

**حوكمة العلاقة بين أطراف التعاقد في الصيغ الإسلامية**

**(المرابحة والمضاربة )**

**ورقة مقدمة لمؤتمر الخدمات المالية الإسلامية الثاني**

**إعداد**

**د. جمعة محمد الرقيبى**

**1. المقدمة**:

أن الحوكمة هي الآلية التي تُمكن أطراف العلاقة من إقامة علاقات عادلة، وما علاقة البائع والشاري (المصرف والزبون) في عقد المرابحة وعلاقة المستثمرين بالملاك في عقد المضاربة إلا احد هذه العلاقات التي يجب أن تكون عادلة وخصوصا في المؤسسات الإسلامية التي تستند إلى جانب أخلاقي وهو العدل في العلاقة التي تؤدى إلى قسمة عادلة للربح المشروط بأن يكون حلال، والحلال هو أن لا يبغى طرف على طرف وأن يتقاسم الجميع المنافع قسمة عادلة.

إن التمويل الإسلامي عندما يُقدم كبديل للتمويل التقليدي ليس لأنه يقدم أدوات خالية من الفوائد فقط، بل لأنه يقوم على أساس أخلاقي لا يقبل الاستغلال الذي كانت تمارسه المصارف التقليدية على المودعين وخصوصا أصحاب الحسابات الجارية عندما يحقق الملاك عائد من أموال الغير دون منحهم مقابل لذلك.

ومن هنا فإن تقديم نموذج على هذا الأساس يستدعى حوكمة العلاقة بين الملاك والمودعين والمصرف والزبون بحيث يمكن الحد من هذا الاستغلال أن لم تقضى عليه. إن فكرة المشاركة التي يبنى عليها التمويل الإسلامي تجلب معها مشاكل أخرى تتطلب حلول حاسمة حتى لا يتم العمل بما يناقض الفكرة أساسا وهنا يجب أن نتساءل هل العائد على الأموال المستثمرة الذي يحققه الشركاء(المساهمين ،والمودعين) يعتمد على قدر مشاركتهم في التمويل ، أم قدر تحملهم للمخاطر، وهل المخاطر المقصودة هي المخاطر التي تتعرض لها أموال الطرفيين أم أن للمؤسسين أو المساهمين مخاطر خاصة تصيبهم وحدهم مقابل تحملهم مخاطر التأسيس ومخاطر بقائهم في المؤسسة حتى نهاية عمرها، هل هذا الوضع المميز يبرر حصولهم على عائد اعلي من عائد حملة الحسابات الاستثمارية ؟. وتساؤلات أخرى تثار حول عقود المرابحة عن عدالة هذه العلاقة وتكلفة التمويل التي تحملها الفارين من الحرام ولجوؤهم إلى المصارف الإسلامية التي تقدم صيغ شرعية. كما أن فكرة البيع التي تستند عليها عقود المرابحة تتطلب أن يكون المصرف بائعا فعلا ويتصف بكل صفات البائع ويتحمل المخاطر التي يتحملها البائع.

أن هذه الورقة ستحاول الإجابة على هذه التساؤلات استنادا إلى حقيقة مفادها - أن ربط المصارف بالإسلام يُحمل كل المهتمين بهذه الصناعة والنهوض بها مسئولية كبيرة جدا. إذ الخوف أن نعمل على إنجاح المصارف على حساب الإسلام وسماحته وعدله. وما حرم الربا إلا لأنه ظلم واستغلال وما ممارسة الظلم والاستغلال في المصارف الإسلامية إلا ظلم للإسلام ذاته.

إن تحديد نوع المخاطر ومفهومها ومبررات حصول الملاك على عائد يفوق كثيرا ما يحصل عليه المودعون أمرا في غاية الأهمية وصولا إلى قسمة عادلة بين الملاك وحملة الحسابات الاستثمارية المطلقة خصوصا. وهذا يستدعى حوكمة العلاقة بين المودعين جميعا والملاك. وبالنظر إلى واقع المصارف الإسلامية لوجدنا أن العائد على أموال الملاك يمثل في بعض المصارف التي شملتها الدراسة أكثر من العائد على أموال المودعين بعدة أضعاف. وفي ذات الوقت فإن عائد أموال المودعين يقترب من أسعار الفائدة المعمول بها في المصارف التقليدية. وأن كان تحقيق هذا المعدل من العائد يعتبر عائد معقولا إلا انه يصبح عائد لا بأس به إذا أخدنا في الاعتبار انه عائد حلال.

كما أن هذه الدراسة تحلل عقد المرابحة وكيف يكون البيع ليس مثل الربا وهل هامش الربح الذي يحصل عليه المصرف يمثل فعلا عائد لعملية بيع أم الاسم عقد مرابحة والمضمون عقد قرض تقليدي.

وتخلص الورقة في النهاية إلى أن علاقة المستثمرين (المودعين سابقا) مع الملاك هي علاقة مشاركة وليست علاقة مضاربة. كما أن عقود المرابحة ولكي تحقق شروط العدالة وحتى لا يبغى طرف على طرف يجب أن يمارس فيها البائع (المصرف) الشروط المرتبطة بالبائع وأن يتحمل المخاطر التي يتحملها البائع ولا يكون وسيط عملية ظاهرها بيع وباطنها ربا.

أن استخدام علاقة المشاركة بين المستثمرين والمساهمين بدلا من علاقة المضاربة وإعادة النظر في عقود المرابحة يُبعد الشكوك عن هذا الوليد الجديد ويُسكت المنتقدين لصناعة التمويل الإسلامي ويساهم في تطوير هذه الصناعة وبما لا يخالف القيم النبيلة التي بنيت عليها.

**2. مشكلة الوكالة Agency Problem**

تركز الحوكمة على مشكلة الوكالة الناتجة عن الفصل بين الملكية والإدارة، وكما يرى Fama ،) Jensen and Meckling[[1]](#footnote-2)( أن الصراع حتمي بين الملاك والإدارة. ونتيجة لهذه المشكلة انهارت كثيرا من الشركات خصوصا تلك الشركات المملوكة للقطاع العام وان لم تكن هذه المشكلة السبب في الانهيار فإنها على الأقل أدت إلى ارتفاع تكلفة الوكيل إلى درجة أثقلت كاهل الملاك، ونتيجة لمشكلة الوكالة هذه ظهرت نظرية الوكالة التي تشرح كيفية تنظيم العلاقات بين الموكل أو الأصيل (Principal) والذي يجب أن يحدد العمل الذي يقوم به الطرف الآخر الوكيل أو الإدارة (Agent).

وترى هذه النظرية أنه تحت ظروف عدم اكتمال المعلومات وعدم التأكد التي تتصف بها كل منشآت الأعمال تبرز مشكلتان هما الاختيار العكسي adverse selection والمخاطر الأدبية moral hazard . فبالنسبة لمشكلة الاختيار العكسي فهي الحالة التي يكون فيها الموكل غير متيقن من أن الوكيل يتمتع بالقدرات التي عرضها للحصول على الوظيفة والتي تمكنه من انجاز الأعمال المكلف بها بالأجر المتفق عليه. أما مشكلة المخاطر الأدبية فهي عندما لا يكون الموكل على يقين بأن الوكيل يبذل قصارى جهده لإنجاز العمل أو أنه يعمل لمصلحته الخاصة دون علمه، كما يقول بذلك.( [[2]](#footnote-3))(Eisenhardt)

والوسيلة المتوفرة حتى الآن لتنظيم العلاقة بين الوكيل والموكل هي إبرام عقد بين الطرفين، ولكن من غير الممكن كتابة عقد كامل يحوي كل التفاصيل المستقبلية عن حقوق وواجبات الطرفين ومن هنا يرى ([[3]](#footnote-4))Hart أن الأحكام هي آلية اتخاذ قرارات لم ترد بعقد الاتفاق الأولي (أي بمعنى يجب أن تكون هناك آلية تبين للمساهمين ماذا يفعلون عندما يواجهون أحداث لم يشملها العقد). أن الآلية المتوفرة حتى الآن هي الحوكمة الجيدة. ويضيف بعض المفكرين أيضا مثل ([[4]](#footnote-5))Jensen and Meckling ، أن عقد الدخل الثابت الذي يمنح للوكيل ليس الطريقة المثلى لتنظيم العلاقة بين الوكيل والموكل بل أن المشاركة في الملكية تقلص الدافع لدى الوكيل بأن يضخم تكلفة الوكالة. وأن كانت الحوكمة تركز على علاقة الإدارة بالملاك على أساس أنها علاقة وكالة إلا أنها لا تهمل العلاقات الأخرى بل تبحث عن علاقات عادلة بين كل أطراف التعاقد أو أطراف العلاقة بما في ذلك علاقة المودعين بمختلف أنواعهم مع الملاك أو أية علاقة أخرى قد يبغى فيها طرف على الطرف الأخر. ولعل علاقة المضاربة بين طرفيها صاحب المال والمضارب (المصرف) كما سنرى لاحقا أحد هذه العلاقات التي تظهر فيها مشكلة الوكالة أيضا وكلما كانت العلاقة علاقة مشاركة تقلصت مشكلة الوكالة (أن يبغى طرف على طرف).

ولعل التجارب أثبتت أن معالجة هذه المشكلة (مشكلة الوكالة) لن تتم بمزيد من اللوائح والقوانين والقيود لأن هناك قدرا من السلوك لا يمكن أحكامه إلا بتقوية الجانب الأخلاقي للمدراء ومزيدا من الحوافز حتى لا يكون المدير مضطرا لمكافأة نفسه مبررا ذلك بأنه هو من كان وراء أرباح الشركة ومن حقه أن يستولي على جزء من هذه الإرباح، بل يطيب له الأمر ويكافئ نفسه حتى وان كانت الشركة تعانى من الخسائر. وقد قدمت المؤسسات الدولية الحوكمة كعلاج متطور لهذا المرض الخطير الذي يفتك باقتصاديات الدول، وأكد كثير من المفكرين مثل ([[5]](#footnote-6))Minow and Monks ، Mhtchell et al على نجاعة هذا العلاج وإمكانية حل المشكلة بواسطة التطبيق الجيد لآليات الحوكمة.

**3- الحوكمة والميزان:**

يمكن تعريف الحوكمة بأنها تلك الآليات التي تنظم العلاقة بين الإطراف وتعطى لكل ذي حق حقه، أنها نظام يضمن قدر الإمكان ألا يبغى طرف على طرف، أنها بيان للحقوق وإيجاد آليات لضمان هذه الحقوق، أن أبسط العلاقات تحتاج إلى قدر من الإحكام لتضمن عدم ضياع الحقوق فالذي يمشى في الشارع راجلا ويريد أن يعبر طريق يستخدمها أصحاب السيارات يحتاج إلى تنظيم العلاقة حتى يضمن حقوقه وقد يحتاجها أكثر من صاحب السيارة لأنه الطرف الضعيف في هذه الحالة وأبسط الآليات الممكنة هي خطوط مرور المشاة.

وبالرغم من أن كثيرا من المفكرين يرون بأن الإنسان وبشكل عام يتمتع في الغالب بالمثالية (الإيثار والعمل لمصلحة الغير) وهو قادرا على أن يرتفع فوق مصالحه الضيقة ليشعر بمسئوليته على رفاهية الآخرين كما يرى بذلك ([[6]](#footnote-7)) Brennan (1994)

إلا أن هذا في الواقع قد لا يكون دقيقا فالإنسان كما يراه ([[7]](#footnote-8))Jensen (1994) يسعى لتحقيق مصلحته الخاصة وان تحققت نتيجة لذلك المصلحة العامة إذ يرى أنه حتى الأم (تيريزا) التي وهبت نفسها لمساعدة الفقراء في ( (Calcuta هي أيضا تعمل لمصلحتها الخاصة عندما اختارت العمل بهذه المنطقة دون غيرها من المناطق الفقيرة وإن كانت قد حققت مصالح الآخرين.

أن الإنسان يسعى لتحقيق مصلحته الذاتية self interest ومهما كان الطرف الأخر في العلاقة فرد أو مجموعة أفراد أو مجتمع فإنه يسعى لتحقيق مصالحه على حساب الطرف الأخر ما لم يتوفر الإحكام الجيد وخصوصا عندما يكون الطرف الأخر مجموعة كبيرة من الأفراد.

ولعل القرآن الكريم قد وضح حقيقة الإنسان قبل هؤلاء المفكرين جميعا وأن الإنسان خلق هلوعا. إلا أن الله أختص بعض الناس لقضاء حوائج الناس. وعندما نخصص الحديث عن العلاقات الاقتصادية والتجارية والتي تختلط فيها أموال الناس أو رؤؤس أموالهم فإن كثيرا من الخلطاء يبغى بعضهم على بعض.

مادام الإنسان هكذا فإن الرقيّ بالإنسان هو جعله يقلل قدر الإمكان من التفكير في نفسه فقط ودفعه إلى أن يفكر في مصلحة الجماعة، وعندما تكبر هذه الجماعة لتصبح (المصلحة العامة) تتطلب حمايتها وجود من يمثلها ويكلف بالدفاع عنها وتتطلب آليات تعمل بشكل جيد لتحقيق التوازن بين المصلحة العامة والمصلحة الخاصة (الضمان الحقيقي الذي يدفع الأفراد لتحقيق الرفاهية العامة هو الحوكمة وهي الأسلوب المتوفر الذي يقرب المصلحتين إلى نقطة لا تبغي فيها أحداهما على الأخرى) فهناك قدرا من التدخل يمكن القطاع العام الذي تمثله الدولة من أن يعمل إلى جانب القطاع الخاص دون أن يعرقل طموحات القطاع الخاص، يمكن الدولة أن تتدخل بقدر وميزان .

إن الله قد وضع الميزان وأمرنا ألا نطغى في الميزان ونحن البشر ومؤسساتنا علينا أن نبحث عن نقطة ارتكاز الميزان، تلك النقطة الوسط، وقد لا تُحقق هذه النقطة الوسط إلا أمة الوسط وخير الأمور أوسطها. أن التطرف يعنى ضياع حقوق طرف وحصول طرف عن مزايا لا يستحقها حققها له التطرف، والحوكمة هي الآليات المناسبة لتحقيق التوازن وهى نقطة الوسط أو الوضع الذي لا تضيع عنده حقوق الأطراف ذات العلاقة. الحوكمة وبما توفره من حماية قانونية وحماية فنية تشيع الأخلاق وترسخ مفاهيم العدل. أن التطرف بإطلاق يد الإدارة على حساب الأطراف الأخرى أو إطلاق يد مجلس الإدارة بان يمارس مهمة الرقابة والإشراف والعمل التنفيذي اليومي سيكون على حساب الأطراف الأخرى وخصوصا المساهمين ومن على شاكلتهم مثل أصحاب الحسابات الاستثمارية والحسابات الجارية في المؤسسات المالية الإسلامية. أن الحوكمة تستند إلى مبادئ العدل بين الأطراف فلا ضرر ولا ضرار وحتى لا يبغى الخلطاء على بعضهم. أن الحوكمة وهى تعمل على التخفيف من مشكلة الوكالة أنما تعمل على تحقيق التوازن في الحقوق حتى نصل إلى توافق للمصالح قدر الإمكان وحتى تكون هناك قسمة عادلة بين الإطراف دوي العلاقة بعضهم مع بعض وبين المؤسسة بالكامل والبيئة التي تعمل بها، أي المصلحة العامة بما تشمله من حماية للبيئة والأخلاق العامة وتحقيق التنمية. إن الحوكمة تعنى تحقيق التوازن بين كل أصحاب المصالح فلا تفضيل لطرف على حساب الأطراف الأخرى ونحن هنا نركز حديثنا عن حوكمة الشركات، وحوكمة أي شركة تتحقق بحوكمة علاقة أطرافها المتعددة - أصحاب المصالح فيها – بالإضافة إلى حملة الأسهم.

**4- الحوكمة في الإسلام**

بينما يمكن أن تعتبر فكرة (الحوكمة) ابتكارًا عصريًا، فإن للمعايير والقيم المتعلقة بهذه الفكرة مرادفات في الإسلام. وبما أنّ الإسلام يملي طريقة حياة شاملة فقد أوصى دائمًا بالأخلاقيات الجيّدة بشكل عام بما في ذلك الأمانة والإخلاص وعدم الغش والتلاعب وتحريم الرشوة. كما أن اهتمامات المنادين بالحوكمة المبنية على أن الفصل بين ملكية وإدارة المؤسسة يمكن أن يؤدي إلى مشكلة وكالة، هي مسألة تناولها القرآن الكريم قبل ظهور مبادئ ومعايير الحوكمة([[8]](#footnote-9)).

وإذا كانت الشركة تُعرف بأنها مجموعة من العقود حسب نظرية المنشأة (Firm theory) فإن احترام وتنفيذ هذه العقود أحد ركائز الحوكمة. وقد نص القرآن الكريم بوضوح على احترام العقود وأرسى قواعد السلوك التي تشمل ما يلي:

1. كتابة العقد وحفظ الحقوق } يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا تَدَايَنْتُمْ بِدَيْنٍ إِلَىٰ أَجَلٍ مُسَمًّى فَاكْتُبُوهُ.... {البقرة : (282)، إن هذا الأمر بالكتابة دليل على أن الثقة بين الإطراف مهما كانت كبيرة تبقى عملية نسبية وليست مطلقة، أمر الله سبحانه وتعالى بالكتابة والتوثيق إي كتابة العقد حتى وان كان الدين صغيرا. إن الكتابة هنا تمثل العقد بين الطرفين وكلما كانت الثقة اقل كلما كانت شروط العقد وتفاصيله أكثر ولأنه لا يمكن كتابة عقد يحوى كل التفاصيل بما فيها كيف يتصرف كل طرف في حالة حدوث أحداث مستقبلية لا يمكن معرفتها وقت كتابة العقد. وبالتالي فإن الاعتماد على العقد وحده أو بمعنى آخر على القوانين واللوائح أمر مستحيلاً. إذا لابد من تقوية رابطة الثقة بين المتعاقدين ولن تتأتى هذه التقوية إلا بتقوية منظومة القيم والأخلاق التي تربط الأطراف. والآليات المناسبة والمتوفرة حتى الآن هي آليات الحوكمة. وإذا ركزنا حديثنا على علاقة الدائن بالمدين أو الملاك بالإدارة أو المستثمرين بالملاك فإن كل هذه العلاقات تحتاج إلى تقوية الجانب الأخلاقي، (والعدل هو الأخلاق). فكيف يمكن أن تكون العلاقات عادلة لا يبغى فيها طرف على طرف؟ تلك هي قضية الحوكمة إن "الكتابة" أمر ضروري حتى لا يفكر طرف في التنصل من تعهداته الشفوية بل إن الكتابة مقيدة حسب الآية الكريمة إذ لم تهمل الآية الكريمة حماية الطرف الضعيف (المدين) أد أعطت له الحق أن يملى على الكاتب صيغة العقد. هذه حوكمة للعلاقة بين الدائن والمدين تحقق التوازن في الحقوق، وان لم يتوفر قدرا - ولو كان بسيط- من الثقة بين الدائن والمدين ما تمكن الطرفان من التعاقد. إذ أن هذا القدر من الثقة هو الذي يجعل من إقامة العلاقة ممكنة وتدعوا هذه الإمكانية إلى كتابة العقد. أما انعدام الثقة فلن يؤدى إلى كتابة العقد أصلا وكلما كانت الثقة ضعيفة ولا توجد إمكانية للكتابة أو أن الكتابة وحدها لن توفر ضمانا للدائن تجعل الدائن يطالب بضمانات أكثر تضمن له التزام المدين بإرجاعه أمواله. ومن هنا فإن الحوكمة بمفهومها العام هي تقوية منظومة القيم التي تربط الناس لدرجة يمكن معها رفع درجة الثقة والإقلال من تفاصيل العقود وتعقيداتها.
2. تضارب المصالح } وَإِنَّ كَثِيرًا مِنَ الْخُلَطَاءِ لَيَبْغِي بَعْضُهُمْ عَلَى بَعْضٍ.... { (ص:24)
3. الأمانة في تنفيذ جميع العقود }يا أيّها الذين آمنوا أوفوا بالعقود{ (المائدة: 1)
4. تحريم خيانة الأمانة }يا أيّها الذين آمنوا لا تخونوا الله والرسول وتخونوا أماناتكم وأنتم تعلمون { (الأنفال:27 )
5. تحريم الحصول على دخل عن طريق الغش أو التلاعب في الأسعار أو سوء الأمانة أو التدليس} يا أيّها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارًة عن تراضٍ بينكم ولا تقتلوا أنفسكم إن الله كان بكم رحيمًا{ (النساء: 29)
6. تحريم الرشوة للحصول على ميزة غير عادلة} ولا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل وتدلوا بها إلى الحكام لتأكلوا فريًقا من أموال الناس بالإثم وأنتم تعلمون{ (البقرة:188 )
7. الاتجاه إلى تخفيف المشاكل الناتجة عن عدم انتظام توزيع المعلومات بينالأطراف المتعاقدة }ولا تسئموا أن تكتبوه صغيرًا أو كبيرًا إلى أجله ذلكم أقسط عند الله وأقوم للشهادة وأدنى ألا ترتابوا...{ (البقرة: 282 **)**

وبالرغم من أن علاج المشكلة معروف منذ مئات السنين، إلا أنه أخيرا تنبه العالم بعد أن استفحلت مشكلة الوكالة وانهارت الشركات الكبيرة في غربه وشرقه إلى أن الحل يكمن في الحوكمة التي تقوم على القواعد الأخلاقية. وبدأ الاهتمام المتزايد من قبل الحكومات والمؤسسات الدولية - أهمها تلك المبادئ التي أصدرتها منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD) والتي تم اعتمادها من قبل البنك الدولي (WB) وصندوق النقد الدولي (IMF) عام 1999، واتحاد هيئات أسواق المال (IOSCO) وقد تبنت لجنة بازل (BCBS) تلك المعايير في نهاية العام نفسه. وقد عرفت (OECD) الحوكمة بأنها "مجموعة من العلاقات بين أدارة الشركة، مجلس إدارتها، حملة أسهمها، وأصحاب المصالح الآخرين. الحوكمة أيضا تقدم الهيكل أو البنية التي من خلالها يتم وضع أهداف الشركة ، والوسائل التي تؤدي إلى تحقيق الأهداف ومراقبة الأداء "([[9]](#footnote-10)).

إن معظم المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية ومن خلال مواقعها في الشبكة الدولية تركز على مجموعتين من الأهداف هما : الأولى: التقيد بمبادئ الشريعة والثانية: تقديم الخدمات عالية الجودة. ويتضح البعد الأخلاقي الذي تقوم عليه هذه المصارف مقارنة بالمصارف التقليدية التي تهدف إلى تعظيم ثروة الملاك في المقام الأول. وبالاطلاع على الملحق رقم (1) يتضح الفارق الكبير في الأهداف بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية. هذه الأهداف الرئيسية للمصارف الإسلامية تندرج تحتها أهداف أخرى فرعية.

أما التقيد بالشريعة فإنه يقع تحت ثلاثة تصنيفات. **الأول** والأكثر فهما يتضمن أن يتم انجاز العمليات وفقا لتحريم الربا والغرر، **الثاني** يبدو أنه لتغطية الأهداف الاجتماعية الإسلامية الأخرى . خصوصا النزعة لتقديم أعمال خيرية ( وذلك للطبيعة الاجتماعية للتمويل الإسلامي التي تظهر في تطبيقات الزكاة والقرض الحسن ). أما الهدف **الثالث** للتقيد بالشريعة وهو التطوير والدفع بالنظام المالي الإسلامي الموحد، أو المؤسسة النهائية أي الوصول إلى المؤسسة التي هي بالكامل إسلامية) بنظام مصرفي مفصل ومدروس وشامل مرتكزا على مبادئ الشريعة الإسلامية.

ويمكن أن تصنف تحت الهدف الثاني تقديم الخدمات الآتية (1) خدمات للجميع، مبدئيا ً للمجتمع الإسلامي، (2) الرفع من قيمة مصالح الأطراف ذوي العلاقة، بما في ذلك، حملة الأسهم، المودعين، المستخدمين، وتطوير الإدارة والمستخدمين مهنيا وأخلاقيا. إلا أن التجارب السابقة في حوكمة المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية غالبا توضع مستمدة من حوكمة مؤسسة حملة الأسهم التقليدية بالرغم من الالتزام الواضح بتقديم المنافع الاجتماعية وحماية أصحاب المصالح. وهذا سيؤدى إلى توزيع الحقوق والمسئوليات بطريقة تؤدى أخيرا إلى الإبقاء على السيطرة بيد حملة الأسهم.

ويعتبر التغير الأكبر والملحوظ في هيكل الحوكمة هو وجود هيئة الرقابة الشرعية من علماء شرعيين بالإضافة إلى وجود وحدة مراجعة للتأكد من أن العمليات المختلفة متفقة مع الشريعة والأهداف المرسومة. وبذلك فإن القرارات التي تتعلق بمدى تقيد العمليات بالشريعة ستؤثر في كل أصحاب المصالح. بالإضافة إلى ذلك فإن أصحاب المصالح الداخليين مثل حملة الحسابات الاستثمارية، وهياكل الحوكمة الخارجية مثل المحاسبة وطرق معالجتها للعمليات والعقود يمكن أن يكونا عاملين مؤثرين لفرض حوكمة تراعي المصالح لغير حملة الأسهم في المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية بصرف النظر عن تطبيقات الحوكمة وهياكلها في هذه المؤسسات والمرتبطة بتلك المؤسسات المالية التقليدية. ( أي بمعنى يمكن أن تكون القوالب تقليدية ولكن وجود المجلس الشرعي سيجبر الإدارة على إيجاد قوالب تستوعب هذه الأهداف الجديدة).

أن تطبيق الحوكمة يعنى السمعة الدولية الجيدة ، ونظرا لحاجة المؤسسات المالية خصوصا إلى تلك السمعة فإنها تسعى للحصول عليها حتى تتمكن من التعامل مع المؤسسات المالية الدولية والقبول بالتقيد بمتطلبات المنظمات الدولية، وبذلك فقد وجدت المؤسسات المالية التي تقدم الخدمات المالية الإسلامية الجديدة نفسها مضطرة ربما إلى أتباع آليات الحوكمة المطلوبة للمؤسسات المالية التقليدية.

وبالرغم من أن المؤسسة التي تقدم الخدمات المالية الإسلامية - بصفتها منشأة تحكمها المبادئ التي نص عليها الإسلام - أولى بها أن تطبق مبادئ الحوكمة التي أصدرتها المنظمة وأن تفي بالتزاماتها تجاه جميع أصحاب المصالح، إلا أن للمؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية خصوصية تميزها عن غيرها كما سنبين لاحقا وبالتالي فإن تطبيق مبادئ الحوكمة التقليدية دون مراعاة هذه الخصوصية قد يضر بهذه المؤسسات لوجود اختلافات كثيرة في النظرة لأصحاب العلاقة. ومن هنا فقد أنُشئت مؤسسات تحاول إن تضع معايير وأدلة لكيفية تطبيق الحوكمة وبما يتماشى مع طبيعة المؤسسات المالية الإسلامية، وقد أصدر مجلس الخدمات المالية الإسلامية في ماليزيا دليلا لحوكمة المؤسسات المالية الإسلامية في عام 2006.

لقد أصبح موضوع الحوكمة مشروعا عالميا يحاول أن يحقق شفافية أكبر ويعمل على محاسبة المسئولية لحماية المستثمرين وأصحاب المصالح الآخرين وللتخفيف من مشكلة الوكالة ما أمكن.

لقد نُشر الكثير عن فضائح سوء الإدارة في كثير من الشركات وكانت معظمها قد ركزت على صلاحية أساليب الحوكمة المتبعة لحماية حقوق حملة الأسهم، بالإضافة إلى أصحاب المصالح الآخرين، إن سوء الإدارة وعدم أتباع قواعد السلوك المهني في الأنشطة المالية ليس فقط يخلق خسائر استثمارية منتشرة في كل العالم، بل انه يهز ثقة المستثمرين، ويثير شكوك كبيرة في استقرار النظام المالي العالمي. وخير شاهد على ضعف الحوكمة ما يتعرض له العالم اليوم من أزمة مالية سببها الرئيسي ضعف آليات الحوكمة.

وبنفس الدرجة من الأهمية فإن سوء الإدارة يضر بمصالح كل أصحاب العلاقة مثل الدائنين، المزودين، المستهلكين، الموظفين، وأصحاب المعاشات وكل المجتمع بصفة عامة. أن الأثر يمتد ليؤثر في معيشة ضحايا النشاط الذي تعرض لأزمة مالية، أي أصحاب المصالح الذين يرتبطون بعلاقة تعاقدية مع المؤسسة. (مع ملاحظة إن مصطلح أصحاب المصالح قد يمتد ليشمل أطراف لا تربطهم علاقة تعاقدية مع المؤسسة ولكن كل الذين تأثروا بقراراتها). أن الآثار المترتبة على ضعف الحوكمة في المؤسسات المالية ليست فقط مالية، ولكن يضاف إليها تلك التكاليف العالية بالمفهوم الإنساني والاجتماعي.

**5- حوكمة المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية.**

الحوكمة السليمة تعتبر مهمة أكثر في المؤسسات المالية عن غيرها من المؤسسات الأخرى لأنها مؤسسات تعتمد على أموال الغير في تحقيق أرباح للملاك وهذا الغير يعتمد على الطبيعة الائتمانية لهذه المؤسسات. ومن هنا تبرز أهمية الحوكمة وتطبيقاتها في المؤسسات المصرفية من الطبيعة الائتمانية لأنشطة هذه المؤسسات. أي بمعنى المؤسسة المالية مؤسسة ائتمانية توفر الأمان وهى مستأمنة على أصول كل المودعين، وهي بذلك ملزمة بأن تعمل لمصلحتهم عندما تحتفظ أو تستثمر أو تتصرف بممتلكاتهم ولا تعمل لمصلحة المساهمين فقط. إن هذا مهم خصوصا في المؤسسات المصرفية حيث يكون حجم عدم تماثل المعلومات أكبر من المؤسسات الأخرى. انه لمن الصعوبة بمكان على الإطراف الخارجية أن تراقب أو تقيم مدراء المصارف، بالإضافة إلى قدرتهم (المدراء) على التأثير في مجلس الإدارة وتعديل تركيبة مخاطر الأصول أو أخفاء معلومات عن جودة القروض.

ويعتقد بعض المفكرين المسلمين أن المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية محصنة من نقائص مشكلة الوكالة بما يصاحبها من حب المصلحة الشخصية على حساب مصلحة الأطراف الأخرى دوي العلاقة، إذ يَعون أن هذه المؤسسات لديها إحكام أفضل بسبب الواعز الديني والأدبي الذي يدفع الإدارة والملاك بأن يتصرفوا بشكل أخلاقي([[10]](#footnote-11)) ، إلا أن الالتزام الديني للمديرين والملاك لا يمكن أن يعتبر وحده دون وجود الضوابط المناسبة ضمان كاف لحماية مصالح الأطراف الأخرى. ويقول Albert O. Hirschman المتحصل على جائزة نوبل “تحت أي نظام اقتصادي، اجتماعي أو سياسي فإن الأفراد، منشآت الأعمال أو المنظمات بشكل عام ستكون عرضة للانحرافات عن الكفاءة، الرشد، الطهر والفضيلة" ([[11]](#footnote-12)). والمؤسسات المالية التي تقدم خدمات مالية إسلامية ليست استثناءا من هذا ، فالمؤسسات المالية الإسلامية هي الأخرى عرضة لأن تعاني من اختراق المسئوليات الإستئمانية وعرضة لعدم تماثل المعلومات.

و تضم صناعة الخدمات المالية الإسلامية في العالم اليوم أكثر من 400([[12]](#footnote-13)) مؤسسة تقدم خدمات مالية وبأصول تزيد على تريليون دولار أمريكي تعمل في 38 دولة مسلمة وغير مسلمة([[13]](#footnote-14)). أن أنشطة المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية تلقى قبولا في جميع أنحاء العالم ، وتؤثر في رفاهية أكثر من 21 % ([[14]](#footnote-15)) من سكان العالم معظمهم في الدول النامية. وفي بعض الأنظمة المالية تنقل المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية نسبة لا بأس بها من التدفقات النقدية. أن هذه الخدمات تقدم لجماعات ترفض الحصول على هذه الخدمات إن لم تكن موافقة للمعتقد الديني وإهمال هذه الجماعات وعدم إدخال مدخراتهم إلى المنظومة المصرفية، وعدم تمويل مشروعاتهم يعرقل عمليات التنمية. كما أن الاهتمام بهذه الجماعات يتطلب أحكاما جيدا لهذه المؤسسات يناسب طبيعتها ويحقق لهم مصالحهم المالية والموافقة لمعتقدهم الديني، مع ألأخذ في ألاعتبار أن الحوكمة الجيدة سواء كانت في المؤسسات التقليدية أم المؤسسات الإسلامية سوف تخلق بيئة قادرة على تحقيق الكفاءة المصرفية ، وتقلل من الأزمات المالية وتحقق مزيدا من الاستقرار.

أن بدايات هذه المؤسسات كانت تعوزها الأطر القانونية والضبطية مما أضطرها إلى استخدام الأنظمة التقليدية في حين أن القواعد الفكرية وطريقة تنفيذ عملياتها تتميز بخصوصية وربما هذا كان نتيجة لارتباط هذه المؤسسات المالية بالمؤسسات الدولية كما أشرنا سابقا. عموما هذا الوضع يفرض تحديات أمام الجهات الرقابية ويتطلب حلول تتعدى تطبيق التشريعات واللوائح المعمول بها في المؤسسات التي تقدم الخدمات التقليدية. بناء عليه، عدد من الدول قد سنت قوانين ولوائح خاصة بالمؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية، ومؤسسات دولية قد أُنشئت لتتبنى المعايير التقليدية وتعمل على تكييفها مع التطبيقات أين ما كانت هذه المعايير التقليدية عاجزة عن معالجة العمليات بما يتمشى مع الشريعة الإسلامية دون أن تستبدلها بمعايير جديدة خاصة بالمؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية ، وتشمل هذه المؤسسات (مجلس الخدمات الإسلامية (IFSB)، جمعية المحاسبين والمراجعين للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI) ، وكالة التصنيف الإسلامية الدولية (IIRA)، سوق المال الإسلامي الدولي (IIFM)، مركز أدارة السيولة (LMC)). ولعل ظهور هذه المؤسسات دليل على خصوصية المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية ودليل على أهمية معالجة نقاط الضعف الناتجة عن تطبيق الحوكمة التقليدية على هذه المؤسسات.

إلا أن حوكمة المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية وحوكمة العلاقات بين أصحاب الشأن تحتاج أولاً إلى فهم طبيعة هذه العلاقات ولعل العلاقة الأهم موضوع ورقتنا هذه هي تلك العلاقة التي تربط أصحاب الأموال أو الممولين ( الملاك – أصحاب الحسابات الاستثمارية – أصحاب الحسابات الجارية).

لقد جرى العرف في المؤسسات المالية الإسلامية على اعتبار العلاقة بين الملاك ووكيلهم الإدارة من جهة مع أصحاب الحسابات الاستثمارية علاقة مضاربة وعُوملت الحسابات الجارية تقريبا نفس المعاملة التي كانت تلقاها في المصارف التقليدية مما أوجد كثير من المشاكل أدت إلى معالجات محاسبية قد لا تتفق والمبادئ الأساسية التي تقوم عليها هذه المؤسسات المبنية على عدالة العلاقات حتى لا يبغى طرف على طرف، مما أعطى الفرصة للمشككين في التمويل الإسلامي لتوجيه كثيرا من الانتقادات إلى هذه المصارف الوليدة بل وشبهها البعض بأنها مصارف تقليدية تحت مسمى المصارف الإسلامية .

**أننا عندما نسلط الضوء على الصيغ الإسلامية المستخدمة وننظر إليها بعمق لا نبحت عن عيوبها لنتصيد أخطاء من تعامل بها، بل أننا نبحث عن مضاعفة الأجر للمخلصين الذين اجتهدوا لتقديم هذه الصيغ لتصبح أدوات تتحدى الصيرفة التقليدية، وان كانوا قد تحصلوا على اجر واحد فما غايتنا إلا أن يحصلوا على أجران مقابل اجتهادهم.**

ومحاولة من الباحث تشخيص العلاقات بين الإطراف لتحديد العلاقة الصحيحة التي تربط كل طرف بالأخر سنتعرض إلى علاقة المضاربة والمشاركة وتحديد ما هي العلاقة الصحيحة التي تربط الملاك وأصحاب الحسابات الاستثمارية وأصحاب الحسابات الجارية، كما ستتعرض هذه الورقة إلى علاقة البائع بالشاري في عقود المرابحة .

**أولاً: عقد المرابحة**

يعد بيع المرابحة من أنواع البيوع المشروعة وأحد قنوات التمويل بالمصارف الإسلامية ، بل هي الصيغة الأكثر قبولا لدى المصارف الإسلامية ، بالرغم من أنها صيغة مثيرة للجدل إلا أن المصارف الإسلامية تجد فيها الصيغة التي تحقق لها أرباح أكبر. ولكي نفهم هذه الصيغة ولماذا يرى فيها الكثيرين أنها لا تحقق رغبتهم الحقيقية في الحصول على معاملات حلال، تبحث هذه الورقة في طبيعة عقد المرابحة من وجهة نضر علم التمويل ومبادئ حوكمة المؤسسات المالية الإسلامية. وقد لاحظ الباحث أن معظم الكتاب والمفكرين اللذين تناولوا موضوع المرابحة يتفقون في المفاهيم التالية عن المرابحة:

**المرابحة في اللغة وفي الاصطلاح**:

**المرابحة في اللغة:** هي مصدر من الربح وهو الزيادة في التجارة، وأعطاه مالا مرا بحة أي على الربح بينهما ويقال بعت السلعة مرابحة على كل عشرة دراهم درهم، وكذلك اشتريتها مرابحة فالمرابحة مصدر للربح.

**المرابحة في الاصطلاح:**

هي بيع السلعة بثمنها التي قامت به مع ربح معلوم، أي هو البيع برأس المال وربح معلوم ومعناها أن يذكر البائع للمشترى الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحا معينا([[15]](#footnote-16))

**المرابحة المصرفية**:

هو احد بيوع الأمانة في الشريعة الإسلامية ، حيث يحدد ثمن البيع بناء على تكلفة السلعة زائدا ربح متفق عليه بين البائع والمشترى ، وقد طور عقد المرابحة ليصبح صيغة تمويل مصرفية جائزة شرعا بما يعرف في المصطلح المصرفي المعاصر ((**المرابحة المصرفية**)) ويتم تنفيذها عن طريق شراء المصرف السلعة يحددها العميل يدفع المصرف ثمنها نقدا ثم يقوم المصرف ببيع تلك السلعة إلى العميل بثمن مؤجل يقوم العميل بتسديده أما دفعة واحدة أو على أقساط محددة ، ويشترط في المرابحة المصرفية معلومية رأس المال أو تكلفة الشراء التي تكبدها المصرف ، وكذلك تحديد الربح بالإضافة إلى تملك المصرف للسلعة وقبضها قبل بيعها([[16]](#footnote-17)).

**حكم المرابحة**:

عقد المرابحة صورة من صور البيع وهو جائز بالكتاب لقول الله تعالى:

(واحل الله البيع وحرم الربا) .

وهو ثابت بالإجماع حيث تعامل الناس في مختلف الأزمنة دون إنكار من الفقهاء كذلك الحاجة إليه قائمة كسائر البيوع المشروعة ، حيث لا يستطيع كل فرد أن يقوم بشراء كل ما يحتاج إليه بنفسه فيعتمد في دلك على الغير الذي يقوم بالشراء ثم يبيع ما يشترى بقيمته الأصلية مع إضافة ربح معلوم فالمرابحة من صور ابتغاء فضل الله.

ويتضح أن الأساس في عملية المرابحة هو ( البيع ) الذي أحله الله سبحانه وتعالى أي الشراء بغرض البيع وليس الشراء بغرض تمويل طرف آخر ومن هنا فإن الأصل فيها البيع الحاضر وان تعذرت عملية البيع الحاضر لن تصبح العملية بيع **،** وما البيع الآجل إلا عملية لاحقة لا

تتحقق إلا لعدم قدرة أو عدم رغبة المشترى على الدفع بالحاضر ولكي يصرف البائع سلعته يقبل بتأجيل المبلغ مقابل تعويضه عن فقدان القيمة آدا حدث مستقبلا..

**أركان البيع بالمرابحة:**

1. العاقدان.
2. الصيغة (الإيجاب والقبول).
3. المعقود عليه ([[17]](#footnote-18)).

**شروط بيع المرابحة:**

1. أن يكون الثمن الأول معلوما للمشتري الثاني لان المرابحة بيع بالثمن الأول مع زيادة ربح والعلم بالثمن الأول شرط لصحة البيع فادا لم يكن معلوما فهو فاسد.
2. أن يكون الربح معلوما لأنه بعض الثمن ، والعلم بالثمن شرط لصحة البيع .
3. ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلا بجنسه من أموال الربا فإن كان كذلك اشترى المكيل أو الموزون بجنسيه مثلا بمثل لم يجز إن يبيعه مرابحة. لان المرابحة بيع الثمن الأول وزيادة في أموال الربا تكون ربا لا ربحا.
4. أن يكون العقد الأول صحيحا فادا كان فاسدا لم يجز

ويتضح هنا ضرورة وجود سلعتين مختلفتين فلا يجوز بيع نقود بنقود ويلاحظ ضرورة علم المشترى بالثمن (سعر شراء السلعة كما اشتراها البائع )، وهذا دليل على أن السعر غير معروف للجميع فهو سعر شراء قد تحصل عليه البائع بقدراته وكفاءته في الحصول على أسعار مناسبة قد لا يحصل عليها غيره من المنافسين في سوق السلعة المطلوبة وبالطبع لن يستطيع أن يحصل على هذه الأسعار الزبون الذي أمر المصرف بالشراء وإلا لماذا الأمر بالشراء إذا كان الزبون بإمكانه الحصول على السلعة بأسعار أرخص أو بأسعار مساوية لما يعرضه البائع (المصرف) ومن هنا يتضح أن السعر أو الثمن المقصود في الشرط الأول من شروط المرابحة كما ذكر أعلاه هو ثمن لا يعلمه المشترى ويحتاج الأمر لشرعية عقد المرابحة أن يفصح البائع على هذا الثمن، أما إذا كان الثمن معروفا للمشترى ويستطيع الحصول عليه بنفسه دون أن يأمر المصرف فلا أعتقد أن الأمر سيصدر أصلا ، ومن هنا فإن الثمن المقصود حتما ليس سعر السوق الذي يعرفه الجميع بمن فيهم الزبون ( المشترى ) سعر السيارة مثلا السعر لدى يعرضه معرض السيارات في السوق .

1.1 الربح

أن البائع الحقيقي لا يستطيع أن يفرض ربحا تحكميا إلا إذا كان يحتكر السلعة التي يبيعها مع حاجة المشترى الملحة إليها، إلا أن البيع في الظروف العادية ظرف الاقتصاد الذي تحركه قوى الطالب والعرض لن يستطيع البائع فرض الهامش الذي يريد بل يحكمه في تحديد هذا الهامش قوى العرض والطلب وأسعار السوق فهو لن يستطيع أن يبيع إلا في حدود أسعار السوق ومن هنا فإنه إذا أراد أن يحقق ربحا فليس له إلا أن يتحرى السوق ويبحث عن تكلفة اقل للسلعة **التي** يرغب في بيعها . وبالتالي فإنه لن يتمكن من فرض السعر الذي يريد اعتمادا على حاجة المشترى وحتى أن قام البائع بفرض سعر تحكميا أعلى من سعر السوق فلن يجد المشترى الذي يقبل منه ذلك، وعندما يقبل المصرف استخدام عقود المرابحة تلبية لرغبة زبائنه الراغبين في الحصول على السلعة بالطريقة الحلال فإنه بذلك أرتضى أن يكون بائعا تتوفر فيه شروط البائع ويسلك سلوك البائع بأن يتحرى السوق ويبحث ويجتهد في البحث للحصول على سلعة بتكلفة شراء اقل حتى يتمكن من الحصول على إرباح، ومن هنا فإن البائع ليس متأكد مند البداية أنه سيحصل على ربح ما وان كان إلى حد ما متأكد فإنه لا يعرف تماما هامش الربح الذي يضيفه ليحقق له ربحا ما، أن المصرف عندما يشترى السلعة وحسب المعمول به في عقود المرابحة لا يبحث عن تكلفة الشراء فمهما كانت تكلفة الشراء فهو متأكد إلى حد كبير بأنه سيبيع سلعته و سيضيف عليها هامش الربح الذي يحدده تحكميا

(ليس بالتحري والبحت ودراسة السوق ولكن بحساب هامش أساسه سعر الفائدة التقليدي محسوبا على مدة التأجيل) وبالتالي فإن هذا الهامش ليس كمثل دلك الهامش الذي يحدده البائع والذي يتعرض لمخاطر الانخفاض ويصاحبه حالة من عدم التأكد.

ويتضح الفارق هنا فيما يتعلق بالمخاطر بين الربح الحلال الذي يحصل عليه صاحبه من الدخول في المخاطر وبين الربح الذي يحصل عليه صاحبه دون الدخول في المخاطر.

ولأن الموضوع أساسا ليس موضوع ربح أو خسارة بالمفهوم التقليدي للربح بل هو ربح مشروط بأن يكون ربح حلال وان يدفع الطرف الأخر تكلفة حلال ، فإن الحلال ليس مجرد تسمية صيغة معينة بالمرابحة أو مجرد توسيط سلعة وعدم مبادلة السلعة بجنسها لأن هذا عمليا لا يحدث إلا إذا كانت هناك زيادة أي ربا ، بل أن الموضوع اكبر وأعمق من دلك بكثير لا يجوز فيه غض النضر أو تحميل من أفتى مسئولية ما أفتى به، كما يقول الكثيرين (في رقبة المصرف)

أن الموضوع له علاقة وثيقة بطمأنينة إطراف التعاقد سوا أكان الطرفيين مؤسستين أو فرد ومؤسسة أو فرد وفرد آخر، أن الموضوع له علاقة بما يطمئن له الإنسان الساعي إلى الحلال ولن تتوفر الطمأنينة المطلوبة مادام هناك شك، فالأمر ليس مجرد تسميات وأوراق ومستندات وتقديم وتأخير في الإجراءات وتملك مستندي دون تحمل مخاطر التملك وتحمل مخاطر العملية بشكل كامل بما في ذلك مخاطر ما بعد البيع (ترجيع السلعة لعيب فيها).

وهل يجوز والحال هذه أن نعلق المسئولية في رقاب المسئولين بالمصرف ونتعامل بهذه الأدوات بحتا عن حل لمشكلة التمويل أي حل كان حتى وأن كان هذا الحال يخالف الحلال المطلوب وان شابهه في الشكل، هل يجوز أن نتحايل على هذا الأمر، وهل يُقبل منا عمل مثل هذا ما دمنا نبحت عن الحلال، أم على كل طرف أن يتحرى الحقيقة والسلامة حتى يصل إلى درجة الاطمئنان قبل أن يرتبط بعلاقة لا تلبى تنسجم مع الحلال وأن كانت تلبى الغرض (الحصول على التمويل).

1.2 المخاطر

المخاطر بلغة التمويل هي درجة تقلب العائد ، وكلما كانت درجة تقلب العائد عالية كلما كانت المخاطر أعلى ومن هنا فإنه هناك عائد تابت يمكن معرفته إلى حد كبير وفيه تكون حالة التأكد بحدوثه عالية على الأقل في المدى القصير وهناك دخل متغير تصاحبه حالة من عدم التأكد بحدوثه تكون مخاطره عالية.

أن السبب في تحريم الربا هو انه يمثل زيادة ، وهذه الزيادة تمثل دخلا خالي من المخاطر والفكر الإسلامي يحث على ضرورة المشاركة في المخاطر لذلك فإن الحصول على دخل تابت ( نسبة من أصل مبلغ معروف وتابت ) تعتبر ربا حرام ولكن الحصول على دخل متغير ( نسبة من رقم غير معروف ) يعتبر دخل حلال لأنه دخل غير معروف ومؤكد بدرجة مطلقة.

وبالتالي فإن البيع حلال لأنه يعتمد على نسبة مأخوذة على رقم غير تابت وهو تكلفة الشراء قد تتغير هذه التكلفة حسب ظروف السوق ورشد البائع وجهده والسعي الجاد لحصوله على سعر مناسب يُمكنه من عرض سلعته بسعر منافس حتى يتمكن من تصريفها ..

أن علماء التمويل يعتبرون درجة تقلب العائد هي المخاطر المرتبطة باستثمار ما وعندما يكون العائد في حالة تقلب فإنه لن يكون عائد مؤكد ومن هنا فإن الدخل الناتج من الودائع في المصارف يُنضر إليه دخل خالي من المخاطر في المدى القصير لأن **جزء منه** يعتبر زيادة ودرجة تقلبه تكاد تكون ثابتة، ولأن هذا العائد يخلق علاقات ظالمة ولا يساعد على انتقال الثروة من طرف لأخر وغالبا يؤدى إلى تكدس الثروة لدى الفئة القليلة من أصحاب رأس المال ويحرم الغالبية العظمى منها، مما يؤدى إلى خلق الفوارق الكبيرة بين الناس لفترة طويلة من الزمن دون أن يتبدل الحال، وهذا الواقع يصاحبه دائما استغلال طرف لطرف آخر مما يرسخ علاقات الاستغلال الظالمة في المجتمعات ، كما أن المصارف الآن لا تبدل العناية اللازمة للحصول على سلعة بأقل تكلفة بل تعتمد على حاجة الزبون للتمويل حتى بتكلفة أعلى وهى بدلك تمارس عملية استغلال لهذه الحاجة وتتجنب الدخول في المخاطر وتسعى للحصول على دخل خالي من المخاطر.

ويتضح بذلك عمق الفكر الإسلامي القائم على فكرة العدالة وعظمة القرآن الكريم وأعجازه في تصوير العلاقات بين الأطراف والعمل على جعلها علاقات عادلة.

وبالتالي فإن البيع حلال لأنه يعتمد على نسبة مأخوذة على رقم غير تابت وهو تكلفة الشراء قد تتغير هذه التكلفة حسب ظروف السوق ورشد البائع وجهده والسعي الجاد لحصوله على سعر مناسب عند الشراء يمكنه من تصريف سلعته لمشترى في حاجة إليها، وان كان ليس متأكد من درجة هذه الحاجة. فتلك هي المخاطر التي يتحملها البائع والتي تجعله يختلف عن المرابي الذي لا يتحمل المخاطر بل يفكر فقط في حاجة المشترى الملحة للسلعة مسبقا.

أن البائع الحقيقي يشترى السلعة وهو غير متأكد من حاجة المشترى لها ، وبالتالي لا يستطيع تقدير هذه الحاجة ودرجة إلحاحها وضرورتها عند المشترى بدقة وهو بالتالي يسوق سلعته ويحقق إرباح غير معروفة قبل البيع ، وقد يحقق خسائر وان كان باحتمال أقل، أن لم تصدق توقعاته التي بني عليها قرار الشراء أصلا. آدا البائع هنا ولكي يمكن وصفه بالبائع يعيش حالة من عدم التأكد وهذه الحالة بلغة علماء التمويل هي المخاطر فكلما كانت حالة عدم التأكد عالية كلما ازدادت المخاطر. لذلك فإن المصرف لكي يوصف بأنه بائع يمارس عملية البيع وليس الربا يجب أن تتوفر فيه شروط البائع.

أن أغلب المصارف الإسلامية الآن لا تبدل العناية اللازمة للحصول على سلعة بأقل تكلفة بل تعتمد على حاجة الزبون للتمويل حتى بتكلفة اعلي لأن الزبون في النهاية سيدفع تلك التكلفة وهى بذلك تتحصل على دخل يكاد يكون تابت خالي من المخاطر.

1.3 القرض الحسن

السؤال: كيف يكون القرض حسن ؟

أن القرض الحسن - حسن لأنه لا يضر بطرفي العلاقة- الدائن والمدين، وتكون فيه العلاقة عادلة حتى لا ينقطع المعروف بين الناس فالدائن يكفيه أن لا تنخفض قيمة الذين ويرجع له قيمة أصل الذين كما سلمه للمدين يوم تسليمه ولا يريد زيادة مادية ويكفيه ما حصل عليه من أجر عند الله سبحانه وتعالى، أما المدين فقد فك بأموال الدائن ضائقته ولا ينكر جميل الدائن ويرد له قيمة الذين عند الاستحقاق -أليس جزاء الإحسان إلا الإحسان ولا ضرر ولا ضرار والعدالة تعنى عدالة العلاقة بين الأطراف، هل يمكن أن تكون المبادئ والقيم سببا في انقطاع المعروف بين الناس عندما يتحمل الدائن تكلفة مساعدته لمدين محتاج، إلا يمكن فعل الخير دون تحمل تكلفة (من يضيع على نفسه فرصة الاستهلاك لينقد شخص أخر بإقراضه قرض يفك ضيقته إلا تكفيه هذه التكلفة مقابل حصوله على الآجر والثواب)، هل يكرر من أقرض غيره قرض حسن المحاولة مرة أخرى عندما يتعرض كل مرة لفقدان جزء من قيمة أصل الذين ، ومن هنا ولكي يكون الإقراض الحسن مشجعا ويُقبل عليه الناس يجب أن يحقق عائد يعوض الدائن عن الخسارة التي كانت ستلحقه لو أنه لم يقرض شخص أخر وأبقى أمواله بحوزته دون استثمار وكان الاقتصاد في حالة ارتفاع في الأسعار).

كيف يكون القرض حسن ، أليس حسن لأنه لم يؤدى إي من الطرفين .

ولتقدير الضرر الذي قد يقع على الدائن يستدعى الأمر أن نفرق بين مبلغ الذين وقيمة الذين وأن كانت قيمة الذين تساوي مبلغ الذين عند البيع بالحاضر فإنه ليس بالضرورة أن تتساوي بعد الأجل.

قيمة الذين ليس بالضرورة هي مبلغ الذين بل قد تزيد أو تنقص حسب الظروف الاقتصادية التي قد تتغير بين تاريخ منح القرض الحسن وتاريخ ترجيعه ، فارتفاع الأسعار يؤدى إلى انخفاض القيمة والعكس آدا انخفضت الأسعار ، أما آدا بقت الظروف *الاقتصادية* ثابتة خلال المدة أو تغيرت خلال المدة ولكنها عادت عند تاريخ الاستحقاق إلى ما كانت عليه وقت منح القرض فإن مبلغ القرض يساوي قيمة القرض .

وبدلك من العدل أن يعوض المدين الدائن عما فقدته قيمة الذين نتيجة ارتفاع الأسعار وهذا ليس نفعا جره القرض ) وليس زيادة عن أصل المبلغ بل هي قيمة تجعل أصل الذين المسترجع بعد زمن مساوي لقيمته عند استلامه ، وبهذا المنطق يقوم المدين بدفع قيمة أقل من مبلغ الذين نتيجة انخفاض الأسعار ، ولكن ولأن الغالب في اقتصاديات كل العالم هو ارتفاع الأسعار بشكل عام فيبقى انخفاض القيمة هو الغالب وأدا حدت انخفاض القيمة فإنه من العدل أن يحصل الدائن على قيمة اقل من مبلغ القرض ويكون من الإحسان من المدين لو قام بترجيع القيمة كاملة للدائن.

أن هذا المنطق يجعل من تقدير تمن للأجل منسجما مع الحلال حتى لا يتضرر الدائن من الأجل وأيضا لا يحقق البائع أرباح من منح الأجل ومن هنا لا يتحقق الربح إلا من عملية البيع وليس من عملية الأجل. فالأجل له تعويض يناسبه بما يعوض الدائن مقابل عدم حصوله على ثمن المبيع حاضرا. وبدلك يصبح ما يحصل عليه البائع مقابل الأجل تعويض له عن انخفاض القيمة وليس ربحا يتحقق من تأجيل الدفع. أما أرباح البائع هي الفرق بين تكلفة الشراء وأسعار البيع بالحاضر. ومن هنا ليكون البائع بائعا حقيقيا يجب أن يكون قادرا على البيع بالحاضر. وبدلك لن يكون هناك بائعا يبيع بسعر التكلفة بشكل مستمر إلا آدا كان يعوض أرباحه من عملية البيع بالحصول على إرباح مقابل الأجل وأدا حدت هذا فهذه لن تكون عملية بيع حقيقية ، وهذه الأرباح التي يحصل عليها المصرف هي نفس الفوائد التي تمثل أرباح المصارف التقليدية والفرق فقط هو توسيط سلعة. و تؤدى هذه العملية لمز يدا من الاستغلال لحاجة المدين ويقع عليه ظلم أكبر من الظلم ألدى كانت تمارسه عليه المصارف التقليدية ، وكما أشرنا سابقا ما حرم الربا إلا لظلمه واستغلاله للطرف الضعيف ألدى يحتاج إلى التمويل. وما أحل البيع إلا لأنه بيع حقيقي ظاهرا وباطننا ، تتوفر فيه شروط البيع التي لا تجسد الظلم والاستغلال.

ومن هنا لا تستطيع المصارف كمؤسسات احد أهدافها الربح أن تمنح كل أموالها في شكل قرض حسن ولا تستطيع أيضا أن تمنح أموالها مقابل ما تتكبده من مصاريف وتقرض بسعر التكلفة لأن التكلفة رقم تحدده المصارف ذاتها وقد تضخمه دون القدرة على ضبطه بشكل دقيق فيتحمل بدلك هذه التكلفة من يقترض الأموال. ولكي تستطيع المصارف أن تعمل بما يتفق مع الشريعة الإسلامية ليس لها إلا أن تتخلى عن كل معاملة بها زيادة. والزيادة هي ما زاد عن ثمن الأجل.

1.4 البيع و الربا

**أنما البيع ليس مثل الربا ، هل التفرقة بين البيع والربا من الصعوبة بمكان على الناس حتى يتدخل الله سبحانه وتعالى ليؤكد لنا بأن البيع ليس مثل الربا ،** هل يحتاج الأمر للتفرقة بينهما جهد كبير وبصر حاد ثاقب ، بل إلى مجهر يكبر الأشياء لننضر من خلاله حتى يتبين الخط الفاصل بين الربا والبيع خصوصا عندما يكون البيع الآجل حلال ويمكن الحصول على ثمن مقابل الأجل.

أن النضر إلى الربا بأنه مجرد الزيادة فقط التي يحصل عليها طرف بالإضافة لأصل السلعة (رأس المال ) من طرف ثاني وبنفس جنس السلعة التي استلمها الطرف الثاني دون أخد اثأر الربا وما ينتجه من ظلم واستغلال جعل المصارف الإسلامية لكي تجعله حلال تقوم بتوسيط سلعة من جنس يختلف حتى تكون العملية بيع وليست ربا ويصبح بدلك البيع هو تبادل سلعة بسلعة أخرى ليست من نفس الجنس . **ويثار تساؤل مهم هنا آدا كان الأمر بهذه البساطة لمادا تأخرت الدول الإسلامية في تطبيق المرابحة مند ظهور المصارف وورطت أجيال سابقة في الربا ؟**

هذا الفرق الشكلي الذي أخذت به بعض المصارف عندما قدمت صيغة المرابحة للفارين من الربا والراغبين في بدائل شرعية، فقامت بتوسيط سلعة أخرى بدلا من تقديم المال (النقود) مباشرة لتحصل بعد دلك على النقود بطريقة غير مباشرة . ولم تتوفر الشروط اللازم توفرها في البائع حتى تصبح العملية بيع صحيحة **فالبائع أساسا يجب أن يكون قادرا على بيع السلعة نقدا قبل أن يفكر في بيعها بالأجل** **ويعرض نفسه لمخاطر عدم السداد** ، ولكن ولأن المصرف لن يتمكن من بيع السلعة نقدا إلا آدا تحصل على السلعة بأسعار أقل من سعر البيع بالتجزئة فلن يكون بائعا حقيقياً تتوفر فيه شروط البائع الذي يبحث عن أفضل الأسعار حتى يتمكن من عرض السلعة بأسعار منافسة ، وبهذه الطريقة لا يعمل المصرف كبائع بل يعمل كممول يعرف تماما أن (المشترى) ولأجل الحصول على تمويل حلال سيقبل شروط المصرف رغم تكلفتها الأعلى ، وقد يقبل بكل هذه الشروط لحاجته للمال وليس للسلعة ذاتها مما يضطر لبيعها بسعر أقل للحصول على التمويل ، ومن هنا فإننا أمام بائع ليست لديه نية البيع بل نيته متجهة للتمويل وبين مشترى نيته الحصول على تمويل وليست لديه نية المشترى للسلعة ذاتها. ويبدو بهذه الطريقة أن الأمر بسيط فالفرق بين البيع والربا لا يعدو كونه توسيط سلعة ومجموعة عقود لا تعكس نية المتعاقدين.

أن السؤال الذي يطرح نفسه هل النية في عقد المرابحة يجب أن تكون متوفرة حتى لا يفسد عقد المرابحة ، هل البائع يجب أن ينوى البيع فعلا والمشترى ينوى الشراء فعلا ، فلا يدخل البائع في عملية المرابحة بغرض منح التمويل ولا يدخل المشترى في عقد المرابحة بغرض الحصول على التمويل مادام كلاهما يسعى إلى الحلال، هل يصح أن لا يهتم البائع (المصرف) بالحصول على سلعة بأقل تكلفة مثلما يفعل البائع الحقيقي بل يكتفي بان يكون طرف في عقد لا يمارس فيه حرص البائع بل يهدف إلى الدخول في عقد مع طرف آخر في حاجة ماسة للمال مما يضطره إلى القبول كطرف في عقد المرابحة فقط للحصول على السلعة بغرض بيعها مرة أخرى وبسعر أقل.

أن البائع ليكون بائع حقيقيا عليه أن يتحمل المخاطر التي يتعرض لها البائع ومنها انخفاض سعر السلعة بعد شرائها مما قد يعرضه للخسارة كما أنه يجب أن يكون قادرا على تعويض المشترى عن أي عطب أو عطل له علاقة بالتصنيع أو سوء التخزين أو سوء النقل أو غيرها من الأخطار خصوصا وان سبب تحريم الربا (الزيادة ) كما اشرنا سابقا هو لأنها دخل تحقق دون تعرضه للمخاطر.

وقد يعترض احد على ضرورة توفر النية في عملية البيع والشراء ولكن نحن أساسا نقدم صيغ تستند على الأخلاق وتطهر الناس من الحرام فالموضوع برمته ليس مجرد حل لمشكلة يعانى منها المصرف بوجود أموال يريد استقطابها ، أو يعانى منها المستثمرين والمستهلكين نتيجة حاجتهم للتمويل بل هو موضوع أيمان وطهارة وليس تحليلا (جعل الأمر حلال ) شكليا لأمر محرم ، وان كنا مقتنعين أن هذه الممارسة ليست مرابحة حقيقة بل هي ربما محاولة للوصول إلى المرابحة نقبلها مؤقتا لأجل تطويرها مستقبلا ، فهل من حق البسطاء من الناس الذين بحاجة ماسة للتمويل ولكن لا يريدونه إلا حلال أن نفصح لهم عن حقيقة الأمر أم نقدم لهم هذه الصيغة بأنها متفقة تماما مع الشريعة ومع الحلال الذي يبحثون عنه ، أن هذا أمر لا يقبل التحايل ، لأن التحايل فيه على الله الذي يعرف ما تخفي الصدور

1.5 البيع الآجل

أن الفرق بين مبلغ البيع الحاضر وقيمة البيع الآجل هو ثمن الأجل وما زاد عن دلك يصبح ربح للبائع مقابل استغلال عدم قدرة المشترى على الدفع حاضرا.

ما الفرق بين الربح وتمن الأجل

أن الربح هو الفرق بين قيمة السلعة عندما تباع نقدا بالحاضر وتكلفة شرائها

أما تمن الأجل هو التكلفة التي يتحملها البائع مقابل تأخر حصوله على قيمة السلعة، وعلى المشترى أن يعوضه هذه التكلفة.

وهذا يستدعى أن نفرق بين مبلغ الذين وقيمة الذين وأن كانت قيمة الذين تساوي مبلغ الذين عند البيع بالحاضر فإنه ليس بالضرورة أن تتساوى بعد الأجل.

ومن هنا فإن نسبة الربح التي تحصل عليها المصارف لا تعتبر ربح في حقيقة الأمر بل هي ثمن للأجل ( لأن الربح يساوي صفر) وهذا الثمن أعلى من قيمة التكلفة التي يتحملها البائع والتي من المفترض أن تساوي ما يفقده من قيمة الذين نتيجة الأجل إذا ما صاحب مدة الأجل زيادة في متوسط الأسعار.

1.6 الربح وثمن الأجل

أن الربح الذي تحصل عليه المصارف الآن من عملية المرابحة يشمل في حقيقته نسبة تمثل تمنا للأجل والباقي ربح وكان يجب فصل تمن الأجل عن الربح لأن المصرف بهذه الطريقة يحقق الأرباح مقابل السماح بالأجل ، فكل ما زاد على ثمن الأجل هو في حقيقته فائدة وأن سميناه ربح ناتج من عملية البيع ، لأن الربح الناتج من البيع يكون مضافا لثمن السلعة بحيث يكون ألأجمالي (تكلفة الشراء + الربح ) تساوي سعر السلعة في السوق والسعر الذي يقبله البائع عندما يبيع حاضرا .

أن تجربة المصارف الليبية والتي اقتبست طريقة عملها من مصارف إسلامية أخرى عندما قدمت صيغة المرابحة، أنما كانت تنظر إلى هذه الصيغة من وجهة نظر المصرف الذي يسعى لتحقيق الربح وتقديم خدمات لزبائنه الراغبين في الحصول على خدمات شرعية في حدود الربح الذي كانت تحصل عليه من الفوائد، فهي قدمت نفسها كبائع دون أن تتوفر فيها شروط البائع ودون أن تتحمل المخاطر التي يتحملها البائع وكأن الفرق بين منح الائتمان حسب الطريقة التقليدية والمرابحة هي توسيط سلعة بدلا من مبادلة مال بمال من نفس الجنس.

فقد قامت المصارف التقليدية بشراء السلعة بسعر السوق - السعر ألدى يستطيع أن يشترى به الزبون السلعة لو توفرت له الأموال ، وسعر السوق هو سعر معلوم للجميع والإفصاح عنه للمشترى لن يقدم له معلومة أضافية ، وهى بذلك لم تفعل ما يفعله البائع الحقيقي بالبحت عن أفضل الأسعار حتى تتمكن من المنافسة مع بائعي السيارات وتبيع السلعة بأسعار تساوي أو أقل من سعر السوق ، ومن هنا يتضح أن المصارف بهذه الطريقة لا تبحث عن الربح الناتج من البيع ، وإلا لكانت اهتمت بالحصول على السلعة بأسعار تنافسية - كما يقول المثل الشعبي " الربح يوم الشراء " بل هي تتطلع للأرباح الناتجة من التمويل المؤجل، لذلك لم تهتم بتكلفة الشراء بل كان اهتمامها هو حاجة الزبون (وقبوله تحت ضغط حاجاته أية شروط يضعها المصرف من طرف واحد) للمال ، وبدلك قامت بإضافة هامش سمى هامش ربح وما هو إلا نسبة تمثل فائدة عن مدة التمويل ، وفي اعتقادي حتى وان قام المصرف برفع هذه النسبة سيقبل الزبون هذه التكلفة نزول عند إلحاح الحاجة وافتقاره للمال الكافي وإقناع نفسه بأن هذه المعاملة حلال ، ولأنها حلال فإنه يشترى السلعة ويشترى معها الحلال.

بل أن المصارف لتنافس بعضها البعض ذهبت أكثر من ذلك إذ تقوم بتخفيض هامش الربح دون أن تنخفض تكلفة التمويل الحقيقية على الزبون (كما سنرى ذلك في حالة المصرف التجاري ومصرف الجمهورية) فهذه في حقيقتها ليست منافسة بقدر ما هي غرر وجهالة قامت بها المصارف بتقمص شخصية البائع في حين إنها تمارس عملا تمويليا.

وبالإطلاع على تطبيقات المصرفين ومن خلال الأدلة الترشيدية التي تعمل بها فيما يتعلق ببيع المرابحة للسيارات يتضح الأتي من الجدول المقارن بالملحق رقم (2):

أولا : **حالة ما يُحصل من الزبون خلال المدة أكبر أو يساوي ثمن السيارة**

**مصرف الجمهورية**

تمن السيارة 14,500.000 وهو ثمن معلوم يعرفه الجميع بمن فيهم المشترى ويستطيع المشترى أن يحصل على السلعة مباشرة دون وساطة المصرف.

مرتب المشترى الذي يوُرد إلى المصرف شهريا 1000 د ينار

التمويل المسموح به 1000 × 35 . × 72 = 25,200.000

إذاُ المرتب يكفي لشراء السيارة ولا يًطالب الزبون بدفع دفعة مقدمة

هامش الربح يؤخذ على تمن السيارة المساوي لسعر السوق – لا يستطيع المصرف هنا البيع نقدا فهو بائع لا يبيع إلا بأجل.

وقد حُسب هامش الربح على أساس فائدة 6% ولمدة 72 شهرا

14,500.000 × 17% = 2،465.000 د.ل

ويتحمل المصرف ضرائب العقد لتكون صافي أرباحه 2,027.000

القسط المطلوب شهريا 14,500.000 + 2,465.000 = 16.965.000 مقسوما على 72 شهرا = 235.625 د.ل

ويحقق مصرف الجمهورية من هذه العملية أرباح قدرها 13.9 %

**المصرف التجاري**

يعرض المصرف التجاري تقديم خدمة المرابحة بهامش ربح 15 % ويبدو ظاهر الأمر وكأنه منافسة لمصرف الجمهورية تؤدى إلى تخفيض تكلفة الحصول على السلعة بنسبة 2 %، إلا أن الحقيقة أن تكلفة التمويل أصبحت أعلى من تكلفة التمويل لو أن العملية تمت عن طريق مصرف الجمهورية وباستخدام نفس البيانات السابقة يقوم المصرف التجاري بإضافة ضرائب العقد إلى تكلفة السيارة خلاف لما أتبعه مصرف الجمهورية كما يلي :

14,500.000 + 438.000 (ضرائب العقد ) = 14,938.000 د.ل ويؤخذ هامش الربح على قيمة السيارة بالإضافة إلى ضرائب العقد

أدا أنخفض هامش الربح وزاد المبلغ المحسوب عليه الهامش ليرتفع القسط المطلوب من الزبون

هامش الربح 14,938.000\* 15% = 2,240.7

القسط المطلوب شهريا 14,938.000 + 2,240.7 = 17،178.7 مقسوما على 72 شهرا = 238.593 د.ل

ويحقق المصرف التجاري من هذه العملية 15.4 %

**ثانيا : حالة ما يُحصل من الزبون خلال المدة أقل من ثمن السيارة**

**مصرف الجمهورية**

إذا كان الزبون من ذوى الدخل المحدود ولنفرض أن مرتبه قدره 400 دينار فإنه مطالب بدفع دفعة مقدمة قدرها 4,420.000 أي 14,500.000 - 10,080.000 ( 400 × 35% × 72 شهرا ) = 4.420.000 د.ل

ويُحصل المصرف إرباحه بالإضافة إلى الدفعة المقدمة مقدما أي مخصومة من قيمة التمويل لتصبح الدفعة المقدمة 6885.000 د.ل

وهنا فإن هامش الربح يجب أن يؤخذ على تمن السيارة وليس على قيمة التمويل لأنه لو آخذ على مبلغ التمويل لأصبح فائدة على التمويل تمثل ربح مثله في دلك مثل الربح العائد على القرض ، وللخروج من هذه المعضلة ولتكن العملية بيع يؤخذ هامش الربح من تمن السيارة (المبيع)، إلا أن هذا فيه تضخيم للتكلفة على الزبون وستكون التكلفة الحقيقية أعلى من 17 % ، ومن هنا يتحمل صاحب الدخل الأقل تكلفة أعلى من صاحب الدخل المرتفع، لذلك لجاء المصرف إلى حساب الهامش على تمن السيارة ولكنه يخفض قيمة الأقساط لأنه يقسط قيمة التمويل ولا يقسط ثمن السيارة ( 10.080 مقسوما على 72 شهرا = 140 د.ل ) حتى تكون العملية شرعية. وهذا دليل على تلبيس القرض ثوب المرابحة.

ويحقق المصرف من هذه العملية من المشترى الأقل دخلا أرباحا أعلى تصل إلى 26.6 % بدلا من 13.9 % كما أشرنا في الحالة الأولى.

**المصرف التجاري**

المصرف التجاري في بداية استخدامه لصيغة المرابحة وقع في مشكلة حساب الهامش، أد قام بحساب الهامش على قيمة التمويل بدلا من حسابه على قيمة السيارة إلا انه قام وصحح الأمر فيما بعد ، ولكن ما مصير الذين اشتروا بالمرابحة وطبقت عليهم تلك الطريقة المشبوهة فهل يُرجعون ما اخذوا ويصححوا أوضاعهم أم تقع على المصرف مسئولية إدخالهم في الحرام.

إلا أن المصرف التجاري يمتاز على مصرف الجمهورية فيقوم بتقسيط أرباحه بالإضافة إلى تقسيط التمويل الممنوح على مدة 72 شهر.

فيرتفع القسط ليصل إلى 167.992 د.ل شهريا بدلا من 140 د.ل في مصرف الجمهورية .

ويحقق المصرف التجاري من هذه العملية من المشترى الأقل دخلا أرباحا أعلى تصل إلى 22.2% بدلا من 15.4 % كم أشرن في الحالة الأولى.

ومن التطبيقات أعلاه ومع كل التقدير والاحترام لكل من يعمل صادقا بالنهوض بفكرة التمويل الإسلامي وهي محاولات جريئة مكنتنا من اكتشاف الخطاء وفهم صيغة المرابحة فهما أعمق ، فلولا هذه التطبيقات ما تمكنا من فهم حقيقية المرابحة ، ولأن المرابحة التي أحلها الله سبحانه وتعالى عندما أحل البيع تحقق العدل وترفع الظلم ، لذلك فإن التطبيق السليم يستدعى أن تكون العلاقة بين البائع والمشترى علاقة عادلة وكخطوة متقدمة إلى الأمام في تحسين التطبيقات نقترح الأتي :

أ - يشترى الزبون السلعة في حدود المبلغ المسموح به والذي يعتمد على دخل الزبون (المشترى) ومدة التمويل والتي ليس بالضرورة أن تكون ست سنوات كما هو معمول به).

ب- الفصل بين ما يحصل عليه المصرف من أرباح نتيجة البيع وبين ما يحصل عليه مقابل الأجل كتعويض له عما فقده من قيمة الذين ، وهذا يستدعى أن يحصل المصرف على السلعة بسعر أقل من سعر السوق وتكون بدلك ربحيته على الأكثر الفرق بين سعر السوق وسعر التكلفة ، وسيبيع المصرف السلعة شاملة أرباحه بسعر لا يزيد عن سعر السوق ، وبدلك ستكون المنافسة حقيقية بين المصارف لتقديم خدمة بسعر أقل بالحصول على سلعة بثمن أقل. **ولكي يكون المصرف بائعا حقيقيا يجب أن يكون قادرا على البيع حاضرا** ، وعند البيع الآجل - يًضاف مبلغ يساوى ما يفقده المصرف من قيمة السلعة مقابل الأجل ، كما يكون من حق الزبون (المشترى) دفع قيمة أقل إذا حدت وفر عندما تكون الأسعار وقت السداد في انخفاض ( هذا من العدل ولكن من الإحسان في هذه الحالة لو تنازل الزبون (المشترى) عن حقه ) ، أما إذا كانت الظروف الاقتصادية مستقرة فيكتفي المصرف بما حصل عليه من إرباح نتيجة البيع دون تمن للأجل.

أن هذا الوضع طبعا سيجعل من المصرف تاجرا يشترى السلع ويبيعها بالحاضر والآجل وقد يرى المصرفيين أن هذا خروج عن مهمة المصرف الأساسية في تقديم الخدمات المصرفية بالإضافة إلى قيامه بعملية الوساطة بين وحدات الفائض ووحدات العجز وهذا الوضع يتطلب كوادر بشرية متخصصة وتجهيزات أخرى ليست من طبيعة أعماله ، وقد يكون هذا الرأي صحيحا وبإمكان المصرف في هذه الحالة أن ينشىء شركة مستقلة تابعة له أفضل من أن يعمل تحت شعار مصرف أسلامي ويقدم منتجات لا يطمئن لها الناس قد تعود بالنفع للمصرف ولكنها تضر بالإسلام.

**ونخلص مما سبق أن الفائدة التي تحصل عليها المصارف أو تمنحها جزء منها يمثل ثمن للأجل وهو مباح وتعويض عما يفتقده صاحب المال وجزء منها زيادة وهو حرام لأنه ربا يجسد الاستغلال والظلم ، ولن تستطيع المصارف لكي تكون إسلامية وكمؤسسات هدفها الرئيس تحقيق الربح أن تقرض كل أموالها في شكل قرض حسن (كما اشرنا سابقا ) ولن تستطيع أن تزيد على دلك ، فليس إمامها إلا أن تستخدم الصيغ الإسلامية المختلفة المبنية على المشاركة في المخاطر والحصول على عائد يتعرض للمخاطر ، والمرابحة احد هذه الصيغ عندما تطبق تطبيقا سليما.**

**وبدلك تكون العلاقة أكثر عدلا ومتفقة مع الشريعة الإسلامية المبنية على عدل العلاقة بين أطراف التعاقد.**

**ثانيا : 2. المضاربة**

يعتبر معظم المفكرين المسلمين المضاربة على إنها أكثر صيغ التمويل المصرفي الإسلامي عراقة فضلاً عن كونها أكثر تجسيداً لمبادئ الاقتصاد الإسلامي ومقوماته ، فهي مشاركة بين المال والجهد ،قد يكون المصرف صاحب المال وقد يكون صاحب الجهد فالمضاربة أما أن تكون من جانب التمويل بالنسبة للمصرف وأما من جانب الاستثمار، فعندما تكون من جانب التمويل يكون المصرف هو المضارب ويكون أصحاب الحسابات الاستثمارية هم أصحاب المال وعندما تكون من جانب الاستثمار يكون العمل والجهد من العميل (ويسمى مضارباً) على أن يكون الربح المكتسب بينهما بنسبة مئوية شائعة ومحددة ، أما في حالة الخسارة فإنها تقع على رب المال (المصرف) على أن يفقد المضارب جهده ، أما إذا تعدى المضارب على المال أو قصر أو أهمل أو أساء إدارة العملية فإنه يتحمل الخسارة لوحده . وأن كان المضارب (عندما يكون المصرف صاحب المال) يتحمل المسئولية عن

تقصيره فكيف يمكن تحميل مسئولية التقصير على المصرف (عندما يكون مضاربا )

وهو يتمتع بميزة المسئولية المحدودة باعتباره شركة مساهمة. ومن هنا يبرز سؤال مهم

هل العلاقة التي تربط المصرف مع أصحاب المال ( أصحاب الحسابات الاستثمارية) هي علاقة مضاربة ؟ أي هل هو فعلا مضارب ؟

قبل الإجابة على هذا السؤال يجب إن نُعرف المصرف أولا يمثل أي طرف من الأطراف، هل هو الملاك ووكيلهم الإدارة أم أن المصرف هو الممولين جميعا ملاك وأصحاب حسابات استثمارية وأصحاب حسابات أصحاب حسابات جارية يمثلون أصحاب المال أما الإدارة من جهة أخرى فهي تمثل الجهد.

أن الإجابة على هذه الأسئلة تستوجب أن نعرج على مفهومين مهمين أولا، هما مفهوم المسئولية المحدودة ومفهوم انفصال الملكية عن الإدارة.

المسئولية المحدودة هي مفهوم يعنى أن المسئولية المالية الشخصية محدودة بمبلغ معين ، هذا المبلغ غالبا يمثل استثمارات الشخص في شركة مساهمة أو شركة ذات مسئولية محدودة. المساهم في هذه الشركة ليس مسئولا شخصيا عن أي ديون على الشركة أكثر من قيمة مساهمته في هذه الشركة.[[18]](#footnote-19)

وأن كان الهدف من تحديد المسئولية في حدود قيمة السهم تشجيعا للاستثمار ألا أن هذا له تبعات قانونية بدأت تظهر أثارها ألآن بعد حدوت الأزمات المالية، وبعد أكثر من مائة وخمسون سنة، فقد بداء تطبيق فكرة المسئولية المحدودة في الدول الغربية في القرن التاسع عشر، ففي بريطانيا مثلا بداء تطبيق المسئولية المحدودة بصدور قانون الشركات المساهمة سنة 1844 م.

ويرتبط هذا المفهوم بمفهوم انفصال الملكية عن الإدارة عندما تكون الإدارة طرف أخر في علاقة يكون طرفها الذي يمارس الرقابة هو الملاك ويصعب بدلك النضر إلى الملاك والإدارة بأنهم كيان واحد في مواجهة الأطراف الأخرى.

**2.1 تعريف المضاربة :-**

المضاربة لغة هي من الضرب والسعي في الأرض لطلب الرزق وفي معنى المضاربة المقارضة عند أهل الحجاز ويقال لها القراض وهو مشتق من القرض أي القطع بمعنى أن يقتطع رب المال جزءًا من ماله ويدفعه إلى المضارب ليعمل فيه[[19]](#footnote-20).

أما المضاربة اصطلاحاً فتعني أن يدفع رب المال إلى المضارب مالاً ليتجر فيه ويكون الربح مشتركاً بينهما بحسب ما يشترطان على أن تكون الخسارة على رأس المال ولا يتحمل المضارب شيئاً إلا إذا أثبت أنه تعدى على رأس المال أو قصر أو أهمل في نمائه .

ولكن عندما يكون المضارب هو المصرف الذي يتمتع بشخصية اعتبارية مستقلة عن الملاك وفي شكل شركة مساهمة فإن الخسارة الناتجة عن التقصير لن يتحملها بحجة ان مسئولية الملاك محدودة في حدود رأسمالهم إدا من سيتحمل خسارة ما بعد رأس مال الملاك هم المستثمرين، ومن هنا لا يجب أن ينضر للملاك والإدارة بأنهم طرف واحد يمثل المضارب بل يجب أن يتم الفصل بين الإدارة التي تمثل الجهد والملاك اللذين يمثلون رأس المال سواء أكان رأس المال في شكل أصول ثابتة أم سائلة.

إذاً فالمضاربة عبارة عن عقد بين طرفين أحدهما يقدم رأس المال والثاني يقدم جهده البشري المتمثل في العمل أو في الخبرة والإدارة ، أي أنها وسيلة تجمع بين المال والعمل بقصد استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها .كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات الذين لا يملكون المال .

وأدا نظرنا إلى طبيعة عقود المضاربة من جهة الاستثمار أي عندما يكون المصرف هو صاحب المال نجد أنها تصنف كما يلي:

**1- المضاربة المطلقة :** وهي أن يدفع المصرف المال مضاربة دون أن تقيد بزمان ولا مكان ولا نوع تجارة ، ولا يعين البائع فيها ولا المشتري، وهذا النوع من المضاربة بالرغم من حله وجوازه إلا أن المصارف في الوقت الراهن لا تتعامل به حرصاً منها على أموالها ولصعوبة متابعة استثمار هذه الأموال غير المقيدة.

إلا أنها تقبلها عندما يكون أصحاب المال هم المودعين

**2-المضاربة المقيدة :** وهي التي يدفع فيها المصرف المال إلى العامل – مضاربة – ويعين له البضاعة أو العمل أو المكان أو الزمان أو من يتعامل معه المضارب، أي أنها قيست بزمان أو مكان أو بنوع من السلع والتجارة أو بألا يشتري أو يبيع إلا من شخص معين أو بأي شروط يراها رب المال (المصرف) لتقييد المضارب (العميل).

والمضاربة المقيدة أكثر انضباطاً من المضاربة المطلقة إذ أنها تتيح للمصارف إجراء الدراسات اللازمة وفرض الشروط والضوابط الحاكمة للمعاملة نحو الضوابط الشرعية والمصرفية والمحاسبية التي تساعد على نجاح عملياتها وبالتالي استثمار أموالها بالوجه السليم

إن هذا النوع من المضاربة ينسجم تماما مع علاقة المال و الجهد بين المصرف باعتباره صاحب مال والمضارب ( العميل)

إلا أن المضاربة عندما ينضر إليها من جهة التمويل أي عندما يكون المصرف هو المضارب فإن العلاقات هنا تختلط بين الوكالة والشراكة.

**2.2 أنواع الحسابات التي لها علاقة بعقود المضاربة**

بشكل عام، المؤسسات التي تقدم خدمات مالية إسلامية تقدم ثلاثة فئات لحسابات الإيداع: الحسابات الجارية، الحسابات ألاستثمارية بنوعيها:

* المودعون في حسابات الاستثمار المشترك( المطلقة) ( Unrestricted)
* المودعون في حسابات الاستثمار المخصص( المقيدة) Restricted))

فالنوع الأول: هم الأكثر عدداً والأشمل تطبيقاً، وهم أساس نظام المضاربة والمشاركة.  
والثاني: أقل عدداً، فالتعاون بينهم وبين المصرف الإسلامي أقرب إلى المضاربة المخصصة، حيث يكون لكل مشروع معين حساب مستقل بأرباحه ونفقاته وحقوق الممولين فيه مع عدم اختلاط هذه الأرباح بغيرها من أرباح المشاريع الأخرى.

كل نوع يظهر بعض التحديات أمام الحوكمة ، والتحدي الأكبر يفرضه أصحاب الحسابات الاستثمارية المطلقة، بسبب عدم التوازن بين درجة مشاركة هؤلاء المودعين في تحمل المخاطر الاستثمارية مع الملاك و في قدرتهم على التأثير على عمليات المؤسسة( أي التأثير في الإدارة). حتى لو افترضنا جدلا أن العلاقة التي تربطهم بالملاك أو المصرف ( ملاك وإدارة) هي علاقة مضاربة .

أما النوع الآخر من الودائع الاستثمارية فهي الودائع الادخارية المعروفة بودائع التوفير والتي تتميز بصغر حجمها وكثرة عدد حساباتها، كما أنها تتعرض لعمليات سحب خلال السنة ورغم ذلك تعتبر من موارد الأموال التي تساهم في عمليات التمويل والاستثمار التي يقوم بها المصرف مما يجعلها مؤهلة للمشاركة في توزيع الأرباح.

ولكن أثيرت مشكلة حول مدى جواز رد هذه الودائع لأصحابها إذا ما تعرضت للخسائر، وأشار البعض إلى أن هذه الودائع أشبه إلى حد كبير بالودائع الجارية وتأخذ حكمها مما بعني ضمان ردها كاملة ويعني ذلك عدم دفع أرباح لأصحابها مقابل تشغيلها ( وهذا النوع لن يكون محور اهتمامنا أيضا في هذه الورقة من حيت طبيعة هذه الحسابات إلا أننا اعتبرناها في تحليلنا من ضمن الودائع الاستثمارية )

أن النوع الأول من الودائع- الودائع الاستثمارية العامة (المطلقة) خصوصا، إدا تم اعتبار علاقتها مع المصرف علاقة مضاربة وكما هو معمول به الآن فإن عملية قياس وتوزيع الأرباح المتعلقة بهذه الودائع تصبح مشكلة معقدة نظرًا لارتباطها بعلاقات جديد ة ناتجة عن تطبيق علاقة عقد المضاربة بين، المصرف ممثلاً عن المساهمين من ناحية وأصحاب الأموال (المودعين) من ناحية أخرى ويستلزم هذا الوضع تحديد العلاقة بدرجة واضحة وعادلة حتى تتمكن الجهات التي يهمها رعاية مصالح المستثمرين من معرفة حدود هذه المصالح.

ومن ذلك يتبين ضرورة وجود تأصيل واضح لطرفي العلاقة القائمة بين المصرف والمستثمرين (المودعين)، حيث تختلط أموال المصرف الخاصة مع أموال المودعين وتتضافر معًا لتحقيق الأرباح، والتي يجب أن يخضع توزيعها للعديد من المبادئ والقواعد المنظمة لحقوق كل منهما، بعد خصم المصروفات والنفقات الأخرى التي ساهمت في تحقيق الإيراد ، وهي النفقات المباشرة المتعلقة بالعمليات التمويلية والاستثمارية التي قام بها المصرف مثل نفقات النقل والتخزين والرسوم الجمركية التي يتحملها المساهمون والمودعون معًا، أما النفقات الغير المباشرة كالنفقات الإدارية العامة فهي من النفقات التي يتحملها المساهمون وحدهم والتي تدخل ضمن النفقات التي يتقاضى عنها المصرف (المساهمين) مقابلاً يتمثل في نصيبه من العمل كمضارب، حيث تخصم تلك الحصة)المضارب) قبل إجراء التوزيع بين طرفي عقد المضاربة.

**ومن الخصائص الرئيسية لعلاقة المضاربة بين صاحب المال (المودع ) والمضارب (المصرف)**

1. إن صاحب المال (المودع) سوف يشارك في الربح المتحقق الذي يخص مجموع حسابات الاستثمار فقط بنسبة أمواله والمدة التي استثمر فيها في المصرف .
2. أن المصرف (المضارب) سوف يحصل على نصيب من الربح الذي قد آل إلى حسابات الاستثمار فقط وذلك مقابل عمله وإدارته لتلك الأموال بحصة معينة من الربح تحدد مسبقاً عند فتح الحساب.
3. عند حدوث خسارة في مجمل نشاط البنك يتحمل المصرف والمودعون هذه الخسائر بنسبة الأموال الموظفة من كل منهما أي أن البنك لا يضمن أصل المبالغ المودعة.

وهنا يتضح عدم عدالة العلاقة أد أصبح المستثمرون لا يتحملون فقط خسائر الاستثمار بل يتحملون أيضا خسارة مجمل نشاط المصرف. ومادام كل طرف سيتحمل الخسائر ومادامت الخسائر ستكون في حدود رأس مالهم – أي بمعنى أن الملاك أيضا سيتحملون فقط الخسائر في حدود رأس مالهم بناء على المسئولية المحدودة في شركات الأموال فهم بدالك سيواجهون نفس المخاطر، ومن هنا نخلص إلى إن أصحاب الحسابات الاستثمارية هم ليسوا دائنون كما هم في المؤسسات التقليدية وليسوا ملاك كما هو معمول به الآن، هم مستثمرون حقوقهم اقل من الملاك وعوائدهم اقل من الملاك رغم أنهم هم من يملكون نصيب الأسد من مجمل مصادر الأموال. إدا ما هي العلاقة العادلة والتي تحقق وتحمى مصالح المودعين ؟

إن المصرف هنا وحسب علاقة المضاربة يمثل الملاك والإدارة معا فهو بدلك يمثل الملاك برأسمالهم و الإدارة بجهدها إلا إنهما يعاملان كطرف واحد في مواجهة المودعين . فهل يمكن أن تعتبر العلاقة بين المستثمرين والملاك علاقة مضاربة؟

على كل حال ما يهمنا في هذه الورقة هو تشخيص هذه العلاقة بين المودعين باختلاف أنواعهم والملاك والإدارة.

**2.3- إشكاليات علاقة المضاربة بين المستثمرين والملاك**

ن علاقة المضاربة بين المستثمرين والملاك هي التي جعلت كثيرا من المشككين يجدون طريقهم لنقد عدم عدالة توزيع الإرباح بين المستثمرين أو المودعين جميعا مع الملاك، وجعلتهم يتصورون أن الملاك ووكيلهم الإدارة يعملون على أن تكون أرباح المستثمرين في حدود معينة.

أن العلاقة الحالية - علاقة المضاربة- يصعب معها تحديد نسبة المضاربة ومن أي إيرادات تحسب هذه النسبة هل من ربح عمليات معينة أم من كامل الإرباح لكل العمليات، وبالرغم من المحاولات الجادة من المؤسسات الإسلامية المختلفة التي ظهرت لتطوير مفاهيم التمويل الإسلامي والتي أوجدت بعض المبادئ المتعارف عليها في تحديد حصة المضارب أو معالجة بعض النفقات والإيرادات إلا أن علاقة المضاربة بين الطرفين في حد ذاتها تحتاج إلي مزيدا من البحت والتدقيق ومن التطبيقات المستخدمة في هذا المجال:

1. **تحديد حصة المضارب**

المتعارف عليه أن يتم تحديد حصة المضارب**)** المصرف أو المساهمين) بشكل مسبق بالاتفاق مع المودعين، ولا توجد قواعد شرعية ملزمة بشأن تحديد تلك النسبة ، ولكن يجب أن تكون نسبة من قيمة الربح لا قدرًا محددًا ، وهي مقابل تكبد المصرف النفقات جراء إدارته لأموال المودعين. إلا أن تحديد الحصة يصبح من الصعوبة بمكان إدا اعتبرنا أن المصرف يمثل الملاك والإدارة كطرف واحد في مواجهة المستثمرين.

أن المشكلة هنا تبرز عند اعتبار المصرف كطرف في علاقة المضاربة يمثل (الملاك والإدارة معا) فهذا يتعارض مع مبدأ فصل الملكية عن الإدارة ومع مبدأ المسئولية المحدودة كما أشرنا سابقا، فلن يكون المضارب في هذه الحالة مسئولا عن تقصيره إلا في حدود رأس مال الملاك وبالتالي فإن حساب نسبة المضاربة تحسب على أساس مساهمة الجهد الذي تقدمه الإدارة بناء على الظروف والأوضاع الاقتصادية السائدة من حيث معدلات نمو الأنشطة ومستوى الأرباح السائدة وحسب رواج سوق العمل، بالإضافة إلى ما يساهم به الملاك بأموالهم سواء أكانت ثابتة أو سائلة، مما يعنى أن تحديد نسبة المضاربة يجب أن يحقق العائد المناسب لأموالالملاك ولجهد الإدارة مما يصعب معه تحديد نسبة عادلة تقابل الجهد الذي تقدمه الإدارة للمضاربة والجهد الذي تقدمه خالصا للمساهمين ومن هنا يصعب فصل النفقات المرتبطة بالمضاربة والنفقات المرتبطة بالخدمات الأخرى التي يرى المساهمون أن لا علاقة للمستثمرين بها.

1. **النفقات والإيرادات**

إن المصارف الإسلامية تفرق بين الإيرادات التي تحققها الإدارة عند قيامها بتوظيف أموال الممولين إلى **:**

أ - إيرادات تعود للمساهمين وحدهم

* الإيرادات المتعلقة بالخدمات والعمليات المصرفية التي يقوم بها المصرف ولا تتعلق بأموال المودعين بما في دلك الإيرادات التي تحققها أموال الحسابات الجارية.

ب - إيرادات تعود للمودعين والمساهمين معًا:

* الإيرادات المتعلقة بتوظيف الودائع استثمارية و التمويلات والمساهمات المشتركة المقدمة من المودعين والمساهمين.

وتقع النفقات الإدارية المختلفة التي حققت إيرادات الخدمات المصرفية المختلفة على عاتق المساهمين وحدهموتقع كذلك النفقات المدفوعة لأعضاء مجلس الإدارة على عاتق المساهمين تأسيسًا على علاقة الوكالة القائمة بين المصرف (الموكل) ومجلس الإدارة (الوكيل) ، وتأسيسا على علاقة المضاربة مع المستثمرين، ومبرر ذلك أن ًهذه النفقة هي امتداد طبيعي لعنصر العمل الذي يقدمه المساهمون ويوكلون فيه الإدارة ، مما يعني تحملهم بكافة النفقات المترتبة عليه. والسؤال هنا هل الإدارة أو تحديدا مجلس الإدارة وكيلا للملاك فقط أم هو وكيلا لكل أصحاب الأموال ملاك ومستثمرين وحسابات جارية. إن علاقة الوكالة تنشأ بين الإدارة وأي طرف من هذه الإطراف من لديه سلطة الرقابة على العمليات التي يقوم بها المصرف، إلا أن الملاك وحدهم من تحمل مسئولية الإدارة وتعينها وعزلها ورقابتها بما في ذلك تكليف المراجع الخارجي وغير دلك من اختصاصات جمعية المساهمين مع أن هذه الإدارة هي التي تحقق الإيراد الكلى سواء الإيراد الناتج من الاستثمار أو الإيراد الناتج من الأنشطة الأخرى غير الاستثمارية ويصعب تحديد الجهد الذي قدمته الإدارة لتحقيق الإيرادات الاستثمارية عن الجهد الذي قدمته لتحقيق الإيرادات غير الاستثمارية، أن أصحاب الأموال ثلاثة ولكن من تولى الرقابة على الإدارة التي تدير هذه الأموال طرف واحد فقط حتما سيسعى إلى تحقيق مصالحه إدا تعارضت مع مصالح الأطراف الأخرى.

ومن هنا فإن العدالة تقضى بان كل الإيرادات هي من حق كل الأموال التي ساهمت في تحقيقها وبالتالي تخصم نسبة الجهد من كامل الإيرادات وليس من إيرادات الاستثمار فقط ويوزع الباقي بين أصحاب الأموال الثلاثة حسب رصيد كل منهم وحسب الزمن الذي استغرقته الأموال في ذمة المصرف وهذا بالطبع يعنى أن تكون الإدارة وكيلا لكل أصحاب الأموال وتكون العلاقة بين أصحاب الأموال علاقة مشاركة.

أما إدا كان الملاك بما توفر لديهم من أصول ممثلة في مصرف متكامل معترف به يمكن أن يتولى المضاربة بأموال المودعين بنسبة محددة فلم يعد للمصرف إلا نسبة المضاربة بناء علي عقد مضاربة، وهذا يعنى إن المصرف ( الملاك) سيبرمون عقد وكالة فيما بعد مع الإدارة تكون نفقاته أقل من نسبة المضاربة ويكون بذلك ما تبقى من نسبة المضاربة عائد للملاك وما تبقى من الإيرادات الإجمالية بعد خصم نسبة المضاربة سيكون من نصيب المودعين.

وفي هذه الحالة سيتحمل الملاك مراقبة الإدارة ولا علاقة مباشرة للمودعين بها وسيمارس المودعين الرقابة على الملاك مباشرة بحكم عقد المضاربة ويبقى الملاك مسئولون على التقصير والإهمال والاختلاس الذي قد تقع فيه الإدارة، إلا أن هذا عمليا لن يتحقق لأن الملاك مسئوليتهم محدودة مما يصعب معه تكوين هذه العلاقات إلا إذا أصبحت مسئولية الملاك غير محدودة وتطالهم الخسارة حتى في أموالهم الخاصة**.**

ومن ضمن المعالجات المعمول بها أيضا تحميل المساهمين مكافأة هيئة الرقابة الشرعية ، بالرغم من أن هذه الهيئة في طبيعتها ليست وكيلا للمساهمين فقط ولكنها وكيلا لكل أصحاب العلاقة الباحثين عن الحلال والراغبين في تحقيق معاملات شرعية لا تشوبها الشبهات فإنها في كل الأحوال يجب أن تكون لها آليات خاصة في اختيارها وشروط تعينها وتحديد مكافأتها مما يتيح لكل ذوي العلاقة إبداء الرأي وبالتالي تحمل نفقاتها ولا يتسع المجال في هذه الورقة لمعالجتها وسنعالجها في ورقة أخرى أن شاء الله.

**2.4- حقيقة العلاقة بين المودعين والملاك هل هي مشاركة أم مضاربة**

إن العلاقة الحالية بين أصحاب الحسابات الاستثمارية والملاك هي علاقة بين المال وبين الجهد ( الجهد الذي يمثله الملاك بالإضافة إلى أدارة تم اختيارها بمعرفتهم وأصول تم تمويلها من رأس مالهم بما في ذلك ما يقدمونه من مال نقدا لتصبح بدلك مضاربة بهدف تحقيق أرباح حلال).

**ولكن السؤال هل العلاقة هي علاقة مال بجهد ؟**

إن الملاك في المصرف الإسلامي هم أصحاب مال قاموا بإنفاق هذا المال لتجهيز المصرف وإعداده حتى يكون قادرا على تقديم الخدمات المختلفة ويكون قادرا على استيعاب عدد من الموظفين بما في دلك الإدارة العليا وبذلك فإن المصرف بكامل أصوله يمثل حصة الملاك ويتقدم شركاء آخرون بأموالهم أيضا ويودعون أموالهم في الحسابات الاستثمارية وآخرون في الحسابات الجارية لتصبح بعد دلك الأموال في شكل أصول ثابتة وأخرى سائلة جاهزة لتمويل وحدات العجز وتقديم الخدمات، إي بمعنى ان الملاك قدموا رأسمال في شكل عيني ونقدي وما قدموه في شكل عيني ما هو إلا أموال نقدية تم تحويلها إلى أصول ثابتة ومن هنا فإن طبيعة العلاقة هي علاقة مشاركة مال بمال تكون نتائجها (كل أرباحها) من حق الطرفين حسب رأسمال كل منهما وليست مضاربة تصنف فيها الإرباح بين أرباح تعود على الملاك فقط وأرباح تعود على المستثمرين والملاك.

إن هذا يقودنا إلى علاقة الملاك بالإدارة وهذه العلاقة هي على الأغلب علاقة وكالة وهذه العلاقة نشئت نتيجة لانفصال الملكية عن الإدارة لذلك فإن الملاك منفصلين عن الإدارة ولا يجوز معاملتهم وكأنهم طرف واحد في مواجهة المستثمرين.

إن تنظيم العلاقة بين المودعين والملاك في شكل عقد مضاربة وعلى افتراض صحتها يواجه إشكاليات كثيرة منها، تحديد نسبة المضاربة بين المصرف كمضارب والمودعين

فكم تكون نسبة المضاربة العادلة وما هي الخدمات التي تغطيها المضاربة؟

والسؤال المهم لمادا يرضى المستثمرين بان يدخلوا في عقد مضاربة أو لمادا يودعون أموالهم أصلا في هذه المصارف. إن الفرار من الحرام والحصول على عائد حلال ولو كان بسيط ولو بالتنازل عن بعض الحقوق هو الذي يجعل المستثمرين يقبلون ولا يتمسكون بحقوقهم حتى تكون القسمة عادلة.

إن المستثمرين يقدمون أموالهم للمصارف لمجرد أنها إسلامية محققين بدلك المصالح الأخلاقية حتى وان حصلوا على عائد اقل من العائد الذي يحصلون عليه من المصارف التقليدية . ولكن جوهر التمويل الإسلامي وما يجعله يختلف عن التمويل التقليدي أن هذه المصارف الإسلامية لا تقدم خدمات للفارين من الحرام لتستغل فيهم حبهم للحلال بل الفكرة أن التمويل على الطريقة الإسلامية يجب أن يحقق لهم قسمة عادلة مقابل أموالهم ليست كتلك القسمة التي تمارسها المصارف التقليدية بمنحهم فائدة ثابتة وبسيطة. فالمصارف الإسلامية يجب أن تقدم فائدة ليست ثابتة بل تتأثر برقم الربح والخسارة ومن هنا فهي لن تكون بسيطة مقارنة بما يحصل عليه الملاك، فلن تكون بسيطة لأن كلاهما يواجه نفس المصير وحسب مشاركته في رأس المال. أما وأن كان ما يحصل عليه دينار المودعين اقل بكثير مما يحصل عليه دينار الملاك عند ئدا يحتاج الأمر إلى مبررات وتعديلات وتسويات قد لا تكون منسجمة مع فكرة العدالة التي يبنى عليها التمويل الإسلامي.

**لماذا عائد أموال الملاك غالبا أعلى من عائد أموال المستثمرين ؟**

للإجابة على هذا السؤال يتطلب الأمر معرفة كيف يُنضر إلى مصادر هذه الأموال وعلاقتها بالإيرادات التي يحققها توظيف هذه الأموال.

**2.5. الأموال التي ساهمت في تحقيق الإيراد، وعدالة العلاقة بين مصادرها**

إن عملية تحديد الأموال التي ساهمت في تحقيق الإيراد ومصادرها، ثُم تحديد حجم ونوعية الإيرادات المتحققة قد يزيل الغموض الذي يؤدى إلى تضارب المصالح بين المستثمرين والملاك. إن حوكمة العلاقة بين المودعين والمساهمين تتطلب فهم أهم المصادر التي حققت الإرباح لأن الربح هو المعقود عليه المشاركة قبل أن تخصم منه حصة المضاربة وجهالة المعقود عليه تؤدى إلى فساد العقد.

فالنضر إلى الأموال التي ساهم بها الممولين والتي ساهمت بدورها في تحقيق ألإيراد نجد أنها تتمثل في :

**أولاً: أموال المساهمين**

تتحدد أموال المساهمين حسب مفهومها الواسع في قاعدة رأس المال والتي تتمثل في الأتي :

* رأس المال الاسمي/ والمدفوع من المساهمين.
* الاحتياطيات القانونية أو الإدارية المتحجرة .
* الأرباح المرحلة غير الموزعة على المساهمين.

هذه المبالغ حولها المساهمون بفعل الإدارة إلى أصول مختلفة وتبقى منها جزء بسيط أموال سائلة ودلك لاستقبال ودائع أصحاب الحسابات الاستثمارية و الجارية وتقديم الخدمات الأخرى غير الاستثمارية، إلا أن المعمول به الآن يتم فصل رأس المال المقدم من الملاك إلى جزئين - - الجزء الأول رأسمال لا علاقة له بالمستثمرين وبالتالي فإن أرباحه لا تعود على المستثمرين والجزء الثاني (الأصول السائلة) أرباحه يتم تقاسمها مع المستثمرين، ومن هنا فإنه يخصم من القاعدة الرأسمالية المذكورة ما يلي:

* قيمة الأصول الثابتة المشتراة والأعمال تحت التنفيذ، ويعود السبب في استبعاد هذه الأصول إلى اعتبار أنها تخفيض حقيقي في قيمة رأس المال الذي قدمه المصرف (المساهمون) لأغراض الاستثمار والتمويل المدرة للأرباح ، وبالتالي فهي تخفيض فعلي في قيمة الأموال المعدة للاستثمار إي أنها لم تشارك في الاستثمار ولا يحق لها الحصول على عائد من الاستثمار. **وهذا ما يبرر حصول المساهمون دون المستثمرون** على عائد الخدمات الأخرى غير الاستثمارية مثل الإيرادات المصرفية المتمثلة في عمليات تأجير الخزائن أو تأجير العقارات والمعدات الإنتاجية وغيرها أو بيع تلك الأصول، وتعود هذه الإيرادات للمساهمين باعتبار أن ملكيتها تعود أصلاً إلى المساهمين بالكامل وكذلك تعود للمساهمين الإيرادات الأخرى مثل عمليات الصرف الأجنبي وتشمل خدمات بيع وشراء العملات الأجنبية نقدًا أو حوالات مصرفية أو شيكات سياحية ، إيرادات إدارة العمليات المصرفية المتعلقة بقسم الاعتمادات المستندية وإصدار الكفالة وشراء وحفظ الأوراق المالية وتحصيل كوبوناتها وبيعها لحساب العملاء.

هذه العمليات يتقاضى المصرف (المساهمون). أجرًا أو عمولة مقابل عنصر العمل أو الممتلكات التي يقدمها، أي بمعنى أن المصروفات المتعلقة بانجاز هذه العمليات من مرتبات ومصروفات إدارية أخرى المرتبطة بهذه الخدمات سيتحملها في المقابل المساهمون وحدهم.

ولكن إدا كان إنفاق هذه الأموال نحو الإنشاءات والمصروفات الرأسمالية الأخرى، يعد من المستلزمات الأساسية التي تقتضيها طبيعة العمل في المصرف ، واستخداماتها في مزاولة نشاطه المصرفي، (أي بمعنى أن المصرف بالكامل بأصوله الثابتة والسائلة والملموسة وغير الملموسة هو الذي أقنع المستثمرين بتقديم أموالهم أليه كمضارب) وبالتالي فإن كل هذه الأصول تمثل حصة العمل التي يجب أن يقدمها المصرف والتي يتقاضى في مقابلها نسبة معينة من الأرباح كمضارب. فلا يوجد ما يبرر حصول المساهمين على عائد الخدمات كاملا وحدهم دون المستثمرين لأن هذا العائد تحقق نتيجة علاقة تمثلها أصول المصرف الثابتة والسائلة وأموال المستثمرين ومن هنا، إذا كانت علاقة المضاربة هي العلاقة المناسبة بين الطرفين فإن المساهمون (المصرف) يستحقون فقط نسبة المضاربة.

.**ثانيا: الودائع الاستثمارية**

إن المتعارف عليه في هذه الودائع أنها من أهم موارد المصرف التي يستخدمها لأغراض التمويل والاستثمار وإذا ما قورنت بمصادر الأموال التي يقدمها الملاك لوجدنا الفارق كبير جدا، إذ أنها تعتبر الركيزة الأساسية التي يقوم عليها المصرف، إلا أن العائد المتحقق لأصحابها أقل بكثير من العائد الذي يحققه الملاك والسبب في ذلك هو فصل إيراداتها عن تلك الإيرادات الأخرى المتحققة من الخدمات المصرفية التي يمكن للمصرف تحقيقها دون الحاجة إلى أموال المستثمرين كما يرى الملاك. إن هذا الفصل سببه طبيعة العلاقة بين المستثمرين والمصرف ( الملاك) والتي يعتبرها المصرف علاقة مضاربة وهذا من الناحية العملية يسبب ظهور صعوبات في إمكانية فصل الإيرادات المحققة من الاستثمار وما يقابلها من مصروفات لها علاقة فقط بالاستثمار، أن هذه الأموال تساهم بشكل فعال في تحقيق الإيرادات الكلية إلا أن تحديد نصيبها من الإيرادات تشوبه كثيرا من الشبهات.

ويعزى الباحث هذه الإشكاليات إلى طبيعة العلاقة بين المستثمرين والملاك أساسا هل هي علاقة مال بجهد أم علاقة شركاء مال بمال وهل الملاك والإدارة كيان واحد في مواجهة المستثمرين أم أن كل من الملاك والإدارة تربطه علاقة منفصلة مع المستثمرين.

**وهذا الجدال يقودنا إلى تساؤل مهم وهو بماذا يمتاز الملاك على المستثمرين ؟**

إن الملاك يعتقدون أنهم بتأسيسهم المصرف ليصبح جاهزا لاستقبال الودائع وتقديم الخدمات يعطيهم الحق في الحصول على كل العوائد التي لم تشارك في تمويلها أموال المستثمرين بل تحققت بفعل رأس مال الملاك وحدهم، وهذا الفصل ليس له معنى إدا اعتبرنا أن كل ما قدمه الملاك ما هو إلا رأس مال وبدلك فالعلاقة هنا علاقة مشاركة.

أما إدا اعتبرنا أن الملاك والإدارة هم قطب واحد فإنه من ألأجدى النظر إليهم كمضارب يحصل على نسبة المضاربة فقط وكل مصروفات هذه الأصول من استهلاك للأصول ومصروفات العاملين ومكافآت مجلس الإدارة تغطيها نسبة المضاربة ومن هنا قد تكون نسبة المضاربة في هذه الحالة أعلى من النسب المعمول بها حاليا وتكون بدلك العلاقة أكثر وضوحا، خصوصا إدا اعتبرنا حتى شهرة المصرف واسمه هو من ضمن حصة العمل (وهى أصل من الأصول يمكن أتباتها كشهرة وكذلك مصاريف التأسيس يمكن أتباتها لصالح الملاك ورسملتها وتخصم فيما بعد على عدة سنوات وتضاف للمصاريف التي يتحملها صاحب حصة العمل) ومن هنا فإن نسبة المضاربة التي يحصل عليها الملاك هي مقابل توفير الإدارة والأصول والسمعة وكل الأصول الملموسة الأخرى ولا يحق بعد دلك أن يتقاضى الملاك إرباحا عن خدمات معينة بل إن كل الإيرادات ستخصم منها نسبة المضاربة والباقي لصالح المستثمرين ورأس المال الفعلي النقدي الذي ساهم به الملاك. وبذلك لن يدعى الملاك بأنهم هم من أسسوا المصرف وبالتالي لهم الحق أكثر من المستثمرين في الحصول على الإرباح.

أما الإدعاء بأن الملاك هم الباقين في المصرف ويتحملون مخاطر الاستمرار، لأن المستثمرين بإمكانهم الخروج من المصرف وتجنب المخاطر دون أن يكون هناك تعويض لمسحوباتهم بأموال أخرى مساوية، بعكس الملاك الذين بإمكانهم الخروج ولكن خروجهم لن يؤدى إلى سحب أموالهم ولكن سيؤدى فقط إلى دخول ملاك جدد وبدلك لن تتأثر سيولة المصرف. أن هذا الادعاء يمكن الرد عليه بالنضر إلى زمن بقاء الأموال في المصرف فالفرق هنا هو الزمن زمن بقاء الأموال بالمصرف ويمكن معالجته دون أن يعاملوا معاملة أخرى غير كونهم شركاء. فمن بقى في المصرف أنما بقى لاعتقاده بأن الاحتفاظ بأسهم المصرف سيحقق له إرباح أكثر من البدائل الاستثمارية الأخرى. أي بمعنى أن المساهم ليس ملزم بالبقاء في المصرف كمساهم أد بإمكانه الخروج متى يشاء ببيع أسهمه وأن بقى فإن مسئوليته محدودة في حالة تحقق الخسائر كما أشرنا سابقا.

وخروج المستثمرين بعد مدة العقد يتبعه غالبا دخول مستثمرين جدد مثلهم في دلك مثل الملاك عندما يبيعون أسهمهم ويخرجون وان لم يدخل مستثمرون جدد فإن من تبقى من المستثمرون معرضون لخسارة أموالهم مثلهم في دلك مثل الملاك.

إن مخاطر الاستمرار(أي الاستمرار يعنى مواجهة مخاطر مستقبلية) التي يبرر بها الملاك حصولهم على عائد أعلى تعالجه الإدارة بحجز جزء من الأرباح بتكوين الاحتياطيات المختلفة. وعملية حجز قدر من الإرباح تبقى قرار يخص الإدارة (التي تمثل كل الممولين) فيما يتعلق بمواجهة الخسائر المتوقعة مستقبلا أو بحجة التوسع وهى بذلك (الأرباح المحجوزة) من حق الممولين جميعا يمكن حسابها في لحضه خروج المستثمر وإرجاعها له وهى تلقائيا يجب أن تكون محسوبة لصاحب الأسهم عند خروجه في سعر بيع أسهمه عند بيعها.

أما من قرروا الاستمرار كممولين (ملاك أم مودعين فإن هذه الاحتياطيات تضاف إلى رؤؤس أموالهم وبالتالي سيحصلون علي إرباح مقابل بقائها في المصرف).

**-ثالثا : الودائع الجارية (تحت الطلب)**

إن الأصل في الحسابات الجارية عندما قام المودعين بإيداع أموالهم في **المصارف التقليدية** لحمايتها من الضياع والسرقة وللحصول على خدمات سريعة تمكنهم من تسديد نفقاتهم بدفاتر صكوك مباشرة، ومقابل هذه الخدمات وجب أن يحصل المصرف على مقابل نضير حراسته هذه الأموال و لكن ولأن المصرف يقوم باستخدام هذه الأموال يتنازل عن المطالبة بهذه النفقات ويرضى بدلك المودعين مقابل حصولهم على أموالهم عند الطلب. وبقى الحال على ما هو عليه رغم العائد المتزايد الذي يحصل عليه المصرف مقابل استخدام هذه الأموال التي أصبح الطلب عليها في ازدياد مستمر مما يعنى أن تكلفة الحصول عليها كان يجب أن ترتفع إلا أن المصارف لم تقم يمنح أصحاب الحسابات الجارية أي مقابل. وقد يتساءل البعض كيف يمكن نقل هذه الأموال إلى وحدات العجز وما الحل إدا ما قرر المودعين عدم السماح للمصرف باستثمار أموالهم، هم أودعوها لأجل حراستها فإن أموالهم تبقى محروسة ولا يسمح باستثمارها وفي هذه الحال وجب أن يتحملوا مقابل أتعاب حراسة أموالهم، وقد يعتقد البعض أن هذه الأموال تبقى مكدسة ولا يستفيد منها الاقتصاد، إلا أن هذا اعتقاد مردود عليه، فهذه الأموال أن بقت في المصارف ستتناقص عبر الزمن بمقدار تلك الأتعاب المخصومة لحراستها بالإضافة إلى تأثير التضخم عليها، وهذا ما لا يرضى به المودعين وحتى وان رضوا بذلك تبقى الكلمة للسلطات المختصة برفع أتعاب الحراسة حتى لا تجد هذه الأموال مفراً إلا الاستثمار، ولكن في الغالب فإن أصحاب هذه الأموال لن يتركوها مجمدة طويلا وسيفضلون معاملتها معاملة الحسابات الاستثمارية مادام استرجاعها لن يستغرق وقت طويلا يوم واحد مثلا أو حسب الزمن الذي تحدده السلطات المختصة.

وعندما فتحت **المصارف الإسلامية** أبوابها فإن أصحاب الحسابات الجارية يتوقعون معاملة أخرى أكثر عدلا لأن هذا المصرف (أصبح إسلامي لأنه مبنى على فكرة المشاركة في الربح والخسارة وليس الدخل الثابت وعلى مبدأ العدالة دون أن يستغل طرف الأطراف الأخرى)، إن الحسابات الجارية تحت الطلب والتي كانت تعانى من الاستغلال في المصارف التقليدية بعدم حصولها على عائد ، تتوقع معاملة مختلفة عندما تكون في رحاب المصارف الإسلامية.

وفي المصارف الإسلامية أثير حول هذه الحسابات العديد من المشكلات التي تتعلق بوضعها القانوني، وما إذا كانت تعتبر عقد وديعة بالمعنى المعروف شرعا أم عقد أمانه ، وإذا كانت عقد قرض فهي بذلك تشبه الحسابات الجارية في البنوك التقليدية ويحق للبنك استخدامها مع ضمان رد قيمتها عند المطالبة بها ، وقد استغلت بعض البنوك الإسلامية ضمانها برد هذه الودائع في أي وقت وقامت باستثمارها لصالح البنك تطبيقا للحديث الشريف (الخراج بالضمان). مع أن رد هذه المبالغ لن يكون كاملا تحت مبدءا المسئولية المحدودة للمساهمين.

وبناء على ما سبق أُجيز أنه إذا استخدم المصرف الأموال المودعة لديه (الحسابات الجارية ) كان له الحق في عوائد استثمارها حيث تقع عليه مسؤولية ضمان ردها وإرجاعها إلى أصلها دون نقص حتى ولو تعرضت للخسارة ،(مع إن نقصان قيمتها يبقى أمرا واردا إدا كانت الخسارة تتجاوز أموال الملاك (وبالتالي يتم إضافة قيمة هذه الأموال إلى قاعدة رأس المال التي يساهم فيها المصرف (المساهمون) مثلما كانت تفعل المصارف التقليدية، أي أن عوائد هذه الحسابات تعود إلى المصرف وليس للمودعين أصحاب تلك الحسابات، وحرم منها أيضا أصحاب الحسابات الاستثمارية.

إن هذه المعالجة للحسابات الجارية تتم استنادا إلى أن هذه الأموال يتم خروجها بمجرد طلبها أي أنها تحت الطلب فهي لا تستحق عائدا، إلا انه في الحقيقة كل الأموال (المصادر) يتم طلبها، أي هي تحت الطلب إلا أن الفارق فقط هو الزمن، فأموال لحسابات الجارية ليست مرتبطة بزمن محدد لخروجها إلا أنه من الناحية العملية هناك زمن لاسترجاعها قد يكون ساعات أو يوم وهذا يبقى زمن وأن قصر مداه، والحسابات الاستثمارية وأن كانت مرتبطة بزمن الاستثمار في المشروعات أو لأجل يبقى كذلك زمن وأن كان مداه أطول والمساهمون بإمكانهم الخروج ببيع أسهمهم مستفيدين بارتفاعها بأكثر من اللازم وأن كان خروجهم غير محدد بزمن. إدا الجميع بإمكانه الخروج والفرق هو الزمن ومن هنا فليكن الفارق في الحصول على الإرباح هو الزمن. ولا يستبعد احد لحاجته الملحة لهذه الأموال مثلما تُستغل حاجة المودعين للأموال في المصارف التقليدية.

إن هذا ناتج عن طبيعة العلاقة أساسا فادا كانت العلاقة بين المودعين جميعا والملاك هي علاقة مضاربة ينضر للمصرف بأنه الملاك فقط، والإدارة كوكيل على الملاك فقط، أما إدا كانت العلاقة هي علاقة مشاركة فسينضر للمصرف أنه الملاك والمودعين معا وما الإدارة إلا وكيلا عن الملاك والمودعين معا، وهى الوكيل الذي يمثل عنصر العمل ويصبح بدلك عقد المضاربة عقد يربط المصرف (ملاك ومودعين) من جهة والإدارة من جهة أخرى بصفتها مضارب. إلا أن هذا من الناحية العملية لن يتحقق لعدم وجود أدارة ترغب في الحصول على نسبة مضاربة بل تفضل الحصول على مكافأة ومرتبات فتكون بذلك العلاقة المناسبة بين الممولين (ملاك ومودعين ) من جهة والإدارة من جهة أخرى هي علاقة وكالة. وإذا تحقق هذا فإن أصحاب الحسابات الجارية وفقا لعلاقة المشاركة سيحصلون على العائد المناسب لأموالهم وتتوقف المحاولات المختلفة التي تقوم بها المصارف الإسلامية للاعتراف بحق هذه الحسابات في جزء من عائد المصرف.

ولعل الشعور بأحقية هذه الحسابات لعائد استخدام أموالها جعل بعض المصارف الإسلامية تعترف ببعض الحقوق لأصحاب الحسابات الجارية كاعتراف مبدئي بهذه الحقوق بعد أن تسألكثيرا من المفكرين هل يجوز أن يقوم المصرف بتوزيع نسبة من العائد المتحقق عن هذه الأموال على أصحابها تشجيعا لهم على استبقاء أموالهم في المصرف، وقد رأى البعض أن دفع عائد على هذه الحسابات يخالف مبدأ إسلامي أصيل وهو "أن الوديعة إذا كانت مضمونة غير معرضة لمخاطر الخسارة فإنه لا تستحق عنها عائدًا محددًا مسبقًا ولا حتى نسبة من الربح"

ولكن السؤال هل هي فعلا مضمونة غير معرضة للمخاطر خصوصا في ضل المسئولية المحدودة للمساهمين. أنها فعلا معرضة للمخاطر ولكن الفرق فقط أن لدى هذه الحسابات الحق بالانسحاب وبسرعة قبل أن تستفحل هذه المخاطر.

في حين رأى آخرون أن تبرع المصرف بدفع عوائد لأصحاب هذه الحسابات بمحض إرادته هو بمثابة جائزة لأصحاب الحسابات غير مشروطة مسبقًا وبذلك لا ينطبق عليها شرط الربا .

وفي كل الأحوال يرى أصحاب هذا الرأي ضرورة مراعاة ألا تتحول هذه الجوائز أو العوائد في نظر أصحاب الحسابات الجارية كنوع من الحق المشروع لهم أو العرف السائد تطبيقه بشكل منتظم وتصبح شبيهة بالفائدة على الوديعة مما يجعلها محرمة لدخولها في دائرة الربا.

أن هذا يمكن أن يحدث لو لم تكن هذه العوائد مرتبطة بتحقق الإرباح فعندما تكون مرتبطة برقم غير ثابت قد يتحقق أو لا يتحقق فإنها تدخل في طائلة المشاركة في الربح والخسارة وقد يقبل أصحاب الحسابات الجارية دلك وهم يعرفون أن بإمكانهم تجنب الخسارة بسحب أموالهم. ومع تقدم تقنية المعلومات وانخفاض حالة عدم التأكد يمكن تحديد عائد هذه الحسابات وتكون بذلك أمام صاحب الحساب فرصة سحب أمواله ومن أبقى عليها سيتحمل الخسائر حال حدوتها.

ومن هنا فإن فكرة المشاركة تظهر جليا أيضا في معالجة هذه الحسابات الجارية. أي لماذا لا يكون أصحاب الحسابات الجارية هم أيضا شركاء للمساهمين والمستثمرين؟ ويراعى في الأمر تحديد زمن لتنفيذ طلب صاحب الحساب يوم واحد مثلا لا يستحق عليه المودع نسبة من أرباح المصرف لذلك اليوم مقابل أن تحسب له بقية الأيام التي بقت فيها أمواله بالمصرف نسبة من الأرباح حسب رصيد حسابه ويعامل بدلك معاملة الشريك متله في دلك مثل المساهمين والمستثمرين، وقد يقول قائل انه يصعب تحديد الإرباح في يوم لأن نتائج الإرباح تظهر بعد سنة مالية فالعبرة هنا ليس باستلام الحق ولكن العبرة بالاعتراف به أما الاستلام يمكن أن يؤجل بعد ظهور النتائج و يصبح بذلك استخدام هذه الأموال لا تشوبه شائبة.

وفي النهاية حتى وأن لم تتوفر شروط الشراكة في هذه الحسابات مع الملاك والمستثمرين باعتبارهم جميعا ممولين وأن تم معاملتها كحسابات لا عائد لها يبقى أمر العوائد التي تحققها هذه الحسابات نتيجة لقيام المصرف باستثمارها من حق الملاك وأصحاب الحسابات الاستثمارية الأخرى محققا فكرة العدالة المنشودة في المصارف الإسلامية.

**2.6 - العائد على الأموال**

بالرغم أن الدينار واحد في قيمته وقوته وزمن استثماره والى حد ما في درجة تعرضه للمخاطر، ألا أن العائد على الدينار المستثمر من الملاك يحقق نسب مرتفعة والعائد على الدينار المستثمر من أصحاب الحسابات الاستثمارية يحقق عوائد منخفضة مع العلم إن نسبة توزيع الأرباح السنوية بين الطرفين تكاد تكون مناصفة.

لقد قمنا بتحليل العائد على أموال الملاك مقارنة بالعائد على أموال حملة الحسابات الاستثمارية لثمانية مصارف إسلامية (أنظر الملاحق)، وأتضح الاختلاف الكبير بين عائد الدينار المستثمر من الملاك وعائد الدينار المستثمر من المستثمرين.

ويرجع سبب ذلك في اعتقادنا إلى نوع العلاقة التي تربط الطرفين أولا والى اختلاف الأسس التي تتبعها المصارف في توزيع الأرباح بين أصحاب حقوق الملكية وأصحاب الحسابات الاستثمارية واختلاف درجة الإفصاح من مصرف إلى آخر ثانيا ، مما يصعب معه المقارنة الدقيقة حتى على المتخصص ناهيك عن قارئ القوائم المالية الغير ملم بالمبادئ والطرق المحاسبية. إلا أننا ومن خلال القوائم المالية المنشورة لبعض المصارف الإسلامية وحسب درجة الإفصاح فيها تمكنا من أجراء المقارنات التالية.

1. **2.6 حصة المودعين (المستثمرين) والإيرادات**

تختلف المصارف الإسلامية في النظر إلى الإيرادات من حيت علاقتها بالممولين، بعض المصارف كما بالجدول رقم (1) تقوم بخصم حصة المودعين من إيرادات العمليات الاستثمارية والتمويلية والبعض الأخر يقوم بخصم حصة المودعين من كامل الإيرادات، وبالرغم أننا لسنا بصدد تقييم الطريقتين إذ لا يوجد إفصاح مناسب يمكننا من دلك ولكن ما يهمنا هنا هو نتائج استخدام هذه الطرق هل ستؤدى إلى نفس النتائج أم لا، إن هذا الأمر له علاقة بالحقوق ولا يجب حسب المفاهيم النبيلة التي تقوم عليها المصارف الإسلامية أن يكون الحق رهين طريقة معينة قد يكون أكثر من اللازم وقد يكون أقل، أن اختلاف نتائج الطريقتين يدل على أن أحداهما إن كانت صحيحة فالأخرى قد لا تكون كذلك.

جدول (1)

يوضح طريقة توزيع الأرباح بين المساهمين والمستثمرين

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| البيان | حصة المستثمرين تحتسب من إيرادات العمليات الاستثمارية والتمويلية فقط | حصة المستثمرين تحتسب من إيرادات العمليات المصرفية بالكامل |
| بنك قطر الإسلامي |  | نعم |
| بنك دبي الإسلامي |  | نعم |
| بيت التمويل الكويت |  | نعم |
| بنك التضامن الإسلامي اليمني | نعم |  |
| بنك فيصل الإسلامي السوداني | نعم |  |
| بنك البحرين الإسلامي | نعم |  |
| بنك التضامن السودان | نعم |  |
| بنك فيصل المصري | نعم |  |

1. **2.6 العائد على أموال المساهمين والعائد على أموال المستثمرين**

بالإطلاع على الجداول التحليلية لكل مصرف على حدة (أنظر الملاحق) يتضح الفارق بين العائد على دينار الملاك والعائد على دينار المستثمرين أد نجد بعض المصارف يصل فيها العائد على دينار الملاك عشرين ضعف العائد على دينار المستثمرين في بعض السنوات، ويعتبر مصرف التضامن اليمنى أقل من باقي المصارف إذ يمثل الفارق أقل من الضعفين في بعض السنوات. ويرجع دلك ربما إلى الطريقة المستخدمة في خصم حصة المودعين، ويلاحظ بشكل عام إن الفوارق اقل في المصارف التي تستخدم طريقة خصم حصة المودعين من إيرادات العمليات الاستثمارية والتمويلية منها في المصارف التي تستخدم خصم حصة المودعين من كامل الإيرادات كما بالجدول(2)،(3**).** فيما عدا بنك البحرين الإسلامي.

**الطريقة الأولى:**

مصارف تخصم حصة المستثمرين من أرباح العمليات المصرفية بالكامل.

جدول (2)

يوضح مقدار العائد على أموال المستثمرين والمساهمين بعد خصم حصة المستثمرين من أرباح العمليات المصرفية بالكامل

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| البيان | متوسط العائد على أموال المستثمرين | متوسط العائد على أموال المساهمين |
| **بنك قطر الإسلامي** | 0.021 | 0.293 |
| **بنك دبي الإسلامي** | 0.041 | 0.215 |
| **بيت التمويل الكويتي** | 0.039 | 0.244 |

**الطريقة الثانية :**

مصارف تخصم حصة المستثمرين من أرباح العمليات الاستثمارية و التمويلية فقط

جدول (3)

يوضح مقدار العائد على أموال المستثمرين والمساهمين بعد خصم حصة المستثمرين من أرباح العمليات الاستثمارية و التمويلية

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| البيان | متوسط العائد على أموال المستثمرين | متوسط العائد على أموال المساهمين |
| بنك التضامن اليمن | 0.070 | 0.163 |
| بنك فيصل السوداني | 0.089 | 0.258 |
| بنك البحرين الإسلامي | 0.027 | 0.111 |
| بنك التضامن السودان | 0.093 | 0.398 |
| بنك فيصل المصري | 0.074 | 0.203 |

وبشكل عام أيضا يمثل العائد على دينار المستثمرين في المتوسط في حدود 5% وهذا المعدل قريب من متوسط العائد الذي يحققه الدينار من الإيداعات في مجموعة من المصارف التقليدية في دول مختلفة. ولعل هذا التقارب ربما يكون سببه احتياطي مخاطر الاستثمار واحتياطيات تسوية الأرباح التي تستخدمها المصارف الإسلامية لمواجهة انخفاض العائد على حد اقل من عائد المصارف التقليدية. إلا أن هذا العائد هو العائد المادي إلا أن العائد الحقيقي هو ذلك القدر من الطمأنينة والرضا اللذان يحصل عليهما المودع في المصارف الإسلامية بشعوره أن هذا العائد ربح حلال.

إلا أن الرغبة في تطوير المصارف الإسلامية تستدعى تحقيق أرباح عالية تفوق تلك الفائدة التي تمنحها المصارف التقليدية لمودعيها وملاكها حتى تتمكن المصارف الإسلامية من حشد كل الأموال بما في ذلك أموال الراغبين في تحقيق الأرباح النقدية فقط من غير المسلمين، إن قدرة المصارف الإسلامية على تحقيق عائد أعلى على أرباح المستثمرين (المودعين سابقا) هو الكفيل ببقاء المصارف الإسلامية في ساحة المنافسة. والمقارنة التي نتطلع إليها بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية هي بمقارنة الفارق بين عائد الملاك والمودعين في المصارف التقليدية مع الفارق بين عائد الملاك والمستثمرين في المصارف الإسلامية وكلما كان الفارق أقل كلما أثبتت المصارف الإسلامية نجاحها وقدرتها على المنافسة.

ويلاحظ إن المصارف الإسلامية وبالإضافة إلى الاختلاف الكبير الذي تحققه بين عائد الملاك وعائد المستثمرين فإن العائد على أموال المستثمرين أنفسهم يختلف من مصرف إلى أخر ، لعدة أسباب غير تلك الأسباب الموضوعية التي تمثل اختلاف المصارف من حيت الكفاءة في أدارة مواردها ، فهذه العوائد تختلف أيضا تبعا للطريقة المستخدمة في حساب هذا العائد، ومن هنا يصبح للحق عدة وجوه إدا افترضنا أن الطريقتين مقبولتين، أد يتضح من الجداول أعلاه أن المصارف التي تطبق خصم حصة المودعين من إيرادات العمليات الاستثمارية والتمويلية تحقق لمودعيها (حملة الحسابات الاستثمارية ) عائد أعلى من المصارف التي تطبق طريقة خصم حصة المودعين من الإيرادات الكلية وهذا دليل على أن نسبة المضاربة التي يتم الحساب على أساسها تختلف أو أنها تحسب بنفس النسبة أو قريبة منها على إيرادات العمليات الاستثمارية إلا أن الاختلاف فقط في خصمها كمبلغ من ألإيرادات الكلية، ولم نتمكن من معرفة السبب لضعف الإفصاح عن طريقة المحاسبة المتبعة. وما يهمنا في هذه الورقة هو العائد الذي يتحصل عليه (المودعين) أصحاب الحسابات الاستثمارية، ويمكن ترتيب المصارف من حيت أكبرها عائد على المودعين كما بالجدول رقم (4):

جدول (4)

يوضح متوسط العائد على أموال المودعين

|  |  |
| --- | --- |
| البيان | متوسط العائد على أموال المودعين |
| بنك التضامن السودان | 0.093 |
| بنك فيصل السوداني | 0.089 |
| بنك فيصل المصري | 0.074 |
| بنك التضامن اليمن | 0.070 |
| بنك دبي الإسلامي | 0.041 |
| بيت التمويل الكويتي | 0.039 |
| بنك البحرين الإسلامي | 0.027 |
| بنك قطر الإسلامي | 0.021 |

**الخاتمة**

أن العلاقة الحالية بين البائع والمشترى والتي تجعل العلاقة بينهما علاقة مرابحة، هي العلاقة التي يتحمل فيها البائع للمخاطر المرتبطة بالبيع ويكون فيها قبل أن يكون بائع، مشترى للسلعة بأقل تكلفة شراء حتى يتحقق الربح بين قيمة البيع وتكلفة الشراء ويكون البائع قادرا على بيع سلعته بالسعر الحاضر، أما الأجل الذي يمنحه البائع فإن ثمنه يكون فقط ما يفقده البائع من مبلغ البيع ومن هنا فإن القرض الحسن هو القرض الذي لا يضر بطرفي العلاقة حتى لا ينقطع المعروف بين الناس بأن يعوض المدين الدائن عما فقده من قيمة القرض.

**أما** العلاقة الحالية التي تربط الملاك بالمودعين وخصوصا حملة الحسابات الاستثمارية تجلب معها مشاكل كنيرة يصعب معالجتها ولا تحقق الهدف الأسمى للمصارف الإسلامية بتحقيق العدالة بين أطراف التعاقد. والسبب في دلك هو عدم الفصل بين الملاك والإدارة في مواجهة المستثمرين باعتبارهم طرف واحد وإغفال ما يتمتع به الملاك من مسئولية محدودة في تحملهم الخسارة حال حدوتها باعتبارهم مضارب بأموال أصحاب الحسابات الاستثمارية، كما أن علاقة أصحاب الحسابات الجارية بالمصرف ما زالت مثل تلك العلاقة التي تربطهم بالمصارف التقليدية القائمة على استغلال حاجتهم الملحة لسحب أموالهم عند الحاجة وعدم دفع أية عوائد مقابل استخدام أموالهم مع عدم تمتعهم بالحماية الكاملة مقابل تخليهم عن هذه العوائد وتحملهم مخاطر الخسارة إدا تجاوزت أموال الملاك.

إن المعالجات المعمول بها حاليا أثبتت تفاوت كبير بين العائد الذي يحصل عليه أصحاب الحسابات الاستثمارية والعائد الذي يحصل عليه الملاك، كما أن الطرق المستخدمة في تحديد هذا العائد تختلف من مصرف إلى أخر وتحقق عوائد مختلفة ولعل معالجة هذه الإشكاليات تبدأ بمعالجة العلاقة التي تربط المودعين بالملاك.

لذلك فإن العلاقة الأكثر عدالة والتي يراها الباحث قد تتجاوز عدد من الصعوبات التي نورد منها :

1. عدم انسجام أهداف المصارف الإسلامية مع نتائج هذه العلاقة التي تحقق فوارق عالية بين ما يحصل عليه الملاك وما يحصل عليه المستثمرين
2. أموال المستثمرين وأصحاب الحسابات الجارية تمثل أكبر المصادر مقارنة بأموال الملاك
3. عدم تحمل المصرف الخسارة الناتجة عن تقصيره
4. صعوبة تحديد نسبة المضاربة تحديدا عادلا
5. اقتراب عائد المستثمرين من نسبة الفائدة في المصارف التقليدية
6. عدم حماية كل أصحاب العلاقة الحماية المناسبة باستخدام الاحتياطيات المختلفة.

**هي علاقة المشاركة** ، أن تطبيق عقد المشاركة بين الملاك والمودعين قد يقلل من هذه المشاكل ويجعل من العلاقة أكثر عدلا ويبرهن على أن المصارف الإسلامية تقدم نموذجا جديدا بعيدا عن الاستغلال، يكون فيه الملاك والمودعين شركاء وتكون الإدارة وكيلا لهم وتخضع لرقابتهم جميعا. إننا بذلك نبعد الشكوك عن هذا الوليد الجديد ونُسكت المنتقدين لصناعة التمويل الإسلامي ونعمل على تطويرها بما لا يخالف القيم النبيلة التي بنية عليها.

**References - قائمة المصادر و المراجع**

الصادرة عن مجلس الخدمات المالية التي تقتصر على تقديم خدمات مالية إسلامية المبادئ الإرشادية لضوابط إدارة المؤسسات -1

2- طارق عبد العال حماد، حوكمة الشركات ( المفاهيم- المبادئ- التجارب) تطبيقات الحوكمة على المصارف ، ألإسكندرية، الدار الجامعية، 2005

3- محمد مصطفي سليمان، حوكمة الشركات ومعالجة الفساد الإداري ، الإسكندرية، الدار الجامعية، 2006

4- محمد حسن حنون، الأعمال والخدمات المصرفية في المصارف التجارية و الإسلامية ، عمان ، المكتبة الوطنية، 2005

**(5) الاستثمار في الاقتصاد الاسلامى ، مكتبة مديولي سنة 1991 ، د.اميرة عبد اللطيف مشهور . 1**

**.** 5- موقع بنك دبى الاسلامى www. dib.ae/ar/shariaboard\_islamic\_banking.htm

**6**- Brennan، Michael (1994). “Incentives، Rationality، and Society.” Journal of Applied Corporate Finance (September).

7- Chapra، M. and Ahmed، H. (2002) “Corporate Governance in Islamic Financial

Institutions” Occasional Paper No. 6 (Islamic Research and Training Institute: Islamic Development Bank، Jeddah) 32

**8**- Eisenhardt ،M (1989)، Agency theary : An assessment and Review، the Academy of Management Review، Vol، 14، No 4

**9**- Fama E.F. (1980) “Agency problems and the Theory of the Firm” The Journal of Political Economy، Vol. 88، PP 228

**10**- Hart،O (1995)**،** Firms**،** Contracts، and Financial structure، Oxford University PRESS، Jornal of Empirical Finance، 5

**11**- Hirschman، A.O. (1970) Exit Voice and Loyalty: Responses to Decline in Firms،

Organizations and States (Harvard University Press، Cambridge، Massachusetts،)

12- IOSCO (2004) “Islamic Capital Market Fact Finding Report - Report of the Islamic Capital market Task Force of the International Organization of Securities Commissions ، 2004

**13**- Jensen، M.C. and Meckling، W، (1976) “Theory of the Firm: Managerial Behavior، Agency Costs and Ownership Structure”، Journal of Financial Economics، Vol.3، No. 4

**14** - Jensen، Michael (1994). Self- Interest ، Altruism، INCENTIVES & Agency

theory . Journal of Applied Corporate Finance( Summer – 1994

**15**- Mhtchell et al ( 1996 ) ،Corporate Finance and Governance، Carolina Academic Press.

18- Monks، R and Nell Minow، (2001)، Corporate Governance ،Blackwell Business، Massachusetts،USA.

**16**- OECD (2004) “OECD Principles of Corporate Governance”

**17**- Sarker، A. A. (1999) “Islamic Business Contracts، Agency Problem Theory of the Islamic Firm”، International Journal of Islamic Journal of Islamic Financial Services Vol. 1، No. 2،

**18** - Shleifer، A. and Vishny، R W. (1996) “A Survey of Corporate Governance”، NBER Working Paper No. W5554

**19** - Tirole، J. (1999) “Corporate Governance”، CEPR Discussion Paper No. 2086 (London، Centre for Economic Policy Research)

**20** - World bank policy research، Working Paper 4052، (2006)

المسلمون يمثلون 21% من سكان العالم **21**- www.adherents.com

**22**- http://en.wikipedia.org/wiki/Main\_Page

3 **www.bltgi.com 2**

[**www.islamweb.net(24)**](http://www.islamweb.net(24))

ملحق رقم (1) مقارنة أهداف المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية

|  |  |
| --- | --- |
| **بنك قطر الاسلامى**  يهدف المصرف إلي تقديم الخدمات المصرفية المتطورة لجميع المتعاملين ، وتقديم الخدمات الاستثمارية والتمويلية ، والمساهمة في وضع عجلة النمو الاقتصادي للدولة ، وتوفير الخدمات الاجتماعية لأفراد المجتمع لما فيه مصلحة الأمة الإسلامية. | **كومونولت بنك – استراليا**  الهدف المالي الرئيسي للبنك هو تحقيق أعلى عائد للمساهمين |
| **بنك دبى الاسلامى**  توفير أعلى معايير الخدمات المصرفية وفقاً للشريعة الإسلامية ، واستخدام أفضل التقنيات في التعاملات و الالتزام بتطوير المجتمعات الإسلامية عبر الاستثمار في القطاعات الاقتصادية ، والالتزام بالخدمات الاجتماعية وخصوصاً فريضة لزكاة كما يوفر التمويلات بهدف إنشاء المشاريع الاقتصادية . | **مجموعة باركليز – بريطانيا**  البنك يهدف إلى أن يكون احد أفضل المؤسسات المالية المحترمة في العالم في أعين المساهمين ، الزبائن، والمؤسسات الأخرى ، والمجتمع الذي نعمل فيه ، وأفضل مقياس لأدائنا هو العائد الكلى الذي نمنحه لحملة الأسهم |
| **بنك التضامن الاسلامى اليمنى**  ترسيخ قاعدة العمل المصرفي الإسلامي والارتقاء بمستوى الأداء الاقتصادي اليمني وتفعيل صيغ العمل الاستثمارية ، و السعي لإيجاد محافظ استثمارية متخصصة في الاستثمار العقاري . | **مجموعة أر أتش بى – ماليزيا**  الهدف هوان نصبح أفضل مؤسسة خدمات مالية محترمة ودلك بتقديم الخدمات الممتازة لزبائننا وتحسين قيمة الأسهم و وتحمل المسئولية أمام المجتمع الذي نعمل به |
| **البنك الاسلامى الأردني**  هدف البنك الإسلامي الأردني هو تقديم الخدمات المصرفية المتقيدة بمبادئ الشريعة الإسلامية لخدمة المجتمع ككل ، وخدمة مصالح كل الإطراف ذات العلاقة بما في دلك حملة الأسهم، المودعين، والمستخدمين | **مى ياهو المجموعة المالية – اليابان**  مبادئنا هي تقديم خدمات عالية الجودة لعدد كبير من زبائننا، تعظيم ثروة الملاك، والحصول على ثقة المجتمع  وتقديم فرص عمل جاذبة ومجزية للمستخدمين |
| **البنك الاسلامى الماليزي**  هدفنا هو العمل كمصرف تجارى يعمل وفقا للشريعة الإسلامية ، تقديم الخدمات المصرفية للمسلمين وكافة أفراد المجتمع بأعلى جودة ممكنة مع المحافظة على استمرارية النمو وتحقيق مستوى مناسب من الأرباح، تطوير الإدارة لتعمل بحرفية مصرفية إسلامية وبمستويات عالية من الاستقامة لتقديم خدمات فعالة  للزبائن، العمل على حماية مصالح حملة الأسهم | **بنك نورقس - النرويج**  الهدف الأولى للمصرف هو تعظيم ثروة الملاك  على المدى الطويل، يجب أن تكون لدينا إستراتيجية معروفة وواضحة يرسى دعائمها مجلس الإدارة، وعلى المصرف إن يقدم المعلومات المتعلقة بالوضع المالي والمعلومات الأخرى المناسبة بشكل دقيق وملائم وفي الوقت المناسب . مجلس الإدارة سوف يحمى مصالح حملة الأسهم وسيتحمل المسئولية عن كافة قراراته. المجلس سوف يشرف على الإعمال اليومية وأنشطة المصرف وسوف يحقق التنظيم الجيد لهذه الأنشطة بما في ذلك نظام رقابة داخلية مناسب |
| **بنك التمويل الكويتي**  بناء على المبادئ الإسلامية ، بيت التمويل الكويتي يؤكد انه أتناء تعامله مع الجمهور يضمن علاقة محترمة مع عملائه والمجتمع الاسلامى ككل | البنك الاتحادى كواستال – أمريكا  هدفنا الأساسي هو تعظيم استثمارات حملة الأسهم |
| **بنك فيصل الاسلامى**  هدفنا النهائي هو إن نؤسس نظام مصرفي متقن وشامل مستند على قواعد الشريعة التي تستجيب لحاجات كل أصحاب العلاقة – حملة الأسهم – العملاء – المستخدمين. | دوتشى بنك – المانيا  هدفنا هو المنافسة لتحقيق القيادة في العالم في تقديم الخدمات المصرفية التي تلبى طلبات العملاء، خلق قيمة غير عادية لحملة الأسهم والناس |

**جدول مقارنة يبين عقد المرابحة بين مصرف الجمهورية والمصرف التجاري الوطني**

**الحالة الأولى**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| البيان | **مصرف الجمهورية** | **المصرف التجاري الوطني** |
| تمن السيارة من الشركة | 14500د.ل | 14500د.ل |
| مرتب الزبون | 400د.ل | 400د.ل |
| التمويل المسموح به من المصرف | المرتب \* 35%\*72 شهر = 400\*35%\*72=10080د.ل | المرتب \*35%\*72 شهر = 400\*35%\*72=10080د.ل |
| االدفعة المقدمة المطلوبة من الزبون | قيمة السيارة - التمويل + ربح المصرف = 1450 - 2464+10080=6885 د.ل | قيمة السيارة -التمويل المسموح به 14500 - 10080 = 4420 د.ل |
| حساب الضرائب | ض الدفعة =14500\*3%=435 المخالصة=335 \*0.005=3 الضرائب=435+3=438د.ل | ض الدمغة =14500\*3%=435 د.ل المخالصة =435\*0.005 =3د.ل الضرائب =435+3= 438د.ل |
| نسبة هامش الربح | % 17 | %.15 |
| حساب هامش ربح المصرف | ثمن السيارة \* 17% = 14500 \* 17%= 2465د.ل | ثمن السيارة \* 15 = 14500\* % 15 = 2175 د.ل |
| صافي ربح المصرف من المرابحة | هامش ربح المصرف - الضرائب = 2465 - 438 = 2027د.ل | هامش الربح +هامش ربح الضرائب = 2175 + 438 \*15% = 2240.700 د.ل |
| حساب القسط الشهري على الزبون | تمويل المصرف +الضرائب /72 = 7615 + 438 /72 =111.847 هامش الربح - الضرائب /72 = 2465 - 72/438 = 28.153 = 28.153 +111.847=140د.ل | التمويل +ربح المرابحة +الضرائب +ربح الضرائب/72 =10080 + 2175+ 438 +72/65.7 =177.204 د.ل |
| تكلفة السيارة على الزبون من المصرف | 16965 = 7615 + 6885 + 2465 | 17178.7 =10080+ 2175 + 438 + 65.7 + 4420 |
| نسية ربح المصرف الفعلية من التمويل | 26.6 % = 2027/7615 | % 22.2 = 2240.700/10080 |
| الوفر الذي يحققه الزبون في حالة الشراء نقدا | 2465 = 14500-16965 | 2678.7 = 14500 - 17178.700 |

**الحالة الثانية**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| البيان | **المرابحة في مصرف الجمهورية** | **المصرف التجاري الوطني** |
| تمن السيارة من الشركة | 14500د.ل | 14500د.ل |
| مرتب الزبون | 1000د.ل | 1000د.ل |
| التمويل المسموح به من المصرف | المرتب 35%\*72شهر = 1000\*35%\*72=25200د.ل | المرتب\* 35%\*72شهر = \*1000\*35%\*72=25200د.ل |
| االدفعة المقدمة المطلوبة من الزبون | بدون دفعة مقدمة | بدون دفعة مقدمة |
| حساب الضرائب | ض الدمغة =14500\*3%=435 المخالصة =435\*0.005 =3د.ل الضرائب =435+3= 438د.ل | ض الدمغة =14500\*3%=435 د.ل المخالصة =435\*0.005 =3د.ل الضرائب =435+3= 438د.ل |
| نسبة هامش الربح | %17 | %15 |
| حساب هامش ربح المصرف | ثمن السيارة \*17% = 14500\*17%=2465 د.ل | ثمن السيارة \* 15 = 14500\* % 15 = 2175 د.ل |
| صافي ربح المصرف من المرابحة | هامش الربح - الضرائب = 2465 - 438 = 2027 د.ل | هامش الربح + هامش ربح الضرائب = 2175 + 438\*15% =2240.700 د.ل |
| حساب القسط الشهري على الزبون | تمويل المصرف + الضرائب /72 =14500 +438 /72 =201.236 د.ل هامش الربح - الضرائب /72 =2465 - 438/7 = 34.236د.ل = 201.236 + 34.236 د.ل = 235.625 | التمويل +الربح + الضرائب + ربح الضرائب /72 (14500 + 2175 +438 + 65.7 ) /72 = 17178.7 /72 =238.589د.ل |
| تكلفة السيارة على الزبون من المصرف | 16965 =14500+2465 | 17178.7 =14500+2175+438+65.7 |
| نسية ربح المصرف الفعلية من التمويل | % 13.9 = 2027/14500 | % 15.4 = 2175+65.7/14500 |
| الوفر الذي يحققه الزبون في حالة الشراء نقدا | 2465 = 14500-16965 | 2678.700 = 14500 - 17178.700 |

ملحق (2)

مقارنة العائد السنوي بين المساهمين والمستثمرين

جدول رقم (1)

بنك قطر الاسلامى

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2008 | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.279 | 0.283 | 0،319 | 0.285 | 0.288 | 0.301 |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.025 | 0.030 | 0.029 | 0.017 | 0.012 | 0.010 |

جدول رقم (2)

بنك دبي الإسلامي

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.264 | 0.255 | 0.316 | 0.197 | 0.143 | 0.114 |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.054 | 0.056 | 0.041 | 0.031 | 0.031 | 0.034 |

جدول رقم (3 )

بيت التمويل الكويتي

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.288 | 0.245 | 0.257 | 0.242 | 0.212 | 0.219 |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.053 | 0.051 | 0.043 | 0.029 | 0.028 | 0.031 |

جدول رقم (4)

بنك التضامن الإسلامي اليمن

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.134 | 0.181 | 0.159 | 0.138 | 0.132 | 0.235 |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.082 | 0.080 | 0.072 | 0.059 | 0.065 | 0.062 |

جدول رقم ( 5)

بنك فيصل الإسلامي السوداني

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.347 | 0.334 | 0.196 | 0.154 |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.101 | 0.088 | 0.091 | 0.079 |

جدول رقم (6)

بنك البحرين الإسلامي

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.191 | 0.176 | 0.111 | 0.085 | 0.051 | 0.051 |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.045 | 0.052 | 0.027 | 0.012 | 0.013 | 0.014 |

جدول رقم (7)

بنك التضامن الإسلامي السوداني

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | 0.358 | 0.439 |  |  |  |  |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.091 | 0.096 |  |  |  |  |

جدول رقم (8)

بنك فيصل الإسلامي

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| السنة | 2007 | 2006 | 2005 | 2004 | 2003 | 2002 |
| نسبة العائد على أموال المساهمين | --- | 0.176 |  |  |  |  |
| نسبة العائد على أموال المستثمرين | 0.081 | 0.067 |  |  |  |  |



1. - Fama (1980) , Jensen and Meckling ( 1976) [↑](#footnote-ref-2)
2. Eisenhardt (1989) [↑](#footnote-ref-3)
3. Hart (1995) [↑](#footnote-ref-4)
4. Jensen and Meckling ( 1976) [↑](#footnote-ref-5)
5. Mhtchell et al ( 1996 ) , Monks and Minow (2001) [↑](#footnote-ref-6)
6. Brennan (1994) [↑](#footnote-ref-7)
7. Jensen (1994) [↑](#footnote-ref-8)
8. الصادرة عن مجلس الخدمات المالية التي تقتصر على تقديم خدمات مالية إسلامية المبادئ الإرشادية لضوابط إدارة المؤسسات [↑](#footnote-ref-9)
9. OCED (2004) [↑](#footnote-ref-10)
10. Sarker (1999) [↑](#footnote-ref-11)
11. Hirschman (1970) [↑](#footnote-ref-12)
12. www. dib.ae/ar/index.htm [↑](#footnote-ref-13)
13. World bank policy research (2006) [↑](#footnote-ref-14)
14. [www.adherents.com](http://www.adherents.com) المسلمون يمثلون 21% من سكان العالم [↑](#footnote-ref-15)
15. **الاستثمار في الاقتصاد الإسلامي , مكتبة مديولي سنة 1991 , د.أميرة عبد اللطيف مشهور** [↑](#footnote-ref-16)
16. **.www.bltgi.com** [↑](#footnote-ref-17)
17. **www.islamweb.net** [↑](#footnote-ref-18)
18. http://en.wikipedia.org/wiki/Main\_Page [↑](#footnote-ref-19)
19. د محمد حسن حنون ( 2005) [↑](#footnote-ref-20)