعد مشكلة المماطلة في تسديد الديون من أهم المشاكل التي تواجهها البنوك الإسلامية في الوقت الحاضر. ولعل ما يزيد من خطورة هذه المشكلة تبني أكثر البنوك الإسلامية صيغ التمويل التي يترتب عليها ديون مثل بيع المرابحة للأمر بالشراء. ولذلك كانت الديون تمثل نسبة عالية من أصول البنوك الإسلامية.

وهناك قضية القروض الاستهلاكية حيث نجد أن المصرف الإسلامي لا يتعامل بالفائدة وبالتالي لا يعطي أهمية تذكر إلى القروض الاستهلاكية وذلك لقلة الأرصدة المحددة في هذه المصارف لهذا النوع من القروض الذي لا يدرربحاً.

المراجع

- أنور هافان فوناش، أزمة شرق آسيا: عبر البلدان المؤتمر الإسلامي، مجلة التعاون الاقتصادي بين الدول العربية، المجلد الثاني والعشرون، أنقرة، 2001.
- عثمان بابكر، نمو الصناعة المصرفية الإسلامية والتحديات التي تواجهها، مؤتمر "آفاق مستقبل المصارف الإسلامية وتحديات العولمة"، عقد بالكويت، فبراير، 2001.
- أحمد محي الدين، عمل شركات الاستثمار الإسلامية في السوق العالمية، بنك البركة الإسلامي للاستثمار، البحرين، 1986.
- مصطفى كمال السيد، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، مطابع غباشي، طنطا، مصر، 1999.
- سعود محمد الليفة، تحول المصرف الربوي إلى مصرف إسلامي، منشورات مركز المخطوطات والتراث والوثائق، الكويت، 1992.
- سراج الدين عثمان مصطفى وعبدالهادي يعقوب، بيع السلم، قسم البحوث الفقهية والشرعية والفتوى، إدارة التخطيط، كراسة رقم 4، الخرطوم، 1993.
- بيت التمويل الكويتي، دليل المصطلحات الفقهية والاقتصادية، مطابع دار الصفوة للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 1992.