

## حوار حول الوساطة المالية والمصارف الإسلامية\*

يوسف كمال محمد

أستاذ الاقتصاد الإسلامي غير المتفرغ

كلية التجارة - جامعة عين شمس - القاهرة

من المستحسن أن نبدأ أولاً باستبعاد رأيين اثنين في هذا الخصوص :

١ - رأى يرى أن فقه المعاملات إلزام بما لا يلزم، وأن الشريعة قواعد عامة، تحكمها في النهاية المصلحة . حيث أن كل أمر يتخيله العقل أو يفرضه الواقع يصبح مباحاً .

٢ - رأى في الاتجاه المعاكس يرى أن الجاهلية تسود، أن أي محاولة للبحث عن نظام اقتصادي عبث في هذه المرحلة، وأنه عندما تتم سيادة الإسلام فإن فقهه سيتم حركياً وفق نمو مؤسسات جديدة لا نعرفها قبل ذلك .

وهذان الرأيان يصادران على المطلوب .

ومثل ذلك مقولة أن المصرف بالمعنى الاصطلاحي هو وليد الفائدة، ومن الصعب أسلمته، من يتجاهل هذا فإنه قد يكسب زمناً ، ولكنه في نهاية المطاف لا بد له من أن يصطدم بها، ولو بعد حين<sup>(١)</sup> . وهنا لا يمكن الدخول في فروع قبل أن يتم الاتفاق على منهجية البحث .

(\*) هذا الحوار امتداد لما سبق نشره حول الموضوع في المجلد العاشر ، ١٤١٨هـ/١٩٩٨م ، ص ص ١٤-١١٥ .

(١) رفيق المصري، ١٤١٨هـ ، ص ٦٣ .

## الوساطة المالية في مطالع هذا القرن

منذ عرفت البشرية أساليب التبادل كان هناك سوقان :

١ - سوق حقيقي : وفيه يتم إنتاج السلع والخدمات، ويتبادل الناس هذه السلع والخدمات، سواءً كانوا منتجين لها أو مستهلكين .

٢- سوق رمزي: وفيه تقوم النقود أو ما يسميها الفقه بالأثمان، كوسيط للتبادل، لتسهيل عمليات المبادلة. وكانت هذه النقود تنتمي إلى السلع في تطورها حتى وصلت إلى الذهب والفضة. ومن ثم لم يكن هناك مشكلة ولا فسام بين كلا السوقين.

وكانت أساليب المعاملات التي عرفها البشر ، إما مشاركات أو معاوضات بيع أو إحارة، يتم التبادل فيها على أساس العدل، وإما تبرعات يتم التعامل فيها على أساس الفضل. واستمرت هذه الأدوات يتعامل بها البشر عبر التاريخ حتى ظهرت الوساطات المالية الحديثة باتساع العمران، وتسارع معدلات النمو.

فقد تحولت النقود من سلعية إلى ورقية وائتمانية (شيكات)، في سوق النقد. وهذا لا بأس به، فإن الإسلام لا يهتمه كما هو معروف شكل النقود، وإنما يهتمه الحفاظ على قوتها الشرائية حتى لا يؤكل المال بالباطل. ومن ثم فإن المصارف تطور مقبول لقيامه بدور هام في التوسع النقدي المضبوط بالنمو الإنتاجي. والذهب بمعدل إنتاجه الذي لا يتجاوز ٣٪ يقيد هذا النمو ويؤدي إلى الانكماش . ومن ثم لم تكن المصارف الحديثة نتاج سعر الفائدة كما تصور البعض<sup>(٢)</sup>.

وتحولت الملكية من الأعيان إلى الأوراق كالأسهم، في سوق رأس المال. وكان ذلك خيرا، لأنه فتح الطريق أمام المشاريع الكبيرة، وحقق ملكية الأصول والسيولة في وقت واحد.

وكان هذا التطور خيرا، لأنه استجابة للتطور، وتجاوبا مع النمو والعمران . ولكن المشكلة التي ظهرت، كانت نتيجة التحول من الأدوات الحقيقية، مشاركات ومعاوضات، إلى أدوات سلبية، بظهور علاقة الإقراض بفائدة في سوق النقد، وعلاقة المقامرات في أسواق رأس المال . ولما كانت عوائد القطاع الحقيقي من المعاملات، التي تحفز على الإنتاج والتبادل، هي الربح والإيجار، فقد كان الاستقرار والنمو يسود السوق ما لم تحدث صدمات طبيعية.

(٢) المرجع السابق، ص ٦٧ .

ولكن دخول الفائدة والمقامرة كعوائد بجانب الربح والإيجار عن طريق السوق الرمزي، أدى إلى اختلاف مدخلات كلا السوقيين. فالنقود والشيكات أصبحت غير سلعية، والتبادل ليس للانتفاع المباشر بتسلم السلعة أو الخدمة للمقامرة، فقد أصبحت المدخلات في كلا السوقيين مختلفة. فالفائدة في السوق الرمزي، كما هو معروف، تتحدد عن طريق عرض وطلب النقود، والربح في السوق الحقيقي يتحدد عن طريق دراسة الجدوى. وأدت المعاملات الوهمية في سوق رأس المال إلى ظهور الفقاعة المالية، لتغطي على المبادلات الحقيقية. وكان ذلك سبباً لأزمة الأسواق المالية المعاصرة.

ولو كانت مسيرة الفقه الإسلامي استمرت وواكبت الثورة الصناعية والمالية، لكان قد أمكن استيعاب هذه الطفرة، وتوجيهها نحو الرشاد، و تحريرها من السلبيات.

وحين نحاول اليوم أن نعيد الصواب إلى السوق الرمزي ليتسق مع السوق الحقيقي، لا نطالب بالمستحيل أو البدعة، فالمعاملات العدلية سادت العالم من قديم وقامت عليها الحضارات الفاضلة. والمعاملات السلبية من الإقراض بفائدة إلى المقامرة أمور مستحدثة لا يختلف أحد على إضرارها بمسيرة الاقتصاد جزئياً وكلياً.

وعقود المشاركات والمعاوضات ليست عقوداً مستجدة على السوق، فقد سادت المعاملات في الدنيا كلها قبل إباحة سعر الفائدة، ولا زالت إلى اليوم تشكل الشق الأعظم من معاملات السوق الحقيقية، وأسواق رأس المال الحاضرة والآجلة.

والمشكلة هي ملائمة الجانب الرمزي في المصارف وأسواق رأس المال، المعتمدين على الربا والمقامرة مع مدخلات السوق الحقيقية التي تعتمد على المشاركة والإجارة، ليتحرر السوق نهائياً من الأزمات، بإحلال أدوات المعاملات العدلية، فهي التي تيسر التعامل، وتحقق الاستقرار، وتعيد للسوق صوابه.

### الوساطة المالية في خواتيم هذا القرن

ترجع فكرة تقييد المصرفية الإسلامية بوظيفة الوساطة المالية إلى رأي مبكر للشيخ محمد باقر الصدر حيث يقول:

"المصرف الإسلامي ليس في الواقع عضواً أساسياً في عقد المضاربة، لأنه ليس هو صاحب المال ولا صاحب العمل، أي المستثمر، وإنما يتمركز دوره في الوساطة بين الطرفين. وهذه الوساطة

التي يمارسها البنك تعتبر خدمة محترمة يقدمها البنك لرجال الأعمال، ومن حقه أن يطلب مكافأة عليها على أساس الجعالة"<sup>(٣)</sup>.

لاحظت أن هناك إجماعاً بين المتحاورين حول استخدامات المصارف الإسلامية بين الوساطة والمتاجرة، على رفض قيام المصارف الإسلامية بدور التاجر.

والفرق بين هذا الإجماع والمبادرة الأولى عن الوساطة المالية عند باقر الصدر، أن الآراء موضع التعليق تدخل عنصر المشاركة بنموذج الشريك المضارب كعمل من أعمال الوساطة، بينما يقصرها باقر الصدر على الجعالة (العائد الثابت).

ورغم أن الإسهاب في إظهار الفوارق بين السمسار والوكيل والوسيط المالي والتاجر لا يعطي أي دلالة منطقية ولا مقتضيات عملية لقصر دور المصارف على الوساطة المالية، فإن المساهمات الجديدة للفكر الاقتصادي النقدي في نهاية هذا القرن، والتجارب العملية للمؤسسات المصرفية المعاصرة، تعطي الإجابة كاملة على عدم واقعية هذا الفصل، فضلاً عن أنه ليس هناك سبب عقدي أو شرعي يجعلنا نعتبر الأمر مشكلة تحتاج إلى حل.

والشيء العجيب أن يكون من الاعتراض على المتاجرة الخوف من الحجم الكبير وما يتبعه من احتكار، وما يتسبب فيه من منافسة للمشروعات الصغيرة... وهذا اعتراض عجيب. فهجمة العولمة شديدة، والمصارف وغيرها من الشركات المتعددة الجنسيات تسعى سراعاً للاندماج بعد تحرير التجارة. ونحن تحت هذا الشعار نتغافل عن كل هذا. ثم إن الاحتكار موضوع يخص الدولة، وللمسلم من وازع الضمير ما يمنعه. أيضاً في عالمنا الثالث نحتاج إلى كل مساهمة للترويج لمشاريع الاستثمار كبيرة وصغيرة، وما كانت المشاريع الكبيرة دائماً منافسة للمشاريع الصغيرة، فقد تكون متكاملة ومغذية لها<sup>(٤)</sup>.

وقد كفانا هنا من الناحية الفقهية الدكتور محمد أنس الزرقا حين لخص في ورقته وجه تشابه الوسطاء، نعيده للأهمية:

" في منظور الاقتصاديين وعرفهم : السمسار وسيط كما التاجر وكما المصرف. لأن مآل نشاطهم في المجتمع واحد وهو تسهيل وتخفيض تكاليف انتقال السلع والمنافع من منتجها الأصليين

(٣) محمد باقر الصدر، ١٤٠٣هـ، ص ٤١.

(٤) سامي حمود، ١٩٨٩م، ص ٨٣.

إلى مستخدميها النهائيين، تسهيلاً مباشراً ثنائياً في حالة السمسرة حيث يتم عقد الصفقة بين البائع والمشتري مباشرة بمساعدة السمسار، أو تسهيلاً غير مباشر ثلاثي الأطراف في حالة التجارة حيث يعقد التاجر صفقة مع البائع الأصلي تنتقل بها السلعة إلى ملك التاجر، ثم صفقة أخرى مستقلة مع المشتري النهائي. إن هذا القاسم المشترك بين السمسرة والتجارة أمر ظاهر عقلياً، ومع ذلك فإن له شاهداً شرعياً هو ما رواه أصحاب السنن: كنا نسمى السماسرة، فسمانا رسول الله صلى الله عليه وسلم باسم هو خير من اسمنا فقال: يا معشر التجار..، رواه أحمد والترمذي والنسائي وابن ماجه. وهذا التقسيم المشترك يقودنا إلى تسليط الضوء على وجوه التشابه بين السمسرة والتجارة والوساطة المصرفية<sup>(٥)</sup>.

ومن الناحية المصرفية، فالأمر يحتاج لبعض الاستطراد، حتى نتفق ابتداءً على تحليل الظاهرة والاتفاق على المصطلحات:

- ١ - المصارف بطبيعتها موارد قصيرة الأجل يلزمها استخدامات قصيرة الأجل، اللهم إلا في الأرصد الساكنة من الودائع أو من رأس المال والاحتياطيات.
  - ٢ - أننا حين نتحدث عن الاستثمار والتجارة، نعني بهما النشاط قصير الأجل في حدود ثلاث سنوات. نرى ذلك في أعمال التجارة عموماً كصناديق الاستثمار المشتركة، وفي الاستثمار كرأس المال المخاطر حيث المقصود من عملياتها مكاسب رأسمالية لا عوائد دورية.
  - ٣ - أن قيام المصارف بعمل طويل الأجل كشركة تجارية أو صناعية أو زراعية، يجب أن يتم في شركة قابضة، بعيدة عن تعارض مصالح العملاء، وتستطيع الإدارة الفنية أن تديرها تحت إشراف المصرف، حيث لا يطبق بحكم تكوينه القيام بذلك.
- وخلال العقود الثلاثة الأخيرة تعرضت معظم دول العالم لتطورات اقتصادية متعددة منها الاتجاه إلى إزاحة العوائق بين أنشطة البنوك التجارية وبنوك الاستثمار، نتيجة لزيادة المخاطر التي ترتبت على تسارع التضخم وارتفاع أسعار الفائدة، من جهة، وزيادة منافسة البنوك التجارية في سوق الإقراض نتيجة دخول شركات التأمين وصناديق المعاشات وشركات توظيف الأموال، وكلها لا تقيد تعليمات البنك المركزي ولا تتحمل نفس تكلفة البنوك التجارية.
- ومن أخطر التهديدات التي هزت من قواعد البنوك التجارية أمران نجدهما يتصدران الدراسات الغربية الحديثة في الاقتصاد النقدي، والتي تغير تبويبها واهتماماتها، فتبدأ ببيان عن سوق

(٥) محمد أنس الزرقا، ١٤١٨هـ، ص ٨٧.

رأس المال، وآفاق العمل فيه، بعد أن كانت تبدأ بالنقود وأنواع البنوك والائتمان.. الخ، هذان الأمران هما مخاطر سعر الفائدة وهشاشة المعلومات .

### مخاطر سعر الفائدة

في الثمانينيات من هذا القرن اشتد التذبذب في سعر الفائدة في العالم الغربي نتيجة التضخم، وبينما نجد أنه في الفترة من سنة ١٩٥٠ حتى سنة ١٩٧٠ تغير حوالي ٢٣ مرة أي بمعدل مرة كل ٨ شهور، نجد أنه في المدة من سنة ١٩٧٠ إلى سنة ١٩٨٧ تغير ١٨٤ مرة أي مرة كل ٣٥ يوماً تقريباً. ونتج عن هذا مخاطر ترتب عليها علم جديد تحت مسمى إدارة مخاطر سعر الفائدة، من هذه المخاطر:

- ١- خطر السيولة : فكلنا نعرف أن أهم مصادر البنوك التجارية ودائع قابلة للسحب، حتى لو كانت آجلة.
- ٢- خطر العائد، حيث أن الاستخدامات الممثلة في إقراض العملاء تعتمد على آجال وعلى سعر فائدة ثابت، بينما تعتمد الموارد على ودائع قابلة للسحب، لا يمكن إبقاؤها إلا بعائد سعر السوق. فلو ارتفع سعر الفائدة في السوق لحقق هذا خسارة مؤكدة للمصرف.
- ٣- خطر انخفاض قيمة الأصول والخصوم، لاعتماد قيمتها، وهى ديون، على قيمة سعر الفائدة في السوق ، تماماً كالستندات<sup>(٦)</sup> .

### مخاطر المعلومات

مشكلة الوساطات المالية الرئيسية، هو ما تتحمله من تكلفة نتيجة عدم دقة المعلومات Asymmetric Information مما ترتب عليه ديون معدومة وتعثر للعملاء. ونقص المعلومات يتسبب في نوعين من المشاكل :

- ١- الاختيار الخاطئ Adverse Selection : يظهر ذلك بشكل واضح في عملية الإقراض حيث يميل مصدر الائتمان إلى من يقبل فائدة أعلى، ولا يركز إلا على الضمانات والقوائم المالية، ولا يقف كثيراً عند معلومات الجدوى والمعلومات الشخصية. والعميل السيئ يكون مستعداً أما الجاد فيربط القرار بالعائد الفعلي.
- ٢ - الخطر الأخلاقي Moral Hazard : وهو ينتج عن اتجاه العميل المغامر إلى أنشطة خطيرة ليعوض ارتفاع سعر الفائدة، مما يرفع من مخاطر الائتمان<sup>(٧)</sup>.

(٦) Daune B. Graddy, and Austin S. Spencer, 1990, pp. 223-226, Meir Kohn, 1991, p. 32,

G. G. Kaufman, 1986, pp. 161-165.

(٧) Fredric S. Mishkin, 1994, pp. 330-336.

لهذه الأسباب أخذت تزداد القيود القانونية أمام المصارف وأسواق التمويل في العالم الغربي، فرفعت الحواجز بين المعاملات المصرفية والاستثمارية والتجارية على مستوى العالم، وكان التغيير يحدث إما عن طريق مبتكرات مالية تتلاشى معها هذه الحواجز، وإما عن طريق إجراءات تشريعية. ومن ثم دخلت المصارف في أسواق الأوراق المالية والأسواق التجارية، ووجدت الأسواق الاستثمارية والتجارية طريقها إلى المصارف. وانتشر ذلك حتى في قلاع المصارف التجارية، أمريكا وإنجلترا، تحت مسمى المصرفية الشاملة<sup>(٨)</sup>.

والذي يعنينا من هذه المناقشة أن نقارن بين بنك تجارى وبنك شامل. ولا نقارن بين بنك متخصص وبنك شامل. فالبنوك المتخصصة تكون منحازة بالكامل لصناعة معينة تخدمها، ويتوقف رواجها وكسادهما على هذه الصناعة. أما البنوك الشاملة فإنها تقدم خدمات متنوعة لقطاعات مختلفة مما يوزع مخاطرها. كما أن هناك فارقاً آخر، هو أن البنوك المتخصصة تقوم من ناحية المبدأ باستخدامات طويلة الأجل، وهذا ما لا تطيقه حتى البنوك الشاملة، اللهم إلا في إنشاء مشروعات أو شراء أسهم لكسب فروق أسعار رأسمالية، ولا تحتفظ بها للحصول على إيراد دوري إلا نادراً.

ونستطيع هنا أن نفرق بين البنوك التجارية والبنوك الشاملة أساساً في نوعية الأدوات والاستخدامات، فالبنوك التجارية توظف الغالب من إيراداتها في تجارة الديون، وتستخدم لذلك أدوات محددة تعتمد على سعر الفائدة. أما البنوك الشاملة فإنها تقلل من هذا الاستخدام لحساب استخدامات الاستثمارات التجارية والمالية، وتستخدم لذلك أدوات تعتمد على الإيجار والربح أيضاً.

ويُجمع أدب الصيرفة الشاملة Universal Banking على تعريفها بأنها عملية تقديم حزمة من الخدمات المالية المتنوعة التي تشتمل على أعمال قبول الودائع ومنح القروض والاتجار أو التداول بالأدوات المالية وبالعملات الأجنبية ومشتقاتها، وتعهده الإصدارات الجديدة من دين وحقوق ملكية، والقيام بأعمال الوساطة على تنوعها وإدارة الاستثمارات وتسويق منتجات صناعية والتأمين ورأس المال المخاطر وصناديق الاستثمار المشترك والتأجير.. الخ

وحتى تكتمل الصورة عن المصرفية الشاملة نذكر مزاياها ومحاذيرها:

- ١ - المصارف الشاملة تحقق وفورات الحجم الكبير نتيجة توزيع النفقة الثابتة على منتجات متنوعة.
- ٢ - تنويع المخاطر نتيجة تنوع الأعمال داخل الموازنة وخارجها.
- ٣ - الالتحام مع دنيا الأعمال، مما يزيد من ثقافة العاملين فيها ودرايتهم بالسوق.

أما العيوب :

١ - أنه لازال هناك دور هام لعملية تجارة الديون داخل هذه المصارف، مما ترتب عليه الدخول في المقامرة للتحوط في سوق رأسمال بعقود الاختيار والمستقبليات التي تجرى على مشتقات.  
٢ - تخفي المصارف الشاملة الأداء الضعيف لبعض فروعها وإداراتها . وصعوبة الإدارة في النطاق الكبير.

٣ - رصد صراع بين إدارة الائتمان وإدارة المشاركات في التجارة والأعمال.

٤ - كبر الحجم قد يؤدي للاحتكار، والنفوذ السياسي، وإزاحة الصغار. وهذا العيب تسهر عليه الدولة ولا يخص المؤسسة.

٥ - تعارض مصالح العملاء، وهذا العيب تتلافاه الشركات القابضة.

ولكن السلبيات والمخاطر التي تتعرض لها عملية الإقراض تكون أكبر بكثير من المخاطر والسلبيات التي تتعرض لها عمليات المشاركة.

وكفاءة أي مصرف حديث كمؤسسة تمويلية تعتمد على ما يلي :

١ - قدرة القنوات والأدوات التي تتحول فيها الأصول من جهة إلى جهة، ومن استخدام لآخر.

٢ - تخفيض مخاطر انخفاض قيمة النقود، وغيرها من أشباه النقود.

٣ - كفاءة وسهولة توطين الموارد، عبر الآجال الزمنية.

٤ - القدرة على إصدار أوراق مالية تتلاءم آجال استخداماتها مع آجال سحبها.

٥ - دقة المعلومات، خصوصا الإفصاح عن الأصول التي تهم المتعاملين.

ومن هنا يمكننا القول أنه إذا تساوت موارد المصارف وكفاءة إدارتها وخبرة موظفيها، فإن المصارف الشاملة تكون أقل حساسية للأزمات من البنوك التجارية<sup>(٩)</sup> .

والصيرفة الشاملة تتخذ عدة أشكال فالنموذج الألماني يقوم بالأعمال المصرفية التقليدية بالإضافة إلى أعمال الأوراق المالية، بينما تضطلع شركات متفرعة ومنفصلة عن المصرف بالأعمال التجارية والاستثمارية. أما بالنسبة للنموذج الإنجليزي فإن المصرف يقوم بالأعمال المصرفية التقليدية بينما تقوم شركات تابعة بالأنشطة الأخرى تجارية أو استثمارية. أما النموذج الأمريكي فيدار العمل كله وفق شركة قابضة تتبعها شركات مستقلة كل منها على حدة تقوم بممارسة الأنشطة المصرفية أو الأنشطة التجارية أو الاستثمارية<sup>(١٠)</sup> .

(٩) Jordi Canals, 1997, pp. 327-337.

(١٠) Antony Saunders and Ingo Walter, 1994, pp. 48-64.



هذه ظاهرة هامة يجب أن نتوقف عندها في منطلقات البحث في المصرفية الإسلامية لما يلي :

١ - أن رصد الانتقادات الغربية لسلوكيات سعر الفائدة والمخاطر التي تترتب عليه، يقطع بنا مساحة كبيرة من الجهد في المناقشات النظرية حول حرمة الربا، كما أنه يخاطب بفاعلية الذين يدينون بالولاء للنموذج الغربي، في التفكير والمؤسسات.

٢ - أن دخول أنشطة المشاركات والمعاوضات في أنشطة المصرفية الحديثة، مهم للغاية، لأن ذلك معناه أننا يمكن اعتباره معبراً للمصرفية الإسلامية، حيث هي بطبيعتها مصارف شاملة.

### مشكلة المصرفية الإسلامية

من الخطأ التهوين من دور الخدمات المصرفية كمورد للمصارف<sup>(١١)</sup>، فقد وصلت في كثير من المصارف اليوم إلى أكثر من ٥٠٪ خصوصاً بعد أن دخل معها منتجات جديدة، كخدمة بنك المعلومات، والتوريق، والاضطلاع بأعباء أمناء الاستثمار وأمناء الاكتتاب ودراسات الجدوى... الخ. ويواجه المصرفية الإسلامية في هذا المجال مشاكل شرعية ليست ذات بال، اللهم إلا مشكلة الأجر على خطاب الضمان، وهو في طريقه إلى الحل.

وكذلك كثير من أعمال التجارة التي تدخل في باب المعاوضات بين ثمن وسلعة، أو بين ثمن وخدمة، فإن العمل فيها تتوفر أدواته كالبيع الآجل بديل بطاقات الائتمان، وبيع السلم بديل العقد المسمى Forward والتصنيع، كذلك أجر الخدمات والتأجير التشغيلي .

وهذه أعمال تكاد تكون متشابهة بين البنوك الوضعية والإسلامية.

ولكن ما يميز البنوك الإسلامية في مجال الأعمال المصرفية تحديداً هو استبدال علاقة القرض بعلاقة المشاركة وعلاقة الفائدة بعلاقة الربح. وهذه العلاقة هي التي تحدث التغيير الجذري في الأدوات والاهتمامات، وهي التي تبرز فاعلية شرع الله في إصلاح سوق النقد ورأس المال، وتقديم للبشرية نظاماً عالمياً جديداً يفتقدونه، يحميهم مما هم فيه من تحبظ وأزمات.

وهذا هو الذي يجب أن نتفق عليه ابتداءً، فالمصارف الإسلامية لم تمارس بشكل محسوس إلى اليوم المشاركة بمعناها المصرفي قصير الأجل. وقد بينا في كتابنا: المصرفية الإسلامية- الأزمة والمخرج، طبعة الثالثة ١٩٩٨م، كيف أن الذين نظروا للبنوك الإسلامية كانت تعوزهم الخبرة

(١١) رفيق المصري ، ١٤١٨هـ، ص ٦٥ .

المصرفية، وتشهد لوائح المصارف الإسلامية مجتمعة التي تصورت أن دور المصارف تنموي مهمته إقامة مشاريع تجارية وزراعية وصناعية يملكها ويديرها المصرف. وقد قامت فعلا بعض هذه المشروعات وكانت نتائجها سلبية. وقد شرحت السبب في ذلك، فالمصرف لا يصلح للإدارة بالنسبة لهذه المشاريع، ويحتاج الأمر إلى شركة قابضة وتابعة يديرها فنيون وأصحاب خبرة.

وقد قلت من قديم، وتحديدًا عندما قمت بصياغة عقد وتطبيقه في بنك فيصل الإسلامي المصري سنة ١٩٧٨م تقريبًا، أن استراتيجية العمل في المصرفية الإسلامية يجب أن تحدد الأولويات، وقلت أن الاستثمار الطويل الأجل لا يمثل مشكلة حيث الأسهم موجودة بديلاً عن الربا ويمكن أن تعطي مساحته، أما المشكلة الحقيقية فهي في الاستثمار قصير الأجل الذي تعم بلوته جميع الأنشطة الاستثمارية والتجارية حتى الاستهلاكية.

ومعذرة، وخشية الاستطراد في مساحة محدودة، استحووا لي أن أقول لكم وقد ألزمت نفسي مبكرًا ألا ألتفت إلى الأخطاء الشخصية في الممارسة المصرفية الإسلامية، ولا إلى الأخطاء العفوية أو الأخلاقية، وألزمت نفسي ألا أنقد شيئًا إلا قدمت البديل له. وقد حاولت أن أوقف تيار المراجعة الكاسح بالإقناع الشخصي قبل سنة ١٩٨٠، ثم اضطررت أن أنشر مقالًا في مجلة الدعوة القاهرة سنة ١٩٨٠، أي من عشرين سنة أحذر من عواقبه على مسيرة المصرفية الإسلامية.

وهناك خيط رفيع بين المعاضات والبيوع الربوية، لا يدركه إلا الراسخون في العلم. ويزداد الأمر خطورة لأن سعر الفائدة السائد كتسعير للمخاطر يشوش عقل المخاطر.

وقد لجأ البعض إلى الحيل لإقرار المعاملات المعاصرة التي تقوم غالبًا على الربا والغرر. فالأصل عندهم أن يتم التعامل عن طريقها ثم يضعون عليها بصمة الإسلام، مهما كلف ذلك من عناء وعنت وتعسف. من ذلك مثلاً إجازة المراجعة الآجلة عن طريق الإلزام بالوعد، وبهذا تتحول المواعدة إلى عقد، وهنا العقد تم على عوضين مؤجلين، وكان ذلك المدخل هو الطريق إلى الفتيا بجواز المضاربة على العملات والسلع في الأسواق الأجنبية، حيث كلها تتم مع تأجيل كلا العوضين، ولا يدفع فيها إلا نسبة كمقدم أو تعويض (Premium).

ورحم الله الفقهاء حين أغلقوا هذا الباب بالإجماع على أساس النهي عن بيع الدين بالدين. وبالطبع غلب هذا العقد (لملاءمته لعقد التمويل عن طريق القرض بفائدة) على أنشطة المصارف الإسلامية، لأنه لم يتكلف سوى استبدال اسم القرض بالبيع واسم الربا بالمراجعة. ثم تلا ذلك محاولة

أخرى عن طريق بيع السلم. فلتحويله من عقد بيع إلى عقد تمويل ابتكر له اسم السلم الموازي . أي أن المصرف يمول العميل زارعا أو صانعا أو تاجرا بحصة من السلعة تسلم آجلا على أنها يبيع سلم بشروطه، ويقوم المصرف في نفس الوقت ببيعها إلى عميل آخر سلما . فيكون حقق تمويلا وحصل على إيراد . ورحم الله جمهور الفقهاء حيث اعتبروا ذلك من قبيل بيع ما لم يقبض المنهي عنه في سنة رسول الله صلى الله عليه وسلم.

وعلم الله أنه لو أجريت دراسات علمية جادة، لوجدنا أن الديون المدومة عن طريق أسلوب المراجعة وأسلوب المضاربات في الأسواق الخارجية على العملة والذهب، قد تفاقمت بحيث لا يقارن معها المخاطر المحتملة من المشاركات.

ويلاحظ على أصحاب هذا الأسلوب قلة الزاد من الفقه . فالذي لا يعرف أو لا يسلم بقاعدة النهي عن بيع الدين بالدين لا يجد مسوغا لصورية ظهور المصرف بمظهر المشتري بدلا من الممول . فهم لا يعتمدون على ضوابط أصولية كالعلة مثلا لأنها لا تطرد على اجتهاداتهم. ويتعللون بجداثة المعاملات أو ضيق نطاق العقود القديمة . وكثيرا ما يستخدم الجدل لتخطي النص، كما يقول أحدهم مثلا إن بيع الصرف الآجل محرم سدا للمقامرة، فإذا أجراه مستثمر فلا بأس. وهنا رد الأمر للنية لا للضوابط، ونسي أن بعض أبواب الحلال قد يسد ذريعة لفساد أشد .

فلغلق باب الربا حرم الشارع الحكيم ربا البيوع، فلا يجد المرابون مخرجا ولا حيلة. ولغلق باب القمار حرم بيع الدين بالدين وبيع ما لم يقبض كدين السلم، وبيع ما ليس عنده كبيع المعدوم أو غير المقدور على تسليمه . فلا يجد المقامرون منفذا لجريان قمارهم في أسواق الناس وأرزاقهم.

#### إدارة المخاطر في المصرفية الإسلامية

حظيت دراسة المخاطر وإدارتها بدراسات علمية مستفيضة فيما بعد الثمانينيات، لكنها للأسف لا تحظى لليوم بمساحة في الفكر الاقتصادي الإسلامي، اللهم إلا إشارات عامة<sup>(١٢)</sup> .

وقد كان شبح المخاطر هو الذي يصرف صاحب المال عن ممارسة المشاركة، وجوانب التقليد والاحتراف هي التي حجبت ذلك عن المديرين التنفيذيين، ونقص الثقافة الاقتصادية والحرص على استمرار المسيرة حفز الفتوى عن طريق الحيل.

وقد رتب الفقه الإسلامي المخاطر في فقه المعاملات المالية لتلائم كل قطاعات المتعاملين:

(١٢) محمد علي القرى، ١٤١٨هـ، ص ٧١-٧٢، وسامي السويلم، ١٤١٨هـ، ص ٩٣ .

- ١ - فشرع لمن لا يريد تحمل المخاطرة ، عقود المعاوضات كالتأجير .
- ٢ - وشرع لمن يريد تحمل هامش من المخاطرة في عقود المعاوضات من بيوع الأجل وبيوع السلم.
- ٣ - وشرع لمن يريد تحمل مخاطرة للحصول على عائد واعد المشاركة .

واسمع إلى ما يقوله الرازي: "لما منع الله سبحانه وتعالى الربا في الآية المتقدمة أذن في السلم... فجميع المنافع المطلوبة من الربا حاصلة في السلم، ولذا قال بعض العلماء: لا لذة ولا منفعة يوصل إليها بالطريق الحرام، إلا ووضع الله سبحانه وتعالى لتحصيل مثل تلك اللذة طريقا حلالا وسبيلا مشروعاً" (١٣) .

واسمع إلى ما يقوله ابن قدامة: "بالناس حاجة إلى البيع الآجل والسلم، لأن أرباب الزروع والثمار والتجارات يحتاجون إلى النفقة على أنفسهم، وعليها لتكمل، وقد تعوزهم النفقة، فجوز لهم السلم ليرتفقوا : يرتفق المسلم بالاسترخاص" (١٤) .

واسمع إلى ما يقوله ابن القيم: المخاطرة مخاطران:

مخاطرة التجارة، وهو أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها ويربح ويتوكل على الله في ذلك. والمخطر الثاني: الميسر الذي يتضمن أكل المال بالباطل. فهذا الذي حرمه الله تعالى ورسوله، مثل بيع الملامسة والمنابذة وحبل الحبلة والملاقيح والمضامين وبيع الثمرة قبل بدو صلاحها. وفي هذا النوع يكون أحدهما قد قمر الآخر وظلمه، بخلاف التاجر الذي اشترى السلعة ثم بعد هذا نقص سعرها. فهذا من الله سبحانه، ليس لأحد فيه حيلة" (١٥) .

وأما من الناحية الاقتصادية، فقد فصل الاقتصاديون فيما بعد الثمانينيات في أنواع المخاطر من مخاطر السيولة والعائد والأصول، ولا نذكر هنا مخاطر السوق كقرارات الاستثمار الخاطئة وتغير أسعار السلع وأسعار الصرف، وخطر الائتمان وهي تتصل بتعثر العملاء، حيث يتعرض لها كل مصرف، ولها مجال آخر غير موضوع بحثنا، وبحثوا السبل التي تخرج المؤسسة المصرفية منها وتحميها من ضغوطها . وكان ذلك سببا كما قلنا إلى خروج المصارف في أمريكا والاتحاد الأوروبي من نمط البنوك التجارية إلى نمط المصارف الشاملة، حيث تنوع المنتجات في الأخيرة بين الوساطة والتمويل

(١٣) الرازي، ج ٤، ص ٩٤ .

(١٤) ابن قدامة، ١٤٠٣هـ، ج ٤، ص ٧٠٥ .

(١٥) ابن القيم، ١٤٠٢هـ، ج ٥، ص ٨١٦، ١٩٥٠ .

والتجارة والاستثمار والخدمات والأنشطة داخل الموازنة وخارجها يؤمنها من المخاطر العاتية التي صادفت المصرفية التجارية نتيجة سعر الفائدة وهشاشة المعلومات.

ويرى البعض أن المخاطر التي تتعرض لها المصارف الإسلامية أكبر من المخاطر التي تتعرض لها البنوك التجارية لاعتماد المصارف الإسلامية على الربح والخسارة مما يجعل إيراداتها أقل استقراراً من عائد الفائدة.

وهذا صحيح في النموذج الذي يعتمد على نفيس آلية المصارف التجارية في جانب الأصول باعتماده على المراجعة بديلاً عن الإقراض، وفي جانب الخصوم باعتماده على حق السحب دون أجل، وليس ذلك صحيحاً في آلية العمل في النموذج الصحيح للمصارف الإسلامية، والذي نعرضه في إيجاز شديد كما يلي:

١- لا تعتمد المصارف الإسلامية على الفائدة في إيراداتها مما يحررها من خطر تغيراتها المنعكسة على العائد وقيمة الأصول، حيث المدخلات هي وعاء المخرجات، فالإيراد المحقق في جانب الأصول يوزع في جانب الخصوم.

٢- لا تعمل المصارف الإسلامية في مجال المشتقات وبيع الاختيار والمستقبليات مما يعدها عن الآثار الخطرة للمضاربات، ذلك لأنها ليست في حاجة إلى التحوط في أسواق رأس المال من ذبذبات أسعار الفائدة.

٣- برمجتها لأجال الخصوم (الموارد) مع آجال الأصول (الاستخدامات) يجعلها أقل تعرضاً لمخاطر السيولة. فالخطر يعمق مع الأجل، ولهذا فإنها ترتب آجال مواردها مع آجال استخداماتها، حتى لا تحدث ثغرة سلبية في السيولة<sup>(١٦)</sup>.

وفي جانب الأصول (الاستخدامات) قدمت في كتاب لي تفصيلاً لمشاكل المشاركة وكيفية تخطيطها، وأكثر من خمس عقود قصيرة الأجل كمخرج للأزمة، كثير منها طبقت المصارف الغربية ونجحت فيه، وقمت بصياغة وتطبيق عقد لشركة إنجليزية مصرية لهذا التمويل قصير الأجل، نجح في مضاعفة ربح المصرف، ومضاعفة رأس مال الشركة في سنتين، مما حدا بالجانب الإنجليزي لترجمته ودراسته. ولكن هذا العقد رغم أهميته لم يحظ بدراسة أساتذة المصرفية الإسلامية في مراكز البحوث، واحتجته جحافل المراجعة فلم تبق منه أثراً. وقصته مذكورة في كتابي. وقد حظيت هذه

(١٦) راجع هذا بالتفصيل في كتابنا: *المصرفية الإسلامية*، ١٩٨٨م، ج ٢، الأزمة والمخرج، ص ١٦٠، ١٧٠ وما بعدها.

الدراسات باهتمامات طلبتي بالدراسات العليا بكلية التجارة في مصر، ولكن لم تجذب انتباه أي من أصحاب القرار في المصارف الإسلامية.

وبالطبع فإن النشاط الأساسي للمصارف نشاط تمويلي، ولا تطبق من ناحية القدرة أو الخبرة أن تقوم بأعمال المعاوضات المتشعبة.. والتغلب على هذه الصعوبة يتيسر بأن يقيم المصرف شركة تابعة يمولها تقوم بهذه الأعمال، ويتوفر لمن يسيرها الخبرات اللازمة. وهنا يكون عمله عملاً تمويلياً، وعمل الشركة عملاً فنياً.

فليس أمر الوساطة المالية يصادف عقبات تجعلنا نتصور أننا في حاجة إلى الترخيص على أساس أن الأمر على مستوى الأمة يؤدي إلى المشقة، وفق القاعدة الفقهية التي ذكرها الدكتور أنس، رحم الله أباه وجزاه عن الإسلام خيراً، وقال إنها تنزل منزلة ضرورة بالنسبة للأفراد<sup>(١٧)</sup>. والمعلوم أن تطبيق هذه القاعدة له شروط منها:

- ١ - أن لا يكون هنا سبيل غيرها، والسبيل هنا ميسرة كما بينا.
- ٢ - أن الإحساس بالخرج لا بد أن يظل قائماً، حيث الحرام موجود ولكن حجته الحاجة العامة أو الضرورة.
- ٣ - أنه لا بد من السعي للخروج منه، وإلا أتمت الأمة والمؤسسة والفرد.

وحتى يتحقق التناسق في الآجال من جانب الخصوم بحيث لا يفقد العميل ميزة السيولة التي يحظى بها في البنوك التجارية، ابتدع الأمريكيون ما يسمى بشهادات الودائع القابلة للتداول NCD، حيث يتحقق فيها الأجل والسيولة عن طريق سوق رأس المال. وارتفعت حصتها من ٢٪ سنة ١٩٦٠ إلى ٣٣٪ سنة ١٩٩٣، وانخفضت نسبة الودائع الجارية من ٦١٪ سنة ١٩٦١ إلى ٢٣٪ في نهاية ١٩٩٣. وأعطى للمصارف ميزة استدعاء الموارد حين الحاجة إليها. وتحققت زيادة في ربح هذه المصارف من ٤٦٪ من الأصول سنة ١٩٦٠ إلى ٦٣٪ في نهاية ١٩٩٣، نتيجة هذه المرونة في إدارة الخصوم<sup>(١٨)</sup>.

وقد لمس الدكتور محمد نجاه الله صديقي هذا بدقة في محاورته حيث يقول: "التصحيح أصبح ضرورة... وإبداع طرق جديدة لتخفيض التكلفة وإحداث أدوات مالية جديدة على أساس التسديد، بحاجة إلى بحث مستفيض من ذوى الكفاءة"<sup>(١٩)</sup>.

(١٧) محمد أنس الزرقا، ١٤١٨هـ، ص ٨٥.

(١٨) Mishkin, Op. Cit. pp. 240-241.

(١٩) محمد نجاه الله صديقي، ١٤١٨هـ، ص ٥٧.

ألا ترون أننا بحاجة إلى منطلقات وأطر جديدة للبحث والممارسة في المصرفية الإسلامية، وعلى الله قصد السبيل .

### المراجع

#### أولاً : المراجع العربية

- ابن قدامة، محمد، المغني، ج ٤، دار الكتاب العربي، ١٤٠٣هـ (١٩٨٣).
- ابن القيم، محمد، زاد المعاد، ج ٥، مؤسسة الرسالة : بيروت، ١٤٠٢هـ
- حمود، سامي حسن، أسئلة وإجابات حول ماهية المصرف الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، ج ١٨: ١٤١٨هـ (١٩٩٨ م) .
- الرازي، الفخر، التفسير الكبير، دار الكتب العلمية، طهران، د.ت.
- الزرقا، محمد أنس، التمييز بين مفاهيم الوساطة المالية والتمويل والتجارة، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، ج ١٨: ١٤١٨هـ ( / ١٩٩٨ م).
- السويلم، سامي، الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، ١٤١٨هـ / ١٩٨٩م، ص ص ٨٩-١٠٩ .
- الصدر، محمد باقر، البنك اللاروي في الإسلام، دار التعارف : بيروت، ١٤٠٣هـ (١٩٨٣ م) .
- صديقي، محمد نجاة الله، المصارف الإسلامية: المبدأ والتصور والمستقبل، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، ج ١٨: ١٤١٨هـ (١٩٩٨) .
- القري، محمد علي، البنك الإسلامي : أتاخر أم وسيط مالي، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، ج ١٨: ١٤١٨هـ (١٩٩٨ م) .
- كمال، يوسف، المصرفية الإسلامية، ج ٢، الأزمة والمخرج، دار النشر للجامعات : القاهرة، ١٩٩٨م.
- المصري، رفيق يونس، ماهية المصرف الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٠، ١٤١٨هـ / ١٩٨٩ م .

#### ثانياً : المراجع الانجليزية

- Biommestein, M. J.** (OECD) *Structural Changes in Financial Market, Overview of Trends and Proposals*, OECD, Paris, 1995.
- Canals, Jordi**, *Universal Banks*, Clarendon Press, Oxford, 1997.
- Graddy, Daune B. and Austin S. Spencer**, *Managing Commercial Banks*, Prentice-Hall, New York, 1990.
- Kaufman, G. G.**, *The U.S. Financial System*, Printice-Hall, New York, 1986.
- Kohn, Meir**, *Money, Banking and Financial System*, Dryden Press, New York, 1991.
- Mishkin, Fredric S.**, *Money, Banking and Financial Market*, Harber Collins, London, 1994.
- Saunders, Antony and Ingo, Walter**, *Universal Banking in the U.S., What Could We Gain? What Could We Lose?* Oxford University, Oxford, 1994.