

حوار حول الوساطة المالية والمصارف الإسلامية

منذر قحف

باحث اقتصادي

الولايات المتحدة الأمريكية

إن نشوء البنوك الإسلامية ظاهرة فريدة في التطور الاجتماعي/الاقتصادي وما يرافقه من تطور في العلوم الاجتماعية وبخاصة علم الاقتصاد . والعلوم عموماً ومنها العلوم الاجتماعية - تسعى دائماً إلى تفسير الواقع واكتشاف العلاقات الموضوعية بين جزئياته، ثم توظيف هذه المعرفة في خدمة الإنسان، في حياته الفردية والجماعية معاً . وفي هذا الجانب لا تختلف العلوم الاجتماعية والإنسانية عن العلوم الطبيعية^(١) .

أما ظاهرة البنوك الإسلامية فقد بدأ التنظير لها قبل ولادتها، ثم استمر في معزل عن أية دراسة موضوعية محضه تهدف إلى التعرف الموضوعي - لا المعياري - على الظاهرة نفسها وتفسيرها واكتشاف العلاقات الداخلية بين جزئياتها وعلاقتها مع البيئة الاجتماعية الاقتصادية المحيطة . وما زال معظم الدراسات التي تجرى حول هذه الظاهرة يركز على ما إذا كانت المصارف الإسلامية ملتزمة بالمنهج النظري الذي سبقها وإلى أي حد تنسجم أو تتعارض معه، وما هي الجهود التي تبذلها - أو يطلب منها بذلها - من أجل "تصحيح" مسارها، وهل هي "إسلامية حقاً" أم أنها "لاربوية" فقط، وما إذا كانت هنالك حاجة "لإعادة أسلمة" البنوك الإسلامية .

(١) وإن كانت الفروق تظهر في طرق البحث في الجانب الموضوعي، والمؤثرات التي يخضع لها الباحث، وفي نوعية الأهداف التي تبتغي في الجانب المعياري .

ولا عجب في كل ذلك لأن الظاهرة نفسها مرتبطة بتصوير ديني والدين بطبيعته منهج معياري للحياة . وذلك على الرغم من أن ديننا الإسلامي يدعو دائما إلى النظر الموضوعي المجرد للظاهرة التاريخية والاجتماعية . ومن ثم، أي بعد ذلك النظر الذي هو منهج عقلي، استخلاص العبر والدروس والتعرف على قدرة الخالق الذي صنع الظاهرة نفسها .

فالتنظير الأولي للبنوك الذي بدأ منذ الخمسينات والستينات، إنما كان يهدف إلى تخريج أعمالها من الوجهة الشرعية من منطلق فقهي بحت، ثم " توليد " بدائل للمعاملات المحرمة، تنسجم مع الشريعة الإسلامية . ومن الواضح أن هذا النوع من التنظير الأولي لم يكن ليتعرض لأصل وجود المصرف ودوره في البيئة المؤسسية للاقتصاد الإسلامي، أو دوره التاريخي في التنمية الاقتصادية، أو الأساس النظري الذي يقوم عليه وجود البنك نفسه . بل إنه يمكن القول -بكل الجرأة العلمية المطلوبة- إن ذلك التنظير الأولي كان يقبل ضمنا وجود المصرف كجزء من البنية المؤسسية للاقتصاد القائم، بغض النظر عن الانتماء المذهبي لذلك الاقتصاد القائم، رأسماليا كان أم اشتراكيا، وسواء أكانت المصارف مؤمنة مملوكة للدولة أم ضمن القطاع الخاص "الرأسمالي" .

وهنا ينبغي أن نوضح حقيقة موضوعية هامة وهي أن ظهور المصارف الحديثة في نظام السوق الغربي لم يكن نتيجة لموقف نظري يبنى على إباحة الفائدة (الربا) . بل إنه كان نتيجة طبيعية - ونصر على عبارة طبيعية - لظاهرة تراكم كميات من الودائع لدى الصرافين بشكل يغريهم باستعمالها المربح، مع الإبقاء على هامش نقدي يستطيع الاستجابة لطلبات السحب التي يمكن أن يقدمها المودعون . أي إن ظاهرة المصارف نفسها هي ظاهرة وساطة مالية وليست في أصل وجودها ظاهرة ربا . وإن كانت ترافقت مع الربا في الواقع الأوربي فذلك لأن القوانين نفسها لتلك البلدان كانت في أول مرحلة تغفلتها من القانون الكنسي^(٢) .

إن إدراك هذه الحقيقة التاريخية يجعلنا نستطيع أن نحلل ظاهرة البنوك الإسلامية في معزل عن الخوف من الربا ومحاولة السعي للهروب مما نظنه قريبا منه من معاملات . فالوساطة المالية إنما كانت تطورا طبيعيا في التنظيم المؤسسي للاقتصاد ولم تكن - بحد ذاتها - ظاهرة معيارية تقوم على تحدي الدين أو القانون الكنسي في ذلك الوقت .

(٢) يلاحظ أن ممارسة مشابهة جداً قامت بها مؤسسة الراجحي قبل أن تصبح شركة مصرفية، واستمرت بعد ذلك أيضاً . فهي تتلقى الودائع تحت الطلب وتحتفظ بهامش نقدي وتقوم بتحويل الباقي إلى شركات الراجحي الأخرى التي تقوم باستثمارها لصالح مالك المؤسسة . فهي وساطة مالية، لم تقم على وجود الربا . ولعلها اتخذت -في عملها ذلك - ذريعة ما كان يفعله الزبير رضي الله عنه مما هو مروى في الصحيح .

ولقد أجاد الدكتور صديقي في عرض جوانب ظاهرة الوساطة المالية وأهميتها والحاجة إليها في أي مجتمع معاصر بشكل لا يترك شيئاً مهماً للإضافة . فليس لي في هذا المجال إلا التأكيد على أنه لو لم تقم المصارف الإسلامية بدور الوساطة المالية، فإن المجتمع الإسلامي المعاصر سيحتاج إلى مؤسسات تقوم بدور الوساطة المالية .

وإن فهم كيفية قيام البنوك الإسلامية بدور الوساطة المالية، ضمن الحدود الشرعية، يتطلب وضوح نظرية التمويل الإسلامي أولاً، ثم التمييز بين كل من التمويل التجاري والاستثمار المباشر من جهة، والتمويل من قبل الوسطاء الماليين من جهة أخرى . وبذلك فقط نستطيع الإجابة على التساؤل عما إذا كان المصرف الإسلامي تاجراً بالمعنى المعروف الذي يقوم على شراء السلع بسعر معروف والتطلع إلى ارتفاع أسعارها وبيعها بسعر أعلى ليحقق ربحاً بذلك، أم أنه وسيط مالي يكتسب من خلال عملية تجميع المدخرات من أصحاب الوفر وتقديمها للمستثمرين^(٣) .

ولقد أصاب الدكتور صديقي (ص ٥٧) بتأكيده أن تركيز تنظير المصرفية الإسلامية على المضاربة المزدوجة نشأ عنه إهمال الواقع التطبيقي لذلك التنظير والتجاوز عنه . فالواقع التطبيقي في المصارف الإسلامية معظمه كان على صيغ البيع بأنواعه، وأن توسعها في تعددية الصيغ كان باتجاه الإحارة أكثر مما هو باتجاه زيادة المشاركات، وبخاصة المشاركات البحتة (غير المقيدة بقيود تجعلها أقرب إلى البيع كما هو الشأن في صيغة المشاركة مع الوعد ببيع حصة الشريك الممول التي لا تختلف عن المراجعة مع الوعد بالشراء إلا اختلافاً شكلياً فقط) التي تقدم رأس مال مخاطر لمشروع استثماري يقصد إنتاج سلعة أو خدمة يؤدي بيعها إلى ربح متوقع أو مأمول، والتي تحدثت عنها الكتابات الأولى في البنوك الإسلامية .

الأساس النظري للتمويل الإسلامي

إن الرجوع إلى المصادر الفقهية، وإنعام النظر في أسباب استحقاق أية زيادة على المال، ربحاً كانت تسمية تلك الزيادة أم غير ذلك، ودراسة العقود الشرعية المتعددة التي يمكن أن تتضمن زيادة أو ربحاً أو عائداً فوق رأس المال، كل ذلك يعيننا على استخلاص الأساس النظري للتمويل الإسلامي . وهو أنه لا بد من تحقق شرطين : شرط أصلي يستند إليه استحقاق الربح أو الزيادة ؛ وهو اشتراط تملك الأصل الذي تتولد الزيادة عنه - أو فيه - أي أن الزيادة تستحق لمن يملك العين

(٣) نستبعد هنا الوساطة بمعنى السمسرة التي تقوم على التوفيق بين طرفي عقد واحد وتقريريها والمساعدة على إنجاز العقد مباشرة بينهما مقابل أجر أو عمولة .

الأصلية، كالثمرة تستحق لمن ملك البذور . و**شرط فرعي** هو وجود زيادة حقيقية قد حصلت فعلا في العين المملوكة .

أما **الشرط الأول** فنعتبر عنه بمبدأ استمرار الملك . وهو يقتضي أن الممول يستحق الزيادة إذا ما كانت ملكيته للشيء (المال) الذي حصلت فيه الزيادة مستمرة وقائمة في وقت حصول تلك الزيادة . وهو شرط أساسي ضروري ولكنه ليس كافيا.

وأما **الشرط الثاني**، وهو الشرط المكمل الكافي، فهو وجود زيادة حقيقية . وهذه الزيادة الحقيقية يمكن أن تكون مادية كصغار الإبل نتجت عن أمهاتها، فيملكها من ملك الأمهات . كما يمكن أن تكون قيمية تنشأ عن تميمين السوق للعين المملوكة . ويمكن للزيادة كذلك أن تتخذ شكل المنفعة التي تقدمها العين خلال الزمن دون أن يكون فيها زيادة مادية قيمية أو بغض النظر عن تلك الزيادة المادية أو القيمية، وذلك كأجرة الناقة مقابل منفعة الحمل (النقل)^(٤)، أو البيت مقابل منفعة السكن^(٥) .

ومن الواضح أن الدين لا تنشأ عنه زيادة حقيقية، مادية أو قيمية أو انتفاعية . فلا يمكن في الدين إذن استحقاق أية زيادة . وإن أية زيادة في الدين إنما هي اعتبارية (افتراضية) من وجهتين : من حيث وجود الزيادة نفسها فهي تقوم على افتراض محض لا يزيد عن كونه هباء منشورا (ولعل هذا هو معنى عبارة الفقهاء بأن الربا زيادة بدون عوض)، ومن حيث تحديد مقداره بكم معين فهو تحديد اعتباري افتراضي أيضا . لذلك فإن الأصول النقدية *nominal assets* ، وإن كانت تُملك، فإن الشريعة لا تعتبرها أصولا يستربح فيها من خلال المتاجرة أو الوساطة المالية لأنها أصول غير قابلة للنماء . وإذا كانت البنوك التقليدية تتاجر بالديون^(٦)، فإن تلك المتاجرة إنما هي استرباح من تملك شيء ليس له في حقيقته أي نماء، وإنما قد تواضع المتعاملون به على "اعتبار" زيادة فيه تتناسب مع الزمن .

(٤) إضافة لكونها تنتج الإبل الصغار ، أو تسمن فيزداد كمها ، أو تزداد قيمتها السوقية .
 (٥) ويلاحظ أنه إذا انعدمت المنفعة انتفعت الأجرة (الزيادة) ، كما لو ماتت الناقة المؤجرة لسنة قبل انتهاء السنة فلا تستحق الأجرة إلا عن فترة وجود منفعة الحمل فيها .
 (٦) إن المصارف الربوية تتاجر حقاً بالديون . وهي لا تتاجر بالنقود ، وإن كانت تستبدل النقود بالديون والديون بالديون أيضاً. فتاجر مثلاً يستبدل دائماً الزيت بالنقود والنقود بالزيت ، ولكننا لا نسميه تاجر نقود وزيت بل تاجر زيت فقط.

على أنه يمكن القول -معنى من المعاني- أن البنوك كلها - إسلامية وربوية على السواء - "تخلق" النقود أو تولدها، ثم تعتمد على تقديمها تمويلاً إسلامياً أو ربوياً. فهي بهذا المعنى "تتاجر بالنقود". وتستوي في ذلك المصارف الإسلامية والربوية، لأن خلق النقود في النظام المصرفي يتأسس على مبدأ الاحتياط الجزئي في مقابل الاحتياط الكلي الكامل (١٠٠٪) وليس على أنها تقرر بالربا .

التمويل التجاري

يقوم تجار السلع بشراء سلعهم من السوق بأسعار يرونها مناسبة ويقصدون بذلك - كما ذكرت آنفا - بيعها بأسعار تزيد عن تكلفة شرائها . فهم بذلك يضاربون speculate على ارتفاع أسعار ما اشتروا من سلع، سواء في ذلك أباعوا ما يشترون في السوق المحلية أم نقلوه إلى سوق أخرى . فهم وسطاء في السلع تقوم وساطتهم على تملك السلع ثم بيعها بما يتيسر من سعر . وهم في ذلك يناطحون أسواق السلع التي يتعاملون بها ليحصلوا على أقل الأسعار - وبصورة عامة أقل التكاليف - عند الشراء، وعلى أعلى الأسعار عند البيع .

وفي معرض حرصهم على زيادة مبيعاتهم والوصول في استعمال أموالهم إلى أقصى حد من الكفاءة - التي تتمثل في معدل الربحية - فإنهم يرون - أحيانا - أن من مصلحتهم أن يعطوا السلعة للزبون وينتظروا فترة من الزمن قبل الحصول على ثمنها . فإن باعوا السلعة بنفس سعرها الحاضر - وهي الحالة الأقل في التطبيق الواقعي - فإنما يقصدون بذلك زيادة كمية مبيعاتهم . أما إن باعوا بالأجل بسعر أعلى فإنهم يحصلون على زيادة في الثمن مقابل الأجل^(٧) . ولكن الصفة المميزة للتاجر بالسلع، التي لا تنفصم عنه، لأنها طبيعة التجارة ؛ هي أنه يشتري في الحاضر لبيع في المستقبل مؤملا أن يبيع بسعر أعلى، أي أن التاجر هو مضارب على السعر price speculater .

الاستثمار المباشر

الاستثمار المباشر يعني التمويل الذاتي، وهو أن يعمل المستثمر مستعملا وفوراته الذاتية الشخصية والمؤسسية . والتمويل الذاتي يمكن أن يكون في جميع أنواع الأعمال التي يقصد منها الربح، تجارة وصناعة وغيرهما . وهو مثل التجارة يقوم على تملك أعيان (أصول) منتجة لمنافع أو سلع، بقصد بيع المنتجات بأسعار تعود على المستثمر بعائد، بعد الحفاظ على أصوله دون نقصان (عن طريق المخصصات المتعددة الأنواع) . فالاستثمار المباشر، كالتجارة، يقوم على مبدأ المضاربة على البيع بسعر يزيد على التكلفة، فهو شكل من المضاربة على الأسعار price speculation .

ويمكن أن يكون الاستثمار المباشر فرديا أو بالتعاون بين عدد من الناس، قل أو كثر . فالشركة، أو المشاركة هي نوع من الاستثمار المباشر . وحتى عندما يكبر عدد الشركاء ويتفقون على أسلوب لاختيار الإدارة وتوزيع الصلاحيات، فإن نوع التمويل يبقى تمويلًا ذاتيًا أو استثمارًا مباشرًا.

(٧) يلاحظ أن الزيادة بسبب الأجل هنا ارتبطت بالثمن وبالسلعة المباعة معًا ، فهي زيادة عرضية على الثمن ، وقد استحقها البائع بسبب تملكه للسلعة التي حصل لها سعر سوقي أجل (بدليل توافق الإيجاب والقبول أو العرض والطلب) أعلى من سعرها الحاضر .

الوساطة المالية الإسلامية

لقد قدم الدكتور صديقي شرحا جيدا لطبيعة الوساطة المالية ودورها وفوائدها وتميزها عن المعاملة الربوية وأنواع هذه الوساطة ودرجات المخاطرة التي يتحملها المودعون .

ولكنني أود أن أؤكد أهم ما تتميز به الوساطة المالية المصرفية في النظرية الإسلامية للتمويل هو في إطار شرطي استمرار الملك وظهور ربح حقيقي . فالمصرف الإسلامي مطلوب منه أن يحافظ على استمرار ملك المودعين من جهة، وأن يأتيهم بربح حقيقي، مع الإبقاء على دور الوسيط المالي الذي لا يقوم بأعمال التجارة ولا الاستثمار المباشر، بل يقدم الأموال التي يجمعها من المدخرين إلى متخذي قرارات المتاجرة والاستثمار في السوق .

وهذه الموازنة الدقيقة بين الابتعاد عن مناطق أسواق السلع والخدمات، وبدلا من ذلك التخصص بإدارة الأموال والمخاطر التي تحيط باستعمالاتها المتعددة لدى من يناطحون الأسواق من جهة، وبين المحافظة على استمرار ملكية المودعين للأصول التي تدر أرباحا حقيقية من جهة أخرى، هي أهم ما يميز المصرفية الإسلامية كوسيط مالي .

ولا يمكن للمصارف الإسلامية القيام بهذا النوع من الوساطة المالية إلا إذا توافر في أنشطتها شرطان أحدهما في جانب علاقتها مع المودعين والآخر في جانب علاقاتها مع المستثمرين. فالعلاقة مع المودعين ينبغي أن تقوم على أساس وكالة البنك الإسلامي عن أصحاب الودائع. بما يحفظ استمرار ملكهم لموجودات المصرف الاستثمارية، وهو ما يحققه تماما عقد المضاربة. والشرط الآخر هو أن استعمال الأموال ينبغي أن تبنى دائما على طلب تمويلي من قبل المستثمر المتمول . فينحصر دور البنك الإسلامي كوسيط مالي في التحقق من صحة دراسة الجدوى وإدارة المخاطر المرتبطة بالمستثمرين وظروفهم الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، دون أن يقوم بنفسه بشراء السلع وترقب ارتفاع أسعارها أو إقامة المشروعات وترقب بيع منتجاتها بسعر يزيد عن التكلفة، وذلك بقصد المضاربة على الأسعار، لأن الوسيط المالي ليس مضاربا على الأسعار .

والدراسة الموضوعية لكثير من المصارف الإسلامية تدل على أن معظمها يقوم على هذه المبادئ ويعمل ضمن هذه المقولات . بل إن الوصول إلى تنظيم التمويل الإسلامي والوساطة المالية الإسلامية نفسه - على الشكل الذي عرضناه - يقوم على ملاحظة ظاهرة البنوك الإسلامية والعقود التي تقوم عليها معاملاتها ومحاولة فهم هذه الظاهرة، كما هي، دون تقييم معياري قائم

على فكرة مسبقة . فهي - بشكلها الحالي - نماذج مصغرة لدور الوساطة المالية الإسلامية، في تمويلها بالمرابحة للآمر بالشراء والإجارة المنتهية بالتملك والمشاركة التمويلية المتناقصة والاستصناع التمويلي (أي مع الاستصناع الموازي) وغير ذلك من صيغ تمويلية تقوم كلها على مبادرة المستثمر، وليس على مبادرة المصرف، بشراء سلعة بقصد بيعها بربح^(٨) .

ملاحظات صغيرة على عرض الدكتور صديقي

على الرغم مما تضمنه عرض أستاذنا وأخينا الأكبر من مزايا وتفصيل دقيق، فإن محبتنا له لا تمنع من بيان بعض الملاحظات التي تعودنا دائما أن يتسع لها صدره .

١ - يقول الدكتور صديقي (ص ٤٧) إن النظام اللاربوي يكون فيه نصيب الممول "حصّة من الربح الفعلي" . وهذا تقييد لواسع دون مبرر، إذ يشعر بأن التمويل الإسلامي ينبغي أن يكون على أساس واحد هو المشاركة في الربح . profit sharing يؤكد ذلك بتعبيره عما فهمه - مصيبا - عن معظم الكتابات غير العربية في البنوك الإسلامية (ص ٥٧) ودعوته إلى التصحيح بجعل "الرجوع إلى الوساطة المالية (المحضة) ينبغي أن يكون على رأس القائمة" . (ص ٥٩) وقد أضفنا (المحضة) لتنسجم في عباراته السابقة مع اعتباره الوساطة المحضة هي المضاربة المزدوجة فقط . ولقد كنا جميعا نقول مثل ذلك حتى اتسعت ملاحظتنا وتجربتنا ولا نوافق اليوم على ذلك كله . فالتمويل الإسلامي ليس - ولا ينبغي له أن يكون وحيد المنهج . Mono-Paradigm والوساطة المالية تتحقق كاملة إذا أخذت البنوك الإسلامية الأموال المضاربة وقدمتها للمستثمرين تمويلا على أساس أي من البيع أو الإجارة المنتهية بالتملك، أو المشاركة والمضاربة المتناقضتين، طالما أن ذلك التمويل يتم بطلب ومبادرة من المستثمر الممول، وأنه ينتهي إلى خروج الممول من العلاقة، في نقطة ما آخر الطريق .

٢ - بل إن وجود الأشكال الثلاثة للتمويل الإسلامي التي يؤدي بعضها إلى نشوء دين وبعضها إلى تملك متناقص لحصّة تدر الربح، وبعضها إلى تملك متناقص لأصل ثابت يعطي أجرة محددة هي دين، ولكن بمقدار أقل من أصل التمويل (بسبب طبيعة الإجارة)، أقول : إن وجود تلك

(٨) ولا نقول بجرمة ذلك الفعل شرعاً، فهو جائز . ولكننا نقول بأنه غير سائغ من الوجهة المصرفية باعتبار المصرف وسيطاً مالياً يدير المخاطر . وإن قيام أي مصرف بأعمال المتاجرة المباشرة، أي الشراء أو الاستثمار بقصد المضاربة على الأسعار، يضعف الثقة بالمصرف ويعرضه لهزات هو في غنى عنها كما يربك الرقابة النقدية وأدواتها، ويؤدي إلى الاحتكار وغير ذلك.

الأشكال سيؤدي إلى توازن فيما بينها يتناسب مع حاجات السوق في كل وقت . ولا يقوم اقتصاد على نوع من التمويل واحد، لأنه لا يحقق التوازن الأمثل لمصادر التمويل في المنشأة التي تحتاج إلى جميع أنواع التمويل : بالمدىونية وبالمشاركة وبالإجارة (أي من خارج الميزانية) .

٣ - ولكنني أويده جدا في الدعوة إلى التغيير في البنوك الإسلامية . ولكنه - فيما أرى - تغيير في اتجاه تحسين الإدارة وقدرتها على المنافسة الحقيقية مع البنوك الربوية وعلى تحسين العائد الموزع للمودعين وزيادة كفاءة وجدوى النفقة الإدارية وتحسين إدارة المخاطر، كل ذلك يؤدي إلى تحسين عوائد البنوك والمودعين معا ويجعلها أقدر على اجتذاب المودعين والمستثمرين معا . وليس تغييرا في اتجاه أن يكون لتلك البنوك منهج واحد يقوم على المشاركة في الربح على طرفي مصادر الأموال واستعمالاتها !

٤ - لابد من الإشارة إلى مفهوم "المصارف الشاملة" وإن لم يذكره الدكتور صديقي . فالمصارف الشاملة تقدم نوعين من التمويل، رأس المال المغامر، والتمويل بالمدىونية . ولا نرى أن ذلك يتعارض مع تقسيم العمل والتخصص في إدارة المخاطر لأن نوعي التمويل هذين متقاربان، ولأن المنشآت تحتاج إليهما معا . فيمكن إذن تصور المصرف الإسلامي يقوم بالوظيفتين معا في ظل مؤسسة واحدة شاملة أي أن يقوم المصرف بالوساطة المالية المصرفية وكذلك بالوساطة في استدراج رأس المال المغامر Venture Capital لتمويل المشروعات، وهو دور مروجي المشروعات Underwriters .

٥ - ذكر الدكتور صديقي أن الأمر بالشراء ليس ضروريا للوساطة المالية (ص ٥٦)، ولكنني أراه شرطا لازما وضروريا جدا لها، لأن كل عملية شراء من قبل الوسيط المالي لا تستند إلى وعد مسبق بالشراء منه إنما هي نوع من "الشراء لنفسه" تقوم على ترقب سعر أعلى لتلك السلعة، فهي ليست وساطة مالية بل وساطة تجارية، فإذا تضمنت الأجل فهي من نوع التمويل العرضي الذي يقدمه التجار لزبائنهم، ولا يجعل ذلك منهم وسطاء ماليين.

٦ - يتساءل "لماذا تأخذ المصارف الإسلامية طريق الوساطة" المالية (ص ٥٧) وجوابنا أنها فعلا قد أخذت بذلك كاملا. وإن السيناريو الذي وقع فعلا يمكن تلخيصه بما يلي :

(أ) تحدث المنظرون عن الوساطة المالية المحضنة المضارب يضارب .

(ب) قامت المصارف الإسلامية وأدركت سريعا الحاجة للتخصص وتقسيم العمل من البيئة المالية والنقدية التي تعيش فيها ومن ضغوط المصارف المركزية عليها، وكذلك من عدم توافر الأدوات والوسائل التي تساعد على التمويل على أساس المشاركة في الأرباح (مثل مؤسسات تقييم ومؤسسات رقابة ومحاكم سريعة وغير ذلك) .

(ج) اتخذ المصرفيون الإسلاميون طريق الحرص في المحافظة على أموال المودعين واختيار الاستعمالات ذات الضمانات الأوفر، فكان أول ذلك المراجعة للآمر بالشراء ثم الإجارة التمويلية ثم الاستصناع والاستصناع الموازي ... حتى اكتملت آلية الوساطة المالية. فلا عقد شراء لسلعة إلا على وعد، ولا اقتناء لأصل ثابت إلا بوعد بالاستئجار، ولا عقد استصناع إلا وموازيه معه .

(د) فعلى المنظرين الآن إعادة النظر بأفكارهم المسبقة .

٧ - يشير الدكتور صديقي إلى أهمية فهم الوساطة المالية وتميزها عن النشاط التطفلي الذي يؤدي إلى الاحتكار (ص ٥٨) وإلى دور علماء الشريعة في ذلك، وإلى ضرورة إعادة النظر بدور اللجان الشرعية وأساليب عملها (ص ٥٩)، وإلى فشل بعض المصارف الإسلامية في تحقيق دورها في الوساطة المالية واتخاذها " دور التجار الحقيقيين" (ص ٥٨) . كل ذلك أمور على أهمية كبيرة جدا، وتتطلب جهدا حقيقيا وإصلاحا ينبغي أن يتضافر عليه علماء الاقتصاد وعلماء الشريعة والمصرفيون معا. وهذه مواطن تحتاج إلى إصلاح حقيقي في البنية الفكرية والتطبيقية للمصرفية الإسلامية المعاصرة .

وأخيرا فلا يسعني إلا أن أشكر المجلة الكريمة على فتح هذا الحوار .