المبحث الرابـــع

حلـول ونمـاذج مقترحـــة

المبحث الرابع
حلول ونماذج مقترحة

التحدى الكبير الذى يواجه المنظرين والمنفذين للمصرفية الإسلامية هو استيعاب ظاهرة التمويل قصير الأجل والتعامل معه عن طريق المشاركة . ويشغل التمويل قصير الأجل قطاعا كبيراً فى حجم الاستثمار حيث تعتمد عليه الغالبية العظمى من المشروعات لتمويل النفقة المتغيرة ، فالمقاول يقوم بالإنفاق على التشغيل قبل أن يحصل على مستخلصه ، ولهذا يلجأ إلى البنك مقترضاً بضمان إيداع مستخلصه نظير فائدة ، والصانع يشترى المواد الأولية ويدفع الأجور اقتراضاً حتى يبيع منتجه ، والزارع يقترض ليشترى التقاوى والأسمدة وتكاليف الحرث والرى حتى يبيع محصوله ....إلخ . بل هناك من المؤسسات اليوم ما يحتاج إلى تمويل قصير يصل إلى ليلة ، كما تفعل البنوك التجارية لتغطى نسبة الاحتياطى لدى البنك المركزى . وقد فتحت المصرفية المعاصرة قنوات لهذا النوع من التمويل عن طريق أدوات كالسحب على المكشوف ، حتى تتدفق للمدخرات بأنواعها ورغبات أصحابها من ناحية الزمن والمخاطر إلى الاستثمارات بأنواعها حسب رغبات أصحابها من ناحية الزمن والمخاطر ، مما أدى إلى تسريع عجلة الإنتاج لولا شائبة الفائدة التى أصابتها بتوءات أدت إلى القصور والاختلال .

لهذا كانت الريادة الحقة فى المصرفية الإسلامية هى فى إيجاد القنوات التى تعتمد على المخاطرة والمشاركة بديلا عن الضمان والفائدة[1].

ومن أجل تحقيق هذه الريادة التى تقوم أساسا على المخاطرة والمشاركة بديلا عن الضمان والفائدة ، وبعد أن اتضح لنا مما سبق تناوله بالدراسة والبحث أهمية الاستثمار قصير الأجل والمشاكل الناتجة عنه من واقع التطبيق العملى ومعظمها ناشئ من الاعتماد على أسلوب المرابحة فى الاستثمارات الداخلية والخارجية والتقليل من الاعتماد على اسلوب المشاركة ، وبعد عرض لبعض تجارب المصارف الإسلامية فى الاستثمار قصير الإجل ، نختم الدراسة بهذا المبحث الذى يتناول تقديم حلول ونماذج مقترحة للاستثمار قصير الأجل فى المصارف الإسلامية . وتتناول الدراسة التركيز على ما يلى :

أولاً : استراتيجية مقترحة .

ثانياً : نماذج مقترحة .

---

(١) يوسف كمال محمد ، (فقة الاقتصاد النقدى) ، مرجع سابق ، ص٢٢٦ .

أولاً : استراتيجية مقترحة

١ـ التحول من المرابحة إلى المشاركة :

أثبت الواقع العملى لتركيز المصارف الإسلامية على أسلوب بيع المرابحة للآمر بالشراء عن أخطاء وقصور فى التطبيق العملى أدى إلى ممارسات غير شرعية[١]، وذلك بجانب الانتقادات الشرعية من بعض المختصين بالفقه لهذا الأسلوب من الناحية النظرية أساسا والتى لامجال لعرضها . ولكن نعرض آراء عن التطبيق العملى للمرابحة للآمر بالشراء من بعض الخبراء والمهتمين بالتجربة والمعاصرين لها فيما يلى : -

أ- وهناك خطرا دائما فى أن يتدهور هذا البيع المؤجل والمرابحة ليصبحا ترتيبات تمويلية خالصة بهامش ربح متفق عليه ، لايعدو أن يكون تمويها للفائدة . ولذلك أكد مجلس الفكر الإسلامى الباكستانى بحق أنه لاينصح باستخدام ذلك على نطاق واسع أو بدون تمييز[٢].

ب- ويقول الأمين العام السابق للاتحاد الدولى للبنوك الإسلامية ما يلى : المرابحة بفرض أنها تتم سليمة فإنها تتمثل فى :

١- عبء إدارى وتنظيمى ضخم ، وإذا مارغبت فى تفاديه أو تقليل هذا العبء فسيكون العمل صوريا مما يسئ إلى فلسفة وسمعة البنك إساءة بالغة تهدد بقاءه.

٢ ـ الربح لايتوقع أن يكون أعلى من سعر الفائدة ، وإذا كان بنفس المعدل فإنه للبنك الإسلامى يعتبر ربحاً غير تنافسى حيث إن الأعباء الواقعة على البنك الإسلامى والمصروفات الإدارية وضرورة توزيع عائد على المستثمرين يضع البنك الإسلامى فى موقف أشد صعوبة من موقف البنوك التجارية التى تعتمد فى استخداماتها على الحسابات الجارية القليلة التكاليف ، اللهم إلا إذا التجأت البنوك الإسلامية إلى الاهتمام بالحسابات الجارية ، وهذا المجال له قيوده بالنسبة للبنوك الإسلامية التى لاتتمتع بعد بشبكة منتشرة من الفروع داخل البلد .

٣ ـ زيادة فرص هامش ربح أعلى من الفائدة السائدة ينفر العملاء ويقلل من الثقة فى التعامل مع البنك .

٤ ـ زيادة فرص هامش ربح مرتفع يؤدى إلى التفاف فئة العملاء الفاشلين وغير الجيدين والعاجزين عن الحصول على تمويل من البنوك الأخرى لعدم ملاءمتهم وصلاحية حيثيات طلباتهم حول

---

(١) لمزيد من التفاصيل ، انظر ، حسن يوسف داود ، مرجع سابق ، ص١١٦ـ ١١٨.

(٢) د/ محمد عمر شابرا ، (نحو نظام نقدى عادل) ، المعهد العالمى للفكر الإسلامى ، هرندن، فرجينيا ، الولايات المتحدة الإمريكية ، الطبعة العربية الأولى ١٤٠٨هـ ، ص٢٣٣ .

البنك الإسلامي ، وكثيرا ما يكون هؤلاء العملاء على أتم استعداد لتقديم ضمانات عينية أو عقارية تلقى على كاهل البنك الإسلامي وإدارته أعباء جسيمة في فشلها عند عدم القدرة على الوفاء .

٥ ـ إذا كانت السلعة المحولة بأسلوب المرابحة استهلاكية فإن فرص هامش ربح مرتفع سيحول عبء التمويل على المستهلك مما يصبح منافيا لمقاصد الشريعة الإسلامية . ويصبح البنك متهما بإشعال لهيب الغلاء للمواطنين ، وإذا كانت السلعة انتاجية.. وأن كان ذلك مقبولا نسبيا عن السلع الاستهلاكية ، إلا أن ارتفاع هامش الربح عن معدل الفائدة بكثير قد يدفع المتربصين بفكر البنوك الإسلامية للهجوم على سياستها وأنها تسهم في زيادة التكلفة في قطاعات الانتاج المختلفة .

وهكذا يتضح أن نظام المرابحة غير مجد عمليا وغير مربح ويحمل في طياته مخاطر جسيمة تهدد حياة البنك الإسلامي واستمرار نشاطه(١).

ويحتج بعض المنظرين للمصارف الإسلامية وبعض القائمين عليها بضرورة اللجوء إلى البيع الآجل بأسلوب بيع المرابحة للآمر بالشراء لوجود المصارف الإسلامية في مجتمعات لا تطبق تعاليم الشريعة الإسلامية تطبيقا كاملا مع انتشار فساد النمم ، ولكن ذلك مردود عليه ، وفيما يلي أحد الردود : (أما الاعتذار عن التطبيق الإسلامي بانحدار القيم والأخلاق ، فإن الشريعة الإسلامية احتاطت لهذا فوضعت حدودا وضوابطا تجعل الشريعة ممكنة التطبيق مع فساد العصر . وعلى سبيل المثال فإن المرابحة التي استعملت بهذه الحجة وأزاحت المشاركة ، قد أصابت البنوك الإسلامية بكارثة الديون المعدومة مما يتضاءل معه احتمال الخسارة الموجودة في المشاركة ولاتمنع المشاركة من أخذ الضمان والتدقيق في الصفقة وأخذ الاحتياطيات الملائمة . فالبضاعة التي أعطت للعميل نظير صكوك دين تتحول إلى ديون مشكوك فيها ، تصونها المشاركة بوضع البضاعة في مخزن المصرف الإسلامي ـ على سبيل المثال ـ ولاتخرج إلا عند بيعها واستلام المصرف حقه .

وقد كان في مجتمع رسول الله صلى الله عليه وعلى آله وسلم كل أصناف الناس من منافقين وعصاة ، ولم تتوقف الشريعة من يومها حتى غزت جحافل الصليبيين بأحقادها ديار المسلمين)(٢).

ومما سبق نجد أن الواجب يقتضي أن تبني المصارف الإسلامية استراتيجيتها على تقليص عمليات المرابحة لأقصى درجة ممكنة ويفضل التخلص منها نهائيا والاتجاه نحو المشاركة البديل الصحيح والأساسي للاستثمارات بالمصارف الإسلامية التي بذلك تكون قد بدأت في وضع قدمها على بداية

---

(١) د/ أحمد عبد العزيز النجار ، (أسس وكيفية تقييم أداء البنوك الإسلامية) ، مطبوعات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، مؤرخ في ١٩٩٠/٢/٧ ، ص٧،٨ .

(٢) يوسف كمال محمد ، فقه الاقتصاد النقدي ، مرجع سابق ، ص١٩٤ ، ١٩٥ .

الطريق الصحيح. ويؤيد ذلك ما سبق ذكره من آراء لمجلس الفكر الإسلامى الباكستانى وبعض علماء الاقتصاد الإسلامى وأيضا ماذكره المستشار الشرعى للمصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية بمصر حيث ذكر ضمن الرد على سؤال بخصوص الأساليب الشرعية التى يمكن اتباعها مع المتخلفين عن سداد أقساط المرابحة ما يلى : (إلحاقا لمناقشتنا السابقة فإنه يستحسن تبنى سياسة من شأنها تقليل حجم التعامل بطريق المرابحة تمهيدا للتخلص منها بصفة نهائية فى الوقت المناسب)(١).

٢ - إنشاء إدارة للبحوث والتخطيط ودراسات الجدوى :

أهمية الادارة :

لابد للمصارف الإسلامية من مسايرة العصر وتطوير أنظمتها وأدواتها باستمرار ولكن فى إطار الشريعة الإسلامية ، وذلك يتطلب القيام ببحوث ودراسات قائمة على أسس علمية سليمة وباستخدام أحدث الإمكانات المتاحة ، حيث إن ذلك من أهم أسباب التقدم والتنمية فى الدول المتقدمة وبالتالى فى البنوك المتقدمة وإهمال ذلك يعد من أهم أسباب التخلف فى الدول المتخلفة وبالتالى فى البنوك المتخلفة .

وفى الوقت الذى تنفق فيه الدول الكبرى ما بين ٢٪ ، ٤٪ من إجمالى ناتجها القومى على عمليات البحث العلمى من أجل التنمية فإننا نجد إنفاق الدول الإسلامية (فى زمرة الدول النامية) لايتعدى ٣,٠٪ ، وعلى ضخامة الدخول القومية وضآلتها فى الدول النامية وعلى ذلك فإن مجموع إنفاق الدول النامية لايمثل أكثر من ٦, ١٪ من مجموع إنفاق دول العالم على عمليات البحث العلمى وتوظيفه فى تطوير التقنية(٢).

وتبلغ نفقات البحث والتطوير بالنسبة للناتج القومى فى دول الشمال المتقدمة ٢,٢٣٪ وفى دول الجنوب المتخلفة ٤٥, ٠٪ أما فى دول العالم الإسلامى فتبلغ النسبة ١, ٠(٣).

وأيضا نظراً لحداثة تجربة المصارف الإسلامية بالمقارنة بالبنوك الربوية ، وفى ظل وجود منافسة قوية بينهما ، مع إعلان الحرب من العلمانيين وأعداء الإسلام وتشكيكهم فى إمكانية نجاح المصارف الإسلامية إذا تمسكت بالبعد عن نظام الفائدة والضمان إلى المشاركة والمخاطرة وحاولت احداث تنمية حقيقية ..... إلخ ، كل ذلك يؤكد ضرورة وجود إدارة تعمل بكفاءة عالية فى كل مصرف إسلامى

---

(١) (دليل الفتاوى الشرعية فى الاعمال المصرفية) ، مرجع سابق ، ص١٢٩ .

(٢) د/ زغلول راغب النجار ، (قضية التخلف العلمى والتقنى فى العالم الإسلامى المعاصر)، كتاب الأمة رقم ٢٠ ، قطر ، ١٩٨٨ ، ص١٣٧ .

(٣) مجلة الاعتصام ، القاهرة ، (احصائيات خطيرة - العلم والتكنولوجيا فى العالم الاسلامى)، العدد ١١ ، السنة ٥١ ، عام ١٩٩٠ ، ص٣١ .

فى مجالات البحوث والتخطيط ودراسات الجدوى ، لكى يسير المصرف بخطوات مطمئنة واعية ومدروسة نحو تحقيق أهدافه .

أهم أعمال الإدارة :

١- القيام بإعداد الدراسات الفقهية التى تطلب منها وأيضاً اللازمة للنظم والمقترحات الجديدة لجذب الودائع والاستثمار بالمصرف .

٢- القيام بالدراسات الاقتصادية لمناخ الاستثمار بالداخل والخارج للتعرف على ما يناسب الأوضاع الاقتصادية من أساليب استثمار وتقديم اقتراحات بها لإدارة المصرف

٣- القيام بعمل دراسات علمية ميدانية تسويقية لوضع الخطط اللازمة لإنجاح التسويق المصرفى بالمصرف وأيضاً تقديم المساعدة والخطط والمقترحات التسويقية لمشروعات المصرف والمتعاملين معه .

٤- القيام بدراسات الجدوى للمشروعات الاستثمارية المقترحة لعرضها على المتعاملين مع المصرف سواء مدخرين أو مستثمرين ، وأيضا المشروعات الجارى دراستها والتى تحت التنفيذ سواء تقدم بها المصرف أو أحد المتعاملين معه .

٥- عمل الدراسات اللازمة للمشروعات المتعثرة المملوكة للمصرف أو أحد عملائه أو المشروعات المشتركة بهدف تقديم المقترحات اللازمة لإنجاح هذه المشروعات أو تقديم الحلول العملية لأفضل أسلوب يتبع فى تصفيتها .

٦- المشاركة مع إدارة الاستثمار فى بحث الأوضاع الخاصة ببعض العملاء أو توقفهم عن السداد بهدف الأخذ بأيديهم نحو النجاح والتنمية وحفاظا على حقوق المصرف .

٧- القيام بدراسة أوضاع المراسلين والمصارف التى يتعاون معها المصرف وذلك بصفة مستمرة وتنبيه إدارة المصرف عند ظهور أى اهتزاز بالثقة فى مراسل معين وكذلك تقديم تقرير واف على أى بنك قبل اعتماده كمراسل أو الدخول معه فى استثمارات مشتركة أو تكليفه بالإنابة عنه فى تنفيذ استثمارات معينة .

٨- بحث ودراسة مقترحات العاملين بالمصرف والمتعاملين معه .

٩- دراسة وبحث أى أسلوب أو نموذج جديد للعمل أو الاستثمار أو جذب الودائع يظهر فى المجال المصرفى وتقديم تقرير واف عنه لإدارة المصرف بمدى امكانية تطبيقه والتطويرات المطلوب إدخالها عليه .. إلخ أو بيان عدم مناسبته للتطبيق فى المصرف بالأدلة العلمية .

١٠- وضع الخطط المستقبلية للمصرف بصفة عامة سواء التخطيط للتنظيم الداخلى للمصرف وإدارته والخطط التدريبية ، أو خطط الاستثمار ، أو خطط التوسع المستقبلى ...إلخ .

١١- الاشتراك فى عمل الموازنة التخطيطية للمصرف .

١٢- الاشتراك فى تقويم إداء الإدارات والفروع .

١٣- تقديم الاستشارات الاقتصادية والفنية لإدارات المصرف وللجمهور .

مقومات نجاح الإدارة :

١- أن يعطى لهذه الإدارة أهمية خاصة وتكون تابعة مباشرة للرئيس التنفيذى بالمصرف.

٢- أن يتم توفير العنصر البشرى الكفء ذو الخبرة للعمل بها والذى يحمل أعلى المؤهلات العلمية المناسبة مع الخبرة والكفاءة ويشمل كافة التخصصات الشرعية والاقتصادية والقانونية والمصرفية والإدارية ... إلخ .

٣- وجود مكتبة يديرها أمين مكتبة متخصص ، يوجد بها ما تحتاجه الإدارة والباحثون من كتب السلف الصالح والمراجع والمؤلفات الحديثة العربية والأجنبية والرسائل العلمية والبحوث والمؤتمرات والنشرات ...إلخ .

٤- وجود المعدات اللازمة مثل : الكمبيوتر ، الفاكسميلى ، آلة تصوير مستندات ، ميكروفيلم... إلخ .

٥- وجود قسم لصناعة المعلومات حيث أصبح الحصول على المعلومات وحفظها وصناعتها من الأمور الهامة والخطيرة لدرجة قياس تقدم الأمم بمقدار تقدمها فى صناعة المعلومات(١).

٦- وجود قنوات اتصال بين الإدارة ومختلف إدارات وفروع المصرف لتبادل المعلومات والآراء.

٧- إتاحة الفرصة للإدارة لعقد الندوات والمؤتمرات والمسابقات البحثية فى المجالات التى تهم المصرف الإسلامى والاشتراك فيها خارج المصرف .

٨- تشجع الدارسين والدراسات فى مجال المصارف الإسلامية والاستفادة بالرسائل العلمية فى هذا المجال .

٩ ـ إتاحة إمكانية الإدارة بالاستعانة بالخبرات العلمية والمصرفية من خارج المصرف كلما اقتضت الضرورة ذلك .

١٠ ـ إلا يقتصر عمل الإدارة على النواحى النظرية فقط بل يجب أن يتناول الجانب التطبيقى أيضا مما يتطلب الاهتمام بالدراسة الميدانية .

---

(١) لمزيد من المعلومات ، انظر ، عارف عطارى ، (ثورة المعلومات ـ البعد العلمى والبعد الأمنى) ، مجلة الأمة ، قطر ، العدد ٢٨ ، ١٩٨٣ ، ص٤٨ ـ ٥٠ .

٣ ـ تناسب المدخلات مع المخرجات :

إن الفارق الهام بين المصرفية الإسلامية والمصرفية التجارية هو أنها ترتب مدخلاتها (مواردها) على أساس مخرجاتها (استخداماتها) . فمن المفروض أنه لايقبل أصلا ودائع استثمارية لها حق السحب المباشر دون تقيد بالزمن اللازم لاستثمارها ، وإلا أصبحت ودائع جارية وعرضت المصرف لخطر السحب الشديد نتيجة إشاعة أو أزمة كما يحدث فى البنوك التجارية . ولهذا يجب ألا يتوسع المصرف الإسلامى فى قبول الودائع القصيرة الأجل الا بعد التأكد من استخداماتها ، وتحديد هذه المنافذ هام لتحقيق السيولة ، فلا يصلح لها إلا عقود المضاربة أو المعاوضة أو تمويل النفقات المتغيرة السنوية فى ميزانية الشركات[1] ويجب على المصرف أن يعد مشروعات استثمارية قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل وطويلة الأجل ثم يعلن عنها لجمهور المتعاملين معه محددا المدة المناسبة لكل وديعة يرغب صاحبها فى استثمارها فى مشروع معين بذاته . كما يمكن عمل سلة لمشروعات متنوعة قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل لتوزيع المخاطر ويعلن أيضا عن المدد المطلوبة لكل منها وبحيث لايسمح نهائيا بالسحب من الوديعة إلا بعد انتهاء مدتها ، ويمكن للمصرف تقديم قرض حسن بضمان الوديعة إذا واجهت صاحبها ظروف اضطرارية طارئة واقتنع المصرف بها ويوجد لديه إمكانية تقديم قرض حسن له لمساعدته فى ظروفه ، أو يساعده فى إحلال أحد غيره مكانه بالإعلان عن فرص التقدم للحلول مكان بعض المودعين وشروط ذلك بعد أخذ رأى الرقابة الشرعية. ويجب أن يضع المصرف فى اعتباره المخاطر المحتملة للاستثمار واحتمال توقف بعض المدنيين أو تعثرهم فى السداد أو حدوث خسائر مثلاً ، أو الاضطرار لمرور بعض الوقت لتصفية مشروع معين ... الخ وذلك عند طرح المدد المطلوبة لمدخلات المشروع للاطمئنان إلى تناسبها مع مخرجاته .

كما يجب على المصرف مراعاة المشروعات المناسبة لكل منطقة جغرافية تبعا لنشاط أهل المنطقة وظروفهم الاجتماعية وامكانياتهم لتقديم مدخرات ومحاولة التوفيق تبعا لذلك بين مدخراتهم ومدد المشروعات المطلوبة أى بين المدخلات والمخرجات .

كما يجب على المصرف استثمار جزء من الاموال فى استثمارات يمكن بسهولة تسييلها عند الضرورة مثل شراء أسهم فى شركات ومصانع ووضعها فى محفظة للأوراق المالية ليس بهدف المضاربة على ارتفاع سعرها ولكن بهدف المشاركة فى مشروعات استثمارية ناجحة متوافقة مع الشريعة الإسلامية وفى نفس الوقت يمكن بيع الأسهم بسهولة وتحويلها إلى سيولة نقدية كما يمكن التعاون بين المصارف الإسلامية فى ذلك وحتى يمكن استخدام جزء من الموارد قصيرة الأجل فى مشروعات تنموية طويلة الأجل .

---

(١) انظر ، يوسف كمال محمد ، (فقة الاقتصاد النقدى) ، مرجع سابق ، ص٢٠٩ ، ٢١٠.

٤ ـ التركيز على قطاعات الصناعات الصغيرة والحرفيين والمهنيين :

إن هذه القطاعات منتجة وتحتاج إلى الدعم قصير الأجل ، وسبق أن بينا نجاح تمويل الصناعات الصغيرة والحرفيين فى بعض تجارب المصارف الإسلامية مثل : بنوك الادخار، بنك فيصل الإسلامى السودانى ، ويضاف إلى هؤلاء أعضاء النقابات مثل الأطباء البشريين وأطباء الأسنان والمهندسين والتطبيقيين والزراعيين وغيرهم وكثير من هذه النقابات لديها أموال ولكنها لاتستطيع تمويل كل احتياجات أعضائها بالكامل ولذا يجب أن تركز المصارف الإسلامية فى التعاون معها على مد أعضائها بالأدوات والآلات والخامات التي يحتاجونها فى المهن الخاصة بهم وليس فى بيع سلع استهلاكية ومعمرة ترفيهية مما يشكل عبئاً على دخول الأعضاء عكس تمويلهم بالسلع والأدوات والمعدات والخامات الإنتاجية حيث يمكن سداد الالتزامات المستحقة عليهم من ناتج عملهم . ويقترح كمثال لهذا التعاون ما يلى :

– يتفق المصرف طرفاً أول مع النقابة طرفاً ثانى (ولتكن مثلا نقابة أطباء الأسنان) على المشاركة فى شراء وبيع أجهزة عيادات طب الأسنان وذلك بمساهمة كل طرف بمبلغ محدد فى المشاركة .

– يفتح حساب للمشاركة بالمصرف يوضح به مبلغ المشاركة وكل الإيداعات والتحصيل الذى يخصها ويسحب منه أيضاً ثمن البضاعة والمصروفات ... إلخ.

– تأخذ النقابة نسبة محددة متفق عليها من الربح نظير قيامها بالأمور الإدارية التى تخص الأعضاء المتعاملين والذين يمولون بما يحتاجونه من أجهزة وأثاث عيادات.

ـ يأخذ المصرف قيمة مصروفات وعمولات الخدمات المصرفية الخاصة بموضوع المشاركة .

ـ يتم عمل مناقصة بين الشركات المنتجة والموردين للأجهزة وذلك للحصول على أفضل العروض والأسعار وخاصة أنه سيتم شراء كميات كبيرة .

ـ يتم تمويل الأعضاء بأحد الأساليب التالية :

أ– البيع بالتقسيط .

ب– الإيجار لمدة محددة .

جـ– الإيجار التمليكى .

وللعضو حرية الاختيار .

– يفتح حساب فرعي لكل نوع من أنواع التمويل .

ـ يتفق مع الشركات المنتجة أو الوكيلة على عمل الصيانة الدورية للأجهزة والمعدات فى مكان تواجدها .

ـ يتم عمل مركز مالى كل فترة دورية ٦شهور مثلا ويتم أضافة ربح كل أسلوب لعملية المشاركة .

ـ يتم الحساب الختامى فى نهاية المشاركة .

ثانياً : نماذج مقترحة

١ ـ المشاركة فى صفقة معينة :

يتفق مع تاجر معين يريد شراء سلعة أو سلع غير محرمة وتتفق مع طبيعة نشاطه التجارى ، أن يتم الشراء مشاركة بينه وبين المصرف حسب الشروط التى يتم الاتفاق عليها بينهما ، وذلك بعد قيام المصرف بدراسة وموضوع المشاركة من جميع جوانبه مثل عمل الاستعلام اللازم عن العميل ، ودراسة جدوى المشاركة...إلخ .

وكمثال لذلك يكون العقد متضمنا ما يلى :ـ

ـ اتفاق الطرفان الأول المصرف والثانى التاجر على المشاركة فى صفقة معينة هى شراء سلعة ثم اعادة بيعها .

ـ يحدد المبلغ المشارك به كل طرف فى التمويل .

ـ يتفق على فتح حساب للمشاركة بالمصرف يوضع به أموال المشاركة ويتم السحب والإيداع وتحصيل الشيكات والكمبيالات ولكل ما يخص المشاركة بصفة عامة عن طريق الحساب .

ـ يقوم الطرف الثانى (التاجر) بشراء السلعة موضوع المشاركة (بعد موافقة المصرف على الثمن بناء على دراسة السوق والعروض المقدمة من الموردين) بصفته خبيرا بها وبجودتها .

ـ يتم وضع السلعة موضوع المشاركة فى مخزن تابع للمصرف وتحت إشرافه .

ـ يقوم الطرف الثانى (التاجر) بالتسويق وبيع السلعة لتجار التجزئة والمشترين بصفته خبيرا فى ذلك نظير نسبة معينة قدرها ١٠٪ (مثلا) من إجمالى الربح .

ـ يتقاضى المصرف عمولات ومصروفات الخدمات المصرفية التى قام بها لحساب المشاركة ، وتعتبر من المصروفات التى تخصم من إجمالى الربح قبل التوزيع .

ـ يتم عمل مركز مالى شهرى عن المشاركة .

ـ يحق للمصرف طلب تصفية المشاركة إذا وجد أن المصلحة تقتضى ذلك مثل هبوط سعر السلعة أو أهمال وتقصير الشريك الآخر .

ـ يتم الاتفاق على قيمة إيجارية شهرية لتخزين السلعة بمخازن المصرف ، وتعتبر من المصروفات العمومية الخاصة بالمشاركة .

ـ يتم اقتسام صافى الربح بين الطرفين حسب نسبة كل منهما فى رأس المال وذلك بعد خصم المصروفات ونصيب الإدارة .

٢ ـ البيع عن طريق الوكالة :

ـ يقوم المصرف بعد دراسة جيدة للسوق باختيار سلعة هامة يحتاجها المجتمع وبعد دراسة جدوى خاصة بها .

ـ يعلن المصرف عن مناقصة لتوريد السلعة بين كبار المنتجين والموردين للحصول عليها بأقل أسعار ممكنة مع تحديد مواصفات الجودة ، ويمكن للمصرف الاستعانة بالمتخصصين ودفع الأجر المناسب لهم .

ـ يضع المصرف السلعة فى مخازنه التابعة لمركزه الرئيسى وللفروع .

ـ يعلن المصرف عن وجود السلعة بمخازنه للبيع عن طريق الوكلاء .

ـ يقوم المصرف بالاتصال بالتجار الذين تتعلق السلعة بنشاطهم وتفويضهم بيعها بالوكالة عن المصرف تفويضا غير قابل للإلغاء بسعر محدد (متضمنا هامش الربح الذى يقدره المصرف) فى فترة محددة ويكون مازاد عن ذلك من حق الوكيل بالبيع كعمولة أو أجرة ، أو تحديد حد أدنى للسعر لايقل عنه ويأخذ الوكيل عمولة نسبة معينة من ثمن البيع .

ـ ومن مزايا الاستثمار قصير الأجل بأسلوب البيع عن طريق الوكالة المذكور ما يلى :

١ ـ الحصول على أفضل الأسعار وأجود السلع لشراء كميات كبيرة لبيعها عن طريق كل فروع المصرف .

٢ ـ سرعة دوران الأموال .

٣ ـ الاستفادة بفترات السماح فى السداد التى يمكن الاتفاق عليها مع المنتج أو المورد كما هو متبع عند البيع لكبار التجار ، مع وجود ضمان أقوى وبيع بكميات أكبر عند البيع للمصرف .

٤ ـ وجود السلعة فى مخازن المصرف يجعله فى مأمن أكثر من التعامل بالمرابحة وتوقف بعض العملاء عن السداد .

٥ ـ اكتساب المصرف لمزيد من الخبرات .

٦ ـ كسر احتكار بعض التجار لبعض السلع الهامة والضرورية للمجتمع .

ـ ولقد أفتى المستشار الشرعى للمصرف الإسلامى الدولى للاستثمار والتنمية بمصر بما يلى : [يمكن بدلا من شراء البضاعة وبيعها مرابحة بثمن مؤجل مما قد يترتب عليه ماذكرتم من مخاطر ، أن تبقى البضاعة مملوكة للمصرف وفى مخازنه وأن يمنح المتعامل تفويضا غير قابل للإلغاء مدة معينة بالبيع بسعر

محدد يتضمن هامش الربح المناسب الذى يقدره المصرف فى ضوء ظروف السوق ، على أن يكون ما زاد عن هذا العرض حق الوكيل بالبيع كعمولة أو أجر ، والوكالة بالأجر مقررة شرعا ، وكون الأجر نسبة معينة من ثمن البيع ، أو الربح ، أو مازاد على الثمن الذى يحددة للوكل مما أكده طائفة من فقهاء الصحابة والتابعين كما جاء فى (فتح البارى) ، و(عمدة القارئ) شرحى صحيح البخارى ، وغير ذلك من كتب الفقه المقارن ، ولهذه الطريقة ميزات كثيرة منها :

أ- أنها ليست تمويلا ، إذ الشراء يتم للمصرف ، وتباع البضاعة لحسابه بواسطة الوكيل ، مما يمكن معه تلافى القيود التى يفرضها البنك المركزى كالضمانات على منح الائتمان ، والتحديد الوارد على مقدار ما يمنح للمتعامل الواحد .

ب- أن هذه الطريقة تضمن حقوق للمصرف ، إذ إن الإفراج عن البضاعة لايكون إلا بعد دفع ثمنها ، أو التأكد من ملاءمة العميل وأمانته .

جـ- إذا تمت التوعية والشرح المناسب لهذه الطريقة فنجد أن كثير من العملاء يفضلونها ، إذ إنها تحقق له هامش الربح المطلوب وتعفيه من مخاطر السوق ، وإذا قيل بأن هذا تقسيم يضر بمصالح البنك لأنه ينقل إليه هذه المخاطر وقلنا إن هذا بعينه موجود فى المضاربة .

وعلى كل حال فيمكن البدء باستخدام هذه الطريقة كبديل للمرابحة فى بعض الحالات ، وبالنسبة لبعض العملاء ، كما أنه يمكن أن تؤخذ ضمانات من المفوض بالبيع فى هذه الحالة لما قد يتخذ فى ذمته من مبالغ قد يغتصبها .

وإليك ماجاء فى البخارى مما يشرح هذا الطريقة ، جاء فى فتح البارى شرح صحيح البخارى (٥ : ٣٥٧) : قال ابن عباس : لابأس أن يقول : بع هذا الثوب فما زاد عن كذا وكذا ، فهو لك ، وقال ابن سيرين : إذا قال بعه بكذا فما كان من ربح فهو لك ، أو بينى وبينك ، فلا بأس به . وقال النبى صلى الله عليه وسلم : (المسلمون عند شروطهم) .

وجاء فى الشرح : وحمل بعضهم إجازة ابن عباس على أنه أجر يجرى مجرى القارض ، وبذلك أجاب أحمد واسحاق ... وما قاله ابن سيرين أشبه بصورة للقارض من السمسار[1].

ـ وأيضا يمكن للمصرف القيام ببيع البضائع المملوكة لعملائه بناء على تكليفهم له بذلك سواء كانت فى مخازنه أو فى مخازن جهات أخرى ، ويتولى المصرف تنظيم عمليات البيع والاعلان عنها وعقد جلسات للمزايدات وإعداد شروطها إذا اقتضى الأمر ، ويحصل المصرف نظير قيامه بهذه الأعمال على مقابل يتفق عليه مع العميل نظير قيامه بذلك بصفته وكيلا عن عملائه أصحاب البضائع ووسيطا فى إتمام عملية البيع ، على أن يحصل أيضا بالإضافة إلى العمولة(الاجر) على المصروفات التى انفقها[2].

---

(١) د/ حسين حامد حسان ، دليل الفتاوى الشرعية فى الاعمال المصرفية ، مرجع سابق ، ص١٢٩، ١٣٠ .

(٢) انظر ، فتاوى هيئة الرقابة الشرعية ، بنك فيصل الإسلامى ، مطبوعات البنك ، الفتوى رقم ٤٨، ص٦٦ .

٣ ـ المشاركة فى رأس المال العامل :

بعض المنشآت قد تحتاج إلى سيولة لسداد التزامات طارئة أو شراء خامات أو عمل صيانة وتجديد لمعدات أو دفع رسوم جمركية أو دفع أجور ..... الخ ، وقد لايوجد سيولة كافية لسداد هذه الالتزامات مما يلزم معه تدبير سيولة بسرعة وتدعيم رأس المال العامل ، وبدلاً من اللجوء إلى الأقتراض من البنوك الربوية بفائدة والسحب من الحساب الجارى المدين (فى الحدود المصرح بها) فإنه يمكن الاتفاق مع المصرف الإسلامى على المشاركة فى تمويل رأس المال العامل بنظام النمر ، على أن يتم الاتفاق على حد تمويل المصرف الذى يفتح للمنشأة حساباً بذلك يمكنها من خلاله السحب فى حدود مبلغ التمويل المتفق عليه ، والإيداع فى الحساب وفى نهاية المدة يحسب بنظام النمر المبالغ التى اشترك بها المصرف ومنها المبالغ التى دفعها المصرف فى خطابات الضمان ومدة كل مبلغ ومقدار الربح المستحق حسب مقدار هذه المبالغ ومدتها وحسب نسبة رأس المال فى الأرباح المتفق عليها قبل الاتفاق على الدخول فى المشاركة فى رأس المال العامل بين المصرف والمنشأة .

ويتم حساب الربح المستحق للمصرف كما يلى :

١- نصيب رأس المال فى الربح = الربح × النسبة المتفق عليها

٢- ربح الجنيه المصرى (مثلا) فى اليوم = ربح رأس المال ÷ (رأس المال × عدد أيام السنة)

٣- أرباح المصرف :

أ- مبلغ .... × عدد الأيام × ربح الجنيه فى اليوم = ...

ب- مبلغ ....× عدد الأيام × ربح الجنيه فى اليوم = ...

جـ- مبلغ .....× عدد الأيام × ربح الجنيه فى اليوم = ...

إجمالى ربح المصرف = مجموع أرباح ا + ب + ج = ...

ـ وإذا حدثت خسارة يتحمل المصرف نصيبه فيها بحساب مقدار مساهمته فى رأس المال بنفس الطريقة السابقة ، مع مراعاة أن ذلك يتم بعد خصم (نسبة الادارة من الربح (المتفق عليها) المستحقة للشريك المكلف بالإدارة وأيضاً كافة ما يستحق للمصرف نظير الخدمات المصرفية من تحصيل شيكات وكمبيالات وخلافه) من إجمالى الربح .

ويجب أن يتضمن العقد حق المصرف فى متابعة نشاط المنشأة باستمرار وإلزامها بتقديم مركز مالى كل فترة معينة ، وإلزامها بتحمل أى خسارة نتيجة إهمالها أو تعديها أو تقصيرها فى الإدارة، كما يحق للمنشأة طلب كشف بحركة الحساب فى أى وقت نشاء أو كل فترة دورية محددة من المصرف .

ولقد تم تنفيذ فكرة المشاركة فى رأس المال العامل عام ١٩٧٩ بين بنك فيصل الإسلامى المصرى والشركة المصرية لتطوير صناعة البناء (ليفت سلاب) وذلك بنجاح كبير[١] ولكن للأسف الشديد لم يتم تعميمه والاستفادة بالفكرة بالمصارف الإسلامية بعد ذلك على نطاق واسع على الرغم من أهميتها .

---

(١) لمزيد من التفاصيل وللاطلاع على العقد ، انظر ، يوسف كمال محمد ، (فقه الاقتصاد النقدى) ، مرجع سابق ، ص٢٢٧ : ٢٣٢ .

النتائج

أولا : أهمية الاستثمار قصير الأجل :

وذلك بسبب ما يلى :

أ- ضرورة تطبيق قاعدة توافق الآجال فى الودائع القصيرة حيث إن معظم الودائع بالمصارف الإسلامية قصيرة الأجل .

ب - قد تضطر بعض المصارف الإسلامية لاستثمار بعض الودائع طويلة الأجل فى استثماراً قصير الأجل تحسبا للسحب المفاجئ .

جـ- أن الاستثمار قصير الأجل هو أنسب استثمار للودائع تحت الطلب .

د- إيجاد بديل لنظام Over Night .

ثانيا : أهم مشاكل الاستثمار قصير الاجل :

أ ـ صعوبة سرعة واستثمار ودوران الأموال فى الاستثمار قصير الأجل وذلك بسبب تركيزها على صيغة المرابحة فى الاستثمارات الداخلية والخارجية وما نتج عن ذلك من توقف بعض العملاء عن السداد أو تعثرهم وضياع جزء من الأموال أو تعطيله فى الاستثمار الخارجى .

ب ـ صعوبة مساهمة الاستثمار قصير الأجل فى المشروعات التنموية طويلة الأجل بحكم طبيعة الودائع قصيرة الأجل وقابليتها للسحب والحصول على أرباح بعد فترة قصيرة تكون فيها المشروعات الاستثمارية مازالت فى دور التكوين .

ثالثا : عرض وتقويم الاستثمار قصير الأجل فى بعض المصارف الإسلامية:

وتبين نجاح بعضها مثل بنوك الادخار المصرية ، وتجربة الحرفيين فى بنك فيصل الإسلامى السودانى ووجود مشاكل فى البعض الآخر .

رابعا : حلول ونماذج مقترحة :

- وانتهى البحث إلى تقديم استراتيجية مقترحة قائمة على الأسس التالية :

أ - التحول من المرابحة إلى المشاركة .

ب- انشاء إدارة للبحوث والتخطيط ودراسات الجدوى .

جـ- تناسب المدخلات والمخرجات .

د- التركيز على قطاعات الصناعات الصغيرة والحرفين والمهنيين .

- كما تم تقديم النماذج التالية :

أ- المشاركة فى صفقة معينة .

ب- البيع عن طريق الوكالة .

جـ- المشاركة فى رأس المال العامل .