

ملحق (4)

المقابلات الشخصية (1)

قام الباحث بمقابلة السيد نائب مدير إدارة قسم الاستثمار⁽¹⁾ ، بنك التضامن الإسلامي الخرطوم ، ولمعرفة المشاكل والمعوقات التي تواجه تطبيق صيغة المضاربة ، حيث تم توجيه عدة أسئلة يمكن تلخيصها في الآتي :

1. تعتمد صيغة المضاربة على توافر صفات معينة لدى المتعاملين ، فما هي تلك الصفات ، وما مدى تأثيرها في نجاح عملية المضاربة ، وما هي الطريقة المتبعة للتأكد من حقيقة هذه الصفات ؟
وبعد توجيه السؤال للسيد نائب المدير أفاد بأن :

الصفات الواجب توافرها تتمثل في الصدق والأمانة والسلوك القويم والأخلاق الحسنة ، بالإضافة إلي سمعة العميل الطيبة في السوق وقوة مركزه المالي . ونجد توافر هذه الصفات يُعزز من فرص نجاح عملية المضاربة .

وهناك عدة طرق للتأكد من حقيقة هذه الصفات منها : تزكية أشخاص آخرين للعميل المضارب ، يكونوا محل ثقة وأمانة ، أو بالزيارة الميدانية للعميل ، للحصول على معلومات من واقع بيئة عمله .

وبهدف معرفة فيما إذا كان لطبيعة عقد المضاربة أثر في تطبيق صيغة المضاربة ، فقد وجه الباحث للسيد نائب المدير :

2. ما هي المعوقات التي ترجع لطبيعة عقد المضاربة والتي جعلته أقل ملائمة من غيره ، من عقود الصيغ الإسلامية الأخرى ؟

(1) السيد/ عبد المنعم مختار – نائب مدير إدارة قسم الاستثمار – بنك التضامن الإسلامي .

وقد أجاب بالطبع أن طبيعة عقد المضاربة هو أحد المعوقات في تطبيق صيغة المضاربة ، وذلك لأن المصرف (رب المال) يقوم بتقديم رأس المال للمضارب ، ولا يُسمح بتدخل المصرف في أعمال المضارب ، مما يجعل درجة المخاطرة عالية .

كما أن المصرف يتحمل الخسارة في حالة حدوثها دون تعدٍ أو تقصير ، مما يكون عبئاً كبيراً على المصرف في اختيار العملية الناجحة ودراستها دراسة جيدة ، والعمل الكفوء الأمين .

وقد تبادر لذهن الباحث سؤال مفاده :

3. ما هي المعوقات التي تواجه المصارف الإسلامية ، والتي تحول دون استخدام صيغة المضاربة بصورة أوسع في التمويل المصرفي ؟
وقد أجاب بأن درجة المخاطر العالية في استخدام هذه الصيغة ، وذلك بسبب عدم توافر الثقة المتبادلة بين المصرف والمضارب . وإحتمال حدوث خسائر للعملية من دون تعدٍ أو تقصير وبالتالي يتحمل المصرف تلك الخسائر .

وأيضاً صعوبة قياس التعدي والتقصير في حالة حدوث الخسارة . كما أنه لا يوجد ضمان ضد التعدي والتقصير . بالإضافة إلي توفير الكادر البشري المؤهل فقهيّاً وفنياً ، لأنه يجب على موظف المصرف أن يكون على خلق ودين ، وأن يتم دراسة نوع السلعة ، مدى صلاحيتها وكيفية تسويقها وتخزينها .

ووجه الباحث أيضاً سؤال للسيد نائب المدير مفاده :

4. ما هي المشاكل والمعوقات التي تحول دون جذب عدد كبير من المودعين عن طريق ودائع الاستثمار ؟

فأجاب : عدم الاستعداد الكافي لدى المودعين للمخاطرة ، وتفضيل غالبيتهم عامل الضمان والأمان لودائعهم ، وسيطرة السلوك الربوي على عقولهم ، والتي فيها ضمان الوديعة والعائد . متجاهلين في ذلك العلاقة التي تحكم المصارف الإسلامية والشريعة الإسلامية ، كما أن نسبة الأرباح بسيطة . بالإضافة إلي أن القرار الاستثماري لصاحب المال ، فهو حُر في استثماره في وديعة أم أوراق مالية ، أم شراء أصول وعقارات ، وذلك للارتفاع السريع في أسعارها وبالتالي تحقيق عائد أفضل .

وقد وجه الباحث سؤال آخر للسيد/ نائب المدير مفاده :

5. ما هي الأسباب التي تجعل المودعين لديهم الرغبة في السحب من وداائعهم ، التي تؤثر سلباً على إجمالي الودائع ، وبالتالي على إجمالي التمويل ؟
فأجاب : إن طبيعة عمليات المضاربة طويلة ، أو متوسطة الأجل ، وبالتالي يجب توافر موارد مالية ملائمة لتمويل هذه العمليات ، أي السمه الغالبة لها متوسط أو طويلة الأجل ، ولكن رغبة المودعين في السحب من وداائعهم وعدم تركها لفترة طويلة ، مما يحول دون توظيف هذه الودائع واستثمارها .

ويكون السحب منها للظروف الاقتصادية والمعيشة ، والركود العام في السوق ، وعادة ما يكون أصحاب الودائع ذات دخول منخفضة . وضعف الثقافة الادخارية .

وفي نهاية المقابلة تقدم الباحث بجزيل الشكر والتقدير للسيد/ نائب مدير إدارة الاستثمار ، وعلى هذه المعلومات القيمة ، وإتاحته هذه الفرصة من وقته الثمين .

الباحث

المقابلة الشخصية (2)

قام الباحث بمقابلة السيد/ رئيس قسم الاستثمار⁽¹⁾ ، بنك فيصل الإسلامي ، ولمعرفة المشاكل والمعوقات التي تواجه تطبيق صيغة المضاربة ، حيث تم توجيه عدة أسئلة يمكن تلخيصها في الآتي :

1. تعتمد صيغة المضاربة على توافر صفات معينة لدى المتعاملين ، فما هي تلك الصفات ، وما مدى تأثيرها في نجاح عملية المضاربة ، وما هي الطريقة المتبعة للتأكد من حقيقة هذه الصفات ؟
وبعد توجيه السؤال للسيد/ رئيس قسم الاستثمار أفاد بأن :

عقد المضاربة يختلف عن صيغ العقود الإسلامية الأخرى ، وذلك لطبيعته الخاصة ، المتمثلة فيجب أن يتوفر عنصر الأمانة والصدق والأخلاق الحميدة ، وتوفر هذه الصفات ، يؤدي إلي زيادة فرصة نجاح العملية .

والتأكد من هذه الصفات هناك عدة طرق ، أهمها المقابلة الشخصية للعميل المضارب ، وذلك للحصول على المعلومات المطلوبة بصورة مباشرة ، عن طريق أسئلة مُعدة مسبقاً ، ومن هذه الأجوبة يتم تحديد كفاءة العميل الفنية والإدارية والمالية.

وأيضاً الزيارة الميدانية لمعرفة نشاطه وتعاملاته ، والتأكد من مستوى تنظيمه وحجم الطاقة الإنتاجية ، وهناك طريقة الاستعلام البنكي ، وهي الحصول على معلومات عن العميل من المصارف الأخرى .

وقد توجه الباحث للسيد/ رئيس قسم الاستثمار سؤال مفاده :

(1) السيد/ محمد الخبير محمد الخبير - رئيس قسم الاستثمار - بنك فيصل الإسلامي - فرع عطبرة .

من خلال الإجابة على السؤال السابق أوضحت بأن عقد المضاربة ذات طبيعة خاصة .

2. ما هي المعوقات التي ترجع لطبيعة عقد المضاربة والتي جعلته أقل ملائمة من غيره ، من عقود الصيغ الإسلامية الأخرى ؟
فأجاب : إن طبيعة عقد المضاربة ، يعتبر المعوق الأساسي في تطبيق هذه الصيغة ، لأن المصرف يقوم بتسليم رأس المال للمضارب ، ويبدأ العمل في الاستثمار المنصوص في العقد ، ولا يسمح بتدخل المصارف في العمل ، لأن العمل في مال المضاربة من حق العميل المضارب وحده ، ويمكن متابعة العمل من خلال دفاتر وتقارير العميل المضارب ، مما يزيد مخاوف المصارف عند تطبيق صيغة المضاربة لزيادة درجة المخاطر العالية .

بالإضافة هذا في حالة حدوث الخسارة لا يتحمل المضارب ، إذا حدثت دون تعدٍ أو تقصير ، وصعوبة قياس التعدي أو التقصير .

وفيما يتعلق بمخاوف المصارف عند تطبيق هذه الصيغة . فقد وجه الباحث للسيد/ رئيس قسم الاستثمار .

3. ما هي المعوقات التي تواجه المصارف الإسلامية ، والتي تحول دون استخدام صيغة المضاربة بصورة أوسع في التمويل المصرفي ؟
فأجاب : إن درجة الثقة في العميل تعتبر من أهم المعوقات ، خصوصاً في الظروف الراهنة ، حيث يصعب وجود العميل الصادق الأمين ، وبالتالي تزداد درجة المخاطر في نجاح العميل .

ويتبادر لذهن الباحث سؤال للسيد/ رئيس قسم الاستثمار .

4. هل توفر العنصر والكادر البشري المؤهل فقهياً وفنياً دور في نجاح عملية

المضاربة ، وإذا كانت الإجابة بنعم لماذا ؟

فأجاب : نعم إن توفر الكادر البشري المؤهل فقهياً وفنياً سبب في إنجاز عملية المضاربة ، فمن الناحية الفقهية إن معظم موظفي المصرف مؤهلين فقهياً ، أما فنياً يحتاجون تأهيل . وذلك لأن موظف الاستثمار في عملية المضاربة يجب أن يتعرف على السلعة من حيث سعرها ونقلها وتخزينها ، وجودتها ، ومكان إنتاجها وتاريخ إنتاجها ، وذلك يتطلب جهد فني . فالتوعية المصرفية للمضارب والموظف بالسمنارات والكورسات ، عبر أجهزة الإعلام ، وتكون هناك توعية للمواطنين عموماً حتى من ناحية الودائع ، حتى تتمكن المصارف من جذب الودائع .

ووجه الباحث سؤال آخر مفاده :

5. ما هي المشاكل والمعوقات التي تحول دون جذب عدد كبير من المودعين

عن طريق ودائع الاستثمار ؟

يعتبر ضعف الأرباح أو العائد من الأرباح على الوديعة ضعيف والتي لا تتعدى 12% فيفضل المستثمرون والعملاء أن يتم شراء الأصول والعقارات . كما إتجه بعض المستثمرين ، في استثمار ودائعهم لدى شركات الاستثمار ، مثل شركة السودان للخدمات المالية والتي تزيد أرباحها عن 15% أي بحثاً عن العائد الأفضل . أو بقاءها على أصلها وعدم إيداعها في المصارف لعدم توفر عامل الضمان لودائعهم ، أي احتمال حدوث خسارة ، ولا توزع أرباح . بالإضافة في اعتقاد السائد بأن أرباح الودائع حرام ، فيمتنعون عن إيداعها ، مما يضطر بعضهم لسحبها .

وقد وجه الباحث سؤال آخر مفاده :

6. ما هي الأسباب التي تجعل المودعين لديهم الرغبة في السحب من ودائعهم ،

التي تؤثر سلباً على إجمالي الودائع ، وبالتالي على إجمالي التمويل ؟

فأجاب : الظروف المعيشية والركود العام في السوق ، وأن غالبية هذه المصارف تعمل في مجتمعات بسيطة ، فتكون الحاجة لهذه الودائع قائمة بصورة دائمة .

وأيضاً عدم معرفتهم بأهمية الادخار يؤثر أيضاً في عملية السحب من ودائعهم.

وفي نهاية المقابلة تقدم الباحث للسيد/ رئيس قسم الاستثمار بجزيل الشكر والتقدير ، على إتاحته بجزء من وقت العمل .

الباحث

المقابلة الشخصية (3)

قام الباحث بمقابلة السيد/ مدير بنك التنمية التعاوني (1) ، فرع عطبرة ، ولمعرفة المشاكل والمعوقات التي تواجه تطبيق صيغة المضاربة ، حيث تم توجيه عدة أسئلة يمكن تلخيصها في الآتي :

1. تعتمد صيغة المضاربة على توافر صفات معينة لدى المتعاملين ، فما هي تلك الصفات ، وما مدى تأثيرها في نجاح عملية المضاربة ، وما هي الطريقة المتبعة للتأكد من حقيقة هذه الصفات ؟
وبعد توجيه السؤال للسيد/ المدير أجاب بالآتي :

إن صيغة المضاربة هي أقدم الصيغ الإسلامية ، حيث كان الرسول صلى الله عليه وسلم يضارب بأموال السيدة خديجة ، والتي يتم تقديم رأس المال من رب المال ثم العمل من المضارب . وتعتمد هذه الصيغة على الزمة والصدق والأمانة ، لأن المضارب ليس رقيب إلا نفسه .

ويمكن التأكد من حقيقة هذه الصفات ، عن طريق الزيارات الميدانية والمقابلة الشخصية للعميل ، وتقديم الأسئلة وإن تتم الإجابة من العميل بصورة واضحة ، حتى يتم دراسة الأجوبة وتحليلها ، ومعرفة مدى كفاءة وقدرة العميل المالية . أو الحصول على المعلومات من أقسام الاستعلام في المصارف الإسلامية والاستفسار عن حركة حسابه ، وهل ترتد له شيكات وسمعته .

وقام الباحث بتوجيه سؤال للسيد/ المدير مفاده :

2. ما هي المعوقات التي ترجع لطبيعة عقد المضاربة والتي جعلته أقل ملائمة من غيره ، من عقود الصيغ الإسلامية الأخرى ؟

(1) السيد/ الوليد علي الأمين بابكر – مدير بنك التنمية التعاوني – فرع عطبرة .

تعتبر صيغة المضاربة أكثر الصيغ مخاطرة ، وذلك لأن المصرف (رب المال) يقوم بتقديم رأس المال للمضارب ويبدأ المضارب عمل ، ولا يتدخل المصرف في أعمال المضارب ، ويحق له متابعة سير العملية من خلال الدفاتر والسجلات والتقارير .

بالإضافة إلي أن المصرف يتحمل كل الخسائر الناتجة من العملية ، دون تعدي أو تقصير ، ولا يتحمل المضارب شئ من الخسارة ، سوى الوقت والجهد ، لذلك يتوخى المصرف الحيطة والحذر في اختيار العميل الكفوء ، وأخذ الضمانات الكافية مثل رهن العقار ، ويجب أن يغطي الضمان نسبة 135% من قيمة العملية ، نتيجة لتقلبات الأسعار ويكون عبئاً على المصرف في اختيار العملية الناجحة ، والعمل الكفوء .

وقام الباحث بتوجيه سؤال للسيد/ المدير مفاده :

في بداية المقابلة تناولت الصفات التي يجب توافرها في المتعاملين مع المصارف الإسلامية .

3. فما هي الصفات التي يجب توافرها في الكادر البشري ، وهل عدم وجود هذه الصفات يكون سبباً عائقاً في تطبيق صيغة المضاربة بالطريقة الصحيحة ؟
فأجاب : نجد أن صيغة المضاربة يحتاج تطبيقها لنوعية خاصة من العاملين ، وأن عدم توافر هذه النوعية ، تعتبر عقبة تحول دون إمكانية تطبيقها بالصورة الصحيحة ، فيجب أن يكون العاملين على فكر وعلم مصدره الشريعة الإسلامية ، والفقهاء الإسلامي . بالإضافة إلي التأهل الفني من حيث نوع السلعة - وسعرها - وإنتاجها - وكل ما يخص التجارة والاستثمار - أي كادر متخصص في مجالات الاستثمار .

وأيضاً قام الباحث بتوجيه سؤال آخر للسيد/ المدير مفاده .

4. ما هي المعوقات التي تواجه المصارف الإسلامية ، والتي تحول دون استخدام صيغة المضاربة بصورة أوسع في التمويل المصرفي ؟
فأجاب : إن صبغة المضاربة تعتمد أساساً على الثقة والأمانة والذمة ، وعدم توافر هذه الصفات لدى المتعاملين ، يعرض المصرف لخسارات فادحة ، والمصرف لا يخاطر بأموال المودعين .

بالإضافة إلى المشاكل الناشئة من عدم كفاية القوانين الحاكمة لموضوع العقد بين الطرفين بخصوص التمويل بالمضاربة .

بالإضافة إلى عدم وجود قانون ينظم عمليات المضاربة ، ويحفظ كل طرف من أطرافها حقوقه ، في حالة مخالفة العميل المضارب . كما يجب تطبيق القواعد الفقهية ، وليس القوانين الوصفية ، ومثال لذلك عدم وجود ضمان في الزمان السابق ، بعكس الآن .

ووجه الباحث أيضاً سؤال للسيد/ المدير مفاده :

5. ما هي المشاكل والمعوقات التي تحول دون جذب عدد كبير من المودعين عن طريق ودائع الاستثمار ؟
فأجاب : مخافة المودعين من الخسارة ، أو العائد الضعيف الذي لا يتعدى 9% ، بينما توجد بعض شركات الاستثمار مثل شركة السودان للخدمات المالية ، والتي يزيد أرباح ودائعها عن 15% مما يفضل المودعين - شركات الاستثمار بدلاً عن المصارف ، بالإضافة إلى عامل المخاطرة وهو السبب الرئيسي .

ويفضل البعض استثماره في نشاطات أخرى مثل شراء العقارات والأصول ، لارتفاع الأسعار وبالتالي تحقيق العائد الأفضل . ويقوم البعض بسحبها قبل انتهاء فترة التصفية .

ووجه الباحث سؤال آخر للسيد/ المدير مفاده :

6. ما هي الأسباب التي تجعل المودعين لديهم الرغبة في السحب من ودائعهم ، التي تؤثر سلباً على إجمالي الودائع ، وبالتالي على إجمالي التمويل ؟
فأجاب : إن معظم أفراد الشعب السوداني يجهلون ثقافة الادخار ، واتضح ذلك أثناء فترة استبدال العملة في العام 2007م فهناك أفراد يدخرون مئات الملايين في باطن الأرض ، وتجميد أرصدة كبيرة وتعطيل عجلة الإنتاج .

بالإضافة إلي الركود العام في السوق ، الأزمة الاقتصادية والحصار الاقتصادي ، كلها تجعل المودعين لديهم الرغبة في السحب من ودائعهم .

وفي نهاية المقابلة شكر الباحث السيد/ المدير على هذه الفرصة الغالية من وقته وزمنه .

الباحث

مقابلات شخصية (4)

قام الباحث بإجراء مقابلة مع السيد/ رئيس قسم الاستثمار⁽¹⁾ ، بنك الخرطوم - فرع دنقلا ، وذلك بغرض الحصول على معلومات عن المعوقات التي تواجه المصارف الإسلامية في تطبيق صيغة المضاربة ، بالإضافة الي بعض الأسئلة التي دارت في ذهن الباحث ، وتلخصت في الآتي :

1. تعتمد صيغة المضاربة على توافر صفات معينة لدى المتعاملين ، فما هي تلك الصفات ، وما مدى تأثيرها في نجاح عملية المضاربة ، وما هي الطريقة المتبعة للتأكد من حقيقة هذه الصفات ؟
فأجاب : تعتبر صيغة المضاربة من أقدم الصيغ في الإسلام ، حيث كان يضارب الرسول صلى الله عليه وسلم ، بأموال السيدة خديجة رضي الله عنها ، وكان الرسول صلى الله عليه وسلم ، أحسن الناس خلقاً ، وأمانة ، وثقة ، لذلك نجح تطبيقها في الزمن السابق .

فنقول أن الصفات الواجب توافرها هي الأمانة ، والثقة المتبادلة بين المصرف والمضارب . وإذا توافرت هذه الصفات ، تكون فرصة نجاح عملية المضارب أكبر .
وهناك طرق عدة للتأكد من حقيقة هذه الصفات ، فمنها : الإستعلام عن العميل من البنوك الأخرى ، ويكون الإستعلام عن أمانة العميل ، وحركة حسابه ، ونشاطه . ويمكن الاستفسار عن العميل من مصادر مُقربة للعميل ، أو الإتصال بالجمعيات والنفابات والإتحادات التي يكون العميل عضواً فيها ، ومنها أيضاً الإعتماد على تزكية اشخاص آخرين للعميل ، يكونوا معروفين بأمانتهم وصدقهم ومركزهم في المجتمع .

(1) السيد/ خالد فقير صالح - رئيس قسم الاستثمار - بنك الخرطوم - فرع دنقلا .

ثم قام الباحث بطرح سؤال آخر للسيد / رئيس قسم الاستثمار سؤال مفاده :

2. ما هي المعوقات التي ترجع لطبيعة عقد المضاربة والتي جعلته أقل ملائمة

من غيره ، من عقود الصيغ الإسلامية الأخرى ؟

فأجاب : نجد في عقد المرابحة ، يتم تسليم العميل سلعة ، وأن الربح معلوم للمصرف ، أما في المضاربة يتم إضافة مبلغ العملية لحساب العميل المضارب ، ولا يتدخل المصرف في أعمال المضارب ، لأن العمل من إختصاص المضارب فقط ، ويمكن للمضارب أن يستغل المبلغ في أكثر من عملية استثمارية واحدة ، ويحاسب المصرف على أنها عملية مضاربة واحدة كما أن الربح غير معلوم القدر ، ولذلك تفضل المصارف عمليات المرابحة عن المضاربة .

ووجه الباحث سؤال آخر مفاده :

3. ما هي المعوقات التي تواجه المصارف الإسلامية ، والتي تحول دون

استخدام صيغة المضاربة بصورة أوسع في التمويل المصرفي السوداني ؟

فأجاب : يعتبر عدم توافر صفات الأمانة والأخلاق الحميدة والصدق ، والثقة

المتبادلة بين المصرف والمضارب من الأسباب الرئيسية التي تحول دون استخدام هذه الصيغة بصورة أوسع ، بالإضافة أنه لا توجد ضمانات ضد التعد والتقصير ، وعدم إمكانية قياس ذلك التعدي والتقصير ، كما أن عدم توفر الكادر البشري المؤهل فقهيًا ، أي ذو علم بالفقه الإسلامي ، وأسس التعامل مع الصيغ الإسلامية وأن يتحلى الكادر البشري أيضاً بالأخلاق والصدق ، بالإضافة الي الكادر البشري المؤهل فنياً ، أي من حيث المهارات والابتكارات في مجال الاستثمار ، أي الأشياء المتعلقة بطبيعة السلعة وأسعارها وتخزينها ، وتوافر نوعية خاصة من العاملين ، يكون شرط أساسي في تطبيقها بالصورة الشرعية الصحيحة .

بالإضافة الي الأسئلة السابقة ، قام الباحث بتوجيه السؤال الآتي :

4. ما هي المشاكل والمعوقات التي تحول دون جذب عدد كبير من المودعين

عن طريق ودائع الاستثمار ؟

فأجاب : ضعف نسبة الربحية المُحققة ، كما أن الوديعة مرتبطة بفترة زمنية محددة (سنة شهور ، أو عام كامل) ، فلو حصلت ظروف لصاحب الودائع ، وسحب منها قبل إنتهاء الفترة الزمنية المقررة ، فيؤدي ذلك الي فقدان الربح ، بالإضافة الي ضعف الإعلام المصرفي ، لتوضيح أهمية الإدخار والإستثمار ، كما يفضل بعضهم الإستثمار في شركات الاستثمار مثل شركة السودان للخدمات المالية ، بحثاً عن العائد الأفضل ، والذي قد يصل الي نسبة 15% بينما لا يتعدي في المصارف نسبة 8% .

كما أن بعضهم يشككون في عمل واستثمار المصارف ، لأنهم يجهلون في أي السلع تم الاستثمار ، قد يكون أشياء محرمة ، وغير مشروعة (تجارة سجائر ، خمر) بالإضافة الي الاعتقاد السائد في أن أرباح المصارف تعتبر ربا .

وأيضاً وجه الباحث السؤال الآتي :

5. ما هي الأسباب التي تجعل المودعين لديهم الرغبة في السحب من ودائعهم ،

التي تؤثر سلباً على إجمالي الودائع ، وبالتالي على إجمالي التمويل ؟

فأجاب : في الإجابة على السؤال السابق ، أوضحت بأنه في بعض الأحيان ، قد يضطر صاحب الوديعة في السحب من وديعته ، وبالتالي يفقد ارباح ، وذلك لأن عمليات المضاربة استثمارات لفترات طويلة الأجل ، وسحب الوديعة يؤثر على الاستثمارات القائمة ، فيكون سحب المبلغ صعب ، وأخطار المصرف قبل خمسة عشر يوم . وعادة ما يكون أصحاب الودائع معاشيو الخدمة ، أي مبلغ نهاية مدة الخدمة ، أو قد حصل على المبلغ نتيجة لبيع عقار . أي أن أصحاب الودائع هو الأفراد الذي يجهلون التجارة ، وعادة ما يكون أصحاب الودائع أصحاب دخل

ضعيف، وقد يحتاج للسحب عند الحوجة ، نتيجة عدم استقرار السوق وإرتفاع الأسعار ، أو ظروف طارئة علاج مثلاً .

وفي النهاية تقدم الباحث بجزيل الشكر للسيد/ رئيس قسم الاستثمار ، على هذه المعلومات والمساهمة في البحث العلمي .

الباحث

المقابلة الشخصية (5)

قام الباحث بمقابلة السيد/ مدير بنك البركة السوداني⁽¹⁾ ، فرع دنقلا ، وذلك بغرض الحصول على بعض المعلومات ، عن المشاكل التي تعوق تطبيق صيغة المضاربة في المصارف الإسلامية ، وتم تلخيص الأسئلة في الآتي :

1. تعتمد صيغة المضاربة على توافر صفات معينة لدى المتعاملين ، فما هي تلك الصفات ، وما مدى تأثيرها في نجاح عملية المضاربة ، وما هي الطريقة المتبعة للتأكد من حقيقة هذه الصفات ؟
فأجاب السيد/ المدير بقوله : تعتمد صيغة المضاربة على الأمانة والأخلاق والصدق ، كما يجب أن يكون المتعاملين ذات سمعة طيبة في السوق ، وأن يكون كفوء وذو خبرة في مجالات الإستثمار .

وتوافر هذه الصفات يعزز في مدى نجاح عملية المضاربة .

ويتم التأكد من حقيقة هذه الصفات بإرسال خطاب للمصارف ، وتقديم أسئلة لمدير الفرع ، مفادها : هل يمتاز العميل بالسمعة الطيبة ؟ هل ترد له الشيكات ؟ هل سبق أن تعثر في أي عملية إستثمارية طرفكم ؟ وتسمى هذه الطريقة بالاستعلام البنكي .

بالإضافة الي الزيارات الميدانية لمقر أعماله ، وشكل استثماراته ، وحجم أصوله .

وتقدم الباحث للسيد/ المدير بالسؤال الآتي :

2. ما هي المعوقات التي ترجع لطبيعة عقد المضاربة والتي جعلته أقل ملائمة من غيره ، من عقود الصيغ الإسلامية الأخرى ؟

(1) السيد/ عباس حامد محمود – مدير بنك البركة السوداني – فرع دنقلا .

فأجاب : يعتبر طبيعة عقد المضاربة المتمثلة في تقديم رأس المال للمضارب ، وليس للمصرف دور رقابي ، بمعنى أنه لا يتدخل في سير العملية الاستثمارية ، ويتنظر المصرف نتيجة تصفية العملية الإستثمارية ، إذا كانت ربحاً أم خسارة ، ويعد هذا من أكبر المعوقات . خصوصاً في ظل المتغيرات الإقتصادية والسياسية ، والتي تؤثر في نتيجة العملية الإستثمارية .

كما أن المصرف يتحمل المخاطر الأعلى في حدوث الخسائر ، بينما يتحمل المضارب جهده ، وذلك في حالة حدوث خسارة دون تعد أو تقصير .

وتقدم الباحث بتوجيه سؤال للسيد/ المدير مفاده :

3. ما هي المعوقات التي تواجه المصارف الإسلامية ، والتي تحول دون استخدام صيغة المضاربة بصورة أوسع في التمويل المصرفي ؟

فأجاب :

- أ. عدم توافر صفات الأمانة والصدق وفقدان الثقة في المتعاملين .
- ب. في حالة التعدي والتقصير ، يصعب على المصرف إثبات التعدي والتقصير .
- ج. حداثة التجربة ، وعدم نشر الوعي المصرفي للمتعاملين والعاملين .
- د. صعوبة وجود الكادر البشري المؤهل فقهياً ، أي لديه العلم ، والفهم الصحيح لفقه المعاملات ، الذي مصدره الشريعة الإسلامية ، بالإضافة الي التأهيل الفني ، أي الخبرات التسويقية ، وفهم وقراءة أسعار السوق ، أي الخبرات التسويقية ، أي عموماً الخبرة الإستثمارية .

وقد وجه الباحث للسيد/ المدير السؤال الآتي :

4. ما هي المشاكل والمعوقات التي تحول دون جذب عدد كبير من المودعين عن طريق ودائع الاستثمار ؟

فأجاب :

أولاً : نجد أن ضعف القدرة التسويقية والإعلامية لجذب الأموال خارج النطاق المصرفي .

ثانياً : تركيز معظم المصارف على الاستثمارات قصيرة الأجل ، والتي تؤدي الي تذبذب في الأرباح المحققة ، خلافاً للاستثمارات طويلة الأجل ، التي تحقق الإستقرار في الأرباح المحققة ، وبالتالي نيل ثقة المودعين .

ثالثاً : تركيز المصارف على صيغة المربحة ، لمخاطرها المتدنية المتمثلة في توفر عامل الضمان والأمان للمصرف ، ولكن في المقابل تحقق أدنى معدلات الربحية ، مقارنة بالصيغ الإسلامية الأخرى ، مثل المشاركات وبيع السلم ، والمضاربات التي يمكن أن تحقق عائدات أكبر رغم ، إرتفاع معدلات المخاطر .

رابعاً : تأثير الوضع الإقتصادي على قرارات المودعين ، فمثلاً زيادة معدلات التضخم ، وإن كانت تحقق عائدات أكبر للمودعين ، ولكنه في الغالب لا تساوي معدلات الربحية ، نفس معدلات التضخم لذا يقوم المودعين بسحب ودائعهم الإستثمارية وتوجيهها في مجالات تحقق عائدات أكبر ، والمحافظة على القيمة الفعلية للأموال .

وقام الباحث بتوجيه السؤال الآتي :

لقد أوضحت في الإجابة على السؤال السابق ، أن السحب من ودائع الإستثمار ، يكون حسب الأوضاع الإقتصادية .

5. فهل هناك أسباب إضافية تجعل المودعين لديهم الرغبة في السحب من ودائعهم ، والتي تؤثر سلباً على إجمالي الودائع ، وبالتالي إجمالي التمويل ، وإذا كانت الإجابة بنعم ، فما هي تلك الأسباب ؟
فأجاب : نعم ، وتتمثل هذه الأسباب في الآتي :

- أ. معظم المودعين من الأسر متوسطة الدخل ، أو معاشيين ، أو أموال الشركات لصالح القصر من الورثة ، والذين قد تضطروهم متطلبات الحياة لسحب جزء من ودائعهم ، لتغطية الإحتياجات العاجلة ، خصوصاً التعليمية والصحية .
- ب. التدني المستمر للأرباح المحققة للمصارف ، لأصحاب الودائع الإستثمارية ، نتيجة لضعف إستثمارات المصارف والزيادة في حجم التمويل المتعثر ، والذي يؤثر على هوامش الربحية للمصرف ، لذلك يلجأ المودعين بسحب جزء من ودائعهم .
- ج. إرتفاع أسعار الأراضي والعقارات والذهب ، تستوجب سحب جزء من ودائعهم .
- د. كلما نشطت الحركة في سوق الأوراق المالية لإستقطاب كبرى الشركات عن طريق بيع أسهمها ، ينعكس ذلك على حجم الودائع الاستثمارية لدى المصارف.
- هـ. دخول شركات استثمارية في السوق ، وتعطى أرباحاً عالية ، وقد تصل لضعف ما تحققه الودائع الاستثمارية لدى المصارف ، مثل شركة السودان للخدمات المالية .
- وفي نهاية المقابلة ، تقدم الباحث بجزيل الشكر والتقدير للسيد/ المدير ، على إتاحته هذه الفرصة الطيبة من وقته الغالي .

الباحث