

الوساطة المالية في المصارف الإسلامية: دراسة فقهية تحليلية

Financial intermediation in Islamic banks: an analytical jurisprudence study

راند أبو مؤنس

Raed Abu- mounes

قسم الفقه وأصوله، كلية الشريعة، الجامعة الأردنية، عمان الأردن

Department of Jurisprudence & Foundation, Faculty of Sharia,
University of Jordan, Jordan

بريد الكتروني: raedmounes@hotmail.com

تاريخ التسليم: (2018/10/11)، تاريخ القبول: (2019/1/16)

ملخص

يعد تحديد وظيفة المصرف الإسلامي، وطبيعة الوساطة المالية التي يقوم بها من أهم المرتكزات في الفكر المصرفي الإسلامي، حيث تشكل منهجان عند المنظرين للمصرفية الإسلامية، ينادي أحدهما بمنهجية المصرف التاجر، والثاني بالمصرف الوسيط، وبناء على ذلك حصل الاختلاف في مدى تحقق التملك المصرفي؛ والاختلاف في مدى تحقق الاستحقاق المالي للعوائد المكتسبة. وقامت الدراسة بتحليل أبعاد الوساطة ومقتضياتها من وجهة نظر المنهجين، وعملت الدراسة على تحليل الآثار الاقتصادية الناتجة عن التوسع في الوساطة البيعية للمصارف الإسلامية، ومن أهمها: كون المصارف الإسلامية مؤسسات مالية داعمة لا منافسة لمؤسسات الاقتصاد الأخرى، وهي في إطار الوسيط التاجر مؤسسات احتكارية محتملة. وتوصلت الدراسة إلى أن النموذج الأمثل لطبيعة وخصوصية الوساطة المالية في المصارف الإسلامية النموذج القائم على المشاركة في عوامل الإنتاج، مشاركة في الناتج مع بقاء الأصل المالي على ملك صاحبه ملكا يعكس فكرة الشريك المنظم والمدير، وهو النموذج الذي يتيح للمصرف الإسلامي العمل كوسيط مصرفي، لا كتاجر، ومن ثم؛ فإن قواعد العمل المتعلقة بالقبض والحيازة ستختلف في مفهومها وتبعاتها.

الكلمات المفتاحية: مصارف إسلامية، وساطة مالية، تاجر، عوامل الإنتاج، مشاركة.

Abstract

Determining the function of the Islamic bank and the nature of its financial intermediation is one of the most important bases of Islamic banking thought. As it forms the two approaches in the view of the Islamic banking theorists, one of which is called the approach of the bank as a merchant and the second as the approach of the bank as an intermediary/broker. Consequently, there has been a difference in the extent to which bank ownership has been achieved, and the extent to which the financial benefit of the acquired returns has been achieved. The study analyzed the dimensions of the mediation and its implications from the point of view of the two approaches. The study worked on analyzing the economic effects resulting from the expansion of the selling mediation of the Islamic banks, the most important of which is: the fact that Islamic banks are supportive financial institutions, not competitors with other economic institutions, and it is within the framework of Merchant Broker, for the potential monopolistic institution. The study concluded that the ideal model for the nature and particularity of financial intermediation in Islamic banks is the model based on participation in the production factors, participation in the product, with the financial asset remaining in its owner's possession; a possession which reflects the idea of an organizing partner and a manager. This model allows the Islamic bank to act as a banking intermediary and not a trader. Therefore, the Business rules relating to acquisition and possession would differ in their concept and consequences.

Keywords: Islamic Banking, Brokerage/Financial Intermediation, Trader, Production Factors, Participation.

تمهيد

فبرغم مضي ما يزيد على أربعة عقود عن الانطلاق الفعلي للمصارف الإسلامية؛ فإنه لم يتم حسم مواطن الإشكالية في مفهوم الوساطة التي يقوم عليها المصرف الإسلامي؛ ولا زالت الإشكالية في أحد أهم أسس المصرفية الإسلامية تتعمق، مما انعكس ذلك على تطور المصرفية الإسلامية؛ إذ اقتصر على نموذج مالي واحد هو نموذج البيوع، دون باقي النماذج؛ وما ذلك إلا لأنه هو المتوافق مع الرؤية التي كان لها رجحان التأصيل الفقهي "رؤية المصرف التاجر"

برغم أن الواقع الفعلي كان متوافقاً مع رؤية "المصرف الوسيط المالي"، وهو ما أثار عديد الإشكاليات والملاحظات.

مشكلة الدراسة

تتسم إشكالية تحديد وظيفة المصرف الإسلامي بتصاعدها بوتيرة متزايدة عند محاولة تحديد طبيعة المصرف الإسلامي، وماهية الوساطة المصرفية؛ وتزداد الحساسية بصورة حادة نحو التمويل عند تقديم منتجات للتمويل الشخصي، عند توافق هدف منتج التمويل مع غاية العمل في توفير نقود للعمل في خطوات تنفيذ المنتج النهائية؛ كما الحال في كثير من المنتجات التي تعتمد التورق أو المتاجرة في الأسواق المالية بهدف توفير السيولة النقدية للعمل.

ويترتب على نوعية الوظيفة عدة إشكالات منها:

1. **مدى تحقق التملك المصرفي في ضوء مفاهيم الوساطة المالية والمتاجرة؛** فإن عدم إمكانية تملك المصرف الإسلامي لبعض أنواع الأصول المالية، من مثل: خدمات المنافع بالطريقة التقليدية الموجودة في الأصول المالية الأخرى لاسيما السلع، بشكل يتمكن معه المصرف الإسلامي من إعادة إنتاجها مصرفياً وتسويقها لمن يحتاج، أو يرغب في الحصول عليها، فالمصرف التاجر، ليس بإمكانه في ضوء الصيغ المطبقة كالمربحة والإجارة المنتهية بالتمليك تملك وحياسة خدمات كخدمات التعليم والعلاج مما جعل المصارف غير قادرة على دخول هذا القطاع بشكل يجمع بين الكفاءة والمصداقية الشرعية.
2. **مدى تحقق الاستحقاق المالي للعوائد المكتسبة وفق نظرية توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في التشريع الإسلامي،** والتي تتطلب من المصرف باعتباره يمتلك عنصر الإنتاج: رأس المال والعمل. أن يملك، أو يتحمل من المخاطر، ما يجعله مشارك في مخاطرة الإنتاج مخاطرة تخوله المشاركة في الربح والخسارة؛ فإن عدم إمكانية تصور القبض والحياسة في كثير من أنواع الأصول المالية، والخدمات المراد تمويلها، ومن ثم، إشكالية عدم دخولها في ضمان المصرف الإسلامي يؤثر إشكاليات حول مدى شرعية استحقاق المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية للعوائد المحققة من منتجات التمويل الإسلامي.

ومن جهة أخرى، افتراض كون المصرف الإسلامي وسيطاً مالياً، يكرس في أذهان المتعاملين معه، شبهة عدم اختلافه عن النظام الربوي القائم على الإقراض بفائدة مضمونة، منفصلة عن عمليات الإنتاج في الاقتصاد، والمتاجرة في الأنشطة الاقتصادية المتنوعة.

أهمية الدراسة وأهدافها

إن هيمنة النظام المصرفي التقليدي على الحياة الاقتصادية وعلى أذهان الناس رداً من الزمن، جعل نظرة البعض لتطبيقات المصارف الإسلامية كنظرتهم للتطبيقات التي اعتادوا عليها من المصارف التقليدية، فمثلاً يقارنون (شحادة، 2008، ص16):

- الأرباح بالفوائد.
- استحقاق الأرباح وتوزيعاتها باستحقاق الفوائد وتوزيعاتها.
- التمويلات بالقروض.
- فتأتي هذه الدراسة للعمل على تحديد أبعاد واضحة المعالم لوظيفة المصرف الإسلامي، بشكل يؤسس لإعادة تقييم لما أنجزته المصرفية الإسلامية، وفتح آفاق لها انطلاقاً من حسم أسسها التأسيسية، حيث تهدف هذه الدراسة إلى:
- عرض اتجاهات علماء المصرفية نحو الوظيفة المقصودة بالمصرف الإسلامي.
- تحديد مواطن الاتفاق في طبيعة المصرف، والوساطة المناطة به.
- تحليل نقاط الاختلاف، وتفهم الآثار المنبئية عليها.
- تحديد الأساس التأسيسي للمصرف، ومدى قابليته لاستيعاب النماذج المالية القابلة للتطبيق في المصرفية الإسلامية.

الدراسات السابقة

لا تدعي هذه الدراسة قيامها بقصب السبق في موضوعها؛ إذ كان موضوع تحديد طبيعة المصرف الإسلامي محلاً لنقاشات علمية معمقة من قبل جيل الرواد في المصرفية الإسلامية، بيد أن هذا الموضوع لم يلق دراسة تحليلية ناقدة، تعمل على تطوير ماهية شمولية لطبيعة الوساطة المالية في المصرفية الإسلامية، وتقرب وجهات النظر بين المدارس العلمية داخل المالية الإسلامية، وتحسم ما لم يعد له مؤيدات بعد انقضاء مرحلة معقولة من تطبيق المصرفية الإسلامية.

ويمكن للباحث استعراض أهم الدراسات السابقة على النحو الآتي :

- الزرقا، أ (1992). التمييز بين مفاهيم الوساطة المالية والتمويل والمتاجرة، مجلة جامعة الملك عبد العزيز الاقتصاد الإسلامي، م 10، ص 83-88.
- القرني، م (1992). البنك الإسلامي أتاجر هو أم وسيط مالي ؟، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، م 10، ص 69-76.
- سويلم، س (1998). الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، الاقتصاد الإسلامي، م 10، ع(1).
- صديقي، م (1998). المصارف الإسلامية: المبدأ والتصور والمستقبل، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، الاقتصاد الإسلامي، م 10، ص 43 – 59.

قحف، م (2001). حوار حول الوساطة المالية والمصارف الإسلامية، جامعة الملك عبد العزيز، *مجلة الاقتصاد الإسلامي*، م (13).

وقد عملت هذه الدراسات على مناقشة طبيعة الوساطة المالية في المصرف الإسلامي، حيث يلحظ الباحث عليها عموماً عدم استقرار المفاهيم ووحدة موضوعها، وذلك لحدثة التجربة المصرفية الإسلامية عموماً، وكون المدارس العلمية في المصرفية الإسلامية في مرحلة التأسيس والتنظير، في حين أن هذه الدراسة، تأتي بعد مرور زمن ليس بالقليل على انطلاق المصرفية الإسلامية، واستقرار عديد من مفاهيمها ومبادئها، مما استلزم إعادة مناقشة هذه القضية المهمة؛ لما يترتب عليها من تغيرات جوهرية في كيفية تنفيذ العمليات المصرفية، وإجراءاتها، والكلف المالية المترتبة على ذلك.

منهجية البحث

اتبع الباحث في إعداد هذه الدراسة عدة مناهج بحثية يمكن بيانها على النحو الآتي:

المنهج الأول: الاستقرائي؛ حيث تتبعت الدراسة اتجاهات علماء المصرف الإسلامي في تحديد وظيفة المصرف الإسلامي وطبيعة الوساطة التي يقوم عليها، وأبعاد ذلك وأثارها.

المنهج الثاني: التحليلي؛ حيث عمدت الدراسة إلى تفكيك الإتجاهات ونقدها واستخلاص أفكارها سبيلاً إلى تحديد نقاط الاتفاق، ورسم أفق للتطور في المصرفية الإسلامية.

المحور الأول: اتجاهات علماء المصرفية الإسلامية نحو وظيفة المصرف الإسلامي

إن التمويل الإسلامي نظام اقتصادي شامل، يتمثل بـ: تقديم الممول لطالبه عاملاً إنتاجياً يليه رغبة طالب التمويل وحاجته سواء كان ذلك نقوداً، أم غيرها. وهو الذي يتناسب مع المنظومة الحاكمة للتمويل الإسلامي؛ فالتمويل: أن يقدم شخص لآخر ثروة من نقود، أو أشياء ليتخذ الآخر بشأنها قرارات استثمارية، وبعبارة أخرى: أن يقدم شخص لآخر عناصر إنتاجية دون أن يطلب منه السداد الفوري لقيمتها. والتمويل الإسلامي: تقديم ثروة عينية، أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف بها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية (قحف، 2004، ص12).

وهذا التمويل قد يكون بتقديم السلع، أو الخدمات، أو وسائل الدفع مع تأجيل البدل المقابل، أو بدون بدل أصلاً (قحف و غسان، 2000، ص167).

والمصرفية الإسلامية المرتكزة أساساً على التمويل، شكل معيار آلية عملها أهم محاور الخلاف في تعريف المصارف الإسلامية لما يعكس من تباين في الآثار المترتبة على كل منهج، ويمكن ملاحظة اتجاهين رئيسيين في ذلك:

الاتجاه الأول: المتخصصون بالفقه الإسلامي والذين فسروا الوساطة المصرفية باعتبار المصرف الإسلامي تاجر يمارس التجارة بكافة أبعادها، يقول أحد أبرز منظري المصرفية

الإسلامية من الشرعيين الدكتور عبد الستار أبو غدة: "إن عمل البنوك الأساسي هو الوساطة المالية" لكنه يوضح حقيقة هذه الوساطة بقوله: "الأدوات صيغ المتاجرة (التي تقدمها المصارف الإسلامية بصفقتها التاجر الوسيط أو الممول)" (أبو غدة، 2006، ص3). وفي هذا السياق يأتي تعريف المصارف بأنها: "مؤسسات مالية مصرفية تتقبل الأموال على أساس قاعدتي الخراج بالضمان والغرم بالغنم للاتجار بها واستثمارها وفق مقاصد الشريعة وأحكامها التفصيلية (البعلي، 2001، ص41).

فالمصرف الإسلامي يمارس أنشطة تدور على قاعدة الغنم بالغرم والكسب والخسارة، والأخذ بالعطاء مع اقتسام الربح الذي يوجد به الله تعالى بين الأطراف وبنسب متفق عليها" (المصري، ع 1988، ص 9؛ شرفه، 2007، ص57). وفي تعريف آخر المصرف الإسلامي مكان أو هيئة اعتبارية يقوم فيها أشخاص يؤسسون عملاً تجارياً في استثمار الأموال وصرافة الأموال، وخدمياً بأجر بتسهيل المبادلات التجارية وتقريب المتبايعين بضمانته وكفالاته (الزعتري، 2002، ص24).

وحقيقة التجارة تقوم على قلب المال بالبيع والشراء لغرض الربح، أو محاولة الكسب ومن ثم قصد الاتجار عند اكتساب الملك. أما الاستثمار فهو: الإضافة الجديدة إلى الأصول الإنتاجية الموجودة بقصد زيادة الإنتاج الذي يساهم في سد الحاجات للأفراد والمجتمع بشكل مباشر. واعتبر أتباع هذا الاتجاه وجود خلط بين كلا المفهومين، وفي نسبتها إلى المصارف الإسلامية، وأن دور المصارف الإسلامية في التجارة وتنميتها أكبر بكثير من دورها في الاستثمار، وما استحوذت المراهبة على معظم أعمال وأنشطة المصارف الإسلامية إلا أكبر دليل على ذلك (البعلي، 2007).

ومن ثم؛ فإن الوساطة التي تمارسها المصارف الإسلامية في توظيف واستخدام أموال المودعين لا تنصف بحيادية الوسيط التقليدي، إذ تمارس المهنة المصرفية بأدوات تجارية واستثمارية، فهي طرف فاعل في علاقاتها المالية والاستثمارية، مما يقتضي حتماً التملك والبيع والشراء (التجارة) - مفترضا بعض أتباع هذا الاتجاه - اتفاق الفقهاء على ذلك، وعليه فإن المصارف الإسلامية تدخل طرفاً مباشراً في المعاملات الشرعية بحسب نوعها وطبيعتها، وما يتطلبه ذلك من تملك أصول ثابتة ومنقولة، وذلك كي تستطيع أن تؤدي دورها في بناء قاعدة إنتاجية وتحقق مصالح المتعاملين معها على أساس الربح والخسارة أو الغرم بالغنم، مع ضرورة الالتزام في ممارسة الوساطة المصرفية بالشرائط الفنية البحتة، مثل مراعاة طبيعة مصدر التمويل وحجمه وتنوعه، وبذلك تتحقق كفاءة تمثيل وظيفة الوساطة، والتجاوب بفاعلية مع حاجات الاقتصاد، وتقليل المخاطر بقدر الإمكان (البعلي، 2009، ص17).

الاتجاه الثاني: المتخصصون بالاقتصاد والمصرفية الإسلامية، والذين فسروا الوساطة وفق نموذج الوساطة المالية لا التجارية، والقائمة على طبيعة الوساطة في مجال الاقتصاد والمتمثلة بـ "عمل يتضمن التقريب بين طرفين بقصد الربح". وفائدتها ووظيفتها الاقتصادية:

تخفيض تكلفة التبادل أو التعامل بين الوحدات الاقتصادية، وما يترتب على ذلك من تشجيع العمل والإنتاج والتجارة (سويلم، 1998، ص91).

وفي هذا السياق كانت تعريفات المصرف الإسلامي على نحو: **المصرف مؤسسة مالية مهمتها الأساسية القيام بدور الوساطة المالية بين الذين يمتلكون نقوداً تفيض عن حاجتهم، وبين الذين يحتاجون لتلك النقود، فالمقصود بأعمال البنوك أساساً قبول الودائع وإقراض الأموال.** إلا أن هذا التعريف ينطبق كذلك على نشاط بعض المؤسسات المالية الأخرى مثل جمعيات البناء (Building Societies) وبيوت التمويل (finance houses) بالرغم من أن هذه المؤسسات لا تعتبر جزءاً من الجهاز المصرفي بمفهومه التقليدي الذي يتضمن البنوك التجارية (commercial)، وبيوت الخصم (Discount houses) وبيوت القبول (accepting houses) وعلى رأسها جميعاً البنك المركزي (the central Bank)، فإن أساس التفرقة الحقة بين لفظة صيرفة ولفظة الجهاز المصرفي هو أن الجهاز المصرفي هو ذلك الجهاز الذي يتم بواسطته خلق النقود في الدولة وإدارتها بالتوسع أو بالانكماش (هيكل، 1986، ص69).

وعلى ذلك، فالبنك الإسلامي: مؤسسة مالية مصرفية تقوم على الوساطة المالية ولا تعمل بالفائدة (القرني، 1417هـ، ص219). أو هو: "منشأة مالية تعمل في إطار إسلامي، وتستهدف تحقيق الربح بإدارة المال الحلال، وبأسلوب فعال في ظل إدارة اقتصادية سليمة" (شحاته، 1977، ص5). مؤسسة مالية مصرفية تقوم بالأعمال المصرفية من حشد المدخرات وتوظيف للأموال وتقديم مختلف الخدمات المصرفية وفق أحكام الشريعة الإسلامية (عبدالله وسعيفان، 2008، ص31).

وفي المحصلة، يظهر جلياً توافق الباحثين من كلا الاتجاهين على كون المصارف الإسلامية وسيطاً، لكن دون اتفاق حول ماهية هذه الوساطة، آلية عملها؛ بل إن قدراً من الاختلاف يبدو في ثنايا رؤية كل فريق منهم.

المحور الثاني: أبعاد الوساطة المالية في المصرفية الإسلامية

إن دور الوساطة المالية ووظائفها مفيد جداً ومرغوب اجتماعياً، ولكن لما ارتبطت بالفائدة في المصارف التقليدية، والتي لعبت فيها الفائدة دوراً مركزياً في كل من هذه الوظائف، فقد أوهم ذلك بضرورة كون كل وساطة مالية مرتكزة على هذا التصور.

هذا ما ساهم في قصر نموذج الوساطة على نموذج أحادي: نموذج البيوع، والذي يتطلب كون المصرف الإسلامي تاجراً يحقق متطلبات وشروط التعامل التجاري الإسلامية من: تملك وقبض، وحياسة....

عزز ذلك الأدبيات التي تناولت المصرف التقليدي، فالمصرف التجاري مؤسسة هدفها الرئيسي قبول الودائع ومنح القروض والقيام ببعض الخدمات. فالمصرف التجاري والذي يعرف بأنه: مؤسسة انتمائية غير متخصصة تضطلع أساساً بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب

لدى الطلب، أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل (شافعي، 1985، ص178؛ حسني، 1982، ص13).

وفي المحصلة؛ فإن المصرف هو: المنشأة التي تتخذ من الأتجار في النقود حرفة لها (ضيف، 1979، ص1). وهو ما يجب اجتنابه لكونه الربا المحرم في الشريعة الإسلامية، فكانت رؤية المصرف التاجر بديلاً عن المصرف الوسيط علّ ذلك يجنب المصرف الربا، ولذا كان التركيز على اجتناب الربا في تعريفات المصرف الإسلامي.

بيد أنه وبالتدقيق في مجموع الرؤيتين يتبين الأمور التالية:

1. يتفق جميع الباحثين على كون المصرف الإسلامي وسيطاً.
2. يتفق الجميع على كون المصرف الإسلامي المنظم بين فئتي: الفائض "المدخرين وهم أصحاب الودائع"، وبين العجز "طالبي التمويل".
3. يتفق الجميع على أن أساس العلاقة التعاقدية: الاشتراك في الربح والخسارة، وفق قواعد توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في التشريع الإسلامي.

لكنهم وبرغم هذه التوافقات؛ إلا أنهم اختلفوا في الأمور التالية:

1. نوع ومفهوم الوساطة الواجب تطبيقها ما بين تجارية بيعية، أم مالية.
 2. مدى حتمية مرور العمليات المصرفية من خلال السلع وكيفية ذلك.
- وعليه، ستعمل الدراسة على تحليل أبعاد الوساطة المالية عند الفريقين:

الصفة التجارية للمصرف الإسلامي

يرى المفسرون لوساطة المصارف الإسلامية بالتجارية، وأن المصرف الإسلامي وسيط تاجر؛ ذلك إن منهج التمويل الإسلامي قائم على المنهج السلعي الذي هو مرتكزه الأساسي في مقابلة التمويل الربوي الذي يقوم أساساً على التمويل الشخصي الذي هو تقديم النقود بزيادة.

والتمويل الإسلامي يتميز ويختلف عن التمويل الربوي من حيث إنه يرفض أي منهج تمويلي يتمثل في تقديم النقود على أساس شخصي معتمد على ملاءة المستفيد فقط دون النظر إلى استعمالات النقود أو الأموال المقدمة إلى المستفيد؛ فالمضمون الاقتصادي لتحريم الربا - ربا الديون والبيوع - إنما هو ربط العملية التمويلية ارتباطاً عضوياً لازماً بإنتاج السلع والخدمات أو/و تداولها. وكلا الإنتاج والتداول نشاط اقتصادي نافع ومفيد، بل هو بطبيعته نشاط تنموي فعال (قحف وبركات، 2005، ص20).

وعليه، يجب إلغاء التدخل غير المشروع والسمسرة في التبادل التي تستهدف الاستغلال، والوساطة المالية تحمل هذا المعنى. ومن جهة، أخرى، تستوجب قواعد المنافسة في النشاط التسويقي عدم السمسرة التي تؤدي إلى رفع الأسعار، وتوصيل السلع والمنتجات من قبل

المنتجين والوسطاء الشرفاء إلى المستهلكين في الأسواق، وبمواصفاتها المطلوبة، وبأسعارها المقبولة، فالإسلام - بحسب رأيهم - يعمل على تقليل عدد الوسطاء وخفض الهوامش التسويقية وقصرها على ما يقابل خدمة إنتاجية حقيقية منعا لزيادة الأسعار واحتكار السلع ونقص كميتها في الأسواق (الكسواني، 1992، ص30؛ أبو حمد، 2006، ص102).

والباحث يرى ان المصارف الإسلامية سواء كانت وسيطا ماليا، أم تاجرا؛ فإنها توصف بالتجارية؛ ذلك إن المصارف الإسلامية شركات تجارية تهدف إلى تحقيق الربح ابتداءً؛ إذ إنها وبحكم نظام تأسيسها هي شركات تجارية تهدف إلى تحقيق الأرباح لحملة أسهمها، ونشاطها الرئيس هو تجميع المدخرات على شكل ودائع، ونقلها إلى طالبي التمويل بعوض مالي) كوسيلة لتحقيق الأرباح. وكونها إسلامية يؤثر في نوعية وقواعد استحقاق الربح، لا نفيه.

ووصف التجارة ينطبق على المصارف التي تقوم بالوساطة بين الوحدات الاقتصادية ذات الفائض المالي، والأخرى ذات العجز بأسلوب المتاجرة بالموارد المالية (الزرقا، 1992، ص83). ففي الوقت الذي يعتبر فيه الباحثون في المصرفية التقليدية أن العمليات المصرفية تلك الأنشطة التي يقوم بها المصرف بقصد تحقيق ربح متع

عند ممارسته له لمخاطرة التجارة (حسني، 1982، ص54). معتبرين أن العمل الرئيس للمصرف بالإقراض بفائدة تجارة، فالمصرف التقليدي يتعامل بالنقود والديون، ولا يتعامل بالسلع، فهو تاجر نقود وديون.

وفي الطرف المقابل، قام الباحثون في المصرفية الإسلامية - سيما الشرعيون منهم - بتوصيف الوساطة فيها بأنها تجارية لكن بمفهوم التجارة السلعية. إذ إن السمسار والتاجر برغم اختلافهما يؤديان الوظيفة ذاتها، والمتمثلة بالوساطة لتخفيض تكاليف انتقال السلع من منتجها أو حائزها إلى طالبيها (الزرقا، 1992، ص83-88). حيث تنشأ السمسرة علاقة ثنائية مباشرة بين طرفي التبادل بمساعدة السمسار. في حين تنشأ التجارة علاقة ثلاثية غير مباشرة بحيث يكون التاجر أحد أطرافها (الزرقا، 1992، ص83).

بيد أن مفهوم التجارة المصرفية تجارة من نوع خاص، جعلت الباحثين في المصرفية الإسلامية من غير الشرعيين عموماً، يتحفظون على نموذج البيوع الذي اختير آلية عمل للوساطة التجارية في المصارف الإسلامية. لأنه إن أراد المصرف الإسلامي أن يتعامل بالسلع والبيوع المؤجلة فهذا يخرج عن نطاق العمل المصرفي، ومن ثم، لا يكون مصرفاً بالمعنى الاصطلاحي (المصري، ر 1998، ص61-68).

فتجد لدى المصرف التقليدي نقوداً وقروضاً، ولا تجد سلعة، في مخازن له أو معارض. فالتجارة المصرفية تجارة من نوع خاص، والمصارف لم تنشأ تاريخياً إلا بعد استباحة الفائدة. والتعامل بالسلع لا يدخل في نطاق الأعمال المصرفية، كما تنص على ذلك القوانين والأنظمة المصرفية (المصري، ر 1998، ص62).

إن ما ينبغي الإنتباه له أن نمو المصارف الحديثة بنظام السوق الغربي لم يكن نتيجة لموقف نظري يبني على إباحة الفائدة " الربا " وإنما كان نتيجة طبيعية لظاهرة تراكم كميات من الودائع لدى الصرافين بشكل يغريهم لاستعمالهم المربح، مع الإبقاء مع هامش نقدي يستطيع الاستجابة لطلبات السحب التي يمكن أن يقدمها المودعون، أي أن ظاهرة المصارف ظاهرة وساطة مالية وليس في أصل وجودها ربا، وإن كان ترافقت مع الربا في الواقع الأوربي الذي تزامن مع تفلتها من القانون الكنسي (قحف، 2001، ص92).

وفي المحصلة؛ المصرف الإسلامي وسيط تاجر، لا بمفهوم التجارة في التشريع الإسلامي؛ وإنما تاجر بالمعنى القانوني؛ لأن أعمال البنوك هي أعمال تجارية بحكم ماهيتها، في حين أن مفهوم التجارة في الفقه الإسلامي القائم على امتلاك السلعة، وحيازتها، وعرضها، فإنه وصف لا ينطبق على المصارف الإسلامية (حمود، 1998، ص 77) في إطار نموذج الوساطة المالية، وهذا ينقل البحث عن مدى إمكانية وجود نموذج للوساطة المالية تمكن المصارف الإسلامية من ممارسة أعمالها الجارية دون أن تكون تاجر سلع بالمعنى التقليدي.

المصرف الإسلامي وسيط مالي

يرى المفسرون لوساطة المصارف الإسلامية بالمالية لا التجارية: أن هناك حاجة في أي اقتصاد لتحويل الأموال من المدخرين إلى المستثمرين لأنه في أغلب الأحيان لا يتمتع المدخرون بالقدرة على استغلال الفرص الاستثمارية المربحة. وتتم هذه العملية إما عن طريق التمويل المباشر من خلال أسواق الأسهم أو من خلال وساطة مالية في هذه الأسواق، وتتنضح أهمية الوساطة المالية من حقيقة أن ثلثي الاستثمارات الجديدة تمر من خلال هذه العملية في معظم البلدان (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص13). فنتيجة لوفورات الحجم الكبير، وللتنخصص، والخبرة التي تتمتع بها مؤسسات الوساطة المالية؛ فإنها أقدر من المدخرين الأفراد على تقييم المخاطر المرتبطة بالطرف الآخر. وبهذه الطريقة تخفض الوساطة المالية من تكاليف المعلومات، وتقلل من الخطر الأخلاقي والانتقاء الخاطيء، وبالتالي تخفض تكاليف التمويل (خان، طارق، وحبيب، 2003، ص99).

وتقوم الوساطة المالية بالتوفيق بين رغبات وحاجات المودعين والمستثمرين، من حيث آجال التمويل أو الحجم أو درجة السيولة (خان، طارق، وحبيب، 2003، ص99). وهي تزيل بعض انعدام المواعمة بين فترات استحقاق الأموال اللازمة بين الجانبين ومقدارها. ذلك أنه غالباً ما تكون وحدات الفائض عبارة عن عائلات صغيرة تدخر مقادير كبيرة نسبياً من النقود السائلة. ويعمل الوسطاء الماليون على إزالة عدم المواعمة هذه بجمع المدخرات الصغيرة لتناسب احتياجات المستثمرين. وبشكل عام فإن مستخدمي الأموال يحتاجون إلى أموال في المدى الطويل نسبياً وهو ما لا يستطيع توفيره أصحاب الأموال بصفة فردية. وهذا يحدث نوعاً من عدم المواعمة بين أفضلويات الاستحقاق والسيولة بالنسبة للمدخرين الأفراد ومستخدمي الأموال. ويقوم الوسطاء بمعالجة هذا التناقض عن طريق تجميع الأموال الصغيرة وقيامها بالمواعمة المطلوبة. ولذا فالوساطة المالية أكفأ بكثير من المدخرين الأفراد في تقييم فرص الاستثمار البديلة (خان،

طارق، وحبیب، 2003، ص100). فإن أفضلیات المجازفة تتباين بالنسبة لصغار أصحاب الأموال وكبار مستخدمي الأموال. ومن ثم؛ يقوم الوسطاء بمعالجة التناقض عن طریق تجميع الأموال الصغیرة. وفي الغالب یمیل صغار المدخرین إلى تفادي المجازفة وفضلون الاستثمارات الأكثر ضماناً بينما یمتثل مستخدمي الأموال في مشروعات ذات مخاطر. ولذا لا یمکن توفير الأموال مباشرة. ومرة أخرى یمسح دور الوسطاء مهماً جداً لقدرتهم على التقليل من هذه المجازفة من خلال تنويع المحفظة الاستثمارية (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص13-14).

إن صغار المدخرین لا یمتثلون بكفاءة جمع المعلومات حول الفرص الاستثمارية. والوسطاء المالیون في وضع أفضل لجمع مثل هذه الأموال وهو أمر مهم لنجاح الاستثمار (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص13-14). ونتيجة لانخفاض تكاليف المعاملات وإزالة التزاوج غير الملائم الكامن في وحدات الفائض ووحدات العجز من الاقتصاد؛ فإن الوساطة المالية تعمل على تعزيز عملية الادخار والاستثمار (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص13).

ومن جهة أخرى، فإن مؤسسات الوساطة المالية توفر المعلومات الكافية لعملائها؛ ذلك أن المدخرین والمستثمرين وحدات مختلفة عادة فإنها تحتاج إلى قدر كبير من المعلومات بعضها عن بعض. وهذه المعلومات لا تكون بدون مقابل. ولذا فإن عملية تحويل أموال من المدخرین إلى المستثمرين تتضمن تكاليف معاملات. علاوة على أن عدم اتساق المعلومات يؤدي إلى مشكلات الاختيار الضار والمخاطر الأدبية (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص13).

یمتثل الوسطاء المالیون من وفورات الحجم مما يؤدي بالتالي إلى خفض تكلفة المعاملات الناجمة عن نقل الأموال من وحدات الفائض إلى وحدات العجز. فالوسطاء یمتثلون بوضع أفضل لمعالجة المشكلات الناجمة عن عدم اتساق المعلومات (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص13). وبشكل تتحقق فيه الكفاءة في معالجة عمليات الدفع لنظام التسويات وهي ذات أهمية بالغة لتخفيض تكاليف هذه العمليات. وقد أصبحت هذه العملية أكثر دقة بالنسبة للكفاءة التنافسية في الاقتصاد وذلك بسبب النظم الإلكترونية (خان، طارق، وحبیب، 2003، ص100).

المودعون والمتعاملون الآخرون في صناعة الخدمات المالية كثيرون ولديهم علاقات قصيرة الأجل مع المصارف ومع مؤسسات مالية أخرى. وإن كانوا فرادى أو مجموعات، فليس بمقدورهم التحكم في أنشطة المؤسسات المالية والتي تتعامل دوماً في عقود مالية متعددة الجوانب وطويلة الأجل. فالمؤسسات المالية تقوم بدور ائتماني مهم. فالعقود المالية عند بيعها للعملاء تكون ذات طبيعة خاصة. وقد يجري تغيير هذه العقود لاحقاً نظراً للحاجات الحقيقية أو ورود خطر أخلاقي من جانب المؤسسات. والمودعون لا یمتثلون في كل الأوقات التحكم الجيد في تنفيذ العقود لمصلحتهم (خان، طارق، وحبیب، 2003، ص100).

ثالثاً: نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج نموذج الوساطة المالية في المصارف الإسلامية

إن محل النزاع فعلاً هو: هل هناك صيغة للوساطة المالية تحقق مقاصد الاقتصاد الإسلامي وتتفق مع قواعد الشريعة وأحكامها، وتختلف جوهرياً وإجرائياً عن التمويل الربوي، وتظل مع ذلك وساطة وليست تجارة بالمفهوم الفقهي؟ (سويلم، 1998، ص 89).

تسعى الوساطة المالية الإسلامية لاستبدال الفائدة بأساليب وأدوات أخرى لتعبئة المدخرات وتوظيفها في أغراض إنتاجية. إن الوظائف التي تقوم بها البنوك مهمة سواء كان الاقتصاد علمانياً أو إسلامياً. فالناس يحتاجون إلى الخدمات المصرفية. وبما أن هناك حاجة لهذه الخدمات علماً بأن الفائدة محظورة فإن على الاقتصاديات الإسلامية أن تجد وسائل بديلة للقيام بالوظائف المصرفية المختلفة. وهذا التحدي يعكس الحكمة وراء العمل المصرفي الإسلامي (إقبال، منور، وآخرون، 1998، ص 14).

بيد أن ذلك ينبغي أن يتم من خلال نموذج يتصف بقدرته على النجاح والاستمرار، دون التعرض لمخاطر خسارة فادحة تجبر المصرف الإسلامي على تصفية أعماله، وينبغي أن يكون النموذج قادراً على الوفاء بالالتزامات بين أطرافه، وتوزيع العوائد بشكل يكفل تحقيق المصداقية الشرعية.

إن نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج يمثل القاعدة الصلبة التي يستند لها النظام المالي الإسلامي عموماً، لا المصرفي فحسب، وهو نموذج يمتلك من الطاقات والإمكانات ما يتيح لأي قطاع مالي واقتصادي في الاقتصاد الإسلامي تلبية أية احتياجات مستمدة له دون أن يخالف قواعد التشريع الإسلامي، وهذا النموذج الأساس يندرج فيه نماذج جزئية تحقق أهدافاً، وتلبي حاجات في قطاعات محددة، من هذه النماذج الجزئية نموذج البيوع، ونموذج الشركة، ونموذج الوكالة....

إن الخطأ - بحسب تقدير الباحث - الذي وقع فيه منظروا المصرفية الإسلامية نقل نموذج البيوع من الجزئية إلى الكلية؛ واعتباره النموذج الصالح للوساطة المصرفية الإسلامية دون الأخذ بالاعتبار أن ذلك أدى لإقصاء النماذج الأخرى عن التطبيق؛ بل الاقتصار على أدوات محددة من نموذج البيوع متمثلة بالمرابحة، أو ما يشبهها كالإجارة المنتهية بالتملك، فلا وجود حقيقي للنماذج الأخرى لاسيما الشركة.

ومن جهة أخرى؛ فالمصارف الإسلامية لا يقتصر عملها - باعتبارها وسيطاً - على قطاع السلع: سيارات، أثاث، أجهزة كهربائية، مواد بناء... وإنما المفترض أن المصرف وسيط شامل يوفر النقود والائتمان لكافة مجالات وقطاعات الاقتصاد، في الصناعة، والزراعة، والتعليم، والصحة، والسياحة، والنقل.... وهو ما عجز، ويعجز قطعاً نموذج البيوع وحده عن القيام بمهمة الوساطة فيه.

هذا ما يفسر نمو المصرفية الإسلامية نمواً غير منسجم مع ما يفترض أن يكون قاعدتها: وهو الاقتصاد الحقيقي بكل قطاعاته، واقتصر فقط على تمويل السيارات ومواد البناء....

إن إقرار النموذج المتبع حالياً "البيوع" كنموذج أساس ووحيد للوساطة المصرفية القائمة على مفاهيم التجارة السلعية، رغم ما تتعاوره من مشكلات تلقي بظلال الشك حول:

1. قدرة المصارف الإسلامية على التطور في كل القطاعات.
2. مدى شرعية الحلول المقترحة للحفاظ على حقوق المتعاملين مع المصرف الإسلامي، وسلامة العلاقات التعاقدية المتكونة بينهم.

إن نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج بأسسه وقواعده المقررة في التشريع الإسلامي (الدباغ، أ 2003)، قادر على توفير إمكانية حقيقية لتطوير المصارف الإسلامية أدواتها في كل القطاعات، وتجنب كل الإشكاليات المحترقة بحصرية كافة منتجات التمويل بالنموذج الجزئي "البيوع" دون الالتفات إلى خيارات النماذج المالية الأخرى كالشركة والوكالة..

فإن "المتعامل مع المصرف الإسلامي فرداً كان أم مؤسسة" يسعى إلى تحقيق أقصى إشباع لحاجاته ورغباته في ضوء دخله، والاقتصر على نموذج البيوع وحده أساساً لتفسير الوساطة المصرفية، الذي يقوم عليه التمويل الإسلامي في سياق المصرف التاجر، لا يمكنه من التفاعل مع عملائه مما يدفع شريحة منهم للتحويل قاصدين بذلك الحصول على الأموال المطلوبة لتمويل احتياجاتهم، لا أدل على ذلك من التورق المصرفي. وبصورة تؤكد حقيقة الوسيط لا التاجر. ومن المقرر في التشريع الإسلامي: أن العبرة في العقود للمعاني والقصود لا للالفاظ والمباني، فرغم أن العقود مصاغة على اعتبار العلاقة بين العملاء والمصارف علاقة تباع؛ فإن حقيقة العلاقة هي وساطة لنقل الأموال.

إن الصيغ التعاقدية التي تقدمها المصارف الإسلامية لتمويل منفعة ما، يفقد معها المتعامل كثيراً من حرية الاختيار؛ إذ يتم إلزامه بقوالب تعاقدية فيها من الشروط ما يحفظ للمصرف حقوقه، وتحدد مزود السلعة والخدمة ومواصفاتها بشكل لا يسع المتعامل المحتاج إلى هذا النوع من التمويل إلا أن يذعن، علاوة على بطء إجراءات تنفيذ برنامج التمويل المطلوب مما يفقد المتعامل حماسه في التعامل مع المصرف الإسلامي في هذا القطاع، لاسيما في المنافع التي تأخذ رتبة الضروريات والحاجيات في حياة الإنسان كمنافع القطاع الصحي، أو التعليمي.

وفي ظل عدم الميل لقراءة العقود لكثرة تفاصيلها، وغموض عباراتها، ووضوح هدف العميل من العملية لديه، والمتمثل بالحصول على تمويل للمنفعة المطلوبة؛ فإن تخالف بين المقاصد يحصل ما بين العملاء والموظفين الذين يتعاملون مع الواقعة بمنطق وساطة محض، في حين تنص العقود على المتاجرة!. وفي ذلك عيب من عيوب الرضا المؤثرة على سلامة العقد وهو ما يسمى بالغلط حيث لا يتوافق الإيجاب والقبول على محل العقد بشكل تتحقق فيه الرضائية المطلوبة، وهو ما يظهر أثره عند إجراءات تنفيذ التمويل حيث تكون الشكلية مظهراً لا يخفى حصولها في كثير من الحالات نتيجة حرص المصرف على التخلص من تبعات القبض والحيازة

ما أمكنه ذلك. ومن ذلك لجوئه لتسجيل العملية المصرفية مرتين متتاليتين بشكل فوري، وقد اضطر المصرف الإسلامي لذلك، ليحقق شكلياً الشروط الشرعية لا مقاصدها، كيما يكون قادراً على ممارسة التمويل تحت المسمى الإسلامي الذي تمت صياغته وفق نموذج البيوع "المصرف التاجر".

مما عرض عديد منتجات التمويل الإسلامي لمخاطر سمعة الالتزام بأحكام الشريعة من خلال إثارة الجدل والشبهات والتساؤلات حول مدى شرعية المنتج، واتخاذ الشريعة وسيلة للتكسب لا الامتثال الحقيقي للأحكام الشرعية؛ حتى غدت مجرد قيود شكلية لا حقيقة تحتها ولا قيمة اقتصادية من ورائها بصورة تضعف قناعة العملاء بالمنتجات الإسلامية (قندوز، وأحمد، 2009، ص 15؛ سويلم، 2006، ص 23). مترافقا ذلك بالكلفة المالية الإضافية؛ إذ تصبح تلك الضوابط عبئاً وعائقاً أمام المؤسسات المالية، فهي لا تحقق أي قيمة مضافة، بل مجرد تكلفة إضافية. وبديهي في هذه الحالة أن تحمل المؤسسات المالية هذه التكلفة على العميل، لتكون المنتجات الإسلامية المقلدة في النهاية أكثر كلفة من المنتجات التقليدية، رغم تحقيقها النتيجة ذاتها (سويلم، 2006، ص 24).

إن أحد سمات النظام المالي الإسلامي توزيع المخاطر بشكل عادل بين أطراف العملية المالية، وحصر عمليات المصرفية الإسلامية بنموذج البيوع تحقيقاً للمتاجرة يكشف عن خلل فاضح، ونظام غير متزن، من حيث تحميله كافة المخاطر لطرف هم العملاء، وتحويل جميع المكاسب والامتيازات للطرف الآخر، وهم حملة حقوق الملكية في المصرف الإسلامي في كل عمليات التمويل البيعية.

ويتمثل ربح المصرف الإسلامي في الأجر الذي يأخذه المصرف الإسلامي مقابل إدارته للعملية التمويلية وعن وكالته عن (حسابات التمويل) في استلام الأقساط ودفع التمويلات، وبالتالي تكون أرباح المصرف الإسلامي مضمونة.

والباحث يرى أن نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج، مشاركة في الناتج مع بقاء الأصل المالي على ملك صاحبه ملكا يعكس فكرة الشريك المنظم والمدير، وهو النموذج الذي يتيح للمصرف الإسلامي العمل كوسيط مصرفي، لا كتاجر، ومن ثم؛ فإن قواعد العمل المتعلقة بالقبض والحيازة ستختلف في مفهومها وتبعاتها.

فالمصرف مؤسسة مالية مهمتها الأساسية القيام بدور الوساطة المالية بين الذين يمتلكون نقوداً تفيض عن حاجتهم، وبين الذين يحتاجون لتلك النقود.

فوظيفة الوساطة هي الأساس لقيام المصارف، سواء كانت تجارية، أم إسلامية، بيد أن المصارف التقليدية اعتمدت الفائدة الربوية أساساً لتحقيق العوائد، في حين اعتمدت المصارف الإسلامية التمويل المالي غير المباشر لتحقيق العوائد.

ومما يجب التنويه له: أن قيام المصارف بوظيفة الوساطة ليس بالضرورة أن يكون محكوماً فقط بنموذج البيوع؛ بل يمكن للمصارف القيام بهذه الوظيفة دون الاقتصار على نموذج البيوع،

وبلا شك وفقا للنظم والقواعد والأعراف المصرفية، وذلك من خلال اعتماد نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج وما يندرج تحتها من نماذج مالية متعددة، تتيح له تطبيق نموذج البيوع جنباً إلى جنب مع نماذج أخرى: أهمها: الشركة والوكالة.

والباحث يرى أن اعتماد المشاركة بين عوامل الإنتاج في المصارف الإسلامية يحقق الوظيفة الأساسية لها المتمثلة بالوساطة المالية، دونما أي حاجة لتغيير طبيعة عمل المصرف الإسلامي من وسيط إلى تاجر يبيع السلع كما هو حال الغالبية العظمى للمصارف الإسلامية العاملة حالياً، من خلال امتلاك المصرف الإسلامي معارض ومخازن لمختلف أنواع السلع: سيارات، أثاث، حديد، إسمنت...، حتى كاد أن يتحول بشكل نهائي إلى: "تاجر جملة يعمل بالمفرق" وهو ما عده بعض المصرفيين مخالفاً للوظيفة الأساسية للمصرف؛ ولذلك فإن أحد أشهر المصرفيين الإسلاميين ممن يمتلك ويدير مجموعة مصرفية كبرى "مجموعة البركة" يقرر أنه أخطأ في شكل المؤسسة المالية التي اختارها لتكون أساساً للعمل المصرفي الإسلامي، قاصداً بذلك تحول المصرف من وظيفة الوسيط إلى تاجر، يقول الشيخ صالح كامل: "أقولها لكم بكل الصدق والتجرد: إنني لو استقبلت من أمري ما استدبرت لما أيدت اختبار نموذج البنك كإطار لتطبيق تعاليم الإسلام في مجال الاقتصاد والاستثمار، ولبحثت عن إطار آخر منسجم تماماً مع المبادئ الشرعية المنظمة للاستثمار. والسبب في ذلك يرجع إلى أننا لم نكتف باختيار اسم البنك فقط، ولكن اخترنا كذلك مفهومه الأساسي وهو أنه وسيط مالي، وبالتالي لم نستطع أن نوجد لمؤسساتنا المالية مفهوماً ونمطاً يتجاوز مسألة الوساطة المالية، والذي حصل أن الصيغ الاستثمارية المفضلة لدى البنوك الإسلامية أصبحت هجيناً بين القرض والاستثمار وهو هجين يحمل معظم سمات القرض الربوي وعيوب النظام الرأسمالي الغربي، ويعجز عن إبراز معالم الاستثمار الإسلامي المبني على المخاطرة وعلى الاستثمار الحقيقي ولا يعترف بضمان رأس المال أو عائدته" (كامل، 1997، ص12).

المحور الثالث: الآثار الاقتصادية الناتجة عن التوسع في الوساطة البيعية للمصارف الإسلامية

إن اتباع المصارف الإسلامية في إطار نموذج الوساطة المالية القائمة على تشارك عوامل الإنتاج تتجنب أخطاءً استراتيجية، لا يمكنها تجنبها في إطار نموذج البيوع "الوسيط التاجر"؛ ذلك أن:

1. المصارف الإسلامية مؤسسات مالية داعمة لا منافسة لمؤسسات الاقتصاد الأخرى؛ إذ يجب على المصرف الإسلامي أن يعمل على دعم ومساعدة القطاعات الاقتصادية المختلفة: تجارية، وصناعية، وزراعية، وسياحية... من خلال توفير التمويل اللازم لإنجاح هذه القطاعات، وتحقيق أهدافها، ولذا لا يجوز للمصرف الإسلامي التفكير في الحلول محل القطاعات الاقتصادية، فلا يجوز - اقتصادياً - أن يحل محل التجار، أو الصناع... في أعمالهم، وهو خطأ استراتيجي ذو مخاطر عملية كبيرة على مستقبل المصرفية الإسلامية حيث ينقلب المصرف الإسلامي إلى "سلاح خطير يحتكر الأسواق" في ظل توفر القوة الشرائية الهائلة التي تتمتع بها المصارف بشكل عام (حمود، 1998، ص81).

2. المصارف الإسلامية في إطار الوسيط التاجر مؤسسات احتكارية محتملة؛ وكما أن الربا حرام؛ فإن الاحتكار كذلك، ومن ثمة؛ فإن المصرفية الإسلامية تحاول الهرب من الربا المحرم من خلال وسائل وصيغ وإجراءات عمل، لا تخلو في بعض صورها من شكلية توقع في النفس ريبة حول مدى التخلص الحقيقي من الربا، سيما مع التوسع الكبير في المرابحات والإجارة التمويلية، علاوة على مُضي بعض المصارف الإسلامية في طريق فرض الغرامات أو تمويلات المماثلة، والتي تعود بالمصارف الإسلامية للاقترب من نموذج المصرف التقليدي (المصري، ر 1998، ص61). ثم نجد البعض يدفع المصارف الإسلامية نحو احتكار الأسواق بشكل إرادي أو لا إرادي، وهو بالفعل ما يلحظه الباحث من خلال قياس نسبة استحواد المصارف الإسلامية على السوق المصرفي العاملة به مقارنة برأسمالها المصرح به، إذ في ظل اتسام المسلمين بالميل العاطفي نحو كل ما له صلة بالإسلام، نجد أن المصارف الإسلامية قد استحوذت على نسب كبيرة جدا من سوق الودائع مقارنة بما تملكه من رأسمال حقيقي، وهذه مقدمة خطيرة جدا في حال دفع المصارف لدخول عالم التجارة والصناعة بشكل مباشر؛ إذ سيؤدي إلى نوع من الاحتكار المزوج، وهو ما قد يترتب آثارا في غاية السوء على الاقتصاد، وعلى المصرفية الإسلامية وتطورها بشكل خاص؛ إذ سيركن أصحاب حقوق الملكية في المصارف الإسلامية لنسب العائد التي يحققونها دون أي مخاطرة في ظل هذا الاحتكار الناشء، وبالتالي غياب أي دافع نحو التطوير والتجديد.

3. امتياز خلق النقود. وهذه الصفة لا تتوافر لأي منشأة أخرى. وشركات الأموال (شركة المساهمة بشكل خاص)، وإن كانت تستطيع الوصول إلى أموال الغير، بإصدار سندات قرض وطرحها على الاكتتاب العام، لكن هذا لا يحدث كل يوم، كما في الودائع لدى المصارف، إنما يحدث في أوقات متباعدة (المصري، ر 1998، ص64).

4. إن المصرف يتعامل مع التجار، وعليه أن يحفظ أسرارهم، وأن لا يستغلها لنفسه، بحكم إطلاعه مثلاً على مستندات الاستيراد في الاعتمادات المستندية التي يفتحها لهم المصرف. فعلاقة التاجر مع التاجر علاقة تنافس، أما علاقة التاجر مع المصرف فهي علاقة تكامل (المصري، ر 1998، ص64).

وفي قيام البنك الإسلامي بنشاط تجاري مباشر منافسة غير مشروعة لعملائه الذين يأتونهم على أسرارهم التجارية بحكم اطلاعه على مستنداتهم؛ ولذلك فإن المصارف - شأنها في ذلك شأن المهن التي يؤتمن القائمون بها على أسرار عملائهم كمراقبي الحسابات والمحامين - ينبغي أن تظل بمنئى عن القيام بنفس النشاط حتى لا تقع تحت طائلة المنافسة غير المشروعة (عطية، ص 11).

ارتفاع تكلفة التمويل المسبب لضعف النشاط الاقتصادي العام؛ التمويل المباشر الذي تعقد فيه صفقة مباشرة بين مالك التمويل (المدخر) ومستخدم التمويل (المستثمر) غير فعال. وعدم فعاليته تشبه تمامًا عدم فعالية المقايضة. أيضا إن كان لا بد للمدخرين من البحث عن

المستثمرين، ولا بد لهؤلاء من البحث عن ممولين، فإن عائد المدخرين سيكون حتماً أقل من إجمالي تكلفة الموارد للمستثمرين. لأن أصحاب الموارد سيخصمون تكلفة البحث إضافة إلى أي مخاطر إضافية ناتجة عن عدم التأكد من جدارة وأمانة المستثمر. وقلة العائد على الموارد ستثبط الادخار. وارتفاع تكلفة الموارد تؤدي إلى تثبيط الاستثمار. النتيجة النهائية للاقتصاد ستؤول إلى حجم إنتاج أقل، وظائف أقل، دخول شحيحة واقتصاد ضعيف إذا ما قورن. بما يمكن إحراره من خلال الوساطة المالية. إن الوساطة تعتبر بلا ريب من عوامل الرفاهة (صديقي، 1998، ص45).

نموذج البيوع في الوساطة المصرفية تنتج عنه مساوئ الدين فيما يتعلق بسوء توزيع الثروة، وليس هناك ما يوجب اختلاف المربحة عن القرض في هذا الصدد، إذ كلاهما دين يستوجب السداد، ويجعل الممول من ثم منحازاً إلى الموردين على حساب المعوزين. فمؤدى ذلك أن المربحة جمعت أبرز مساوئ الإقراض، وزادت عليه ارتفاع التكلفة الإجرائية. والمصارف الإسلامية إما أن تتحول إلى الإقراض (الربوي، لا سمح الله) طلباً لتخفيض الكلفة الإجرائية؛ وحتى هذه مستقبلها مظلم، لما نرى اليوم من انحسار فعالية المصارف الربوية في الاقتصادات الرأسمالية، وإما التحول إلى نموذج الوسيط المالي، وهو ما نرجوه (سويلم، 1998، ص98-99).

وهناك جانب آخر لا يقل سوءاً عما تقدم. فالدين بطبيعته يفرض على الدائن أن يتوجه لذوي اليسار والغنى لإقراضهم، نظراً لأنهم الأقدر على السداد. وهذا يعني أن وظيفة الوسيط المالي، وهي توجيه الثروة من ذوي الفائض إلى الأكثر حاجة لها من ذوي العجز، قد اختلت. فصار الوسيط بدلاً من ذلك يوجه الفائض إلى الأقل حاجة، بل ربما كان المقترض ليس من ذوي العجز أصلاً. فتكون النتيجة هي أن الوسيط صار يخدم ذوي الفائض فحسب، وتصبح الثروة حينئذ ﴿ كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ ﴾ (7) سورة الحشر. وإذا أخذنا في الاعتبار آلية خلق النقود لدى المصارف، فربما انعكس دور الوسيط ليصبح توجيه الثروة من ذوي العجز إلى ذوي الفائض (سويلم، 1998، ص96).

المصارف الإسلامية في ظل نموذج البيوع، وبالرغم من أنها بدأت من منطلق مغاير تماماً لذلك الذي سارت عليه المصارف الربوية، إلا أنها صارت تنهج منهاجاً مشابهاً من حيث ضمان أموال الودائع. فهي مع الوقت صارت ترى أنها نفسها منافس للمصارف التقليدية التي تضمن للمودعين أموالهم، وتحقق لهم قدراً عالياً من السيولة (سويلم، 1998، ص98).

اعتماد القرض في الوساطة، في جانب التعبئة وفي جانب التوظيف، لا يلائم عمل الوسيط، لأنه يحمله مخاطر في كلا الجانبين هو في غنى عنها (سويلم، 1998، ص98).

والأصل أن الوساطة في المصارف الإسلامية قائمة على النيابة في جانب تعبئة الموارد، لكنها في إطار نموذج البيوع قائمة على المداينة في جانب التوظيف (سويلم، 1998، ص96). وهو لا يلائم طبيعة عمل المصرف الإسلامي من حيث كونه وسيطاً مالياً بين ذوي الفائض (المدخرين)، وبين ذوي العجز (التجار)، والأصل أن علاقة المصرف الإسلامي مع كلا طرفي

الوساطة ينبغي أن تكون وساطة مالية (المصرفية) بين ذوي الفائض في الثروة وذوي العجز، بحيث تقوم على عقود النيابة: الوكالة والمضاربة و المشاركة، في كلا جانبي الوساطة، وهي النماذج المدرجة في مشاركة عوامل الإنتاج، لكي تحقق الوساطة المالية المستوى الأمثل (سويلم، 1998، ص 89).

المحور الرابع: الفروق بين نموذج البيوع ونموذج الوساطة التشاركية

لا شك أن نموذج البيوع له أفاقه المتميزة، لكنها قد لا تكون متوائمة مع فكرة المصارف الإسلامية ذات الغايات التمويلية، قد يكون نموذج البيوع صالحا لمصارف إسلامية متخصصة: استثمارية، أو عقارية،... لكنه لا يلبي قواعد عمل المصارف التمويلية، وهذا ليس عيبا في نموذج البيوع، وإنما هو اختيار غير موفق، ربما اضطرت له المصارف الإسلامية لغايات الانطلاق؛ لكن الانطلاق وقد حصل؛ فينبغي أن لا يصبح الاستثناء أصلاً؛ ذلك أن منهج التدرج الذي تفره الشريعة كما هو في تحريم الخمر، أو في كيفية فرض الصلاة مثلاً، لم يضيف على مرحله الأولى صفة الأصالة، وإن كان ذلك لا ينفي صفة المشروعية؛ ومن ثم؛ فإن نموذج البيوع المطبق في التمويل بصورة المراوحة أساساً نموذج مشروع؛ لكنه ليس الأصوب ولا الأمثل، وهو استثناء ينبغي تركه للأصيل، فالمسلم إن كان مسافراً يصلي صلاته قصراً، لكنه لا يستمر على ذلك طول عمره؛ فإذا ما انتهى سفره عاد إلى الأصل، والمصارف الإسلامية بدأت عملها مسافرة نحو العمل المصرفي الإسلامي، فعملت بنموذج البيوع "متمثلاً بالمراوحة"، وقد استقام أمرها، واستقرت أصولها، فوجب العودة لأصولها، مصاريف وساطة مالية تقوم على تشارك عوامل الإنتاج.

وبالتدقيق بين نمودجي البيوع والوساطة وفق نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج، نلحظ الأمور التالية:

من حيث الماهية: الوسيط أو السمسار هو القائم على بيع سلعة الغير بمقابل. فمعنى السمسرة هو البيع لصالح الغير بعمولة، وهو من يسهل عقد الصفقة. والسمسار فقها هو أجير عام غالباً (الزرقا، 1992، ص 84).

والتاجر ليس سمساراً وسيطاً بين المنتج والمستهلك؛ لما بين المفهومين من اختلافات: فالتاجر بخلاف السمسار يشتري ويبيع لحساب نفسه. والتاجر ليس أجييراً عاماً أو خاصاً (الزرقا، 1992، ص 84). والأصل في التجارة: شراء البضائع وبيعها، وكذلك الخدمات، بقصد الربح (المصري، ر 1998، ص 63).

في حين تقوم الوساطة المالية على الاستعداد المنتظم لتقديم رأس المال لمن يشتري، ومن يبيع، وتشمل كذلك، الشراء بطلب من الراغبين على أساس الوعد بالشراء اللاحق (حمود، 1998، ص 77-82). وتتم هذه العلاقة في إطار عقود النيابة المحققة للتشارك بين عوامل الإنتاج.

استحقاق العائد: السمسار لا يستحق عائده إلا بقيامه بالعمل المطلوب، والسلعة لا تدخل في ضمان ملكه بل: ضمان الوديعة. في حين أن السلعة تدخل في ضمان التاجر بتملكها، ولذا يتحمل كافة المسؤوليات الناتجة أو اللاحقة به (الزرقا، 1992، ص84).

والفرق بين المصرفي Banker والممول الشريك Venture Capitalist أن الأول لا يبحث عن المشاريع غير الكفؤة. بينما الثاني ربما لا يبحث إلا عنها. لأنه من خلال مشاركته للمشروع سوف يقلل من مخاطره الخاضعة للسيطرة، ومن ثم يزيد من ربحيته. أي أن الممول إذا أراد أن يزيد من ربحيته فسوف يزيد من درجة المخاطرة الخاضعة للسيطرة، ويزيد من ثم جهده لتخفيض هذه المخاطرة. أما إذا كان سيزيد من الخطر السلبي، فهذا معناه أنه يقامر بأموال المستثمرين (سويلم، 1998، ص96).

أن المداينة، طالما كانت عقد ضمان، فهي تلائم الوسيط في توظيف الأموال، نظراً لأن المدين سيضمن المال ضماناً مطلقاً، وهذا يخفف من المخاطر التي يتعرض لها الوسيط. وليس هناك ما يمنع من المداينة على أنها جزء من محفظة استثمارية، لكن أن تكون هي الأساس والغالب يستدعي الأخذ في الاعتبار جوانب أخرى (سويلم، 1998، ص97).

فالعائد المتوقع من التمويل بالائتمان، أقل من عائد المضاربة أو المشاركة، تبعاً لقانون الارتباط الإيجابي بين الخطر والعائد. ولذلك فإن الوسيط الذي يجمع المدخرات من خلال المضاربة ثم يوظفها بالمداينة، كمن يبني عمارة متعددة الأدوار، ثم لا يؤجر منها إلا دوراً أو دورين. فالوسيط المضارب لديه القدرة لتحمل مخاطر المضاربة (الثانية) أو المشاركة. فإذا عطل هذه القدرة، سيخسر في مقابلها من مستوى العائد الذي سيحصل عليه، ويكون عمل الوسيط حينئذ غير كفؤ (سويلم، 1998، ص97). وهو بالفعل ما نشهده في المصارف الإسلامية التي تتلقى الودائع وفق نموذج المضاربة، وتقدمها وفق نموذج البيوع، مما انعكس على العائد انخفاضاً.

ومن ثم؛ على المصرف الإسلامي عند تأسيسه: أن يحدد بشكل واضح المجال المصرفي الراغب بالعمل فيه. من حيث كونه مصرفاً متخصصاً - عقارياً، أو صناعياً، أو تمويلياً... -، أم شاملاً. ومن ثم؛ يجب تصميم أنظمة الحسابات والودائع بما يتلائم مع المجال؛ فإذا كان مصرفاً تمويلياً - كما هو حال غالب المصارف الإسلامية برغم ادعائها الشمولية - فينبغي أن تتلقى الودائع وفق نموذج الوكالة بأجر، في حين تتلقى الودائع الموجه نحو الاستثمار العقاري والصناعي مثلاً على أساس نموذج المشاركة، في حين الودائع الموجه للاستثمار التجاري لاسيما الخارجي كالاعتمادات المستندية على أساس نموذج المضاربة.

في حين يشكل دمج الودائع في منظومة واحدة اختلالاً في هيكل المصرف سيؤدي قطعاً لنتيجة اقتصار المصارف على نموذج البيوع "المداينات". فألية الوساطة المالية المبنية على الضمان (المداينة) آلية غير كفؤة وتغرق المصرف في مخاطر متعددة، وتكلفه الكثير في سبيل إدارة هذه المخاطر وتقليلها.

ماهية العامل الإنتاجي المقدم: التاجر يعقد صفقة تجارية مع المشتري لا علاقة لها بالمالك الأصلي الذي اشترى منه التاجر (الزرقا، 1992، ص84) فهو يقدم رأسمال يستحق على أساسه عائداً. في حين إن السمسار يتاجر بالمعلومات لا بمنافع الأصول المالية ذاتها، فهو يجمع المعلومات عن الأصل المالي كالعقارات مثلاً، وعن الراغبين بهذه الأصول المالية سواء لاقتنائها بالشراء أو الإجارة، فالسمسار لا يجمع المعلومات لاستخدامها لنفسه؛ بل ليبيعها لطرفي العقد، وذلك مقابل عمولة.

في حين لو قام هذا السمسار فرضاً باستئجار العقارات "الأصول المالية" من مالكيها لحسابه الشخصي، مع الاحتفاظ بحق تأجيرها من الباطن لمن شاء بما شاء؛ فإن هذا السمسار لم يعد سمساراً؛ بل أصبح تاجراً في منافع العقارات (الزرقا، 1992، ص85).

وهذه الصورة أصبحت عين الوساطة المالية المصرفية في النظام الربوي مع اختلاف الأصل المالي من العقار إلى النقود، فالمصرف يستأجر لحسابه نقود المودعين بأجرة زمنية "الربا" على الودائع، ويؤجرها من الباطن للمتمولين طالبي لتمويل بعقد مستقل وبأجرة أعلى، وهذه حقيقة الربا على القروض (الزرقا، 1992، ص86).

فالمصرف التقليدي "الربوي" هو تاجر في منافع النقود والديون. وهي حقيقة مصرفية لا تتفق مع قواعد التشريع الإسلامي المقررة لتحريم الربا على القروض والديون؛ ولذا ينبغي تجنب النماذج التي يكون فيها المصرف الإسلامي ضامناً ضمان ملك "المصرف التاجر"، والاعتماد على النموذج الذي يكون فيه المصرف مديراً لعوامل الإنتاج المملوكة لأصحابها، لا للمصرف.

والمصرف الإسلامي الوسيط يتوسط بين طرفين: ذوي الفائض وذوي العجز. فهو يتولى توجيه الفائض من الثروة لدى الفئة الأولى إلى الأكثر حاجة لها من أفراد الفئة الثانية. ثم هو يربح من خلال هذا التوجيه. فمقصود الوسيط المالي إذن هو إدارة أموال ذوي الفائض، وليس تملكها. وحينئذ فمن مصلحة الوسيط بناء الوساطة على عقد نيابة، تقتصر مخاطره على عمل الوسيط، ولا يلجأ إلى عقد ضمان والحال هذه، لأن الوسيط، كما هو شأن أي وحدة اقتصادية، يطمح إلى الاسترباح بأدنى حد ممكن من المخاطرة. أما في جانب توظيف الأموال، فبناءً على نفس المنطق السابق فإن عقود الأمانة "عقود النيابة" صالحة لهذا الجانب. فهي لا تحمّل الوسيط مخاطر أكثر مما يلتزم به اتجاه ذوي الفائض. والمخاطر التي يضمنها تخلق الحوافز الكافية للوسيط للتفاني في العمل وبذل الجهد في الحصول على رضا المدخرين. وهذا يعني أن عقود الشركة والمضاربة والوكالة كافية لتنظيم علاقة الوسيط بالموسط لديه.

فعقود الأمانة تحقق للوسيط ما يطمح إليه من تجنب المخاطر التي لا تتصل بعمله ولا تدخل تحت سيطرته، كالجوائح أو الإتلاف بسبب طرف ثالث. أما مخاطر التعدي أو التفريط فهو يتحملها بطبيعة الحال، لأنها تحت سيطرته، وبموجبها يستحق الربح على وساطته (سويلم، 1998، ص94).

وظيفة الوساطة: إن دور المصارف الإسلامية هو وسيط مالي، وأن دخول المصارف الإسلامية مباشرة في نشاطات التجارة والصناعة والزراعة... الخ لا جدوى منه لأنه يعني أنها تترك وظيفة الوساطة المالية لغيرها (صديقي، 1998، ص43).

ويتمثل جوهر تلك الوساطة بأنها تقسيم العمل والتخصص، وهما آليتان للتقدم للإنساني على مدى التاريخ، فإن عمل الوساطة في تطوير رفاهية الإنسان من خلال توسيع الإنتاج وتقليل التكلفة بارزة واضحة (صديقي، 1998، ص43).

ومهمة المصارف هي القيام بالوساطة المالية، برغم أنها ظلت تقوم بوظائف أخرى تتماشى مع طبيعتها دون أن تؤثر فيها سلباً. إن المهمة الأساسية هي العمل على تحريك مدخرات ملايين الناس من ذوي الدخل على صورة ودائع وتهيئة هذه الموارد لآلاف من المودعين لاستثمارها. وبرغم أن هناك هيئات ومؤسسات أخرى تقوم بدور الوساطة، إلا أن سهولة وصول الرجل العادي للمصارف أكثر منها لأي مؤسسة أخرى. أما إذا لم تقم المصارف بهذه الوظيفة فإن قطاعاً كبيراً من الناس سيعاني لأن الرجل العادي ينظر إلى المصارف بأنها الجهة الوحيدة التي تقبل الودائع تحت الطلب، وهو ما لا بد له منه على كل الأحوال. علاوة على أن قطاعاً واسعاً من الناس يصعب عليه التعامل مباشرة مع الأسهم والسندات والأدوات المالية (صديقي، 1998، ص44).

ورغم ذلك يمكن للمصرف أن يعمل مثل التجار لكنه عندئذ سيصبح تاجراً، ومن ثم نحتاج إلى وسيط مالي. ولذلك لا بد من تخصص مؤسسة في الوساطة المالية. فإذا تخصص المصرف الإسلامي بالوساطة سد هذه الحاجة، وإذا اشتغل في التجارة بقيت الحاجة قائمة لمؤسسة الوساطة المالية، ولن يصبح المصرف الإسلامي حينها بديلاً عن المصرف التقليدي الذي يعمل بالفائدة ويتخصص في الوساطة المالية (القري، 1992، ص73).

نقل المخاطرة وتوزيعها: تعد إحدى أهم وظائف المصارف توفير فرص استثمارية لشريحة من الناس الذين لا يرغبون الدخول في العملية الاستثمارية بشكل مباشر وتحمل مخاطرهما بشكل شخصي، وإنما يتركون ذلك لأولئك الذين يستخدمون أموال الغير مع اعتبارهم مساهمين أو مشاركين غير فاعلين (sleeping partners). ومن ثم؛ الاتجار في البضائع والخدمات ليس هو الغرض الذي أنشأت من أجله المصارف الإسلامية، بل كان يرجى من المصارف الإسلامية أن تؤمن للمسلم نفس الخدمات التي تقدمها المصارف التقليدية، حتى يتمكن المسلم من تفادي دفع أو أخذ الفائدة، على أن يتقاضى في نفس الوقت ربحاً عن ادخاره أو تمويله لأعمال التجارة، الخ (صديقي، 1998، ص43).

البنك لا يساهم في إدارة المشروع الذي يموله فعلياً، ولذلك فلن يساهم في تخفيض المخاطر الإيجابية التي يتعرض لها، بل يكل ذلك إلى مالك المشروع. لذا فهو يفضل تمويل المشروعات "الكفوة"، أي التي لا تتعرض لمخاطر إيجابية (أي قابلة للتحكم)، وتقتصر مخاطرها على النوع السلبي (غير القابلة للتحكم). بمعنى أن البنك لا يريد مشروعاً لم يستطع صاحبه، من وجهة نظر البنك، أن يقلل كل ما يمكنه من مخاطره. فلو تقدم اثنان: أحدهما سمسار خبير في سوق الأسهم

Broker، والآخر مبدع أو رائد Entrepreneur يحمل مشروع إنتاج منتج جديد لكنه لا يملك الخبرة الإدارية الكافية، فإن البنك سيمول الأول دون الثاني. السبب أن السمسار يستطيع أن يقلل المخاطر الداخلة تحت سيطرته إلى الحد الأدنى، لكن المبدع لن يستطيع ذلك لوحده (سويلم، 1998، ص 95 - 96).

تشكل المصارف الإسلامية اتجاه أرباب الأموال إلى تحمل مخاطر العمل الاستثماري مباشرة وانصراف رغبتهم عن توسيط المصارف التقليدية لعزل المخاطرة؛ ذلك أن نموذج المصرف الإسلامي معتمد على نفس الفكرة الأساسية التي تمثل تطوراً في الوساطة المالية. فعقد المضاربة الذي يعتمد عليه عمل البنوك الإسلامية، لا يجعل المصرف مقترضاً من أرباب الأموال، كما لا يولد علاقة مديونية بين المصرف ومصادر أمواله، بل يجعل المصرف في مكان مدير الأموال ويتولد دخل المصرف بصفة أساسية من قدرته على إدارة هذه الأموال وتوجيهها نحو أفضل أنواع الإستخدامات من حيث الربح والمخاطرة. ولكنه لا يتولد من تحمل المصرف للمخاطرة الائتمانية نيابة عن أصحاب الأموال. فإذا خسرت الاستثمارات خسر أصحاب الحسابات الاستثمارية بخلاف البنوك التقليدية التي تضمن هذه الأموال لأصحابها فالنموذج الذي يعتمد عليه عمل المصرف الإسلامي هو الذي يعتمد في جانب الخصوم على عقد المضاربة، ونموذج المصرف الإسلامي اعتمد استثماراته لأموال الآخرين خارج نطاق ميزانيته، لأنها غير مضمونة على المصرف (القري، 1999، ص 11-12).

إن القول بأن "أصول البنك" يجب أن تكون مشابهة لأصول أي تاجر أو مؤسسة تجارية يتجاهل حقيقة مهمة هي أن خصوم البنك مختلفة تمام الاختلاف عن خصوم أي تاجر أو مؤسسة تجارية. فالجزء الأعظم من الموارد المالية المتاحة للبنك مصدرها هو المدخرون الذين يودعون أموالهم لتستثمر ويرغبون في استردادها عندما يحتاجون إليها (القري، 2002).

إن المبرر الاقتصادي للتفريق بين التاجر والوسيط المالي هو حاجة الأخير للموامة بين الأصول والخصوم من حيث المخاطر وأن هذه الحاجة ليست ملحة في نموذج المصرف الإسلامي الذي يعتمد على فكرة المضارب يضارب (القري، 1992، ص 69)، أو أي نموذج من نماذج النيابة، فالغرض من الوساطة "فصل" المخاطر بإدخال المؤسسة المصرفية بين أرباب الأموال ومستخدمي هذه الأموال. فالمدخر لا يهتم بالمخاطر في النشاط الذي تستخدم الأموال فيه بل ينظر إلى المخاطر التي يتضمنها التعامل مع هذا المصرف، فالمدخر "يأخذ مخاطرة المصرف". أما مخاطرة المستثمر (أي مستخدم الأموال) فيتحمّلها المصرف، ولذلك فالمصرف "يأخذ مخاطرة العميل". ومن ثم اتجهت القوانين المصرفية إلى ضرورة أن يتوفر المصرف على قدرة مالية تمكنه من الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين حتى لو لم يف المستثمرون بالتزامهم تجاهه لانفصال الأمرين عن بعضهما البعض، ولذلك فإن فكرة المخاطرة في العمل المصرفي التقليدي، إنما تدور حول هذه المسألة وهو الموامة بين الأصول والخصوم، أي موارد المصرف، وأهمها الودائع واستخدامات أمواله وأهمها القروض.

إن موازنة المخاطر في جانبي الأصول والخصوم هي أهم عمل تقوم به إدارة أي مصرف، ويتمثل الفرق بين الإدارة الناجحة والإدارة الفاشلة في مدى القدرة على "إدارة المخاطر" (القرني، 1992، ص71).

في حين إن فكرة المصرف الإسلامي قائمة على أساس مختلف تماماً. ذلك أن أرباب الأموال (المودعين) هم الذين يتحملون مباشرة مخاطر المستثمرين. ولذلك فإن عمل المصرف الإسلامي مختلف تمام الاختلاف، فالمصرف الإسلامي في إطار نموذج الوساطة القائمة على المشاركة بين عوامل الإنتاج في إطار عقود النيابة لا يقوم على تحمل المؤسسة المصرفية لمخاطر مستخدمي الأموال، بل هو وسيط يقوم أرباب الأموال من خلاله بتحمل مخاطر الاستثمار مباشرة.

إن للتفريق بين عمل التجار وعمل الوساطة المالية في النموذج المصرفي التقليدي أسباب وجيهة ومبررات منطقية، لأن الموازنة بين الأصول والخصوم لا تتأني إلا إذا تساوى مستوى المخاطرة في الجانبين. فإذا حصل المصرف على ودائع قصيرة الأجل، فإن استخدامها في التجارة، هو نشاط متدني السيولة بطبيعته، فيه تحمل للمصرف لقدر من المخاطر أكبر مما يسمح به مطلب استقرار العمل المصرفي. ومن ثم لزم منع البنوك من ممارسة التجارة (القرني، 1992، ص71).

والمصرف الإسلامي المعتمد على نموذج النيابة: المضارب يضارب (حتى لو اشتغل بالديون في جانب الأصول) يحتاج إلى موازنة الأصول مع الخصوم فيما يتعلق بمستوى المخاطرة، لا يفعل ذلك لأنه يتحمل هو مخاطرة مستخدمي الأموال (فهو مضارب وليس مقترض في علاقته مع أصحاب الأموال) إلا أن هناك أسباباً أخرى تستدعي مثل تلك الموازنة ومن ثم تبرر الاهتمام بالتفريق بين التاجر والوسيط المالي، منها: أن هناك مستوى معيناً من المخاطرة يتوقعه أصحاب الأموال عندما يودعون أموالهم لدى المصرف. وهذا المستوى يحدده العرف والعادة وربما القوانين المنظمة لعمل المصرف. ولما تحدد هذا المستوى للمخاطرة في جانب الخصوم (مصادر الأموال)، صار على إدارة المصرف أن تتحكم بمستوى المخاطرة في جانب الأصول (استخدامات الأموال). ولما كان هذا المستوى المطلوب لا يمكن أن يتحقق إذا اشتغل المصرف بالبيع والشراء كما التجار (لأن أولئك الذين يرغبون في تحمل مخاطرة التجارة لا يودعون أموالهم في البنوك)، كان على هذه المؤسسة أن تكون ذات طبيعة خاصة مختلفة عن عمل التجارة.

ثم إن نموذج البيوع بالأسلوب المتبع من حيث تفسير القبض والحيازة بالحد الأدنى يجعل المصرف التاجر يقترب من صور البيوع التي ورد النهي عنها، والتي يمكن أن تستخدم ستاراً يخفي وراءه معاملات ربوية مثل بيع العينة، وبيع ما ليس عند الإنسان... الخ، مع توفر شكلية عقد البيع فيها. ولما كانت العبرة بالعقود هي بالمقاصد والمعاني لم يعتد أكثر الفقهاء بمجرد الشكلية بل نظروا إلى المآلات (نقود بنقود وبينهما حريرة). لكن ذلك لم يمنع بعض المعاصرين من عدم اتخاذ البيوع نموذجاً؛ بل اعتبروا المصرف تاجراً، وتوجسوا خيفة من الإصرار على

اعتبار عمل المصارف الإسلامية هي الوساطة المالية لظنهم أن ذلك لا يعدو أن يكون نمطاً عسرياً للالتفاف على تحريم الربا بأدنى الحيل، وأن الغرض من مثل تلك المقولة هو التهرب من المتطلبات الأساسية للبيع الحقيقي. لكن النظر إلى هذه المسألة بمنظار التجريد بين وجهاً مهماً من حكمة منع تلك البيوع.

إن انتشار مثل تلك المعاملات الصورية يؤدي إلى انفصام الارتباط بين النقود، وبين عمليات الإنتاج والتبادل، لأن النقود ستضحى عندئذٍ بحد ذاتها مصدراً لتوليد قيمة مضافة (ولكنها غير حقيقية). فإذا منعت تلك المعاملات أضحت القيمة حقيقية لأنها تتولد في الإنتاج والتبادل. هذا هو الضابط للمسألة في هذا العصر الحديث الذي تبدلت فيه طبيعة السلع وطبيعة النقود وارتقى مستوى التكنولوجيا والعلاقات الإنتاجية بين الأفراد في المجتمع. فإذا ارتبطت عمليات التمويل التي يقدمها المصرف دائماً بإنتاج أو تبادل وجب أن يتحقق لدينا الاطمئنان إلى أن عمل المصرف لا يتناقض مع الأهداف الكلية والمرامي البعيدة للنظام الإسلامي، حتى لو كان وساطة مالية (القرى، 1992، ص73).

النتائج والتوصيات

توصلت هذه الدراسة إلى أن الوساطة المالية في المصرف الإسلامي تمثل أحد أهم المبادئ الأساسية التي تميزه عن غيره من المؤسسات المالية الإسلامية منها أم غير ذلك، وهو ما يمكن للدراسة إبرازه على النحو الآتي:

1. يقوم الفكر المصرفي الإسلامي على تحديد طبيعة الوساطة المالية في المصرف الإسلامي على منهجين رئيسيين: الأول: اعتبار الوساطة المصرفية وساطة تجارية، والثاني: اعتبار الوساطة وساطة مالية.
2. توافق الباحثين من كلا الاتجاهين على كون المصارف الإسلامية وسيطاً، لكن دون اتفاق حول ماهية هذه الوساطة، وآلية عملها.
3. انتهت الدراسة إلى إثبات أن نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج النموذج الأمثل لتحديد طبيعة الوساطة المالية في المصارف الإسلامية، وهو نموذج يتصف بقدرته على النجاح والاستمرار، دون التعرض لمخاطر خسارة فادحة تجبر المصرف الإسلامي على تصفية أعماله، وقادر على الوفاء بالالتزامات بين أطرافه، وتوزيع العوائد بشكل يكفل تحقيق المصداقية الشرعية.
4. نموذج الوساطة المالية القائم على تشارك عوامل الإنتاج نموذج كلي يندرج فيه نماذج جزئية تحقق أهداف أطراف العلاقة في العمليات المصرفية، وتلبي حاجات في قطاعات محددة، من هذه النماذج الجزئية نموذج البيوع، ونموذج الشركة، ونموذج الوكالة....
5. نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج بأسسه وقواعده المقررة في التشريع الإسلامي، قادر على توفير إمكانية حقيقية لتطوير المصارف الإسلامية أدواتها في كل القطاعات، وتجنب

- كل الإشكاليات المحتفة بحصرية كافة منتجات التمويل بالنموذج الجزئي " البيوع " دون الالتفات إلى خيارات النماذج المالية الأخرى كالشركة والوكالة..
6. إن نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج، مشاركة في الناتج مع بقاء الأصل المالي على ملك صاحبه ملكا يعكس فكرة الشريك المنظم والمدير، وهو النموذج الذي يتيح للمصرف الإسلامي العمل كوسيط مصرفي، لا كتاجر، ومن ثم؛ فإن قواعد العمل المتعلقة بالقبض والحياسة ستختلف في مفهومها وتبعاتها.
7. في حال التطبيق العملي لمخرجات هذه الدراسة؛ فإن المصارف الإسلامية لن تكون بحاجة إلى تحمل كلف المتاجرة في مختلف السلع، انطلاقاً من حقيقة كون المصرف الإسلامي وسيطاً مالياً، وليس تاجراً.
8. من أبرز النتائج العملية لتطبيق نظام الوساطة المالية القائم على نموذج تشارك عوامل الإنتاج: انخفاض التكاليف الاجرائية التي لن يطالب بها المصرف في تنفيذ عملياته مما سيعود على عملاء المصرف انخفاضاً في كلفة التمويل.

Sources & References (Arabic & English)

- Abdullah, E. & Sivan. (2008). *Banking operations of modern Islam yeh accounting methods*, Dar Wael, i (1) Oman.
- Abu Ghada, A. (2006). *Banking characteristics of Islam yeh and mechanisms and development*, the first conference of banks and financial institutions of Islam yeh, Damascus, Syria.
- Abu Hamad, R. (2006). *Major Lines in the Islamic Economy*, Dar Majdalawi, Amman.
- Al-Kaswani, Kh. (1992). *Market in Islamic Economics*, Master Thesis, Amman, University of Jordan.
- Almisri, A. (1988). *The Islamic Bank, Scientific and Practical*, Wahba Library, Cairo.
- Almisri, R. (1998). What the Bank of Islam J. *Journal of King Abdulaziz University, the economy*
- Al-Qari, M. (1990). Financial markets, Fiqh Academy of Islam, the magazine, *the Fiqh Complex Islam J. No. VI*, Jeddah

- Al-Qari, M. (1992). Is Islam a trader or a financial intermediary? King Abdul Aziz University Magazine: *The economy of Islam J*, m 10, p. 69-76.
- Al-Qari, M. (1999). *The role of investment funds in infrastructure financing*, a symposium of cooperation between the government and the civil sector in the financing of projects yeh economy, Scientific Publishing Center, King Abdulaziz University.
- Al-Qari, M. (2002). *Banking of Islam Yeh*, www.elgari.com.
- Attieh, J. (2003). *Towards understanding the banks of Islam yeh system*, <http://www.balagh.com/mosoa/eqtsad/24015nao.htm>.
- Baali, A. (2001). *Evaluation of the experience of the financial institutions of Islam Yeh*, the first conference of the financial institutions of Islam yeh and the banks of Islam yeh.
- Baali, A. (2007). *Investment and Trade and Their Mandate Governance*, Supreme Advisory Committee, Amiri Diwan, Kuwait, www.shareg.gov.kw.
- Baali, A. (2009). *Professional Ethics in Islamic Financial Institutions*, Supreme Advisory Committee, Amiri Diwan, Kuwait, www.shareg.gov.kw.
- Dabbagh, A. (2003). *Distribution of returns on factors of production in the doctrine of Islam*, my theory, thesis Ph.D., University of Jordan, Amman.
- Dayf, K. (1979). *Accounting of financial institutions in accounting banks*, Dar al-Nahda al-Arabiya, Beirut.
- Hamoud, S. (1998). Questions and answers about what the Bank of Islam j, *King Abdulaziz University Journal: The Economics of Islam j*, m 10.
- Heckel, A. (1986). *Encyclopedia of economic and statistical terms*. Beirut, the Arab Renaissance House.

- Hosny, H. (1982). *Banking Services in Commercial Banks*, PhD. Ain Shams University.
- Iqbal, M. et al. (1998). *The challenges facing the banking business of the Islam, the Bank of Islam*, the development, the Institute of Islam, the Research and Training, Paper No. (2) Jeddah.
- Kamel, S. (1997). *Islamic Banking Development Problems and Prospects*, Islamic Development Bank Lecture Series No. (11).
- Khan, T. & Habib Ahmed. (2003). *Risk Management: Analysis of issues in the financial industry of Islam yeh*, Translation: Othman Ahmed Babiker, the Bank Islam J Development, the Institute of Islam, the research and training, i (1). Jeddah.
- Kunduz, A. & Ahmed, M. (2009). *The financial crisis and strategies for the development of financial products Islam Yeh*, Conference of the current financial crisis and the financial and banking alternatives, the banking model of Islam J model, Algeria.
- Qahf, M. (2001). Dialogue on financial intermediation and the banks of Islam Yeh, King Abdul Aziz University, *Journal of the economy of Islam J*, M (13).
- Qahf, M. (2004). *The concept of finance in the economy of Islam*, the Bank of Islam, the development, the Institute of Islam, the Research and Training, Search number: 13, i (3).
- Qahf, M. & Barakat. (2005). *Banking foliation in the contemporary application*, research presented to the Conference of the financial institutions of Islam yeh: Reality milestones and future prospects, United Arab Emirates University, Al Ain, 8 - 10 May (May).
- Qahf, M. & Ghassan. (2000). *Islamic Economics*, Umm Al-Wahm, Contemporary Thought House, 1 (1). Damascus.
- Sadiqi, M. (1998). The banks Islam Yeh: principle, visualization and future, *King Abdulaziz University Journal*, the economy of Islam j, m 10, p. 43-59.

- Shafei, M. (1985). *Introduction to Money and Banking*, Arab Renaissance House, Cairo.
- Sharfah, Q. (2007). *Modern employment of loan contract in banking services study Comparison between Jurisprudence*. The Islam j and the law Algeria, University of Lakhdar, Algeria.
- Shehadeh, M. (2008). *Banking of Islam Yeh Reality and ambition*, Third Conference of the institutions and the banks of Islam yeh, Damascus, Syria.
- Shehata, P. (1977). *Islamic Banks*, Dar Al Shorouq, Jeddah.
- Sweilem, S. (1998). Financial intermediation in the economy of Islam J, *Journal of King Abdulaziz University*, the economy of Islam J, M 10, (p. 1).
- Sweilem, S. (2006). *Finance fact, articles in the financing of Islam j*, <http://www.aleqt.com/news.php?do=show&id=28865&archivedate=2006-06-03>.
- Sweilem, S. (2006). *Products Finance the Islam Yeh between creativity Tradition*, articles in the financing of Islam j, <http://www.aleqtisadiah.com/news.php?do=show&id=44288>.
- Zaatari, A. (2002). *Banking services and the position of the law of Islam yeh including*, Dar al-Kalim al-Tayeb, i (1). Damascus.
- Zarqa, A. (1992). The distinction between the concepts of financial intermediation, financing and trading, *King Abdul Aziz University in the Journal of the economy of Islam J*, M 10, pp. 83-88.