

ISSF2017

٢-١ نوفمبر ٢٠١٧م الموافق لـ ١٢-١٣ هفر ١٤٣٩هـ
فندق سما سما، ماليزيا

المؤتمر العالمي الثاني عشر لعلماء الشريعة في المالية الإسلامية

منتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة في الصناعة المالية الإسلامية:
تعزيز الأنضباط الشرعي والكفاءة الاقتصادية

الجلسة الأولى:

المبادئ الشرعية لمنتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة

منتجات التمويل الشخصي الإشكاليات والحلول

الدكتور رائد نصري جميل أبو مؤنس



الراعي الرسمي



BANK NEGARA MALAYSIA
CENTRAL BANK OF MALAYSIA

الجهة المنظمة

ISRA

الأحاديمة العالمية للجورخ الخرية
International Shariah Research Academy for Islamic Finance



بالتعاون مع



الجهة الداعمة

INCEIF

THE GLOBAL UNIVERSITY OF ISLAMIC FINANCE

الشريك المعرفي

I-FIKR

Isamic Finance Knowledge Repository
خزانة المعرفة في المالية الإسلامية

الملخص

يتناول هذا البحث بناء نموذج مصرفي للتمويل الشخصي يتيح لعملاء المصارف الإسلامية الحصول على التمويل الفردي لأغراض الإنفاق على الشؤون الخاصة مثل : دفع تكاليف العلاج، أو دفع أقساط مدرسية أو جامعية، أو تكاليف النقل والسياحة كتذاكر السفر، وخدمات الشحن، أو الفنادق، علاوة على تكاليف المناسبات الاجتماعية كالزواج، أو شراء سلع استهلاكية لا يمكن تمويلها بصيغ التمويل المعتادة.

يقوم المنتج المصرفي المقترح على أساس المشاركة بين عوامل الإنتاج : رأس المال والعمل؛ والتي ينشأ بينها وجوه مشاركة يمكن للمصارف الإسلامية استثمارها للتمويل الشخصي، انطلاقاً من مفهوم مضمونه أن استخدام الأصول هو الذى يحقق الربح، وليس الملكية في ذاتها، فالمنتج وسيلة لتمويل استخدام أصل ما و ليس وسيلة لتمويل شرائه أو تملكه، وإنما يكون التملك في نهاية المدة للخدمة نتيجة تلقائية لاستهلاك المنافع، فليس الدافع إلى التعاقد بين الممول والعميل تملك الأصول؛ إذ إن تملك الأصول : جامعات، مدارس، وسائل نقل وغيرها، ليس مقصوداً من طالب التمويل أو مقدمه؛ بل إن التخلي عن ملكية الأصل ليس متخيلاً في غالب الحالات من مقدم الخدمة ذات البعد المنفعي .

ويعرض البحث لخصائص التمويل الشخصي، وأهم الاشكاليات التي تتضمنها منتجات التمويل الشخصي في المصرفية الإسلامية، وبيان متطلبات بناء نموذج مالي لتمويل المنافع باعتبارها أحد أهم أشكال التمويل الشخصي.

وتوصل البحث إلى إمكانية تقديم منتجات تمويل شخصي تلبي مختلف حاجات ورغبات العملاء بصورة تجمع بين الكفاءة المصرفية والمصدافية الشرعية انطلاقاً من نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج وبعيدا عن سلبيات نموذج البيوع في قطاع التمويل الشخصي بما يكفل ربحية معقولة وإدارة سيولة ناجحة للمؤسسة المالية الإسلامية .

المبحث الأول : خصائص التمويل الشخصي و اشكاليات منتجاته في المصرفية الإسلامية

المُقَدِّمة

الحمد لله، حمدا يليق بجلاله، والصلاة والسلام على هادي الأمم سيدنا محمد بن عبدالله، ومن سار على دربه ووالاه، أما بعد؛ .

في الوقت الذي تمتاز فيه المصرفية الإسلامية بامتلاكها لمجموعة متنوعة من النماذج المالية : البيوع، المشاركة،... والتي تؤهلها لتقديم باقات متنوعة من المنتجات التي تغطي كافة احتياجات عملاءها؛ فإنه يؤخذ على العاملين في المصرفية الإسلامية تركيز منتجاتهم على نموذج بعينه، لتلبية كافة احتياجات ورغبات عملاء المصرفية الإسلامية وأنشطتها وعملياتها، وبشكل خاص الاعتماد على صيغ التمويل والاستثمار التي تنقلب إلى ديون كالمراحة والإجارة، وهو ما جعل المصارف الإسلامية لا تنجح في توفير منتجات تمويلية كفؤة لكافة قطاعات المتعاملين مع المصارف واحتياجاتهم.

وفي هذا السياق، نلاحظ النقص الواضح في أدوات ونماذج التمويل القادرة على تلبية حاجات الأفراد، سيما في قطاع خدمات المنافع؛ ذلك إن العملاء الأفراد المتعاملين مع المصارف لا تنحصر احتياجاتهم أو رغباتهم في أمور مادية يمكنهم الحصول عليها من خلال الأدوات المالية التقليدية في المصارف الإسلامية من مراحة أو بيع آجل، أو إجارة بأنواعها، أو استصناع، إذ قد يحتاج أحد الأشخاص أن يدفع قسطاً تعليمياً (جامعة، أو مدرسة...) له، أو لأحد أفراد أسرته، أو قد يحتاج لمعالجات طبية، أو يرغب في السفر سياحة دينية (حج، أو عمرة)، أو ترفيهية في الإجازات، وقد يحتاج إلى تمويل بعض من السلع المقصودة لمنافعها مما يصعب تمويلها بصيغ التمويل الإسلامي مثل : الحصول على منافع الكهرباء أو الإتصالات بأنواعها.... إلى غير ذلك، من الخدمات التي ما فتمت تطوراً مذهباً بتطور أنماط الحياة ووسائل التكنولوجيا مُشكِّلةً بذلك احتياجات متنامية للأفراد.

ولم تزل مؤسسات المصرفية الإسلامية غير متفاعلة بالقدر المأمول مع هذه الأنماط المتعددة من الخدمات في القطاعات المختلفة؛ إذ لم تقدم أدوات مالية ونماذج تمويل تلبي مثل هذه الاحتياجات والرغبات بشكل متوافق مع قواعد المصرفية الإسلامية المنبثقة من الفقه الإسلامي وأصوله، وبشكل يحقق مقاصد التشريع الإسلامية وفلسفته.

وإنما يرجع هذا النقص في أدوات المصرفية الإسلامية في قطاع التمويل الشخصي إلى الطبيعة المميزة لهذا القطاع من حيث الطبيعة والخصائص، والتي جعلت من الصعوبة عند رواد المصرفية الإسلامية استخدام منهجية الإسقاط لأبنية الأدوات المالية التقليدية في المصارف الإسلامية على هذا النوع من الأنشطة المالية، واستحالة استيراد الأدوات المستخدمة في المصارف التقليدية لكونها معتمدة أساساً على الفائدة المصرفية، أو التسهيلات الائتمانية المعتمدة على الرافعة المالية ذات الطبيعة الائتمانية منها، بما هما مندرجان في الربا.

ولما كانت المصارف الإسلامية استمدت جزءاً من ثقة جماهير المتعاملين معها لكونها مؤسسات مالية لا تعمل بما يخالف أحكام التشريع الإسلامي عامة والربا خاصة؛ فإنها لم تُقدِّم على تقديم أدوات ونماذج في قطاع تمويل

الأفراد وبشكل خاص تمويل الخدمات نظرا لصعوبة تصور ذلك في ظل عدد من قواعد المصرفية الإسلامية المتمثلة مثلا بـ " ضرورة تملك الأصل المالي قبل إعادة انتاجه وتسويقه مصرفيا، وصعوبة تحقق القبض للمنافع باعتبارها أمورا غير ملموسة.

الخور الأول : ماهية التمويل الشخصي وخصائصه المعيارية

يعد التمويل Financing الوظيفة الأكثر أهمية في قطاع المؤسسات المالية؛ فمنذ أن تحول الاقتصاد من المقايضة إلى التبادل من خلال السوق، تزايدت أهمية المال وعملية توفيره في إطار ما غدا يعرف بالتمويل حتى صار التمويل غاية بعد أن كان وسيلة (1).

يقصد بالتمويل توفر النقود في الوقت الذي تمس فيه الحاجة إليها، بحيث يوفر التمويل الوسائل التي تمكن الأفراد من الاستهلاك بأكثر مما ينتجون في فترات معينة من الوقت، وهذا الافتقار إلى التماثل بين المدفوعات والإيرادات كثيراً ما يكون حاداً خلال إقامة مشروع ما، لاسيما عندما لا تكون هناك إيرادات متأتية من هذا المشروع لفترة طويلة من الوقت، كالإنفاق لإقامة مصنع يستغرق شهورا، وربما سنوات، قبل أن ينتج، وفي قطاع المرافق الخدمية؛ فإن إنشاء محطة للكهرباء قد يستغرق بضع سنين، ويتضمن إنفاق مبالغ طائلة قبل أن تقوم المحطة بتزويد الشبكة بالكهرباء، وقد يقوم المزارع بالعمل بنفسه في المزرعة ويدفع الأجور لأولئك الذين يوظفهم للعمل فيها، وذلك لأشهر عديدة قبل أن يحصل على عائد، مما يستلزم أن يكون هناك تمويل بطريقة ما.

التمويل الشخصي

يلحظ المستعرض لعديد التعريفات التي يذكرها الباحثون لتعريف التمويل عموما، وكذا الإسلامي غياب الوحدة الموضوعية؛ بحيث تناول كل باحث عنصراً أو أكثر حاول من خلاله إبراز رؤيته للتمويل. وليس مستغرباً أن يطبع كل باحث تعريفه للتمويل بطابع خاص يعبر عنه السياق الذي يتناول فيه تعريف التمويل، فمن كان مهتماً على سبيل المثال بالتنمية، عالج في تعريفه دور التمويل في ذلك، في حين يهتم الباحث في المصرفية باستحقاق العائد والجدارة الائتمانية، في حين يحرص معرف التمويل في المصرفية الإسلامية التأكيد على أن ذلك يتم من خلال صيغ التمويل المشروعة في الإسلام.

(1) التمويل لغة، موله، قدم له ما يحتاج إليه من مال. يقال، مول فلان، ومول العمل. وتمول، نما له مال. جاء في القاموس المحيط، " و مُلِتْ نَمَالٌ و مُلِتْ و مُمَوِّلَتْ و اسْتَمَلَّتْ، كَثْرَ مَالِكٌ... و مُلِئُهُ (بالضم)، أَعْطَيْتَهُ الْمَالَ"، أي أنّ التمول، هو كسب المال، والتمويل، هو إنفاقه (عادة)، فأموله أو أمّوله تمويلًا أي أزوّد به بالمال.

والتمول، اتخاذا المال، يقال، تمول فلان مالا إذا اتخذ قنية. ومال الرجل يمولى إذا صار ذا مال، الفيروز آبادي، القاموس المحيط، المطبعة الحسينية، القاهرة، 1344هـ، 25/4، (مادة، المال)، لسان العرب، 4300/6، الموسوعة الاقتصادية، 145.

وفي المحصلة؛ فإن الباحث يرى عدم جدوى تعداد تعريفات التمويل والتعقيب عليها كما هو الحال عند كثير من الباحثين؛ وإنما المنهج الأدق استخراج الخصائص المعيارية التي تعطي التمويل هويته. وفي هذا السياق؛ فالتمويل لا يقتصر على توفير الأموال للمشاريع؛ وإنما يأخذ التمويل أشكالاً وأنواعاً متعددة، وفي خضم تطور الحياة المدنية واتسام متطلباتها بالتزايد الكمي، والاتساع القطاعي في الحاجات والرغبات، فقد غدا من أهم أنماط التمويل في كافة النظم المالية المعاصرة : الربحية منها، أم التطوعية؛ التمويل الشخصي. والمتأمل في أنماط التمويل المتعددة وأنواعه الكثيرة يلحظ التداخل الكبير في مسمياتها وآليات تطبيقه في المؤسسات المالية مما يجعل من غير الصواب الاهتمام بتعريف أي نوع أو نمط تمويلي دون الاهتمام ببيان المعايير الضابطة له، والخصائص المميزة عن ما سواه، وفي هذا السياق؛ فإن الباحث يرى أن تحديد ماهية التمويل الشخصي يكون ببيان ما يحكمه من معايير :

المعيار الأول : طبيعة طالب التمويل وصفته القانونية

فبالنظر إلى طبيعة طالب التمويل القانونية، يتم تقسيم الائتمان إلى: (1)

(1) التمويل الشخصي، وهو التمويل الذي يكون المستفيد منه فرداً طبيعياً.

(2) تمويل الشركات والمؤسسات وهو التمويل الذي يكون المستفيد منه شخصية معنوية اعتبارية.

المعيار الثاني : الهدف والغرض من التمويل

فالتمويل قد يكون لغايات الاستهلاك، وهو التمويل الاستهلاكي، أو لغايات تمويل المشروعات Business finance : وهو التمويل الاستثماري. فالمصرف الذي يقدم قرضاً لشركة صناعية لشراء آلات ومعدات إنتاجية جديدة، أو يقدم قرضاً بضمانات كافية لمن يقامر بها. فهو يقوم أيضاً بعمل تمويلي (2). الهدف من التمويل أساساً هو تسهيل المبادلات والأنشطة الحقيقية. فالنشاط الحقيقي، وهو التبادل إما بغرض الاستثمار، أو الاستهلاك، هو عماد النشاط الاقتصادي، والخطوة الأولى نحو تنمية الثروة وتحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع. فلو كان الأفراد يملكون المال اللازم لإتمام هذه الأنشطة لما كان هناك مبرر للتمويل. وإنما تنشأ الحاجة للتمويل إذا وجدت مبادلة نافعة لكنها متوقفة بسبب غياب المال اللازم لإتمامها. فالتمويل في هذه الحالة يحقق قيمة مضافة للاقتصاد لأنه يسمح بإتمام نشاط حقيقي نافع لم يكن من الممكن إتمامه لولا وجود التمويل (3).

(1) شامية، أحمد زهير (1994)، النقود والمصارف، دار زهران لنشر، عمان، 239.

(2) قحف، منذر، وغسان محمود (2000)، الاقتصاد الإسلامي علم أم وهم، دار الفكر المعاصر، ط(1)، دمشق، 166-167.

(3) سويلم، مقالات في التمويل الإسلامي، 2.

والغرض من التمويل عبارة عن المجال والنشاط الذي سيوجه العميل إليه الاستثمارات التي يطلبها من المصرف، والقاعدة في ذلك : أن يكون الغرض داخلاً في النشاط العادي للعميل، أو مكماً له على أقل تقدير. وتنقسم العمليات التمويلية من حيث الغرض إلى : (1)

(1) **تمويل الاستثمار**: وهو التمويل الموجه لإشباع حاجات الإنتاج، و/ أو التمويل الموجه لإشباع حاجات التداول، ويتمثل في توفير المال اللازم لأغراض أعمال المشروعات، وهو عبارة عن الأموال المخصصة لمواجهة النفقات التي يترتب عنها خلق طاقة إنتاجية جديدة وتوسيع الطاقة الحالية للمشروع لاقتناء الآلات والتجهيزات وما يليها من العمليات التي تؤدي إلى زيادة التكوين الرأسمالي للمشروع.

(2) **التمويل الاستهلاكي** : وهو التمويل الموجه لإشباع حاجات الاستهلاك بتوفير الأموال والائتمان النقدي بحيث يقدم فيه أحد طرفي المعاملة (في الغالب المؤسسات التمويلية) نقوداً للطرف الآخر (المستهلك)، وهو في الغالب يكون من الأفراد، والذي يلتزم بردها في وقت لاحق متفق عليه، فهو تمويل يقدم للأفراد بغرض تمويل السلع المعمرة كالسيارات والثلاجات أو لإدخال تحسينات على مساكنهم، وعادة ما يتم سداد هذا التمويل على دفعات شهرية⁽²⁾. ويحكم هذه العملية عقد القرض في حالة التمويل الربوي، والعقود الإسلامية في حالة التمويل الإسلامي.

والاستهلاك قرار اقتصادي يتخذه المستهلك لإشباع حاجاته من السلع والخدمات التي يحتاجها ويلجأ إلى تمويل استهلاكه لتلك السلع والخدمات في حالة عدم توفر، أو كفاية موارده الذاتية، أو التوسع في الاستهلاك ورفع مستوى المعيشة، أو مواجهة الطوارئ، أو الحوادث، أو لانخفاض تكاليف التمويل، أو بسبب سهولة وملائمة الحصول على تلك السلع بأسلوب الائتمان كما في استخدام بطاقات الائتمان.

يختلف التمويل الاستهلاكي عن التمويل الاستثماري في أن من يقوم به هو مستهلكاً وليس منتجاً كما أن هدف التمويل هو الاستهلاك النهائي للسلعة حتى لو كانت معمرة وليس لاستخدامها في إنتاج سلعة أخرى⁽³⁾.

المعيار الثالث: مصدر التمويل

لا يقصد بالتمويل الشخصي في المؤسسات المالية ما كان مصدر التمويل فيه ذاتياً؛ والذي قد يكون من الوحدة الاقتصادية ذاتها شخصاً طبيعياً كان، أم معنوياً، ويسمى بالتمويل الداخلي، ويلحق به بالنسبة للشخص الطبيعي ما كان من التمويل مصدره العائلة، ومثل ذلك الأخ الذي يمنح أخاه مبلغاً من النقود ليشتري هدية العرس

(1) طایل، مصطفى (2006)، القرار الاستثماري في البنوك الإسلامية، المكتب الجامعي الحديث، ط(1)، الاسكندرية، 12-14.

(2) هندي، منير إبراهيم (2006)، إدارة البنوك التجارية مدخل اتخاذ القرارات، 215.

(3) الساعاتي، عبد الرحيم، تمويل المستهلكين، 1.

لعروسة، فإنه يقوم بعملية تمويلية. والتمويل الذاتي وسيلة تحويلية تسمح بتمويل النشاط بنفسه اعتمادا على موارده وحسن تخطيطه، ومراقبته لها، دون اللجوء إلى أي مصدر آخر (1).

وإنما التمويل الشخصي ما كان مصدر توفير المال والإئتمان فيه من خارج الوحدة الاقتصادية. ويكون هذا التمويل بلجوء المشروع إلى المدخرات المتاحة في السوق المالية.

المعيار الرابع : ربحية التمويل

في الوقت الذي يندرج فيه التمويل الشخصي غالبا في التمويل الاستراتيجي بتقديم عائد لمصدر التمويل بغض النظر عن نوع العائد ربحا كان أم فائدة؛ إلا أنه قد يكون التمويل الشخصي خاليا عن تقديم عائد لمصدر التمويل، وهو تمويل تبرعي، يأخذ شكل القروض الحسنة، والصدقات، ويمكن أن يلحق بها القروض الحكومية الموجهة لأغراض محددة مقابل رسوم خدمة كالقروض العقارية لصغار الموظفين مثلا؛ ذلك أن الممول قد يكون ممن يقصد الربح بعمله التمويلي فيكون التمويل استراتيجيا، أو ممن يقصد التبرع المحض والمساعدة الإنسانية فيكون التمويل تبرعياً (2).

المعيار الخامس : ضمان الدين الناتج عن التمويل

في الوقت الذي يمكن أن تقدم بعض المؤسسات المالية تمويلات شخصية لعملائها التي تثق فيهم إئتمانا دون ضمانات (تسهيلات على المكشوف) معتمدة في ذلك على قوة ومثانة مركز العميل المالي، وحسن سمعة العميل، وأنه قادر على استعمال التمويل استعمالا حسنا في الغرض المطلوب (3).

فإن التمويلات الشخصية تعد في الغالب الأعم من صنف التمويل المضمون حيث يطلب المصرف ضمانات (عينية أو شخصية) للأقدام على عملية منح التمويل، وعادة ما يشترط المصرف أن تكون قيمة الضمان أكبر من قيمة التمويل (4).

المعيار السادس : مدة التمويل

يتأثر التمويل الشخصي في تحديد مدته بعدة عوامل، منها ما يرجع إلى حجم التمويل، فكلما زاد حجمه زادت مدة التمويل، علاوة على الهدف الذي لأجله حصل العميل على التمويل، فإذا ما تعلق بتمويل أصل مالي عيني؛ فإن مدة التمويل تتأثر بطبيعة هذا الأصل وعمره الافتراضي كالسيارات أو العقارات، في حين تميل التمويلات الشخصية المرتبطة بالاستهلاك أو بالخدمات كالسياحة والتعليم إلى التمويلات قصيرة الأجل أو المتوسطة.

(1) ويشكل التمويل الممنوح بواسطة الأقارب والأصدقاء نسبة كبيرة من التمويل الذاتي، سيما وأنه تمويل صغير، ولا يدفع المستهلك عادة عائدا، أو سعر فائدة مقابل هذا النوع من التمويل وتكون فترة السداد فيه غير محددة غالبا، ويقدم هذا التمويل دون الحصول على سندات قبض. الساعاتي، عبد الرحيم، تمويل المستهلكين، 2.

(2) قحف، منذر، وغسان محمود (2000)، الاقتصاد الإسلامي علم أم وهم، 167.

(3) الهواري، سيد (1986)، إدارة البنوك، مكتبة عين الشمس، القاهرة، 119.

(4) شيحة، مصطفى (1999)، النقود والمصارف والإئتمان، الدار الجامعية الجديدة، الاسكندرية، 114-117.

ومن المعلوم أن التمويل قصير الأجل : يقصد به تلك الأموال التي يحصل عليها طالب التمويل من الغير و يلتزم بردها خلال فترة لا تزيد عادة عن عام (1)، في حين إن التمويل متوسط الأجل : ينشأ عن حصول طالب التمويل على الأموال للقيام بالعمليات التي تتطلب استعمال للأموال لفترة تزيد عن سنة وتقل عن خمس سنوات قبل استردادها، وفي الغالب يتعلق بتمويل المشتريات والمعدات والآلات الخاصة، والربحية المنتظرة من هذا التمويل تعين على وفاء التمويل (2).

وأما التمويل طويل الأجل فينشأ من طلب الأموال لتكوين رأس المال الثابت وتزيد مدته عن خمس سنوات مثل عمليات التوسع.

المعيار السابع : موافقته للتشريع الإسلامي

والتمويل بهذا الاعتبار قسمين لا ثالث لهما؛ فإما أن يكون تمويلا ملتزما بالتشريع الإسلامي في مصدر توفيره وآلية تقديمه، والغرض المستخدم فيه، والعائد المستحق عليه. أو تمويلا غير إسلامي باختلال حلقة من حلقاته، دون أن يقتصر ذلك على مجرد اشتماله على الربا، وإن كان الربا أهم المحظورات التي يتضمنها التمويل غير الإسلامي.

المحور الثاني : اشكاليات بناء منتجات التمويل الشخصي في المصرفية الإسلامية

ندرك بجلاء ما تقوم به المصرفية الإسلامية من دور متنامي في قطاع التمويل، ومدى أهمية هذا الدور، وما تمتلكه المصرفية الإسلامية من قدرات لاستيعاب شرائح متعددة الاحتياجات والرغبات من المتعاملين مع المصارف. بيد أننا نلاحظ في تفاصيل التمويلات الشخصية سيما ما كان منها في خدمات المنافع تنوع الاشكاليات الشرعية والعلمية التي ينطوي عليها هذا النوع من الأنشطة المصرفية؛ فمنها ما هو مشكلة بحاجة إلى حل، ومنها ما هو قضية موضع خلاف بين أهل الاختصاص لاسيما فقهاء الشريعة، ومنها ما هو ظاهرة بحاجة إلى تفسير، ومنها ما هو سؤال يحتاج إلى إجابة، ومنها ما هو موقف يحتاج إلى معالجة، وفي المحصلة يمكن بيان الاشكاليات في منتجات التمويل الشخصي على النحو التالي :

أولا : مشكلة بحاجة إلى حل

ففي ضوء انخفاض تأهيل الكوادر البشرية العاملة في المصارف الإسلامية في الجوانب الشرعية والفكر الاقتصادي الإسلامي، وضعف تفاعلهم مع رسالة مؤسستهم شكل ذلك عائقا أمام تحقيق أهداف المصرف؛

(1) هندي، منير إبراهيم(1997)، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، سلسلة الفكر الحديث في مجال الإدارة المالية(2)، منشأة المعارف، الإسكندرية، 5، المقرني، سعيد، الاستثمار قصير الأجل في البنوك الإسلامية، 24.

(2) جميل أحمد، أساسيات الادارة المالية، 341، المقرني، الاستثمار قصير الأجل في البنوك الإسلامية، 25.

الإسلامية، وتكريس الفصل ما بين الواقع العملي التطبيقي، والجانب العلمي الأكاديمي، علاوة على عدم التناغم بين المنهج النظري والاحتياجات العملية (1).

ومن جهة أخرى اعتقاد قيادات الصف الأول في المصارف الإسلامية . توهماً . بأن التوسع في تطبيقات الصيغ الشرعية الأخرى لتوظيف الأموال . بما يشمل منتجات التمويل الشخصي وتمويل المنافع .، يعني الإقتراب من نموذج الشركة الاستثمارية، والابتعاد بعض الشيء عن نموذج المصرف التقليدي السائد، من حيث بنية الهيكل التنظيمي، وأساليب وادوات العمل، والأجهزة الإدارية والفنية، والخبرات والتخصصات، وتوزيع المهام والاختصاصات والصلاحيات. وهو ما لا يتفق مع ما اعتاد عليه المصرفيون(2).

يعزز ذلك الميول لدى كوادر المصارف الإسلامية القادمة من مصارف تقليدية الى تطبيق الصيغ الشرعية الأكثر اقتراباً الى ما اعتادت عليه في تطبيقات المصارف التقليدية(3).

وفي هذا السياق تشكلت عدة إشكاليات أهمها :

1) النقص في الأدوات المالية الإسلامية في قطاع منتجات التمويل الشخصي للأفراد مما أحدث مشكلة مزدوجة الأبعاد :

أ) فالمصارف والمؤسسات المالية الإسلامية عجزت في ظل هذا النقص عن الدخول إلى قطاع متنامي عند العملاء مما رتب على ذلك ضياع فرص استثمارية انعكست على ربحيتها من جهة، وعلى كفاءة إدارة السيولة قصيرة الأجل من جهة أخرى.

ب) تنامي احتياجات ورغبات العملاء المتعاملين مع المصارف الإسلامية في قطاع خدمات المنافع بشكل مطرد، وفي كافة المجالات : تعليم، وصحة، ونقل، واتصالات، وسياحة إلخ، دون أن تكون المؤسسات المالية والمصرفية التي يتعاملون معها قادرة على تلبية احتياجاتهم ورغباتهم بشكل متوافق مع أحكام وقواعد التشريع الإسلامي مما انعكس سلباً على ثقة العملاء بمدى قدرة المصرفية الإسلامية على تقديم نظام مالي متكامل الأبعاد بعيداً عن النظام التقليدي في المصارف.

2) تحقق التملك المصرفي في ضوء مفاهيم الوساطة المالية والمتاجرة؛ فإن عدم إمكانية تملك المصرف الإسلامي لبعض أنواع خدمات المنافع بالطريقة التقليدية الموجودة في الأصول المالية الأخرى لاسيما السلع، بشكل يتمكن معه المصرف الإسلامي من إعادة إنتاجها مصرفياً وتسويقها لمن يحتاج، أو يرغب في الحصول عليها، فالمصرف ليس بإمكانه في ضوء الصيغ المطبقة كالمراجحة والإجارة المنتهية

(1) خوجة، عزالدين(2007)، المصرفية الإسلامية، 55.

(2) شحادة، موسى(2008)، الصيرفة الإسلامية الواقع والطموح، 21.

(3) شحادة، موسى(2008)، الصيرفة الإسلامية الواقع والطموح، 21.

بالتملك تملك وحياسة خدمات كخدمات التعليم والعلاج مما جعل المصارف غير قادرة على دخول هذا القطاع بشكل يجمع بين الكفاءة والمصدقية الشرعية.

(3) تحقق الاستحقاق المالي للعوائد المكتسبة وفق نظرية توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في التشريع

الإسلامي، والتي تتطلب من المصرف باعتباره يمتلك عنصري الإنتاج : رأس المال والعمل. أن يملك من المنافع ما يجعله مشارك في مخاطرة الإنتاج مخاطرة تحوله المشاركة في الربح والخسارة؛ فإن عدم إمكانية تصور القبض والحياسة في كثير من أنواع المنافع المراد تمويلها، ومن ثم، إشكالية عدم دخولها في ضمان المصرف الإسلامي يثير إشكاليات حول مدى شرعية استحقاق المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية للعوائد المحققة من منتجات التمويل الشخصي.

(4) مناقضة الأفكار المطروحة لأنماط منتجات التمويل الشخصي مع قواعد الإدارة المصرفية

الناجحة؛ إذ تتعارض طبيعة تملك المنافع التي يمكن للمصرف تملكها، بشكل أو بآخر، مع قواعد التمويل الإسلامي الناجح المتمثلة في الموازنة بين : المخاطرة، والسيولة، والربحية. ففي ظل وجود حدود تمنع من رفع معدلات العائد الربحي للمصرف الإسلامي من منتجات التمويل الشخصي خاصة ما كان منها يرجع إلى التنافسية وبشكل مباشر مع المصارف التقليدية؛ فإن تملك المصرف لأنواع متعددة من المنافع من مصادر إنتاجها ولفترات زمنية قد تكون طويلة يؤثر بشكل كبير على معدلات المخاطرة من جهة، وعلى إدارة السيولة من جهة أخرى، فالمصارف الإسلامية تنظر إلى خيار قيامها بدفع كلفة مقاعد مدرسية، أو جامعية، أو خدمات علاج طبية، أو تذاكر سفر إلخ، قبل تسويقها للعملاء، باعتباره مخاطرة عالية جدا لاسيما في إدارة السيولة، إذ احتمالية خسارة هذه الأموال بعدم قدرة المصرف على بيع هذه الخدمات لاحقا احتمالية كبيرة.

(5) وخاصة الفناء امتداد لعدم قابلية التخزين المادي، ومن ثم، ففي حال استقرار الطلب عليها، لا تواجه

المصرف أية مشاكل، بخلاف ما إذا كان هناك اضطراب في الطلب عليها بحيث يتغير كثافة الطلب على الخدمة، فإنه يؤثر على سياسة إدارة السيولة في المصرف الإسلامي؛ إذ قد يقوم المصرف بتوجيه جزءاً غير متناسب من سيولته نحو قطاع منافع معين بحيث يزيد أو يقل عن مستوى الطلب، وفي الحالتين تحدث مشكلة لدى إدارة المصرف : ففي حال توجيه سيولة أكثر من اللازم؛ فإن ذلك يعني انخفاض في الربحية، وفي حال ازدياد الطلب على السيولة الموجه تتأثر سمعة المصرف ابتداءً وعلى الربحية انتهاءً؛ وذلك بانعدام قدرته على الوفاء بطلبات العملاء مما يظهر لهم وجود مشكلة لدى المصرف، تدفعهم لطلب أموالهم، مما يقلل الودائع التي يعمل بها المصرف فتتخفف الربحية.

ثانيا : قضية موضع خلاف بين أهل الاختصاص

تكمن بعض إشكاليات البحث في منتجات التمويل الشخصي في خصوصية المصرفية الإسلامية المتمثلة بكونها مصرفية محكومة بمنظومة تشريعية قيمة تجعل من الضرورة بمكان انطباق تفاصيل الأنشطة والأدوات المالية والنماذج المقدمة من المصارف الإسلامية مع أحكام وأصول وقواعد التشريع الإسلامي، بيد أن هذه المنظومة التشريعية لم تصل إلى الحسم في كل أصولها وقواعدها؛ بل يندرج في إطارها عدة مناهج تشريعية لكل منها خصوصيته، تمثلت قديماً بالمذاهب الفقهية: الحنفية، والمالكية، والشافعية، والحنابلة، والظاهرية، وفي العصر الحاضر: المدرسة التراثية، والمدرسة المقاصدية.

ومن ثم، فهناك عدة إشكاليات في منتجات التمويل الشخصي يرجع الاختلاف فيها إلى اختلاف فقهاء الشريعة، سواء القدماء منهم أم المعاصرين، فقد شكّل الاختلاف بين المصارف الإسلامية على مستوى المنتج الواحد من حيث: العقود، والنماذج، والإجراءات، وآليات التنفيذ، والضوابط... علاوة على غياب الشفافية والنمطية والتوثيق الكامل لهذه المنتجات تحدياً، مما يؤدي بالتعاملين إلى عدم فهم الصناعة وتقديرها. بل قد يساهم ذلك في عدم توفر بيئة لابتكار منتجات جديدة⁽¹⁾.

وفي ظل حداثة المصرفية الإسلامية وعدم توافر خبرات ماثلة لتلك الموجودة لدى المصارف التقليدية⁽²⁾، فإن نمو قطاع التمويل الشخصي في المصارف الإسلامية يواجه نقصاً في القواعد التنظيمية والخبرات المحلية.

وبرغم تعدد الصيغ القابلة للتطبيق في المصارف الإسلامية إلا أنها قد تبدو معقدة التطبيق⁽³⁾، ومن ذلك:

- 1) الاختلاف في ماهية التملك، والقبض في الأصول المالية بشكل عام، وفي المنافع بشكل خاص، فكيف يمكن تملك خدمات المنافع من قبل المصرف الإسلامي قبل انتاجها؟.

- 2) تداخل كثير من نماذج تمويل المنافع مع التسهيلات الائتمانية المعتمدة على الرافعة المالية المختلف في تأصيلها الفقهي خاصة ما كان منها مشتملاً على ائتمان؛ إذ يبدو طلب العميل تمويلًا في قطاع التعليم أو الصحة، أو النقل إلخ، وكأنه تمويل نقدي مباشر، وهو ما يعده فقهاء الشريعة ربا. فهل يمكن الوصول إلى صيغ يمكن للمصرف الإسلامي تملك المنافع فيها وتقديمها لعملائه الراغبين دون أن يكون فيها مخالفات شرعية؟.

- 3) تزداد الحساسية نحو التمويل الشخصي بصورة حادة، عند توافق هدف منتج التمويل مع غاية العميل في توفير نقود للعميل في خطوات تنفيذ المنتج النهائية؛ كما الحال في كثير من المنتجات التي تعتمد التورق أو المتاجرة في الأسواق المالية بهدف توفير السيولة النقدية للعميل.

- 4) وتتعدد الإشكالية بمحده أعلى عند محاولة تحديد طبيعة المصرف الإسلامي، وماهية الوساطة المصرفية؛ إذ لم يتم حسم مواطن الإشكالية في مفهوم الوساطة التي يقوم عليها المصرف الإسلامي؛

(1) خوجة، عزالدين(2007)، المصرفية الإسلامية، 61-62.

(2) جريدة الوطن القطرية، المصدر: <http://www.al-watan.com> Doha – Qatar

(3) المصري، رفيق، ماهية المصرف الإسلامي، 66.

برغم مضي ما يزيد على أربعة عقود عن الانطلاق الفعلية للمصارف الإسلامية؛ فإن الإشكالية في أن أحد أهم أسس المصرفية الإسلامية لم يتم حسمه متمثلاً بطبيعة الوساطة في المصرفية الإسلامية ومتطلباتها، وهو ما جعل الإشكالية تتعمق، وانعكس ذلك على تطور المصرفية الإسلامية؛ إذ اقتصر على نموذج مالي واحد هو نموذج البيوع، دون باقي النماذج؛ وما ذلك إلا لأنه هو المتوافق مع الرؤية التي كان لها رجحان التأصيل الفقهي " رؤية المصرف التاجر " برغم أن الواقع الفعلي كان متوافقاً مع رؤية " المصرف الوسيط المالي " وهو ما أثار عديد الإشكاليات والملاحظات.

إن دور الوساطة المالية ووظائفها مفيد جداً ومرغوب اجتماعياً، ولكن لما ارتبط بالفائدة في المصارف التقليدية، والتي لعبت فيها الفائدة دوراً مركزياً في كل من هذه الوظائف، فقد أوهم ذلك بضرورة كون كل وساطة مالية مرتكزة على هذا التصور.

هذا ما ساهم في حمل نموذج الوساطة على أساس نموذج البيوع الذي يتطلب كون المصرف الإسلامي تاجراً يحقق متطلبات وشروط التعامل التجاري الإسلامية من : تملك وقبض، وحياسة....

عزز ذلك الأدبيات التي تناولت المصرف التقليدي، فالمصرف التجاري مؤسسة هدفها الرئيسي قبول الودائع ومنح القروض والقيام ببعض الخدمات. فالمصرف التجاري والذي يعرف بأنه: مؤسسة ائتمانية غير متخصصة تضطلع أساساً بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب، أو بعد أجل قصير، والتعامل بصفة أساسية في الائتمان قصير الأجل⁽¹⁾.

وفي المحصلة؛ فإن المصرف هو: المنشأة التي تتخذ من الاتجار في النقود حرفة لها⁽²⁾. وهو ما يجب اجتنابه لكونه الربا المحرم في الشريعة الإسلامية، فكانت رؤية المصرف التاجر بديلاً عن المصرف الوسيط عل ذلك يجنب المصرف الربا، ولذا كان التركيز على اجتناب الربا في تعريفات المصرف الإسلامي؛ إلا أنهم اختلفوا في الأمور التالية:

- (1) نوع ومفهوم الوساطة الواجب تطبيقها ما بين تجارية بيعية، أم مالية.
- (2) مدى حتمية مرور العمليات المصرفية من خلال السلع وكيفية ذلك.

المصارف الإسلامية سواء كانت وسيطاً مالياً، أم تاجراً؛ فإنها توصف بالتجارية؛ ذلك إن المصارف الإسلامية شركات تجارية تهدف إلى تحقيق الربح ابتداءً؛ إذ إنها وبحكم نظام تأسيسها هي شركات تجارية تهدف إلى تحقيق الأرباح لحملة أسهمها، ونشاطها الرئيس هو تجميع المدخرات على شكل ودائع، ونقلها إلى طالبي التمويل بعوض مالي كوسيلة لتحقيق الأرباح. وكونها إسلامية يؤثر في نوعية وقواعد استحقاق الربح، لا نفيه. ووصف التجارة ينطبق على المصارف التي تقوم بالوساطة بين الوحدات الاقتصادية ذات الفوائض المالي، والأخرى ذات العجز بأسلوب المتاجرة بالموارد المالية⁽¹⁾. ففي الوقت الذي يعتبر فيه الباحثون في المصرفية التقليدية

(1) شافعي، محمد زكي(1985)، مقدمة في النقود والبنوك، دار النهضة العربية، القاهرة، 178، حسني، حسن، الخدمات المصرفية في البنوك التجارية، رسالة دكتوراه، جامعة عين شمس، 13.

(2) ضيف، خيرت(1979)، محاسبة المنشآت المالية في محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1.

أن العمليات المصرفية تلك الأنشطة التي يقوم بها المصرف بقصد تحقيق ربح متعرضاً عند ممارسته له لمخاطرة التجارة (2). معتبرين أن العمل الرئيس للمصرف بالإقراض بفائدة تجارة، فالمصرف التقليدي يتعامل بالنقود والديون، ولا يتعامل بالسلع، فهو تاجر نقود وديون.

وفي الطرف المقابل، قام الباحثون في المصرفية الإسلامية - سيما الشرعيون منهم - بتوصيف الوساطة فيها بأنها تجارية لكن بمفهوم التجارة السلعية. إذ إن السمسار والتاجر برغم اختلافهما يؤديان الوظيفة ذاتها، والمتمثلة بالوساطة لتخفيض تكاليف انتقال السلع من منتجها أو حائزها إلى طالبها (3). حيث تنشأ السمسرة علاقة ثنائية مباشرة بين طرفي التبادل بمساعدة السمسار. في حين تنشأ التجارة علاقة ثلاثية غير مباشرة بحيث يكون التاجر أحد أطرافها (4).

بيد أن مفهوم التجارة المصرفية تجارة من نوع خاص، جعلت الباحثين في المصرفية الإسلامية من غير الشرعيين عموماً، يتحفظون على نموذج البيوع الذي اختير آلية عمل للوساطة التجارية في المصارف الإسلامية. لأنه إن أراد المصرف الإسلامي أن يتعامل بالسلع والبيوع المؤجلة فهذا يخرج عن نطاق العمل المصرفي، ومن ثم فلا يكون مصرفاً بالمعنى الاصطلاحي (5).

وفي المحصلة؛ المصرف الإسلامي وسيط تاجر، لا بمفهوم التجارة في التشريع الإسلامي؛ وإنما تاجر بالمعنى القانوني؛ لأن أعمال البنوك هي أعمال تجارية بحكم ماهيتها، في حين أن مفهوم التجارة في الفقه الإسلامي القائم على امتلاك السلعة، وحيازتها، وعرضها، فإنه وصف ربما لا ينطبق في بعض القطاعات على المصارف الإسلامية (6) في إطار نموذج الوساطة المالية، وهذا ينقل البحث عن مدى إمكانية وجود نموذج للوساطة المالية تمكن المصارف الإسلامية من ممارسة أعمالها الجارية دون أن تكون تاجر سلع بالمعنى التقليدي.

ثالثاً : ظاهرة بحاجة إلى تفسير

يُعدّ ملاحظة الظاهرة محل الدراسة أحد الخطوات الضرورية لنجاح الدراسة في تحقيق أهدافها. وفي هذا السياق؛ فالظاهرة التي نلاحظها : أن المستهلك " المتعامل مع المصرف فرداً كان أم مؤسسة " يسعى إلى تحقيق أقصى إشباع لحاجاته ورغباته في ضوء دخله، وفي هذا الإطار؛ فإن المصارف الإسلامية مازالت لم تقدم أدوات ونماذج مالية شرعية لتمويل الأفراد تمويلًا يوفّر لهم السيولة النقدية، أو تمويل المنافع المستهدفة من قبلهم، من تعليم وصحة ونقل إلخ؛ مما دفع ذلك شريحة من المتعاملين للتحويل على المصارف الإسلامية بقصد الحصول على الأموال

(1) الزرقا، أنس (1992)، التمييز بين مفاهيم الوساطة المالية والتمويل والمتاجرة مجلة جامعة الملك عبد العزيز الاقتصاد الإسلامي، م 10، 83.

(2) حسني، الخدمات المصرفية في البنوك التجارية، 54.

(3) الزرقا، التمييز بين مفاهيم الوساطة المالية والتمويل والمتاجرة، ص 83-88.

(4) الزرقا، أنس، التمييز بين مفاهيم الوساطة المالية والتمويل والمتاجرة، 83.

(5) المصري، رفيق، ماهية المصرف الإسلامي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي، م 10، (1998)، ص 61-68.

(6) حمود، سامي، أسئلة وإجابات حول ماهية المصرف الإسلامي، 77.

المطلوبة لتمويل احتياجاتهم، وفي بعض الأحيان ساهمت المصارف في ذلك من خلال تقديم منتجات مالية غرضها الأساس توفير الأموال لطالبيها، وليس تقديم تمويلا إسلاميا، من ذلك : التورق المنظم على سبيل المثال. ومن ناحية أخرى، فإن الخيارات التي تقدمها بعض المصارف الإسلامية لتمويل منفعة ما، يفقد معها المتعامل كثير من حرية الاختيار؛ إذ يقوم المصرف بتحديد مزود الخدمة : مدرسة، جامعة، ومستشفى، شركة طيران إلخ، ويحدد مواصفات الخدمة بشكل لا يسع المتعامل المحتاج إلى هذا النوع من المنافع إلا أن " يذعن"، إذ قد يرفض المصرف التعامل مع غير مزودي الخدمات المتعامل معهم، علاوة على بقاء إجراءات تنفيذ برنامج التمويل المطلوب مما يفقد المتعامل حماسه في التعامل مع المصرف في هذا القطاع، لاسيما في المنافع التي تأخذ رتبة الضروريات والحاجيات في حياة الإنسان كمنافع القطاع الصحي، أو التعليمي.

رابعا : سؤال يحتاج إلى إجابة

- إن تقديم أدوات مالية تصلح للتمويل الشخصي يتوقف على تقديم إجابات واضحة للأسئلة التي تثار حول التمويل الشخصي، ويمكن بيان أهم هذه الأسئلة على النحو التالي :
- (1) ما المقصود بتمويل الشخصي ؟ وما هي أسبابه ؟
 - (2) ما أهم متطلبات ومعوقات منتجات التمويل الشخصي ؟
 - (3) ما الأحكام والمبادئ والقواعد الشرعية المتعلقة بتمويل المنافع ؟
 - (4) هل يؤثر توفر السوق المالي الإسلامي والكوادر البشرية المؤهلة في إمكانية تمويل الأفراد وتمويل المنافع وفق أحكام الشريعة الإسلامية ؟
 - (5) ما مدى إمكانية بناء نموذج يوازن بين قواعد التمويل الناجح للتمويل الشخصي في المصارف الإسلامية ؟

خامسا : موقف يحتاج إلى معالجة

- فالصورة الذهنية لدى العملاء حول المصارف الإسلامية تتسم بأنها غير صافية؛ إذ تثار العديد من الشبهات؛ وذلك راجع إلى : (1)
- (1) عدم اقتناع العملاء بوجود فوارق جوهرية بين المنتجات الإسلامية وغيرها؛ وهو ما ينطبق كذلك على منتجات التمويل الشخصي.
 - (2) الشعور بعدم الالتزام الديني الكامل من قبل العاملين في المؤسسات المالية الإسلامية، ووجود انتقادات لعديد من الممارسات.
 - (3) عدم الإلمام بالعمل المصرفي الإسلامي، وقصور من المؤسسات المالية الإسلامية في تثقيفهم.

(1) خوجة، عزالدين(2007)، المصرفية الإسلامية، ورقة مقدمة للهيئة العالمية للاقتصاد والتمويل، 45.

4) الأوضاع الاجتماعية والاقتصادية السائدة في هذه الأيام، والتي تحكمها علاقات ومصالح مادية، أكثر مما تحكمها قيم وأخلاقيات الإسلام في التعامل المالي⁽¹⁾.

إن قطاع التمويل الشخصي وتمويل خدمات المنافع في المصرفية الإسلامية بما هو قطاع واعد؛ فإنه بحاجة لمعالجة إجرائية تقدم إجراءات محددة وواضحة يتم على أساسها بناء المنتج المالي الذي يقدم إمكانية الحصول على الخدمة المصرفية الموفرة للمنفعة المطلوبة من قبل المتعامل مع المصرف الإسلامي، كل ذلك في إطار التزام بالتشريع الإسلامي ومقاصده.

وبشكل يحقق الربحية المعقولة من قبل المصرف الإسلامي، وفي حدود مخاطر مقبولة، وبما يتناسب مع قواعد وإجراءات إدارة السيولة في المصرف الإسلامي مقدم الخدمة.

إن ارتباط العمل الإسلامي زمنياً طويلاً بالأعمال الخيرية، جعل نظرة البعض للمصارف الإسلامية أحياناً كنظرتهم للجمعيات الخيرية التي لا تهدف إلى الربح، وهذا الانطباع قد يكون أقوى في إطار المنتج سيما ومن أهم خطوط إنتاج المنتج حاجات ورغبات الأفراد الشخصية.

إن هيمنة النظام المصرفي التقليدي على الحياة الاقتصادية وعلى أذهان الناس رديحاً من الزمن، جعل نظرة البعض لتطبيقات المصارف الإسلامية كنظرتهم للتطبيقات التي اعتادوا عليها من المصارف التقليدية، فمثلاً يقارنون:⁽²⁾

- الأرباح بالفوائد.
- استحقاق الأرباح وتوزيعاتها باستحقاق الفوائد وتوزيعاتها.
- التمويلات بالقروض.

(1) شحادة، موسى (2008)، الصيرفة الإسلامية الواقع والطموح، 21.

(2) شحادة، موسى (2008)، الصيرفة الإسلامية الواقع والطموح، 16.

المبحث الثاني : متطلبات بناء منتجات التمويل الشخصي

من الضرورة بمكان لغايات بناء منتجات التمويل الشخصي بشكل ناجح، وقابل للتطبيق العملي أن يتم التمييز بين ثلاث مستويات في المنتج.

المستوى الأول : مكونات المنتج

المستوى الثاني : أبعاد المنتج

المستوى الثالث : عناصر المنتج

المستوى الأول : مكونات المنتج

يتكون المنتج من المكونات الأساسية التالية، والتي هي عبارة عن عناصر عملية المبادلة التسويقية في المصرف الإسلامي، فهذا المزيج الخدمي يحتاج إلى مبادلة تسويقية تتمثل مرتكزاتها الرئيسة في المكونات التالية :

المكون الأول : المنافع، وتتحدد المنفعة في العائد النهائي الذي ينتظره طرفي عملية المبادلة التسويقية.

فالمصرف الإسلامي يحصل على مزيج متكامل من المنافع، كما العميل يحصل على المنافع التي يرغب بتمويلها. إن العميل هو مركز العمل المصرفي؛ ولذا ينبغي أن يحتل عند المصرف مكانة رئيسية في الخطط المصرفية، ويتأتى ذلك بدراسة سلوكه، واتجاهاته، ومحاوله توقعها، ومن ثم؛ فإن المنتجات المصرفية ينبغي أن توجه إلى تلبية حاجات ورغبات العملاء " المنافع " سواء الحالية أم المستقبلية، مع الأخذ بالاعتبار، أن حاجات العملاء ورغباتهم في تطور دائم، بحيث غدت كماليات اليوم ضرورات الغد. وهو ما يفرض على المصرف الإسلامي العصري أن يبتكر ويطور ما يقدمه لعملائه.

يمكن تقسيم المنافع التي يتطلع العملاء إلى الاستفادة منها نظرا إلى تكرارية الاستخدام وطبيعة الطلب على الخدمة إلى : (1)

- (1) منافع ميسرة (ملائمة)؛ مثل الحسابات المصرفية
- (2) منافع معمرة مثل التمويلات بأنواعها؛ والعمل في اختياره للخدمات المتعلقة بالمنافع المعمرة يعتمد على معايير استرشادية مثل : التكلفة، ومدة السداد، ونظام السداد، ومعدل العائد؛ ولذا فإن المصرف يعمل على إبراز الميزة التنافسية التي تتوافق مع معايير العميل.
- (3) منافع خاصة يستخدمها العميل لأغراض نفسية واجتماعية معينة مثل تحقيق الذات.

ويشكل النوع الثالث من المنافع المحور الرئيسي للمنتجات التي يستهدفها نموذج التمويل الشخصي التعامل معها؛ ذلك أن الإنسان الفرد يسعى للحصول على الحاجة المتمثلة بوسائل لازمة لوجود الإنسان، أو المحافظة عليه، أو العمل على تقدمه، أو وسيلة من شأنها أن توقف إحساسا أليما، أو أن تمنع حدوثه، أو أن يحتفظ بإحساس

(1) معلا، أصول التسويق المصرفي، 63.

طيب قد نشأ من قبل، أو أن تنشأ هذا الإحساس، أو أن تزيد منه، وصولاً إلى الشعور بالارتياح والاطمئنان، أو اللذة، وفي هذا السياق قيل إن الحاجات هي محور كل نشاط اقتصادي⁽¹⁾. وهذا النوع من الحاجات ينشأ من المصدر الاجتماعي الحضاري، وهو مكتسب من البيئة التي يعيشها الإنسان، تختلف باختلاف المستويات الاجتماعية، فبعض الأشياء حاجات ومتطلبات في مجتمع وفي مجتمع آخر قد تكون لا قيمة لها⁽²⁾.

تؤثر الحاجات البشرية في العمليات الإنتاجية مثلما يؤثر الإنتاج في الرغبات الإنسانية، فالحاجات والإنتاج عنصران تقوم بينهما علاقة تبادلية، فكل منهما يؤثر في الآخر ويؤخذ عنه، إذ لم يعد دور المنظم في الوقت الراهن قاصراً على ترجمة رغبات المستهلكين إلى سلع وخدمات تعمل على إشباع حاجاتهم الموجودة فقط؛ بل يتعدى دوره إلى تنشئة الحاجات الجديدة، وغرسها في نفوس الأفراد، فيعتادوا عليها⁽³⁾.

ويتأثر هذا النوع من المنافع بالعوامل الخارجية المرتبطة بالمجتمع واهتماماته وتختلف باختلاف المستوى الاجتماعي والثقافي وتتأثر بجاذب اعلامية⁽⁴⁾.

المكون الثاني : الخدمة المصرفية الإسلامية "مزيج المنتج"

إن أي مزيج تسويقي في القطاع المصرفي يعكس الاستراتيجية العامة التي يتبناها المصرف في إنتاج الخدمات⁽⁵⁾.

والخدمات المالية والمصرفية الإسلامية التي تقدمها المصارف الإسلامية تعد جوهر عملية المبادلة التسويقية، إذ بدونها لا تتم عملية المبادلة وهي مزيج متكامل من الخصائص والمواصفات والعناصر المادية والمعنوية، بمزجها معاً تكون منفعة لأفراد بعينهم في وقت معين وفي حالة معينة. ولا بد من أن يتوافر في هذا المزيج العديد من المواصفات والشروط وهي تلك التي تتعلق بمعايير تقديم الخدمات والمنافع المالية والمصرفية الإسلامية في المصارف الإسلامية من حيث شرعيتها واقتصاديتها واجتماعيتها ومراعاتها للظروف والمتطلبات البيئية وما إلى ذلك من عوامل⁽⁶⁾.

فالمزيج التسويقي عبارة عن دمج أو مزج العناصر الأساسية التي ستقدم للعملاء في السوق، وهي : المنتج، والسعر، والترويج والتوزيع.

بيد أن من الأهمية الانتباه في بناء منتجات التمويل الشخصي عموماً، وتمويل المنافع خاصة إلى خاصية **التلازمية والتكاملية Inseparability** وهي عبارة عن درجة الترابط بين الخدمة ذاتها، وبين الفرد الذي يتم

(1) مرعي، محمد البشير (2001)، الحاجات البشرية مدخل إلى النظرية الاقتصادية الإسلامية، دار البحوث للدراسات الإسلامية وحياء التراث، دبي، ط(1)، 24.

(2) مرعي(2001)، الحاجات البشرية مدخل إلى النظرية الاقتصادية الإسلامية، 30.

(3) مرعي، محمد البشير (2001)، الحاجات البشرية مدخل إلى النظرية الاقتصادية الإسلامية، 159.

(4) كمال، يوسف(1988)، فقه الاقتصاد الإسلامي، دار القلم للنشر والتوزيع، الكويت، ط(1)، ص 35.

(5) معلا، أصول التسويق المصرفي، 21.

(6) المغربي، الإدارة الإستراتيجية في المصارف الإسلامية، 381.

تقديمها له حيث يتم استهلاك الخدمة وقت تقديمها للعميل⁽¹⁾؛ ذلك أن الخدمات تنتج وتوزع وتستهلك في آن واحد؛ وهذا يتطلب ضرورة تواجد كل من مقدم الخدمة والمستفيد في مكان و/أو زمان واحد، فيتعذر على الطبيب القيام بتقديم خدماته إن لم يكن المريض متواجدا في عيادته⁽²⁾.

كما لا يمكن فصل المنفعة عن مقدمها؛ إذ لا يمكن فصل الطبيب عن الخدمة التي يقدمها للمريض، فالشخص مقدم الخدمة ينتج ويوزع الخدمة في نفس الوقت⁽³⁾.

وحقيقة الاتصال بين المنتج والمستهلك تقرر حقيقة عدم إمكانية صنع الخدمات والمنافع مقدما، بل إن من المستحيل إنتاج هذه المنافع والخدمات وتخزينها إلى حين طلب العميل. وبالتالي، لا يستطيع تداول هذه الخدمة والمنفعة مع طرف ثالث، وما يبقى للعميل هو سعادته، أو تعاسته مما حصل عليه، وهو ما يصعب عليه كذلك وصفه للآخرين⁽⁴⁾.

ولذا فإن اهتمام المصرف ينصب على بوتقة إيجاد وتكوين المنفعة المكانية والزمانية The Creation of Time & Place Utility أي توفير المنفعة في الزمان والمكان المناسبين.⁽⁵⁾

ويمكن للمصارف أن تتعامل مع هذه الخاصية من خلال وسائل نقل المنفعة والخدمة، أو تجزئتها، ومن أبرز تلك الوسائل العمليات الإلكترونية E-Banking : ومن ذلك بطاقات الإئتمان والتي تضمن إمكانية تحويل أو نقل الخدمة والمنفعة، وتنشيط العمليات والخدمات الأخرى في إطار مزيج المنتجات المصرفية القائمة.

إن تكاملية الإنتاج والتوزيع يضع قيودا على إمكانيات العمل في إدارة التسويق المصرفي، ويعمل على الحد من البدائل، لذا تلجأ المصارف إلى التركيز على توليد المنفعتين الزمانية والمكانية في إطار الخدمات والمنتجات المصرفية بما يوجد شكل من أشكال الانفصال بين المنتج والمستهلك، حيث يصبح الاتصال بينهما عن طريق الوسطاء⁽⁶⁾.

وهذا يتطلب من المصرف الإسلامي العمل على الفصل بين إنتاج واستهلاك الخدمة فصلا قانونيا، يحقق إمكانية إدارة التفاعل بين المصرف والعميل، وتحسين نظم تقديم الخدمة المصرفية.

وتظهر إشكالية التلازم في منتجات التمويل الشخصي من خلال كون مزود الخدمة جهة ثالثة منفصلة عن المصرف والعميل تتمثل ب: المدرسة، الجامعة، المشفى، شركة النقل، شركة الاتصالات، شركة الكهرباء... الخ.

(1) العلاق، بشير و آخرون (1999): تسويق الخدمات : مدخل استراتيجي، وظيفي، تطبيقي، دار العقل، عمان، ط 1 ص 43 صرن، عولمة جودة الخدمة المصرفية، 204.

(2) عبدو، تسويق الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية، 22، صحن(2007)، إدارة التسويق، 424.

(3) حداد، تسويق الخدمات المصرفية، 49-50.

(4) حداد، تسويق الخدمات المصرفية، 52.

(5) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في البنوك الإسلامية، 195، أحمد، تسويق الخدمات المصرفية، 45.

(6) معلا، أصول التسويق المصرفي، 54، حداد، تسويق الخدمات المصرفية، 49-50.

وهذا الفصل تتطلبه قواعد المصرفية الإسلامية الموجبة لمشاركة رأس المال في العملية الإنتاجية كما يستحق العائد الربحي، وذلك لا يتأتى في منتجات التمويل الشخصي إلا بالفصل بين أضلاع المثلث التمويلي : المصرف، والعميل، ومزود الخدمة. وهذا الفصل بالطبع لن يكون مادياً لاستحالة ذلك؛ إذ العميل يستهلك المنفعة حال انتاج مزود الخدمة لها، وإنما الفصل يأخذ أبعاداً قانونية تتمثل بحصول المصرف على امتلاك إمكانية الإذن للمستفيد وهو العميل، من طلب الحصول على المنفعة من مزود الخدمة، أي أن العميل لن يكون قادراً على الاستفادة من الخدمة إلا إن أعطاه المصرف هذا الحق الذي تملكه المصرف من مزود الخدمة، وفاعلية هذا الفصل من خلال اتباع العمليات الإلكترونية.

المكون الثالث : المصرف الإسلامي؛ وهو طرف أساسي في عملية المبادلة التسويقية، إذ يتحمل المصرف مسؤولية تصميم الخدمات وتحديد مواصفاتها وخصائصها تبعاً لاحتياجات العملاء ومتطلبات السوق وبما يتفق مع مقتضيات الشريعة الإسلامية، ويهدف المصرف الإسلامي في تقديم هذه الخدمات المتعددة إلى تحقيق المنفعة للملاكة وعمالته ومجتمعه، والعاملين به⁽¹⁾.

إن دور المصارف الإسلامية هو وسيط مالي، وأن دخول المصارف الإسلامية مباشرة في نشاطات التجارة والصناعة والزراعة... الخ لا جدوى منه لأنه يعني أنها تترك وظيفة الوساطة المالية لغيرها⁽²⁾.

ويتمثل جوهر تلك الوساطة بأنها تقسيم العمل والتخصص، وهما آليتان للتقدم الإنساني على مدى التاريخ، فإن عمل الوساطة في تطوير رفاهية الإنسان من خلال توسيع الإنتاج وتقليل التكلفة بارزة واضحة⁽³⁾. ومهمة المصارف هي القيام بالوساطة المالية، برغم أنها ظلت تقوم بوظائف أخرى تتماشى مع طبيعتها دون أن تؤثر فيها سلباً. إن المهمة الأساسية هي العمل على تحريك مدخرات ملايين الناس من ذوي الدخول على صورة ودائع وهيئة هذه الموارد لآلاف من المودعين لاستثمارها. وبرغم أن هناك هيئات ومؤسسات أخرى تقوم بدور الوساطة، إلا أن سهولة وصول الرجل العادي للمصارف أكثر منها لأي مؤسسة أخرى. أما إذا لم تقم المصارف بهذه الوظيفة فإن قطاعاً كبيراً من الناس سيعاني لأن الرجل العادي ينظر إلى المصارف بأنها الجهة الوحيدة التي تقبل الودائع تحت الطلب، وهو ما لا بد له منه على كل الأحوال. علاوة على أن قطاعاً واسعاً من الناس يصعب عليه التعامل مباشرة مع الأسهم والسندات والأدوات المالية⁽⁴⁾ ناهيك عن مخالفتها لأحكام الشريعة.

ورغم ذلك يمكن للمصرف أن يعمل مثل التجار لكنه عندئذ سيصبح تاجراً، ومن ثم نحتاج إلى وسيط مالي. ولذلك لا بد من تخصص مؤسسة في الوساطة المالية. فإذا تخصص المصرف الإسلامي بالوساطة سد هذه

(1) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، 381.

(2) صديقي، محمد نجا، المصارف الإسلامية : المبدأ والتصور والمستقبل، ص 43.

(3) صديقي، محمد نجا، المصارف الإسلامية : المبدأ والتصور والمستقبل، 43.

(4) صديقي، محمد نجا، المصارف الإسلامية : المبدأ والتصور والمستقبل، 44.

الحاجة، وإذا عمل في التجارة بقيت الحاجة قائمة لمؤسسة الوساطة المالية، ولن يصبح المصرف الإسلامي حينها بديلاً عن المصرف التقليدي الذي يعمل بالفائدة ويتخصص في الوساطة المالية (1).

إن "مدى تلبية حاجات المتعاملين ورغباتهم وفق مجموعة القيم والمبادئ التي يؤمنون بها" معياراً يستشرف منه آفاق مستقبل المصارف الإسلامية؛ ذلك أن شرائح المتعاملين مع المصارف الإسلامية متعددة، وحاجاتها ورغباتها مختلفة، لكنها تتشارك في مجموعة القيم والمبادئ التي تقرها الشريعة، والتي ينبغي على المصرف الإسلامي الالتزام بها. "فالتاريخ يعلمنا أن جميع الأنظمة التي عرفتها البشرية لا بد وأن تتأثر، بصورة أو بأخرى بالقيم. ولكن "القيم" في الفكر الاقتصادي الرأسمالي والاشتراكي، تعد إطاراً خارج ميكانيكية النظام. بينما في الاقتصاد الإسلامي تعد الاعتبارات القيمية أو الأخلاقية متغيراً داخلياً في آلية النظام. بل تعتبر "القيم" الإسلامية المحرك الأساسي لفعالياته" (2).

إن الاقتصاد الإسلامي جزءٌ من كل، يتربط ويتفاعل ويتكامل في تناسق وتوازن مع بقية الأجزاء المكونة للإسلام، كدين ونظام حياة كامل. يُحكم بضوابط الإسلام، ويسير وفقاً لأحكامه (3). والمصرف الإسلامي بدوره وسيط يسهل تبادل منافع الأصول المالية دون أن يتدخل في عملها يسهم في تنمية الاقتصاد تنمية شمولية مستدامة.

المكون الرابع : التمويل؛ ويتكون من العناصر التالية :

- الإئتمان
- العائد
- التحويل
- التحصيل

والتمويل في منتجات الأفراد ينبغي أن يراعي خصوصية هذه الشريحة المتسمة عموماً بالضعف الاقتصادي، ولذا فالتمويل ينبغي أن يكون ربحياً على حساب المنتجين والموردين ومزودي الخدمات الذين يشكل لهم العملاء في منتجات التمويل الشخصي فرصة إضافية للبيع، أو تجنب مخاطرة تعثر كانت متحققة، لولا حصول العميل على التمويل الشخصي، وعليه فلو تنازل من ربحه لصالح المصرف الذي ساعده على زيادة مبيعاته أو جنبه مخاطر مالية، فسيكون أمراً غاية في العدالة خاصة إذا ما تم بناء المنظومة التعاقدية بينهم وبين المصرف على غرار ما يكون بين تجار الجملة وتجار التجزئة من خصم في الأسعار، وجعالة نسب ربح تسويقية للتشجيع على التوزيع، وهو ما سيفعله

(1) القرني، محمد، البنك الإسلامي أتاجر هو أم وسيط مالي؟، 73.

(2) الغزالي، عبد الحميد، الإنسان أساس المنهج الإسلامي في التنمية الاقتصادية، معهد البحوث والتدريب، المصرف الإسلامي للتنمية، جدة، ط(1)، ص 6 و8.

(3) ولذلك يطلق عليه : الاقتصاد الأخلاقي Ethical Economics أو الاقتصاد الديني Religious Economics أو الاقتصاد الإنساني Humanomics. الغزالي، الإنسان أساس المنهج الإسلامي في التنمية الاقتصادية، 8.

المصرف، دون تحميل عملاءه أية أعباء إضافية خاصة في التمويلات الشخصية الصغيرة وقصيرة الأجل، دون أن يكون هناك مانع لاحتساب أرباح إضافية على التمويلات الشخصية الكبيرة وطويلة الأجل.

المكون الخامس : العملاء والمستفيدون، وهم طرف أساسي في عملية المبادلة التسويقية، حيث يقدمون على الاستفادة مما يقدمه المصرف الإسلامي من خدمات لإشباع رغباتهم وتحقيق أهدافهم من خلال تيسير معاملاتهم وإجراء أنشطتهم وحفظ أموالهم وتنميتها. وهم يتعاملون مع المصرف الإسلامي حاصلين على إحدى خدماته أو مزيج منها لإحساسهم بأن هذا المصرف يقدمها في إطار يتوافق مع معطيات شريعتهم، ويتناغم مع معتقداتهم، ويشعرهم بكل معاملاتهم، وطيب العائد الذي يحصلون عليه، وتتعدد شرائح العملاء والمستفيدين بحسب الخدمات التي يحصلون عليها⁽¹⁾.

ومن جهة أخرى، فالعميل منتج مشارك في الخدمة⁽²⁾. فالبعد الشخصي للخدمات والمنافع يقوم على مشاركة العميل في إنتاج الخدمة والاستفادة من المنفعة، فمزود الخدمة لا يكتمل انتاجه للخدمة دون وجود ومشاركة المستفيد، فمقدم خدمة الفندق مثلا، لا يوفر هذه الخدمة ومنافعها إن لم يكن لديه عملاء قد نزلوا في الفندق، وهكذا في سائر الخدمات والمنافع.

تعد مشاركة العميل عنصرا أساسيا في منتجات التمويل الشخصي، بحيث تنوع طبيعة ودرجة مشاركة وتداخل العميل في الخدمة والمنفعة الممولة، ويمكن تحديدها بالمستويات التالية :

أ) الاستهلاك : حيث يتلائم إنتاج الخدمة والمنفعة مع استهلاك العميل لها.
ب) المشاركة في الأنشطة القانونية الحاكمة للمنتج.

بيد أن مستوى المشاركة في الخدمة يتفاوت بحسب طبيعة كل خدمة أو منفعة، وربما بحسب حال كل عميل، وإن كان قدر هذه المشاركة يتحدد بصورة أكثر وأكثر، بتقدم مراحل تنميط الخدمة والمنفعة.

وهذه العلاقة الوطيدة بين العميل المستهلك وبين المنفعة جعلت المصرف محتاجا إلى اللجوء في إنتاج وتسويق الخدمات المرتبطة بالمنفعة من خلال نظام تسويق ذو توجه شخصي عال High Individualized Marketing System⁽³⁾ والذي يؤثر على أسلوب بيع الخدمة، ويجعلها متميزا نسبيا عن غيرها من المنتجات⁽⁴⁾.

سيما في ضوء تفاوت معايير الاختيار من عميل لآخر؛ فالبعد الشخصي للخدمة، فالمواصفات التي يطلبها العميل تختلف عما يطلبها عميل آخر في الخدمة ذاتها، ولذا فالخدمة تنتج عند الطلب، وليس مقدما⁽⁵⁾.

(1) المغربي، الإدارة الإستراتيجية في المصارف الإسلامية، 381.

(2) المصري، سعيد محمد، (2002)، إدارة و تسويق الأنشطة الخدمية، 166.

(3) أحمد، تسويق الخدمات المصرفية، 45.

(4) معلا، أصول التسويق المصرفي، 22.

(5) معلا، أصول التسويق المصرفي، 56.

المكون السادس : المقابل؛ ويمثل مجموعة العناصر التي يلتزم بها العملاء والمستفيدون في سبيل حصولهم على الخدمات التي يقدمها المصرف الإسلامي. ولا يتمثل المقابل في صورة نقدية فقط، وإنما يحتوي على مجموعة العناصر المعنوية المبذولة أيضاً كالجهد والوقت والأثر النفسي والاجتماعي، ومن ثم يجب أن يأخذ المصرف في اعتباره هذا المقابل وهو يقدم خدماته في المجالات المتعددة، سواء المالية أو المصرفية الإسلامية أو الاجتماعية، لعملائه⁽¹⁾.

المستوى الثاني : أبعاد المنتج

لكل منتج مالي أبعاد يجب أن تتوفر فيه لضمان نجاحه، وهذه الأبعاد هي :

البعد الأول : العلامة التجارية

العلامة التجارية للمنتج هي التي توضح الاسم التجاري للمنتج، وتميزه عن غيره من المنتجات خاصة ما تكون متوفرة عند المنافسين، وفي هذا السياق نجد أن مصرف الدوحة الإسلامي مثلاً، أطلق اسم " لبيك " لتمويل الحج والعمرة، واسم " علاج " على تمويل الطبي، و " إقرأ " على تمويل التعليم، في حين أن أبو ظبي الإسلامي أطلق " نور " على تمويل التعليم، و " ترحال " للنقل والسفر... وفي المحصلة، يجب على المصرف اعطاء اسماء مميزة وجاذبة ومعبرة عن مضمون المنفعة المستهدف تمويلها⁽²⁾.

البعد الثاني : فكرة إبداعية

منتجات التمويل الشخصي عامة، وتمويل المنافع المستهدفة من الأفراد خاصة، أداة مالية هامة ناتجة عن حاجات الأفراد ورغباتهم، تدعمها الدراسات والبحوث والتطوير، فالمنتج ينبغي أن يكون فكرة إبداعية توائم بين حاجات الأفراد، وقدرات المصرف الإسلامي بشكل متوافق مع الشريعة.

البعد الثالث : يُوجد حلاً لمشكلة

ينبغي أن يقدم منتج التمويل الشخصي حلاً متعادلاً للأهمية والقيمة لطرفي العملية التبادلية : المصرف والعميل؛ وهو في رأي الباحث متعادلة برغم ما قد يبدو من كونها أكثر أهمية للعميل؛ إذ بقدر ما يوفر المنتج من تلبية لاحتياجات العميل؛ فإنه كذلك يلبي حاجة للمصرف في استثمار ما لديه من أموال، تنخفض ربحيتها في حال احتفاظه بها.

وفي ظل مشكلة إدارة السيولة لدى المصارف الإسلامية فإن منتجات التمويل الشخصي وبشكل خاص تمويل المنافع تشكل أداة جيدة لاستثمار سيولته.

(1) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، 382.

(2) بنك أبو ظبي الإسلامي <http://www.adib.ae/arabic/personal-banking/financing-products/adib-travel-finance.html>

ومصرف الدوحة الإسلامي <http://www.dohaislamic.com.qa/Arsite/default.asp?catid=34>

البعد الرابع : له طريقة عمل

يعد وضع إجراءات عمل واضحة ومحددة وموثقة لآليات العمل : " المدخلات والمخرجات " قضية محورية من جهتين : سهولة التطبيق والتنفيذ من قبل المصرف والعميل، ومن جهة أخرى ارتباط ذلك بخصوصية المصرفية الإسلامية التي تحتاج للمصادقة من قبل هيئة الرقابة الشرعية والتي تحتاج لبيان طريقة العمل بشكل واضح ومحدد.

البعد الخامس : التقنية

في ظل ثورة التكنولوجيا والاتصالات غدا تدخل التقنية في العمليات المصرفية عموماً سمة أساسية؛ ولذا فإن نموذج التمويل يجب أن يشتمل على البرمجيات، ومن ثم الأجهزة، والتي ستشكل أحد منافذ التوزيع الرئيسية.

البعد السادس : فتوى شرعية

ينبغي أن يكون التأصيل الشرعي لكافة تفاصيل المنتج واضحة في أذهان منفذي المنتج من موظفي المصرف ليكونوا قادرين على تأكيد وجود سمة أساسية لسلامة المنتج الإسلامي ومشروعيته؛ إذ مجرد إثارة الجدل والشك حول شرعية المنتج كفيل بإفشال تطبيق المنتج.

المستوى الثالث : عناصر المنتج

وهذه الاستراتيجية يمكن التعبير عنها بعناصر المنتج التالية :

F(FEA, CUL, REP, ENV, DES, INN, TRAI, LOY, DEL)

حيث أن :

- FEA خصائص الخدمة المصرفية وسماتها Bank Service Features
- CUL ثقافة الخدمة Service Culture
- REP سمعة المصرف Reputation
- ENV بيئة الخدمة المصرفية Bank Service Environment
- DES تصميم الخدمة المصرفية Bank Service Design
- INN الابتكار Innovation
- TRAI التدريب على الخدمة Service Training
- LOY ولاء العميل Customer Loyalty
- DEL تسليم الخدمة المصرفية Bank Service Delivery

وهذه العناصر ذات أبعاد فنية ومهنية ليس هذا البحث مقام بيانها، وإن كان لزاماً ذكرها حتى تكتمل خريطة بناء منتج التمويل الشخصي، فالحكم على الشيء فرع عن تصرفه.

المبحث الثالث : نموذج مقترح لمنتجات تمويل شخصي في قطاع المنافع

انتقل التمويل الإسلامي بما هو أحد أنظمة الاقتصاد الإسلامي المتسم بأنه اقتصاد إنتاج من حالة التمويل الطبيعي الذي يستهدف حماية الفرد وتوفير احتياجاته الضرورية من طعام، وأمن، وحياء متمثلة بأنظمة الزكاة والصدقة والدية والقروض الحسن والهدية، والهبة، فكلها تمويل طبيعي يهدف إلى تلبية حاجات أساسية في سياق تعاون أفراد المجتمع والأسرة بشكل تبرعي وتكافلي لا تجاري، انتقل التمويل الإسلامي إلى حالة التمويل الاستراتيجي في عصرنا مستندا لما قامت عليه شواهد من مبادئ المشاركة مضافا لها : نظام المعاوضات المالية، والمشاركات التجارية، والقائمة على تبادل الثقة في التمويل الإسلامي على أساس نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج.

إن التمويل الإسلامي نظام اقتصادي شامل، يتمثل بـ : تقديم الممول لطالبه عاملا إنتاجيا يلي رغبة طالب التمويل وحاجته سواء كان ذلك نقودا، أم غيرها. وهو الذي يتناسب مع المنظومة الحاكمة للتمويل الإسلامي؛ فالتمويل : أن يقدم شخص لآخر ثروة من نقود، أو أشياء ليتخذ الآخر بشأنها قرارات استثمارية، وبعبارة أخرى : أن يقدم شخص لآخر عناصر إنتاجية دون أن يطلب منه السداد الفوري لقيمتها. والتمويل الإسلامي : تقديم ثروة عينية، أو نقدية بقصد الاسترباح من مالها إلى شخص آخر يديرها ويتصرف بها لقاء عائد تبيحه الأحكام الشرعية⁽¹⁾.

وهذا التمويل قد يكون بتقديم السلع، أو الخدمات، أو وسائل الدفع مع تأجيل البدل المقابل، أو بدون بدل أصلا⁽²⁾.

المحور الأول : توصيف النموذج

" نموذج تمويل خدمات المنافع " نظام مصرفي يتيح الإفادة من مجموعة من المنتجات المالية القادرة على تلبية رغبات وحاجات العملاء في قطاع خدمات المنافع انطلاقا من اشتراك المصرف الإسلامي في قطاعات الاقتصاد الحقيقي وفق نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج.

نموذج تمويل خدمات المنافع مجموعة متنوعة من المنتجات المالية التي تغطي كافة مجالات الحياة التي يتطلع العميل الفرد لتلبية حاجات أو رغبات فيها قد تعجز قدراته المالية والإئتمانية عن الوفاء بها؛ فيكفل النموذج له تمويلها بسهولة ومرونة وتوافق مع أحكام الشريعة.

ويتيح النموذج للمصرف الإسلامي تقديم منتجات مالية وقفت المصارف الإسلامية منذ انطلاقتها عاجزة عن طرحها، مما ترك قطاعاً استراتيجياً من قطاعات المصرفية متمثلاً بـ : قطاع تمويل الأفراد؛ دون منتجات مالية تلي احتياجاتهم في هذا القطاع؛ فبقي تمويل الأفراد في مجالات التعليم والصحة والنقل، والسياحة، والاتصالات والكهرباء... دون صيغ تمويلية؛ ونموذج تمويل خدمات المنافع يقدم منتجات تغطي كل هذه القطاعات.

(1) قحف، منذر (2004)، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، البنك الإسلامي للتنمية، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، بحث رقم، 13، ط (3) ص 12.

(2) قحف (2000)، الاقتصاد الإسلامي علم أم وهم، 167.

ويعمل النموذج أداة فاعلة لتنشيط قطاعات الاقتصاد الحقيقي بتوجيه السيولة المعطلة لدى المصارف الإسلامية نحو مؤسسات إنتاج خدمات المنافع: جامعات، ومدارس، مشافي، وصيدليات، ومخابر، فنادق، وشركات نقل وشحن بري وبحري وجوي، اتصالات هاتفية وخلوية وانترنت وبت فضاءي... توجيه فاعل للسيولة يعزز من الإنتاج الذي يضيف للاقتصاد الإسلامي قيمة مضافة، وينشط التبادل الملمى لمنافع كل الأطراف.

إن وظيفة المصرف الإسلامي في إطار " نموذج تمويل خدمات المنافع " تلبية حاجات ورغبات العملاء في الحصول على منافع: التعليم والتدريب، والعلاج، والسفر والنقل، والسياحة الدينية والترفيهية، ومنافع الاتصالات والكهرباء، ونفقات الزواج والنفقات الموسمية...، ويكفل للمصرف الإسلامي استثمار أمواله بأسلوب سهل ميسر، مرن، يحفظ لكل الأطراف التزامات وحقوق متوازنة وعادلة في ظل أحكام الشريعة وقيمها، بعيدة عن الاستغلال الرأسمالية الربوية، وإهمال المصرفية التقليدية للشرائح الضعيفة في المجتمع رغم أنها الأكبر، والأكثر احتياجا للخدمة المصرفية؛ فكان لزاما على المصرفية الإسلامية أن تسعى جاهدة لتحقيق مصداقية الانتماء للإسلام.

إن إيجاد نموذج مالي يمول الشرائح الضعيفة إثنمانيا دون تحميلها لأعباء مالية غير مشروعة سيعيد التوازن للمجتمع، وينشط كل القطاعات التجارية والصناعية والزراعية... من خلال إحداث قوة مالية تساهم في دعم القوة الشرائية للمستهلكين، وتتيح المجال واسعا للفقراء البدء بمشروعاتهم الصغيرة دون تهديد أقساط الفوائد، أو الأرباح.

يقوم نموذج تمويل خدمات المنافع على توصيف العلاقة التعاقدية بين أطراف النموذج على قاعدة المشاركة في عوامل الإنتاج. وتوفر قاعدة المشاركة أساسا صالح لتغطية غالبية قطاعات التمويل الإسلامي إن لم يكن كلها على أساس كون نموذج التمويل الإسلامي مشاركة متغيرة متزايدة في إدارة عوامل الإنتاج بشكل يعمل على تلبية حاجات العملاء ورفع الضرر عنهم، وحمايتهم من الأخطار التي تتهددهم، وتلبية رغباتهم؛ بما يكفل إيجاد المنافع المقصودة لهم والمعتبرة في التشريع الإسلامي أو زيادتها بشكل اقتصادي كفؤ.

إن طبيعة العمليات المقصود تمويلها تتعلق بالأفراد واحتياجاتهم الفورية وقصيرة الأجل

إن دور المصرف ومركزه هو دور استثماري؛ إذ المصرف هو المبادر بتطبيق النموذج من خلال التحضير له من خلال عقد اتفاقيات وشراء حقوق المشاركة في إنتاج المنافع من قبل الأطراف المزودة لهذه المنافع، ومن ثم يدخل السوق عارضا للتمويل استنادا لما أنجزه من اتفاقيات لما استطاع تملكه من حقوق خيار المشاركة بالانتاج المنفعي فهو تمويل من الباطن يقوم من خلاله المنتج أو المزود بالسماح للمصرف تحويل الحق باستعمال الأصل المالي المنتج للخدمات أو الخدمات ذاتها لطرف ثالث (العميل من الباطن) بموجب اتفاقية منفصلة بين العميل من جهة والعميل من الباطن من جهة أخرى. وذلك في إطار عقد المشاركة بين عوامل الإنتاج وهو العقد الذي يتم بموجبه الانتفاع بالأصل المالي أو ما ينتجه من منافع لمدة محددة نتيجة للمشاركة بين المصرف والمنتج أو المزود أو نتيجة لتملك حقوق خيارات خاصة بمحل عمل هذه الجهات دون تحمل المصرف مصاريف الصيانة والتأمين وأية مصاريف أخرى متعلقة بالأصول المالية أو ما تنتجه مع ملاحظة بقاء الأصول المالية "الجامعات، المدارس، الطائرات، الفنادق، المستشفيات... " في نهاية العقد على ملك أصحابها "المنتج للخدمات".

لذلك يعد نموذج تمويل المنافع صيغة للتمويل لها ذاتيتها المتميزة، فهو يركز على مفهوم مضمونه أن استخدام الأصول هو الذى يحقق الربح وليس الملكية في ذاتها، لذلك فهو وسيلة لتمويل استخدام أصل ما و ليس وسيلة لتمويل شرائه أو تملكه، إذ أن التملك في نهاية المدة نتيجة تلقائية الاستهلاك المنافع، ومن ثم فليس هو المقصد الأول أو الدافع إلى التعاقد بين الممول والعميل؛ إذ تملك الأصول : جامعات، مدارس، وسائل نقل، محطات بث،... ليس مقصودا من طالب التمويل أو مقدمه، بل إن التخلي عن ملكية الأصل ليس متخيلا من مقدم الخدمة ذات البعد المنفعي، ولذا يكون بناء النموذج انطلاقا من هذه القاعدة.

تعمل إدارة العمليات في المصرف الإسلامي على استعمال إستراتيجيات إدارة المخاطر من أجل التحكم في كل أشكال المخاطر التي يمكن أن تواجه المصارف الإسلامية خلال تطبيقها لمنتجات نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج؛ إذ تعمل ابتداء على تصميم النموذج بشكل يحقق متطلبات إدارة المخاطر ويجعلها في مستويات مقبولة لدى القيام بالتمويل الإسلامي، وذلك اعتمادا على فكرة التشارك في إدارة إنتاج وتوزيع الخدمات من خلال المنافع التملكية القائمة على فكرة الوساطة، وفي هذا السياق يمكن اعتماد حقوق خيار تملك خدمات منمطة، أداة فعالة لإدارة مختلف أنواع المخاطر خاصة السيولة والإلتزام بالشريعة ليتمكن المصرف من تقديم منتجات النموذج بشكل يلي غاياته.

الإطار التنظيمي للنموذج

أولا : يوقع المصرف مع مزود المنفعة اتفاقية مشاركة " ويعتمد في ذلك نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج والمقيد بنوع الخدمة أو المنفعة المراد إنتاجها " .

ثانيا : تتحدد حجم الشراكة من خلال تنميط المنافع المراد انتاجها بحقوق خيارات انتاج زمنية.

ثالثا : إبرام اتفاقيات تسويق طويلة الأجل مع الجهات خارجية التي لها شأن في هذا المجال (1).

رابعا: يسلم المصرف المزود ثمن الخيارات باعتبارها دفعة على حساب المشاركة حال إتمام المشاركة بطلب التنفيذ.

خامسا : اتفاقية حق خيار المشاركة بإنتاج المنفعة توضح طبيعة التزامات وحقوق كل طرف بحيث:

(1) يتولى المنتج الجانب الفني والتقني بكل ما يترتب على ذلك من مسؤوليات : تسليم ومتابعة وصيانة... الخ

(2) يتولى المصرف جانب الإدارة المالية والتسويقية مع العميل، بما في ذلك تسليم كامل ثمن المنفعة للمزود بالطريقة والأسلوب المتفق عليه مع جهة التزويد، ومتابعة التسديد وتحصيل الأقساط.

(1) خان، طارق الله، وحبیب أحمد (2003)، إدارة المخاطر، 40-42، بليدي (2008)، التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، 66.

3) باعتبار المصرف شريك بقدر مساهمته في المؤسسات المنتجة أو المزودة للمنافع ، و/ أو بقدر الخيارات التي تملكها؛ فإن مسؤوليات وتكاليف القبض والحيازة والتخزين والنقل يتولاها المزود باعتباره شريكا مفوضا بذلك.

4) يقوم المصرف بحوالة حق الاستيفاء للعميل، ويسمى المستفيد.

5) يحيل المصرف العميل إلى المزود مقرونا بأمر تنفيذ خيار لصالح هذا العميل.

6) يتولى المزود تسليم المنفعة للعميل بعد أن يحال من قبل المصرف

7) وبذلك تصبح العلاقة بين المصرف والمزود علاقة تكامل لا تنافس؛ فالمزود يتولى الانتاج، والتسليم والمتابعة والصيانة، وهو مما لا علاقة للمصرف الإسلامي به، ويتولى المصرف التسويق والتقييم الائتماني للعميل والتقسيم وتحصيل الأقساط، وهو مما لا علاقة بالمزود به.

وبذلك تتحقق الكفاءة الانتاجية عند كل أطراف النموذج.

وفي حال تم اعتماد العمليات الالكترونية لغايات تقديم طلبات التمويل؛ فإن أي عملية الكترونية كعمليات اليدوية من حيث الجوهر، إذ إنها تمر بالمراحل التالية :

1) إنشاء العملية : قيام أحد الموظفين بإعداد هذه العملية وتحضيرها، وتسمى خلق أو إنشاء العملية Creation

2) المراجعة : قيام موظف آخر بمراجعة Verification

3) الإجازة من خلال المدير authorization

فلا يوجد أي عملية مصرفية دون أن تمر بهذه المراحل؛ وذلك لغايات التأكيد، والجودة، والصحة.

المحور الثاني : منظومة التعاقد في نموذج تمويل خدمات المنافع

الوساطة المالية في المصارف الإسلامية قائمة على نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج

إن محل النزاع فعلا هو : هل هناك صيغة للوساطة المالية تحقق مقاصد الاقتصاد الإسلامي وتتفق مع قواعد الشريعة وأحكامها، وتختلف جوهريا وإجرائيا عن التمويل الربوي، وتظل مع ذلك وساطة وليست تجارة بالمفهوم الفقهي؟⁽¹⁾.

تسعى الوساطة المالية الإسلامية لاستبدال الفائدة بأساليب وأدوات أخرى لتعبئة المدخرات وتوظيفها في أغراض إنتاجية. إن الوظائف التي تقوم بها البنوك مهمة سواء كان الاقتصاد علمانياً أو إسلامياً. فالناس يحتاجون إلى الخدمات المصرفية. وبما أن هناك حاجة لهذه الخدمات، علماً بأن الفائدة محظورة فإن على الاقتصاديات

(1) سويلم، سامي، الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي،، مجلة جامعة الملك عبدالعزيز، الاقتصاد الإسلامي، م 10، (1998)، ص 89.

الإسلامية أن تجد وسائل بديلة للقيام بالوظائف المصرفية المختلفة. وهذا التحدي يعكس الحكمة وراء العمل المصرفي الإسلامي (1).

بيد أن ذلك ينبغي أن يتم من خلال نموذج يتصف بقدرته على النجاح والاستمرار، دون التعرض لمخاطر خسارة فادحة تجر المصرف الإسلامي على تصفية أعماله، وينبغي أن يكون النموذج قادراً على الوفاء بالالتزامات بين أطرافه، وتوزيع العوائد بشكل يكفل تحقيق المصدقية الشرعية.

إن نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج يمثل القاعدة الصلبة التي يستند لها النظام المالي الإسلامي عموماً، لا المصرفي فحسب، وهو نموذج يمتلك من الطاقات والإمكانات ما يتيح لأي قطاع مالي واقتصادي في الاقتصاد الإسلامي تلبية أية احتياجات مستمدة له دون أن يخالف قواعد التشريع الإسلامي، وهذا النموذج الأساس يندرج فيه نماذج جزئية تحقق أهدافها، وتلي حاجات في قطاعات محددة، من هذه النماذج الجزئية نموذج البيوع، ونموذج الشركة، ونموذج الوكالة...

نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج، مشاركة في الناتج مع بقاء الأصل المالي على ملك صاحبه ملكا يعكس فكرة الشريك المنظم والمدير، وهو النموذج الذي يتيح للمصرف الإسلامي العمل كوسيط مصرفي، لا كتاجر، ومن ثم؛ فإن قواعد العمل المتعلقة بالقبض والحيازة ستختلف في مفهومها وتبعاتها

إن الخطأ . بحسب تقدير الباحث . الذي وقع فيه منظرو المصرفية الإسلامية نقل نموذج البيوع من الجزئية إلى الكلية؛ واعتباره النموذج الصالح للوساطة المصرفية الإسلامية دون الأخذ بالاعتبار أن ذلك أدى لإقصاء النماذج الأخرى عن التطبيق؛ بل الاقتصار على أدوات محددة من نموذج البيوع متمثلة بالمراجحة، أو ما يشبهها كالإجارة المنتهية بالتملك، فلا وجود حقيقي للنماذج الأخرى لاسيما الشركة.

ومن جهة أخرى؛ فالمصارف الإسلامية لا يقتصر عملها . باعتبارها وسيطاً . على قطاع السلع : سيارات، أثاث، أجهزة كهربائية، مواد بناء... وإنما المفترض أن المصرف وسيط شامل يوفر النقود والائتمان لكافة مجالات وقطاعات الاقتصاد، في الصناعة، والزراعة، والتعليم، والصحة، والسياحة، والنقل... وهو ما عجز، ويعجز قطاعاً نموذج البيوع عن القيام بمهمة الوساطة فيه.

هذا ما يفسر نمو المصرفية الإسلامية نمواً غير منسجم مع ما يفترض أن يكون قاعدتها : وهو الاقتصاد الحقيقي بكل قطاعاته، واقتصر في التمويل الشخصي غالباً على عدد محدد من الأنشطة، سيما تمويل السيارات ومواد البناء... الخ.

إن إقرار النموذج المتبع حالياً " البيوع " كنموذج أساس للوساطة المصرفية، رغم ما تتعاوره من مشكلات في قطاعات مصرفية متعددة، يلقي بظلال الشك حول :

1. قدرة المصارف الإسلامية على التطور في كل القطاعات.

(1) إقبال، التحديات التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي، 14.

2. مدى شرعية الحلول المقترحة للحفاظ على حقوق المتعاملين مع المصرف الإسلامي، وسلامة العلاقات التعاقدية المتكونة بينهم.

إن نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج بأسسه وقواعده المقررة في التشريع الإسلامي⁽¹⁾، قادر على توفير إمكانية حقيقية لتطوير المصارف الإسلامية أدواتها في كل القطاعات، وتجنب كل الإشكاليات المختلفة بالنموذج الجزئي " البيوع " والمتمثلة بـ :

أ. توافق قصد العميل والمصرف الإسلامي على الوسيط بقصد الربحية

يُعدّ ملاحظة الظاهرة محل البحث أحد الخطوات الضرورية لنجاح البحث في تحقيق أهدافه، وفي هذا السياق؛ فإن الظاهرة التي يلحظها الباحث أن " المتعامل مع المصرف الإسلامي فردا كان أم مؤسسة " يسعى إلى تحقيق أقصى إشباع لحاجاته ورغباته في ضوء دخله، وفي هذا الإطار؛ فإن النموذج الحالي الذي يقوم عليه التمويل الإسلامي لا يمكنه من التفاعل مع عملائه؛ إذ لا يقدم تمويلا في كثير من قطاعات تمويل الأفراد كتمويل خدمات المنافع، مما يدفع شريحة منهم للتحويل قاصدين بذلك الحصول على الأموال المطلوبة لتمويل احتياجاتهم، لا أدل على ذلك من التورق المصرفي المنظم. وبصورة تؤكد حقيقة الوسيط لا التاجر. ومن المقرر في التشريع الإسلامي : أن العبرة في العقود للمعاني والقصود لا للالفاظ والمباني، فرغم أن العقود مصاغة على اعتبار العلاقة بين العملاء والمصارف علاقة تباع؛ فإن حقيقة العلاقة هي وساطة.

ب. جهالة الشروط ومباني العقود مشفوعا بنوع من إذعان

إن الصيغ التعاقدية التي تقدمها المصارف الإسلامية لتمويل الأفراد أو تمويل المنافع التي يسعون لتحصيلها، يفقد معها المتعامل كثير من حرية الاختيار؛ إذ يتم إلزامه بقوالب تعاقدية فيها من الشروط ما يحفظ للمصرف حقوقه، وتحدد له السلع التي يمكنه التعامل بها لأجل حصوله على النقد كالأسهم أو المعادن... أو تحدد مزود السلعة والخدمة ومواصفاتها بشكل لا يسع المتعامل المحتاج إلى هذا النوع من التمويل إلا أن يذعن، علاوة على بقاء إجراءات تنفيذ برنامج التمويل المطلوب مما يفقد المتعامل حماسه في التعامل مع المصرف الإسلامي في هذا القطاع، لاسيما في المنافع التي تأخذ رتبة الضروريات والحاجيات في حياة الإنسان كمنافع القطاع الصحي، أو التعليمي.

ج. تخالف النيات

هناك تخالف في النيات على الأقل على المستوى النظري ما بين : مقاصد العملاء، وما تمثله عقود المصرف الإسلامي غير القابلة للتفاوض، وفي ظل عدم الميل لقراءة العقود لكثرة تفاصيلها، وغموض عباراتها، ووضوح هدف

(1) للباحث الدكتور أيمن الدباغ رسالة دكتوراة بحث فيها قواعد توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في الفقه، نظرية توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في الفقه، رسالة دكتوراة الجامعة الأردنية، (2003).

العميل من العملية لديه، والمتمثل بالحصول على تمويل للمنفعة المطلوبة؛ فإن تخالف بين المقاصد يحصل ما بين العملاء والموظفين الذين يتعاملون مع الواقعة بمنطق وساطة محض، في حين تنص العقود على المتاجرة!. وفي ذلك عيب من عيوب الرضا المؤثرة على سلامة العقد وهو ما يسمى بالغلط حيث لا يتوافق الإيجاب والقبول على محل العقد بشكل تتحقق فيه الرضائية المطلوبة، وهو ما يظهر أثره عند إجراءات تنفيذ التمويل حيث تكون الشكلية مظهراً لا يخفى حصوله في كثير من الحالات نتيجة حرص المصرف على التخلص من تبعات القبض والحياسة ما أمكنه ذلك.

د. تتحمل المصارف الإسلامية مخاطر أقل وتحقق مكاسب أكبر من المصارف التقليدية

إن أحد سمات النظام المالي الإسلامي توزيع المخاطر بشكل عادل بين أطراف العملية المالية، ونموذج البيوع المتبع في المصارف الإسلامية يكشف عن خلل فاضح، ونظام غير متزن، من حيث تحميله كافة المخاطر للعملاء، وتحويل جميع المكاسب والامتيازات للطرف الآخر، وهم حملة حقوق الملكية في المصرف الإسلامي.

ذلك أن المصارف الإسلامية في حقيقتها هي وسيط مالي تقدم تمويلات بعوض، والفرق بينها وبين المصارف التقليدية في إطار نموذج البيوع الحالي فروقاً شكلية في بعض الحالات، وليست حقيقية، من ذلك لجوئها لتسجيل العملية المصرفية مرتين متتاليتين بشكل فوري، هذه الفروق اضطرت المصارف الإسلامية إليها لتحقيق شكلياً الشروط الشرعية لا مقاصدها، كيما تكون قادرة على ممارسة التمويل تحت المسمى الإسلامي الذي تمت صياغته وفق نموذج البيوع "المصرف التاجر".

ويتمثل ربح المصرف الإسلامي في الأجر الذي يأخذه المصرف الإسلامي مقابل إدارته للعملية التمويلية وعن وكالته عن (حسابات التمويل) في استلام الأقساط ودفع التمويلات، وبالتالي تكون أرباح المصرف الإسلامية مضمونة.

هـ. تعميم نموذج " البيوع " على كافة أنشطة المصرفية الإسلامية مظنة الانزلاق إلى منهجية "

التلفيق والمحاكاة للمنتجات غير الإسلامية".

اتبع بعض الباحثين في الصناعة المالية الإسلامية في تطوير منتجاتها وخدماتها : منهج الهيكلية الشرعية، وهو الأخذ بكل ما يطرحه النظام المالي التقليدي ومحاولة شرعته، منحصراً المهمة في محاولة إيجاد المخارج والحيل لما يفرزه النظام المالي التقليدي من منتجات⁽¹⁾.

هذا المنهج الذي غدا متبعاً في الصناعة المالية الإسلامية بصورة واسعة، ويتمثل بتحديد النتيجة المطلوبة مسبقاً من المنتج المراد تطويره، وهي عادة النتيجة ذاتها التي يحققها المنتج التقليدي. وبغض النظر عن مدى التوافق الحقيقي مع مقاصد الحكم الشرعي لهذه المنتجات⁽¹⁾.

(1) خطاب، كمال(2007)، اتجاهات البحث العلمي في الاقتصاد الإسلامي، 293.

متبعاً في ذلك أسلوب "تكييف المسألة" على أصول وقواعد مأخوذة من الفقه، مصحوباً ذلك بكثير من التلفيق بين أقوال من مذاهب الفقهاء القدامى، والتي غالباً ما يتم إخراجها عن سياقها التشريعي، وبعد مجرد ذكرها في المدونات الفقهية كافيًا لأن تكون دليلاً تشريعياً لما يراد محاكاته. ودون الاكتراث لما تثيره هذه الطريقة من السلبيات، ومنها:

(1) **مخالفة مقاصد التشريع الإسلامي**، والذي تستمد المصارف الإسلامية اسمها منه، وقبول الناس لها قائم على فرض التزامها هذه المقاصد.

(2) **التعرض لمخاطر السمعة** من خلال إثارة الجدل والشبهات والتساؤلات حول مدى شرعية المنتج، واتخاذ الشريعة وسيلة للتكسب لا الامتثال الحقيقي لتعاليم الإسلام.

(3) **شكالية الأحكام والضوابط الشرعية**؛ إذ تصبح الضوابط الشرعية مجرد قيود شكلية لا حقيقة تحتها ولا قيمة اقتصادية من ورائها. وهذا ما يضعف قناعة العملاء بالمنتجات الإسلامية، ويجعل الصناعة المالية الإسلامية محل شك وريبة⁽²⁾.

(4) **الكلفة المالية الإضافية**؛ إذ تصبح تلك الضوابط عبئاً وعائقاً أمام المؤسسات المالية، فهي لا تحقق أي قيمة مضافة، بل مجرد تكلفة إضافية. وبديهي في هذه الحالة أن تحمل المؤسسات المالية هذه التكلفة على العميل، لتكون المنتجات الإسلامية المقلدة في النهاية أكثر كلفة من المنتجات التقليدية، رغم تحقيقها النتيجة ذاتها⁽³⁾.

(5) **التداول الزمني والإجرائي**؛ إذ يتطلب التلفيق والتكييف على أقوال فقهية غير متناغمة في الأصل أن ينعكس ذلك في اجراءات عدة للخروج من مآزق "التكييف الشرعي" للتمويل التقليدي، وهو ما يؤدي إلى استتالة - غير مرغوبة - في مدة التنفيذ بما يخالف روح الشريعة في التسهيل والتيسير.

المصرف مؤسسة مالية مهمتها الأساسية القيام بدور الوساطة المالية بين الذين يمتلكون نقوداً تفيض عن حاجتهم، وبين الذين يحتاجون لتلك النقود. فوظيفة الوساطة هي الأساس لقيام المصارف، سواء كانت تجارية، أم إسلامية، بيد أن المصارف التقليدية اعتمدت الفائدة الربوية أساساً لتحقيق العوائد، في حين اعتمدت المصارف الإسلامية التمويل المالي غير المباشر لتحقيق العوائد. ومما يجب التنويه له: أن قيام المصارف بوظيفة الوساطة ليس بالضرورة محكوماً بنموذج البيوع؛ بل يمكن للمصارف القيام بهذه الوظيفة دون الاقتصار على نموذج البيوع، وبلا شك وفقاً للنظم والقواعد والأعراف المصرفية، وذلك من خلال اعتماد نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج وما يندرج تحتها من نماذج مالية متعددة.

(1) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، 378، سويلم، المنتجات المالية الإسلامية بين الإبداع والتقليد، 22.

(2) قندوز، وأحمد، الأزمة المالية واستراتيجيات تطوير المنتجات المالية الإسلامية، 15، سويلم، المنتجات المالية الإسلامية بين الإبداع والتقليد، 23.

(3) سويلم، المنتجات المالية الإسلامية بين الإبداع والتقليد، 24.

والباحث يرى أن اعتماد المشاركة بين عوامل الإنتاج في المصارف الإسلامية يحقق الوظيفة الأساسية لها المتمثلة بالوساطة المالية، دونما أي حاجة لتغيير طبيعة عمل المصرف الإسلامي من وسيط إلى تاجر يبيع السلع كما هو حال الغالبية العظمى للمصارف الإسلامية العاملة حالياً، من خلال امتلاك المصرف الإسلامي معارض ومخازن لمختلف أنواع السلع : سيارات، أثاث، حديد، إسمنت...، حتى كاد أن يتحول بشكل نهائي إلى : " تاجر جملة يعمل بالفرق " وهو ما عده بعض المصرفيين مخالفاً للوظيفة الأساسية للمصرف؛ ولذلك فإن أحد أشهر المصرفيين الإسلاميين ممن يمتلك ويدير مجموعة مصرفية كبرى " مجموعة البركة " يقرر أنه أخطأ في شكل المؤسسة المالية التي اختارها لتكون أساساً للعمل المصرفي الإسلامي، قاصداً بذلك تحول المصرف من وظيفة الوسيط إلى تاجر، يقول الشيخ صالح كامل : " أقولها لكم بكل الصدق والتجرد : إنني لو استقبلت من أمري ما استدبرت لما أيدت اختيار نموذج البنك كإطار لتطبيق تعاليم الإسلام في مجال الاقتصاد والاستثمار، ولبحثت عن إطار آخر منسجم تماماً مع المبادئ الشرعية المنظمة للاستثمار. والسبب في ذلك يرجع إلى أننا لم نكتف باختيار اسم البنك فقط، ولكن اخترنا كذلك مفهومه الأساسي وهو أنه وسيط مالي، وبالتالي لم نستطع أن نوجد لمؤسساتنا المالية مفهوماً ونمطاً يتجاوز مسألة الوساطة المالية، والذي حصل أن الصيغ الاستثمارية المفضلة لدى البنوك الإسلامية أصبحت هجيناً بين القرض والاستثمار وهو هجين يحمل معظم سمات القرض الربوي وعيوب النظام الرأسمالي الغربي، ويعجز عن إبراز معالم الاستثمار الإسلامي المبني على المخاطرة وعلى الاستثمار الحقيقي ولا يعترف بضمان رأس المال أو عائده." (1).

و. الاعتماد اللا متناهي على نموذج البيوع انحراف استراتيجي في المصارف الإسلامية

تتجنب المصارف الإسلامية في إطار نموذج الوساطة المالية القائمة على تشارك عوامل الإنتاج أخطاءً استراتيجية، لا يمكنها تجنبها في إطار نموذج البيوع " الوسيط التاجر "؛ ذلك أن :

(1) المصارف الإسلامية مؤسسات مالية داعمة لا منافسة لمؤسسات الاقتصاد الأخرى؛ إذ يجب على المصرف الإسلامي أن يعمل على دعم ومساعدة القطاعات الاقتصادية المختلفة : تجارية، وصناعية، وزراعية، وسياحية... من خلال توفير التمويل اللازم لإنجاح هذه القطاعات، وتحقيق أهدافها، ولذا لا يجوز للمصرف الإسلامي التفكير في الحلول محل القطاعات الاقتصادية، فلا يجوز . اقتصادياً . أن يحل محل التجار، أو الصناع،... في أعمالهم، وهو خطأ استراتيجي ذو مخاطر عملية كبيرة على مستقبل المصرفية الإسلامية حيث ينقلب المصرف الإسلامي إلى " سلاح خطير يحتكر الأسواق " في ظل توفر القوة الشرائية الهائلة التي تتمتع بها المصارف بشكل عام (2).

(1) صالح كامل، تطور العمل المصرفي الإسلامي، 12.

(2) حمود، سامي، أسئلة وإجابات حول ماهية المصرف الإسلامي، 81.

(2) المصارف الإسلامية في إطار الوسيط التاجر مؤسسات احتكارية محتملة؛ وكما أن الربا حرام؛ فإن الاحتكار كذلك، ومن ثمة؛ فإن المصرفية الإسلامية تحاول الهرب من الربا المحرم من خلال وسائل وصيغ وإجراءات عمل، لا تخلو في بعض صورها من شكلية توقع في النفس ريبة حول مدى التخلص الحقيقي من الربا، سيما مع التوسع الكبير في المراجحات والإجارة التمويلية، علاوة على مُضي بعض المصارف الإسلامية في طريق فرض الغرامات أو تمويلات المماثلة، والتي تعود بالمصارف الإسلامية للاقتراب من نموذج المصرف التقليدي⁽¹⁾. ثم نجد البعض يدفع المصارف الإسلامية نحو احتكار الأسواق بشكل إرادي أو لا إرادي، وهو بالفعل ما يلحظه الباحث من خلال قياس نسبة استحواذ المصارف الإسلامية على السوق المصري العاملة به مقارنة برأسمالها المصرح به، إذ في ظل اتسام المسلمين بالميل العاطفي نحو كل ما له صلة بالإسلام، نجد أن المصارف الإسلامية قد استحوذت على نسب كبيرة جدا من سوق الودائع مقارنة بما تملكه من رأسمال حقيقي، وهذه مقدمة خطيرة جدا في حال دفع المصارف لدخول عالم التجارة والصناعة بشكل مباشر؛ إذ سيؤدي إلى نوع من الاحتكار المزدوج، وهو ما قد يترتب آثارا في غاية السوء على الاقتصاد، وعلى المصرفية الإسلامية وتطورها بشكل خاص؛ إذ سيركن أصحاب حقوق الملكية في المصارف الإسلامية لنسب العائد التي يحققونها دون أي مخاطرة في ظل هذا الاحتكار الناشئ، وبالتالي غياب إي دافع نحو التطوير والتجديد.

(3) إن المصرف يتعامل مع التجار، وعليه أن يحفظ أسرارهم، وأن لا يستغلها لنفسه، بحكم إطلاعه مثلاً على مستندات الاستيراد في الاعتمادات المستندية التي يفتحها لهم المصرف. فعلاقة التاجر مع التاجر علاقة تنافس، أما علاقة التاجر مع المصرف فهي علاقة تكامل⁽²⁾.

وفي قيام البنك الإسلامي بنشاط تجاري مباشر منافسة غير مشروعة لعملائه الذين يأتمنونه على أسرارهم التجارية بحكم اطلاعه على مستنداتهم؛ ولذلك فإن المصارف - شأنها في ذلك شأن المهن التي يؤتمن القائمون بها على أسرار عملائهم كمرافي الحسابات والمحامين - ينبغي أن تظل بمنى عن القيام بنفس النشاط حتى لا تقع تحت طائلة المنافسة غير المشروعة⁽³⁾.

إن الوساطة المبنية على التملك أو عقود الضمان تحمل الوسيط مخاطر هو في غنى عنها، ولا تساعده طبيعة عمله على التكيف معها. لهذا السبب تجتهد المصارف الإسلامية في تفسير الحيابة والقبض بأدنى قدر ممكن حتى تتجنب أقصى قدر من المخاطر المرتبطة بالتملك⁽⁴⁾.

(1) المصري، رفيق، ماهية المصرف الإسلامي، 61.

(2) المصري، رفيق، ماهية المصرف الإسلامي، 64.

(3) عطية، جمال الدين، نحو فهم نظام البنوك الإسلامية، <http://www.balagh.com/mosoa/eqtsad/24015nao.htm>.

ص 11.

(4) سويلم، سامي، الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، 98 - 99.

4) الأصل أن الوساطة في المصارف الإسلامية قائمة على النيابة في جانب تعبئة الموارد، لكنها في إطار نموذج البيوع قائمة على المدائنة في جانب التوظيف⁽¹⁾. وهو لا يلائم طبيعة عمل المصرف الإسلامي من حيث كونه وسيطاً مالياً بين ذوي الفائض (المدخرين)، وبين ذوي العجز (التجار)، والأصل أن علاقة المصرف الإسلامي مع كلا طرفي الوساطة ينبغي أن تكون وساطة مالية (المصرفية) بين ذوي الفائض في الثروة وذوي العجز، بحيث تقوم على عقود النيابة: الوكالة والمضاربة و المشاركة، في كلا جانبي الوساطة، وهي النماذج المندرجة في مشاركة عوامل الإنتاج، لكي تحقق الوساطة المالية المستوى الأمثل⁽²⁾.

5) إن نموذج البيوع بالأسلوب المتبع من حيث تفسير القبض والحيازة بالحد الأدنى يجعل المصرف التاجر يقترب من صور البيوع التي ورد النهي عنها، والتي يمكن أن تستخدم ستاراً يخفي وراءه معاملات ربوية مثل بيع العينة، وبيع ما ليس عند الإنسان... الخ، مع توفر شكلية عقد البيع فيها. ولما كانت العبرة بالعقود هي بالمقاصد والمعاني لم يعتد أكثر الفقهاء بمجرد الشكلية بل نظروا إلى المآلات (نقود بنقود وبينهما حريرة). لكن ذلك لم يمنع بعض المعاصرين من عدم اتخاذ البيوع نموذجاً؛ بل اعتبروا المصرف تاجراً، وتوجسوا خيفة من الإصرار على اعتبار عمل المصارف الإسلامية هي الوساطة المالية لظنهم أن ذلك لا يعدو أن يكون نمطاً عصرياً للالتفاف على تحريم الربا بأدنى الحيل، وأن الغرض من مثل تلك المقولة هو التهرب من المتطلبات الأساسية للبيوع الحقيقي. لكن النظر إلى هذه المسألة بمنظار التجريد بين وجهاً مهمّاً من حكمة منع تلك البيوع.

6) إن انتشار مثل تلك المعاملات الصورية يؤدي إلى انفصام الارتباط بين النقود، وبين عمليات الإنتاج والتبادل، لأن النقود ستضحى عندئذٍ مجرد ذاتها مصدراً لتوليد قيمة مضافة (ولكنها غير حقيقية). فإذا منعت تلك المعاملات أضحت القيمة حقيقية لأنها تتولد في الإنتاج والتبادل. هذا هو الضابط للمسألة في هذا العصر الحديث الذي تبدلت فيه طبيعة السلع وطبيعة النقود وارتقى مستوى التكنولوجيا والعلاقات الإنتاجية بين الأفراد في المجتمع. فإذا ارتبطت عمليات التمويل التي يقدمها المصرف دائماً بإنتاج أو تبادل وجب أن يتحقق لدينا الاطمئنان إلى أن عمل المصرف لا يتناقض مع الأهداف الكلية والمرامي البعيدة للنظام الإسلامي، حتى لو كان وساطة مالية⁽³⁾.

المحور الثالث : أنماط التعاقد في نموذج تمويل خدمات المنافع

(1) سويلم، سامي، الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، 96.

(2) سويلم، سامي، الوساطة المالية في الاقتصاد الإسلامي، 89.

(3) القرني، محمد، البنك الإسلامي أتاخر هو أم وسيط مالي؟، 73.

في سبيل توضيح آلية عمل هذا النموذج يجب الإشارة إلى أن أطراف المتعاملين مع نموذج تمويل خدمات المنافع يتمثلون بالآتي :

- (1) المصرف الإسلامي
- (2) المنتج "مالك الأصل المالي"
- (3) مزودي خدمات المنافع "حال كونه منفصل عن المنتج".
- (4) العميل.
- (5) المستفيد "حال كونه غير العميل".

يوجد ثلاثة أنماط تعاقدية تحكم منظومة نموذج تمويل خدمات المنافع العقدية :

النمط الأول : قاعدة المشاركة بين عوامل الإنتاج في قطاعات الاقتصاد

النمط الثاني : قاعدة الوساطة المالية

النمط الثالث : قاعدة الوكالة

النمط الأول : قاعدة المشاركة بين عوامل الإنتاج في قطاعات الاقتصاد

في نموذج تمويل خدمات المنافع ينبغي على المصارف الإسلامية اعتماد استراتيجية : توفير مخرجات الإنتاج من السلع والمنافع، لا النقود للعملاء، وذلك بالعمل على إيصال المنفعة المطلوبة له، وبصورة تجعل المصارف الإسلامية أحد أهم محركات الإنتاج الحقيقي في الاقتصاد الإسلامي من خلال امتلاك، أو المشاركة بنسب فاعلة في المؤسسات التي تقدم المنافع المقصودة في التمويل الإسلامي.

ولذا يجب أن تكون استثمارات المصارف الإسلامية تخدم القطاع التمويل الإسلامي الذي تعمل فيه، فمثلا في قطاع النقل : ينبغي على المصارف الإسلامية امتلاك حصصا في شركات طيران ونقل بري وبحري. وفي القطاع الطبي : تملك نسب مؤثرة في مستشفيات وصيديات، وشركات أدوية، وفي القطاع التعليمي : تملك نسب مؤثرة في جامعات ومدارس

وفي المحصلة، العمل على تقديم التلبية المادي بامتلاك المؤسسات القادرة على انتاج المنفعة المطلوبة، أو توقيع اتفاقيات مع مزودي الخدمة باحتساب أسعار السوق الحقيقية، أو نسب ربحية على كلف التشغيل.

إن التمويل الإسلامي على خلاف التمويل التقليدي لا يقوم على توفير النقود لطالبيها، فليس التمويل الإسلامي : توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها إليها. ولا يقصد به

إتاحة الموارد النقدية التي يتم بموجبها توفير الموارد الحقيقية التي توجه لتكوين رؤوس الأموال الجديدة⁽¹⁾. أو هو: "توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع أو تطوير مشروع خاص أو عام"⁽²⁾، فلا يهتم التمويل الإسلامي بالنقدية. وإنما التمويل الإسلامي عبارة عن تدفق مالي أو سلعي بين مؤسسة التمويل و الطرف المستفيد من تلك الأموال بشكل يحقق التغطية المالية اللازمة للمشروع لاتخاذ بشأنها قرارات استثمارية، مع الالتزام باجتنب التعامل بالفوائد الربوية بوصفه تعاملًا محرماً شرعاً⁽³⁾. وليس بالضرورة أن يكون ذلك التدفق تدفقاً نقدياً؛ وإنما يمكن أن تشكل مخرجات العملية الإنتاجية باعتبارها الغاية المستهدفة من النقود.

وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج واستثمارها في نموذج تمويل خدمات المنافع

تتنوع وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج - المال والعمل - بتنوع الاحتمالات المتصورة لاجتماع هذه العوامل في شركة عقد، وهي سبعة احتمالات رئيسية:

الأول: اشتراك المال مع العمل.

الثاني: اشتراك المال والعمل مع المال والعمل.

الثالث: اشتراك المال والعمل مع العمل.

الرابع: اشتراك المال والعمل مع المال.

الخامس: اشتراك العمل مع العمل.

السادس: اشتراك المال والعمل مع المال مع العمل.

السابع: اشتراك المال مع المال إلا إن هذا الوجه ليس له وجود فاعل في نموذج تمويل المنافع.

الصيغة التشاركية الأولى : اشتراك المال مع العمل

وهي أن يقدم أحد طرفي الشركة المال ويقدم الطرف الآخر العمل، سواء تعدد أحد طرفي الشركة أو كلاهما أم لا، أي قد يوجد أكثر من طرف يقدم المال أو أكثر من طرف يقدم العمل أو توجد أطراف متعددة تقدم المال وأطراف متعددة تقدم العمل⁽⁴⁾.

ومن أهم تطبيقات هذا النمط من تشارك عوامل الإنتاج : المضاربة والمساقاة والمزارعة، ففي كل منها يقدم أحد طرفي الشركة المال وهو: النقود أو الشجر أو الأرض، ويقدم الطرف الآخر العمل في هذا المال، فهذا الوجه

(1) محي الدين، عمرو (1972)، التخلف والتنمية، دار النهضة العربية، بيروت، 452.

(2) بلعدي (2008)، التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، 5.

(3) بلعدي (2008)، التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، 6.

(4) الدباغ، أيمن (2003)، نظرية توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في الفقه الإسلامي، 77.

من وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج جائز - في الجملة - باتفاق الفقهاء، لإجماعهم على جواز المضاربة⁽¹⁾، يقول الماوردي: (لأنه عقد على منفعة فصح مع الواحد والجماعة كالوكالة والاجارة)⁽²⁾. ولأن خلط مالين فاكثر يكون فيه منفعة لكل اطراف المضاربة لا لبعضهم دون غيرهم، وهو تقديم للمال بهدف التجارة لا القرض، إذ رب المال في المضاربة يخاطر باحتمال خسارة ماله بخلاف القرض⁽³⁾.

ويستطيع المصرف الإسلامي في إطار نموذج تمويل المنافع أن يدخل في تشارك مع مزودي خدمات المنافع بحيث يقدم لهم رأس مال نقدي ليستخدم في تكاليف التشغيل على اعتبار أن المصرف شريكا في الناتج شراكة تحول المصرف تسويق هذا الناتج و/أو جزءا منه في إطار تمويل المنافع، بحيث يمكن للمصرف تحقيق عدة خيارات ربحية، من مثل : حصته في ربحية الوحدة الخدمية المنتجة، و / أو العائد الذي يحصل عليه المصرف عند تمويله للعميل المنتفع.

مثال : يقدم المصرف الإسلامي رأسمال لجامعة / مدرسة / شركة نقل... ويحدد في اتفاقية الشراكة أن هذا التمويل في إطار عملية تشارك بين المال (المصرف) والعمل (مزود الخدمة) ويحدد مقدار وحدات خدمات المنافع المستهدف إنتاجها، مثلا مائة مقعد مدرسي، وتحدد بقية المواصفات. ويحق لمزود خدمة المنافع الاستفادة من رأس المال بالكيفية التي يراها مناسبة له، مقابل التزامه بإنتاج الوحدات المتفق عليها، بحيث تبين التكلفة، وسعر البيع، ونسبة كل من المصرف والمزود من ربح تسويق هذه الوحدات، ولضمان جدية المزود تبين الاتفاقية أولوية تسويق الوحدات المنتجة في إطار هذا الاتفاق على بقية الوحدات، بمعنى إذا كانت المدرسة توفر خمسمائة مقعد، وتم تسويق ثلاثمائة مقعد مثلا؛ فإن المقاعد الممولة من المصرف تدخل تلقائيا في القسم المسوق.

والمصرف الإسلامي بإمكانه أن يحقق ربحا إضافيا باعتباره شخصية مستقلة عن هذه الشراكة، يمكنه أن يقدم تمويلا للعملاء الراغبين في حدود وحدات المتفق على إنتاجها؛ بل يمكنه أن يعمل على تسويقها بنفس سعر بيعها اكتفاء بنسبة ربحه من عمليات الإنتاج، وضمانا لتسويق كامل الكمية المتفق عليها مع شريكه مزود الخدمة.

الصيغة التشاركية الثانية : اشتراك المال والعمل مع المال والعمل

وهي أن يقدم كل من طرفي الشركة المال والعمل، ومن تطبيقات هذا النمط من التشارك في الفقه المالي : شركة الأموال أو العنان وهي : أن يشتركا في ماليهما ليعملا فيه والربح بينهما. وهذا الوجه من وجوه المشاركة بين

(1) الكاساني، بدائع الصنائع 29/8، ابن نجيم، البحر الرائق 448/5، الخطاب، مواهب الجليل 458/7-459، الشربيني، مغني المحتاج 407/3، ابن قدامة، المغني 23/5.

(2) الماوردي، الحاوي 355/7.

(3) الدباغ، أئمن (2003)، نظرية توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في الفقه الإسلامي، 78.

عوامل الإنتاج جائز - في الجملة- باتفاق الفقهاء، لإجماعهم على جواز شركة الأموال، وسواء في ذلك تعدد أطرافها أكثر من اثنين أو لم يتعدوا. (1)

ومثال هذا الوجه في المساقاة: ان يكون الشجر ملكاً لاثنين، فيتفقان على العمل فيه والثمرة بينهما (2). وفي إطار نموذج تمويل المنافع يمكن للمصرف الإسلامي الدخول في شراكة دائمة في مؤسسات إنتاج الخدمات : مشافي، فنادق، جامعات، شركات كهرباء واتصالات، بامتلاك المصرف نسبة من رأس مال هذه المؤسسات، ومن ثم؛ يوقع المصرف مع إدارات هذه الشركات اتفاقيات تسويق لمنتجاتها وفق منتجات نموذج تمويل خدمات المنافع، وبالتالي، يحقق المصرف كفاءة تشغيلية لاستثماراته، وإدارة فعالة لصيغ تمويله، دون حاجة لأي قبض أو حيازة، أو تحمل تكاليف تشغيل باعتبار المصرف شريكا مفوضا في التسويق.

الصيغة التشاركية الثالثة : اشتراك المال والعمل مع العمل

الوجه الثالث من وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج : أن يقدم أحد طرفي الشركة المال والعمل ويقدم الطرف الآخر العمل (3).

ومن تطبيقات هذا النمط من التشارك : المضاربة والمساقاة والمزارعة إذا ما قدم فيها رب المال أو رب الشجر أو رب الأرض : العمل. ولهذا لو دفع ماله إلى اثنين مضاربة صح ولم يحصل تسليم المال إلى أحدهما. (4) وفي هذا الإطار لا يقدم المصرف الإسلامي رأسمال لمزود ومنتج خدمات المنافع؛ وإنما يقدم عملا باعتباره مدير تسويق يمتلك خبرات وقدرات و منافذ توزيع تكفل لشريكه منتج خدمات المنافع إنتاج وتوزيع وبيع ما ينتجه من خلال المصرف الإسلامي، وفي هذا النوع يمكن اعتماد أسلوب عمولات التسويق كحصة ربح للمصرف مقابل إدارته وخدماته المقدمة للمزود في حفظ وإدارة المبيعات وخفض مخاطر التشغيل والاحتيايل والسرقعة، علاوة على حملات التسويق والدعاية التي يقوم بها المصرف.

ويمكن أن يستخدم هذا النمط التشاركي مع محلات البيع بالتجزئة : مواد تموينية، آثاث، فنادق... بحيث يحصل المصرف على نسبة مئوية : 3-5% مثلا من قيم فواتير البيع المباعه من خلال الاتفاقية، مع ضرورة التأكيد على البيع بسعر السوق دون احتساب أي زيادة على العميل، وفي هذا الإطار يكتفي المصرف بعمولات التسويق عائدا تمويليا، ويسجل ثمن المشتريات بيعا مساومة بسعر السوق على حساب العميل ضمان لاحتفاظ المصرف بالعميل كحساب جوهري.

الصيغة التشاركية الرابعة : اشتراك المال والعمل مع المال

(1) الكاساني، بدائع الصنائع 502/7، الدسوقي، حاشيته 4/5، الشربيني، مغني المحتاج 222/3، البهوتي، كشاف القناع 581/3، ابن حزم، المحلى 262/8.

(2) ابن مفلح، المبدع 49/5.

(3) الدباغ، أمن (2003)، نظرية توزيع العوائد على عوامل الإنتاج في الفقه الإسلامي، 79.

(4) ابن قدامة، المغني 19/5.

الوجه الرابع من وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج : أن يقدم أحد طرفي الشركة المال والعمل ويقدم الطرف الآخر المال. وقد أجازته الجمهور من الحنفية والشافعية والحنابلة. (1)

وفي هذا النمط اجتماع شركة ومضاربة وكلاهما جائزان، يقول ابن قدامة: (فهذا يجمع شركة ومضاربة وهو صحيح.. فإن قيل فكيف تجوز المضاربة ورأس المال مشاع؟ قلنا: إنما تمنع الاشاعة الجواز إذا كانت مع غير العامل لأنها تمنعه من التصرف، بخلاف ما إذا كانت مع العامل فإنها لا تمنعه من التصرف فلا تمنع صحة المضاربة) (2) ومثال هذا الوجه في المساقاة: أن يكون البستان ملكاً لاثنين فيتفقان على أن يعمل فيه أحدهما والثمرة بينهما، فأجاز الشافعية والحنابلة هذا في المساقاة (3).

وهذا بالفعل ما يحصل في نموذج تمويل المنافع، حيث يقدم رب المال " المصرف الإسلامي " جزءاً من رأس المال دون أن يكون المقدار الكامل معروفاً؛ إذ يتوقف على عدد العملاء، فهو شائع؛ لكن المصرف الإسلامي يقدم جزء من رأس المال على شكل قيمة حقوق الخيار في إطار مشاركة مع العامل وهي الجهة المزودة لخدمات المنافع من جامعات، ومدارس ومشافي...

وتعد فكرة حقوق خيار تملك وحدات خدمات المنافع ضرورة من جهتين :

الأولى : شرعية، حتى يتمكن المصرف من تمويل منافع يمتلكها بامتلاك حقوق خيار تملكها.

الثانية : إدارة السيولة؛ فالمصرف في ظل عدم رغبته في الدخول شريكاً دائماً أو مؤقتاً مع مزود الخدمة، وفي ظل عدم تأكده من تسويق ما يمتلكه من خدمات المنافع؛ فإنه غير راغب أو قادر على تحمل مخاطرة خسارة السيولة بعدم القدرة على التسويق، و/ أو مخاطر التحصيل بعد التسويق.

فتوفر حقوق الخيار أداة مناسبة لتجاوز حدي المعادلة السابقة بنجاح، ودخول المصرف في هذا القطاع بكفاءة.

الصيغة التشاركية الخامسة : اشتراك العمل مع العمل

الخامس من وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج : أن يقدم أحد طرفي الشركة العمل ويقدم الطرف الآخر العمل، وسواء تعدد أطرافها أكثر من اثنين أو لم يتعدوا.

وتتمثل في الفقه المالي بشركة الأبدان أو الاعمال وهي: ان يشترك اثنان فاكتر فيما يكتسبونه بأيديهم، فما رزق الله - تعالى - فهو بينهم، كالخياطين يشتركان على أن يشتركا في تقبل الأثواب من الناس للخياطة ويكون الكسب بينهما. وقد أجازها الجمهور من الحنفية والمالكية والحنابلة. (4)

(1) ابن الهمام، شرح فتح القدير 165/6، الماوردي، الحاوي 379/7، ابن قدامة، المغني 18/5.

(2) ابن قدامة، المغني 18/5، وانظر، الماوردي، الحاوي 320/7، 379.

(3) الشريبي، مغني المحتاج 428/3، البهوتي، كشاف القناع 637/3.

(4) الكاساني، بدائع الصنائع 504-503/7، الدسوقي، حاشيته 23-24/5، البهوتي، كشاف القناع 618/3.

وأدلة جوازها الإجماع عليها واشتمالها على الوكالة والوكالة جائزة: يقول السرخسي: (ولكننا نقول: جواز الشركة باعتبار الوكالة، وتوكيل كل واحد منهما صاحبه بتقبل العمل صحيح فكذلك الشركة، والناس تعاملوا بهذه الشركة وشركة الوجوه من لدن رسول الله عليه الصلاة والسلام إلى يومنا هذا من غير تكبير وهو الأصل في جواز الشركة) (1)، ويقول ابن قدامة: (ولأن العمل أحد جهتي المضاربة، فصحت الشركة عليه كالمال) (2). وتستثمر المصارف الإسلامية هذا الوجه من التشارك في تمويل قطاع الاستشارات والتدريب، وخدمات الصيانة، وفي هذا الإطار يمكن أن يحصل المصرف على عمولات تسويق من مزودي هذه الخدمات دون اية زيادة على سعر البيع للعملاء.

الصيغة التشاركية السادسة: اشتراك المال والعمل مع المال مع العمل

السادس من وجوه المشاركة بين عوامل الإنتاج: أن يقدم أحد أطراف الشركة المال والعمل ويقدم الطرف الآخر المال وطرف ثالث العمل، وحين يتعدد أطراف هذا الوجه من المشاركة فهو يجمع كل وجوه المشاركة السابقة. وسواء تعدد أطراف هذا الوجه من المشاركة أو لم يتعدوا، ففيه على كل حال: رب مال دفع ماله الى من يعمل فيه مع اشتراط عمل رب المال،

وهذا مركب منها، ولذلك فهذا الوجه جائز عند الحنابلة دون غيرهم، وقد صرحوا بجوازه دون غيرهم، (وأما شركة المفاوضة فنوعان: أحدهما: أن يشتركا في جميع أنواع الشركة مثل أن يجمعوا بين شركة العنان والوجوه والأبدان فيصح ذلك، لأن كل نوع منها يصح على انفراده فصح مع غيره) (3) ويقول البهوتي: (فهي صحيحة وهي الجمع بين عنان ومضاربة ووجوه وأبدان وتقدم وجه صحتها) (4).

وهذا النمط من التشارك يحكم الإطار العام لتشارك ثلاثة أطراف أساسية في نموذج تمويل المنافع وهم:

1) حملة حقوق الملكية في المصرف الإسلامي ممثلين بإدارة المصرف، ويقدمون بشكل أساسي عنصر: العمل، وعنصر المال.

2) أصحاب الودائع الاستثمارية في المصرف الإسلامي، ويقدمون عنصر: رأس المال.

3) مزودي خدمات المنافع: ويقدمون عنصر العمل.

ومن ثم؛ فإن الإطار التشريعي الحاكم للعلاقات المتبادلة بين هذه الأطراف هو هذا النمط التشاركي.

النمط الثاني: الوساطة المصرفية "نقل حقوق الانتفاع"

(1) السرخسي، المبسوط 167/11.

(2) ابن قدامة، المغني 5/5.

(3) ابن قدامة، المغني 5/19.

(4) البهوتي، كشف القناع 3/623.

يقوم نموذج تمويل خدمات المنافع على اعتماد قاعدة الوساطة المصرفية والتي تتمثل بتملك المصرف الإسلامي لحقوق خيار شراء للخدمة المنفعية، بحيث تعطي هذه الوثائق حاملها خيارا بالحصول على المنفعة المستهدفة خلال المدة الزمنية المتفق عليها.

يستحق المصرف الإسلامي العائد الاستثماري باعتباره يملك حقوق خيار تملك لوحدات من المنافع المنتجة من عوامل الإنتاج والأصول المستثمرة من قبل المورد. وهذا يقتضي :

1. أن توجه المصارف الإسلامية الجزء الأكبر من مصادر الأموال لديها للاستثمار الحقيقي في أصول مالية استثمارا طويلا كالمشاركة في إنشاء مدارس وجامعات ومشافي وصيديات وفنادق، وشركات نقل...مراعية بذلك كل القطاعات التي تقدم فيها المصارف الإسلامية خدمات تمويلية.

2. و/أو أن يملك المصرف الإسلامي حقوق خيار شراء خدمات منمطة من الموردين، وإعطاء حق الانتفاع للجهة التي يحددها المصرف.

3. و/أو يملك المصرف الإسلامي حقوق خيار إدارة تسويق المنتجات الخدمية وفق اتفاقات مسبقة تحدد العملات التي يستحقها المصرف حال قيام العميل المجاز من قبل المصرف بالانتفاع من المنفعة.

4. وبهذا الاعتبار يمكن توسيع عقود التمويل المالي الإسلامي بحيث تشمل تقديم النقود، أو الأصول الثابتة، أو المتداولة لمن يعمل بها على حصة من المنتج⁽¹⁾. بحيث يجب على نموذج تمويل خدمات المنافع أن يحقق قاعدة الملكية في إطار التمويل المالي، وهو ما يمكن تلبية متطلباته من خلال فكرة حقوق الخيار، والتي تنشأ حقا ثابتا في ذمة مصدرها لا تعلق لها بعين محددة سواء الأصل المالي المستخدم في الإنتاج، أو وحدات خدمات المنافع المقصودة من تملك حقوق الخيار، وهو كالحق الذي ينشئه القرض في ذمة المقترض يتعلق بعموم ذمته المالية لا بخصوص الشيء المقترض نفسه.

5. ولذا فإن هلاك، أو فناء خدمات المنافع، أو استهلاكها، أو بقائها، أو زيادتها ونقصانها لا علاقة للمتملك حق الخيار به قبل طلبه تنفيذ الخيار، وذلك لانقطاع كل صلة له بخدمات المنافع وعوامل إنتاجها قبل طلبه تنفيذ الحق.

6. ويتحقق الربح في هذا النمط من الملكية من ربح المورد لخدمات المنافع العائد المحقق عن التسويق الفعلي لوحدات المنافع المنتجة، ويربح المصرف نسبة العائد التمويلي، أو عمولة التسويق.

7. في حين تكون الخسارة بخسارة كل من أطراف حقوق الخيار بقدر ماله، المورد يخسر ما أنتجه من وحدات المنافع التي توقع تنفيذ حقوق الخيار فيها، ولم يفلح المصرف بتسويقها، أو يخسر فرصة تسويقها إن لم يكن قد أنتجها بالفعل، والمصرف يخسر قيمة حقوق الخيار، و/أو تكاليف الإدارة والتسويق.

(1) قحف (2004)، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، 28.

8. وهذا النمط من الملكية لا يعفي الوسيط المالي من تحمل تبعات ومسؤوليات خدمات المنافع التي يطلب المصرف تنفيذ حقوق الخيار بشأنها؛ ولذا إذا حاول الوسيط المالي التخلص من القيام بدور الوسيط التجاري عن الطريق وضع شروط ترفع عنه المسؤولية التي يقتضيها تملك السلع موضوع التمويل والاقتصار على نشاط مالي بحت فإن دوره هذا لن يبيح له ان يستحق أية زيادة على رأس ماله الاصيلي؛ لأنه لم يعد بائعاً لسلعة يملكها⁽¹⁾.

النمط الثالث : الوكالة

يقوم النموذج على قاعدة الوكالة بين أطراف المتعاملين على النحو التالي :

المستوى الأول : علاقة الوكالة ما بين المصرف الإسلامي والمنتجين والموردين؛ إذ يعقد المصرف الإسلامي اتفاقية مكاملة لاتفاقيات الشراكة مع المزودين تحول المصرف بتسويق هذه الخدمات تسويقاً مصرفياً يتضمن تقديم تمويل للعملاء على قاعدة أن المصرف وكيل عن شريكه المزود في تحصيل القيمة المالية المتفق عليها.

المستوى الثاني: علاقة الوكالة ما بين المستفيدين والمصرف الإسلامي؛ إذ يوكل المستفيدون المصرف بدفع ثمن ما اشتروه من منافع للمزودين.

إن اختلاف طبيعة النشاط وأسلوب الممارسة لها آثار على المعالجة المحاسبية لعمليات المصرف، علاوة على طبيعة الصفة التعاقدية سواء بين المصرف والمنتجين والمزودين في قطاع الخدمات، أو بين طالبي التمويل والمصرف. والقاسم المشترك قيام المصرف بدور الوكالة المزدوجة بين المنتج والعميل ، وكالة لا تخلو عن قيامه بعمل يستحق أن يقابل بعائد متناسب في القدر مع الفوائد المترتبة عليه .

المحور الرابع : إجراءات المحاسبة

- 1) فتح حساب جاري لصالح الجهة المزودة بالخدمة مثل الجامعة، والمستشفى...
- 2) إيداع مبالغ من قبل المصرف في الحساب بحسب نوع الصيغة التشاركية المعتمدة، ففي حالة حقوق الخيار مثلاً يتم إيداع ثمن حقوق الخيار، وفي حالة المشاركة في إنتاج كميات محددة يتم إيداع ثمنها...
- 3) فتح حساب لصالح العميل طالب التمويل.
- 4) إصدار بطاقات حسم فوري خاصة للمستفيدين
- 5) توفير خدمة دفع العميل للثمن من خلال بطاقة الحسم
- 6) تحويل المبلغ المدفوع إلى حساب جاري حر لصالح مزود الخدمة

(1) قحف (2004)، مفهوم التمويل في الاقتصاد الإسلامي، 34.

- (7) تقاضي المصرف نسبة حسم من قبل زود الخدمة مقابل تحويل المبلغ إلى حساب مزود الخدمة 1% مثلا، في حالة الصيغ التشاركية المعتمدة على التسويق وعمولات التسويق.
- (8) الاكتفاء بعمولة اصدار البطاقة وتمديدتها الاعتيادية دون أية زيادات توهم بقصد التربح على حساب العميل.
- (9) يقوم المصرف بدفع دفعات متفق عليها للمورد، وليس للعميل، وقد ترتبط هذه الدفعات بتنفيذ مراحل معينة من من إنتاج وتسليم الخدمة للمستفيد النهائي.
- (10) يقوم العميل بدفع دفعات الأقساط الآجلة المتفق عليها للمصرف خلال فترة لاستيفاء وبعده حسب مدة التمويل.
- (11) يقوم المورد بتسليم الخدمة المنفعة للعميل.
- (12) يكتب صك ملكية المنفعة للعميل باعتباره المستفيد من خلال تسلمه لها.

وفي هذا الإطار فإن منظومة عقد الحساب الجاري منظومة مصرفية تصلح أن تستثمر في إدارة أنشطة النموذج سواء مع مزودي الخدمات أم العملاء، إذ تنظم نظرية الحساب الجاري بوصفها إطارا قانونيا مستندا إلى العرف والمبادئ العامة للقانون في غياب نص قانوني صريح خاص بها العلاقة بين المصارف والمتعاملين معها سواء كانوا موردين أو ممولين. والحساب الجاري نظام جرى به التعامل منذ أمد بعيد حتى صار عرفا أقره الفقه و القضاء، وهو وإن غدا نظاما أصيلا من أنظمة التجارة له قواعده وأحكامه الثابتة⁽¹⁾. إلا أنه يحتاج إلى تصحيح بعض قواعده وتعديل بعض أحكامه ليغدو أداة فاعلة في التمويل سيما في نموذج تمويل المنافع.

والحساب الجاري يفترض تعدد واتصال علاقات الأعمال بين شخصين بحيث يكون كل منهما دائما في بعض العمليات ومدينا في بعض العمليات الأخرى، وبدلا من أن يقوم بتصفية فردية لكل عملية والوفاء بقيمتها، وهو ما يعني استمرار حركة دفع وقبض النقود بين الإثنين يتفقان على فتح حساب جار بينهما، فيقيد كل منهما في دفتر لديه المبلغ الناشئة عن العمليات الجارية بينهما سواء كدين له أو كدين عليه ثم يجتمعان بعد وقت معين لتصفية العمليات دفعة واحدة وقفل الحساب وعندئذ يتضح مركز الطرفين فيقوم المدين منهما بوفاء الرصيد الذي ينتج عنه التصفية للدائن وبذلك يوفران الوقت والجهد حيث تتم تصفية جملة عمليات بوفاء واحد⁽²⁾.

والحساب الجاري ليس مجرد قائمة بالعمليات المتبادلة بين الطرفين الهدف منها ضبط هذه العمليات وعدم نسيانها وقت التصفية وإنما هو صيغة حسابية خاصة تترتب عليها آثار هامة بين الطرفين فلا يعتبر أحد الطرفين دائما ومدينا للآخر طالما أن الحساب مفتوح بينهما، وتستمر علاقتهما على هذا النحو حتى إقفال الحساب وتصفيته حتى يظهر عندئذ رصيد دائن لأحد الطرفين على الطرف الآخر يكون مستحق وقابل الأداء في الحال⁽³⁾.

(1) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 22.

(2) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 22.

(3) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 22.

ورغم اعتقاد الكثيرين أن التعامل بالحساب الجاري يقتصر على التداول النقدي بين العميل والمصرف؛ فإن ذلك لا ينفي إمكانية استخدام هذا النظام لتسجيل عمليات تبادل وحدات خدمات المنافع وقيمتها المالية ما بين مزودي الخدمات، والعملاء طالبي التمويل في هذا النطاق، فعلى سبيل المثال يفتح المصرف الإسلامي :

1. حسابا جاريا لصالح مزود الخدمة كجامعة، يقيد فيه ما تم الاتفاق عليه معها من قيم مالية وفق بنود الاتفاقية.

2. حسابا جاريا لصالح المنتج المصرفي " التعليم، النقل، الاتصالات..." يقيد فيه عدد الوحدات التي اتفق المصرف مع المزود على تمويلها، كعدد الساعات الدراسية وقيمتها؛ وعلى أساس ذلك يقوم المصرف بتحويل الساعات المطلوبة للعميل الراغب في تمويل من حساب المصرف إلى حساب العميل بحيث يتم تقييد الوحدات المطلوبة وقيمتها المالية مثلا 15 ساعة جامعية ويحدد المزود والتخصص والفصل الدراسي...إلخ.

3. حساب جاريا لصالح العميل يقيد فيه وحدات المنافع التي تم تحويلها من حساب المصرف لدى المزود.

ويتم الاتفاق على إدارة مفردات الحساب الجاري المتعلق بالعميل بإحدى طريقتين :

(1) المحاسبة النقدية؛ وذلك حال اعتماد قاعدة الوكالة، والتي تقوم على تقاضي المصرف من المزود، وليس العميل عمولات تسويق وإدارة خدمات الحسابات، وعلى ذلك تكون المحاسبة مع العميل نقدية على قيمة مشترياته دون إضافة إي قيمة نقدية.

(2) المحاسبة على الصافي؛ وذلك بقيمة هي أعلى من القيمة المتفق عليها مع المزود، بحيث يتقاضى عائدا عند المحاسبة مع العميل على صافي الوحدات المنفعية التي لم يتسلم المصرف ثمنها فقط، فالمصرف يمتلك وحدات منفعية وعند تحويلها للعميل، فالمصرف لا يتقاضى عائدا على مجمل الوحدات بل على الصافي.

فالحساب الجاري عقد بمقتضاه يتعهد شخصان بالنظر إلى علاقتهما التي تؤدي إلزامهما بالوفاء والاستيفاء بأن يتركا الحقوق التي تنشأ من هذه العمليات تفقد ذاتيتها وتتحول إلى مفردات في الحساب دائنة ومدينة بحيث يكون الرصيد النهائي فقط المستحق، وتعرفه النظرية الحديثة: " اتفاق به يخصص طرفاه جميع حقوقهما المتبادلة للوفاء الفوري يطبق الإدماج في رصيده يكون حالا فورا أي دون انتظار قفل الحساب وتكون حقوق كل منهما ضامنة وفاء حقوق الطرف الآخر."⁽¹⁾.

المحور الخامس : إدارة السيولة في إطار نموذج تمويل خدمات المنافع

(1) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 23.

إحدى إشكاليات إدارة التمويل الإسلامية تتمثل بمستويات المخاطرة المقلقة لاسيما مخاطر إدارة السيولة، والمخاطر القانونية، علاوة على بقية أنواع المخاطر، وهو ما جعل صناعة التمويل الإسلامية تتردد في الدخول لقطاع خدمات المنافع من خلال صيغ التمويل الإسلامي المعتادة لديها.

إن لدى المصارف الإسلامية وكل وحدة تابعة لها إطار عام لإدارة السيولة يأخذ في الحسبان متطلبات السيولة فيما يتعلق بحساباتها الجارية وحسابات التوفير والودائع من المصارف والمؤسسات المالية الأخرى والاستثمارات المقيمة والمطلقة بحيث تحتفظ الوحدة بأصول سائلة بمستويات احترازية مناسبة لتأمين القدرة على الحصول على النقد بالسرعة اللازمة للوفاء بالتزاماتها. والإدارة السليمة للسيولة تفترض أيضا مراعاة تأثير التدفق النقدي الخارج المحتمل الناتج عن التزامات غير قابلة للنقض لتمويل شراء أصول جديدة وأيضا تأثير خطر احتمال حدوث سحوبات كبيرة من قبل واحد أو أكثر من كبار العملاء، وذلك بتأمين عدم الاعتماد على عميل واحد أو مجموعة صغيرة من العملاء. وعلاوة على السياسات الداخلية لإدارة السيولة الخاصة بها، يكون أيضا مطلوباً الاحتفاظ بودائع نقدية لدى المصارف المركزية في دولها بما يعادل نسبة مئوية من إيداعاتها حسبما يحدده كل مصرف مركزي - وتبلغ هذه النسبة في أكثر الحالات 20%. تقوم المصارف الإسلامية أيضا بالاحتفاظ بأموال سائلة كبيرة تكون مخصصة ومتوفرة لوحدها التابعة في الحالات بعيدة الاحتمال التي تحتاج فيها الوحدات للمساعدة⁽¹⁾.

إن المصارف الإسلامية، وفي ظل هذا الإطار لإدارة السيولة امتنعت عن تمويل المنافع بصيغ التمويل المعتادة " المراجعة والإجارة"، وما ذلك إلا لكون الإجراءات المقترحة مخالفة لقواعد إدارة السيولة؛ إذ تفترض هذه الصيغ قيام المصرف بامتلاك خدمات المنافع من منتجها، ومورديها مسبقاً بدفع أثمانها تحقيقاً لقاعدة التملك؛ ومن ثم؛ قيام المصرف بتسويقها لطالبي التمويل؛ وفي ذلك تعريض للمصرف لمخاطر الخسارة والتضحية بالسيولة نتيجة تملك المصرف لمنافع، مع عدم قدرته على تسويقها لاحقاً، مثال ذلك: شرائه ساعات جامعية بمليون دينار يدفعها قبل بدئه بالتسويق، ثم بعد ذلك لا يفلح إلا في تسويق نصف الساعات مثلاً، مما يعني خسارة النصف الآخر. وفي المقابل، قيام المصرف بتسويق المنافع دون تملكها مسبقاً لم يلق قبولا من هيئات الرقابة الشرعية نظراً لعدم حصول التملك، واقتناعهم بفكرة المصرف التاجر لا الوسيط.

تتمثل الميزة التشغيلية لنموذج تمويل المنافع وفق نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج، القائمة على تملك حقوق خيار تملك خدمات منافع منمطة و/ أو وفق قاعدة الوساطة المصرفية المبنية على قاعدة الوكالة بأجر " عمولات التسويق" في قدرته على استثمار فائض السيولة بشكل لا يخل بالسيولة؛ ذلك أن :

(1) مقال منشور على موقع مجموعة البركة: <http://www.albaraka.com/ar/default.asp?action=article&id=216>.

1. لا تمتلك المصارف الإسلامية خدمات المنافع بدفع قيمتها كاملة، وإنما بتملك حقوق الخيار، والتي لن تؤثر مطلقاً على فائض السيولة، وفي الوقت ذاته يكون المصرف قادراً على التسويق بكل ثقة من قدرته على الوفاء حال طلب العميل ذلك.

2. فائض السيولة سيتم توجيهه من المصرف الإسلامي إلى مزودي الخدمات، وهم في غالبيتهم العظمى مؤسسات لا تحتفظ بالنقود لديها؛ وإنما في الجهاز المصرفي؛ والمصرف الإسلامي يحقق نجاحاً في إدارته للنموذج، يجعل هذه المؤسسات تحتفظ بالمدفوعات في إطار نموذج تمويل المنافع من خلال حسابات داخل المصرف نفسه، وهذه المؤسسات وإن استخدمت أرصدها في دفعات خارج المصرف لاحقاً؛ فإن المصرف الإسلامي سيحتفظ بمركز السيولة ذاته في الفترة ما بين : تسجيل الدفعات في حسابات المؤسسات المزودة لخدمات المنافع وتصرفها بأموالها لاحقاً.

3. إنه مما لا شك فيه أن مجموع مزودي الخدمات لن يقوموا باستخدام جميع الأموال دفعة واحدة بل ستختلف الآجال، والمبالغ المستخدمة مما يعني أن مركز السيولة لدى المصرف الإسلامي لن يكون مهدداً، سيما وأن هذه الفترة سيتلقى فيها المصرف ودائع جديدة من جهة، ومن جهة أخرى؛ يوجد احتمال أن تكون تحويلات مزودي الخدمات إلى أطراف أخرى توجد حساباتهم لدى المصرف الإسلامي ذاته، وهو ما يعني عدم تأثير مركز السيولة.

4. تحرص المصارف عموماً على السيولة حفاظاً على ثقة العملاء التي تشكل سمعة المصرف، وهذه الثقة تفقد بشكل يؤثر على فائض السيولة بصورة سلبية في حال كان التدفقات النقدية في إطار نموذج تمويل المنافع إلى خارج المصرف من خلال الأفراد، وقد تبين عدم صحة هذا الفرض، ومن ثم؛ فإن ثقة العملاء سيما الأفراد لن تكون مهددة؛ بل تتعزز بحصول الأفراد على تحويلات للمنافع من المصرف الإسلامي.

5. تحتفظ المصارف باحتياطي سيولة نتيجة من عدم تأكدها من استقرار مصادر الأموال مع احتمال حصول عمليات سحب غير متوقعة، ونموذج تمويل المنافع وهو الموجه لتمويل الأفراد يعمل من خلال ترتيب الأقساط الشهرية على العميل طالب التمويل على زيادة التأكد من استقرار مصادر أمواله، وهي تأخذ مسارين :

أ- إذا كان العميل من عملاء المصرف؛ فإن حصوله على التمويل في إطار نموذج تمويل المنافع سيؤكد بقاءه في المصرف، وعدم خروجه، وهذا يزيد من درجة استقرار مصادر أموال المصرف.

ب- إذا كان العميل عميلاً جديداً؛ فإن المصرف الإسلامي يكون بذلك قد نجح في استقطاب حساباً جوهرياً مستقراً من حيث الدفعات، وهذا يزيد من استقرار مصادر أموال المصرف ويعززها.

6. يرتبط نموذج تمويل المنافع بتمويل من خصائصه في كثير من حالاته بالموسمية : كتمويل التعليم، السياحة الدينية " الحج والعمرة "، أو تمويلًا منتظمًا على فترات محددة كمنافع الاتصالات والكهرباء فهي مرتبطة بدفعات شهرية؛ ومن ثم؛ فإن إدارة السيولة في المصرف الإسلامي تستطيع أن تحدد بدقة كبيرة احتياجات المصرف من السيولة قبل فترة مناسبة من موعد النشاط التمويلي.

7. تأثير نموذج تمويل المنافع على السيولة مخالف لتأثير نموذج المراجعة إذ إن غالبية التدفقات النقدية في المراجعة تكون إلى أفراد ليس للمصرف الإسلامي قدرة على إقناعهم بالاحتفاظ بهذه التدفقات لديه في حساباتهم بينما لديه قدرة وفرصة عالية جدا لإقناع منتجي و مزودي خدمات المنافع بالاحتفاظ بأموالهم في حسابات لدى المصرف، ومن ثم؛ فإن عمليات المراجعة تؤثر بشكل حقيقي وفوري على نسب السيولة لدى المصرف الإسلامي بخلاف نموذج تمويل المنافع؛ فإنه يعزز من مركز السيولة في المصرف الإسلامي. وهذا كله، يجعل نموذج تمويل المنافع ذو تأثير إيجابي على السيولة، علاوة على الربحية المتوقعة لفائض سيولة لم يكن مستثمرا.

إن نشر التمويل الإسلامي من خلال منتجات نموذج تمويل خدمات المنافع في التعاملات المالية المعاصرة يأتي مترافقا بامتداد طبيعي يتمثل بالعمل على إيجاد وسائل وأدوات تخفض من التكلفة الإجرائية للتمويل وترفع من مستوى الربحية والكفاءة بما يحقق مصلحة الممول والممول.

ويتمثل هذا التطور في سعي الممول إلى تقديم التمويل لطالبه بحيث لا يتكبد طالب التمويل مصاريف القبض والحيازة والنقل والتسويق. وهذا بجانب تحقيقه لمصلحة طالب التمويل، فهو أيضاً يحقق مصلحة الممول؛ لأنه بذلك يكسب شريحة أكبر من الراغبين في التمويل، ويستطيع من ثم تحقيق أرباح أفضل.

فطبيعة الأنشطة المالية والاقتصادية تقتضي تخفيض التكاليف لزيادة الربح بكل ما هو ممكن؛ ذلك أن السلعة غير مقصودة أصلاً للممول " مقدم التمويل "، فليس من مصلحته قبضها وحيازتها ثم بيعها، بل كل ذلك يمثل أعباء إضافية فوق تكلفة التمويل، ولذلك سيقبل بأي أسلوب مناسب للتخلص من هذه التكاليف.

يجب تحويل أكبر قدر ممكن من أصول المصرف الإسلامي إلى عناصر قابلة للتسييل في حالة ارتفاع الودائع الجارية، ولا يتم ذلك إلا بامتلاك المصرف لنماذج وأدوات مالية قصيرة الأجل، كمنتجات تمويل خدمات المنافع يستطيع المصرف من خلالها الجمع بين القدرة على التسييل، والحصول على عائد يساهم في رفع إجمالي العوائد، ودون ذلك فإن المصرف الإسلامي سيقع بين حدي المصيدة : السيولة والربحية.

فإن تشكيل التمويلات المقدمة لقطاع خدمات المنافع جزءاً جوهرياً من محفظة المصرف الاستثمارية، توفر للمصرف خيار كون جزء من أصوله على درجة ملائمة من السيولة حيث يمكنه المعاوضة عن ما يملكه من حقوق مع مؤسسات مالية أخرى ترغب بتملكها.

وفي إطار إضافة مزيد من خيار التسييل لمثل هذا النوع من التمويلات يمكن للمصرف أن يعلن . وفي سياق ترويج هذا النموذج دون أن يكون مشترطاً في العقود . استعداد المصرف خفض عائدته بما يصل في بعض الحالات إلى التمويل المتبادل الكلفة للراغبين في السداد قبل الموعد، كخيار لمزيد من التسييل لهذا النوع من التمويلات .

إن التمويلات المقدمة لقطاع خدمات المنافع يمكن اعتبارها من مجموعة الأصول التي يمكن للمصرف الإسلامي التصرف فيها وتحويلها إلى سيولة كاملة دون أو بأقل الخسائر، وبطبيعة الحال فإن سيطرة المصرف عليها لا تصل سيطرته على مكونات المجموعة الأولى للأصول السائلة أي النقدية لديه ولدى المركزي والمصارف الأخرى، وتشتمل هذه المجموعة على الأسهم والمستحقات المضمونة لدى العملاء خلال ثلاثة شهور⁽¹⁾،

إن حالة السيولة في المصرف الإسلامي تكون مرضية إذا ما كانت نسبة السيولة في حدود 30% من أصول المصرف⁽²⁾، بخلاف ما إذا زادت نسبة السيولة عن 50% فإن ذلك مؤشر على ضعف الاستثمار .

إن تطبيق قاعدة تناسب الآجال كمدخل لإدارة السيولة يعد أحد قواعد الإدارة الناجحة للسيولة في المصارف الإسلامية؛ إذ إن قيام بعض المصارف بخلط جميع موارد المصرف معاً في وعاء واحد ثم تعمل على توزيعها على كافة مجالات الاستخدام دون بحث مواعيد استحقاقها وآجالها المتباينة لا يمثل ذلك الأسلوب المناسب لإدارة الموارد المتاحة لما يمثله من عبء كبير على إدارة السيولة في المصرف وإمكانية تعرضه للحرج أمام عملائه، بل وأمام الجهات الرسمية والمصرفية⁽³⁾.

إن توافر الغطاء الشرعي وحده لعمل المصارف الإسلامية على أهميته، ليس كافياً لجعل الصناعة المصرفية الإسلامية رائدة ومتفوقة، التحديات، والمستقبل يعتبر خلق مجالات وفرص ملائمة للتوظيف، أبرز التحديات التي تواجه المصارف الإسلامية، وذلك لعدم قدرة هذه المصارف على الاستفادة من السندات الحكومية التي تصدرها المصارف المركزية والتي غالباً ما تشكل منفذاً للفوائض المالية، ما يستدعي وجود منافذ وأدوات استثمارية بديلة مطابقة للشريعة وقادرة على امتصاص السيولة المرتفعة لدى المصارف الإسلامية⁽⁴⁾.

نقطة التعادل تتمثل في التحليل المالي : النقطة التي تتساوى عندها الإيرادات مع التكاليف الثابتة والمتغيرة أي هي النقطة التي لا يتحقق عندها ربح أو خسارة.

والمصارف الإسلامية التي تعلن امتلاكها منظومة قيمية تدعو لها وتبرزها في رسالتها وأهدافها غير الربحية؛ فإن المصرفية الإسلامية يمكنها من خلال نموذج تمويل يحقق نقطة التعادل من حيث الربحية المالية، لكنه يحقق رسالة المصرف في الترويج القيمي، ويحقق ربحية غير مباشرة بتشكيل قاعدة عملاء متوقعين في المستقبل المتوسط والبعيد؛ ذلك أن العملاء المستفيدين من منتجات نموذج تمويل خدمات المنافع بنقطة التعادل، غالباً يصبحون لاحقاً عملاء

(1) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، 144.

(2) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، 144.

(3) المغربي، الإدارة الاستراتيجية في المصارف الإسلامية، 146.

(4) بلعدي (2008)، التمويل برأس المال المخاطر دراسة مقارنة مع التمويل بنظام المشاركة، 10.

مربحين للمصرف حال انتقاهم من شريحة ذوي العجز التمويلي إلى شريحة ذوي الفائض الربحي اعتماداً على تعمق احتياج واعتماد الإنسان على المصارف وخدماتها، وعدم ميل الإنسان للتغيير المتكرر بل الميل للثبات على ما اعتاد التعامل معه.

المحور السادس : خصائص منتجات تمويل المنافع ومزاياها

يمتاز تمويل خدمات المنافع انطلاقاً من نموذج المشاركة بين عوامل الإنتاج بمجموعة من الخصائص تكسبه هوية وشخصية جاذبة من بين سائر أدوات المصرفية الإسلامية التقليدية، ومن هذه الخصائص :

أولاً : قيام النموذج على عقد تمويل غير مسمى

تقوم المنتجات المالية التي يقدمها المصرف الإسلامي في إطار نموذج تمويل المنافع على منظومة تعاقدية، يصعب إدراجها تحت العقود المسماة في الفقه الإسلامي لما لهذه من خصائص تراعي مستجدات العصر؛ ولذا فإن التأصيل الشرعي لا ينطلق في مثل هذه الحالة من فكرة تحريج الفروع على الأصول، وإدراج الصور التعاقدية الجديدة في عباءة العقود المسماة؛ وإنما التأصيل ينطلق من فكرة " إنه مشروع "؛ وذلك بعرض تفاصيل النموذج على قواعد ومواصفات النظام التعاقدية، ونظام المعاوضات والمشاركات؛ فإذا ما توافقت النموذج معها، وخلا من المبطلات والمفاسدات، وكان محققاً لمقاصد التشريع الإسلامي، مراعياً للأوليات، ملبياً لمصالح وغايات المتعاملين به، مندرجاً في أهداف الاقتصاد الإسلامي؛ كان النموذج مشروعاً تقرره قواعد الشريعة وأصولها⁽¹⁾.

تمويل المنافع معاملة جديدة مستحدثة، ولهذا فإنه يخضع في تكوينه (العاقدان - الصيغة - المحل) وآثاره إلى القواعد الشرعية العامة في التعاقد. ومبرعاتها يعتبر صحيحاً لازماً، ويجب الوفاء بمقتضياته، ما لم يخالف دليلاً شرعياً معتبراً، لعموم قوله تعالى: { يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَوْفُوا بِالْعُقُودِ } (1) سورة المائدة، وهذا يتطلب إتباع معايير الوضوح والشفافية، تحقيقاً لاشتمال النموذج على جميع مقومات المعاملة الشرعية وشروطها، واعلام العملاء بالتأصيل الشرعي وقرارات هيئة الرقابة، والتوثيق.

والعقود تتنوع بتنوع حاجات البشر؛ إذ يطور الناس أنماطاً من التعامل بما يلي رغبتهم واحتياجاتهم المختلفة والمتجددة في مجالات الحياة، والشريعة الإسلامية تعمل على ضبط هذه العلاقات بما يحقق العدل ورضا الله سبحانه؛

(1) يقول ابن تيمية رحمه الله ما نصه "إن البيع والإجارة والهبة ونحوها لم يحد الشارع لها حداً، لا في كتاب الله ولا سنة رسوله، ولا نقل عن أحد من أصحابه والتابعين أنه عين للعقود صفة معينة من الألفاظ أو غيرها، أو قال ما يدل على ذلك، من أنها لا تتعقد إلا بالصيغة الخاصة، بل قد قيل: إن هذا القول مما يخالف الإجماع القديم، وأنه من البدع، وليس لذلك حد في لغة العرب، بحيث يقال: إن أهل اللغة يسمون هذا بيعاً؛ حتى يدخل أحدهما في خطاب الله، ولا يدخل الآخر، بل تسمية أهل العرف من العرب هذه المعاقبات بيعاً دليل على أنها في لغتهم تسمى بيعاً، والأصل بقاء اللغة وتقديرها، لا نقلها ولا غيرها، فإذا لم يكن له حد في الشرع ولا في اللغة كان المرجح فيه إلى عرف الناس وعاداتهم، فما سموه بيعاً فهو بيع، وما سموه هبة فهو هبة.. والعادات ما اعتاده الناس في دنياهم مما يحتاجون إليه، والأصل فيه عدم الحظر.. والعقود والشروط من باب الأفعال العادية والأصل فيها عدم التحريم فيستصحب عدم التحريم فيها حتى يدل دليل على التحريم، والعقود في المعاملات هي من العادات يفعلها المسلم والكافر، وإن كان فيها قرينة من وجه آخر فليست من العبادات التي يفتقر فيها إلى شرع" ابن تيمية، مجموع الفتاوى، ج 32/35-36.

ذلك إن للناس في مجال المعاملات المالية التي تتوقف عليها معاشهم، وتتوفر بها مصالحهم، أن يستحدثوا من العقود - في حدود مبادئ الشريعة وأصولها - ما تدعو إليه حاجاتهم، وتحملهم عليه مصالحهم، دون أن يلحقهم حرج بهذا الاستحداث، لأن العقود ما شرعت إلا لتكون وسيلة لسدّ الحاجات، وسبيلاً إلى تحقيق المصالح⁽¹⁾. فحاجة الناس أصل في شرع العقود فيشرع من العقود ما يعمل على سدّ الحاجة ويكون موافقاً لأصول الشرع⁽²⁾.

وجوهر العقود وحقيقتها التي يقوم الناس بالتعاقد بها، وبنيتها الأساسية عبارة عن اتفاقات تحصل بين أطراف العقد، وكلما احتاج الناس إلى نوع جديد من الاتفاقات في موضوع ما، ويلبي رغبة أو حاجة؛ فإن الناس يبتكرون نوعاً جديداً من العقود، يعمل أهل الخبرة على تسميته باسم خاص يميزه عن غيره من الاتفاقات، بحيث يفهم الناس موضوع هذا العقد بمجرد ذكر اسمه. فيقولون عقد البيع، أو عقد الإجارة، أو عقد صيانة، أو توريد، أو مقاوله... فمسمى كل عقد يفهم الناس مدلوله عند اطلاقه.

وهكذا ظهرت العقود المسماة: البيع، والإجارة، والرهن والوديعة...، والفيصل في الأمر ليس الاسم بل المحتوى والمضمون، ومدى توافقه مع أحكام الشرع وقواعده.

فالتأمل لنصوص القرآن والسنة يجدها تتناول عقوداً عرفها الناس في عهد الرسالة ونزول الوحي مثل: البيع، والإجارة، والمضاربة...، ثم أضاف الفقهاء تبعاً عقوداً أخرى لم تكن معروفة في زمان النبوة، وإنما ابتكرها الناس لتلبية حاجاتهم، وضبطها الفقهاء بقواعد الشريعة، من ذلك عقود: المرابحة، والوضيعة، وبيع الوفاء...، ومازال علماء كل عصر يبتكرون ويطورون من العقود والصيغ ما يلبي حاجات الناس ورغباتهم. مثال ذلك: عقد التوريد، وعقد المقاوله، وعقد الفندقية، إلى غير ذلك من عقود، وأكثر ما تبرز العقود وتنوع في عالم الأسواق المالية والمصارف حيث تقوم الصناعة المالية بتقديم منتجات مالية هي في حقيقتها صيغ تعاقدية مستحدثة لتلبية رغبات وحاجات المتعاقدين.

ونموذج تمويل المنافع لا يقوم على عقد مسمى بعينه؛ بل يرتكز إلى القواعد العامة للعقد في التشريع الإسلامي وفي ذلك مرونة تكفل لإدارة المصرف الإسلامي تنويع الخدمات التي يمكن أن توفرها لعملائها من خلال النموذج دون أن تكون منتجات التمويل مضطرة للخضوع إلى اشتراطات عقد مسمى بعينه كالإجارة أو البيع....

ثانياً : النموذج نظام تجاري

يقوم النموذج على أطراف متعددة أقلها ثلاثة: المصرف، والعميل، ومزود الخدمة المنفعية؛ ودون شك؛ فإن أحد هذه الأطراف على الأقل لن يشارك في عمليات النموذج إلا من منطلق تجاري ربحي كالمزود مثلاً (الجامعة، أو شركة الاتصالات...)، ومن ثم؛ فالنموذج نظام تجاري يساهم فيه المصرف الإسلامي التجاري، ومزود

(1) الزرقا، المدخل الفقهي العام، 571/1.

(2) السرخسي، المبسوط، 74/15 - 75.

الخدمة، والعمل الذي يسعى لأمر ذو قيمة. وذلك لا ينفي إمكانية كون بعضا من تطبيقات هذا النموذج تبرعية في بعض مراحلها.

ثالثا : النموذج شكلي

برغم عدم التزام النموذج قالب عقدي محدد في إدارة أنشطته؛ إلا أن النموذج يتطلب مجموعة من الإجراءات التراتبية التي ينبغي على أطراف النموذج التزامها ضرورة تحقيق القواعد التي يقوم عليها النظام المصرفي الإسلامي، وهذا البعد الشكلي ليس خاليا عن القيمة المضافة؛ وإنما محقق لها، من ذلك : ضرورة عقد المصرف الإسلامي اتفاقيات مسبقة مع مزودي الخدمات قبل قيامه بالتعاقد مع عملاءه، وليست هذه شكلية محضة؛ وإنما توجيه منظم للسيولة، وتخطيط للإنتاج، وضمان لمستويات تشغيل في قطاعات اقتصادية مختلفة؛ إذ تكفل الاتفاقيات السابقة على التسويق لقطاعات الاقتصاد المضى بخطط إنتاجها بمستويات ثقة لم تكن موجودة قبل هذه الاتفاقيات... بما يحقق توزيع الثروة بشكل عادل.

رابعا : النموذج نظام تبادلي

موضوع نموذج تمويل المنافع : المنفعة، وهي قيمة مدركة يعبر عنها بأشكال يلي كل شكل هدف وغاية الطرف المشارك في النموذج، قيمة التعلم، قيمة الشفاء، قيمة الترحال الآمن... منافع يستهدفها العملاء لحاجتهم ورغبتهم بها، وإنتاج هذه المنافع قيم يستهدفها المنتجون لما تشكله لهم من دخول نقدية تكفل لهم تحقيق أهدافهم الخاصة بهم في شؤون حياتهم الخاصة، والمصرف الإسلامي باعتباره وسيطا ماليا، يعد تمويله لانتاج هذه المنافع وتسهيل حصول العملاء عليها مقابل حصوله على عائد مقابل قيامه بهذه المهمة هي القيمة المستهدفة له. نموذج التمويل يتبادل فيه المشاركون المنافع والقيم التي ينظر كل طرف منهم إلى الجهة التي يرغب بها، وفي سبيل ذلك ينشأ على نفسه التزاما، وينتظر من الأطراف المقابلة التزامات تكافئ التزامه من حيث القيمة، والوقت، والتنفيذ. ولذا :

(1) يجب أن تنشأ هذه الإلتزامات في وقت واحد (وقت إبرام العقد).

(2) يجب أن يكون إلتزام المتعاقد متصلا و مقابلا لتنفيذ الإلتزام المقابل الذي يتحمله المتعاقد

الثاني (1).

خامسا : نموذج محدد الزمن في التنفيذ قابل للتجدد

يشكل عنصر الزمن محورا أساسيا في نموذج تمويل خدمات المنافع متمثلا ببعدين :

(1) مدة التنفيذ؛ وهو الزمن المطلوب لتنفيذ الخدمة، وحصول العميل على المنفعة، وهي في

غالبيتها العظمى قصيرة الأجل بحيث لا تتجاوز الوحدة المنفعية سنة واحدة، فمنافع التعليم

(1) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 14.

الدراسي من حيث المدة تقاس بالفصول الدراسية، ومنافع العلاج في غالبها لا تتجاوز ساعات زمنية، وكذا النقل...

(2) مدة الاستحقاق؛ وتتعلق بالالتزام النقدي الذي يقدمه المصرف الإسلامي لمزود الخدمة من جهة، ويقدمه العميل للمصرف من جهة أخرى دون أن يكون بينهما ارتباط، وفي حين ينتهي التزام المصرف للمزود قبل انتهاء التزام العميل للمصرف ضرورة أن العملية تتم في إطار تمويل يقدم للعميل؛ فإن مدة استحقاق أقساط العميل تمتد إلى ما بعد التنفيذ.

ومدة الاستحقاق تكون غالبا قصيرة أو متوسطة الأجل، ويندر تصور كون التمويل المقدم للأفراد في إطار النموذج طويل الأجل، لكن ذلك متصور في تمويل خدمات المنافع للمؤسسات كتمويل بث فضائي، أو إنتاج كهرباء.

ولما كانت حاجات العملاء ورغباتهم متكررة متجددة؛ فإنه متصور أن يتجدد الحصول على التمويل في إطار النموذج سواء بعد انتهاء مدة استحقاق التزام العميل للمصرف أو خلالها، فإن تمويل طالب جامعي يتصور تكرره ما دام لديه فصول دراسية، وكذا قد يطلب موظف تمويل تذاكر سفر، وبعد أشهر يجدد الطلب لتمويل رحلة أخرى، وهكذا.

سادسا : النموذج أداة استثمار وتطوير الإنتاج والتبادل في الاقتصاد الحقيقي

يشكل النموذج أداة فعالة لاستثمار المصارف الإسلامية للأموال المتجمعة لديها من خلال المشاركة في عمليات الإنتاج المختلفة في قطاعات الاقتصاد، وبصورة تعزز التبادل الحقيقي، وتنشط الاقتصاد وتطوره دون الوقوع في مفاصد الربا وآثاره الوخيمة التي ينفصل فيها رأس المال النقدي عن الاقتصاد الحقيقي؛ وفي النموذج يتحقق الربح لمرة واحدة دون تكرر مرتبط بالزمن كما الحال في الفائدة الربوية، وفي نموذج تمويل المنافع يساهم المصرف بالاستثمار غير المباشر في عمليات الإنتاج متحملا مخاطر هذا النوع من الاستثمار وبما يؤهل المصرف لاستحقاق العائد في إطار المصرفية الإسلامية.

سابعا : النموذج أداة وساطة مالية

نموذج تمويل المنافع نموذج تبعي؛ إذ هو صيغة للوساطة المالية يقوم على عقود النيابة، وانطلاقا من ذلك فإن علاقة المصرف الإسلامي مع طرفي الوساطة ينبغي أن تكون قائمة على عقود النيابة لكي تحقق الوساطة المالية المستوى الأمثل، بحيث يتولى المصرف الإسلامي توجيه الفائض من الثروة لدى فئة المدخرين إلى الأكثر حاجة إليها من أفراد فئة طالبي التمويل مع حصوله على الأرباح من خلال هذا التوجيه⁽¹⁾.

(1) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 21.

والوسيط المالي هو من له حق إدارة أموال ذوي الفائض وليس تملكها وحينئذ من مصلحة الوسيط بناء الوساطة على عقود النيابة لتقتصر مخاطره على عمل الوسيط دون اللجوء إلى عقود الضمان لأن الوسيط كما هو شأن أي وحدة اقتصادية يطمح إلى الاسترباح بأدنى حد ممكن من المخاطر⁽¹⁾.

واعتماداً على عقود النيابة يقوم المصرف الإسلامي بتوظيف الأموال المودعة لديه عن طريق نموذج تمويل خدمات المنافع الموجهة لمجموع المتعاملين والذي يعد صيغة من صيغ الوساطة المالية التي تحقق مقاصد الاقتصاد الإسلامي وتتفق مع قواعد الشريعة الإسلامية وأحكامها⁽²⁾.

ومن جهة أخرى فإن النموذج لا يقوم بذاته بل يستوجب تنفيذ إبرام عقود أولية أو تمهيدية له سواء مع مزود الخدمة أم مع العميل

ثامناً : يوفر النموذج مزايا لطالب التمويل

يُمكن النموذج طالب التمويل من حيازة الأصول الرأسمالية اللازمة لنشاطه . الانتاجي، أو الاستهلاكي . دون أن يضطر إلى تجميد جزء كبير من أمواله إذا ما قام بشرائها بشكل مباشر، مما يوفر للطالب التمويل مستوى أكبر من السيولة.

فنموذج التمويل طريقة للحصول على حق استعمال موجودات أساسية لآجل طويل أو متوسط أو حتى قصير دون زيادة قاعدة رأسمال المنشأة العميلة، أو طالب التمويل. وهو ما يساهم بتسهيل عمليات الاحلال والتجديد، ومواكبة التطور التكنولوجي مما يساهم في زيادة القدرة التنافسية للمنتجات. علاوة على الاستفادة من المزايا الضريبية لعملية التمويل حيث أن قيمة أقساط التمويل يتم استقطاعها من الوعاء الضريبي للمشروع (العميل) باعتبارها تكاليف لازمة للحصول على الدخل الخاضع للضريبة. وكل ذلك في حالة تماز بأن الشروط تأجير الأصول أكثر يسراً وملائمة من الاقتراض خاصة وان المخاطرة تصبح مشتركة بين الممول والعميل.

والنموذج لا يتضمن انتقال أموال من الممول إلى العميل وبالتالي يوفر ضمان استخدام الأموال للغرض المحدد لها. مع مراعاة تحقيق المرونة والسرعة في الخدمة.

تاسعاً : توفير النموذج للائتمان صغير الحجم

يستهدف النموذج تقديم الائتمان صغير الحجم والتمويل الشخصي، فالمصرف الإسلامي يهدف إلى الاستثمار في القطاعات الاقتصادية المختلفة والمشاركة في العوائد المتحققة؛ وذلك من خلال توفير التمويل للفئة المستهدفة، وهي صغار العملاء ممن يريدون تمويلاً شخصياً صغير الحجم (ألف دينار فأقل) مثلاً، والحصول على خدمات يصعب تمويلها بصيغ التمويل الإسلامية القائمة على نموذج البيوع (المراجحة، السلم...) من مثل حاجة موظف بسيط راتبه الشهري (250 دينار مثلاً) إلى العلاج في مشفى خاص، أو دفع قسط ابنه الجامعي،.....

(1) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 22.

(2) فتيحة، حزام(2003)، عقد التمويل المتعلق بالملكية في المصارف الإسلامية، 22.

الخ، ولا يوجد من يقرضه، أو يموله؛ فإن " نموذج تمويل خدمات المنافع " بشبكة نقاطه الإلكترونية يوفر له حاجاته من خلال بطاقة دفع الكتروني.

يقوم " نموذج تمويل خدمات المنافع " على اعتماد التمويل المباشر للعملاء بالدخول في صيغ استثمارية تشاركية مع الموردين، وهو ما يلي حاجات صغار العملاء ممن يرغبون في الحصول على التمويل الشخصي صغير الحجم، أو من العملاء الذين لا يملكون الضمانات الكافية، ومن جهة أخرى؛ فإن التمويل المباشر سيزيل كثير من الاعتراضات المسجلة على أداء المصارف الإسلامية من مثل : ضرورة تملك المصرف وحيازته للسلعة المشتراة قبل بيعها للعميل مراجعة مثلا، وهو ما لا يحدث في بعض الأحيان، أو ما يقوم به بعض العملاء من التحايل على المصارف الإسلامية بشراء سلع بقصد بيعها للحصول على النقد الذي لا يمنحه لهم المصرف الإسلامي بشكل مباشر، فالتمويل النقدي من خلال " نموذج تمويل خدمات المنافع " يتيح للعميل استخدام النقد بالوسيلة التي يراها العميل مناسبة له بحيث يمتلك بها السلعة، أو الخدمة التي يريد باسمه وبالسعر الذي يتفق عليه مع البائع دون حاجة لتملك المصرف، أو حيازته، فمثلا : لو أراد أحد العملاء شراء جهاز حاسوب من أحد المؤسسات التي لها اتفاقية مع المصرف الإسلامي في إطار " نموذج تمويل خدمات المنافع "، فإنه يتفاوض مع البائع على المواصفات والسعر ويستلم الجهاز منه بعقد بيع (الفاتورة بإسم العميل وليس المصرف) ثم يقوم بالدفع من خلال بطاقة الدفع التي حصل عليها من المصرف الإسلامي، والتي تدعم " نموذج تمويل خدمات المنافع "، وذلك من خلال وجود نقطة بيع الكترونية موجودة لدى هذه المؤسسة بحيث يتم تسجيل المبلغ المدفوع دينا أجلا على حامل البطاقة الإلكترونية، وتحويل المبلغ لحساب المؤسسة المفتوح لدى المصرف.

وهذا المنتج على سبيل المثال من منتجات نموذج تمويل خدمات المنافع امتداد لكون "نموذج تمويل خدمات المنافع" نموذج مالي يتشارك أطرافه بهدف تقديم التمويل لعملاء المصرف مع حصول المصرف على عمولات تسويق تجارية تحتسب من ربح التجار دون تحميل العملاء أي أعباء مالية على قروضهم وفق نظام الكتروني يعتمد على إقامة شبكة واسعة من نقاط الخدمة الإلكترونية التابعة للمصرف يتمكن من خلالها عملاء المصرف من الحصول على المنافع من خلال بطاقات دفع الكترونية تدعم نموذج تمويل المنافع وفقا لاتفاقات مسبقة معهم ومع المتعاملين مع المصرف في مختلف القطاعات الاقتصادية : أسواق، مطاعم، مستشفيات، صيدليات، جامعات، مخازن،... الخ ممن سيعقد المصرف معهم اتفاقيات تعاون وتسويق لخدماتهم، وتحصيل ديونهم على عملائهم دون احتساب أي زيادة على قيمة مبيعاتهم.

عاشرا : النموذج أداة تنمية لا متاجرة على الملكية

نموذج التمويل باعتباره نمودجا ماليا في مصرف إسلامي؛ فإنه لا يعتمد على المتاجرة على الملكية، فهو لا يعتمد على الفرق بين ما يحققه من عائد على الأموال التي أتيحت له، وبين الفوائد التي يدفعها نظير استخدام هذه

الأموال⁽¹⁾؛ وإنما يعتمد مصرف التمويل أساساً على البحث عن فرص التنمية للموارد البشرية في المجتمع، وتلبية حاجات أفرادها التي قد تعجز المصارف الإسلامية عن تمويلها بالطرق المعتادة لديها اعتماداً على نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج، وعمولات خدمات التسويق.

إن شكل المصرف الإسلامي المقدم لمنتجات نموذج تمويل المنافع؛ إنما هو أكثر من مصرف تجاري؛ إذ يعمل كالتجارية سواء كانت متخصصة (صناعية، زراعية...)، أو مصارف استثمار⁽²⁾؛ وذلك من خلال دخوله إلى كافة قطاعات الاقتصاد المنتجة للمنافع من خلال نموذج المشاركة في عوامل الإنتاج.

إن "نموذج تمويل خدمات المنافع" إنما هو نمط جديد من النماذج والأدوات المالية يمكن المصارف الإسلامية تطبيقه باعتبارها مؤسسات مالية تلتزم بتطبيق أحكام الشريعة الإسلامية في جميع معاملاتها المصرفية، وذلك من خلال تطبيق مفهوم الوساطة المالية القائم على مبدأ التمويل النقدي.

(1) الهواري، تنظيم وتطوير المصارف الإسلامية، 10.

(2) الهواري، تنظيم وتطوير المصارف الإسلامية، 4.