

"الاقتصاد الدولي الإسلامي بين النظرية والتطبيق"

د. ذوالفقار علي عبود*

(تاريخ الإيداع ٦ / ٩ / ٢٠٢٠. قُبِلَ للنشر في ٥ / ١٠ / ٢٠٢٠)

□ ملخص □

يرتبط النظام الاقتصادي الإسلامي بالعقيدة الإسلامية، ويحتوي على مجموعة من المبادئ التي تساهم في التحكم بالسلوك الاقتصادي، وتحديدًا في مجالات الاندثار والإنفاق، ويقوم بعض الأكاديميين بمحاولة تقييم العلاقة بين الدين والتنمية والتطور الاقتصادي، وكانت أول محاولة للاقتصاد الإسلامي الاسكتلندي آدم سميث والذي تحدث عن دور الدين في الاقتصاد منذ أكثر من قرنين من الزمان بالإضافة الى نظريته التي تسمى نظرية الشعور الأخلاقي عام ١٧٥٩م. وفي منتصف سبعينات القرن الماضي كانت هناك أنشطة في مجال الدين والاقتصاديات كان أهمها أعمال كل من كوري آزي ورونالد أرينبرج عام ١٩٧٥م. وفيما بعد شهدنا نشاطات أكاديمية تتعلق بذلك بدأت في التسعينات وزادت في أعقاب أحداث الحادي عشر من أيلول عام ٢٠٠١م. ولكن هل هناك فعلاً اقتصاد إسلامي دولي أم أنه مجرد أدبيات نظرية لم ترق لمرحلة التطبيق العملي إلا في مجال المصارف والتمويل؟.

يهدف البحث إلى تحليل مدى تطابق الأداء الاقتصادي الفعلي للبنوك الإسلامية مع الخلفية الفكرية التي أحدثت بالاستناد إليها، وتحليل مدى مساهمة البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية في سورية، التعرف على صيغ التمويل في المصارف الإسلامية ونقاط ضعفها ومجالات تطويرها، كون المصارف الإسلامية هي التطبيق الفعلي لما يعرف بالاقتصاد الإسلامي.

الكلمات المفتاحية: الاقتصاد الإسلامي - المراجعة - الإجارة - عقد الاستصناع.

* مدرس في كلية الاقتصاد- جامعة طرطوس

Islamic international economy between theory and practice

(Received 6 / 9 / 2020 . Accepted 5 / 10 / 2020)

□ ABSTRACT □

The Islamic economic system is linked to the Islamic faith and contains a set of guidelines that contribute to the control of economic behavior, specifically in the areas of savings and spending, and some academics try to assess the relationship between religion, development and economic development, and the first attempt of The Scottish economist Adam Smith, who talked about the role of religion in the economy for more than two centuries in addition to his theory called the theory of moral feeling in 1759. In the mid-1970s there were activities in the field of religion and economics, the most important of which was the work of Corey Azi and Ronald Erinberg in 1975 and later we witnessed academic activities related to this that began in the 1990s and multiplied in the wake of the events of September 11, 2001. But is there really an international Islamic economy or is it just theoretical literature that has not lived up to the practicality?.

The research aims to analyze the extent to which the actual economic performance of Islamic banks matches the intellectual background on which it was created, and to analyze the extent to which Islamic banks contribute to the economic development in Syria, and to identify the financing formulas in Islamic banks and their weaknesses and areas of development, as Islamic banks are the actual application of what is known as the Islamic economy.

Keyword: Islamic Economy - Retail - Lease – Contract for Work.

مقدمة:

لقد أصبح الاقتصاد الإسلامي واقعاً في الاقتصاد الدولي، كما أن المصارف الإسلامية أصبحت تقدم نموذجاً فريداً في تقديم الخدمات وجذب المدخرات واستثمارها في معاملاتها المصرفية والاستثمارية والمالية والتنمية نظراً لاعتمادها على المنتجات الإسلامية من مرابحة ومشاركة ومضاربة وغيرها في توظيف ما لديها من موارد مما يشكل حافزاً للتنمية الاقتصادية من خلال توجيه العمليات المصرفية باتجاه القطاعات المنتجة في الاقتصاد كالزراعة والصناعة والتجارة والعقارات وقروض الأفراد.

ويأتي نشاط المصارف الإسلامية التي تعتمد على توزيع للربح بين طرفي التعاقد الاستثماري على أساس الواقعية في تحصيل الربح وتوزيعه لا على أساس المديونية وفق معيار الزمن الذي تقوم عليه الأنظمة الأخرى، ليجعل الربح الناتج من العملية الاستثمارية هو الناتج الحقيقي من الربح وليس الفائدة المترتبة على المدة الزمنية. كما يمكن للتمويل من خلال مشاركة المصارف الإسلامية في المخاطرة والربح في تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة والذي من شأنه التقليل من الوضع غير المستقر لصاحب المشروع الصغير والمتوسط أن ينفذه من عبء الفائدة وتراكم الديون.

إن من حق مؤسسات التمويل الإسلامية علينا أن نعمل على تطوير أدائها التمويلية بشكل مستمر، وذلك لتصحيح أخطاء التجربة، لكي تصبح هذه المصارف أكثر فاعلية في تلقي الأموال واستثمارها ليس فقط لتحقيق مصالح أصحابها وعملائها، بل لدفع النشاط الإنتاجي الحقيقي نحو النمو بأعلى معدلات ممكنة، لذلك نتناول في هذا البحث كيف يمكن تطوير التمويل بالمرابحة، لاسيما أنها لعبت دوراً مهماً في تمويل المشروعات الصغيرة حتى تؤدي دوراً أكبر في نمو هذه المشروعات، كما نتناول كيفية تطوير التمويل عن طريق التأجير LEASING، وكيفية إحياء وتفعيل عقود لم تعتمد عليها البنوك الإسلامية بعد كما ينبغي، مثل عقود الاستصناع والسلم والتي باستحداث آليات عملية لتنفيذها بكفاءة، تصبح قادرة على تنمية نشاط المشروعات الصغيرة والمتوسطة، وتنمية الصادرات في نفس الوقت الذي تدر فيه أرباحاً مناسبة للبنوك وعملائها.

كذلك فإن هناك اقتراحات مقدمة لإحياء المضاربة من جهة توظيف الموارد التمويلية في أفضل الأنشطة الاستثمارية، كل ذلك بما يخدم قضية التنمية الاقتصادية بشكل مباشر، وهو الأمر الذي يقارن بما تفعله المصارف التقليدية في البلدان النامية بما لديها من موارد تمويلية، فهذه المصارف لا تبالي في المقام الأول إلا باسترداد أموالها مع الفوائد، وليس لديها، ولم يكن لديها في أي وقت مضى منهجية ذاتية للمشاركة في عملية التنمية بشقيها الاقتصادي أو الاجتماعي.

كما يقوم البحث بدراسة دور المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية في التنمية الاقتصادية في سورية خلال الفترة ٢٠١١-٢٠١٦ لبيان طبيعة قيام المصارف الإسلامية بصيغ التمويل ومدى نجاحها في ذلك، ثم تمت دراسة نسبة مجموع مساهمات المصارف الإسلامية في كل من قطاعات (الزراعة، الصناعة، التجارة، المالية، الأفراد، الحكومية، العقارات) إلى قطاعات مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق، وذلك بهدف معرفة أي القطاعات مرغوبة من قبل المصارف الإسلامية.

المشكلة البحثية:

تتمحور المشكلة البحثية في الإجابة على السؤال التالي: هل نجح الاقتصاد الإسلامي في تجاوز الإطار النظري ودخول حيز التطبيق؟

ومن هذه المشكلة الرئيسية تتفرع عدة تساؤلات:

- ١- هل تُعتبر البنوك الإسلامية حقاً صيغ وبدائل للبنوك التقليدية، أم أنها مجرد نوعية جديدة ومستحدثة من البنوك تقدم خدمات تختلف من حيث مضمونها وطبيعتها عن تلك المقدمة من البنوك التقليدية؟
- ٢- هل تعتبر صيغ التمويل التي تعتمد المصارف الإسلامية كافيّة لمقابلة احتياجات المستثمرين؟
- ٣- ما هي التحديات التي تواجه شركات التمويل الإسلامية في الدولة مما يؤثر على قدرتها على المنافسة؟
- ٤- هل تلعب المصارف الإسلامية دوراً في عملية التنمية الاقتصادية في سورية؟ وما هو حجم هذا الدور من خلال صيغ التمويل؟
- ٥- على أي القطاعات تركز المصارف الإسلامية في استثماراتها؟
- ٦- ما مدى نجاح المصارف الإسلامية في الاستثمار قياساً بالمصارف التقليدية التجارية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية؟

أهداف البحث:

سوف يهدف البحث إلى الآتي:

- ١- تحليل مدى تطابق الأداء الاقتصادي الفعلي للبنوك الإسلامية مع الخلفية الفكرية التي أحدثت بالاستناد إليها باعتبار أن المصارف الإسلامية هي التطبيق الفعلي للاقتصاد الإسلامي
- ٢- تحليل مدى مساهمة البنوك الإسلامية في التنمية الاقتصادية في الدول التي تعمل فيها (سورية نموذجاً).
- ٣- التعرف على صيغ التمويل في المصارف الإسلامية ونقاط ضعفها ومجالات تطويرها.
- ٤- واقع المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية ومجالات استثمارها وأبرز صيغ التمويل التي تقوم بها وإمكانية تطويرها.
- ٥- توضيح الدور الاستثماري للاقتصاد الإسلامي من خلال القطاعات التي يمولها.
- ٦- بيان دور معدل نمو موجوداتها بالنسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق.

أهمية البحث:

- ١- التركيز على دور المصارف الإسلامية التنموي قياساً بالمصارف التقليدية.
- ٢- بيان أهمية أولوية الاستثمار في قطاع على آخر من خلال قياسه برقم مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق بالتالي إتاحة الفرصة لتقديم مقترح بخصوص التوجه للاستثمار الذي يدعم التنمية الاقتصادية وبالتالي الاجتماعية تماشياً مع هدف المصارف الإسلامية بهذا الخصوص من خلال الدراسة النقدية لصيغ التمويل الإسلامي التي تعمل وفقها.

منهجية البحث ومصدر المعلومات:

تم الاعتماد على الأدبيات النظرية المتعلقة بصيغ التمويل الإسلامي وعلى المنهج الوصفي التحليلي المعتمد على التقارير المالية السنوية المدققة للمصارف الإسلامية والتقليدية الخاصة المنشورة على موقع سوق دمشق للأوراق المالية والبيانات المنشورة على موقع مصرف سورية المركزي بخصوص الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق.

المناقشة النظرية:

إمكانات المصارف الإسلامية للمساهمة في التنمية من خلال صيغ التمويل فيها ومقترحات تطويرها :

أتاحت المصارف الإسلامية تمويلًا لأصحاب المشروعات الصغيرة بعيداً عن سوق الائتمان غير الرسمي أو سوق الربا الفاحش والذي تصفه الدراسات المتخصصة أنه مدار من قبل حيتان القروض؛ حيث ترتفع أسعار الفائدة فيه أحياناً إلى ١٠٠٠% في السنة أو أكثر في بعض الحالات، حتى وإن ادّعي بأن المصارف الإسلامية ليست بعد على المستوى والكفاءة المطلوبة، ولعل أبرز وأنجح التجارب في التمويل الصغير هي تجارب عديدة ناجحة في بريطانيا وإندونيسيا وبنجلاديش وماليزيا والسعودية والإمارات والكويت ومصر وسورية والأردن (Oz Ahmad, 2020).

إلا أنه على البنوك الإسلامية في سبيل إتمام أهدافها ونجاحها في خدمة التنمية أن تحقق عدة شروط أولها: التطوير المستمر لآلياتها، وثانيها: ارتفاع كفاءتها من جهة تعبئة واستخدام مواردها التمويلية بما ينعكس على مستويات ومعدلات أرباحها المحققة وثالثها: زيادة إسهامها في عملية التنمية ببعديها الاقتصادي والبشري (Ross, 2020).

كما أن تشجيع المصارف الإسلامية على الادخار يعني زيادة تشجيع الإنتاج من خلال توظيف المدخرات في

قنوات استثمارية متنوعة مما يحسن ميزان المدفوعات. بالتالي تحقق عدة أهداف أبرزها:

١- ترسيخ عملية دراسة الجدوى الاقتصادية تحاشياً لحالات الفشل المصرفي.

٢- تحفيز الإنتاجية الحقيقية وترشيد الاستهلاك.

٣- نشر الوعي الادخاري واحترام العمل (خطاب، كمال ٢٠٠٨).

أهم الأدوات التمويلية التي اعتمدت عليها البنوك الإسلامية وكيفية تطويرها:

أولاً: المرابحة:

لا نستطيع أن نقول إن بيع المرابحة للأمر بالشراء يتساوى مع الإقراض بفائدة؛ لأن آلية العملية المصرفية مختلفة؛ فالمصرف يقوم بتمويل شراء سلعة يشتريها العميل، وبالرغم من أنه يضيف هامشاً من الربح على قيمة السلعة فإن هذا ما يزال مختلفاً عن الفائدة؛ حيث من اللازم أن يحدد بالتفاوض مع العميل ضمن عقد البيع، كما لا تجري مضاعفاته بأي حال إذا تأخر العميل عن سداد دينه في وقته، على خلاف ما يجري في التمويل بالفوائد التي تتضاعف مع كل تأخير في سدادها. هناك فجوة نظرية في هذه الصيغة المستحدثة التي اشتقت من "المرابحة" التي هي أصلاً من أنواع البيع الحاضر الذي يعتمد على الأمانة، والتي وضع لها الفقهاء منذ قرون شروطاً. (دوابة، أشرف. ٢٠٠٦)

بالتطبيق على ذلك: يترتب قيام المصرف الإسلامي إما بتوكيل العميل بشراء السلعة الممولة بالمرابحة بنفسه (وكان هذا من الأخطاء الجسيمة التي حدثت في بداية التجربة، أو تكليف إدارة المشتريات بجلب السلعة مع وضع شروط تفسد عقد البيع من الجهة الشرعية. كل هذا لا بد أن ينتهي مع الحفاظ على جوهر صيغة المرابحة التي ساعدت كثيراً في تمويل صغار المشروعات، ومن ثم أسهمت في تنمية قطاع مهم في الاقتصاد.

والمقترح هنا هو أن يتخلى المصرف الإسلامي عن القيام بعمليات الشراء للسلع المطلوب تمويلها بصيغة المرابحة، ووضع هذه السلع في مخازنه ثم تسليمها للعميل. لكن الإجراءات الحالية تقضي بأن يكتب العميل عقداً مسبقاً يلتزم فيه بالشراء، وبدلاً من ذلك نرى أن يتفق المصرف مع عدد من الشركات التجارية الكبرى التي تعمل في مجال تسويق منتجات متخصصة أو متنوعة (سواء داخل البلد أو خارجه) على أن يقوم بتحويل طلبات عملائه الراغبين في الشراء بالمرابحة إليها.

فحينما يطلب أحد العملاء شراء سلعة معينة بالمرابحة ترشده الإدارة المختصة في المصرف إلى المعروضات أو القوائم السلعية والمواصفات والأسعار لدى الشركات التجارية التي جرى معها الاتفاق، ويلاحظ أن بيع المرابحة سوف يصبح متاحاً للعملاء فقط في إطار القوائم السلعية التي تعرضها هذه الشركات؛ فإن وجد العميل طلبه لدى شركة

معينة فإنه يطلب من المصرف شراءها لصالحه، ولا يعتبر البيع نهائياً مع ذلك حتى يتسلمها ويتأكد من موافقتها للمواصفات، وهذا على خلاف ما هو قائم الآن فيما يطلق عليه إجراءات التعاقد الملزم بالشراء مع العميل مقدماً. وعند قيام المصرف بالاتفاق مع بعض الشركات التجارية على النحو المذكور من المتوقع أن يحصل على مزايا خاصة من جهة السعر. كما يمكن أن يشترط المصرف أسعاراً خاصة من هذه الشركات مقابل قيامه بدور في ترويج بضائعها، وحيث إن المراجعة من بيوع "الأمانة"، فإن العميل سوف يطلع على السعر الخاص الذي يتبع به الشركة للمصرف، وهو منخفض عن سعرها في السوق، ويجري الاتفاق بين العميل والمصرف على الربح الذي يشترطه الأخير على سعره، وهكذا يتاح للمصرف أن يحقق لنفسه ربحاً مناسباً من العملية، بينما يحصل العميل على السلعة بعلاوة مقبولة وصغيرة فوق السعر الجاري في السوق، وليس كما هو الحال الآن في الممارسات التي تقترب فيها علاوة السعر Mark UP أو هامش الربح PROFIT MARGIN في عمليات المراجعة إلى ما يقرب من سعر الفائدة السائد في المصارف التقليدية.

وكلما نجح المصرف في الحصول على أسعار مميزة من خلال عمليات الوساطة استطاع خفض الفرق بين سعر المراجعة الأجلة وسعر السوق، وربما تصاغر هذا الفرق إلى الصفر أحياناً، ويجري بعد قيام إدارة المراجعة في المصرف بطلب السلعة من الشركة وتحديد وقت ومكان تسليمها إلى العميل، فإذا تلقى العميل السلعة ووجد مواصفاتها وحالتها موافقة لطلبه تسلمها وتم البيع نهائياً، فإذا لم يجد ذلك ردت إلى الشركة الأصلية، وتلقى بدلاً لها وهذا مما تتيحه التسهيلات التجارية الحديثة، وهو ما لا يستطيع البنك القيام به إذا أخذ على نفسه مهمة شراء سلع من شركات ليس بينه وبينها اتفاق وقام بخزن هذه السلع في مخازنه.

ثانياً: الإجارة المنتهية بالتمليك والمشاركة المتناقصة:

قد يكون المشروع صغيراً أو متوسطاً عاملاً في إصلاح أرض للزراعة أو مشتغلاً بإنتاج لحوم الحيوان أو الدواجن أو قائماً على مزرعة للأسمك أو مشتغلاً في عمليات نقل أو صناعة منظفات كيميائية أو قطع سيارات... إلخ، وهذه هي حالات من كثير من تلك التي ترد على المصارف الإسلامية في عدد من البلدان الإسلامية في آسيا وأفريقيا وفي الوطن العربي.

وفي حالة المشروعات الكبيرة أو المتوسطة المائلة للحجم الكبير يجد أصحابها أن من الأفضل لهم إعداد رؤوس الأموال اللازمة لمشروعاتهم الإنتاجية عن طريق المصارف أو طرح أوراق مالية (أسهم وسندات) في السوق، كما أن هؤلاء في حالة نجاحهم كما تقرر الدراسات التطبيقية يتجهون إلى تمويل التوسع في الحجم عن طريق إعادة استثمار الأرباح مع بعض القروض التي يحصلون عليها عادة بشروط ميسرة نسبياً من البنوك كلما زادت مقدرتهم على التمويل الذاتي.

أما في حالة المشروعات الصغيرة أو المتوسطة المائلة للصغر فإن الحصول على تمويل كاف لرأس المال الثابت يمثل مشكلة عند نشأتها أو عند شروعها في زيادة حجم أعمالها فهذه المشروعات لا تستطيع اللجوء إلى أسواق الأوراق المالية مثل المشروعات الكبيرة، كما لا تستطيع أن تأخذ حاجاتها التمويلية بالكامل من الجهاز المصرفي التقليدي بالإضافة إلى أن ما تأخذه من هذا يتم بشروط مشددة، لذلك فإن هذه المشروعات إما عاجزة عن تمويل رأسمالها الثابت بالكامل أو مضطرة للخضوع لمدىونية الجهاز المصرفي والتي قد لا تستطيع الوفاء بها، خاصة إذا كانت فترة تفريخ الاستثمار طويلة نسبياً أو إذا تصادف وتغيرت الأسواق من حالة رواج إلى كساد، ومن هنا نستطيع تقدير أهمية عمليات التأجير أو عمليات المشاركة المتناقصة التي تقوم بها البنوك الإسلامية (عبادة، إبراهيم، ٢٠٠٨).

ويؤخذ على عمليات الإجارة التي تقوم بها المصارف الإسلامية والمسماة بالإجارة المنتهية بالتملك أنها تتشابه كثيراً مع عمليات البيع أو الشراء التأجيري التي تقوم بها الشركات في كل العالم بتنسيق مع البنوك وبيوت التمويل وشركات التأمين على أساس نظام الفائدة، ومن جهة أخرى يؤخذ على عقد الإجارة المنتهية بالتملك من الجهة الشرعية خلطه بين شروط الإجارة وحقوق التملك.

والمقترح هنا أن يتم توسع المصارف الإسلامية في نشاط الإجارة وفق الآتي:

١- قيام المصرف بتكوين شركات متخصصة لممارسة نشاط الإجارة، بمعنى أن تكون شركات مالكة لأراضي زراعية أو عقارات سكنية أو محلات تجارية ومكاتب للأعمال أو مخازن أو شركات مالكة لمعدات وآلات (مثل جرارات زراعية أو معدات حفر آبار أو معدات وتجهيزات للرفع والنقل ... إلخ) ويلاحظ أن اقتراح تكوين هذه الشركات إنما يأتي أساساً لعدم مناسبة احتفاظ البنك أو قيامه بالاستثمار بشكل مباشر في عقارات أو أراضي أو آلات ومعدات... إلخ. إلا في حدود نسبة صغيرة ومحدودة من موارده التمويلية المتاحة، وذلك لطبيعته كمؤسسة مصرفية، هذا بالإضافة إلى أن هذه الشركات سوف تتمكن من التوسع بمرور الوقت كافية في عمليات الإجارة، كلما كانت هذه مريحة، وذلك على العكس من وضع المصرف إذا ما قام بممارسة هذا النشاط مباشرة.

٢- ويقترح أن يقوم المصرف بطرح صكوك إجارة وذلك لتمويل الشركات المزمع إنشاؤها، على أن يكون للمصرف حصة في هذه الصكوك في حدود ما تسمح به اللوائح أو القوانين المنظمة للأعمال المصرفية عموماً، وتتميز عمليات الإجارة كما هو معروف بأنها تدر دخلاً دورياً منتظماً، وعلى درجة عالية من الضمان، ولذلك فإنه من الممكن للمصرف أن يجتذب من خلال بيع صكوك الإجارة جمهور العملاء الذين يريدون دخلاً دورياً منتظماً وشبه مضمون، وهو دخل حلال لا شك في ذلك، ويلاحظ أن اختيار مجالات الإجارة الأكثر تميزاً من حيث معدلات العائد يحتاج إلى دراسات جدوى تسبق تكوين الشركات، وأنه كلما تم هذا الاختيار بدقة وكلما أديرت شركات الإجارة بكفاءة (وهو أمر يمكن للمصرف المشاركة فيه اعتماداً على حصته في الملكية، وتوكيل العملاء أصحاب الصكوك له) أمكن تحقيق نجاح أكبر.

٣- وثمة تطوير آخر ضروري ينبغي لعمليات المشاركة المتناقصة، وهذه وإن اختلفت في مضمونها مع عمليات الإجارة، فإنها تتشابه كثيراً معها من جهة الممارسات العملية للبنوك الإسلامية.

٤- والتطوير المقترح هنا هو قيام المصرف الإسلامي بتنفيذ المشاركة المتناقصة عن طريق المساهمات فيقدم المصرف بعد دراسة مشروع مقدم إليه، وفي إطار الالتزام بالشروط الإسلامية الخاصة بالإنتاج والمعاملات... إلخ، بتقسيم رأس ماله المطلوب إلى أسهم يقوم أصحاب المشروع بشراء نسبة لا تقل عن ٢٠%، ويسهم المصرف بنسبة صغيرة (قد تتراوح بين ٢% و ٥% مثلاً وذلك لأغراض السيولة الخاصة بالمصرف)، ويعرض الباقي من الأسهم للبيع لعملائه أصحاب الحسابات الاستثمارية ويكون إصدار هذه الأسهم على أساس شروط المشاركة المتناقصة بما يعني أن أصحاب المشروع سيقومون بمشاركة المصرف وبقية المساهمين في الأرباح المحققة بما يجري الاتفاق عليه، كما يقومون بإعادة شراء ٨٠% من الأسهم لدى شركائهم على مدى زمني يتفق عليه (مثلاً من خمس إلى عشر سنوات) في تواريخ محددة مستقبلية، وبنظام الاقتراع، ولا شك أن نجاح مثل هذه العمليات يمكن أن يسهم بفعالية في تمويل المشروعات الناشئة دون إرهاقها بأعباء المديونية وفوائدها التي قد تصبح باهظة وتخل بتوازنها، ولكن لا بد من توافر معلومات كاملة تتاح للعملاء المساهمين عن طريق البنك عن هذه الشركات قبل قيامها، ولا بد من مشاركتهم في

مناقشة أعمالها بعد ذلك في جلسات الجمعية العمومية، وهذا أمر في صميم جوهر نظام المشاركة الإسلامي خشية حدوث انحرافات في الإدارة (العتيبي، أحمد. ٢٠٠٧)

كذلك ينبغي إعادة تقييم الأسهم عند استرداد المساهمين قيمتها حسب أسعارها السوقية، وليس الاسمية؛ فالسهم حصة شائعة في الملكية وأصول الشركة خاضعة للزيادة أو النقص في القيمة السوقية تبعاً لحالة الأرباح المحققة.

ثالثاً: عقد الاستصناع:

هو عقد بيع ذو طبيعة خاصة، يجوز فيه تعجيل الثمن عند العقد أو تأجيله، ويمكن استناداً إلى عقد الاستصناع أن يقوم المصرف بدور الوساطة بين شركة كبرى خاصة أو عامة أو هيئة من الهيئات الحكومية تطلب تسليم سلع معينة محددة المواصفات بمقادير معينة في تاريخ أجل وبعض أصحاب الأعمال الصناعية فيقوم بتمويل الطرف الأخير الذي يتعهد بتسليم السلع المتعاقد عليها كما هو مطلوب في تاريخ معين، ويقوم المصرف بتسليمها إلى الجهة الطالبة مقابل الثمن المتفق عليه، وتتبع هذه الوساطة المصرفية فرصة للربح طالما أن تكلفة الاستصناع، وهي الثمن الذي يتفق عليه المصرف مع الصانع تقل عن الثمن الذي يحصل عليه البنك عند تسليم البضاعة للجهة الطالبة. وتمثل تكلفة الاستصناع نوع التمويل الذي يقوم به البنك من أموال أصحاب الأرصد الاستثمارية أو من أمواله (حماد، ٢٠٠٨)

وفي مجال الحديث عن دور المصرف الإسلامي في عملية التنمية نجد أن عمليات الاستصناع ذات أهمية خاصة بالنسبة لأصحاب الأعمال الصناعية الصغيرة، فالشركات الصناعية الكبيرة أو المتوسطة قادرة على أن تتقدم مباشرة للجهات التي تطلب تصنيع سلع بمواصفات معينة وتقوم بتمويل عملياتها دون صعوبات. أما أصحاب الأعمال الصغيرة فهم يواجهون عادة مشكلات حادة في الحصول على التمويل اللازم لأعمالهم من مصادره الذاتية أو من المصادر التمويلية التقليدية، وعلى رأسها المصارف التجارية، لذلك فإن دخول المصرف الإسلامي ممولاً لصغار الصناع ووسيطاً بينهم وبين الشركات الكبرى والمؤسسات العامة التي تطلب تصنيع سلع بمواصفات معينة يمكن أن يهيئ لهم فرصة غير عادية للنمو، بينما يحقق له أيضاً إيرادات مناسبة من وراء ذلك النشاط. ويلاحظ أن دور المصرف الإسلامي ما يزال محدوداً للغاية إلى الآن في هذا المجال.

رابعاً: بيع السلم:

ويعني دفع ثمن السلعة عاجلاً للبائع وتُسَلَّم المشتري لها منه آجلاً، ولا خلاف بين الفقهاء على جواز بيع السلم، على أن تحدد مواصفات السلعة المسلم فيها بدقة - أو كما هو معروف في السوق - ويكون كل من السعر والأجل معلوماً للطرفين، وحينما يقوم المصرف بعمليات بيع السلم فإننا نرى مرة أخرى على سبيل التأكيد أن يكون وسيطاً فيه لا أكثر؛ لأنه ليس تاجراً يشتري لغرض التجارة في حد ذاتها، لذلك فإن بيع السلم سيكون مصدر إيرادات للمصرف إذا أمكن القيام بالتعاقد مع بعض المنتجين (البائعين) على شراء بضاعة منهم بمواصفات محددة، ويضمن معين، وبشرط تسلمها في تاريخ أجل محدد، والتعاقد في الوقت نفسه على بيع هذه البضاعة في التاريخ المحدد سلفاً بثمن أعلى من ثمن الشراء (السلم الموزي)، وتسهل هذه العملية كلما كانت هناك أسواق منظمة للتعاقد والتسليم الآجل، ويعتبر ثمن الشراء الذي يدفعه البنك بمثابة تمويل للمنتجين (البائعين) الذين يتعهدون بتسليم بضاعة آجلاً (الحمصي، لينة. ٢٠٠٠).

وللتأكيد، فإن بيع السلم يمكن أن يحتل - كصيغة لاستخدام الموارد التمويلية للمصرف - مكانة أهم من بيع المرابحة الآجلة إذا أُديرت عملياته بكفاءة، ويلاحظ أن تعظيم ربح المصرف من عمليات السلم سوف يتحقق كلما زاد

الفرق بين ثمن الشراء من المنتجين و ثمن البيع للبضاعة في سوق العقود الآجلة، وكلما تضاعف الفرق الزمني بين تاريخ تسلم البضاعة من المنتج وتاريخ تسليمها للمشتري النهائي. أما بالنسبة لدرجة المخاطرة Risk في بيع السلم فإنها تتعاظم كلما قلت الثقة في مقدرة البائع بالسلم على تسليم البضاعة بالمواصفات المطلوبة أو في التاريخ المحدد، أو كلما تعذر على المصرف إجراء التغطية اللازمة في سوق العقود الآجلة للبضاعة المسلم فيها، أو تعذر عليه التنبؤ باتجاهات الأسعار المستقبلية لهذه البضاعة، ولذلك فإن الإدارة الناجحة لعمليات السلم من قبل البنك تستدعي تقليل هذه المخاطرة إلى حدها الأدنى الممكن، ونرى أنه من الأفضل أن يستعين البنك في عمليات السلم بخبراء أو وكلاء أو شركات متخصصة في عمليات البيع والتسليم الآجل.

كما نقترح لأجل أهداف التنمية الاقتصادية أن يعتمد المصرف الإسلامي على عمليات بيع السلم بشكل خاص في مجال التجارة الخارجية (التصدير والاستيراد) فمن الممكن عن طريق وكلاء متخصصين أو شركات أن يجري الاتفاق مع أعداد كبيرة من منتجي سلعة تصديرية معينة أن يتم شراء إنتاجهم في تاريخ لاحق محدد، وبمواصفات وكميات محددة بطرق السلم، على أن يتم إجراء عمليات بيع سلم لمستوردي هذه السلعة في خارج البلاد في نفس التاريخ .. وهذه العمليات يمكن أن تدر أرباحاً كبيرة للبنك إذا تمت بالكفاءة المطلوبة، وفي نفس الوقت تسهم في عملية تنمية الصادرات التي هي جزء لا يتجزأ من عملية التنمية، ويمكن أيضاً أن تتم عمليات استيراد بطريق السلم لسلع ومستلزمات إنتاجية لصالح مشروعات داخل البلاد.

خامساً: عقد المضاربة:

عن طريق هذا العقد يمكن تمويل مشروعات إنتاجية على مستويات حجم مختلفة، ولقد اعتمدت المصارف الإسلامية منذ قيامها إلى الآن على هذا العقد من جهة تعبئة الأموال القابلة للاستثمار، وذلك بعد أن تم تطويره إلى ما يسمى بالمضاربة المختلطة أو الجماعية حتى يتلاءم مع الأعداد الكبيرة من العملاء، كذلك دعت ظروف النشاط المصرفي الإسلامي في ظروف التنافس مع النشاط المصرفي التقليدي، وتحت مظلة القواعد المصرفية السائدة إلى إتاحة قبول أموال من العملاء على مدار العام دون تحديد لأوقات بعينها تبدأ فيها عمليات مضاربة معينة أو تنتهي فيها، ومن ثم فقد أصبح التلقي للأموال على أساس المضاربة مستمراً دون توقف أو دون تحديد لبداية أو نهاية، وهكذا يمكن تسمية المضاربة التي تمارسها البنوك الإسلامية بالمضاربة المختلطة المستمرة، وهي صيغة مستحدثة تماماً لم تعرف في القديم، ولكنها تظل مقبولة بشروط حتى لا تتحرف عما تقرره الشريعة الإسلامية (العيساوي، عوض. ٢٠٠٧).

وبينما يرتبط التمويل التقليدي من المصارف بقدرة الأفراد أو المشروعات على الوفاء بالدين وفوائده فإن التمويل بالمضاربة يرتبط مباشرة بالقدرة التنظيمية على ممارسة نشاط إنتاجي والنجاح فيه؛ فالبنك حينما يقبل مبدأ المشاركة في الربح أو الخسارة داخل الإطار الإسلامي فإنه يقوم بتمويل رجال الأعمال الأكفاء والأمناء الذين لديهم مشروعات واعدة، كما يتعين على إدارة المصرف أن تنتقي أو تفضل المشروعات الأعلى ربحية طالما تتوافر فيها شروط الحلال.

وأظهرت الممارسات المصرفية الإسلامية أن صيغة المضاربة الجماعية أو المختلطة نجحت نجاحاً كبيراً في تجميع الموارد التمويلية، ولكنها ظلت محدودة جداً في استخدامات هذه الموارد. أما من جهة نجاحها في تجميع الموارد فذلك لأن صيغة المضاربة المختلطة المستمرة خفضت درجة المخاطرة التي يتضمنها مبدأ المشاركة في الربح والخسارة إلى أدنى حد ممكن، وسمحت بتوزيع دوري للأرباح، وهو الأمر الذي يتفق مع رغبات معظم العملاء (سنوسي، نسبية.

أما من جهة الاستخدامات فقد كان الأمر مختلفاً بشكل كبير، لقد تردد معظم مديري المصارف الإسلامية في الاعتماد على عقود المضاربة في استثمار الموارد التمويلية مفضلين صيغاً أخرى، والأسباب في ذلك عديدة، لقد كان معظم مديري البنوك الإسلامية من العاملين من قبل في مصارف تقليدية، وقد اعتادوا إقراض العملاء المليئين مالياً والمعروفين لديهم بالإضافة إلى أخذ الضمانات المالية اللازمة COLLATERALS كلما لزم الأمر، كل هذا أصبح غير مستساغاً من جهة الأهداف المصرفية الإسلامية، أو غير مقبول شرعاً، هذا بينما افتقدت الإدارة أسساً أخرى عملية يمكن استخدامها في تمويل العملاء بالمشاركة.

في المجتمعات القديمة أو الصغيرة محدودة العدد، لم يكن عسيراً أن يقوم صاحب رأس المال بتقدير هذين العنصرين، أما في إطار الواقع المعاصر، ومن خلال النشاط المصرفي كيف يقوم المدير المسؤول عن التمويل بتقدير هذين العنصرين؟ وماذا يحدث إذا أخفق في عمل تقديرات صحيحة؟ أليس في هذا تعريض لأموال العملاء والمصرف للضياع؟

إن ثمة اقتراحين يمكن التقدم بهما لمعالجة الفجوات النظرية في نظام المضاربة، وذلك بهدف تطويره وإحيائه في مجال استخدام الموارد التمويلية للبنوك:

يعتمد الاقتراح الأول على وضع أسس موضوعية وشرعية يمكن الاعتماد عليها في التطبيق العملي للثقة في العمل وأمانته وخبرته، وذلك بدلاً من الاعتماد على التقديرات الخاصة لإدارة التمويل بالمصرف. أما الثقة في العمل فليست مسألة شخصية، إنما هي موضوعية بحته تتعلق بالثقة في مشروعية الذي يطلب له تمويلاً والثقة في قدرته على القيام به بنجاح، ومن الممكن الاعتماد على إحدى إدارات المصرف للقيام بدراسة جدوى المشروع المقدم، والتأكد من وجود الجدية والخبرة والكفاءة اللازمة لدى صاحب المشروع والفريق الذي يعمل معه، وأما أمانة العمل فلا يمكن أن تترك للتقديرات الخاصة - كما كان الأمر في ماضي الزمان - وإنما يجب اعتماداً على معلومات دقيقة أن تبنى على عوامل موضوعية خاصة بسجله السابق وسيرته الذاتية وشهرته في المعاملات، أو مدى استعداد طرف آخر لتزكيته لدى المصرف أو ضمان تعهداته لدى المصرف، ومن المؤكد - نظرياً - أن مثل هذه الآلية في تطبيق المضاربة توفر أماناً أكبر بالنسبة لاستخدامات الموارد التمويلية، ليس فقط بما هو قائم الآن في البنوك الإسلامية، بل بالمقارنة بممارسات المصارف التقليدية القائمة على قاعدة الملاءة المالية، وأخذ الضمانات كوضع شروط تشتق من دراسة الجدوى يلتزم بها المضارب في استخدام الموارد التمويلية، وتنظيم تدفقات التمويل إلى المشروع في دفعات مرتبطة بجدول زمني، بناء على دراسة جدوى المشروع من جهة، وتقارير دورية خاصة بمتابعة المشروع من جهة أخرى. فإذا لم يلتزم المضارب بالشروط يصبح ضامناً لرأس المال الذي أخذه من المصرف دون نقص في حالة الخسارة (تبعاً لقاعدة الضمان عند التعدي)، كذلك يلاحظ أن متابعة المشروع من خلال تقارير دورية لا تعني، ولا يجب أن يقصد بها التدخل في إدارة المشروع؛ لأن هذا أيضاً يفسد المضاربة.

أما الاقتراح الثاني لتطوير المضاربة فيرتبط بتهيئة موارد تمويلية أكثر ملاءمة لها، وذلك بإصدار شهادات أو صكوك مضاربة مخصصة لمشروعات معينة على أن تكون قابلة للتداول في سوق الأوراق المالية، ولا يجوز استرداد قيمتها نقداً مرة أخرى، بل تصفيتها بالزيادة أو بالنقص عند انتهاء عمل المشروع أو بعد خمس سنوات مثلاً أيهما أنسب، ومن حق أصحاب هذه الصكوك التعرف على المركز المالي للمشروع في كل سنة، والحصول على نصيبهم من الأرباح حسب الشروط المعلنة عند الإصدار.

ويختلف هذا الاقتراح في مضمونه وتفصيله عما هو قائم الآن في ممارسات بعض المصارف الإسلامية. فشهادات المضاربة المصدرة الآن غير مخصصة لمشروعات معينة، وإنما هي مرتبطة بمجموع الموارد التمويلية على أساس صيغة المضاربة المختلطة. كذلك فإن شهادات المضاربة المصدرة قابلة للاسترداد من البنك المصدر لها بنفس قيمتها، إما عند الطلب أو بعد عدة سنوات، ويلاحظ أن التعهد برد قيمة الشهادات نفسها يليق شبهة على تطبيق مبدأ المشاركة في الغنم والغرم، خاصة أن الشهادات تتلقى ربحاً دورياً في نفس الوقت.

هذا الاقتراح عند تنفيذه سوف يفتح باباً عريضاً لممارسة المضاربة على نحو يتماشى مع مقاصد الشريعة الإسلامية ويحقق أهداف المصرفية الإسلامية وأهداف التنمية التي ترتبط ولا شك بالاستثمارات طويلة الأجل في النشاط الاجتماعي.

الإشكاليات والتحديات التي تواجه مؤسسات التمويل الإسلامية:

تواجه شركات التمويل الإسلامية في بعض الدول مشكلات تتعلق بالنظام المصرفي، تتمثل أهمها بالآتي:

- ١- منع شركات التمويل من قبول الودائع أو القروض من الأفراد وكذلك فتح الحسابات من أي نوع وبأي شكل للأفراد، هذا من شأنه أن يضعف ويحد من قدرة شركات التمويل الإسلامية على المنافسة وبالتالي تكون محصلة ذلك القرار جعل المورد الوحيد لمصادر الأموال في الشركات هو رأس مالها بالإضافة إلى العناصر الأخرى من حقوق الملكية في ظل صعوبة استقطاب وودائع أو حسابات للشركات التي قد تتعامل مع شركات التمويل.
- ٢- في دولة الإمارات العربية المتحدة، يحظر تماماً على الشركات قبول الودائع أو القروض من الأفراد وكذلك فتح الحسابات من أي نوع وبأي شكل للأفراد، هذه النقطة من شأنها أن تضعف وتحد من قدرة شركات التمويل الإسلامية وبالتالي تقلل من قدرتها على منح التمويل وتضعف من قوة مركزها المالي وبالتالي تؤدي إلى إضعاف وضعها التنافسي، وبالرغم من اقتناع الباحث بهذه الفقرة من القرار والتي تمثل الفارق الأكبر بين شركات التمويل والمصارف والبنوك، إلا أن القرار لم يحدد ما هي المصادر البديلة لشركات التمويل إن هي امتثلت لهذه الفقرة من القرار المذكور.

٣- عدم مراعاة خصوصية شركات التمويل الإسلامية من خلال فرض المصرف المركزي عليها تطبيق المعايير المحاسبية الدولية.

٤- ضعف رأس مال شركات التمويل الإسلامية بالمقارنة مع رأس مال البنوك الإسلامية والتقليدية في الدولة وكذلك محدودية مصادر الأموال المتاحة لهذه الشركات.

٥- ضعف التنسيق بين إدارة شركات التمويل الإسلامية لإيجاد الحلول للمشكلات التي تواجهها، وكذلك العمل المشترك.

٦- عدم وجود وحدة أو إدارة متخصصة في المصرف المركزي للدولة، لمتابعة والإشراف على أعمال المؤسسات المالية الإسلامية بشكل عام وشركات التمويل التي تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية بشكل خاص.

٧- قلة القوانين والأنظمة التي تنظم أعمال هذه الشركات بالإضافة إلى تقادم هذه القوانين والأنظمة.

٨- معظم شركات التمويل العاملة حالياً هي شركات تابعة لبنوك ومصارف أو شركات تطوير عقارية وبالتالي فإن الهدف من إنشاء معظم شركات التمويل الحالية كان لهدف محدد سواء تسويق وبيع المشروعات العقارية التي تنفذها شركات التطوير العقارية المالكة لهذه الشركات، أو لأهداف خاصة وضعتها إدارات البنوك التي قامت بإنشاء شركات تمويل تابعة لها، ونلاحظ أن هنالك شركات أخرى مستقلة تعود ملكيتها لمساهمين مستقلين، هذه الشركات تكاد

تتطبق عليها كافة الإشكاليات التي تم التعرض إليها سابقاً خاصة من ناحية عدم وجود داعم رئيسي لها على صعيد مصادر الأموال أو لعدم توفر أسواق تعرض فيها منتجاتها، وخاصة منتج تمويل العقارات الذي تستحوذ على النسبة الغالبة منه شركات التمويل المملوكة لشركات التطوير العقاري .

٩- ضعف الهندسة المالية الإسلامية والمتمثلة بعدم القدرة على ابتكار أدوات مالية إسلامية أو إيجاد الحلول الإسلامية المناسبة لهذه الأدوات، من هذه الأدوات الصكوك الإسلامية، من شأنها أن تدر السيولة وتأمينها في شركات التمويل الإسلامية (عبيد، مجدي . ٢٠١٤).

وبالرغم من أن التعداد السكاني لدول منظمة المؤتمر الإسلامي والتي يبلغ عددها ٥٦ دولة يقارب ١.٥ مليار شخص وبنسبة ٢٢% من التعداد السكاني العالمي إلا أنهم ينتجون فقط ٦% من الناتج المحلي الإجمالي للعالم و٩% من الصادرات العالمية، كما أن متوسط دخل الفرد في دول منظمة المؤتمر الإسلامي كانت 3600 دولار أميركي في مقابل متوسط دخل الفرد في بقية دول العالم النامي تقارب ٥٦٠٠ دولار أميركي وذلك وفقاً لإحصائيات القوة الشرائية لعام ٢٠٠٦م (رحمن وأسكري، ٢٠٢٠).

القسم الثاني: دراسة واقع المصارف الإسلامية في سوق دمشق للأوراق المالية في مجال مساهمتها في القطاعات الاقتصادية المختلفة:

يهدف دراسة دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية في سورية، تم جمع موجودات المصارف الإسلامية الثلاثة المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية (بنك البركة، بنك الشام، بنك سورية الدولي الإسلامي) ودراسة معدل نموها قياساً بسنة الأساس ٢٠١١ ولغاية ٢٠١٦ ولم يتم أخذ سنة ٢٠١٧ وما بعد لعدم توفر رقم مؤشر الناتج المحلي الإجمالي عنها. وتم مقارنة ذلك مع معدل نمو موجودات المصارف التجارية الخاصة التقليدية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية (بنك سورية والخليج، بنك سورية والمهجر، بنك عودة، بنك قطر، فرنسبنك، بنك الشرق، بنك بيبيلوس، بنك بيمو، المصرف الدولي للتجارة والتنمية، البنك العربي، بنك الأردن).

دراسة معدل نمو إجمالي الموجودات:

ولهذه الدراسة أهمية كون زيادة معدل نمو إجمالي موجودات المصارف ذو دلالة كبيرة على قدرتها على النمو والنجاح والقدرة على توليد الإيرادات، لأن النمو في الموجودات لا يزيد في حجم الأموال التي يستطيع المصرف استثمارها وحسب بل يزيد من قدرته على الاستثمار في مشروعات ذات عوائد أعلى، أي يمكن المصرف من تحسين نوعية استثماراته يرفعها إلى مستوى أفضل وهذا ينعكس مباشرة على أداء المصرف وعلى المتعاملين معه (البقاعي، أنس . ٢٠١٤).

جدول رقم (١) معدل نمو موجودات المصارف بنوعها الإسلامي والتقليدي (مليون ليرة):

العام	معدل نمو موجودات المصارف الإسلامية	معدل نمو موجودات المصارف التجارية التقليدية الخاصة
٢٠١٦	١.٤٩٥٠٤٠	٥.٣٩٠٧٨٧٩٠
٢٠١٥	١.٧٨٥٠٥١٣	٢.٩٨٤٩٤٠٥١
٢٠١٤	٠.٤٠٦٠٩٤١٠	١.٥١٩٦٩٧١٧
٢٠١٣	٠.١٩٦٩٨٤	٠.٩١٠١١٣٦١٣
٢٠١٢	٠.٠٣٦١٣٣٦٦-	٠.٥٧٤١٨٧٣

(الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية السنوية المدققة المنشورة على موقع سوق دمشق للأوراق المالية).

نلاحظ بمقارنة معدل النمو الخاص بالمصارف الإسلامية لعام ٢٠١٦ مع معدل النمو الخاص بالمصارف التجارية لنفس العام أن الفارق (٣.٨٩٥٧٤٧٩) وهو يعتبر قليل من طرف المصارف التجارية التقليدية من حيث تعدادها فهي تبلغ (١١) مصرف مقابل ثلاثة مصارف وكذلك بالنسبة لعام ٢٠١٥ فهو يقارب بزيادة (١.١٩٩٨٨٩٢١) وهو لا يعتبر فارق كبير من جانب المصارف التجارية وكذلك الأمر بالنسبة لبقية الأعوام. ولمعرفة مدى مساهمة كل من المصارف الإسلامية في مؤشر الناتج المحلي بأسعار السوق نقوم بحساب نسبة مجموع موجودات المصارف الإسلامية إلى مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق. الجدول رقم (٢) مقارنة نسبة موجودات نوعي المصارف إلى مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق (ليرة سورية):

العام	موجودات المصارف الإسلامية/ مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق	موجودات المصارف التجارية التقليدية الخاصة/ مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق	الفارق
٢٠١٦	١١١.٥٢٤٣٣٩	٢٠٢.٦٢٢٣١٣٨	٩١.٠٩٧٩٧٤٨
٢٠١٥	٨٧٥٥٣.٤٣٧	٢٨٤٧٦٠.٥٥٧٩	١٩٧٢٠٧.١٢٠٩
٢٠١٤	٧٠٣١٣.٦٨٨	١٨٢٥٩٩.٨٢	١١٢٢٨٦.١٣٢
٢٠١٣	٦٤٦٤٤.٨١٦	١٨٨٥٢٠.٠٤٨٨	١٢٣٨٧٥.٢٣٢٨
٢٠١٢	٥١٧٣٨.٦٥٥	١٤٧٤٢٤.١٤١	٩٥٦٨٥.٤٨٦
٢٠١١	٣٠٥٦٤.٣١٨	١٤٢٢٣٥.٨٧٤	١١١٦٧١.٥٥٦

(الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية السنوية المدققة المنشورة على موقع سوق دمشق للأوراق المالية). بتقديرنا، يجب أن يكون فارق زيادة تأثير موجودات المصارف التجارية التقليدية أكبر من هذا الرقم نظراً لعددتها مقابل ثلاثة مصارف إسلامية يوجد أحد عشر مصرفاً تجارياً تقليدياً خاصاً في سوق دمشق للأوراق المالية، وتفاوتت معدلات الزيادة بسبب ظروف الحرب التي تمر بها سورية في فترة الدراسة. ومع اختلاف وتفاوت النتائج السابقة لا بد من التركيز على مجالات مساهمة المصارف الإسلامية في قطاعات الاقتصاد من زراعة وصناعة وتجارة وخدمات وحكومة منسوبة إلى نظيرتها من قطاعات مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق.

الجدول رقم (٣) مساهمة المصارف الإسلامية في قطاعات الاقتصاد من زراعة وصناعة وتجارة وخدمات وحكومة منسوبة إلى نظيرتها من قطاعات مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق (%):

العام	القطاع منسوبة إلى قطاعات مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بأسعار السوق						
	الزراعة	الصناعة	التجارة	المالي	العقارات	الحكومية	الأفراد
٢٠١٦	٠.٠٠٦٤	١١.٧٧٦٧	٧٣.٠٤٥٠٦	٢٤.٣٩٤٥	٥٨.٤٩٧٨	٥٩.٠٢٦	٧.٨٦٤
٢٠١٥	٠.٠٣٠٧٦	٣٣.٤٧٤٥٤	٧١.٢٨٤٦	١٥.٨٤٩٨	٣٠.٧٨٨٨٤	٢٥.٢٢٦٤	٢.٠١٠٦١٠
٢٠١٤	٠.٠٢٣٣٢٤	٦.٤٤٩٤٨	١٣.١٠٥٧٧	١١.٧٥٩٩	٣٠.١٥٩٦	٣٢.٤١١٩٣٣	٤.١٥١٩
٢٠١٣	١٢.١٠٧٤٤	٢٠.٥٤٩٨	٣٦.٧٩٤١٩	١٠.٣٢١٥	١٢.٤٦٦١٧	٠.٠٠٦٠٦٩	١.٩١٣٥
٢٠١٢	٠.٠٦٨٩	٤٣.٦٦٩٩٤٤	٢٤.٩٦٧٧٧	٧.٠٧٧٠٩٩	١٠.٧٦١٠٨	٠.٠٠٦٠٦٩	٣.٥٧١٢
٢٠١١	٠.١٣٤٣١٣٤	١١.١٥٧٤٤	٢٥.٧٣٦٣١	١١.٧١٥٩	١٢.٤٥١٥٠٣	٠.٠٠٩٠٢٩	٤.٨٧٨١١

(الجدول من إعداد الباحث بالاعتماد على التقارير المالية السنوية المدققة المنشورة على موقع سوق دمشق للأوراق المالية وبيانات مؤشر الناتج المحلي الإجمالي بسعر السوق).

نلاحظ أن مساهمة المصارف الإسلامية في القطاعات الاقتصادية من الأعلى إلى الأدنى التجارة ثم العقارات ثم المالي ثم الصناعة ثم الأفراد ثم الزراعة.

بالتالي الواضح تماماً بعد التمويل عن القطاع الزراعي رغم أن سورية بلد زراعي، وحذو المصارف الإسلامية حذو المصارف التجارية في حركة التمويل قصير ومتوسط الأجل وهذا ما يبتعد عن أهدافها الأساسية في تنمية المجتمع اقتصادياً واجتماعياً من مبدأ تقديس العمل بالدرجة الأولى ثم المكسب بالدرجة الثانية كونها تحمل لواء خدمة المجتمع.

النتائج:

١- لا زالت آليات عمل مؤسسات التمويل الإسلامي خارج إطار التنافسية، لذلك هناك حاجة ملحة للتطوير المستمر لآلياتها.

٢- لا بد من وضع آليات لرفع كفاءة مؤسسات التمويل الإسلامي لتعبئة واستخدام مواردها التمويلية بما ينعكس على مستويات ومعدلات أرباحها المحققة.

٣- مساهمة مؤسسات التمويل الإسلامي في التنمية الاقتصادية ضعيفة، ولا بد من زيادة إسهامها في عملية التنمية ببعديها الاقتصادي والبشري.

المقترحات والتوصيات:

١- قيام شركات التمويل الإسلامية بإيجاد تنسيق وتعاون بينها بالعمل على إنشاء استثمارات وتمويلات مشتركة بينها لتعزيز نقاط قوتها وللتغلب على مشكلة ضعف رؤوس أموالها.

٢- تأسيس سوق موازية لسوق الأوراق المالية لشركات التمويل التي لم تتحول بعد لشركات مساهمة عامة، وفتح باب الاكتتاب للجمهور في شركات التمويل المغلقة حيث ان ذلك من شأنه أن يؤدي إلى تعزيز ثقة المستثمرين في هذه الشركات من خلال إلزام إدارات هذه الشركات بمعايير الإفصاح والشفافية والحوكمة، كما أن فتح باب الاكتتاب للشركات المغلقة أو شركات التمويل التي تنوي التحول الى شركات مساهمة عامة من شأنه ضخ المزيد من رؤوس الأموال بما يعزز من قدرات هذه الشركات التنافسية.

٣- العمل على تحديث القرارات والقوانين المنظمة لشركات التمويل التي تعمل وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية لمراعاة خصوصية هذه الشركات والتغيرات التي حدثت في الدولة من الناحية الاقتصادية والاستثمارية والاجتماعية، آخذين في الاعتبار أن مبادرة دبي للاقتصاد الإسلامي سوف تجذب أنظار الكثيرين من المنافسين وغير المنافسين للإمارة بغرض تقييم التجربة بعد إطلاقها، وبالتالي فإن وجود البيئة التشريعية والقانونية المتكاملة التي تأخذ في الاعتبار هذه المتغيرات من شأنه الإسهام في المضي قدماً بهذه المبادرة الى آفاق أرحب.

٤- الاتجاه الى نوع من التخصص في أعمال شركات التمويل الإسلامية لتقدم منتجات متخصصة والابتعاد عن منافسة المصارف والبنوك العاملة في الدولة في منتجاتها وخدماتها التي تقدمها لجمهور المتعاملين.

٥- مراعاة المصرف المركزي خصوصية شركات التمويل الإسلامية، وإخضاعها لمعايير هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية وليس للمعايير المحاسبية الدولية.

- ٦- العمل على ابتكار أدوات تمويلية تتناسب مع هذه الشركات، وعقد دورات تدريبية للموظفين بشكل مستمر، وتنظيم المؤتمرات والندوات وورش العمل التي تبين أهمية وجود شركات التمويل الإسلامية.
- ٧- التركيز على موضوع الهندسة المالية الإسلامية والعمل على ابتكار أدوات مالية إسلامية مثل اداة إصدارات الصكوك الإسلامية التي تعمل على زيادة الموارد المالية لشركات التمويل الإسلامية، وزيادة قدرتها على الاستثمار (ولكن هنا لا بد من الإشارة إلى نقطة مهمة متعلقة بنظرة المصرف المركزي لهذه الصكوك، فإن اعتبارها أداة دين فتظهر إشكالية وهي عدم قدرة هذه الشركات على الاستدانة من المستثمرين بما يفوق ضعف رأس مالها.
- ٨- تطوير صيغ التمويل القائمة في المصارف الإسلامية بما ينمي المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- ٩- توجيه الاستثمارات نحو القطاعات الإنتاجية الحقيقية كالزراعة والصناعة وفق سياسة مصرفية شاملة.
- ١٠- ضرورة تفعيل الأسواق المالية الإسلامية بما تتضمن من صكوك إسلامية تساهم في جذب المدخرات واستثمارها بشكل حقيقي.
- ١١- عمل بند مستقل لميزانيات المصارف الإسلامية وأعمالها تنشر في النشرة الإحصائية الشهرية والتقارير السنوي للمصرف المركزي.
- ١٢- زيادة عدد المصارف الإسلامية المدرجة في سوق دمشق للأوراق المالية.

المراجع:

- ١- البقاعي، أنس. تجربة المصارف الإسلامية في سورية (الواقع والمعوقات ٢٠٠٧-٢٠١١). مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية. المجلد ٣٠، العدد الأول، ٢٠١٤.
- ٢- حطّاب، كمال. عرض كتاب ما هو الاقتصاد الإسلامي؟، محمد عمر شابرا، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية، مجلد ١٠، ٢٠٠٤.
- ٣- حماد، حمزة عبد الكريم. مخاطر الاستثمار في المصارف الإسلامية. دار النفائس، عمّان، ٢٠٠٨.
- ٤- الحمصي، لينة. الفوائد المصرفية وشهادات الاستثمار ورأي الشرع فيها. مؤسسة الإيمان، بيروت، ٢٠٠٠.
- ٥- دوابه، أشرف. صناديق الاستثمار في البنوك الإسلامية بين النظرية والتطبيق. دار السلام، ٢٠٠٦.
- ٦- رحمن، شهرزاد وحسين أسكري. تطبيق معايير الاقتصاد الإسلامي في العالم. مركز البيان للبحوث والدراسات، الرياض، ٢٠٢٠.
- ٧- سنوسي، نسبية. مساهمة المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية- دراسة حالة بنك البركة- رسالة ماجستير - جامعة محمد خيضر، وكالة بسكرة، الجزائر، ٢٠١٦.
- ٨- عبادة، إبراهيم عبد الحلیم. مؤشرات الأداء في البنوك الإسلامية. دار النفائس، عمّان، الأردن، ٢٠٠٨.
- ٩- عبيد، مجدي. ابتكار حلول لمشكلات التمويل الإسلامي. مؤتمر دبي للاقتصاد الإسلامي. الإمارات العربية المتحدة، ٢٠١٤.
- ١٠- العتيبي، أحمد. المحافظ المالية الاستثمارية أحكامها وضوابطها في الفقه الإسلامي. دار النفائس، عمّان، الأردن، ٢٠٠٧.
- ١١- العيساوي، عوض. الفرضيات والمبادئ والمحددات المحاسبية من منظور الشريعة الإسلامية مع دراسة محاسبية في المصارف الإسلامية. دار دجلة، بغداد، ٢٠٠٧.

12- Oz Ahmad, Arsalaan. Can Islamic Banks Lead in Building a Sustainable financial system?. Islamic Markets Magazine, London, 24 June 2020.

13- Ross, Marc L. Working With Islamic Finance. Investopedia Magazine, 31 May 2020.