

المصارف الإسلامية : تميزها على المستوى الإقليمي

اعداد

د. محمد العلي القري

جامعة الملك عبد العزيز - جدة

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه.

مقارنة بين عمل المصرف الإسلامي والمصرف التقليدي

معلوم أن المصرف سواء كان إسلامياً أم كان تقليدياً وسيط مالي أي أنه يتوسط بين فئة الفائض (أي المدخرين) وفئة العجز (أي المتمولين).

يقوم عمل المصرف التقليدي على صيغة واحدة هي عقد القرض فهو يقترض من الفئة الأولى ويقترض إلى الفئة الثانية والربح بالنسبة للمؤسسة المصرفية هو الفرق بين العائد من القرض (للفئة الثانية) وتكاليف الحصول على الأموال (من الفئة الأولى) بما فيها الفائدة التي تدفع على الحسابات المؤجلة .

ومهما اختلفت الأسماء فإن جميع المعاملات التي يقوم بها البنك التقليدي تبدأ أو تثول إلى القرض بزيادة (عدا الخدمات الهامشية مثل تأجير الصناديق الحديثة وما أشبه ذلك) .

ولذلك فإن مصادر الأموال واستخدامتها بالنسبة للمصرف التقليدي هي :

مصادر الأموال :

رأس المال + الاحتياطيات (لا تمثل أكثر من ٨% من مجمل مصادر الأموال).

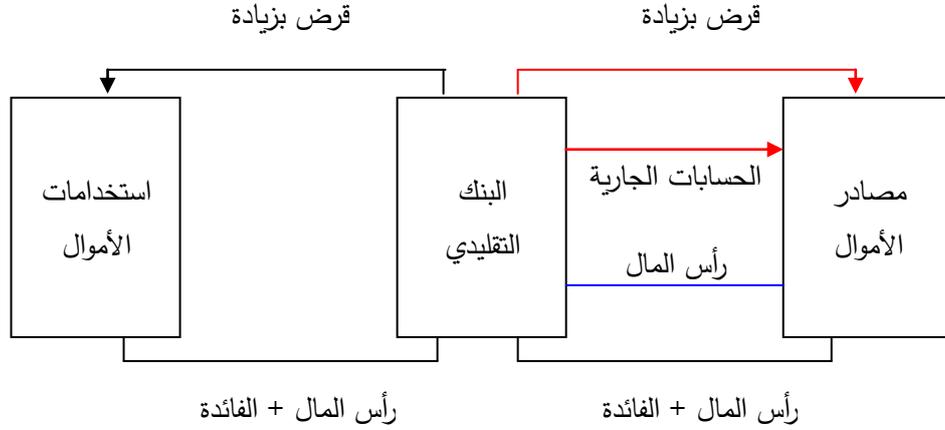
الودائع المؤجلة
الودائع الجارية
وتتمثل أكثر من ٩٠% من مصادر الأموال

استخدامات الأموال:

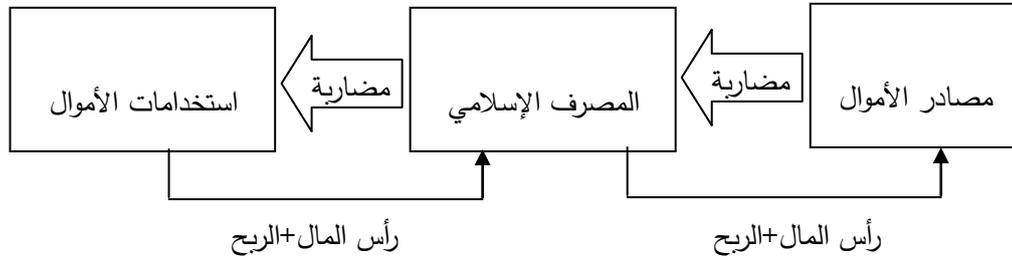
القروض المباشرة (قرض بزيادة هي الفائدة).

القروض غير المباشرة (شراء سندات الدين ونحوها).

طريقة عمل البنك التقليدي



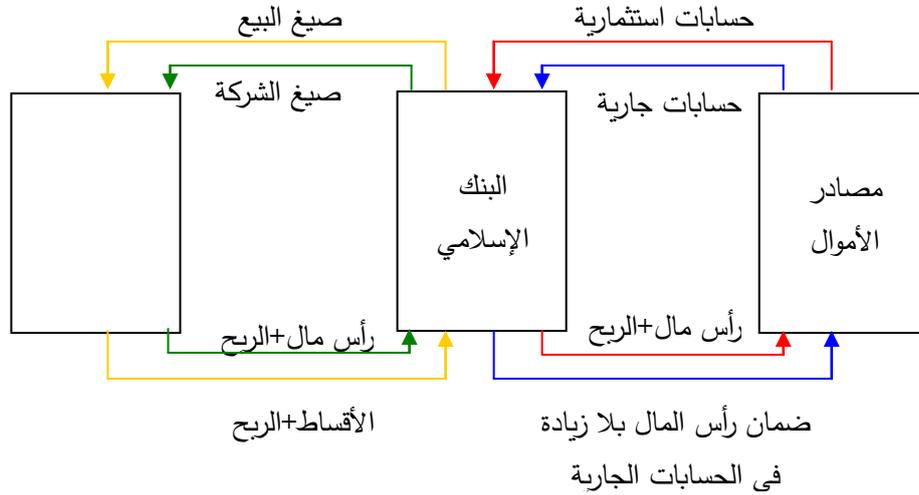
النموذج الأصلي للمصرف الإسلامي هو التوسط بين فئة العجز وفئة الفائض بصيغة المضارب يضارب أي أن البنك يأخذ الأموال مضاربة من المدخرين فيكون المدخر رب مال ويكون البنك عاملاً ويتفقان على أن ما يقسم الله به من ربح يمكن أن يقسم بين البنك ومصادر الأموال. ولكن البنك لا يعمل في المال بنسبة وإنما يدفعه إلى من يعمل فيه من أرباب التجارة والمهن الصناعية والعقارية... إلخ. ويكون هو في هذه الحالة رب مال وهم عاملون يتفقون على قسمة الربح بينهما . فيكون البنك مضارب يضارب وربح المصرف هو الفرق بين القسمة الأولى والثانية للربح .



ثم لما بدأ التطبيق الفعلي للمصرفية الإسلامية اكتشف الناس صعوبة تطبيق عقد المضاربة في العلاقة بين البنك وأفراد التجار إنه يقتضي مستوى من الأمانة قد لا يتوافر عليه كثير من الناس لذلك اتجهت البنوك الإسلامية إلى تطوير ما يسمى بصيغ التمويل الإسلامية . صيغ التمويل الإسلامية هي صيغ مستحدثة لعقود المعاوضات والشركة التي عرفها المسلمون قديماً وإنما طورت حتى تكون صالحة لوظيفة الوساطة المالية كما سيجري الحديث عنه لاحقاً . منها المرابحة والاستصناع والمضاربة والإجارة .

ولذلك انتهت صيغة المصرف الإسلامي إلى مؤسسة تأخذ الأموال من المدخرين على أساس المضاربة والقرض الحسن ثم تمنح التمويل لمن يحتاج إليه على أساس صيغ التمويل الإسلامية .

طريقة عمل البنك الإسلامي



صيغ التمويل الإسلامية

تعمل البنوك الإسلامية ضمن محدودين شرعي ومالي :
الحد المالي :

(١) البنوك بحكم كونها مؤسسات للوساطة المالية فإنها تعمل بأموال الغير، وهي تشبه في ذلك الشركات بصفة عامة لكن الأموال التي في يد البنك ذات طبيعة خاصة فهي أموال قصيرة الأجل إذ أن الودائع بكافة أنواعها أما أن تكون ودائع حالة وهي الحسابات الجارية أو مؤجلة ولا يزيد هذا الأجل في المعتاد عن ٩٠ يوماً . وهي في نفس الوقت مطلوب منها أن تقدم تمويلاً قد يمتد سنوات للمستهلكين والشركات وغيرها .

(٢) الأموال التي في يد البنك أما أن تكون مضمونة عليه فلا يستطيع أن يخاطر بها وهي الحسابات الجارية ويجب أن يقف مستعداً على الدوام لردها إلى أصحابها وبخاصة أن أصحاب الحسابات الجارية يحملون دفتر الشيكات الذي يخولهم استرداد أموالهم في أي وقت. وكذلك الحسابات المؤجلة إذ أن أجلها قصير يترتب عليه أيضاً الاستعداد بالرد أو زيادة العائد في كل عملية جديدة .

الحد الشرعي :

أن المؤسسة المصرفية حتى يكون عملها ضمن نطاق الإباحة الشرعية لزم أن تكون جميع معاملاتها منضبطة بضوابط العقود الشرعية. ولذلك فإن عقود المعاوضات وعقود الشركة المشهورة عند الناس ليست صالحة لوظيفة الوساطة المالية . فعقد البيع الذي اعتاد عليه الناس إنما هو عقد يتعامل به التاجر الذي يعمل بأمواله والذي يشتري السلع ويقين لها المستودعات ويعمد إلى تسويقها ونحو ذلك فإذا أراد المصرف أن يجعل البيع بديلاً عن الربا فهو لا يستطيع أن يفعل كما يفعل التجار . ولذلك اتجهت البنوك الإسلامية، إلى ما يسمى بتطوير صيغ التمويل الإسلامية وهي عقود آجلة جرى إعادة صياغتها حتى تكون ملائمة لعمل الوسيط المالي . فمثلاً عقد المرابحة عقد عرفه المسلمون قديماً وهو عقد بيع ناجز الفرق بينه وبين بيع الناس المعتادة وهي عقد المساومة أن المفاوضة فيه تكون على معدل الربح وليس الثمن إذ الثمن يتحدد بما قامت به السلع مضافاً إلى نسبة الربح أخذت البنوك هذا العقد فأضافت إليه ما تحتاج إليه بحكم كونها وسيطاً مالياً .

- البنك لا يريد شراء السلع ثم تسويقها ولذلك ادخلوا فيه الأمر بالشراء فالبنك يشتري سلعة أمره عميل بشرائها .
- ثم إذا اشتراها البنك فإنه يتحمل مخاطرة عالية لو أن العميل الذي أمره بشرائها لم يشتريها ، فأدخلوا في الصيغة الوعد بالشراء .
- وهذا والوعد لا قيمة له إذا لم يكن ملزماً للعميل . فأدخلوا فيها الإلزام بالوعد بناء على المذهب المالكي وهو أما الوفاء أو التعويض عن الضرر .

الخيار المقترح:

عند استقرار تجارب المجتمعات الإسلامية المعاصرة يظهر جلياً أن النموذج السعودي والذي يقوم على السماح للبنوك التقليدية القائمة أن تقدم خدمات مصرفية إسلامية ضمن ضوابط تقررها هيئة شرعية معينة لهذا الغرض، هذا النموذج يتميز بميزات هي :

- ١- إنه الأيسر في التطبيق إذ لا يحتاج إلى قرارات من الجهات العليا في الدولة وإنما يحتاج إلى مبادرة من الجهات الرقابية وبعض أو كل البنوك المستعدة لتقديم هذه الخدمات .
- ٢- إنه أقل السبل مخاطرة إذ يمكن للبنوك أن تندرج في التطبيق شيئاً فشيئاً مطمئنة إلى أن خط الرجعة مفتوح دائماً، فلا يحتاج مثل هذا المشروع استثمارات عظيمة ولا تغيرات جذرية تجعل هذه البنوك تتردد في الإقدام عليه خوفاً من المخاطر المتعلقة بالفشل والخسران.

٣- إنه يتقضى "عق الزجاجة" في التحول إلى النظام الإسلامي إلا وهو توفر الكوادر المدربة القادرة على تقديم خدمات مصرفية إسلامية بالشكل المطلوب وهو السبب الرئيسي لفشل النموذج الباكستاني. فالتحول المتدرج والبطيء يعطي الفرصة لاكتساب المهارات وتصحيح الأخطاء وتراكم التجارب شيئاً فشيئاً بحيث يكون النمو طبيعياً .

٤- لا يخفى ان البنوك القائمة هي أكثر المؤسسات تخوفاً من التحول إلى النظام الإسلامي، لأنها تراه يهدد وجود مسار طريقة عملها ومن ثم فإن قيام بنوك إسلامية جديدة سوف يلقى الاعتراض من المؤسسات القائمة ربما "الحرب الضروس" التي تؤدي إلى إلحاق الضرر بالجميع . أما في ظل هذا النموذج فإن المؤسسات التي هي مظنة الاعتراض هي أكثر المؤسسات استفادة من التحول ومن ثم يزيد من فرض النجاح ويولد الحوافز الإيجابية على التسريع بالتحول وتكون المنافسة بين البنوك القائمة على مزيد منه لأن الفرصة متاحة للجميع في الاستفادة من الفرص الجديدة .

٥- إنه يزيد من ثقة الناس في المعاملات الإسلامية لأنه يراها تقدم جنباً إلى جنب مع المعاملات التقليدية فيستطيع المقارنة بينهما واكتشاف هذه الفروق وبخاصة أن البنوك ستحرص على التركيز على هذه الفروق رغبة في مزيد من التسويق .

الخطوات المقترحة :

إذا تحققت القناعة لدى أحد البنوك للإقدام على هذا المشروع فإن عليه أن يتبع الخطوات التالية :

١- إعداد مذكرة ترسل إلى البنك المركزي تبين رغبة البنك في أن يقدم خدمات مصرفية إسلامية على أن تتضمن هذه المذكرة التزام البنك بالتقيد في أعماله المصرفية الإسلامية بالمعايير المحاسبية المعتمدة بدون تغيير، وتوضيح أن مثل ذلك لن يترتب عليه تحمل البنك أي مخاطر إضافية سواء كانت مخاطر ائتمانية أو تتعلق بكفاءة عمل البنك، كما تتضمن الإجراءات التي سيتبناها البنك لتحقيق تلك الأهداف والتي ترد أدناه.

٢- يجب أن يؤسس البنك إدارة للخدمات المصرفية الإسلامية عند المستوى الإداري المناسب (إدارة ، قسم ، مجموعة ...إلخ) ويعكس موقع الإدارة في الهيكل التنظيمي للبنك الأهمية التي يضيفها البنك على المشروع الجديد .

ومن الأفضل أن يختار لهذه الإدارة مسؤول له خبرة في المصرفية الإسلامية وأن يمنح الصلاحيات الكافية لإنجاح المشروع ومن الأفضل أن يجري اختياره من داخل المؤسسة أن أمكن .

٣- يجب أن تتوافر هذه الإدارة على قدر من الاستقلال المالي المتمثل في جعلها مركزاً مالياً يتبين في نهاية العام إيراداته ومصروفاته بصفة مستقلة عن باقي البنك ويعرف مقدار ما حقق من ربح ولا يعني هذا إعلان نتائج مالية مستقلة له، ولكن الاستقلال المالي للإدارة من المتطلبات الشرعية الأساسية في عمل المصرفية الإسلامية ضمن البنوك التقليدية .

وليس مثل هذا الاستقلال أمر عسير إذ أن البنوك تمارس شيئاً قريباً من ذلك في الفروع وفي الإدارات المختلفة حتى تعرض مقدار مساهمة كل قسم في ربحية البنك، وتسمى "مركز ربح" Profit-Center .

٤- ويجب أن يتبع هذه الإدارة فرع واحد على الأقل. وهذا الفرع سواء كان فرعاً جديداً أو فرعاً قائماً يجب أن يقتصر نشاطه من موارد الأموال (الخصوم) أو استخداماتها (الأصول) على الصيغ المشروعة . وأن لا يتعامل بالقروض بالفائدة ولا الحسابات المؤجلة بالفائدة . على ذلك يجب أن يقتصر هذا الفرع في المرحلة الأولى على الحسابات الجارية فقط .

وأن يقدم التمويل لعملائه بالمرابحة (كما سيجري تفصيله لاحقاً) وليس أن يتمتع الفرع بشيء من التميز والاختلاف الذي يعطيه "شخصية" توجي للعملاء باختلافه عن بقية الفروع مثل أن يستخدم لوناً مختلفاً أو نقوشاً إسلامية في لوحاته... إلخ.

٥- من المتطلبات الشرعية لصحة تقديم المصرفية الإسلامية في البنوك التقليدية انفصال الحسابات عن بعضها البعض . ولذلك يجب أن تبدأ إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية بقدر الإمكان بتمويل عملياتها من حساباتها الجارية، وان تستثمر الفائض في استثمارات إسلامية ما أمكن ذلك. كما أن عليها عند الحاجة إلى مزيد من التمويل أن ترتب مع خزينة البنك طرقاً مشروعة للحصول على السيولة بقدر الإمكان . لا ريب أن مثل هذا لا يسهل تحقيقه في بداية الطريق لكنه يصبح ممكناً إذا تكاثرت العمليات وزادت .

٦- لا بد من وجود هيئة شرعية من العلماء الذين يتوافرون على العلم الشرعي وعلى ثقة الناس وأن يكون لهم معرفة بالمعاملات المالية، يقومون بالإشراف من الناحية الشرعية على عمل الإدارة والتدقيق في صيغ العقود وإصدار فتوى يوقعون عليها بشأن التعامل مع الإدارة وفروعها .

وبشأن صيغ المعاملات المعتمدة عليها . ويمكن أن تظهر أسمائهم في الإعلانات حتى يتحقق الاطمئنان لدى الناس من سلامة التطبيق .