

الصُّكُوكُ الإسلاميَّةُ: بعضُ المشاكلِ التَّقنيَّةِ والحُلُولِ العمليَّةِ

الدكتور حاتم الحبيب غومة
جامعة سانت فرانسيس إكزافيير
كندا

مَّا لَا شَكَّ فِيهِ أَنَّ الصُّكُوكَ الإسلاميَّةَ قَدِ نَمَتْ بِنَسْقٍ مُتسارعٍ خِلالِ السَّنَوَاتِ الأَخيرةِ؛ هَذَا الأمرُ حَفَزَ الكَثِيرَ مِنَ البَاحِثِينَ والعُلَمَاءِ الشَّرعيِّينَ إِلَى الخَوْضِ فِيهَا، وَالكِتَابَةِ عَنِ الضَّوَابِطِ الشَّرعيةِ الَّتِي تُحَكِّمُهَا، بِالإِضَافَةِ إِلَى الأَهْدَافِ الإِقتِصَادِيَّةِ المَرْجُوةِ مِنْ وَرَاءِ إِصْدَارِهَا؛ غَيْرَ أَنَّهُ - وَكَكُلِّ مَنْتَجٍ إِسْلَامِيٍّ جَدِيدٍ - لَا تَخْلُو صِنَاعَةُ الصُّكُوكِ الإِسْلَامِيَّةِ مِنْ مَشَاكِلَ عَلَى مَسْتَوَى التَّطْبِيقِ الفِعْلِيِّ؛ حَيْثُ صَارَتْ فِي أَغْلَبِ الأَحْيَانِ مُجَرَّدَ مُحَاكَاةٍ لِلسَّنَدَاتِ التَّقْلِيدِيَّةِ؛ مِمَّا نَتَجَّ عَنْهُ إِفْرَاقُ الصُّكُوكِ مِنْ نَفْسِهَا الإِسْلَامِيَّةِ. وَالمُتَمَعِّنُ فِي وَاقِعِ الصُّكُوكِ يَرَى أَنَّ المَتَعَامِلِينَ بِهَا يَنْقَسِمُونَ إِلَى فَرِيقَيْنِ: فَرِيقٍ اسْتِيسَاعٍ مَا هُوَ كَائِنٌ، وَلَا يَرَى حَرَجاً فِي مَوَاصِلَةِ العَمَلِ بِهِ وَعَلَى النَمَطِ نَفْسِهِ. وَمِنْ هَذَا الفَرِيقِ قَلَّةٌ - وَإِنْ اعْتَرَفُوا بِوُجُودِ بَعْضِ التَّجَاوِزَاتِ الشَّرعيةِ -، فَإِنَّهُمْ اسْتَدْنَدُوا إِلَى قَاعِدَةِ "الضَّرُورَاتُ تُبِيحُ المَحْظُورَاتِ" وَأَطْلَقُوا العِنَانَ لِمَمارَسَاتِهِمُ الَّتِي شَابَهَتْ مَمارَسَاتِ السَّنَدَاتِ التَّقْلِيدِيَّةِ إِلَى حَدٍّ بَعِيدٍ. وَيَضُمُّ هَذَا الفَرِيقُ أَيْضاً المَوْسَّسَاتِ والشَّرَكَاتِ وَحَتَّى الدُولِ الَّتِي صَارَتْ لَا تَرَى حَرَجاً فِي إِصْدَارِ أَوْ الاسْتِثْمَارِ فِي الصُّكُوكِ بِخِصَائِصِهَا الَّتِي نَعْرِفُهَا حَالِيّاً. أَمَّا الفَرِيقُ الأَخَرُ فَيَضُمُّ أَوْلَئِكَ الذِّينَ شَنُّوا حَرَباً بِلَا هَوَادَةٍ عَلَى كُلِّ مَا هُوَ مُتَعَلِّقٌ بِالصُّكُوكِ. وَهَذَا الفَرِيقُ يَرَى فِي أَغْلَبِ الصُّكُوكِ المَوْجُودَةِ فِي السُّوقِ ضَرْباً مِنَ الرِّبَا المَحْرَمِ شَرْعاً وَالتَّحَايِلِ عَلَى مَا تَفَرِّضُهُ الشَّرِيعَةُ الإِسْلَامِيَّةُ مِنْ ضَرُورَةٍ وَتَقْدِيرِ قَاعِدَةٍ: "الغُنْمُ بِالغُرْمِ" وَغَيْرِهَا مِنَ القَوَاعِدِ الفَقْهِيَّةِ. وَيَأْتِي فِي طَلِيعَةِ هَذَا الفَرِيقِ العَدِيدُ مِنَ العُلَمَاءِ الذِّينَ لَمْ يَتَوَانَوْا فِي تَحْرِيمِ بَيْعِ وَشَرَاءِ أَغْلَبِ الصُّكُوكِ المَوْجُودَةِ فِي السُّوقِ؛ غَيْرَ أَنَّ وَاقِعَ الأمرِ يَفْرِضُ عَلَى الفَرِيقَيْنِ كِلَيْهِمَا الاسْتِعَانَةَ بِالْمَخْتَصِّينَ مِنْ أَجْلِ فَهْمِ خِصَائِصِ الصُّكُوكِ العمليَّةِ والإِمامِ بِهَا أَوَّلاً، ثُمَّ العَمَلِ سَوِيَّةً مِنْ أَجْلِ إِيجَادِ حُلُولٍ لِلْمَشَاكِلِ التَّطْبِيقِيَّةِ المُتَعَلِّقَةِ بِهَا ثانياً؛ فِلا الفَتْيَى (المَصْدَرُ وَالمُسْتِثْمَرُ فِي الصُّكُوكِ) يُكِنُّهُ الإِمامُ وَحَدَهُ بِمَا يَتِمَّاشَى مَعَ الشَّرِيعَةِ الإِسْلَامِيَّةِ، وَلَا الشَّرْعِيَّ يُكِنُّهُ اسْتِيعَابُ الجَوَانِبِ الفَنِيَّةِ المُتَعَلِّقَةِ بِالصُّكُوكِ. وَمِنْ هُنَا تَأْتِي ضَرُورَةُ العَمَلِ عَلَى إِزَاحَةِ العِراقِيلِ الَّتِي مِنْ شَأْنِهَا أَنْ تُبَاعَدَ بَيْنَ الفَرِيقَيْنِ وَالسَّعْيِ مِنْ أَجْلِ تَقْرِيْبِ وَتَبْسِيطِ الجَوَانِبِ الشَّرعيةِ الخَاصَّةِ بِالصُّكُوكِ لِذَوِي الكَفَاءَاتِ التَّقْنِيَّةِ وَالفَنِيَّةِ البَحْثَةِ مِنْ جِهَةٍ، مُقَابِلَ تَبْسِيطِ الجَوَانِبِ التَّقْنِيَّةِ المَعْقَدَةِ

للعلماء والباحثين الشرعيين؛ حتى يتسنى لهم إعطاء حكم شرعي مبني على إلمام بحقيقة الأمور، وإدراك للواقع من جهة أخرى.

ولقد ارتأيت أن أخطو - من خلال هذه الأسطر - خطوة في هذا السياق عسى أن تسلط الأضواء على بعض الممارسات الفنية في مجال الصكوك التي ربما لم ينتبه لوجودها بعض العلماء الأجلاء. والهدف هنا لا يتعدى شرح بعض الأمور التقنية، وبيان ما يمكن أن ينتج عن عدم استيعابها من تجاوزات شرعية؛ فيستنى لمن يهمله أمر إصلاح ما هو كائن أن يعمل على أساس فهم صحيح لتقنيات التعامل مع الصكوك. ولعلي أعرج في مرحلة أخرى على بعض مشاريع حلول يمكن العمل على تطويرها.

بدايةً، سنستعرض بإيجاز أهم ما تُوأخذ عليه صناعة الصكوك الإسلامية في الأسواق الأولية والثانوية

أهم المشاكل المتعلقة بالصكوك

تناولت مقالاتٌ صحفيةٌ وبحوثٌ جامعيةٌ كثيرةٌ معظم المشاكل التي تواجهها صناعة الصكوك الإسلامية على المستوى العملي. ولقد فصل في تلك المشاكل العديد من الباحثين، وفيما يلي عرضٌ سريعٌ لأهم هذه المشاكل:

❖ مشاكل قانونية متعلقة بإشكال ملكية حملة الصكوك: عند إصدار الصكوك يتم في أغلب الأحيان بيع

أصل أو محفظة من الأصول إلى الشركة ذات الغرض الخاص؛ غير أن هذا البيع يكون في أغلب الأحيان صورياً؛ حيث أنه لا يمكن حملة الصكوك من النفاذ إلى تلك المحفظة في حال تعثر الشركة المنشئة عن السداد. ولقد تعلق الكثير من المصدرين بارتفاع تكلفة نقل الملكية لتسويغ عدم اكتمال إجراءات البيع الحقيقي. فيما احتج غيرهم بصعوبة (وارتفاع تكلفة) تحديد السعر الحقيقي للبيع والشراء. ويرى آخرون استحالة القيام ببيع حقيقي؛ نظراً لحاجتهم الماسة في أن تبقى الأصول تحت تصرفهم التام وهذه حال أغلب الإصدارات السيادية.

❖ مشاكل شرعية متعلقة بضمان رأس مال الصكوك (و أرباحها): لقد دأبت إصدارات عديدة إلى ضمان

رأس مال الصكوك مباشرة أو بطريقة غير مباشرة؛ فعلى سبيل المثال: اعتبرت هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية بيع وإعادة شراء محفظة الأصول بسعر يساوي قيمة الصكوك عند إصدارها طريقة غير شرعية لضمان رأس مال المستثمرين. كما لم تجز الهيئة أن يمنح المضارب قرضاً حسناً مسبقاً لتغطية أرباح فترة معينة في صورة اشتراط أن يتنازل المضارب عن ذلك القرض نهاية الفترة في حال عدم تمكن رب المال من سداد ذلك القرض من مداخل مشروع المضاربة.

❖ المشاكل المتعلقة بمحدودية تداول الصكوك: يرى أغلب العلماء عدم جواز تداول الصكوك التي تمثل

(في أغلبها) ديوناً على غرار صكوك المراجعة، والسلم، والاستصناع، أو صكوك الاستثمار التي لم يتم

فيها إنشاءً أغلبية الأصل. ولعلّ من المفيد هنا أن يذكر الباحثُ صُكوكَ المضاربة؛ باعتبارها صكوكَ استثمارٍ - ذهبَ أغلبُ الفقهاءِ إلى عدمِ جوازِ تداولها في السوقِ الثانويةِ مباشرةً إثرَ عمليةِ الإصدارِ؛ (لأنّ الصَّكَّ لا يزالُ يمثُلُ حصَّةً شائعةً في نقودٍ) مع جوازِ تداولها في السوقِ الثانويةِ عندما يستثمرُ المضاربُ أغلبيةً حصيلةِ الإصدارِ في أصولٍ (من غيرِ الديونِ).

ما أهمُّ أسبابِ هذه المشاكلِ؟

وسيبينُ الباحثُ هنا أسبابَ نشأةِ هذه المشاكلِ التّقنيّةِ؛ حيثُ أنّه لا شكَّ في أنّ معرفةَ أسبابِ هذه المشاكلِ سيكونُ له أثرٌ إيجابيٌّ من أجلِ إيجادِ حلٍّ لها؛ فمن المعلومِ ضرورةً أنّ البنوكَ والشركاتِ تحتاجُ عادةً إلى تحقيقِ أهدافٍ مُحدّدةٍ لدعمِ مكانتها الماليّةِ يُمْكِنُ تلخيصُها في:

١. تمويلِ المشاريعِ طويلةِ الأجلِ؛ وذلك لأجلِ إيجادِ القيمةِ المضافةِ التي يَرجوها المساهمونُ؛ حيثُ أنّ الاستثماراتِ - هي دون شكٍّ - المحرِّكُ الأساسُ لتنميةِ ثروتهمِ.

٢. إدارةِ السيولةِ التي تتمثّلُ بالأساسِ في استثمارِ فائضِ السيولةِ لآجالٍ قصيرةٍ ومعلومةٍ (هذا في صورةِ وجودِ فائضِ سيولةٍ)، أو تمويلِ حاجياتها من السيولةِ (في صورةِ وجودِ عجزٍ في السيولةِ).

٣. تحقيقِ التوازنِ بينِ الأصولِ والالتزاماتِ (أي المواردِ) وهذا يكونُ بالتحقُّقِ من أنّ الأصولَ طويلةَ المدى هي مُؤلّةٌ أساساً بالالتزاماتِ لها الآجالُ نفسُها. كما ينبغي أيضاً التحقُّقُ من أنّ الأصولَ والمواردَ لها التركيبةُ نفسُها؛ من حيثِ العملةِ ونسبةِ التغيّرِ (إذا كانتِ أغلبُ المواردِ ذاتَ عائِدٍ ثابتٍ فإنَّ أغلبَ الالتزاماتِ يُعبَدُ أن تكونَ كذلكَ)

٤. دعمِ ملاءةِ رأسِ المالِ: ويُعدُّ هذا الهدفُ من أكثرِ الأهدافِ التي تحرصُ البنوكُ على تحقيقها حيثُ أنّها - بالإضافةِ إلى أهميتها الماليّةِ -؛ فإنَّ لها تبعاتٍ قانونيةً في حالِ ما لم يتمَّ تقديرُ ما تشترطُه السلطاتُ الرقابيةُ بخصوصِ كفاءةِ رأسِ مالِ المؤسسةِ الماليّةِ.

لقد مثّلتْ هذه الأهدافُ تحدياتٍ كبيرةً عملتْ المؤسساتُ كلّها - خاصةً منها العاملةُ في المجالِ الماليِّ على غرارِ البنوكِ وشركاتِ التأمينِ -، على رفعها وإيجادِ أفضلِ الحلولِ لها. وكانتِ المؤسساتُ الماليّةُ التقليديةُ سبّاقَةً في الاستجابةِ لهذه التحدياتِ؛ حيثُ أوجدتْ، ثمَّ طوّرتْ أدواتَ دَينٍ تُمكنُها من تحقيقِ تلكِ الأهدافِ. وبما أنّها كانتِ سبّاقَةً في الاستجابةِ لهذه التحدياتِ؛ نظراً لِقَدَمِها (يتجاوزُ عمرُها مئاتِ السنينِ)؛ فلقد تمكّنتْ هذه المؤسساتُ أيضاً من إيجادِ إطارٍ قانونيٍّ يضبطُ التعاملَ مع هذه الأدواتِ الماليّةِ؛ بل تعدّى الأمرُ ذلكَ إلى إيجادِ قاعدةٍ عريضةٍ من المستثمرينَ الذين اعتمدوا على تحمُّلِ مخاطرٍ مثل تلكِ الأدواتِ.

وفي المقابلِ؛ فقد بقيتِ المؤسساتُ الماليّةُ الإسلاميّةُ تتخبّطُ لإيجادِ أدواتٍ ملائمةٍ تُمكنُها من رفعِ التحدياتِ، وتحقيقِ الأهدافِ التي أشرَ الباحثُ إليها سابقاً بما لا يتعارضُ مع أحكامِ الشريعةِ الإسلاميّةِ؛ ولعلَّ ذلكَ بسببِ

حادثة عهدِها. وبالنظر إلى شراسة المنافسة في الأسواق وفي محاولة منها لتجاوز التحديات، لجأت هذه المؤسسات الإسلامية إلى «أسهل وأقصر الطرق» والتي تعتمد أساساً على محاولة أسلمة الأدوات المالية التي كانت المؤسسات التقليدية قد طورتها. ولقد نتج عن ذلك محاولة استعمال قاعدة مُستثمري المنتجات التقليدية نفسها للتسويق لتلك الأدوات "المُسلمة". ولقد كانت محاولة الأسلمة هذه، ويا للأسف على حساب الكثير من الضوابط الشرعية. ويبيّن الرسم التالي هذه النظرية.

أهم أهداف البنوك والشركات :

- تمويل المشاريع طويلة الأجل
- استثمار فائض السيولة/تمويل حاجياتها من السيولة
- تحقيق التوازن بين الأصول و الإلتزامات
- دعم ملاءة رأس المال

المؤسسات التقليدية: طورت أدوات دين

- مذمومات السنين عملت و أوجدت :**
1. إطار قانوني يضبط التعامل مع هذه الأدوات
 2. قاعدة عريضة من المستثمرين الذين اعتادوا على تحمل مخاطرها

المؤسسات الإسلامية: تتخطى لأيجاد أدوات ملائمة

- التجأت «لأقصر الطرق» وهي:**
1. محاولة أسلمة الأدوات التقليدية
 2. إستعمال نفس قاعدة مستثمري المنتجات التقليدية

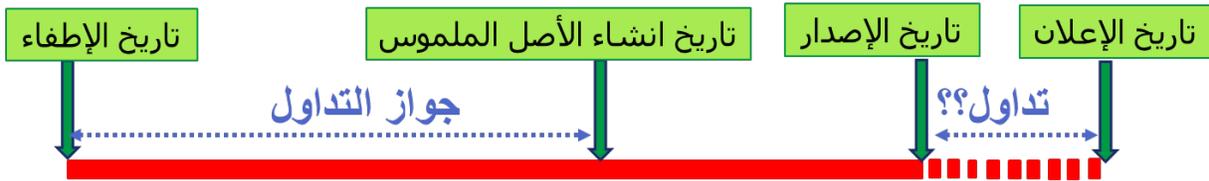
على حساب الضوابط الشرعية

لاشك أن الصكوك الإسلامية هي من الأدوات المالية التي تم تطويرها لتكون المقابل أو المرادف الإسلامي للسندات التقليدية التي تم تطويرها منذ أمد بعيد. ولقد مكن ذلك من الترويج للصكوك على أنها سندات يشتريها أولئك الذين يبحثون عن أدوات العائد الثابت؛ فالمتعمّن في الخصائص التقنية التي يتعامل المستثمرون من خلالها مع الصكوك الإسلامية- سواء كان ذلك في السوق الأولية، أو السوق الثانوية- يلاحظ أنها هي خصائص السندات التقليدية نفسها؛ ففي السوق الثانوية مثلاً: لا توجد فروق فيما يتعلق بأحكام وطرق تداول الصكوك مقارنة بالسندات التقليدية؛ حيث أننا نلاحظ للأداتين كليهما:

- (١) إمكان الحصول على تصنيف ائتماني من وكالات التصنيف نفسها.
- (٢) وجود الوُسطاء ذاتهم (Market Makers / Dealers)
- (٣) وجود العائد والقيمة الاسمية (Principle & Coupon) الذين في الأغلب ما يتم ضمانهما.
- (٤) استعمال طريقة التسعير نفسها.

فعلى الرغم من الفروقات الجوهرية بين الصكوك الإسلامية والسندات التقليدية، لا يوجد اختلاف بينهما من ناحية المعالجة في السوق الأولية والسوق الثانوية. والسبب كما أشار الباحث سابقاً يرجع بدرجة أولى إلى محاولتنا للترويج للصكوك على أنها البديل الإسلامي للسندات؛ حيث صرنا نتحدث عن "أسلمة السندات" فكانت النتيجة أولاً: إفراغ الصكوك من مفهومها الأساس على أنها وحدات تمثل حصصاً شائعة في ملكية، وثانياً: الترويج لها على أنها سندات مما يجعل أسواق الصكوك تتأثر بكل ما من شأنه أن يؤثر في السندات. ولا يفوتنا أخي القارئ التنبيه إلى أن هذا الأمر ما كان ليكون لو لم يحرص العاملون في مجال الصكوك (من مصدرين ومستثمرين وبنوك استثمارية وقانونيين) على أن تكون الصكوك مثل السندات التقليدية؛ فمن أجل التسويق للصكوك لدى المستثمرين ذاتهم في السندات؛ فقد وجب على هذه الصكوك أن تكون لها خصائص السندات التقليدية نفسها (من ضرورة ضمان العائد، وضمان رأس المال) وأن تكون قابلةً للتحليل والفهم باستعمال الأدوات والتقنيات نفسها التي طورت أساساً من أجل التعامل مع السندات التقليدية. في هذه الحالة لا غرابة أن لا نرى فرقاً يذكر بين الصكوك والسندات، ولا غرابة كذلك في أن يكون جل من يستثمر في الصكوك هم أنفسهم الذين يستثمرون في السندات التقليدية.

ولتقريب الفكرة أكثر، نسوق للقارئ المثال التالي - وهو واقع ملموس من خلال الممارسة الفعلية صلب الصناعة-. نعلم جميعاً أن من شروط تداول الصكوك في السوق الثانوية هي أن تكون أغلبية الأصول ملموسة (من غير الديون والنقد على رأي أغلب العلماء)؛ حيث ذهب أغلب الفقهاء إلى أنه في الإصدارات التي تهدف إلى إنشاء أصول جديدة لا يمكن تداول الصكوك ما لم يتحول على الأقل نصف حصة الصكوك إلى أصول ملموسة (مثال ذلك في صكوك المشاركة، أو المضاربة؛ بغرض إنشاء أصول جديدة). ويبدو من هذا المنطلق البديهي الجزم بعدم قابلية تداول أي صك ما لم يتم إصداره؛ غير أنه - وعلى أرض الواقع يحصل هذا في أغلب الأحيان - يبدو هذا غريباً للوهلة الأولى؛ ولكن من عمل في مجال تداول الأوراق المالية يعلم جيداً معنى تداول هذه الأوراق قبل إصدارها. ويوضح الرسم التالي مراحل إصدار الصكوك.



من المتعارف عليه أن يتم الإعلان عن الإصدار بضعة أيام قبل الإصدار؛ فبعد التسعير وإقفال باب الاكتتاب، يقوم المصدر بنشر بيان صحفي يعلن فيه رسمياً عن إقفال باب الاكتتاب ونجاحه في تعبئة الموارد المالية. ويصحب ذلك

البيان معلومات عن حجم الإصدار، وتسعيره، وتاريخ استحقاقه، ومعلومات أخرى عن البنوك المديرة، والتوزيع الجغرافي للاكتتاب. عندها تقوم البنوك المديرة بالإصدار بالتواصل مع المستثمرين الذين تم تخصيصهم بحصة من الاكتتاب من أجل تحويل أموال الاكتتاب مقابل حصص الصكوك التي خصصت لهم. وعادة ما يتفق الجميع على أن تكون الأموال جاهزة لأن تحول لحساب المصدر خمسة أيام عمل بعد تاريخ الإعلان. عند تحويل المبلغ لحساب المصدر يتم (في الوقت نفسه) إعلام المكتتبين في الإصدار بأنه قد تم تخصيص كل واحد منهم بعدد من الصكوك المصدرة كل حسب نسبة اكتتابه. يُسمى هذا اليوم بيوم الإصدار أو التسوية وهو أول الأيام التي يُحتسب ابتداءً منها العائد (إن وجد)؛ فالواضح هنا أن الإصدار الفعلي للصكوك لا يكون يوم الإعلان عنه؛ بل يوم التسوية أي يوم حصول المصدر على حصيلة الإصدار في مقابل حصول المستثمرين على الصكوك. ولكن الغريب في الأمر هو أن السوق الثانوية تكون نشطة منذ يوم الإعلان؛ أي قبل يوم الإصدار نفسه. ويكون ذلك عادةً بسبب أن بعض المستثمرين يبيعون الصكوك بالمكشوف؛ أي قبل حصولهم عليها. وتدخل هذه التقنية في باب المضاربات في الأسواق المالية؛ حيث يبيع المستثمر الصك، ويقبض ثمنه قبل امتلاكه على أرض الواقع؛ (حيث أن الصك لم يُصدر بعد) أملاً أن ينخفض سعره في المستقبل فيقوم بشراؤه (بسعراً أقل) وتسليمه. السؤال الوارد هنا هو: كيف يمكن تفادي هذا الأمر؟ وهل بإمكان الشركة المستفيدة من الإصدار (المنشئ) معالجة هذا الإشكال؟

في هذه الحالة فإن الهيئة الشرعية وهيئة التدقيق الشرعي للمنشئ ليس لهما أي سلطة على السوق الثانوية؛ ولكن ربما يكون للسلطة الرقابية في البلاد إمكان الحد من هذه التجاوزات؛ وذلك بسن قانونٍ ردعيٍّ يمنع مثل هذه الصفقات في السوق الثانوية. ولكن ومع ذلك سيبقى المشكل معروضاً بخصوص الصكوك التي تُداول على مستوى عالميٍّ، وتخرج عن طائلة دولة الشركة المنشئة للصك. هذه عينة من التطبيقات العملية في أسواق الصكوك التي نرجو أن ينتبه إليها بعض الفقهاء بغية الحد منها؛ حيث أن أولئك المستثمرين الذين يبيعون ويشتررون بالمكشوف؛ إما أنهم يجهلون الحكم الشرعي لما يقومون به، أو أنهم يقومون به دون إعلام الهيئات الرقابية، أو الشرعية التابعة لهم.

حلول مقترحة لهذه المشاكل

أمام هذه المشاكل التي تواجه صناعة الصكوك، ينبغي التفكير في حلول عملية. ومما لا شك فيه: أن هذه الحلول ينبغي عليها أن تكون جذرية لا ترقيعية. نسوق فيما يلي بعض مشاريع الحلول التي يمكن النظر فيها وتطويرها:

1. إعادة النظر في الاحتياجات والعمل على إيجاد حلول جذرية لا ترقيعية. هذا الأمر يمتد لأجل متوسط، أو طويل المدى، ولا يتم إلا بالاستثمار الجاد في البحوث العلمية، وإنشاء مراكز تطوير المنتجات الإسلامية. ومما يُؤسف له أن المؤسسات الإسلامية والهيئات الرقابية لم تُعن إلى حد الآن بالجانب البحثي في مجال الصيرفة الإسلامية. ومن غير المعقول توقع حل لمشاكل هذه الصناعة في غياب جهود جادة في مجال البحث. فما

كانت أدوات الصيرفة التقليدية لتتطور لو لم تُبذل الجهود والأموال من أجل البحث العلمي والتطوير؛ غير أنه ويا للأسف مازالت الدول الحاضنة للصيرفة الإسلامية تجهل، أو تتجاهل أهمية هذا الأمر للنهوض بهذه الصناعة. هناك مقترح بسيط يمكن أن يساهم في الدفع من أجل تطوير البحوث في هذا المجال. يكون ذلك مثلاً باقتطاع نسبة من الضرائب التي تدفعها المؤسسات التي تعمل في مجال الصيرفة الإسلامية من أجل تمويل مصاريف مركز / مراكز يكون تطوير منتجات مالية إسلامية الهدف الأساس.

٢. توعية الجهات الرقابية بضرورة مراعاة خصائص البنوك الإسلامية، وحملها على المساهمة في تشجيع تطوير المنتجات الإسلامية. ونرى أن هذا من أبجديات العمل المصرفي؛ حيث أن العدالة تستوجب إحداث، أو إيجاد آليات تمكن المؤسسات الإسلامية من ممارسة نشاطاتها دون أن يكون هناك مساس بمبادئ المنافسة. غير أن ما نراه الآن هو سعي العديد من الدول على تأسيس، أو استقطاب مؤسسات مالية إسلامية دون إيجاد أرضية مناسبة أو بيئة ملائمة (تتمثل في مؤسسات، وآليات، وأدوات مالية) لتنافس نظيراتها التقليدية. ولا غرابة في أن تضطر البنوك الإسلامية في بعض الدول إلى اللجوء إلى الاستثمار في أذونات خزينة، أو سندات تقليدية لتكون متماشية مع شروط قانونية ملزمة من طرف الجهة الرقابية (شروط ملاءة رأس المال مثلاً). كما تضطر أحياناً إلى المجازفة والاستثمار بنسبة مرتفعة وبعمولات أجنبية؛ نظراً لعدم توفر فرص استثمارية (أي أدوات استثمارية) بالعملة المحلية. ولا شك أن هذه الأمور يخل بمبادئ المنافسة المتكافئة بين مختلف المؤسسات المالية.

٣. بخصوص المشاكل المتعلقة بملكية حملة الصكوك: لقد برز جلياً من خلال جُل إصدارات الصكوك أن حملة الصكوك لا يملكون الأصول بصفة حقيقية؛ حيث شاع ما يعبر عنه بـ "بيع غير حقيقي" للأصول مقابل البيع الحقيقي (True Sale). وهناك أسباب متعددة تعيق عملية البيع الحقيقي، لعل من أبرزها الرسوم الضريبية، وتكلفة تقييم الأصول. يذكر الباحث من الأمور التي من شأنها تذليل هذه المشاكل الآتي:

- العوائق الجبائية: خفض، أو إلغاء الرسوم التي تُدفع عادةً عند تسجيل الانتقال الفعلي للملكية؛ إذا وُجدت النية الصادقة في الدفع من أجل أن يكون بيع الأصول حقيقياً لا صورياً، يمكن لسلطات الإشراف والهيئات التشريعية أن تعفي عمليات إصدار الصكوك من الرسوم الضريبية، أو تخفيضها لمستوى معقول؛ حيث أن إجبار المصدر على دفع رسوم جبائية بقيمة ٤٪ مثلاً عند بيع الأصول للشركة ذات الغرض الخاص، ومن ثم إجبار هذه الأخيرة على دفع رسوم أخرى بالقيمة نفسها عند إعادة بيع هذه الأصول للمصدر عند إطفاء الصكوك يعدّ أمراً مجحفاً يتفادى المصدرون كلهم الوقوع فيه. ولقد وجدوا ويا للأسف في البيع الصوري ملاذاً وحلاً لهذه المشكلة.

- العمل على خفض تكاليف تقييم الأصول عند انتقال الملكية؛ حيث تُعدّ عملية تقييم الأصول (عند البيع في بداية الإصدار وعند إعادة الشراء في نهاية المدّة لغرض إطفاء الصكوك) من أكثر العمليات

تعقيداً وتكلفةً؛ حيث أنه تكونُ التكاليفُ باهظةً جداً، بالإضافة إلى عدم اتفاقِ البائعِ والمشتري على سعرٍ مُعينٍ؛ إذ أنه من المعتادِ أن يرفضُ البائعُ تقييمَ المشتري، وأن يرفضَ المشتري بدوره تقييمَ البائع. وينتهي بهما الأمرُ في أغلبِ الأحيانِ إلى تحكيمٍ جهةٍ ثالثةٍ مُحايدةٍ؛ من أجلِ تقييمِ الأصولِ تفادياً لهذه التكلفةِ، وربما يكونُ من المصلحةِ بمكانٍ أن تُنشئَ الدولةُ هيئةً مستقلةً لتقييمِ الأصولِ (على الأقل فيما يتعلّقُ بالإصداراتِ التي تتمُّ داخلَ حدودِ البلدِ). ويمكنُ أن تُقتطعَ نسبةٌ بسيطةٌ من كلِّ إصدارٍ من أجلِ تغطيةِ تكلفةِ إدارةِ هذه الهيئةِ. واللهُ الموفِّقُ وعليه التُّكلانُ.

