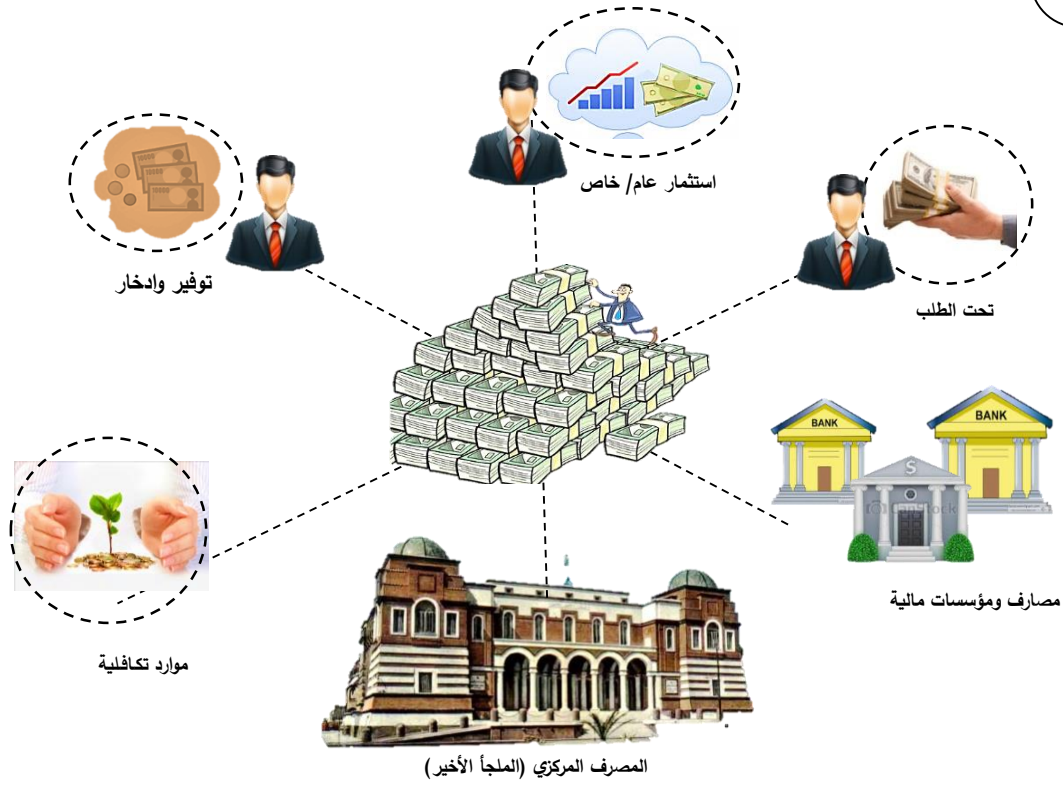




المصادر الخارجية لأموال المصرف الإسلامي

طبيعة المصادر الخارجية - تصنيف الحسابات المصرفية (تعريفها- تكييفها الشرعي- أهميتها)

المصادر الخارجية لأموال المصرف الإسلامي

انتهى بنا الحديث في المحاضرة الماضية عند شرح ماهية وطبيعة (المصادر الداخلية) لأموال المصرف، وقد كنا نناقش التساؤل: (من أين تحصل إدارة المصرف الإسلامي على الأموال؟ وأين تقوم بتوظيفها؟)، وعرفنا أن إدارة المصرف تحصل على الأموال من طريقين رئيسيين هما: إما من داخل المصرف، وهذه المصادر تعرف بـ (الموارد الذاتية أو الداخلية)، وإما من خارج المصرف وتعرف بـ (الموارد أو المصادر الخارجية)، وهو ما سندرسه في هذه المحاضرة.

ثانياً: المصادر الخارجية

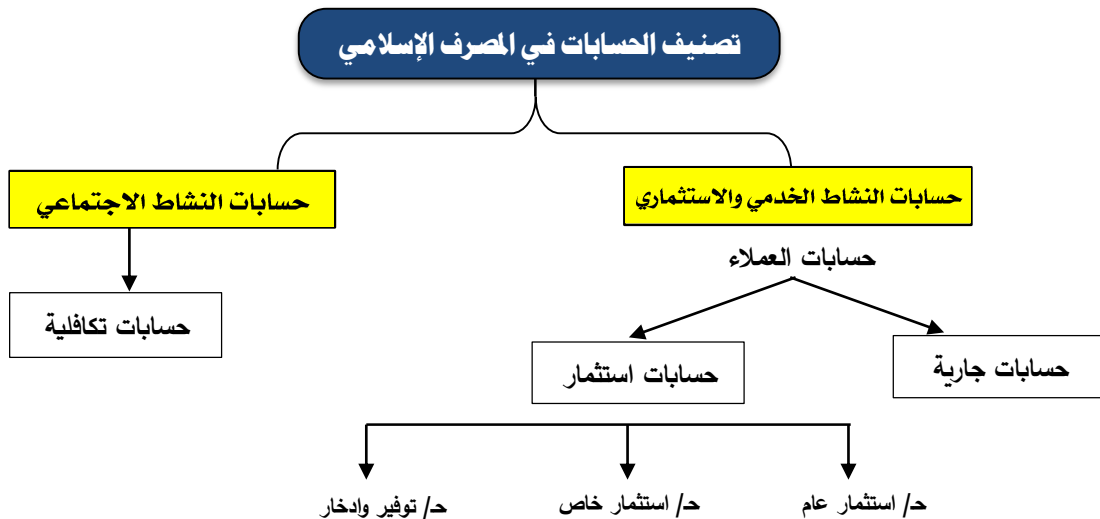
ويقصد بها: مصادر الأموال من خارج المصرف، وهي تمثل الجزء الأكبر (حوالي 90%) من مصادر أموال المصرف الإسلامي، وتتمثل في عدة موارد، أهمها ما يلي:

- (أ) الحسابات المصرفية الخدمية (الجارية) والاستثمارية (ب) تمويل من مصارف أخرى
(ج) تمويل من المصرف المركزي (د) حسابات الموارد التكافلية للأغراض الاجتماعية

- الحسابات المصرفية

وهي حسابات عملاء المصرف التي تتدفق منها الأموال التي تحرك النشاط الخدمي والاستثماري للمصرف، وتعتبر أكبر مصادر أموال المصرف، ولو قابلنا الحسابات المصرفية بالمصرف الإسلامي بنظيرها من الحسابات بالمصرف التجاري التقليدي، نجد أن: (الحسابات الجارية تحت الطلب) بالمصرف الإسلامي تقابلها (الحسابات الجارية) أيضاً بالمصرف التقليدي، و (الحسابات الثابتة أو الودائع الزمنية) بالإسلامي وهي (حسابات الاستثمار العام والخاص وحسابات التوفير والادخار) وتقابلها الحسابات الثابتة (الودائع الزمنية) بالتقليدي والتي تصنف إلى (ودائع لأجل وبإخطار وحسابات التوفير والادخار وكلها بفوائد)..

بينما ينفرد المصرف الإسلامي بوجود نوع ثالث من الحسابات وهي (الموارد التكافلية)، التي لا يوجد ما يقابلها في المصرف التقليدي، لأنها موارد موجهة لأغراض اجتماعية، وهي خاصية تميز بها المصرف الإسلامي.



وتجدر الإشارة أيضاً إلى اختلاف تركيبة هيكل الودائع في المصرف الإسلامي عما هو موجود في المصرف التجاري التقليدي، ففي حين تشكل (الحسابات الجارية) الجانب الأكبر في موارد المصرف التجاري الخارجية (75%)، تنخفض أهميتها بالنسبة للمصرف الإسلامي (20%)، وتتصدر (حسابات الاستثمار) المرتبة الأهم بين موارد المصرف الإسلامي الخارجية، إذ تشكل أكثر من (75%) من إجمالي أموال الحسابات، ولأنها ودائع زمنية مستقرة فهي تلاءم طبيعة أنشطة المصرف الإسلامي الاستثمارية، وفيما يلي مزيد من التوضيح والتفصيل:

1 حسابات تحت الطلب :

تعريفها هي الحسابات التي تودع فيها الأموال بهدف (حفظها وإدارتها) وتكون قابلة للسحب عند الطلب، لأن المودعون لهذه الحسابات لا يقصدون استثمارها لتحقيق عائد عليها، إنما دافعهم هو تسهيل تعاملاتهم بأرصدتهم النقدية الحاضرة والانتفاع بخدمات المصرف. لذلك فهي تصنف كـ (حسابات خدمية) وليست استثمارية. وهي تختلف عن الودائع تحت الطلب بالمصارف التقليدية في طبيعتها أو في أنها (لا تستحق عائد).

تكليفها الشرعي نعلم جميعاً أن المصارف لا تحتفظ بالأموال معطلة في خزائنها، بل توظفها وتربح منها، وهذا يعني أن هذه الأموال ليست ودائع بالمفهوم الشرعي، لأن الوديعة لا يحق شرعاً للمودع عنده التصرف فيها، وفي المقابل فهو لا يضمن ردها إذا تلفت لأن يده عليها (يد أمانة)، لكن المصرف الإسلامي عندما يقبل الأموال في الحسابات الجارية يضمن ردها لأصحابها وتصبح ديناً في ذمته، ويده عليها (يد ضمان)، وهذا يعني أنها (قرض من صاحب الحساب للمصرف).

لذلك وحتى يكون للمصرف الحق في التصرف في هذه الأموال فإنه يطلب الإذن والتفويض مسبقاً من أصحابها عند التقدم لفتح الحساب الجاري، وبحصوله على إذنهم له باستخدام تلك الأموال على ضمانته... وعلى هذا الأساس.. تنتقل ملكية أموال الحسابات الجارية للمصرف، فله أن يستخدمها وله نتائج توظيفها، إن كانت خسارة فعليه أن يتحمل جبرها وإكمال النقص فيها لأنه ضامن لردها (باعتبارها قرض)، وإن كانت ربحاً فهو له وحده ولا يشاركه فيه العميل. عملاً بقاعدة (الخراج بالضمان).

س/ ما هو التكليف الشرعي للوديعة الجارية ؟

من قواعد الشريعة الإسلامية في استنباط الأحكام، قاعدة (العبرة في العقود بالمقاصد والمعاني.. وليست للألفاظ والمباني)، وحيث أن الأموال التي تودع في الحسابات الجارية يشترط مودعوها على المصرف ضمان ردها لهم دون زيادة أو نقصان، ويأذنون له في استخدامها، فإن التكليف الشرعي للحساب الجاري لا يخرج عن كونه (قرض حسن)، لأن العبرة بمقصد العقد وليس بالمسمى، حتى وإن سميت (وديعة) فهي ليست وديعة بالمعنى الشرعي.⁽¹⁾

⁽¹⁾ **الوديعة في اللغة والفقه** تعني: الشيء الذي يودع أمانة عند المستودع، وإذا هلكت فإنما تهلك على صاحبها، لأن الملكية لا تنتقل إلى المستودع، وفي المقابل لا يحق له الانتفاع بها، ولذلك فهو غير ضامن لها إلا إذا كان هالكها بتقصير منه، فيده (يد أمانة)، في حين أن القرض يعني انتقال ملكية الشيء المقرض إلى المقرض، وله أن يستخدم ذلك الشيء ويتعهد برد المثل لا رد الأصل، والمقرض ضامن للقرض إذا تلف أو هلك أو ضاع، يستوي في ذلك تقريبه وعدم تقريبه، فيده (يد ضمان). وعلى هذا فطالما أن الوديعة الجارية مأذونا بالتصرف فيها، فإنها تنقلب (قرضاً) يرد دون زيادة أو نقصان = قرض حسن.

أهميتها

أما من حيث أهمية ومكانة الحسابات الجارية في تركيبة هيكل الودائع بالمصرف الإسلامي فهي تأتي بالمرتبة الثانية حيث تنخفض أهميتها ويقل وزنها مقارنة بحسابات الاستثمار التي تمثل الثقل الأكبر .

س1/ ما نوع الحساب الجاري ؟	حساب خدمي ، لا يستحق عوائد
س2/ ما هو التكيف الشرعي لعقد (الحساب الجاري) ؟	عقد قرض حسن
س3/ هل يشارك صاحبها في الأرباح ويتحمل المخاطر ؟	لا يشارك في الأرباح ولا يتحمل الخسائر
س4/ ما هي القاعدة التي تحكم توظيف المصرف للحسابات الجارية؟	قاعدة (الخراج بالضمان)
س5/ ما نوع العلاقة بين المصرف وصاحب الحساب الجاري ؟	علاقة دائن بمدين
س6/ ما هو حجم أموال الحسابات الجارية مقارنة ببقية الحسابات الأخرى في المصرف الإسلامي ؟	تأتي في (المرتبة الثانية) بحيث يقل حجمها وأهميتها عن أموال الحسابات الاستثمارية.

2 - حسابات الاستثمار:

تعريفها

هي الحسابات التي تخصص للأموال التي يتقدم بها أصحابها إلى المصرف بقصد استثمارها وتنميتها بما يعود عليهم بالأرباح.

تكييفها الشرعي

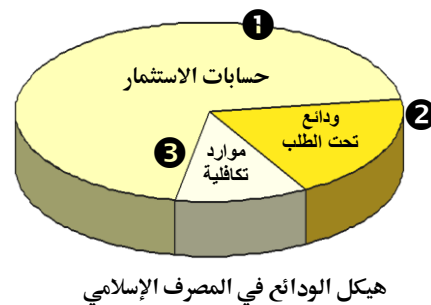
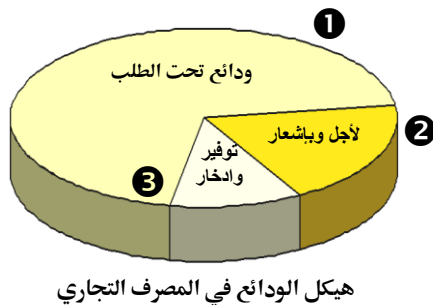
يحكمها عقد (المضاربة "مال+عمل")، حيث أصحاب حسابات الاستثمار هم (أرباب المال) والمصرف الذي سيعمل على استثمارها فهو (المضارب)، وتكون شروط وقواعد حسابات الاستثمار هي نفس شروط وقواعد عقد المضاربة، حيث تتضمن إجراءات فتح الحساب الاستثماري الاتفاق على شروط مثل :

1. تحديد الحد الأدنى للمبلغ المراد استثماره.
2. أجل المضاربة، وتوقيت استحقاق المشاركة في الأرباح.
3. حصص توزيع الأرباح بين المصرف وصاحب الحساب.
4. المبالغ التي يجوز سحبها وكيفية معالجتها من حيث استحقاق الأرباح.
5. شروط تتعلق بمنح العميل الإذن للمصرف بخلط ماله مع بقية أموال حسابات الاستثمار وأموال المصرف الأخرى المضاربة فيها مختلطة، وهي ما يعرف بـ (المضاربة المشتركة).

أهميتها

تشكل حسابات الاستثمار المصدر الأكبر والأهم بين مصادر الأموال في المصرف الإسلامي، فعلى سبيل الذكر والتمثيل، أظهرت إحدى الدراسات (1999-2005) أن أكثر من ثلاثة أرباع مصادر الأموال في المصارف الإسلامية هي حسابات استثمار، حيث بلغت نسبتها مثلاً في (المصرف العربي الأردني 90 % ، مصرف البحرين الإسلامي 89 %، مصرف أبوظبي الإسلامي 84 %)، في حين نجد العكس في المصارف التجارية، حيث تحتل (الحسابات

(الجارية) الجانب الأكبر، فمثلاً بلغت نسبة الحسابات الجارية بمصرف الجمهورية حسب تقريره السنوي 2008م حوالي 65 % من إجمالي الودائع ، وبقيمة بلغت 11 مليار دينار من 17 مليار هي مجمل الودائع لديه.



ويترتب على هذا الاختلاف جانبان :

الأول أن المصارف الإسلامية باعتمادها الأساسي على حسابات الاستثمار اكتسبت صفة المؤسسة الاستثمارية، والذي يمكنها من منح تمويلات لأجل متوسطة وطويلة، والعكس تماماً في المصرف التجاري الذي يغلب عليه التوظيف في الأجلين القصير والمتوسط .

أما الجانب الثاني: فيتمثل في (درجة المخاطر) التي يتعرض لها المصرف بسبب السحوبات المفاجئة من أصحاب الودائع الجارية، فهذه المخاطر في المصرف الإسلامي أقل مما هي عليه في المصرف التجاري، لأن الودائع الجارية قليلة مقارنة بالاستثمارية، وانخفاض مخاطر السحب لا يتطلب الاحتفاظ بمستوى كبير من السيولة، بالإضافة إلى استعداد العملاء لتحمل الخسائر في أموالهم بحسابات الاستثمار يجنب المصرف مخاطر ضمان رد هذه الأموال، بعكس ما يواجهه المصرف التجاري من مخاطر على (الودائع الجارية والثابتة) لأنها كلها ديون في ذمته، وهذا يعني أن المصرف الإسلامي أقل عرضة للمخاطر المالية.

وتنقسم حسابات الاستثمار في المصرف الإسلامي إلى نوعين رئيسيين، تلحق بهما حسابات التوفير والادخار:

أ - حسابات الاستثمار العام

وهي الأموال التي يدفع بها أصحابها إلى المصرف الإسلامي ليتولى تشغيلها واستثمارها نيابة عنهم في الأوجه المناسبة، وبالطرق التي يرضيها دون تحديد أو تدخل منهم، وبالتالي فهي تأخذ صورة (المضاربة المطلقة) ، بمعنى أنه لا يتم تقييد المصرف للعمل بها أو توجيهها لقطاع محدد أو مشروع أو برنامج استثماري معين ، فيقوم المصرف بتشغيل هذه الأموال بنفسه أو بمشاركة آخرين، ويتم توزيع العوائد على أصحاب هذه الحسابات بنهاية كل عام حسب نسبة مشاركتهم.

ب - حسابات الاستثمار الخاص

وهي الأموال التي يرغب مودعوها في استثمارها بشروط معينة يقيدون بها المصرف، وبالتالي فهي تأخذ صورة (المضاربة المقيدة) حيث يقرر صاحب الحساب بنفسه، المشروع، أو القطاع، أو البلد، الذي يرغب أن يستثمر فيه

أمواله، وافتح الحساب يكون المصرف قد قبل بذلك بعد أن يتأكد من موافقة هذه الاستثمارات لمقتضيات المصلحة ومقاصد الشريعة الإسلامية. ولا يحق السحب من هذه الحسابات عادة إلا بعد تصفية المشروع ومعرفة نتائج أعماله، وتحديد عائد العميل منها.

ونظراً لخصوصية هذه الحسابات فهي لا تخط مع حسابات الاستثمار العام (المشارك)، ولا علاقة لأصحابها بأرباح أو خسائر استثمار حسابات الاستثمار العام. لأنها (مقيدة بنتائج المشروعات الموظفة فيها) إن كانت ربحاً أو خسارة.

س/ ما طبيعة الحساب الاستثماري ؟	نوعه حساب استثماري يستحق عوائد
س/ ما هو التكليف الشرعي لعقدي (الحساب الاستثماري) العام والخاص ؟	حساب الاستثمار العام (عقد مضاربة مطلقة) حساب الاستثمار الخاص (عقد مضاربة مقيدة)
س/ هل يشارك صاحبها في الأرباح ويتحمل المخاطر ؟	نعم يشارك في الأرباح ويتحمل الخسائر
س/ ما هي القاعدة التي تحكم توظيف المصرف لحسابات الاستثمار ؟	قاعدة (الغنم بالغرم)
س/ ما هي العلاقة بين المصرف وصاحب حساب الاستثمار ؟	علاقة شراكة
س/ من يتحمل الخسارة في حساب الاستثمار (المصرف أم العميل) أم أنهم يشتركون فيها؟	العميل (صاحب الحساب) لأنه رب المال وخسارة المال عليه، ولا يتحمل المصرف (المضارب) الخسارة إلا بالتعدي
س/ ما هو حجم أموال حسابات الاستثمار مقارنة ببقية الحسابات الأخرى في المصرف الإسلامي ؟	تعتبر حسابات الاستثمار المصدر الأكبر والأهم والأثقل وزناً في هيكل الحسابات بالمصرف.
س/ أين توظف أموال حسابات الاستثمار بشكل أساسي ؟	توجه لأغراض الربحية لأنها تتصف بالثبات والاستقرار

ج - حسابات التوفير والادخار

• تعريفها

هي نوع من حسابات الاستثمار، وتُفتح عادة تفتح لأصحاب المدخرات الصغيرة الذين يهدفون إلى ادخار أموالهم لتوفيرها عند الحاجة إليها مستقبلاً، فيضعونها لدى المصرف ليستثمرها لهم، ويحاولون التخلي عنها لفترة من الزمن لتشارك في الأرباح وتنمو، لكن نظراً لظروف هذه الفئة من العملاء التي قد تضطرهم لطلبها، فإن المصارف تسمح لهم بالسحب منها متى أرادوا ذلك باستخدام (دفتر التوفير الذي يقيد فيه العميل حركة حسابه).

ومراعاة لهذه الظروف لا يتم إشراك كامل المبلغ المودع بالحساب في استثمارات المصرف، بل يتم توظيف نسبة منه فقط، واعتبار الباقي على سبيل (القرض) لمواجهة السحب من الحساب. وغالباً ما يكون العائد المتحقق عن استثمار حسابات التوفير (منخفضاً) مقارنة بعائد حسابات الاستثمار الأخرى.

• **تكييفها الشرعي** يمكن القول أن طبيعة حساب التوفير تجمع بين (الحسابات الجارية، وحسابات الاستثمار) فالجزء القابل للسحب يعامل كحساب جاري ويأخذ تكييفه الشرعي (قرض)، وباقي المبلغ يعامل كحساب استثماري ويشارك في الأرباح وتكييفه الشرعي (مضاربة).

• **أهميتها في هيكل الودائع** نظراً لصغر حجم حسابات التوفير والادخار وانخفاض مبالغها فإنها لا تمثل إلا نسبة صغيرة يقل وزنها في تركيبة هيكل الودائع بالمصرف، لكن المصرف الإسلامي يقدمها من منطلق دوره في تشجيع الوعي الادخاري وفتح المجال لخدمة ذوي الدخل المحدودة بالمجتمع.

من خلال ما سبق، تبين أن كافة الحسابات المصرفية التي نطلق عليها عرفاً (الودائع المصرفية) هي في حقيقتها ليست ودائع بالمعنى الحقيقي الشرعي للوديعة ولا تأخذ أحكامها، وإنما هي إما قرض حسن أو عقد مضاربة. لذلك فإنه حتى في حال الاستمرار بتسميتها (ودائع) لا يكون إلا من باب (الاصطلاح المصرفي) وليس بالمدلول الفقهي.

س/ هل يقدم المصرف خدمات ودائع (بالمعنى الشرعي للوديعة) التي يكون فيها يد المصرف (يد أمانة) وليست (يد ضمان) ؟

ج/ نعم .. تعتبر خدمات (تأجير الخزائن المصرفية) لحفظ الأمانات، هي (خدمات الودائع) حيث لا يحق للمصرف استخدام ما يودع فيها أو التصرف فيه، لذلك فهي فقط التي ينطبق عليها المعنى الحقيقي للوديعة .

③ الحصول على تمويل من المصارف / أو من المصرف المركزي

في النظام المصرفي التقليدي عندما يحتاج المصرف التجاري إلى مزيد من الأموال لتمويل نشاطه أو حل مشكلة السيولة فإنه يقترض من المصارف الأخرى أو يلجأ إلى **المصرف المركزي** كملجأ أخير للاقتراض، ويحصل على حاجته منها في شكل **قروض بفوائد**، وحيث أن المصرف الإسلامي لا يحق له التعامل بالفوائد، فإنه يسعى للحصول على حاجته من التمويل من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية الأخرى ليمول نشاطه. وإن تعذر ذلك فيتوجه إلى **المصرف المركزي** للحصول على التمويل، فإن كان المصرف المركزي يعمل وفق النظام المصرفي الإسلامي فإنه يمنحه التمويل بأدوات تمويل شرعية، أو كان يتبع النظام المصرفي التقليدي لكنه يراعي خصوصية المصرف الإسلامي فإنه يعامل كاستثناء ويمنحه التمويل بصيغ شرعية كـ (الاقتراض بدون فوائد (قرض حسن) أو التمويل بالمشاركة أو غيرها من الصيغ).

4 حسابات الموارد التكافلية

وهي حسابات تخصص للأموال التي ترد إلى المصرف سواء من عملائه أو من غيرهم من أفراد المجتمع ومؤسساته المختلفة للمساهمة في دعم المجتمع ، فمقدمو هذه الأموال لا يهدفون إلى الاستفادة من خدمات المصرف على أموالهم هذه (كما في الحسابات الجارية) ولا إلى استثمارها من أجل تحقيق أرباح عليها كما في الحسابات (الاستثمارية)، إنما بهدف المساهم في دعم وتمويل التكافل الاجتماعي، وتتمثل هذه الموارد في (التبرعات والإعانات والصدقات) إضافة إلى الزكاة التي ينظمها المصرف من خلال صندوق الزكاة الموجود به كقسم أ وحدة ضمن إدارة المسؤولية الاجتماعية.

ويقوم المصرف الإسلامي بفصل هذه الأموال في حسابات مستقلة بحيث لا تختلط بأموال المصرف الموجهة لأغراض السيولة أو الربحية، ليتولى توظيفها في الأغراض المخصصة لها.

ويمكن تلخيص أهم الاختلافات بين طبيعة وأهمية الحسابات في المصرف الإسلامي كالتالي:

المقارنة	حسابات جارية	حسابات استثمار	حسابات توفير	حسابات تكافلية
طبيعة الحساب	خدمي	استثماري	استثماري	تكافلي
التكييف الشرعي	قرض حسن	عقد مضاربة	عقد مضاربة في الجزء المستثمر وعقد قرض في الجزء الجاري	وكالة
العائد منها	لا تستحق عائد	عائد مرتفع	عائد منخفض	لا يوجد عائد عليها
القاعدة الشرعية	الخراج بالضمان	الغنم بالغرم	الغنم بالغرم / الخراج بالضمان	زكاة وتبرعات
يوظفها المصرف في	متطلبات السيولة	توظيفات الربحية	بين السيولة والربحية	توظيفات اجتماعية





المصرف الإسلامي ودور الوساطة

أسس وقواعد العمل - أبعاد الوساطة الاستثمارية على التنمية الاقتصادية والاجتماعية

المحاضرة 2

أسس وقواعد العمل المصرفي الإسلامي

إن المصرف الإسلامي وهو يسعى لأداء رسالته وتحقيق أهدافه، ينطلق من أن المال هو عصب الحياة، وأن المصارف هي محركه الرئيسي، وبالتالي فعليها يقع الدور الأكبر في تحرير المال من الاكتناز والدفع به في الدورة الاقتصادية، وتشجيع الاستثمار الحقيقي بإقامة المشروعات ذات المردود الإيجابي في زيادة الناتج القومي والعائد الاجتماعي بما يوافق قواعد الشريعة الإسلامية، وأن تمنع التعامل بالربا وغيره من صور الظلم والاستغلال والاحتكار التي أدت إلى الانحراف بتوظيف المال عن مساره الصحيح، فأصبح المال دولة بين الأغنياء فقط، وصار 80% من ثروات وأموال العالم في أيدي 20% فقط من البشر.

هذا الاختلال المناهض للعدالة سببه إعراض البشر عن التوجيهات الإلهية والقواعد الربانية في توظيف المال والموارد الاقتصادية، فكانت النتيجة أن غرقت دول العالم في المشاكل والأزمات الاقتصادية التي لا مخرج لهم منها إلا باتباع هُدى الله الذي أتى بالمال وأتى بآلية توظيفه، وقال: ﴿فمن أتبع هداي فلا يضل ولا يشقى ومن أعرض عن ذكرى فإن له معيشة ضنكاً﴾، والضحك: هو حال التخبط والفشل والمعاناة، ولهذا كان من بين أهم الأسس والقواعد الشرعية المنظمة لنشاط المصارف الإسلامية ما يلي:

- (1) النقود وسيلة وليست سلعة.
- (2) تحرير المال المعطل (بالاكتناز) ودفعه ليأخذ دوره في الاقتصاد.
- (3) عدم التعامل بالربا، لأنه ممنوع لا تجيزه حاجة ولا ضرورة.
- (4) لا قيمة للزمن إذا لم يصاحبه عمل أو إنتاج.
- (5) استثمار الأموال على أساس (الغنم بالغرم) و(الخراج بالضمان)
- (6) الربح مشاع %، وغير مضمون.
- (7) لا تباع مالا تملك.
- (8) الدين لا يباع.

① النقود وسيلة وليست سلعة = فيكون التعامل (بها) لا (فيها)

إن الغاية والهدف من وجود النقود هو أن تكون وسيلة للتبادل ومقياساً للمعاملات تعرف به أثمان السلع وأسعار الخدمات، وأداة لحفظ القيم والثروات، وعلى هذا الأساس ينبغي أن لا ينظر إليها على أنها سلعة يمكن بيعها أو المتاجرة فيها، فالنقود لا تلد النقود، ولا ينمو المال إلا باقترانه بالعمل والإنتاج، أما أن يقوم فرد أو مؤسسة بتقديم النقود لمحتاجها مقابل عائد يتمثل في زيادة نقود على النقود التي أخذها المتمول فلا يجوز، وهو (قرض بفائدة). فمقرض النقود هنا اعتبر النقود (سلعة)، إما باعها، أو أجرها مقابل عائد (فائدة = ربا). ولهذا منع الإسلام التعامل بالنقود على أنها سلعة حينما حرم الربا، حتى لا تخرج النقود عن وظيفتها وتصبح مطلوبة لذاتها فيختل الاقتصاد. وعلى هذا الأساس تركز كافة أنشطة المصارف الإسلامية.

② تحرير المال من الاكتناز والتعطيل، ودفعه إلى الدورة الاقتصادية

المال مصدر نماء إذا أحسن استخدامه، ومصدر انحراف إذا أسيء استخدامه، سواء بالإسراف والتبذير، أو بتعطيله وحجبه عن التداول، لأن في ذلك تعطيل له عن أداء وظيفته في الدورة الاقتصادية. فالمال لا يدر المال لوحده، بل يجب اقترانه بالعمل والسعي الدؤوب لتثمينه .. ، لذلك حرم الإسلام اكتناز المال وتوعد المكتنزين له بالعقاب ﴿وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ﴾، ووضع الآلية التي تساند بقاء المال في مساره الصحيح، حين فرض الزكاة المتمثلة في اقتطاع ما نسبته 2.5% من الأموال كل سنة إذا تجاوزت حداً معيناً (نصاب الزكاة)، وفي ذلك حكمة تتمثل في حث أصحاب الأموال على عدم إبقائها معطلة فتتناقص باستقطاع الزكاة سنوياً، وتعمل على تحفيزهم لإخراج هذه الأموال وتوظيفها في استثمارات تحقق معدلات عوائد تتجاوز (2.5%) الذي يقطع كزكاة، وبهذا يخرج المال إلى الدورة الاقتصادية ويدفع بعجلة الإنتاج .

وعملًا بهذا الأساس كانت فكرة (حسابات الاستثمار) ركيزة أساسية في نشاط المصرف الإسلامي لاستقطاب الأموال وتشجيع الأفراد على استثمار مدخراتهم لدى المصرف ليعيد ضخها في الدورة الاقتصادية.

③ التعامل بالربا ممنوع لا تجيزه حاجة ولا ضرورة

الربا هو الزيادة على أصل المال في صورتيه (النقدي (ربا الديون) أو العيني (ربا البيوع) في الأصناف الربوية المحكومة بضوابط التماثل والتقابض وعدم التأجيل، ولقد حرم الله التعامل بالربا بجميع صورته وأشكاله، وحذر من الوقوع فيه. وفي التعاملات المالية المعاصرة، يبرز مصطلح الفائدة كأوضح صور الربا المحرم شرعاً، فـ(الفائدة) هي(الربا) ولا فرق بينهما أينما ذكرت الفائدة وبأي صورة كانت؛ سواء على القروض بمختلف أنواعها: (استهلاكية أو إنتاجية/ بين الأفراد أو المؤسسات أو الدول)، أم كانت فوائد على الاستثمارات المالية كالسندات وغيرها، وقد أجمع العلماء على أن الفوائد بجميع أنواعها أخذاً أو إعطاءً هي من الربا المشدد في تحريمه ، فلا تجيزه حاجة ولا ضرورة.

④ لا قيمة للزمن إذا لم يصاحبه عمل أو إنتاج

الزمن ليس عامل من عوامل الإنتاج، وليس مما يمكن أن يدخل في الذمة ويمكن التصرف فيه، وإن كان النشاط الاقتصادي كله يدور وتتفاعل عناصره عبر الزمن، فتتغير القوة الشرائية للنقود عبر امتداد الزمن، وهو ما يعبر عنه بالقيمة الزمنية للنقود. وحيث أن الإنسان بطبعه يفضل (المعجل على المؤجل)، فقد أجاز الإسلام أن يكون للأجل (الزمن) قيمة إذا اقترن بسلعة، ولا يجوز أن يكون للزمن قيمة بذاته، ونلاحظ ذلك في أن الزيادة على (القرض) كمقابل للأجل غير جائزة وتعد من الربا، بينما الزيادة في (ثمن سلعة) مباحة بسعر مؤجل جائزة، مثلما في (البيوع الآجلة)، حيث تباع السلعة بسعر حاضر أقل من سعر مؤجل.

⑤ الغُنْمُ بالغُرْمِ

أي أن "الحق في استحقاق العائد أو الربح (الغُنْم)، مرتبط بقدر الاستعداد لتحمل المشقة أو التكاليف (المصروفات والخسائر أو المخاطر) (الغُرْم)"، وتقتضي هذه القاعدة تحقيق العدالة في المعاملات، فإذا أراد صاحب المال أن يغنم عائداً بتشغيل ماله فعليه أن يتحمل مخاطرة استخدامه في نشاط اقتصادي حقيقي

ويستعد لقبول الخسارة (الغرم)، إذ لا غنم إلا مع توقع الغرم، ولو دخل شخص مع آخر في معاملة بشرط أن يكون له الربح منها دون أن يتحمل الخسارة، فهذا الاتفاق باطل لأنه يخالف منطق العدالة التي جاء من أجلها الإسلام. ومن بين تطبيقات المصرف الإسلامي التي تقوم على هذا الأساس (حسابات الاستثمار).

6 الخراج بالضمان

وتعني أن من ضَمَّن أصل شيءٍ جاز له أن يحصل على ما تولد عنه من عوائد، أي أن قبول المخاطرة بضمان المال، تعطي مستثمر ذاك المال الحق في الانفراد بعوائده طالما أنه سيضمن رد أصل المال وجبر الخسارة إن وقعت فيه، ومثال ذلك: لو أن صاحب مال دفع بماله إلى آخر ليستثمره.. فإن شروط هذا التعامل لابد أن تنضبط بهذه القاعدة:

- إذا اشترط الحصول على عائد (خراج) من وراء ماله، فليس له الحق أن يشترط ضمان ترجيع رأسماله.
- ولو أراد ضمان ماله من الضياع، فله أن يشترط ذلك على المستثمر لكن في المقابل لا يحق له أن يشاركه في العوائد.. لأنه لا يجوز اشتراط الاثنين معاً (حصوله على عائد وضمان استرداد ماله)، فمنطق العدالة هنا يقتضي قبول المخاطرة من أجل الحصول على عوائد، وضمانه استرجاع ماله تنتفي فيه المخاطرة.
- ومن أبرز تطبيقات هذه القاعدة: (الحسابات الجارية) التي تفتح للاستفادة من خدمات المصرف كالحفظ والسداد وتحويل الأموال، وليس بهدف استثمارها، فالمصرف يكون ضامناً لإرجاعها إلى مودعيها، وفي المقابل فإن ما يخرج عنها من عوائد استثمارها (الخراج) تكون من حق المصرف وحده ولا يشاركه فيها المودعون، وبالمقابل: إذا حصلت خسارة في هذه الأموال فإن المصرف سيتحملها، لأنه ضامن لردّها.

7 الربح مشاع (%)....وغير مضمون

لأن الربح أمر متوقع كما الخسارة متوقعة، فلا يجوز في المشاركات أن يضمن أحد تحقق الربح، أو أن يعدّ غيره بربح ثابت محدد القيمة. لأن العدالة تقتضي أن يوزع الربح بنسب تزيد وتقل حسب العائد المتحقق فعلاً.

فالربح مشاع: معناه أنه غير معلوم القيمة والمقدار مسبقاً، وإنما يحدد كحصة شائعة (%) من العائد المتحقق.

و عكس الربح المشاع الربح الثابت الذي يمكن حساب قيمته ومعرفته مسبقاً.

فلو اشترك طرفان أو أكثر في استثمار مال، فإن شرط توزيع الأرباح يجب أن يكون بحصص شائعة: (نصف، ربع، ثلث.. الخ، وهو ما نعبر عنه بالنسبة المئوية %)، بمعنى أن نصيب كل طرف سيكون % من قيمة الربح الذي سيتحقق، وليست % من قيمة رأس المال، كما يحسب العائد على القرض الربوي.

وأيضاً لا يجوز تحديد الربح بمبلغ ثابت مقطوع، كـ 100 د.ل أو 1000 د.ل، فلو افترضنا مثلاً: أن شخصين اتفقا على العمل معاً مشاركة أو مضاربة واشترط أحدهما أن يكون نصيبه من الربح مبلغاً ثابتاً مثل (500 د.ل) من الصفقة وما زاد على ذلك يكون من نصيب الطرف الآخر، فهذا الاتفاق لايجوز، لأن عائد الصفقة أو العمل قد لا يتجاوز (500 د.ل)، وفي هذا ظلم للطرف الثاني، الذي يضيع جهده دون مقابل، وبالتالي يجب أن يتفق على توزيع الأرباح بحصص شائعة، تزيد إذا زاد الربح وتقل إذا قل، ويحرم منه الجميع إذا لم يكن هناك ربح، وبذلك تتحقق العدالة.

8 لا تتبع ما لا تملك

وهذه القاعدة تعد أساساً متيناً في المعاملات، وسداً منيعاً ضد المخالفات كوقوع الظلم أو الاستغلال أو الجهالة بين المتعاقدين ، فلا يجوز بيع الشيء قبل قبضه، وتملكه، والقدرة على تسليمه لمن اشتراه، فليس من العدل مثلاً أن يبيع شخص أرض متنازع عليها يجهل نصيبه منها وقدرته على تسليمها، أو أن يبيع سيارته التي سرقت منه، لأنه في هذا الحال لم يعد مالكا لها وغير قادر على تسليمها، وحتى إن وجد من يقبل بشرائها وهي غير موجودة، ويدفع ثمناً لها مهما كان زهيداً، فإنه في حكم المقامر، فإن وجد المشتري السيارة يعتبر أخذها بغير حقها-ولك أن تتصور أثر ذلك في نفسية من باع سيارة كانت تقدر بالآلاف ببضع مئات مثلاً - وإن لم يجدها كان البائع قد أخذ مال المشتري بغير عوض، والله سبحانه يقول: (وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ)، و بالتالي فإن التزام المجتمع بهذه القاعدة الضابطة للمعاملات سيمنع وقوع الشحناء والبغضاء التي قد تفسد العلاقات بين المتعاملين والتي يمتد أثرها إلى أخلاقيات المجتمع فيكون عائقاً لتحقيق العدالة والتنمية الاجتماعية. ...

ومن الأمثلة على تطبيق هذه القاعدة في ممارسات المصرف الإسلامي: أن بيع المرابحة الذي يقوم فيه المصرف ببيع السلع لعملائه بناء على طلبهم، حتى يتحقق فيه هذا الضابط الشرعي ويتم بالصورة الصحيحة، يجب على المصرف أولاً أن يشتري السلعة ويملكها، ويكون قادراً على التصرف فيها، ويتحمل تبعات تلفها لو هلك قبل أن يستلمها المشتري، ثم بعد هذه المرحلة يقوم المصرف ببيعها للعميل.

9 الدَّيْنُ لَا يَبَاعُ

من الضوابط الشرعية في المعاملات المالية، أن الدَّيْنَ لَا يَجُوزُ بَيْعُهُ، فهو التزام بين طرفين غير قابل للتداول، ولتوضيح هذا الضابط الشرعي، يمكن أن نشير إلى أننا في المعاملات المالية المعاصرة نجد أصولاً مالية متداولة كالأسهم والسندات، ففي حين يجوز شرعاً التعامل بالأسهم العادية لأنها عبارة عن حصة مشاركة في مشروع ما، لا يجوز التعامل بالسندات التقليدية ، لأنها عبارة عن دين بين مشتري السند (المقرض) والجهة التي أصدرت السند(المقترض)، ولا تخرج عن كونها قرض بفائدة، بالتالي فإن تداول السندات في الأسواق بالبيع والشراء ما هو إلا دين تم بيعه من الدائن الأول حامل السند إلى آخر، كذلك يدخل في بيع الديون، ما تقوم به المصارف والمؤسسات المالية فيما يعرف (بتوريق الديون أو تسنيدها) أي تحويل القرض إلى أجزاء على شكل سندات وإعادة بيعها للغير بفائدة... لذلك لا يتعامل المصرف الإسلامي بالسندات التقليدية، ولا بفكرة توريق الديون وتداولها.

هذه باختصار بعض أهم القواعد الفقهية الضابطة للمعاملات المالية، والتي ترتبط بشكل مباشر بمعاملات المصرف الاسلامي.

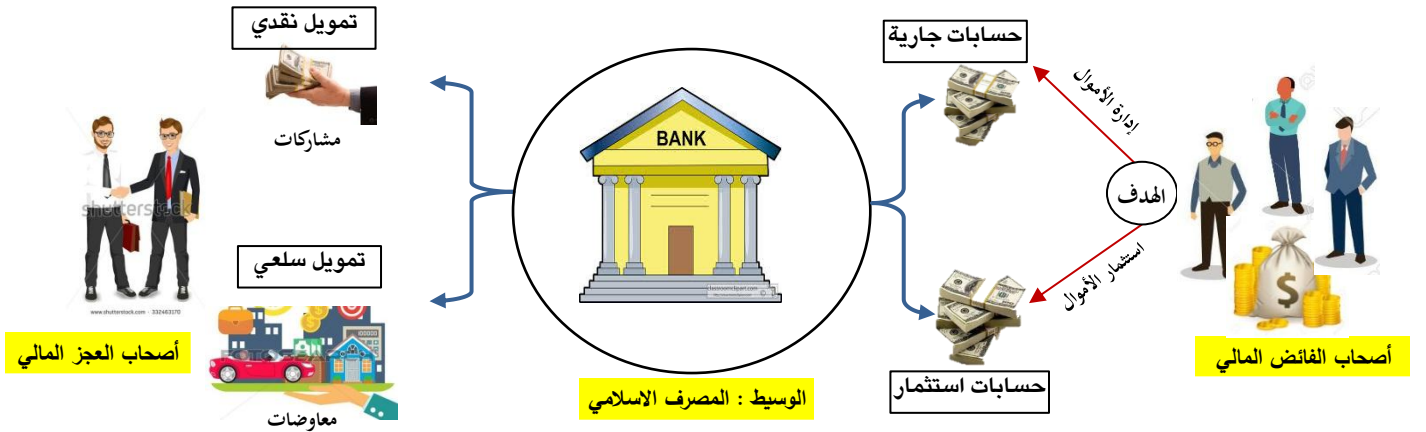
س/ من الأسس الفقهية المنظمة لنشاط المصرف الإسلامي قاعدة (الخراج بالضمان) مثلاً انكر مثلاً أو أكثر تدل به على التزام المصرف الاسلامي بهذه القاعدة في ممارسة نشاطه ؟

اختلاف طبيعة المصارف الإسلامية عن المصارف التجارية التقليدية

طبيعة عمل المصرف الإسلامي
الوساطة على أساس (المشاركة) = (وساطة استثمارية)

لا يختلف المصرف الإسلامي عن غيره من المصارف ومؤسسات الوساطة التقليدية من حيث كونه حلقة تتوسط بين المدخرين والمستثمرين وتعمل على حشد وتعبئة المدخرات وإعادة ضخها في الاقتصاد، غير أنه لا يتفق معها في الآلية التي تدار بها تلك المدخرات، نظراً لاختلاف أسس التشغيل وقواعد العمل الحاكمة لنشاطه، والمنبثقة من أحكام الشريعة الإسلامية، لذلك اختلفت طبيعة نشاطه .

يعتبر المصرف الإسلامي ¹ مؤسسة وساطة مالية ، ضمن مؤسسات الإيداع ، لأنه يعتمد في نشاطه على الودائع، لكنه يختلف عن المصرف التقليدي في أسس وأساليب التعامل بالأموال للقيام بالوساطة المالية، فهو يقبل (الودائع)¹ بمختلف أنواعها، الجارية والزمنية ² فيتعهد برد الودائع الجارية متى طلب العميل ذلك ولا يدفع عنها عوائد لأصحابها عملاً بالقاعدة الشرعية (الخَرَج بالضَّمان)، ³ ويقبل الودائع الزمنية لأغراض الاستثمار، وهي المدخرات التي يتقدم بها أصحابها إلى المصرف لاستثمارها بأسلوب (المشاركة في الربح والخسارة) عملاً بقاعدة (الْغَنَم بِالْغَرَم). ⁴ فيحصل أصحابها على عائد يتمثل في ربح المشاركة. وهذه الودائع تمثل البديل الشرعي للودائع الربوية بفائدة.



وعلى الجانب الآخر من عملية الوساطة

⁵ لا يقف المصرف الإسلامي عند تقديم التمويل في شكله النقدي، بل يتميز بتقديم التمويل في شكل أصول وسلع أيضاً، ولآجال مختلفة تناسب مختلف الأنشطة، فيقدم (التمويل النقدي) بأسلوب (المشاركة في الربح والخسارة) كالمضاربة والمشاركة ، ويقدم (التمويل العيني السلمي) بأسلوب المعاوضات، كالبيع الآجل والمرابحة والإجارة وغيرها، وكل هذه الأساليب تتميز بأنها ترتبط دائماً بأصول وخدمات حقيقية وليست نقدية، وهي

¹ - كلمة الوديعة هنا استعملت بمعناها الاصطلاحي المصرفي، وليست بمعناها اللغوي والفقهي الذي يعني أن الوديعة أمانة لا يحق التصرف فيها، بينما هنا انقلبت إلى قرض في الحسابات الجارية، ومضاربة في حسابات الاستثمار، لذلك فمن الأفضل استخدام كلمة (حسابات) عند الحديث عن نشاط المصرف الإسلامي.

كلها تعتبر بدائل شرعية للإقراض الربوي بفائدة. ويحقق المصرف عائداً على هذه التمويلات يتمثل في أرباح المشاركة والمتاجرة والإجارة.

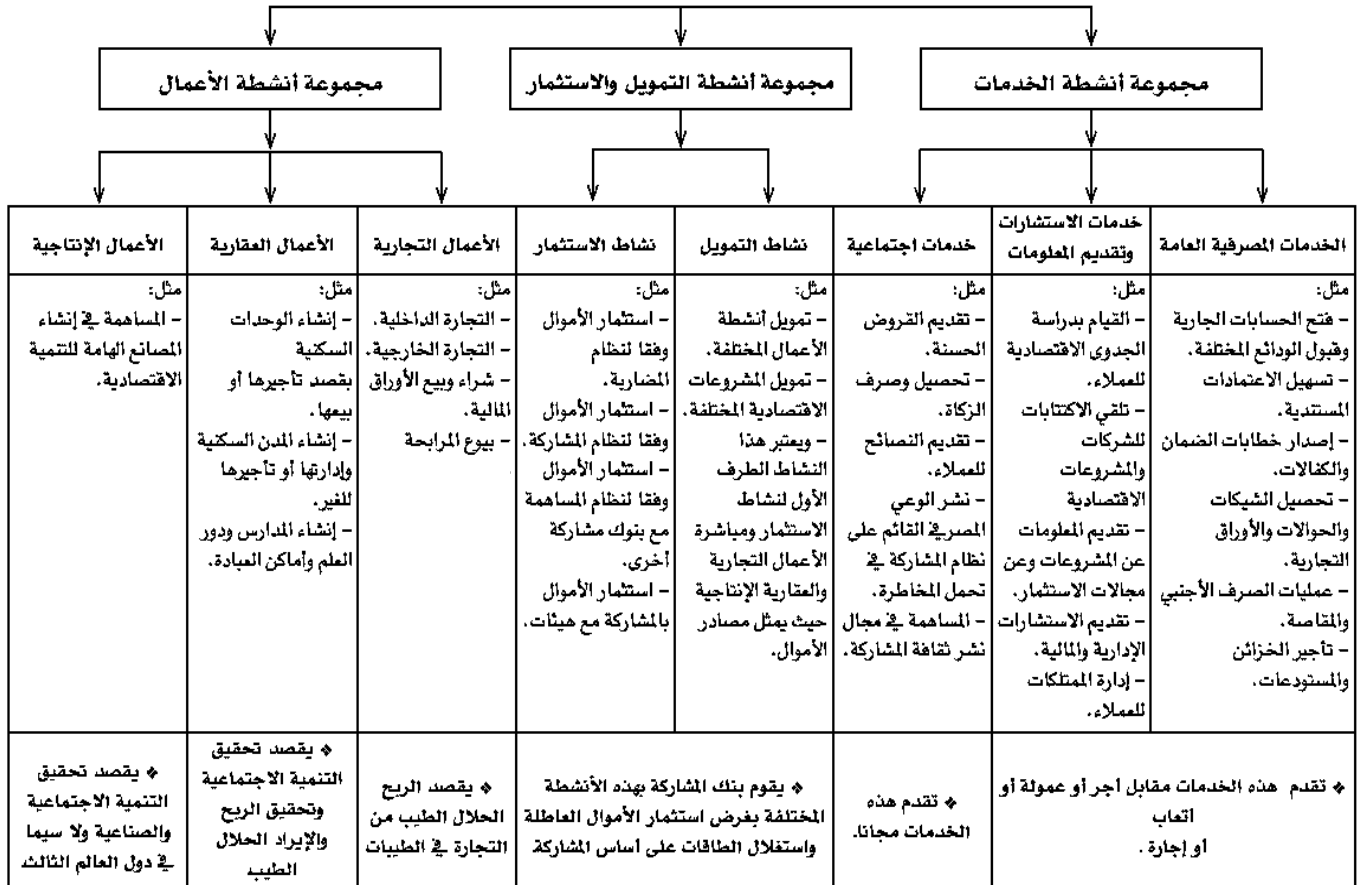
6 كما يقدم المصرف (الخدمات المصرفية) بأحدث السبل وبما لا يخرج عن ضوابط الشريعة الإسلامية، ويحقق عائداً على هذه الخدمات يتمثل في (أجرة الوكالة، والعمولات، وأرباح المتاجرة كما في العملات وغيرها). ويتميز المصرف الإسلامي بأنه 7 ينفرد بتقديم خدمات (اجتماعية)، يخصص لها حسابات الموارد التكافلية التي تشمل الزكاة، والصدقات والهبات والتبرعات التي تقدم للمصرف، ليتولى توجيهها لدعم وتمويل الأنشطة الخيرية ومؤسسات الرعاية والتنمية الاجتماعية.

8 وحتى تضمن إدارة المصرف الإسلامي أن كافة نشاطات المصرف منضبطة بأحكام الشريعة الإسلامية، فإنها تعرضها على (هيئة الرقابة الشرعية) بالمصرف، وهي هيئة مستقلة من فقهاء الشريعة الإسلامية.

وبمقارنة هذه الآلية في تقديم الأعمال مع آلية المصرف التجاري التقليدي، يتضح لنا الفرق بين طبيعة عمل النموذجين المصرفيين التقليدي والإسلامي ؟

طبيعة عمل المصرف الإسلامي مؤسسة شاملة (مالية، تجارية، تمويلية، استثمارية، اجتماعية)

مخطط يبين الإطار العام لأنشطة المصرف الإسلامي (مصرف المشاركة)



المصارف الإسلامية ودور الوساطة المالية وأثرها في تنشيط الاقتصاد والتنمية الاجتماعية

س/ كيف تعمل الوساطة الاستثمارية على دعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية ؟

1. إن الصيرفة الإسلامية حين تطرح أسلوب (المشاركة) كبديل (لنظام الفوائد) ، فإنها تقيم تنظيمًا جديدًا لسوق النقد ومؤسسة التمويل، وتعيد تأسيس وظيفة الوساطة المالية كـ (وساطة استثمارية) وليست مالية فقط.
2. فالمصرف الإسلامي حين يقوم بدور الوساطة، فإنه يعمل على تجميع المدخرات المالية بتحفيز أصحابها لاستثمارها (بالمشاركة في الربح والاشتراك معهم في الخسارة)، بدلاً من آلية (الفوائد الثابتة على الودائع) التي تقوم عليها الوساطة التقليدية كمحفز للدخار.
3. وفي الجانب المقابل من الوساطة فإنه يعتمد في توظيف الأموال على آلية (المشاركة في الربح والخسارة) ، بدلاً من آلية التمويل التقليدي (بفائدة)، مستخدماً في تقديم التمويل وتوجيه الاستثمار أساليب وأدوات ترتبط مباشرة بالاقتصاد الحقيقي، كالمضاربة والمشاركة، والإجارة، والمتاجرة والاستثمار المباشر... والتي تدعم الاستقرار المالي والتنمية الاقتصادية من خلال التبادل المتوازن بين تدفق النقود وحركة السلع والخدمات.
4. كما عملت الصيرفة الإسلامية على تحويل دور مؤسسة التمويل من دور المرابي إلى دور المستثمر والمستشار الاقتصادي. فبينما يركز المصرف التقليدي في قرار الإقراض على ضمانات التمويل و(ملاءة العميل)، يعتمد قرار التمويل في المصرف الإسلامي على (جدوى المشروع وعدم مخالفته لأحكام الشريعة) ، وبينما تعتمد المصرفية التقليدية على (خبرة الفائدة المركبة)، تتبنى المصرفية الإسلامية (المخاطرة المحسوبة)، وبذلك تنقل الاهتمام من دائرة (الإقراض) إلى دائرة (الاستثمار).
5. يضاف إلى ذلك أن المصرف الإسلامي حين يقدم التمويل للمشروعات، فإنه يتجاوز الشكل الظاهري والمؤقت للعملية التمويلية إلى علاقات ذات أبعاد أكبر من وظيفة الوساطة المالية، فبينما تكون العلاقة بين المصرف التقليدي والمقرضين علاقة هامشية مؤقتة فيما يخص استثماراتهم تنتهي بسداد قيمة القرض، سواء أحقق المقرض ربحاً أم مُنِيَ بخسارة ! لأنها علاقة (دائن بمدين)، فإن المصرف الإسلامي عندما يشارك في تمويل مشروع معين يَدْخُلُ شريكاً في الخسارة كما هو شريك في الربح، ومن أجل حرصه على نجاح المشروع كمصدر للربح، فإنه يندمج معه ويقدم له المشورة التي تدعم نجاحه، ولا شك أن هذه الشراكة بين المصرف وأصحاب المشروعات تخدم هدف الاستخدام الأمثل للموارد لكليهما وللإقتصاد ككل.
6. كما أن أسلوب توظيف الأموال عن طريق المضاربة يفتح سبل تشغيل المهارات بتوفير التمويل للفنيين والخبراء الذين لا يملكون المال الكافي لإنشاء مشروعاتهم، مما ينعكس إيجاباً بتوفير فرص العمل والاستثمار البشري، وبذلك يسهم في تحقيق التنمية الاجتماعية .

وعلى هذا يكون مفهوم المصرفية الإسلامية أنها الاستراتيجية التي تحقق (استخدام المال بالشكل الذي يؤدي في النهاية إلى تغليب النشاط الإنتاجي على النشاط المالي)، وتضمن استقراراً دائماً وتوازناً عادلاً للنظام الاقتصادي.

تعريف المصرف الإسلامي :

تعددت تعريفات المصرف الإسلامي بين الاختصار والتفصيل، ولعل من أبرزها وأكثرها دقة التعريف التالي:

المصرف الإسلامي: مؤسسة وساطة مالية، ذات منهج ورسالة تتعدى كم التمويل، إلى نوع التمويل ومجالاته وأهدافه، وتسعى إلى توظيف المال بأسلوب (المشاركة في الربح والخسارة)، وتقدم خدماتها في إطار قواعد وأحكام الشريعة الإسلامية بالشكل الذي يحقق العدالة في التوزيع، ويخدم التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

ومن هذا التعريف يمكن استنباط جملة من الخصائص المحددة لهوية المصرف الإسلامي وتميز نشاطه.

خصائص المصرف الإسلامي

1. مؤسسة وساطة مالية من مؤسسات الإيداع، لا يعتمد في نشاطه على رأس ماله، بل على الأموال المودعة والمستثمرة لديه والتي تمثل حوالي 90 % من الأموال التي يوظفها.
2. يقوم بدور الوساطة على أساس (المشاركة في الربح والخسارة)، مما يجعل علاقته مع عملائه على أساس (المشاركة)، ولا يتعامل إطلاقاً بالفائدة بجميع صورها باعتبارها هي (الربا المحرم شرعاً).
3. تمثل حسابات الاستثمار المصدر الأكبر والأهم للأموال التي يقوم عليها نشاط المصرف، وتبلغ نسبتها حوالي 75 % من إجمالي الأموال. مما يضيف عليه صفة (مؤسسة استثمارية).
4. تعتبر الأصول الحقيقية هي المجال الرئيسي لاستثمارات المصرف وتقل استثماراته في الأصول المالية.
5. يقوم في ممارسة نشاطه على تملك السلع والأصول الثابتة والتعامل فيها بالبيع والشراء والتأجير وكافة أوجه الاستثمار، مما يضيف عليه صفة (مؤسسة تجارية). (بعكس المصارف التجارية التقليدية التي لا يجيز لها القانون التعامل بالأصول الثابتة في ممارسة نشاطها كنوع من الحماية لها).
6. تتصف تمويلاته بالتنوع ما بين (تمويل نقدي، وتمويل عيني "سلعي")، وتتعدد آجال تمويلاته ما بين (قصير ومتوسط وطويل الأجل)، مما يضيف عليه صفة (مؤسسة تمويلية).
7. يرتبط نشاطه التمويلي والاستثماري ارتباطاً وثيقاً بالاقتصاد الحقيقي، مما يعزز دوره التنموي.
8. يعتبر مصرفاً شاملاً، لأنه يقدم تمويلاته وخدماته لكافة القطاعات: (التجاري، والعقاري، والصناعي، والزراعي وغيرها)، بخلاف المصارف الأخرى المتخصصة في مجال أو قطاع معين.
9. تخضع كافة عمليات المصرف وتعاملاته لرقابة داخلية تتمثل في (رقابة الهيئة الشرعية)، ورقابة خارجية تتمثل في (رقابة المصرف المركزي)، و (رقابة هيئات الصناعة المالية الإسلامية) في الدولة وخارجها.
10. يجمع في نشاطه بين التنمية الاقتصادية والتنمية الاجتماعية، من خلال تقديمه لتمويلات تكافلية تتمثل في (القروض الحسنة) و (تنظيم الزكاة)، ويدعم المؤسسات والمشروعات ذات الطابع الاجتماعي، ويسهم في جمع التبرعات والهبات للأنشطة الخيرية ذات المردود الاجتماعي.
11. يقدم الخدمات المصرفية (المحلية والخارجية) بطرق وأساليب شرعية.

ومن خلال هذه الخصائص،، يمكن القول أن المصرف الإسلامي أكبر من أن يكون مصرفاً فقط، لأنه بمثابة

شركة شاملة تجمع في نشاطها أعمالاً (مصرفية، تمويلية، استثمارية، تجارية، اجتماعية)

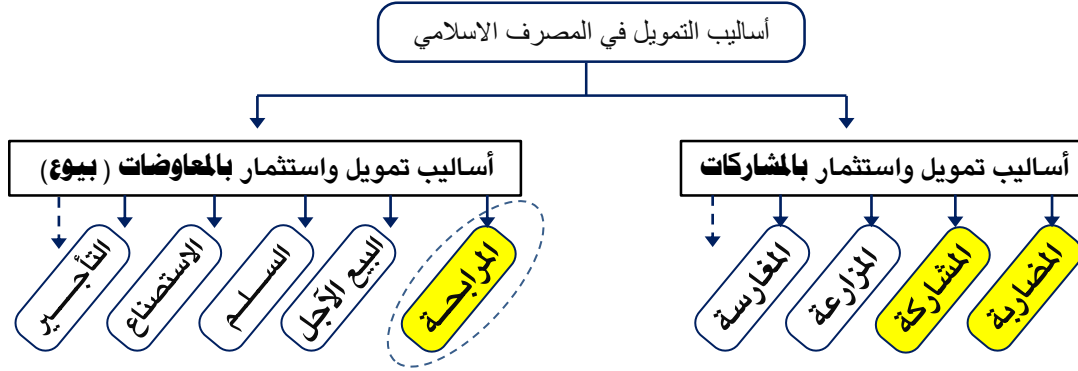


أساليب التمويل والاستثمار في المصرف الإسلامي

التمويل بالمربحة

أساليب التمويل والاستثمار في المصرف الإسلامي

مما يمتاز به المصرف الإسلامي تنوع أساليب التمويل والاستثمار لديه، حيث يقدم التمويل في شكله النقدي أو السلعي (بضائع وأصول ومواد خام)، وهذا التمويل قد يكون في صيغ مشاركات أو صيغ معاوضات (بيوع). وقد درسنا فيما سبق أسلوبين من أساليب التمويل بالمشاركة وهما (المضاربة والمشاركة) وفي هذه المحاضرة سننتقل إلى عقود التمويل بالمعاوضات لننتعرف على إحدى صيغها وهي التمويل بـ (المربحة):



③ التمويل بالمربحة

المربحة لغة من الربح والربح وهو النماء، أو طلب الربح ... يقال ابيعك هذا الشيء وتربحني فيه كذا. وفي الاصطلاح الفقهي: هي "بيع بمثل الثمن الأول، وزيادة ربح معلوم". والمربحة تصنف ضمن (بيوع الأمانة) التي يتوجب فيها على البائع إعلام المشتري بما قامت به السلعة (أي كلفة اقتناؤها، أو ما نسميه رأسمالها).



وتعد صيغة التمويل بالمربحة للأمر بالشراء من أكثر الصيغ التمويلية التي تستخدمها المصارف الإسلامية، حتى أنها صارت تعرف بـ (المربحة المصرفية) تمييزاً لها عن المربحة العادية، إذ تمثل ما نسبته 80 % إلى 90 % تقريباً من التمويلات الممنوحة من المصارف الإسلامية، ولعل ذلك مردّه زيادة الطلب على الشراء بالآجل، وأيضاً لسهولة ومرونة تطبيق المربحة، وهو ما جعلها أكثر صيغ التمويل الإسلامية انتشاراً.

وقبل التعرف على الآلية التي تعتمدها المصارف الإسلامية في التمويل بالمربحة، نذكر بأنواعها الأساسية.

أنواع المربحة:

تصنف بيوع المربحة إلى نوعين أساسيين حسب تعدد أطرافها:

(أ) - المربحة البسيطة (العادية):

وهي التي تتم بين طرفين فقط، يقوم فيها (مالك السلعة) ببيعها (للمشتري المرباح) برأسمالها وزيادة ربح معلوم. فعندما يتقدم شخص لشراء سلعة من بائعها، فإذا أخبره برأسمالها، مثل قوله: هذه السلعة قامت علي بكذا- أي كلفتني كذا دينار، أرباحني فيها كذا (قد يطلب مبلغ مقطوع مثل 10 أو 100 دينار أو يقول له أرباحني % من قيمتها) وخذها، فهذا هو بيع مربحة بسيطة.

وسميت مربحة بسيطة لأنها تتم بين طرفين فقط (مالك السلعة ومشتريها).

(ب) - المربحة المركبة (المربحة للآمر بالشراء)

وهي المربحة التي يتم فيها شراء سلعة بناء على طلب من شخص (آمر بالشراء) لآخر (مأمور بالشراء) بأن يشتري له سلعة لا تتوفر عند المأمور بالشراء في الحال، مقابل وعد بشرائها منه بثمن يزيد على ثمن اقتنائها بمقدار ربح يتفقان عليه، وقد تكون المربحة نقدية يسد الثمن فيها حال البيع، أو تكون مربحة مؤجلة؛ يؤجل فيها الثمن ليسدد دفعة واحدة بعد أجل محدد، أو يقسط على دفعات دورية.

وتختلف المربحة المركبة عن المربحة البسيطة في أنها تجمع بين ثلاثة أطراف:

(آمر بالشراء - مأمور بالشراء - مالك السلعة)

فالشخص الذي يطلب الحصول على السلعة يسمى (آمر بالشراء) .. والشخص أو الطرف الذي طُلب منه القيام بتوفير السلعة يسمى (المأمور بالشراء) أو البائع للآمر بالشراء وهو (تاجر وسيط)، بينما مالك السلعة يعتبر هو (التاجر الأول) الذي تتوفر عنده السلعة المرغوب في الحصول عليها مربحة.

س / لماذا سميت المربحة للآمر بالشراء بالمربحة المركبة ؟

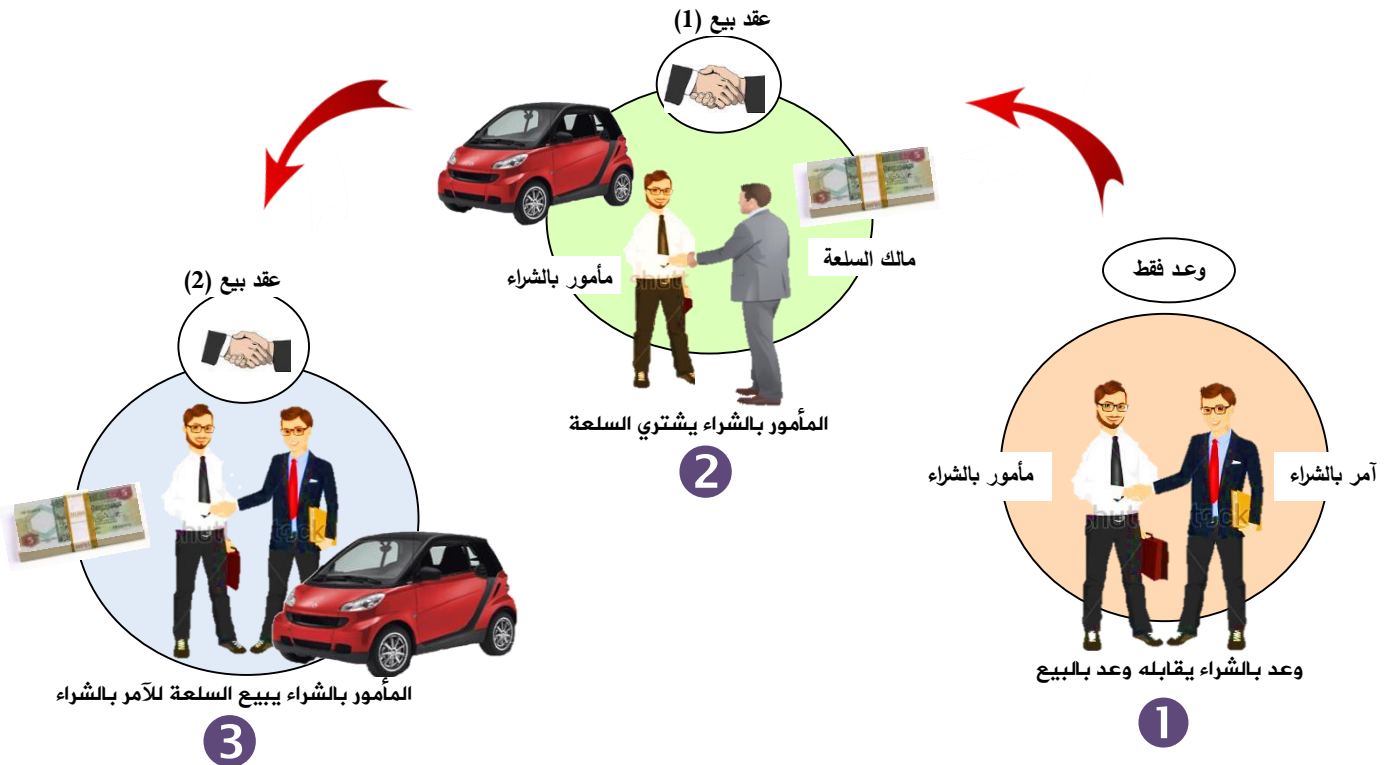
سميت بالمربحة المركبة لأنها عملية بيع مركبة من مرحلتين وعقدي بيع، (مرحلة الوعد) ثم (مرحلة

البيع) كما يلي :

المرحلة الأولى: وعد من الأمر للمأمور بأن يشتري منه السلعة التي أمره بشرائها بعد أن يملكها. (ليست عقد).

المرحلة الثانية: قيام المأمور بالشراء بشراء السلعة من مصدرها (البائع الأول)..... (إبرام عقد البيع الأول).

ثم قيام الأمر بالشراء بشراء السلعة من المأمور بالشراء (البائع الثاني) (إبرام عقد البيع الثاني).



خطوات ومراحل عملية التمويل بالمربحة للآمر بالشراء

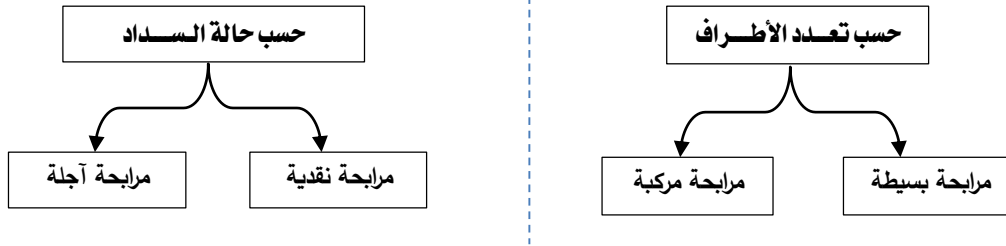
س/ ما هي الأسباب تجعل البعض يختار المربحة للأمر بالشراء ؟

1. عدم توفر السيولة النقدية المطلوبة للحصول على السلع والمواد الانتاجية ..أو كنوع من السياسة المالية في المفاضلة بين عدة البدائل يكون فيها التمويل مربحة بالأجل خيار أفضل .

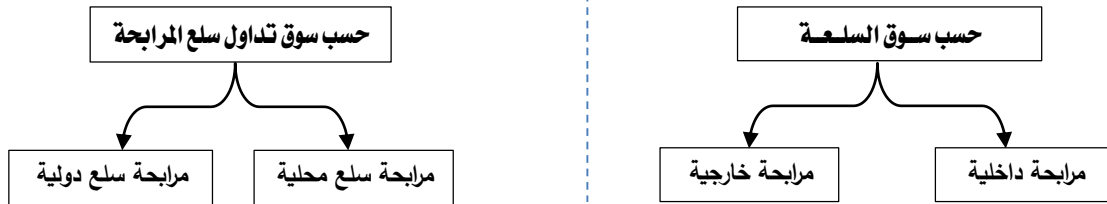
2. نشدان الخبرة، حينما يفتقد المشتري للمعرفة والدراية الكافية بجودة السلع والبضائع، واختيار ما يلبي طلبه، فإنه أمام مخاطرة يمكنه تفاديها بجعل غيره يشتري السلعة لصالحه ثم يشتريها منه مربحة، ومن أمثلة ذلك: شراء أجهزة الحاسب الآلي، والهواتف المحمولة والسيارات.

صور وتصنيفات البيع بالمربحة

يمكن تصنيف أنواع المربحة إلى عدة تصنيفات بناء على اختلاف أساس التصنيف ، وكما يلي:



- المربحة البسيطة: هي المربحة التي تتم بين طرفين فقط: (المشتري المربح) و (البائع مالك السلعة) .
- المربحة المركبة : هي المربحة للأمر بالشراء، وتتم بين ثلاثة أطراف: المشتري الأمر بالشراء، والبائع المأمور بالشراء، ومالك السلعة الأصلي الذي يشتري منه المأمور بالشراء السلعة ليعيد بيعها للأمر بالشراء.
- المربحة النقدية: هي المربحة التي ينعقد فيها البيع ويسدد الثمن في الحال (بيع نقدي).
- المربحة الآجلة: وهي المربحة التي ينعقد فيها البيع ويؤجل السداد (بيع آجل)، وهي صيغة التمويل.



- المربحة الداخلية: هي المربحة التي تنعقد لشراء سلعة متوفرة داخل الدولة .
- المربحة الخارجية: هي المربحة التي يتم فيها استيراد سلعة من الخارج (اعتماد مستندي بالمربحة).
- مربحة السلع المحلية: هي المربحات على السلع في الأسواق المحلية، والسلع الجاهزة.
- مربحة السلع الدولية: هي المربحات التي تتم في بورصات الأسواق العالمية للمواد الأولية التي معظمها معادن وليست على سلع جاهزة، مثالها: النحاس والألومنيوم والرمصاص، أو مواد الطاقة كالنفط والغاز الخام.

☆ المراجعة كما تجريها المصارف الإسلامية:

تعتبر المراجعة للأمر بالشراء الصيغة السائد العمل بها في المصارف الإسلامية، لأنها من أكثر الصيغ مرونة وتلبية لحاجات شريحة واسعة من أفراد ومؤسسات المجتمع. فعندما يرغب فرد أو مؤسسة ما في الحصول على سلعة معينة أو آلات أو مواد خام لمصنع مثلاً أو عقار ، فإنه يتقدم إلى أحد المصارف طالباً منه شراء هذه السلعة؛ فيكون (أمر بالشراء) بعد أن يحدد للمصرف جميع أوصافها وكميتها بدقة تنفي الجهالة، وبعد أن يتأكد المصرف (المأمور بالشراء) من مشروعية هذه السلعة وظروف الحصول عليها، يقبل ذلك رغبة منه في توفير ما يحتاجه هذا المتعامل خدمة في عملائه، وسبباً لتحقيق قدر من الربح للمصرف، فيقوم المصرف بشراء هذه السلعة من مصدرها الأصلي، ويمتلكها أولاً، ثم يقوم ببيعها للعميل بعد أن يطلعه على سعر شرائها وتكلفة اقتنائها، ويطلب هامش ربح للمصرف يتفق فيه مع العميل طالب التمويل بموجب عقد بيع بالمراجعة الآجلة للأمر بالشراء. وهذا البيع يسبقه وعد من الطرفين لبعضهما .

فحينما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً منه شراء السلعة، فإن ذلك يعتبر (أمرأ للمصرف بالشراء) مع (وعد من العميل بشرائها) من المصرف. وحين يقبل المصرف شراء هذه السلعة وتوفيرها خدمة في العميل سواء من الداخل أو باستيرادها من الخارج، فإن ذلك يعتبر (وعداً من المصرف بأن يبيعها للعميل) .

ويمكن تعريف التمويل بالمراجعة للأمر بالشراء في المصرف الإسلامي على النحو التالي:

تعريف التمويل
بالمراجعة
للأمر بالشراء
بالمصرف الإسلامي

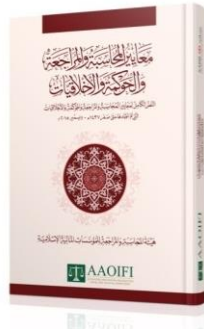
هي عقد تمويل عيني في صورة بيع مراجعة آجلة، يقوم فيه المصرف بتمويل عميله بمواد أو سلع معينة ذات مواصفات محددة من قبل العميل؛ فيشتريها المصرف بناء على أمر ووعد من العميل، ثم يقوم ببيعها له بثمن يمثل تكلفة الحصول عليها وزيادة ربح معلوم يتفقان عليه، وعلى أجل سدادته.

👉 المعايير المنظمة للتعامل بالمراجعة :

في إطار مساعي هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - بالبحرين- لتوحيد الجهود المبذولة لتنظيم العمل المالي الإسلامي، والتي من بينها وضع معايير عمل لأدوات التمويل والاستثمار الإسلامية المختلفة. أصدرت الهيئة معيارين لتنظيم التمويل بالمراجعة، وهما:

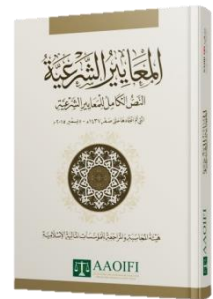
(المعيار المحاسبي رقم 2)

وهو معيار ينظم ويضبط أسس المحاسبة المالية وقياس نتائج التمويل بالمراجعة بما يتوافق مع أحكام الشريعة.



(المعيار الشرعي رقم 8)

وهو يتضمن الشروط الأساسية والمتطلبات الشرعية لتقديم التمويل بصيغة البيع بالمراجعة.



من شروط عقد بيع المراجعة للأمر بالشراء

هناك جملة من الشروط الواجب مراعاتها عند تقديم التمويل بأسلوب المراجعة للأمر بالشراء من قبل المصرف الإسلامي (المأمور بالشراء) لعميله طالب التمويل (الأمر بالشراء)، فبالإضافة إلى الشروط العامة لصحة عقد البيع، هناك شروط تخص عقد التمويل بالمراجعة، أبرزها:

1. تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً، تحديداً نافياً للجهالة .
2. أن يكون الثمن الأول للسلعة معلوماً للعميل (وهو يشمل ثمن شراء السلعة + ما يدفعه المصرف من مصاريف معتبرة لتوفيرها للعميل)، فإن لم يكن معلوماً كان العقد فاسداً لأن المراجعة بيع أمانة يشترط فيها إخبار المشتري برأسمال السلعة وقيمة الزيادة التي تعتبر هامش ربح للبائع.
3. أن يكون هامش ربح المصرف محدداً متفقاً فيه مع العميل، لأن الربح جزء من ثمن بيع السلعة، فلو كان مجهولاً أصبح سعر السلعة مجهولاً.
4. أن يكون العقد الأول (الذي اشترى به المصرف) صحيحاً، فلو كان فاسداً لم تجز المراجعة (فما بني على باطل فهو باطل).
5. أن يشتري المصرف السلعة ويمتلكها قبل أن يعيد بيعها للعميل (الأمر بالشراء).
6. يتحمل المصرف تبعات هلاك السلعة قبل تسليمها للعميل، كما يضمن إرجاعها إذا ظهرت بها عيوب كانت خفية ولم تُعلم إلا بعد البيع.
7. إذا كان تسليم السلعة يترتب عليه تكاليف نقل أو غيرها، فعلى الطرفان الاتفاق على زمان ومكان التسليم.
8. يحق للمصرف في مرحلة المواعدة أن يطالب العميل بدفع مبلغ مالي كـ (ضمان جدية) لإثبات جديته في التعامل، وهذا المبلغ لا علاقة له بعقد البيع، ويجب رده كاملاً للعميل، إلا إذا تراجع عن الشراء وأدى تراجعته إلى إتلاف مال المصرف وألحق به خسارة بسبب عدم قابلية السلعة لإعادة البيع دون خسارة، فيخصم من هامش الجدية ما يجبر القيمة التي خسرها المصرف من ماله فعلياً.
9. عدم الإلزام بتنفيذ الوعد... فلا يُلزم العميل بالشراء ولا المصرف بالبيع، بل هما على الخيار في إبرام العقد.
10. لأن ثمن السلعة يصبح ديناً مستحقاً للمصرف على العميل، يحق للمصرف مطالبة العميل بضمانات أو طلب كفالة شخص آخر يلتزم بسداد دين العميل إذا توقف عن السداد.
11. لا يجوز للمصرف مطالبة العميل المشتري بسداد غرامات تأخير إذا تعذر عليه سداد المستحقات في حينها، لكن إذا تبين أن العميل قادر على السداد لكنه يماطل، يحق للمصرف اتخاذ الاجراءات القانونية حياله.

س/ ما المقصود بالإلزام بالوعد؟

ويقصد بشرط الإلزام .. إلزام الأمر بالشراء بشراء السلعة ، وإلزام المأمور بالشراء ببيع السلعة لطالبها. فكما عرفنا أن العميل عندما يتقدم إلى المصرف للحصول على سلعة ما مربحة، فإنه يأمر المصرف بشراء هذه السلعة ويَعده بأنه سيشتريها منه بعدما يوفرها، كما أن المصرف يَعد العميل بأنه سيبيع له هذه

السلعة بعدما يشتريها، فيقوم المصرف بشراء السلعة بناء على وعد من العميل بشرائها، فلو تكبد المصرف شراء السلعة ولكن العميل تراجع عن وعده وأبدى عدم رغبته في شراءها، فهل يجوز للمصرف إلزام العميل بضرورة شراءها لأنه وفرها بناء على طلبه ؟ أم لا يجوز له ذلك !!.. على اعتبار أن تنفيذ الوعد مبناه فضيلة الوفاء بالعهد وحسن التعامل، وبالتالي فهو غير ملزم قضاء.

الجواب / اتفق الفقهاء في أنه (لا يجوز أن يكون الوعد ملزماً للطرفين معاً) لأن إلزام الطرفين يجعل الوعد ينقلب إلى عقد، فيقع (بيع مالا يملك)، لكنهم اختلفوا في حكم إلزام أحدهما وترك الخيار للآخر، فمنهم من حرم شرط الإلزام، ومنهم من أجازة، ومنهم من ترك الأخذ به حسب الاتفاق.

وفي المؤتمرات التي تناولت قضايا العمل المصرفي الإسلامي انتهى النقاش إلى قرار ينص على أن: (الأخذ بشرط الإلزام متروك إلى هيئة الرقابة الشرعية بكل مصرف، فإن رأت أن يكون الوعد ملزماً جعلته ضمن شروط المراجعة، وإن رأت عدم الأخذ به جعلته على الخيار) .

ويستثنى من ذلك الحالات التي يتضرر فيها المأمور بالشراء ويتلف ماله. فحينها يلزم الأمر بالشراء بتحمل الأضرار التي لحقت بالمأمور بالشراء بسببه، عملاً بقاعدة (لا ضرر ولا ضرار).

الخطوات العملية لبيع المراجعة للأمر بالشراء

1 - تقدم العميل للمصرف للحصول على تمويل مرابحة:

يتقدم العميل بطلب تمويل مرابحة، يعلن فيه رغبته في شراء سلعة وفق مواصفات يحددها هو مثل (النوع والصفة والكمية) ويرفق معه المستندات الضرورية كالفواتير المبدئية ومواصفات السلعة إن وجد، وبيان كل ما يساعد المصرف في شراء السلعة.

2 - دراسة المصرف لطلب الشراء : يقوم المصرف بدراسة طبيعة السلعة وسوقها من ناحية الموافقة الشرعية، وتكلفة الشراء ونسبة الربح ومخاطر تسويق السلعة إذا تراجع العميل عن الشراء .

3 - دراسة الجدارة الائتمانية للعميل : التأكد من بيانات العميل والضمانات المطلوبة، مثل التأكيد على وروود مرتباته إن كان موظفاً في القطاع العام أو الخاص وكذلك مرتبات من يكفله إن كان لا يوجد لديه مرتب وذلك وفق المستندات التي يقدمها للمصرف وحركة حسابه ونوعية النشاط أو العمل الذي يمارسه .

4 - إبلاغ العميل بقرار المصرف وشروطه، وملئ نموذج المواعدة بينهما :

في حالة قبول المصرف تنفيذ العملية، يتم إبلاغ العميل بتفاصيل الموافقة، ويتم تحرير وعد بين الطرفين يتعهد فيه العميل بشراء السلعة من المصرف، ويتعهد فيه المصرف ببيعها للعميل بالشروط المتفق عليها .

5 - شراء المصرف للسلعة من مصدرها وامتلاكها:

عادة ما يقوم العميل الأمر بالشراء بتوجيه المصرف لشراء السلعة من تاجر معين، وذلك بإحضار فاتورة عرض، فيقوم المصرف بشراء السلعة باسمه وتحت مسؤوليته ويتم توقيع عقد البيع الأول بين المصرف والتاجر، وبالتالي تنتقل ملكية السلعة إلى المصرف، وتصبح تحت تصرفه ويتحمل المصرف كافة المخاطر المترتبة على اقتناء السلعة بما فيها هلاكها، قبل أن يتم تسليمها للعميل.

6- **توثيق عقد البيع مع العميل :** عندما تصل السلعة أو البضاعة المتفق عليها إلى مخازن المصرف أو المكان المتفق عليه، يقوم المصرف بالاتصال بالعميل لإجراء عقد البيع، وتوقيع الكمبيالات أو سندات المديونية التي تفيد الالتزام بالسداد حسب الاتفاق.

7- **تسليم السلعة للعميل:** يقوم العميل بفحص السلعة للتأكد من مطابقتها للمواصفات المطلوبة ويستلمها، ثم يبدأ في سداد ثمنها حسب شروط الاتفاق، أما إذا تبين للعميل أن السلعة ليست بالمواصفات التي تم الاتفاق عليها، أو كان بها عيب خفي فله ألا يقبل بالسلعة ويتحمل المصرف مسؤولية ذلك.

المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف عند التمويل بالمراجحة

عندما يمنح المصرف الاسلامي التمويل بالمراجحة فإنه يدخل في مواجهة عدة مخاطر، نذكر منها:

① مخاطر سوء أداء البائع الأصلي للسلعة وعدم الوفاء بالتزاماته:

وهي المخاطر التي يتعرض لها المصرف في مرحلة شراء السلعة من مصدرها، فعندما يقبل المصرف بتقديم التمويل السلعي لعملائه، فإنه يُقدّم على شراء السلعة المطلوبة من مالكيها الأصلي ويتحمل شرعاً جميع المخاطر التجارية المعهودة، مثل : عدم تنفيذ البائع الأصلي لالتزاماته، أو سوء أدائه لهذه الالتزامات مثل مخالفة السلعة للمواصفات المطلوبة، أو تغييره الكمية أو الوزن، أو تزوير المستندات، أو عدم احترامه للمواعيد المترتبة على البيع، وغيرها من المخالفات التي تؤدي إلى ضياع جهود وأموال المصرف في سبيل توفير السلعة حسب المواصفات التي طلبها العميل الأمر بالشراء.

② مخاطر هلاك السلعة قبل أن يتم بيعها للعميل الأمر بالشراء وتسليمها له:

بمجرد أن يشتري المصرف السلعة فإنها تصبح في ضمانه وحده، وتستمر مسؤوليته في تحمل أية أضرار قد تتعرض لها السلعة، كالتلف أو الحريق أو غيرها .. إلى أن يقوم ببيعها للعميل الأمر بالشراء وتسليمها له. وهذا النوع من المخاطر يختلف باختلاف شروط التسليم، لأنه عادة في السلع الكبيرة أو المستوردة يدخل ضمن شروط البيع، تحديد مكان التسليم، لما يترتب عليها من تكاليف للشحن والنقل..

③ مخاطر إخلال العميل الأمر بالشراء بتنفيذ وعده:

بالإضافة إلى المخاطر التي يواجهها المصرف في مرحلتي (شراء السلعة، وجلبها لطالبها)، يواجه نوع آخر من المخاطر ألا وهو (مخاطر تراجع الأمر بالشراء عن رغبته في شراء السلعة)، مما يؤدي إلى اضطراب الممول إما إلى الاحتفاظ بسلعة هو لا يحتاج إليها، وإما أن يتخلص منها بالبيع ولو بخسارة طالما أنها لا تفيده، خاصة إذا استغرق تصريف السلعة مرور مدة من الوقت. وفي كلتا الحالتين فإن الممول يتضرر لأنه عطل أمواله وضيع الكثير من الوقت والجهد.

حالة عملية للتمويل بالمربحة المصرفية (للأمر بالشراء)



أحمد أحد الشباب الدارسين بكلية الاقتصاد كان يفكر في الاقتراض من أحد المصارف للحصول على سيارة، وعندما سمع بأن مصرف الجمهورية التجاري افتتح نافذة لتقديم خدمات مصرفية متوافقة مع الشريعة الإسلامية، من بينها البيع بالمربحة، توجه مباشرة إلى المصرف بطلب لشراء سيارة كان قد عاينها بمعرض التعاون للسيارات بمصراته وكان سعرها 17,900 د.ل، وتضمن الطلب بيان شامل لمواصفات السيارة ، التي كانت كما يلي:

نوع السيارة: MAZDA ZOOM

الموديل: 2016 اللون: أحمر

قوة المحرك: 18 حصان-

ناقل الحركة: أوتوماتيك 6 سرعات ..

مع غيرها من المواصفات التكميلية.

وعندما قام المصرف بدراسة الطلب تمت الموافقة عليه، وتم إطلاع أحمد بشروط البيع التي من بينها أن يشتري المصرف السيارة مع وعد من أحمد بشرائها بربح يزيد عن الثمن الأول بـ 17 % ، تسدد على أقساط متساوية لمدة 6 سنوات، فوافق أحمد وشرع في إتمام الإجراءات :

- (1) احسب تكلفة السيارة بالنسبة للمصرف إذا علمت أن المصرف اشترى السيارة ودفع مبلغ 100 د.ل لشحنها من المعرض إلى مخازن تابعة للمصرف.
- (2) احسب سعر السيارة الذي سيدفعه أحمد
- (3) احسب القسط الشهري الذي سيسدده أحمد
- (4) ما هو ربح المصرف من عملية المربحة

الحل :

1. تكلفة السيارة بالنسبة للمصرف :

تتمثل في ما دفعه المصرف لاقتناء السيارة ⇨ (ثمن الشراء + مصروفات الاقتناء)
الثمن الأول = 17900 + 100 = 18000 دينار

2. سعر السيارة بالنسبة لأحمد = كلفة السيارة بالنسبة للمصرف + ربح المصرف
= 18000 + (18000 × 17%) =

سعر السيارة سيكون ⇨ 18000 + 3060 = 21060 د.ل

3. القسط الشهري: طالما أن ثمن السيارة سيسدد خلال 6

سنوات وهي بالأشهر 72 شهر

إذاً القسط الشهري = سعر السيارة ÷ عدد الأشهر

⇨ 21060 ÷ 72 = 292.5 دينار

4. ربح المصرف = سعر بيع السيارة - تكلفة السيارة على
المصرف

ربح المصرف = 21060 - 18000 = 3060 د.ل



والآن ..وبعد أن تتبعنا التطبيق العملي للمربحة ، كيف ترد على الشبهة التي تقول أن المربحة لا تختلف عن الربا ..؟

س/ أثبتت بعض الشبهات حول بيع المربحة... من ذلك أن الربح الناتج عن المربحة لا يختلف عن الربح الناتج عن الربا. كيف ترد على ذلك ؟

حتى ينجلي اللبس الواقع بين التمويل مربحة والتمويل بالربا، هناك جملة من الأسس التي يجب البحث فيها من حيث جوهر العملية (هل أساس التعامل النقود أم السلعة) ومن حيث الآلية التي تتم بها، وفيما يلي أهم الفروقات بين الربح العائد من بيع المربحة والربا في التمويل التقليدي:

1. التمويل بالمربحة عقد يتم فيه مبادلة (سلعة بنقد) بينما التمويل بقرض ربوي (نقد بنقد) ، وبالتالي فالزيادة التي يأخذها البائع بالمربحة هي (ربح بيع) بينما الزيادة التي يأخذها المقرض هي (زيادة على دين = ربا محرم).

2. الربح في بيع المربحة ناتج عن تملك المأمور بالشراء **للسلعة** وتحقيق التصرف فيها قبل بيعها، بينما الربح في التمويل بقرض ربوي ناتج عن تأجير **نقود** للعملاء مقابل مدة من الزمن .

3. الربح في بيع المربحة غير مضمون لأن المأمور بالشراء يشتري السلعة ويتحمل تبعات هلاكها ما لم يقبضها الأمر بشرائها وتنتقل ملكيتها إليه، فالمأمور بالشراء يتحمل مخاطر هذا التمويل، بينما في القرض الربوي الربح مضمون بغض النظر عن نتائج عملية التمويل، فالمرابي لا يتحمل المخاطرة.

4. الربح في بيع المربحة يؤخذ مرة واحدة، بينما في القرض الربوي قد يؤخذ أكثر من مرة إذا تعثر المقرض أو عجز عن السداد ، وذلك باحتساب فوائد تأخير أو فوائد مركبة حتى يصل إلى أضعاف مضاعفة.

من إيجابيات/وسلبات التمويل بالمربحة

أولاً / إيجابيات التمويل بالمربحة / بالنسبة للمصرف:

- ① تمتاز المربحة بسهولة التطبيق والوضوح وسهولة متابعة مستحقات المصرف مع العميل المشتري.
- ② تمتاز المربحة بأنها قصيرة الأجل ، وهذا يعني تحقيق ربح سريع، كما أن سرعة دوران رأس المال المستثمر يقلل مخاطر التقلبات عبر الزمن.. بعكس أساليب الاجارة والمشاركة التي تكون أطول.
- ③ يمكن للمصرف طلب ضمانات من العميل المشتري، لضمان جديته قبل الشراء، وكذلك يمكنه طلب كفيل يضمن سداد مستحقات المصرف .
- ④ تعتبر المربحة أقل مخاطرة من مجالات التمويل الأخرى كالمشاركة أو المضاربة في مشروعات الانتاج والأنشطة ذات المخاطرة المتقلبة .

ثانياً / من سلبيات التمويل بالمربحة / بالنسبة للمصرف:

- ① يرتب التمويل بالمربحة بالآجل مخاطر ائتمانية ، حيث إن عجز العميل المشتري عن سداد ثمن السلعة يعتبر خسارة للمصرف ، خاصة إذا كانت السلعة من السلع الاستهلاكية التي لا يمكن التعويض منها.
- ② يواجه المصرف مخاطر سوء أداء البائع الأصلي (مصدر السلعة)، لأن المصرف ملتزم بقبول ترجيع السلع المعيبة وتحمل خسائرها حتى بعد بيعها.
- ③ يتحمل المصرف وحده مخاطر هلاك بضاعة المربحة قبل تسليمها.
- ④ مخاطر تراجع العميل طالب السلعة أو البضاعة وعدوله عن الشراء بعد أن يتكبد المصرف شرائها.
- ⑤ باعتماد المصرف على التمويل بالمربحة يعتبر أخل برسالتة التنموية في خدمة التنمية وتقل مساهمته.

ثالثاً / إيجابيات التمويل بالمربحة / على مستوى الاقتصاد:

- ① تساهم في تنشيط الصناعات والمشروعات الانتاجية بتوفير المواد الخام ومستلزمات التصنيع.
- ② تساهم في تمويل قطاع التجارة (الداخلية والخارجية) بتمويل عمليات التصدير والاستيراد.
- ③ تساعد في خلق طلب كلي على السلع والخدمات المعروضة، مما ينعكس على تنشيط الاقتصاد .
- ④ تساهم في رفع مستوى رفاهية أفراد المجتمع بتمكينهم من الحصول على السلع الأساسية.

رابعاً / من سلبيات التمويل بالمربحة / على مستوى الاقتصاد:

- ① توفر التمويل بالآجل وبالتقسيط، يشجع أفراد المجتمع على الاقدام على شراء سلع غير ضرورية ويؤدي إلى الاستهلاك التفاخري الذي ينعكس سلباً على المجتمع وعلى إخلال المصارف الاسلامية برسالتها.
- ② عندما تكون السلع الممولة مربحة سلعاً مستوردة، فإن التوسع فيها قد لا يخدم الاقتصاد المحلي لما يسببه في استنزاف الاحتياطي الأجنبي للدولة ويخل بميزانها التجاري؛ ما لم يكن هناك ما يوازئها في جانب التصدير.
- ③ لأن المربحة أسلوب بيع بالآجل، فإن توسع المجتمع في الشراء يؤدي إلى ارتفاع المديونيات، مما قد ينعكس سلباً على الوضع المالي للأسر والأفراد.
- ④ ضعف البعد الاجتماعي للمربحة ..متمثلاً في محاربة الفقر والبطالة ..بعكس صيغ المشاركات أو المعاوضات الأخرى كالسلم والاستصناع، التي بدعهما لفتح المشروعات تفتح العديد من فرص العمل والتكسب .

حالة عملية (2) للتمويل بالمرابحة:

بتاريخ 2016/4/10 تقدمت شركة الإبداع لصناعة الأثاث إلى مصرف السبيل الإسلامي بطلب للحصول على تمويل بأسلوب المرابحة لشراء مواد خام تمثلت في 100 طن من خشب الزان، وقد أرفقت بطلبها عرض أسعار (سعر الطن = 1000 د.ل.) .. وبعد دراسة المصرف للطلب وافق على تقديم التمويل، وكانت بيانات الوعد بالشراء والبيع كما يلي:

- يوفر المصرف المواد المطلوبة مقابل ربح 30 % من سعر التكلفة.
- تسدد الشركة قيمة المبيعات في أجل 4 سنوات، على أقساط شهرية متساوية.

فإذا علمت ما يلي:

- بتاريخ 2016/4/18 اشترى المصرف المواد المطلوبة بـ 100,000 د.ل .
- بتاريخ 2016/4/19 تم شحن البضاعة إلى مصراتة وسدد المصرف مبلغ 500 د.ل مصروف شحن.
- بتاريخ 2016/4/20 استلمت الشركة المواد بعد تأكدها من أنها مطابقة للمواصفات المطلوبة.

المطلوب :

- أ - احسب ربح المصرف من هذا التمويل.
- ب - احسب ثمن السلعة الذي ستدفعه الشركة
- ج - احسب القسط الشهري .
- د - احسب معدل العائد على استثمار المصرف في هذه العملية.

الحل

$$أ - \text{ربح المصرف} = (\text{ثمن الشراء الأول} + \text{تكاليف توفير السلعة}) \times \text{هامش الربح}$$

$$\text{ربح المصرف} = (500 + 100,000) \times 0.30 = 30,150 \text{ د.ل}$$

$$ب - \text{ثمن السلعة الذي ستدفعه الشركة} = \text{تكلفة السلعة} + \text{ربح المصرف}$$

$$= 30,150 + 100,500 = 130,650 \text{ د.ل}$$

$$ج - \text{القسط الشهري الذي ستدفعه الشركة} = \text{ثمن السلعة} \div \text{عدد الأشهر} (4 \text{ سنوات} = 48 \text{ شهر})$$

$$= 130,650 \div 48 = 2,721.8 \text{ د.ل كل شهر}$$

$$د - \text{معدل العائد على الاستثمار} = \text{قيمة الربح} \div \text{رأس المال المستثمر} \times 100$$

$$\text{معدل العائد على الاستثمار} = 30,150 \div 100,500 \times 100 = 30 \%$$



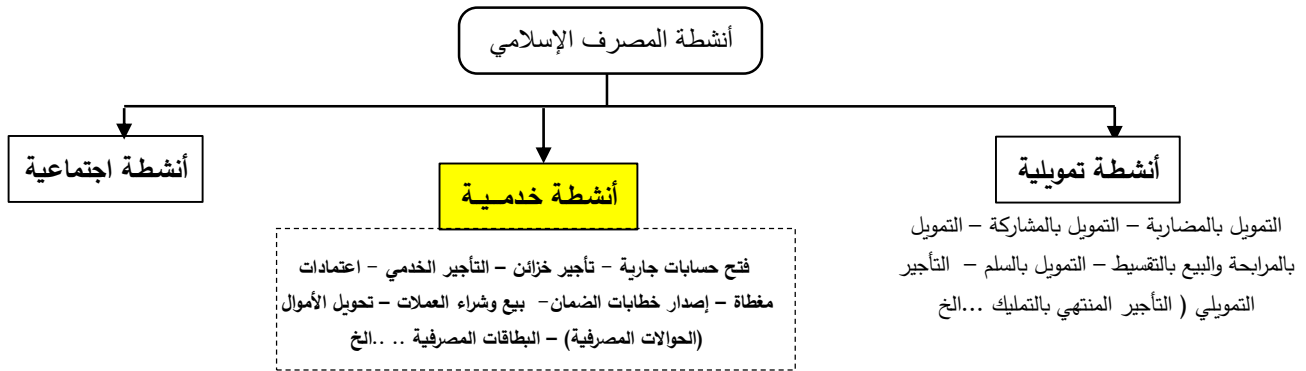
الخدمات المصرفية بالمصرف الإسلامي

طبيعة الخدمات المصرفية كما يقدمها المصرف الإسلامي

انتهى بنا الحديث بنهاية المحاضرة السابقة عن أدوات التمويل والاستثمار بالمصرف الإسلامي، وكنا بنهايتها قد تعرفنا على طبيعة عمل المصرف الإسلامي كمؤسسة مالية وعن أساليب تقديمه للتمويل واستثماره للأموال. واتضح لنا بالدراسة والتحليل مكانم الاختلاف والتميز عن المصرف التجاري التقليدي في أساليب استقطاب الأموال وإعادة توظيفها، وانعكاس ذلك على التنمية الاقتصادية والاجتماعية. وحتى تكتمل لنا الصورة عن نشاط المصرف الإسلامي، بقى أن ندرس النشاط الخدمي للمصرف، لنتعرف على طبيعة الخدمات المصرفية وكيف استطاعت المصارف الإسلامية تقديمها بما لا يتعارض مع ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية.

فنشاط المصرف الإسلامي يمكن تصنيفه إلى: (أ) نشاط تمويلي (ب) نشاط خدمي (ج) نشاط اجتماعي

وحيث أننا تعرفنا على نشاط المصرف (التمويلي) و(الاجتماعي)، سنشرع الآن في دراسة (النشاط الخدمي) للمصرف.



الخدمات المصرفية بالمصرف الإسلامي:

أصبحت الخدمات المصرفية اليوم ميداناً واسعاً للتنافس في الصناعة المصرفية، لما لها من دور بارز في تسويق أعمال المصرف والدعاية له على طريق النمو والتميز. حتى أضحي قطاع الخدمات من أكثر المجالات حظوة بالاهتمام والتطوير من قبل إدارات المصارف....

والخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية لا تخرج في مفهومها عن خدمات المصارف التقليدية من حيث كونها: ((تقديم المنافع المالية والاستشارية لعملائها بما يلبي حاجاتهم ويحقق رغباتهم، ويعمل على تيسير أعمالهم،.... إضافة إلى اعتبارها عامل مهم في كسب ثقة المتعاملين الحاليين وجذب متعاملين جدد، في الوقت الذي أصبح فيه كسب متعامل جديد مع المصرف يعد ربحاً في حد ذاته)). لكنها تختلف في بعض جوانبها من حيث آلية تقديمها بما يتوافق مع ضوابط وأحكام الشريعة الإسلامية. ولعل أبرز هذه الاختلافات، تمكن عند وجود (ائتمان) - أي دين- للمصرف على العميل عند تقديم الخدمة، لذلك يتم تصنيف الخدمات المصرفية بشكل عام إلى نوعين:



والمقصود بالخدمات التي تنطوي على ائتمان: تلك الخدمات التي يترتب على تقديمها (علاقة دائنية بين المصرف والعميل طالب الخدمة). والتي تكيف في المصرف التقليدي على أنها قرض بفائدة من المصرف للعميل. وهنا يبرز التساؤل المهم .. فما هي الآلية التي اعتمدها المصرف الإسلامي لتقديم الخدمات التي تنطوي على (ائتمان) بما لا يتعارض مع ضوابط الشريعة الإسلامية ؟

من منطلق سعي المصرف الإسلامي لتحرير المعاملات المصرفية من المخالفات الشرعية، فإن الخدمات التي تنطوي على ائتمان لا يقدمها المصرف كما هو سائد العمل به في المصارف التقليدية، بل يقوم بتكييفها

وتعديل إجراءاتها بما يتوافق مع ضوابط وأحكام التمويل والائتمان الإسلامي، مثل: خطابات الضمان والاعتمادات المستندية وفي حالة تعذر تكييفها مع ضوابط الشريعة الإسلامية يمتنع المصرف عن تقديمها أو التعامل بها، ومثال ذلك: خدمات البيع الآجل للعملاء الأجنبية أو ما يعرف بالمواعدة، لأن تأجيل التقابض يعد من صور الربا المحرم، وكذلك خصم الأوراق التجارية التي تعتبر من قبيل المعاملات الربوية. أما إذا كانت الخدمات المصرفية خالية من الائتمان ولا تشوبها مخالفات شرعية فإن المصرف الإسلامي يقدمها خدمة في عملائه وتيسيراً لأعمالهم مقابل عمولة أو أجر يمثل (أجرة تقديم خدمة).

ومن أبرز الخدمات التي يقدمها المصرف الإسلامي ما يلي:

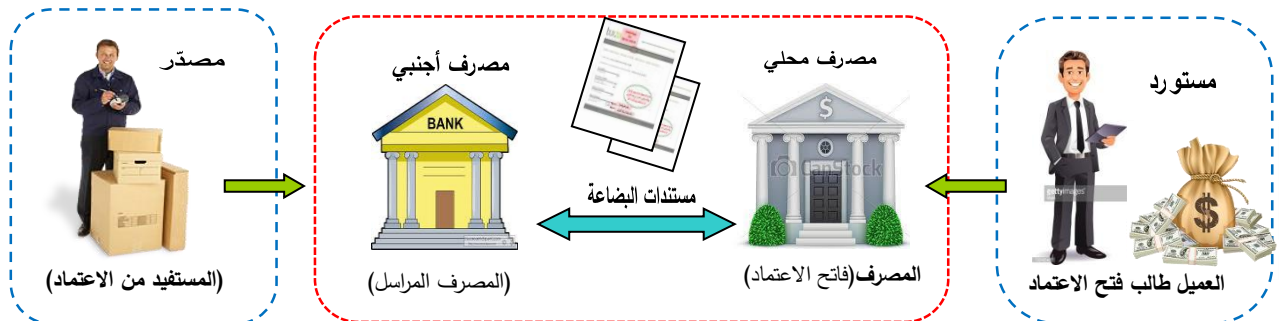
1. فتح الحسابات الجارية لإدارة أموال العملاء (حفظ، سحب، إيداع، تحويل....)
2. فتح الاعتمادات المستندية
3. إصدار خطابات الضمان (الكفالات المصرفية)
4. بيع وشراء العملات
5. تحويل الأموال وأعمال المراسلة (الحوالات المصرفية)
6. خدمات البطاقات المصرفية
7. تحصيل الأوراق التجارية
8. تأجير الخزائن لحفظ الودائع (الأمانات)
9. حفظ الأوراق المالية وإدارة الاكتتاب فيها
10. تقديم الخدمات الاستشارية المالية والاقتصادية
11. الخدمات المصرفية الإلكترونية (خدمات مصرفية عن طريق الانترنت أو الهاتف أو غيرها).

أي أن :
المصارف الإسلامية تقدم
كافة الخدمات المصرفية
التي لا يترتب على تقديمها
مخالفات شرعية

بالإضافة إلى (الخدمات الاجتماعية التكافلية) التي يتميز بها المصرف الإسلامي وينفرد بها عن غيره من المصارف الأخرى (كممنح القروض الحسنة، وتقديم الإعانات المالية والعينية لمختلف المشروعات والمؤسسات ذات الطابع الاجتماعي، ودعم وتمويل وتسيير الحملات الإنسانية) وسنقتصر فيما يلي على بيان الآلية التي يتم بها تقديم بعض تلك الخدمات في المصرف الإسلامي:

1 الاعتماد المستندي

يعد الاعتماد المستندي من أهم خدمات المصارف في دعم التجارة الخارجية وتسهيل التبادل التجاري دون مخاطر، ويعرف الاعتماد المستندي على أنه: نوع من العقود التي جرى التعامل بها في أعمال التصدير والاستيراد، ويتمثل في: خطاب صادر من مصرف محلي نيابة عن أحد عملائه (المستورد) يتعهد بموجبه المصرف بدفع مبلغ محدد في وقت معين لصالح مستفيد (المصدر الأجنبي)، ثمناً لبضاعة مستوردة منه، مقابل تقديمه للمستندات المطابقة لشروط فتح الاعتماد، خلال فترة الاعتماد.



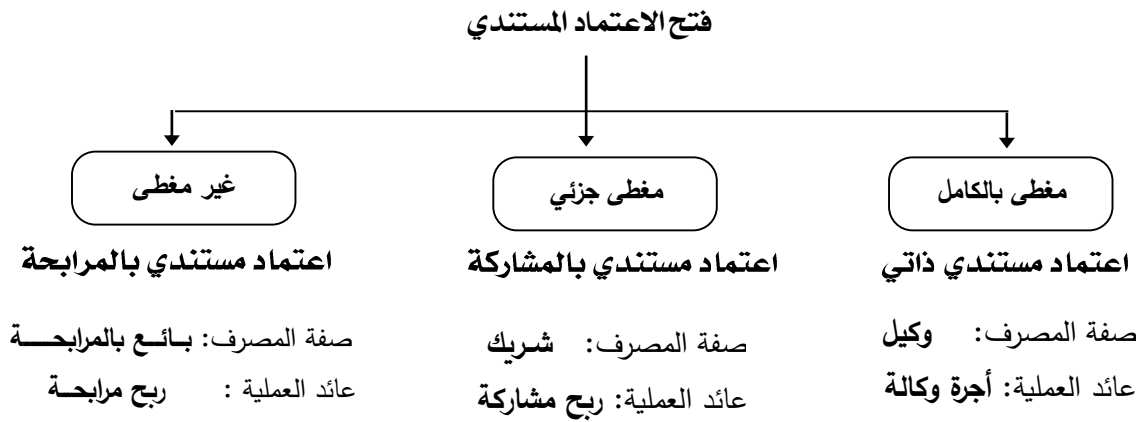
والاعتماد المستندي كما نعلم قد يكون مغطى وقد يكون غير مغطى،

والمقصود بالتغطية: أن العميل يدفع للمصرف قيمة الاعتماد (أي قيمة البضاعة المستوردة)، إما كاملة وفي هذه الحالة يكون الاعتماد (مغطى بالكامل) وإما أن يدفع جزء منها ويكمل المصرف الجزء الباقي، وفي هذه الحالة يكون الاعتماد (مغطى جزئياً)، وعندما لا يتوفر لدى العميل قيمة الاعتماد، يكون الاعتماد (غير مغطى)، ويطلق على المبلغ المدفوع كغطاء ..التأمين النقدي.

ولا تختلف خدمة فتح الاعتماد المستندي في المصارف الإسلامية عنها في المصارف التقليدية إذا كان الاعتماد مغطى بالكامل-أي لا ينطوي على ائتمان- وكان عائد المصرف من هذه الخدمة مقابل يتمثل في أجر أو عمولة وكالة، أما إذا انطوت خدمة فتح الاعتماد على تسهيلات ائتمانية من المصرف (اعتماد غير مغطى) فإنها ستختلف، فالمصرف التقليدي يقدم التغطية في إطار (قرض بفائدة)، بينما المصرف الإسلامي يقوم بتقديمها في إطار صيغ التمويل الإسلامية مثل (التمويل بالمشاركة المتناقصة أو بيع المربحة للأمر بالشراء) .

س/ وضح الآلية التي يقدم بها المصرف الإسلامي خدمة فتح الاعتمادات المستندية؟ مبيناً صفة المصرف وطبيعة العائد الذي يحققه منها ؟

تختلف طبيعة الخدمة التي يقدمها المصرف باختلاف أحوال فتح الاعتماد ، وذلك كما يلي :



(أ) - فتح اعتماد مستندي مغطى بالكامل (اعتماد ذاتي)

في هذه الحالة يطلب العميل فتح اعتماد مستندي ويقوم بإيداع قيمة الاعتماد كاملة في حسابه بالمصرف ليتولى المصرف تحويلها إلى حساب (مصدر البضاعة) بالخارج، وبهذا لا يترتب على هذا النوع من الاعتمادات وجود أي ائتمان ، لأن المصرف لا يمول العملية ولا يشارك فيها، فدوره لا يتعدى كونه وكيلاً للعميل، وبالتالي يقدم المصرف هذه العملية في إطار عقد الوكالة، بمعنى أن المصرف يكون وكيلاً عن عميله في سداد قيمة البضاعة إلى المصدر الأجنبي، ويحصل في مقابل ذلك على عمولة تتمثل في أجرة تقديم هذه الخدمة باعتباره إما وكيلاً أو أجيراً للمتعامل، في ظل عقود الوكالة والإجارة والضمان.

(ب) - فتح اعتماد مستندي مغطى جزئياً (اعتماد مشاركة):

قد لا تتوفر لدى العميل القيمة الكاملة للبضاعة المراد استيرادها بالاعتماد، فيطلب من المصرف منحه التمويل اللازم لاستكمال قيمة البضاعة المطلوبة، وفي هذه الحالة يترتب على فتح الاعتماد وجود ائتمان، لأن المصرف سيشترك في تمويل رأس المال المطلوب لتمويل هذه العملية.

لذلك يتم تكيف هذه العملية ويتم تنفيذها في إطار (التمويل بالمشاركة)، لأن العميل يقدم جزء من رأس مال العملية، ويدخل المصرف شريكاً معه بتكملة الجزء الباقي من قيمة البضاعة محل الاعتماد، فيتم توقيع عقد تمويل (اعتماد بالمشاركة) يتضمن التكلفة الكلية التقديرية...

وعند استيراد البضاعة يتولى العميل مسؤولية تسويقها، وبعد الانتهاء من العملية تنتهي المشاركة وتوزع نتائجها حسب شروط الاتفاق بحيث يسترجع المصرف حصته في رأس المال بالإضافة إلى نصيبه من العائد المتحقق (إن وجد) والذي يمثل (ربح مشاركة).

وبهذا يكون المصرف الإسلامي قد أوجد البديل الشرعي للاعتماد المغطى جزئياً في المصارف التقليدية، والذي يتم تكملته من قبلها في إطار التمويل بـ (القرض بفائدة)، ليكون البديل (اعتماد بالمشاركة).

(ج) - فتح اعتماد مستندي غير مغطى (اعتماد مرابحة)

ويكون ذلك عندما يتقدم العميل لفتح اعتماد مستندي لاستيراد بضائع لكن لا يدفع من قيمتها شيء، ففي هذه الحالة سيتولى المصرف الإسلامي تمويل العملية بالكامل، أي أنه سيقوم بشراء كامل البضاعة من ماله، والتكيف الشرعي لعملية الاعتماد المستندي الغير مغطى يتم بأسلوب (المrabحة للأمر بالشراء)، حيث يتولى المصرف استيراد البضاعة محل الاعتماد وشراؤها لحسابه وعلى مسؤوليته مع وعد من العميل بشراء البضاعة، بعد أن يكونا قد اتفقا حول شروط الربح وكافة تفاصيل البضاعة ومكان وصولها واستلامها من قبل العميل، لأن ذلك يدخل في تكلفة البضاعة التي تحسب على أنها (الثمن الأول) للسلعة الذي يضاف إليه هامش الربح المتفق عليه في عقد المrabحة.

ويكون عائد المصرف من هذه الخدمة: ربح بيع بالمrabحة، إضافة إلى عمولة خدمة فتح الاعتماد وإجراءاته.

2 خطاب الضمان (الكفالة المصرفية)

نظراً لم وصلت إليه المصارف من سمعة جعلتها محل ثقة جمهور المتعاملين معها، أصبح يُلجأ إليها أحياناً لطلب ضمانها لعملائها لدى أطراف أخرى من حيث الجدية والقدرة المالية، وصار من خدماتها أن تقدم خطابات الضمان كأداة للتعامل في حفظ الحقوق، ووسيلة مهمة لضمان نجاح الأعمال التي تكلف الشركات والمؤسسات المختلفة بتقديمها للغير، وخاصة في مجال التعاقدات والمقاولات.. فكيف يقدم المصرف الإسلامي هذه الخدمة ؟

يعرّف خطاب الضمان أو (الكفالة المصرفية) بأنه عبارة عن وثيقة تمثل: تعهد يصدره المصرف بناء على طلب أحد عملائه يتعهد فيه المصرف بدفع مبلغ معين لطرف ثالث (المستفيد) عند الطلب، خلال مدة محددة قابلة للتמיד.

أي أن خطاب الضمان لا يتعدى كونه تعهداً من المصرف بأداء التزام مالي نيابة عن أحد عملائه في حالة عجزه أو مماطلته عن السداد للجهة المستحقة لمبلغ الكفالة. وهذا يعني (أن المبلغ قد يدفع وقد لا يدفع) للمستفيد، وطالما أنه يطلب أساساً لضمان سير الأعمال حسب شروط معينة بين المتعاقدين، فإذا لم يلتزم مقدم الخدمة (العميل) بشروط العمل مع الجهة المتعاقد معها- (المستفيد)- ففي هذه الحالة تطالب الجهة التي طلبت خطاب الضمان من المصرف أن يدفع لها المبلغ المترتب على عميله المضمون، فيقوم المصرف بدفع المبلغ مباشرة دون الرجوع إلى العميل لأنه تعهد بكفالاته عندما أصدر خطاب الضمان.

وقد لا يترتب على خطاب الضمان أن يدفع المصرف أية مبالغ- وهذا هو الغالب- وذلك في حال التزام العميل بأداء الخدمة المكلف بها من قبل الجهة طالبة الضمان على الوجه المطلوب، فلا تتم المطالبة بقيمة خطاب الضمان. وفي هذه الحالة تكون الخدمة المقدمة من المصرف هي (كفالة فقط)، فالمصرف كفل فقط، فهل يأخذ أجراً مقابل كفالاته للعميل ؟.

كما أن خطاب الضمان قد يكون مغطى وقد يكون غير مغطى. فيكون مغطى: إذا قدم العميل للمصرف ضمانات نقدية أو عينية بالمبلغ المحدد في خطاب الضمان، و يكون غير مغطى (إذا أصدره المصرف دون أن يستلم من العميل قيمة الضمانات المحددة)، واكتفى بثقته في العميل وسمعته المالية. ولا يختلف خطاب الضمان في المصرف الإسلامي من حيث مفهومه أو أركانه أو أطرافه المكونة له أو أنواعه عما هو في المصرف التقليدي، إلا أنه في المصارف الإسلامية يتم تكييفه على اعتبار أنه أحد عقدين بناء على طبيعة المعاملة إما (عقد وكالة أو عقد كفالة).

س/ فما المقصود بالوكالة.. والكفالة ، ومتى تكون هذه الخدمة وكالة ؟ ومتى تكون كفالة؟

إذا كان خطاب الضمان مغطى بالكامل فهو عقد (وكالة)، وإذا كان غير مغطى بالكامل فهو عقد (كفالة) يقصد بالوكالة: أن يكون المصرف وكيلاً عن العميل في دفع ما يلزم بدفعه للطرف الثالث (المستفيد)، ويكون ذلك عندما يقدم العميل للمصرف قيمة المبلغ المحدد في خطاب الضمان، ويؤكده بالدفع نيابة عنه. فإذا دفع المصرف قيمة الضمان للمستفيد، فالخدمة هنا تتمثل في وكالة المصرف عن العميل في دفع مبلغ الضمان للمستفيد، لأنه وكيلاً عنه، ويأخذ المصرف مقابل هذه الخدمة (عمولة) تمثل أجره الوكالة وهي جائزة شرعاً.

أما الكفالة أو الضمان المصرفي: فيقصد بها أن المصرف يكفل العميل أمام الجهة التي صدر الخطاب لصالحها، ولكن لم يترتب على العملية دفع أية مبالغ، أي أن الجهة طالبة خطاب الضمان لم تحتج إلى المبلغ الذي اشترطته على عميل المصرف.

فالخدمة هنا اقتصر على أن المصرف (كفالة العميل فقط)، والكفالة جائزة شرعاً غير أن أخذ الأجرة

عليها (غير جائز) لأنها تعتبر من عقود التبرعات والإحسان. لذلك لا يأخذ المصرف عوض عليها.

وقد أجمع الفقهاء على جواز تقاضي أجر مقابل الوكالة وعدم جواز تقاضي أجر مقابل الكفالة .

س/ كيف يقدم المصرف الإسلامي خدمة الكفالة المصرفية أو خطاب الضمان؟ وما هي طبيعة العائد الذي يتقاضاه

مقابل خطاب الضمان باختلاف صورته؟

1- إذا كان خطاب الضمان مغطى بالكامل: أي أن العميل قدم للمصرف قيمة المبلغ المحدد في خطاب

الضمان (غطاء كامل)، ويتعهد المصرف للجهة المستفيدة بدفع قيمة الضمان متى طلبت ذلك:

✓ **فإن طالبت الجهة المستفيدة** المصرف بسداد المبلغ المستحق، فإن المصرف سيأخذ المبلغ الذي استلمه من العميل ويدفعه إلى الجهة طالبة الضمان، وتكون الخدمة التي قدمها المصرف في هذه الحالة (الدفع وكالة عن العميل)، ويكون عائد العملية : أجرة وكالة من العميل.

✓ أما إذا انتهت مدة الضمان ولم تطالب الجهة المستفيدة بقيمة الضمان - أي لم يتم دفع المبلغ- فإن المصرف سيقوم بالإفراج عن الضمان (أي إرجاع قيمته للعميل)، وتكون الخدمة التي قدمها المصرف في هذه الحالة (كفالته للعميل)، وكما قلنا أن الكفالة والضمان في الشريعة الإسلامية من عقود التبرع بقصد الإرفاق والاستحسان ولا يجوز أخذ الأجرة عليها، فلا يحق للمصرف أي عائد من هذه العملية ، لكن يجوز له مطالبة العميل بما بسداد المصروفات الفعلية لإصدار الخطاب مثل (كلفة المستندات، وخدمات الفاكس والاتصال والقرطاسية وغيرها). أي أن المصرف لا يحق عائد وإنما يسترد مصروفاته.

2- إذا كان خطاب الضمان مغطى جزئياً:

أي أن العميل قدم للمصرف جزء من المبلغ المطلوب في الضمان، تصبح العلاقة بينه وبين المصرف علاقة (وكالة وكفالة)، فالمصرف وكيل في الجزء المغطى وكفيل في الجزء الغير مغطى .وللمصرف أن يأخذ أجراً مقابل الوكالة واسترجاع مصروفات إصدار خطاب الضمان، ولا يجوز له أن يأخذ أجراً مقابل الكفالة.

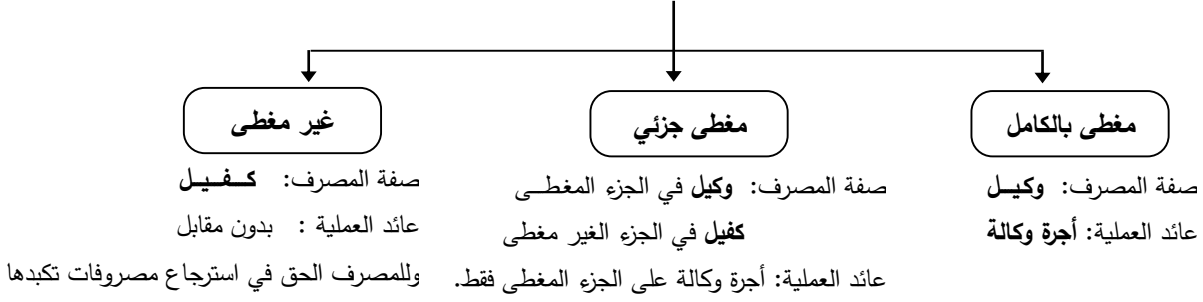
3- إذا كان خطاب الضمان غير مغطى:

قد يصدر المصرف خطاب ضمان دون أن يستلم من عميله قيمة الضمانات، فيكون الضمان (غير مغطى)، وتكون الخدمة (كفالة)، فإن انتهت مدة الضمان ولم يطالب المستفيد بدفع الضمان، فالخدمة لا تخرج عن كونها (كفالة) ولا يأخذ المصرف عوض على الكفالة.

لكن لو طالبت الجهة المستفيدة المصرف بدفع قيمة الضمان، فإن المصرف سيدفعها من ماله، ويعتبرها ديناً له على عمله المكفول (كقرض حسن)، وبالتالي يسترد المصرف قيمة الضمان من العميل، دون أن يأخذ أي عوض على ذلك، بينما يجوز له أن يسترد أية مصروفات فعلية دفعها لإتمام العملية.

وفيما يلي ملخص لما سبق بيانه، مع بيان صفة المصرف، وطبيعة العائد الذي يحققه حسب كل حالة :

إصدار خطاب الضمان



3 بيع وشراء العملات الأجنبية

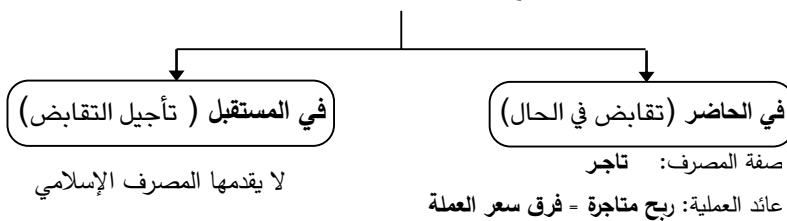
لا تختلف المصارف الإسلامية عن المؤسسات التقليدية في تقديم خدمة بيع وشراء العملات الأجنبية إلا في شرط تقابض العملتين المتبادلتين في الحال وعدم التأجيل (أي أن يتم البيع والشراء وتنتهي الصفقة بتسويتها في الحال، دون تأجيل). وذلك لأن العملات تعتبر من الأصناف الربوية التي لا يجوز مبادلتها بقيمة مختلفة إلا إذا اختلف جنسها - حيث أن كل عملة تعد جنساً مختلفاً: دينار، دولار، ين، يورو- مارك..... ولكن مع اشتراط التقابض في الحال وعدم التأجيل.

لذلك فإن المصرف الإسلامي يقدم خدمة بيع وشراء العملات الأجنبية على أساس سعر الحال وإتمام الصفقة وتبادل المبلغ في نفس الوقت، وذلك بأن يقوم العميل بتسليم ما لديه من عملة للمصرف، واستلام العملة المطلوبة (عملة من جنس آخر) في الحال، ليتحقق شرط التقابض، والذي قد يكون تقابضاً حقيقياً باليد، وقد يكون تقابضاً حكماً، بدفع وقبض البديلين من العملات عن طريق الحسابات بإضافة وخصم القيمة فوراً دون تأجيل أو عن طريق صكوك. وبهذا يكون التقابض منجزاً وحالاً في المجلس.

ويكون عائد المصرف الإسلامي من هذه الخدمة: ربح متاجرة، يتمثل في الفرق بين سعر شرائه للعملة وسعر إعادة بيعها.

أي أن المصرف الإسلامي يبيع ويشترى العملات إذا كانت الصفقة تتم في الحال، أما طلبات شراء أو بيع العملات بسعر مؤجل، فإنه يمتنع عن تقديمها، وذلك لإجماع الفقهاء على عدم جواز بيع العملات بالآجل، وعدم جواز المواعدة على صرفها م ستقبلاً، لاشتملها على الربا.

بيع وشراء العملات الأجنبية



في بعض الأحيان يرغب بعض العملاء في تحويل مبلغ من المال إلى طرف آخر قد يكون داخل الدولة أو خارجها، ونظراً لتزايد الحاجة إلى مثل هذه الخدمات تعمل المصارف على تلبية حاجة عملائها بتقديم هذه الخدمة بالعملة المحلية أو الأجنبية، ويقدم المصرف الإسلامي هذه الخدمة بما يتوافق مع ضوابط الشريعة الإسلامية عند التعامل بالعملة، وذلك كما يلي:

أولاً : تحويل المبلغ بنفس العملة: (الحوالات الداخلية)

مثل أن يرغب العميل في تحويل مبلغ بنفس العملة، 1000 دينار ليبي من مدينة مصراته إلى مدينة بنغازي، ففي هذه الحالة فإن المصرف سيقوم بتحويل المبلغ من حساب العميل إلى الطرف الآخر بمدينة بنغازي، الذي يكون عميلاً في نفس المصرف أو لدى مصرف آخر (مقاصة).

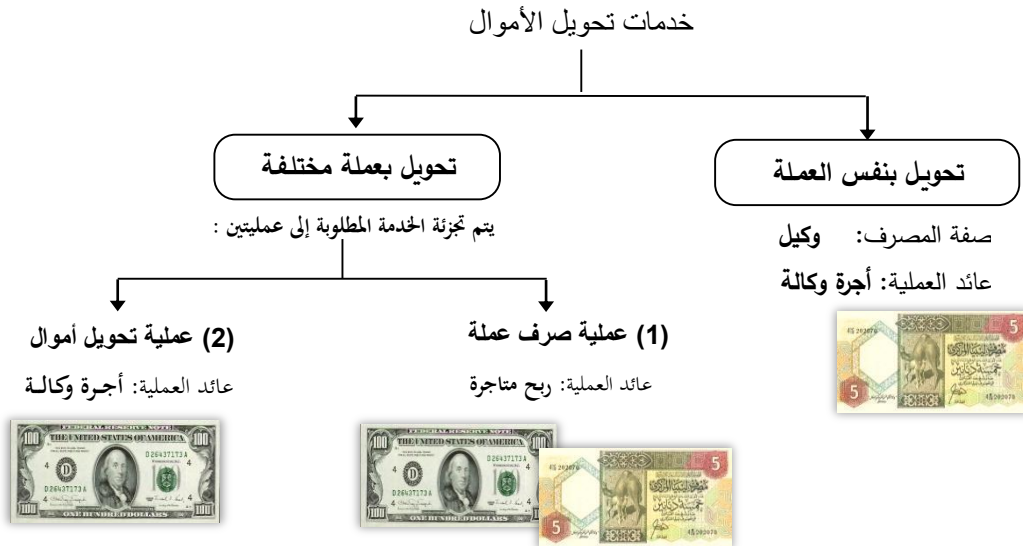
فالخدمة المقدمة = خدمات وكالة، لأن المصرف قام بتحويل أموال العميل نيابة عنه.
وعائد العملية الذي يحصل عليه المصرف = عمولة التحويل التي تتمثل في أجرة وكالة .

ثانياً: تحويل المبلغ بعملة أخرى : (حوالات خارجية)

أحياناً يرغب العميل بتحويل مبلغ إلى طرف آخر ولكن بعملة أخرى، مثل أن يتقدم العميل إلى المصرف بمبلغ 10,000 د.ل ويريد تحويله إلى شخص أو مؤسسة في مصر بالجنيه المصري، فالتحويل هنا سيكون بعملة مختلفة، وفي هذه الحالة يتم تجزئة العملية إلى عمليتين منفصلتين: (عملية صرف المبلغ من الدينار الليبي إلى الجنيه المصري) ثم (عملية تحويل المبلغ الذي تم صرفه بالجنيه المصري إلى الطرف الآخر بمصر).

فالخدمة التي قدمها المصرف هي:

- (1) عملية صرف عملة : وهي عملية بيع وشراء حاضر تتم في الحال، وعائد المصرف منها: ربح متاجرة عملات
- (2) والعملية الأخرى: هي عملية وكالة في تحويل المبلغ إلى مصر نيابة عن العميل، وعائدها = أجرة وكالة.



5 تحصيل الأوراق التجارية

جرى العرف على قبول الأوراق التجارية كأداة للوفاء والائتمان وأنواعها ثلاثة هي (الكمبيالة والسند الإذني والشيك)، وتقوم المصارف بتحصيل الأوراق التجارية نيابة عن عملائها توفيراً لوقتهم وجهدهم، حيث يقوم العميل بتظهير الورقة للمصرف تظهيراً توكلياً، فيصبح المصرف وكيلاً عن العميل في تحصيل هذه الأوراق عندما يحين أجل استحقاقها، فيطلب من المسحوب عليه أو المحرر الوفاء بقيمة الورقة، وعند تحصيل قيمتها تضاف إلى حساب العميل، ويحصل المصرف على عمولة نظير هذه الخدمة = أجرة وكالة .

س/ هل تقدم المصارف الإسلامية خدمة خصم الأوراق التجارية ؟ ولماذا ؟

لا تقدم المصارف الإسلامية خدمة (خصم الأوراق التجارية) المعروفة في المصارف التقليدية، وذلك لاشتغالها على (ربا النسيئة)، ولاعتبارها (شراء دين)، لأنها عملية تعجيل الحصول على قيمة دين مستحق لحامل الورقة من المصرف مقابل خصم المصرف لجزء من الدين لصالحه وفي نهاية أجل الدين يستوفي المصرف قيمته كاملاً من المستحق عليه.

الخلاصة : يقدم المصرف الإسلامي خدمة (تحصيل) الأوراق التجارية، لكنه لا يقدم خدمة (خصمها).

6 خدمات البطاقات المصرفية



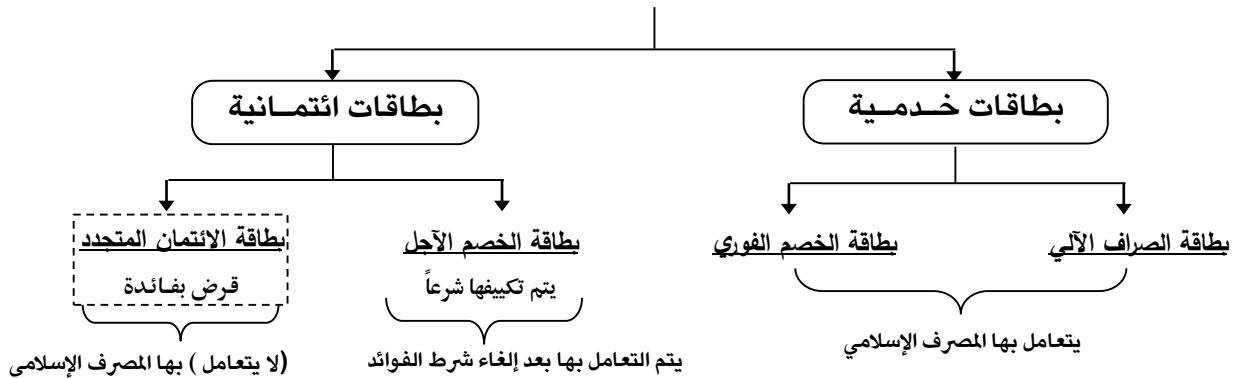
البطاقة المصرفية: بطاقة يصدرها المصرف لعميله، تمكنه من السحب من رصيده بالمصرف أو حصوله على قرض، أو لدفع قيمة مشترياته.. ويقوم بائع السلع أو الخدمات بتقديم فاتورة موقعة من العميل حامل البطاقة إلى المصرف مصدر البطاقة، فيسدد له قيمتها، ويقوم المصرف بخصم قيم تلك المبيعات من رصيد العميل لديه.

وتختلف خدمة البطاقات المصرفية في المصارف الإسلامية عما يجري العمل به في التقليدية، حيث تقنن خدمة البطاقات باختلاف أنواعها بضوابط شرعية، بحيث لا يترتب على إصدارها أو التعامل بها أية فوائد مصرفية، أو شروط مخالفة للشريعة الإسلامية، ويمكن تقسيم البطاقات المصرفية إلى قسمين رئيسيين هما:

✳ **البطاقات الخدمية (غير الائتمانية):** ويتعامل بها المصرف الإسلامي لأنها تقدم خدمات مقابل أجر.

✳ **البطاقات الائتمانية:** يتم التعامل ببطاقة الائتمان المتمثل في (قرض مؤجل السداد) ولكن بدون فوائد، ولا يتم التعامل ببطاقات الدين المتجدد لأنها قرض ربوي يتضمن فوائد على القيمة والأجل.

خدمات البطاقات المصرفية



أولاً : البطاقات الخدمية:

(أ) - بطاقة الصراف الآلي A.T.M CARD: وهي بطاقة يصدرها المصرف خدمة لعملائه، تمكنهم من سحب النقود من حساباتهم الجارية بالمصرف في حدود ما بها من رصيد، وذلك باستخدام آلات الصرافة التابعة للمصرف، ويوفر هذا النوع من البطاقات خدمات (السحب أو الإيداع النقدي- والتحويل إلى حساب آخر- الاستفسار عن الرصيد- كشف حساب) وكل هذه الخدمات مقابل عمولات منخفضة جداً.

(ب) - بطاقة الخصم الفوري: DEBIT CARD

وهي بطاقة تمكن حاملها من الحصول على خدمات السحب النقدي ودفع أثمان السلع والخدمات للمحلات التي تقبل البطاقة -أي التي يتوفر لديها جهاز خاص بالتعامل بالبطاقات متصل بالمصرف- وذلك في حدود رصيده بالمصرف، حيث تخصم منه مباشرة قيمة مشترياته. ويتعامل المصرف الإسلامي بالبطاقات الخدمية، وهي جائزة شرعاً لأنها عملية

(حوالة) ولا يترتب عليها وجود ائتمان ولا تأجيل في الدفع، بل خصم فوري، والعقد بين العميل والمصرف عقد (وكالة). وفي بعض الأحيان يتم إصدار بطاقة تجمع بين خدمات هذين النوعين في بطاقة واحدة.

ثانياً : البطاقات الائتمانية:

(أ) - بطاقة الائتمان والخصم الآجل CHARGE CARD

وهي التي يمنح فيها المصرف العميل حامل البطاقة قرضاً في حدود مبلغ معين ولأجل محدد بحسب درجة تصنيف البطاقة (حيث تصنف إلى بطاقات ذهبية وفضية وماسية وغيرها)، ويتمكن حامل البطاقة من السحب النقدي ودفع أثمان السلع والخدمات، ولا يشترط أن يكون للعميل حساب بالمصرف، ولكن يشترط ألا تتجاوز مدفوعات العميل المبلغ المحدد بالبطاقة (الحد الائتماني)، وعليه أن يسدد كامل المبلغ الذي استغله من سقف البطاقة دفعة واحدة بنهاية مدة محددة يتفق عليها، أي أنها قرض مؤجل السداد إلى نهاية مدة معينة عادة شهر، فإذا سدد العميل ماعليه في الوقت المحدد، فلا شيء عليه أما إذا انتهت المدة المحددة ولم يسدد كامل المبلغ يترتب عليه دفع فوائد تأخير.

يجوز للمصرف الإسلامي أن يصدر هذا النوع من البطاقات لعملائه، بشرط تكييفها شرعاً كما يلي:

- 1- ألا يشترط المصرف على العميل (دفع فوائد عند تأخره عن السداد في الموعد المحدد) لأنها ربا.
- 2- أن يشترط المصرف على العميل عدم التعامل بالبطاقة في الأغراض المخالفة للشريعة الإسلامية.

(ب) - بطاقة الائتمان المتجدد CREDIT CARD

وهي تختلف عن البطاقة السابقة في أنه يتوجب على حاملها دفع فوائد على قيمة ما استخدمه منها، (أي أنها قرض بفائدة متجدد) فيسدد القرض وفوائده خلال أجل يتجدد عادة تلقائياً، وهي أكثر البطاقات انتشاراً في العالم، وأشهرها: (بطاقات فيزا كارد وماستر كارد). ولا يجوز التعامل بها، لاشتغالها على عقد إقراض ربوي، يسدده حاملها على أقساط مؤجلة بفوائد ربوية. لذلك لا تتعامل المصارف الإسلامية بهذا النوع من البطاقات.



ويقصد بالسحب على المكشوف، أن يسمح المصرف لعميله بسحب مبلغ يتجاوز رصيده بالمصرف، ولا تتعامل المصارف الإسلامية بالسحب على المكشوف مثل ما يحدث في المصارف التقليدية، التي تسمح للعميل بالسحب أكثر من الرصيد في حدود مبلغ مالي مقابل فائدة (قرض بفائدة). بل إن المصرف الإسلامي لا يقدم هذه الخدمة إلا في أضيق الحدود، وإن قدمها فإنه لا يحصل على مقابل لهذه الخدمة باعتبارها قرض جر نفعاً، بل يقدمها من قبيل القرض الحسن، هذا إذا كان التجاوز محدود المبلغ والمدة، أما إذا زاد عن الحد المقبول لدى المصرف، فإنه يأخذ إحدى صيغ التمويل الإسلامية المعروفة، والتي هي في الغالب التمويل بالمشاركة.

8 - خدمات الأوراق المالية :

يقدم المصرف الإسلامي جملة من الخدمات التي تتعلق بالأوراق المالية المتوافقة الشريعة الإسلامية:

أ - حفظ الأوراق المالية من السرقة أو الضياع أو التلف.

ب - بيع وشراء الأوراق نيابة عن المتعاملين بناء على توكيل منهم

ج - إدارة الاكتتابات للشركات الجديدة والقيام بكافة الإجراءات المتعلقة بطرحها للاكتتاب .

9- أمناء الاستثمار :

تعمل المصارف الإسلامية على تقديم كافة خدمات الإدارة والاستشارات ودراسات الجدوى وغيرها من الخدمات التي تقدمها المصارف التقليدية، والتي لا تتعارض مع الشريعة الإسلامية ، وذلك مقابل أجر مقطوع يتم بالاتفاق بين المصرف والعميل.

10- الخدمات المصرفية الالكترونية

تسعى المصارف وباستمرار إلى تطوير وتنويع أساليب التسويق المصرفي لديها، من خلال توظيف التطورات التقنية في مختلف المجالات وخاصة الاتصالات لتقديم خدمات مصرفية جديدة ومتميزة، كالمصرف الناطق، وخدمة العملاء على شبكة المعلومات الدولية، بالإضافة إلى خدمات الصراف الآلي المنتشرة بالأماكن الرئيسية والمراكز التجارية وحيثما تواجد العملاء.



11- الخدمات الاجتماعية :

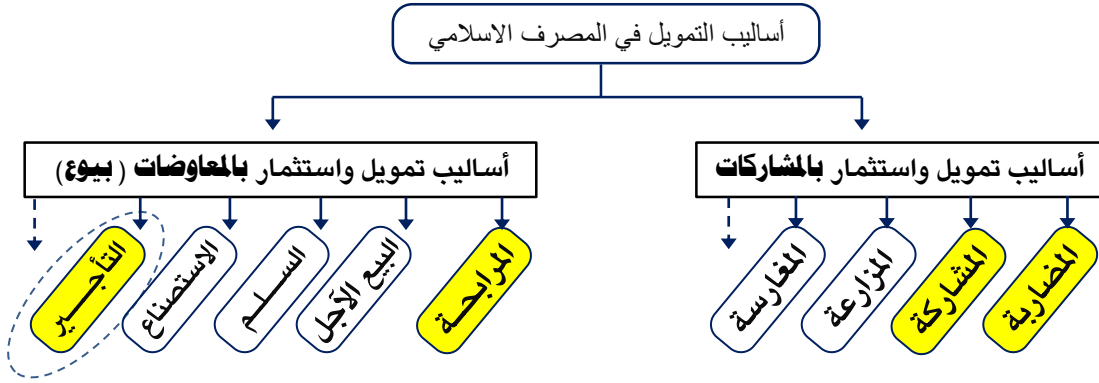
وهي ما تميزت به المصارف الإسلامية عن المصارف التقليدية في مجال الخدمات المصرفية، حيث أنها بجانب خدمتها لعملائها ورعاية مصالحهم، اضطلعت بمسؤولية المساهمة في تحقيق مبدأ التكافل الاجتماعي وبث روح المودة والمحبة والتراحم بين أفراد المجتمع المسلم ، بتقديم العديد من الخدمات الخيرية والاجتماعية، مثل إنشاء صناديق الزكاة وتنظيم صرفها على مستحقيها ، وقبول أموال التبرعات والصدقات والهبات ومساعدة الفئات المحتاجة للرعاية والغير قادرة على الكسب والعمل. إلى جانب منح القروض الحسنة الخالية من الفوائد لعملائها، أو للمؤسسات الخيرية والأنشطة الإنسانية .



أساليب التمويل والاستثمار في المصرف الإسلامي
التأجير الخدمي (التشغيلي) والتأجير التمويلي (التمليكي)

أساليب التمويل والاستثمار في المصرف الإسلامي

من أساليب استثمار المصرف الإسلامي للأموال المتاحة لديه؛ الاستثمار من خلال التأجير، حيث يقدم المصرف ضمن خدماته (خدمة تأجير الأصول لتسيير الأعمال المؤقتة) والتي تسمى (الإجارة التشغيلية أو الخدمية)، كما يستخدم التأجير كأسلوب لتقديم التمويل العيني للأفراد والشركات والمشروعات الانتاجية ضمن عقود التأجير التمويلي المنتهي بالتمليك، والذي أتاح لطالبي التمويل فرصة الحصول على حاجتهم من الأصول والسلع المختلفة عن طريق استئجارها من المصرف (التأجير التمويلي).



4 التمويل بالإجارة (التأجير التمويلي)

الإجارة لغة: مشتقة من الأجر، وهو العوض، أو الجزاء على العمل،

وشرعاً: هي عقد بيع منفعة بعوض هو المال، فتمليك المنافع إذا تم

بعوض فهو (إجارة) ، وإذا تم بدون عوض فهو (إعارة).

والإجارة أو التأجير، هي إحدى أدوات استثمار المصرف الإسلامي لأمواله ، ومصدر

من مصادر لحصول على التمويل من المصرف الإسلامي، وقد غدت الإجارة اليوم من أكثر مصادر التمويل انتشاراً وذلك للطلب الكبير عليها، لما تتمتع به من مزايا جعلت معظم المؤسسات -وبالأخص الصغيرة والمتوسطة- تقبل عليها، لأنها تحقق الاستخدام الأمثل لمواردها المحدودة، وتعود على المؤجر والمستأجر بمزايا عديدة. ويمكن تعريف عقد الإجارة على أنها:



وبموجب هذا العقد يقوم مالك الأصل (المؤجر) بتقديم الأصل إلى طرف آخر (المستأجر) ليستفيد من خدماته مقابل أجر معلوم، فتنقل ملكية المنفعة دون أن تنتقل ملكية الأصل، والإجارة قد تكون في الأصول

المنقولة كآلات والمعدات، أو في الأصول الثابتة للأراضي والعقارات.. أو في غيرها من الأصول التي يمكن الانتفاع بها، ولا تتعارض في أصلها أو استخداماتها مع أحكام الشريعة الإسلامية .
س/ ما هو الهدف الذي يجعل كثير من الأفراد والمؤسسات يفصلون تأجير الأصول / و استئجارها بدلاً من شرائها ؟

مزايا عمليات التأجير:

إن الهدف من عمليات التأجير هو (الاستغلال/ الأمثل للأموال من وجهة نظر كلاً من المؤجر والمستأجر)، فالمؤجر يعتبر التأجير أسلوباً لاستثمار الأموال المتاحة لديه بما يعود عليه بالعوائد والأرباح، والمستأجر يعتبر التأجير أسلوباً لتوفير الأموال وتخفيض تكاليف أعماله باستئجار الأصول بدلاً من شرائها، ويحقق التأجير مزايا عديدة للطرفين يمكن تلخيص أهمها فيما يلي:

أ - مزايا التأجير للمؤجر :



1. يعتبر التأجير الخدمي فرصة لاستثمار الأصول دون الاضطرار للتخلي عن ملكيتها، لأن المؤجر يبيع خدمة الانتفاع بها فقط.
2. يعد التأجير التمويلي أسلوب مناسب لتحقيق هدف تنويع المحفظة الاستثمارية والحد من المخاطر.

3. يعتبر التأجير استثمار جيد لتحقيق عوائد دورية ثابتة وتدفقات نقدية مستمرة طوال فترة التأجير.
4. يقلل من حدة تأثير التقلبات الاقتصادية على المؤجر، وذلك من خلال إعادة التأجير بشروط أنسب.
5. يعتبر استثمار منخفض المخاطر مقارنة بمخاطر منح الائتمان، وذلك لسرعة استعادة الأصل المؤجر في حال عدم التزام المستأجر بالدفع، بعكس التمويل بالمرابحة مثلاً أو حتى بالقرض الذي قد لا يرد. وأيضاً أقل مخاطرة مقارنة بأساليب التمويل الأخرى كالمضاربة والمشاركة.

ب - مزايا التأجير للمستأجر :



1. يعتبر التأجير أسلوباً مناسباً وفعالاً لإدارة الأموال المحدودة التي لاتغطي كل الاحتياجات.
2. إمكانية حيازة الأصول واستخدامها في تسير الأعمال دون الاضطرار لدفع مبالغ كبيرة لشرائها .
3. تقليل مخاطر اقتناء الأصول في ظل الأحوال الاقتصادية المتغيرة، مثل ظروف التضخم وارتفاع الأسعار.
4. يحقق استئجار الأصول إمكانية زيادة العائد على حقوق الملكية، وذلك بتخفيض التكاليف، بحيث يقتصر استخدام المال على أقساط الإيجار بدلاً من شراء الأصول وتكاليف اقتنائها.
5. إمكانية اقتناء الأصول وامتلاكها بطريقة مريحة من خلال التأجير الذي ينتهي بامتلاك الأصل.

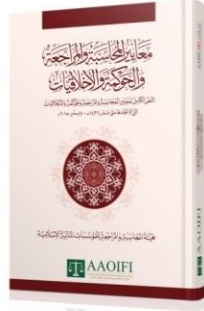
6. يعد التأجير التشغيلي أسلوباً مناسباً لاقتناء الأصول سريعة التطور التي تفقد قيمتها بظهور إصدارات أو موديلات أحدث، مثل تقنيات الاعلام والتصوير والهواتف والحواسيب...

👉 المعايير المنظمة للتعامل بالتأجير التمويلي :

في إطار مساعي هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية - بالبحرين - لتوحيد الجهود المبذولة لتنظيم العمل المالي الاسلامي، أصدرت الهيئة معيارين لتنظيم التعامل بالإجارة، هما:

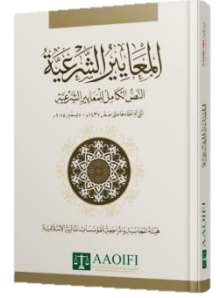
(المعيار المحاسبي رقم 8)

وهو معيار ينظم ويضبط أسس المحاسبة المالية وقياس نتائج الإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك بما يتوافق مع أحكام الشريعة.



(المعيار الشرعي رقم 9)

وهو يتضمن الشروط الأساسية والمتطلبات والأحكام الشرعية للإجارة والإجارة المنتهية بالتمليك.



شروط صحة عقد الإجارة:

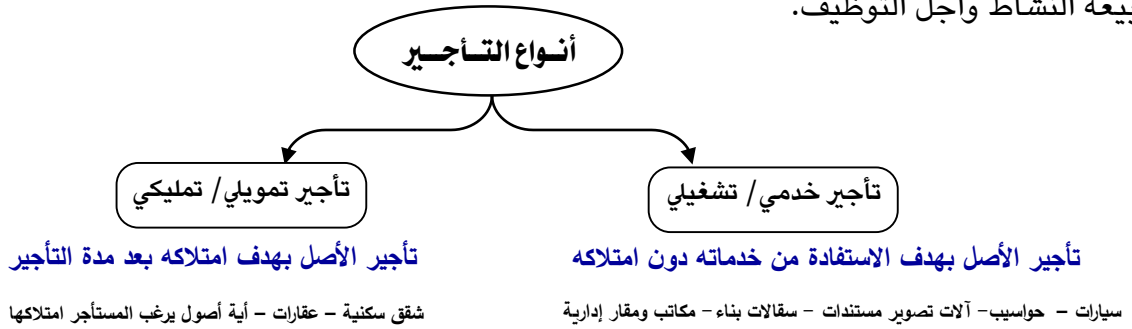
1. أن يملك المؤجر حق التصرف في الأصل (بكونه مالكا له أو مأذونا له فيه) قادراً على تسليمه للمستأجر للانتفاع به.
2. أن تكون المنفعة المقصودة من استئجار الأصل معلومة للطرفين علماً نافياً للجهالة .
3. أن يكون ثمن الأجرة معلوماً قدرأً وجنسأً وصفةً ونوعاً.
4. أن تكون مدة التأجير معلومة وتتناسب مع عمر الأصل.
5. أن يكون الأصل المؤجر من الأصول التي ينتفع بها بالتأجير مع بقاء أصلها (نسبياً)، فيجوز تأجير البيت أو السيارة، لكن لا يجوز تأجير النقود أو الطعام مثلاً، لأنه لا يتحقق الانتفاع بها إلا باستهلاك أصلها. كما أنه لا يجوز تأجير النقود وما في حكمها لأن أخذ الأجرة على استخدامها هو عين الربا.

س/ هناك أصول لا يجوز شرعاً تأجيرها. اذكر مثلاً لذلك .. ثم علل لماذا لا يجوز تأجيرها ؟



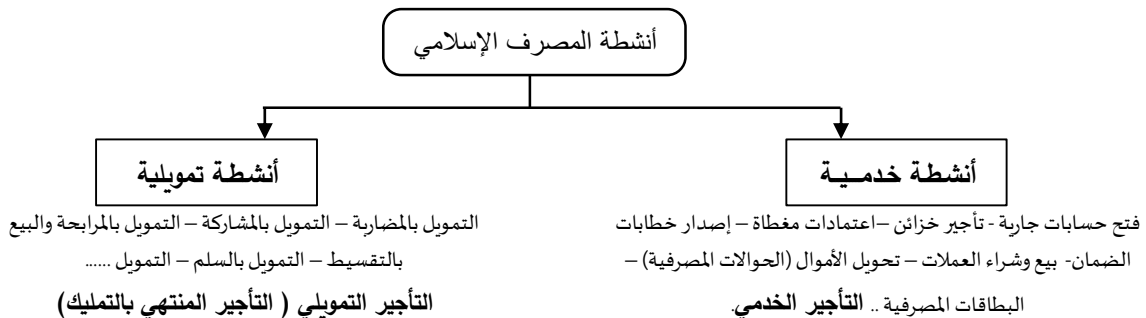
أساليب التأجير في المصارف الإسلامية

تحقق المصارف الإسلامية من خلال عقود التأجير مزايا عديدة من بينها : تنويع محفظة استثماراتها، وتخفيض مخاطرها، لتحقيق بذلك تدفقات نقدية (عوائد) تتسم بالثبات والاستمرار في الأجلين المتوسط وطويل. وتتعامل المصارف الإسلامية في مجال التأجير بصورتين رئيسيتين هما : (التأجير التشغيلي - والتأجير التمويلي)، ولكل منهما خصائص وأهداف، كما أن كلاً منهما يقع في نشاط مختلف ضمن أنشطة المصرف حسب طبيعة النشاط وأجل التوظيف.



س/ ضع كلاً من (التأجير التشغيلي) و(التأجير التملكي) في التصنيف الذي يناسبهما ضمن أنشطة المصرف .. من حيث (طبيعة النشاط - أجل النشاط) ..؟

يصنف التأجير (التشغيلي) من حيث طبيعته ضمن أنشطة المصرف (الخدمية)، ويوصف بأنه تأجير خدمي، هدف العميل منه الاستفادة من خدمات المصرف في تأجيره لأصول يملكها المصرف لهذا الغرض. بينما يصنف (التأجير التمويلي) أو (التأجير التملكي) من حيث طبيعته، ضمن أنشطة المصرف التمويلية، لأن المصرف يقدم تمويلاً عينياً لعملائه من الأفراد والشركات بتأجيرهم ما يحتاجونه من أصول مع وعد بتمليكها، فينتهي التأجير عادة بتمليك الأصل المؤجر للعميل طالب التمويل. أما من حيث الأجل، فإن التأجير الخدمي التشغيلي يصنف ضمن (استثمارات المصرف قصيرة الأجل)، في حين يعتبر التأجير التمويلي (استثمار طويل الأجل في الغالب).



أولاً: التأجير التشغيلي (الخدمي)

تعريف التأجير التشغيلي: هو (التأجير الخدمي) الذي يقوم فيه المصرف بتأجير أصل من أصوله المعدة للتأجير لأحد عملائه الراغبين في الاستفادة من خدمات الأصل لمدة معينة؛ يتم في نهايتها إعادة الأصل إلى المصرف، ليقوم بإعادة تأجيره خدمة في عميل آخر، أو تجديد العقد مع نفس العميل إذا رغب الطرفان في ذلك.

من خصائص التأجير التشغيلي :



1- أنه يكون في أصول تم اقتنائها في الأساس لاستثمارها في التأجير، ولم تشتري بناء على طلب المستأجر، حيث يمتلكها المصرف (المؤجر) بهدف توظيفها باستمرار في التأجير نتيجة لزيادة الطلب عليها في السوق، فيتم تأجيرها لجهة ما وبعد انتهاء فترة تأجيرها تجدد، أو يعاد تأجيرها لجهة أخرى، وهكذا.

2- أن المستأجر يستفيد من خدمات الأصل دون أن يملكه (لا تنتقل ملكية الأصل).

3- عادة ما تكون مدة التأجير التشغيلي قصيرة الأجل نسبياً.

4- أقساط التأجير التشغيلي منخفضة ولا تغطي قيمة الأصل. لأن المستأجر يدفع ثمن انتفاعه بخدمات الأصل فقط، بعكس التأجير المنتهي بالتمليك الذي تسدد فيه قيمة الأصل وأجرة الاستخدام.



5- يتحمل المستأجر المصروفات التشغيلية فقط الناتجة عن

استفادته من خدمات الأصل: (مثل مصروف الماء والكهرباء في مبنى) أما المصروفات الرأسمالية على الأصل (مثل إضافات ضرورية لشقة سكنية أو تحويل مبنى إداري) والمصروفات التي لا يتحقق الاستفادة من الأصل إلا بها فإنها تحمل على المؤجر مالك الأصل.



ومن أمثلة الظروف التي تشجع المصرف الإسلامي على اقتناء أصول معينة واستثمارها بالتأجير التشغيلي ظروف السوق السائدة حالياً في ليبيا، حيث يزداد الطلب على أصول ومعدات المقاولات بشكل كبير نتيجة النهضة العمرانية الواسعة التي تشهدها البلاد، وبالتالي فإن هذه الظروف تعتبر فرصة استثمارية تشجع المصرف على شراء سيارات الشحن والرافعات والآلات الثقيلة الأخرى وغيرها من الأصول ذات الصلة بأعمال المقاولات... واستثمارها عن طريق التأجير التشغيلي، حيث يكثر الطلب عليها من قبل شركات أغلبها صغيرة أو متوسطة.

الخطوات العملية للتأجير التشغيلي:

- 1 يقوم المصرف بشراء الأصول بهدف تأجيرها، وذلك بعد دراسة أحوال السوق وفرص الاستثمار.
- 2 يعلن المصرف عن الأصول التي اشتراها للتأجير بهدف البحث عن مستأجر لها.
- 3 عندما يتقدم أحد المستأجرين المحتملين، يتم التفاوض معه حول شروط ومدة تأجير الأصل.
- 4 بعد أن يتم الاتفاق بين المصرف والمستأجر يتم توقيع عقد الإجارة ويستلم المستأجر الأصل.
- 5 بانتهاء مدة العقد يتم ترجيع الأصل إلى المصرف ليعاد تأجيره إلى مستأجر آخر، أو تجديد العقد.

ثانياً: التأجير التمويلي (التملكي)

تعريف التأجير التمويلي أو (الإجارة المنتهية بالتمليك): هو أسلوب من أساليب التمويل العيني، يقوم فيه المصرف بتأجير أصل معين لعميله الذي يرغب في " تأجير الأصل ابتداءً وامتلاكه انتهاءً " بعد أن يحدد للمصرف مواصفاته، فيوفره المصرف ويقوم بتأجيره للعميل؛ مع وعد منه بتمليك الأصل له في نهاية مدة التأجير إما بالبيع أو الهبة حسبما يتفقان عليه عند التعاقد.



وتمليك الأصل في نهاية المدة قد يكون بسعر السوق في وقته أو بسعر يحدد في الوعد، أو بسعر رمزي أو (بدون مقابل) – والمتعارف عليه في معظم المصارف الإسلامية هو التمليك (بدون مقابل في نهاية المدة) لأن المصرف يكون قد استوفى كامل ثمن الأصل من خلال أقساط التأجير التي يحصل عليها أثناء فترة التأجير، لذلك يكون قسط التأجير في هذا النوع أعلى بكثير من قسط التأجير التشغيلي.

من خصائص التأجير المنتهي بالتمليك :

- 1- أنه يكون في أصول معينة يتم اقتنائها بناء على طلب العميل المستأجر حسب مواصفات محددة.
- 2- أن المستأجر يستفيد من خدمات الأصل حتى يدفع كامل الأقساط فيصبح مالكا للأصل.
- 3- عادة ما تكون مدة التأجير التمويلي طويلة الأجل.
- 4- قيمة أقساط التأجير التمويلي تكون كبيرة وتغطي كلفة اقتناء الأصل. لأن المستأجر يسدد قيمة الأصل وأرباح المؤجر من عملية التأجير.
- 5- يتحمل المستأجر جميع المصروفات التشغيلية والرأسمالية على الأصل ، (إلا في الحالات التي تتطلب توفير أشياء لا بد منها لحصول المستأجر على منفعة الأصل التي تم الاتفاق عليها عند التعاقد)، فيتحملها (المؤجر) مثال ذلك: (انهيار جزء من المنزل المؤجر نتيجة ظروف طبيعية- زلزال مثلاً) ففي مثل هذه الحالة يكون ترميم الجزء المنهار على حساب المؤجر، لأنه يتعذر الاستفادة من الأصل بدونها.

الخطوات العملية للتأجير التمويلي (الإجارة المنتهية بالتملك)

- 1 يتقدم طالب التأجير إلى المصرف بطلب يحدد فيه الأصل الذي يرغب في استئجاره ومدة التأجير.
- 2 يقوم المصرف بدراسة الطلب في ضوء معايير التمويل والاستثمار المعمول بها.
- 3 إذا وافق المصرف على شراء الأصل المحدد بمعرفة المستأجر يتم إبلاغ المتعامل بتفاصيل الموافقة والشروط التي سيتم التأجير بناء عليها، والتي من أبرزها على سبيل المثال:
 - وجود دفعة أولى من الإيجار وقيمتها .
 - مدة الإيجار المقترحة من المصرف.
 - قيمة القسط الشهري أو السنوي الذي سيدفعه المستأجر..



- 4 بعد أن يتم الاتفاق بين المصرف والمستأجر يتم توقيع عقد الإجارة ويستلم المستأجر الأصل.
- 5 يتم توقيع وعد من المصرف للمستأجر بتمليكه الأصل في نهاية مدة الإيجار.
- 6 يقوم المستأجر بسداد تأمين للمصرف (بنسبة متفق عليها) كضمان للمحافظة على الأصل المؤجر وصيانتته خلال فترة التأجير كاملة، وتسترجع عند انتهاء العقد.



- 7 بانتهاء مدة العقد يتنازل المصرف عن الأصل لصالح المستأجر (إذا التزم بشروط العقد) . وطوال فترة الإيجار .. يعتبر المصرف مالكا للأصل، والعميل حائزاً ومستخدمًا له حتى ينتهي من سداد أقساط الإجارة والقيمة التخريدية للأصل ليصبح بعدها مالكا للأصل.



أمثلة تطبيقية على التأجير التمويلي:

مثال 1

سامي شاب يسعى لامتلاك شقة سكنية،
وعلم بأن جهاز الاسكان قد أعلن عن توفر عدد من
الشقق للبيع، وبعد معاينتها رغب في شراء إحداها ،
والتي كان ثمنها 30,000 د.ل، وحيث أنه لا يملك
المال لشرائها، تقدم إلى مصرف الواحة الإسلامي
للحصول على تمويل بطريقة التأجير المنتهي بالتمليك،
لاستئجار الشقة.....

وبعد دراسة المصرف لطلب سامي وافق بالشروط
التالية:

- مدة الإيجار 20 سنة
- يدفع المستأجر دفعة أولى من الإيجار قيمتها 5,000 د.ل
- يتم احتساب (قسط الإيجار الشهري) بعائد صافي للمصرف بنسبة 4 % سنوياً بعد استثناء الدفعة الأولى من الإيجار.
- يدفع المستأجر جميع المصروفات المتعلقة بتنفيذ العقد والرسوم السنوية المترتبة على العقار.

المطلوب: (أ) - احتساب ربح المصرف من التأجير خلال المدة كاملة، وكم يكون ربح المصرف (السنوي)
(ب) - احسب القسط الشهري الذي سيدفعه المستأجر.

حل المثال/ المصرف قام بشراء الشقة بـ 30,000 د. ل وعندما أجزاها للعميل استلم منه دفعة مقدمة 5000 د.ل ، أي
أن المصرف استرجع جزء من ثمنها، فأصبحت تكلفتها للمصرف 25 ألف .

(أ) يحسب الربح على ما بعد الدفعة المقدمة، وربح المصرف الذي حدد بالاتفاق = 4% سنوياً من قيمة الشقة.

ربح المصرف = ثمن الأصل المؤجر - المدفوع مقدماً × نسبة الربح × مدة التأجير

$$= 30,000 - 20 \times 0.04 \times 5,000 = 20,000 \text{ د.ل}$$

ويكون ربح المصرف السنوي = ربح العملية بالكامل ÷ عدد السنوات

$$20,000 \div 20 \text{ سنة} = 1000 \text{ د.ل / سنة}$$

(ب) القسط الذي سيدفعه المستأجر: طالما أن التأجير هنا هو تأجير منتهي بالتمليك، أي أن المستأجر سيملك

الشقة في نهاية المدة، وبالتالي سيكون القسط المدفوع مركب من (أجرة الشقة + جزء من ثمن الشقة)

الشقة قيمتها 30 ألف دفع منها المستأجر 5 آلاف إذاً الباقي من ثمنها 25 ألف سيسدده على 20 سنة

تقسيط ثمن الشقة $25000 \div 20 \text{ سنة} = 1250 \text{ د.ل}$ القسط السنوي من ثمن الشقة

تقسيط أجرة الشقة $20000 \div 20 \text{ سنة} = 1000 \text{ د.ل}$ قسط الإيجارات السنوي

أي أن المستأجر يدفع سنوياً (1000 + 1250) = 2250 د.ل، بمعنى أنه يدفع شهرياً قسط كامل قيمته 187.5 د.ل





مثال 2 تقدم أحد المزارعين إلى مصرف البركة الإسلامي بطلب للحصول على تمويل لاقتناء (جرار زراعي بعربة نقل مجرورة ؛ حمولة 5 طن) كان قد عاينه بأحد معارض شركات التسويق الزراعي.

وبدراسة الطلب عرض المصرف على المزارع أساليب التمويل المتاحة .. وتم الاتفاق على تمويله بـ (الإجارة المنتهية بالتمليك) .

فإذا علمت أن :

وأثناء فترة التأجير حدثت العمليات التالية :

- 1- في نهاية السنة الأولى قام المستأجر بتركيب (إضافة للعربة) لزيادة سعة حمولتها إلى 7 طن كلفته 500 دل .
- 2- في نهاية السنة الثانية قام المزارع باستبدال إطارات الجرار بكلفة 800 دل .
- 3- خلال السنة الثالثة تعرض الجرار لحادث سير جزئي كلف إصلاحه 500 دل .

- ثمن البيع النقدي للجرار = 20,000 دل .
- الدفعة الإيجارية الأولى = 2000 دل .
- مدة التأجير = 8 سنوات
- حدد المصرف نسبة الربح = 5 % سنوياً

المطلوب /

- 1- احسب القسط الشهري الذي سيدفعه المزارع المستأجر .
- 2- احسب قسط التسديد الشهري من أصل تكلفة الجرار ، والربح الشهري للمصرف .
- 3- من ستحمل المصروفات الإضافية ؟ علل إجابتك .

الحل :

(1) القسط الشهري الذي سيدفعه المزارع = الثمن (ثمن شراء المصرف للجرار + ربح المصرف) - الدفعة المقدمة

عدد الأشهر في (8 سنوات)

$$= \frac{20,000 + (20,000 - 2000) \times 5\% \times 8 \text{ سنوات}}{96 \text{ شهر}} = 25,200 \div 96 = 262.500 \text{ دل}$$

(2) قسط التسديد الشهري (أقساط استرداد رأس المال) = الثمن بسعر التكلفة - الدفعة الأولى

عدد الأشهر

$$\begin{aligned} &= \frac{20,000 - 187.500 \text{ دل}}{96 \text{ شهر}} = 75 \text{ دل} \\ &= \frac{187.500 \text{ دل}}{96 \div (8 \times 5\% \times 18000)} = 75 \text{ دل} \end{aligned}$$

الربح الشهري للمصرف = الربح الكلي ÷ عدد الأشهر

القسط الكامل = 262.5



(3) جميع المصروفات التي أنفقت يتحملها (المستأجر) وذلك للأسباب التالية :

- الإضافة التي أدخلها المستأجر على عربة الجرار لتصبح حمولتها 7 طن .. لم تكن ضمن مواصفات الجرار عند تأجيره، فالمنفعة التي على أساسها تم التعاقد لا تشمل هذه الإضافة. لذلك يتحملها المستأجر .
- حادث السير ناتج عن العمليات التشغيلية للجرار وقيادته ، كما أنه كان حادث جزئي لم يمنع من الاستفادة من الجرار ، فيتحملة المستأجر .
- الإطارات تعتبر من المصروفات التشغيلية التي تم استهلاكها نتيجة الانقاع بالأصل .

* * *