

التمويل المصرفي في النظام الإسلامي والنظام التقليدي (مدخل مقارنة)

د. محمد بوجلال

محتويات البحث

- خصوصية المؤسسات المصرفية الإسلامية.
- أثر نظام المشاركة في الربح والخسارة على المتعاملين الاقتصاديين.
- أ- الأثر على المودعين.
- ب- الأثر على المؤسسات المصرفية.
- الأساس النظري للمنافسة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية.
- استراتيجية المقاول.
- استراتيجية البنك الإسلامي.
- الموقف التفاوضي للمقاول.
- رد فعل البنك الإسلامي.
- النظام الإسلامي وفرص تطوير العلاقات المالية بين الدول الدائنة والدول المدينة.

مقدمة

سنحاول من خلال هذا البحث أن نعرض لبعض الجوانب النظرية للتمويل المصرفي على الطريقة التقليدية التي تعتمد على الفائدة والطريقة الإسلامية التي تعتمد على المشاركة في الأرباح (والخسائر). وقبل أن نبدأ في عرض الجوانب الرياضية التي تتعلق بالنموذج الذي يأخذ بمختلف المتغيرات الخاصة بحساب الفائدة أو حصة البنك في أرباح العمل حسب طريقة التمويل المتبعة، فإنه يتعين علينا بداية أن نسلط بعض الضوء على وضع المصرف الإسلامي الذي يعمل في محيط تقليدي. بصفته عضو جديد في جسم غريب كما يقال.

خصوصية المؤسسات المصرفية الإسلامية:

بخلاف المصارف التي ظهرت نتيجة لقرارات سياسية بأسلمة النظام المصرفي ككل كما هو الحال في إيران وباكستان، وبدرجه أقل في السودان، فإن البنوك الإسلامية التي أنشئت في بعض البلاد العربية والإسلامية وحتى الغربية لا شك أنها تعمل في محيط تسود فيه قواعد نظام الفائدة الذي أبدى فيه جمهور الفقهاء المعاصرين تحفظات كبيرة بلغت حد التحريم كما هو الحال في الجمع الفقهي المنعقد في سنة 1965 بالقاهرة.¹ وحيث أن موضوع بحثنا هذا اقتصادي ولا يناقش الجوانب الفقهية التي تركها لأصحاب الاختصاص، فإنه، ومن خلال تجربة تطبيق النظام

المصرف التقليدي. أمكن ملاحظة أن البنوك القائمة لم تنجح في تعبئة الموارد المالية الكافية للمساهمة في تمويل التنمية الاقتصادية. ولذلك لاحظ الاقتصادي الفرنسي جون بير كوت (Jean Pierre Cot) الذي يولي اهتماما خاصا لاقتصاديات الدول المتخلفة، أنه: "من أجل مواجهة العقبات التنموية وإرساء قواعد النمو الاقتصادي السليم، فإنه يجب الاهتمام بادئ ذي بدء باخيط التقافي... معنى ذلك المساعدة على إنشاء دوائر مصرفية تتماشى والقيم الثقافية لكل مجتمع"². وتتجلى الحاجة إلى مثل هذه المؤسسات المصرفية بشكل أكثر وضوحا إذا ما أخذنا بعين الاعتبار أن "البنوك التجارية القائمة في الدول النامية لم تتمكن من القيام بدور فعال في عملية تمويل التنمية سواء بالنظر إلى وظيفتها الإقراضية أو تعبئتها للموارد الادخارية"³ ولذلك، فإن المصارف الإسلامية التي أنشئت استطاعت حتى الآن أن تستقطب مدخرات هائلة جعلت من توظيفها مشكلة أساسية تواجه المؤسسات المالية الإسلامية. وبما أننا لسنا بصدد تقييم تجربة المصارف الإسلامية - والتي تحتاج إلى بحث مستقل - فإننا نكتفي في بحثنا هذا باقتراح نظري لأثر المشاركة في الربح على المتعاملين الاقتصاديين والسلوك الذي يجب على البنك اتجاهاه للتقليل مسن مخاطر توظيف الأموال المودعة لديه لأغراض استثمارية.

أثر نظام المشاركة في الربح والخسارة على المتعاملين الاقتصاديين:

إن تطبيق نظام الوساطة المالية الجديد الذي يعتمد على المشاركة في النتائج سيكون له بلا شك آثارا على سلوك المتعاملين من مودعين ومؤسسات مصرفية ومقاولين. وسنحاول في الفقرتين التاليتين دراسة الأثر على المودعين والمصارف. بينما نرجى الحديث عن الأثر المحتمل على المقاولين إلى حين التعرض إلى النموذج الرياضي الذي يبحث في العلاقة بين البنك والأعوان الاقتصاديين ذوي العجز⁴

أ- الأثر على المودعين :

بالنسبة للمودعين فإن النظام الجديد يفترض أن يجعل منهم شبه مساهمين يربحون إذا ربح البنك ويتحملون جزءا من الخسارة في حالة حدوثها، بينما يتحدد عائد المودع في النظام التقليدي في نسبة الفوائد المعروفة مسبقا، وفي كلتا الحالتين فإن نسبة التضخم هي الأخرى تؤثر على العوائد الصافية. وبذلك فإن المودع في النظام الإسلامي يتعرض لنوعين من المخاطر: خطر التضخم وخطر الأعمال. (Business risk)

فإذا كان مصدرا حالة عدم التأكد هذه مستقلين من الناحية الاحصائية، فإن درجة عدم التأكد

(degree of uncertainty) ستكون أكبر في النظام الإسلامي عنه في النظام التقليدي، إلا أنه ليس من الصحيح أن يكون هذان المصدران مستقلين بالضرورة. حيث أن التجربة أثبتت وجود علاقة بين تطور معدلات التضخم من جهة وربحية المشروعات من جهة أخرى.

في هذه الحالة، فإن الاستنتاج السابق - أي زيادة المخاطرة في ظل النظام الإسلامي عنه في النظام

التقليدي- يصبح غير صحيح. ذلك أن زيادة الأسعار ترتبط ارتباطا مباشرا بزيادة إيرادات الاستثمار. ولن يتأثر في هذه الحالة إلا أصحاب الدخول الناتجة. ومنهم أصحاب الودائع ذات الفوائد المقطوعة مسبقا. فإذا حدث هذا فإن التغيرات غير المتوقعة التي تمس عائد الودائع في النظام الإسلامي ستخفف من التغيرات في معدل التضخم مما يساعد على استقرار عائد المودعين.

ب _ الأثر على المؤسسات المصرفية

أما فيما يخص المصارف. فإنها وفي ظل النظام الإسلامي تجد نفسها ملزمة بمراقبة صارمة لكيفية استعمال العميل لأموالها. وهذا من شأنه أن يخلق نوعا من التقارب الثمر بين الطرفين. فالمقاولون بإمكانهم الاستفادة من تجربة المصرف عن طريق المساعدة الفنية التي يقدمها هذا الأخير⁵. كما أن إيرادات المصرف ستعزز كلما تحسن أداء العميل لأن العلاقة بينهما علاقة مشاركة وليست علاقة دائن ومدين. ولذلك يمكن القول أن طبيعة النظام الإسلامي تساهم إلى حد كبير في ترشيد الإنفاق الرأسمالي واستغلال الموارد المتاحة استغلالا عقلانيا. ومن الناحية النظرية. فإن المصرف في النظام الإسلامي يتمتع بمرونة أكبر في اختيار المشاريع الأكثر ربحية ولسو كانت محفوفة بدرجات متفاوتة في المخاطرة على اعتبار أن جزء من هذه المخاطر يحمل على المودعين. وبذلك يمكن القول أن مخاطر الاستثمار تتحملها الأطراف الثلاثة: المودعين والمصرف والمقاولين.

غير أن عملية الوساطة المالية ستأثر لا محالة في حالة الودائع الاستثمارية المشروطة حيث أن الأموال المجمعة توجه لتمويل مشاريع يعينها ويفقد البنك حرية التصرف في مثل هذه الودائع. كما أن عائد المودعين في هذه الحالة سيتحدد بمدى ربحية أو خسارة هذه المشاريع يعينها. وحسب بعض الاقتصاديين فإن إشراك المودعين في نتائج المصرف من شأنه أن يجعل من هذا الأخير يلعب دور المنتص للهيئات التي تتحدث في القطاع الحقيقي ويساهم إلى حد كبير في تخفيض تكاليف التكيف الهيكلي⁶.

غير أن تطبيق النظام الإسلامي قد يحدث تغييرا في هيكل التكاليف الإدارية ذلك أن البنوك. بحكمها شريك في المشروعات التي تمولها، تحتاج إلى فريق عمل قوي وإلى إطارات كفأة قادرة على القيام بدراسات جدوى سليمة وموضوعية دون التأثير بشخصية العميل أو قدراته الذاتية أو نفوذه. وإن كان هذا الكلام ينطبق على البنوك التقليدية. فإن مسئولية البنوك الإسلامية تكون أخطر نظرا لمشاركتها في نتائج المشروعات التي تمولها. ولذلك فإن السيطرة على التكاليف الإدارية يقتضي توفر شرطين أساسيين هما:

-العقلانية في تخصيص اوارد المتاحة

-التحسن النوعي في المشاريع الاستثمارية

من ناحية أخرى فإن الثغاب بين الممولين والمؤسسات المقترضة من شأنه أن يحدث آثارا إيجابية تعود بالنفع على جميع الأطراف.⁷

غير أن قيام بنوك إسلامية في محيط تقليدي سولد حتما منافسة مع البنوك التجارية الأخرى بتوجب معرفة بعض الجوانب الهامة منها، وذلك ما سنحاول إيضاحه في الفقرات التالية:

الأساس النظري للمنافسة بين البنوك الإسلامية والبنوك التقليدية :

إن قيام بنوك إسلامية تتنافس مع بنوك تقليدية يدفع البعض منا إلى التساؤل: أي البنكين يتميز بميزة تنافسية أفضل من الآخر؟ للإجابة على هذا السؤال، لا بد من تحديد فرضيات معينة نحاول على ضونها دراسة القدرات التنافسية لكل بنك على حدة، وفيما يلي قائمة بالفرضيات المقترحة لمعالجة الموضوع محل البحث:

- يسعى كل بنك إلى تمويل مشاريع مرحة دون ضغوط على إقحام أي من البنكين في مشاريع ليست مرغوبة.

- كل بنك يسعى إلى تعظيم الربح ولا وجود للاعتبارات الاجتماعية أو غيرها.

- يعتمد البنك الإسلامي على مبدأ المشاركة في الأرباح بينما يعتمد البنك التقليدي على سعر الفائدة على القروض التي تمنحها.

- تتمتع المؤسسة المقترضة بأخرية الكاملة في اختيار البنك الذي يناسبها.

- ستركز اهتمامنا على العلاقة بين البنك والمقاول، أما العلاقة بين جمهور المودعين والبنك فلا تدخل ضمن إطار الدراسة.

- لا وجود للضرائب على الأرباح .

في هذه الخاتمة، فإن المقاول لن يختار صيغة التمويل الإسلامي إلا إذا تبين له أن الربح المتوقع تحقيقه - بعد دفع حصة البنك - سيكون أكبر من ذلك الذي يحصل عليه في حالة اختياره للبنك التقليدي. لاحظ أن طريقة احتساب الربح تختلف باختلاف طريقة التمويل المتبعة؛ ففي حالة التمويل على الطريقة التقليدية، فإن الربح المتوقع تحقيقه (رت) يحسب بعد طرح مجموع التكاليف - بما فيها الفوائد على القروض - من مجموع الإيرادات، أي :

$$رت = (م - ت - فق) \quad رت: \text{مخّل الربح المحقق في حالة التمويل التقليدي}$$

م: الإيراد المحقق أو المبيعات

حيث أن

ت: مجموع تكاليف الاستغلال من غير الفوائد

فق: الفوائد على القروض

أما في حالة التمويل بالمشاركة، فإن المقاول لن يحسب الفوائد على القروض طالما أنها لا توجد أساساً. وبذلك سنحصل على ربح إجمالي (ر) يكون أكبر من (رت). إلا أن المقاول مطالب في هذه الحالة بتسديد حصة البنك الإسلامي التي تساوي (ثم x ر) حيث :

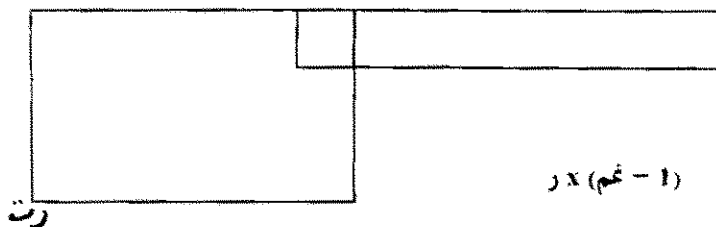
ثم: تمثل نسبة مشاركة المصرف في ربح المقاول

ر: الربح المتوقع تحقيقه قبل دفع حصة المصرف

وبذلك فإن المقاول سيحصل على ربح قدره :

$$[ر - (ثم x ر)] \text{ أو } [(1 - ثم)x ر]$$

ونتيجة لذلك فإن المقاول لن يختار التمويل بالمشاركة إلا إذا كان :



بما أن سعر الفائدة معروف ومحدد مسبقاً، وبافتراض أن الربح المتوقع يمكن احتسابه -ولو بطريقة تقريبية- باستخدام وسائل التنبؤ المتعارف عليها. فإن المتغير الوحيد في المعادلة (1) يمثل في نسبة مشاركة البنك. أي ثم. نخلص من هذا أن "المفاوضات" بين الطرفين ستصب ابتداءً حول هذا المتغير دون غيره، وبذلك فإن البنك الإسلامي لن يكون حراً في فرض نسبة مشاركته في أرباح العمل خوفاً من أن يتوجه هذا الأخير إلى البنك التقليدي. وبالرجوع إلى المعادلة (1)، فإنه يمكننا تحديد ثم كالآتي:

$$(1-ثم) x ر \leq رت$$

$$1-ثم \leq رت/ر$$

$$ثم \leq 1 - رت/ر$$

(2)

$$\boxed{ثم \geq 1 - (رت/ر)}$$

بما أن الربح المحقق (ر) يساوي الربح المحصل في حالة التمويل التقليدي (رت) مضافاً إليه الفوائد على القروض (فق)، فإنه يمكننا القول أن :

$$رت = ر - فق$$

لنحاول الآن تغيير (رت) في المعادلة (2) :

$$\text{ثم } 1 \geq |1 - (ر/فق/ر)|$$

$$\text{ثم } 1 \geq |1 - (ر/ر - فق/ر)|$$

$$\text{ثم } 1 \geq 1 - (فق/ر)$$

$$\text{ثم } 1 + فق/ر \geq 1$$

$$\text{ثم } فق/ر \geq 0$$

مما سبق نستنتج أن على البنك الإسلامي - إذا ما أراد عرض شروط لا تنفر المفاوض خشية أن يتوجه إلى البنك التقليدي - أن يبقى في حدود ما يعرضه هذا الأخير. أي :

(3)

$$\text{ثم} = \text{فق/ر}$$

من المعادلة السابقة نستنتج أن هنالك علاقة طردية بين حصة الربح التي تزوون إلى البنك ومعدل الفائدة. كما يمكن قراءة المعادلة (3) بطريقة أخرى: إنه عند مستوى معين من سعر الفائدة ومستويات مختلفة من الربحية فإن نسبة أرباح البنك الإسلامي تزداد عندما تنخفض أرباح المفاوض. والعكس صحيح.

يمكننا تسليط المزيد من الضوء على هذه الاستنتاجات بإعطاء مثال عن مشروعين يستخدمان مبلغين متساويين من رأس المال ولكنهما يحققان مستويات مختلفة من الأرباح.

المشروع الأول :

يجب احتساب نسبة أرباح البنك (ثم) بحيث أن المفاوض يحصل على نفس العائد بغض النظر عن مصدر التمويل الذي يختاره. فإذا ما اقترض من البنك التقليدي مبلغ 10000 ديناراً جزائرياً (دج) مثلاً بسعر فائدة قدره 10% وحقق عائداً قبل دفع الفائدة على القرض قدره 10000 دج. فإن ربحه الصافي يساوي:

$$10000 \text{ دج} - 1000 \text{ دج} = 9000 \text{ دج}$$

إذا أردنا أن يحافظ المفاوض على نفس المستوى من الأرباح فإن لجوءه إلى البنك الإسلامي يقتضي :

$$9000 \text{ دج} = (1 - \text{ثم}) \times ر$$

$$9000 \text{ دج} = (1 - \text{ثم}) \times 10000 \text{ دج}$$

$$\text{ثم} = 10\%$$

المشروع الثاني :

لفرض بالنسبة للمشروع الثاني تحقيق مستويين من الأرباح: الأول أكبر من المستوى السابق، والثاني أقل. إذا ما حقق المشروع مستوى 200000 دج مثلا، فإن المقاول سيحصل في حالة التمويل التقليدي على عائد قدره :

$$رت = ر - فق$$

$$رت = 200000 \text{ دج} - 10000 \text{ دج} = 190000 \text{ دج}$$

أما بالنسبة للتمويل بالمشاركة وفي حالة ثبات نسبة مشاركة البنك الإسلامي، أي 10%، فإن المقاول سيحصل على عائد قدره :

$$(1 - \text{نم}) \times ر = 200000 \times (0.10 - 1) = 180000 \text{ دج}$$

في مثل هذه الحالة فإن المقاول يوشك أن يتوجه إلى البنك التقليدي إلا إذا وافق منافسه على تعديل نسبة مشاركته في الأرباح بحيث يؤدي ذلك إلى توازن المعادلة من جديد، وبلغه الأرقام فإن ذلك يعني:

$$\text{نم} = \frac{فق}{ر} = \frac{10000 \text{ دج}}{200000 \text{ دج}} = 5\%$$

أما إذا حقق المشروع الثاني مستوى من الأرباح (ر) أقل من 10000 دج، وبافتراض أن البنك الإسلامي لم يغير من نسبة مشاركته في أرباح المقاول، فإن ذلك بالتأكيد سيغوت عليه فرصة تحقيق أرباح إضافية، الأمر الذي يحل بهدف تعظيم الربح الذي يسعى إليه البنكان. أما من وجهة نظر المقاول فإن ثبات نسبة مشاركة المصرف الإسلامي عند تدني مستوى العائد سيمنحه الفرصة التي يمنحها النظام الإسلامي للمقاول المتعثر لا يوفرها له النظام التقليدي، أي بعبارة أخرى فإن الفرصة التي يمنحها النظام الإسلامي للمقاول المتعثر لا يوفرها له النظام التقليدي، بل العكس صحيح حيث "كلما واجه المدين صعوبات مالية، كلما تعرض لشروط إقراض أشد قسوة".

و إذا ما حاولنا تعميم هذا الاستنتاج على مستوى العلاقات المالية بين الشمال الغني والجنوب الفقير، فإننا يمكننا القول أن طريقة التمويل بالفائدة لا تصلح للدول المتخلفة التي تعاني من تدني مستويات الإنتاجية في معظم القطاعات، ولذلك ليس هنالك ما يعث على التفاؤل فيما يخص فرص تحسن ملاءة الدول الأكثر مديونية، وأما إجراءات إعادة الجدولة وما شابهها من "مسكنات" فما هي إلا صورة من صور تأجيل للأزمة لا غير، بعبارة أخرى يمكننا القول أن البنوك التقليدية لا يمكنها النماء والازدهار إلا في محيط اقتصادي يتسم بالفعالية، فإذا ما تدهورت الأوضاع الاقتصادية انعكس ذلك مباشرة على عواندها بحكم التزاماتها الثابتة تجاه المودعين وعجز المقرضين عن الوفاء بالتزاماتهم. وإذا رجعنا إلى نموذجنا فإن المقاول -وبحكم اختلاف شروط الدفع- سيتبنى الاستراتيجية التالية:

استراتيجية المقاول: فهنا من المثال السابق أن المقاول لن يختار صيغة التمويل بالمشاركة إلا إذا لم تتعد حصة

البنك قيمة القوائد التي يدفعها للمصرف التقليدي، أي:

$$\text{ثم } x = r = \text{فق (4)}$$

وبما أن الربح المتوقع (ر) لا يمكن أن يتساوى مع الربح الحقيقي (رح) إلا في حالة التأكد - وعندها يكون

ثم $x = r = \text{فق}$ - فإنه بالإمكان تغيير (ثم) في المعادلة (4) بالرجوع إلى المعادلة (3) حيث نحصل على :

$$\text{فق/ر} = x = \text{رح} = \text{فق (5)}$$

في هذه الحالة ما هي الآثار المتوقعة على قرارات المقاول في حالة ما إذا تعذر عليه تحقيق الأرباح المتوقعة؟ إن

الإجابة على هذا السؤال تؤدي بنا إلى دراسة استراتيجية البنك الإسلامي.

استراتيجية البنك الإسلامي :

بلا شك سيولي البنك اهتماما كبيرا المدى مصداقية توقعات الأرباح ذلك أن التوقعات المتفائلة ستكون

لصالح المقاول لأن البنك سيحصل على أرباح أقل ؛ بالتعبير الإحصائي فإنه يتوجب على البنك الإسلامي العمل

على تقليل الفجوة بين الربح المتوقع (ر) والربح الحقيقي (رح)، أي الحصول على معامل تباين "أقرب ما يكون من الصفر. وبذلك فإنه كلما زادت توقعات البنك تفاؤلا كلما ابتعدت عن الواقع وكلما أثر ذلك سلبا على ربحيته.

إذا يمكن القول بأن استراتيجية المصرف ستبنى على أساس التقليل من قيمة الأرباح المتوقعة (ر)، بينما

العكس صحيح بالنسبة للمقاول. وإذا رجعنا إلى المعادلة (5) فإن كل الإستراتيجيات سيتحدد على أساس العلاقة

(رح/ر)، أي مدى تقارب أو ابتعاد الربح المتوقع من الربح الفعلي حيث تواجهنا ثلاثة سيناريوهات :

$$\text{السيناريو الأول: } \text{رح/ر} = x = \text{فق} = \text{فق}$$

ويحصل هذا عندما $\text{رح} = \text{ر}$ أي في حالة التأكد - وهو أمر متعذر في حياة البشر لأن الغيب في علم الله سبحانه

وتعاني -. في هذه الحالة فإن المقاول لا يبالي من أي مصدر يحصل على التمويل وهو ما يمكن وصفه بوضع

"اللامبالاة" أو "عدم الاهتمام".

$$\text{السيناريو الثاني: } \text{رح/ر} = x = \text{فق} > \text{فق}$$

يحصل هذا في حالة ما إذا كان الربح الحقيقي أقل من الربح المتوقع، أي: $\text{رح} > \text{ر}$ في هذه الحالة فإن

التمويل بالمشاركة يكون أفضل بالنسبة للمقاول. أما البنك فإنه يفوت على نفسه فرصة تحقيق أرباح إضافية.

$$\text{السيناريو الثالث: } \text{رح/ر} = x = \text{فق} < \text{فق}$$

يحصل هذا في حالة ما إذا كان الربح الفعلي أكبر من الربح المتوقع. أي: ر < ر₀ في هذه الحالة فإن المقاول يوشك أن يلجأ إلى البنك التقليدي إذا بدى له أن التمويل بالمشاركة يخفض من أرباحه. من خلال السيناريوهات الثلاثة السابقة يمكن القول أنه ليس من صالح البنك الإسلامي وضع شروط تكون في نظر المقاول أشد من تلك التي يضعها منافسه التقليدي؛ وعليه يجب دراسة الموقف التفاوضي للمقاول أمام البنك الإسلامي.

الموقف التفاوضي للمقاول:

يفهم مما سبق أن المقاول سيركز إلى التوقعات الأكثر تفاؤلاً إيماناً منه أن الربح الذي سيحصل عليه هو في الواقع أقل من الأرقام التي يظهرها للبنك الإسلامي عند طلب التمويل. وإذا ما حصل هذا فإنه سيؤدي بسبب ضرورة إلى تحويل جزء من الأرباح إلى البنك الشريك تكون في قيمتها أقل من الفوائد التي تدفع للبنك التقليدي فيما لو اختار المقاول طريقة الاقتراض. وعليه فإن على البنك الإسلامي التعامل مع توقعات المقاول بحذر شديد لأن هدف هذا الأخير هو الوصول إلى أدنى نسبة مشاركة ممكنة. ولكن ما رد فعل البنك؟

رد فعل البنك الإسلامي:

بناء على الموقف المتوقع من المقاول. فإن البنك الإسلامي - وهو يقوم بدراسة ملف العميل - سيركز على التوقعات الأقل تفاؤلاً، أي عبارة أخرى فإن عليه بناء استراتيجيته على أساس أن الربح الفعلي سيكون أقل بكثير من توقعات المقاول لأنه لو كان العميل على يقين بارتفاع معدلات أرباحه فإنه لربما اختار البنك التقليدي مباشرة. مما سبق هل يمكن القول أنه لن يتوجه للبنك الإسلامي إلا المقاولون الأقل حظاً في تحقيق معدلات أرباح عالية على اعتبار أنه في نهاية المطاف سيكونون هم المستفيدين بالرغم من التوقعات المشائمة للبنك؟ لذا فإلى البنك الإسلامي. ووفقاً للافراضات المعلنة أعلاه. لن يتمتع بوضعية مريحة بالمقارنة مع منافسه التقليدي إلا إذا تأكد - حين إمضاء عقد التمويل - أن الأرباح التي سيحققها المقاول تكون أكبر أو على الأقل مساوية للتوقعات التي يبني عليها (أي البنك) استراتيجيته. إن توفر مثل هذا الشرط يبدو صعب السأل. ولذلك يبقى أمام البنك الإسلامي التركيز على تطوير الطريقة التي يدير بها نشاطاته وتوزيع استثماراته على أساس أنه يقترب أكثر من المؤسسة متعددة النشاطات منها إلى المؤسسة المصرفية الوسيطة بالمعنى التقليدي.⁹ عبارة أخرى فإن على البنك الإسلامي اكتساب صفة "المقاول الخنك" الذي يحسن تعظيم الربحية وتقدير مواطن الخطر تقديراً سليماً حتى يحافظ على مركزه المالي وينافس بمهارة "زميله في المهنة" البنك التقليدي. هذا وإن كان هذا الأخير مطالباً بهذه الصفات. فإن البنك الإسلامي يبدو أكثر حاجة إليها بالنظر إلى تأثره المباشر بنتائج نشاط عملائه؛ وقد تضطر البنوك الإسلامية القائمة مستقبلاً إلى تخصيص نشاطها والتركيز على مجالات معينة لأنه ثبت بالتجربة للشركات متعددة النشاطات أن تعرضت إلى كثير

من الإخفاقات بسبب عدم تمكنها من احتواء ومراقبة أنشطتها المتنوعة بشكل جيد.¹¹ وهكذا كلما اكتسبت البنوك الإسلامية تجربة وخبرة في مجال معين، كلما عززت من قدرتها التنافسية (competitive advantage) بحسن استغلال ميزتها المقارنة (comparative advantage) المتمثلة في استقطاب أصحاب المدخرات الذين يجدون حرجا شرعيا في التعامل مع البنوك التقليدية.

ولأداء دورها المنشود المتمثل في "المقاول المحك" فإن على البنوك الإسلامية العمل على استقطاب الكفاءات المتميزة في مجال إدارة الأعمال التي سيكون من مهامها الأساسية :

- تحديد الأهداف المراد تحقيقها تحديدا دقيقا وواضحا ثم ترجمتها إلى أرقام وبيانات يسهل على متخذي القرارات استيعابها وفهمها.

- بناء وتطوير استراتيجية استثمارية متكاملة تنسجم مع صيغ التمويل الإسلامية الكثيرة والمتنوعة.

- صياغة المبادئ الإسلامية صياغة مؤسسية عصرية تراعي توجهات الشريعة السمحاء في مجال العمل

المصرفي وذلك بالتعاون مع هيئات الفتوى على مستوى كل مصرف.

- القيام بالدراسات والأبحاث التي تهدف إلى استكشاف فرص الاستثمار المناسبة والتي لا تتعارض مع طبيعة

العمل المصرفي الإسلامي.

- وضع الخطط المتضمنة للاحتياجات المادية والبشرية للمصرف ثم تطوير برامج دعائية وإعلان لتعبئة المزيد

من المدخرات واستقطاب الموارد البشرية الكفأة.

هذا وإن كانت الاستنتاجات السابقة تبقى رهينة الفرضيات المعلنة في بداية البحث، فإن هنالك ملاحظات،

أو بالأحرى تحفظات يجب التنبيه إليها :

1- إننا في شؤدنا لم نأخذ بمبدأ "المعتم بالمعرم" كاملا حيث ركزنا على المشاركة في الأرباح فقط بينما يتيح

البنك الإسلامي للمقاول فرصة تحمل جزء من الخسارة إن وجدت، وهذا ما لا يتيح البنك التقليدي، وبذلك فإنه

ليس من المستبعد أن يتوجه إلى البنك الإسلامي أصحاب المشاريع الواعدة ذات المخاطر العالية¹²، لذا يمكن القول

أنه من الخطأ اختيار البنك الإسلامي بالضرورة ملاذ المقاول "الفاشل" فقط.

2- هنالك صيغ أخرى يمكن للبنك الإسلامي التعامل بها مع عملائه (و هو أمر حاصل فعلا) كالمراجحة

والإجارة والسلم والجمالة والإستصناع والمزارعة وغيرها، والتي تشمل على مخاطر أقل ومزايا أكبر بالنسبة

للطرفين¹³

3- استبعدنا من النموذج كل الاعتبارات وبخاصة الوازع الديني. بينما الواقع يدل على أهمية هذا العنصر في قرارات التمويل.¹¹ ولكن هذا لا يعني أن المستثمر المسلم غير رشيد. بل يجب على المؤسسات المالية والمصرفية الإسلامية مراعاة هذا العنصر والعمل باستمرار على إرضاء عملائها.

أخيراً سنختتم بحثنا هذا بالوقوف على بعض الاستنتاجات التي تمس العلاقات المالية على المستوى الدولي القائمة على أساس الفائدة في محاولة لإبراز مدى إمكانية النظام الإسلامي المساهمة في تحسين العلاقة لصالح جميع الأطراف.

النظام الإسلامي وفرص تطوير العلاقات المالية بين الدول الدائنة والدول المدينة:

إن ما عرضناه في الفقرات السابقة يمكن أن يساعدنا في الخروج ببعض الاستنتاجات الهامة المتعلقة بالنظام المالي العالمي. ومن هذه الاستنتاجات:

1- إن نظام الإقراض الدولي الذي يقوم على أساس الفائدة لا يصلح إلا في محيط اقتصادي فعال لأن مكافأة المقرض محدد مسبقاً، بينما لا تعرف نتائج الدورة الإنتاجية إلا لاحقاً. وهذا موطن الضعف الأساسي في النظام التقليدي. مما أدى إلى ظهور ظاهرة جديدة أسميناها ب: اقتصاديات المديونية Leveraged economies حيث أفرز الاعتماد المفرط على الاستدانة إلى وجود دول تعتمد على القروض الخارجية دون مراعاة لقدرة التسديد مما زاد من تبعيتها من غير أن تحقق التنمية المنشودة.

2- في حالة ما إذا أخفق المقرض ولأسباب موضوعية خارجة عن نطاقه في تحقيق تدفق نقدي كافٍ لتغطية الأعباء المالية وتوفير أرباح. فإن مكافأة المقرض تفقد من مبررات وجودها.

3- من المفارقات العجيبة أن يتعرض المقرض المعسر إلى شروط إقراض أشد قسوة في وقت هو في أمس الحاجة إلى المساعدة. ولقد عالج القرآن الكريم هذه الظاهرة معالجة تليق بمقام كتاب ربنا حيث يقول تعالى: "وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة"¹². والنظرة إلى ميسرة لا تعني إعادة الجدولة على الطريقة التقليدية حيث تتضاعف الفوائد لتزيد من متاعب المدين.

4- إن المنطق الذي يقوم عليه نظام الفائدة يبدو وكأنه يشجع الأوفياء ويترك الضعفاء يواجهون لوحدهم مخاطر المستقبل المجهول في حين أن النظام الإسلامي يضمن للمدين المعسر حقاً في موارد الزكاة إذا تبين أن مسئولية هذا الأخير محدودة في العسر الذي لحق به.

5- يمكن القول أن نظام الفائدة الذي أثبت وجوده في الدول المتقدمة لا يصلح بالضرورة للاقتصاديات المتعثرة. وما الطريق المسدود الذي آلت إليه الدول الأكثر مديونية إلا دليل قاطع على هشاشة هذا النظام في التعاملات الدولية.

- 2 Jan-Mars 1985) Jean Pierre Cot. Revue du Tiers-Monde.(

- 3(Sami Hiram, Le rôle du système bancaire des pays en voie de développement, Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Paris II. 321)

4 - تجدر الإشارة إلى أن فكرة الوساطة المالية (financial intermediation) التي تقوم بها البنوك والمؤسسات المالية الأخرى نتجت عن ظهور الحاجة إلى تقريب الوحدات الاقتصادية ذات الفوائض النقدية بالوحدات الاقتصادية ذات العجز، ويسمى هذا النوع من التمويل الذي يتم عن طريق المصارف بالتمويل غير المباشر. وتميز البنوك عن المؤسسات المالية الأخرى بكونها تقبل الودائع وتتوسع في الإقراض بخلق ما يسمى بالنقود الكتابية أو نقود الودائع التي تمثل النسبة الكبيرة من إجمالي الكتل النقدية، خاصة في الدول المتقدمة، ولذلك تسمى البنوك بالمؤسسات المالية النقدية بخلاف المؤسسات المالية الأخرى التي لا تتمتع بميزة خلق النقود ولذلك تعرف. .. بالمؤسسات المالية غير النقدية (لاحظ أن خلق النقود يختلف عن إصدار النقود الذي هو من احتصاص البنك المركزي). وتقاس فعالية النظام المصرفي بمدى نجاحه في تعبئة المدخرات والفوائض المالية ثم إعادة توزيعها في شكل قروض ومعاملات ائتمانية. أما التمويل المباشر فإنه يتمثل أساساً في الاقتصاديات الحديثة في السوق المالية أو البورصة حيث يتم الاتصال مباشرة بين الأعوان الاقتصاديين ذوي الفائض بالأعوان ذوي العجز دون الحاجة إلى وسيط. ويمثل هذا النوع من التمويل منافس عبيد للبنوك التي تسعى بكل وسعها إلى إعادة الوساطة (reintermediation) للأموال التي تفضي التوظيف المباشر على التوظيف عن طريق البنوك حيث يمثل هذا التحدي بالنسبة للمصارف بما أسميناه بظاهرة اللاوساطة (disintermediation).

5 - لعل الاتجاه الحديث للبنوك التقليدية نحو ما يسمى بـ: "البنك الشامل" من شأنه أن يعزز التلاحم المشدود بين المؤسسة المصرفية والعمل حيث الضرورة تدعو إلى "المتابعة المستمرة من البنوك للمتروحات التي يتم تمويلها والاقتراب من العميل ونصحته وإرشاده في الخلات الضرورية" مصطفى كيوان - مدير عام بنك الائتمان الدولي - مصر (الأبناء 29-1-96 ص 24)

6 - انظر Khatkhat & Riechel, Multipurpose Banking: its Nature, Scope and Relevance for Less Developed Countries, IMF Staff Papers, Vol. 27, Sept. 1980, 509.

- 7 Ingo Karsten, Islam and Financial Intermediation, IMF Staff Papers, vol. 29, n. 1, March 1982

* سنستعمل في هذا البحث مصطلح "المتداول" للتعبير عن المؤسسة المفترضة.

** الواقع أن الضريبة لها تأثير مباشر على الأرباح حيث أنه في النظام التقليدي تحسب الفوائد على القروض والتكاليف المالية الأخرى ضمن تكاليف الاستعمال مما يؤدي إلى تقليص الوعاء الضريبي بالنسبة للمؤسسة وبالتالي دفع مبالغ أقل؛ أما في النظام الإسلامي فإن هذا موضوع يحتاج إلى معالجة خاصة تخرج عن نطاق هذا البحث، ولذا فضلنا استبعاد العامل الضريبي.

- 8 Paul Fabra, Les taux d'intérêt et les moeurs du marché, in Le Monde 30/01/1990, 27.

* يمكننا تغيير المعادلة (5) بأن نجعل (ر) في الوسط و(رح) في المقام فإن ذلك لن يؤثر على النتائج التي سنوصل إليها على أية حال.

** معامل التباين = الانحراف المعياري/العائد المتوقع.

9 - انظر "الوساطة المالية في الإسلام"، ورقة بحث مقدمة من الباحث إلى الملتقى العلمي الدولي المنعقد بجامعة قسنطينة بالجزائر في الفترة من 12 إلى 14 مارس 1990 الذي خصص لموضوع "البنوك الإسلامية؛ الواقع والآفاق".

¹⁰ - انظر William A. Dymsha, Multinational Business Strategy, Mc Graw-Hill, 1972, 17.

* إن نظرية "المزايا المقارنة" التي جاء بها الاقتصادي الإنجليزي الشهير دايفيد ريكاردو David Ricardo لم تعد كافية اليوم ذلك أن التطور الاقتصادي المعاصر ينظف الفعالية العالية في الأداء، ولذلك فالعبرة اليوم في اكتساب المزايا التنافسية.

* أحيانا يستعمل مصطلح "الغنم بالهرم" ويعني المشاركة في الربح والخسارة وهي قاعدة فقهيّة مفادها أنه لا يمكنك الحصول على مقام (أرباح) إلا إذا عرمت على ذلك بموافقتك على تحمل جزء من الخسائر.

** معروف لدى الاقتصاديين أن المشاريع ذات العوائد المرتفعة تكون دائما محفوفة بالمخاطر العالية ؛ وهذا ما أكدته التجربة في خلال السبعين سنة الماضية حيث بلغ متوسط العائد على المستوى الدولي على التوظيفات في الأسهم نسبة 10%، أما السندات فكان نصيبها 5% فقط، بينما لم يتجاوز معدل العائد على الودائع المصرفية 3% وهو يمثل نفس متوسط معدل التضخم في خلال هذه الفترة ولذلك يعتبر أن أصحاب الودائع قد حافظوا على قدرتهم الشرائية دون اكتساب أي عائد إضافي يذكر. (استقينا هذه المعلومات من شركة ED & MAN Investment Products أثناء معرض المال المعقد بدولة الكويت في شهر نوفمبر 1995).

*** كمنال على ذلك يمكن ذكر صيغة المراجعة أو البيع بالأجل للأمر بالشراء حيث لا يتحمل العميل أي نوع من المخاطرة إلى حين استلام البضاعة بينما يحتفظ البنك بملكية هذه الأخيرة إلى حين وفاء العميل بجميع التزاماته. نفس الكلام ينطبق على صيغة الإجارة المنتهية بالتعليك وهي الصيغة التي تشبه إلى حد ما صيغ Leasing و Hire-purchase

¹¹ - في دراسة سبق أن قمنا بها لدى بيت التمويل الكويتي تبين أن 93% من المستجوبين من العملاء قرروا التعامل مع هذه المؤسسة لأنها لا تتعامل بالفائدة ؛ كما أن 80% منهم لن يبدوا في حالة ما إذا حقق المصرف حسارة. انظر رسالتنا :

The Business of interest-free banking with particular reference to the Kuwait Finance House.
Msc Dissertation. Heriot-Watt University, Dept. Of Business Organisation, Edinburgh, U.K., 1982.

من ناحية أخرى يقول الاقتصادي السويدي الشهير مردل Myrdall أن "الاقتصاد متحور بالقيم" Economics is value loaded بعد أن ظن طيلة ما يربو عن عقدين من الزمن يدرس لطلبة الاقتصاد أن مادة الاقتصاد لا تختلف عن مثيلاتها من العلوم الدقيقة.

* دليلا في ذلك أنه على الرغم من أن الولايات المتحدة الأمريكية هي أكثر دولة مدينية في العالم إلا أن الخبراء لا يبدون تفوقا كبيرا من ذلك في حين أن الأصوات ترتفع من كل مكان عندما يتعلق الأمر بالدول الأقل نموا كالدول الإفريقية وبعض دول أمريكا الجنوبية والمكسيك.

¹² - القرّة: 280.

¹³ - Véronique Vastel, L'évolution récente des idéologies du développement depuis les années cinquante, Revue du CEDIMES "Synergie", N#2, Dec. 1988, pp 15-16, Université Paris II.