

مجلة الاقتصاد الإسلامى - المجلد العاشر

البنك الإسلامى : أتاجر هو أم وسيط مالى ؟

محمد على القرى

أستاذ مشارك - مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامى

كلية الاقتصاد والإدارة - جامعة الملك عبد العزيز - جدة

المستخلص : تحاول الورقة إثبات أن الباعث على السؤال هو أن القوانين الوضعية تفرق من حيث التكليف بين مؤسسات التجارة ومؤسسات الوساطة المالية ، فما كان جائزاً فى نشاط الأول ربما لا يكون مسموحاً للثانى بممارسته ، أما الأحكام الشرعية فليس فيها هذا التفريق ، فما كان محرماً كان كذلك لجميع المكلفين ، ولذلك فالسؤال ليس له أهمية من الناحية الشرعية ، ثم ذكرت أن المبرر الاقتصادى للتفريق بين التاجر والوسيط المالى هو حاجة الأخير للمواءمة بين الأصول والخصوم من حيث المخاطر وأن هذه الحاجة ليست ملحة فى نموذج المصرف الإسلامى الذى يعتمد على فكرة المضارب يضارب ، ثم حاولت إثبات أن المسلمين قد عرفوا الوساطة المالية التى اعتمدت عندهم على عقد المضاربة .

مقدمة

هذا السؤال كثير التردد فى دوائر العمل المصرفى الإسلامى ، وقبل محاولة الإجابة عنه أرى من المناسب البحث فى الباعث على هذا السؤال لأن مثل هذا البحث سيساعدنا كثيراً فى الإجابة. إن الباعث على هذا السؤال ليس حاجة التصور الشرعى للعمل المصرفى الإسلامى ، ولكنه امتداد للمناقشات التى تجرى فى دوائر المصارف غير الإسلامية حول العمل المصرفى الإسلامى ، وسبب ذلك أن النظام القانونى الوضعى يعتمد على تقسيم القوانين بحسب أولئك الذين يخضعون لأحكامها، فمثلاً هناك

القانون التجارى وهو قانون التجار ، وهناك قانون المصارف وهو ينطبق فقط على مؤسسات الوساطة المالية وهناك قانون العمل ولا تسرى أحكامه إلا على من ينطبق عليه تعريف العامل ... الخ .

وفى كثير من الأحيان يجيز القانون التجارى للتجار ممارسة تصرفات ونشاطات لا يجيزها لسواهم وهم يتمتعون بها لمجرد أنهم تجار ، ويمنع سواهم من ممارسة نفس ذلك العمل (فمثلا موظف الخدمة المدنية ممنوع من ممارسة التجارة) . ولذلك جرى العرف والقانون على حصر نشاط البنوك التجارية فى الوساطة المالية بعيدا عن التجارة ، كما أن القوانين التجارية قامت على حصر نشاط التجار فى التجارة بعيدا عن عمل المصارف وعن الوساطة المالية . ومن هنا جاء التساؤل التالى ...

هل المصرف الإسلامى تاجر أم وسيط مالى ؟

فإذا نظرنا إلى المسألة من المنظور الإسلامى ، ومن منطلق الشريعة نجد أن الأحكام الشرعية فى العبادات وفى المعاملات ليس فيها جزء مخصوص للتجار وآخر للوسطاء الماليين ولكنها تتعلق بالمكلفين (الإسلام ، العقل ، البلوغ ... الخ) ومن ثم فليس فى الشريعة "مكلف" اسمه وسيط مالى له أحكام خاصة به، كما أنه ليس فيها تاجر يختلف فى أحكامه عن بقية المكلفين لمجرد أنه كذلك، فالعلاقات بين الناس التى يترتب عليها التزامات وحقوق ينظر إليها من منظار التكليف وما كان محرما على أى واحد منهم فهو محرّم على الجميع لا يخرجّه من الحرمة أن الممارس له تاجر أو موظف أو وسيط مالى . والمباح مباح للجميع تجارا كانوا أم غير تجار . وكما أن القوانين الوضعية تسأل هل أنت تاجر أم وسيط مالى ، فهى تسأل هل أنت تاجر أم موظف لمن كان يبيع ويشترى وهو فى سلك الخدمة المدنية كما أسلفنا ، ولكن السؤال لا يترتب عليه حل ولا حرمة من ناحية الشرعية . وكذلك الحال فى الأول ، فلماذا نسأل إذن "هل أنت وسيط مالى أم تاجر" الجواب عن ذلك : لأن هذا السؤال قانونى وليس شرعى . لا ننكر أن لولى الأمر أن يصدر من اللوائح والتعليمات ما يحقق الاستقرار فى المعاملات

بين الناس وينظم حياتهم الاقتصادية والتي ربما كان فيها منع لمباح لتحقيق مصلحة يراها ولي الأمر أو حصر نشاط معين في فئة محددة. لكن تلك مسألة أخرى .

على ذلك فإن إثبات أن المصرف الإسلامي "تاجر" لا يترتب عليه حكم شرعى وكذلك الحال فى إثبات أنه وسيط مالى . إن الحكم على تصرفاته وجواز نشاطه معتمد على النظر فى هذه النشاطات للتأكد أنها خلو من المحرمات ومن مفسدات العقود .

نستطيع أن نقرر إذن أن السؤال ليس ذا بال من الناحية الشرعية . هذا لا يعنى أنه غير مهم من الناحية العملية لكن لابد من التأكد أننا ننظر إليه من خلال المنظور المناسب .

مبررات التفريق بين عمل الوسيط المالى وعمل التاجر

اعتمدت فكرة المصرف التجارى التقليدى على التوسط بين المدخرين (فئة الفائض) والمستثمرين (فئة العجز) بالاقتراض من الطرف الأول ثم الإقراض إلى الطرف الثانى. هذه الوساطة الغرض منها "فصل" المخاطر بإدخال المؤسسة المصرفية بين أرباب الأموال ومستخدمى هذه الأموال. فالمدخر لا يهتم بالمخاطر فى النشاط الذى تستخدم الأموال فيه بل ينظر إلى المخاطر التى يتضمنها التعامل مع هذا البنك ، فيقولون عن المدخر أنه "يأخذ مخاطرة البنك" . أما مخاطرة المستثمر (أى مستخدم الأموال) فيتحملها البنك ، ولذلك يقولون إن البنك "يأخذ مخاطرة العميل" . ومن ثم اتجهت القوانين المصرفية إلى ضرورة أن يتوفر المصرف على قدرة مالية تمكنه من الوفاء بالتزاماته تجاه المودعين حتى لو لم يف المستثمرون بالتزامهم تجاهه لانفصال الأمرين عن بعضهما البعض ، ولذلك فإن فكرة المخاطرة فى العمل المصرفى التقليدى ، إنما تدور حول هذه المسألة وهو المواءمة بين الأصول والخصوم ، أى موارد البنك ، وأهمها الودائع واستخدامات أمواله وأهمها القروض . يعد المصرف فى خطر جسيم مثلا إذا تقبل ودائع بفائدة ثابتة وأعطى قروضا بفائدة متغيرة لأن المخاطر غير متوائمة .

إن مواءمة المخاطر في جانبي الأصول والخصوم هي أهم عمل تقوم به إدارة أى مصرف ، والفرق بين الإدارة الناجحة والإدارة الفاشلة هو في مدى القدرة على "إدارة المخاطر"

أما فكرة المصرف الإسلامى فهى قائمة على أساس مختلف تماما . ذلك أن أرباب الأموال (المودعين) هم الذين يتحملون مباشرة مخاطر المستثمرين . ولذلك فإن عمل البنك الإسلامى مختلف تمام الاختلاف ، فهو لا يقوم على تحمل المؤسسة المصرفية لمخاطر مستخدمى الأموال ، بل هى وسيط يقوم أرباب الأموال من خلاله بتحمل مخاطر الاستثمار مباشرة .

إن للتفريق بين عمل التجار وعمل الوساطة المالية فى النموذج المصرفى التقليدى أسباب وجيهة ومبررات منطقية ، لأن المواءمة بين الأصول والخصوم لا تتأتى إلا إذا تساوى مستوى المخاطرة فى الجانبين . فإذا حصل المصرف على ودائع قصيرة الأجل ، فإن استخدامها فى التجارة، هو نشاط متدنى السيولة بطبيعته ، فيه تحمل للمصرف لقدر من المخاطر أكبر مما يسمح به مطلب استقرار العمل المصرفى. ومن ثم لزم منع البنوك من ممارسة التجارة .

هل نحتاج إلى مثل هذا التفريق فى النظام المصرفى الإسلامى ؟

إن المصرف الإسلامى المعتمد على نموذج المضارب يضارب (حتى لو اشتغل بالديون فى جانب الأصول) يحتاج إلى مواءمة الأصول مع الخصوم فيما يتعلق بمستوى المخاطرة. إنه لا يفعل ذلك لأنه يتحمل هو مخاطرة مستخدمى الأموال (فهو مضارب وليس مقترض فى علاقته مع أصحاب الأموال) إلا أن هناك أسبابا أخرى تستدعى مثل تلك المواءمة ومن ثم تبرر الاهتمام بالتفريق بين التاجر والوسيط المالى ، منها :

أ - لأن هناك مستوى معين من المخاطرة يتوقعه أصحاب الأموال عندما يودعون أموالهم لدى المصرف . وهذا المستوى يحدده العرف والعادة وربما القوانين المنظمة

لعمل المصرف . ولما تحدد هذا المستوى للمخاطرة في جانب الخصوم (مصادر الأموال) ، صار على إدارة المصرف أن تتحكم بمستوى المخاطرة في جانب الأصول (استخدامات الأموال) . ولما كان هذا المستوى المطلوب لا يمكن أن يتحقق إذا اشتغل المصرف بالبيع والشراء كما التجار (لأن أولئك الذين يرغبون في تحمل مخاطرة التجارة لا يودعون أموالهم في البنوك) ، كان على هذه المؤسسة أن تكون ذات طبيعة خاصة مختلفة عن عمل التجارة .

ب - ورد النهى عن أنواع من البيوع يمكن أن تستخدم ستاراً يخفى 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!) . وقد نظر بعض المعاصرين إلى عمل المصارف الإسلامية من هذه الزاوية . وتوجسوا خيفة من الإصرار على القول بأن وظيفة المصرف 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 للبيع الحقيقي . لكن النظر إلى هذه المسألة بمنظار التجريد بين وجهاً مهماً من حكمة منع تلك البيوع .

إن انتشار مثل تلك المعاملات الصورية المشار إليها أعلاه يؤدي إلى انفصام الارتباط بين النقود وبين عمليات الإنتاج والتبادل ، لأن النقود ستضحى عندئذ بحد 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 والمرامى البعيدة للنظام الإسلامي، حتى لو كان وساطة مالية .

ج - ومع ذلك يمكن للمصرف أن يعمل مثل التجار لكنه عندئذ سيصبح تاجرا، ومن ثم نحتاج إلى وسيط مالي. ولذلك لابد من تخصص مؤسسة في الوساطة المالية . فإذا تخصص المصرف الإسلامي بالوساطة سد هذه الحاجة ، وإذا اشتغل في التجارة بقيت الحاجة قائمة لمؤسسة الوساطة المالية ، ولم يعد ممكنا لنموذج المصرف الإسلامي أن يكون بديلا عن المصرف التقليدي الذي يعمل بالفائدة ويتخصص في الوساطة المالية .

هل عرف المسلمون قديما الوساطة المالية ؟

الوساطة المالية حاجة ضرورية لأي مجتمع في القديم والحديث . وهناك دلائل على أن المجتمعات قد تبنت ، في كل دورات التاريخ الإنساني ، ترتيبات متنوعة الهدف منها النهوض بهذه الحاجة . ذلك أن المجتمعات منذ الأزل مقسومة في كل لحظة من لحظات التاريخ إلى نوعين من الأفراد أولئك الذين لديهم من الموارد المالية ما يفيض عن حاجتهم الآنية وأولئك الذين لديهم من الحاجات ما لا تغطيه مواردهم المالية الحالية . فلو أنه جرى ترتيب طريقة يتم من خلالها نقل هذه الفوائض (والتي ستبقى عاطلة عن العمل) من فئة الفائض إلى فئة العجز لتحسن مستوى الرفاهية في المجتمع ككل ، لأن فئة الفائض ليست أفرادا بعينهم وكذلك الحال فإن فئة العجز ليست أفرادا بعينهم بل إن كل أفراد المجتمع معرضون لأن يكون في عداد الفئة الأولى أو الثانية في أي وقت من الأوقات .

وقد عرف المسلمون ترتيبا للوساطة المالية ، وكانت صيغة العقد التي اعتمدت عليها عمليات الوساطة هي المضاربة وكما هو الحال في المجتمعات القديمة ، لم تخصص مؤسسة بهذه الوظيفة بل كانت تتم ضمن هيكل العلاقات الاجتماعية السائدة ، والذي يظهر أن العمل بالمضاربة كان بالغ الانتشار في مجتمعات الإسلام (انظر يودوفتش A. Udovitch) ، والمضاربة بطبيعتها صيغة من صيغ الوساطة المالية ، ولذلك نهضت بحاجة تلك المجتمعات لاسيما أن جل النشاط المولد للربح في تلك الأزمنة كان في

التجارة التى هى المجال الرئيس للمضاربة . إن الوساطة المالية وإن كانت قديمة فى المجتمعات الإنسانية إلا أن فهم حقيقة هذا النشاط وإيجاد الإطار الذى يمكن من خلاله عزل الوساطة المالية عن مجمل النشاطات والعلاقات الأخرى هو أمر حديث () .

خصائص مهمة لعقد المضاربة

هناك بعض الخصائص المهمة التى جعلت عقد المضاربة تام المناسبة للوساطة المالية، بل من العجيب أننا لم ننتبه لهذه الخصيصة فيه ، منها أنه :

أولا : عقد جائز لا أجل له ، وهذا ضرورى للغرض المشار إليه لأن المدخرين بالجملة يحبون أن تتوفر مدخراتهم على قدر كاف من السيولة ، ولا ريب أن قدرة رب المال على فسخ العقد فى أى وقت دون الحاجة إلى موافقة العامل يحقق عنصر السيولة المشار إليه (طبعاً يستثنى من ذلك الحالات التى يؤدى ذلك الفسخ إلى الإضرار بالعملية التجارية ومن ثم بنصيب العامل من الربح ولكنه عندئذ يجب أن يصفى تلك التجارة القائمة على رأس مال المضاربة ، ولم يكن ذلك عسيرا لأنها كانت تعتمد على الصفقات وليس الاستثمار طويل الأجل) .

ثانيا : أن العقد لم يلزم رب المال (المدخر) بأن يساهم بأى شىء فى هذه الشركة إلا بالمال فحسب . وهذا أمر أساسى فى عقد الوساطة المالية لأن المدخر بعيد عن مجالات الاستثمار بسبب العجز كالأيتام والأرامل أو عدم الرغبة (لأنه يستثمر مدخراته بينما هو مشغول بعمل منتج آخر) . ومن ثم فقد تفوق عقد المضاربة على عقود الشركة الأخرى وعلى عقد العمل (إجارة الأدمى) اللذين يتطلبان جهدا إشرافيا من جانب المدخر .

ثالثا : إن أهم ميزات القرض كصيغة للوساطة المالية (وهو ما اعتمد عليه نموذج المصرف التقليدى) هو انتقال الملك فيه إلى المقترض ، ومن ثم إطلاق يده فى الاستثمار المولد للربح لا يحركه فى ذلك إلا مصلحته الذاتية . وقد توفرت هذه الخصيصة فى المضاربة . ذلك لأن عقد المضاربة يمنع رب المال من التصرف فى المال

مادام فى يد المضارب ، ويطلق يد الأخير فى اتخاذ القرارات الاستثمارية فيه كماله الخاص .

رابعاً : وأسوأ خصائص القرض كصيغة للوساطة المالية أنه يعزل صاحب المال (المدخر) عن النتائج الحقيقية لعملية الاستثمار. فإذا تحققت الأرباح الكثيرة حرم منها لأنه لا يستحق إلا الفائدة. وإذا تحققت الخسارة لم يتعرض لها ، مما يؤدي إلى إخراج عامل الربح من عملية اتخاذ القرار باختيار المقترض من قبل المدخر . جاءت المضاربة فتفادت وتخلصت من هذه الخصيصة بأن جعلت طرفى العقد يشتركان فى الربح والخسارة (لأن العامل سيخسر وقته وجهده) .

خامساً : ومن أقوى ميزات الفائدة المصرفية أنها سعر ، ولذلك تساعد على تحقيق تخصيص للموارد المالية يحقق أهداف عامة ويعكس الندرة النسبية لرأس المال والمخاطرة فى عمليات الاستثمار. فجاءت المضاربة لكي تجعل طريقة اقتسام الربح غير محددة بل متروكة لطرفى العقد بحيث يتمكنان من الأخذ بالاعتبار جوانب المخاطرة، والندرة النسبية لرأس المال بحيث تصبح أداة لتحقيق التخصيص المطلوب للموارد المالية .

سادساً : وليس القرض هو الصيغة الوحيدة الصالحة للوساطة المالية . فالوكالة بأجر يمكن أن تكون أساساً لذلك . إلا أنها أقل كفاءة من القرض ، لأنها لا تولد الحوافز المناسبة . ذلك أن عدم ارتباط أجر الوكيل بمعدل الربح (لأن الوكالة بأجر يلزم فيها معلومية الأجر بحيث تجعله مبلغاً مقطوعاً) فلم يعد لدى الوكيل الحافز لتعظيم الربح . والمضاربة فيها معنى الوكالة لأن العامل فيها وكيل . لكنه وكيل من نوع خاص . فأجره مرتبط بالربح ولذلك فإنها تولد الحوافز المناسبة الصالحة لغرض الوساطة المالية . أخذت المضاربة محاسن الوكالة وتخلصت من أسوأ ما فيها . من كل ذلك نرى أن عقد المضاربة هو عقد وساطة مالية . إلا أننا لم نكتشف بعد الإمكانيات العظيمة التى تتوفر عليها هذه الصيغة .

Udovitch, Abraham L. (1970) Partnership and Profit in •
.Medieval Islam, Princeton. N.J. : Princeton University Press

:The Islamic Bank

?Merchant or Intermediary

Mohammed Ali Elgari

Associate Professor

Department of Economics

Faculty of Economics and Administration

King Abdulaziz University - Jeddah

Abstract. The paper shows that the motive for the above question is that prevailing laws differentiate between obligations of two types of institutions: mercantile institutions and those of financial intermediation. Certain activities may be permissible for the former institutions and not the latter. But from a Shariah stand point, no such differentiation is entertained. What is permissible or not is equally applicable to ..all economic entities, hence such a question is irrelevant

The economic justification for differentiating mercantile from financial intermediary institutions is that the latter need to match the risks of their assets and liabilities. The paper finds this matching much less urgent in an Islamic bank model which is based on the principle of al-mudareb-yudareb (manager/recipient of funds on profit-sharing basis, assigns the funds to another on the same basis)

The paper also shows that early Muslims have known financial intermediation through the madarabah contract

جميع الحقوق محفوظة لمركز النشر العلمي © ٢٠٠٠ جامعة الملك عبد العزيز