

الباب الأول

مفهوم العمل المصرفي الإسلامي

obeikandi.com

تمهيد

نشأت المصارف الإسلامية في الأسواق المصرفية تلبية لاحتياجات المتعاملين في التعامل المصرفي وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

وكانت بداية المصارف الإسلامية في عام ١٩٦٣م بمصر مع إنشاء «بنك الادخار» على يد الأستاذ الدكتور/ أحمد النجار، والذي يلقب بـ «أبو البنوك الإسلامية».

وما زال البعض يعتقد أنه لا يوجد فرق بين المصارف الإسلامية والبنوك التقليدية، ومن هنا تطلب الأمر بيان مفهوم وخصائص المصارف الإسلامية، والفرق بينها وبين البنوك التقليدية، وما هي الضوابط الشرعية التي تحكمها، بالإضافة إلى التعرف على أنشطة تلك المصارف سواء من حيث قبول الودائع أو استثمارها من خلال صيغ التمويل، أو تقديم الخدمات المصرفية للمتعاملين، وكيفية تسويق المنتجات المصرفية الإسلامية للمتعاملين، وهذا ما سنتناوله في هذا الباب.

ويتناول الباب الأول الفصول التالية:

الفصل الأول: المصارف الإسلامية وضوابطها الشرعية.

الفصل الثاني: الأوعية الإدخارية بالمصارف الإسلامية.

الفصل الثالث: صيغ التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

الفصل الرابع: الخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية.

الفصل الخامس: تقديم المصارف التقليدية للمصرفية الإسلامية.

الفصل السادس: سلوكيات العاملين وأثرها في تسويق المنتجات المصرفية الإسلامية.

obeikandi.com

الفصل الأول

المصارف الإسلامية وضوابطها الشرعية

مقدمة

من الأهمية بمكان التعرف على مفهوم المصرف الإسلامي وخصائصه التي تميزه عن البنوك التقليدية، والفروقات الأساسية بين المصرف الإسلامي والبنك التقليدي.

أولاً: نشأة وتطور المصارف الإسلامية

تعد البداية الفعلية لتطبيق فكرة المصارف الإسلامية عام ١٩٦٣م مع إنشاء بنوك الادخار المحلية في ميت غمر من خلال فريق عمل برئاسة د/ أحمد النجار.

- في عام ١٩٧١ أنشأت الحكومة المصرية بنك ناصر الاجتماعي، وكان أول بنك ينص في قانون إنشائه على أن المصرف لا يتعامل بالربا أخذاً أو إعطاء.

- في عام ١٩٧٤ تم التوقيع على اتفاقية تأسيس البنك الإسلامي للتنمية في جدة كبنك يقوم بتمويل الحكومات في ضوء الدراسة التي قدمت لمنظمة المؤتمر الإسلامي، وتم مزاولة العمل في عام ١٩٧٥.

- في عام ١٩٧٥ تم إنشاء بنك دبي الإسلامي في دولة الإمارات العربية المتحدة، والذي يؤرخ عملياً البداية الحقيقية لإنشاء المصارف الإسلامية، وما زال حتى الآن يقدم نشاطه وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

هذا، وقد تطور عدد المصارف الإسلامية من ٢٦٧ بنكاً في ٣١ / ١٢ / ٢٠٠٣م إلى ما يزيد على ٥٠٠ بنك إسلامي في عام ٢٠١٠م، بالإضافة إلى بعض المصارف التي بها فروع أو نوافذ

إسلامية والتي يزيد عددها على ٣٠٠ بنك، في أكثر من ٥٧ دولة على مستوى العالم، أصدر العديد منها قوانين خاصة لتنظيم العمل بالمصارف الإسلامية ومن تلك الدول الإمارات، الكويت، إنجلترا، ماليزيا، سنغافورة، السودان، وفرنسا.

وقد صاحبت الزيادة في أعداد المصارف الزيادة في حجم الأصول، فقد زادت الأصول من ٢٥٠ بليون دولار في ٣١ / ١٢ / ٢٠٠٤م إلى ٣١٩ بليون دولار في ٣١ / ١٢ / ٢٠٠٥م بنسبة قدرها ٢٧٪، هذا وتقدر الأصول في المصارف الإسلامية في عام ٢٠١١م بما يزيد على تريليون دولار أمريكي، ويبلغ معدل نمو الصناعة المصرفية الإسلامية سنوياً بين ١٥٪ إلى ٢٠٪، وتتنافس العديد من الدول على أن تصبح عاصمة الصيرفة الإسلامية ومنها السعودية وإنجلترا وماليزيا والبحرين وسنغافورة.

ثانياً: الصيرفة الإسلامية في مصر

يضم السوق المصرفي المصري العديد من البنوك التي تقدم منتجات مصرفية إسلامية، وتنوع تلك البنوك بين بنوك إسلامية بالكامل، وبنوك لديها فروع إسلامية، وبنوك تقدم منتجات مصرفية إسلامية، وذلك على النحو التالي:

بنوك إسلامية بالكامل

- ١ - بنك فيصل الإسلامي، ويبلغ عدد فروعه ٢٧ فرعاً، وتبلغ أصول البنك حوالي ٣٤ مليار جنيه، ولديه هيئة شرعية.
- ٢ - بنك البركة (التمويل المصري السعودي سابقاً)، ويبلغ عدد فروعه ٢١ فرعاً، وتبلغ أصول البنك حوالي ١٢ مليار جنيه، ولديه هيئة شرعية.
- ٣ - البنك الوطني للتنمية (مصرف «أبو ظبي الإسلامي» مصر) وتبلغ عدد فروعه ٧٠ فرعاً، وتبلغ أصول البنك حوالي ١٢ مليار جنيه (حيث يتم تحويل البنك من بنك تقليدي إلى بنك إسلامي)، ولديه هيئة شرعية.

بنوك لديها فروع إسلامية

- ١ - بنك مصر لديه ٣٢ فرعاً إسلامياً، ولديه هيئة شرعية.

- ٢ - المصرف المتحد، وتبلغ عدد فروعته الإسلامية ١٨ فرعاً ولديه مستشار شرعي.
- ٣ - البنك الأهلي المصري لديه فرعان ولديه مستشار شرعي.
- ٤ - البنك الوطني المصري لديه فرعان، ولديه هيئة شرعية.
- ٥ - بنك عودة لديه ثلاثة فروع، ولديه هيئة شرعية.
- ٦ - بنك التنمية والائتمان الزراعي لديه ١٠ فروع إسلامية.
- ٧ - بنك قناة السويس لديه فرع واحد.
- ٨ - البنك المصري الخليجي لديه فرع واحد.
- ٩ - بنك الشركة المصرفية العربية الدولية لديه فرع واحد، ولديه هيئة شرعية.
- ١٠ - بنك الاستثمار العربي لديه فرعان.

بنوك تقدم منتجات مصرفية إسلامية

- ١ - بنك ناصر الاجتماعي لديه ٩٠ فرعاً يقدم من خلالها منتجات وفق أحكام الشريعة.
- ٢ - بنك HSBC «أمانة» يقدم خدمات مصرفية إسلامية.
- ٣ - البنك التجاري الدولي يقدم «صناديق استثمار إسلامية».
- ٤ - بنك القاهرة ويقدم منتجات مصرفية إسلامية.

ويبلغ حجم العمل المصرفي الإسلامي في مصر عام ٢٠١١، حوالي ١٠٠ مليار جنيه، وتبلغ أرصدة الودائع حوالي ٨٠ مليار جنيه، وأرصدة التمويل حوالي ٥٠ مليار جنيه^(١). ويبلغ عدد الفروع الإسلامية في مصر حوالي ١٨٧ فرعاً إسلامياً كما يوجد بمصر العديد من المؤسسات المالية الإسلامية مثل شركات التأمين التكافلي وشركات التأجير وشركات الوساطة المالية التي تعمل وفق أحكام الشريعة الإسلامية ولديها هيئات شرعية.

ثالثاً: تعريف المصرف الإسلامي

«المصرف الإسلامي هو المصرف الذي يلتزم بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع

(١) من واقع المراكز المالية للمصارف الإسلامية بمصر وحجم أعمال الفروع الإسلامية بالبنوك التجارية.

معاملاته المصرفية والتمويلية والاستثمارية، من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية القائمة على مبدأ المشاركة في الربح والخسارة».

والتعريف السابق يُبرز دور المصرف كمؤسسة مالية تمارس جذب الأموال واستثمارها والقيام بالخدمات المصرفية، ودوره كوسيط مالي تنضبط عملياته في إطار الشريعة الإسلامية.

والمصرف الإسلامي كمؤسسة مالية يخضع للجوانب المصرفية والقانونية التي تقرها التشريعات المصرفية، بالإضافة إلى التزامه بالضوابط الشرعية، وعلى ذلك نجد أن الموارد الذاتية (رأس المال، والاحتياطيات، والأرباح غير الموزعة)، والموارد الخارجية (الأوعية الادخارية بأنواعها) لها ضوابطها الشرعية، بالإضافة إلى التزامه بالضوابط القانونية، كما أن «التمويل» يتم من خلال مجموعة من الصيغ التمويلية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية والتي تتميز بها المصارف الإسلامية، والتي تختلف اختلافاً تاماً عن التمويل بالقروض، من أهمها المضاربة، والمشاركة، وبيع المrabحة، والاستصناع والإجارة... إلخ، ولكل صيغة من هذه الصيغ ضوابطها الشرعية والقانونية والاثمانية التي تحقق الرقابة على الائتمان والحرص على عودة الأموال مرة أخرى إلى المصرف، كما تقوم المصارف بأداء كل الخدمات المصرفية المقررة والتي لا تخالف أحكام المال في الإسلام.

رابعاً: الخصائص المميزة للمصارف الإسلامية

تتميز المصارف الإسلامية بالعديد من الخصائص من أهمها ما يلي:

١ - الالتزام بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية

يعد الالتزام بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية من أهم خصائص المصارف الإسلامية للاعتبارات التالية:

- يعد النظام المصرفي الإسلامي جزءاً من النظام الاقتصادي الإسلامي، ويمثل أحد أجهزته الهامة.
- يعد النظام الاقتصادي الإسلامي تطبيقاً عملياً لفقه المعاملات.
- يتضمن الالتزام بتطبيق الشريعة الإسلامية تجنب النواهي مثل (الربا - الغرر - الغش - الكذب - الخيانة - النجش - الاحتكار - الاكتناز - الإسراف والتبذير - الجهالة -

الاستغلال)، وإذا كانت النواهي تمثل الحرام والمكروه، فإن الأوامر تمثل الواجب والمندوب وبينهما يكون المباح، حيث يعطي المنهج اليسر الذي يجعله مناسباً لكل زمان ومكان، وبالكمل تكتمل عالمية المنهج.

٢- المصرف الإسلامي مؤسسة مالية تقوم بالوساطة المالية بين المدخرين والمستثمرين في إطار صيغة المضاربة الشرعية.

٣- يقوم المصرف الإسلامي بتقديم الخدمات المصرفية وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ويوضح هذا الأساس الدور الرئيسي للمصرف الإسلامي باعتباره وسيطاً، يعمل على تنمية وجذب المدخرات من كل أفراد المجتمع باعتبارهم أرباب أموال والمصرف عامل عليها، ومن ثم يقوم بتوظيف الأموال مع المستثمرين من خلال صيغ تمويل إسلامية، كما يقوم المصرف بأداء جميع الخدمات المصرفية المنضبطة في إطار العقود الشرعية.

٤- المساهمة في إحداث تنمية اقتصادية واجتماعية

ولما كان المصرف يقوم بجذب المدخرات من خلال دراسة لمختلف الدوافع الادخارية لأفراد المجتمع الذي يعمل فيه المصرف، فإنه يسهم في التريبة الادخارية، كما أن المصرف يقوم باستثمار الأموال بنفسه أو بالمشاركة مع الغير، وهو بذلك لا يقرض ولا يقترض، وإنما يساهم بصورة مباشرة أو غير مباشرة في إحداث التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

٥- المشاركة في الأرباح والخسائر

الأساس الذي تقوم عليه المصارف الإسلامية هو المشاركة في الأرباح والخسائر، تطبيقاً للقاعدة الشرعية «الغُنى بالغُرم» (الغُنى يعني المكسب، والغُرم يعني الخسارة)، فعلاقة المصرف مع المودعين تُؤسس على أساس عقد المضاربة الشرعي، حيث يتم توظيف الأموال إما مباشرة في مشروعات تملكها المصارف الإسلامية، أو مشاركة الغير في مشروعات صناعية أو زراعية أو تجارية، ويتم اقتسام العائد بين المودعين والمستثمرين والمصرف.

خامساً: الفرق بين المصرف الإسلامي والمصرف التقليدي

يعتقد البعض أن المصرف الإسلامي لا يختلف عن المصرف التقليدي سوى في الاسم فقط، لكن في الواقع العلمي والعملية يختلف المصرف الإسلامي عن المصرف التقليدي في العديد من النقاط من أهمها المقاصد والأهداف، وسوف يتم تناول تلك النقاط على النحو التالي:

١ - يخضع المصرف التقليدي في أعماله للضوابط المصرفية والقانونية دون إعمال أو مراعاة للضوابط الشرعية. أما في المصارف الإسلامية فتخضع أعمالها للضوابط الشرعية، أي أنه لكل عملية مصرفية عقد شرعي مع الأخذ في الاعتبار الضوابط المصرفية والقانونية وبما لا يخالف أحكام الشريعة الإسلامية.

٢ - يتعامل المصرف التقليدي بآلية سعر الفائدة المحددة سلفاً على جميع أنواع القروض، سواء كانت من المدخرين أو المستثمرين، أما المصرف الإسلامي فيتعامل على أساس المشاركة في الربح والخسارة، ولا يتعامل بسعر الفائدة، وإنما يستخدم هامش الربحية.

٣ - يلتزم المصرف الإسلامي بقاعدة الحلال والحرام في تمويل المشروعات، أما المصرف التقليدي فلا يلتزم إلا بالضوابط المصرفية القانونية.

أهم الفروق بين المصرف التقليدي والإسلامي

أوجه المقارنة	المصرف التقليدي	المصرف الإسلامي
الربح	هو الفرق بين الفائدة المدينة والدائنة.	الربح ناتج من الاستثمار الفعلي لأموال المودعين والبنك.
النشاط الأساسي	يتلقى الودائع ويمنح القروض.	يساهم مباشرة في تمويل المشروعات والقطاعات المتخصصة (زراعية - صناعة - عقارية) ويساهم في إقامة المشروعات طويلة الأجل.
الاتجار المباشر	لا يستطيع القيام بشراء وبيع السلع.	يقوم بالاتجار المباشر في شراء وبيع السلع وفقاً لصيغ البيوع الإسلامية.
الودائع	تقبل الودائع، وتتعهد بردها والفوائد عليها وفقاً لأجل محدد (ضمان رأس المال والفائدة).	تقبل الودائع الاستثمارية على أساس عقد المضاربة الشرعي، ويوزع الربح الناتج من التوظيف الفعلي بنسب متوية بين البنك والعميل.
الأسهم الممتازة	يصدر أسهم ممتازة محددة الفائدة.	يصدر صكوك تساهم في الربح والخسارة.
رأس المال	يصدر في صورة أسهم عادية وممتازة.	يصدر في صورة أسهم عادية فقط.
العميل	دائن / مدين.	مشتري / شريك / مستأجر / مستصنع.
الضوابط	قانونية ومصرفية.	شرعية وقانونية ومصرفية.

تابع أهم الفروق بين المصرف التقليدي والإسلامي

الآلية	سعر الفائدة	هامش ربحية.
النظرة إلى النقود	سلعة تباع وتشتري.	وسيلة للتبادل.
الرقابة الشرعية	لا توجد هيئة للرقابة الشرعية	ضرورة وجود هيئة للرقابة الشرعية، تصدر الفتاوى في المسائل الجديدة وتراقب التطبيق الشرعي.
صنيع توظيف الأموال	قروض معظمها تجاري، يوجه بعضها للاستثمار في الأوراق المالية.	توظف وفق نصيغ التمويل الإسلامية (بيع - مشاركت - إيجرات... إلخ)، تأسيس مشروعات.
صندوق الزكاة	لا يوجد نشاط للزكاة في المصرف.	أحد الأنشطة التكافلية في المصرف الإسلامي. ويمول من زكاة رأس مال المصرف، بالإضافة إلى الهبات والتبرعات.
الدراسات الائتمانية	الاهتمام بالضمانات ورأس المال والقدرة الائتمانية.	الاهتمام بشكل أكبر بالدراسات الائتمانية، حيث إن المصرف يدخل مشاركا في المشروعات، ويركز على مصادر السداد والمشروع محل التمويل.
الحلال والحرام	ليس شرطاً أساسياً للتوظيف	لا تقوم المصارف الإسلامية مشروعات السجائر والخمور والقمار ولحم الخنزير، ولا أي أنشطة حرام بصرف النظر عن درجة ربحيتها.
الموارد البشرية	التركيز على الكفاءات المحورية المهنية والسلوكية والأخلاقية المرتبطة بالعمل فقط.	* التركيز على الكفاءات المحورية المهنية والسلوكية والأخلاقية. * الالتزام الأخلاقي والإيمان بالعمل المصرفي الإسلامي.

سادساً: المنظمات الدولية الداعمة للمؤسسات المالية الإسلامية

لقد تم تأسيس العديد من المنظمات الدولية لدعم عمل المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية وهي:

- المجلس العام للبنوك الإسلامية.
- هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية.

- مجلس الخدمات المالية الإسلامية.
- المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم.

وسوف تتناول بإيجاز تعريفًا لهذه المنظمات:

(أ) المجلس العام للبنوك الإسلامية

تأسس الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية عام ١٩٨٧ بهدف التنسيق بين المصارف الإسلامية، وتحول إلى المجلس العام للبنوك الإسلامية بالبحرين.

المجلس العام مؤسسة دولية غير هادفة للربح تعمل على التنسيق بين المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وقد تم تأسيسها تحت المرسوم الأميري رقم ٢٣ في مايو ٢٠٠١ في مملكة البحرين.

ويهدف المجلس العام للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية إلى الارتقاء بالصناعة المصرفية الإسلامية على مستوى النظرية والتطبيق، ويعمل على خلق فهم مشترك بين المصارف وعملائها.

(ب) هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية

تم إنشاء الهيئة في فبراير عام ١٩٩٠ في الجزائر، وتم تسجيلها في مارس ١٩٩١ في دولة البحرين بصفتها هيئة عالمية ذات شخصية معنوية مستقلة لا تسعى إلى الربح.

وتهدف الهيئة إلى تطوير فكر المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، ونشر ذلك الفكر وتطبيقاته عن طريق التدريب وعقد الندوات وإصدار النشرات الدورية وإعداد الأبحاث وغير ذلك من الوسائل، ومنها إصدار شهادتي «المحاسب الإسلامي»، «المدقق الشرعي» بهدف تخريج متخصصين في الصناعة المصرفية الإسلامية.

هذا، وقد أصدرت الهيئة حتى نهاية عام ٢٠١١ عدد ٤٢ معيارًا محاسبيًا، وعدد ٤٤ معيارًا شرعيًا.

(ج) مجلس الخدمات المالية الإسلامية

أنشئ المجلس في عام ٢٠٠٢ بكوالالمبور - ماليزيا، وبدأ ممارسة نشاطه في عام ٢٠٠٣. ويعمل المجلس كمؤسسة إشرافية دولية على ضمان استقرار صناعة الخدمات المالية

الإسلامية بما تشمله من مؤسسات مالية إسلامية وشركات تأمين وسوق مالية إسلامية. ويروج المجلس لتطوير صناعة خدمات مالية إسلامية متينة وشفافة من خلال تقديم معايير جديدة أو تكييف معايير دولية حالية تنسجم مع مبادئ الشريعة الإسلامية. وأصدر المجلس حوالي ٧ معايير، من أهمها معايير مبادئ إدارة المخاطر في المؤسسات المالية الإسلامية، ومعيار كفاية رأس المال، والمبادئ التوجيهية للضبط للمؤسسات المالية الإسلامية «الحوكمة». ويعمل على تشجيع التعاون بين الدول الأعضاء في تطوير صناعة الخدمات المالية الإسلامية.

(د) المركز الإسلامي الدولي للمصالحة والتحكيم

هو مؤسسة دولية مستقلة غير ربحية تم تأسيسها لتضافر جهود كل من المصرف الإسلامي للتنمية والمجلس العام للبنوك الإسلامية والمؤسسات المالية الإسلامية، ودولة الإمارات العربية المتحدة بصفتها دولة مقر المركز.

ويهدف المركز بصفته مؤسسة دولية متخصصة إلى تنظيم الفصل في كافة النزاعات المالية والتجارية التي تنشأ بين المؤسسات المالية والتجارية، أو بينها وبين عملائها، أو بينها وبين الغير عن طريق المصالحة والتحكيم، وعدم مخالفة أحكام الشريعة الإسلامية ومبادئها.

سابعاً: المصارف الإسلامية والأزمة المالية العالمية

كيف نجت المصارف الإسلامية من الأزمة العالمية؟ سؤال طرح نفسه وبشدة خلال الأزمة المالية العالمية عام ٢٠٠٨م، والتي ضربت أسواق العالم أجمع من أمريكا إلى أوروبا إلى أسواق آسيا، والتي أدت إلى إفلاس العديد من الشركات والبنوك وصلت بأمريكا أكثر من أربعمائة بنك، ولم يفلس خلال تلك الأزمة أي بنك إسلامي، وهذا ما أدهش العديد من الخبراء الاقتصاديين، مما دفع العديد منهم إلى دراسة مفاهيم الصيرفة والتمويل الإسلامي.

١- نشأة الأزمة

تعرضت الأسواق المالية العالمية لأزمة مالية نتيجة أزمة الرهن العقاري التي تعرض لها السوق المالي الأمريكي، وقد ظهرت بوادر الأزمة على السطح في نهاية عام ٢٠٠٨م. وإذا أردنا سريعاً تحليلاً لأسباب تلك الأزمة، نجد أنها بدأت - وفق آراء الكثير من المحللين - نتيجة توقف المدينين للبنوك الأمريكية عن السداد نتيجة فقد الآلاف لوظائفهم وعدم قدرتهم على سداد أقساط العقارات التي تم اقراض ثمنها من تلك البنوك في الموعد المحدد.

ثم تلا ذلك الاقتراض قيام تلك البنوك بتحويل تلك المديونيات المتعلقة بالعقارات إلى سندات بأسعار فائدة؛ حيث تم بيعها إلى مستثمرين، وقام بعض المستثمرين بالاقتراض من البنوك بضمان تلك السندات بضعف قيمتها، ثم قامت تلك البنوك بالتأمين على تلك السندات والقروض لدى شركات التأمين التقليديه، وعندما توقف المدينون عن السداد توقفت حلقة القروض بفائدة بالكامل.

وأفلست شركات التأمين نتيجة سداد قيمة التأمين على السندات، وتوقفت البنوك عن سداد أرصدة الودائع لعدم توافر السيولة النقدية حيث تم منح قروض بفائدة بقيمة أكبر من رصيد الودائع المتاحة لدى تلك البنوك، كما تبين أيضًا أن من أسباب الأزمة هو منح تمويل لفئات من المقترضين بدون دراسة سليمة وبدون ضمانات جيدة.

ومن هنا بدأت سلسلة توقف البنوك عن السداد، وما أعقب ذلك من إفلاس العديد من المؤسسات المالية وعلى رأسهم رابع أكبر البنوك الأمريكية «ليمان براذرز»؛ مما سبب الذعر في السوق المالي الأمريكي، وبدأ المستثمرون في بيع الأوراق المالية بأي سعر؛ مما أدى إلى انزلاق البورصات الأمريكية في خسائر تقدر يوميًا بالمليارات.

وقد أدى ذلك إلى تدخل سريع من الحكومة الأمريكية باتخاذ العديد من الإجراءات، منها خفض سعر الفائدة، ومنع البيع على الهامش^(١)، وضخ أكثر من ٧٠٠ مليار دولار فيما يسمى بخطة الإنقاذ، وعلى الرغم من ذلك فقد صرح وزير الخزانة الأمريكي بأن هذه الإجراءات لن تمنع الكثير من البنوك والشركات من الإفلاس، وخاصة الشركات التي تعتمد على تمويل من البنوك نتيجة عدم قدرة تلك البنوك على توفير السيولة النقدية لتمويل الاحتياجات المالية لتلك الشركات، وقد بلغ عدد البنوك التي أفلست حتى عام ٢٠١١ حوالي ٤٠٠ بنك، وهناك

(١) يعد البيع على الهامش أحد أنواع المشتقات المالية في الأسواق الدولية وهو يقوم على المداينة من خلال قيام أحد الأشخاص أو الجهات بطلب حتى شراء أسهم معينة بسعر معين بعد فترة ولكن شهرين مقابل سداد نسبة معينة من قيمة تلك الأسهم إلى الجهة التي تقبل أن تباع تلك الأسهم له وهي لم تشتريها وتعهده بتسليمها له في ذلك التاريخ، وعند حلول موعد التسليم فإذا كان سعر السهم قد ارتفع فيقوم المشتري بدفع باقي الثمن وتكون الشركة البائعة ملتزمة بالبيع بهذا السعر ويقوم المشتري ببيع تلك الأسهم محققًا ربحًا بين سعر الشراء وسعر البيع، وإذا كان سعر السهم عند التسليم أقل من سعر الشراء المتفق عليه يتنازل المشتري عن النسبة التي دفعها مفضلًا لخسارتها بدلًا من إتمام الصفقة وتحقيق خسائر أكبر، وهو ما يعد مضاربة على الأسهم بالديون، وقد بلغت أرصدة البيع على الهامش في سبتمبر ٢٠٠٨ مع ظهور الأزمة ٦٠٠ تريليون دولار في حين أن الناتج القومي لدول العالم سنويًا حوالي ٦٠ تريليون دولار.

العديد من البنوك الأخرى في انتظار نفس المصير، وذلك وفقاً لأحدث البيانات الصادرة عن مراكز متابعة نتائج الأزمة العالمية.

وانتقلت تلك الأزمة إلى الأسواق الأوروبية نتيجة قيام البنوك البريطانية والألمانية وغيرها بشراء سندات الرهن العقاري من البنوك الأمريكية. إضافة إلى الإقراض بضمان السندات بقيمة أكبر من القيمة الاسمية لتلك السندات، والتي لا يوجد لها تغطية لتتال البنوك الأوروبية نصيبها من أزمة الأسواق المالية الأمريكية، وتتحول إلى أزمة مالية عالمية تذكرنا بما حدث في ثلاثينيات القرن الماضي مع الكساد العظيم عام ١٩٢٩م.

ولم تسلم البورصات العربية من تلك الأزمة مع الذعر الذي دب في جميع الأسواق المالية العالمية؛ حيث تأثرت بشدة بورصات دول مجلس التعاون الخليجي، ومصر التي انخفضت مؤشرات بورصاتها بصورة لم يسبق لها مثيل، على الرغم من الإجراءات التي اتخذت من قبل المسؤولين بتلك الدول وإعلانها عن ضمان ودائع العملاء كاملة، وخفض أسعار الفائدة، وعدم السماح بإفلاس أي بنك، ولكن كل ذلك لم يبعث بالطمأنينة إلى نفوس المستثمرين.

٢ - أسباب الأزمة

يمكن تلخيص أسباب الأزمة المالية العالمية والتي عصفت بأسواق المال، بما فيها من بنوك دولية وشركات ومؤسسات تأمين دولية في العناصر التالية:

١ - القروض بفائدة مع تغير سعر الفائدة مستقبلاً.

٢ - بيع الديون.

٣ - إصدار سندات بفائدة.

٤ - التأمين التجاري القائم على شراء المخاطر.

٥ - البيع على الهامش.

٦ - منح التمويل بدون دراسات ائتمانية جيدة.

٧ - التقارير غير الأخلاقية لبعض مراجعي الحسابات.

٣ - تحليل أسباب الأزمة من الناحية الشرعية

يعتمد الاقتصاد الإسلامي على العديد من الآليات والقواعد المستمدة من الشريعة

الإسلامية، والتي تحفظ للمال مكانته وتوجهه للاستخدام الأمثل من حيث وظيفته الأساسية، على اعتبار أنه وسيلة للتبادل وليس سلعة تباع وتشترى، ويستمد الاقتصاد الإسلامي قواعده الشرعية من فقه المعاملات.

ويتضمن الاقتصاد الإسلامي العديد من القواعد الاقتصادية والمالية التي تعد بديلاً للاقتصاد الرأسمالي الذي ثبت فشله، وذلك وفقاً لآراء العديد من الخبراء الاقتصاديين، ولمقولة رئيس الوزراء الفرنسي ساركوزي؛ حيث قال: «إن النظام الاقتصادي العالمي الذي تتزعمه أمريكا والقائم على اقتصاد السوق لم يعد قادراً على احتواء التغيرات التي تطرأ على الاقتصاد العالمي، وإن النظام الرأسمالي الذي تتمسك به أمريكا بات معرضاً للانهار، وإن من واجب العالم أن يبحث عن نظام اقتصادي جديد مستقر، يؤمن وجود علاقات اقتصادية سليمة وعادلة بين دول العالم»، ويحضرني في تلك المناسبة ما قاله منذ سنوات الأمين العام السابق للأمم المتحدة كوفي أنان؛ حيث قال: «إن أفضل طريقة لتمويل الدول النامية هي المشاركة وليس القرض».

ويمكن القول إن الاقتصاد الإسلامي قد أوجد البدائل لتلك الأسباب التي أدت إلى العصف بالأسواق المالية العالمية، فكما فشل النظام الرأسمالي في إدارة اقتصاديات العالم، فشل سابقاً النظام الاشتراكي والذي انتهى في أيام معدودات.

فما هي تلك البدائل التي قدمها الاقتصاد الإسلامي؟

في البداية يتعامل الاقتصاد الإسلامي مع النقود على أنها «وسيلة للتبادل» وليست سلعة تباع وتشترى؛ حيث قال عمر بن الخطاب رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ «النقود رءوس أموال وجدت ليتجر بها لا فيها» فالنقود هي وسيط للتبادل ومعيار لتقويم السلع والخدمات، وليست سلعة تباع وتشترى، والنقود لا تلد نقوداً.

ويعتمد التمويل في الشريعة الإسلامية على «صيغ للتمويل» مثل المرابحة والمشاركة والاستصناع والتأجير، وليس القروض بفائدة؛ حيث إن محل العقود التمويلية هي سلع وبضائع وأصول، وليس بيع نقد بنقد مع زيادة فائدة، وتلك العقود التمويلية لا تعتمد في احتساب الربحية على أسعار الفائدة وإنما تعتمد على «هامش للربحية» مع مشاركة العميل للربح أو الخسارة.

كما يمنع الاقتصاد الإسلامي بيع الدين، وهو من أهم أسباب الأزمة العالمية؛ حيث نهى

رسول الله ﷺ عن «بيع الكالئ بالكالئ» أي بيع الدين بالدين؛ حيث يعد الدين نقودًا، والنقود لا تباع إلا نقدًا بنقد يدًا بيد، حيث «لا تباع النقود مؤجلة» حيث لجأت البنوك إلى إقراض أصحاب العقارات قروضًا جديدة لسداد مديونيات القروض القديمة.

كما أن من أهم مبادئ الاقتصاد الإسلامي «عدم بيع ما لا تملك» وهو ما تقوم عليه آلية ما يسمى «البيع على الهامش» والذي يعد من أهم أسباب الأزمة المالية العالمية؛ حيث نهى رسول الله ﷺ عن بيع ما لا نملك حيث قال حكيم ابن حزام «لا تبع ما لا تملك».

كما منع الاقتصاد الإسلامي بيع المخاطر والتي يقوم عليها التأمين التجاري؛ حيث أوجد «التأمين التعاوني» وفق نظام التكافل وليس بيع المخاطر، ولذلك كانت شركات التأمين أول من أفلس في الأزمة العالمية.

كما أن المصارف الإسلامية والتي تعد التطبيق العملي للاقتصاد الإسلامي لا تقوم بمنح تمويل للمتعاملين إلا في حدود الودائع الاستثمارية الموجودة لديها؛ حيث يتم التأكد من استخدام المال في الغرض المخصص له، ولا يمنح تمويل بدون وجود تمويل حقيقي له، وهو ما يسمى بـ «الاقتصاد الحقيقي»، وبذلك يتعادل العرض من النقود مع السلع والمنتجات في السوق الاقتصادي.

والبديل الأخير لأسباب الأزمة أن الاقتصاد الإسلامي لا يتعامل مع السندات بفائدة والتي هي قروض مضمونة بسعر فائدة، وإنما يتعامل من خلال «صكوك الاستثمار» والتي يتم إصدارها مقابل أصول ثابتة ومعاملات حقيقية وليست وهمية.

وكان من أهم أسباب الأزمة هو التقارير غير الأخلاقية من قبل بعض مكاتب مراجعي الحسابات عن المراكز المالية لبعض الشركات، ومنها شركة الطاقة الأمريكية «إنرون»، والتي أفلست على الرغم من تصديق مراجعي الحسابات على مراكزها المالية والتي أقرت بمتانة المركز المالي للشركة، ورغمًا عن ذلك انهارت الشركة وأفلست، وقد صرحت ساره بالين مرشحة نائب الرئيس الأمريكي عام ٢٠١٠م أن الأزمة التي حدثت كانت أزمة أخلاقية أكثر منها أزمة مالية، وهو ما يتنافى مع مبادئ الشريعة الإسلامية والتي تحث على الصدق وأن يكون المحاسب أمينًا، وأعطت له الحماية والحصانة، كما ورد في أطول آية بالقرآن الكريم وهي آية الدين في سورة البقرة رقم ٢٨٢.

وقد قامت مؤخرًا مظاهرات في العديد من دول العالم في ألف مدينة خلال شهر أكتوبر

من عام ٢٠١١م تتقدمهم مظاهرة في وول ستريت للتنديد بمساوئ النظام والبنوك الرأسمالية والتي أدت إلى تراكم الديون على الدول وتحمل الأفراد للمزيد من الضرائب ومخاطر إفلاس العديد من الدول ومنها اليونان ، وقد طالب المتظاهرون في وول ستريت بالأخذ بتعاليم الدين الإسلامي في المعاملات المالية.

ثامناً: الضوابط الشرعية للمصارف الإسلامية

تمهيد

تضمنت الشريعة الإسلامية العديد من الضوابط الشرعية والمعايير التي تكفل حسن استثمار المال وتنميته، والمستمدة من فقه المعاملات والذي يمثل ثلاثة أضعاف الضوابط الشرعية لفقه العبادات، وسوف يتم تناول أهم تلك الضوابط المستمدة من مصادر التشريع، وهي على ترتيبها: القرآن الكريم، السنة النبوية المطهرة، الإجماع، القياس، الاجتهاد، على النحو التالي:

ضوابط استثمار المال في الشريعة

١ - ضابط المشروعية الحلال

وعني ذلك أن يكون مجال المشروع حلالاً طيباً، ودليل ذلك من القرآن قول الله ﷻ: ﴿يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ﴾ [النساء: ٢٩].

وقوله تبارك وتعالى: ﴿وَاحْلَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾ [البقرة: ٢٧٥].

لذلك يجب التأكد من أن نشاط المشروع حلالاً طيباً.

٢ - ضابط تحقيق مقاصد الشريعة الإسلامية

يقصد بالمقاصد الشرعية أنها «المعاني والحكم التي أرادها الشارع من تشريعاته لتحقيق مصالح الخلق في الدنيا والآخرة»، ولقد حدد أبو حامد الغزالي مقاصد الشريعة في خمس، هي: أن يحفظ عليهم دينهم ونفسهم وعقلهم ونسلهم ومالهم» وهي المسماة بالضروريات.

وعني ذلك أن ترتبط المشروعات بهذه المقاصد.

٣ - ضابط المحافظة على المال وحمايته من المخاطر

لقد أمرنا الإسلام بالمحافظة على المال وعدم تعريضه للهلاك والضياع ولا نعطيه للسفهاء، فقال تبارك وتعالى: ﴿وَلَا تُؤْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ﴾ [النساء: ٥]، كما قال رسول الله ﷺ: «من مات دون ماله فهو شهيد». كما أمرنا بأن نستثمر المال وننميه حتى مال اليتيم، فقال رسول الله ﷺ «من ولى يتماً فليتجر له في ماله ولا يتركه حتى تأكله الصدقة» رواه البيهقي.

٤ - ضابط الالتزام بالأولويات الإسلامية

لقد تضمنت الشريعة الإسلامية أولويات الاستثمار، ورتبها الإمام الشاطبي في ثلاث مراتب، هي «الضروريات، والحاجيات، والتحسينات». ولذلك لا يجوز إعطاء الأولوية لتمويل المشروعات الترفيحية قبل تمويل المشروعات التي تلبي الاحتياجات الضرورية للمجتمع.

٥ - ضابط تنمية المال بالتقليب وعدم الاكتناز

لقد أمرنا الله ﷻ بتجنب اكتناز المال، فقال تبارك وتعالى: ﴿وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَفْقَهُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَأَشْرَاهُم بَعْدَآءٍ أَلِيمٍ﴾ [التوبة: ٣٤]. وكان لنظام زكاة المال دور هام في منع الاكتناز، وأمر الوصي على مال اليتيم باستثماره حتى لا تأكله الصدقة على النحو السابق بيانه.

٦ - ضابط التدوين المحاسبي لحفظ الحقوق

لقد أمرنا الله ﷻ بتدوين المعاملات، فقال تبارك وتعالى: ﴿يَتَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَى أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ...﴾ [البقرة: ٢٨٢]. كما اهتم فقهاء الإسلام بفقهاء الكتاب بغرض التوثيق لحفظ الحقوق، ولقد احتوى التراث الإسلامي على قرائن لإثبات ذلك.

٧ - ضابط أداء حق الله في المال

تعد زكاة المال فريضة شرعية، ومن أهم مقومات النظام الاقتصادي الإسلامي، ودليل ذلك قول الله تبارك وتعالى: ﴿وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ﴾ [النور].

معايير استثمار الأموال في الإسلام

وضع الفقهاء مجموعة من المعايير التي تحكم استثمار الأموال، من أهمها:

- ١ - معيار العقيدة: حيث ينطلق استثمار المال وفقاً للضوابط الشرعية، وأن المال مال الله والإنسان مستخلف فيه، ويجب استخدامه بعيداً عن الربا.
- ٢ - المعيار الأخلاقي: حيث يلتزم الفرد المسلم بمجموعة من القيم الأخلاقية عند استثمار الأموال، من أهمها عدم الغش وعدم أكل أموال الناس بالباطل.
- ٣ - معيار التنمية: حيث يهدف التشغيل الكامل لرأس المال إلى تحقيق التنمية الاجتماعية والاقتصادية، وعلى أن يتم مراعاة أولويات الاستثمار وهي الضروريات والحاجيات والتحسينات.
- ٤ - معيار ربط الكسب بالجهد: وهو من القواعد الشرعية التي تحكم المعاملات في الإسلام، فلا كسب بلا جهد، ولا جهد بلا كسب.
- ٥ - معيار الغنم بالغرم: وهو الربح مقابل الخسارة، وينطلق هذا المعيار من القاعدة الشرعية «الخارج بالضمان» والتي تعني أن من ضمن أصل شيء فله ما يخرج منه من ربح أو خسارة.

السمات المميزة للتمويل الإسلامي

يتميز التمويل في المصارف الإسلامية بالعديد من السمات، من أهمها:

- ١ - التعدد والتنوع بما يوفر أساليب تتناسب مع كافة الاحتياجات والأنشطة الاقتصادية، فهي غير محدودة؛ لأن الأصل في المعاملات الحل والإباحة بضوابطها الشرعية، فجميع المعاملات حلال ما دامت لا تتعارض مع نصوص قرآنية أو حديث شريف.
- ٢ - تمسك إدارة المصرف الإسلامي بالمفهوم الحقيقي للنقد باعتبارها وسيلة وليست سلعة.
- ٣ - ربط المشروعات التي يقوم المصرف بتمويلها بالاحتياجات الحقيقية للمجتمع، عملاً بأولويات الاستثمار في الشريعة كما رتبها الشاطبي «الضروريات والحاجيات والتحسينات».
- ٤ - الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية لإباحة أو منعاً في مختلف الأنشطة الاستثمارية للمصرف الإسلامي.
- ٥ - إن جميع الأساليب تضمن استخدام التمويل في الاقتصاد الحقيقي، بمعنى توجيهها لإنتاج وتوزيع السلع والخدمات.
- ٦ - تحقيق العدالة بين طرفي المعاملة الاستثمارية.

الفصل الثاني

الأوعية الادخارية بالمصارف الإسلامية

تمهيد

تلتزم المصارف الإسلامية في كافة معاملاتها بالضوابط الشرعية، سواء في مجال مصادر الأموال والتمثلة في الأوعية الادخارية والمصادر الداخلية للأموال، أو استخدامها والتمثلة في استخدام صيغ التمويل، وتنقسم مصادر الأموال في المصارف الإسلامية إلى مصدرين أساسيين، وهما:

* المصادر الداخلية

تشتمل المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية على:

- ١ - حقوق المساهمين (رأس المال والاحتياطيات والأرباح المرحلة).
- ٢ - موارد أخرى منها على سبيل المثال التمويل من المساهمين على ذمة زيادة رأس المال، والقروض الحسنة من المساهمين.

ومن الناحية الشرعية يتم إصدار أسهم رأس مال المصرف الإسلامي من الأسهم العادية فقط، ولا تستخدم الأسهم الممتازة وذلك لأن الأسهم العادية تشارك في الربح والخسارة بينما الأسهم الممتازة مضمونة رأس المال والعائد دون المشاركة في الخسارة. ولها بعض المزايا الأخرى لا يسعنا ذكرها في هذا المجال.

* المصادر الخارجية

تتميز المصارف الإسلامية بوجود العديد من الأوعية الادخارية بما يتيح للعميل اختيار نوع الوعاء الذي يناسب ويلبي احتياجاته.

ومن الأوعية الادخارية في المصارف الإسلامية ما يلي:

١ - الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية).

٢ - الودائع الادخارية (حسابات التوفير).

٣ - وودائع الاستثمار (حسابات الاستثمار).

٤ - دفاتر الادخار الإسلامية.

٥ - وودائع المؤسسات المالية الإسلامية.

٦ - شهادات الإيداع.

٧ - صكوك الاستثمار.

أولاً: المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية

سوف يتم دراسة كل مصدر من المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية بشيء من التفصيل، وذلك على النحو التالي:

١ - حقوق الملكية: تتكون حقوق الملكية من رأس المال المدفوع والاحتياطيات والأرباح المرحلة.

وفيما يلي مناقشة لتلك البنود:

رأس المال: يتمثل رأس مال المصارف الإسلامية في الأموال المدفوعة من المؤسسين والمساهمين عند إنشائه مقابل القيمة الاسمية للأسهم المصدرة، أو مقابل زيادة رأس المال والتي تلجأ إليها المصارف من أجل توفير مصادر تمويل داخلية ذات آجال طويلة، وعادة ما يستغرق جزء كبير من رأس المال في الأصول الثابتة مما لا يمكن من الاستفادة منه بصورة كبيرة في التمويل، ويتم إصدار رأس مال في صورة أسهم عادية.

الاحتياطيات: وهي تمثل أرباحاً محتجزة من أعوام سابقة، وتقتطع من نصيب المساهمين، ولا تتكون إلا من الأرباح أو فائض الأموال من أجل تدعيم وتقوية المركز المالي للمصرف. وتوجد عدة أنواع من الاحتياطيات منها الاحتياطي القانوني والاحتياطي النظامي.

وتعد الاحتياطات مصدرًا من مصادر التمويل الذاتي أو الداخلي للمصرف، وهي تأخذ نفس الطبيعة الرأسمالية من حيث أهميتها في ضمان حقوق المودعين لدى المصرف، ونظرًا لحداثة نشأة بعض المصارف الإسلامية فما زالت الاحتياطات تمثل نسبة محدودة بالمقارنة بحجم الودائع في بعض المصارف الإسلامية.

الأرباح المرحلة: تمثل أرباحًا محتجزة يتم ترجيلها للسنوات المالية التالية بناء على قرار من مجلس الإدارة وموافقة الجمعية العمومية على ذلك، وذلك لأغراض مالية واقتصادية، منها التوازن في توزيع نسبة العوائد على الأسهم، وقد تكون وفقًا لتوجيهات البنوك المركزية للحد من السيولة النقدية في الأسواق المالية.

الموارد الأخرى: هناك موارد أخرى تتاح لدى المصارف الإسلامية مثل القروض الحسنة من المساهمين، والتأمين المودع من قبل العملاء كغطاء اعتماد مستندي أو غطاء خطابات الضمان، وقيمة تأمين الخزائن الحديدية المؤجرة.

وتعد المصادر الداخلية للأموال في المصارف الإسلامية مصادر طويلة الأجل، وذلك في حالة ما إذا كانت نسبتها بالمقارنة بالمصادر الخارجية كبيرة، حيث يمكن استثمارها في المشروعات طويلة الأجل، أما في حالة ما إذا كانت تمثل نسبة ضئيلة فلا يمكن استثمارها.

ثانيًا: المصادر الخارجية للأموال في المصارف الإسلامية

تشتمل المصادر الخارجية للأموال في المصارف الإسلامية على الودائع المختلفة بالمصارف الإسلامية، وتتضمن الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)، الودائع الادخارية (حسابات التوفير)، وودائع الاستثمار (حسابات الاستثمار)، دفاتر الادخار الإسلامية، القروض الحسنة من المؤسسات المالية الإسلامية.

وسوف يتم تناول كل نوع من أنواع هذه الودائع بشيء من التفصيل كما يلي:

١ - الودائع تحت الطلب (الحسابات الجارية)

تعرف الوديعة تحت الطلب بأنها: النقود التي يعهد بها الأفراد أو الهيئات إلى المصرف على أن يتعهد الأخير بردها أو برد مبلغ مساو لها إليهم عند الطلب.

والحسابات الجارية بهذه السمة لا يمكن الاعتماد عليها في توظيفات طويلة الأجل، وأما

استخدامها في الأجل القصير فيتم في حرص شديد وحذر بالغ، ويتم ذلك بعد أن تقوم إدارة المصرف بتقدير معدلات السحب اليومية، ودراسة العوامل المؤثرة فيها بدقة، مع الأخذ في الحسبان نسبة السيولة لدى المصارف المركزية ومؤسسات النقد.

وتعد الأرباح المتحققة عن طريق تشغيل هذه الأموال من حق (المساهمين) وليس من حق أصحاب الودائع نظرًا لأن المصرف ضامن لرد هذه الودائع، ولا يتحمل المتعامل أى مخاطر نتيجة لتشغيل واستثمار تلك الأموال، وذلك تطبيقًا للقاعدة الشرعية المستمدة من حديث رسول الله ﷺ «الخراج بالضمان»^(١). رواه أبو داود في السنن.

وقد ورد في توصيات مؤتمر المصرف الإسلامي المنعقد بدبي في مايو ١٩٧٩م ما يلي: «عدم استحقاق الحساب الجارى أى نصيب في أرباح الاستثمار».

وتمثل الحسابات الجارية مصدرًا من مصادر تحقيق الأرباح في المصارف الإسلامية في حالة ما إذا كانت تمثل نسبة كبيرة من إجمالي الودائع نظرًا لأنها ودائع غير مكلفة.

وتفاوتت نسبة الحسابات الجارية من مصرف لآخر، وكلما زادت قدرة المصرف على جذب الودائع غير المكلفة أدى ذلك إلى زيادة الموارد المالية للمصرف غير المكلفة؛ مما يؤدي إلى زيادة العائد الناتج من تشغيل هذه الموارد.

٢ - الودائع الادخارية (حسابات التوفير)

تعد الودائع الادخارية أحد أنواع الودائع لدى المصارف الإسلامية، وهى تنقسم إلى قسمين، وهما:

- حساب الادخار مع التفويض بالاستثمار: ويستحق هذا الحساب نصيبًا من الربح، ويحسب العائد من الربح أو الخسارة على أقل رصيد شهري، ويحق للمتعامل الإيداع أو السحب في أي وقت شاء.

- حساب الادخار دون التفويض بالاستثمار: وهذا النوع لا يستحق ربحًا، ويكون حكمه حكم الحساب الجارى.

(١) «الخراج بالضمان» هو حديث عن رسول الله ﷺ ومعناه أن من ضمن شيئًا فله ما يخرج منه من ربح أو خسارة؛ حيث يتحمل الضامن الخسارة الناشئة عن الضمان كما أن له الربحية الناشئة خلال فترة الضمان.

٣- ودائع الاستثمار (حسابات الاستثمار)

هي الأموال التي يودعها أصحابها لدى المصارف الإسلامية بغرض الحصول على عائد، نتيجة قيام المصرف الإسلامي باستثمار تلك الأموال، وتخضع هذه الأموال للقاعدة الشرعية «الغنى بالغرم».

وتعد ودائع الاستثمار أهم مصدر من مصادر الأموال في المصارف الإسلامية، وتبلغ نسبتها في بعض المصارف الإسلامية ٨, ٢٩٪ من إجمالي مصادر الأموال.

وتأخذ ودائع الاستثمار صورة عقد مضاربة بين المودعين وبين المصارف الإسلامية، تقوم المصارف بموجبه باستثمار هذه الأموال مقابل نسبة من الربح تحصل عليها، ويجب أن تحدد نسبة توزيع الأرباح بين المصرف الإسلامي والعميل مقدماً في العقد، وهي حصة شائعة في الربح غير محددة بمبلغ معين، وتعد هذه النسبة عائد العمل للمصرف كمضارب في أموال رب المال.

وتنقسم ودائع الاستثمار إلى نوعين:

النوع الأول: الإيداع مع التفويض.. بمعنى أن يكون للمصرف الحق في استثمار المبلغ المودع في أي مشروع من مشروعات المصرف، محلياً أو خارجياً.

وهذا النوع يكون لآجال مختلفة ٣، ٦، ٩، ١٢، ٢٤ شهراً، وهذه المدة قابلة للتجديد.

وهذا النوع من الإيداع مطبق في بعض المصارف الإسلامية، ويقوم على أساس عقد المضاربة المطلقة، وقد ألزمت بعض المصارف الإسلامية المودع (المضارب) ألا يسحب الوديعة أو جزءاً منها إلا بعد انقضاء المدة المحددة للوديعة، وإلا فقد العائد على الجزء المسحوب من الوديعة.

ومن تلك المصارف التي تطبق هذا النوع المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية (المصرف المتحد حالياً)، وبنك فيصل الإسلامي المصري والسوداني.

النوع الثاني: الإيداع بدون تفويض.. بمعنى أن يختار المودع مشروعاً من مشروعات المصرف الإسلامي ويستثمر فيه أمواله، وله أن يحدد مدة الوديعة أو لا يحددها.

وهذا النوع من الإيداع مطبق في بعض المصارف الإسلامية؛ حيث يقوم على أساس عقد المضاربة المقيدة، ومن تلك المصارف التي تطبق هذا النوع بنك دبي الإسلامي.

ويجب في كلا النوعين من الودائع أن تحدد نسبة توزيع الربح مقدماً في عقد المضاربة (مطلقة/ مقيدة)؛ لأن ذلك هو ما تقتضيه أحكام المضاربة، وإلا فسد العقد لجهالة الربح.

٤ - دفاتر الادخار الإسلامية

تعد دفاتر الادخار الإسلامية أحد أنواع الودائع الادخارية بالمصارف الإسلامية، ويمكن السحب والإيداع بهذه الدفاتر في أى وقت.

وهذا النوع من الدفاتر مطبق في بعض المصارف الإسلامية، ومنها المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، ويتم صرف العائد لهذه الدفاتر سنوياً وفقاً لنتائج النشاط الفعلي للمصرف، ويمكن أن يتم صرف عائد ربع سنوي تحت حساب العائد، على أن تتم التسوية في نهاية العام.

٥ - ودائع المؤسسات المالية الإسلامية

انطلاقاً من مبدأ التعاون بين المصارف الإسلامية، تقوم بعض المصارف الإسلامية التي لديها فائض في الأموال، بإيداع تلك الأموال في المصارف الإسلامية التي تعاني من عجز في السيولة النقدية، إما في صورة ودائع استثمار تأخذ عنها عائداً، أو في صورة ودائع جارية لا تستحق عنها عائداً.

٦ - شهادات الإيداع

تعد شهادات الإيداع أحد مصادر الأموال متوسطة الأجل بالمصارف الإسلامية، ويتم إصدار تلك الشهادات بفتات مختلفة لتناسب كافة مستويات دخول المودعين، وتتراوح مدة الشهادة من سنة إلى ثلاث سنوات.

وتستخدم أموال تلك الشهادات في تمويل مشروعات متوسطة الأجل، ويتم توزيع نسبة عائد شهري تحت حساب التسوية النهائية أو يتم توزيع العائد في نهاية الفترة.

٧ - صكوك الاستثمار الإسلامية

تعد صكوك الاستثمار الإسلامية من أهم الأوعية الادخارية التي ظهرت بالمصارف الإسلامية كبداية للأوعية الادخارية التقليدية، فما هو مفهومها وضوابطها الشرعية وآلية تطبيقها؟ وكيف يتم توزيع أرباحها بين البنك وأصحاب الصكوك؟.

تعريف صكوك الاستثمار

صك الاستثمار الإسلامي هو أحد الأوراق المالية المتوافقة مع أحكام الشريعة، والتي تستخدم كوعاء ادخاري للمتعاملين بديلاً عن الودائع التقليدية بفائدة، وقد انتشرت تلك الصكوك بعد النجاح الذي حققته لدى المتعاملين الراغبين في التعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

ويتم استخدام الصكوك الإسلامية كأوعية ادخارية للمتعاملين تصدر من قبل المصارف الإسلامية كأوعية ادخارية متوافقة مع أحكام الشريعة تحقق أرباحاً لأصحابها، وقد تستخدم من قبل الحكومات لتمويل مشروعاتها التنموية كبديل للسندات بفائدة، وقد أصدرت العديد من الدول صكوكاً إسلامية لتمويل مشروعاتها مثل ماليزيا وإنجلترا والبحرين والإمارات والسودان، وقد حققت تلك الصكوك نجاحاً كبيراً في هذا المجال، ومن أبرز أنواع الصكوك التي أصدرتها الحكومات (منها حكومة البحرين) لتمويل مشروعاتها صكوك الإجارة والتي يمكن تداولها وبيعها في الأسواق المالية.

ونتحدث في هذا السياق عن صكوك الاستثمار الإسلامية التي تصدرها البنوك للمتعاملين كبدائل للأوعية الادخارية؛ حيث تمثل الصكوك حصصاً شائعة في وعاء استثمارات المصرف الإسلامي، يقوم باستثمارها في المجالات المشروعة لصالح أصحاب الصكوك مقابل نسبة مئوية من الأرباح مقابل الجهد الذي يبذله المصرف في عملية الاستثمار، ويتم اقتطاع تلك النسبة من الأرباح الفعلية المحققة من استثمار تلك الصكوك وفق النسبة المحددة في الصك، فإذا كانت تلك النسبة ١٪ مثلاً من قيمة الصك فيتم احتسابها عند تحقيق الأرباح، وتضاف لأرباح المصرف، وباقي الأرباح الفعلية المحققة تكون من حق أصحاب الصكوك وتضاف لحساباتهم كل حسب قيمة الصك.

وتصدر الصكوك باسم العميل، ويحتفظ بأصل الصك في مكان أمين لحين انتهاء مدة الصك، وتضاف أرباح الصك إما شهرياً أو كل ربع سنة حسب شروط إصدار الصك ووفق احتياجات العميل، وإذا رغب العميل في استرداد قيمة الصك قبل مواعده فيمكنه ذلك مع تخفيض العائد بنسبة بسيطة مقابل استرداد الصك.

الضوابط الشرعية لإصدار صكوك الاستثمار

ويحكم إصدار الصكوك الإسلامية العديد من الضوابط الشرعية، وهي:

١ - أن يكون مجال استثمار أموال الصكوك حلالاً.

٢- ألا يتم تحديد الأرباح الموزعة كنسبة مسبقة من رأس المال.

٣- أن تصدر وفق عقد شرعي مثل عقد الوكالة أو عقد المضاربة.

ويتم إصدار الصكوك في أشكال متعددة، منها صكوك وفق عقد الوكالة أو عقد المضاربة، والفرق بين النوعين أن صكوك الوكالة يكون البنك وكيلاً عن صاحب الصك في استثمار الأموال مقابل نسبة محددة من رأس مال الصك تخصم من الأرباح، وباقي الأرباح المحققة تكون من حق العميل صاحب الصك، أما صكوك الاستثمار وفق عقد المضاربة فيتم توزيع الأرباح بين البنك والعميل وفق نسب ماثوية يتم تحديدها في طلب الإصدار كأن تكون ٤٠٪ للبنك و ٦٠٪ للعميل أو حسب الاتفاق، فالأرباح الموزعة تزيد وتنقص وفق المحقق فعلياً من عوائد استثمار الأموال.

آلية عمل صكوك الاستثمار

يتقدم العميل للبنك بالمبلغ الذي يرغب في استثماره، ويحدد نوع ومدة الصك الذي يرغب في الاستثمار فيه؛ حيث يختار دورية توزيع الأرباح إما شهرياً أو ربع سنوي، ويحرر طلب إصدار الصك ثم يحصل على الوثيقة الأصلية للصك باسمه، وتتم إضافة الأرباح لحساب العميل شهرياً أو كل ثلاثة أشهر على أن تتم التسوية الفعلية للأرباح كل ثلاثة أو ستة أشهر وفق نظام البنك.

ويمكن القول إن المصارف الإسلامية قد أوجدت العديد من الأوعية الادخارية، والتي تلبي احتياجات المتعاملين، منها قصير ومتوسط وطويل الأجل، وما زال التحدي قائماً للمصارف الإسلامية في ابتكار وتنويع المنتجات والتي تلبي احتياجات المتعاملين في التعامل وفق أحكام الشريعة الإسلامية.

تكييف وظيفة المصرف الإسلامي

رغم تعدد وجهات نظر الباحثين والدارسين لهذا الموضوع فإن الأمر الذي استقر عليه الرأي هو أن المصرف الإسلامي «مضارب في مضاربة مطلقة»، وهذا يعني أن المودعين يعتبرون في مجموعهم أرباب الأموال، والمصرف هو المضارب مضاربة مطلقة، ويكون له الحق في توكيل غيره في استثمار أموال المودعين، وفي هذه الحالة يكون المصرف بالنسبة لمن أمدهم بماله أي أصحاب المشروعات هو رب المال، وأصحاب المشروعات هم المضاربون. ويمكن التعبير عن عمل المصرف الإسلامي أنه «مُضاربٌ يُضارب» في مضاربات شرعية، والمضاربة عقد شرعي له ضوابطه الخاصة بالربح والعمل ورأس المال. وسوف نعرض لها تفصيلاً في صيغ التمويل الإسلامية.

الفصل الثالث

صيغ التمويل المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية

تمهيد

من أهم استخدامات الأموال في البنوك التجارية القروض والسلفيات التي يقدمها البنك لعملائه مقابل فائدة محددة مقدماً.

أما المصارف الإسلامية فيتم استخدام الأموال فيها عن طريق صيغ التمويل المتعددة والمشروعة والتي تناسب كافة الأنشطة، سواء أكانت تجارية، صناعية، زراعية، عقارية، مهنية، حرفية.

ويعد نشاط التمويل من أهم الأنشطة بالمصارف الإسلامية؛ حيث تمثل عوائده أهم مصدر للأرباح.

وسوف نتناول كل صيغة من صيغ التمويل الإسلامية التالية من حيث تعريفها، ومدى مشروعيتها، ومجالات تطبيقها في المصارف الإسلامية:

- ١ - صيغة التمويل عن طريق بيع المrabحة.
- ٢ - صيغة التمويل عن طريق المشاركات.
- ٣ - صيغة التمويل عن طريق المضاربة.
- ٤ - صيغة التمويل عن طريق الاستصناع.
- ٥ - صيغة التمويل عن طريق بيع السلم.
- ٦ - صيغة التمويل بالتأجير مع الوعد بالتملك.
- ٧ - صيغة التمويل عن طريق البيع الآجل.
- ٨ - صيغة الاستثمار المباشر.

أولاً: صيغة التمويل عن طريق بيع المربحة

يعد بيع المربحة من أنواع البيوع المشروعة وأحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية، والمربحة في اللغة: مصدر من الربح، وهو الزيادة. وفي اصطلاح الفقهاء هي: بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، أو هي بيع برأس المال وربح معلوم. وصفتها أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة، ويشترط عليه ربحاً ما للدينار أو الدرهم.

وبيع المربحة نوع من البيع الجائز بلا خلاف، غير أن بيع المساومة أولى منه بقول ابن رشد البيع على المكاسية والمكاسية أحب إلى أهل العلم وأحسن عندهم، وذلك لأن بيع المربحة كما يقول الإمام أحمد تعثره أمانة واسترسال من المشتري، ويحتاج إلى تبين الحال على وجهه، ولا يؤمن من هوى النفس في تأويل أو غلط فيكون على خطر وغرر، وتجنب ذلك أسلم وأولى.

أركان بيع المربحة:

١ - العاقدان.

٢ - الصيغة (الإيجاب والقبول)

٣ - المعقود عليه.

شروط بيع المربحة:

١ - أن يكون الثمن الأول معلوماً للمشتري الثاني؛ لأن المربحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح، والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع، فإذا لم يكن معلوماً فهو فاسد.

٢ - أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض الثمن، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع.

٣ - ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا، فإن كان كذلك اشترى المكيل أو الموزون بجنسه مثلاً بمثل لم يجز أن يبيعه مربحة؛ لأن المربحة بيع الثمن الأول وزيادة، والزيادة في أموال الربا تكون ربياً لا ربحاً.

٤ - أن يكون العقد الأول صحيحاً، فإذا كان فاسداً لم يجز.

تطبيق بيع المراجعة في المصارف الإسلامية

تبين من الواقع العملي أن هذا النوع من البيوع يطبق في المصارف الإسلامية تحت اسم «بيع المراجعة للأمر بالشراء»، والفرق بينه وبين بيع المراجعة أن بضاعة المراجعة مملوكة للبائع حال البيع.

وصور هذه المعاملة أن يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء سلعة معينة بالمواصفات التي يحددها على أساس الوعد بشراء تلك السلعة اللازمة له فعلاً مرباحة بالنسبة التي يتفق عليها، ويدفع الثمن مقدماً حسب إمكانياته، على أن يدعم هذا الطلب بالمستندات اللازمة، ومنها على سبيل المثال عرض أسعار للسلعة موضوع المراجعة، ويقوم المصرف بعد ذلك بالإجراءات اللازمة للحصول على السلعة المتفق عليها وسداد قيمتها وبعد وصول البضاعة، يخطر العميل لإتمام إجراءات البيع.

وقد أجاز العلماء والمشاركون في مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي ومؤتمر المصرف الإسلامي الثاني في الكويت للمصرف الإسلامي، بالبيع للأمر بالشراء إذا تملك السلعة بالفعل وما يجري بين المصرف وطالب الشراء قبل ذلك إنما هو مواعدة بينهما وليس بيعاً وشراء، وجاء في نص فتوى مؤتمر الكويت ما يلي:

«يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المراجعة للأمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق، هو أمر جائز في الشرع طالما كانت تقع على المصرف مسئولية اهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي».

فبيع المراجعة للأمر بالشراء يتضمن:

١ - وعد بالشراء.

٢ - بيع بالمراجعة.

وحول الوفاء بالوعد والالتزام به ثار خلاف حول مدى التزام الأمر بالشراء، وهل هو ملزم أم غير ملزم؟

وحول ضرورة وفاء الواعد بالشراء بالتزامه وردت النصوص الآتية:

قوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ أُحِلَّتْ لَكُمْ بَيْعَةُ الْأَنْعَامِ إِلَّا مَا يُتْلَى عَلَيْكُمْ غَيْرَ مُحِلِّي الصَّيْدِ وَأَنْتُمْ حُرْمٌ إِنَّ اللَّهَ يَحْكُمُ مَا يُرِيدُ﴾ [المائدة: ١].

وفي الحديث الصحيح رواية أبي هريرة: «آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا ائتمن خان» رواه البخاري.

والظاهر من هذه الأدلة أن الوعد سواء كان بصفة وبر أم بغير ذلك، واجب الوفاء به إذا لم تفرق النصوص بين وعد ووعد.

ولقد تبين من الواقع العملي أن بعض المصارف الإسلامية تأخذ بالرأي الذي يقوم بالتزام الطرفين بالوعد الذي قطعه كل منهما للآخر، فالأمر بالشراء، ملزم بشراء السلعة طالما هي مطابقة للمواصفات المحددة، والمصرف ملزم ببيع السلعة للأمر بالشراء، والبعض لا يأخذ بهذا الرأي.

ضوابط الاستثمار عن طريق بيع المراجحة للأمر بالشراء

- ١ - تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً محدداً نافياً للجهالة.
- ٢ - أن يعلم المشتري الثاني بثمن السلعة الأول الذي اشتراها به البائع.
- ٣ - أن يكون الربح معلوماً؛ لأنه بعض الثمن سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة من ثمن السلعة المعلوم.
- ٤ - أن يكون العقد الأول صحيحاً.
- ٥ - ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا.
- ٦ - أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم.

مجالات الاستثمار عن طريق صيغة بيع المراجحة للأمر بالشراء

وفرت هذه الصيغة للمصارف الإسلامية وسيلة تمويلية تمكنها من الوقوف أمام البنوك التقليدية وتحقيق الأرباح؛ حيث إن هذه الصيغة قد سدت احتياجات التجار والصناع الذين لا يرغبون في الدخول مع المصارف في المشاركة بكل ما تستلزمه من كشف للأسرار والمعلومات، ومن الجدير بالذكر أن المراجحات تمثل الجانب الأكبر من الاستثمارات؛ إذ قد تصل إلى أكثر من ٨٠٪ من حجم الاستثمارات في بعض المصارف الإسلامية.

وتمكن هذه الصيغة من تلبية احتياجات قطاعات مختلفة، منها على سبيل المثال:

١ - القطاع الحرفي: عن طريق شراء الآلات والمعدات اللازمة للورش.

٢ - القطاع المهني: عن طريق شراء الأجهزة الطبية للأطباء.

٣ - القطاع التجاري: عن طريق شراء البضائع سواء من الداخل أو الخارج.

٤ - القطاع الزراعي: عن طريق شراء الآلات الزراعية الحديثة.

٥ - القطاع الصناعي: عن طريق شراء المعدات الصناعية الضخمة.

٦ - القطاع الإنشائي: عن طريق شراء معدات البناء مثل اللوادر.

كما يمكن للمصارف الإسلامية تلبية لاحتياجات لقطاع الأفراد مثل شراء سيارة أو الأجهزة والأثاث المنزلية أو التعليم أو العلاج أو السفر.

ثانيًا: صيغة التمويل عن طريق المشاركات

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي ثلاث طبيعة المصارف الإسلامية، فيمكن استخدامها في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة. وتعد صيغة المشاركة من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبق في المصارف التقليدية.

يقوم التمويل بالمشاركة على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعاملون دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في التمويل بالمصارف التقليدية، وإنما يشارك المصرف المتعامل في الناتج المتوقع ربحًا كان أو خسارة وحسبها يرزق الله به فعلاً، وذلك في ضوء قواعد وأسس توزيعية متفق عليها بين المصرف والمتعامل، وهذه الأسس مستمدة من قواعد شركة العنان.

ويعد التمويل عن طريق المشاركة مشروعًا، فقد قرر مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي أن المشاركة تقرها الشريعة الإسلامية إذا كان نشاطها حلالًا، وما يرزق الله به من ربح يوزع بين الشريكين أو الشركاء بنسبة رأس مال كل منهما، وأن تكون الخسارة كذلك بنفس النسبة؛ إذ الغنم بالغرم، فإذا كان أحد الشركاء قائمًا بإدارة الشركة فتخصص له نسبة من صافي الربح يتفق عليها، على أن يوزع باقي الربح بعد ذلك فيما بين الشركاء، كل حسب حصته في رأس المال.

ضوابط التمويل عن طريق المشاركة

لقد وضع الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط التمويل عن طريق المشاركة وهي:

١ - أن يكون رأس المال من النقود والأثمان، وأجاز بعض الفقهاء أن يكون عروضاً (بضاعة).

٢ - أن يكون رأس المال معلوماً وموجوداً يمكن التصرف فيه.

٣ - لا يشترط تساوي رأس مال كل شريك، بل يمكن أن تتفاوت الحصص.

٤ - يكون الربح بينهم على حسب ما اشترطوا بنسبة شائعة معلومة، فإذا لم يشترطوا يكون الربح حسب نسبة رأس مال، كلٌّ منهم إلى رأس مال المشاركة.

٥ - يكون توزيع الخسارة حسب نسبة رأس مال كل شريك فقط.

٦ - يجوز أن ينفرد أحد الشركاء بالعمل ويشتركوا في الربح بنسبة متساوية، كما يجوز أن يختلفوا في الربح برغم تساويهم في المال وذلك في حالة خبرة العميل المتميزة.

٧ - في حالة عمل جميع الشركاء في إدارة الشركة، يجوز أن تكون حصص بعضهم في الربح أكبر من نسب حصصهم في رأس المال، نظرًا لأن الربح في شركات العنان هو عائد رأس المال والعمل، والعمل مما يجوز التفاوت فيه، فقد يكون أحد الشركاء أبصر بالتجارة من غيره.

أنواع المشاركات كما تقوم بها المصارف الإسلامية

تعدد أنواع المشاركات وفقًا للمنظور وراء كل تقسيم والأهداف المرغوبة منه، ويوجد للمشاركة عدة أشكال، منها على سبيل المثال:

١ - المشاركة الثابتة (طويل الأجل)

وهي نوع من المشاركة يقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين؛ مما يترتب عليه أن يكون شريكًا في ملكية هذا المشروع، وشريكًا كذلك في كل ما ينتج عنه من ربح أو خسارة بالنسب التي يتم الاتفاق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة.

وفي هذا الشكل تبقى لكل طرف من الأطراف حصص ثابتة في المشروع الذي يأخذ شكلًا قانونيًا كشركة تضامن أو شركة توصية.

٢ - المشاركة المتناقضة المنتهية بالتملك

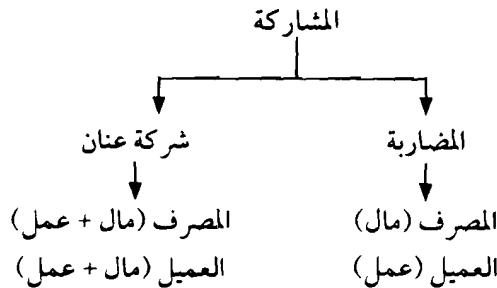
المشاركة المتناقضة أو المشاركة المنتهية بالتملك هي نوع من المشاركة يكون من حق الشريك فيها أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع، إما دفعة واحدة أو على دفعات حسبها تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة العملية.

ومن صور المشاركة المتناقضة المنتهية بالتملك:

(أ) الصورة الأولى: أن يتفق المصرف مع الشريك على أن يكون إحلال هذا الشريك محل المصرف بعقد مستقل يتم بعد إتمام التعاقد الخاص بعملية المشاركة؛ بحيث يكون للشريكين حرية كاملة في التصرف ببيع حصته لشريكه أو لغيره.

(ب) الصورة الثانية: أن يتفق المصرف مع الشريك على المشاركة في التمويل الكلي أو الجزئي لمشروع ذي دخل متوقع، وذلك على أساس اتفاق المصرف مع الشريك الآخر لحصول المصرف على حصة نسبية من صافي الدخل المحقق فعلاً مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي من الإيراد أو أي قدر منه يتفق عليه ليكون ذلك الجزء مخصصاً لتسديد أصل ما قدمه المصرف من تمويل، وعندما يقوم الشريك بتسديد ذلك التمويل، تؤول الملكية له وحده.

(ج) الصورة الثالثة: يحدد نصيب كل شريك حصص أو أسهم يكون له منها قيمة معينة، ويمثل مجموعها إجمالي قيمة معينة، ويمثل مجموعها إجمالي قيمة المشروع أو العملية، وللشريك إذا شاء أن يقتني من هذه الأسهم المملوكة للمصرف عددًا معينًا كل سنة، بحيث تتناقص أسهم المصرف بمقدار ما تزيد أسهم الشريك إلى أن يمتلك كامل الأسهم فتصبح ملكيته كاملة.



١ - المشاركة المتغيرة

هي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين؛ حيث يتم تمويل العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه، ثم يتم أخذ حصة من الأرباح الفعلية في نهاية العام بعد إعداد المركز المالي.

تطبيق صيغة المشاركة بالمصارف الإسلامية

تبين من الواقع العملي أن صيغة التمويل بالمشاركة من أهم صيغ التمويل المطبقة بالمصارف الإسلامية؛ حيث تعد من البدائل الإسلامية لأسلوب التمويل بالفوائد، وهي تلائم فئة كبيرة من المتعاملين مع المصارف الإسلامية.

وصيغة المشاركة قد تكون طويلة أو متوسطة أو قصيرة الأجل، وذلك طبقاً لما يلي:

١ - قد تكون المشاركة طويلة الأجل، وذلك في حالة ما إذا كانت مشاركة طويلة الأجل (مستمرة). ويصلح هذا الأسلوب لتمويل العمليات الإنتاجية المختلفة والتي تأخذ شكلاً قانونياً كشركة تضامن أو شركة توصية، وسواء كانت تلك الشركات صناعية أو زراعية أو تجارية.

٢ - قد تكون المشاركة متوسطة الأجل وذلك في حالة المشاركة المنتهية بالتملك، وهي التي يحل فيها الشريك محل المصرف في ملكية المشروع إما دفعة واحدة أو على دفعات. ويصلح هذا الأسلوب للتطبيق في المجال التجاري والصناعي والزراعي والعقاري والمهني.

٣ - وقد تكون المشاركة قصيرة الأجل، وذلك في حالة تمويل العمليات التي تستغرق زمناً قصيراً، ومن تلك العمليات الاعتمادات المستندية؛ حيث تكون قيمة الاعتماد مشاركة بين المصرف والعميل.

ولقد تبين من واقع الخبرة العملية أن هناك العديد من المشكلات التي تصادف المصارف الإسلامية عند تطبيق صيغة المشاركة منها:

١ - عدم توافر الخبرة لدى المصارف الإسلامية في كافة مجالات الأنشطة.

٢ - القيود المفروضة على المصارف الإسلامية من قبل البنوك المركزية في مجال الاستثمارات طويلة الأجل.

٣ - عدم تفهم المتعاملين مع المصارف الإسلامية لأساليب التمويل الإسلامية.

ثالثاً: صيغة التمويل عن طريق المضاربة

تعد المضاربة من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي، وهي نوع من المشاركة بين رأس المال والعمل، وسوف نتناولها من حيث تعريفها، ومدى مشروعيتها، وأركانها، وشروطها، وأنواعها ومجالات تطبيقها في المصارف الإسلامية.

تعريف المضاربة

المضاربة لغة: مفاعلة من الضرب في الأرض، وهو السير فيها. وشرعاً: عقد شركة في الربح بهال من جانب وعمل من جانب آخر، وركنها الإيجاب والقبول.

والمضاربة هي أن يعطي الرجل الرجل المال ليتجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً، وتسمى مضاربة أو قراضاً.

والقراض بلغة أهل الحجاز أو المضاربة كما تسمى في العراق عقداً من عقود الجاهلية، شاع التعامل به قبل الإسلام، وقد عرف ابن رشد المضاربة بقوله: «أن يدفع الرجل إلى الرجل المال على أن يعمل فيه على جزء من الربح».

مشروعية المضاربة: كانت المضاربة شائعة بين العرب زمن الجاهلية، وكانت قريش أهل تجارة يعطون المال مضاربة لمن يتجر به بجزء مسمى من الربح، وأقر الرسول ﷺ ذلك في الإسلام، ومن الأمثلة على ذلك خروج الرسول ﷺ قبل البعثة للتجارة في أموال السيدة خديجة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا على أن يكون له نصيب في الربح، فهو عقد مضاربة، وقد استمر العمل به بعد البعثة، وبذلك تستند مشروعية عقد المضاربة إلى السنة العملية الثابتة بإقرار الرسول ﷺ وإجماع الصحابة على العمل بها.

وقد أجمع العلماء على جواز عقد المضاربة، وأن مستثنى من الإجارة المجهولة وأن هذه الرخصة للرفق بالناس.

وقد ورد أن العباس بن عبد المطلب كان إذا دفع مالا مضاربة اشترط على صاحبه ألا يسلك طريقاً به بحرًا ولا ينزل به وادياً ولا يشتري به ذات كبد رطبه، فإن فعل فهو ضامن، فرفع شرطه على رسول الله ﷺ فأجازه^(١)، وقد روي عن صهيب رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أن رسول الله ﷺ قال: (ثلاث فيهن البركة: البيع إلى أجل، والمقارضة، وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع).

(١) يسمى هذا النوع مضاربة مقيدة حيث قيد صاحب المال المضارب في كيفية ممارسة نشاطه تقليلًا للمخاطر، فإذا فعل المضارب أحد تلك الأمور وخسرت المضاربة فهو يضمن رأس المال.

وقد ذكر الفقهاء أن عموم الآيات الآتية وإطلاقها يقتضي العمل بالمضاربة يقول تعالى:

﴿وَأَخْرَوْا يَصْرِفُونَ فِي الْأَرْضِ يَتَّبِعُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...﴾ [المزمل: ٢٠].

﴿لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِنْ رَبِّكُمْ...﴾ [البقرة: ١٩٨].

﴿فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ...﴾ [الجمعة: ١٠].

أركان المضاربة:

أما أركانها - كما ذكرها النووي - خمسة:

١ - الركن الأول: رأس المال.

٢ - الركن الثاني: العمل.

٣ - الركن الثالث: الربح.

٤ - الركن الرابع: الصيغة.

٥ - الركن الخامس: العاقدان.

شروط المضاربة:

من الشروط التي ذكرها الفقهاء للمضاربة ما يلي:

(أ) الشروط المتعلقة برأس المال:

١ - أن يكون رأس المال من النقود المضروبة من الدراهم والدنانير، وهو اشتراط عامة الفقهاء.

٢ - ألا يكون رأس المال ديناً في ذمة المضارب.

٣ - أن يتم تسليم رأس المال للمضارب (إما أن يكون التسليم بالمناولة أو بالتمكين من المال).

(ب) الشروط المتعلقة بالربح:

١ - أن تكون حصة كل منهما من الربح معلومة.

٢ - أن تكون حصة كل منهما من الربح شائعة كالنصف أو الثلث مثلاً.

(ج) الشروط المتعلقة بالعمل:

١ - اختصاص العامل بالعمل دون رب المال.

٢ - ألا يضيق رب المال على العامل بتعيين شيء يندر.

٣ - ألا يضرب له أجلاً يمنعه من التصرف.

كما يشترط في المضارب أهلية التوكيل والوكالة ولا يشترط إسلامه، ولا يشترط أهلية التوكيل والوكالة لرب المال، ويتضح ذلك من حديث رسول الله ﷺ: «من ولى يتيمًا فليتجر له ولا يتركه حتى تأكله الصدقة»... رواه الترمذي، حيث إن رب المال (اليتم) لم يبلغ بعد أهلية التوكيل والوكالة.

أنواع المضاربة:

المضاربة شركة بين اثنين: أحدهما يسمى رب المال، والآخر يسمى المضارب، والأول له نصيب في الربح مقابل رأس المال، والثاني ربحه مقابل عمله الذي يؤديه، والمضاربة نوعان هما:

(أ) المضاربة المطلقة:

وهي أن تدفع المال مضاربة من غير تعيين العمل والمكان والزمان وصفة العمل، فالمضاربة المطلقة يكون للمضارب فيها حرية التصرف كيفما شاء دون الرجوع لرب المال إلا عند نهاية المضاربة.

(ب) المضاربة المقيدة:

وهي التي يشترط فيها رب المال على المضارب بعض الشروط لضمان ماله، كما ورد في رواية العباس بن عبد المطلب، وهذا النوع من المضاربة جائز. وقد قال الإمام أبو حنيفة وأحمد إن المضاربة كما تصح مطلقة فإنها تجوز كذلك مقيدة.

تطبيق صيغة المضاربة بالمصارف الإسلامية

تبين من الواقع العملي أن كلا النوعين من المضاربة ملائم لمعاملات المصارف الإسلامية، غير أن المضاربة المطلقة هي الأصل في التعامل بين المصرف وأصحاب ودائع الاستثمار، ولهذا فقد تضمنت استمارة وديعة الاستثمار في بنك فيصل الإسلامي السوداني شرطاً ينص على الآتي:

ويتم الاستثمار على أساس المضاربة المطلقة، ويأذن العميل للبنك في كل تصرف فيه المصلحة. فهذه الصيغة تميز للمصرف أن يباشر جميع التصرفات التي يرى فيها المصلحة بعده مضارباً في مال صاحب الوديعة فيخلطها بأموال أصحاب الأسهم والودائع الأخرى، وتجزئ له أيضاً أن يدفعها لغيره ليضارب بها.

فالمصرف عندما يكون هو المضارب كما في الصناديق الاستثمارية تلائمه المضاربة المطلقة، وعندما يكون هو رب المال أو نائباً عنه كما في تمويل المستثمرين تلائمه المضاربة المقيدة.

والمضاربة في المصارف الإسلامية مع المتعاملين قد تكون قصيرة الأجل أو متوسطة الأجل أو طويلة الأجل، فقد يضارب المصرف على صفقة واحدة فهي مضاربة قصيرة الأجل، وقد يضارب في سلعة تشتري ثم تباع على فترات فهي مضاربة متوسطة الأجل، وقد يشترك مع آخرين في تمويل رأس مال مشروع بالكامل لفترة طويلة فهي مضاربة طويلة الأجل.

والمجال المناسب للمضاربة بالنسبة للنشاط التجاري؛ المضاربة في السلع التي يمكن شراؤها من مصادر إنتاجها وبيعها بالأسواق المحلية، ويتطلب هذا أن يكون لدى المتعامل الخبرة بهذه الأنواع من السلع.

ولقد تبين أن بعض المصارف الإسلامية تحجم عن التعامل بصيغة المضاربة، ويرجع ذلك إلى عدم استيعاب المتعاملين لأسلوب تطبيق هذه الصيغة لعدم توافر نوعية المتعاملين من ذوي الأمانة والثقة العالية، بالإضافة إلى المخاطر المترتبة على قيام المصرف بتمويل كافة العملية دون أن يدفع العميل حصة في التمويل.

رابعاً: صيغة التمويل عن طريق الاستصناع

يعرف الاستصناع بأنه عقد مع صانع على عمل شيء معين في الذمة، وهو من عقود البيوع. وقد ذهب الحنفية إلى جواز عقد «الاستصناع» استحساناً، كما ذهب إلى جواز التعامل بعقد الاستصناع أيضاً مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي؛ حيث جاء في قراره ما يلي:

إن عقد الاستصناع - وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة - ملزم للطرفين إذا توافرت فيه الأركان والشروط.

يشترط في عقد الاستصناع ما يلي:

- بيان جنس المستصنع وقدره وأوصافه المطلوبة.
- أن يحدد فيه الأجل.

يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة لآجال محددة. يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان، ما لم تكن هناك ظروف قاهرة.

وقد شرع الاستصناع لسد حاجات الناس ومتطلباتهم.

أطراف عملية الاستصناع:

- ١ - الصانع: وهو البائع الذي يلتزم بتقديم الشيء المصنع للعميل (البنك).
- ٢ - المقاول: وهو الذي يباشر الصنع (تصنيع المنتج المطلوب) (المنفذ).
- ٣ - المستصنع: وهو الطرف المشتري في عقد الاستصناع (العميل).

تطبيق صيغة الاستصناع بالمصارف الإسلامية

بدأ الاستصناع يحتل دوراً رئيساً في استثمارات المصارف الإسلامية؛ إذ قامت المصارف بتمويل المباني السكنية والاستثمارية بنظام الاستصناع، وساهمت بذلك في حل مشكلات معاصرة كثيرة، وإذا وفرت للمستصنع المواد الخام إضافة إلى العمل نفسه، وساهمت المصارف في صناعات أخرى عديدة وأبرمت عقود استصناع مع عملائها، غير أن أبرزها حجماً في المعاملات هو المجال العقاري.

وفيما يلي الأسلوب المطبق للاستصناع العقاري بأحد المصارف الإسلامية:

١ - يتقدم المتعامل إلى المصرف بطلب ليصنع له مبنى، ويرفق مع طلبه بياناً كاملاً مدعماً بالرسوم والخرائط من الاستشاري عن نوع ومواصفات المبنى الذي يريد إنشائه، وصور الملكية، ومخطط الأرض، ومخططاً مبدئياً للبناء، وتقريراً مختصراً من المهندس الذي صمم البناء بحيث يتضمن هذا التقرير تكلفة البناء وإيراداته المتوقعة.

٢ - يعرض المتعامل أيضاً مع طلبه تقديره للمبنى والعربون الذي سيدفعه ومساحة الأرض وموقعها، والضمانات التي يعرضها، وطريقة السداد.

٣ - يقوم المصرف بعمل دراسة جدوى فنية متخصصة للمشروع بمعرفة المهندسين بالمصرف، مصحوبة بدراسة مالية، ويقدر فيها الإيراد المتوقع، ومدى قدرته على الوفاء بها على المشروع من ديون.

٤ - في حالة موافقة المصرف على عرض المستصنع يطلب منه تقديم الضمانات اللازمة.

٥ - بعد الاتفاق النهائي يقوم المصرف بتوقيع عقد استصناع مع العميل، يحدد فيه جميع حقوق والتزامات كل طرف، وأهم ما يتضمنه العقد ما يلي: ثمن المبنى، ميعاد التسليم طبقاً للمواصفات، مدة السداد، قيمة السداد وقيمة العربون المدفوع.

٦ - بعد توقيع عقد الاستصناع بين المصرف والمستصنع «المتعامل»، يقوم المصرف بتوقيع عقد استصناع آخر مع المقاول الذي رسا عليه العطاء عن طريق المناقصة يسمى بـ «الاستصناع الموازي»، وتكون علاقة المتعامل بالمصرف مباشرة ولا علاقة له بالمقاول.

٧ - يقدم المقاول خطاباً بنكياً بنسبة معينة من قيمة المشروع «ضمان حسن تنفيذ»، ويحجز المصرف من قيمة كل دفعة للمقاول نسبة معينة كضمان لحسن التنفيذ تدفع له بعد الانتهاء من الصنع مطابقاً للمواصفات، و٥٪ من قيمة المشروع كضمان لصيانة المبنى من قبل المقاول لمدة سنة.

٨ - إذا لم يلتزم المتعامل بسداد ما عليه من دين في المواعيد المحددة ولم يف الإيراد بقيمة الأقساط، يعطيه المصرف مهلة ويساعده على إيجاد الحل، ثم يكون من حق المصرف اتخاذ إجراءاته بتنفيذ الرهن وعرض العقار للبيع.

خامساً: صيغة التمويل عن طريق بيع السلم

السلم والسلف بمعنى واحد، وهو بيع شيء موصوف في الذمة بثمن معجل، والسلم لغة قال الإمام النووي - رحمه الله - السلم هو نوع من البيوع ويقال فيه السلف، وقال الأزهري في شرح ألفاظ المختصر: السلف والسلم بمعنى واحد، ويقال سلم وأسلم وسلف وأسلم بمعنى واحد، هذا قول جميع أهل اللغة. أما في الشرع فهو كما عرفه الإمام النووي أنه عقد على موصوف في الذمة ببذل يعطى عاجلاً، أي أن البضاعة المشتراة دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري، ومع ذلك فإنه يدفع الثمن عاجلاً للبائع، والفقهاء تسميه بيع المحاويج؛ لأنه بيع غائب تدعو إليه ضرورة كل واحد من المتابعين.

ومشروعيته جاءت بالكتاب والسنة والإجماع، يقول تعالى: ﴿يَتَأْتِيهَا الذِّبَرُ ۖ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدِينٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ﴾ [البقرة: ٢٨٢].

ومن السنة ما ثبت عن ابن عباس رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُمَا قال قدم رسول الله ﷺ المدينة والناس يسلفون في التمر العام والعامين فقال: «من سلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم»... رواه البخاري ومسلم.

أما الإجماع فقد نقل ابن قدامة عن ابن المنذر قوله، أجمع كل من نحفظ من أهل العلم على أن السلم جائز؛ لأن المثلن في البيع أحد عوض العقد فيما زان يثبت في الذمة كالمثلن، ولأن الناس في حاجة إليه.

أركان السلم:

أركان السلم هي:

١ - العاقدان.

٢ - الصيغة «الإيجاب والقبول».

٣ - المعقود عليه.

ضوابط الاستثمار عن طريق بيع السلم

وضع بعض الفقهاء مجموعة من القواعد التي تضبط الاستثمار عن طريق بيع السلم منها:

١ - أن يكون منضبطاً: بمعنى أن كل ما يمكن انضباطه فإنه جائز فيه السلم؛ لأنه ما تدعو إليه الحاجة.

٢ - أن يصفه بما يختلف فيه المثلن، فيذكر جنسه ونوعه، وقدره وبلده، وحدائته وقدمه، وجودته ورداءته، وما لا يختلف به المثلن لا يحتاج إلى ذكره.

٣ - أن يكون الأجل معلوماً كالشهر ونحوه، فإن أسلم حالاً أو على أجل قريب كالיום ونحوه لم يصح.

٤ - أن يكون المسلم فيه في الذمة فإن أسلم في عين لم يصح، بمعنى إنه لا يجوز السلم في عين (سلعة) حاضرة الآن بل يجب أن يكون السلم في سلعة غير حاضرة وسوف تسلم مستقبلاً.

٥ - أن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله، فلا يجوز فيها يندر كالمسلم في العنب والرطب في غير وقته.

٦ - أن يقضي رأس المال في المجلس، وأجاز مالك اليوم واليومين لاستلام رأس المال. وهذه الشروط اتفق عليها الأئمة الأربعة.

وقد أقر مؤتمر المصرف الإسلامي في دبي عام ١٩٧٩ هذا النوع من البيوع إذا كان المصرف يتقيد بالشروط التي ذكرها الفقهاء ومراعاة ذلك في كافة عقود السلم.

ولا يشترط أن تكون البضاعة المشتراة من إنتاج البائع، كما هو الحال في المصارف الإسلامية، فإنها تستورد البضائع من بلدان أخرى ولا تقوم بإنتاجها، والفرق بين السلم وبيع المربحة أن يبيع السلم يتم قبض الثمن حالاً، أما بيع المربحة فهناك وعد بالشراء، وفي كلتا الحالتين يكون المشتري من المنتج الأساسي هو المصرف الإسلامي لا المتعامل، فالمربحة يتم فيها تسليم البضاعة أولاً والدفع بعد ذلك، أما السلم يتم فيه دفع الثمن أولاً والبضاعة تسلم بعد ذلك.

تطبيق بيع السلم بالمصارف الإسلامية

يمكن أن يكون عقد السلم طريقاً للتمويل يغني عن القرض بفائدة، فمن عنده سلعة مشروعة ينتجها يمكنه أن يبيع كمية منها، تسلم في المستقبل، ويحصل على ثمنها حالاً.

ولذلك يكون عقد السلم أحد الوسائل التي يستخدمها المصرف الإسلامي في الحصول على السلع موضوع تجارته، كما يستخدمه أيضاً في بيع ما تنتجه شركاته ومؤسساته.

ولقد تبين من الواقع العملي أن العديد من المصارف الإسلامية تطبق هذه الصيغة في تمويل العديد من الشركات الصناعية.

ويمكن استخدام بيع السلم في الإنشاءات العقارية عن طريق بيع الوحدات قبل إنشائها وتسليمها بعد الانتهاء منها.

سادساً: صيغة التمويل بالتأجير مع الوعد بالتملك

مفهوم الإجارة

الإجارة من الناحية الشرعية هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبذل والإباحة

لمدة معلومة بعوض معلوم، والإجارة المذكورة صورة مستحدثة من صور التمويل في ضوء عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية تسمح بالتيسير على الراغب في اقتناء أصل رأسمالي، ولا يملك مجمل الثمن فوراً.

تطبيق الإجارة بالمصارف الإسلامية

يتم تطبيق الإجارة بالمصارف الإسلامية على النحو التالي:

- ١ - قيام المصرف (المؤجر) بشراء أصول ثابتة محددة بمعرفة (المستأجر).
- ٢ - يقوم المصرف بتمويل شراء الأصل وامتلاكه ثم تأجيره بعقد متوسط أو طويل الأجل وتسليمه للعميل للانتفاع به واستخدامه.
- وتحتسب الدفعات الإيجارية على فترة التعاقد بحيث تغطي ما يلي:-
(أ) - الأموال المدفوعة في شراء الأصل (أو جزء منها).
(ب) القيمة التخريدية^(١) للأصل (في نهاية مدة الإجارة) يقوم العميل بسدادها في نهاية مدة الإيجار لتملك الأصل (حسب الاتفاق عند التفاوض).
(ج) هامش ربح مناسب (يمثل عائد المصرف خلال مدة الإيجار).
- ٣ - يقوم المستأجر بسداد تأمين للمصرف (بنسبة متفق عليها) لضمان المحافظة على الأصل المؤجر وصيانته خلال فترة التأجير كاملة.
- ٤ - يعتبر المصرف مالِكاً للأصل طوال فترة الإيجار، والعميل حائِزاً ومستخدماً له حتى تمام سداد أقساط الإجارة، وتنتقل إليه ملكية الأصل المؤجر.

مميزات التمويل بصيغة الإجارة مع الوعد بالتملك

- (أ) بالنسبة للمؤجر (المصرف): وهو الممول للعملية الذي يشتري الأصل موضوع العملية بغرض تأجيره إلى المستأجر (وفقاً للمواصفات التي يريدها المستأجر) وينتقل الأصل من المنتج إلى المستأجر مع احتفاظ المؤجر بكافة حقوقه من امتلاك الأصل.

(١) القيمة التخريدية يعني قيمة الأصل في نهاية فترة استهلاكه يكون له قيمة البيع كخردة.

وأهم المزايا للمؤجر:

١ - يدر عليه عائداً بالنسبة لأمواله المستثمرة (في شراء الأصل المؤجر) وبضمان جديد يتمثل في ملكيته للأصل المؤجر ذاته.

٢ - يتم خصم نسبة (تمثل قسط الإهلاك) من قيمة الأصول المؤجرة من أرباح المؤجر لتحديد صافي الربح الخاضع للضريبة، رغم أنه ليس هو المستخدم لهذه الأصول.

(ب) بالنسبة للمستأجر (العميل): وهو الذي تتم عملية التأجير لصالحه، أي أنه يحدد ما يريد استئجاره (وقد يصنع خصيصاً له) وهو الذي يستخدم الأصل، ويلتزم بسداد الدفعات الإيجارية عنه حسب الاتفاق، وأهم مميزاته للمستأجر:

١ - الحصول على تمويل كامل الأصول المستأجرة (حيث إنه لا يتطلب أن يدفع المستأجر جزءاً من ثمنه مقدماً).

٢ - يتم خصم كامل قيمة الدفعات الإيجارية من أرباح المستأجر وصولاً إلى صافي الربح الخاضع للضريبة - وهذه الدفعات تكون عادة أكبر من قيمة قسط الإهلاك المسموح بخصمه، ومن ثم يحقق التأجير ميزة ضريبة للمستأجر.

وتستخدم صيغة الإجارة بالمصارف الإسلامية تحت مسمى «التأجير مع الوعد بالتملك» وذلك تطبيقاً لقرار مجمع الفقه الإسلامي الدولي رقم ١١٠ الصادر في دورته الثانية عشرة التي عقدت في مدينة الرياض بالملكة العربية السعودية خلال الفترة من ٢٣ - ٢٨ / سبتمبر / ٢٠٠٠، والذي ينص على ضرورة الفصل بين عقد التأجير وبين عقد التمليك؛ حيث إن لكل عقد حقوقاً والتزامات لدى الأطراف تختلف باختلاف العقدين بحيث يتم أولاً توقيع عقد الإجارة وفي نهاية مدة التأجير يتم توقيع عقد البيع وانتقال الملكية للعميل.

ويتم نقل الملكية للعميل عن طريق إحدى الصور التالية:

١ - اقتران عقد التأجير مع عقد هبة العين للمستأجر معلقاً على سداد كامل الأجرة، أو وعد بالهبة بعد سداد كامل الأجرة.

٢ - عقد إجارة مع إعطاء المالك الخيار للمستأجر بعد الانتهاء من وفاء جميع الأقساط الإيجارية المستحقة خلال المدة من شراء العين المأخوذة بسعر السوق عند انتهاء مدة الإجارة.

٣ - عقد إجارة مع اقترانه بوعد بيع العين المؤجرة بعد سداد كامل الأجرة.

٤ - عقد إجارة ويعطي المؤجر للمستأجر حق الخيار في تملك العين المؤجرة في أي وقت يشاء.

سابعاً: صيغة التمويل عن طريق البيع الآجل (البيع بالتقسيط)

البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم، سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يتم سداد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات أو أقساط، فإذا تم سداد القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا تم سداد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو (البيع بالتقسيط).

فالبيع الآجل والبيع بالتقسيط قد يكون بالسعر الذي تباع به السلعة نقدًا وهذا لا خلاف في جوازه بل هو عمل يؤجر فاعله، وقد يكون البيع الآجل بسعر أكبر من الثمن الحال، وفي هذا اختلاف بين الفقهاء، أجازة جمهور الفقهاء، وصورته أن يقول صاحب السلعة لمشتري هذه السلعة ثمنها مائة إذا دفعت الثمن الآن ومائة وعشرة إذا دفعته بعد سنة ويتم البيع على هذا.

وقد منع بعض الفقهاء هذا البيع بحجة أن هذه الزيادة ربا، ورأي الجمهور أرجح؛ لأن هذا بيع تراضٍ فتدخل في عموم قوله تعالى: ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾... [البقرة: ٢٧٥]. وقوله تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ﴾.... [النساء: ٢٩].

تطبيق البيع بالتقسيط بالمصارف الإسلامية

وتسلك المصارف الإسلامية طريق البيع الآجل أو البيع بالتقسيط بثمن أكبر من الثمن الحالي في حالتين:

الأولى: في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في استخدام أسلوب التمويل بالمشاركة، وهذه الطريقة هي البديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع التي تمارسها البنوك التجارية.

الثانية: في المعاملات التي يكون فيها المبلغ المؤجل كبيراً والآجل طويلاً.

ولقد تبين من الواقع العملي استخدام هذه الصيغة في بنك فيصل الإسلامي السوداني لتمليك وسائل الإنتاج الصغيرة للحرفيين مثل سيارات الأجرة، وهو ما يمارسه أيضاً بنك ناصر الاجتماعي المصري.

ومن أنسب المشروعات التي يمكن للمصارف الإسلامية تمويلها باستخدام هذا الأسلوب

هو بيع الوحدات السكنية، فالبيع الآجل (التقسيط) في هذه الحالة هو البديل المناسب لسلفيات المباني بالفائدة التي تمارسها البنوك التقليدية (البنوك العقارية).

ثامناً: صيغة الاستثمار المباشر

يقوم المصرف الإسلامي باستثمار أموال المودعين بنفسه أو عن طريق المتعاملين معه بتمويله لعملياتهم الاستثمارية.

فإذا قام المصرف بتمويل مشروعات المتعاملين فهو في هذه الحالة صاحباً لرأس المال، والمتعاملون هم المضاربون ويسمى ذلك استثماراً غير مباشر، وفي حالة قيام المصرف باستثمار الأموال بنفسه فهو في هذه الحالة مضارب والمودعون هم أرباب الأموال، وذلك طبقاً لعقد المضاربة بينهم، ويسمى الاستثمار في هذه الحالة استثماراً مباشراً، فالاستثمار المباشر هو الاستثمار الذي يمتلك بموجبه المصرف الإسلامي المشروع الذي يقوم بتأسيسه وإدارته.

ويجب أن تتوافر لدى المصارف الإسلامية الخبرات والمهارات التي تمكنها من إدارة هذه المشروعات، وفي حالة عدم توافرها يمكن أن يستأجر من يعاونها في هذا العمل من العمال أو الفنيين أو الخبراء.

ويقوم جهاز الخبراء لدى المصارف الإسلامية بإعداد دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات المقترحة، والتأكد من عدم مخالفة النشاط أو المنتجات للشريعة الإسلامية، مع الأخذ في الحسبان العائد وخدمة التنمية الاقتصادية.

وقد أجاز المؤتمر السادس لمجمع البحوث الإسلامية المنعقد بالقاهرة سنة ١٣٩١هـ - مارس سنة ١٩٧١ الاستثمار المباشر؛ حيث جاء في البند الثالث الخاص بتوظيف الودائع واستخدام الموارد: «يجوز للبنك إنشاء استثمارات مباشرة (يشرف عليها بنفسه) أو استثمارات غير مباشرة، كما يجوز لها إنشاء مؤسسات استثمارية يقوم بتمويلها لتتولى نيابة عنه وحسابه وتحت إشرافه إدارة مشروعات استثمارية».

وطبقاً لذلك جاء عقد تأسيس بنك دبي الإسلامي سنة ١٩٧٥م ينص صراحة على أن من أغراض البنك القيام بجميع الأعمال المصرفية المالية والتجارية، وأعمال الاستثمار، وإنشاء مشروعات التصنيع، والتنمية الاقتصادية، والعمران والمساهمات فيها من الداخل والخارج.

وتأكيداً للصفة الاستثمارية للمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، جاء في عقد

تأسيسه أن غرض الشركة هو مباشرة جميع الخدمات والعمليات المصرفية والمالية والتجارية المصرح بها لبنوك الاستثمار والأعمال، وكافة ما تتطلبه أعمال ومشاريع التنمية، ومن هذه الأعمال على سبيل المثال، العمل بشتى الوسائل على إنشاء وإنشاء وتنشيط الاستثمار في مختلف قطاعات التنمية، سواء بتأسيس مشروعات جديدة أو بتوسيع وتطوير مشروعات قائمة.

إن قيام المصارف الإسلامية بإنشاء مشروعات الاستثمار، أو الترويج لها أو المشاركة فيها ليس من باب الآمال أو الاختيار، ولكنه من باب المسؤولية الأصلية للمصرف الإسلامي، وبدون هذه المسؤولية يصبح المصرف الإسلامي مجرد مؤسسة حلال وليس بالضرورة مؤسسة اقتصادية تدعم النظام الاقتصادي الإسلامي.

فالمصرف الإسلامي بطبيعة تركيبه لا يمكن أن يكون بنكًا تجاريًا يتاجر بالأموال، ولكنه بنك استثمار وأعمال، هدفه دائمًا تنشيط الاستثمار والتنمية، وتنشيط المدخرين الصغار، وتنشيط أصحاب الحرف الصغيرة.

إن الصفة الاستثمارية للمصرف الإسلامي صفة ملازمة له تمامًا، مع الأخذ في الاعتبار أن إلغاء التعامل بالفائدة من عمليات البنك الإسلامي يجعل الاستثمار المباشر ليس فقط مسألة ضرورية، بل والشغل الشاغل أيضًا لإدارة البنك.

ولذلك يجب على المصرف الإسلامي تدعيمًا للدور الاستثماري التنموي أن يقوم بالتعرف على فرص الاستثمار وتعريف المستثمرين بها، والقيام بتحليل المشروعات ودراسة جدواها مع الترويج للمشروعات بعد دراستها، وخاصة تلك المشروعات التي تتطابق مع الأولويات الإسلامية.

ولا يقتصر الاستثمار المباشر على إنشاء شركات إنتاجية فقط، وإنما يمكن الاستثمار عن طريق الاتجار المباشر، وهو الشراء سواء قام به الشخص نفسه أو تم لصالحه، وذلك بهدف تقليب المال وتحريكه في عملية التجار للحصول على ربح حلال من الفرق بين تكلفة الشراء وسعر البيع، ولتحقيق مصلحة أفراد المجتمع بتوفير احتياجاتهم من السلع المختلفة.

لذلك يجب على المصرف الإسلامي القيام بإجراء دراسات لاحتياجات الأسواق من السلع والمنتجات، وخاصة تلك التي يحجم عن تمويلها الأفراد نظرًا لطول فترة الاستثمار أو لعائدها غير المجزي على الرغم من أهميتها الاجتماعية والاقتصادية.

obeikandi.com

الفصل الرابع

الخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية

مقدمة

الخدمات المصرفية هي الأعمال التي تؤدي للمتعاملين بناء على طلبهم أو لزوماً لمعاملاتهم مع المصرف. وتعد الخدمات المصرفية في المصارف بصفة عامة الواجهة الرئيسية للمتعاملين مع المصرف، ووسيلة هامة لجذب المتعاملين الجدد والمحافظة على المتعاملين الحاليين، فهي بوابة العبور للتعامل في أنشطة المصرف المختلفة.

كما ترجع أهمية الخدمات المصرفية إلى أن الإيرادات الناشئة عنها (إيرادات منخفضة المخاطر)، ويتم تكييفها في الغالب إما في إطار عقد الإجارة أو الوكالة؛ مما يستحق المصرف عنها أجرًا.

ويقدم المصرف الإسلامي كافة الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف التقليدي فيما عدا الخدمات المصرفية التي تتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، والتي تستخدم أسعار الفائدة في تنفيذ تلك الخدمات.

تنقسم الخدمات المصرفية المقدمة بالمصارف الإسلامية إلى نوعين، هما:

١ - خدمات مصرفية تتضمن عمليات ائتمانية.

٢ - خدمات مصرفية لا تتضمن عمليات ائتمانية.

فالخدمات المصرفية التي تتضمن عمليات ائتمانية تخضع لعمليات الدراسات الائتمانية؛ حيث يتم تنفيذها بالمصارف الإسلامية كعمليات استثمارية.

أما الخدمات المصرفية التي لا تتضمن عمليات ائتمانية فيتم تنفيذها كخدمة مصرفية يتم أخذ عمولة أجر مقابل تقديم الخدمة.

وسوف نتناول الخدمات المصرفية التي تقدم بالمصارف الإسلامية من حيث المفهوم والضوابط الشرعية للخدمات المصرفية التالية:

١ - الاعتمادات المستندية.

٢ - خطابات الضمان.

٣ - الأوراق المالية.

٤ - الأوراق التجارية.

٥ - الصرف الأجنبي.

٦ - السحب على المكشوف.

٧ - تأجير الخزائن (صناديق الأمانات).

٨ - بطاقات الائتمان الإسلامية.

٩ - الحوالات.

١٠ - الأنشطة التكافلية.

أولاً: الاعتمادات المستندية

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة؛ حيث تعد أساس الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم، والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

ويعرف الاعتماد المستندي بأنه طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم المصرف بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها.

وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبيين، هما:

(أ) الأسلوب الأول: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية؛ حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدى المراسل، وسداد قيمة الاعتماد بالعملية المطلوبة.

(ب) الأسلوب الثاني: وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي؛ حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد، ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

وتنفذ هذه العملية بالمصرف الإسلامي عن طريق إحدى قنوات الاستثمار (مراوحة - أو مشاركة الاعتمادات).

وفي حالة تنفيذ المصرف للاعتماد المستندي كخدمة مصرفية، فهي خدمة جائزة شرعاً تندرج تحت قواعد الوكالة والإجارة، يتقاضى المصرف عن تأديتها أجراً، وفي حالة تنفيذها كعملية استثمارية فهي تندرج تحت قواعد عقود البيع والمشاركات.

ثانياً: خطابات الضمان

تعد خطابات الضمان من الأنشطة المصرفية الهامة؛ حيث أصبحت أداة للتعامل الاقتصادي الداخلي والخارجي على حد سواء، وخاصة في مجال التعاقدات والمقاولات.

يعرف خطاب الضمان بأنه «تعهد كتابي يصدر من المصرف بناء على طلب المتعامل بدفع مبلغ نقدي معين أو قابل للتعيين بمجرد أن يطلب المستفيد ذلك من المصرف خلال مدة محددة، ويجوز امتداد الضمان لمدة أخرى، وذلك قبل انتهاء المدة الأولى».

وتوجد أنواع متعددة لخطابات الضمان، منها:

- خطاب ضمان ابتدائي.
- خطاب ضمان نهائي.
- خطاب ضمان دفعة مقدمة.

ويتم عادة قيام العميل بتغطية جزء من قيمة خطاب الضمان (نسبة مئوية). والتكليف الشرعي لدى الفقهاء أن خطابات الضمان تتضمن أمرين (الوكالة، الكفالة).

وقد رأت بعض هيئات الرقابة الشرعية عدم أخذ أجره على إصدار خطاب الضمان، وقد

أجازت بعض الهيئات الشرعية أخذ الأجرة على خطابات الضمانات مقابل الأعمال التي يقوم بها البنك لدراسة العملاء، على أن تكون هذه الأجرة مقابل التكاليف الفعلية لخطاب الضمان، وترى الهيئات الشرعية أن يتم إصدار خطاب الضمان في إحدى صور قنوات الاستثمار.

ثالثاً: الأوراق المالية

يقصد بالأوراق المالية الأسهم والسندات، والسهم يحصل صاحبه على عائد سنوي، أما السند فيحصل صاحبه على فائدة ثابتة، ولذلك فإن المصارف الإسلامية لا تتعامل بالسندات. وتتضمن الخدمات المصرفية المتعلقة بالأسهم ما يلي:

١ - حفظ الأسهم: يجوز للمصرف القيام بحفظ الأسهم للمتعامل، ويتقاضى أجرًا فهي كالوديعة.

٢ - بيع الأسهم: يجوز للمصرف القيام ببيع وشراء الأسهم لصالح عملائه كوكيل عن العميل، ويستحق مقابل ذلك أجرًا.

٣ - الاكتتاب: يجوز للمصرف أن يقوم بأداء عملية الاكتتاب للشركات الجديدة، وتكييفها الشرعي وكالة يستحق المصرف عنها أجرًا.

٤ - صرف أرباح الأسهم: يجوز للمصرف صرف أرباح الأسهم نيابة عن الشركات، وتكييفها الشرعي وكالة يجوز للمصرف أخذ أجرًا عنها.

ولا يجوز للمصرف بصفة عامة التعامل في أسهم الشركات التي تباع منتجات تخالف الشريعة (السجائر - الخمر - ...).

رابعاً: الأوراق التجارية

تستخدم الأوراق التجارية (الكمبيالة، السند الإذني، الشيك) بصفة عامة في الأعمال التجارية (كسند يثبت فيه المدين تعهدًا للدائن بدفع مبلغ معين، إما بنفسه أو عن طريق شخص آخر في تاريخ معين).

وتستخدم الأوراق التجارية أداة للوفاء بالديون مقابل الغير، بحيث يمكن تحويل المديونية من شخص لآخر، وجرى العرف على أن أكثر هذه الأوراق تداولاً هي الكمبيالة.

وتقوم المصارف التقليدية عادة بتقديم مجموعة من الخدمات المصرفية متعلقة بالأوراق التجارية، وهي:

١- **تحصيل الأوراق التجارية:** وهذه الخدمة من الناحية الشرعية جائزة، ويتقاضى المصرف عنها عمولة أو أجرًا، وتكليفها الشرعي وكالة.

٢- **قبول الأوراق التجارية كضمان:** لا يوجد مانع شرعي من قبول الأوراق التجارية كضمان في بعض العمليات الاستثمارية إذا تم التأكد من صحة الأوراق التجارية المقدمة كضمان.

٣- **حفظ الأوراق التجارية:** وهذه الخدمة من الناحية الشرعية جائزة، ويؤخذ عليها أجر مقابل الخدمة.

٤- **خصم الأوراق التجارية:** ومفهومها أن يتقدم المتعامل للمصرف بطلب تحصيل القيمة الحالية للكمبيالة تستحق بعد فترة بعد خصم مبلغ معين يتم احتسابه باستخدام سعر الفائدة، وهو يمثل الفترة بين تاريخ الخصم وتاريخ الاستحقاق، وهذه العملية لا يجوز تنفيذها في المصارف الإسلامية؛ لأنها تعتمد على استخدام سعر الفائدة في تحديد القيمة الحالية للكمبيالة.

خامسًا: الصرف الأجنبي

تعد عمليات الصرف الأجنبي أو ما يطلق عليه بيع وشراء العملات من الخدمات المصرفية الهامة، وخاصة في مجال الاعتمادات المستندية وتسديد الالتزامات المالية بالعملات المختلفة للمصارف الخارجية.

وعمليات الصرف الأجنبي، والعملية الأجنبية هي كل «عملة لدولة يتم تداولها خارج نطاق تلك الدولة» وعمليات الصرف الأجنبي من المعاملات الجائزة شرعًا؛ حيث يتم بيع وشراء العملة فورًا وتسديدها للمراسل في حالة الاعتمادات المستندية أو تسليمها للمتعامل في حالة البيع التقدي، وتحصل المصارف مقابل ذلك على أجر مقابل تحويل العملات للخارج، وتندرج تحت التكليف الشرعي عقدي الوكالة والصرف الشرعي، كما تستفيد المصارف أيضًا من فرق العملة بين سعر الشراء وسعر البيع، ومن شروط صحة عمليات الصرف الأجنبي التقابض في مجلس الصرف^(١).

(١) يعد عقد الصرف من العقود الشرعية المتعلقة ببيع وشراء النقود مع اختلاف نوع العملة حيث يتم مثلاً بيع الجنيه المصرى مقابل الريال السعودى، في هذا البيع يجب أن يتم التقابض في مجلس العقد (حالاً) حيث لا يجوز بيع النقود بالأجل، أما عقد الوكالة فالمصرف وكيل عن العميل في السداد نيابة عنه.

سادساً: السحب على المكشوف

تقوم المصارف التقليدية بالسماح لعملائها بالسحب النقدي من حساباتهم الشخصية مقابل فائدة معينة، وهذه الخدمة لا تجوز بالمصارف الإسلامية؛ حيث لا يتم التعامل بالفائدة أخذًا أو إعطاءً، ولكن في حالة كشف حساب المتعامل بمبلغ من المال مقابل مديونية فيعد هذا من قبيل القرض الحسن، وذلك يكون لمدة معينة.

أما إذا كان هذا القرض قد تعدى لمدة أكبر فيتم دراسته وتنفيذه من خلال إحدى قنوات الاستثمار الإسلامية، وخاصة المشاركة والتي يمكن استخدامها لتمويل رأس المال العامل.

سابعاً: تأجير الخزائن (صناديق الأمانات)

تعد هذه الخدمة من الخدمات المصرفية التي تقدم بالمصارف للعملاء لحفظ ممتلكاتهم من المجوهرات أو المستندات الهامة أو العقود، ويحتفظ المتعامل بمفتاح خاص لهذه الخزينة لا يفتح إلا بمعرفته ومندوب المصرف. ويتقاضى المصرف أجراً مقابل ذلك، وتكييفها الشرعي أنها عقد إجارة.

ثامناً: بطاقات الائتمان الإسلامية

انتشرت في الآونة الأخيرة استخدام البطاقات الائتمانية بديلاً عصرياً عن حمل النقود، لما لها من مزايا أمنية للتعامل، إضافة إلى سهولة استخدامها وقبولها دولياً من كافة المؤسسات التجارية والخدمية.

ويتقاضى المصرف مقابل تقديم هذه الخدمة رسوماً تتمثل في تكاليف إصدار البطاقة ورسوم تدفع للشركة الدولية. وتستخدم هذه البطاقة في سداد قيمة مشتريات العملاء أو استخدامهم لخدمات الفنادق أو السفر بالطائرات أو ما شابه ذلك، وتخضع كافة تعاملات البطاقة للضوابط الشرعية.

وتختلف المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية في نقطة هامة في استخدام بطاقات الائتمان، وهي عملية استخدام البطاقة في السحب النقدي، فالمصرف التقليدي يتقاضى مقابل ذلك فائدة عن السحب النقدي، أما المصرف الإسلامي فإنه يشترط على المتعامل عدم استخدامها في عمليات السحب النقدي إلا في أضيق الحدود، وفي حالة السحب النقدي لا

يتقاضى المصرف أي فائدة، بل يعتبر ذلك من قبيل القرض الحسن، ويتقاضى المصرف فقط المصروفات الفعلية التي يدفعها للبنك في الخارج.

تاسعاً: الحوالات

يحتاج الكثير من العملاء بالمصارف إلى إجراء عملية تحويل أموال داخل البلد الواحد أو إلى بلاد أخرى خارجية، ويتم تغطية هذه الخدمة إما عن طريق التحويلات البرقية أو التلكس أو عن طريق شيكات تحصل في بلد المستفيد. وإذا تم التحويل بعملة أخرى خارج الدولة فتتكون العملية من عقدين أحدهما عقد صرف لتحويل العملة يدًا بيد في الحال، ومن ثم يتم التحويل من خلال عقد الوكالة.

وتندرج هذه الخدمات في العقد الشرعي الوكالة، ويتقاضى المصرف مقابل ذلك أجرًا.

عاشراً: الأنشطة التكافلية

تعد الأنشطة التكافلية من الأنشطة التي تتميز بها المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية، وسوف نتناول طبيعة وأنواع تلك الأنشطة:

أولاً: طبيعة الأنشطة التكافلية

يقصد بها ذلك النوع من الأنشطة التي تؤديها المصارف الإسلامية تحسيذاً لدورها في خدمة المجتمع، وتحقيقاً للتكافل بين القادرين من أفرادها وغير القادرين، وهي نظم تعكس وظيفة المال من المنظور الإسلامي، وما تقرره الشريعة على حائزته من حدود وواجبات، وما تأمره به من فعل أو نهي عن فعل، فلما كان المصرف الإسلامي حائزاً للمال أو مالكاً له، ومسئولاً عن تشغيله وإدارته، فيكون بذلك مسؤولاً عن الالتزام به، تقرره الشريعة بهذا الخصوص حتى يعكس تشغيل المال حقيقة وظيفته المتصورة إسلامياً.

ومن ثم فإن نظم الخدمات التكافلية هي التعبير المباشر عن إسلامية الممارسة للبنوك الإسلامية، ولا يقلل ذلك من أن النموذج كله مصاغ في إطار إسلامي، وبذلك لا تعتبر هذه الأنشطة عملاً هامشياً أو إضافياً لا يدخل في مكونات نموذج المصرف الإسلامي، ها أن تمارسه أو لا تمارسه، ولكنها جزء لا يتجزأ من مكوناته.. ويكون التفاضل عنها أو عدم ممارستها هو نوع من تقليص النموذج الواجب للبنك الإسلامي.

ثانيًا: أنواع الأنشطة التكافلية

١ - فريضة الزكاة

الزكاة ركن من أركان الإسلام الخمسة، والأدلة الشرعية على وجوبها عديدة بالقرآن الكريم والسنة النبوية المطهرة، والمصارف الإسلامية كمؤسسات تنضبط معاملاتها بقواعد الإسلام كانت حريصة على القيام بدورها للترويج لعودة المسلمين لممارسة هذه الفريضة، لذلك فقد أكدت وثائق التأسيس لأغلب المصارف الإسلامية على القيام بأداء فريضة الزكاة المستحقة شرعًا على حقوق الملكية فيها، وبذلك يعتبر هذا المورد أول موارد زكاة المال التي تتجمع لدى المصرف، والمصارف يمكنها كذلك في إطار وثائقها أيضًا أن تقبل زكاة المتعاملين معها، وكذلك غير المتعاملين، ومن ثم تكون هناك مصادر ثلاثة لموارد الزكاة:

- زكاة مال المصرف: وهذه إلزامية الأداء، إذا تضمن النظام الأساسي ذلك، أو قرره الجمعية العمومية.

- زكاة مال المتعاملين معه: وهذه اختيارية الأداء.

- زكاة مال من غير المتعاملين: من أبناء المنطقة المحيطة، وهي كذلك اختيارية.

ويتم النظر إلى هذه الموارد باعتبارها موارد مستقلة عن المصرف (أو مخصصة لإنفاق محدد) ومن ثم يتم في أغلب المصارف الإسلامية إنشاء صناديق مستقلة للزكاة، تُعد لها حسابات نتيجة وميزانيات مستقلة، حتى لا تختلط بمالية المصارف ذاتها، وحتى يسهل ضبط عملية الإنفاق في المصارف الشرعية المنصوص عليها في القرآن الكريم، وتخضع عملية الصرف من هذه الموارد للرقابة من هيئات الرقابة الشرعية بالمصارف الإسلامية.

ويتضح من دراسة التقارير والنشرات التي صدرت عن المصارف الإسلامية القائمة حقيقة موقف هذا النشاط في واقع التطبيق؛ حيث نجد ما يلي:

(١) أن غالبية المصارف تقوم بأداء الزكاة المستحقة شرعًا على مال المساهمين، (ويتكون وعاء الزكاة من رأس المال المدفوع والاحتياطيات والأرباح المرحلة والأرباح الصافية للعام، وي طرح منها صافي الأصول والموجودات الثابتة).

(٢) بعض المصارف تدفع الزكاة عن الاحتياطيات والأرباح، وتترك الدفع عن رأس المال للمساهمين أنفسهم، لكونهم أعلم بمدى توافر النصاب لديهم.

(٣) يتم ممارسة هذا النشاط من خلال أكثر من شكل، مثل لجنة أو صندوق أو إدارة للزكاة أو قطاع للتكافل الاجتماعي.

(٤) يتم فصل موارد ومصارف الزكاة محاسبياً عن موارد واستخدامات المصرف، وبعض المصارف تعد للزكاة ميزانية مستقلة وتقريراً مالياً خاصاً بها.

(٥) تخضع المصارف الإسلامية في السودان لقانون جديد صدر للزكاة والضرائب، ومن ثم فإنها مطالبة بأن تدفع الزكاة المستحقة إلى المؤسسة المنوط بها ذلك.

(٦) بعض المصارف تفتح الباب لقبول الزكاة من المتعاملين ومن أفراد المجتمع.

٢- القروض الحسنة

لا يعرف الفكر الإسلامي سوى نوع واحد من القروض، هو القرض الحسن، ويعني وصف (الحسن) أنه قرض بدون فائدة ثابتة، يقدمه المقرض عن طيب خاطر منه إلى المقرض عوناً له في الشدة، أو دعمًا له في فعل خير، وإعانة له على عمل طيب، ومن ثم فالمقرض لا ينتظر مقابلًا ماديًا أو عائداً من منح القرض، ولذلك روي أن القرض الحسن أفضل ثواباً للمقرض من الصدقات.

ومن ثم فإن القرض الحسن من الأعمال المندوبة في الإسلام؛ حيث ورد قول الله تبارك وتعالى: ﴿مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ أَضْعَافًا كَثِيرَةً﴾ [البقرة: ٢٤٥].

وقال تعالى: ﴿مَنْ ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضْعِفُهُ لَهُ﴾ [الحديد: ١١].

وقد قال ﷺ: «أن الله فرض على أغنياء المسلمين في أموالهم بقدر الذي يسع فقراءهم، ولن يجهد الفقراء إذا جاعوا أو عروا إلا بما يصنع أغنيائهم» رواه الطبراني في الأوسط برقم ٣٥٧٩.

وقال ﷺ: «ليس في المال حق سوى الزكاة» رواه ابن ماجه.

وكما ورد عن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قال رسول الله ﷺ: «ما من يوم يصبح فيه العباد إلا ملكان ينزلان فيقول أحدهما اللهم أعط منفقاً خلفاً، ويقول الآخر: اللهم أعط ممسكاً تلفاً».

وفي ضوء هذا الهدي الإسلامي، كان حريّاً أن يكون الإقراض الحسن أحد الخدمات التي

يجب أن تحرص المصارف الإسلامية على أدائها، وقد أشار إلى ذلك بعض المفكرين، كما أكدت عليه أغلبية وثائق التأسيس للبنوك الإسلامية القائمة.

ويمكن تقسيم القروض الحسنة من ناحية الغرض، إلى قروض اجتماعية، وقروض إنتاجية، ويستخدم النوع الأول لمواجهة حاجات اجتماعية ملحة، مثل حالات المرض والوفاة والزواج والتعليم والإسكان، والإنفاق من هذه القروض من النوع الاستهلاكي. أما القروض الإنتاجية فهي تقدم بغرض معاونة المقترض لكي يتحول إلى طاقة إنتاجية، وأن ينتج بما يفي حاجاته وتحقق فائضاً يسدد به القرض، ثم لا يكون عالة على غيره سواء من الأفراد أو المؤسسات الاجتماعية.

وبالطبع فإن الجمهور المتصور للنوع الثاني من القروض الحسنة (أي الإنتاجية) هم شريحة من أفراد المجتمع تتمثل في صغار الحرفيين والعمال المهرة أو متوسطي المهارة الذين يعملون بأجر لدى الغير من أصحاب الورش والمحلات، ويدخل فيهم الفنيون من خريجي المدارس الفنية أو من يياثلهم، كما يدخل الآن خريجو الجامعات والمعاهد العليا والفنية، وهذه الشرائح تعتبر من الفئات المهمة تمويلياً من جانب أجهزة التمويل التجارية.

ويرتبط قيام المصارف الإسلامية بدورها في الإقراض الحسن بحجم الموارد التي تناسب هذا النوع من الإقراض، وهذه الموارد بطبيعتها غير كافية للتوسع في مثل هذا النشاط، بالإضافة إلى أن أغلب المصارف القائمة تعتبر من المؤسسات المملوكة ملكية خاصة، والتي ترى أن مسألة تقديمها للقروض الحسنة ليست أمراً وجوبياً من ناحية الشرع، وهو كذلك غير ملزم من ناحية القانون، ولعل ذلك يفسر لنا واقع التطبيق؛ حيث نجد:

(١) أن بعض المصارف فقط هي التي تقدم القروض الحسنة الاجتماعية وفي نطاق ضيق جداً وكأنها نشاط استثنائي، ومنها من أنشأ صندوقاً مستقلاً للقرض الحسن بخلاف (صندوق الزكاة) وبالطبع فإن المصارف الأخرى لا تمارس هذا النشاط.

(٢) أن تقارير المصارف الإسلامية لا تتضمن أي إشارة إلى منح قروض حسنة إنتاجية.

(٣) أن أحد المصارف الإسلامية الحكومية يقوم نيابة عن الحكومة بتقديم قروض اجتماعية للعاملين بالحكومة والقطاع العام، ولكن في مقابل إتاحة التمويل الكافي لذلك من الدولة، وإن كان هناك ملاحظة شرعية ترتبط بارتفاع قيمة المصروفات الإدارية التي يحصلها عن حقيقة تكلفة القرض.

٣- المساهمة في المشروعات الاجتماعية

ويقصد بالمشروعات الاجتماعية، تلك التي لا تهدف إلى تحقيق الربح، وإنما هدفها تقديم خدمة اجتماعية لأبناء المنطقة المحيطة بالمصرف، وهذه المشروعات من الأعمال الخيرية التي اعتادت الأمة عليها منذ أمد بعيد؛ حيث يقوم بها القادرون من أغنياء المنطقة تكافلاً وتعاوناً مع غير القادرين، وقد تشمل هذه المشروعات مجالات مثل دور العلاج، أو دور الأيتام أو المسنين، أو المدارس أو مراكز تدريب وتشغيل الصبية الفقراء في مهن معينة. أو بناء المساجد ودور تحفيظ القرآن وغير ذلك من المشروعات.

ويمكن للبنوك الإسلامية أن تساهم في هذا الجهد الاجتماعي بتقديم مساعدات ومنح مالية أو عينية لهذه المشروعات (لا ترد) باعتبارها ضمن مصارف الزكاة، كما يمكنها أن تدعمها من خلال تقديم قروض حسنة، سواء كانت نقدية أو عينية أو في شكل شراء معدات أو مستلزمات أخرى، وهي بطبيعتها يتم استردادها، ومن المتصور أن تبادر المصارف الإسلامية بالقيام بذلك فتحفز الأفراد وتشجعهم على الإسهام في هذا النوع من المشروعات.

ومن المفضل أن يتم تخطيط هذه المشروعات لكي تكون (ذاتية التمويل)؛ بحيث لا تكون في حاجة إلى المؤسسين لها أو المتبرعين لإنشائها.

ويؤكد واقع التطبيق على أن بعض المصارف الإسلامية قد مارست هذا الجهد التكافلي بأكثر من طريقة، وهو لا يتم كنشاط مستقل، ولكن ضمن إنجازات صناديق الزكاة أو إدارتها.

obeikandi.com

الفصل الخامس

تقديم المصارف التقليدية للمصرفية الإسلامية

مقدمة

في ضوء قيام بعض المصارف التقليدية بتلبية احتياجات العملاء في التعامل بمنتجات وفق أحكام الشريعة الإسلامية، فقد أنشأت تلك المصارف وحدات لتقديم المنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، وأخذت تلك الوحدات أشكالاً متعددة إما أن تكون فروعاً متخصصة في تقديم المنتجات الإسلامية أو نوافذ في الفروع التقليدية تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية.

أولاً: ضوابط تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية بالمصارف التقليدية

هذا، وقد وضعت بعض المصارف المركزية عدداً من المعايير والضوابط لعمل الفروع الإسلامية بالمصارف التقليدية، من أهمها:

- تشكيل هيئة للرقابة الشرعية من علماء الشرع وفقهاء القانون.

- إعداد ميزانية للفروع كل سنة مالية، تأخذ في الاعتبار طبيعة الفرع كفرع إسلامي، وبما لا يتنافى مع القواعد المحاسبية المتبعة في إعداد الميزانية وحساب الأرباح والخسائر والبيانات الدورية التي تقدم للبنك المركزي.

ثانياً: الأشكال التي تتخذها المصارف التقليدية لتقديم الصيرفة الإسلامية

تتخذ المصارف الإسلامية عدة أشكال لتقديم الصيرفة الإسلامية، يمكن ترتيبها على النحو الآتي:

١ - فروع إسلامية متخصصة.

٢ - نوافذ تقدم منتجات إسلامية في فروع تقليدية.

٣ - منتجات تمويل إسلامية من خلال إدارة تمويل تقدم المنتجين الإسلامي والتقليدي.

٤ - صناديق استثمار إسلامية.

ونوضح فيما يلي هذه الأشكال بشيء من التفصيل وذلك على النحو التالي.

١ - فروع إسلامية متخصصة

في هذا الشكل يقوم البنك التقليدي بإنشاء أو تحويل فروع قائمة إلى فروع تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية، وعادة ما تكون هذه الفروع إما تابعة لإدارة الفروع بالمصرف التقليدي أو تنشئ لها إدارة خاصة.

ويعتبر إنشاء فروع مستقلة تابعة للبنوك التقليدية هو الشكل الأكثر شيوعاً، والأكثر مصداقية، وهو الشكل الذي وضعت له الضوابط الشرعية من جانب بعض المصارف المركزية كما حدث من قبل في مصر.

ومن مزايا هذا الشكل أنه يمكن فصل عمليات ونتائج الفرع عن نتائج المصرف التقليدي، ومن ثم بيان نتائج الأعمال من ربح أو خسارة، ويكون إقناع العملاء به أسهل منه في حالة وجود نافذة في فرع تقليدي.

ومن عيوب هذا الشكل أن التساؤل سيظل قائماً عن شكل العلاقة بين الفرع والمركز الرئيسي، وكذلك يثير تساؤلات حول فصل الأموال الخاصة بالفرع الذي يقدم المعاملات الإسلامية والفروع التقليدية، وعن مصادر تمويل رأس مال الفروع التي تقدم المعاملات الإسلامية، وسنشير إلى هذه التساؤلات أثناء استعراضنا لتجربة بعض المصارف التي تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية.

٢ - نوافذ تقدم منتجات إسلامية في فروع تقليدية

وفقاً لهذا الشكل يقوم المصرف التقليدي بتخصيص نوافذ في الفروع التقليدية تقدم المنتجات المصرفية الإسلامية، إضافة إلى ما تقدمه الفروع من المنتجات المصرفية التقليدية. يعمل هذا الشكل على تلبية احتياجات بعض العملاء الراغبين في التعامل المصرفي الإسلامي، وقد أخذت به ماليزيا سابقاً. ويثير الأخذ بهذا الشكل العديد من ردود الأفعال، فبينما يرى

البعض أنها بداية للتحويل إلى العمل المصرفي الإسلامي، يرى آخرون أن هذا شكل من فقدان المصداقية. كما تثير الممارسة العملية مشكلات تطبيقية بالنسبة لأسلوب توظيف الأموال وفصلها والأنظمة والسياسات المحاسبية والتمويلية وغيرها من السياسات المستخدمة.

٣- منتجات تمويل إسلامية

وفقاً لهذا الشكل ورغبة في جذب شريحة من العملاء ترغب في التعامل المصرفي الإسلامي، تقوم المصارف التقليدية بتصميم بعض أدوات التمويل الإسلامية كالمشاركة، والمضاربة، وبيع المرابحة، والاستصناع، والإجارة، أو بيع السلم.

٤- صناديق استثمار إسلامية

الصندوق هو وعاء استثماري، يأخذ عادة شكل الشركة، ويهدف إلى تحقيق أرباح للمستثمرين بما يتوافق مع الشريعة الإسلامية، وتفوض عادة إدارة الصندوق لإحدى شركات الاستثمار المتخصصة ذات المستوى المهني الرفيع أو يدار الصندوق أحياناً من قبل المصرف مباشرة.

وعادة تتنوع هذه الصناديق تبعاً لاحتياجات العملاء من حيث السيولة، ونوعية المخاطر والربحية، وتوجد العديد من صناديق الاستثمار بالسوق المصرفي المصري.

ثالثاً: دوافع المصارف التقليدية لتقديم العمل المصرفي الإسلامي

قامت العديد من المصارف التقليدية بدراسات للسوق، وتعنى الدراسة الأولى بالتعرف على درجة وعي العملاء بالصيرفة الإسلامية، وتحديد عدد العملاء من حيث الحجم والتعرف على فئات الأفراد الراغبين في العمل المصرفي الإسلامي.

وقد أسفرت نتائج هذه الدراسة على أن نسبة كبيرة من المتعاملين تفضل التعامل مع المنتجات المصرفية الإسلامية بشرط مصداقية التطبيق، وقد كان نتيجة لتلك الدراسة ولزيادة الطلب المتنامي لمختلف شرائح العملاء على هذه الخدمة الدور الرئيسي في تقديم المصارف التقليدية للعمل المصرفي الإسلامي، فالمصارف عبارة عن مؤسسات مالية تهدف إلى الربح، ويتعاضد هذا الربح متى زاد الطلب على منتجاتها.

إذن المصارف في توجهها هذا تهدف إلى اقتناص فرص السوق، سواء من خلال تعظيم

عوائدها، أو زيادة حصتها في السوق، أو تنوع منتجاتها وشرائح العملاء الذين تخدمهم، أو التأسيس لتوجهات مصرفية واستثمارية قادمة. إلا أنه وإن كان الجانب المادي هو الحافز الرئيسي لمعظمها، فيجب ألا نقتل من الحوافز الاجتماعية والعقائدية. لذلك فلا غرابة أن نجد بعض المصارف التقليدية توافقه إلى توفير البدائل الإسلامية، ومن ثم يكون إنشاء هذه الفروع بمثابة الخطوة الأولى لتحويل أعمالها المصرفية إلى إسلامية متى تأكد توفر البنية الأساسية اللازمة لهذا التحول. ونجد هذا الشعور يتباين في الدرجة من بنك لآخر، إلا أنه بالتأكيد موجود في معظم هذه المصارف ويتزايد بمرور الأيام.

رابعاً: كيفية تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية في المصارف التقليدية

قامت غالبية المصارف الإسلامية التي ترغب في تقديم منتجات مصرفية إسلامية داخل البنك بإنشاء إدارة عامة لفروع المعاملات الإسلامية، وتهدف هذه الإدارات إلى:

- تنمية وتطوير الأعمال في مجالات الودائع والتمويل والاستثمار.
- التسويق والترويج للعمل المصرفي الإسلامي وجذب العملاء، سواء أكانوا عملاء تمويل أم استثمار أم ودائع.
- الإشراف على إدارة الفروع التي أنشئت أو تحولت للعمل المصرفي الإسلامي.
- إعداد وتطوير الموارد البشرية لفهم طبيعة وخصائص العمل المصرفي الإسلامي وضوابطه الشرعية.
- تنمية الوعي لدى العملاء بطبيعة وفلسفة وخصائص العمل المصرفي الإسلامي، وذلك من خلال العديد من الوسائل والطرق، يأتي في مقدمتها عقد الندوات بحضور أعضاء الهيئة الشرعية في المصرف وبعض العلماء بغرض الإجابة على أسئلة الحاضرين، إضافة إلى الاتصالات والمراسلات الشخصية مع العملاء ورجال الأعمال وتوزيع المطويات عن نشاطات الفروع وطبيعة المنتجات.

خامساً: مبادئ تطبيق العمل المصرفي الإسلامي في المصارف التقليدية

١ - الالتزام الشرعي في جميع العمليات

من المبادئ الأساسية التي تم إقرارها هي التثبت من أن جميع العمليات التي يتم تقديمها تنفذ وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

ولتحقيق ذلك تم تبني برامج تدريب لجميع العاملين بإدارات الخدمات المصرفية الإسلامية والفروع على أساسيات العمل المصرفي، كما تم صياغة العقود وأدلة العمل بما يحقق هذا الغرض، وتم اختيار وتعيين هيئة للرقابة الشرعية لكل بنك من العلماء الثقات الموثوق في علمهم وخبراتهم في مجال العمل المصرفي الإسلامي لتتولى هذا المبدأ. تقوم الهيئة بدراسة أدوات وصيغ عمل إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية وتضع الضوابط المناسبة، وتقوم بمراجعة كل العقود الشرعية التي تعمل بها الإدارة، كما تقوم من وقت لآخر بمراجعة بعض العمليات التي يتم تنفيذها ومراقبة خطوات التنفيذ في الإدارة والفروع.

كما تم تعيين مراقب شرعي للتأكد من التطبيق الشرعي الصحيح في بعض المصارف. هذا وقد أنشأت إدارات للرقابة الشرعية في بنوك أخرى.

٢ - التدرج في التطبيق

أضحى من البديهي أن تكون منهجية التدرج إحدى أهم متطلبات التغيير، ولنا في رسول الله ﷺ أسوة حسنة عند نزول الرسالة وبداية التشريع للأمة. وحيث إن ما تسعى الإدارة إلى إحداثه في المصرف هو تغيير بكل ما في الكلمة من معنى، وأنه لإنجاح هذا التغيير متطلبات يصعب توفيرها بالشكل والمستوى المطلوب في وقت قصير، كالسياسات والمنتجات والكوادر، وأن تبني سياسة التحول نحو العمل المصرفي الإسلامي في المصرف يبرز بعض الحساسيات على مختلف المستويات، الإدارة، الموظفين، العملاء، الإدارات والفروع البديلة، فقد أصبح من المهم والحالة هذه، التدرج إلهادي والمدروس لتفادي بروز معوقات أو ردود أفعال غير مناسبة.

٣ - الالتزام بالقوانين السائدة محلياً ودولياً

وهذا يعني ضرورة الالتزام بجميع الأنظمة الصادرة من البنك المركزي المصري، وفي كل مكان ينشط فيه المصرف وبما لا يتعارض مع الشريعة الإسلامية.

٤ - المواءمة مع مختلف إدارات وفروع المصرف

يقوم هذا المبدأ على تقليص الاختلافات التي قد تسيء إلى علاقة الإدارة وفروعها مع باقي وحدات المصرف، تتفق الإدارة في ذلك مع فلسفة الإدارة العليا في خلق جو من التناغم بين مختلف وحدات المصرف. وفي ضوء هذه المبادئ تم وضع خطط التطوير ومعايير اختيار

العاملين في المركز والفروع، كما تم تصميم أدلة العمل والتمويل. فعلى سبيل المثال وضعت أدلة لصيغ التمويل بالمشاركة والمضاربة والإجارة وبيع المربحة والاستصناع... إلخ. كما روجعت هذه الأدلة أكثر من مرة واعتمدت نماذج العقود من هيئة الفتوى والرقابة الشرعية.

كما سُمح أن يكون للإدارة وفروعها استقلالها المالي والإداري.

سادساً: آلية تحويل الفروع التقليدية إلى العمل المصرفي الإسلامي

جاء التطوير المصرفي الإسلامي في إدارات الخدمات المصرفية الإسلامية في المصارف التقليدية وفقاً لنموذج يتضمن رؤية واضحة ومحددة، ومنهج علمي متميز في قيادة عملية التحول نحو العمل المصرفي الإسلامي. وعلى ضوء هذه الرؤية، تحددت الأهداف والإستراتيجيات المناسبة لتحقيقها، كما تحددت الموارد اللازمة لها والهيكل التنظيمي المناسب. ولعل أهم سمة ميزت هذه الإستراتيجيات، اعتماد أسلوب التدرج وتتابع المراحل والخطوات في تناغم منطقي مدروس، كما هو واضح في الأسلوب الذي يتم اتباعه في تحويل الفروع، وقد اختلف هذا الأسلوب من بنك لآخر.

ونشير هنا إلى الآليات التي تجمع بين غالبية المصارف:

(أ) اختيار الفروع التي سيتم تحويلها

يتم اختيار الفروع وفقاً لخطة مدروسة تتفق مع المبادئ التي وضعها كل بنك للتحول وأهمها:

- أن تضمن تغطية جميع المناطق، نشرًا وتعريفًا للعمل المصرفي الإسلامي بين العملاء.
- سهولة تحويل عمليات الفرع سواء كان ذلك مرتبطاً بالودائع أو الاستثمارات أو التمويل.
- سهولة معالجة الآثار المترتبة على التحويل.

(ب) تشكيل فريق التحويل

إدراكاً من هذه المصارف التقليدية لأهمية أخذ جميع المتغيرات الناشئة عن التحويل في الحسبان، يتم تشكيل فريق عمل من مختلف التخصصات المصرفية للإشراف على عملية التحويل، علماً بأنه قد تم إعداد دليل عمل للاستعانة به عند تحويل الفروع؛ بحيث يغطي

الجوانب المصرفية والمالية والمحاسبية والجوانب المرتبطة بالنظم والعمليات والنماذج والمستندات والعقود.

(ج) إعداد الموارد البشرية

بمجرد اتخاذ القرار بتحويل بعض الفروع، يتم عقد دورات علمية مسائية وصباحية لتدريب العاملين بالفرع على أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، وأهدافه، وطبيعته المتخصصة، والضوابط الشرعية التي تحكم كل عملياته. كما يتم تزويدهم بمنهج للتنمية الذاتية في مجالات العمل المصرفي الإسلامي.

(د) تزويد الفروع بالنماذج والعقود والمستندات وأدلة العمل

بعد أن يتم تدريب العاملين بالفروع المراد تحويلها، يتم تدريبهم على كيفية استخدام النماذج والدورات المستندية والعقود الخاصة بصيغ التمويل الإسلامية، وأدلة العمل المستخدمة على مستوى جميع المنتجات المصرفية الإسلامية.

(هـ) الاتصال بعملاء الفروع الحاليين

بعد أن يتم تهيئة الفرع داخلياً لتطبيق العمل المصرفي الإسلامي. يبدأ العاملون بالفرع بالاتصال بالعملاء القائمين في الفرع بإحدى طريقتين أو كلاهما معاً:

١ - إرسال خطابات شخصية للعملاء

تتم صياغة خطابات رقيقة تراعى فيها الحكمة لإعلام العملاء بأن الفرع في خلال فترة زمنية محددة سوف يتحول للعمل وفقاً للشرعة الإسلامية. ويتم شرح ما يترتب على هذا التحول من نتائج خاصة بالعميل وخاصة بالمصرف، ويدعى العميل للاستمرار في التعامل ودعم هذا التوجه، وإن لم يرغب فسيتم تحويله إلى فرع تقليدي آخر للبنك.

٢ - الاتصال المباشر ببعض العملاء

بالإضافة إلى الخطابات التي ترسل لجميع عملاء الفرع، يتم القيام بزيارات ميدانية لبعض العملاء وبصفة خاصة عملاء الودائع الآجلة وحسابات الجاري مدين والقروض، لكي تُشرح لهم البدائل الإسلامية للودائع الآجلة، والشروط والأحكام الخاصة بالاستثمار الإسلامي.

(و) إعداد ندوات للعملاء

كان واضحاً منذ البداية في الممارسة العملية أنه ليس المطلوب تدريب العاملين في الفروع

فحسب، بل كان من الجلي أن العملاء أيضًا كانوا في حاجة ماسة إلى التعرف على أساليب ووسائل وأدوات العمل المصرفي الإسلامي، وبات لدينا قناعة أن نشر ونجاح العمل المصرفي الإسلامي ليس مسئولية العاملين في المصرف الإسلامي وحده، وإنما الدور الأكبر هو للعملاء.

ولذلك كان من ضمن أهداف المصارف العمل على توعية العملاء بهذا الأمر خاصة رجال الأعمال والشخصيات المرموقة. يتم ذلك من خلال عقد لقاءات وندوات مع الإدارة الشرعية بالبنك، إضافة إلى تزويدهم بالمطويات ونشرات مبسطة عن المنتجات المصرفية الإسلامية.

(ز) إعداد وتطوير الموارد البشرية

تلعب الموارد البشرية دورًا هامًا في الارتقاء بمستوى الأداء، والاهتمام بانتقاء الأفراد وتطويرهم وتحفيزهم، وتقييم أدائهم وتحقيق درجة عالية من الرضاء لهم بما ينعكس على أدائهم، وقد تجلّى اهتمام إدارة الخدمات المصرفية الإسلامية بالموارد البشرية من خلال الآتي:

١ - وضع ضوابط لانتقاء العاملين والقيادات للعمل بالإدارة

إدراكًا من المصارف بدور الأفراد والقيادات في إدارة عملية التحول إلى العمل المصرفي الإسلامي، وضعت مجموعة من القواعد الأساسية، ومؤداها أن يكون العاملون بهذه الإدارة وفروعها من المؤمنين بآلية العمل المصرفي الإسلامي ومن المحفزين ذاتيًا للنجاح، ومن الراغبين في إعادة تعليم أنفسهم، وأن يكونوا من ذوي الخبرات الرفيعة المستوى في العمل المصرفي التقليدي قدر الإمكان.

٢ - المتابعة المستمرة للاحتياجات التدريبية للعاملين

من خلال دراسة للاحتياجات التدريبية للعاملين في أحد المصارف الإسلامية أسفرت عن النتائج التالية:

- عدم وضوح صيغ التمويل الإسلامية بما فيه الكفاية بين موظفي خدمات العملاء في الفروع.

- عدم وجود اتفاق حول نظم عمل الخدمات المصرفية الإسلامية، سواء كانت مرتبطة بمراحل اتخاذ القرارات أو أدلة العمل.

- عدم الإدراك الكافي لأهمية الرقابة الشرعية كأحد العناصر الفكرية والأساسية لضبط التطبيق الصحيح للخدمات المصرفية الإسلامية.
- نقص المعارف الشرعية المرتبطة بالاقتصاد الإسلامي والعمل المصرفي الإسلامي.
- تواضع المتابعة الدورية للتطبيقات العملية من الناحية الشرعية.
- وفي ضوء ما سبق تم إعداد عدة برامج لمعالجة هذه النقاط ومتابعتها.

* * *

obeikandi.com

الفصل السادس

سلوكيات العاملين وأثرها في تسويق المنتجات المصرفية الإسلامية

تقديم

بعد أن تناولنا مفهوم الصيرفة الإسلامية، وتعرفنا على أهم الضوابط الشرعية التي تميز العمل المصرفي الإسلامي، وكيفية تقديم صيغ التمويل الإسلامية من بيوع ومشاركات وإيجارات والخدمات المصرفية من منظور مصرفي إسلامي، فإنه يجدر بنا أن نقرر أن سلوك العاملين في المصارف الإسلامية هو أهم الخصائص التي تميز العمل المصرفي الإسلامي من بنك لآخر، ومن أجل ذلك فهناك بعض السلوكيات التي من الملائم أن يتحلى بها من يمارس العمل بصفة عامة والعمل المصرفي الإسلامي بصفة خاصة، والتي تؤثر بصفة مباشرة على تسويق المنتجات المصرفية المتوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وسوف نتناول أولاً سلوكيات العاملين بالمصارف الإسلامية، ثم نتناول تسويق المنتجات المتوافقة مع أحكام الشريعة.

أولاً: سلوكيات العاملين في المصارف الإسلامية

نتناول فيما يلي أهم السلوكيات التي تسهم بدور إيجابي في دعم أداء العاملين في المصارف الإسلامية لتقديم الخدمات المصرفية الإسلامية، ومن أهم تلك السلوكيات ما يلي:

١ - تقدير قيمة الوقت.

٢ - الجدية.

٣ - التخلق بالإحسان والإتقان.

٤ - الالتزام بالصدق.

٥ - الالتزام بالأمانة.

٦ - حسن الخلق.

٧ - تحقيق الإتقان في العمل المصرفي الإسلامي.

١ - تقدير قيمة الوقت

يعتبر من القيم البالغة الأهمية في رقي المجتمع كما يعتبر من القيمة المنسية بحياتنا المعاصرة، فقد أقسم الله تعالى بالوقت في العديد من الآيات القرآنية ليبين مدى الأهمية البالغة لهذه القيمة في حياة الإنسان.

ويخبرنا رسول الله ﷺ بأن الوقت يدخل ضمن المستويات الكبيرة التي سوف يسأل عنها الإنسان يوم القيامة (عن عمره فيما أفناه، وعن عمله ماذا فعل فيه، وعن ماله من أين اكتسبه وفيما أنفقه وعن جسده فيما أبلاه).

فالفراغ ممكن أن يكون نعمة كما يمكن أن يكون نقمة، فيقول رسول الله ﷺ «نعمتان مغبون فيهما كثير من الناس، الصحة والفراغ» رواه البخاري.

٢ - التحلي بالصبر

- معناه: تحمل النفس مكاره الحياة وعدم الجزع لنوائب الدهر ونكباته.

ويقول الله تعالى...

﴿وَأَصْبِرْ عَلَىٰ مَا أَصَابَكَ ۖ إِنَّ ذَٰلِكَ مِنْ عَزَمِ الْأُمُورِ﴾ [القمان: ١٧].

﴿وَلَنَجْزِيَنَ الَّذِينَ صَبَرُوا أَجْرَهُمْ بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ﴾ [النحل: ٩٦].

ويقول رسول الله ﷺ: «عجباً لأمر المؤمن إن أمره كله له خير، وليس ذلك لأحد إلا للمؤمن، إن أصابته سراء شكر فكان خيراً له، وإن أصابته ضراء صبر فكان خيراً له» رواه مسلم.

ويقول الإمام علي - كرم الله وجهه - للأشعث بن قيس: «إن صبرت جرى عليك القلم وأنت مأجور، وأن جزعت جرى عليك وأنت مأزور».

وقال الفاروق عمر رَضِيَ اللهُ عَنْهُ: أفضل العدة الصبر على الشدة.

٣ - التخلق بالإحسان والإنفاق

يقول الله تعالى: ﴿وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ﴾ [التوبة: ١٠٥].
ويقول رسول الله ﷺ: «إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملاً أن يتقنه» (رواه الطبراني).
وحينما سُئل النبي ﷺ عن الإحسان قال: «أن تعبد الله كأنك تراه، فإن لم تكن تراه فإنه يراك» (رواه البخاري). وذلك يكون في العبادة - العمل - التعامل مع الآخرين والأقارب.
وقال الفاروق عمر رَضِيَ اللهُ عَنْهُ: «لا يقعدن أحدكم عن طلب الرزق وهو يقول: اللهم ارزقني، وقد علم أن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة، والله تعالى إنما يرزق الناس بعضهم من بعض».
وقال بعض الحكماء «اجعل الاجتهاد غنيمة صحتك، والعمل فريضة فراغك، فليس كل الزمان موافقاً لك ولا ما فات مستدرجاً».

٤ - الالتزام بالصدق

ومعناه: هو القول بما يطابق الحقيقة دون زيادة أو نقص.
نجد أن الصدق صفة الله، يقول الله تعالى: ﴿وَمَنْ أَصْدَقُ مِنَ اللَّهِ حَدِيثًا﴾ [النساء: ٨٧].
كما أن الصدق أيضاً صفة الأنبياء: فلا يوجد نبي له كذبة قط. ويقول الله تعالى: ﴿وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إِبْرَاهِيمَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا﴾ [١١] ﴿مريم﴾.
﴿وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إسماعيلَ إِنَّهُ كَانَ صَادِقَ الْوَعْدِ وَكَانَ رَسُولًا نَبِيًّا﴾ [٥٤] ﴿مريم﴾.
﴿وَأَذْكُرْ فِي الْكِتَابِ إدريسَ إِنَّهُ كَانَ صِدِّيقًا نَبِيًّا﴾ [٥٦] ﴿مريم﴾.
وكان رسول الله ﷺ يلقب بالصادق الأمين.
وتوجد معاني إسلامية مشتقة من كلمة الصدق (الصديق - الصدقة).
فالصديق.. هو الذي يصدق في معاملته معك ولا يخونك.
الصدقة.. هي دليل صدقك مع الله بشكل عملي. فالكذب والصدق لا يجتمعان.
سُئل النبي ﷺ «أَيُّكُونُ الْمُؤْمِنُ جَبَانًا؟ قال: نعم، قالوا: أَيُّكُونُ الْمُؤْمِنُ بَخِيلًا؟ قال: نعم، قالوا أَيُّكُونُ الْمُؤْمِنُ كَذَابًا؟ قال: لا».

ونجد أن من علامات الصدق أنه يهdy إلى الجنة، أفلا يكفي ذلك؟ قال رسول الله ﷺ: «إن الصدق يهdy إلى البر، وإن البر يهdy إلى الجنة، وإن الرجل ليصدق ويتحرى الصدق حتى يكتب عند الله صديقاً، وإن الكذب يهdy إلى الفجور، وإن الفجور يهdy إلى النار، وإن الرجل ليكذب ويتحرى الكذب حتى يكتب عند الله كذاباً» (رواه البخاري).

٥ - الالتزام بالأمانة

نجد أن الأمانة مشتقة من الإيمان، فلا دين للفرد عندما يوصف بالخيانة، فيقول النبي ﷺ: «ألا إنه لا دين لمن لا أمانة له وإن صام وصلى» (رواه الإمام أحمد).

كما يصفه النبي بالمنافق كما جاء بالحديث الشريف: «علامات المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أؤتمن خان» (رواه مسلم). وأيضاً هي علامة من علامات الساعة، كما قال النبي ﷺ: «إذا ضيعت الأمانة فانتظروا الساعة» (رواه البخاري).

ويمكن تقسيم الأمانة إلى أربعة أقسام كما جاء في كتاب الإنسان والقيم لـ د/ محمود زقروق:

- أمانة فردية	تتعلق بالفرد ذاته فيما بينه وبين نفسه. مثال: المحافظة على صحة الفرد نفسه.
- أمانة اجتماعية	تتعلق بصلة الإنسان بالآخرين. مثال: أمانة التعامل مع الآخرين - أمانة المال - أمانة الزوجة والأولاد.
- أمانة دينية	تتعلق بصلة الإنسان بربه. مثال: أمانة الصوم - أمانة الصلاة.
- أمانة عامة	تتعلق بصلة الإنسان بكافة المخلوقات الأخرى بالكون سواء كانت حية أو غير حية مثال: أمانة الطريق.

وكل هذه الصور تتكامل مع بعضها البعض ولا تتعارض.

٦ - حسن الخلق

من أهم السلوكيات التي لا بد أن يتصف بها كل فرد داخل العمل المصرفي حسن الخلق؛ حيث إن ذلك يساهم في:

١ - زيادة المعرفة.

٢ - التطور والابتكار.

٣ - زيادة ثقة العميل بنا.

٤ - زيادة جذب العملاء.

٥ - قدرتنا على مواجهة المنافسة الشرسة.

ويقول الله تعالى: ﴿مَنْ عَمِلْ صَالِحًا فَلِنَفْسِهِ، وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا وَمَا رَبُّكَ بِظَلَّامٍ لِلْعَبِيدِ﴾ [فصلت].

كما يصف المولى ﷺ رسوله الكريم: ﴿وَإِنَّكَ لَعَلَى خُلُقٍ عَظِيمٍ﴾ [القلم].

كما يقول رسول الله ﷺ: «إن أقربكم مني مجلسًا يوم القيامة أحسنكم أخلاقًا» (رواه الهيثمي).

أيضًا «أكمل المؤمنين إيمانًا أحسنهم خلقًا» (رواه أبو داود).

ويقول ﷺ: «إنما بُعثت لأتمم مكارم الأخلاق» (رواه الإمام مالك).

كما سئلت السيدة عائشة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهَا عن خلق رسول الله ﷺ قالت: «كان خلقه القرآن».

٧ - تحقيق الإتقان في العمل المصرف الإسلامي

اكتساب المعارف والمهارات

- المهارات وكيفية تحسينها

إن سلوكيات العمل في الإسلام تخضع على تحسين المهارات واكتسابها بشكل مستمر، بل أكثر من ذلك فهي من أخلاقيات العامل المسلم، لذلك فالأمر يحتاج إلى تحسين.

المعارف وأنواعها:

• الاقتصاد الإسلامي.

• المصارف الإسلامية.

• صيغ التمويل الإسلامية.

• الخدمات المصرفية الإسلامية.

- المهارات هي التطبيق الفعلي للمعرفة.

- السلوكيات: التحلي بسلوكيات العمل الرفيعة، فالسلوك هو التطبيق العملي لوجدان

صادق مؤمن بالله سبحانه وتعالى.

- أن تدرك أن العمل عبادة بمفهومها الشامل.
- أن تعبد الله كأنك تراه، فإن لم تكن تراه فإنه يراك.

ثانياً: تسويق المنتجات في المصارف الإسلامية

١ - مفهوم التسويق المصرفي الإسلامي

يتكلم الممارسون في المصارف عن التسويق بأنه يعتمد على الإعلان عن مختلف الخدمات التي يقدمها، وأيضاً عن صيغ التمويل الإسلامية والمشروعات الممولة بطريقة إسلامية، والصكوك الجديدة، هذا بجانب خدمات النشر في وسائل الإعلام وتقديم الهدايا في مختلف المناسبات.

كما يعتقد بعض الممارسين أن التسويق هو القيام بخدمات العلاقات العامة مثل استقبال العملاء وتوديعهم والترحيب والاهتمام بهم، وإجراء الزيارات للعملاء ودراسة احتياجاتهم.

وكثيراً ما نسمع في المصارف أن التسويق هو تجزئة السوق إلى قطاعات تجارية وصناعية وخدمية ومن حيث الدخل، ومن حيث التواجد الجغرافي، والتعرف على خصائص كل قطاع والتعامل معه بعد تصنيفه ومعرفة احتياجاته.

وفي الحقيقة فإن التسويق للخدمات المصرفية الإسلامية ليس هو فقط الإعلان وتحديد أسلوب وتقديم الهدايا والنشر في الصحف، ولا يعني الارتباط بالعملاء وإشعارهم بالود والترحاب ولا يعادل دراسة رغبات واحتياجات العملاء، ولا يقتصر على تجزئة السوق إلى قطاعات اقتصادية مختلفة، ولكن التسويق يتضمن أربعة عناصر أساسية هي المنتج، والمكان، والسعر، والترويج، وسوف نتناول كلاً منها بإيجاز فيما يلي.

٢ - عناصر التسويق المصرفي الإسلامي

(أ) المنتجات المصرفية الإسلامية

تتضمن المنتجات المصرفية الإسلامية بمفهومها الشامل كل المنتجات التي تتعلق بالأوعية الادخارية المتاحة «حسابات جارية أو حسابات استثمار» وصيغ التمويل مثل المشاركة والمضاربة وبيع المرابحة وبيع السلم وبيع الاستصناع والإجارة. بالإضافة إلى صناديق الاستثمار الإسلامية، والخدمات المصرفية المعتادة والاعتمادات المستندية وخطابات الضمان.

مع تحقيق مزيج متكامل للخدمات يأخذ في اعتباره خدمات المنافسين من خلال الحرص

على الجودة في تقديم الخدمات والدقة في إجراء العمليات، وتنوع عدد أشكال الخدمات المقدمة مع التميز لأنفسنا.

(ب) مكان تقديم الخدمة

وهي الفروع ومدى انتشارها، مع إنشاء فروع لتغطية المناطق بطريقة مباشرة، أو نشر الخدمة بطرق غير مباشرة مثل (فروع داخل مؤسسات، جامعات، فنادق) وكذلك الخدمة الإلكترونية - المصرف الشخصي، ومدى ملاءمة التصميم الداخلي للفروع، ومظهر الفرع الخارجي، وأسلوب عرض المنتجات، والمساحة المتوفرة لراحة العملاء، ومواقف السيارات لهم.

(ج) السعر

وبجانب تنوع وجودة الخدمات المقدمة ومراعاة الانتشار الجغرافي، يجب مراعاة العنصر الثالث وهو تسعير الخدمات المصرفية الإسلامية المقدمة ومدى منافستها ومناسبتها بالنسبة للبنوك الأخرى، فيجب التعرف على الأسعار المنافسة والمزايا الأخرى مثل معدل الربحية وفترة التقسيط.

(د) الترويج: وينطوي الترويج على مجموعة من الأنشطة، هي:

- الإعلان: وهو البيع غير الشخصي لخدمات المصرف من خلال الصحف والبريد والتلفزيون والإذاعة، ويجب أن يكون الإعلان واضحًا ومحددًا وأن يكون التوقيت ملائمًا مع اختيار نوع الصحيفة.
- النشر: وهو إعلان بدون مقابل في وسائل الإعلان.
- البيع الشخصي: ويعتمد على الزيارات الميدانية للعملاء والبيع وجهاً لوجه، وهنا يجب تدريب مندوبي المصرف على كيفية الزيارة وأسلوب معاملة العملاء، وكيفية التعامل مع الاعتراضات، وإنهاء البيع.
- تنشيط المبيعات: الهدايا، المعارض، الكتالوجات.

ولكي تؤدي هذه الوظائف بكفاءة وفعالية يجب التعرف على احتياجات ورغبات العملاء، مع الأخذ في الاعتبار ابتكار خدمات مصرفية تناسب احتياجات العملاء المتجددة والمتنوعة والمنضبطة شرعياً، وأن يكون تطوير المنتجات والتميز من خلال سلوك العاملين أحد السمات الأساسية للحرص على البقاء والاستمرار والتطور والربحية.

٣ - تفعيل بيع المنتجات المصرفية الإسلامية

إن التعرف على رغبات واحتياجات العملاء مسألة أساسية لأي خطة تسويقية وبيعية فعالة، ومن أجل ذلك فقد قام المصرف بدراسة عن مدى إدراك العملاء للمنتجات المصرفية الإسلامية ووعيهم، وقد أسفرت هذه الدراسات عن رغبة العملاء في الحصول على المنتجات المصرفية الإسلامية؛ لأنها تحقق لهم راحة البال، وتزيد من درجة رضائهم، وهذا يتطلب الاستمرار في التأكد من أن درجة رضا العملاء مرتفعة، ولن يتأتى ذلك في سوق المنافسة إلا إذا قام المصرف بتوفير برنامج مستمر للجودة يعمل على تحقيق الجودة في الأداء والإتقان، وتقليل الأخطاء وزيادة السرعة في الأداء، والرد على اعتراضات العملاء، ولن يتأتى ذلك إلا بتدريب العاملين بالفروع بشكل مستمر على كيفية التطوير المستمر للأداء سلوكياً ومهنيًا.

كما يتطلب الأمر التعرف على العملاء وأنماطهم، وخلق علاقة ودودة معهم، وتعلم فن إنهاء البيع.

ومن المهم أيضًا أن نثق في أنفسنا، وأن نتعلم عناصر القوة في الخدمات المصرفية الإسلامية.

٤ - عناصر القوة في الخدمات المصرفية الإسلامية

١ - رغبة العملاء في العمل المصرفي الإسلامي.

٢ - الأخذ بمبدأ التدرج في تقديم المنتجات المصرفية الإسلامية.

٣ - التوجه العالمي يدعم العمل المصرفي الإسلامي.

٥ - فريق عمل محفز

وجود فريق عمل محفز ذاتيًا، يعمل على تطوير معارفه ومهاراته باستمرار لتقديم الخدمات بصورة تفوق توقعات العملاء، ويجسد بسلوكه العملي أخلاقيات العمل المصرفي الإسلامي (صدقًا وأمانة وإخلاصًا وإنكارًا للذات).

٦ - دوافع التعامل

يجب على المصرف الإسلامي دراسة الأسباب التي تدفع العميل إلى شراء منتجاته والتعامل معه فيها، وتنقسم دوافع الشراء هذه إلى:

- دوافع أولية: وهي الأسباب الحقيقية التي تدفع العميل إلى التعامل في خدمات المصارف الإسلامية دون المصارف الأخرى.

- دوافع انتقائية (ثانوية): وهي الدوافع التي تدعو العميل إلى التعامل في الخدمة، بصرف النظر عن الجهة أو اسم المصرف الذي يقدمها له.

- دوافع التعامل: وهي الأسباب التي تؤدي إلى تفضيل العميل للتعامل مع مصرف إسلامي بعينه، أو أحد فروع المصارف الإسلامية بالتحديد، لما يلمسه من راحة في التعامل، تحقيقاً لاحتياجاته ورغباته عن طريق هذا الفرع. وقد تكون هذه الدوافع عقلية أو عاطفية:

- الدوافع العقلية: وهي الأسباب الموضوعية التي تدفع العميل إلى التفكير في التعامل مع المصرف الإسلامي في إحدى الخدمات التي يقدمها.

- الدوافع العاطفية: وهي الأسباب التي لا تعتمد على التخطيط والدراسة لاتخاذ القرار بالتعامل مع المصرف الإسلامي، مثل: مجرد حب التعامل مع المصرف لكونه يتعامل وفق الشريعة الإسلامية.

ويمكن أن نلاحظ أن كلاً من الدوافع الأولية والانتقائية ودوافع التعامل، قد تكون عاطفية، ومن أهم دراسة هذه الدوافع، حتى يمكن التركيز عليها عند تسويق الخدمة، ومقابلة العميل.

٧- مراحل شراء المنتجات المصرفية الإسلامية

يمكن تحديد مراحل شراء أي خدمات لدى المصرف الإسلامي، فيما يلي:

(أ) شعور العميل بحاجة معينة للخدمة: ويتطلب ذلك من المصرف الإسلامي، أن يقوم بدراسة مدى إشباع العملاء الحاليين والمرقبين لاحتياجاتهم المختلفة من الخدمات المعروضة للتعامل المصرفي، ومدى نجاح هذه الخدمات في ذلك.

(ب) سعي العميل للحصول على المعلومات: ويتم ذلك من خلال المجموعات المحيطة به، كالأصدقاء، والأقارب، والزملاء... إلخ، أو من خلال الجهود الترويجية (الإعلان - البيع الشخصي - الدعاية - الإعلام) أو من خلال المصادر العامة كالصحف وأجهزة الإعلام، أو من التجارب الشخصية للفرد.

(ج) تقييم البدائل الممكنة لإشباع الحاجة: من خلال المعلومات التي تم جمعها من قبل.

(د) اتخاذ قرار التعامل في هذا النوع من المنتجات والخدمات.

(هـ) شعور ما بعد التعامل: وهنا يجب على المصرف الإسلامي دراسة هذا الشعور لمعرفة مدى رضا العميل، ومدى قيام المصرف بإشباع احتياجاته للتعامل.

وإذا تبين أن العميل نادم لاتخاذ قراره بالتعامل، فمن الواجب على المصرف التعامل على تقليل هذا الشعور، وإقناع العميل بأنه قد اتخذ القرار المناسب بالتعامل.

فيما يلي تصوير لتلك المراحل:

١	٢	٣	٤	٥
الشعور بالحاجة	البحث عن المعلومات	تقييم البدائل	قرار التعامل	شعور ما بعد التعامل

١ - الأسس الشرعية لضبط التعامل مع العملاء

يجب أن يلتزم القائمون في العمل بالمصارف الإسلامية في تعاملهم مع العملاء بما يلي:

الأساس	المرجع في تحديده
١ - العدالة	﴿وَلَا يَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ﴾ [الأعراف: ٨٥]. ﴿وَيَقُولُوا قَوْلًا مَعْرُوفًا﴾ [هود: ٨٥]. ﴿وَأَقِيمُوا الزُّكُوفَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ﴾ [الرحمن: ٩].
٢ - مراقبة الله تعالى	﴿وَقُلْ أَعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ﴾ [التوبة: ١٠٥].
٣ - رعاية الأمانة	﴿وَالَّذِينَ هُمْ لِأَمْنَتِهِمْ وَعَهْدِهِمْ رَاعُونَ﴾ [المؤمنون: ٨].
٤ - القدرة الفنية	﴿قُلْ هَلْ يَسْتَوِي الَّذِينَ يَعْلَمُونَ وَالَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ﴾ [الزمر: ٩].
٥ - عدم أكل أموال الناس بالباطل	﴿وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ﴾ [البقرة: ١٨٨].
٦ - التعاون	﴿وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ﴾ [المائدة: ٢].

٧ - السعي في الخير والبعد عن الشر	﴿فَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ خَيْرًا يَرَهُ﴾ ﴿٧﴾ وَمَنْ يَعْمَلْ مِثْقَالَ ذَرَّةٍ شَرًّا يَرَهُ﴾ ﴿٨﴾ [الزلزلة].
٨ - الصدق	﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَكُونُوا مَعَ الصَّادِقِينَ﴾ ﴿١١١﴾ [التوبة].
٩ - النصيحة	قال رسول الله ﷺ: «الدين النصيحة، قلنا: لمن؟ قال: لله ولكتابه ولرسوله، ولأئمة المسلمين وعامتهم»، رواه مسلم - رياض الصالحين ص ٦٧.
١٠ - حفظ السر	﴿وَأَوْفُوا بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا﴾ ﴿٢١﴾ [الإسراء].
١١ - العفو والإعراض عن الجاهلين	﴿حُذِّ الْعَفْوَ وَأْمُرْ بِالْعُرْفِ وَأَعْرِضْ عَنِ الْجَاهِلِينَ﴾ ﴿٣٣﴾ [الأعراف].
١٢ - البعد عن الكبر	﴿وَلَا تُصَعِّرْ خَدَّكَ لِلنَّاسِ﴾ [لقمان: ١٨].
١٣ - خفض الجناح	﴿وَلَا تَخْفِضْ جَنَاحَكَ لِمَنِ اتَّبَعَكَ مِنَ الْمُؤْمِنِينَ﴾ ﴿٢٥﴾ [الشعراء].
١٤ - الرفق والحلم	قال رسول الله ﷺ: «إن الله رفيق يحب الرفق في الأمر كله» متفق عليه. رياض الصالحين ص: ٢١٧٧.
١٥ - رعاية المجتمع بالتكافل	﴿حُذِّ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا﴾ [التوبة: ١٠٣]. ﴿لَنْ نَنَالُوا الْبِرَّ حَتَّى تُنْفِقُوا مِمَّا مَحَبُوبٌ﴾ [آل عمران: ٩٢].

٢ - آداب وسلوكيات التعامل الفعال مع العميل

هناك عدة التزامات يجب عليك - كموظف بالمصرف الإسلامي - أن تراعيها مع عملائك وهي:

- احترام المواعيد والحضور في تمام الوقت المتفق عليه يعكس احترام عميلك لك بالدرجة الأولى.

- السيطرة على الموقف وعدم التأثر من رد سريع يأتي من العميل، فأنت دائماً مستعد

بالإجابة، إضافة الابتسامة الرقيقة إلى صوتك تكون أفضل من الكلمات في بعض الأحيان، وتحمل الطرف الآخر على إدراك الموقف.

- اجعل كلامك واضحًا لا لبس فيه ولا غموض بقدر ثقتك في نفسك وفي الخدمة التي تتحدث عنها.

- تخير الوقت المناسب والطرف المناسب لمفاتيح عميلك في الخدمات، فقد يكون سوء الاختيار سببًا في إغراضه عن إبرام الصفقة عن طريقك.

- للحديث آداب وضوابط.. فحاول أن تلاحظ أسلوبك في الحديث، ولا تستخدم العبارات الآتية: أنت فاهم، واخذ بالك، فاهم قصدي، لا تنس مواعيدي معك، لقد شرحت لك هذا الموضوع أكثر من مرة، فهذه الأمور تثير سخط العميل بطبيعة الحال.

- لا ترفع الكلفة والوقار بينك وبين عميلك، واجعل الاحترام سائدًا بينكما دائمًا.

- انسياب الحديث وتدفقه بين مدير الفرع والعميل له مزايا كثيرة.. يساعدك على تجنب الجدل، يساعدك على بلورة تفكير العميل، ويساعدك على العثور على مفتاح حل مشكلته واختيار أنسب الحلول له، كما تعطي الاهتمام بالمتحدث واحترام رأيه.

- الإعداد للمقابلة الشخصية أو المكالمات التليفونية مفتاح اكتساب اهتمام العميل وإثارة دوافعه.

- إعطاء الحقائق دون تضليل أو زيف بصدق وإخلاص يبعث الطمأنينة والثقة في قلب العميل، وتجعله يستفيض في شرح ظروفه وإمكانياته للوصول إلى الاختيار المناسب.

- إن المظهر العام لمدير المصرف وأناقة وذوقه تثير انتباه خاص لدى العميل لا يمكن تجاهله.

- أنت تتحدث عن خدمة مع عميلك اليوم، ولا تجربها على قبولها أو تضغط عليه لشرائها أو تلح عليه لتملكها أو تصمم لكي يعقدها معك اليوم، فوسائل الاعتراض لدى العملاء كثيرة ومتعددة، فهو قادر على رفضها بأساليب كثيرة، ويمكنه التسلح ضد الضغط عليه، كما يمكنه استعمال ألفاظ غير كريمة معك. فكيف تعرض هذه الفكرة وتثير دوافعه بحيث تصبح الفكرة حيوية وجذابة ومثيرة إلى الحد الذي يصبح اهتمامه بالفكرة أكثر من اهتمامه بالتخلص منك؟

- اترك لعميلك الفرصة للتفكير والافتناع، ولا ضرر في تجديد مقابلات أخرى لهذا الغرض، فكلما كان عقد الصفقة عن إيمان واقتناع كان ذلك عاملاً مساعداً لك لجذب عملاء آخرين من المحيطين به، فالتقاليد والمحاكاة يلعبان دوراً هاماً في مثل هذه الأمور.

- عن طريق الأسئلة الاستشكافية يمكنك التعرف على ميول ورغبات العميل المتوقع.

- يمكنك إثارة اهتمام العميل ودوافعه بالاستعانة بقصص واقعية من تجاربك وتجارب الآخرين.

- احك إلى زملائك في العمل عن مواقفك مع عملائك، واستمع إلى آرائهم فقد يكون الحل إحداها.

- اجعل هدفك دائماً أنك تعقد صفقة لتكسب صديقاً.

* * *