

آفاق جديدة في المصرفية الإسلامية

نص المحاضرة التي القاها :

د. محمد العلي القرني

أستاذ الاقتصاد الإسلامي - جامعة الملك عبدالعزيز - جدة

في مركز الثقافة - حي السفارات- مدينة الرياض

مساء يوم السبت ٢٠ شعبان ١٤٢٣ هـ الموافق ٢٦ أكتوبر ٢٠٠٢ م

برعاية : إدارة الإستثمار، البنك الأهلي التجاري

ان الحمد لله نحمده ونستعين به ونستغفره ونستهديه ونصلي
ونسلم على عبده ورسوله محمد وعلى آله وصحبه ومن اهتدى بهديه
واستن بسنته.

اللهم الهما الصواب وآتنا الحكمة وفصل الخطاب :

إخواني، السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ثم بعد :

فلعلي ابدأ بتقديم شكري الجزيل لمنظمي هذا اللقاء وأخص
بالذكر البنك الأهلي التجاري وكذلك الهيئة العليا لتطوير مدينة
الرياض ولكم جميعاً.

إن وظيفة البنوك إسلامية كانت أو غير ذلك هي الوساطة
المالية. الوساطة بين فئتين من أفراد المجتمع، تلك التي تتوافر على
موارد مالية تفيض عن حاجتها الآنية، وتلك التي تحتاج اليوم من
الموارد المالية مالا تتوافر عليه. أو بمعنى آخر التوسط بين
المدخرين، ومستخدمي الأموال لأغراض التجارة والاستهلاك.

وهذه الوظيفة قديمة وهي سابقة حتى لاختراع النقود فقد ذكر
المؤرخون ان الفراعنة كانوا يقيمون صوامع غلال فمن فاض عنده
القمح في يومه منهم اودع الفائض فيها ومن احتاج اقترض من

الصومعة ليرده فيما بعد وهكذا، فهذه صيغة للوساطة بين أصحاب الفائض وأصحاب العجز.

ولا يختلف عمل البنك كثيراً عن ذلك. فالبank مؤسسة تقترض من أصحاب الفائض أي المدخرين (فالحسابات المصرفية كلها قروض) ثم هذه البنوك تقرض أصحاب العجز أي التجار وغيرهم.

ان وظيفة الوساطة المالية بالغة الأهمية لم تستغن عنها المجتمعات في القديم وهي احوج اليها اليوم من أي وقت مضى. لماذا؟ لان الامر فيها يتعلق بكفاءة عمل النظام الاقتصادي فبدون الوساطة المالية تتعطل الموارد الاقتصادية الحقيقية لان النقود هي أوامر على الموارد الحقيقية فإذا تعرقل تحرك النقود تعرقل قيامها بتحريك تلك الموارد نحو مزيد من الانتاج والنمو الاقتصادي.

يعتقد بعض المؤرخين ان صيغة الوساطة المالية القائمة على عقد القرض (أي الاقتراض ثم الاقراض) قد عرفت في اوروبا منذ عهد الاغريق.

ومع ذلك فإن هذه الصيغة القائمة على القرض لم تنتقل الى بلاد الاسلام فقد اعتمدت صيغ نقل المدخرات من فئة الفائض (أي المدخرين) الى فئة العجز في مجتمعات الاسلام القديمة على عقدي المضاربة والمشاركة وهذا ما اثبته المؤرخون الاقتصاديون ومنهم ابراهام يود يفتش المؤرخ المشهور.

واليوم تبرز المشكلة نفسها في مجتمعات الإسلام.

ذلك ان مؤسسة الوساطة المالية التي تقترض ثم تقترض لا يمكن ان تنهض بوظيفتها إلا باشتراط الزيادة على القرض وذلك من الربا المحرم، المجمع على تحريمه.

ولذلك كانت المحطة الأولى في التاريخ المعاصر للمصرفية الإسلامية هي تصميم نموذج لمؤسسة تنهض بوظيفة الوساطة المالية ولكن ليس اعتماداً على الاقتراض ثم الاقراض وإنما اعتماداً على جمع الاموال من المدخرين على أساس الاشتراك في الربح والخسارة ثم تقديم التسهيلات للمستثمرين ايضاً على اساس الربح والخسارة. فصار عملها قائماً على الامانة.

لقد رأى المنظرون الاوائل للمصرفية الإسلامية، ان تطور المجتمع الاسلامي مر بفترة شل فيها نموه وتقدمه الذاتي بسبب الاستعمار، ولو ان هذا النمو كان أخذ مساره الطبيعي لتطورت الصيغ التي استخدمها المسلمون قديماً، وهي المضاربة والمشاركة، تطورت لتصبح مؤسسات متخصصة في الوساطة المالية وصارت بنوكاً عندما بدأ عصر المؤسسات في تاريخ المجتمعات الإنسانية.

والمضاربة عقد شركة في الربح والمشاركة عقد شركة في المال كما هو معروف.

ان النموذج المقترح القائم على مؤسسة للوساطة المالية تأخذ الأموال مضاربة، أي على اساس الربح والخسارة، وتعطيها مضاربة (وان كان معتمداً على الأمانة) قادر على النهوض بوظيفة الوساطة المالية ولا يشوبه شائبه من الناحية النظرية لاننا نستطيع في التحليل النظري ان نبني النموذج على افتراض تحلي جميع الناس بالامانة والصدق. لكن الواقع يختلف عن ذلك، اذ ان الامانة لدى الأفراد في مجتمع اليوم هي دون المستوى المطلوب، وان اعتماد البنك في أموال ليست مملوكة له على امانة الطرف الآخر فيه مخاطرة كبيرة.

وهنا نأتي الى [المحطة الثانية](#) في تطور المصرفية الإسلامية وهي عقد المرابحة للآمر بالشراء.

إن المرابحة من عقود البيع التي عرفها المسلمون قديماً وهي لا تفترق عن بيع المساومة الذي يعرفه الناس إلا في مسألة ان المفاوضات بين البائع والمشتري تكون على معدل الربح وليس على الثمن اذ ان ثمن البيع يتحدد بما قامت به السلعة مضافاً إليه الربح المتفق عليه.

لكن عقد المرابحة بهذه الصيغة لا يصلح لعمل البنوك لان البنوك ليس عملها التجارة وانما هو الوساطة المالية، فالأموال التي

بيدها أموال المودعين وهي قصيرة الأجل فلا تحتل مخاطر التجارة وما فيها من انشاء المستودعات ونطح الأسواق وما الى ذلك.

لقد طورت البنوك الإسلامية صيغة جديدة للمرابحة سميت فيما بعد المرابحة للأمر بالشراء تميزا لها عن المرابحة الأصلية. هذا التطوير يعد حالة ممتازة من ما يسميه المصرفيون "الهندسة المالية". فالهندسة المالية كما هو معروف هي محاولة الانعتاق من محددات وقيود لا نستطيع القفز عليها للوصول الى الغرض المطلوب. وهذا هو بالضبط ما واجهته المصارف الإسلامية في هذه المرحلة: كيف يمكن لها تطوير صيغ جديدة تكون صالحة لوظيفة الوساطة المالية مع بقائها - أي هذه الصيغ - ضمن نطاق المباح. فطوروا ما يمكن ان نسميه "برنامج المرابحة"، الذي يبدأ بوعدهم من العمل بالشراء ثم بتملك السلعة من قبل البنك ثم بيعها بثمن مقسط الى العميل مع ربح متفق عليه مضافاً على تكلفة شرائها. وهكذا انتهينا الى صيغة مستحدثة مبنية على عقد المرابحة ولكنها صالحة لعمل البنوك، صالحة لوظيفة الوساطة المالية.

ولما كان أكثر عملاء البنوك انما يحتاجون الى التمويل المصرفي لانهم يرغبون في شراء شئ ما، لبت صيغة المرابحة للأمر بالشراء حاجات أكثر الناس وصارت صيغة التمويل الأساسية للعمل المصرفي الإسلامي. ولا ريب ان من عناصر ملائمتها لعمل البنوك انها بمجرد إنتهاء اجراءات البيع تولد ديوناً لا تختلف في

مخاطرها كثيراً عن القروض المصرفية المعهودة لأرباب البنوك. كل ذلك أدى إلى نمو كبير في المصرفين الإسلامية خلال الثمانينات وعقد التسعينات ويمكن المصرفية من ضبط مخاطرها عند المستوى المطلوب، والتعامل معها في دفاتر البنوك ضمن المعايير المحاسبية القائمة.

أما المحطة الثالثة لتطور المصرفية الإسلامية فكان دخول البنوك التقليدية في العمل المصرفي الإسلامي.

لقد ترتب على دخول المصارف التقليدية في مجال الخدمات المصرفية الإسلامية، وقد كان البنك الأهلي التجاري رائداً في هذا المجال، أن زادت حدة المنافسة بين البنوك التي تعمل في نطاق المصرفية الإسلامية، وترتب على ذلك سعي لا يعرف الكلل لتطوير المنتجات الجديدة، وهنا يظهر الأثر الهام الذي خلفته هذه البنوك على العمل المصرفي الإسلامي إذ هي تدخل فيه بخبرات طويلة عريقة والأهم من ذلك بقدرات عالية على تحمل المتطلبات المالية لتطوير المنتجات.

لم تكن المرابحة هي الصيغة الوحيدة وإن كانت الأهم، فقد عملت المصارف الإسلامية بالاستئناس الذي يمثل تطويره ليكون صالحاً لأغراض الوساطة المالية حالة أخرى في الهندسة المالية وكذلك عقد المضاربة والسلم فتمكن عملاء المصرفية الإسلامية بناء

على ذلك من الحصول على السلع والخدمات وتمويل المشاريع
العمرانية وما الى ذلك.

ولكن بقيت المصرفية الإسلامية عاجزة عن مجاراة المصارف
التقليدية في تمكين العميل من الحصول على النقود عند حاجته لها.

وهنا تأتي المحطة الرابعة وهي اكتشاف المصارف بقيادة
البنك الأهلي التجاري للإمكانيات الكبيرة التي يتيحها التورق.

والتورق هو طلب الورق أي الدراهم، وهي ان يشتري
الانسان سلعة من بائع بالآجل ثم يبيعها الى آخر بالنقد فيحصل على
ما يحتاج من النقود. والتورق ليس بجديد بل قد استخدمه الناس
قديمًا وحديثًا، ثم انتشر العمل به في السيارات في بلادنا حيث دلت
دراسات على ان اكثر من ٥٠% من مبيعات البنوك للسيارات
بالمراوحة كان غرض المشتري منها اعادة البيع للحصول على
النقود. ما قامت به البنوك هو تنميط عملية التورق واختيار السلع
التي تتمتع بالسيولة والاستقرار النسبي في الأسعار بحيث لا يترتب
على اعادة البيع خسارة على العميل.

وسوف تثبت الأيام القادمة ان التورق محطة رئيسة لتطور
العمل المصرفي الإسلامي. ومخطئ من يظن ان انتشار التورق لم
يكن تطوراً ايجابياً للمصرفية الإسلامية ومرد مثل هذا الظن انهم
يرون الوجه الظاهر للتورق وهو حصول الفرد على الدراهم ولكنهم

يشكون ان العمليات التي تجري داخل جدران البنوك هي صورية لا حقيقة لها. ان الطريق الذي يسير عليه التورق في المصارف المحلية هو في اتجاه ما يسمى بتمويل المخزون **Inventory Finance** وهو من حاجات التمويل الأساسية لكل اقتصاد حديث ولذلك سيأتي اليوم الذي تغطي فيه معاملات التورق حاجات جميع المنتجين الى التمويل قصير الأجل. ويتحقق من خلال ذلك احد اهم عناصر التميز في المصرفية الإسلامية وهو الغاء الفجوة بين القطاع المالي والقطاع الحقيقي في الاقتصاد.

كل ذلك أفاق قديمة ومعاصرة فما هي الأفاق الجديدة والمحطات القادمة للعمل المصرفي الإسلامي.

اول هذه **المحطات** بطاقة الائتمان الاسلامية.

نحن نعرف ان البنوك الإسلامية قد اصدرت منذ سنوات بطاقات الدفع وبطاقات الاعتماد والتي تسمى باللغة الانجليزية **Debit و Charge**. ولكن كلا النوعين لا يقدم تسهيلات ائتمانية لحاملها بحيث يتمكن من دفع ما عليه على اقساط في مدة سنة أو نحو ذلك. ان البطاقات الائتمانية التقليدية تعد اسرع الخدمات المصرفية نمواً واكثرها ربحاً.

وقبل نهاية العام الحالي سيطرح في اسواقنا ثلاثة نماذج من بطاقات الائتمان تمكن حاملها من استخدامها للمشتريات وسحب

النقود ثم دفع ما عليه مقسطاً على مدة سنة او سنتين والمهم في الأمر انه قد جرى تصميمها بطريقة منضبطة شرعياً.

مرة أخرى ينجح المهندسون الماليون في ايجاد الصيغ القادرة على ان الوفاء بحاجات الناس الى بطاقة ائتمانية تكون بديلاً عن البطاقات المعتادة مع بقائها ضمن نطاق الاباحة الشرعية. وكل نموذج من هذه البطاقات معتمد على فكرة مختلفة وتصور شرعي خاص به وان كانت جميعاً تحقق نفس الغرض.

وكما اصبح منتج التورق في البنوك المحلية الآن بديلاً عن القروض الشخصية، سوف تصبح البطاقة الائتمانية الجديدة بديلاً عن البطاقات التقليدية. وكل ذلك لايقارن بواحد من **الافاق الجديدة** للمصرفية الإسلامية سيظهر بصورة مؤثرة في السنوات القليلة القادمة الا وهو تمويل تملك المساكن بصيغ مقبولة من الناحية الشرعية من قبل البنوك المحلية.

لطالما انتقدت بنوكنا في انها تعزف عن تلبية هذه الحاجة الاساسية للمواطن. وعزوفها عن ذلك لم يكن إلا لحصافة القائمين عليها وحرصهم على ضبط المخاطر ضمن النطاق المطلوب. ان المشكلة التي تواجهها البنوك هي ان تمويل المساكن يحتاج الى مدد طويلة ٢٠ إلى ٣٠ سنة.

ولا يمكن للبنوك ان تدخل في عقود تولد هذا النوع من الأصول مالم يتوفر لها شرطان الأول امكانية بيع هذه الأصول عند حاجتها الى السيولة عن طريق تحويلها الى اوراق مالية وليس هذا ممكناً في بلادنا لعدم وجود سوق متطورة لرأس المال. والشرط الثاني ان يكون العائد على التمويل متغيراً لان ارتباط البنك بعقد طويل ذا عائد ثابت يتضمن مخاطر كبيرة.

ان الصيغ المستحدثة لعقد التأجير مع الوعد بالبيع مكنت البنوك من تبني برامج ممتازة لتمويل المساكن قادرة على تلبية حاجة الناس الى تمويل طويل الاجل مع امكانيات تصكيك الأصول ثم بيعها الى مستثمرين. ومكن عقد التأجير من بناء عملية التمويل على اساس العائد المتغير، لمرونة عقد التأجير مقارنة بالمرابحة.

وهكذا بدأت البنوك جميعاً في تطوير برامج تمويل المساكن بالصيغ الشرعية.

ومن الافاق الجديدة التي نجحت البنوك المحلية في تطويرها والتي ستمثل **محطة مهمة** ونقلة نوعية لا يستهان بها في المصرفية الإسلامية هي برامج التكافل والاستثمار.

لقد أمكن بناء على صيغة التأمين التعاوني التي صدر بها قرار من هيئة كبار العلماء تطوير برامج نافعة تساعد على زيادة

معدل الادخار، ضمن ترتيب يتضمن بديلاً مشروعاً عن التأمين على الحياة.

لقد طورت بعض البنوك برنامج الادخار والتكافل الذي يعطي الفرد الفرص لتصميم برنامج خاص به يمكنه من تحقيق أهدافه الاستثمارية مع وجود بديل للتأمين على الحياة معتمد على فكرة التأمين التعاوني.

ان الادخار من أهم عناصر النمو، وثابت ان المجتمعات التي استطاعت ان تحقق معدلاً عالياً من النمو انما كان ذلك معتمداً على معدل عالٍ للإدخار. ونحن متأخرون جداً في تطوير البرامج الادخارية ولذلك يعد مثل هذا البرنامج خطوة ايجابية قوية سيكون لها شأن عظيم في المستقبل.

ولا يتسع المجال للحديث عن الافاق العظيمة التي ستفتح للإدخار في بلادنا عند توطين عمليات التأمين وصدور نظام التأمين التعاوني وعندما يصدر نظام سوق المال الجديد في المملكة العربية السعودية، فإن عدداً من البنوك المحلية قد استعدت ببرامج منضبطة شرعياً من شأنها ان تحول جزءاً كبيراً من الثروة العقارية الى صكوك، أي اوراق مالية يمكن تداولها في السوق وتعطي الفرصة لصغار المدخرين في المشاركة في نتائج النشاطات الاقتصادية

للشركات الكبيرة وفي نفس الوقت توفر لتلك الشركات القدر الكافي من السيولة الذي يمكنها من التوسع.

ان هذا الأفق الجديد القادم في المصرفية الإسلامية الذي يدور حول فكرة الشراء ثم التأجير لن يقتصر على ايجاد فرص استثمارية متميزة لصغار المدخرين، بل سيزيد من مصادر الدخل المعتمدة على رسوم الخدمات بالنسبة للبنوك وهذا بحد ذاته تطور مهم.

يأتي البنك الى احد المستشفيات الكبيرة فيشتري المبنى الخاص بذلك المستشفى ثم يعيد تأجيره الى ذات المستشفى ولكن هذه العملية تمكن من إصدار اوراق مالية قابلة للتداول يمثل كل واحد منها ملكية مشاعة في ذلك المبنى ويحصل حاملها على عائد هو الايجار الشهري الذي سيدفعه المستشفى مع إتصاف هذه الاوراق بالسيولة لانها مدرجة في سوق منظمة. وفي نفس الوقت يحصل المستشفى على مبلغ ضخم ثمناً للمبنى يمكنه من تمويل مشروع مستشفى جديد.

ان عقود التأجير ستكون النقلة والمحطة القادمة للمصرفية الإسلامية وقد بدأت البنوك الآن في اكتشاف الامكانيات الهائلة لها ضمن نطاق المصرفية الإسلامية.

ومن الافاق الرحبة للعمل المصرفي الإسلامي الاستثمارات التي تديرها البنوك خارج ميزانيتها مثل صناديق الاستثمار ونحو

ذلك. ان اعطاء المستثمرين الفرصة لتحمل مخاطر الاستثمار بصورة مباشرة هي الأساس الذي قامت عليه فكرة صناديق الاستثمار وهو منسجم أتم الانسجام مع روح المصرفية الإسلامية التي تقوم في الأصل على الربح والخسارة. ولذلك لم يكن مستغرباً هذا التوسع الذي نراه في الصناديق الاستثمارية المنضبطة من الناحية الشرعية ليس في مجالات المرابحة فحسب، بل في الأسهم والتأجير والعقارات وغير ذلك الخ. ولا شك ان القيادة في هذا المجال هي لمضيفنا اليوم : البنك الأهلي التجاري.

اما الافق الجديد الذي ارجو ان لا يكون بعيداً فهو تمويل الحكومة.

لم تستطع المصرفية الإسلامية حتى الآن تقديم صيغ فعالة وقادرة على النهوض بحاجة الحكومة الى التمويل ضمن نطاق الاباحة الشرعية، مثل تمويل مشاريع البنية الأساسية وعجز الميزانية ونحو ذلك. وهناك تجارب متعددة في إصدار صكوك لتمويل الحكومة معتمدة على صيغة السلم أو الاجارة لاقت مستوى جيداً من النجاح. وهي في مزيد من التوسع والنمو. ليست المشكلة التي تواجه المصرفية الإسلامية في هذا الشأن هي وجود القدرات فهي متوافرة لكن المشكلة الأساسية هي وجود القوانين التي تمكن البنوك من تطوير صيغ التصكيك وتمويل الاصول الى اوراق مالية مع حصر دورها فيما تحسنه وهو إدارة المخاطر وليس الاحتفاظ بهذه الأصول

او تحمل ربحها وخسارتها بل ترك ذلك للأفراد والمؤسسات والشركات. هذا يعني اننا بحاجة الى قانون جديد للتوريق وتصكيك الأصول معتمد على وجود شخصيات اعتبارية ذات غرض خاص ومحدد يمكن لها ان تكون وعاء لتلك الأصول المملوكة بصورة غير مباشرة لحملة الصكوك وتقوم البنوك بإدارتها دون ان تدخلها في ميزانية البنك.

ونختم بالقول ان الشريعة ما أغلقت باباً للحرام إلا فتحت أبواباً للمباح والحلال. فالشريعة ليست عاجزة بل هي صالحة لكل زمان ومكان وإنما العجز قد يعتري المسلمين والقصور قد ينتابهم في الفهم الدقيق لأحكام الشريعة والفقهاء الصحيح بمقاصدها واغراضها.

والله سبحانه وتعالى أعلم و أحكم ،،،

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،،،