

أَعْيُنُكُمْ
 نَدْوَةُ الْبَعْدِ وَأَهْلُ الْحُكُومَةِ وَالْفُطُوحِ الْإِهْلِيَّةِ
 فِي
 تَوْبِئَةِ الْمَشْرِوعِ وَالْإِفْضَالِيَّةِ

المنعقدة في جدة
 في الفترة

٢-٤/٧/١٤٢٠ هـ
 ١١-١٣/١٠/١٩٩٩ م

تحرير

د. رفيع يوسف المصري

مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي
 جامعة الملك عبد العزيز

مركز النشر العالمي

جامعة الملك عبد العزيز

ص ب ٨٠٢٠٠ - جدة ٢١٥٨٩

الطبعة الأولى: ١٤٢٠ هـ

© جامعة الملك عبد العزيز ١٤٢١ هـ (٢٠٠١ م)

جميع حقوق الطبع محفوظة .

الطبعة الأولى : ١٤٢١ هـ (٢٠٠١ م)

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الاهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية (١٤٢٠

: جدة)

اعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الاهلي في تمويل المشروعات

الاقتصادية المنعقدة في الفترة ٢ - ٤ / ٧ / ١٤٢٠ هـ . - جدة .

٤٩٥ ص ، ٢٤ سم

ردمك : ٨ - ٢٨٤ - ٠٦ - ٩٩٦٠

١- التنمية الاقتصادية - تمويل - ندوات ٢ - جامعة الملك عبدالعزيز -

ندوات أ- العنوان

ديوي ٣٣٢,١٥٢ ٢١/٤٩٢٨

رقم الإيداع : ٢١/٤٩٢٨

ردمك : ٨ - ٢٨٤ - ٠٦ - ٩٩٦٠

مطابع جامعة الملك عبد العزيز

المحتويات

و		اختويات
ر		تصدير
ش		الجهات المشاركة والممولة
١		كلمات الافتتاح
٣		كلمة مدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي
٧		كلمة معالي مدير الجامعة
١١		المحاضرات
١٣		محاضرة معالي الشيخ أحمد صلاح جمجوم
١٧		محاضرة الشيخ صالح عبدالله كامل
٢٣		البحوث
٢٥		المحور الأول : تمويل البنية الأساسية : تجارب المؤسسات المعاصرة
		تجربة البنك الأهلي التجاري في تعبئة المدخرات لتمويل مشاريع البنية التحتية
٢٧		بصيف إسلامية : د. سعيد بن سعد مرطان
٢٧		١- مقدمة
٢٨		٢- مشاريع البنى التحتية
٣٠		٢-١ تطور التمويل الحكومي لمشاريع البنى التحتية في المملكة
٣٣		٢-٢ تكلفة احتياجات المملكة من مشاريع البنية التحتية
٣٣		٣- القطاع الخاص وتمويل مشاريع البنى التحتية
٣٤		٣-١ مبررات مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنى التحتية

- أ- عدم كفاية التمويل الحكومي ٣٤
- ب- تحسين كفاءة ونوعية الخدمات المقدمة ٣٤
- ج- التوسع في تقديم الخدمات لمواجهة الزيادة السكانية ٣٥
- د- توسيع نطاق المنافسة ٣٥
- هـ- التسعير الاقتصادي ٣٦
- و- زيادة الارتباط بالاقتصاد العالمي ٣٦
- ٣-٢ مساهمات القطاع الخاص في المملكة ٣٧
- قروض من البنوك ٣٧
- ملكية القطاع الخاص في شركات المرافق العامة ٣٨
- ٤- تجارب الدول الأخرى وأساليب تمويل وإدارة مشاريع البنى التحتية ٣٩
- ٥- الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك الأهلي التجاري وإمكانات تمويل مشاريع البنى التحتية ٤٢
- ٦- توظيف خبرات البنك الأهلي التجاري في تطوير أدوات ومصادر التمويل لمشاريع البنية التحتية ٤٦
- خبرة البنك الأهلي التجاري ٤٦
- أساليب التمويل المقترحة ٤٧
- أ) التمويل المباشر ٤٧
- ب) إنشاء صناديق استثمارية متخصصة في تمويل المشروعات البنى التحتية ٤٨
- مشروع توسعة درة العروس ٤٩
- ٧- الخلاصة والتوصيات ٥١
- صكوك التأجير الإسلامية : أ. نبيل عبدالإله نصيف ٥٥
- ١- مقدمة ٥٥

٥٥	٢- مراحل النمو والانتشار
٥٦	(أ) مرحلة الدعوة
٥٧	(ب) مرحلة الانتشار
٥٧	(ج) مرحلة العالمية
٥٨	٣- نماذج العمل المصرفي الإسلامي
٥٨	(أ) المصرف الإسلامي النمطي
٥٨	(ب) المصرف الإسلامي المؤصل
٥٩	٤- العمل المشترك
٦٠	٥- خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي
٦١	٦- توفير السيولة وتفعيل دور "الملاذ الأخير" للسلطات الرقابية
٦٢	٧- المسح السوقي
٦٦	٨- تحدي استثمار السيولة والدخول في مشاريع طويلة الأجل
٦٨	٩- صكوك تمويل الصادرات
٦٩	١٠- صكوك التأجير الإسلامية الحكومية
٧٠	الأهداف الاستثمارية
٧٠	التجربة الحالية
٧٣	١١- الرسم البياني لمضاربة صكوك التأجير الإسلامية
٧٤	١٢- المزايا الاستثمارية والمالية لصكوك التأجير الإسلامية
٧٥	١٣- التكيف الشرعي لصكوك التأجير الإسلامية
٧٥	١٤- السوق الثانوي لتداول صكوك التأجير الإسلامية
٧٧	١٥- المراجع
٧٩	سندات المقارضة : د. خالد بن سامي كتي
٧٩	مقدمة

٧٩	سندات المضاربة الأردنية
٨٦	الحالة التطبيقية
٨٩	الإشكالات الفقهية
٩٤	البديل
٩٨	النتائج والتوصيات
٩٩	سندات الخدمات كوسيلة لتمويل الخدمات العامة : د. منذر قحف
١٠٠	Service Bonds For Financing Public Utilities
١٠٣	Section I : Public Utilities and Their Financing
١٠٣	A- Public Utilities
١٠٦	B- Financing Needs of Public Utility Enterprises
١٠٩	Section II : Service Bonds and Their Shari'a Foundation
١١١	Examples of The Usufruct Bonds
١١٣	Characteristics of Service Bonds
١١٨	Fiqhi Basis of Service Bonds
١١٩	Guarantee of the lessee in the second Ijarah contract
١٢٤	Section III : Economics of Service Bonds
١٢٤	Relevance of Public Utilities to Service Bonds
١٢٥	Service Bonds and Shares
١٢٦	Service Bonds and Public Bonds
١٢٧	The Effect of Government Policies on Pricing Service Bonds
١٢٨	Application of Service Bonds
١٣٠	Conclusion
١٣١	Bibliography

تعقيبات على بحوث المحور الأول :

- ١٣٣ تمويل البنية الأساسية : تجارب المؤسسات المعاصرة
١٣٥ تعقيب د. وديع أحمد كابلي
١٣٧ تعقيب د. محمد أنس الزرقا

١٤٩ المحور الثاني : تمويل البنية الأساسية : صيغ وأدوات

- الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية في المملكة : د. رفيق يونس
١٥١ المصري
١٥١ مقدمة
١٥١ معنى الاستصناع : تمييزه عن الاستئجار
١٥٢ المادة من الصانع
١٥٢ تمييز الاستصناع من السلم
١٥٤ قد يتعين الاستصناع طريقاً لسد الحاجة : أهمية الاستصناع
١٥٤ الحاجة التي يليها الاستصناع
١٥٥ الحاجة التي لا يليها الاستصناع
١٥٥ مشروعية الاستصناع
١٥٦ قرار الجمع
١٥٧ هل المالكية يجيزون الاستصناع؟
١٥٨ تحليل الاستصناع : هل هو بيع واجارة؟
١٥٩ هل الاستصناع في المحصلة : سلم تأخر فيه الثمن أيضاً؟
١٥٩ الأجل في الاستصناع
١٦٠ هل البدلان مؤجلان في الاستصناع؟
١٦١ تأجيل البدلين في البيع
١٦٢ وعد أم عقد؟ وعد ملزم أو غير ملزم؟

ي أعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية

١٦٣	هل يجوز للصانع أن يستصنع غيره؟ (استصناع أو مقاوله من الباطن)
١٦٣	هل الاستصناع صيغة من صيغ التمويل؟
١٦٤	تمويل الاستصناع
١٦٤	الاستصناع والمقاوله
١٦٥	الاستصناع والتوريد
١٦٦	استصناع البناء
١٦٦	الاستصناع في المصارف الإسلامية
١٦٧	دور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية
١٦٩	سندات الاستصناع
١٦٩	الاستصناع بين القطاعين العام والخاص
١٦٩	خاتمة
١٧١	المراجع

خصخصة إدارة وبناء وتشغيل البنية التحتية في المملكة العربية السعودية :

١٧٣	د. عبدالرحيم عبدالحميد الساعاتي
١٧٣	مقدمة
١٧٤	الخصخصة
١٧٥	تحديات البنية التحتية
١٧٨	خصخصة البنية التحتية
١٧٩	مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية
١٨٠	نماذج الشراكة في مشاريع البنية التحتية
١٨١	الهيكل الأساسي لنموذج (باتا)
١٨٢	الحكومة المضيفة
١٨٢	المتعهد الخاص

ك أعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية

١٨٣	اتحاد المقاولين
١٨٣	التمويل
١٨٤	محاسن نموذج (باتا) أو (BOT)
١٨٥	المشكلات التي تعترض المشاريع المنفذة بأسلوب (باتا) أو (BOT)
١٨٥	أ - المخاطر المالية
١٨٦	ب - المخاطر السوقية
١٨٦	ج - مخاطر انخفاض الإيرادات
١٨٧	د - مخاطر ارتفاع تكاليف الإنشاء
١٨٨	هـ - المخاطر السياسية : وهناك نوعان رئيسيان من المخاطر السياسية
١٨٩	ثانياً : نموذج التخصيص وتوزيع المسؤوليات في برامج الخصخصة
١٩٠	الهيكل الأساسي لنموذج التخصيص وتوزيع المسؤوليات
١٩٠	أ - امتياز المشروع
١٩١	ب - البناء
١٩١	ج - التشغيل
١٩٢	د - التمويل
١٩٥	ثالثاً : نموذج صناديق الاستثمار في خصخصة البنية التحتية
١٩٩	الهيكل الأساسي لنموذج صناديق الاستثمار في البنية التحتية
١٩٩	تمويل المشروع
٢٠٠	أنواع صناديق الاستثمار في البنية التحتية
٢٠١	هيكل صناديق الاستثمار في مشاريع البنية التحتية
٢٠٢	مصدر الشهادات
٢٠٢	بنك الاستثمار
٢٠٢	تحسين الجدارة الائتمانية
٢٠٣	وكالات التقييم (Rating Agencies)
٢٠٣	أمناء الصناديق

٢٠٣	 تحديات البنية التحتية في المملكة العربية السعودية
٢٠٨	 شركة (المنافع) كنموذج لخصخصة المرافق العامة
٢١٠	 النموذج المقترح لخصخصة المرافق العامة في المملكة العربية السعودية
٢١٤	 مراجع البحث

قضايا وحالات تطبيقية في التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية في بلدان

٢١٧	 منظمة المؤتمر الإسلامي : د. طارق الله خان
	أولاً : بعض المفاهيم المتعلقة بتمويل المشاريع الخاصة للبنية التحتية في الدول
٢١٧	 الإسلامية
٢١٧	 مقدمة
	ثانياً : تمويل البنية التحتية الخاصة في بعض الدول الإسلامية وجهات نظر الحكومات
٢١٩	 والاتجاهات العامة .
٢١٩	 التمويل الخاص للبنية التحتية : وجهات نظر الحكومات
٢٢١	 تمويل البنية التحتية الخاصة : الاتجاهات السائدة في الدول الإسلامية
٢٢٦	 عقود (BOT) من منظور الحكومة : حالة تركيا
٢٢٨	 إعادة تمويل مشاريع عقود بوت : حالة تركيا
٢٣٠	 ثالثاً : تمويل البنية التحتية الخاصة : حزمة الأمان لشركات الامتياز
٢٣١	 حزمة الأمان : أساس التمويل
	انهيار حزمة الأمان : حالة مشروع هب للطاقة في باكستان وحساسية مشاريع
٢٣٢	 BOO
٢٣٤	 اكتشاف متفرد في التمويل - حالة طريق شمال - جنوب بماليزيا
٢٣٦	 رابعاً : التمويل الإسلامي للبنية التحتية الخاصة : أطر حزمة الأمان المعدلة
٢٣٧	 أطر حزمة الأمان المعدلة
٢٣٧	 السمات البارزة لحزم الأمان المعدلة

٢٤١	 البحث عن أدوات مالية إسلامية محددة
٢٤١	 السلم كأساس لمقابلة احتياجات التدفق النقدي
٢٤٤	 بيع الدين بالعين كأساس للتمويل عن طريق الميزانين (الدين المحول إلى أسهم)
٢٥١	 الخاتمة

الغرف التجارية الصناعية ودورها في دعم الاقتصاد الوطني : د. عبدالله بن جلوي

٢٥٧	 الشدادي
٢٥٧	 مقدمة
٢٥٩	 الفصل الأول : الغرف التجارية الصناعية ودورها في الحياة الاقتصادية
٢٥٩	 نبذة عن نشأة الغرف على مستوى العالم
٢٥٩	 دور الغرف في الحياة الاقتصادية
٢٦٢	 الفصل الثاني : نشأة الغرف السعودية ومسيرتها التاريخية
٢٦٢	 الحاجة إلى إنشاء الغرف في المملكة
٢٦٣	 بداية المسيرة في عقد الملك عبدالعزيز
٢٦٦	 اختصاصات الغرف
٢٦٧	 الخدمات المقدمة من الغرف
٢٧٢	 دور الغرف في دعم الاقتصاد الوطني
٢٧٦	 التعاون بين الغرف والقطاع الحكومي
٢٧٦	 ركائز العلاقات بين الغرف والقطاع الحكومي
٢٧٧	 الإطار النظامي لعلاقات الغرف مع القطاع الحكومي
٢٧٩	 الفصل الثالث : تجربة الغرفة التجارية الصناعية بالرياض
٢٧٩	 إنشاء الغرفة
٢٨٠	 خدمات الغرفة للقطاع الخاص
٢٨٤	 خدمات الغرف للمجتمع المحلي

- ٢٨٦ خدمات الغرف للاقتصاد الوطني
- ٢٨٨ التعاون بين الغرفة والجهات الحكومية

- ٣٠١ تعقيبات على بحوث المحور الثاني : تمويل البنية الأساسية : صيغ وأدوات
- ٣٠٣ تعقيب د. أحمد محيي الدين أحمد
- ٣١١ تعقيب د. منذر قحف

- ٣٢٣ ردود الباحثين
- ٣٢٥ ردّ د. رفيق يونس المصري
- ٣٢٩ ردّ د. عبدالله بن جلوي الشدادى

٣٣٥ المحور الثالث : الاستثمار في البنية الأساسية : مؤسساته وأدواته

دور المؤسسات المالية الإسلامية في تمويل مشاريع البنية الأساسية : أ.د. محمد نجاة

- ٣٣٧ الله صديقي
- ٣٣٧ مقدمة
- ٣٣٨ مؤسسات التمويل الإسلامية ودورها في الاقتصاد
- ٣٣٩ أدوات المشاركة في الربح
- ٣٤٣ أدوات مالية تحقق عوائد محددة مسبقاً
- ٣٤٥ التطبيق الفعلي

- ٣٤٧ دور صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية التحتية : د. محمد علي القري
- ٣٤٧ مقدمة
- ٣٤٨ ١ - ماهي صناديق الاستثمار
- ٣٤٨ ٢ - نبذة تاريخية

٣٤٨	٣ - ميزات الصناديق الاستثمارية
٣٤٨	أ. التنويع والتركيز
٣٤٩	ب. الإدارة المتخصصة
٣٤٩	ج. السيولة
٣٥٠	د. الاقتراض (الرافعة)
٣٥٠	٤ - لماذا الصناديق الاستثمارية؟
٣٥٢	٥ - عمليات الصناديق الاستثمارية
٣٥٢	أ. التسعير:
٣٥٣	ب. الرسوم على المشتركين
٣٥٣	ج. الاسترداد والتداول
٣٥٤	د. رسوم الإدارة
٣٥٥	هـ. الاحتياطات
٣٥٥	٦ - أهمية الصناديق الاستثمارية في النظام الاقتصادي
٣٥٨	٧ - علاقة البنوك بصناديق الاستثمار
٣٥٩	٨ - الفروق الأساسية بين التمويل المصرفي والتمويل بواسطة صناديق الاستثمار
	٩ - المتطلبات الأساسية لاستخدام صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية الأساسية
٣٦٠	أ - وجود القوانين والأنظمة التي تضبط عمل الصناديق
٣٦٠	ب - وجود سوق يمكن تبادل وحدات الصناديق فيه:
٣٦١	ج - وجود أصول حقيقية مملوكة للصندوق
٣٦١	د - وجود صانع سوق
٣٦١	هـ - تحقيق المشروع بإرادته بصفة ذاتية
٣٦٢	١٠ - صيغة تمويل مشروع للصرف الصحي باستخدام الصناديق
٣٦٥	١١ - صيغة تمويل شق الطرق باستخدام صيغة صناديق الاستثمار
٣٦٧	أهم المراجع

عرض لدور القطاع الخاص في المملكة في تمويل مشاريع البنية الأساسية وأهم الأسباب التي حالت دون نهوضه في الماضي وكيفية علاجها : د. أيمن صالح

فاصل		٣٦٩
١ - مقدمة		٣٦٩
٢ - تطور القطاع الخاص خلال خطط التنمية		٣٧١
٣ - الدور البارز للقطاع الخاص في رفع القدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني		٣٧٣
٤ - تطوير العلاقات البنائية في الاقتصاد الوطني		٣٧٥
٥ - مشاريع البنية الأساسية مجال للتعاون بين الدولة والقطاع الخاص		٣٨٠
٦ - الصعوبات التي واجهت مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية الأساسية		٣٨٤
التوصيات		٣٨٧

تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية في الاقتصاد الإسلامي :

أ.د. ياسين عبدالرحمن جفري		٣٩٣
مستخلص (باللغة العربية)		٣٩٣
مستخلص (باللغة الإنجليزية)		٣٩٣
تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية في الاقتصاد الإسلامي		٣٩٤
١ - مقدمة		٣٩٤
٢ - الأهداف		٣٩٥
٣ - طبيعة المشاريع		٣٩٦
٤ - طبيعة الأدوات المالية		٣٩٨
٥ - سندات التمويل الإسلامي		٤٠٢
٦ - الامتيازات الممنوحة		٤٠٧
٧ - التوصيات		٤٠٧
المصادر		٤٠٩

سبل النهوض بسوق مالية فعالة في المملكة والأنظمة والقوانين واللوائح والمؤسسات التي تحتاج إليها لتفعيل دور السوق المالية في جذب المدخرات داخلياً وخارجياً لتمويل مشاريع البنية التحتية : د. صالح ملائكة	٤١١
مقدمة	٤١١
الفصل الأول : تعاضد دور القطاع الخاص وأهمية البديل الإسلامي عن التمويل الربوي للحكومات	٤١٢
الفصل الثاني : أهمية استقطاب المدخرات الخارجية والمحلية	٤١٤
عناصر الثقة في الاقتصاد السعودي	٤١٥
تهيئة المناخ الملائم لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية	٤١٦
الفصل الثالث : دور السوق المالية السعودية في جذب المدخرات داخلياً وخارجياً	٤١٧
اتجاهات استقطاب رأس المال الأجنبي والمدخرات الأخرى بشكل عام	٤١٩
مدى الحاجة إلى إنشاء بورصة أوراق مالية	٤٢٠
محاربة الاتجاهات المضاربية وتوفير المعلومات والافصاح وإقامة المؤسسات المكتملة	٤٢٢
الخلاصة والتوصيات	٤٢٤
المراجع	٤٢٦

تعقيبات على بحوث المحور الثالث :

الاستثمار في البنية الأساسية : مؤسساته وأدواته	٤٢٧
تعقيب د. درويش صديق حستنية	٤٢٩
تعقيب د. معبد علي الجارحي	٤٣٧
تعقيب د. موسى آدم عيسى	٤٤٧
التوصيات	٤٥٣

ص أعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية

٤٦١	 الملحق
٤٦٣	 ملحق (١) لجان الندوة
٤٦٩	 ملحق (٢) جدول أعمال الندوة

ق أعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية

تصدير

بموافقة المقام السامي ، وفي رحاب جامعة الملك عبدالعزيز ، وبجهود مشتركة بين مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي وكلية الاقتصاد والإدارة ، وفي الفترة ٢-٤/٧/١٤٢٠هـ = ١١-١٣/١٠/١٩٩٩م ، وضمن احتفالات الجامعة بالذكرى المئوية لتأسيس المملكة العربية السعودية ، انعقدت ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية . وهي ندوة ذات أهمية علمية وتطبيقية ، ولا سيما بالنسبة للمملكة العربية السعودية . ويأتي اختيار موضوع هذه الندوة ضمن المساعي المستمرة للجامعة لجعل العلم في خدمة المجتمع .

ورغبة في تعميم فائدة هذه الندوة ، رأينا جمع أعمالها في مجلد واحد ، يشتمل على كافة أنشطتها ، من بيان للجهات المشاركة والممولة ، وللکلمات الافتتاحية ، والمحاضرات ، والبحوث ، والتعقيبات ، والردود .

ونود بهذه المناسبة أن نشكر رؤساء الجلسات : معالي الدكتور محمد عبده يماني ، وزير الإعلام السابق ، ومعالي الدكتور مدني عبدالقادر علاقي ، وزير الدولة عضو مجلس الوزراء ، ومعالي الأستاذ حمد السيار ، محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي ، والدكتور عبدالقادر طاش ، المدير العام لقناة اقرأ الفضائية ، والدكتور فريد ياسين قرشي ، عضو هيئة التدريس بقسم إدارة الأعمال .

كما نشكر وزارة المالية ، ومؤسسة النقد العربي السعودي ، والغرف التجارية والصناعية ، ومجموعة دلة البركة ، ومركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، وكلية الاقتصاد والإدارة ، وعميدها الدكتور فريد بن هاشم فلمبان ، وسائر الجهات التي شاركت في فعاليات الندوة وتمويلها ، وكذلك اللجان التي قامت بالإشراف عليها .

ونأمل أن يستفاد من هذه الندوة الفائدة المرجوة ، وأن توضع توصياتها موضع التنفيذ ، والله ولي التوفيق .

مدير الجامعة

أ. د. غازي بن عبيد مدني

د أعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية .

الجهات المشاركة

- وزارة المالية والاقتصاد الوطني ؛
- مؤسسة النقد العربي السعودي ؛
- الغرف التجارية والصناعية ؛
- مجموعة دلة البركة ؛
- البنك الأهلي التجاري ؛
- مصرف فيصل الإسلامي بالبحرين ؛
- المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية .

الجهات الممولة

- البنك الأهلي التجاري ؛
- مجموعة دلة البركة ؛
- البنك العربي الإسلامي ؛
- الشركة السعودية للاقتصاد والتنمية المحدودة (سدكو) ؛
- البنك الإسلامي للتنمية ؛
- شركة عناية للخدمات الإعلامية ؛
- شركة جمجوم للسيارات .

كلمات الافتتاح

--

كلمة مدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

الحمد لله الذي علم بالقلم . علم الإنسان ما لم يعلم . والصلاة والسلام على أشرف المرسلين ، سيدنا ونبينا الهادي الأمين وعلى آله وصحبه أجمعين ، وبعد :

أصحاب الفضيلة ؛

أصحاب المعالي ؛

إخواني أعضاء هيئة التدريس ؛

أبنائي الطلاب ؛

أيها الحفل الكريم ؛

أحييكم بتحية الإسلام ، فسلام الله عليكم ورحمته وبركاته .

تنعقد هذه الندوة في إطار الاحتفالات بمرور مائة عام على تأسيس المملكة العربية السعودية . وإذا كان الشعراء يحتفلون بهذه المناسبة بإنشاد القصائد العصماء ، فإننا نحتفل بها بإجراء البحوث وإلقاء الأوراق العلمية الرصينة ، التي من شأنها البحث عن الحلول الناجعة لما يعترض مجتمعنا من مشكلات . وما يميز هذه الندوة هو إصرارها على تحري جوانب المشروعية ، قبل البحث عن جوانب الكفاءة في هذه الحلول . وليس هذا بمستغرب في دولة ترفع راية التوحيد منذ مائة عام .

أيها الحفل الكريم

تشتمل هذه الندوة على (١٣) ورقة عمل ، ومحاضرتين ، هذا بالإضافة إلى جلسة حوار بين رجال الأعمال ورجال المصارف ، حول قضايا تمويل المشروعات العامة . وهذه الفعاليات تستهدف بحث سبل التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي ، في تمويل المشروعات الاقتصادية ، ضمن ثلاثة محاور . أول هذه المحاور سيتناول تجارب المؤسسات المعاصرة في تمويل

البنية الأساسية . أما المحور الثاني فسيصور حول صيغ وأدوات تمويل البنية الأساسية ، وآخر هذه المحاور سيشتمل على البحث في مؤسسات وأدوات الاستثمار في البنية الأساسية .

أيها الحفل الكريم

لقد فاقَت مشاركة المؤسسات المالية كل توقع ، إذ قدم هذا القطاع قدراً وافراً من أوراق هذه الندوة ومحاضراتها . بل إن هذا القطاع قام بتقديم حل التمويل لفعاليات هذه الندوة . وأنتهزها فرصة لإسداء الشكر للبنك الإسلامي للتنمية ، وشركة البركة للاستثمار والتنمية ، والبنك الأهلي التجاري ، والبنك العربي الإسلامي سابقاً ، وشركة هجوم للسيارات والمعدات ، والشركة السعودية للاقتصاد والتنمية (سدكو) ، وهي الجهات التي قامت بتمويل هذه الندوة .

والشكر موصولاً إلى معالي أ.د. غازي عبيد مدني ، صاحب فكرة هذه الندوة ، ووكلاء الجامعة ، وسعادة أ.د. محمد أحمد عبد الله أشي نائب رئيس اللجنة العليا للاحتفال ، وسعادة المشرف على الشؤون الإدارية والمالية وإدارات الجامعة ، على ما بذلوه من جهد وما قدموه من دعم لهذه الندوة . كما أخص بالشكر سعادة الدكتور فريد فلمبان ، عميد كلية الاقتصاد والإدارة ، ورئيس اللجنة المنظمة للندوة ، وسائر رؤساء وأعضاء اللجان الأخرى ، على مشاركة مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي في النهوض بأعباء تنظيم فعاليات هذه الندوة لتأتي على الصورة التي ننشدها . كما لا يفوتني أن أشكر سعادة الدكتور محمد علي القري ، المدير السابق لمركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، والذي بدأ الإعداد لهذه الندوة ، خلال فترة تحمله مسؤولية إدارة المركز .

أيها الحفل الكريم

قبل أربعة وعشرين عاماً انعقد المؤتمر العالمي الأول للاقتصاد الإسلامي ، تحت رعاية جامعة الملك عبدالعزيز ، في مكة المكرمة ، في صفر ١٣٩٦ هـ . وكان هذا المؤتمر فرصة للقاء مئات من الاقتصاديين المسلمين وعلماء الشريعة الإسلامية من كل أنحاء العالم . وقد أوصى

المؤتمر بأن تنشئ الجامعة مركزاً عالمياً لأبحاث الاقتصاد الإسلامي . وقد وافق المجلس الأعلى للجامعة بدعوة صادقة من معالي الدكتور محمد عمر زبير مدير الجامعة حينذاك ، على هذه التوصية ، وتم إنشاء المركز في عام ١٣٩٧هـ.

ويهدف المركز إلى تحقيق الأهداف التي حددتها توصيات المؤتمر ، والتي حظيت بموافقة جامعة الملك عبدالعزيز وهي :

أ) إقامة مكتبة علمية وثائقية ، تجمع كافة المواد العلمية في مجال الاقتصاد الإسلامي ، بمختلف اللغات ، وأن يقوم بإصدار قوائم علمية بهذه المواد ، عوناً للباحثين في كل بلاد العالم .

ب) القيام بإجراء وتنظيم البحوث والدراسات النظرية والتطبيقية في مجالات الاقتصاد الإسلامي ، وتأليف الكتب الدراسية التي تسد حاجة الجامعات الإسلامية في مجال الاقتصاد ، والتخطيط للدورات التدريبية ، استجابة لاحتياجات المؤسسات الاقتصادية الإسلامية .

ج) توفير الإمكانيات للباحثين المسلمين الزائرين للمركز ، وذلك للقيام بالأبحاث المناسبة في مجال اهتماماتهم ، وتخصيص المنح الدراسية اللازمة في هذا المجال.

د) توثيق عرى التعاون بين كافة الجامعات والمؤسسات العلمية التي تقوم بالبحث العلمي في مجال الاقتصاد الإسلامي .

هـ) نشر البحوث العلمية ، وإصدار الدوريات في موضوعات الاقتصاد الإسلامي .

و) العمل على إنشاء كراسي تدريس الاقتصاد الإسلامي ، وتوفير المنح والمساعدات المالية لأغراض البحث العلمي في ذلك المجال ، وتمويل وتشجيع المحاضرات والزيارات والمؤتمرات والندوات الإقليمية لخدمة هذا الهدف .

وخلال السنوات الأربعة والعشرين الماضية ، قام المركز بخدمة هذه الأهداف على أوسع نطاق ، فلا غرو أنه يتمتع الآن باعتراف عالمي بريادته في هذا المجال .

أيها الحفل الكريم

إنه لمن قبيل إنكار المعروف أن لا نذكر هنا أن سعادة الشيخ صالح عبدالله كامل قد قام بالتبرع لتشييد مبنى المركز الجديد ، في وسط الحرم الجامعي . ويحتوي هذا المبنى الجديد على معمل للحاسب الآلي ، له اتصال بمركز الحاسب الآلي في الجامعة ، ومدينة الملك عبدالعزيز للعلوم والتكنولوجيا في الرياض ، كما يضم المبنى قاعة اجتماعات ، وقاعة محاضرات ، مزودتين بأدوات سمعية وبصرية ، وهناك أيضاً غرف للندوات المصغرة ، وأكثر من ٥٠ مكتباً للباحثين والأجهزة الإدارية المساعدة .

أيها الحفل الكريم

في ختام هذه الكلمة ، أرفع أسمى آيات الشكر والتقدير لمقام خادم الحرمين الشريفين على قيادة مسيرتنا ، ورعاية نهضة التعليم بهذا البلد الكريم ، ولمقام نائب خادم الحرمين الشريفين على توجيهه الكريم بالموافقة على إقامة هذه الندوة في رحاب جامعة الملك عبدالعزيز . كما أتقدم بالشكر لمعالي وزير التعليم العالي الدكتور خالد محمد العنقري ، لدعمه المستمر للجامعة . كما أشكر معالي الأستاذ الدكتور غازي بن عبيد مدني مدير الجامعة على تواصل مساندته لنا . وأشكركم جميعاً على مشاركتكم في هذه الندوة ، وأدعو الله سبحانه وتعالى أن يوفقنا لخدمة ديننا ومليكنا ووطننا ﴿وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون﴾ .

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

مدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

د. خالد بن سامي كتيبي

كلمة معالي مدير الجامعة

الحمد لله الذي أرشدنا إلى التعاون على البر والتقوى ، وأصلي وأسلم على هادي البشرية إلى كل خير نبينا محمد ، وعلى آله وصحبه الأخيار .

أصحاب المعالي والسعادة ، علماءنا الأجلاء رجال الفكر والاقتصاد والمال ؛

ضيوفنا الكرام ؛

أيها الحفل الكريم ؛

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،

لا يختلف اثنان في أن بناء البيت الواحد يقوم به وعليه أصحابه جميعاً ، وبناء البيت الكبير (الوطن) مسؤولية جميع فئاته ، وعلى رأسها الفئة القادرة ، من قطاعات الحكومة والقطاع الأهلي بكل أشكاله ، فالموارد الحكومية مهما بلغت ضخامتها ، فإنها بلا شك في حاجة إلى المساندة والدعم من الجهات الأخرى ، وأبسط مثال لهذه المساندة تجاوب المواطن العادي في الحفاظ على إنجازات الحكومة .

من هنا كان اهتمام حكومة خادم الحرمين الشريفين - أيده الله - بتوأم الاقتصاد الوطني ، وهو القطاع الأهلي . فجاءت خطط التنمية كلها موفرة مساحة كافية للقطاع الأهلي للمساهمة في البناء . وعلى وجه الخصوص ، نجد أن من أولويات خطة التنمية السادسة ومحاورها الأساسية تعزيز دور القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني لاستيعاب واستغلال الفرص المواتية للإسهام في النشاطات الاقتصادية وخاصة الإنتاجية ، فكان أن هيأت الحكومة المناخ الملائم ، من حرية وعدم قيود وأمن وأمان واستقرار ، لجذب رؤوس الأموال الوطنية للإسهام في تنمية الوطن ، من خلال أوعيتها الاستثمارية ، توافقاً مع الشريعة الغراء .

ومنذ أن تم توحيد المملكة العربية السعودية ، وضع الملك عبدالعزيز - رحمه الله - أولوية أولى ، وهي بناء دولة حديثة تعتمد بعد الله على مبادئ الشرع الحنيف... عماد

الاقتصاد الناجح ، والتي أثبتتها العلم وأثبتتها الأيام ، والتي تقوم على مبادئ احترام حرية رأس المال وحركته وضمنان حرية المواطن في شخصه وفي ماله . وبذلك انطلقت المملكة العربية السعودية انطلاقاً كبيرة ، وحققت الكثير بفضل من الله ، ثم بفضل هذه الأسس السليمة .

والجامعة ، انطلاقاً من أهدافها ، ومن خلال تجاربها الثرة في التعاون بين القطاع الأهلي والقطاع الحكومي ، مما كان له مردود طيب للطرفين ، رأت تأصيل وتعميق هذا المفهوم ، فنبتت فكرة إقامة هذه الندوة .

فإذا كان القطاع الحكومي هو العين الباصرة واليد البانية والقدم الراسخة في بناء الوطن ، فإن القطاع الأهلي هو بلا شك العين واليد الأخرى تكاملاً مع الأولى .

أيها الحفل الكريم

باسمي وباسم الجامعة أشكر جميع الذين ساهموا في إقامة هذه الندوة ، وشاركوا في فعاليتها ، من الاقتصاديين والأكاديميين ورجال الفكر ورجال المال . والشكر موصول إلى المؤسسات الوطنية التي ساهمت في إنجاح هذه الندوة ، وشكراً خاصاً إلى صاحب المعالي الدكتور / إبراهيم العساف ، وزير المالية والاقتصاد الوطني راعي هذه الندوة ، والذي لم يتمكن من الحضور ، بسبب تشرفه بالانضمام إلى معية صاحب السمو الملكي ولي العهد في زيارته للجزائر وتونس . وأشكر :

- شركة البركة للاستثمار والتنمية .
- الشركة السعودية للاقتصاد والتنمية .
- البنك العربي الإسلامي .

وكذلك من شارك في التمويل :

- البنك الإسلامي للتنمية .
- الخطوط الجوية العربية السعودية .

سائلاً الله عز وجل أن يوفق القائمين على أمر الندوة ، لتحقيق أهدافها ، للوصول إلى توصيات ناجعة في هذا الموضوع الحيوي .

والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

مدير الجامعة

أ. د. غازي بن عبيد مدني

المحاضرات

محاضرة

معالي الشيخ أحمد صلاح جمجوم

الحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على أشرف المرسلين سيدنا محمد النبي
الأمي ، وعلى آله وصحبه أجمعين .

أصحاب المعالي والفضيلة والسعادة شباب الجامعة الأفاضل ؛

يسعدني في هذه المناسبة الكريمة أن أشارك في هذه الندوة الاقتصادية ، التي ينظمها
مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، في جامعة الملك عبد العزيز بجدة ، بما فتح الله به علي في هذا
المجال ، راجياً التوفيق من العلي القدير ، لإبراز نقطة لها أهميتها العظمى ، في مستقبل هذا البلد
الكريم ، تحت القيادة الحكيمة لخادم الحرمين الشريفين ، وإخوانه الكرام .

وأول ما أستهل به هذا البحث هو محاولة لتحديد اختصاصات الدولة ، كما جاءت
على ألسنة الفقهاء ، وأخص بالذكر ما جاء في كتاب فقه الخلافة وتطورها لمؤلفه (الدكتور
عبد الرزاق أحمد السنهوري رحمه الله) ، وقد اقتبس تلك الاختصاصات مما جاء على لسان
الفقيه (أبي الحسن علي بن محمد حبيب الماوردي) ، في كتاب "الأحكام السلطانية والولايات
الدينية" ، وهي عشر صلاحيات ، مقسمة إلى قسمين (صلاحيات دينية ، وصلاحيات
سياسية) . وسوف ينصب اهتمامنا ، في هذا البحث ، على الصلاحيات السياسية ، وذلك
لنستخلص منها صلاحيات الدولة ، في البحث الذي نحن بصدده .

يقول الدكتور السنهوري في كتابه "فقه الخلافة وتطورها" ، صفحة ١٥٦ ، في فصل
السلطات التنفيذية ، فقرة ١٤٠ ، إن أغلب الاختصاصات السياسية للخليفة تدخل
ضمن ما يعتبر من السلطة في القانون الدستوري الحديث : المحافظة على الأمن الداخلي
والخارجي - الشؤون الإدارية والمالية .

ولتلخيص ما جاء في تفصيل ذلك ، يمكن القول إن الأمن الداخلي والخارجي يتم بواسطة الشرطة والجيش . أما الإدارة فإن أهم أنواع الإداريين : الوزراء ، وولاة الأقاليم .

ويمكن القول إن الاختصاص الأساسي للدولة هو المحافظة على الأمن الداخلي والخارجي ، بما يكفل الأمن والأمان لجميع المواطنين ، للقيام بأعمالهم في سلم وسلام ، ثم على الدولة إقامة العدل بين المواطنين ، حسب ما تقتضيه الشريعة الإسلامية .

هذا ولقد ركز الإمام تقي الدين بن تيمية ، في كتابه "السياسة الشرعية في إصلاح الراعي والرعية" ، على اتباع قوله تعالى : ﴿إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا ، وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ، إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ، إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا ، يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولِي الْأَمْرِ مِنْكُمْ ، فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ، ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا﴾ [سورة النساء ٥٨ ، ٥٩] .

قال الإمام ابن تيمية : قال العلماء : الآية الأولى في ولاة الأمور ، عليهم أن يؤدوا الأمانات إلى أهلها ، وإذا حكموا بين الناس أن يحكموا بالعدل . ونزلت الثانية في الرعية من الجيوش وغيرهم ، عليهم أن يطيعوا أولي الأمر الفاعلين لذلك ، في قسمهم وحكمهم ومغازيهم وغير ذلك ، إلا أن يؤمروا بمعصية الله ، فإذا أمروا بمعصية الله ، فلا طاعة لمخلوق في معصية الخالق ، فإن تنازعوا في شيء ردوه إلى كتاب الله وسنة رسوله ﷺ ، ثم أضاف بعد ذلك قوله : وإذا كانت الآية قد أوصت بأداء الأمانات إلى أهلها ، والحكم بالعدل ، فهذا جماع السياسة العادلة والولاية الصالحة .

ونستطيع أن نستخلص من هذا البحث أن جميع الأعمال التجارية والصناعية والزراعية والخدمات وخلافه ليست من اختصاصات الدولة ، ولكنها من اختصاص المواطنين ، وفق الأنظمة والتعليمات المنظمة لذلك ، وفي حدود الشريعة الإسلامية .

وإذا اضطرت الدولة في بعض الأحيان للتدخل في تلك الأعمال ، بسبب قصور رأس المال الخاص بالمواطنين ، أو بسبب بعض الامتيازات التي منحت للمستثمرين الأجانب ، خصوصاً فيما يتعلق بالمشروعات العملاقة ، فإن ذلك لا يغير من طبيعة الموضوع ، ولا من اختصاصات الدولة واختصاصات المواطنين .

من أجل هذا ، فإن تصحيح الوضع ، بما يتفق مع هذا المفهوم ، أصبح واجباً وفي أسرع وقت ممكن ، وبالطريقة المتدرجة ، بحيث يتم الرجوع إلى الوضع الصحيح .

ونأخذ مثلاً لذلك ما تم في الخطوط السعودية التي كانت إدارة حكومية ، تخضع لنظام الدولة في جميع تصرفاتها ، مما عوق تطورها ، وتخلف بها عن حسن الأداء ... ، إلى أن أصبحت مؤسسة عامة ، لها استقلالها الكامل ، ونظامها الخاص بها ، تحت إدارة مجلس إدارة ، يصرف أعمالها على ضوء ما يتم في الشركات المماثلة . وكانت تقدم لها الدولة مساعدة خاصة ، وتمكنت خلال فترة قصيرة جداً من تحقيق قفزات خيالية ، من حيث تخريج أكبر عدد من الطيارين السعوديين والفنيين والمحاسبين والإداريين ، كما تمكنت خلال فترة قصيرة من تشغيل الطائرات التي لديها تشغيلاً يكاد يكون كاملاً .

والواقع أن تحقيق ذلك كله ، جاء نتيجة لعدم التقيد بالأنظمة الحكومية ، التي لا تتفق مع الأعمال التجارية . كذلك الحال ما تم في الموانئ السعودية ، التي تحررت من الروتين الحكومي ، بعد أن تعطلت حركة الموانئ ، وأغلقت بأعداد كبيرة من البواخر . وبمجرد تحويل الموانئ إلى مؤسسة ، انحلت العقدة المستعصية ، وتمكنت البواخر من إفراغ شحناتها في أيام قلائل ، ولذلك فإن المؤسسة تمكنت من تخطي الروتين المستعصي ، وأنفقت بدون قيود ، وقضت على كامل الإشكال .

الطريقة الفعالة للتخصيص

ينبغي أن نستهدف تحويل جميع النشاطات الصناعية والتجارية والزراعية ونشاط الخدمات بجميع أشكالها إلى شركات مساهمة ... ولتحقيق ذلك ينبغي أن نتبع خطوات متدرجة على الأسلوب الآتي :

يكون لكل نشاط مجلس إدارة ، له صلاحيات مطلقة ، لنقل النشاط المحدد من النطاق الحكومي إلى النطاق التجاري .

يعطى المجلس فترة لا تزيد على سنتين لذلك الإجراء ، وذلك لتوضيح قيمة النشاط ورأس المال المقدّر له ، من واقع الممارسة الفعلية لذلك النشاط ، على أن تعمل دراسة اقتصادية متكاملة للأرباح المتوقعة منه .

ثم يطرح للاكتتاب العام نصف رأس المال المطلوب ، في صورة أسهم بقيمة أساسية . وتعتبر الدولة شريكة بالنصف الآخر ، وينتخب مجلس إدارة من المساهمين . وتعين الدولة ما يقابل نصيبها في رأس المال . ويستكمل طرح بقية الأسهم للتداول ، لاستكمال نقل كامل الملكية إلى القطاع الخاص ، حيث تدار الشركة عن طريق مجلس إدارة من المساهمين . وتخضع الشركة للنظام العام للشركات ، المعمول به في البلاد .

يمثل هذا الإجراء البسيط ، يمكن للدولة أن تتخلص من أعباء الأعمال والمهام التي لا ترتبط باختصاصها الرئيسي ، حيث تنفرغ تماماً للمحافظة على الأمن الداخلي والخارجي ، بما يكفل الأمن والأمان لجميع المواطنين ، في سلم وسلامة ، وإقامة العدل بين المواطنين ، حسب مقتضيات الشريعة الإسلامية الغراء .

كما أن هذا الإجراء يوفر للمواطنين أعمالاً واسعة من النشاط الاقتصادي الكامل ، في جميع مراحلها ، وذلك عن طريق التنافس الشريف ، والأداء المتميز .

ولقد تنبه المغفور له الملك عبد العزيز ، طيب الله ثراه ، إلى الحقيقة الخالدة ، في وظيفة الحاكم ، ومهام القطاع الخاص ، فقال قولته المأثورة : "إمارة وتجارة لا تجتمعان" ، وذلك إدراكاً منه لتضارب هاتين المصلحتين ، مما يصعب على الحاكم التوفيق بينهما .

معالي الشيخ أحمد محمد صلاح جهموم

محاضرة الشيخ صالح عبد الله كامل

شواهد ومواقف وذكريات من خلال تجربة مجموعة دلة البركة
في تمويل مشروعات البنية الأساسية

الحمد لله المنعم المتفضل الذي خلق لنا الشمس والقمر ، لنعلم عدد السنين
والحساب ، وأمدً في أعمارنا ، لنشهد مرور مائة عام على إنشاء دولة الإيمان والعز والعلم ،
والصلاة والسلام على سيدنا وإمامنا محمد بن عبد الله النبي القائد الراعي التاجر القدوة والمثل ،
وعلى آله وصحبه أجمعين .

معالي الأستاذ الدكتور / غازي بن عبيد مدني مدير الجامعة

إن حديثي اليوم أمام هذا الصرح العلمي الشامخ ، في هذه المناسبة العزيزة على
النفوس هو حديث الوفاء لهذا الوطن المعطاء ، الذي فسح المجال ، وأعان بالمال ، وهياً أسباب
النجاح والاستمرار ، لتجربة غنية ذاخرة بالعطاء والتجديد ، وسوف نظل نحن في مجموعة دلة
البركة نرجع الفضل لأهله ، والمعروف لمن بذله لمملكتنا الغالية ، وحكومتنا الرشيدة ، والإخوة
المواطنين الكرام .

أيها الإخوة الأحباب ؛

إن حديثي اليوم هو حديث المبادرات التي هي أساس انطلاق المجتمعات نحو آفاق
أرحب ، وحياة أفضل ، وحديث الاختيارات الصعبة ، عندما حملنا مخاطر الجديد والتجديد ،
وحديث الذكريات عندما تذهب حلاوة الواقع تضحيات الماضي ومعاناته ، هو حديث العبر
والدروس المفيدة لأبنائنا وشبابنا صناع المستقبل ودعامته .

الإخوة الأحباب ؛

أحمد الله تعالى كثيراً أن أتاح لي فرصة العمل الحكومي ، مدة عقد من الزمان ، كانت زاخرة بالخبرات والتجارب والمعارف ، ولدت لدي الكثير من التطلعات والرغبة في القيام بالمبادرات والأعمال غير المسبوقة .

لقد أتاح لي فرصة العمل ، كممثل مالي بوزارة المالية ، فرصة التعرف على معظم ، إن لم يكن كل ، مناطق المملكة ، وفرصة التعرف على الكثير من المسؤولين الحكوميين في مختلف الإدارات ، كما هيأت لي فرصة التنقل بين مجالات وقطاعات عديدة ، الأمر الذي ولد لدي إحساساً كبيراً بالاحتياجات والمتطلبات غير التقليدية ، التي يحتاج إليها الناس في القطاع الخاص .

ومن خلال معاشتي لطبيعة الأعمال والأنشطة التي يقوم بها القطاع الخاص ، لفت نظري أن قطاع الخدمات لا يلقي العناية المطلوبة ، وانحصر الاهتمام في المقاولات الإنشائية ، أما عقود الخدمات فكانت توكل لشركات أجنبية ، بتكاليف باهظة خيالية ، وتصاغ عقودها بشكل يبدو وكأنها طلاس وألغاز ، بحيث لا يقترب منها المستثمر السعودي .

وبعد استشارة الله سبحانه وتعالى ، وبعد عشر سنوات حافلة وذخيرة بالخبرات والتجارب ، استقلت من العمل الحكومي ، وفي ذهني فكرة العمل في مجال الخدمات ، بعد أن تعرفت على تفاصيله ، من خلال معاشة كاملة ودقيقة .

شئ آخر دفع تفكيري إلى ولوج هذا المجال غير المطروق ، وهو قناتي الراسخة بعدم منافسة ومزاومة الآخرين ، في أعمال سبقوني إليها ، بحيث صارت فكرة المبادرة ، وعدم التقليد ، من الركائز الأساسية التي ألزمت بها نفسي ومؤسستي .

كانت أولى المبادرات فيما عرف بتجربة البريد الطواف ، الذي كانت تقوم به الحكومة ، حين أقنعت الإخوة في وزارة المواصلات أن يوكلوا أمر البريد ، بين القرى النائية ، إلى القطاع الخاص . ولقد قمت بنفسي بالتنقل بين مختلف القرى والنجوع قرية قرية ، حتى

أدرك المسافات بينها ، وطبيعة المناخ ، وأتعرّف على معدلات استهلاك الوقود وقطع الغيار ونحوه ، لكي أتعامل مع السائقين بمعلومات متكاملة ، ووضعت لائحة تنظم هذا النوع من النشاط ، وبحمد الله انتظم العمل وانضبط بأقل تكلفة ممكنة .

وبحمد الله وتوفيقه ، نجحنا في هذه المبادرة نجاحاً أغرى الآخرين بولوج هذا النشاط ، وبدأوا يقلّدوننا فيه ، وعندما اطمأننا إلى نجاح التجربة ، تركنا هذا المجال ، وآثرنا أن نتقل إلى مبادرة جديدة .

الحفل الكريم ؛

لقد كانت المبادرة الكبرى ، والبداية الحقيقية ، في قطاع الدفاع الجوي ، وذلك بدعم وتشجيع من صاحب السمو الملكي خالد بن سلطان ، والذي أمتن له غاية الامتنان ، بتخصيصه صفحتين من كتابه الموسوعة (مقاتل من الصحراء) والذي أورد فيه قصة دخول مجموعة دلة البركة مجالاً كان محتكراً للشركات الأمريكية ، واستطعنا أن ننجز بنجاح وانضباط كل المطلوب بتكلفة مالية تعادل أقل من ١٠٪ من تكلفة الشركات الأمريكية.

لقد كانت تجربة الدفاع الجوي مدرسة كبرى ، تعلمت فيها الكثير في مجال الصيانة ، حيث حرصت على المداومة في المستودعات ، وفي الورش ، وفي المغاسل ، حتى تمكنت من فهم دقائق الأمور والتفاصيل ، في الصيانة والخدمات .

واستمررنا في هذا النشاط ما يزيد عن خمسة عشر عاماً ، كانت حافلة بالعطاء والنشاط الفاعل ، وكانت أزهى وأسعد التجارب في عمر مجموعة دلة ، فتحنا من خلالها مجال الصيانة للمقاولين الوطنيين . وبعد أن كنا المقاول الوحيد في مجال الصيانة لعدد من السنوات ، أصبح هذا المجال حالياً هو الأرحب والأكبر لتعامل القطاع الخاص مع الحكومة ، والذي استوعب ألوف المقاولين ، وذلك بفضل الله أولاً وأخيراً ، ثم بفضل ريادتنا لهذا المجال بدعم وتشجيع حكومتنا الرشيدة .

بعد ذلك انتقلنا إلى عقود أكبر وأضخم ، مع مصلحة الطيران المدني والقوات الجوية ونظافة جدة وإشارات المرور وتحميل وتنزيل البضائع الواردة إلى ميناء جدة بالهليكوبتر ، مع ما تتطلبه كل تلك المجالات من تقنية حديثة وخبرة .

لقد كنا أول شركة تدخل مجال نظافة المدن ، ولا أنسى الأيام الخوالي التي كنت أتجول فيها مع عمال النظافة ، في أسواق وحواري جدة ، خاصة ليالي الأعياد التي كان شقيقي عمر وعبد العزيز يقضيانها وسط أكوام القمامة والمخلفات التي يتركها شهر رمضان ، والجهد الذي يبذلانه ، حتى تصبح جدة في ثوب وحلة قشبية تتناسب مع الأعياد .

وفي إطار المبادرات ، أنشأنا مدارس قيادة السيارات ، التي تخرج منها خلال السنوات السابقة مئات الألوف من المتدربين ، ولقد مثلت هذه التجربة نقلة حضارية ، سبقنا بها كل الدول حولنا ، بل وسبقنا بها الكثير من الدول الأوروبية .

وهكذا وفي إطار المبادرات وتوقعاتنا حول المنافسة المحتملة ، كنا نترقى في عملنا في كل مرحلة إلى مجالات أخرى أكثر تعقيداً وجدةً ، فانتقلنا من نظافة وصيانة المباني ومعداتنا إلى صيانة الطائرات ، ومن صيانة المعدات التقليدية إلى صيانة المعدات التي تحتاج إلى تمويلات أكبر ، وقدرات أعمق ، وخبرات أعلى .

وفي موضوع الصيانة ، وفي إطار موضوع وغرض هذه الندوة ، اسمحوا لي أن أقترح ، في إطار عملية تخصيص خدمات الصيانة ، أن توكل الأعمال مباشرة إلى القطاع الخاص ، الذي بدوره يتلقى العائد من المستفيد مباشرة ، وليس الحكومة ، تحت إشراف ما من قبل الحكومة ، يكون غرضه حماية المجتمع من المغالاة في التسعير ، والإشراف على نوع الخدمة ، وحفظ البنيات الأساسية . وما عدا ذلك ، تناح الفرصة لإقامة علاقة مباشرة ، وتطلق حرية التعاقد بين الأطراف ، ومما يسهل المضي في تنفيذ هذا الاقتراح الاتجاه الجديد لفرض رسوم على مختلف الخدمات ، كالمطارات والنظافة .

وفي نفس الوقت الذي كنا نستثمر فيه في مجال الخدمات التي كانت مصدر دخل أساسي ، أدخلنا أنشطة أخرى ، وإن كانت تقليدية ، مثل النشاط العقاري ، إلا أننا وبدافع المبادرة أوجدنا لها مفاهيم جديدة ، مثل مفهوم المطور العقاري ، والذي من خلاله أنشأنا فلل الأمير فواز العقارية التعاونية ، وأنشأنا درة العروس بما تمثله وتضيفه من راحة وتميز ونقله نوعية مهمة ، وطورنا بحيرة تونس التي تمثل المساحة الإسكانية فيها ثلث مدينة تونس العاصمة .

لقد كانت المجموعة من أوائل المبادرين لإنشاء شبكة واسعة من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية . وبرغم المخاطر الكبيرة التي كانت تكتنف هذا النشاط الجديد ، وبالرغم من العداء الذي ووجهت به التجربة في بداياتها ، فإن المجموعة قد قبلت المخاطرة والتحدي ، واختارت في بدايات النشاط دولاً إسلامية لم تكن ذات وفر مالي ، بل تصنف عادة من دول العجز المالي ، وذلك رغبة في إيجاد قيمة مضافة للاقتصاديات التي تمارس نشاطها فيها ، وكانت هذه الدول في أمس الحاجة إلى إكمال بنياتها الأساسية ، ولقد اقترحنا على تلك الدول مشاريع تمويل الطرق والكباري والجسور والاتصالات والكهرباء ، وأخذ المقابل من الجمهور مباشرة ، إلا أن ذلك الطرح في ذلك الوقت كان متقدماً جداً لم يتم استيعابه بشكل إيجابي ، فضلاً عن الضغوط الأخرى ، وعموماً فإن مبادرتنا ، في مجال المصارف الإسلامية ، استطاعت أن تحقق أهدافاً مهمة في تمويل حركة التجارة بين الدول الإسلامية ، وفي توفير فرص عمل لفئات عاطلة ، وفي دعم الصادرات ، وفي إيجاد أدوات مالية إسلامية ، وفي توفير السلع الضرورية والإستراتيجية لعدد من الدول الإسلامية ، وذلك بالرغم من العقبات والعراقيل التي صادفت بنوك المجموعة ، وذلك للحد الذي تم فيه الاستيلاء على ثلاثة منها بتصرفات غير حكيمة ، إلا أن ذلك لم يمنعنا من الاستمرار في التوسع في إنشاء البنوك الإسلامية ، إثراءً للتجربة ، وخدمة للجماهير التي تتوق إلى بديل إسلامي فاعل للبنوك الربوية .

واعتقد أن المجال ما زال مفتوحاً ، لأن تنوع المصارف في أنشطتها ، وأن تبتكر من الصيغ والأدوات ما يخدم قطاعات الطرق والموانئ والاتصالات ومصادر الطاقة... إلخ ، خاصة

بعد الحاجة الكبيرة المؤثرة لهذه الأنشطة ، وبعد التقدم الإيجابي في فهم الحكومات لهذه الأنشطة ، وبعد التجربة العملية التي تسلحت بها البنوك الإسلامية .

أما في مجالات الصناعة والزراعة والتجارة ، وهي مجالات لا أدعي الريادة فيها ، ولكن حسبي أن أشير إلى أننا ، انطلاقاً من الاقتصاد الإسلامي ، وفكرة الاستخلاف ، والأمر الإلهي بإعمار الأرض ، حاولنا في هذه المجالات التقليدية أن تولد استثماراتنا قيمة مضافة للاقتصاد الوطني ، وأن نختار المشروعات الأكثر فائدة وجدوى للمجتمع ، وإن قلت أرباحها المتوقعة .

الإخوة الكرام ؛

كان ذاك استعراضاً سريعاً لبعض الشواهد والمحطات ، في مسيرة مجموعة دلة البركة ، قصدت بها أن أشحذ همم أجيالنا القادمة ، لأن يركبوا الصعب ، ويوسعوا الخيال ، وينطلقوا إلى آفاق أرحب ومجالات مبتكرة ، ويتميزوا بالهمم العالية والنفوس الكبيرة ، متجاوزين الركون إلى السهل والمعتاد ، حتى تستمر مسيرة هذا الوطن في طريق الخير والعطاء والازدهار .

شكراً لكم على الحضور وحسن الاستماع ؛

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

الشيخ صالح عبدالله كامل

البحوث

- المحور الأول : تمويل البنية الأساسية : تجارب المؤسسات المعاصرة .
- المحور الثاني : تمويل البنية الأساسية : صيغ وأدوات .
- المحور الثالث : الاستثمار في البنية الأساسية : مؤسساته وأدواته .

المحور الأول

تمويل البنية الأساسية : تجارب المؤسسات المعاصرة

تجربة البنك الأهلي التجاري

في تعبئة المدخرات لتمويل مشاريع البنية التحتية

بصيف إسلامية

للدكتور سعيد بن سعد المرطان

مساعد المدير العام والمستشار التنفيذي

البنك الأهلي التجاري

١- مقدمة

أخذت الدولة على عاتقها في الماضي كامل المسؤولية في تمويل مشاريع التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، والتي من بينها مشاريع البنى التحتية . ولقد كان ذلك ممكناً ويسيراً، أثناء فترة الطفرة المالية ، التي صاحبت ارتفاع أسعار النفط العالمية ، حتى السنوات الأولى من عقد الثمانينات . غير أنه بانتهاء هذه المرحلة ، نشأت صعوبات في مجمل الدول النفطية ومن بينها المملكة ، بدرجات متفاوتة ، في تعبئة الموارد اللازمة لصيانة وإقامة مشروعات البنى التحتية اللازمة لعملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها . وهذا يتطلب سرعة النظر في الطرق والوسائل البديلة اللازمة ، للاستمرار في تمويل إقامة وصيانة وتطوير مشاريع البنى التحتية ، بما يضمن الاستمرار والاستقرار لعملية التنمية في المملكة .

ومن هنا برزت الحاجة إلى البحث في دور القطاع الخاص ، في تمويل مثل هذه المشاريع . وبطبيعة الحال ، فإن القطاع المصرفي في المملكة له دوره ومسؤولياته وتجاربه في تمويل المشاريع الكبيرة . والبنك الأهلي وهو يقف على قمة القطاع المصرفي له تجربته الخاصة والرائدة في هذا المجال ، سواء كان ذلك من خلال توفير التمويل بطريقة مباشرة ، أو غير مباشرة من خلال إنشاء صناديق استثمارية ، يكتب فيها المستثمرون الأفراد ، وتستخدم حصيلتها في تمويل مثل هذه المشاريع .

ومع أننا سنقصر حديثنا هنا على البحث في وسائل التمويل الإسلامية التي تقف كبديل أكثر قبولاً وكفاءة من الوسائل التقليدية ، إلا أنه من الجدير بالذكر القول بأن تجارب الدول النامية عمومًا تشير إلى أن مصادر التمويل التقليدية ، سواء من البنوك التجارية أو مؤسسات التمويل المحلية والدولية ، لا تفي عادة باحتياجات هذه الدول من الموارد المالية اللازمة لخططها التنموية ، وخاصة في مجال إقامة وصيانة مشاريع البنى التحتية ، ناهيك عن المحاذير الاقتصادية والاجتماعية لبعض أساليب التمويل التقليدية . إن التوسع في الاقتراض الذي يقوم أساسًا على آلية سعر الفائدة غالبًا ما يؤدي إلى وقوع الدولة في "مصيصة الدين" ، فسرعان ما تشكل فوائد الدين عنصرًا هامًا من عناصر الموازنة الحكومية ، ملتزمة بذلك نصيبًا متزايدًا من الموارد المالية المتاحة لها ، والتي هي شحيحة بطبيعتها . ومن هنا تأتي أهمية اللجوء إلى البدائل الإسلامية لتمويل مشروعات البنى التحتية في الدولة الإسلامية . وهي البدائل التي تطورت كثيرًا خلال العقدين الماضيين ، مع تطور المصارف الإسلامية ، وانتشارها في الكثير من الدول . وهنا لا تغيب عن بالنا الصعوبات المطلوب تذليلها لتسهيل عمل أدوات التمويل الإسلامية ، ويأتي على رأس هذه الصعوبات غياب أو ضعف أسواق المال الإسلامية .

وتكتسب تجربة البنك الأهلي التجاري في تمويل المشروعات الكبيرة أهميتها من نواح ثلاثة ، أولاً : أهمية البنك الأهلي نفسه باعتبار حجمه وتاريخه واتساع قاعدة عملائه وتنوع تعاملاته بين القطاعين العام والخاص ، وعلى المستويين الإقليمي والمحلي ، وثانيًا : لتجربته الرائدة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية ، وثالثًا : لتجربته الرائدة أيضًا في مجال إنشاء صناديق الاستثمار ، وخاصة الإسلامية منها .

٢- مشاريع البنى التحتية

من المعروف أن هناك علاقة عضوية بين تنمية وتطوير البنى التحتية وبين استمرار واستقرار عملية التنمية الاقتصادية في الدولة . فلا يمكن تصور أن تقوم أو تستمر عملية التنمية بدون توفر الإمدادات المتسمة بالكفاءة لخدمات الكهرباء ، والمياه ، والنقل بمختلف أشكاله البري والبحري والجوي ، وشبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية التي يسهل استخدامها

على المستويين المحلي والدولي . إن توفر هذه الخدمات الأساسية كان دائماً عاملاً هاماً وحيوياً لعملية التنمية ، إلا أن أهميتها أصبحت مضاعفة الآن مع تسارع الخطى نحو سياسات الانفتاح والعمولة ، وما سترتب عليهما من اعتماد عملية التنمية في دولة ما على مدى الترابط والتوافق بين ما يجري فيها وما يجري في دول العالم الأخرى ، وهو الأمر الذي سيكون له بلا شك انعكاساته الكبيرة على ما يمكن وما يجب تنفيذه من مشاريع البنى التحتية ، كمّاً ونوعاً وتوقيتاً ، حتى لا تتخلف الدولة عن ركب هذه العمولة التي لا ولن ترحم المتخلفين عنها .

وتعرف مشاريع البنى التحتية بأنها تلك المشاريع التي تنتج في الغالب خدمات عامة ، ينتفع بها الأفراد والقطاعات الاقتصادية المختلفة في الدولة ، إما في صورة استهلاك مباشر أو غير مباشر ، أو في صورة تسهيلات عملية لا بد منها لتسيير حركة النشاط الاقتصادي في مجمله . ولذلك فهي تعتبر بمثابة العمود الفقري للاقتصاد الوطني ، تدعمه وتغذيه بعناصر التطور والنماء .

ومن الأمثلة على ذلك نجد مشاريع الخدمات التعليمية ، والخدمات الصحية ، والأمن ، وشبكات الطرق ، والجسور ، ووسائل النقل ، والاتصالات ، ومحطات توليد الكهرباء ، ومشاريع المياه ، والصرف الصحي ، والتخلص من النفايات ، وما شابه ذلك من مشاريع الخدمات العامة . وهي مشاريع لا ينتهي الأمر عند إقامتها وصيانتها ، بل يحتاج إلى تطويرها والتوسع فيها ، وإقامة الجديد منها ، لمقابلة الطلب المتزايد على خدماتها ، نتيجة للتزايد السكاني من ناحية ، ولتسارع عجلة التصنيع والتنمية من ناحية أخرى .

ويلاحظ هنا أنه بالرغم من كون المشاريع المذكورة آنفاً هي مشاريع للخدمات العامة ، إلا أنها تختلف فيما بينها من زاويتين أساسيتين : فبينما بعضها يمكن أن يدر دخلاً ، فإن البعض الآخر يفقد هذه الخاصية . كما أنه قد يكون من بينها بعض المشروعات التي تحرص الدولة على الاحتفاظ بملكيته لاعتبارات اجتماعية . وهي التفرقة التي سوف يكون لها نتائجها ، فيما يتعلق بإمكانية مساهمة القطاع الخاص في تمويلها ، أو المشاركة في ملكيتها ، طبقاً لصيغ التمويل الإسلامي ، الذي هو موضوعنا في هذه الورقة .

٢-١ تطور التمويل الحكومي لمشاريع البنى التحتية في المملكة

كما هو الحال في كل الدول النامية ، وكما سبقت الإشارة ، أخذت حكومة المملكة العربية السعودية على عاتقها مسؤولية إقامة وصيانة مشاريع البنى التحتية ، التي احتلت موقعاً متقدماً على سلم أولويات الدولة ، ضمن خططها المتتابعة لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية . ولقد كان ذلك يسيراً على المملكة أثناء فترة الطفرة المالية ، خلال عقد السبعينات ، حيث أنفقت الدولة بسخاء كبير على هذه المشاريع وغيرها ، مما مكنها من بناء الكثير من هياكل البنى التحتية ، خلال فترة زمنية قياسية . غير أنه مع انتهاء فترة الطفرة ، وما تلاها من عدم استقرار أسواق النفط العالمية ، بدأت المملكة ، والدول الخليجية الأخرى ، تعاني من ظاهرة العجز في موازاناتها العامة ، نتيجة لتزايد الإنفاق العام ، مع تواضع الإيرادات العامة اللازمة لتمويل هذا الإنفاق . وقد بلغ العجز أقصى مستوى له في العام الماضي ١٩٩٨م ليصبح ٤٦ مليار ريال ، بما يشكل ٩٤٪ من إجمالي الناتج المحلي ، وبما يعادل تقريباً ثلاثة أضعاف ما كان عليه في العام ١٩٩٧م (الجدول رقم ١) . وهو الأمر الذي أدى بطبيعة الحال إلى تزايد الحاجة إلى اتباع سياسات أكثر ترشيداً للإنفاق الحكومي ، ومن ثم لم يعد بالإمكان توفير استثمارات كافية لمشاريع البنى التحتية .

جدول رقم ١

الموازنة العامة للدولة

السنة	الإيرادات		المصروفات		قيمة العجز		% العجز إلى إجمالي الناتج المحلي
	التقدير	الفعلي	التقدير	الفعلي	التقدير	الفعلي	
١٩٩٤	١٢٠	١٢٩٠	١٦٠	١٦٣٨	٤٠	٣٤٨	٧٧٪
١٩٩٥	١٣٥	١٤٦٥	١٥٠	١٧٣٩	١٥	٢٧٤	٥٨٪
١٩٩٦	١٣١	١٧٩١	١٥٠	١٩٨١	١٨	١٩	٣٧٪
١٩٩٧	١٦٤	٢٠٥٥	١٨١	٢٢١٣	١٧	١٥٨	٢٩٪
١٩٩٨	١٧٨	١٤٣	١٩٦	١٨٩	١٨	٤٦*	٩٤٪

المصدر : التقارير السنوية لمؤسسة النقد ، * تقدير الدائرة الاقتصادية - البنك الأهلي .

ولقد كان ذلك واضحاً ، سواء من تقديرات الموازنة العامة للدولة أو بيانات الإنفاقات الفعلية . فلقد انخفضت الاعتمادات المقررة للإنفاق على تنمية تجهيزات البنى التحتية ، في الموازنات العامة للدولة تدريجياً منذ عام ١٩٨٩ م ، انخفاضاً كمياً من ٢٨ مليار ريال في العام ١٩٨٩ م إلى ١٦ مليار ريال فقط لعام ١٩٩٧ م ، وانخفاضاً نسبياً من ٢٪ إلى ١٪ من مجموع الموازنة خلال نفس الفترة (الجدول رقم ٢) ، أي إن نصيب مخصصات الإنفاق على مشاريع البنى التحتية من مجموع الإنفاق المخطط في الموازنة العامة للدولة قد انخفض إلى أقل من النصف خلال الفترة المذكورة .

كما تشير الإحصاءات إلى أن نسبة الإنفاق الفعلي على المشاريع الرأسمالية ، بما فيها مشاريع البنى التحتية قد انخفضت إلى حوالي الثلث (من ٣٣٫٥٪ في عام ١٩٩٢ م إلى حوالي ١١٫٢٪ فقط في عام ١٩٩٨ م - جدول رقم ٣) . كما تشير البيانات إلى أن نسبة الإنفاق على المشاريع إلى إجمالي الناتج المحلي قد انخفضت إلى حوالي الربع تقريباً خلال نفس الفترة (من ١٦٫٩٪ في عام ١٩٩٢ م إلى مجرد ٤٫٣٪ في عام ١٩٩٨ م - جدول رقم ٣) .

جدول رقم ٢

موازنة الإنفاق الحكومي على تنمية تجهيزات البنى التحتية

السنة	القيمة (مليار ريال)	إجمالي الميزانية	%
١٩٨٩	٢٨	١٤٠٫٥	٢٠٪
١٩٩٠	٢٥	١٧٩٫٨	١٤٪
١٩٩١	٢٥	١٧٩٫٨	١٤٪
١٩٩٢	٢١	١٨١٫٠	١٢٪
١٩٩٣	٢١	١٩٧٫٠	١١٪
١٩٩٤	١٦	١٦٠٫٠	١٠٪
١٩٩٥	١٤	١٥٠٫٠	٩٫٣٪
١٩٩٦	١٤	١٥٠٫٠	٩٫٣٪
١٩٩٧	١٦	١٨١٫٠	٨٫٨٪

المصدر : التقارير السنوية لمؤسسة النقد .

جدول رقم ٣

الإنفاق الفعلي

السنة	الإنفاق على المشاريع	إجمالي الإنفاق	% الإنفاق على المشاريع إلى إجمالي الإنفاق	إجمالي الناتج المحلي	% الإنفاق على المشاريع إلى إجمالي الناتج المحلي
١٩٩٢	٧٧ر٩	٢٣٢ر٥	%٣٣ر٥	٤٦١ر٤	%١٦ر٩
١٩٩٣	٦٣ر٥	٢٠٥ر٥	%٣٠ر٩	٤٤٣ر٨	%١٤ر٣
١٩٩٤	٣٩ر٣	١٦٣ر٨	%٢٤ر٠	٤٥٠ر٠	%٨ر٧
١٩٩٥	٤٢ر٢	١٧٣ر٩	%٢٤ر٣	٤٧٠ر٧	%٩ر٠
١٩٩٦	٥٠ر٥	١٩٨ر١	%٢٥ر٥	٥١١ر١	%٩ر٩
١٩٩٧	٣٣ر٩	٢٢١ر٢	%١٥ر٣	٥٤٧ر٥	%٦ر٢
١٩٩٨	٢١ر١	١٨٩	%١١ر٢	٤٨٨ر٥	%٤ر٣

المصدر : التقارير السنوية لمؤسسة النقد ، والدائرة الاقتصادية - البنك الأهلي التجاري

ولذلك ليس مستغرباً أن ترتفع الأصوات ، مطالبة القطاع الخاص ، بالمساهمة في إقامة مثل هذه المشاريع الهامة والضرورية لتطور الاقتصاد الوطني ونموه . ولم يعد السؤال المطروح : هل يسمح للقطاع الخاص بالدخول في تمويل وإقامة مشاريع البنى التحتية ، وإنما السؤال الآن : متى وكيف سيحدث ذلك ؟ بل ما هي الطرق والسياسات اللازم تبنيها لتشجيع القطاع الخاص على القيام بهذا الدور؟

غير أنه من الجدير بالذكر أن الرغبة والحاجة إلى جذب القطاع الخاص للمساهمة في إقامة مشاريع البنى التحتية في الوقت الحاضر لا تبرر فقط على أساس محدودية الموارد المالية الحكومية اللازمة لتمويل إقامة هذه المشاريع ، وإنما هناك أسباب أخرى ، لا تقل أهمية عن ذلك ، تتمثل فيما يلي :

- ضعف مستوى جودة الخدمة المقدمة للجمهور ، وصعوبة إدخال التصحيحات اللازمة ؛
- ضعف كفاءة التشغيل ، وما يترتب عليه من إهدار للموارد ؛
- ضعف جاذبية هذه المشاريع ، لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية التي تزداد الحاجة إليها .

٢-٢ تكلفة احتياجات المملكة من مشاريع البنية التحتية

لكي تواكب خدمات البنى التحتية عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية ، لا بد من توفير الاستثمارات اللازمة ، ليس فقط لضمان صيانة المشروعات القائمة، ولكن أيضاً لتطويرها وتحسين أدائها ، وكذلك لمواجهة الطلب المتزايد عليها ، نتيجة لعملية التنمية ذاتها ، وللمقابلة الزيادات الكبيرة في عدد السكان بصفة عامة ، وفي قوة العمل وسكان المدن بصفة خاصة .

وإذا أردنا توفير ما يلزم للإنفاق على مشاريع البنى التحتية ، بما يكفي لسد الفجوات في نسب تغطية هذه الخدمات ، مقارنة بعدد السكان مع الارتقاء بكفاءة الأداء ، وإذا ما أخذنا تجارب الدول الآسيوية التي توصف بـ "النمور الآسيوية" في الاعتبار ، وافترضنا أن الاستثمارات المطلوبة في مشاريع البنى التحتية تساوي ٤٪ تقريباً من قيمة إجمالي الناتج المحلي، فإننا نستنتج أن احتياجات المملكة من هذه الاستثمارات قد تصل إلى حوالي ٢٢^(١) مليار ريال (= ٥٩ مليار دولار أمريكي) في السنة .

وفي مؤتمر للمصرفيين العرب في أمريكا ، عقد في مدينة نيويورك في شهر مايو ١٩٩٦م ، قدر أحد المشاركين احتياجات المملكة العربية السعودية من مشاريع البنى التحتية بما يساوي ٦ مليارات دولار أمريكي^(٢) ، أي ما يعادل ٢٢٥ مليار ريال سعودي في السنة ، وهو تقدير ، وإن كان تم الوصول إليه في عام ١٩٩٦م ، إلا أنه يتساوى تقريباً مع التقدير السابق .

٣- القطاع الخاص وتمويل مشاريع البنى التحتية

نستعرض فيما يلي نقطتين هامتين نتناول فيهما : مبررات مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنى التحتية ، يلي ذلك استعراض سريع لمساهمات القطاع الخاص ، في تمويل وإقامة مشاريع البنى التحتية في المملكة .

١- من المتوقع أن يكون الناتج المحلي الإجمالي قد وصل إلى ٥٤٧٥ مليون ريال في عام ١٤١٧ - ١٤١٨هـ (= ١٩٩٨) .

٢- السيد / وائل المزدي (عضو مجموعة العمل الخاصة بتمويل القطاع الخاص لمشاريع البنية التحتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا) .

٣-١ مبررات مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنى التحتية

تَمَّيز التطور التاريخي لعملية إقامة مشاريع البنى التحتية بسيطرة الدولة على معظم هذه المشاريع ، وذلك لاعتبارات مختلفة اقتصادية واجتماعية . غير أن هذا التطور التاريخي وصل الآن إلى ضرورة إحداث تغير نوعي كبير في المفاهيم ، بشأن دور الحكومات في تقديم مثل هذه المشاريع وغيرها من المشاريع الاقتصادية بصفة عامة . هذا التطور يستلزم ، كما سبقت الإشارة ، مشاركة القطاع الخاص في تقديم الكثير من الخدمات المرتبطة بمشاريع البنى التحتية . ونحن ندرك بأننا في المملكة ، ما زلنا في المراحل الأولى من الإعداد والتنفيذ لهذا التحول الهام ، برغم ما تطرحه هذه المشاركة من خيارات وتحديات قاسية أمام الدولة . غير أننا سنحاول فيما يلي بيان مبررات الحاجة إلى بذل جهود كبيرة لتشجيع القطاع الخاص على جعل هذه المشاركة حقيقة عملية . كما سنحاول لاحقاً بيان القضايا الرئيسية بشأن السياسات التي سيتعين على الحكومة تناولها . أما من حيث المبررات فهي كالتالي :

أ) عدم كفاية التمويل الحكومي

لا شك أن تواتر ظهور العجز المالي في ميزانية الدولة ، بفعل ما تشهده أسواق النفط العالمية من تقلبات ، وما يتطلبه ذلك من اتباع سياسات إنفاقية تهدف إلى تقليص هذا العجز ، سوف يجعل من غير المرجح أن تستطيع الدولة توفير الموارد اللازمة لتمويل كافة الاستثمارات المطلوبة لهذه النوعية من المشاريع الضخمة بطبيعتها ، الأمر الذي يستلزم دخول القطاع الخاص الوطني ، وربما رأس المال الأجنبي ، للاستفادة من قدراتهما التمويلية والإدارية والتقنية .

ب) تحسين كفاءة ونوعية الخدمات المقدمة

إن مرافق البنى التحتية التي تؤدي عملها كما يجب ، وبأقل تكلفة ممكنة ، هي من الأمور الهامة لعملية التنمية الاقتصادية في الدولة . وفي هذا الخصوص ، أظهرت دراسة للبنك

الدولي^(١) أن رأس المال الأجنبي يعتبر سوء البنى التحتية ثالث أكبر قيد أمام قدوم الاستثمارات الأجنبية إلى دولة ما ، بعد عنصري التمويل والسياسة الضريبية .

ومن ناحية أخرى ، فإن ضعف نوعية هذه الخدمات (كأن تكون كثيرة الأعطال مثلاً) ، أو عدم كفاءة توصيلها إلى المستفيدين منها (ضعف الإدارة ، كثرة الفاقد ... إلخ) يشكل استنزافاً شديداً للموارد المحدودة بطبيعتها .

ولذلك فإنه بينما تعتبر إمكانية الحصول على الخدمات أمراً بالغ الأهمية ، فإن جودة هذه الخدمات وكفاءة تقديمها لا يقلان أهمية عن جعلها متاحة أصلاً .

ج) التوسع في تقديم الخدمات لمواجهة الزيادة السكانية

بالإضافة إلى أن تحسين المرافق القائمة لتقديم الخدمات الأساسية يعتبر أمراً ضرورياً ، فإن تحقيق زيادات متتالية وكبيرة في حجم المبالغ المستثمرة ، لإقامة مشاريع البنى التحتية الجديدة ، اللازمة لمواجهة الزيادات السنوية الكبيرة في السكان ، يعتبر أمراً بالغ الضرورة أيضاً للمحافظة على مستوى وجودة الخدمات المقدمة في مجموعها .

د) توسيع نطاق المنافسة

إن إدخال عنصر المنافسة إلى قطاع الخدمات الأساسية يجب أن يكون أيضاً من بين الأولويات . وبطبيعة الحال سوف يكون لمشاركة القطاع الخاص في تقديم هذه النوعية من الخدمات دور كبير في إدخال عنصر المنافسة إلى هذا القطاع ، الذي ظل حكراً على القطاع العام ، بكل ما يتسم به هذا القطاع ، في كل دول العالم ، من إسراف وضعف إداري وعدم كفاءة . إن من شأن إدخال عنصر المنافسة ، وتوسيع نطاقها ، وزيادة حدتها ، ضمان كاف لتقديم هذه الخدمات بالكمية والنوعية والكفاءة المطلوبة .

١ - الدراسات الاقتصادية الخاصة بمنطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا التابعة للبنك الدولي : "تحقيق الارتباط - مشاركة القطاع الخاص في تقديم خدمات البنى التحتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال إفريقيا" ، مارس ١٩٩٧ م .

هـ) التسعير الاقتصادي

يعتبر التسعير الاقتصادي لخدمات المرافق العامة ، وخدمات البنى التحتية ، أحد المصادر الرئيسية لتوفير التمويل الذاتي لبرامج تطويرها والتوسع في إنتاجها . ومن ثم فإن استمرار احتكار الدولة لتقديم هذه الخدمات مع بيعها للجمهور بأقل من سعرها الاقتصادي (وهو أمر مرغوب فيه اجتماعياً) لا شك يحرم مشاريع البنى التحتية من هذه القدرة التمويلية الذاتية .

غير أنه قبل أن يستنتج البعض بأن المقصود من ذلك هو الدعوة إلى رفع أسعار هذه الخدمات فوق مستوياتها الحالية ، يجدر بنا أن نتذكر أولاً بأن التسعيرة الحالية تتوقف في جانب كبير منها على تكلفة الإنتاج ، وهي التكلفة التي لا يشك الكثير بأنها أيضاً لا تمثل التكلفة الاقتصادية المثلى لإنتاج هذه الخدمات ، وذلك نتيجة لما قد يشوب مشاريع القطاع العام عادة من ضعف إداري ، وما قد يصاحب ذلك من هدر لبعض الموارد ، ونقص في كفاءة الأداء ، الأمر الذي نجده في الكثير من المشاريع الاحتكارية ، حتى لو كانت في ملكية القطاع الخاص ، نظراً لنقص الحوافز التي لا تتوافر عادة بالقدر الكافي ، إلا في ظروف المنافسة السوقية .

إن ما نحاول إيضاحه هو أنه بينما قد يؤدي الدعم المالي الحكومي الواسع النطاق إلى إضعاف الحوافز اللازمة لتحسين الأداء ، وتخفيض تكاليف الإنتاج ، فإن مشاركة القطاع الخاص ، وما يتسم به عادة من كفاءة في الأداء ، قد يترتب عليه تقديم خدمات أفضل وأرخص لصالح المستهلكين . وعلى أية حال فإنه ، ما لم يتم تسعير هذه الخدمات تسعيراً اقتصادياً سليماً ، يسمح باسترداد التكاليف ، مع تحقيق قدر معقول من الربح ، فإنه سيكون من الصعب اجتذاب الاستثمارات الخاصة (المحلية والأجنبية) إلى قطاع البنى التحتية .

و) زيادة الارتباط بالاقتصاد العالمي

مع توجه الاقتصاد العالمي بسرعة كبيرة إلى التكامل ، من خلال سياسات العولمة ، وما يصاحبها من توسع مستمر ، في السياسات الهادفة إلى تحرير التجارة العالمية ، تتزايد

الأهمية المطلقة لخدمات البنى التحتية التي تتسم بالجودة والكفاءة ، لكي تبقى الدولة على ارتباطها بهذا الاقتصاد العالمي . فمثل هذا الارتباط مع اقتصادات الدول الأخرى ، وما يعنيه من منافسة دولية حادة على الأسواق ، يتطلب الكثير من الطرق والموانئ والمطارات وشبكات الكهرباء وشبكات الاتصالات السلكية واللاسلكية ... إلخ ، مما يتيح للشركات الوطنية القدرة على المنافسة في الأسواق العالمية . ولا شك أن المملكة تحتاج إلى المزيد من هذه الخدمات ، وتحسين القائمة منها ، وجعلها متوافقة مع المعايير الدولية لكل منها . إن التوسع في إنتاج هذه الخدمات ، وتحسينها وزيادة كفاءتها ، يتطلب بالضرورة مشاركة القطاع الخاص في تقديمها .

٢-٣ مساهمات القطاع الخاص في المملكة

تشير البيانات المتوافرة إلى تواضع مشاركة القطاع الخاص ، بشقيه السعودي والأجنبي ، في إقامة مشاريع البنى التحتية في المملكة . وفيما يلي نتناول بإيجاز مساهمة هذا القطاع ضمن تجربة المملكة .

تتضمن مساهمات القطاع الخاص السعودي في تمويل مشاريع البنى التحتية في المملكة ، في الوقت الحاضر ، في صورتين التاليتين :

قروض من البنوك التجارية

وهي في العادة ليست قروضاً كبيرة ، نظراً للطبيعة الطويلة الأجل للاستثمار في مشاريع البنى التحتية ، في الوقت الذي تتصف فيه موارد البنوك التجارية بأنها قصيرة الأجل في معظمها ، الأمر الذي يجعل من الصعب على هذه البنوك إقراض مبالغ كبيرة لفترات طويلة من الزمن . ولقد جاء التمويل المصرفي لقطاع المرافق العامة (الكهرباء والمياه والخدمات العامة الأخرى) وقطاع النقل والاتصالات ، خلال الفترة ١٩٩٦م - منتصف ١٩٩٩م كالتالي :

مليون ريال

القطاع	١٩٩٦	١٩٩٧	١٩٩٨	يونيو ١٩٩٩
الكهرباء والمياه والخدمات العامة الأخرى	٨٤٧٨	٤٥٣٥	١١٤٤	١٦٤٨
النقل والاتصالات	٣١٨٨	٣٢٠٦	٢٧٢٩	٤٩٦٠

المصدر : التقارير السنوية لمؤسسة النقد العربي السعودي .

ومن الأمثلة على القروض التي منحت لمشاريع الكهرباء ذلك القرض الخاص بمشروع محطة غزلان للطاقة الكهربائية بالمنطقة الشرقية ، والذي بلغت قيمته ١٦ مليار ريال تقريباً ، بنسبة ١٢٪ من مجموع التمويل الذي كان مطلوباً للمشروع ، بحيث يتم السداد خلال ٦ سنوات ، اعتباراً من عام ٢٠٠١ م ، وحتى عام ٢٠٠٦ م . وقد زاد الإقراض المقدم من البنوك التجارية لمرافق الكهرباء والماء والمرافق الأخرى ، خلال الفترة ١٩٩١-١٩٩٥ م من ٩٤٥ مليون ريال إلى ٣٥٦٩ مليون ريال ، حيث يشكل هذا المبلغ حوالي ٢٦٪ فقط من مجموع الإقراض المقدم لكافة القطاعات الاقتصادية خلال تلك الفترة . وحتى نهاية عام ١٩٩٨ م ، تمحور إقراض البنوك التجارية في أربعة مشروعات للطاقة الكهربائية ، إثنان منها في مدينة الرياض (مشروع الطاقة ٨ و ٩) ، ومشروع محطة رابغ الرابعة ، ومشروع محطة غزلان . وتقدر التكلفة الإجمالية لهذه المشروعات بنحو ١٢٤ مليار ريال ، مما يشكل ما نسبته ٢٣٧٪ من إجمالي التكلفة . وفي ١٩٩٩ م عقدت شركة الراجحي المصرفية صفقة لتمويل إقامة محطة كهرباء الشعبية ، بتكلفة تفوق المليار ريال .

ملكية القطاع الخاص في شركات المرافق العامة

بينما تشير البيانات المنشورة^(١) حتى منتصف ١٩٩٨ م إلى أن القطاع الخاص يمتلك حوالي ٦٥٪ من أسهم البنوك التجارية العاملة في المملكة ، فإن ملكيته من أسهم شركات الكهرباء العاملة في المملكة لا تتعدى ٢٢٪ من أسهمها ، مع ضمان من الدولة لعائد سنوي ثابت لحملة هذه الأسهم . أما في شركات القطاعات الأخرى ، التي تتسم بالصغر بالنسبة لرؤوس أموالها ، مقارنة بالبنوك وشركات الكهرباء ، فإن ملكية القطاع الخاص في أسهمها تتفاوت من شركة إلى أخرى ، بحيث ترتفع إلى حوالي ٧٠٪ في شركات معينة ، مثل شركة النقل الجماعي .

غير أنه لا يفوتنا أن نشير إلى أن القطاع الخاص يمتلك ملكية كاملة العديد من المستشفيات والمدارس الأهلية ، كما أن له مساهمات في قطاع خدمات الاتصالات ، ويجري

١- التقرير الدوري عن "سوق الأسهم السعودي" ، دائرة الأبحاث الاقتصادية ، البنك الأهلي التجاري .

الإعداد لتخصيص شركة الاتصالات وشركة الخطوط السعودية المملوكتين للدولة ، إلا أنه من ناحية أخرى نجد أن القطاع الخاص لا يساهم حتى الآن في مشاريع تحلية المياه أو إقامة الطرق والكباري ومشاريع الصرف الصحي .

٤- تجارب الدول الأخرى وأساليب تمويل وإدارة مشاريع البنى التحتية

لقد نشط القطاع الخاص في مختلف أرجاء العالم ، منذ عقد الثمانينيات ، في المساهمة في مشاريع البنى التحتية ، في قطاعات الطاقة والماء والنقل والاتصالات . ويعود ذلك بصفة أساسية إلى فترة إعادة صياغة الأطر التنظيمية في الولايات المتحدة الأمريكية ، خلال فترة السبعينيات ، والخبرات المتراكمة من عمليات التخصيص التي تمت في المملكة المتحدة وعدد من الدول الأوربية ، بالإضافة إلى سياسات تحرير الأسواق ، وإعادة الهيكلة في عدد من الدول النامية ، تجارباً مع متطلبات صندوق النقد الدولي ، خلال السنوات الأخيرة .

وتشير البيانات إلى أن مشاركة القطاع الخاص ، في الدول النامية ، قد تضايف خلال الفترة ١٩٩٣-١٩٩٥ م ، حيث ارتفع حجم هذه المشاركة من حوالي ١٧ مليار دولار عام ١٩٩٣ م إلى حوالي ٣٧ مليار دولار في عام ١٩٩٥ م ، وحيث بلغ إجمالي هذه المشاركة ١٤٥٦ مليار دولار تقريباً خلال الفترة ١٩٩٠-١٩٩٥ م في أكثر من ٣٥٠ مشروعاً في مختلف أرجاء العالم . كما يلاحظ أيضاً أن عمليات تخصيص العديد من مشاريع البنى التحتية القائمة ، التي تعود ملكيتها للقطاع الحكومي ، قد استمرت بوتيرة عالية . ففي عام ١٩٩٥ م تم تخصيص ٧٥ شركة تعمل في قطاعات البنى التحتية ، وصلت قيمتها إلى أكثر من ١٠ مليارات دولار . غير أن معظم عمليات التخصيص هذه تركزت في عدد محدود من الدول ، في آسيا وأمريكا الجنوبية ، وبصفة خاصة في قطاعي الكهرباء والاتصالات .

ونجد أن الحكومات التي تعاني من عجز مالي ، وعدم قدرة على توفير الموارد المالية اللازمة للاستثمار في مشاريع المرافق ، أو تلك التي تتجه نحو التوسع في سياسات الخصخصة الاقتصادية ، تلجأ إلى دعوة المستثمرين من القطاع الخاص المحلي والأجنبي ، للاستثمار في إقامة هذه المشاريع ، مقابل عقود تشتمل على امتيازات معينة طويلة الأجل تمنحها لهم الدولة .

تلك الامتيازات قد تتعلق بالملكية أو الإدارة والتشغيل . وتختلف هذه الامتيازات تبعاً لطبيعة المشروع نفسه ، وأيضاً تبعاً لرغبات الأطراف الداخلة فيه ، بما فيها حكومة الدولة صاحبة المشروع . ولقد نجحت الكثير من الدول النامية في جذب رؤوس أموال كبيرة ، لتنمية بنيتها الأساسية ، من خلال تبنيها لهذه النوعية من العقود . ومن الجدير بالذكر أن جانباً كبيراً من فرص نجاح هذه العقود يتوقف بالدرجة الأولى على مدى وفاء الأطراف الداخلة فيها بالتزاماتها بعضها تجاه بعض ، من خلال إيجاد الحلول اللازمة لتناقض المصالح فيما بينها ، مع إيجاد المناخ القانوني الذي يضمن استمرارية هذه الالتزامات ، حتى ولو تغيرت الظروف السياسية . ولعل أكثر هذه العقود شيوعاً هي :

* عقود امتياز "البناء - التشغيل - التسليم" "BOT" .

* عقود امتياز "البناء - التملك - التشغيل - التسليم" "BOOT" .

* عقود امتياز "البناء - التملك - التشغيل" "BOO" .

* عقود امتياز "التأجير - التشغيل - البناء - التسليم" "ROBT" .

وبدون الدخول في التفاصيل الخاصة التي تفرق بين هذه العقود ، فإنها جميعاً تكون عادة من المشاريع الكبيرة ، التي تأخذ إقامتها وقتاً غير قصير ، كما أن مكوناتها الرأسمالية لا تتعرض عادة إلى التقادم الفني السريع . ولذلك تكون الامتيازات الممنوحة لها امتيازات طويلة الأجل ، تسمح للمستثمرين تحقيق ما يتوقعونه من عوائد على استثماراتهم ، تبعاً لشروط العقد . على أن يتم تسليم (تحويل ملكية) المشروع إلى الدولة ، بعد انتهاء فترة العقد (الامتياز)، فيما عدا عقود "البناء - التملك - التشغيل" "BOO" التي لا يشترط فيها نقل الملكية .

وبصفة عامة هناك ثلاثة أسباب رئيسية ، لا بد من توافرها لجذب المستثمرين للدخول في مثل هذه العقود ، وتمثل في :

(١) حاجة الدولة إلى إقامة المشروع ، وأنه يحتل أولوية مرتفعة في سلم أولوياتها ، بما يضمن توفر الدعم الكامل من الحكومة للمشروع ؛

- (٢) يكون للمشروع جدواه المالية والاقتصادية في حد ذاته ، بما يضمن أن تكفي تدفقاته المالية لتغطية تكاليفه مع تحقيق عائد معقول على رأس المال المستثمر فيه ؛
- (٣) توفر قدر كاف من الاستقرار الاقتصادي والسياسي في الدولة .

إن توافر هذه الشروط سوف يجعل فترة العقد طويلة بما فيه الكفاية ، مع استقرار الظروف التي يعمل فيها المشروع بما فيه الكفاية أيضاً ، لضمان حصول المستثمرين على ما يستحقونه من عوائد ، دون الحاجة إلى فرض أسعار بيع تفوق القدرة الشرائية للجمهور . وعادة لا تقل فترة الامتياز في هذه المشاريع عن ٢٠ سنة ، تسمح باستيعاب تكلفة رأس المال الثابت (الاستهلاك المحاسبي للأصول) .

ولعل من أهم مزايا هذه العقود هو أنه يمكن صياغتها وهيكلتها لتصبح متوافقة مع متطلبات التمويل الإسلامي ، ومن ثم تحقيق أكبر استفادة ممكنة من هذا السوق الكبير والمتنامي من شرائح عريضة في المجتمع السعودي .

ولقد كانت عمان أول الدول الخليجية أخذاً بأسلوب عقود الامتياز ، لتنفيذ مشاريع البنى التحتية فيها ، تلتها كل من الكويت والبحرين . وفي المملكة العربية السعودية ، في أوائل عام ١٩٩٦م ، قامت الشركة السعودية الموحدة لكهرباء الغربية بتكليف شركات أمريكية وكندية بإعداد دراسة جدوى حول الجوانب القانونية لاتباع أسلوب "البناء - التشغيل - التسليم" ، وجاءت نتائج هذه الدراسة إيجابية ، موصية بضرورة إجراء كل ما يلزم لتشجيع القطاع الخاص على المشاركة في تمويل وإدارة قطاع الطاقة في المملكة . كما قامت الهيئة الملكية ، في الجبيل وينبع ، بالمشاركة مع الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) ، في عام ١٩٩٥م ، باتخاذ مبادرة لتوسيع أنظمة وشبكات المرافق العامة في الجبيل وينبع ، وتم اختيار أسلوب "التأجير - التشغيل - البناء - التسليم" ، لتنفيذ هذا البرنامج . وبينما تستهدف هذه المبادرة جذب استثمارات القطاع الخاص ، فإنها تحقق للدولة أيضاً ، إيرادات إضافية ، من خلال تأجير التجهيزات القائمة بالفعل .

٥- الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك الأهلي التجاري ، وإمكانات تمويل مشاريع البنى

التحتية

ينقسم التمويل الإسلامي ، كما هو الحال في التمويل التقليدي ، إلى نوعين رئيسيين هما التمويل بالدين Debt Financing والتمويل بالتملك Equity Financing ، ويشتمل كل منهما على أدواته وأساليبه الخاصة به ، التي يجمع بينها جميعاً أنها أدوات وأساليب تعمل وفق الشريعة الإسلامية الغراء . ولعله أضحى أمراً معروفاً لدى الجميع مدى ما تتمتع به أساليب التمويل بالتملك (شراء الأسهم والتعامل فيها) من شعبية وقبول لدى المتعاملين في الأسواق ، بما فيها الأسواق التقليدية . وما اتساع أسواق المال الدولية ، وتعدد وتنوع شركات المساهمة ، مع ضخامة عدد المتعاملين فيها من أفراد ومؤسسات وصناديق استثمارية ، إلا خير دليل على هذا التوجه ، ليس فقط على مستوى العالم الإسلامي ، ولكن أيضاً على مستوى العالم بأسره ، الأمر الذي يقودنا إلى ضرورة التأكيد على إمكانية الاعتماد على أساليب التمويل الإسلامية كأدوات بديلة أو إضافية ، يمكن توظيفها بنجاح لتوفير التمويل اللازم لمشاريع البنى التحتية في المملكة ، ناهيك عن أن هذا التمويل الإسلامي يعتبر بطبيعته أكثر جاذبية لأصحاب المدخرات في المملكة ، وغيرها من الدول الإسلامية القريبة والبعيدة . وقد شرع البنك الأهلي ، منذ بداية التسعينيات ، في تقديم منتجات مصرفية إسلامية متكاملة ، تشمل التمويل والاستثمار والخدمات الأخرى ، حيث تصنف صيغ التمويل الإسلامي إلى ثلاث فئات هي :

صيغ تقوم على أساس التشارك :

- المشاركة ؛

- المضاربة .

صيغ تقوم على أساس البيع :

- البيع بالمراجحة للأمر بالشراء ؛

- الاستصناع ؛

- بيع السلم .

صيغ تقوم على أساس الإيجار (الإجارة الإسلامية) .

وتعتبر صيغ التمويل بالمشاركة البديل الأفضل لأساليب التمويل التقليدية ، كما أنها الصيغ التي تجتمع فيها العديد من المزايا الاقتصادية والشرعية^(١) . غير أن هذه الصيغ التشاركية لا تصلح في الواقع العملي إلا في المشاريع التي تدر دخلاً أو ناتجاً يمكن تقاسمه بين الشركاء أو المستثمرين في المشروع . أما المشروعات التي لا تدر دخلاً فلا يمكن تمويلها على أساس التشارك . ومن أمثلتها المشاريع العسكرية بأشكالها المختلفة ، وكذلك المشاريع التي يمكن أن تدر دخلاً ، ولكن لا تسمح لها الدولة بذلك ، لأسباب اجتماعية ، مثل المدارس الحكومية التي تقدم خدمات التعليم الإلزامي المجاني . فمثل هذه المشاريع يمكن تمويلها باستخدام الأسلوبين الآخرين من أساليب التمويل الإسلامية .

هذا وتزايد الحاجة إلى التمويل الإسلامي لعدة اعتبارات ، من أهمها :

- عدم كفاية الموارد المالية للدولة ؛
- عدم كفاية التمويل التقليدي المتاح لمشاريع البنى التحتية الطويلة الأجل ؛
- تنامي العمل المصرفي الإسلامي ، واتساع قاعدة عملائه ؛
- توافق نظم التمويل بالمشاركة الإسلامية ، مع الاتجاه المتزايد عالمياً للمستثمرين في الاستثمار في أسهم الشركات المساهمة ، بما يتيح لهذه الشركات مصادر تمويل ضخمة .

ومن ثم فإن الفرص المتاحة بدرجة كبيرة لتوفير التمويل ، اللازم للكثير من مشاريع البنى التحتية ، باستخدام هذه الصيغ . ولا يقتصر الأمر في هذا الخصوص على أساليب التمويل بالتشارك ، وإنما هناك إمكانيات كبيرة لاستخدام طرق وأدوات التمويل الإسلامي الأخرى ، لتحقيق نفس الهدف وبنفس الكفاءة ، وهي الطرق والأدوات التي يمكن أن تأخذ أشكالاً مختلفة تبعاً للظروف المحيطة بكل مشروع ورغبة الأطراف الداخلة فيه .

وبالرغم من حداثة تجربة البنك الأهلي في التمويل الإسلامي ، إلا أن هذه الخدمات شهدت نمواً وتطوراً مطرداً . ففي خلال السنوات الأربع الأخيرة فقط (منذ عام ١٩٩٥م) ، بلغ حجم التمويل الإسلامي في البنك الأهلي ٦ مليارات ريال تقريباً ، موزعة حسب صيغ التمويل المختلفة كالتالي :

صيغة التمويل	مشاركة	مضاربة	مراجعة	استصناع	سلم	إجارة	أخرى
الحصة النسبية	٦٪	١٦٪	٦٧٪	٣٪	٣٪	١٪	٤٪

ومن المتوقع أن يستمر هذا التوسع في العمل المصرفي الإسلامي في البنك ، تجاوباً مع ما تشير إليه الدراسات الميدانية ، من اتساع قاعدة العملاء الراغبين في التعامل المصرفي الإسلامي ، سواء كان ذلك من الأفراد أو الشركات . كما بلغ عدد صناديق الاستثمار الإسلامية في البنك ٨ صناديق ، إجمالي أصولها ٨٦ مليار ريال سعودي ، حتى منتصف عام ١٩٩٩م ، منها صندوق محلي واحد هو صندوق الأسهم المحلية ، أما الباقي فهي صناديق توظف أموالها في التجارة الدولية ، وأسهم الشركات العالمية خارج المملكة ، ولكن وفق معايير إسلامية .

ويمكن تعزيز هذا التصور إذا ما علمنا أن إجمالي صناديق الاستثمار الإسلامية ، في البنوك السعودية ، والموجهة بالدرجة الأولى إلى الخارج ، يبلغ عددها ١٥ صندوقاً ، وتبلغ أصولها ٩١ مليار ريال تقريباً ، بما يشكل نسبة ٣٩١٪ من الإجمالي ، حصة البنك الأهلي منها (كما سبقت الإشارة) ٨٦ مليار ريال ، بنسبة الثلثين تقريباً .

وبذلك يصل مجموع التمويل الإسلامي وصناديق الاستثمار الإسلامية ، في البنك الأهلي التجاري ، ١٥ مليار ريال تقريباً ، الأمر الذي يشير بوضوح إلى أن هناك إمكانيات كبيرة لتعبئة المدخرات الوطنية واستثمارها في تمويل مشاريع إسلامية كبيرة ، خاصة إذا ما كان العائد عليها مجزياً ، كما هو متوقع من مشاريع البنى التحتية ، التي لا مجال فيها للكساد أو لحدوث نقص في الطلب عليها ، بل العكس هو الصحيح ، حيث من المتوقع أن يتزايد عليها الطلب عاماً بعد عام .

من هذه البيانات والمعلومات يمكن استنتاج التالي :

- وجود موارد مالية كبيرة تبحث عن الاستثمار في صناديق الاستثمار التي تنشئها البنوك ؛
- الجانب الأعظم من الأموال في الصناديق الاستثمارية يتم استثماره في الأسواق الخارجية ؛
- الصناديق الإسلامية تشكل نسبة مرتفعة (٤٠٪ تقريباً) من إجمالي أصول الصناديق مجتمعة ؛
- الاستثمارات في الأسهم الدولية والمحلية تشكل ٢٥٪ من الإجمالي ؛
- معدلات الأداء تختلف باختلاف الصناديق ، من عام إلى آخر تبعاً لظروف السوق .

غير أنه يمكننا القول إنه يمكن جذب موارد مالية كبيرة للاستثمار في الصناديق المحلية ، التي يمكن تخصيصها لتمويل مشاريع البنى التحتية ، إذا ما جعلنا معدلات العائد على هذه الصناديق عند مستويات تنافسية معقولة ، مع ما تحققه صناديق الاستثمار الأخرى من عوائد ، مما يجذب المستثمرين المحتملين إليها . ومن المعتقد أن ذلك لن يكون صعباً إذا ما علمنا أنه يمكن التحكم / التنبؤ بمستويات العوائد التي يمكن تحقيقها من صناديق التمويل ، من خلال صياغة عقود تشغيل وتسعير وتسويق خدمات البنى التحتية التي سبقت الإشارة إليها بإيجاز ، والتي ربما تضمنها الدولة بما يضمن لها النجاح والاستمرار .

ولعله مما يعزز من وجود واستمرار هذه الفرص لتعبئة المدخرات ورؤوس الأموال الوطنية ، سواء تلك التي لم تجد طريقها بعد إلى قنوات الاستثمار المختلفة ، أو تلك المودعة أو المستثمرة في الخارج ، وتوجيهها إلى الاستثمار في قطاع مشاريع البنى التحتية ، هو توفير البيئة المناسبة لذلك ، بما يحقق تسهيل وتبسيط الإجراءات والنظم ، وتطوير أسواق المال المحلية ، وتوسيع نطاقها ، وضمان انسياب المعلومات منها وإليها ، وغير ذلك مما هو معروف من العناصر اللازمة لجذب المستثمرين للاستثمار في سوق معينة أو حتى مشروع معين .

٦- توظيف خبرات البنك الأهلي التجاري في تطوير أدوات ومصادر التمويل لمشاريع

البنى التحتية

نحاول في هذا الجزء تقصي إمكانية توظيف البنك الأهلي التجاري لإمكاناته وخبراته المتميزة للقيام بدور ريادي في توجيه مدخرات القطاع الخاص نحو الاستثمار في مشاريع البنية التحتية في المملكة . ولذلك نتناول بإيجاز شديد نوعين من أساليب التمويل ، في شكلهما المبسط ، والعقبات التي قد تحد من إقبال القطاع الخاص على المشاركة فيهما .

خبرة البنك الأهلي التجاري

بادئ ذي بدء ، نقول إن خبرة البنك الأهلي التجاري في تطوير الأدوات والأوعية التمويلية والاستثمارية تكتسب أهميتها من نواح عدة :

أولاً : كبر حجمه وعراقته واتساع قاعدة عملائه ، وتنوع تعاملاته بين القطاعين العام والخاص ، وعلى المستويين المحلي والدولي .

ثانياً : تجربته الرائدة في تقديم الخدمات المصرفية الإسلامية ، وريادته في تطوير بعض المنتجات الإسلامية ، كالمشاركة المتغيرة ، وفي إنشاء صناديق الاستثمار الإسلامية في الأسهم ، وفي السلع الدولية بصيغة بيع السلم وغيرها .

ثالثاً : تجربته الناجحة في صناديق الاستثمار المحلية ، وتعبئة المدخرات المحلية لتمويل المشاريع الكبيرة ، كما هو الحال في إنشائه لصندوق الاستثمار المخصص لتمويل مشروع توسعة درة العروس في جدة ، برأس مال قدره ٢ مليار ريال سعودي .

رابعاً : تجربته الرائدة أيضاً في تطوير منتجات التسييد (Securitization) التي تساهم في تعبئة المدخرات للمشاريع طويلة الأجل .

خامساً : تجربته في إدارته لصندوق تمويل مشروعات البنى التحتية في شرق آسيا .

وهي نقاط قوة يتميز بها البنك الأهلي التجاري عن غيره من البنوك ، تؤهله لقيادة هذا التوجه في المملكة .

أساليب التمويل المقترحة

يمكن تمويل مشاريع البنى التحتية بأكثر من أسلوب ، كما أشرنا سابقاً ، حيث تشمل هذه النوعية من المشاريع على محطات تحلية المياه ، والصرف الصحي ، والطرق ، والمطارات ، والمدارس ، والمستشفيات ، والاتصالات وغيرها . ومن بين هذه الأساليب :

أ) التمويل المباشر

من بين صيغ التمويل الإسلامية الأكثر ملاءمة لأسلوب التمويل المباشر هي صيغة "الاستصناع" ، خاصة إذا ما أرادت الدولة الاحتفاظ بملكية وإدارة المرفق العام المعني . في هذه الحالة يقوم البنك (الصانع) بالتعاقد مع القطاع العام (المستصنع) ، بتنفيذ المشروع المطلوب وفق مواصفات محددة يتم الاتفاق عليها . والبنك بدوره يتعاقد مع طرف ثالث (المقاول) للتنفيذ . على أن تقوم الجهة صاحبة المشروع (إحدى الوزارات الحكومية مثلاً) بتسديد قيمة العقد للبنك على أقساط مستقبلية يتفق عليها . كما يمكن في حالة رغبة القطاع العام تأمين آلات أو معدات أو غيرها من المشتريات أن تتم بصيغة المراجعة ، حيث يقوم البنك بتأمين السلع المطلوبة وبيعها ، مقابل ربح يتفق عليه مسبقاً ، ويكون تسديد القيمة على أقساط أيضاً .

ويتم التمويل في الحالتين السابقتين إما من البنك مباشرة أو من خلال صناديق استثمارية تنشأ لهذا الغرض . وهذه الصناديق عبارة عن أوعية استثمارية تضامنية ، تقوم على أساس تجميع المدخرات واستثمارها في أدوات استثمارية محددة . وتكون هذه الصناديق مغلقة لمدة العقد ، مع دفع عوائد سنوية للمستثمرين من الدفعات المقدمة وأقساط التسديد ، ويمكن في حالة الضرورة قيام البنك بدور صانع السوق ، والسماح بعملية التخارج .

(ب) إنشاء صناديق استثمارية متخصصة في تمويل مشروعات البنى التحتية

تقوم فكرة الاقتراح على أساس قيام البنك الأهلي التجاري بإنشاء صناديق لتمويل مشاريع البنية التحتية في المملكة ، حيث يتحدد حجم الصندوق على ضوء المشاريع الممكن الاستثمار فيها ، وحيث يمكن الدخول في أكثر من مشروع في وقت واحد ، مثل مشروع للصرف الصحي وآخر لتحلية المياه ، وثالث لإنشاء الطرق . ويمكن أن يتراوح حجم الصندوق ما بين ٣-٥ مليارات ريال سعودي . وحتى يمكن لهذا الصندوق أن ينجح في جذب الاستثمارات اللازمة ، لا بد وأن تكون فئة المؤسسين من كبار رجال الأعمال السعوديين المعروفين ، بحيث تسهم هذه الفئة بما لا يقل عن ٢٥٪ من الاستثمارات الإجمالية التي يخدمها الصندوق . وكخطوة أولى ينبغي للبنك القيام بتحديد المشاريع التي يمكن تمويلها من خلال هذا الصندوق وبصيغ إسلامية . وكما أشرنا سابقاً يمكن الاستفادة من عقود الامتياز المعروفة BOT أو BOOT أو RBOT... إلخ ، بعد مواءمتها مع الصيغ الإسلامية .

ونقترح في هذا الخصوص أن يتم تقسيم المشتركين في الصندوق إلى ثلاث فئات :

- (١) فئة معروفة من رجال الأعمال يكونون بمثابة "المؤسسين" في الصندوق ؛
- (٢) الجهات المنفذة للمشروع ، ويطلب منها الاشتراك كمساهمين في الصندوق ؛
- (٣) مشتركين عاديين .

حيث يتم إطلاع المؤسسين على حجم ونوع المخاطر والعوائد المحتملة من الصندوق . كما يتم أيضاً تحديد فئة المقاولين المحتملين ، ويتم الاتصال بهم لمعرفة مدى استعدادهم ، ليس فقط لتنفيذ المشروع ، ولكن أيضاً للمساهمة في الصندوق . بعد ذلك تتم دراسة وتحديد العوائد المتوقعة لبقية المستثمرين ، وتحديد أساليب التخارج . ويفترض أنه في خلال هذه الفترة يكون قد تم الانتهاء من إعداد العقود ونماذج المستندات والقيود المحاسبية... إلخ ، حيث يتم بعدها اختيار فئة من المشروعات ، لمزيد من الدراسة والتقييم ، تمهيداً للاستثمار فيها .

ونقترح أن ينشأ الصندوق وفق صيغة المضاربة الإسلامية ، كما يمكن من وقت لآخر إنشاء صناديق فرعية لتمويل عمليات جزئية ، أو لتسهيل عمليات التخارج ، كما يمكن توفير السيولة اللازمة عند الحاجة من خلال تطوير ما يعرف بسندات المقارضة ، علمًا أنه ينبغي أن يكون واضحًا منذ البداية أسلوب التشغيل والإدارة ، إذ يمكن أن يستمر الصندوق في إدارة المشروع لمدة معينة ، يغطي فيها تكاليفه ، مع تحقيق أرباح معقولة للمستثمرين في الصندوق ، أو يقوم ببيعه إلى القطاع العام ، على أن يتم السداد بأقساط مستقبلية ، أو تأجيله على القطاع العام ، أو غيره من الأساليب .

وإذا كنا هنا نقدم الإطار العام في شكله المبسط ، فإن تطوير هذه الصناديق يحتاج إلى الكثير من الجهد والخبرة وتضافر الجهود ، وإزالة مختلف القيود والعقبات الإجرائية والمالية والتنظيمية والرقابية .

وفيما يلي نستعرض واحدة من التجارب الناجحة للبنك الأهلي في إنشاء صندوق استثماري ، لتمويل أحد المشاريع الكبيرة .

مشروع توسعة درة العروس

يعتبر مشروع درة العروس ، على الساحل الشمالي لمدينة جدة ، من أهم المشاريع السياحية في المملكة ، وهو مشروع سياحي متكامل . ويقوم البنك الأهلي بدور هام في توفير التمويل اللازم للمشاركة في هذا المشروع الكبير ، من خلال إنشائه الصندوق الأهلي لدرة العروس ، الذي بلغت قيمته ٢ مليار ريال ، اكتب فيها المستثمرون من القطاع الخاص ، بغرض الاستثمار في المشروع . ولقد حدد البنك الأهلي لهذا الصندوق أربعة أهداف رئيسية هي :

- حماية رأس مال الصندوق ؛

- السعي لتحقيق مكاسب رأسمالية ، من خلال الاستثمار في العقار المحلي ؛

- توفير توزيعات ربع سنوية للمشاركين في الصندوق ، اعتباراً من الربع الأخير الذي يتم فيه إقفال الاككتاب في الصندوق ؛
- تقليص المخاطر المصاحبة للصندوق .

ولإنشاء مثل هذه الصناديق ، يقوم البنك عادة بالخطوات التالية :

- (١) اختيار المشروع المناسب ، بعد دراسة الجدوى الاقتصادية له ، سواء كان مشروعاً جديداً أو تطويراً أو توسعة لمشروع قائم ، وذلك من بين المشاريع المطلوب تمويلها ؛
- (٢) تحديد رأس المال المطلوب لتمويل المشروع ؛
- (٣) تصميم الصندوق الاستثماري المناسب (من حيث شروط الاشتراك وقيمه) ؛
- (٤) الإعلان عن الصندوق وتسويقه ، باعتباره مخصصاً لتمويل مشروع معين ؛
- (٥) تنظيم علاقة مشاركة الصندوق في المشروع ؛
- (٦) متابعة تنفيذ المشروع ، حسب ما تم اعتماده ، ومراعاة مصلحة المستثمرين في الصندوق ؛
- (٧) إطلاع المستثمرين بالصندوق على سير العمل ؛
- (٨) التأكد من التزام جميع الأطراف بما تم الاتفاق عليه والمحافظة على حقوقهم (مالكي المشروع ، المستثمرين في الصندوق ، إدارة المشروع ، والجهات المنفذة للمشروع) .

وبذلك يحقق البنك للمالكي المشروع مزايا ، أهمها ما يلي :

- (١) توفير التمويل اللازم لتنفيذ المشروع ، من خلال مشاركة الصندوق كلياً أو جزئياً ؛
- (٢) قصر مشاركة المستثمرين بالصندوق على كونها مالية ، ولا ينجم عن ذلك تدخل مباشر من أي من المستثمرين على حدة في تفاصيل تنفيذ العمل ؛
- (٣) توزيع مخاطر وعوائد المشروع على عدد أكبر من المستثمرين ؛
- (٤) تقديم المشورة المالية اللازمة والمستمدة من خبرة البنك في هذا الخصوص ؛

(٥) توفير متابعة لصيقة لإدارة المشروع من وجهة نظر متحفظة .

ومن جهة أخرى ، يحقق البنك للمستثمرين المالين بالصندوق مزايا ، أهمها ما يلي :

(١) فرصة المشاركة في مشاريع أكبر حجماً ، مما قد يكون متاحاً لأي من المستثمرين على حدة ؛

(٢) قصر دور المستثمر على التمويل فقط ، ولا يطلب منه أي جهد أو معرفة بدقائق المشروع؛

(٣) توفير خدمة متكاملة للمستثمر تشمل ما يلي :

- توفير المعلومات اللازمة لاتخاذ قرار المشاركة ، بما يتناسب مع حاجته الاستثمارية

(بإطلاع المستثمر على تقييم متحفظ للمشروع من قبل متخصصين ، ومستوى المخاطر في المشروع والعوائد المتوقعة منه) ؛

- استلام المبالغ المستثمرة ؛

- متابعة تنفيذ المشروع ، وتوفير تقارير متابعة دورية عن سير العمل ؛

- رد الأموال الناتجة عن المشاركة للمستثمر ؛

- المحافظة على حقوق المستثمر خلال فترة استثماره بالصندوق ، ومن ثم بالمشروع.

٧- الخلاصة والتوصيات

تحتاج الدول المختلفة إلى خدمات للبنى التحتية ، تتسم بالجودة والكفاءة والتغطية الكافية لتحقيق معدلات نمو مقبولة ، ومستوى معيشي لائق لأفراد المجتمع ، ولمسيرة الاقتصاد العالمي الآخذ بسياسات الانفتاح والعولمة ، والمملكة ليست استثناءً من ذلك ، وعلى الرغم من أن الحكومة السعودية قد أنفقت الكثير من الموارد المالية على مشاريع البنى التحتية ، إلا أنه ما زالت هناك حاجة إلى المزيد منها ، وإلى تحديثها ، وتوسيع نطاق تغطيتها ، وبما يأخذ معدلات

النمو السكاني في الاعتبار . ولما كانت هناك في معظم الأحوال قيود على ما يمكن للدولة توفيره من الموارد المالية اللازمة للاستثمار ، في هذه النوعية من المشروعات الكبيرة ، خاصة مع ما تشهده الموازنة العامة للدولة من عجز مالي ، فقد أصبح أمراً لازماً الدعوة إلى مشاركة القطاع الخاص في إقامة وصيانة وتطوير هذه المشروعات الحيوية للاقتصاد الوطني ، مستفيدين في ذلك من تجارب الدول الأخرى في هذا الشأن ، خاصة من حيث أساليب وأدوات التمويل والطرق البديلة للإدارة والتشغيل .

ولا تقتصر ضرورة دعوة القطاع الخاص على الحاجة إلى تغطية الفجوة التمويلية فحسب ، وإنما أيضاً بسبب ما يتوفر لهذا القطاع من تقنيات وكفاءات إدارية وتسويقية وتنظيمية وتنافسية ، قد لا تتوفر لمشاريع القطاع العام .

ولما كانت القروض المصرفية التقليدية غير كافية ، أو غير متاحة ، في كثير من الحالات لتوفير الموارد المالية اللازمة لتمويل الاستثمارات الضخمة المطلوبة في مشاريع البنى التحتية ، ولما كانت فرص الحصول على قروض مالية من مؤسسات التمويل والتنمية ، المحلية والدولية ، محدودة هي الأخرى ، لذلك يصبح من الضروري البحث عن البدائل الأخرى الممكنة والراغبة في الدخول في مشاريع ليست كبيرة فقط ، ولكنها طويلة الأجل أيضاً . وعلى الرغم من وجود مثل هذه البدائل ، مثل صناديق التأمينات الاجتماعية ، والشركات الاستثمارية ، فإن الحاجة ما زالت قائمة لابتكار طرائق ووسائل جديدة ، لزيادة مساهمتها في توفير التمويلات اللازمة . ومن بين هذه الوسائل إمكانية إنشاء صناديق استثمار متخصصة ، تستهدف مشاريع البنى التحتية ، وتكون قادرة على جذب مدخرات القطاع الخاص ، سواء من الأفراد أو المؤسسات .

ونحن نعتقد أن مصادر التمويل الإسلامية بأدواتها المختلفة ، بالإضافة إلى إنشاء صناديق الاستثمار الإسلامية ، سوف تشكل مصدراً غنياً للموارد المالية الباحثة عن مجالات شرعية للاستثمار ، خاصة إذا ما توافر لهذه المجالات الشروط اللازمة للعمل بشفافية كاملة ، وبما يحقق للمستثمرين عوائد مالية تنافسية . ولعل البنك الأهلي ، وما حققه من نمو كبير في حجم محفظته التمويلية الإسلامية ، التي تقوم عليها إدارة مستقلة للخدمات المصرفية الإسلامية ،

وكذلك نجاحاته المتتالية في إنشاء صناديق الاستثمار الإسلامية ، خير دليل على إمكانية الاستفادة من البنوك الإسلامية وأدواتها التمويلية ، التي تلقى قبولاً متزايداً من شرائح عريضة ومتنامية في الدول الإسلامية والعربية بصفة عامة ، وفي المجتمع السعودي والخليجي بصفة خاصة .

ولزيادة فرص مشاركة القطاع الخاص في مشاريع التنمية وفي النشاط الاقتصادي بصفة عامة ، لا بد من العمل المستمر على تطوير أسواق المال المحلية ، لكي تستوعب بكفاءة إمكانية تحويل الكثير من صفقات التمويل والاستثمار الإسلامي إلى صكوك إسلامية ، يمكن تداولها في السوق المحلية ، مع إيجاد النظم والقواعد المنظمة لذلك من المؤسسات الرقابية في المملكة .

والله ولي التوفيق .

د. سعيد بن سعد المرطان

صكوك التأجير الإسلامية

للأستاذ نبيل عبدالإله نصيف

١- مقدمة

بتوفيق من الله ، حققت المصارف الإسلامية إنجازات جيدة ، خلال ربع قرن من الزمن منذ إنشائها . وأصبح النظام واقعاً ملموساً ومتنامياً بصورة مستمرة ، رغم المصاعب والمعوقات الكثيرة ، وأهمها القانونية والتشريعية التي واجهت الرواد الأوائل للمصارف الإسلامية ، الذين قبلوا التحدي ، وبذلوا في سبيل ذلك الجهد والمال والوقت ، لتطوير مبادئ العمل المصرفي الإسلامي ، في محيط مالي ومصرفي تقليدي متقدم ومنافس .

وكان من سمات الفترة الأولى تعدد التجارب والممارسات والخبرات ، في استحداث وبناء البنية التحتية المطلوبة للعمل المصرفي الإسلامي ، من إجراءات شرعية ومالية وإدارية ونظم تشغيلية ومعالجات محاسبية ، ونماذج عقود جديدة للأدوات المالية الإسلامية ، إلى تطوير نظام الحاسوب الآلي للمصارف الإسلامية ، المصمم لتلبية متطلبات النظام المصرفي الإسلامي ومبادئه الأساسية .

٢- مراحل النمو والانتشار

لقد تطور العمل المصرفي الإسلامي خلال خمسة وعشرين عاماً بعدة مراحل ، مروراً بمراحل الدعوة والانتشار ، ومن ثم العالمية ، متعاملاً مع التحديات المختلفة ، ومحققاً إنجازات في كل مرحلة ، ارتبطت بشكل كبير بظروف المرحلة والموارد المتاحة لها :

المرحلة	الفترة
أ - مرحلة الدعوة	١٩٧٥م - ١٩٨٢م
ب- مرحلة الانتشار	١٩٨٢م - ١٩٩٥م
ج- مرحلة العالمية	١٩٩٥م - ٢٠٠٠م

وتتميز كل مرحلة بتحديات وظروف مختلفة وإنجازات أساسية ، مكنت العمل المصرفي الإسلامي من التطور والنجاح ، وكل مرحلة كانت ضرورية للمرحلة اللاحقة ، حيث لم يكن في الإمكان تحقيق الانتشار ، ومن ثم العالمية ، لو لا ثبوت وقوة مرحلة الدعوة التي جندت الطاقات والإمكانات ، لتأكيد مبادئ وأسس العمل المصرفي الإسلامي ، والمنطلقات الفقهية والعملية لتوفير هذه الخدمات ونشر الوعي والمعرفة لدى قوى السوق ، بدءاً من القرار السياسي إلى الجهات الرقابية بالدولة وإلى المجتمع ككل ، بأن هناك نظاماً ينبع من أرضنا وشريعتنا ، وهو مطلب ديني يحتاج إليه كل مسلم ، بالإضافة إلى أنه أكثر عدلاً وإحساناً .

(أ) مرحلة الدعوة

كان صاحب السمو الملكي الأمير محمد الفيصل آل سعود ، رئيس مجلس إدارة بنوك فيصل ، ورئيس الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، المحرك الرئيسي لهذه المرحلة ، حيث قضى عشرة أعوام من ١٩٧٥م - ١٩٨٥م ، في رحلات مكوكية يجوب دول العالم الإسلامي والدول الغربية ، شارحاً النظام الجديد ، وحاصلاً على قبول رسمي وشعبي كبير . ويسجل التاريخ هذا العمل الجليل ، جعله الله في ميزان حسناته .

وفي الوقت نفسه ، قامت جامعة الملك عبد العزيز ، التي كان لها فضل السبق في احتضان أول مؤتمر للاقتصاد الإسلامي عام ١٩٧٦م ، بتأصيل النظام بدراسات علمية تنظر للعمل المصرفي الإسلامي ، وتضع له القواعد الأساسية .

وكانت التحديات كبيرة في هذه المرحلة ، أهمها أنه نظام جديد ليس له سابقة ، أو أي إنجازات يمكن الرجوع إليها ، كما اعتقد البعض أنه نظام نظري ، لا يمكن أن يطبق على الواقع العملي ، وبأن هذا النظام بسيط يعيدنا إلى الخلف ، ولا أساس له للاعتماد عليه ، وبأنه خطر على استقرار النظام المصرفي الغربي المتقدم .

من جهة أخرى ، كان هناك تعطش كبير على مستوى الشعوب لهذا البديل الإسلامي ، انعكس من خلال الإقبال الكبير للمتعاملين مع المصارف الإسلامية ، في أي بلد إسلامي يفتتح فيها أول مصرف إسلامي .

(ب) مرحلة الانتشار

بعد ثبوت ونجاح مرحلة الدعوة ، تمت وترعرعت المصارف الإسلامية في جميع أنحاء العالم ، كما ذكر في دراسة لصندوق النقد الدولي لعام ١٩٩٨م ، أثبتت انتشار المصارف الإسلامية في أكثر من ٤٨ دولة ، أي في حوالي ثلث دول العالم الأعضاء بالصندوق : من بداية متواضعة ، لعدد محدود من المصارف الإسلامية في نهاية السبعينيات ، في حدود الدول الإسلامية ، إلى ١٧٦ مؤسسة مالية إسلامية منتشرة في أنحاء العالم في نهاية التسعينيات ، بمجموع أصول تفوق ١٧٦ مليار دولار أمريكي ، ومجموع إيداعات بحدود ١١٢ مليار دولار ، و ٧٣٣ مليار دولار حقوق المساهمين ، كما هو موضح في الإحصائيات السنوية للاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية لعام ١٩٩٨م .

(ج) مرحلة العالمية

إن تلاحق المراحل والنمو رفع التحديات والتنافس من الساحة المحلية إلى العالمية ، وهذا التطور جذب الاهتمام العالمي ، كما هو مبين في دراسة صندوق النقد الدولي عن البنوك الإسلامية التي رصدت انتشار المصارف الإسلامية من الأسواق التقليدية إلى أسواق الدول الغربية ، ودعت إلى ضرورة توفير وتفعيل الرقابة المالية على المصارف الإسلامية ، وتطوير معايير الخيطة والحذر والشفافية وإدارة المخاطر وتوفير السيولة كحماية لسلامة النظام المالي المحلي والدولي ، بالتعاون الوثيق والتنسيق مع هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية والسلطات الرقابية المعنية ، مما يحتم على المصارف الإسلامية التعامل بإيجابية مع هذه المستجدات ، والدور المرتقب "لصندوق النقد الدولي" والسلطات الرقابية وهيئات التصنيف الدولية .

٣- نماذج العمل المصرفي الإسلامي

من خلال التعامل مع متطلبات العمل والنجاح وتوفير الخدمات المصرفية الإسلامية وتعميق أخلاقيات ومبادئ الاستخلاف ، وإعمار الأرض ، ونشر السلوكيات المالية السليمة ، حسب فقه المعاملات ، من رفع الغرر والجهل وتعميم الشفافية في المعاملات المالية والتجارية والاستثمارية ، تبلورت عدة نماذج للمصارف الإسلامية ، من أهمها :

(أ) مصرف إسلامي نمطي ؛

(ب) مصرف إسلامي مؤصل .

(أ) المصرف الإسلامي النمطي

أما المصرف الإسلامي النمطي فكان جل اهتمامه منصباً على العقود النمطية ، وإخراجها اللغوي ، وعدم الخروج عن المألوف ، بغض النظر عن إمكانية تطبيقها وتطويرها حسب الظروف والمستجدات الجديدة في الأسواق المالية والبنوك . هذا النموذج من المصارف تأثر بالشكليات والصياغة اللغوية للعقود ، بعيداً عن الجوهر والمقاصد الشرعية ، مما أثر على إمكانيات تجديد أو تطوير الخدمات المصرفية لديه ، حسب متطلبات العملاء والسوق .

إن العولمة والمنافسة الدولية لن ترحم هذه النماذج من المصارف ، خصوصاً ونحن مقبلون على متغيرات أساسية في الاتفاقيات الدولية والرقابة المالية والنقدية وضرورة التعامل البناء مع متغيرات الظروف الراهنة .

(ب) المصرف الإسلامي المؤصل

استطاع هذا النموذج من المصارف الإسلامية استيعاب فلسفة وروح المصارف الإسلامية ، ودورها الأساسي في تطوير ودفع عجلة الإنماء والتطوير الاقتصادي للمجتمعات الإسلامية ، للوصول إلى تحقيق مجتمع العدل والرفاهية ، حسب التوجيهات الإلهية في الاستخلاف وإعمار الأرض ، بحيث تكون فلسفته وسلوكياته العملية في استقطاب وتوظيف

الأموال تدور في دائرة الأولويات الإسلامية ، وضرورة الاجتهاد لتطوير الأدوات المالية والاستثمارية الكفيلة بتحقيق إعمار الأرض والمجتمعات الإسلامية .

هذا النموذج يتمتع بالميزة التنافسية القادرة على كسب ثقة العملاء ، وتطوير الخدمات المصرفية الإسلامية ، وعلى استيعاب التحديات العالمية الجديدة ، وبالنتيجة إيجاد الإمكانيات الفنية والتقنية والأدوات المالية الكفيلة بمواجهة الآثار السلبية للعولمة ومواصلة النجاح .

٤- العمل المشترك

وقد أجمع الرواد الأوائل منذ بداية العمل المصرف الإسلامي على ضرورة وحتمية العمل المشترك ، فكان إنشاء الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية عام ١٩٧٧ م ، الذي لعب دوراً كبيراً في تأسيس البنوك الإسلامية ، وتدريب الرعيل الأول في مرحلة الدعوة .

وتلا ذلك إيجاد منافذ وأرضية للعمل المشترك فيما بين البنوك الإسلامية ، في إطار الحفاظ المشتركة والتمويل المشترك والشركات والقنوات التي رعتها ودعمتها إدارة البنك الإسلامي للتنمية ، والتي كانت سباقة في توفير هذه المجالات المباركة للتعاون ما بين البنوك الإسلامية ، بالإضافة إلى التأصيل العلمي لمبادئ العمل المصرفي الإسلامي . وقد تم ترويج ذلك بإنشاء هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، لإصدار معايير المحاسبة والمراجعة والأخلاقيات والضوابط الموحدة . ومن أهم الإنجازات الجديدة إنشاء المجلس الشرعي الذي سوف ينهي مشكلة اختلاف الفتاوى وتأثيره على البنوك الإسلامية .

كما تم تحقيق تطورات هامة ، وإسهامات عملية ، في تفعيل وتوسيع دور الرقابة المالية والمصرفية للبنوك المركزية ، وتبادل الخبرات ووضع الأنظمة والمناهج السليمة للعمل المصرفي الإسلامي ، من خلال الاجتماع الدوري بين البنوك المركزية والبنوك الإسلامية ، تحت مظلة الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، مما ساعد على تحقيق الشفافية وحماية أموال المودعين والمساهمين في تلك الدول ، وجعل دخول لاعبين جدد أكثر صعوبة ، نظراً لمتطلبات الرقابة والشفافية العالمية ، التي تتيح للمستثمرين التأكد من أن هناك استثماراً إسلامياً حقيقياً أو لا .

٥- خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي

واجهت المؤسسات المالية الإسلامية بعض المعوقات المرتبطة بالقوانين المالية والمصرفية والضريبية ، التي لم تراعى خصوصيات العمل المصرفي الإسلامي في الشراء والتملك والبيع والمشاركة والاستثمار المباشر في المشاريع الصناعية والزراعية والخدمات والأنماط المختلفة للتمويل والاستثمار الإسلامي ، والأسس المحاسبية الملائمة لهذه العمليات ، مما حتم تطوير واستنباط حلول مبتكرة وجديدة لهذه المعوقات ، إلا أن قسمًا من هذه الحلول كانت ولا تزال حلولاً جزئية ، لا تتصف بالشمولية أو التكامل .

ونظرًا لطبيعة أعمال المصرف الإسلامي (النموذج الشامل) ، الذي يجمع بين أعمال البنك التجاري والبنك الاستثماري ، فإن الدول الإسلامية مطالبة اليوم بإصدار قانون خاص للبنوك الإسلامية يدعم هذه الأنشطة المالية والاستثمارية ، ويوفر الغطاء القانوني والهيكلية والفني ، الكفيل بالتغلب على كثير من المعوقات أعلاه ، ويهيئ الأرضية الخصبة للنمو والتطور ، بمعايير سليمة تضمن سلامة وتطور المصارف الإسلامية ، في ظل العولمة القادمة .

والآن ولله الحمد ، هناك تقدم ملموس وواضح في زيادة الإدراك والوعي بمفاهيم وعمل المصارف الإسلامية ، وبوضع الأسس والنظم والإجراءات والمعايير المختلفة لنشاطاتنا المالية والمصرفية الإسلامية ، وخصوصًا بعد دعم البنك الإسلامي للتنمية في قيام العديد من المؤسسات التشريعية والعملية المساندة ، مثل محفظة البنوك الإسلامية ، وصندوق حصص الاستثمار ، وهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية ، وتأسيس آلية تصنيف المؤسسات المالية الإسلامية التي سوف تقوم بتصنيف البنوك الإسلامية ، بأسس ومعايير متمشية مع خصوصية العمل المصرفي الإسلامي ، لتحقيق العدل والإنصاف للبنوك الإسلامية ، المطالبة اليوم بالتعامل بهذه المفاهيم ، وتحقيق ملاءة رأس المال ، وشفافية قوية وتصنيف ائتماني ممتاز ، وأخيرًا المجلس الأعلى للمؤسسات المالية الإسلامية الذي يكون بديلاً للاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية .

٦- توفير السيولة وتفعيل دور "الملاذ الأخير" للسلطات الرقابية

إن جميع المؤسسات المالية الإسلامية والتقليدية بحاجة إلى إدارة السيولة الناتجة عن الاختلاف بين آجال الحسابات الاستثمارية ، وفرص الاستثمار والتمويل المتاحة ، إضافة إلى الحاجة لإبقاء نسبة سيولة كحد أدنى لمقابلة أي سحب طارئة ، مما يؤدي إلى فائض سيولة نقدية ، بحاجة إلى استثمار قصير الأجل ، أو إلى عجز في السيولة النقدية ، بحاجة إلى استقطاب ودائع أو أموال قصيرة الأجل .

وبسبب هذه الحاجة المالية الأساسية للبنوك ، تطورت السوق البينية بين البنوك (Inter- Bank Market) لتغطية احتياجات إدارة السيولة . وفي بعض الأحيان تلعب البنوك المركزية دور "الملاذ الأخير" ، لدعم ومساندة البنوك ، عند حاجتها للسيولة النقدية القصيرة الأجل ، مما يساهم في تخطيط وإدارة أفضل للسيولة في البنوك التقليدية ، التي تستطيع بيسر وسهولة الاقتراض من السوق البينية ومن البنوك المركزية ، لتغطية أي عجز في السيولة لديها .

هذه التسهيلات غير متوافرة لدى المصارف الإسلامية إلا بصورة ضيقة وفردية ، بسبب طبيعة عملائنا ، وغياب دور "الملاذ الأخير" للسلطات الرقابية النقدية المقبولة شرعاً ، لعدم توافر الآليات ، مما يقلص دور السوق البينية بين المصارف الإسلامية ، حيث لا توجد قواعد عمل راسخة ، ولا أدوات مالية قابلة للتداول بيسر وسهولة ، الأمر الذي يؤثر على إمكانية المصارف الإسلامية في تمويل مشاريع البنية التحتية طويلة الأجل ، التي هي في غياب السوق البينية بين المصارف الإسلامية ، بحاجة إلى أموال أو استثمارات طويلة الأجل ، لتمويل مثل هذه المشاريع ، التي يمكن توافرها في حالة تعاون الدول في إصدار أوراق مالية إسلامية عالية الجودة ومضمونة ، وهو ما تهدف إليه هذه الورقة .

وهناك عمل مشترك بقيادة البنك الإسلامي للتنمية ، وعدة مؤسسات مالية ، لتطوير سوق بينية بين المصارف الإسلامية . وهذا العمل والجهد بحاجة إلى بحث وتأصيل وبلورة قواعد العمل وأسس التداول ، وإلى أدوات مالية متطورة ، وقابلة للتداول بقوة ملاءتها المالية ،

أو بقوة الدعم المباشر من قبل السلطات الرقابية الحريضة على توفير السيولة للمصارف الإسلامية ، لكي تحقق أهدافها التسويقية والمالية بدون هزات وتقلبات حادة .

والجدير بالذكر أن مؤسسة نقد البحرين دعمت وساهمت بفعالية في تطوير أدوات مالية ملائمة للمصارف الإسلامية ، تحقق إدارة أفضل للسيولة ، وتخلق سوقاً بينية بين المصارف الإسلامية ، مثل "صكوك التأجير الإسلامية" و "صكوك بيع السلم" ، القابلة للتداول في السوق الثانوي . وفي هذا المجال لا بد أن نذكر أن السلطات الرقابية في السودان ، ممثلة في بنك السودان المركزي ، قد طورت وطبقت أدوات جديدة لإدارة السيولة ، ونأمل من السلطات الرقابية النقدية الأخرى المساهمة في تطوير مثل هذه الأدوات المالية والأسواق البينية ، لما فيه مصلحة الاقتصاد واستقرار الأسواق المالية المحلية ، كما أن السلطات الرقابية بماليزيا بصدد تقديم أداة جديدة ، لإدارة السيولة بمركز الوحدات المصرفية الخارجية في لبوان .

٧- المسح السوقي

من أجل حصر الحلول المتوفرة للمصارف الإسلامية في استثمارات الاحتياطي القانوني المودع لدى البنوك المركزية ، تم المسح السوقي للدول الآتية ، لمعرفة المجالات المتاحة لديها ، والإمكانيات المتوفرة لاستثمار السيولة وتجربتهم في هذا المجال :

١- بيت التمويل الكويتي الكويت

٢- بنك دبي الإسلامي دبي

٣- مصرف أبوظبي الإسلامي أبوظبي

٤- بنك قطر الإسلامي قطر

٥- بنك فيصل الإسلامي المصري مصر

٦- بنك فيصل المحدود باكستان

٧- مصرف فيصل الإسلامي البحرين

٨- بنك إسلام ماليزيا ماليزيا

ومن الدراسة والبحث ، تبين أن المجالات المتاحة للمصارف الإسلامية محدودة جداً ، وتختلف حسب الدول ، وهذه المجالات استحدثت بصورة استثنائية بناءً على مبادرة من المصارف الإسلامية ، للحصول على عائد من إيداع الاحتياطي القانوني لدى البنك المركزي ، وتتم بصورة فردية ، وبعقود بسيطة ، وبدون إفصاح كامل عن مجالات الاستثمار أو الأصول ، بل تودع الأموال لدى البنك المركزي الذي ينظم استثمار هذه الاحتياطيات عن طريق مضاربة مطلقة ، خصوصاً في مصر وباكستان .

والتجارب المختلفة والمجالات المتاحة هي :

١- بيت التمويل الكويتي - الكويت

بيت التمويل الكويتي له استثناء خاص ، ولا يخضع لتعليمات البنك المركزي ، وبالنتيجة ليس عليه إيداع احتياطي قانوني لدى البنك المركزي ، ولكن لديه حاجة ماسة لاستثمار فائض السيولة . ويتم استثمار هذا الفائض في السلع التقليدية ، مع عديد من بيوت التجارة والبنوك الدولية والإقليمية . ولقد حاول بيت التمويل الكويتي أن يطور أداة استثمارية أو حساباً استثمارياً مع البنك المركزي الكويتي ، ولا يزال الموضوع تحت الدراسة .

٢- بنك دبي الإسلامي - دبي

٣- مصرف أبوظبي الإسلامي - أبوظبي

يتم احتساب الاحتياطي القانوني حسب تعليمات البنك المركزي ، ومن ثم إيداعه في الحساب الجاري لدى البنك المركزي بدون عائد ، مع إمكانية الحصول على كشف للحساب لمدة قصيرة ، أقل من أسبوع بدون دفع فوائد .

أما المجالات الاستثمارية المتاحة لديه لفائض السيولة فهو محدود ومقصود على السلع الدولية عن طريق البنوك الإقليمية والعالمية ، وهناك محاولات لتطوير أدوات استثمارية شرعية مقبولة مع البنك المركزي ومع البنوك العالمية في مجال بيع السلم والإجارة .

٤- بنك قطر الإسلامي - قطر

تقريباً نفس المشكلة ، ويتم التغلب عليها بصورة جزئية بإيداع الاحتياطي القانوني لدى البنك المركزي بدون عائد ، أما استثماراته قصيرة الأجل فمعظمها في سوق السلع التقليدي ، عن طريق شراء سلعة متداولة ، ومن ثم بيعها بالمراجحة لمدة قصيرة ، من أسبوع إلى ثلاثة أشهر ، عن طريق البيوت التجارية والبنوك العالمية والإقليمية .

٥- بنك فيصل الإسلامي المصري - مصر

لديه حسابان مختلفان للاحتياطي القانوني ، واحد للجنه المصري ، يتم إيداعه في الحساب الجاري للبنك المركزي المصري ، بدون عائد حسب المتبع مع البنوك الأخرى . والآخر للاحتياطي القانوني بالدولار الأمريكي ، يتم استثماره في مضاربة بإدارة البنك المركزي المصري . والهدف الاستثماري المعلن لهذه المضاربة هو تجارة سلع حيوية للدولة ، أو استثمارات أساسية للدولة بدون إفصاح كامل . ويتم دفع عائد في هذه المضاربة بحدود "ليبور" بإجراء استثنائي وخاص بين البنك المركزي المصري وبنك فيصل الإسلامي المصري .

٦- بنك فيصل المحدود - باكستان

بالنظر إلى الحاجة الماسة لمصرف فيصل في باكستان ، لاستثمار الاحتياطي القانوني ، الذي كان يودع في البداية لدى البنك المركزي بدون عائد ، تم تطوير فرصتين مع البنك المركزي ، بمبادرة من مصرف فيصل البحرين ، للتغلب على هذه المشكلة . وهذه المجالات متوافرة للبنوك الإسلامية ، بالأخص بنك فيصل المحدود وبنك البركة ، وهما :

أ) حساب المشاركة في الربح والخسارة لدى البنك المركزي .

(Profit & Loss Sharing Account)

ب) حساب الاستثمار الوطني

(NIT National Investment Trust)

وتفاصيلهما كالآتي :

أ) حساب المشاركة في الربح والخسارة P&LS

هو عبارة عن مضاربة خاصة مطلقة مع البنك المركزي ، بإفصاح محدود ، وبهدف استثماري ، لاستيراد سلع حيوية للدولة . ويتم تحقيق عائد منافس في هذه الاستثمارات .

ب) حساب الاستثمارات الوطنية NIT

تتم المساهمة في هذه الاستثمارات عن طريق شراء وحدات أو صكوك مساهمة في هذه الشركة الاستثمارية ، التي يملك البنك المركزي حصة في رأس مالها .

واستثمار حصص المساهمات يكون في أسهم الشركات المسجلة في باكستان ، ويتم تداول هذه الوحدات أو الصكوك (NIT) في الأسواق المالية في باكستان ، وأسعارها عرضة للتقلبات الحادة ، حسب تقلبات أسعار الأسهم الموجودة في حافظة الاستثمار .

وفي البداية كان هناك ضمان من الدولة لشراء حصة المساهمة بسعر محدد ، ثم تم رفع هذا الضمان .

٧- مصرف فيصل الإسلامي - البحرين

لقد ساهم مصرف فيصل في تطوير عدة أدوات مالية ، بالتعاون مع مؤسسة نقد البحرين ، صالحة للتداول والاستثمار الاحتياطي القانوني ، مثل صكوك تمويل الصادرات ، وصكوك التأجير الإسلامية التي تهدف لتحقيق الآتي :

أ) توفير رأس المال لمشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ؛

ب) توفير سيولة نقدية للإنفاق الحكومي العام ، عن طريق تسجيل الموجودات والأصول القائمة للدولة ؛

(ج) تطوير أدوات مالية صالحة للتداول في السوق البنية للمصارف الإسلامية ، تستخدم كوعاء لفائض السيولة ، الذي يستثمر حاليًا خارج الاقتصاد الوطني ، في سوق السلع الدولية .

٨- بنك إسلام ماليزيا - ماليزيا

أما تجربة ماليزيا ، فتنحصر بتداول (بيع وشراء) أوراق الديون التجارية للمصارف الإسلامية ، وهناك سندات تداول في السوق ، طورتها مؤسسة الاستثمار الحكومية ، وتدعى "سندات القرض الحسن" ، ومعناها أن الاحتياطي القانوني يودع لدى البنك المركزي كقرض حسن لمدة سنة ، بموجبها يتم إصدار شهادات إيداع للقرض الحسن ، وبعد سنة يقوم البنك المركزي الماليزي بالتبرع كهبة بعائد منافس لهذه الإيداعات . ويتم تداول "سندات القرض الحسن" في الأسواق المالية الماليزية .

٨- تحدي استثمار السيولة والدخول في مشاريع طويلة الأجل

تقوم البنوك التقليدية بالمساهمة في مشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ، عن طريق الإقراض القصير والطويل الأجل ، من خلال شراء أوراق الخزينة التي تصدرها الدولة للديون القصيرة الأجل (أقل من سنة) ، أو سندات الخزينة الطويلة الأجل (من سنة إلى ٢٠ سنة) ، ذات العائد الربوي والمضمونة من قبل الدولة ، أو توفير الدين المباشر للحكومة للإنفاق العام بسعر فائدة محددة . وعند الحاجة للسيولة ، تقوم البنوك التقليدية ببيع سندات الديون أو القروض الحكومية في الأسواق المالية ، وذلك عن طريق خصم هذه السندات والقروض بسعر الفائدة .

هذه الديون والقروض لمشاريع البنية التحتية غير مقبولة للمصارف الإسلامية ، التي لا تستطيع المساهمة في شراء وبيع سندات الديون الحكومية ، أو إقراض الدولة للإنفاق العام ، لعدم شرعيتها ، مما يشكل عبئاً وتحدياً للمصارف الإسلامية الراغبة في تمويل مشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ، للمساهمة بفعالية في تحقيق التنمية الاقتصادية والرفاهية للمجتمع .

بينما تواجه البنوك الإسلامية معضلة في استثمار السيولة القصيرة الأجل ، والاحتياطي القانوني المودع لدى البنوك المركزية ، وفي تمويل مشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ، وذلك لعدم وجود سوق مالية بينية بين البنوك ، ولافتقاد هذه السوق للأدوات المالية ذات الجودة والسيولة العالية .

لذلك سعت البنوك الإسلامية ، ومن ضمنها مصرف فيصل الإسلامي للتعاون مع مؤسسة نقد البحرين ، على تطوير آلية شرعية متطورة تفي بحاجة البنوك الإسلامية في تمويل مشاريع البنية التحتية ، لتحقيق عائد حلال على استثمارات الاحتياطي القانوني ، وفي تطوير السوق البينية بين البنوك الإسلامية ، لتداول الصكوك أو الشهادات بقوة ما تحمل هذه الصكوك من مصداقية مالية وشفافية وربحية حلال .

ولقد تم دراسة كثير من المقترحات المالية والاستثمارية ، مثل صكوك بيع السلم ، وصكوك تمويل الصادرات ، وصكوك التأجير ، وصكوك المشاركة ، للوصول إلى الآلية الملائمة لهذه المتطلبات ، مستعينين بالخبرات العملية ، والآراء الشرعية في هذا المجال ، وكان التحدي يتمركز في توفير أدوات مالية قابلة للتداول تتمتع بالخصائص الآتية :

١- التزام شرعي كامل ؛

٢- عائد حلال ومنافس ؛

٣- جودة عالية للموجودات والمستحقات ؛

٤- إمكانية التداول (بيع وشراء) في الحال ؛

٥- آلية قانونية ومالية ومتطورة .

كما أشرنا ، هناك أدوات مالية محدودة تهدف إلى تقديم تمويل للدولة ، لتخفيف الأعباء المالية ، لاستيراد مواد أساسية وحيوية للاقتصاد الوطني ، مثل :

١- صكوك تمويل الصادرات ؛

٢- صكوك بيع السلم .

٩- صكوك تمويل الصادرات

لمصرف فيصل الإسلامي الأسبقية في تطوير وتنفيذ صفقات عديدة ، بلغت ٣ مليارات دولار أمريكي ، عن طريق صكوك تمويل الصادرات ، حيث يتم شراء وتصدير مواد أساسية ، مثل الأرز والقطن والنفط الخام للدول الإسلامية ، بمساهمات مشتركة مع عديد من المستثمرين والمؤسسات المالية ، وتحت إدارة مصرف فيصل كمضارب رئيسي لهذه العمليات ، يقوم بشراء وبيع المواد الحيوية المطلوبة للدولة ، حسب الاتفاقيات والعروض المتفق عليها ، لمصلحة أصحاب المال المساهمين في هذه المضاربة .

والحمد لله ، فقد تكللت الجهود بالنجاح في تطوير "صكوك تأجير إسلامية" ، تصدرها البنوك المركزية ، كأداة استثمارية إسلامية ملائمة لاستخدامها في استثمار ودائع وأرصدة المؤسسات المالية الإسلامية لدى البنوك المركزية ، ولتطوير السوق البنية بين المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ، لاستثمار فائض السيولة لديها ، في مشاريع البنية التحتية ، مثل المطارات والجسور والطرق والمدارس .

وفي هذا الصدد ، هناك حاجة للمبادرة بإنشاء سوق مالية إسلامية ، وذلك باتخاذ الإجراءات اللازمة لإصدار صكوك إسلامية ، تطرح على المؤسسات المالية الإسلامية ، لشرائها بغرض امتصاص السيولة الزائدة لديها ، ووضع نواة لصكوك مماثلة ، تستطيع أن تصدرها المؤسسات المالية الإسلامية بصورة فردية أو جماعية ، ومن أبرزها وأسهلها صكوك الإجارة المنتهية بالتملك ، عن طريق المضاربة .

ولتطوير سوق ثانوي لتداول الصكوك ، نحتاج إلى توفير قواعد أساسية ، تتمثل

بالآتي:

١- وجود قوانين وتشريعات ملائمة لتداول الصكوك المالية ؛

٢- توفير الأدوات والصكوك المالية القابلة للتداول ؛

٣- تبني ودعم الدولة لهذه النشاطات المهمة .

ولقناعة مؤسسة نقد البحرين بأهمية هذه المبادرات وجدواها لتعزيز العمل المصرفي الإسلامي (في دولة البحرين ذات المركز المالي المتقدم) الذي يواكب بصورة دائمة المتغيرات المالية والمصرفية الجديدة ، فقد اعتزمت المؤسسة المضي قدماً في تنفيذ تلك التوصية ، مقترحة طرح صكوك تنمية إسلامية ، وفقاً لصيغة الإجارة المنتهية بالتملك ، ليتم بيع وتداول تلك الصكوك في سوق البحرين للأوراق المالية ، وذلك بهدف إيجاد بديل لاستثمار فائض السيولة لدى المؤسسات المالية الإسلامية ، وبقية أفراد المجتمع الذين يعزفون عن الاستثمار في الأدوات المالية التقليدية ، وللإفادة من تلك الأموال في تمويل الإنفاق الرأسمالي لمشروعات التنمية المختلفة للدولة ، وبإصدارها لهذه الصكوك تكون دولة البحرين قد أكملت الحلقة المفقودة في الصناعة المصرفية الإسلامية ، لتمكين من جلب الأموال السائلة الموجودة في سوق السلع الدولية ، ولتنشيط الاستثمارات الطويلة الأجل .

١٠- صكوك التأجير الإسلامية الحكومية

تعريف

وحدات أو صكوك مساهمة في مضاربة تقوم بشراء أصول عينية وموجودات ثابتة ، ومن ثم تأجير هذه الأصول بعقد إيجار منته بالتملك . وتقوم الجهات الحكومية بضمان دفع الأقساط والمستحقات ، ويتم الإصدار لهذه الصكوك حسب الضوابط والشروط الموضحة في بيان الإصدار ، الذي يتم توزيعه على المؤسسات المالية والمستثمرين الراغبين في المساهمة في هذه الصكوك ، في الطرح الأول ، عن طريق البنوك الموكلة من قبل البنوك المركزية ، علماً بأن المؤسسات المالية باستطاعتها القيام بدور متعهد الإصدار في السوق الأولي ، وكذلك القيام بدور صانع السوق في السوق الثانوي .

الأهداف الاستثمارية

لصكوك التأجير الإسلامية الأهداف الاستثمارية الآتية :

- ١- توفير رأس المال لمشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ؛
- ٢- توفير سيولة للإنفاق الحكومي العام ، عن طريق تسهيل الموجودات والأصول القائمة للدولة ، مثل الطرق والمباني الحكومية والمرافئ والأملاك العامة ؛
- ٣- تطوير أدوات مالية ذات جودة عالية للسوق البينية للمصارف الإسلامية ، تستخدم كوعاء لفائض السيولة ، يستثمر معظمه حالياً خارج الاقتصاد الوطني ، في سوق السلع بالدول الغربية .

التجربة الحالية

طورت مؤسسة نقد البحرين ، بالتعاون مع مصرف فيصل الإسلامي ، صكوك التأجير الإسلامية ، وهي الأولى من نوعها ، وهي عبارة عن مساهمة في امتلاك جزء محدد من أصول قائمة ، أو تنفيذ في المستقبل ، مملوكة للدولة (انظر الرسم البياني التالي) ، حيث تقوم وزارة المالية ، ممثلة لحكومة البحرين ، ببيع جزء محدد ومتفق عليه من تلك الأصول ، لمضاربة صكوك التأجير الإسلامية ، وتقوم الحكومة بدورها بتأجير الجزء المملوك من الأصول مثلاً إلى الهيئة المنتفعة بعقد إيجار منته بالتملك لمدة ثلاث سنوات ، وبأجرة معلومة ومتفق عليها ، عند إبرام العقد .

وتتولى مؤسسة نقد البحرين بصفتها المضارب ، ووكيل حكومة البحرين ، بإصدار "صكوك التأجير الإسلامية" للبنوك الإسلامية والمستثمرين الراغبين في الشراء بالإصدار الأول ، وهي تمثل حصتهم في تملك وتأجير الأصول والموجودات .

ويتم إصدار هذه الصكوك حسب الضوابط والشروط الموضحة في بيان الإصدار ، الذي يتم توزيعه على المؤسسات المالية والمستثمرين الراغبين في المساهمة في هذه الصكوك في الطرح الأول ، عن طريق البنوك الموكلة من قبل مؤسسة نقد البحرين ، حيث تقوم هذه

البنوك بجميع الإجراءات المطلوبة لبيع الصكوك وإصدارها ، ومن ثم تسجيلها باسم المستثمرين في سجل خاص لدى المؤسسة . ويتم دفع عائد تأجير المطار كل ستة أشهر ، خلال سريان مدة الإجارة (ثلاث سنوات) ، حسب الآلية المالية والشرعية الآتية :

أ- تقوم مؤسسة نقد البحرين بتأسيس مضاربة التأجير الإسلامية ، وإصدار صكوك المضاربة بصفتها المضارب ، وطرحها للمستثمرين والمؤسسات المالية الإسلامية بصفتهم أصحاب المال، عن طريق الاكتتاب العام .

ب- يقوم المضارب (مؤسسة نقد البحرين) بشراء حصة في أصول حكومية أو طرق أو مبانٍ حكومية ، ودفع قيمة الشراء نقدًا ، لكي يتم تملك العين والانتفاع بها لحساب مضاربة التأجير الإسلامية .

ج- بعد شراء وتملك العين ، يتم تأجير منفعة العين للجهة المنتفعة بالعين ، بعقد إجارة منتهية بالتملك ، بإيجار معلوم .

د- يتم قبض قسط الإجارة ربع السنوي أو نصف السنوي ، لحساب المضاربة ، ويتم توزيعه على المساهمين في المضاربة .

هـ- يتم مسك حسابات منفصلة للمضاربة ، لبيان التقارير المالية والحسابات النهائية وحساب الأرباح والخسائر ، مدققة من قبل مدقق معترف به .

و- تقوم وزارة المالية بضمان دفع مبالغ وأقساط الإجارة المستحقة .

ز- عند قبض كافة الأقساط والمبالغ المستحقة ، يتم بيع الأصول "العين" إلى الحكومة بالقيمة المتفق عليها في وعد الشراء ، وتوقيع عقد البيع في نهاية الإصدار .

ح- بعد البيع ، يتم تصفية المضاربة ، ودفع القيمة المستحقة للمستثمرين حاملي الصكوك .

مع مراعاة اتباع التسلسل الآتي للإجراءات التي يلزم التقيد بها في هذا الإصدار ،
وذلك لضمان الالتزام الشرعي والمصرفي المطلوبين :

- ١- تكوين المضاربة أولاً وتعيين المؤسسة مديراً لها .
- ٢- توكيل الحكومة لوزارة المالية والاقتصاد الوطني بالبيع والاستئجار والوعد بالشراء وإصدار الصكوك .
- ٣- توقيع عقد بيع الأصول إلى المضاربة (عقد البيع الأول) بين وزارة المالية والمؤسسة .
- ٤- توقيع عقد تأجير الأصول من المضاربة إلى الحكومة (عقد الإجارة) بين وزارة المالية والمؤسسة .
- ٥- توقيع الوعد الملزم للحكومة بتملك العين المؤجرة (الوعد بالشراء) يوقع من طرف وزارة المالية .
- ٦- يقوم المضارب (مؤسسة نقد البحرين) بقبض قسط الإجارة من الحكومة وتوزيعه على أصحاب الصكوك بصورة ربع أو نصف سنوية .
- ٧- تمليك المؤسسة الأصول إلى الحكومة بالقيمة الأصلية عند انتهاء عقد الإجارة (وتوقيع عقد البيع في نهاية الإصدار) .
- ٨- تصفية المضاربة ودفع قيمة الصكوك إلى المستثمرين (حامل الصكوك) .

١١- الرسم البياني لمضاربة صكوك التأجير الإسلامية

رسم بياني يوضح العلاقة المالية والاستثمارية
بين الأطراف المعنية في مضاربة صكوك التأجير الإسلامية



١٢- المزايا الاستثمارية والمالية لصكوك التأجير الإسلامية

(أ) تمثل صكوك التأجير الإسلامية حصة في أصول حكومية ، حيث تقوم الحكومة بموجب هذا الإصدار بطرح ما يعادل ١٠٠ مليون دولار مثلاً من ملكيتها في أحد الأصول على المستثمرين لتملك ذلك الجزء وإعادة استثماره من المالكين بعائد تأجيري محدد ، وبموجب عقد إجارة منتهية بالتملك .

(ب) بناءً على ما جاء أعلاه ، فإن المضاربة تمثل ملكية مشاعة في عقار أو أصل قائم .

(ج) إن المشتري للصك يملك سهماً مشاعاً في العين محل العقد ، ويتمتع بحق الملكية الكاملة ، وله وعليه نفس الحقوق والواجبات التي تجري على المالك الأصلي .

(د) تتضمن العقود وعداً من حامل الصك "السهم المشاع" بأن يكون البيع النهائي للمالك الأصلي ، متى طلب ذلك ، ومهما تعددت تداولات الحصص .

(هـ) وجود وعد من طارح الإصدار (المالك الأصلي) بشراء الأسهم المشاعة ، خلال فترة العقد ، أو عند الزمن المحدد المعلن عنه في سند المضاربة ، وذلك بالسعر الذي يتفق عليه .

(و) يكون طرح الصكوك لجميع المستثمرين ، بقيمة اسمية معقولة ، تتيح لجميع فئات المجتمع المشاركة في تنمية الوطن ، والمساهمة في مشاريع البنية التحتية .

(ز) بموجب هذه الصفات ، فإن الصك المطروح يخرج عن كونه صكاً تقليدياً ، ويعطي مشتريه حق تملك الرقبة (العين) ، وحق تملك المنفعة المتعلقة بذات العين (العائد التأجيري) ، ويمكن بيعه أو شراؤه في السوق الثانوي . وبذلك تتمتع بجميع المواصفات المطلوبة بموجب قرارات مجمع الفقه الإسلامي .

١٣- التكيف الشرعي لصكوك التأجير الإسلامية

ينطبق قرار مجمع الفقه الإسلامي ، بشأن صكوك المقارضة ، على صكوك التأجير الإسلامية ، مع مراعاة الأحكام الشرعية للإجارة المنتهية بالتملك ، من شراء العين وتأجيرها إلى الحكومة ، بأجرة معلومة تمثل عائد الصكوك ، مع الوعد الملزم من قبل الحكومة بشراء تلك العين ، عند انتهاء مدة الإجارة ، بالقيمة الأصلية التي تدفع عند إبرام البيع في نهاية مدة الإصدار .

وإن اكتتاب المستثمرين في هذه الصكوك (التي تقوم البنوك الوكيلة بتسويقها نيابة عن جهة الإصدار) يجعل حملة الصكوك مالكين لحصص شائعة في الأصول المؤجرة ، وبذلك يستحقون نصيباً من الأجرة ، متناسباً مع ملكيتهم الممثلة بما يحملونه من صكوك . وعند انتهاء مدة الإجارة المترامنة مع نهاية الإصدار ، ويبيع الحصة للمستأجر ، تنفيذاً للوعد بالتملك ، يسترد حامل الصك قيمته الأصلية .

والجدير بالذكر أن ضمان الجهة المصدرة استرداد حامل الصك لقيمته الأصلية "المتفق عليها" جائز ، لأنه ناشئ عن الوعد الملزم به لشراء العين المؤجرة بتلك القيمة ، وهو من قبيل ضمان الطرف الثالث (وليس ضماناً من أحد المشاركين أو من مدير الاستثمار) ، كما أن تحديد عائد الصك ناشئ من معلومية قسط الإجارة .

وفي ضوء ما سبق ، يتبين مشروعية الاستثمار في هذه الصكوك الهادفة إلى تحقيق المصلحة العامة في إقامة وإدارة المرافق والمشاريع النافعة ، وتسهم في التنمية وتوفير الموارد ، كما تحقق مصلحة المستثمرين ، بإتاحة الفرص الجيدة المأمونة ، لاستثمار مدخراتهم والحصول على عائد حلال ، مع التمكن من تسهيل هذه الاستثمارات بتداولها في السوق الثانوي ، لتوافر الضوابط الشرعية للتداول الحر لها .

١٤- السوق الثانوي لتداول صكوك التأجير الإسلامية

إن أصول صكوك مضاربة التأجير الإسلامية تمثل أعياناً حقيقية في أصول حقيقية ، وليست ديوناً ، بل هي أصول مؤجرة بعقد إجارة ، وبعائد تأجيري معلوم متفق عليه ومضمون

من قبل الحكومة ، مما يستكمل الشروط الشرعية والمصرفية لتداول هذه الصكوك في السوق الثانوي بسهولة ، عن طريق بيع هذه الصكوك أو شراء الصكوك عند الحاجة لاستثمار السيولة . فالسوق الثانوي سيكون نواة لتطوير السوق البنية بين البنوك الإسلامية ، ولتوفير السيولة لمشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ، حيث يستطيع المستثمرون المساهمة في مشاريع البنية التحتية الطويلة الأجل ، وتسييل استثماراتهم (بيع الصكوك) في السوق الثانوي ، عند الحاجة إلى ذلك ، من دون تردد ، بالنسبة إلى مدة الاستثمار الطويلة الأجل ، وكذلك الحال بالنسبة إلى المؤسسات المالية الإسلامية التي هي بأمس الحاجة إلى أدوات مالية شرعية قابلة للتداول بسهولة ، وذات عائد تنافسي ، وذلك عن طريق شراء صكوك التأجير الإسلامية ، وبيعها عند الحاجة إلى ذلك . والله ولي التوفيق .

أ. نبيل عبدالإله نصيف

المراجع

- * إحصائيات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ١٩٩٧ م .
- * البنوك الإسلامية ومفهوم الرقابة والإشراف ، لوك أريكو ومتراف فرح بخش ، ورقة عمل صندوق النقد الدولي لعام ١٩٩٨ م .
- * توصيات وزراء المالية للدول السبع G7 ، صندوق النقد الدولي لعام ١٩٩٨ م .
- * قرارات المجلس التنفيذي الداخلي الخامس عشر لصندوق النقد الدولي لعام ١٩٩٨ م .
- * معايير المحاسبة والمراجعة لهيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية ، طبعة ١٩٩٧ م .
- * الخدمات المالية الإسلامية ، د. محمد علي القري ، ١٩٩٥ م .
- * محاسبة البنوك الإسلامية ، البنك الإسلامي الماليزي ، ١٩٩٢ م .
- * البنوك الإسلامية ، ضياء الدين أحمد ، ١٩٩٤ م .
- * أداء البنوك الإسلامية ، اتجاهات وأمثلة ، فولكر نينهوز ، ١٩٨٨ م .
- * أسواق المال الإسلامية ، رودني ولسن ، ١٩٩٠ م .
- * السوق البينية للبنوك الإسلامية ، يوسف شهيد يوسف ، ١٩٩٧ م .
- * مشروع إصدار صكوك التأجير الإسلامية ، مؤسسة نقد البحرين ، ١٩٩٩ م .
- * قانون البنوك الإسلامية رقم ٢٧٦ لسنة ١٩٨٣ م في ماليزيا .

سندات المقارضة

للدكتور خالد سامي كتيبي
مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

مقدمة

بلغت إيرادات النفط في عام ١٩٨٢م ما يعادل ٩٥٧ بليون دولار . ثم سجلت هذه الإيرادات انخفاضات متتالية حتى بلغت ١١٣ بليون دولار في عام ١٩٨٧م . وكان لانخفاض إيرادات النفط تأثير بالغ على الإنفاق الحكومي ، حيث انخفض من ٧٨٣ بليون دولار في عام ١٩٨٢م إلى ٣٦٥٩٧ في عام ١٩٨٧م^(١) . وهذا الوضع هو ما أدى إلى نشوء التفكير في التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي ، في تمويل المشروعات الاقتصادية ، التي يمكن أن تدر عائداً على الاستثمار فيها . وهنا يثور السؤال التالي : ما هي الصيغ التمويلية المشروعة التي يمكن استخدامها في تمويل هذه المشروعات ، والتي يمكن أن تعمل على تحقيق التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في هذا المجال؟ وللإجابة عن هذا السؤال كانت هذه الندوة . وما هذه الورقة إلا محاولة لإيضاح إحدى هذه الصيغ ، وهي تلك المعنونة بسندات المقارضة .

سندات المقارضة الأردنية

لا يمكن الحديث عن سندات المقارضة دون الحديث عن سندات المقارضة الأردنية ، ذلك لأنها تمثل نقطة البداية الحقيقية ، لاستخدام هذه السندات في تمويل المشروعات الاقتصادية . وفيما يلي عرض لأهم ملامح هذه السندات .

١ - الأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربية ، النشرة الاقتصادية ، العدد الرابع ، ص ١٢١ ، ١٩٨٩م .

يعتبر إصدار السندات المالية إحدى الوسائل الناجحة لتجميع المدخرات ، لاستخدامها في تمويل مختلف النشاطات النافعة لخدمة الاقتصاد الوطني . غير أن هذه السندات تنطوي على الربا المحرم ، مما أدى إلى عزوف المواطنين في العالم الإسلامي عن الاستثمار فيها ، وهذا ما انعكس سلباً على جهود التنمية .

"لهذه الأسباب رأت وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية [في الأردن] أن من واجبها وضع تشريع لإصدار هذا النوع من السندات ، حيث بدأت بإجراء الدراسات اللازمة ، عن طريق تشكيل العديد من اللجان المتخصصة ، في مختلف الميادين الاقتصادية والمالية والأموال الشرعية ، لإيجاد التشريع لهذه الغاية . وقد كان (...) أن صدر قانون سندات المقارضة رقم (١٠) لسنة ١٩٨١م (...) معتمداً على الفتاوى الشرعية"^(١) . وقد نشر هذا القانون في الجريدة الرسمية [الأردنية] رقم (٢٩٩٢) تاريخ ١١ جمادى الأولى ١٤٠١هـ الموافق ١٦ آذار (مارس) ١٩٨١م .

ويتضح مما سبق أن أقصر الطرق لفهم سندات المقارضة الأردنية هو الاطلاع على مواد القانون رقم (١٠) لسنة ١٩٨١م .

تعرف المادة ٢ من هذا القانون سندات المقارضة بأنها الوثائق المحددة القيمة التي تصدر بأسماء مالكيها ، مقابل الأموال التي قدموها لصاحب المشروع بعينه ، بقصد تنفيذ المشروع واستغلاله وتحقيق الربح .

أما المادة ٣ فتحدد الهيئات التي يسمح لها بإصدار هذا النوع من السندات ، وهي :

أ. وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية .

ب. المؤسسات العامة ذات الاستقلال المالي .

ج. البلديات .

١- البنت الإسلامي للتنمية ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، الحلقة الدراسية لتثمين ممتلكات الأوقاف .

جدة: من ١٤٠٤/٣/٢٠هـ وحتى ١٤٠٤/٤/٢هـ ، جدة ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، ص ١٥٢ ،

١٤١٠هـ .

ويحدد القانون في المادة ٤ منه شروط المشروع الذي تصدر سندات المقارضة لتمويله كما يلي :

- أ- أن يكون ذا جدوى اقتصادية مجزية .
- ب- أن يكون مستقلاً بكل الاستقلال عن المشروعات الأخرى الخاصة بالهيئة المصدرة .
- ج - أن يدار المشروع مالياً كوحدة مستقلة ، بحيث تتضح في نهاية السنة المالية أرباحه المعدة لإطفاء السندات وتوزيع الأرباح ، حسب النسبة المقررة في نشرة الإصدار.

وتعد لكل إصدار نشرة تشمل ، فيما يجب أن تشمل ، كما ورد في المادة ٦ ، الأمور التالية :

- أ. القيمة الاسمية للإصدار .
- ب. وصف المشروع الذي ستستخدم حصيلة الإصدار لتمويله .
- ج. بيان الجدوى الاقتصادية للمشروع .
- د. تحديد فترة السماح اللازمة لتنفيذ المشروع .
- هـ. نسبة توزيع أرباح المشروع السنوية بين إطفاء السندات والأرباح المستحقة لمالكي السندات .
- و. مواعيد الطرح للاكتتاب العام وإقفاله ودفع الأرباح وإطفاء السندات .
- ز. ماهية السندات : فيما إذا كانت لحاملها أو مسجلة باسم مالكيها .
- ح. فئة السندات وقابليتها للتجزئة .
- ط. أسماء المديرين والمغطين ووكلاء البيع إن وجدوا .
- ي. الحافظ الأمين ووكيل الدفع .
- ك. شروط الإصدار الأخرى وأحكامه .
- ل. أي أحكام أخرى ترى لجنة الإصدارات المؤلفة بمقتضى هذا القانون ضرورة إضافتها ، لطمأننة المستثمر ، وحفظ حقوقه .

وتؤلف لجنة إصدارات سندات المقارضة ، كما ورد في الفقرة (أ) للمادة ٨ ، من :

- ١- نائب محافظ البنك المركزي الأردني / رئيساً .
- ٢- وكيل وزارة المالية .
- ٣- وكيل وزارة الصناعة والتجارة .
- ٤- وكيل وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية .
- ٥- مدير عام سوق عمان المالي .
- ٦- عضوين من القطاع الخاص ، يعينهما مجلس الوزراء ، لمدة سنتين غير قابلتين للتجديد .

ومن مهام هذه اللجنة ، كما ورد في الفقرة (ب) من هذه المادة ، دراسة نشرات الإصدار ، وإقرارها بشكلها النهائي .

أما كيفية الاكتتاب في هذه السندات فتوضحها المادة ١٣ ، التي تحتوي على الفقرات التالية :

أ. يجري الاكتتاب في سندات المقارضة عن طريق الطرح الخاص أو الاكتتاب العام أو كليهما .

ب. تحديد مدة الاكتتاب العام بما لا يقل عن عشرين يوماً ، ولا يزيد على شهر ، من تاريخ فتح الاكتتاب ، ويجوز تمديد هذه الفترة بما لا يتجاوز ثلاثة أشهر .

ج. يعلن عن طرح السندات في صحيفتين محليتين يوميتين على الأقل ، ولثلاث مرات .

د. تعتبر نشرة الإصدار المصدر المعتمد لشروط الإصدار وأحكامه ، ويعني الاكتتاب بسندات المقارضة الاطلاع على النشرة ، والقبول بما ورد فيها من أحكام وشروط .

وقد حددت المادة ١٥ طرق معالجة طوارئ الاكتتاب في الفقرات التالية :

- أ- تدفع قيمة سندات المقارضة الاسمية بالكامل عند الاكتتاب ، ولا يجوز تقسيطها.
- ب- إذا زادت قيمة الاكتتاب عن القيمة الاسمية للسندات المعروضة للاكتتاب العام تلبى اكتتابات الجمهور الأردني ، ورعايا الدول العربية والإسلامية ، ثم المؤسسات المالية التي تعمل بمقتضى أحكام الشرع الإسلامي ، ثم اكتتابات البنوك المرخصة والمؤسسات المالية المتخصصة ، بنسبة رصيد القيمة الاسمية إلى اكتتاباتها .
- ج- إذا نقصت الاكتتابات عن القيمة الاسمية للإصدار ، وكان هناك مغط للإصدار ، فعلى هذا المغطي شراء جميع السندات التي لم يتم الاكتتاب بها ، حسب عقد الاتفاق المبرم بين الهيئة المصدرة والمغطي .
- د- إذا تجاوزت الاكتتابات ثلثي القيمة الاسمية ، ولم يكن هناك مغط ، فإن بالإمكان المضي بتنفيذ المشروع ، شريطة أن يقوم صاحب المشروع بشراء السندات التي لم يكتتب بها ، وإيداع قيمتها في حساب المشروع .
- هـ- إذا تعذر على صاحب المشروع شراء السندات غير المكتتب بها ، ونقصت قيمة حصيلة الاكتتابات عن ثلثي القيمة الاسمية للإصدار ، فعلى الهيئة المصدرة إعادة المبالغ المكتتب بها إلى أصحابها ، في غضون فترة لا تتجاوز أسبوعين ، بعد إقفال الاكتتاب .

وتنص المادة ١٧ في الفقرة (أ) على ما يلي : إذا كانت سندات المقارضة مسجلة يدرج اسم مالكيها على ظهر السند . كما أن المادة ١٩ تقرر أن الهيئة المصدرة لا تعترف إلا بمالك واحد للسند الواحد .

وللهيئة المصدرة حق تفويض هيئة متخصصة في عملية إصدار السندات وإدارتها ، إذ نصت المادة ٥ على أنه يجوز للهيئة المصدرة الاتفاق مع البنوك التي تعمل وفق أحكام الشريعة

الإسلامية والمؤسسات المالية المتخصصة ، على إدارة إصدار سندات المقارضة وتغطيتها وتسويقها ، لقاء أتعاب مقرر ، تدفع من حصيله الإصدار .

ولم يهمل القانون عملية تنفيذ المشروع وإدارته ، فقد ورد في المادة ٢١ الفقرات التالية :

أ. يعين مجلس الوزراء بناء على تنسيب الجهة المصدرة لجنة مستقلة لا يتجاوز عددها خمسة أعضاء للإشراف على تنفيذ المشروع وإدارته ، ويكون ممثل الحافظ الأمين عضواً في هذه اللجنة .

ب. تمسك لجنة إدارة المشروع حسابات أصولية مستقلة للمشروع ، تبين بالدقة تكلفته ووارداته ونفقاته وصافي أرباحه .

ج. تقدم هذه اللجنة تقريراً سنوياً عن تنفيذ المشروع واستغلاله ونتائجه المالية ، وترسل نسخة من هذا التقرير إلى كل من مالكي السندات .

د. تعين اللجنة مدققاً أو فاحصاً خارجياً لحسابات المشروع الجارية والختامية ، ويقدم تقرير مدققي الحسابات ضمن التقرير السنوي المشار إليه في الفقرة (ج) أعلاه.

ومهمة الحافظ الأمين ، كما حددته الفقرة (أ) من المادة ٧ ، رعاية حقوق مالكي السندات والتعاون مع ممثليهم في حماية هذه الحقوق ، وهو عبارة عن شخص معنوي يعين في نشرة الإصدار .

ويحصل مالكو السندات ، كما ورد في الفقرة (ب) من المادة ٢ ، على نسبة محددة من أرباح المشروع ، وتحدد هذه النسبة في نشرة إصدار السندات ، ولا تنتج سندات المقارضة أي فوائد ، كما لا يعطى مالكوها الحق في المطالبة بفائدة سنوية محددة.

ويعين في نشرة الإصدار ، كما تنص على ذلك الفقرة (ب) من المادة ٧ ، بنك مرخص أو مؤسسة مالية وكيلاً للدفع يتولى شؤون دفع القيمة الاسمية للسندات وأرباحها ، بالقيمة المستحقة ، وفي المواعيد المقررة .

وتجوز الفقرة (ج) من نفس المادة أن يكون الحافظ الأمين ووكيل الدفع هيئة معنوية واحدة .

وتنص المادة ١١ على أنه إذا زادت مخصصات إطفاء السندات في نسبة توزيع الأرباح الصافية المقررة عن القيمة الاسمية للسندات المقرر إطفائها ، فإن هذه الزيادة تبقى رصيذاً للمشروع ، وتدور للسنة المالية التالية .

وتشجيعاً على الاستثمار في هذه السندات ، جاءت المادة ١٢ بكفالة الحكومة لأصل رأس المال في السندات ، حيث قالت : تكفل الحكومة تسديد قيمة سندات المقارضة الاسمية الواجب إطفائها بالكامل ، في المواعيد المقررة . وتصبح المبالغ المدفوعة لهذا السبب قرضاً ممنوحاً للمشروع ، بدون فائدة ، ومستحق الوفاء فور الإطفاء الكامل للسندات .

وزيادة في إيضاح سندات المقارضة الأردنية ، يمكننا استخدام الحالة التطبيقية لتمويل بناء على أرض وقفية بأسلوب سندات المقارضة ، والتي ضمنها الأستاذ وليد خير الله ورقته^(١) التي ألقاها في الحلقة الدراسية لثمنير ممتلكات الأوقاف .

الحالة التطبيقية

الافتراضات الأساسية :

- ١- وجود أرض وقفية صالحة للبناء لمخلات تجارية ومكاتب لأغراض مختلفة .
- ٢- الأرض المنوي إقامة البناء عليها وقف ، ومحبوسة عن التملك والتملك .
- ٣- تدرس على أساس ما يمكن أن تدره من دخل لو أنها أشغلت بالبناء .
- ٤- ستكون مساحة المشروع المنوي إقامته (١٠٠٠٠) متر مربع منها (٢٠) مخزن ، مساحة كل منها (٤٠) متراً مربعاً ، والباقي لغايات المكاتب التجارية المختلفة .
- ٥- تشير التقديرات المتوقعة أن كلفة البناء للمتر المربع الواحد ما مقداره (١٠٠) دينار ، أي إن الكلفة الإجمالية للمشروع (١٠٠٠٠٠) دينار ، وستنفق في السنة الأولى .
- ٦- يفترض أن مساحة المخازن ، وعددها (٢٠) مخزناً ، (٨٠٠) متر مربع ، ويخصصها من الممرات والخدمات (١٢٠) متراً مربعاً ، وبالتالي يصبح المجموع الإجمالي من البناء للمكاتب هو (٩٠٨٠) متراً مربعاً ، وعلى فرض أن ما يخصها من الممرات والخدمات يشكل (٢٠٪) من هذه المساحة ، وبالتالي تصبح صافي المساحة ، بعد خصم الاستغلال ، ما يعادل (٧٢٦٤) متراً مربعاً .
- ٧- يفترض أن عائد الإيجارات للمشروع كما يلي :
 (أ) بدل خلو للمخازن بمعدل وسطي (٥٠٠٠) دينار لكل مخزن .
 (ب) الأجرة السنوية للمخزن الواحد ، على أساس (٥٠) ديناراً للمتر المربع الواحد (٢٠٠٠) دينار .
 (ج) الأجرة السنوية للمتر المربع الواحد من المكاتب (٣٥) ديناراً .
- ٨- يوجد عرض من ممولين على أساس سندات المقارضة للمشروع ، بحيث يخص حملة السندات (٢٥٪) من الأرباح كعائد للتمويل ، ويستعمل رصيد الأرباح البالغ (٧٥٪) لإطفاء السندات بشكل دوري (سنوي) .
- ٩- ستستغرق عمليات البناء عامًا واحدًا ، وسيتم إشغال البناء بالكامل حال الانتهاء منه .

١٠- عوائد الإيجارات احتسبت بالأساس الصافي ، وبالتالي لن يكون هناك أي نفقات أخرى.

(أ) حساب العوائد والإيرادات المتوقعة للمشروع :

العوائد والإيرادات

السنة	خلو محلات	إيجار مخازن	إيجار مكاتب	المجموع
الأولى	-	-	-	-
الثانية	١٠٠ر٠٠٠	٤٠ر٠٠٠	٢٥٤ر٢٤٠	٣٩٤ر٢٤٠
الثالثة	-	٤٠ر٠٠٠	٢٥٤ر٢٤٠	٢٩٤ر٢٤٠
الرابعة	-	٤٠ر٠٠٠	٢٥٤ر٢٤٠	٢٩٤ر٢٤٠
الخامسة	-	٤٠ر٠٠٠	٢٥٤ر٢٤٠	٢٩٤ر٢٤٠
السادسة	-	٤٠ر٠٠٠	٢٥٤ر٢٤٠	٢٩٤ر٢٤٠
الإجمالي	١٠٠ر٠٠٠	٢٠٠ر٠٠٠	١ر٢٧١ر٢٠٠	١ر٥٧١ر٢٠٠

(ب) توزيع العوائد والإيرادات المتوقعة حسب النسب المقررة :

السنة	أرباح حملة السندات	المبالغ المخصصة للإطفاء	أخرى	المجموع
الأولى	-	-	-	-
الثانية	٩٨ر٥٦٠	٢٩٥ر٦٨٠	-	٣٩٤ر٢٤٠
الثالثة	٧٣ر٥٦٠	٢٢٠ر٦٨٠	-	٢٩٤ر٢٤٠
الرابعة	٧٣ر٥٦٠	٢٢٠ر٦٨٠	-	٢٩٤ر٢٤٠
الخامسة	٧٣ر٥٦٠	٢٢٠ر٦٨٠	-	٢٩٤ر٢٤٠
السادسة	٧٣ر٥٦٠	٤٢ر٢٨٠	١٧٨ر٤٠٠	٢٩٤ر٢٤٠
الإجمالي	٣٩٢ر٨٠٠	١ر٠٠٠ر٠٠٠	١٧٨ر٤٠٠	١ر٥٧١ر٢٠٠

(ج) جدول يبين رصيد سندات المقارضة في كل عام ، والعوائد المتوقعة بالأرقام والنسب:

السنة	رصيد سندات المقارضة	العوائد المتوقعة	نسبة العائد / صافي الاستثمار
الأولى	١ر٠٠٠ر٠٠٠	-	-
الثانية	١ر٠٠٠ر٠٠٠	٩٨ر٥٦٠	%٩,٨٥٦
الثالثة	٧٠٤ر٣٢٠	٧٣ر٥٦٠	%١٠,٤٤٤
الرابعة	٤٨٣ر٦٤٠	٧٣ر٥٦٠	%١٥,٢١٠
الخامسة	٢٦٢ر٩٦٠	٧٣ر٥٦٠	%٢٧,٩٧٤
السادسة	٤٢ر٢٨٠	٧٣ر٥٦٠	%١٧٣,٩٨٣

(د) وإذا افترضنا أن هناك انحرافاً بتقدير العوائد بنسبة (١٠٪) سلباً أو إيجاباً ، فإن النتائج ستصبح كما هي في الجدول التالي ، وتؤثر على مدة الإطفاء وعوائد السندات السنوية :

السنة	العوائد المتوقعة		نسبة العائد / صافي الاستثمار	
	%١٠ +	%١٠ -	%١٠ +	%١٠ -
الأولى	-	-	-	-
الثانية	١٠٨ر٤١٦	٨٨ر٧٠٤	%١٠,٨٤٢	%٨,٨٧٠
الثالثة	٨٠ر٩١٦	٦٦ر٢٠٤	%١١,٩٩٢	%٩,٠٢١
الرابعة	٨٠ر٩١٦	٦٦ر٢٠٤	%١٨,٧٣٠	%١٢,٣٦٨
الخامسة	٨٠ر٩١٦	٦٦ر٢٠٤	%٤٢,٧٥٥	%١٩,٦٦٥
السادسة	٨٠ر٩١٦	٦٦ر٢٠٤	-	%٤٧,٩٥٦

ملاحظات

- ١- ان الأرض وقف ، ولا يجوز تملكها ، وبالتالي لن يكون لها أي عوائد خلال السنوات أعلاه ، باستثناء السنة السادسة ، حيث يتم إطفاء كامل رصيد سندات المقارضة .
- ٢- ستصبح البناية ملكاً للأوقاف خلال السنة السادسة .

ويتضح من بنود النظام ، ومن الحالة التطبيقية ، أن سندات المقارضة صالحة للاستخدام في تمويل المشروعات الاقتصادية ، على أساس التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي .

الإشكالات الفقهية

وقد أثار سندات المقارضة الأردنية عددًا من الإشكالات الفقهية ، نناقشها فيما يلي :

فقد كانت طريقة توزيع الأرباح موضع خلاف . حيث ذهب الدكتور سامي حمود إلى أنه كما يجوز أن يكون نصيب مالكي سندات المقارضة ربحًا صافيًا لهم ، فإنه يجوز تقسيمه إلى جزأين : أحدهما ربح ، والآخر إهلاك ، ويكون هذا الجزء الأخير هو في مقابل الإهلاك الذي يتعرض له المبنى . ويوضح الدكتور سامي هذه الفكرة بمثال :

”فإذا قلنا مثلاً إن إيجار المبنى الذي يكلف بناؤه خمسمائة ألف دينار (الكلفة للبناء فقط دون الأرض) هو مائة ألف دينار مثلاً ، فإنه يمكن إعلان الاتفاق لمن يقبلون المشاركة في تمويل إنشاء هذا المبنى كما يلي :

٢٠٪ من الإيجار للجهة المتولية لإدارة الوقف .

٨٠٪ من الإيجار لرب المال المتمثل في مالكي سندات المقارضة .

فإن نسبة الثمانين بالمائة من الإيجار المتحصل ، ومقدارها ثمانون

ألف دينار ، يمكن أن تقسم إلى ما يلي :

٣٠٪ توزع كأرباح للمالكي سندات المقارضة .

٥٠٪ توزع كتسديد لأصل رأس المال“^(١) .

١- د. سامي حمود ، تصوير حقيقة سندات المقارضة والفرق بينها وبين سندات التنمية وشهادات الاستثمار والفرق بينها وبين السندات الربوية ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، العدد الرابع ، ١٤٠٨ هـ ، ج ٣ ، ص :

ومن المثال المتقدم ، نرى أن مالكي السندات يحصلون في كل عام على ٥٠ ألف دينار ، تستخدم لتسديد رأس المال المقدم منهم ، ويترتب على ذلك أن يتم إطفاء هذه السندات خلال مدة عشر سنوات ، وبعدها تصبح ملكية المبنى لوزارة الأوقاف .

إلا أن الدكتور الصديق الضيرير يرى أن هذا التوزيع مخالف للتوزيع المفروض في عقد المضاربة . ففي هذا العقد نجد أن لكل من رب المال والمضارب نصيباً من الربح . وهذا يعني أن لوزارة الأوقاف نصيباً من الربح ، بصفتها مضارباً ، ولمالكي السندات نصيب من الربح ، لأنهم أرباب المال ، إلا أن التوزيع الذي جاء به الدكتور سامي يجعل كل إيرادات المشروع من نصيب مالكي السندات : بعضه ربح ، وبعضه تسديد لرأس المال المقدم منهم . ويترتب على ذلك أن تتحول المعاملة من عقد مضاربة إلى عقد آخر^(١) .

كما ينتقد الدكتور الضيرير تسمية الدكتور سامي لما يتم توزيعه بالربح . ذلك أن ما يوزع في عقد المضاربة هو الربح . وربما يفسر ذلك حصر جمهور الفقهاء عمل المضارب في التجارة بالبيع والشراء . ويتساءل الدكتور الضيرير عما يتم توزيعه في سندات المقارضة . إن ما يتم توزيعه هو صافي الإيراد ، والسؤال : هل يمثل صافي الإيراد الربح؟ الجواب بالنفي^(٢) .

ويوضح الدكتور علي أحمد السالوس هذه الفكرة بمثال :

”إذا استثمرت أموال السندات في البناء وأجر المبنى ، فإن الربح الظاهري هو الإيجار ، لكن هذا لا يمثل الربح الواقعي .

فالمبنى إذا تكلف عشرة ملايين ، وهبط سعره إلى خمسة ، فقد خسر خسارة كبيرة ، مع أن الظاهر أن الإيجار ربح ، وفي الواقع لا يعوض شيئاً يذكر من الخسارة الفعلية .

١- د. الصديق محمد الأمين الضيرير ، سندات المقارضة ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، العدد الرابع . ١٤٠٨ هـ.

ج ٣ ، ص : ١٨١٤ .

٢- نفس المصدر . ص : ١٨١٣ .

ولو أن هذا المبنى الذي تكلف عشرة ، أصبحت قيمته عشرين ، فإن الإيجار لا يمثل الربح الحقيقي .

وفي الحالة الأولى يكون صاحب السندات ظالماً ، إذا أخذ ما دفع ، وهو القيمة الاسمية ، مع تحقق هذه الخسارة .

وفي الحالة الثانية يكون مظلوماً ، إذا لم يأخذ إلا القيمة الاسمية ، الربح الظاهر^(١) .

ويطعن الدكتور الضرير في تملك وزارة الأوقاف للبناء فوق الأرض الموقوفة بعد الإطفاء . فهذا البناء مملوك للمالكي السندات ، فهم أرباب المال . ولا يمكن أن ينتقل البناء إلى وزارة الأوقاف إلا بسبب ناقل للملكية ، وليس هنالك سبب^(٢) .

وهناك أمر آخر ، أخذ قدرًا كبيرًا من النقاش بين الفقهاء ، وهو ضمان أصل قيمة السند للمكتتبين ، بغض النظر عن نتائج المشروع . وهذا مخالف لعقد المضاربة ، فالمضارب لا يضمن إلا في حالتي التعدي أو التقصير . ولكن رغبة في التشجيع على الاكتتاب ، رؤي أن الحكومة تستطيع أن تقدم هذه الكفالة ، على أساس أنها طرف ثالث ، غير الجهة المصدرة ، وغير المكتتبين .

وقد عرض هذا الموضوع على لجنة الفتوى بالأردن ، وأصدرت فتوى ، وقع عليها كل من الشيخ عبد الحميد السائح ، والأستاذ الدكتور محمد صقر ، والدكتور سامي حمود ، والسيد علي الشمايلة . وقد جاء في هذه الفتوى :

”وبما أن وزارة الأوقاف بمقتضى المادة الرابعة من قانون

الأوقاف رقم (٢٦) لسنة ١٩٦٦م لها شخصية معنوية واستقلال

١-د. علي أحمد السالوس ، سندات المقارضة والاستثمار ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، العدد الرابع ،

١٤٠٨هـ ، ج ٣ ، ص : ١٩٥١ ، ١٩٥٢ .

٢- الضرير ، مرجع سابق ، ص : ١٨١٥ .

مالي وإداري ، وبما أن لها شرعاً حكم المتولي على الوقف ، وبما أنه يجوز شرعاً للحكومة ، بما لها من ولاية عامة أن ترعى شؤون المواطنين ، ولها أن تشجع أي فريق على القيام بما يعود على المجموع بالخير والمصلحة ، فإن لجنة الفتوى ، والمشتريين معها في هذا الاجتماع ، يرون أنه بعد تحقق كفالة الحكومة ، فإن النص على تحمل المكتتبين للخسارة لم يعد وارداً ، ولا لزوم له.

فإننا نقرر ما يلي :

١- جواز كفالة الحكومة لسندات المقارضة المخصصة ، لإعمار أراضي الأوقاف ، باعتبار أن الحكومة طرف ثالث ، وذلك على أساس الوعد الملزم .

٢- عدم الحاجة حينئذٍ للنص في سندات المقارضة لهذه الغاية ، على أن يتحمل المكتتبون ما يصيبهم من الخسارة ، وقد تم ذلك بتاريخ ١٣٩٨/٢/٢٨ هـ الموافق ١٩٧٨/١/١٧ م^(١).

ويرى الدكتور السالوس بأن كفالة الحكومة لأصل قيمة السند مخالف لعقد الكفالة ، ذلك أن الكفيل لا يضمن ما ليس مضموناً على الأصيل . بل إن جعل الكفالة من باب الوعد الملزم يفتح الباب على مصراعيه للربا . ذلك أن علاقة الحكومة بوزارة الأوقاف هي كعلاقة البنك الرئيسي بالبنوك الفرعية . فلو قبلنا الوعد الملزم في هذه الحالة ، لأمكن للبنك الرئيسي أن يضمن رأس المال بالإضافة إلى الزيادة ، الأمر الذي يؤول إلى تحليل الربا المحرم^(٢).

١- العبادي ، مرجع سابق ، ص : ١٩٧٩ ، ١٩٨٠ .

٢- السالوس ، مرجع سابق ، ص : ١٩٥٢ .

وما قاله الدكتور السالوس يقودنا إلى إشكال آخر مهم ، يدور حول ماهية العقد الذي تستند إليه سندات المقارضة .

يرى الدكتور سامي حمود أن "حقيقة سندات المقارضة أنها (...) شركة مضاربة بين مالكي السندات بمجموعهم وبين الجهة المتولية لإدارة الوقف ، وذلك على أساس المضاربة المقيدة بمشروع معين ، مع الاتفاق المسبق على تصفية حقوق رب المال ، من واقع إيرادات المشروع ، إلى أن تعود ملكيته إلى جهة الوقف" (١) .

أما الدكتور الضير فيرى أن هذا العقد هو عقد قرض ، لا عقد مضاربة ، نظراً لالتزام وزارة الأوقاف فيه بأن ترد لمالك السند المبلغ المبين في السند كاملاً على أقساط سنوية ، وتدفع له ، مع كل قسط ، مبلغاً زائداً على القسط ، يسمى ربحاً . وهذا الالتزام مضمون من قبل الحكومة (٢) .

ويؤكد ذلك الدكتور السالوس قائلاً :

"إذا اقترض أحد ألف دينار مثلاً ليستثمره في أي مشروع ، وتعهد برد المثل في موعد معين ، واتفق الاثنان على أن المقرض ليس شريكاً في المشروع ، ولا في خسارته ، وإنما له نسبة محددة من الربح ، مدة بقاء القرض .

أ يكون هذا الربح الزائد على القرض حلالاً ؟ فالقيمة الاسمية المضمونة تقابل القرض هنا ، والتعهد برد هذه القيمة هو التعهد برد المثل ، وموعد الإطفاء هو موعد رد القرض ، وأرباح السندات هي أرباح القرض ، ومالك السند ليس شريكاً في المشروع ، وإنما هو مقرض (...) [وعليه فإن] النسبة المحددة من

١- حمود ، مرجع سابق ، ص : ١٩٢٥ .

٢- الضير ، مرجع سابق ، ص ١٨١٤ .

الربح ، مدة بقاء رأس مال السند ، قبل الإطفاء ، زيادة
مشروطة ، فهي من الربا المحرم^(١) .

ويميل الباحث إلى رأي المانعين دون المجيزين ، ذلك أن العبرة في العقود للمقاصد والمعاني ، لا للألفاظ والمباني . ومما يرجح رأي المانعين ما رواه الدكتور السالوس في ورقته عن تحول أحد كبار المجيزين إلى المنع . قال الدكتور السالوس : ” بعد جلسات المؤتمر الثالث لجمع الفقه بالأردن ، شرفني بزيارته الأستاذ مصطفى الزرقاء ، رحمه الله ، ودار الحديث حول سندات المقارضة ، وما أبديته من ملاحظات ، فقال إنه يشاركني الرأي فيما انتهت إليه من التحريم ، وإنه سيعرض هذا الموضوع على لجنة الفتوى بالأردن ، لأن التحريم واضح^(٢) .
البديل :

مما سبق نرى أن سندات المقارضة تحفل بالعديد من الإشكالات الفقهية ، إلا أن هناك البديل ، وهو ما أطلق عليه الدكتور علي أحمد السالوس ، اسم شهادات الاستثمار المخصصة^(٣) . وهذه الشهادات هي ثمرة ورقة أعدها مجموعة من الخبراء ، عن الأوراق المالية

١ - السالوس ، مرجع سابق ، ص : ١٩٥٣ .

٢ - السالوس ، مرجع سابق ، ص : ١٩٥٥ .

٣ - السالوس ، مرجع سابق ، ص : ١٩٥٦ .

* - وهم الدكتور :

د. حسن عباس زكي - المصرف العربي الدولي

د. حسين حامد حسان - جامعة إسلام آباد الإسلامية

د. عبد السلام العبادي - وزارة الأوقاف الأردنية

د. سامي حسن حمود - بنك البركة الإسلامي

د. هشام الصباغ - سوق عمان المالي

أ. محمد وليد خير الله - البنك المركزي الأردني

أ. محمد جواد حديد - البنك العربي للاستثمار

أ. إسماعيل حسن محمد - المصرف الإسلامي الدولي والتنمية بمصر

د. محمد صالح الحناوي - البنك الإسلامي للتنمية

الإسلامية ، بتكليف من البنك الإسلامي للتنمية بجدة ، لاجتماع نظمه البنك بجدة بتاريخ ٥-٦ ربيع الثاني ١٤٠٦ هـ ١٧-١٨ ديسمبر ١٩٨٥ م .

والحاجة إلى هذه الشهادات ماسة . ذلك أن تجميع الأموال ضروري للقيام بالمشروعات ، التي تفوق الإمكانيات المالية للأفراد ، والأوراق المالية وسيلة لتحقيق هذا الغرض . كما أن وجود مثل هذه الأوراق ضروري لقيام سوق مالية إسلامية .

ويشترط في المشروع الذي تستخدم هذه الشهادات في تمويله أن يكون له ذمة مالية مستقلة ، وأنشطة استثمارية ذات أهداف محددة .

وهذه الأنشطة الاستثمارية قد تأخذ إحدى الصور التالية :

- ١- المشاركة الدائمة في رؤوس الأموال .
- ٢- المشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك (في حقوق الملكية) .
- ٣- شراء أو استئجار معدات وآلات وغيرها لتأجيرها .
- ٤- الشراء والبيع لمدد قصيرة أو متوسطة أو طويلة الأجل^(١) .

وليس في الشريعة الإسلامية ما يمنع من إصدار هذه الشهادات ، إذ لا يوجد مانع شرعي من أن تجتمع الأموال في يد شخص واحد ، من ممولين عدة ، لكي يقوم باستثمارها مضاربة . كما لا يوجد مانع من أن يصدر المضارب أوراقاً ، هي عبارة عن حصص ملكية لهذه الأموال ، والتي ستتحول من الصورة النقدية إلى أعيان ومنافع ، مع البدء في تنفيذ المشروع . فالشهادة في حقيقتها عبارة عن حصة مالية شائعة في مجموع صافي موجودات المشروع .

١- العبادي ، مرجع سابق ، ص : ١٩٧٥ ، ١٩٧٦ .

ولضمان الالتزام بأحكام الشريعة في إصدار هذه الشهادات ، يمكن تكوين لجنة شرعية ، مهمتها مراقبة الجوانب الشرعية لعملية الإصدار .

وعلاقة مالك الشهادة بالبنك ليست علاقة دائن بمدين ، وإنما هي علاقة رب المال بالأمين عليه ، الذي يقوم بتشغيله وتثميته . ويترتب على ذلك ألا تظهر هذه الأموال في ميزانية البنك . وبناء عليه فإن دور البنك هو دور المضارب المقيد ، وبالتالي فإنه ليس مأذوناً له أن يخلط أمواله بأموال الصندوق ، هذا بالإضافة إلى أن دائني البنك ليس لهم الحق في استيفاء ديونهم منها . ولا يعتبر البنك مالكاً إلا بقدر ما يملك من الشهادات ونصيبه في الربح ، بخلاف النسبة المخصصة له كمضارب ، يكون بقدر حصته في الملكية .

ويتم توزيع الربح كالاتي :

- ١- نسبة من الربح توزع على البنك ، بوصفه مضارباً .
- ٢- نسبة من الربح توزع على مالكي الشهادات ، بوصفهم أرباب المال .
- ٣- نسبة من الربح توزع على صندوق ضمان الاستثمار .

فالمضارب يقدم العمل ، ورب المال يستثمر المال ، والصندوق يقدم الضمان ، وكل ذلك من أسباب استحقاق المشاركة في الربح .

وفي حالة المشاركة المتناقصة تخصص نسبة مئوية من الأرباح لإطفاء الشهادات ، وتكون هذه النسبة واحدة بالنسبة لجميع الشهادات . ويحصل المالك على هذه النسبة ، عندما يتم الإعلان عن الإطفاء ، عن طريق تقديم الشهادات للبنك .

والأصل أن يحتفظ المالك بالورقة ، إلا أنه قد يحتاج إلى النقد ، فيضطر إلى تسيلها . وهذا يعني أن الأوراق لا بد وأن تكون قابلة للتداول . ولا تمنع الشريعة من تداول هذه الأوراق ، ذلك أنها تعامل معاملة الأموال ، فتجري عليها كافة العقود ، من ضمان ورهن ووقف وهبة وبيع ...

وحتى تكون الشهادات قابلة للتداول ، يجب تجنب ما يلي :

- ١- أن تمثل الورقة نقوداً أو ديوناً ، أو نقوداً وديوناً .
- ٢- أن ينتج عن تداول هذه الورقة مخالفة لنص من نصوص الشريعة .

ويتم تداول الشهادات بالقيمة الاسمية في فترة الاكتتاب ، وقبل بدء النشاط ، لتجنب بيع النقد بالنقد متفاضلاً . ففي حالة الاسترداد فإنه لا يسترد إلا القيمة الاسمية . وإذا ما حل شخص آخر مكان المالك في ملكية الشهادة ، فلا يكون إلا بالقيمة الاسمية ، خلال هذه الفترة .

أما بعد البدء في إنشاء المشروع ، فإن التداول سيكون بأسعار التداول ، بيعاً وشراءً ، وسيقوم البنك بالإعلان عنها ، في فترات دورية لا تتجاوز ثلاثة أشهر ، بناءً على المركز المالي للمشروع ، وظروف العرض والطلب .

ونظراً لعدم وجود سوق مالية إسلامية ، فلا بد من وجود نظام ذاتي لتحقيق السيولة . ويمكن إيجاد هذا النظام من خلال تعهد البنك بشراء وبيع هذه الأوراق ، بالأسعار التي أعلن عنها .

ويمكن للبنك أن ينشئ صندوقاً لتأمين مخاطر الاستثمار ، وتسمح الشريعة الإسلامية بإنشاء هذا الصندوق ، الذي يقوم على أساس فكرة التأمين التعاوني ، المقبولة من الناحية الشرعية .

ويحصل الصندوق على موارده من نسبة الربح التي توزع عليه . ويستخدم هذه الموارد في تعويض الخسائر التي لا تنتج عن تعد أو تقصير من قبل البنك ، على أساس فكرة ضمان الطرف الثالث ، وفي حالة التصفية لا بد من أن تعود أموال الصندوق إلى جهة خيرية .

النتائج والتوصيات :

إن من أهم نتائج هذا البحث أن هناك ضرورة لتعاون الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية . وعلى الرغم من أن سندات المقارضة تخففها العديد من الإشكالات الفقهية ، إلا أن هناك بديلاً يتمثل في شهادات الاستثمار المخصصة ، حيث إن هذه الشهادات بإدخالها عنصر الشركة ، واعتمادها على صندوق تأمين مخاطر الاستثمار ، قد تجنبت جل هذه الإشكالات . لذلك فإننا نوصي باستخدام شهادات الاستثمار المخصصة ، كأحدى الأدوات المالية التي يمكن أن توظف لتحقيق التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي ، في تمويل المشروعات الاقتصادية ، بدون أن تكون هناك مخالفات شرعية تحول دون ذلك .

د. خالد سامي كتي

SERVICE BONDS FOR FINANCING PUBLIC UTILITIES

DR. MONZER KAHF

To be presented at the Seminar on *Financing Government Enterprises from the Private Sector*, King Abdulaziz University, Jeddah 2-4 Rajab 1420h

SERVICE BONDS FOR FINANCING PUBLIC UTILITIES

INTRODUCTION

Public utilities are produced by the Government in most Muslim countries and, generally speaking, they burden the Government budget with their financing, usually at subsidized prices. The paper aims at proposing an alternative method of financing by throwing the financing burden on the users of these utilities and on investors in the private sector. The matter of subsidies will not be discussed.

The study covers financing the production and distribution of such utilities as water, electricity, public transportation, education, communication, radio and TV, postal services. Some of the public utility enterprises produce commodities, such as water; others produce services of their manpower, machinery and equipment, such as the communication service. Further, some service producing enterprises have their output in the form of services whose major input is labor or work, such as education and garbage collection, while others produce services whose main component is a result of the operation of machinery and equipment, such as electricity. The kind of securities that can be used for financing may, therefore, differ from one enterprise to another, depending on the nature of its output. From a *Shari'ah* point of view, this is mainly a result of the intrinsic differences between *Ijarah* and sale contracts.

The idea of *Sanadat al Muqaradah* was discussed by the Islamic *Fiqh* Academy and a decision was taken approving the basic principle of *Sanadat al Muqaradah* and stipulating certain conditions for their issuance and negotiability¹. *Sanadat al Muqaradah* are derived from the *Mudarabah* (*Muqaradah*) contract. In *Mudarabah*, the owner of funds shares with the entrepreneur the net profit and bears all the losses. Thus, *Sanadat al Muqaradah* carry a high degree of risk and

1. Decision No. 5 of the 4th Annual Meeting of the *Fiqh* Academy, held in Jeddah, 18-23/6/1408 H [6-11/2/1988].

depend heavily on the business ability, efficiency and trustworthiness of the entrepreneur. Until today no *Sanadat al Muqaradah* have ever been issued in any Muslim country.

On the other hand, *Muqaradah* serves as the cornerstone in the mobilization of resources for investment in the Islamic Banks all over the world and there is a great deal of deep-rooted experience in establishing unit funds on the basis of *Muqaradah* by several Islamic financial companies and by Islamic and conventional banks as well².

The basic idea in this paper is based on the *Ijarah* contract. It is known in *Shari'ah* that *Ijarah* contract applies to the usufruct of long-lasting assets as well as to human services³.

A special kind of bonds (*sanadat*) will be proposed that is based on the *Ijarah* of human services and/or the usufruct of machinery and equipment. I will discuss the nature of service bonds, its *Shari'ah* foundation, the different forms they can take, their salient features, negotiability and issuance for financing public utilities whether owned by the Government or by the private sector. Service bonds will also be compared with other kinds of securities that can be used for financing public utilities.

In addition to this introduction, the paper has three sections as follows: Section I : Public Utilities and their Financing. In this section we will discuss the general definition of public utilities, especially from the point of view of the present paper. The public utilities financing needs will also be discussed especially from the angle of their effects in burdening the government budget. This will be done with the help of examples from a few Muslim countries.

-
2. Such as the *Mudarabah* funds of the Gulf Investment Companies, the specialized investment funds of Al-Rajhi Banking Company for Investment and of Al-Barakah Group and a couple of funds by the National Commercial Bank in Saudi Arabia.
 3. "Lasting" is a relative term that should be understood in relation to the period of *Ijarah* contract.

Section II will focus on defining the service bonds and the implications that can be derived from their definition. The main characteristics of these bonds will also be discussed. In this section we will also discuss the *Fiqhi* foundation on which these bonds are based and their characteristics are derived.

The crux of section III will center on comparing the service bonds with common shares and public debt bonds. We will also propose an approach for their application including pre-requisites for successful issuance and their negotiability in the financial markets.

The conclusion will sum up the main points of the paper.

SECTION I

PUBLIC UTILITIES AND THEIR FINANCING

A- PUBLIC UTILITIES

The definition of public utilities varies from one writer to another and from one economy to another. Generally speaking, they include energy (electricity and gas), collection of garbage, sewerage, water and postal service. Some writers include telephone, Radio and TV., airlines and toll bridges⁴. Others may also include railroads and urban and intercity mass transportation. Some others may further include roads, seaports and metropolis street lighting. For the purpose of this study, we will take a broader meaning of public utilities. Hence, we will also add education at all its levels, and public health services for reasons which will be explained momentarily.

Public utilities are sometimes produced by public enterprises whose definition is equally loose, and they are sometimes produced by privately-owned firms. Many countries have even applied the concept of mixed enterprises to the production and distribution of many public utilities.

Although most of the above mentioned public utilities (and the like) touches on the welfare of many people in all societies, the standard definition of "public goods" can hardly apply to all of them. Public goods' definition is intrinsically connected to the principle of exclusivity, whereby the market fails to allocate their consumption through prices, and gives rise to allocation through a process of political choice⁵. Public utilities are not public goods in the above mentioned meaning.

4. Dieter Bos, p. 19.

5. This definition itself is subject to the prevailing state of technology. For instance, the invention of broadcast obscuring allows for the working of the principle of exclusivity in Radio and T.V.

Some or all of the public utilities have visible externalities that allow for a substantial social welfare element in them. For instance, garbage removal benefits the neighbors in addition to improving health and environmental conditions. Most public utilities can sometimes be treated as merit goods where the social return from them exceeds what could be their market competitive price. Therefore, they are sometimes labeled as socialized goods⁶, or communal goods⁷.

However, from the point of view of the present paper, what matters is the nature of the service produced by public utility enterprises, regardless of whether they are in the private or public ownership. Since we are, strictly, interested in the securitization of their services, any form of service that can be securitized may be included under the broad meaning of public utilities. An essential prerequisite for this is that there must be some kind of "mass" demand of the service and the service is, or can be, standardized.

In most Muslim countries a great deal of public utilities is produced by governmental bodies and agencies or by independent entities owned by the state. Yet, even when such utilities are produced by the private sector, be it local or foreign, they usually are subjected to heavy governmental control, especially in the areas of labor compensations and pricing of their products.

Furthermore, some public utilities are produced by what can be tagged as natural monopolies. Such cases happen when the cost conditions, under the present state of technology, prevent the existence of more than one producer for the commodity or service.

Two kind of products are usually produced by public utility enterprises. Some of these enterprises offer for sale commodities that take the form of physical mobile assets, such as piped water, liquefied or natural gas or heating fuel. The ownership of these commodities is transferred to the consumer by means of a sale contract whereby the buyer can have possession of the purchased quantity in a stock form,

6. *ibid.*, p. 23

7. Eytan Sheshinski.

such as piped water, or heating gas⁸. This kind of commodities can be stored if so desired by the purchaser in spite of the fact that some of them may require special storage facilities.

On the other hand, some public utility enterprises produce a pure service that can only be consumed through time and does not provide the potentiality to store or to separate the moment of delivery from that of consumption. The obvious example of this kind of utilities is education, telephone services and TV viewing. The output of this kind of enterprises is only defined in term of a flow that can only be delivered at the moment of its consumption. This flow of services comes as a result of the operation of machines and other fixed assets, the expending of human energy and efforts, or a combination of both.

The distinction between these two kinds of public utilities is important from the point of view of the present study. Commodities can be exchanged by means of sale contracts (including *Salam* and *Istisna'*) while services can be exchanged by means of *Ijarah* contracts. Each of these two contracts has its own characteristics that allow certain specific approach to financing.

Even for some of the first type of public utilities, i.e., the commodity producing enterprises, a closer analytical look may identify certain separable elements in the output that can be qualified as services. For instance, a gas or water supply process requires delivery of a certain quantity of gas by use of a piping network in a residential or industrial area in addition to the major pipeline system between the production facilities and the consumption quarters in the metropolitan centers. Thus, the final output of a gas supply company can be divided in two parts. The quantity of gas delivered and the transportation process of shipping that quantity from the production point to the consumer's place. The latter part of this public utility is an output that results from use of machines and time of operators. Thus, it can be defined as a service according to the above mentioned definition.

8. Although, we usually consume these commodities at the time of delivery, by turning on the water foseet or pushing the gas heater button.

B- FINANCING NEEDS OF PUBLIC UTILITY ENTERPRISES

Most of public utility enterprises require huge financing for the production and transportation of their output. An electricity enterprise may produce electricity by means of huge turbines installed under waterfalls from a dam or by use of fuel or atomic energy. The amount of investment required for the machinery is usually huge. Add to it the amount of investment required for a distribution network which is equally enormous.

Similarly, telephone communication, gas production and distribution, water refining, filtration and distribution and other public utilities, all require large investments. Hence many Muslim countries were lead to utilize large portion of their public revenues for investment in the production and distribution of public utilities. The market size and the ability to pay of their consumers do not allow market pricing of the output of such huge installations and equipment.

A quick look at some financial data extracted from the budgets of a few Muslim countries and given in table 1 below indicates that the size of spending on these kinds of services and utilities made 21% - 42% of total budget expenditures in seven Muslim countries. It is true that some of the services and utilities mentioned in table 1 are income generating, but it is equally true that the revenues of these utilities are usually a small fraction in relation to their huge expenditure burden. For instance, the Kuwaiti budget of 1991/93 showed a deficit of more than KD 800 millions in some of these utilities and services⁹.

Consequently, table 1 shows that the ratio of five major items of utilities and services to the budget deficit in those countries was between 90% and 123%. This means that for the majority of the seven Muslim countries of table 1, an effort toward self reliance in those utilities and services can kick the budget deficit out for ever.

9. Total of expenditure on education, health, information, postal and telephone services, electricity, water, public works and airlines were mKD 818.5, while their revenues were only mKD 68.5. See al Qabas Newspaper, No. 6132, Monday, January 13, 1992.

Table 1: Expenditures on some Public Utilities and Services (U&S) in a Few Muslim Countries*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Country	Currency	Year	Education	Health	Housing	Energy	Trans & Comm	Total 5-8	% of U&S to total budget expenditure	Budget Deficit	Subsidies & curr. Transfer
Bahrain	M.Dinars	1994	77.7	56.9	10.4	49.0	62.7	256.7	39.5	58.3	82.7
Egypt	B. Pounds	1993	6.9	1.4	3.4	0.1	1.7	13.5	24.1	2.7	14.0
Jordan	M. Dinars	1993	201.2	87.1	16.2	17.7	71.3	394.5	31.9	69.7	118.8
Kuwait	M. Dinars	1994	461	235	200	229	61	1176	28.5	1302	1384
Malaysia	B. Ringets	1995	10.2	2.6	2.9	-	4.0	19.7	41.9	1.6	6.9
Turkey	Tr. Liras	1994	122.5	26.9	11.3	25.3	5.0 (1990)	191.0	21.2	150.9	277.1
Indonesia	Tr. Rupiah	1993	5.5	1.5	0.9	3.2	5.3	16.4	30	20	7.4

Source : IMF, Government Finance Statistics, 1995.

*(countries selected on the basis of availability of data)

To complete the picture, information given in columns 12, and 14, on government subsidies and current transfers, indicates that subsidies and current transfers exceed the deficit by 6% to 416% in the seven Muslim countries¹⁰.

Finally, this section can be concluded with the assertion of the enormity of the gap in filling which the proposed means of financing can be used. This requires a willingness to apply *Shari'ah* compatible approaches and availability of resources that can be mobilized through the means proposed in this paper.

10. Unfortunately, direct data of the government subsidies to the utilities and services is not readily available.

SECTION II

SERVICE BONDS AND THEIR SHARI'AH BASIS

DEFINITION

Service bonds may be defined as:

certificates or securities representing well defined and standardized quantities of services produced by a public utility and issued in given denominations or given number of units.

The important elements in this definition are the following:

1. Service bonds are securities based on the well known *Shari'ah* principle of securitization of owned rights. This principle implies that each right can be represented by a written document that provides the details and specifications of the right and the obligation implied. It also gives a full description of that right and indicates the legal or natural person who is obliged to make it available to the owner of the right, as represented by the security.
2. Ownership of the security means the ownership of the right mentioned in it. This means that the security is only a veil and for any transaction on the security, the conditions required for the same transaction on the right itself must be satisfied.
3. The security also represents a well defined obligation on the signatory. An obligation that requires to be fulfilled at a point, or within a span of time, in the future.
4. A detailed description of the service must be given in the security. Services may be derived mainly from machines and equipment such as the telephone services, or from the efforts of experts such as educators and physicians or from a combination of both such as postal services and garbage collection.

The description of services should be accurate and undisputable, in terms of the kind of service and the number of units and the definition of each unit.

5. The amount of the value of the security, i.e., its sale price by the issuer should be announced and known to the public at the time of its issuance or sale. This price is the rent/wage of the equipment/human time represented by the security. The issuance price of the security needs not be mentioned on it because the security does not represent the amount paid for it but the service sold, which is at the same time pledged by the issuer.
6. The date of delivery of the service must be stated on the security. The date of delivery may be an exact date such as on the first of Muharram 1425H (e.g., for an airline Hajj service bond) or may be left to the user, with a validity time span. If a security is issued without a validity time limit, it means that the renter (beneficiary or buyer of security) can take the service on demand at any time after the purchase of the security. It works like a phone card that can be used any time after purchase. On the other hand, a security with a validity date or period means that the owner of the security can only receive the service after certain date such as after 1/1/1425H, or during a period of 1/1 to 30/12/1425H.

EXAMPLES OF THE USUFRUCT BONDS

There can be many examples of usufruct bonds. Some of them are the following:

- 1) **Telephone Bonds**, a telephone bond may, for instance, represent 1000 units of telephone services. A telephone service unit may be defined as, say 100 local calls or their equivalent of long distance and international calls. The bond may be sold with a condition that the service may be received during a given period of time, such as "phone bonds 2000 C.E." which allow their owners to utilize the service of the telephone company, in the number of units mentioned on the bond, during the year 2000. There can be telephone bonds 2005 or 2006, etc.

Telephone bonds may be issued by the telephone company to mobilize funds for financing its present needs of working capital. Such bonds may be issued for short period and may be for small denomination (number of usufruct units), or for financing its long term development and growth. In such a case, telephone bonds may be issued for longer maturity and larger denomination.

- 2) **Postal Service Bonds**, a bond representing certain quantity of postal service such as delivery of 1000 domestic minimum - weight letters¹¹, or their equivalent of international and/or heavier letters. The postal service bonds may be issued by the Post Office Department or company to finance long term needs of expansion or short term working capital. Accordingly, the maturity of the bonds and their denominations would be selected to provide a high degree of convenience to bond holders.
- 3) **Electricity Bonds** may also be issued for different denominations of the electric services as defined in terms of number of hour/kilowatts for different maturities and different quantities of electricity.

11. This requires that the schedule of equivalence of different postal services with the service unit be announced at the time of issuance of bonds (e.g., on the back of the bond).

Electricity in this regard is treated as a service, not a commodity, from the point of view of contractual relationship between seller and buyer. Since electricity is consumable at the time of its receipt, it is the usufruct of turbines, generators, cable network and man power; it is, therefore, subject to *Ijarah* contract.

- 4) **Fly Bonds** can also be issued for air transportation of a number of service units, each unit must be defined in terms of a given load of merchandise for certain given distance, or to air transport a person through certain mileage. Fly bonds can also be issued for long or short term maturity and they can be redeemed by owners (holders) receiving actually the service during the maturity period from the airlines.
- 5) **Education Bonds** can also be issued for different levels of education and/or training with full description of the type and quantity of services the bond represents and the maturity period during which they can be redeemed. Proceeds of education bonds can be used for financing growth and development of educational institutions as well as for financing working capital. However, the maturity periods of the bonds may have to be different, so may be their denominations.
- 6) Building occupancy bonds can be created to represent occupancy units of a building. This can be done especially with Waqf land for long term *Ijarah*. The proceeds of the bonds can be used for land development and construction and their return can be determined as a share of the total rental income of the project, or on the basis of renting it back, on consecutive contracts basis, to the Awqaf managing organization.
- 7), 8), 9) ...etc. bonds may be issued for units of medical services, goods transportation by land or by sea, urban public transportation, pumping water to household units, sewage services, garbage collection, etc..

CHARACTERISTICS OF SERVICE BONDS

In this sub section we will discuss the basic characteristics of the service bonds and we will compare them with other kinds of securities.

Essentially, service bonds are based on the principle of securitization of financial rights. Securitization in Islam is encouraged since day one. The earliest form of securitization is the documentation of debts that is encouraged and enhanced in the Qur'an (2:282). Although this verse deals with documentation of debts, documentation of other financial rights is also encouraged by simple analogy.

Furthermore, by their very definition, usufruct bonds, depend on *Ijarah* contract in which an asset is leased or human services are hired, and the bonds come out of this kind of contract in a form of financial securities.

The implication of this introduction is that all the characteristics of service bonds are derived from, and based on, these two principles of securitization and *Ijarah* contract, as we will notice shortly.

1) Service bonds represent ownership of well defined and clearly described service

Since the bonds come as a result of documentation of an *Ijarah* contract between the asset owner/service provider and the purchaser of the bonds, these bonds, thus, represent the right that is sold to bond holders.

This is a financial right in the sense that it represents an ownership of the services of assets and human beings, that is well defined and described in the contract.

Ijarah in *Shari'ah* is a form of sale whose object is not the asset itself but its utility. Therefore, the owner of the bond is an owner of the asset's utility or service. By the same token, when the *Ijarah* contract applies to human services, the bond represents ownership of the services.

The owner of the bond owns the utility itself. The immediate result is that the bond does not represent the amount of money for which it is bought. It rather represents a well defined quantity of services of assets and human beings. Such services must be well defined even if it requires clearly defining the asset that produces them and the period for which the service is owned by the purchaser of the bond.

Once the period, during which the service is defined, lapses, the bond will come to an end. In other word, in an *Ijarah* contract the lessor is required to enable the lessee to use the asset so that the latter can extract its services for the leased period. It is the responsibility of the lessee to extract that service. The lessor is only required to allow the bond holder to avail of the right she/he owns, but the actual use or benefit depends on the owner of the service (the bond holder).

2) Pricing of service bonds

The issuance price is one that is subject to the market forces of supply and demand. The concern of *Shari'ah* centers only around the freedom of choice to enter into an exchange contract. The price the parties agree on is the price of the contract (bond) as long as they enter the contract freely and the contract is not in violation of any of the *Shari'ah* rules¹².

This means that service bonds can be issued at given prices, say the prevailing face value of the services. They can also be auctioned in the market the same way treasury bonds are auctioned weekly or monthly or at any other intervals.

The market determination of issuance price has many implications from the point of view of expected buyers. For instance, such an issue would come basically from potential users of the service if a service bond is issued for the use of transportation facility, that expires in a short period of time. The mass of expected customers of

12. Keeping in mind that excessive deviation of the contractual price from prevailing market prices is always challengeable under the premise of *Al Ghabn Al Fahesh*.

and their appetite to buy the bond and pay for it in advance would depend on the expected price that they may obtain in the market discounted for the term of the bond.

However, if the period of the service is defined to be after a relatively long span of time, such as an education bond that comes into effect after five years, the buyers would not be restricted to the potential users of that kind of service alone. Savers and investors would buy these bonds and keep them until some time before maturity, when they can sell and make profit on their investment. This process depends on expected prices of the service, the discount rate and other conditions related to the supply of and demand for investible funds and the economy at large.

Once a bond is issued at a certain price, the sale of the service it represents becomes a right of the bond holder so that any price for further transaction on the bond will be subject to the market conditions and the individual wills of the contractors. In other words, an owner is fully authorized over whatever an owner owns and can, therefore, suggest the price that she/he feels suitable to sell the owned service for. This means that further transactions on the service bonds are also subject to market pricing and they depend on the general economic conditions in addition to the specific stipulations of a given issue of bonds, and the forces determining its supply and demand.

3) Issuers of the usufruct bonds

Service bonds can be issued by the producers of a given service, i.e., air transport bonds can be issued by the airlines and postal service bonds can be issued by the postal agency. Issuing agencies may be public enterprises in the sense that they are owned by the government or may be private companies.

There are no restrictions, in *Shari'ah*, on the issuance of such bonds by any enterprises whether they produce the usufruct or not, i.e., bonds can also be issued by bodies that do not, themselves, produce the service against which the bond is issued, as long as they are able to give the pledge to get the service from others and deliver it

to the bond holders at the maturity period. For instance, the Ministry of Finance or the Central Bank may issue railroad goods/people transport bonds on the national railroad company as long as, the Ministry of Finance or the Central Bank would be able to take necessary action that will allow the bond holders to avail of the service they paid for, once the bonds become mature.

Additionally, brokers or agents, such as travel agencies for air transport bonds, or shipping brokers for sea shipping bonds, are theoretically, capable of issuing service bonds on the same basis, i.e. as long as are able to take necessary action that allow the bond holders to derive the service they own at the time of maturity.

The pledge by the bond issuer to provide the service is sufficient for issuing service bonds. However, a necessary condition is that the bond issuers would be having the capabilities of standing behind their pledge. This can be done either on the basis of a line of authority as it may be between a national railroad corporation and the Ministry of Finance or on the basis of a contractual relationship between issuers of bonds and providers of services.

4) Proceeds of bonds issuing

The proceeds of the issuance of service bonds, i.e., the price of the services is fully and completely owned by the issuers of the bonds who have full authority over it. This means that proceeds of bonds' issuing can be utilized for financing working capital or fixed capital, project expansion or current expenses, they can be utilized to spend on the service producing agency or on other agencies.

For instance, if the government issues education bonds for a given number of credit hours in governmental universities, the proceeds of such an issue can be used for construction of new laboratories in these universities, for cleaning the streets of the capital, for salaries in a government-owned refinery, or any other use whether developmental or not, and whether related or not to the production of the service sold through the bond.

5) Negotiability of service bonds

Since the bonds represent a well defined service that is to be delivered during a given period of time, owners of those services can always sell them at will, at any time, before maturity, i.e., before they actually avail of the service, as long as there remains sufficient time for the buyer to receive the service she/he is paying for. The sale price will be determined by the two parties, and affected by the supply and demand forces, regardless of how much different it might be from either the issuance price or the price paid by the seller when she/he bought it. This means that service bonds are fully negotiable. They can be sold and bought in the market at any time and by any buyer/seller. Other forms of disposition of one's property can also be performed on them such as making them part of a last will and testament (*wasiyah*), giving them as a gift, lending them to others free of any charge, using them as collateral in a lien, etc..

6) The end of a Service Bond

A service bond comes to an end by either of two ways: (1) actual use or consumption by the user/owner of the bond during the maturity period, when the bond holder submits it to be exchanged for the actual service pledged in it. This will be simple when the issuer of the bond is the provider of the service. However, if the bond was issued by other than the service provider, the issuer remains contractually responsible for fulfillment of the pledged (mentioned in the bond) service. At the cost of the issuer, the bond holder would be transferred to a relevant service provider. An example of this may be a bond issued by Ministry of Finance on a national, government-owned airlines. The Ministry must have suitable arrangement with the national airlines to provide the service upon presentation of the bond.

A service bond may also come to an end by revoking its contract (*iqalah*) via a new agreement between the issuer and the holder. *Iqalah* may be at the same issuance price or it may be at the prevailing sale price of the service at the time of maturity. The *Shari'ah* position on *Iqalah* will be discussed later.

7) Amortization of usufruct bonds

Service bonds may also be amortized when the issuer buys them back from the market at prevailing prices. This allows the bonds to be used in open market operations by the Central Bank, especially, when the Central Bank issues them.

FIQHI BASIS OF SERVICE BONDS

Service bonds are based on the idea of transforming the ownership of services into financial assets. This transformation is essentially derived from the idea of documentation in writing of exchange and other contractual transactions, which is encouraged in the Qur'an (2:282).

The ownership of a service, as independent from the ownership of the rented asset and/or hired human hours, is based on the *Ijarah* contract.

Ijarah (lease) is a sale contract on a known service (*Manfa'ah*) of a defined or a well described asset/human service for a given period of time. An *Ijarah* contract is an exchange contract in which the service is sold for a given and well-defined amount of money or any other valuable asset.

An *Ijarah* contract allows the lessee to become an owner of the service for which she/he pays the price. The service sold in *Ijarah* shall obviously be received by the lessee during a period of time or on sequential basis after the conclusion of the contract because time itself is an ingredient in the measurement of a service. Therefore, the nature of the possession in the sale of service (*Ijarah*) is different from that in sale of objects (*bay'*), although the same principles of possession still apply.

The three Schools of *Fiqh* (*Shafi'i*, Maliki and Hanbali) consider services similar to physical assets from the point of view of being an economically valuable asset (*Mal*). The Hanafis do not look at them as a *Mal*. However, with regard to a service owned by means of an

Ijarah contract, they all agree that the lessee can dispose of the owned service before it is actually possessed, simply because a possession of a service can only be done by its consumption¹³.

The important implication of this is that a service owned by means of an *Ijarah* contract can be sold, given as a gift, bequest through inheritance or last will and be subjected to any other contractual relationships before its consumption (possession)¹⁴.

Consequently, an *Ijarah* document can be handed over, or endorsed, to a third party in a form that represents a transfer of ownership against a price that can be freely determined between the owner of the service and the new buyer is a two party deal, to which the original price and its date of payment become irrelevant. This implies that a service bond is fully negotiable with no limitation in *Shari'ah*¹⁵.

Guarantee of the lessee in the second *Ijarah* contract

A re-sale of a service, owned as a result of an *Ijarah* contract, is obviously done by means of a new *Ijarah* contract (this can be performed by endorsement of the bond or by delivery if the bond is issued to bearer). This creates an issue related to the outcome of contractual relationships, as in each of these consecutive contracts the two parties are required to fulfill their mutual obligations. Thus, the lessor in a second *Ijarah* must guarantee the delivery of the service to the second lessee. Exactly by the same way the issuer of the bond

13. See: Al Zuhaily, Vol. 4, p. 763 and Abu Sulayman, p. 34

14. Abu Sulayman, *ibid*.

15. Most of the Fuqaha consider that the original seller of the usufruct does not even have right to restrict such a secondary sale on the ground that first sale entitles the first lessee to full ownership rights including the right to sell what one owns, and any such restrictions would interfere with the general principle of ownership, thus, they are void and invalid. However, those Fuqaha, who do not accept such limitations require that the second lessee may not be a person who may put a heavier burden on the leased asset than usual or is contracted. The example they usually give is renting transport animals and they say that releasing by the first lessee should not be to a person heavier than her/him. See: the *Fiqhi Encyclopedia*, Vol. 1, *Ijarah*.

guarantees her/him the delivery of the sold service as being the first lessee. By the same token, the new lessee guarantees delivery of the price to the lessor in the second contract as much as the latter guarantees the same to the issuer of the bond. This lessor's commitment of usufruct delivery is essential to any *Ijarah*, without which an *Ijarah* contract loses its basic characteristic of being a contract of exchange (*Mu'awadah*), and *Shari'ah* does not approve relaxing such a commitment.

As far as the payment is concerned, this may be done at the time of sale or at a future date if each contract includes any form of financing granted to the lessee¹⁶. In the latter case, the second lessor may obtain any and all kinds of collaterals for payments for fulfillment of the obligation of price payment.

This leaves the guarantee of service delivery to be more important of a problem than payment of its price, as it may hinder the negotiability of service bonds.

To solve this problem, we suggest either of two ways:

- i) To treat service bonds like commercial papers whose endorsement implies a guarantee by the endorser. In this case, the final user of the service may have the right to sue any of the signatories on the back of the bond for delivery of the service. Obviously, all intermediary lessees/lessors are not usually producers of the service. Thus, such a guarantee would only take a monetary form by being responsible for compensating the final bond holder of the loss of service in case of default of the bond issuer.
- ii) On the other hand, an administrative solution can be arranged by the bond issuer, under law enforcement authority of the government. It consists of providing sufficient collateral and

16. In this case payment of the price of the usufruct will be after the actual receipt of the service/usufruct. However, the whole idea of usufruct bonds is to mobilize funds for the issuer of the bonds. Thus, delay of full payment until after delivery of the usufruct does not make sense. However, second transaction on the bond may contain such financing.

guarantee by the bond issuer to maintain its ability to deliver the service in the maturity period of the bond, in such a way that leaves no room for any possible default. Such an arrangement may be controlled by the government and its law enforcement capabilities¹⁷. This kind of administrative arrangement turns the legal (*Shari'ah*-based) responsibility of the consecutive service sellers redundant because it is easier for the last bond owner to follow the issuer of the bond than its respective sellers.

Moreover, the bond may be issued to the bearer, which makes pursuing its previous holders difficult and costly. Finally, under this arrangement the issuer's guarantee may be stated on the bond itself and made transferable to any new holder, whether the bond is issued to the name of a buyer or to bearer.

This kind of administrative arrangement may be supported by analogy to the principle of *Hawalah* in *Shariah*. In *Hawalah* the transferee has no right to follow the transferor, as long as the payee of the transfer is able to pay.

Although the first suggestion is characteristic of commercial papers and doesn't affect their negotiability, its application to service bonds poses a serious constrain, especially when these bonds have long term maturity and when they are made to the order of the bearer which may imply many transactions on the bond before its redemption to the last owner. Consequently, the second solution should be considered superior.

The *Ijarah* with Deferment of Delivery of the Service

The *Ijarah* contract can be concluded with the condition of postponement of delivery of the service to a future time or to make it

17. It must be noted that in a usufruct bond the usufruct/service is, itself, the subject matter of the *Ijarah* contract, it being the sale of the usufruct. Therefore, the seller of the bond (even in a second lease) must guarantee the delivery of the usufruct since such guarantee is an essential element in legitimizing the secondary *Ijarah* contract, itself, and legalizing the receipt of its value by any secondary lessor.

during a future period of time. This is known in *Shari'ah* as "an *Ijarah* suspended on future time". This is approved by the three Schools of *Fiqh* (Hanafi, Maliki and Hanbali)¹⁸. Moreover, an *Ijarah* can also be concluded in which the service is well-described without the existence of the service-producing asset at the time of the contract. Both these *Shari'ah* clauses allow for the creation of service bonds in which the described service can be benefited from in a future time on the basis of using the proceeds of the sale of the bonds for expanding the service-producing facilities.

Reversal of an *Ijarah* Contract (*Iqalah*)

The meaning of the term *Iqalah* in *Fiqh* is derived from its Arabic language meaning, whereby *Iqalah* means removal or reversal. *Iqalah* is, thus, a means of ending an exchange contract like bay' or *Ijarah*.

There are two views among *Fiqh* scholars on *Iqalah* (reversal of the contract): one view considers *Iqalah* as a cancellation of the contract and its elimination in such a way that would bring all parties' situations to their pre-contract status as if the contract never took place, i.e., the contract is annulled along with all its effects. This is the view adopted by Shafi'is, Hanbalis and Muhammad of the Hanafis. Malik and Abu Yusuf looked at *Iqalah* as a new sale¹⁹.

Accordingly, while reversal of the *Ijarah* contract must be at the same price and other conditions of the original *Ijarah*, according to Shafi'i, Hanbali and Muhammad, Malik and Abu Yusuf allow for the *Iqalah* to be at a price different from the original contractual price²⁰. This implies that should the issuer of the service bonds decide to withdraw the bonds from the market, an option is open to offer the bond holders an amount of money different from the issuance price for surrendering their bonds.

18. Zuhaily, Vol. 4, pp. 762-763 and Abu Sulayman, p. 53, See: also the *Fiqhi Encyclopedia*.

19. While Abu Hanifa considers its annulment with regard to relations between the two parties of the exchange and a new sale with regard to relations with others.

20. *Fiqh Encyclopedia of Kuwait*, Vol. 5, pp. 324-331.

However, it must be noted, in this regard, that resemblance to Riba must be avoided by regulatory instructions, so that no benefit may generate to a party in an exchange contract without a substitute (*Iwad*)²¹. This means that an *Iqalah* if it ever happens must be based on real difficulties in fulfilling the promised delivery of service, and the regulatory authorities must organize the bonds in such a way that prevents their issuance by any party that may not be capable of delivering the pledged service.

21. *Fiqh Encyclopedia of Kuwait*, Vol. 5, pp. 329.

SECTION III

ECONOMICS OF SERVICE BONDS

RELEVANCE OF PUBLIC UTILITIES TO SERVICE BONDS

Service bonds can be issued for the service of any long-living asset or for human services. The bond may become like a simple commercial bill, just an IOU, stating that some one is in debt to some other by a given amount of service.

The economic importance of service bonds arises from applying them to public utilities, especially as a tool for resource mobilization of small savings from masses. Public utilities usually enjoy a relatively stable and steadily growing demand, especially in the developing countries. This demand is affected mainly by steadily stable factors such as population rate of growth, long term rate of growth of GDP, urbanization and rate of technological transfer to the developing countries.

Additionally, most public utility enterprises are major landmarks in the economies of many countries, especially developing ones. Many of them are either owned by the state or under its heavy control. Their prices are usually stable and determined with a long-run perspective. These prices are generally more sticky than the prices of other industrial products and their changes are usually slow and subject to lengthy procedural arrangements and public control.

Besides being compatible with the beliefs and values of the people in Muslim countries, service bonds may be able to raise public interests because they touch on matters related to the daily life of all people. Every one spends a considerable part of one's income on public utilities and is directly affected by one public utility or the other.

SERVICE BONDS AND SHARES

Service bonds are simply ownership documents. Yet at the same time what is owned is to be provided by some other party, so the bond represents a marketwise-valuable right on some other party: the issuer. This dual character of the bond: representing a real asset and an obligation on others is the source of its unique treatment in *Shari'ah* and the origin of its amenability to serve as a negotiable form of bonds within the limits of *Shari'ah*.

Therefore, service bonds can be treated like special kind of shares from the point of view of their ability to be priced and sold in the market. But unlike common shares, they do not represent partial ownership of an asset or group of assets. The fulfillment of the pledged financial right represented in a service bond to any specific bond holder is completely independent and not related at all, by any means, to the pledge given by the issuer to other bond holders even of the same issuance, same service/usufruct and same denomination. Furthermore, unlike common shares, the relationship and the pledged right are absolutely independent of the performance and profitability of either the bond issuer or the service provider.

Similar to shares whose return is not known in advance, the service bonds' return is also not known in advance, especially, when we talk about long term service bonds. What attracts buyers of service bonds is, in fact, the difference between the expected price of the service at the time of maturity and the issue price of the bonds. Undoubtedly, the expected price of the bond during the maturity period depends on many factors that include, in addition to the current service price, expected changes in technology, especially, in the field of the concerned service, the size of expected supply of and demand for the service during the maturity period, present and expected rate of interest and other opportunity cost of investible funds, inflation rate and the general economic environment in the country.

Consequently, unless potential buyers are convinced that the expected price of the service during the maturity period is higher than its current price by a differential that is substantial enough to reward investors on competitive grounds, the related bonds will not sell.

Furthermore, like shares in common stock companies service bonds provide a protection against inflation whether anticipated or not. This is due to the fact that the bond represents the ownership of a real service. Therefore, if the general level of prices is expected to increase, carrying with it the expected prices of concerned service, the market price of the bond may witness an upward push.

SERVICE BONDS AND PUBLIC DEBT BONDS

Service bonds issued by the government are similar to public debt bonds from the point of view that the proceeds of the bond can be used for any purpose at the discretion of the state. Therefore, service bond can be a good Islamically accepted substitute of public debt bond from the point of view that proceeds of sale of bonds can fill in the deficit gap in the government general and/or special budgets.

Service bonds are also similar to public debt bonds from another angle that both end up with burdening future tax payers in the amount of funds advanced to the government. In service bonds the government will be required to pay in the form of services or to buy the bonds back from the market at the prevailing price. In both cases future tax payers will carry the burden.

However, while the public debt bonds²² require the government to periodically pay interest to the bond holders, service bonds postpone the whole payment until the maturity period. Thus, service bonds are closer to zero coupon bonds than to regular bonds. Lastly, both service bonds and public debt bonds represent a public debt that the government is required to settle some time in the future.

On the other hand, during inflation public debt bonds, unless indexed to certain price index, are characterized by eroding the wealth of the creditors, while service bonds do not do that but instead they provide a shelter from inflation.

Also like public debt bonds, service bonds may be issued for short term or long term, especially, that the providers of services for which

22. Like treasury bonds, treasury notes or other public indebtendness bonds.

bonds may be issued have, usually, price increases slower than the general rate of inflation because most public utilities are usually subject to some form of price control or another. Furthermore, if such bonds are issued against public-sector provided services, the government, which issues the usufruct bonds, may have certain leverage in controlling the prices of such services.

THE EFFECT OF GOVERNMENT POLICIES ON PRICING SERVICE BONDS

The market pricing of service bonds depends on the forces of supply and demand which are, in turn, influenced by the general economic conditions, the special circumstances of the industry for which the bonds are issued and more important the design of the bond issuance and its focus points of attraction.

This means that the success of service bonds as an instrument for mobilization of savings depends on the government action and the public confidence in the stability of government policies. The attraction to savers lies in the price difference between the time of buying and the time of selling or availing of the service offered for sale in the bonds.

Consequently, the issuance price of the bond and the stability of the price of the service for which it is issued are the two most important variables that affect savers' decisions toward service bonds. Both these elements are determined by the government if the bonds are issued for publicly owned enterprises or publicly produced services which is the case in most Muslim countries.

On the other hand, one may argue that under the conditions of mixed economies in which the market institution is strong and predominant, prices of public services and public utilities are usually more sticky than prices of other commodities and services, because of reasons discussed earlier in this paper. This means that a prudent issuance of service bonds under those conditions would be expected to reasonably mobilize financial resources for the implementation and expansion of public services/utilities if there ever exists such potential resources that can be mobilized. What should always be kept in mind

is that in most Muslim countries the behavior of government toward service bonds would be most essential for their success.

APPLICATION OF SERVICE BONDS

Service bonds represent an idea put forward as an instrument for mobilization of funds to finance the production and expansion of public services. This idea has not yet been tested or applied in any Muslim country.

However, a very close example of the application of such an idea is the telephone card that has been used in abundance in most countries. A telephone card is sold by telephone companies (we can imagine its issuance by any other party that offers the calling services for which the card issuer contracts a producer of telephone services) for a price that is paid in cash at the time of buying the card. Presently, this card can be used immediately and is, usually, issued in small denomination of 20, 50 and 100 units of the local currency. The card does not, usually, offer any concession on the prices of the concerned services (although it may give its users the benefit of selecting lower fare of direct calling as compared to the fare of using the help of an operator). It also gives the card holder an immediate access, at wish, to the telephone services. Although phone cards can be, and they actually are, sold by their holders to other people, presently there is no organized market for selling and buying these cards. Therefore, the phone cards are not presently used for funds mobilization and they do not have any built-in attraction for placement of savings.

Now let us imagine a telephone card that is issued with a condition of deferred access to the calling services and it is sold at a discounted price, so that savers are attracted to buy this card instead of holding their funds in cash form, or in any other less attractive form of investment. This amended form of the telephone card would make an exemplary usufruct bond, and would create its own market under a suitable legal framework.

For a useful application of the idea of service bonds in any society, especially, in developing countries where the institutional and legal set up is not fully conducive toward the use of this kind of

financial instruments, we believe that there is a need to provide a legal framework for the issuance and administration of the service bonds. Such a legal framework must deal with the different aspects, conditions, guarantees, supervision, control, etc., related to a successful introduction of this idea in actual application.

The legal framework must also follow some kind of conservative prudence in order to avoid the emerging of fictitious service bonds that do not rely on a real service that has been, or can realistically be, produced or at least guaranteed by the issuer of the service bonds. In other words, there ought to be certain legal conditions that restrict the right to issue service bonds to only the real factual producers of the service for which the bond is issued or to parties that can provide sufficient collaterals and guarantees that the given service is going to be factually produced in the economy.

A second pre-requisite for the success of service bonds in application is to introduce the idea to the masses of savers in the Muslim countries and inform them about its *Shari'ah* and economic characteristics and aspects.

The third pre-requisite for the success of this idea is to take it in a gradual manner so that the market would be tested by the issuance of one usufruct bond by a strong and reputed producer of a public service such as electricity or telephone services.

CONCLUSION

In this paper we discussed the idea of service bonds as an instrument for funds mobilization to finance both fixed and working capital of public services' enterprises within the limits of *Shari'ah*.

We have noticed that the idea of service bonds has many merits. The absolutely most important advantage of the bonds is their negotiability while they are still compatible with the Islamic norms, values and injunctions.

We have also showed that the service bonds can be used to finance most, or practically all, of public utility production and distribution.

We also discussed the details of the *Fiqhi* aspects of the idea of service bonds and showed how a combination of the principles of documentation and *Ijarah* can produce service bonds as a security, or financial asset that is *Shari'ah* compatible.

Finally, we discussed the economics of the service bonds and compared them with shares and public-debt bonds, and looked into the effects of governmental policies on their pricing and the pre-requisites for implementing this idea in the real life of the Muslim countries.

BIBLIOGRAPHY

1. Abu Sulayman, *Ijarah Contract as a Mode of Islamic Financing*, IRTI, 1992 (Arabic).
2. al Zuhaili, Wahba, *al Fiqh al Islami and its Supporting Evidence* (Arabic), Vol.4, Dar al Fikr, Damascus, 1983.
3. Bos Dieter, *Public Enterprise Economics*, North-Holland, 1986.
4. Ministry of Awqaf, Kuwait, *Fiqh Encyclopedia*, Vol.5, Kuwait, no date.
5. FitzGerald E.V.K., *Public Sector Investment Planning for Developing Countries*, MacMilland, U.K., 1998.
6. Ghafur Abdul and Chowdhury Omar H., *Financing Public Sector Development Expenditure in Selected Countries - Bangladesh*, Asian Development Bank, Manila, 1988.
7. Hamid Javed, Chaudhry Shahid Amjad, Ahmad Muntazar Bashir and Hauqe, Ehsan ul, *Financing Public Sector Development Expenditure in Selected Countries - Pakistan*, Asian Development Bank, Manilla, 1988.
8. Rees Ray, *Public Enterprise Economics*, 2nd ed., Werdenfeld and Nicolson, U.K., 1976.
9. Soesastro M. Hadi, Simandjuntak D.S. and Silalahi P.R., *Financing Public Sector Development Expenditure in Selected Countries - Indonesia*, Asian Development Bank, Manilla, 1988.

تعقيبات

على بحوث المحور الأول

تمويل البنية الأساسية : تجارب المؤسسات المعاصرة

تعقيب د. وديع أحمد كابلي

كلية الاقتصاد والإدارة - جامعة الملك عبد العزيز بجدة

أولاً : نشكر السادة مقدمي أوراق العمل والأبحاث القيمة في هذه الجلسة ، التي تستعرض تجارب بعض المؤسسات المالية في تمويل المشاريع الاقتصادية في البنية التحتية .

ثانياً : يتضح من خلال تلك التجارب وجود عدة صيغ شرعية لتمويل مشاريع البنية التحتية ، كما يتضح عدم وجود أي عوائق رئيسية في إقبال المستثمرين على الدخول في تلك المشاريع التمويلية .

ثالثاً : السؤال الذي لم يتطرق إليه في جميع تلك الأوراق : ما الذي يمنع من انتشار تلك الصيغ والأساليب التي ذكرت ، بحيث يكون لها نصيب أكبر في التمويل للمشاريع الاقتصادية؟

رابعاً : سرعة التحول للقطاع الخاص : بدأ الحديث عن دور القطاع الخاص في التنمية ، منذ الخطة الخمسية الرابعة عام ١٩٨٥م ، أي منذ حوالي ١٥ سنة وحتى الآن لم يتم تخصيص سوى الهاتف والبريد : "شركة الاتصالات السعودية" . وتسمع كلاماً كثيراً عن الخصخصة ودور القطاع الخاص ، ولكن التنفيذ على أرض الواقع بطيء جداً ، فما هو السبب؟

خامساً : تخصيص المشروعات الخدمية في البنية التحتية بحسب مصالح جميع المواطنين والمقيمين ، فهو ليس مثل الشركات التجارية العادية ، ويجب النظر إلى ذلك الموضوع بعين الحذر ، حيث إننا نغلق مشكلة الاحتكار ومشكلة العدالة الاجتماعية وتسعير الخدمات ، فلا بد إذن من وضع الضوابط والنظم التي تحكم عمل القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية .

سادساً : يتضح من الإحصائيات المنشورة أن حجم تمويل البنوك للمشاريع الحكومية بلغ ٣٠ مليار ريال ، وهذا الرقم رغم ضخامته إلا أنه لا يمثل سوى حوالي ٥, ٥٪ من مجموع الدين العام . إذن لا زال ٩٥٪ من التمويل يأتي عن طريق الاقتراض المباشر ، بواسطة السندات الحكومية ، كما أن صناديق الاستثمار في البنوك السعودية بلغ عددها ١٠٥ صناديق، منها ١٥ فقط صناديق استثمار إسلامية ، أي إن النسبة هي حوالي ٩٪ فقط ، فما هو سبب بطء انتشار الصيغ الإسلامية في التمويل ؟

وأنا شخصياً أفضل الصيغ التقليدية السهلة والمتعارف عليها ، لسهولة فهمها من عامة الناس ، وسرعة تحاوبهم معها ، مما يجذب عدداً كبيراً من المستثمرين وأموالاً ضخمة للصناديق .

تعقيب : د. محمد أنس الزرقا

١- مُقدِّمة

إن مسألة تمويل مرافق البنية الأساسية لم تعد مسألة محلية تخص بلدًا بعينه ، بل صارت قضية عالمية تستقطب - لأسباب مختلفة - اهتمام كثير من المجتمعات والمؤسسات الاقتصادية الدولية .

والمألوف في الدول النامية وكثير من الدول الصناعية أن تنهض الدولة بإنشاء مرافق البنية الأساسية ، وتمولها بالاقتراض بالفائدة (وهو التمويل الربوي المعروف بمختلف صوره) ، وتقوم بإدارتها وتشغيلها . ومع تزايد عجز الموازنة ، والتصاعد الهائل لمديونية الدولة ، في أكثر الدول النامية والصناعية ، ظهرت مثالب هذه الطريقة في إنشاء وتمويل وتشغيل البنية الأساسية . وقد سلطت الضوء على هذه الأمور عدة بحوث مقدمة إلى هذه الندوة فلا أكررها ، ولكني أركز على جانب التمويل .

ففي جانب التمويل ، تبرز في البلدان الإسلامية مشكلة جوهرية ، هي تحريم الإسلام القاطع لصيغ التمويل الربوية ، ورفض أكثر الناس للصيغ غير المتفقة مع الشريعة . لهذا فإن حشد الموارد المالية على نطاق واسع ، في أي بلد مسلم ، لا بد له من صيغ مقبولة فقهاً . وقد قدمت لنا بحوث اليوم ، وستقدم لنا بحوث الغد مجموعة طيبة من تلك الصيغ .

والذي يلفت النظر عمومًا هو تنوع الصيغ المقبولة فقهاً لتمويل مرافق البنية الأساسية وكثرة هذه الصيغ ، لأن الفقه الإسلامي لا يلزمنا بصيغ معينة ثابتة ، لا تجوز الزيادة عليها ، بل يفتح أمامنا الباب واسعًا لاقتباس صيغ وابتكارها ، طالما كانت تلتزم الثوابت الشرعية ، ولا تصادم القواعد .

ومزية كثرة الصيغ وتنوعها هي تيسير هندسة و "تفصيل" التمويل "بالمقاسات" والخصائص الاقتصادية والتمويلية الملائمة لكل مشروع ولكل بيئة اقتصادية ، فمثلاً :

أ) هناك صيغ تمويلية مقبولة فقهاً ، تصلح لمشروعات البنية الأساسية التي تولد إيراداً ظاهراً ، وأخرى تصلح لمشروعات لا تولد أي إيراد ظاهري .

ب) وهناك صيغ تولد أدوات قابلة للتداول في الأسواق المالية وذات سيولة عالية ، وأخرى تتصف بانعدام السيولة ، فتسمح بامتصاص السيولة من الاقتصاد ، إذا كان ذلك مرغوباً .

ج) وهناك صيغ تولد إيراداً حراً ، يمكن استخدامه من قبل الدولة لأي نفقة تحتاجها ، فهي تعطي مرونة كاملة للدولة عند اللزوم ، وأخرى تربط الإيراد التمويلي بمصارف محددة ، فتقلل من احتمال سوء التصرف ، أو الانفلات في الإنفاق .

د) وهناك صيغ تسمح بإطفاء بعض المديونية السابقة للدولة ، وأخرى تسمح بتغيير هيكل تلك المديونية بصورة مقبولة فقهاً .

هـ) ويسمح تعدد الصيغ التمويلية المقبولة فقهاً بتوزيع مخاطر المشروع على أطرافه بأكثر من طريقة ، مما يعني إمكانية زيادة أو تقليل درجة المخاطرة التي يواجهها أحد الأطراف .

هذا التطور في صيغ التمويل الإسلامية هو ثمرة ناضجة لجهود حثيثة ، خلال السنوات العشرين الماضية ، من قبل مراكز البحوث (ومنها هذا المركز الرائد مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي في جامعة الملك عبد العزيز) والجامع الفقهي والمؤسسات المالية ، والكثير من الباحثين وطلاب الدكتوراه في العالم الإسلامي وفي الغرب ، الذين وضعوا البدائل الإسلامية التي تغني عن الربا المحرم ، وفصلوا الخصائص التمويلية والاقتصادية لصيغ التمويل الإسلامي القديمة المعروفة والحديثة المبتكرة .

٢- التحديات الثلاثة في تمويل البنية الأساسية

إن التحدي الأول الذي يواجهنا في مجال هذه الندوة هو الوصول إلى صيغ عملية ومقبولة شرعاً تلي حاجة الدولة والمجتمع المعاصر ، في مجال تمويل مرافق البنية الأساسية من القطاع الخاص ، هذا التحدي يمكن أن نسميه تحدي "المشروعية" ، وقد أمكن بفضل الله الاستجابة له بنجاح ، بمعنى توافر الصيغ التمويلية اللاربوية ، كما بينت في مقدمة هذا التعليق . لكن هناك تحديان آخران في مجال البنية الأساسية ، علينا أن ننهض لهما ، وهما تحديان أقل ظهوراً ، وإن لم يكونا أقل أهمية : تحدي الكفاءة وتحدي العدالة .

٣- تحدي الكفاءة

مرافق البنية الأساسية تتطلب الكثير من الموارد ، وتقديم خدماتها بكفاءة ، يعني ببساطة تقديمها بأقل كلفة ممكنة ، دون هدر أو إسراف ، وهذا مطلب شرعي واقتصادي . إن تخفيض تكاليف تقديم الخدمات العامة يعني زيادة رفاهة المواطن ، ورفع المستوى الحقيقي لمعيشته . وارتفاع هذه التكلفة يعني العكس : يعني انخفاضاً في مستوى المعيشة ، فتخفيض الكلفة هو هدف شرعي مهم يتطلب منا معشر علماء الاقتصاد والإدارة ، توضيح أنجع الصيغ (أكثرها كفاءة) ، لإنشاء وإدارة المرافق الأساسية ، وليس فقط أفضل صيغ تمويلها .

٤- تحدي العدالة

ويظهر تحدي العدالة بسرعة ، عندما نتذكر أن تمويل مرافق البنية الأساسية من القطاع الخاص يتطلب غالباً إعطاء امتياز حصري ، أي احتكار قانوني لمقدم الخدمة حتى لا ينافسها فيها سواه . والأصل الشرعي والاقتصادي في الاحتكار القانوني أنه حرام ، إلا أن يتعين لمصلحة عامة راجحة ، وحينئذ لا بد من تسعير الخدمة على المحتكر

تسعيراً عادلاً ((لا و كس فيه ولا شطط)) : أي لا قليلاً يبخس المستثمرين حقهم في عائد معقول ، ولا مرتفعاً يرهق المستهلكين .

فتحدي العدالة يتمثل بمطلبين شرعيين :

أ- تحريم منح احتكار قانوني ، يحصر تقديم سلعة أو خدمة بمنتج معين ، ويمنع الآخرين من منافسته ، إلا أن يكون هذا الحصر لابد منه لتحقيق مصلحة عامة راجحة . وهذا التحريم يسري على الدولة أيضاً ، إذا كانت هي التي تمارس الاحتكار .

ب - في حالة الحصر المستند لسبب مشروع ، لابد من التسعير على المحتكر بسعر عادل .

متى يكون الحصر لابد منه ، أي متى يحقق الاحتكار مصلحة عامة راجحة؟ وما هو السعر العادل في هذه الحال؟ سؤالان كبيران تشكل الإجابة عنهما ما يسميه الفقهاء "تحقيق مناط الحكم الشرعي" ، وهو هنا من اختصاص الاقتصاديين ، وليس من اختصاص الفقهاء . وقد أوسع الاقتصاديون هذين السؤالين بحثاً وتحصيلاً ، في نطاق ما يسمى اقتصاديات المرافق العامة Public Utility Economics ، واقتصاديات "الاحتكارات الطبيعية" ، ومن أمثلتها مرافق الماء والكهرباء والخدمات الهاتفية في المدن .

وثمة تجارب إنسانية ثمينة وتطورات حديثة في التحليل الاقتصادي لهذا الموضوع^(١) ، يجدر بنا أخذها جميعاً بالحسبان ، عند صياغة أي سياسات تطبيقية ، لتحقيق أهدافنا الشرعية بأفضل الوسائل ، وأكثرها كفاءة اقتصادية .

١ - انظر مثلاً :

W.J. Baumol : "Rules for Beneficial Privatization .." in Islamic Economic Studies, Vol 3, No. 2 (1/1417H=6/1996), pp 1-32 .

وقد سرني جداً تنويه بحثين مقدمين لهذه الندوة بموضوع العدالة ، في شأن منح امتيازات تقديم الخدمات العامة ، وتسعير هذه الخدمات ، وهما بحثا د. سعيد مرطان ود. ياسين جفري ، وكذلك تعقيب زميلي د. وديع كابلي ، الذي أكد أيضاً أهمية جانب العدالة .

بعد هذا أنتقل إلى التعليق على الأوراق المقدمة في هذه الجلسة ، وهي عموماً تركز على جانب "المشروعية" في صيغ التمويل وعقبات التطبيق وإمكاناته .

٥- تعليقي على ورقة د. سعيد بن سعد مرطان

النتيجة الرئيسية التي أستخلصها من ورقة د. مرطان هي أن تمويل مرافق البنية الأساسية من القطاع الخاص ، وعلى أسس لا ربوية ، هي فكرة حان وقتها . وتسوق الورقة الأدلة النظرية والعملية على هذه النتيجة ببراعة وتماسك منطقي .

وقد لفت نظري ما أظهرته الورقة من أن "فجوة الموارد" العامة على ضخامتها^(١) ، ليست هي الداعي الوحيد لتشجيع القطاع الخاص على دخول هذا الحقل ، فهناك أيضاً الحاجة إلى رفع كفاءة ونوعية الخدمات المقدمة للجمهور ، وهناك محاذير الاعتماد على التمويل بالاستدانة ، وهي صارت معروفة عالمياً ومحلياً .

هذا من جانب الطلب على الموارد التمويلية . أما من جانب عرض هذه الموارد ، فلا ريب أن الصيغ المتفقة مع الشريعة هي التي تلقى الإقبال الأكبر من الجمهور ، كما أثبتت ذلك تجربة المؤسسات المصرفية الكبرى في المملكة (شركة

١- تقدر هذه الفجوة بحوالي ٢٠ مليار ريال في السنة في المملكة ، وتساوي الفرق بين الإنفاق العام الفعلي الذي كان أقل من ٢ مليار عام ١٩٩٧ م ، والمطلوب للبنية الأساسية ، والمقدر بـ ٢٢ ملياراً سنوياً في بحث د. مرطان .

الراجحي المصرفية ، وقسم الخدمات المصرفية الإسلامية في البنك الأهلي ، وصناديق الاستثمار المتفقة مع الشريعة الإسلامية) .

وقد طرح د. مرطان صيغتين عمليتين للتمويل الخاص للبنية الأساسية ، إحداهما وهي الاستصناع ، تصلح للمرافق التي تريد الدولة إشادتها ، مع احتفاظها بملكيتها وإدارتها ، والصيغة الأخرى هي صناديق الاستثمار المتخصصة ، وهذه بدورها تنفرع إلى عدة صيغ بحسب طبيعة العلاقة بين مالكي الصندوق والمساهمين فيه من جهة ، والمرفق العام الممول الذي يموله الصندوق . فيمكن ، بعد إنشاء مرفق عام بأموال الصندوق ، أن يستمر الصندوق في إدارة وتشغيل المرفق العام ، وجباية الرسوم من المستخدمين ، وفق عقد امتياز ، لمدة محددة تكفي لاسترداد الاستثمار ، مع ربح معقول (وهذه هي صيغة BOT) . ومآل هذه الصيغة هي عودة المشروع إلى أحضان القطاع العام .

وفي صيغة مختلفة ، يمكن بعد إنشاء المرفق تأجيره على الدولة ، مما يعني تحمل الدولة لمخاطر التقلب في إيرادات المرفق العام ، إلى غير ذلك من صيغ عقود الامتياز المختلفة ، التي ستسمعون المزيد عنها في ورقتي د. طارق الله خان ، ود. عبد الرحيم الساعاتي .

٦- تعليقي على ورقة د. خالد سامي كتي

سلط د. كتي الضوء على صيغة حديثة رائدة من صيغ التمويل الإسلامي للمشروعات الوقفية العقارية في الأردن ، والمسماة (سندات المقارضة) ، وهي تصلح أيضاً لتمويل بعض مرافق البنية الأساسية التي تولد دخلاً نقدياً^(١)

١- لمزيد من التفصيل انظر : الحناوي ، د. محمد : "الشهادات الإسلامية المقترحة لتعبئة الموارد المالية" ، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية ، (يصدرها المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب في البنك الإسلامي للتنمية - جدة)، ١٢ ع ١٤ رجب ١٤١٤ هـ (١٩٩٣ م) ، ٦٥ .

في هذه الصيغة ، تقدم الأوقاف أرضاً تصلح لبناء استثماري (محلات تجارية مثلاً) ، يشيده الممولون ، وتمثل إيجارات المبنى المورد النقدي للمشروع . ويقسم هذا المورد إلى قسمين ، أحدهما ، مثلاً ٢٥٪ ، يوزع سنوياً على المولين بصفة ربح ، والباقي ٧٥٪ ، للإطفاء التدريجي للسندات التي يملكها الممولون بقيمتها الاسمية . ويستمر هذا الترتيب سنة بعد أخرى ، إلى أن تطفأ كافة السندات ، وحينئذ تنتقل ملكية البناء إلى الأوقاف صاحبة الأرض .

وسندات المقارضة ، كما بين د. كتي ، أوردت عليها اعتراضات فقهية وجيهة ، جعلته يستبعدا ، ويفضل بدلاً منها شهادات الاستثمار المخصصة ، التي هي حصص قابلة للتداول ، في صندوق استثماري تستخدم أمواله في :

- المشاركة الدائمة في مشروعات مختلفة ، أو في شراء وتأجير معدات وسواها من الأعيان .

- أو في مشاركة متناقصة في مشروع ما .

وشهادات الاستثمار التي استحسناها د. كتي لا غبار عليها ، لكنني أتطلع إلى تطوير سندات المقارضة ، على نحو يتلافى الاعتراضات الفقهية عليها ، ويستتقي المزية العملية لهذه السندات .

وأهم اعتراض فقهي هو ضمان رأس مال تلك السندات ، ويمكن في نظري استبعاد هذا الضمان ، وكذلك تلافي الاعتراضات الأخرى بسهولة ، عن طريق عقد يشبه امتياز " البناء والتشغيل ثم التمليك BOT " ، الذي ستسمعون المزيد عنه في بحوث أخرى مقدمة في هذه الندوة .

٧ - تعليقي على ورقة د. منذر قحف

يقدم لنا د. منذر قحف كعادته صيغة مبتكرة جريئة ، هي (سندات خدمة) ، يمثل كل منها مقداراً محدداً من خدمة معينة ، تقدم خلال فترة ، أو في موعد متفق عليه ، وتقبل التداول بأسعار رضائية ، ويمكن أن تستخدم حصيلتها في تمويل المرافق الأساسية ، التي ستولد تلك الخدمة (محطة كهرباء ، شبكة هاتفية ... إلخ) ، كما يمكن أن تستخدم لأي نفقة أخرى يحتاجها مصدر السند^(١) .

وقد سلط د. قحف الضوء على مختلف الجوانب التطبيقية لهذه السندات المقترحة ، ووفاهها حقها من التمهيد .

وأراني عمومًا متفقًا معه في أكثر العمليات التي يرى جوازها في هذه السندات ، ومن أهمها التداول بالأسعار الرضائية الحرة . لكنني أنازعه في تكييفه الفقهي لهذه السندات على أنها تمثل عقد إجارة (كراء) الأصول المولدة للخدمة التي يمثلها السند .

وأرى الأقرب للواقع ، والأصوب فقهيًا ، تكييفها على أنها "سلم في منفعة موصوفة في الذمة" بالتعبير الفقهي ، وهذه المنفعة هي مقدار الخدمة التي يمثلها السند .

وقد يعترض على هذا التكييف بأن المسلم فيه (أي السلعة أو الخدمة المشتراة سلمًا) ، لا يجوز بيعها قبل استيفائها ، عند أكثر الفقهاء ، مما يحول دون تداول هذه السندات ، وجوابي أن مالكا رحمه الله يجوز تداول السلعة أو الخدمة المسلم فيها ، ما لم تكن طعامًا ، ويمثل قول مالك ، قال ابن تيمية وابن القيم رحمهما الله ، وكفى بذلك سندًا لتداول هذه السندات !

١ - إن مصدر السند هو متعهد تقديم الخدمة ، ويجوز له فقهيًا استخدام الحصيلة لأي نفقة يحتاجها ، لكن هذا مع جوازه بفسح مجالاً لإساءة تخصيص الموارد المتحصلة من بيع السندات ، وقد يؤدي إلى العجز عن تقديم الخدمة التي يمثلها السند في وقتها ، أو عن تقديمها بالتنوع الموعودة ، وأستحسن منع ذلك استصلاحًا ، وإن كان الأصل جوازه فقهيًا .

وثمة نقطة أخرى جانبية ، أختلف فيها مع د. قحف ، وهي ما يراه من جواز إطفاء سند الخدمة من قبل مصدره ، عن طريق شرائه بسعر السوق . وهذا يجوز بلا نزاع ، إذا كان سعر السوق يساوي القيمة الاسمية أو أقل . أما إذا كان السعر السائد أكثر من القيمة الاسمية للسند فإن شراء المصدر له ، فيه شبهة الربا^(١) . هذا والأمر يحتاج لمزيد من النظر .

وهذا القيد على إعادة الشراء وارد ، حتى لو قبلنا تكييف د. قحف للسند على أنه إحارة للأصول العينية المولدة للخدمة .

نتيجة : أتفق مع د. قحف في (سندات الخدمة) التي يقترحها ، وأراها طريقة مبتكرة ، لها مجال تطبيق عملي واسع . واختلافي معه محصور في جوانب من "الصناعة الفقهية" ، وليس في أصل الموضوع .

على أنه لا بد اقتصادياً من الانتباه إلى أن حامل سندات الخدمة يتحمل مخاطر تجارية واضحة ، تتمثل في احتمال تقلب السعر النسبي للخدمة ، نتيجة عوامل السوق أو التغيرات التقانية . ويمكن تقليل هذه المخاطر ، إذا التزم مقدم الخدمة بسياسة استقرار الأسعار . كما يتحمل حامل سند الخدمة مخاطر ائتمانية ، تتمثل في احتمال عجز مقدم الخدمة عن تقديمها ، وقد أحسن د. قحف بمناقشته لكيفية تقليل كلتا المخاطرتين .

١- انظر القوانين الفقهية لابن جزي (المالكي) ص ٢٧٤ (نقلاً عن نزيه حماد ص ٦٩ : عقد السلم في الشريعة الإسلامية ، دمشق : دار القلم ١٤١٤ هـ / ١٩٩٣ م) ، حيث يقول ابن جزي : " ويجوز بيع العرض المسلم فيه قبل قبضه من بائعه ، بمثل ثمنه أو أقل ، لا أكثر ، لأنه يتهم في الأكثر بسلف جر منفعة ... " . وإلى مثل رأي ابن جزي أيضاً ، ذهب ابن تيمية وتلميذه ابن القيم ، انظر فتاوى ابن تيمية ٥٠٣/٢٩ و ٥١٨ ، نقلاً عن الموسوعة الكويتية ، مادة : سلم فقرة ٣١ حاشية .

٨- تعلقي على ورقة الأستاذ نبيل نصيف

تستعرض الورقة بصورة موفقة المراحل التي قطعتها الأعمال المصرفية والتمويلية الإسلامية خلال ربع قرن .

ومما يستحق التنويه ، في جانب المنجزات الإيجابية التي ذكرتها الورقة ، إنشاء هيئة المحاسبة والمراجعة التي تعمل على إصدار معايير محاسبية ومهنية موحدة للمصارف الإسلامية ، وهي خطوة عظيمة الأهمية للارتقاء بالصناعة المصرفية الإسلامية ، وتحسين أدائها .

وفي الجانب السلبي : من اللافت للنظر تقاعس السلطات النقدية ، إلا القليل منها في البلاد الإسلامية ، عن تطوير نظم مساندة للصيرفة الإسلامية ، من ذلك مثلاً عدم تنظيم صيغة "المسعف الأخير بالسيولة" ، على نحو يناسب مؤسسات لا تستطيع تقبل قروض بفائدة من السلطة النقدية ، ومن ذلك عدم المساعدة على تطوير أدوات مالية عالية السيولة ، مناسبة لتداول الفوائض بين مثل هذه المؤسسات ، على أسس لا ربوية .

والنتيجة الاقتصادية المؤسفة لهذا التقاعس أنه يؤدي إلى تهجير قسم من مؤسسات التمويل الإسلامي ، ورؤوس الأموال الوطنية ، إلى بلاد أخرى أكثر بشاشة وترحيباً بالتمويل الإسلامي ، في الوقت الذي يتلهف فيه المتقاعسون على اجتذاب رؤوس أموال أجنبية إلى بلادهم .

ونتيجة ثانية مؤسفة ، هي أن عدم توفير وظيفة المسعف الأخير بالسيولة ، يجعل من الصعب على مؤسسات مالية إسلامية الإقدام على تمويل طويل الأجل ، وهو عين ما تشتد الحاجة إليه لأغراض التنمية الوطنية .

كما تقدم ورقة الأستاذ نصيف معلومة قيمة جداً ، عن "المسح السوقي" للحلول المتوافرة حالياً ، لاستثمار الاحتياطي القانوني للمؤسسات المالية الإسلامية في ثماني دول .

ثم تشرح الورقة بالتفصيل صيغة مبتكرة (لصكوك تأجير إسلامية) ، تصلح لاستثمار فائض السيولة لدى البنوك في مشاريع البنية التحتية .

وفي حين أعرب عن تقديري للجهد المشكور ، في ابتكار وتطوير هذه الأداة ، وأقر بحاجتنا الماسة إلى مزيد من جهود الابتكار ، لا بد من الصراحة التامة العلمية ، وبخاصة فيما يتصل بأمر فقهي ، وسأفرد الفقرة التالية لذلك .

صكوك التأجير الإسلامية المقترحة

لا أرى الصيغة المقترحة لهذه الصكوك مقبولة ، فالصيغة المقترحة لصكوك التأجير هي التالية :

أ - تباع وزارة المالية أصولاً مملوكة لها إلى الممولين ، بثمن معجل تقبضه (هو رأس مال الممولين) .

ب - تستأجر وزارة المالية الأصول نفسها من الممولين (المالكين الجدد) ، بأقساط إيجارية معلومة ، لسنوات محددة هي فترة التمويل .

ج - تلتزم وزارة المالية ، عند انتهاء الإجارة ، بشراء الأصول من الممولين ، بالثمن الأصلي الذي كانوا دفعوه معجلاً في (أ) .

والتأمل في هذه الصيغة يرى أنها تطبيق مباشر لبيع الوفاء (= بيع الثنيا الممنوع عند الملكية ، أو بيع الأمانة الممنوع عند الحنابلة) ، الذي هو حيلة للاقتراض بفائدة ، وقد ناقشه الجمع الفقهي في دورته السابعة بجدة (القرار ٧/٤ في ١٢/١٢/١٤١٢ هـ =

١٩٩٢/٥م) ، وقرر أنه "تحايل على الربا ، وبعدم صحته قال جمهور العلماء ... (وهو) غير جائز شرعاً" . وما ورد في الورقة (الفقرة ١٣ قبل الأخيرة) من أن صكوك التأجير المقترحة ينطبق عليها "قرار مجمع الفقه الإسلامي بشأن صكوك المقارضة ..." هو خطأ محض ينبغي الرجوع عنه .

ويبقى أمامنا سؤال مهم :

هل يمكن تعديل الصيغة المقترحة لصكوك التأجير ، بحيث تصبح مقبولة فقهاً ، ومحققة في الوقت نفسه لهدف توفير أداة مالية قابلة للتداول ، تصلح لاستثمار فائض السيولة لدى البنوك ، ولاجتذاب المدخرات من الجمهور ؟

جوابي باختصار : إن رضينا ببعض المخاطرة فإن ذلك ممكن ، بصورة صندوق استثماري يضم العديد من الأصول العقارية والعينية ، المؤجرة إجارة عادية (إجارة تشغيلية) للدولة ، وقد فصلت ذلك في بحث سابق^(١) .

المحور الثاني

تمويل البنية الأساسية : صيغ وأدوات

الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية في المملكة

د. رفيق يونس المصري
مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

مُقدِّمة

بسم الله ، والحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وبعد :

فقد كثرت الكتابات في الاستصناع ، لا سيما بعد اهتمام مجمع الفقه الإسلامي بها ، فقد ضم العدد السابع (١٤١٢هـ = ١٩٩٢م) ، من مجلة المجمع اثني عشر بحثاً ، وهي بحوث كثيرة ، خصوصاً وأن كلاً منها يكرر كثيراً مما في البحوث الأخرى ، ويبدو أن المجمع الموقر ، بناءً على هذه التجربة وأمثالها ، قد أعرض عن هذه الطريقة في الاستكتاب . فصار المجمع هو الذي يحدد للباحث موضوع البحث وعناصره .

على كثرة هذه البحوث ، وبالإضافة إلى ما ورد عن الموضوع في الموسوعتين : المصرية ، والكويتية ، أرجو أن يجد القارئ في بحثي هذا اختلافاً في طريقة المعالجة ، ووضوحاً ، واختصاراً ، ونقداً ، والله الموفق .

معنى الاستصناع : تمييزه من الاستئجار

الاستصناع لغةً طلب الصنع ، وفقهاً هو التعاقد على صنع شيء ، بأوصاف معلومة ، مادته من الصانع ، فلو كانت مادته مقدمة من المستصنع ، لا مشتراً من الصانع ، لكان العقد استئجاراً لا استصناعاً ، فالصانع في الاستصناع هو الذي يقدم المادة والعمل معاً . فالاستصناع هو عبارة عن تصنيع سلعة حسب الطلب ، لأنها غير متوافرة بشكل جاهز في السوق ، بحسب المواصفات المطلوبة .

فالاستصناع يجمع إذن بين البيع والإجارة ، ومن الصعب أن يقال كما يقول بعض الحنفية : هو بيع فقط ، أو إجارة فقط ، لا سيما وأن التناسب بين العمل والمادة قد يختلف في القيمة بين مصنوع وآخر ، فيصعب أن يقال : هذا بيع والعمل تابع ، أو هذا عمل والبيع تابع .

المادة من الصانع

قد يكون شراء المادة من الصانع أهون وأرخص من شرائها من غيره ، على كل حال فإن المادة هنا مرئية لا موصوفة ، أما العمل عليها فموصوف .

لكن قد لا يكون للمستصنع غرض في المادة الأولية أن تكون من عند الصانع أو غيره ، بل غرضه في المادة المصنعة أن تأتي على الأوصاف المطلوبة ، فعندئذ يكون المصنوع موصوفاً في ذمة الصانع ، ومادته قد تكون موجودة لديه ، أو يشتريها من السوق ، ففي هذه الحالة يكون المعقود عليه (محل العقد) هو العين (السلعة) لا العمل ، كما هو رأي جمهور الحنفية^(١)

تمييز الاستصناع من السلم

إذا كان الاستصناع صنع مثلي موصوف في الذمة ، بثمن معجل ، فهذا سلم الصناعات ، وليس استصناعاً ، وإن كان المبيع شيئاً مصنوعاً ، لأن العبرة هنا بخصائص العقد ، وليس بمحلله : هل هو مصنوع أو مزروع؟ وهذا جائز عند الكل : الحنفية وغيرهم .

وإذا كان الاستصناع صنع الصانع لمادة مشتراة منه ، بثمن مؤخر ، أو مقسط ، فهذا استصناع جائز عند الحنفية دون سواهم .

وإذا كان الثمن فيه معجلًا ، وباقي الأمور على حالها ، فهذا استصناع أيضًا^(١) ، لأنه مبني على مادة مشتاة من الصانع ، في حين أن السلم مبني على مصنوع مثلي ، صنعه البائع بنفسه ، أو اشتراه جاهزًا من السوق . ففي الاستصناع : المادة معينة ، والعمل موصوف ، أما في السلم فكلاهما موصوف .

إن أهم الفروق بين الاستصناع والسلم :

- ١- في السلم يجب تعجيل الثمن ، وفي الاستصناع لا يجب ؛
- ٢- في السلم لا يجوز تعيين المادة ، ولا العامل ، وفي الاستصناع يكون المادة والعامل معينين ؛
- ٣- في السلم يكون المبيع مثليًا ، وفي الاستصناع يكون مثليًا أو قيميًا ، أي قد يكون موصوفًا في الذمة ، ولكن لا مثل له في السوق ؛
- ٤- في السلم يجب أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وفي الاستصناع لا يجب ؛
- ٥- في السلم لا يهم إن كانت المادة أو السلعة من إنتاج الصانع أو سواه ، وفي الاستصناع تكون المادة من عند الصانع ، والسلعة من إنتاجه .

غير أن بعض المذاهب ، لا سيما المالكية (أشهب) قد أجازت في السلم تعيين المادة والعامل^(٢) .

كما أن بعض الحنفية لم يشترطوا أن تكون المادة والصناعة من الصانع ، ولا أن تكونا معينتين ، فإذا اشترى الصانع المصنوع ، فكان من صنع غيره ، أو جاء به من صنعه قبل العقد ، جاز ما دام مطابقًا للمواصفات^(٣) .

١- في الاستصناع أجاز الحنفية في الثمن : تقديمه ، وتأخير ، وتقسيطه .

٢- حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ٢١٧/٣ ، والموسوعة المصرية ٩٢/٧ ، والشاذلي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٤٦٠ .

٣- بدائع الصنائع للكاساني ٢/٥ ، وفتح القدير ١١٥/٧ .

وبهذا يبقى الفرق الأساسي الحاسم هو الثمن ، ففي السلم يعجل ، وفي الاستصناع لا يشترط تعجيله .

قد يتعين الاستصناع طريقاً لسد الحاجة : أهمية الاستصناع

قد يجد الإنسان السلعة التي يريد ، وبالكميات التي يريد ، جاهزة في السوق ، فيشتريها ويدفع لها ثمنها في الحال . ولكنه قد لا يجدها أحياناً ، كأن يحتاج إلى قطعة أثاث أو مفروشات محددة الشكل واللون والطول والعرض والعمق ، مثل خزانة كتب أو خزانة صحن ، فعندئذ يمكنه أن يشتري المواد الأولية التي تدخل في صناعة المفروشات ، ويسلمها إلى نجار أو حداد ، ويتعاقد معه على صناعة القطعة على أساس الإجارة ، لكنه قد يجد حرجاً ومشقة في شراء هذه المواد ، سواء من الصانع نفسه أو من غيره ، فقد يتعب ، أو يدفع ثمناً أعلى ، أو يقول له الصانع : هذه المواد مناسبة ، وهذه غير مناسبة ... إلخ .

فقد حدث مرة أن اشترت قطعة إضافية لجهاز حاسب آلي (كمبيوتر) من منشأة ، لتركيبتها في منشأة أخرى اشترت منها الجهاز ، غير أنني قد تعبت بين المنشأتين ، كما كنت خائفاً من أن تتلف القطعة على ضماني .

وقد لا يريد أحدنا أن يشتري قطعة المفروشات سلماً ، لأنه لا يريد تعجيل الثمن كله في مجلس العقد ، كما أن من شرط السلم عند الفقهاء أن يكون المصنوع عام الوجود ، عند التسليم ، ولو كان المصنوع كذلك ما احتاج الإنسان إلى الاستصناع ، بل لا يشتري مطلوبه جاهزاً .

الحاجة التي يليها الاستصناع

يلي الاستصناع الحاجة إلى سلعة غير موجودة في السوق ، بالمواصفات أو الكميات المطلوبة ، وبدون اشتراط تعجيل ثمن ، ولا تحديد أجل . وغالباً ما يكون ذلك في المصنوعات

التي لا تحتاج إلا إلى مدة قصيرة لصناعتها ، كخاتم أو منبر أو أثاث (خشبي أو معدني) أو حذاء... إلخ .

الحاجة التي لا يليها الاستصناع

تدعو حاجتنا المعاصرة إلى عقد يتأجل فيه بدلاه : المبيع والتمن ، إلى آجال معلومة . والاستصناع ، عند الحنفية ، لا أجل له ، ولو أجل لم يعتبر أجله للاستمهال ، كالسلم ، بل يعتبر للاستعجال فحسب . فالاستصناع قائم على الحلول ، لا على التأجيل ، والحلول يقتضي التعجيل ، وإذا كان هناك تأخير يتسامح به فيه ، فهو تأخير إلى أمد قصير .

مشروعية الاستصناع

السلم مشروع بنص الحديث النبوي ، وفيه يعجل التمن ويؤجل المبيع لأجل معلوم ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : "من أسلف فليسلف في كيل معلوم ، ووزن معلوم ، إلى أجل معلوم" (البخاري ١١١/٣ ومسلم ٤١/١١ وغيرهما) . والسلف هو السلم ، لكن السلف لغة أهل العراق ، والسلم لغة أهل الحجاز . وهذا ينطبق بالطبع على السلم سواء أكان سلماً في الثمار والمزروعات أم سلماً في المصنوعات . وقد اشترط العلماء في السلم أن يعجل التمن ، وأن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وقت حلول الأجل ، على الأقل .

غير أن الاستصناع بمعناه عند الحنفية لا يتطابق مع السلم ، لا سيما في هذين الشرطين ، إذ أجازوا فيه تأخير التمن أو تقسيطه ، ولم يشترطوا وجود المبيع في السوق ، إذ لو كان المبيع موجوداً في السوق ما احتاج الناس إلى الاستصناع .

ذكر الحنفية أن الاستصناع جاز عندهم على سبيل الاستحسان ، واحتج بعضهم بأن النبي صلى الله عليه وسلم استصنع خاتماً (البخاري ١٦٥/٨) ، لكنهم لم يبينوا : فلعل هذا الاستصناع كان من قبيل الاستعجار ، لا من قبيل الاستصناع ، لكن لعلهم يستبعدون أن يكون النبي صلى الله عليه وسلم قد أتى بمادة الخاتم من عند غير الصانع .

وذكر بعضهم أن عليه الإجماع منذ عصر النبي صلى الله عليه وسلم دون نكير ، والمذاهب الثلاثة تخالفهم . وقد فسر علماء الحنفية هذا الإجماع بأنه من قبيل الإجماع العملي للناس ، وهذا عجيب ، لأنه لو كان إجماعاً حقاً ما وسع علماء المذاهب الأخرى فيه المخالفة بين النظر والتطبيق .

ومع ذلك فلإني أرى جواز الاستصناع ، ولكن بأدلة مختلفة ، ذكرتها في موضع آخر^(١) . فهذه الشروط المطلوبة في السلم لا يعني بالضرورة أنها مطلوبة في كل بيع ، فلكل بيع شروطه التي تناسبه .

وإذا ثبت أن الاستصناع يمكن جوازه من طريق القواعد والقياس ، لا من طريق الاستثناء والاستحسان ، فإن هذا الاستصناع يمكن تطبيقه في المجالات المختلفة ، سواء كانت مما يجري التعامل فيه بين الناس أو لا يجري . فقد ذهب علماء الحنفية أن استصناع شيء لم تجر العادة باستصناعه يجب أن يتم سلماً لا استصناعاً ، ولا يبدو هذا غريباً على الحنفية الذين أجازوا الاستصناع استحساناً لجريان العرف به ، فإذا لم يجز العرف به لم يجز .

قرار المجمع

إن مجمع الفقه الإسلامي ، المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي ، في جدة ، قد نظر في عقد الاستصناع ، وبعد استعراض البحوث المقدمة فيه ، وهي ١٢ بحثاً ، قرر ما يلي :

١- إن عقد الاستصناع - وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة - ملزم للطرفين ، إذا توافرت فيه الأركان والشروط .

٢- يشترط في عقد الاستصناع ما يلي :

(أ) بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة ؛

(ب) أن يحدد فيه الأجل .

١- الجامع في أصول الربا ، ص ٣٤٢ و ٣٥٠ و ٣٧٢ .

٣- يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله ، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة ، لأجل محددة .

٤- يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطاً جزائياً ، بمقتضى ما اتفق عليه العاقدان ، ما لم تكن هناك ظروف قاهرة^(١) .

وقد أحسن الجمع بأنه لم ينسب جواز الاستصناع إلى جمهور الفقهاء ، كما فعلت بعض الجهات^(٢) .

هل المالكية يجيزون الاستصناع؟

جاء في المدونة^(٣) أن : "من استأجر شخصاً يبنى له داراً ، على أن الجص والأجر من عند الأخير جاز ، وهو قول ابن بشير" ، قد يكون هذا مطابقاً للاستصناع الحنفي ، وقد لا يكون مطابقاً ، إذ لا يعلم : هل يعجل فيه الثمن أم لا ؟ فقد يكون سلماً على مذهب أشهب ، حيث : "يجوز (...) تعيين المصنوع منه ، وتعيين الصانع ، خلافاً لابن القاسم"^(٤) .

وقد يكون الاستصناع الحنفي قريباً مما يعرف عند المالكية ببيعة أهل المدينة . وهي أنهم كانوا يتبايعون اللحم وغيره ، بسعر معلوم ، يأخذون منه كل يوم مقداراً معلوماً ، بثمن مؤجل .

فهاهنا المبيع والثمن مؤجلان ، كما أن المبيع يوجد يوماً بيوم ، لدى البائع الدائم العمل . فلا بأس في تأخير القبض إذا شرع في قبض أوله ، ولا بأس أن يتأخر هذا الشروع عشرة أيام ونحوها^(٥) .

١- مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٧٧٧ .

٢- قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي ٧/٢ .

٣- المدونة ، ٣٩٢/٣ ، والموسوعة المصرية ، ٩٢/٧ .

٤- الموسوعة المصرية ، ٩٢/٧ .

٥- الشاذلي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٤٥١ .

لكن قد يكون هذا البيع في مجال السلع القليلة القيمة : المحقرات . هناك بيع آخر قد يكون أقرب إلى موضوعنا ، وهو بيع الزرع أو الثمر الذي يظهر بعضه إثر بعض بطوناً . وهذا البيع لم يجزه المالكية فحسب ، بل أجازره كذلك من الحنابلة ابن تيمية وابن القيم^(١) .

تحليل الاستصناع : هل هو بيع وإجارة؟

قد يقال إن الاستصناع لا يعدو أن يكون بيعاً وإجارة : بيعاً للمادة ، وإجارة على العمل . فلماذا الاستصناع؟ لماذا لا يشتري المستصنع المادة من الصانع ، ثم يستأجره على صناعته؟

إن شراء المادة يقتضي قبضها من البائع ، والإجارة تقتضي إعادة المادة إليه لكي يصنعها ، فالاستصناع يوفر هنا القبض وإعادة القبض . قد يقال : يمكن اعتبار القبض حكماً ، فلا حاجة لتكراره ، فيعود التساؤل عن فائدة الاستصناع .

قد يقال : إن المادة ، إذ لم يتم قبضها ، فإنها تبقى على ضمان الصانع . وهنا يمكن أن يقال : إن الصانع ، إذ هو أجير مشترك ، يمكن تضمينه ، فلا حاجة إذن للاستصناع .

قد يقال إن المادة إذا اشترت فلا بد من دفع ثمنها ، وفي الاستصناع يمكن تأخير الثمن . يجاب هنا بأن الثمن يمكن تأخيره أو تقسيطه ، وأجرة الصنعة كذلك يمكن تعجيلها أو تأجيلها أو تقسيطها ، فلماذا الاستصناع؟ ولماذا جاز عند الحنفية فقط ، ولم يجز عند غيرهم؟

إن اجتماع بيع مؤجل أو مقسط مع إجارة مؤجلة أو مقسطة ، ما الذي يمنع منها في المذاهب كلها؟ هل هذا هو عقد الاستصناع : بيع مؤجل أو مقسط + إجارة مؤجلة أو مقسطة؟ إن هذا يبدو أنه بيع مؤجل البدلين ، كعقد التوريد ، وليس استصناعاً .

هل الاستصناع في المحصلة : سلم تأخر فيه الثمن أيضاً؟

يمكن أن يقال اليوم بأن التعاقد على المصنوع يحسن أن يكون على أساس مثلي موصوف في الذمة ، كالسلم ، بحيث توصف فيه المادة والعمل معاً^(١) . كما يمكن أن يقال إنه من المصلحة أن يكون له أجل معلوم ، كالسلم ، لأن معلومية الأجل تنفي الجهالة والغرر . قد يعترض هنا معترض فيقول إن الفقهاء اشترطوا في السلم وجود السلعة في الأسواق وجوداً عاماً ، من أجل نفي الغرر ، وتحقيق القدرة على التسليم . جوابه أن هذا الشرط من وضع الفقهاء ، ففي الإجارة على العمل نجد أن هذا الغرر مقبول شرعاً ، وهذا الشرط قد يكون مقبولاً في المزروع ، ولكن لا حاجة إليه في المصنوع ، لأن حقل البائع قد لا ينتج أبداً ، أو لا ينتج بالقدر الكافي ، أو لا ينتج بالمواصفات المطلوبة ، وهذه الاحتمالات في المصنوعات نادرة بعيدة الوقوع . وبعبارة أخرى فإن المسلم فيه في السلم قد لا يكون أصله موجوداً لدى البائع ، ومثال الأصل هنا الشجر عندما يكون المبيع من ثمرها ، أما المصنوع في الاستصناع فإن أصله موجود لدى البائع : المادة والعمل .

أما الثمن فهو في السلم يجب تعجيله ، وفي الاستصناع لا يجب . قد يقال هنا إن هذا العقد لا يجوز ، لأنه غير موافق لشروط السلم . جوابه أنه ليس سلفاً حتى يجب فيه تعجيل الثمن ، والعقود تختلف باختلاف الأذواق والمصالح ، ولكل منها وظيفة مختلفة .

وعلى هذا يمكن أن يقال في عصرنا هذا إن الاستصناع باختصار كالسلم ، ولكن تأخر بدلاه : المبيع والثمن ، حسب الاتفاق . لكن يبقى أن السلم مؤجل ، والاستصناع لا أجل له .

الأجل في الاستصناع

يرى علماء الحنفية أن الاستصناع لا يذكر فيه أجل ، وإن ذكر فيه أجل حمل هذا الأجل على الاستعجال ، لا على الاستمهال . ورأوا أنه إذا ضرب له أجل انقلب سلفاً ، لأن الأجل من شأن الدين ، والسلم دين ، أما الاستصناع فليس كذلك .

١- الاستصناع يجوز في المثلي وغيره . انظر حاشية ابن عابدين ٢٢٦/٥ .

ربما يقال هنا بأنه لا ينقلب سلماً ، إذ لو انقلب سلماً لوجب فيه تعجيل الثمن .
فما دام أن الثمن لم يتعجل يبقى هناك فرق بينه وبين السلم . أما أن الأجل يختص بالديون ،
والاستصناع ليس منها ، فهذا غير مسلم ، لأن التعاقد في الاستصناع ينشأ عنه دين أو التزام في
ذمة الطرفين : ثمن في ذمة المستصنع ، ومبيع موصوف في ذمة الصانع .

وقد فهم بعض الإخوة الباحثين مذهب الحنفية على غير وجهه ، إذ ظن أن قول
الصاحبين يفيد أجلاً محدداً في الاستصناع ، وليس كذلك . قال القره داغي : "الذي يظهر
رجحان قول الصاحبين ، بل إننا نرى ضرورة وجود المدة في العقد (...) لئلا يؤدي إلى النزاع
(...) لأن الصانع قد يتأخر في التنفيذ"^(١) .

هل البدلان مؤجلان في الاستصناع؟

يرى علماء الحنفية ، كما قلنا ، أن الاستصناع لا أجل له ، بخلاف السلم ، ولو ذكر
فيه الأجل كان المراد منه الاستعجال . معنى هذا أن الاستصناع كالقرض حال ، وإن أُجِّل
لم يتأجل ، ومعناه أيضاً أن التأخير فيه يكون لمدة قصيرة : بضعة أيام . ومثل هذا التأخير مغتفر
حتى في السلم (في الثمن) عند المالكية .

هذا عن المبيع ، أما عن الثمن فهو إما أن يدفع كله معجلاً كالسلم ، أو يدفع بعضه ،
ويسدد الباقي عند قبض المبيع . معنى هذا أن غاية الأمر هو ارتباط الثمن بالمبيع ، ولما كان
المبيع لا أجل له فكذلك الثمن .

والخلاصة فإن البدلين في الاستصناع قد يتأخران ، ولكنهما لا يتأجلان ، إنما هما في
حكم الحال .

وعلى هذا لا يمكن أن يبنى على الاستصناع الحنفي كبير أهمية في عقود التوريد ،
لأن هذه العقود الحديثة مبنية على أجل معلوم لكل بدل من بدليه ، فهما ليسا حالين ، كما أن
أحدهما قد تكون قصيرة أو متوسطة أو طويلة .

١ - القره داغي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٣٥٦ .

تأجيل البدلين في البيع

"إذا ابتدأ المتعاقدان التعامل بينهما بدين منهما معاً ، كما لو باع أحدهما قنطاراً من القطن ، موصوفاً في ذمته ، بثمن معلوم كذلك ، على أن يتأجل كل من المبيع والثلث إلى أجل معلوم ، فإن هذا هو ما يعرف عند الفقهاء بابتداء الدين بالدين ، وقد جرى علماء الشريعة على القول بمنعه ، محتجين في ذلك بأن فيه شغلاً لذمتي البائع والمشتري^(١) ، دون أن يجني أحدهما فائدة من وراء التعاقد بهذه الصفقة . فلا البائع قد أخذ الثمن حتى ينتفع به في دفع حاجته ، ولا المشتري قد تسلم المبيع ليقضي به وطره (...).

وللباحث أن يناقش هذا الاستدلال بأن دعوى عدم الفائدة من مثل هذا التعامل قد لا تسلم ، فإن التجار والصناع كثيراً ما يتنافسون في تصريف بضائعهم أو الحصول عليها . فلو أراد صانع أن يضمن تصريف بضاعته فإنه يتفق مع أحد التجار على أن يبيع له كمية معلومة مما ينتجه مصنعه على أن يسلمها إليه بعد مدة ، ويتسلم الثمن منه عند تسليم البضاعة إليه . وقد يكون التاجر نفسه في حاجة إلى بضاعة خاصة ينتجها مصنع معلوم ، وليس لديه المال الذي يدفعه ثمنها لها (...).

فالذي نراه في هذا أن شغل الذمتين من الطرفين لا بأس به . وقد عهد في الشريعة جوازه في الإجارة والكراء والجعالة والمزارعة وغيرها ، إذ يجوز أن يستأجر الإنسان غيره على عمل خاص ، أو يكتري دابة ، ثم يحاسب على الأجرة في نهاية العمل ، فقد اشتغلت ذمة المتعاقدين ، أحدهما بالعمل الذي التزم القيام بأدائه ، والآخر بالمبلغ الذي يدفعه في نظيره (...). وإذا فتأجيل البدلين معاً في عقد البيع لا يتنافى مع أصول الشريعة الإسلامية"^(٢).

هذا العقد الذي يتأجل فيه البدلان يشبه عقد التوريد المعروف في القوانين الحديثة ، ولا يشبه الاستصناع ، لأن الاستصناع فيه تأخير ، وليس فيه تأجيل .

١- الفروق للقراي ٢٩٠/٣ ، ونظرية العقد لابن تيمية ٢٣٥ ، وأعلام الموقعين لابن القيم ٤٠٠/١ .

٢- أصول البيوع الممنوعة لعبد السميع إمام ، ص ١١٣-١١٥ ، والمدائبات لعيسوي ، ص ١٤٦ ، والغرر للضرير ، ص ٣١٦ .

وعد أم عقد؟ وعد ملزم أم غير ملزم؟

ذهب بعض الحنفية إلى أن الاستصناع لا يعدو أن يكون مواعدة ، لا لزوم فيها لأي من المتعاقدين^(١) .

وذهب بعضهم من الحنفية أيضاً إلى أن الاستصناع عقد ، لا وعد^(٢) ، لكن للمستصنع فيه خيار الرؤية ، لأنه اشترى ما لم يره .

وذهب آخرون منهم أيضاً إلى أن الاستصناع عقد ، ولا خيار فيه للمستصنع إذا جاء المصنوع مطابقاً للمواصفات المطلوبة ، لأن العبرة بهذه المطابقة ، ولأن الأمر إذا لم يكن كذلك فإن ضرراً كبيراً يمكن أن يلحق بالصانع نتيجة نكول المستصنع .

وهذا ما أخذت به مجلة الأحكام العدلية في المادة ٣٩٢ ، فإذا جاء المصنوع مخالفاً للمواصفات كان للمستصنع حق الفسخ ، بمقتضى خيار فوات الوصف المشروط ، لا بمقتضى خيار العقد . وهذا ما أخذ به أيضاً مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، إذ نص قراره على : "أن عقد الاستصناع (...) ملزم للطرفين"^(٣) .

ويجب الانتباه هنا إلى أن الحنفية اختلفوا في الاستصناع : هل هو عقد أم وعد؟ ولم يختلفوا : هل هو وعد ملزم أم غير ملزم؟ فلو كان الوعد عندهم ملزماً ما كان لاختلافهم معنى^(٤) .

١- واستدلوا لذلك بأدلة ، منها أن الصانع له ألا يعمل ، وأن المستصنع له ألا يقبل المصنوع (انظر فتح القدير ١١٤/٧) . وحقيقة الأمر أن هذه ليست أدلة ، لأن الطرفين لهما ذلك لأنه وعد ، ولو كان عقداً لم يكن لهما ذلك . إن هذا الذي يذكره بعض العلماء قديماً وحديثاً هنا على أنه أدلة على حقيقة المعاملة ، إنما هو في الحقيقة "أدلة" لتكييف المعاملة بناءً على أقوال أئمتهم .

٢- كذلك يقال في أدلة هؤلاء ما قيل في أولئك . قالوا : الاستصناع عقد لأنه يثبت فيه خيار الرؤية ، والوعد لا يحتاج إلى هذا (انظر المبسوط ١٣٩/١٢) ، جوابه أنه هكذا لأنه عقد .

٣- مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٧٧٧ .

٤- قارن بيع المراجعة للأمر بالشراء للقرضاوي ، ص ١٠٥ .

هل يجوز للصانع أن يستصنع غيره؟ (استصناع أو مقاوله من الباطن)

قد يقال إن هذا غير جائز ، لأن المستصنع يريد صنعة الصانع الذي استصنعه ، أي له غرض بصنعة هذا الصانع .

وقد يقال إن هذا جائز ، ما دام المصنوع مطابقاً للمواصفات المطلوبة من المستصنع، ولأن الاستصناع يمكن أن يكون عقدًا على الصنعة ، لا عقدًا على صنعة الصانع^(١).

وقد يقال إنه جائز ، إذا كان الصانع الأول من أرباب الصنعة ، لا من أرباب المال ، فإذا كان من أرباب الصنعة ، فإنه يمكن اعتباره مشرفاً مختصاً على الصانع الثاني من الباطن ، أما إذا كان من أرباب المال (مصرف مثلاً) ، فقد ينظر إليه على أنه حيلة ، لأنه عندئذٍ يبيع ما ليس عنده ، أي ما ليس أهلاً لبيعه^(٢) . وهذا يصدق في حالة الصانع يستصنع ، كما يصدق في حالة المضارب يضارب ، أي في حالي : الصانع الوسيط ، والمضارب الوسيط ، وأمثالهما .

هل الاستصناع صيغة من صيغ التمويل؟

البيع الذي يؤجل فيه الثمن ، ويعجل المبيع ، هو بيع تمويلي ، يمول فيه البائع المشتري تمويلًا يسدده دفعة واحدة في أجل معلوم ، أو أقساطاً متعددة في آجال معلومة .

والبيع الذي يعجل فيه الثمن ، ويؤجل المبيع (وهو بيع السلم) ، هو بيع تمويلي ، يمول فيه المشتري البائع تمويلًا يسدده دفعة واحدة أو على دفعات لآجال معلومة .

في بيع الاستصناع يمكن أن يكون الثمن معجلًا كله ، أو مؤجلًا كله إلى حين تسليم المصنوع ، أو يدفع على دفعتين : واحدة معجلة ، والأخرى مؤجلة إلى حين قبض المبيع ، وقد يدفع على عدة دفعات لكل منها أجل معلوم .

١- قارن الموسوعة الكويتية ٣/ ٣٢٨ .

٢- زاد المعاد لابن القيم ٥/ ٨١٦ .

وعلى هذا ففي الحالات التي يعجل فيها الثمن كله يكون الاستصناع تمويلًا كالسلم، وفي الحالات التي يعجل فيها بعض الثمن ، قسطاً واحداً أو أقساطاً متعددة ، يكون الاستصناع تمويلًا بشكل جزئي ، أي في حدود الدفعات المعجلة ، وفي الحالات التي يؤجل فيها الثمن كله إلى حين تسليم المبيع لا يكون الاستصناع تمويلًا .

تمويل الاستصناع

قد يلجأ المستصنع إلى شخص ثالث (مصرف مثلاً) لكي يمول عقود الاستصناعية ، على أساس المراجعة مثلاً ، فيدفع عنه ثمن الاستصناع ، قسطاً واحداً ، أو أقساطاً متعددة ، ويؤجله إلى آجال لاحقة .

كما قد يلجأ الصانع إلى شخص ثالث (مصرف مثلاً) لكي يمول عقود الاستصناعية ، كأن يشتري له المواد الأولية على أساس المراجعة ، أو يشاركه في الصفقة مشاركة أو مضاربة على حصة من الربح .

وبهذا نجد أن الاستصناع عندما يؤجل فيه الثمن كله إلى حين قبض المبيع ، فإنه لا يكون صيغة من صيغ التمويل ، لكن قد يقترن بصيغة من هذه الصيغ ، فليس هو هنا في ذاته أداة تمويل ، بل قد يحتاج هو نفسه إلى أداة تمويل .

الاستصناع والمقاولة

المقاولة عقد قانوني حديث ، يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يصنع للمتعاقد الآخر شيئاً ، أو أن يؤدي عملاً ، لقاء عوض مالي ، يتعهد به هذا المتعاقد الآخر .

فعقد المقاولة يشبه عقد الجعالة في الفقه الإسلامي ، إذا كان المقاول يقدم العمل فقط ، ويشبه عقد الاستصناع ، إذا كان المقاول يقدم العمل والمادة معاً .

وقد جاء لفظ المقاول^(١) في مجلة الأحكام العدلية ، إذ نصت المادة ١٢٤ منها على أن : "الاستصناع عقد مقاوله مع أهل الصناعة على أن يعمل شيئاً " . وفي المادة ٣٨٨ : "لو تقاول مع نجار ، على أن يصنع له زورقاً أو سفينة ، وبين طولها وعرضها وأوصافها اللازمة ، وقبل النجار ، انعقد الاستصناع . كذلك لو تقاول مع صاحب معمل أن يصنع له كذا بندقية ، كل واحدة بكذا قرشاً ، وبين الطول والحجم وسائر أوصافها اللازمة ، وقبل صاحب المعمل ، انعقد الاستصناع" .

الاستصناع والتوريد

عقد التوريد ، في القوانين الوضعية الحديثة ، هو اتفاق بين منشأتين ، تتعهد إحدهما بمقتضاه بأن تورد إلى المنشأة الأخرى منقولات محددة الأوصاف ، لازمة لمنشأة خاصة ، أو مرفق عام ، وذلك على دفعة واحدة أو عدة دفعات ، في مقابل ثمن معلوم .

وفي عقد التوريد يتأجل البدلان : الثمن ، والمبيع . ولو تأجل فيه المبيع فقط لكان أشبه بعقد السلم . ويختلف عقد التوريد عن عقد الاستصناع بأن التوريد عقد مؤجل ، والاستصناع غير مؤجل .

قال الشيخ الزرقا : "إن الاستصناع إنما يجري في السلع التي تصنع صنعاً (المصنوعات) ، ولا يجري في الأشياء الطبيعية التي لا تدخلها الصناعة ، كالثمار والبقول والحبوب ونحوها ، بل هذه المنتوجات الطبيعية إذا أريد بيعها قبل وجودها فطريقها بيع السلم لا غير"^(٢) .

أقول : ليس طريقها بيع السلم فقط ، بل عقد التوريد أيضاً ، لأن الغالب عدم تعجيل الثمن فيها . والشيخ الزرقا هو من العلماء الذين يرون جواز عقد التوريد^(٣) .

١- ذكر الثيبتي (مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٦٣٢) أن الكاساني ، في بدائع الصنائع ، نقل عن بعض الفقهاء أن الاستصناع "عقد مقاوله" ، ولم أجده

٢- عقد الاستصناع ، ص ٢١ ، ٣٣ ، ٣٦ .

٣- فتاوى الزرقا ، ص ٤٨٧ .

استصناع البناء

إذا كان الاستصناع مؤجلاً لأجل معلوم ، وملزماً للمستصنع إذا جاء المصنوع مطابقاً للمواصفات ، فإن من الممكن تطبيقه أيضاً في مجال البناء ، إضافة إلى تطبيقه في مجال الصناعة والحرف .

وذلك كالسلم ، فكما أن هناك سلماً في المزروعات ، وسلماً في المصنوعات ، ليس ثمة مانع من أن يكون هناك أيضاً سلم في العقارات .

وقد يكون الاستصناع في البناء أسهل قبولاً من السلم في البناء ، لأن من شروط السلم عند الفقهاء أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، عند حلول الأجل ، وليس هذا شرطاً من شروط الاستصناع . هذا بالإضافة إلى أن الاستصناع أكثر مرونة من السلم ، من حيث جواز تعجيل الثمن أو تأخيرهِ . ولهذا السبب ربما قرر مجمع الفقه الإسلامي ضرورة الاستفادة من الاستصناع في مجال بناء المساكن ، فأوصى في جملة توصيات أخرى : "أن تملك المساكن عن طريق عقد الاستصناع ، على أساس اعتباره لازماً ، وبذلك يتم شراء المسكن قبل بنائه ، بحسب الوصف الدقيق المزيل للجهالة المؤدية للنزاع ، دون وجوب تعجيل الثمن ، بل يجوز تأجيله بأقساط يتفق عليها ، مع مراعاة الشروط والأحوال المقررة لعقد الاستصناع لدى الفقهاء الذين ميزوه عن عقد السلم" (١) .

سبق أن بينا أن الاستصناع لا أجل له ، وإن أُجِّل فأجله غير ملزم ، ولذلك فإن عقد التوريد هنا يبدو لي أنسب من الاستصناع ، والله أعلم .

الاستصناع في المصارف الإسلامية

١ - يمكن للمصرف أن يستصنع ، ثم يبيع ما استصنعه ، بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المراجعة . ويمكن للمصرف أن يمول الاستصناع تمويلاً جزئياً ، إذا قدم دفعة على

الحساب ، فإذا دفع الثمن كله عاجلاً صار العقد سلماً من هذه الناحية ، إذ فيه تمويل كلي للبائع . وعند بيع المصنوع بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المراجعة ، فإن المصرف يقوم بتمويل المشتري تمويلًا كلياً .

٢- وقد يسلك المصرف سبيل الصانع الوسيط : الصانع يستصنع ، فيتفق مع مستصنع على ثمن مؤجل ، ثم يتفق مع صانع على ثمن أقل ، لأجل أدنى . وهو ما أطلق عليه المعاصرون : الاستصناع الموازي .

ويبدو أن لبعض المصارف الإسلامية تجارب في هذا الباب ، كتجربة مصرف قطر الإسلامي ، وبنك قطر الدولي الإسلامي ، وشركة الراجحي . ويجد القارئ في بعض البحوث المقدمة إلى المجمع^(١) ، وفي كتاب قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي^(٢) : نماذج من عقود الاستصناع في المصارف الإسلامية .

دور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية

البنية الأساسية هي ما يسمى أيضاً برأس المال الاجتماعي . وليس المقصود برأس المال هنا المبالغ النقدية ، إنما المقصود صافي الاستثمار في الآلات والمواد اللازمة للإنتاج ، أو لرفع إمكانات وكفاءة الإنتاج ، أو الطاقة الإنتاجية ، وزيادة الناتج والدخل .

ومن أمثلة رأس المال الاجتماعي : الطرق والسكك الحديدية والهاتف والفاكس والموانئ (البحرية والجوية) والمدارس والمعاهد والمشافي والماء والكهرباء ، وسائر المرافق اللازمة للنشاط الاقتصادي ، وتحسين مهارات عنصر العمل والتنظيم ، وانتقال عوامل الإنتاج والسلع بسرعة ودقة وسلاسة ، وتحقيق الوفورات الخارجية .

فإذا كانت هذه المرافق بدائية ، وساكنة غير متطورة ، فإن النتيجة هي التخلف الاقتصادي ، وإذا كانت متقدمة ومتطورة فإنها تساعد كثيراً على التنمية والتقدم .

١- السالوس ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ص ٢٩٢ ؛ والقرة داغي ، المرجع السابق ، ص ٣٧١ .

٢- قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي ، ج ٢ ، ص ١٢-١٣٧ .

لكن كيف يقوم الاستصناع هنا بدوره التمويلي؟ إذا دفع المستصنع الثمن عند قبض المبيع ، فإن الاستصناع لا يكون له دور تمويلي ، بالنسبة لأي من الطرفين . أما إذا تأجل الثمن إلى آجال لاحقة لآجال قبض المبيع ، فإن الدولة عندئذ تكون قد استفادت من تمويل الصانع لها .

يلاحظ هنا أننا أدخلنا على الاستصناع "الحنفي" تعديلاً ، بحيث تكون هناك آجال معلومة للثمن والمبيع ، وبحيث إن الاستصناع يمتد بحاله إلى المشاريع الكبرى ، ولا يقتصر على المصنوعات الصغيرة ، كما في الماضي ، ويصير الاستصناع عندئذ أشبه بالتوريد ، كما سبق بيانه .

ويمكن أن تدخل المصارف الإسلامية في عمليات الاستصناع ، بوصفها طرفاً ثالثاً ، بحيث تقوم هي بدور التمويل ، بدلاً من الصانع ، فتشتري منه المصنوعات بثمن معجل ، وتعيد بيعها إلى الدولة بثمن مؤجل ، وهذا يعني أن المراجعة دخلت إلى جانب الاستصناع لتمويله .

وهاهنا تقدم المصارف تمويلاً للمستصنع ، وقد تقدم تمويلاً للصانع ، كما سبق أن ذكرنا ، بحيث تمول له شراء المواد الأولية ، على أساس المراجعة ، أو تدخل معه شريكة في الربح .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم (مقسط) ، على أساس المساومة أو المراجعة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشراً بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المراجعة .

سندات الاستصناع

يتزايد في عصرنا الحاضر الاهتمام بإصدار أوراق مالية (أسهم ، سندات) ، في صورة صكوك قابلة للتداول ، وهو ما أطلق عليه بالفرنسية : *Sécuritisation* أو *Titrisation* أو *Mobiliérisation* .

وهذا يقتضي في الاستصناع إمكان بيع الشيء قبل اكتمال صنعه ، وهذا ما له علاقة بالخلاف الفقهي المعروف في مسألة النهي عن بيع الشيء قبل قبضه ، هل ينحصر بالطعام ، أم يمتد إلى كل شيء؟ وله علاقة أيضاً ببيع الدين ، فإذا كان المبيع في الاستصناع ديناً في الذمة ، باعتباره شيئاً مثلياً موصوفاً ، فإن هذا يمنع بيعه وتداوله . وحتى لو كان الشيء قيمياً ، إلا أن المادة لما كانت مقدمة من الصانع ، وليست مقدمة من المستصنع ، فإن هذا المستصنع لا يعد مالكا لها إلا بعد قبضها ، كما أن العمل المضاف إلى المادة يعد أمراً موصوفاً في الذمة ، ولهذا فإني أرى أن من الصعب شرعاً تصكيك الاستصناع وتداول صكوكه ، والله أعلم .

الاستصناع بين القطاعين العام والخاص

يمكن للدولة أن تستصنع ما تحتاج إليه من المصنوعات لدى منشآت القطاع الخاص ، فإذا كان العقد استصناعاً أمكنها أن تدفع جزءاً من قيمة العقد عند التعاقد ، أو أن تدفع القيمة كلها عند القبض ، أو على أقساط موزعة حتى تاريخ القبض . أما إذا كان العقد عقد توريد فيمكنها أن تستفيد مزيماً من التسهيلات الائتمانية ، وذلك بدفع الثمن على أقساط مؤجلة لأجل أبعد من أجل القبض .

خاتمة

الاستصناع هو طلب صنع شيء ، مادته من الصانع ، إذ لو كانت المادة من المستصنع لكان إجارة لا استصناعاً .

ويختلف الاستصناع بمفهومه الحنفي ، عن السلم في المصنوعات ، من حيث إن الثمن فيه لا يشترط تعجيله ، ومن حيث إن المبيع لا يشترط أن يكون عام الوجود في السوق ، لا وقت العقد ولا وقت التسليم .

والاستصناع جائز عند الحنفية استحساناً ، أي خلافاً للقياس ، وزعم بعضهم أنه جائز عند جمهور الفقهاء ، وهذا خطأ .

لكن المالكية ربما يقتربون من الاستصناع الحنفي ، بما يعرف عندهم ببيعة أهل المدينة ، وبيع الزرع أو الثمر الذي يظهر بعضه إثر بعض بطوناً ، وهو البيع الذي أجازته أيضاً ابن تيمية وابن القيم من الحنابلة .

وليس للاستصناع دور تمويلي بنفسه ، إلا إذا صار فيه أجل الثمن أبعد من أجل المبيع . وفي غير هذه الحالة ، فإن الاستصناع يحتاج إلى أداة تمويلية من خارجه ، كالمراجحة والقراض ، وعندئذ يكون الدور التمويلي لهذه الأداة ، وليس للاستصناع .

وبهذا يمكن الاستفادة من الاستصناع وحده ، أو بالاشتراك مع غيره من العقود الشرعية ، في تمويل مشروعات البنية الأساسية وغيرها ، تمويلًا مباشرًا ، أو غير مباشر بواسطة المصارف الإسلامية .

أما تداول الشيء المستصنع قبل اكتمال صنعه ، سواء تم ذلك مباشرة أو بواسطة سندات أو صكوك قابلة للتداول ، فإنني قد رأيته غير ممكن ، لأنه يدخل في بيع الدين ، والله أعلم .

المراجع

- * الاستصناع وموقف الفقه الإسلامي منه ، لحسن علي الشاذلي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ١٤١٢ هـ (= ١٩٩٢ م) .
- * الاستصناع ، لسعود الثبيتي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ١٤١٢ هـ (= ١٩٩٢ م) .
- * الاستصناع ، لعلي السالوس ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ١٤١٢ هـ (= ١٩٩٢ م) .
- * الاستصناع ، لعلي محيي الدين القره داغي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد ٧ ، ج ٢ ، ١٤١٢ هـ (= ١٩٩٢ م) .
- * أصول البيوع الممنوعة ، لعبد السميع إمام ، القاهرة ، دار الطباعة المحمدية ، د.ت .
- * إعلام الموقعين ، لابن القيم (- ٧٥١ هـ) ، بتحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد ، بيروت ، دار الفكر ، ١٣٩٧ هـ (= ١٩٧٧ م) .
- * بدائع الصنائع ، للكاساني (- ٥٧٨ هـ) ، القاهرة ، شركة المطبوعات العلمية ، د.ت .
- * بيع المراجعة للأمر بالشراء ، ليوسف القرضاوي ، الكويت ، دار القلم ، ١٤٠٤ هـ (= ١٩٨٤ م) .
- * تبين الحقائق ، للزيلعي (- ٧٤٣ هـ) ، بيروت ، دار المعرفة ، د.ت .
- * الجامع في أصول الربا ، لرفيق يونس المصري ، دمشق ، دار القلم ، بيروت ، الدار الشامية ، جدة ، دار البشير ، ١٤١٢ هـ (= ١٩٩١ م) .
- * حاشية ابن عابدين (- ١٢٥٢ هـ) ، بيروت ، دار المعرفة ، د.ت .
- * حاشية الدسوقي (- ١٢٣٠ هـ) على الشرح الكبير للدردير (- ١٢٠١ هـ) ، بيروت ، دار الفكر ، د.ت .
- * زاد المعاد ، لابن القيم (- ٧٥١ هـ) ، بتحقيق : شعيب الأرناؤوط ، بيروت ، مؤسسة الرسالة ، ١٤٠٢ هـ (= ١٩٨٢ م) .
- * صحيح البخاري (- ٢٥٦ هـ) ، القاهرة ، دار الحديث ، د.ت .

- * صحيح مسلم (- ٢٦١هـ) بشرح النووي (- ٦٧٦هـ) ، بيروت ، دار الفكر ، د.ت .
- * عقد الاستصناع ، لمصطفى الزرقا ، جدة ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، البنك الإسلامي للتنمية ، سلسلة محاضرات العلماء البارزين رقم ١٢ ، ١٤١٦هـ (= ١٩٩٥م) .
- * الغرر وأثره في العقود ، للصادق الضير ، القاهرة ، د.ن ، ١٣٨٦هـ (= ١٩٦٧م) .
- * فتح القدير ، لابن الهمام (- ٦٨١هـ) ، القاهرة ، المكتبة التجارية الكبرى ، د.ت .
- * الفروق ، للقرافي (- ٦٨٤هـ) ، بيروت ، عالم الكتب ، د.ت .
- * قرارات الهيئة الشرعية ، الرياض ، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار ، ١٤١٩هـ (= ١٩٩٨م) .
- * المبسوط ، للسرخسي (- ٤٩٠هـ) ، بيروت ، دار المعرفة ، ١٣٩٨هـ (= ١٩٧٨م) .
- * مجلة الأحكام العدلية .
- * مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد ٦ ، ج ١ ، ١٤١٠هـ (= ١٩٩٠م) .
- * المدائبات ، لعيسوي أحمد عيسوي ، رسالة لنيل شهادة العالمية من درجة أستاذ ، كلية الشريعة ، الأزهر ، القاهرة ، ١٣٦٥هـ (= ١٩٤٦م) .
- * المدونة ، للإمام مالك (- ١٧٩هـ) ، بيروت ، دار الفكر ، ١٣٩٨هـ (= ١٩٧٨م) .
- * الموسوعة الفقهية الكويتية ، الكويت ، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية ، ١٤٠٣هـ (= ١٩٨٢م) .
- * الموسوعة المصرية (موسوعة الفقه الإسلامي) ، القاهرة ، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية ، ١٣٩١هـ .
- * نظرية العقد (قاعدة العقود) ، لابن تيمية (- ٧٢٨هـ) ، بيروت ، دار المعرفة ، د.ت .

خصخصة إدارة وبناء وتشغيل البنية التحتية في المملكة العربية السعودية

د. عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي
عضو هيئة التدريس بقسم الاقتصاد

مقدمة

إن الحاجة إلى بناء وصيانة وتجديد وتحديث البنية التحتية هي إحدى السمات المشتركة للدول النامية والناشئة والمتقدمة في الاقتصاد العالمي . ويعتبر التحديث والتجديد والتوسع في بناء البنية التحتية في المملكة من التحديات الكبرى التي تواجه المملكة ، والتي يجب أن تتغلب عليها ، لأن توفيرها هو أحد المتطلبات الأساسية التي يجب أن تتوافر ، حتى يمكن للمملكة مواكبة التغيرات السريعة ، التي يشهدها العالم ، والمتمثلة في تحرير التجارة والتقدم التقني المذهل ، في مجال الاتصال والإعلام وبروز العلوم والتقنية ، بوصفها وسيلة ضرورية وحاسمة لتحقيق الكفاءة الاقتصادية . ويتوقف على توفير البنية التحتية المتطورة قدرة اقتصاد المملكة على المنافسة والتطور ، وخاصة بعد دخول المملكة في اتفاقية منظمة التجارة العالمية .

ومما يزيد من صعوبة هذه التحديات انخفاض إيرادات الدولة ، نتيجة لانخفاض أسعار النفط ، مما اضطرها إلى إعادة جدولة أولويات الصرف والإنفاق ، مما أثر على برامج التوسعة للمرافق الأساسية ، وكذلك الزيادة السكانية التي تقدر بـ ٤٪ سنوياً ، إذ سوف يزيد عدد السكان من ١٣٧ مليون نسمة عام ١٤١٦هـ إلى ٤٠ مليون نسمة عام ١٤٤٥هـ ، إن هذه الزيادة السكانية سوف تؤدي إلى زيادة الضغط على المرافق الحالية ، وزيادة الحاجة إلى توسعتها . لذلك يجب على المملكة أن تواجه هذا التحدي بالطرق التي قامت الدول النامية والمتقدمة باتباعها ، وذلك بمشاركة القطاع الخاص بإنشاء وإدارة وتشغيل المرافق الأساسية التي

استطاعت بواسطتها هذه الدول توفير البنية التحتية ، بدرجة عالية من الكفاءة ، وبتكاليف منخفضة ، دون أن تتحمل الدولة أية أعباء مالية . وحقق القطاع الخاص عوائد جيدة على استثماراته في البنية التحتية .

تقوم هذه الورقة باستعراض النماذج المهمة المتبعة في مشاركة القطاع الخاص ، وهي نموذج البناء والإدارة والتشغيل وإعادة التملك (باتا) أو BOT ، ونموذج التخصيص وتوزيع المسؤوليات ، ونموذج صناديق الاستثمار لخصخصة البنية التحتية . وتمت مناقشة النموذج الأمثل لتخصيص إنشاء وإدارة وتشغيل وإعادة تملك المرافق الأساسية في المملكة ، في الجزء الأخير من الورقة .

الخصخصة

يعود مبدأ الخصخصة إلى عهد الاقتصادي الإنجليزي آدم سميث ، ولكن في الثمانينيات والتسعينيات ، تجدد الاهتمام بالخصخصة ، التي يقصد بها إستراتيجية الاعتماد على السوق ، وقد بلغ عدد الدول التي أطلقت برامجها للخصخصة نحو ١٠٠ دولة .

إن الخصخصة يقصد بها معان ومعايير مختلفة . وباعتبارها منهاجاً وطريقة ، فإنها تضم نشاطات عريضة ، فهي قد تعني تغير نسبة الملكية في المشروع ، أو درجة التحكم والسيطرة في اتخاذ القرار من جهة ، وقد تعني تحديد النشاط ، وتقليل تدخل الدولة فيه ، بإنتاجه في السوق من جهة أخرى .

ويمكن حصر معايير الخصخصة في ثلاث مجموعات حسب Ramanadham, 1989 . الأولى خاصة بالملكية ، وتضم الملكية الكاملة للمشروع من قبل الدولة ، ومشاركة القطاع الخاص (Joint Venture) ، والتملك الكامل للمشروع من قبل القطاع الخاص . والثاني خاص بالتغير التنظيمي والهيكلية للمشروع ، مثل إعادة الهيكلة والمنافسة في التأجير ، والمجموعة الثالثة والأخيرة في التشغيل ، وتتكون من التعاقد لتشغيل المشاريع ، وتقع خصخصة المشاريع الأساسية ضمن هذه المجموعة .

وتتبنى الدولة الخصخصة لتقليص الأجهزة الحكومية ، ولنقل المسؤوليات من الحكومة إلى السوق ، ولتحويل الإطار المؤسساتي ، الذي يستطيع الأفراد والجماعات التعبير من خلاله عن رغباتهم وتفضيلاتهم ومصالحهم .

والحكمة من الخصخصة التي تبنتها الدول المتقدمة والنامية على نطاق واسع ومتكامل ، حسب النظرية الاقتصادية (Hossin, 1988) :

أ- جمع المبالغ اللازمة للمشاريع وتخفيض الاقتراض ، وذلك لتحسين كفاءة الإدارة الاقتصادية على مستوى الدولة .

ب- زيادة الكفاءة الاقتصادية على مستوى المشروع .

ج- تقليل تدخل الدولة في الإدارة اليومية للمشروع .

د- زيادة ملكية القطاع الخاص في المشاريع .

هـ- خلق منافسة سوقية تؤدي إلى تخفيض الأسعار .

و- تشجيع الضوابط في العمليات السوقية .

ز- زيادة الدخل وتحسين توزيعها في البلاد (Abu Shair , 1997) .

لقد تولد لدى الحكومات ، سواء في الدول المتقدمة أو النامية ، قناعة بأن القطاع الخاص ، وبحافز تحقيق الأرباح ، يستطيع القيام بمهام معينة بصورة أكثر كفاءة من القطاع الحكومي . إن قدرة القطاع الخاص على تنفيذ المشاريع ، حسب الجدول الزمني لها بدون تأخير ، سوف يؤدي إلى كفاءة وإنتاجية أكبر . كما أن قدرة القطاع الخاص على اتخاذ القرارات السريعة سوف يؤدي إلى استغلال الموارد البشرية بكفاءة عالية .

تحديات البنية التحتية

إن الحاجة إلى بناء وصيانة وتجديد وتحديث البنية التحتية هي إحدى السمات المشتركة للدول النامية والناشئة والمتقدمة في الاقتصاد العالمي اليوم . وقد تبنت هذه الدول وخاصة الدول الناشئة برامج طموحة لبناء البنية التحتية ، وذلك بهدف :

- توفير مصادر للطاقة الكهربائية ، كافية لتمكين القطاع الصناعي من النمو المستهدف ، ولتوفير معدل عال من مستوى المعيشة لمواطنيها .

- توفير الماء النقي ومرافق المجاري والصرف الصحي وترتيبات جمع ومعالجة النفايات الصلبة .

- توفير الطرق والجسور داخل المدن وخارجها ، وبناء الموانئ والمطارات ، وتوفير نظام النقل العام ، وذلك بغرض توصيل منتجاتهم إلى الأسواق بطريقة أسرع وبكفاءة أعلى .

- ربط أجزاء البلاد من خلال نظم الاتصالات السريعة ، وذلك للاستثمارات التجارية والسكنية .

إن توفير البنية الأساسية والتحتية يعتبر أكبر تحدٍ للدول النامية خاصة ، فإن أكثر من بليون نسمة في الدول النامية لا يستطيعون ، حسب دراسات البنك الدولي ، الحصول على الماء النقي ، و ٢ بليون نسمة لا تتوفر لديهم مرافق صرف صحي كافية ، و ٢ بليون نسمة لم تصلهم الكهرباء ، و ٤٠٪ من مولدات الطاقة الكهربائية في الدول النامية غير مناسبة للإنتاج الصناعي . وتحتاج هذه الدول ، خلال فترة التسعينيات ، إلى إنفاق ١٠٠ بليون دولار ، لتوسيع محطات الطاقة سنوياً ، بإجمالي قدره ترليون دولار .

إن عدم توفر بنية تحتية للنقل والمواصلات يلعب دوراً حاسماً في تقدير مدى قدرة اقتصاد الدول النامية على المنافسة والتطور . فمثلاً خلال الثمانينيات ، كان التحول في الموانئ الهندية لتفريغ وتحميل الحاويات بطيئاً ، وقد اقترن هذا بالتنظيمات الحكومية المعقدة ، وكان ذلك سبباً في زيادة تكاليف الشحن من الموانئ الهندية إلى الولايات المتحدة ، بنسبة ٣٣٪ ، مقارنة بتكلفة الشحن من بانكوك أو سنغافورة .

في عام ١٩٨٩ م ، واجهت الصين نقصاً في الطاقة الكهربائية ، بنسبة ٢٠٪ ، تسبب في تخفيض إجمالي الناتج القومي بنسبة واحد في المائة . وقد كان السبب في ذلك عدم كفاية وسائل النقل ، مما انعكس سلباً على نقل الفحم إلى محطات الطاقة الكهربائية .

إن الافتقار إلى برامج ونظم الصيانة الجيدة للمرافق الأساسية والبنية التحتية ، في الدول النامية ، يؤثر في العمر الزمني لتلك المرافق . وحسب دراسات البنك الدولي فإن إنفاق ١ مليون على صيانة خطوط نقل الكهرباء ، في بعض الدول الإفريقية ، في الثمانينيات ، كان يمكن أن يوفر ١٢ مليون دولار من الطاقة المولدة ، كما أن ثلث ما أنفق على الطرق في بعض الدول الإفريقية المقدّر بـ ١٣ بليون دولار قد تبدد ، وذلك لعدم توافر برامج الصيانة لهذه الطرق ، خلال العشرين سنة السابقة .

إن عدم الكفاءة هذه تضع أعباء إضافية على الموارد الاقتصادية الشحيحة ، في كثير من الدول النامية .

أما الدول المتقدمة فإنها تحتاج إلى تحديث وتطوير بنيتها التحتية ، حتى تستطيع مواجهة المنافسة الحادة في السوق العالمية ، ولذلك عليها القيام بـ:

- تطوير وتأهيل البنية التحتية الحالية ، وبناء طرق وأنفاق وموانئ جديدة ومرافق للنقل السريع .

- توفير بيئة صحية ، وتوفير ماء وهواء نقي ، والتخلص من النفايات ، بأسلوب كفؤ وعملي .

- تأسيس نظام اتصالات متطور ، وذلك للإفادة من ثورة المعلومات ، على مستوى العالم ، باستخدام طرق الاتصالات السريعة (إنترنت) .

خصخصة البنية التحتية

سيطر القطاع العام على النشاط الاقتصادي في الدول النامية ، خلال فترة الستينيات والسبعينيات ، وحيث إن خدمات البنية التحتية ، مثل النقل والطاقة الكهربائية والاتصالات وتوفير المياه النقية والصرف الصحي ، تعتبر ضرورية لتنمية وتقدم البلد ، فقد اضطلعت بها الحكومات في الدول النامية والمتقدمة ، وكانت حريصة على توفير خدمات البنية التحتية لمواطنيها .

ولكن في الثمانينيات والتسعينيات ، شهد الاقتصاد العالمي تحولاً كبيراً ، خاصة بعد انهيار الاتحاد السوفييتي . فبدلاً من السيطرة الحكومية والتخطيط المركزي ، انجذبت الدول إلى اقتصاديات السوق وإلى الخصخصة ، حيث أصبح هذا الاتجاه حجر الزاوية في الاقتصاد العالمي . وقد أجبرت كثير من الدول على الأخذ بالخصخصة ، بسبب عدم قدرتها على توفير الموارد المالية الكافية لبناء البنية التحتية اللازمة . وهناك عدة عوامل ساهمت في عدم قدرة بعض الدول على بناء وتوسيع أو صيانة البنية التحتية . هذه العوامل هي

أ- النمو السريع في السكان في معظم الدول النامية حد من قدرة هذه الدول على مواكبة هذه الزيادة ، وبناء وتوسيع البنية التحتية الموجودة في هذه الدول ، والحفاظ على البيئة في وقت واحد .

ب- معظم مرافق البنية التحتية تحتاج في بنائها وصيانتها إلى تكنولوجيا متطورة غير متوفرة في الدول النامية ، ويجب أن تستورد وتشكل ندرة العملات الأجنبية في معظم الدول النامية قيلاً على مقدرتها في بناء المرافق الأساسية الكافية .

ج- عدم وجود بنية تحتية كافية في بعض الدول النامية يؤدي إلى زيادة تكلفة منتوجاتها ، وبالتالي عدم قدرتها على الصمود أمام المنافسة العالمية الشرسة ، وهذا يقلل من مقدرتها على التصدير ، وبالتالي من حصيلتها من العملات الأجنبية .

د- مع نمو حجم الديون العالمية ، فإن الموارد المالية الخاصة في الأسواق المالية في العالم سوف تتجه إلى الأسواق ذات المخاطر المنخفضة والعوائد المرتفعة . وحيث إن الدول النامية ذات دخل منخفض ومديونية عالية ، ومخاطر عالية ، فإنها لا تستطيع أن تقترض من هذه الأسواق ، لبناء بنيتها التحتية .

هـ- زيادة مقاومة المواطنين لأية زيادة في الضرائب ، تفرضها الحكومات لزيادة إيراداتها اللازمة لتمويل مشاريعها ، كما أن ردود فعل المواطنين لأي فاقد أو تبذير في الإنفاق الحكومي أصبح شديداً ، لذلك أصبحت الحكومة تتجنب فرض أية رسوم أو ضرائب جديدة على المواطنين .

مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية

تسعى الدول بما فيها المتقدمة والناشئة والنامية إلى اتباع مختلف الأساليب والوسائل لتحقيق أهداف عامة ، مثل تحقيق نمو اقتصادي واستقرار سياسي وخلق فرص لمواطنيها ، لتحسين دخولهم ورفع مستوى معيشتهم . ولتحقيق هذه الأهداف ، فإن كثيراً من الدول تتطلع إلى مساعدة القطاع الخاص في بناء المرافق الأساسية اللازمة . وهذا أدى إلى تزايد مشاركة القطاع الخاص في بناء مشاريع البنية التحتية .

ففي الفترة بين ١٩٨٠ - ١٩٩٣ كان هناك ١١٥ مشروعاً مشتركاً بين القطاع العام والخاص ، نفذ أو تحت التنفيذ ، بقيمة إجمالية ٥٨ بليون دولار ، لكن في أكتوبر ١٩٩٣ م ، كان هناك ٣١٩ مشروعاً بقيمة ٢٢٧ بليون دولار تحت التطوير ، وبعد سنة واحدة فقط قفزت هذه المشاريع إلى ٧٨٨ مشروعاً في مختلف مراحل التنفيذ ، بقيمة إجمالية ٥٣٤ بليون دولار . وقد وردت هذه الأرقام في (Public Work Finance Newsletter) حسب (Levy, 1996).

هناك عدة نماذج مبتكرة للشراكة ، يمكن أن تلبي احتياجات الحكومات والمستثمر الخاص على السواء . وكل هذه النماذج تعتبر وسائل لمواجهة نقص الموارد العامة ، وعدم الكفاءة النسبية للقطاع العام .

وقد قام البنك الدولي بتشجيع مشاركة القطاع الخاص في تطوير وتنمية البنية التحتية، من خلال مؤسساته المختلفة ، مثل البنك الدولي لإعادة الإنشاء والتنمية (IBRD) ، وبنك التصدير والاستيراد (EXIM) ، وصندوق النقد الدولي (IMF) ، والبنك الأوروبي للإنشاء والتنمية (EBRD) ، وهو الذراع التنفيذي للبنك الدولي ، لتشجيع خصخصة القطاع العام ونقل التكنولوجيا في أوروبا .

كما قام بتسهيل هذه الشراكة : المؤسسات المالية الدولية ، والبنوك التجارية ، وبعض الوكالات الحكومية ، مثل صندوق التعاون الاقتصادي الياباني لما فوق البحار (OECD) ، وصندوق المساعدات الرسمية (ODA) ، وكلها قامت بتقديم قروض لكثير من الدول الآسيوية، بغرض عمل دراسات جدوى اقتصادية لمشاريع البنية التحتية المحتملة .

كما تقوم مؤسسات الاستثمار الخاص لما فوق البحار الخاصة بالولايات المتحدة الأمريكية ، والتي أنشئت في عام ١٩٧١م ، لتسهيل الاستثمارات الأمريكية الخاصة في الدول النامية ، وفي اقتصادات أسواق الدول الناشئة ، بوسائل مختلفة ، مثل تمويل القروض المباشرة ، أو تقديم ضمانات للقروض في المشاريع الجديدة ، أو في توسيع أو تطوير أو تحديث عمليات قائمة ، وتقديم تأمين للاستثمارات ضد أنواع مختلفة من المخاطر السياسية ، كما تقوم بأنواع مختلفة من خدمات الاستثمار .

نماذج الشراكة في مشاريع البنية التحتية

هناك عدة نماذج مبتكرة للشراكة والتي يمكن أن تلبي احتياجات الحكومات والمستثمرين على السواء والتي يمكن الاختيار منها ، وكل هذه النماذج تعتبر وسائل لمواجهة نقص الموارد العامة وعدم الكفاءة النسبية للقطاع العام . وأهم هذه النماذج هي :

أولاً : نموذج البناء - الإدارة - التشغيل - إعادة التملك (باتا) ، ويسمى أحياناً نموذج (BOT) أو (BOOT) ، وهو نموذج للمشاركة ، يتكون من متعهد خاص ، وعادة ما يكون من مجموعة شركات خاصة محلية وأجنبية أو أجنبية ، تقوم بتمويل وتصميم وبناء وتشغيل وصيانة مشاريع أساسية مولدة لعوائد نقدية ، وذلك خلال فترة زمنية متفق عليها ، بموجب امتياز ممنوح لها من قبل الحكومة ، لفترة زمنية محددة . وفي نهاية هذه الفترة ، يتم تحويل ملكية المشروع إلى الدولة ، بدون مقابل .

هناك أنماط وأشكال عديدة لهذه النماذج مثل :

أ- بناء - تملك - وتشغيل (BOO) : وهنا لا تكون الشركة أو المتعهد ملتزمًا بتحويل ملكية المشروع للدولة .

ب- بناء - تحويل - تشغيل (BTO) : وهنا يقوم المتعهد بالبناء وتحويل الملكية إلى الدولة ، ويقوم هو بالتشغيل ، وهنا تتحمل الدولة تكلفة الصيانة والتأمين على المشروع خلال فترة التشغيل .

ج- بناء - تأجير - تملك (BRT) : وهنا يقوم المتعهد ببناء المشروع ، ثم تأجيره للدولة ، خلال فترة معينة ، ثم إعادة تملكه للدولة . وهنا يتجنب المستثمر خطر التقلبات في عوائد المشروع .

د- بناء - تملك - تشغيل - دعم - تحويل (BOOST) : وهنا تقوم الدولة بتقديم دعم أو إعانة للمشروع ، خلال فترة التشغيل .

هـ- تصميم - بناء - تمويل - تشغيل - إعادة (DBFOT) : حيث يقوم المتعهد بالتصميم والتمويل والبناء والتشغيل .

الهيكل الأساسي لنموذج (باتا)

إن المكونات الأساسية لأي مشروع ينفذ بأسلوب (باتا) أو (BOT) هي : الحكومة المضيفة ، والمتعهد الخاص ، والشركاء المحليون ، ومقاولو البناء ، وهيكل تمويلي جيد :

الحكومة المضيضة (Host Government)

يجب على الحكومة المضيضة أن تؤمن بأهمية مشاركة القطاع الخاص في تنفيذ المشاريع الأساسية ، وبذلك يجب أن تحدث التغييرات التشريعية ، وسن القوانين التي تمنحها الصلاحيات اللازمة للدخول في اتفاقيات مشاريع (باتا) أو (BOT) ، وتسمح للشركات الأجنبية أو المحلية بامتلاك وتشغيل المرافق الأساسية . ويجب على الحكومة أن تقوم بدعم المشروع ، وتذليل الصعوبات التي تعترضه ، خلال فترة الامتياز الممنوح .

وحيث إن مشروع (باتا) أو (BOT) على درجة كبيرة من التعقيد ، فإنه يجب على ممثلي الحكومة أن يكونوا على درجة عالية من المعرفة والمهارة والدراية بطبيعة المشروع ، وإلا وجب على الحكومة أن تتعاقد مع شركات استشارية ، لديها المهارات والمعرفة لاستيعاب تعقيدات المشروع ، وتحليل وتقييم المشروع في مختلف مراحله .

وحيثما تكون الحكومة المشتري الوحيد لخدمة المشروع المنفذ بأسلوب (باتا) ، يجب على الحكومة أن تكون لديها الصلاحيات اللازمة للدخول في اتفاقيات طويلة الأجل مع المتعهد الخاص بالمشروع . وحيثما يكون الجمهور هو المشتري النهائي لخدمات المشروع ، يجب على الحكومة أن تتأكد أن الرسوم المفروضة على الخدمات هي عادلة ، كما يجب على الحكومة أن تكون مستعدة للتدخل وإدارة المشروع ، في حالة إخلال المتعهد بأي من التزاماته ، وذلك لضمان عدم انقطاع الخدمة عن الجمهور .

المتعهد الخاص (Private Sponsor)

في مشاريع (باتا) أو (BOT) الكبيرة ، يكون المتعهد الخاص عادة شركة أو شركات بناء عالمية ، وشركة أو شركات هندسية عالمية ، ومصنع للمعدات الرأسمالية ، ومؤسسات إقراض ، ومستثمرين في الأسهم ، وشركاء محليين .

وتقوم الحكومات بتشجيع الشركاء المحليين ، وذلك لزيادة القيمة المضافة للمشروع ، ولنقل التكنولوجيا والخبرة الفنية للكوادر المحلية . وتشترط بعض الحكومات

مشاركة الشركات المحلية والعمالة الوطنية في المشروع ، علماً بأن مشاركة الشركات والكوادر المؤهلة المحلية في المشروع يؤدي إلى تحسين أدائه .

اتحاد المقاولين (Construction Consortium)

في مشاريع (باتا) أو (BOT) الكبيرة ، تلعب الأعمال المدنية (Civil Engineering) دوراً أساسياً في المشروع . فإذا كان المشروع ذا طبيعة غير متخصصة ، فإن الشركات الهندسية المحلية يمكنها أن تلعب دوراً رئيسياً في المشروع ، بحكم معرفتها بطبيعة المواقع التي يبنى بها المشروع ، والمعدات المتوافرة محلياً ، والقوى البشرية المتاحة . فبذلك تستطيع أن تشارك في مرحلة تصميم المشروع ، وفي مرحلة بناء المشروع . لكن إذا كان المشروع ذا طبيعة متخصصة ، مثل محطات توليد الطاقة الكهربائية ، أو استغلال الطاقة الشمسية ، فإن شركات متخصصة في هذا النوع من المشاريع سوف تقوم بتنفيذه . وفي المشاريع التي تستفيد منها عدة دول ، وتحتاج إلى تخصصات عديدة ، فإن تنفيذها وتنظيمها يتمان عن طريق شركات عالمية ذات خبرة فنية ومعرفة ومهارات تنظيمية عالية .

التمويل

إن الجدوى المالية والاقتصادية لأي مشروع ينفذ بأسلوب (باتا) أو (BOT) يعتبر مطلباً سابقاً لمساهمة أي مستثمر في المشروع . فيجب أن يثبت أنه مجدٍ مالياً ، وذلك بأن تكون تكاليفه معقولة وتدفقات إيراداته مقدرة بطريقة غير مبالغ فيها ، وكافية لتغطية تكاليفه ، وتحقيق أرباح مجزية ، وذلك حتى يمكن للمستثمرين أن يساهموا في المشروع ، ويمكن لهذا المشروع أن يحصل على قروض طويلة الأجل بتكلفة تنافسية .

ويتكون هيكل التمويل لمشاريع (باتا) أو (BOT) عادة من حقوق ملكية أو أسهم في المشروع ، وتشكل ١٥٪ إلى ٣٠٪ من إجمالي التمويل ، ويقدم من قبل الشركات المالكة والمنفذة للمشروع ، بينما يغطي بقية التمويل عن طريق القروض ، التي تكون عادة غير مضمونة (nonrecoursable) . وهذا يعني أن مالكي المشروع أو المطورين لا يمكن أن يرجع

إليهم المقرضون لتسديد القروض ، التي تسدد فقط من الإيرادات المتولدة من المشروع إذا وجدت .

وتحصل مشاريع (باتا) أو (BOT) على قروضها من المؤسسات المالية الدولية أو الحكومية الثنائية أو من البنوك التجارية . وحيث إن القروض التجارية غالباً ما تكون لآجال قصيرة ، فإنه لا يمكن الاعتماد عليها لتمويل هذه المشاريع الطويلة الأجل ، وتصبح القروض من المؤسسات المالية الدولية المصدر الرئيسي للتمويل .

محاسن نموذج (باتا) أو (BOT)

١- بواسطة هذا النموذج ، تستطيع الحكومات تنفيذ معظم مشاريع البنية التحتية المولدة للدخول واللازمة للبلاد ، على الرغم من شح الموارد العامة ، وذلك دون أي تكلفة لدافعي الضرائب .

٢- حيث إن الحكومة تأخذ الضمانات الكافية من الشركات المنفذة للمشروع ، لتأمين تكملة إنشاء المشروع ، في حال إخلال أي شركة ، وفي أي مرحلة من مراحل تنفيذ المشروع ، فإن الحكومة لن تتحمل أي مخاطر ، في المشروع المنفذ بأسلوب (باتا) .

٣- هناك إنصاف وعدالة في توزيع أعباء تكاليف مشروع (باتا) ، حيث إن المستفيد من خدمات المشروع هو الذي يقوم بدفع رسوم الخدمة ، بينما يتحمل أعباء المشروع كل دافعي الضرائب ، إذا ما استخدمت إيرادات الضرائب في تنفيذ المشروع .

٤- من خلال مشاريع (باتا) أو (BOT) ، تستطيع الشركات الهندسية ، وشركات الإنشاء ، والمقاولون ، ومصنعو المعدات الرأسمالية ، توسيع أسواقهم ، وخلق أسواق جديدة لخدماتهم ومنتجاتهم . وفي حالة التحليل الجيد والصحيح لهذه الأسواق فإن أرباحهم يتوقع أن تكون كبيرة .

المشكلات التي تعترض المشاريع المنفذة بأسلوب (باتا) أو (BOT) :

لقد لاقى المشاريع المنفذة بأسلوب (باتا) أو (BOT) نجاحاً كبيراً في الدول المتقدمة والدول المستقرة نسبياً ، والتي لديها خبرات سابقة في تنفيذ تلك المشاريع ، وذلك مقارنة بنجاحها في الدول النامية . ويرجع السبب في ذلك النجاح إلى الدعم المستمر الذي تلاقىه تلك المشاريع من الحكومات ، ويكون في شكل إعانات وضمانات تقدم للمشروع . وقد انطبق ذلك على الطرق التي يديرها القطاع الخاص في أوروبا . وهناك حالات عدة تمت فيها إعادة مناقشة العقود ، وتغيير بعض بنودها ، وذلك بسبب تغيرات غير متوقعة ، أو أخطاء كبيرة في تقدير الطلب المتوقع على الخدمات (Engel et al., 1996, Fishbien and Barbbon, 1996).

وتعتبر المخاطر المرتفعة وعدم التيقن السبب الرئيس لمشكلات تمويل المشاريع المنفذة بأسلوب (باتا) أو (BOT) في الدول النامية ، وانخفاض تدفق الاستثمارات الأجنبية إليها .

إن غياب أي خبرة سابقة للدول النامية في تنفيذ مشاريع (باتا) ، بالإضافة إلى عدم الاستقرار الاقتصادي والسياسي في هذه الدول ، ووجود مصادر مختلفة في هذه الدول لعدم التيقن ، كل ذلك يؤدي إلى المبالغة في تقدير مخاطر الاستثمار في هذه الدول ، وبالتالي المبالغة في علاوة المخاطر المطلوبة للاستثمارات في هذه الدول ، وبالتالي ارتفاع العائد في الدول ، حتى يمكنها اجتذاب الاستثمارات الأجنبية .

وفي مسح مشاريع (باتا) أو (BOT) في الدول النامية وخاصة الصين (Wang et al., 1999) (Walker Smith) (Liou, 1997) ، وجد أن أهم هذه المخاطر هي :

أ- المخاطر المالية :

وهي التي تتولد بسبب تقلبات أسعار الصرف وأسعار الفائدة ، فالمشاريع المنفذة في الدول النامية غالباً ما تستورد كل معداتها الرأسمالية ، وتدفع في مقابل ذلك عملات أجنبية ، بينما إيراداتها المتوقعة من مشروع (باتا) تكون بالعملات المحلية . وبذلك يجب على الحكومة

أن تضمن للمشروع إمكانية تحويل العملات المحلية إلى عملات أجنبية ، كما أن تقلب سعر صرف العملة المحلية يؤثر في الجدوى المالية للمشروع ، إذ يؤثر في قيمة مدفوعات المشروع للمستثمرين وللمقترضين . لذلك يجب أن يسعى المشروع إلى التحوط من خطر تقلبات أسعار الصرف ، بأخذ ضمان من الحكومة على سعر صرف ثابت ، أو استخدام المشتقات المالية ، لمواجهة مخاطر تقلب العملة المحلية .

ب- المخاطر السوقية :

إن تغير الأسعار أو الكميات المطلوبة للخدمات المقدمة من مشروع (باتا) ، أو أسعار وكميات عرض المواد اللازمة لإنشاء وتشغيل المشروع ، يؤثر على الجدوى المالية للمشروع . لذلك يجب على المشروع أن يحصل على ضمانات بالكميات وأسعار المدخلات اللازمة للمشروع ، و ضمانات لحد أدنى من الطلب على الخدمات المقدمة في المشروع ، وخاصة في حالة محطات توليد الكهرباء ، وقد قدمت الحكومات تلك الضمانات في كل من الصين والفلبين وماليزيا .

ج- مخاطر انخفاض الإيرادات :

فمثلاً في مشاريع الطرق ، قد يكون السبب في انخفاض الإيرادات هو التفاؤل المفرط في تقدير حجم الطلب على الطريق ، أو وجود مسارات وطرق بديلة يمكن استخدامها لتجنب الرسوم أو عدم ربط الطريق بمناطق عديدة ، كل ذلك يؤدي إلى تخفيض حصيله الإيرادات في المشروع ، وبالتالي خسارة المتعهد المنفذ للمشروع . وهذا ما حصل في مشروع الطريق السريع في المكسيك المنفذ بطول ٦٠٠٠ كلم ، ومشروع نفق (EHC) المنفذ في هونكونك (World Bank, 1994) . ولتشجيع القطاع الخاص بتنفيذ مشاريع (باتا) و (BOT) ، تقوم الحكومات أحياناً بضمان حد أدنى من الإيرادات لمشاريع الطرق المنفذة من قبل القطاع الخاص ، مثل الضمان المقدم من حكومة أستراليا للشركة المنفذة لنفق ميناء سلاني ، كما قامت حكومة ماليزيا بالتعهد بتقديم تمويل إضافي ، في حالة انخفاض الإيرادات ، وانخفاض

حركة السير على الطريق السريع ، الذي يربط الشمال بالجنوب ، خلال الـ ١٧ سنة الأولى من المشروع .

د- مخاطر ارتفاع تكاليف الإنشاء :

قد ترتفع تكلفة إنشاء المشروع عن الكلفة المقدرة ، وذلك بسبب التضخم ، أو بسبب تعديل التصميم خلال فترة التغير ، وهذا يؤدي إلى عدم كفاية التمويل لتنفيذ المشروع ، كما يؤدي إلى قلق المقرضين والممولين للمشروع . والمثال التقليدي في ذلك مشروع قناة المانش ، الذي يربط فرنسا بالبحر ، والذي ارتفعت تكلفته من ٧ر٤ بليون دولار إلى ١٥ بليون دولار ، والطريق السريع الشمالي الجنوبي في ماليزيا ، والذي زادت تكلفة تنفيذه بنسبة ٧٥٪ من التكلفة الأولية المقدرة ، وكان سبب الزيادة هو ارتفاع التضخم ، والأعمال الإضافية المطلوبة وغير المخطط لها ، والتنفيذ المبكر للخطة المحسنة للطرق .

وللتغلب على هذه المشكلات ، اقترح (Tiong, 1992) عدة طرق ، منها :

١- حقن رأس مال إضافي من قبل المتعهدين في المشروع وهذا ما حصل في مشروع النفق بين فرنسا وبريطانيا .

٢- إصدار تسهيلات مالية إضافية من قبل المقرض الأساسي ، لمواجهة الزيادة غير المتوقعة في التكاليف ، وهذا ما حصل في مشروع الطاقة الكهربائية ، في (Shajiao) في الصين ، حيث ساعدت الحكومة الصينية المطور في الحصول على تسهيلات مالية لمواجهة الطوارئ .

٣- تنفيذ المشاريع على المفتاح (Turn Key) بسعر ثابت ، ويتوقف ذلك على عدم قيام الحكومة بتغيير المواصفات أو التصميم .

٤- قيام المتعهد بالحصول على قروض إضافية برهن المشروع أو عائداته المتوقعة .

هـ- المخاطر السياسية : وهناك نوعان رئيسيان من المخاطر السياسية :

١- مخاطر تتعلق بسيادة الدولة ، وتكون بتغيير الحكومات في الدولة المضيفة للمشروع ، إذ قد تكون الحكومة الجديدة غير راغبة في المشروع ، وهذا يؤدي إلى تأجيل المشروع أو إلى صعوبات في تنفيذه . وقد يكون هناك تغيير في القوانين ، إذ تستطيع الحكومة الجديدة تغيير القوانين ، وإلغاء بعض الامتيازات الممنوحة للمشروع ، وهذا سوف يؤثر على الجدوى المالية للمشروع .

٢- مخاطر عدم الاستقرار : التي قد تنشأ بسبب اضطرابات عمالية ، أو إضراب في أعمال المشروع ، أو مصادرة المشروع ، وقد تجبر شركات البناء على الإفلاس بواسطة قرار سياسي بإيقافها عن العمل . وقد اقترح (Nevitt, 1989) الطرق التالية :

٣- أخذ موافقة الحكومة على فترة الامتياز من قبل أية حكومة قادمة .

٤- تكوين اتحاد (Consortium) يضم المستثمرين والمقرضين الدوليين ، وهذا يعني أن قيام أي دولة بتأميم أو مصادرة المشروع سوف يؤثر على جدارتها الائتمانية ، بحيث لا يمكنها الحصول بعد ذلك على أي تمويل أو تسهيلات ائتمانية .

٥- التأمين على المشروع ضد المخاطر السياسية ، وتقوم وكالات حكومية ببيع هذا التأمين ، ففي إنجلترا تقوم (ECGD) بذلك ، كما يقوم البنك الدولي بضمان الاستثمارات الأجنبية من خلال (MIGA) ، كما تقوم (OPIC) بتقديم تلك الضمانات للمستثمرين خارج الولايات المتحدة الأمريكية .

٦- أخذ التزام من الحكومات المضيفة بتقديم ضمانات لمستحقات المقرضين والمستثمرين في حالة توقف المشروع ، لأسباب قاهرة لا يمكن التأمين ضد أخطارها (Force majeure events) .

ثانياً : نموذج التخصص وتوزيع المسؤوليات في برامج الخصخصة :

مقدمة

على الرغم من نجاح أسلوب (باتا) أو (BOT) في تطوير وتنمية مشاريع البنية التحتية بواسطة القطاع الخاص وحل مشكلة نقص الموارد المالية العامة ، وانخفاض كفاءة القطاع العام في تنفيذ تلك المشاريع ، إلا أن هذا الأسلوب له مثالبه ومشاكله ، التي تزداد في حالة استخدامه في الاقتصادات الناشئة والدول النامية ، في المشاريع التي تتطلب استثمارات كبيرة، مقارنة بالتدفقات النقدية الصافية التي يولدها سنوياً وتتسم بدرجة عالية من عدم التأكد ، مثل مشاريع المياه والصرف الصحي ، ونظم الاتصالات السلكية واللاسلكية ، والطرق والموانئ والمطارات ، ومحطات توليد الكهرباء وشبكات توزيعها ، ونظم النقل البري.

إن المشكلة الرئيسية التي يعاني منها أسلوب (باتا) أو (BOT) هو تركيز جميع مسؤوليات المشروع ، بما فيها التصميم والبناء والإدارة والتشغيل والتمويل ، في مؤسسة خاصة واحدة . وهذا يؤدي إلى نقص كفاءة المشروع ، كما أثبت (Trugillo, 1998) ، إذ إن كفاءة المشروع قد تزيد فيما لو وزعت تلك المسؤوليات ، وأعطيت للمؤسسات الأكثر كفاءة. فمثلاً قد تكون هناك مؤسسات أكثر كفاءة ، في بعض التخصصات مثلاً ، في التصميم أو البناء أو التشغيل ، ولكن لا يمكن أن تكون ضمن الشركات المكونة للمؤسسة الحاصلة على الامتياز ، بسبب عدم قدرتها على المساهمة في امتلاك أو تمويل المشروع .

ويمكن تلافي مشكلة التركيز ، وانخفاض الكفاءة ، باستخدام أسلوب التخصص وتوزيع المسؤوليات ، الذي يمتاز عن أسلوب (باتا) أو (BOT) بانفصال التمويل عن تنفيذ المشروع من تصميم وبناء وتشغيل ، حيث تقوم به مؤسسة تنشأ بغرض التمويل (SPV) ، كما يمتاز بتوزيع مسؤوليات المشروع على مؤسسات مختلفة ، كل حسب تخصصاتها وخبراتها وإمكاناتها .

الهيكل الأساسي لنموذج التخصص وتوزيع المسؤوليات :

يتكون المشروع عادة من أجزاء مختلفة ، مثل التصميم والبناء والإدارة والتشغيل والصيانة والتمويل . إن توزيع المسؤوليات على شركات مختلفة حسب تخصصاتها يؤدي إلى زيادة كفاءة المشروع للأسباب التالية :

أولاً : بعض الشركات أو المؤسسات قد تكون لديها معارف وخبرات ومهارات متقدمة جداً في بعض جوانب المشروع : البناء أو التصميم مثلاً ، ولكن خبراتها ومهاراتها في الإدارة قد تكون متواضعة ، وبالتالي فإن توزيع المسؤوليات على الشركات ذات الخبرات والمهارات المرتفعة يؤدي إلى زيادة كفاءة المشروع .

ثانياً : يؤدي توزيع المسؤوليات إلى توسيع مشاركة المقاولين ، وخاصة أولئك الذين ليست لديهم إمكانيات مالية عالية ، تمكنهم من تقديم الضمانات المالية ، أو تمويل المشروع بتملك أسهم فيه والانتظار لاسترجاع استثماراتهم ، خلال فترة حياة المشروع . وبهذا تستطيع كل المؤسسات المؤهلة المنافسة في تقديم عروضها ، وهذا يؤدي إلى تخفيض تكلفة المشروع . كما أن هذا يفتح المجال للشركات المحلية للمنافسة ، وزيادة مشاركتها في تنفيذ المشاريع ، وهذا يؤدي إلى زيادة خبراتها ، باحتكاكها بالخبرات الأجنبية ، كما يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة من المشروع .

ثالثاً : تستطيع الدولة تحسين الجدارة الائتمانية للمشروع ، وذلك بتقديم ضمانات للتمويلات المقدمة للمشروع ، ومن ثم تخفيض مخاطر المشروع ، وتخفيض علاوة مخاطر تمويل المشروع ، وهذا يؤدي بدوره إلى تقليل تكلفة المشروع .

أ- امتياز المشروع :

يمنح امتياز المشروع في هذا النموذج إلى مؤسسة قانونية محددة الغرض (Legal Special Purpose Vehicle (LSPV)) مستقلة يملكها القطاع العام ، وتعطى لها صلاحيات التخطيط والتصميم والبناء والإدارة والتشغيل والصيانة وتحصيل الإيرادات ودفع الالتزامات

المالية للمشروع ، وبالتالي تحل هذه المؤسسة العامة محل المتعهد الخاص في نموذج (باتا) أو (BOT). ولا يشترط للمؤسسة العامة أن يكون لها هيكل قائم ، لأنها وسيلة ذات هدف خاص ، أنشئت بغرض تسهيل مناقشة ومنح العقود الخاصة بالمشروع . وتعتبر الجهة المالكة للامتياز حتى فترة إنجائه وهي المسؤولة عن الدراسات الفنية الأولية والدراسات المالية والاقتصادية اللازمة لوضع التعريفات المحددة في العقود المختلفة ، وهي تقوم بتوقيع عقود التصميم والبناء والإدارة والصيانة ، ويساعد وجود المؤسسة العامة والمستقلة عن الحكومة على تحصيل إيرادات المشروع ، ودفع التزاماته المالية ، بعيداً عن الإجراءات المالية للحكومة ، كما يساعد على تعديل بعض العقود التي توجد حاجة إلى تعديلها مع مضي الوقت .

ب- البناء :

تقوم المؤسسة العامة (LSPV) بمنح عقود البناء من خلال منافسة عامة ، وغالباً ما يكون العقد تسليم المفتاح ، ويكون عقد إنشاء تقليدي ، يشمل متطلبات الضمان والتأمين وغرامات التأخير على المقاول ، ولا يختلف عن عقود البناء في نموذج (باتا) أو (BOT) . وتقوم المؤسسة العامة بالاستعانة بشركات خاصة استشارية ، للإشراف على سير المشروع ومتابعته ، والتأكد من مطابقة التنفيذ للمواصفات المتفق عليها . وتقوم المؤسسة العامة (LSPV) بدفع مطالبات المقاول حسب الجدول المتفق عليه . وقد يكون المقاول هو المسؤول عن الصيانة ، ولكن ذلك يتم بعقد منفصل ، ويكون بأسلوب المنافسة أيضاً .

ج- التشغيل :

في هذا النموذج يكون التشغيل عن طريق عقد منفصل عن البناء ، وهذا يؤدي إلى مرونة وكفاءة أكثر ، بزيادة المنافسة بين شركات التشغيل ، ولكن يعتمد على طبيعة المشروع ، وعلى مستوى التنمية في القطر المعين ، إذ قد يكون من الأفضل أن تكون الشركة التي تقوم بالبناء هي التي تقوم بالتشغيل ، ولكن حتى في هذه الحالة يجب أن لا تكون الفترة

الزمنية لعقد التشغيل مساوية لمدة الامتياز ، كما هو الحال في مشاريع (باتا) و (BOT) ، لأنه ليس هناك ضرورة لهذه المساواة ، ولا ينصح بها ، لأنه قد تحدث متغيرات غير متوقعة ، خلال فترة الامتياز الطويلة ، تستوجب تعديل شروط ومواد الاتفاق . وتختلف النشاطات التي يشملها التشغيل باختلاف المشروع ، ولكن عادة ما تشمل إدارة الخدمات وتحصيل الرسوم وصيانة المشروع .

وتكون الإيرادات المحصلة من قبل المشغل ملكا للمؤسسة العامة ، وتكون مسؤولة عن دفع مستحقات المشغل ، وقد تكون دفعات ثابتة أو نسبة مئوية من الإيرادات المحصلة ، أو دفعات ثابتة ونسبة من الإيرادات .

وتؤخذ الحوافز كأساس في تصميم هيكل المدفوعات للشركة المشغلة للمشروع ، بالإضافة إلى عامل توزيع المخاطر ، إذ تختلف المدفوعات للشركة المشغلة ، في حالة ضمان المؤسسة العامة لمدفوعات التشغيل ، عنها في حالة عدم الضمان ، واعتماد المدفوعات على الإيرادات فقط ، ولكن بصفة عامة يجب أن تتجاوز الإيرادات المتوقعة من المشروع كلفة التشغيل ، وإلا فإن الدولة أو المؤسسة العامة يجب عليها أن تقدم دعماً للمشروع لتشغيله .

ويمكن لعقد التشغيل أن يكون معزول عن المؤشرات المالية وفترة الامتياز للمشروع ، وهذا يؤدي إلى مرونة أكبر وكفاءة أعلى في التشغيل ، ومراعاة الظروف والمتغيرات غير المتوقعة خلال فترة الامتياز . ولكن هذا لا يمنع أن تشارك شركات التشغيل في تمويل المشروع ، في شكل مساهمة في المؤسسة المالية المحددة الغرض ، (FSPV) (Financial Special Purpose Vehicle) والتي تضطلع بتأمين التمويل اللازم للمشروع ، في شكل مساهمات ، أو قروض طويلة ، سوف تناقش في الفقرة التالية .

د- التمويل :

إن أهم ما يميز هذا النموذج هو الهيكل التمويلي للمشروع ، الذي يتم بواسطة مؤسسة مالية محددة الغرض (FSPV) ، ذات شخصية اعتبارية مستقلة محايدة ، أي لا تحقق أية

أرباح ، وهي أداة وظيفتها الأساسية ضخ الموارد المالية للمشروع ، وتهدف إلى تقليل التكاليف المالية وتكاليف تشغيل المشروع ، وإلى الحصول على التمويل اللازم للمشروع من السوق ، والذي يكون على شكل مساهمة في ملكية المشروع ، وقروض حكومية ، وتمويلات طويلة الأجل من المؤسسات المالية الدولية ، وقروض تجارية من البنوك التجارية . وكل هذه التمويلات تكون مضمونة بالتدفقات النقدية المتوقعة من إيرادات المشروع . ويفترض أن يسمح الإطار القانوني للمؤسسة المالية بأن لا تخضع للضرائب ، وأن يكون لديها المرونة الكافية في تصميم عقودها ، وأن يكون لها الحرية في التعامل مع الآخرين .

وتقوم المؤسسة العامة بتأسيس المؤسسة المالية (FSPV) ، ويشارك في ملكيتها المساهمون في ملكية المشروع من المستثمرين ، ومن الشركات المساهمة في تنفيذ المشروع في مراحله المختلفة ، حيث تكون مساهمة هذه الشركات في ملكية المشروع حافزاً لها للعمل على إنجاح المشروع.

وتنقسم إيرادات المشروع إلى قسمين ، قسم لتغطية تكاليف التشغيل ، وقسم لدفع التزامات التمويل . وهذا يسمى الإيراد الصافي ، وهو الإيراد المتبقي بعد دفع تكاليف التشغيل والصيانة . وتقوم المؤسسة العامة بتحويل هذا الجزء إلى المؤسسة المالية ، لدفع التزامات التمويلات المختلفة . وتختلف نسبة الأخطار التجارية ، التي تتحملها المؤسسة المالية ، باختلاف عقد التشغيل ، فإذا كانت مدفوعات التشغيل ثابتة فإن المخاطر التجارية تتحملها المؤسسة التمويلية ، ولكن إذا ارتبطت مدفوعات التشغيل بإيرادات المشروع فإن الشركة المشغلة سوف تشارك في المخاطر التجارية .

وتستمر المؤسسة المالية في الحصول على الإيرادات الصافية من المشروع ، حتى يتم سداد كل التزاماتها المالية تجاه الممولين ، حيث يتم تصفيته بعد ذلك ، ولكن ذلك يعتمد على إجمالي الإيرادات المتحصلة وتكاليف التشغيل والصيانة والحجم الكلي للالتزامات المالية للمؤسسة المالكة (FSPV) ، وحيث إن الإيرادات الصافية متغيرة ، وغير متيقن منها ، فإن

الالتزامات المالية للمؤسسة المالية يجب أن لا تكون ثابتة ، كأن تكون أسعار الفائدة للتمويل متغيرة (عائمة) ، حتى تستطيع الوفاء بالتزاماتها .

وحيث إن الدول النامية تعاني من تخلف في الأسواق المالية ، ويواجه المستثمرون بها، وخاصة في مشاريع البنية التحتية ، من المخاطر السياسية والقانونية والاقتصادية ، ومخاطر تغير سعر الصرف ، فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع علاوة المخاطر ، التي يجب دفعها للمستثمرين والمقرضين والممولين للمشاريع في هذه الدول ، وخاصة تلك التي تتطلب تمويلاً أو استثماراً لمدة طويلة قد تصل إلى ٢٥ سنة .

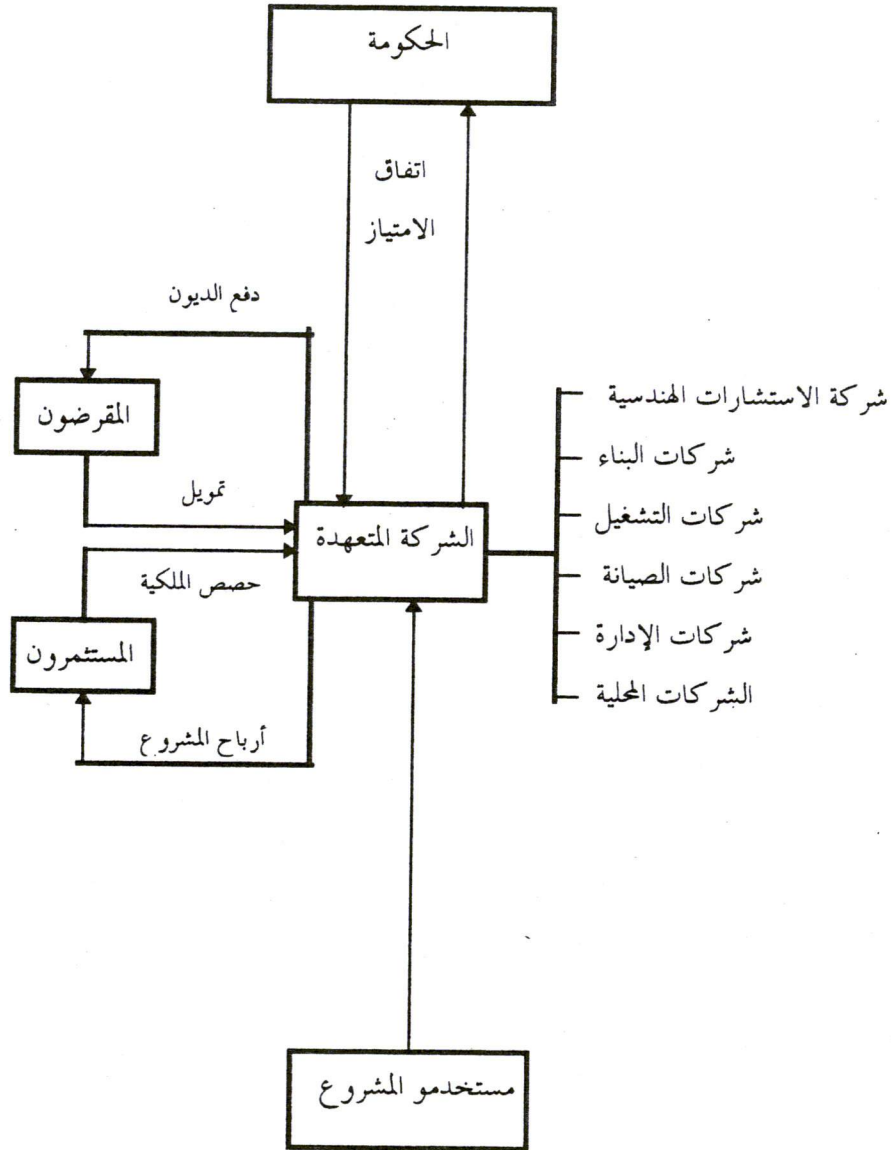
ولكن باستخدام نموذج التخصص وتوزيع المسؤوليات ، يمكن تخفيض هذه المخاطر ، وذلك بقيام الدولة بضمان المؤسسة العامة المالكة للامتياز ، وضمان المؤسسة المالية (FSPV) ، وبالتالي فإن المقرضين والممولين والمستثمرين سوف تنخفض المخاطر التي يواجهونها في المشروع ، وتنحصر مخاطرهم في عدم قدرة الدولة بالوفاء بالتزاماتها ، وهذا يمكن معرفته عن طريق التقييم الدوري لمخاطر الدول التي تقوم بها مؤسسات مالية متخصصة ، مثل (مودي) و (اس ب ٥٠٠) (S & P 500) . ويؤدي تخفيض المخاطر إلى تقليل تكاليف التمويل ، وارتفاع كفاءة المشاريع المنفذة بهذا النموذج ، مقارنة بالنماذج الأخرى ، مثل نموذج (باتا) أو (BOT) ، علماً بأن ضمان الدولة لأداء المؤسسة العامة أو المؤسسة المالية لا يعني تكاليف إضافية عامة ، ولكن التزامات من الدولة بتمكين المؤسسة المالية من إعادة تمويل التزاماتها ، في حالة حاجتها إلى ذلك .

ويمتاز هذا النموذج بمرونة عالية في بناء الهيكل التمويلي ، إذ تستطيع الدولة الملتزمة بالمعاملات الإسلامية تمويل المشروع بوسائل التمويل الإسلامية ، فيكون المستثمرون ومساهمة الشركات المنفذة في شكل تمويل بأسلوب المشاركة ، ويمكن تمويل المعدات الرأسمالية بأسلوب الإحارة المنتهية بالتملك ، ومواد البناء اللازمة للمشروع ، يمكن أن تمول بأسلوب المراجعة ، كما يمكن تصميم الهيكل الزمني للتمويل بما يتناسب وقدرات وتفضيل الممولين ، ويتناسب مع

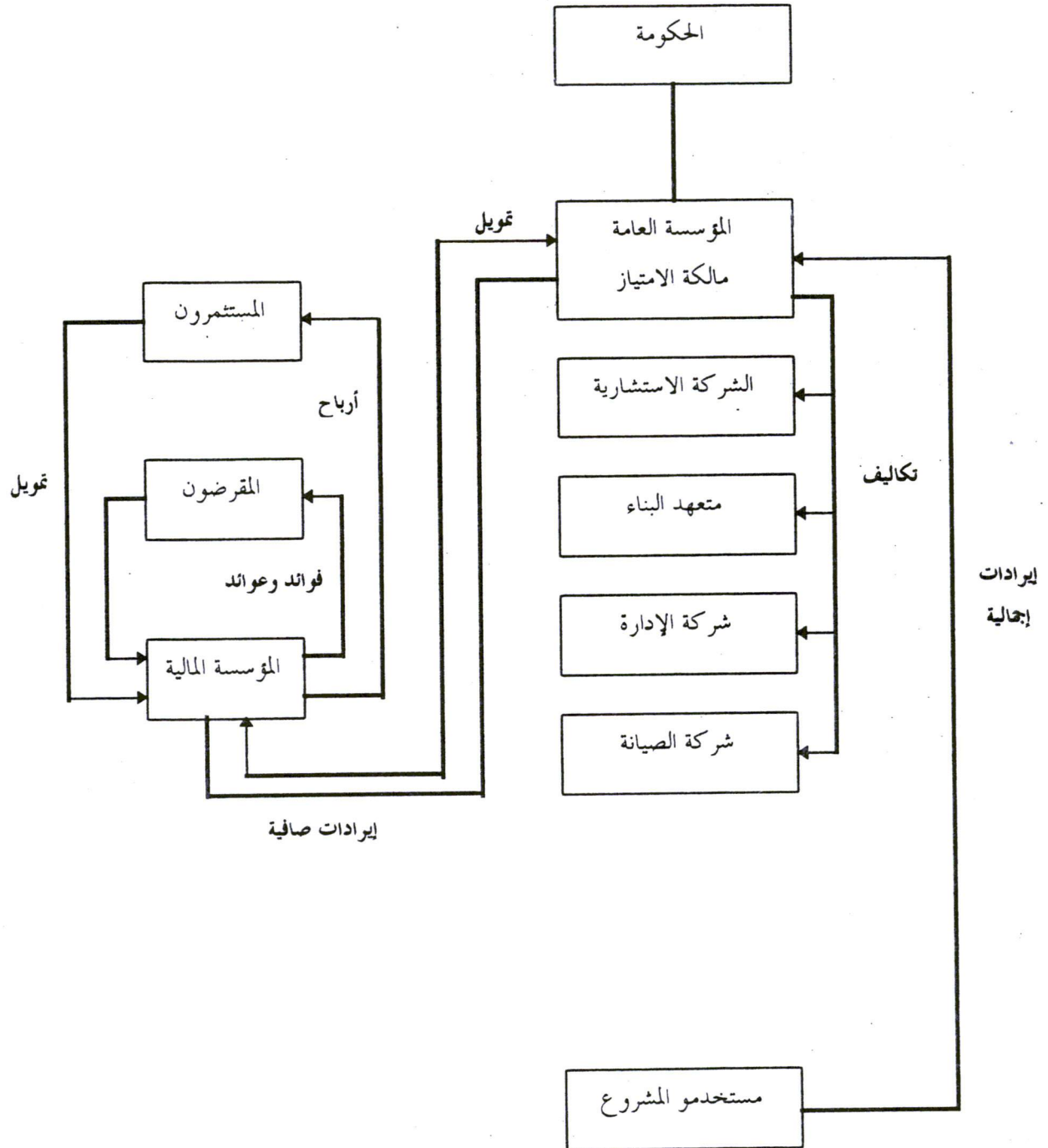
التدفقات المتوقعة في المشروع ، فيستخدم المشاركة للتمويل الطويل الأجل ، بينما يستخدم أسلوب الإجارة المنتهية بالتملك للتمويل المتوسط الأجل ، والمراجعة للتمويل القصير الأجل .

ثالثاً : نموذج صناديق الاستثمار في خصخصة البنية التحتية :

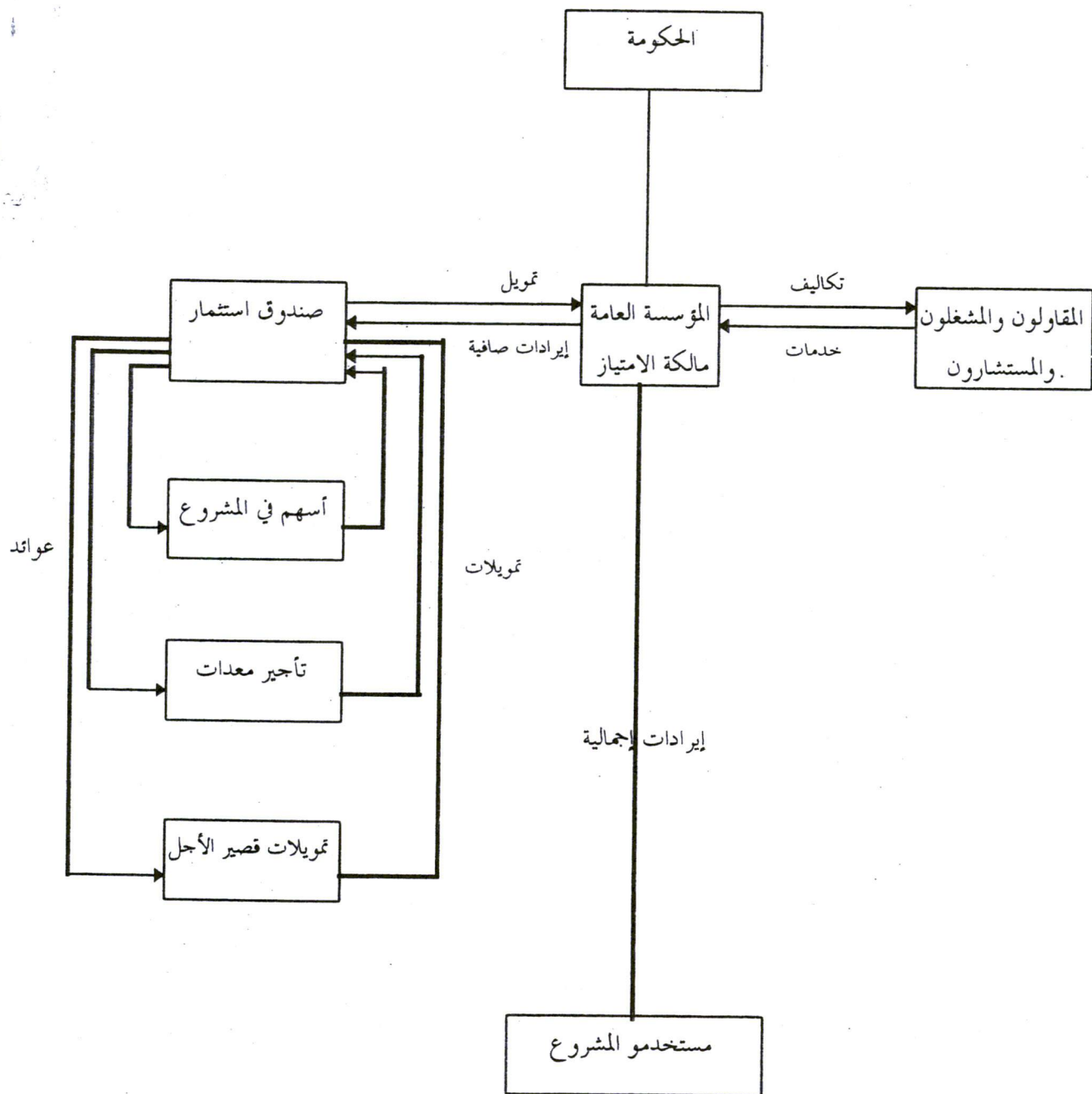
تستطيع الحكومة ، من خلال هذا النموذج ، تنفيذ معظم مشاريع البنية التحتية المولدة للدخول ، وبدرجة عالية من الكفاءة ، على الرغم من شح الموارد العامة . ويتمتع هذا النموذج بميزات نموذج التخصيص وتوزيع المسؤوليات ، من حيث الفصل بين تمويل المشروع وعمليات تنفيذ المشروع ، وبالتالي لا يقع على عاتق المتعهد والشركات المنفذة للمشروع مسؤولية التمويل ، كما يمكن في هذا النموذج توزيع مسؤوليات التنفيذ على شركات مختلفة ، كما يقتضيه مبدأ الكفاءة في تنفيذ المشروع . ويمتاز هذا النموذج عن غيره من النماذج ، في أن التمويل يتم عن طريق طرح أسهم وسندات للمشروع ، للبيع للجمهور ، داخل البلاد وخارجها ، وبذلك يتم تسديد أو تصكيك أصول المشروع وإيراداته المتوقعة ، وبذلك يكون لدى المستثمر ميزة إمكانية إسالة استثماراته ، ببيع هذه الأسهم أو السندات في السوق ، كما أن السوق يتولى تقييم هذه الأسهم والسندات بصورة مستمرة ، ويؤدي هذا النموذج إلى تعميق السوق المالية في الدول النامية ، حيث تزيد الفرص الاستثمارية في الأوراق المالية في هذه الدول .



التدفقات المالية لنموذج (باتا) أو BOT



التدفقات المالية لنموذج التخصيص وتقسيم العمل



نموذج صناديق الاستثمار في خصخصة البنية التحتية

وقد استخدم هذا النموذج في الدول المتقدمة وفي الدول النامية ، انظر (RBC Dominion Securities, 1998) و (Lake & Davis, 1999) .

الهيكل الأساسي لنموذج صناديق الاستثمار في البنية التحتية

حيث إن نموذج صناديق الاستثمار في البنية التحتية هو امتداد لنموذج التخصص وتوزيع المسؤوليات وتطوير له ، فإن هناك تشابهاً كبيراً في الهيكل الأساسي للنموذجين .

ففي كلا النموذجين ، يتم فصل التمويل عن التنفيذ ، وتوزع مسؤوليات التنفيذ على شركات مختلفة ، حسب تخصصاتها . كما يمنح الامتياز لمؤسسة قانونية محددة الغرض ، يمتلكها القطاع العام ، ويكون لها صلاحيات التخطيط والتصميم والبناء والإدارة والتشغيل والصيانة وتحصيل الإيرادات ودفع الالتزامات ، وهي المسؤولة عن الدراسات الفنية والدراسات المالية والاقتصادية ، وهي التي تقوم بمناقشة الاتفاقيات ، ومنح وتوقيع العقود مع الشركات المختارة لتنفيذ المشروع ، والإشراف عليه في مرحلة البناء ، كما تقوم باختيار شركات التشغيل والصيانة للمشروع .

تمويل المشروع

أهم ما يميز هذا النموذج هو هيكل التمويل حيث تنشئ المؤسسة العامة صناديق استثمارية تسوق داخل البلاد أو على مؤسسات التمويل الدولية ، وتكون عوائد وأصل الاستثمار في هذه الصناديق مضمونة بأصول وعوائد المشروع (asset backed securities) . وفي كندا استخدمت عدة صناديق استثمارية لتمويل مشاريع البنية التحتية ، مثل صندوق حقوق الملكية (royalty fund) ، وصندوق الائتمان الدخلي (Income Trust Fund) ، وصندوق ائتمان الملكية المحددة (Limited Partnership Trust) ، وصندوق ائتمان الملكية المباشر (RBC Diminon Securities, 1998 Direct ownership trust) . وهناك ميزات كبيرة لتمويل مشاريع البنية التحتية بواسطة الصناديق الاستثمارية . وبالنسبة للمؤسسة العامة فإن هذا الأسلوب سوف يخفف تكلفة المشروع ، مقارنة بالاقتراض المباشر ، كما يمكنها من الحصول

على التمويل في وقت أقل ، كما يؤدي إلى تنوع مصادر التمويل ، كما يحسن إدارة أصول وخصوصاً المؤسسة العامة .

أما بالنسبة للمستثمرين ، فإن الاستثمار في هذه الصناديق ، التي عادة ما تسند أو تصكك (Securitized) ، يمنح المستثمرين تقييماً عالياً ومستقراً للجدارة الائتمانية (Stable Creditrating) . كما أن إمكانية تداول تلك الصكوك في أسواق المال المحلية والدولية الثانوية يزيد من سيولتها ، حيث يمكن للمستثمر أن يبيعها في تلك الأسواق . وإن تنوع هذه الصناديق يمنح المستثمر فرصة تخير التدفقات النقدية من تلك الصناديق لتناسب متطلباته . ويكون العائد في تلك الصناديق أعلى نسبياً ، مقارنة بالعائد في فرص الاستثمار الجيدة في الدول المتقدمة . وإن المنافسة في تسويق هذه الصناديق يحفز المنشئ لهذه الصناديق ، ومتعهد الشراء (underwriter) ، بامتصاص جزء من تكاليف الصندوق . وهذا يؤدي إلى تحسين عوائد الصناديق وتخفيض تكلفة التمويل ، وبالتالي تخفيض تكلفة استخدام المشروع للمستهلك .

أنواع صناديق الاستثمار في البنية التحتية

نظراً لأن الهيكل الزمني للتمويل اللازم للبنية التحتية يتكون من تمويل طويل الأجل ومتوسط وقصير ، فإنه يمكن إنشاء صناديق استثمار مختلفة ، لتلبي احتياجات المشروع ، للتمويل حسب الهيكل الزمني المقترح ، ويمكن أن نميز بين ثلاثة أنواع من صناديق الاستثمار :

أولاً : صندوق الملكية المباشرة : حيث يمتلك المستثمرون في هذا الصندوق أصول الشركة ، وتكون فترة الصندوق مساوية لفترة الامتياز الممنوحة للمؤسسة العامة . وتباع شهادات الملكية للمستثمرين ، وتقوم المؤسسة العامة (مؤسسة الصندوق) (The Originator) ، بتحصيل الرسوم التي تغطي الأرباح وأصل الاستثمار ودفعها للمستثمرين . ولا تشكل هذه المدفوعات التزامات مالية على المؤسسة العامة ، لأن المستثمرين ليسوا مقرضين ، بل مالكيين للمشروع ، وتسمى شهادات هذا الصندوق (Pass-through Asset-backed securities) . وتستخدم حصيلة بيع تلك الشهادات أو الأوراق المالية في دفع تكاليف بناء وإنشاء المشروع .

ثانياً : صندوق التأجير : حيث تستخدم حصيلة بيع شهادات التأجير في شراء المعدات الرأسمالية اللازمة للمشروع وتأجيرها للمشروع . وهذه الشهادات تكون مضمونة بالأصول المؤجرة ، وتكون فترة الصندوق مساوية للعمر الفني أو الاقتصادي لتلك المعدات والتجهيزات الرأسمالية . وتقوم المؤسسة العامة بدفع الإيجار عن تلك المعدات للصندوق ، والمكون من أصل الاستثمار والعائد . ولا تملك المؤسسة العامة تلك الأصول ، بل يمتلكها الصندوق ، ولكن مدفوعات الإيجار تعتبر التزاماً مالياً على المؤسسة العامة ، يجب أن تدفعه حسب الجدول المتفق عليه مع الصندوق ، وتسمى شهادات الصندوق (assets-back bonds) السندات المضمونة بالأصول .

ثالثاً : صندوق المراجعة : وتستخدم حصيلة هذا الصندوق في شراء المواد اللازمة للمشروع ، مثل الحديد والإسمنت والأخشاب وغيرها ، وبيعها على المؤسسة العامة . وتقوم المؤسسة العامة بدفع قيمة الاستثمار في هذا الصندوق ، والعوائد المتفق عليها ، وتعتبر المدفوعات التزاماً مالياً على المؤسسة العامة مضموناً ، وتكون فترة الصندوق في الغالب قصيرة .

هيكل صناديق الاستثمار في مشاريع البنية التحتية

يتكون هيكل صناديق الاستثمار في مشاريع البنية التحتية من الأطراف التالية : المنشئ للصندوق الدافع للالتزامات المالية ، مصدر الشهادات ، بنوك الاستثمار ، مؤسسات التأمين ، تحسين الجدارة الائتمانية ، أمناء الصندوق المستثمر .

مؤسس الصندوق (The Originator) : وهو الذي يقوم بخلق أصول المشروع ، التي تستخدم كضمان للتمويل ، وهو المؤسسة العامة التي منح لها امتياز المشروع ، وتكون ذات شخصية اعتبارية مستقلة عن الحكومة .

خدمة التمويل : وتقوم المؤسسة العامة بخدمة الديون بدفع المدفوعات الحالية ، وتكون غالبية عوائد الاستثمار ، ومدفوعات صندوق التأجير وصندوق المراجعات ديوناً مضمونة بأصول المؤسسة يجب دفعها ، ولا ترتبط بإيرادات المشروع ، بينما مدفوعات صندوق الملكية

المباشر لا تكون ديوناً عليها ، وتدفع فقط في حالة تحقيق فائض ، بعد دفع تكاليف التشغيل والإدارة والديون الحالية .

مصدر الشهادات Fund Trustees

غالباً ما تصدر شهادات الاستثمار في الصناديق من قبل مؤسسة مالية محددة الغرض (SPV)، تؤسس من قبل مؤسس الصندوق والمؤسسة العامة أو المتعهد بالشراء . ولا يقوم مؤسس الصندوق ببيع الأوراق المالية المضمونة بأصول المشروع مباشرة للمستثمرين ، بل يتم ذلك عن طريق المصدر (مؤسسة مالية محددة الغرض) (SPV) ، الذي يتولى بيع تلك الشهادات ، أو إصدار أدوات دين مضمونة بالأصول ، ولا يتحمل المصدر أية مخاطر ، إذ تنحصر مهمة إصدار شهادات الاستثمار وبيعها واستخدام الأوراق المتحققة من بيع الشهادات في شراء الأصول ، التي تستخدم كضمان لتلك الشهادات أو الأوراق المالية ، ولا تقوم بدفع الفوائد أو الإيرادات المتحققة على تلك الاستثمارات ، إذ تقوم به المؤسسة العامة .

بنك الاستثمار

ويقوم بنك الاستثمار بتقديم خدمة التعهد ، بشراء شهادات الاستثمار المصدر ، ويقوم ببيعها للجمهور أو للمؤسسات خاصة محددة . وكمتعهد بالشراء ، يقوم بنك الاستثمار بشراء جميع شهادات الاستثمار من المصدر ، وبيعها للجمهور بعد ذلك . ولكن في حالة عرضها على مؤسسات خاصة محددة ، لا يقوم بنك الاستثمار بالشراء ، بل يقتصر دوره كوكيل للمصدر في بيع تلك الشهادات .

تحسين الجدارة الائتمانية

يعتبر تحسين الجدارة الائتمانية وسيلة لتخفيض المخاطر الكلية للأوراق المصدرة ، ويهدف تحسين الجدارة الائتمانية إلى تحسين ثنية الأوراق . وهذا يؤدي إلى تحسين أسعار الأوراق ، وبالتالي المقدرة على تسويقها . ويمكن أن يقوم بتحسين الجدارة الائتمانية مصدر

الأوراق بالتعهد بضمان قيمتها ، في حالة انخفاض سعرها ، أو ضمانها بأصول تزيد قيمتها عن القيمة الاسمية للتمويل ، في وقت إصدار السندات أو الشهادات ، أو فتح حساب يودع فيه مبلغ للتعويض المستثمر في حالة انخفاض إيرادات الأصول .

كما يمكن أن يقوم بتحسين طرف ثالث ، عن طريق تقديم خطاب ضمان من بنوك ذات جدارة ائتمانية عالية ، أو تقديم سندات تأمين من مؤسسات جدارة ائتمانية كبيرة ، أو تقديم ضمان من قبل الحكومة للمستثمرين أو المقرضين للمشروع .

وكالات التثمين (Rating Agencies)

تقوم وكالات تثمين الائتمان بتثمين الأوراق المالية المضمونة بالأصول ، وذلك بتقييم قدرة الأصول التي تستخدم كضمان للتمويل على توليد تدفقات نقدية كافية لدفع قيمة الاستثمار والأرباح والفوائد عليه ، وتأخذ في عين الاعتبار في ذلك هيكل التمويل ، كما تقوم بتقييم وسائل تحسين الجدارة الائتمانية للتمويل .

أمناء الصناديق

يقوم الأمناء بدور الوسيط بين المستثمرين والمؤسسة العامة ، التي تقوم بدفع الفوائد والأرباح على الاستثمار ، وبين محسن الجدارة الائتمانية والمستثمر . وتتضمن مسؤولية الأمناء شراء الأوراق المالية من المصدر لها بوصفهم ممثلين للصندوق ، وإصدار شهادات من الصندوق للمستثمرين ، كما يقوم الأمناء باستلام أصل وعوائد التمويل والاستثمار من المؤسسة للصندوق ، ويقوم بتوزيعها على المستثمرين ، وحالة عدم التوزيع المباشر يقوم الأمناء باستثمارها لصالح المستثمرين (Pavel, 1989) .

تحديات البنية التحتية في المملكة العربية السعودية

قامت حكومة المملكة العربية السعودية بالاستثمار في بناء البنية التحتية ، خلال فترات خطط التنمية الستة ، وذلك لتهيئة الاقتصاد ، وخاصة القطاع الخاص ، للانطلاق ،

حتى يكون المحرك الرئيسي والفاعل الأساسي لاقتصاد المملكة ، وقد ساعد في ذلك توفر الموارد المالية خلال فترة الطفرة ، حيث بلغ ما أنفق على البنية التحتية في مدينتي الجبيل وينبع فقط ، حوالى ٧٠ بليون ريال ، وإجمالي ما أنفق على التنمية خلال الفترة ١٣٩٠ - ١٤١٨ هـ نحو ٤٤ ترليون ريال ، وهذا أدى إلى قفزات هائلة في تجهيزات المرافق الأساسية . فقد قفزت قدرات التوليد الفعلية للطاقة الكهربائية من ١١٧٣ ميغاوات إلى ١٨٧٨٠ ميغاوات ، كما زادت أطوال شبكة الطرق من ٨ آلاف كيلومتر إلى ٤٣ ألف كيلومتر . كما ارتفع عدد المطارات ومهابط الطائرات من ١٦ إلى ٢٦ مطاراً ومهبطاً للطائرات ، وارتفعت طاقة محطات التحلية من ١٩٤ ألف متر مكعب إلى ١٩٩ مليون متر مكعب . كما زادت خطوط الهاتف من ١٢٩ ألف خط إلى ٢١٢ مليون خط .

ولكن مع انخفاض أسعار النفط ، وانخفاض إيرادات الدولة ، اضطرت الدولة إلى إعادة جدولة أولويات الصرف والإنفاق ، وهذا أدى إلى انخفاض الإنفاق على برامج التوسعة للمرافق الأساسية ، التي يجب أن تنفذ لمواجهة متطلبات الاستثمارات الخاصة ، فقد انخفضت موازنة الإنفاق الحكومي على تنمية تجهيزات البنية التحتية من ٢٨٨ بليون ريال عام ١٩٨٩ ، والتي تمثل ٢٪ من إجمالي الميزانية ، إلى ١٦٦ بليون ريال عام ١٩٩٧ م ، والتي تمثل ٠.٨٨٪ من إجمالي الميزانية ، كما انخفضت مخصصات المشاريع بما فيها مشاريع البنية التحتية من ٧٨ بليون ريال ، أي ٣.٣٪ من إجمالي الإنفاق العام ، أو ١.٧٪ من إجمالي الناتج المحلي عام ١٩٩٢ م ، إلى ٢١١ بليون ، أي ١.٢٪ من إجمالي الإنفاق العام ، أو ٠.٤٣٪ من إجمالي الناتج المحلي ، بينما تقدر احتياجات صيانة وتوسع البنية التحتية وحدها نحو ٢٢ بليون ريال ، أي ٠.٤٪ من الناتج المحلي . وهذا أدى إلى تعطيل استثمارات القطاع الخاص . وتقدر الاستثمارات التي تعطلت نتيجة نقص الخدمات الأساسية في الجبيل وينبع بين ٢ إلى ٣ بليون دولار ، ومن بينها مشروع الألمنيوم ، الذي أنفقت عليه شركة لجين نحو ٤٠ مليون دولار ، بسبب عدم تمكن الشركة من شراء احتياجاتها من الكهرباء ، كما أن هناك ٨٠ شركة تخطط لتأسيس مصانع جديدة أو توسعات باستثمارات تقدر بـ ٦٩ بليون ريال حتى عام ٢٠٠٣ . ويتوقف تنفيذ هذه البرامج الاستثمارية على توفر الخدمات الأساسية في المدينتين ، والتي تقدر تكلفة تنفيذها بين

٦ إلى ٧ بلايين ريال ، وهذا ينطبق على الاستثمارات في المدن الصناعية في مختلف أنحاء المملكة ، وهذا أوجد ضرورة ملحة لمشاركة القطاع الخاص في تنفيذ التوسعات المطلوبة في المرافق الأساسية ومشاريع البنية التحتية ، التي تعتبر شرطاً ضرورياً لقيام القطاع الخاص بدوره المتوقع في تحريك النشاط الاقتصادي ، وفي زيادة مساهمته في الناتج القومي ، وفي امتصاص العمالة الفائضة في سوق العمل السعودي ، حيث توقعت الخطة الخمسية السادسة أن يكون هناك نحو نصف مليون عامل .

إن خصخصة إنشاء وإدارة وتشغيل المرافق الأساسية سوف يؤدي إلى تحقيق الميزات

التالية :

(١) توفير موارد مالية للدولة ، يمكن توجيهها إلى زيادة الخدمات الاجتماعية والاستثمار البشري ، من تدريب وتعليم وتأهيل القوى العاملة السعودية ، لتلائم متطلبات القطاع الخاص .

(٢) تنفيذ مشاريع البنية التحتية ، بجودة وكفاءة عالية ، وفي وقت قياسي .

(٣) خلق فرص وظيفية جديدة .

(٤) خلق فرص استثمارية مربحة للقطاع الخاص .

(٥) عودة رؤوس الأموال السعودية المهاجرة والمقدرة بـ ٤٠٠ بليون دولار .

(٦) جذب الاستثمارات الأجنبية لمشاركة القطاع الخاص في تنفيذ مشاريع البنية التحتية ، بذلك يستفيد القطاع الخاص من خبرات ومهارات الشريك الأجنبي ومن نقل التكنولوجيا .

وتزداد تحديات البنية التحتية في المملكة العربية السعودية حدة مع دخول الألفية الثالثة بمعالمها وتحدياتها المميزة ، والمتمثلة في تحرير التجارة والتقدم التقني المذهل ، في مجال الاتصال والإعلام وبروز العلوم والتقانة ، بوصفها وسيلة ضرورية وحاسمة لتحقيق المكاسب الاقتصادية .

ومما يزيد من أعباء هذا التحدي الزيادة السكانية المتوقعة في المملكة ، إذ تقدر الزيادة السنوية لسكان المملكة بنسبة ٤٪ ، وهذا سوف يؤدي إلى زيادة عدد السكان من ١٣٧ مليون نسمة عام ١٤١٦هـ إلى ٤٠ مليون نسمة عام ١٤٤٥هـ .

وحيث إن نسبة التحضر تبلغ نحو ٧٣٫٣٪ ، وهي من أعلى النسب في العالم ، ويتوقع أن تزداد خلال السنوات القادمة فإن هذا سوف يؤدي إلى وجود حاجة ملحة لتوسيع وبناء تجهيزات البنية التحتية والمتمثلة في :

- توفير مصادر للطاقة الكهربائية كافية لتمكين القطاع الصناعي من تحقيق النمو المستهدف والمقدر بـ ٨٫٧٪ للقطاعات غير النفطية و ٣٫٥٪ للقطاعات النفطية خلال السنوات العشر القادمة ، وللمقابلة زيادة الطلب على الطاقة الكهربائية ، نتيجة لزيادة النمو في الناتج المحلي الإجمالي ، الذي يجب أن ينمو بنسبة ٥٫٥٪ سنوياً ، حتى يمكن المحافظة على مستوى المعيشة الحالي ، وقد قدر احتياج المملكة من الطاقة الكهربائية عام ١٤٤٥ بـ ٧٠ ألف ميغاوات بتكلفة ٤٣٨ بليون ريال .

- توفير الطرق والجسور داخل المدن وخارجها ، وبناء الطرق السريعة بين المدن الكبيرة ، وبناء وتوسعة الموانئ والمطارات ، وتطوير نظم النقل العام الكفؤ ، وذلك بغرض تخفيض تكلفة النقل ، وتوصيل المنتجات الصناعية والزراعية إلى الأسواق ، بطريقة أسرع وبكفاءة أعلى .

- ربط أجزاء البلاد خلال نظم الاتصالات السريعة وذلك للاستثمارات التجارية والسكنية .

إن حكومة المملكة العربية السعودية على وعي تام بخطورة وحجم هذا التحدي ، لذلك تبنت استراتيجيات تتمشى مع التغيرات الهيكلية ، التي تفرضها العولمة والانفتاح ، لذلك فقد كانت من الأهداف العامة لخطة التنمية السابعة ١٤٢١/٢٠هـ - ١٤٢٥/٢٤هـ .

- تهيئة الاقتصاد الوطني للتعامل بمرونة وكفاءة مع المتغيرات والتطورات الاقتصادية والمستجدات الدولية .

- استكمال التجهيزات الأساسية اللازمة لتحقيق التنمية الشاملة ، والحفاظ عليها ، وتطوير أدائها وأساليب تمويلها .

- زيادة مساهمة القطاع الخاص في عمليات التنمية الاقتصادية والاجتماعية .

كما ترجمت هذه الأهداف العامة إلى أسس استراتيجية محددة ، يجب أن تنفذ خلال فترة الخطّة ، فمن هذه الأسس الخاصة بالبنية التحتية :

أ- تحسين كفاءة إنتاج الخدمات والمنافع ، مثل الكهرباء والنقل والسلع الأساسية ، وذلك عن طريق التوسع في استخدام التقنية المناسبة ، وتطويرها بما يتلاءم مع خصائص الاقتصاد الوطني ، وتطوير التنظيم الإداري والمالي ، وإعادة النظر في الأنظمة القائمة ، بما يتواءم مع المستجدات ، وإيجاد آليات لقياس الكفاءة وزيادة الإنتاجية .

ب- الاهتمام بصيانة التجهيزات القائمة ، للحفاظ عليها في حالة تشغيلية تتيح أقصى قدر من كفاءة الاستخدام وتقليل التكاليف .

ج- فتح المجال للقطاع الخاص لمزاولة كثير من المهام الاقتصادية ، شريطة أن يترتب على ذلك منفعة حقيقية ، في تخفيض التكلفة وحسن الأداء وتشغيل المواطنين . ويمكن تحقيق ذلك عن طريق :

- تنفيذ سياسة التخصيص ، وتهيئة الأوضاع الملائمة للمرافق المرشحة للتخصيص ، بما يكفل تحقيق أهداف التخصيص .

- مراجعة الأنظمة ، بهدف تبسيط إجراءات التخصيص ، وتذليل العقبات .

- تسهيل إجراءات قيام المزيد من الشركات المساهمة .

- تطوير السوق المالي لتداول الأوراق المالية ، وإتاحة الفرصة لمزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية .

شركة (المنافع) كنموذج لخصخصة المرافق العامة

أصدر مجلس الوزراء قراراً بتأسيس شركة مساهمة ، لتقديم الخدمات في مدينتي الجبيل وينبع ، والغرض الرئيسي للشركة وفقاً للقرار القيام بأعمال التشغيل والصيانة والإدارة وأعمال التوسعة وأعمال الإنشاءات لمرافق التجهيزات الأساسية ، مثل أنظمة الصرف الصحي والصناعي وأنظمة الكهرباء ، كما تقوم بتملك تلك الأنظمة ، عن طريق التأجير المنتهي بالتمليك . ويكون للشركة الحق في ملكية وتشغيل واستغلال مرافق التجهيزات الأساسية التي تنشئها ، ويتم ذلك حسب البرنامج الذي تعده وزارة المالية والاقتصاد الوطني ، وبالتنسيق مع الهيئة الملكية للجبيل وينبع . وتلتزم الشركة بتقديم الخدمة للمستفيدين غير الصناعيين ، وفقاً للتعرفة المعتمدة من الدولة ، بينما تقدم الخدمة للمستفيدين الصناعيين ، وفقاً لتعرفة تبنى على أسس التكلفة التجارية للخدمات في كل مدينة على حدة ، كما تلتزم الشركة بالنظر في اختيار أفضل البدائل لتقديم خدماتها . وتطرح أسهم الشركة للاكتتاب العام بعد مضي ثلاث سنوات من تأسيسها ، والمؤسسون للشركة هي الحكومة الممثلة بصندوق الاستثمارات العامة والهيئة الملكية للجبيل وينبع ، وكذلك شركة أرامكو السعودية ، والشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) ، والراغبون من المستفيدين .

إن تأسيس شركة (منافع) لإدارة وتشغيل وصيانة مرافق التجهيزات الأساسية الموجودة حالياً ، وإنشاء مرافق جديدة لمواجهة نمو الطلب عليها نتيجة لزيادة الاستثمارات في مدينتي الجبيل وينبع ، خطوة جيدة نحو نقل عبء إنشاء وإدارة مرافق التجهيزات إلى القطاع الخاص ، الذي باستطاعته تنفيذها بتكلفة أقل وكفاءة أعلى ، وخلال فترة زمنية أقل . إن النموذج المختار في خصخصة مرافق التجهيزات الأساسية هو أقرب إلى نموذج (BOO) وهو البناء ، والتملك ، والتشغيل . ولا تلتزم المؤسسة الخاصة بنقل ملكية تلك التجهيزات إلى

الدولة . وعلى الرغم من أن هذا النموذج مطبق في بعض مشاريع البنية التحتية ، إلا أنه ليس النموذج الأمثل . ويعاب على نموذج شركة منافع التالي :

١- منافع شركة مساهمة سعودية ، ولم يكن أي مستثمر أجنبي ضمن الشركاء المؤسسين ، وافتقدت الشركة خبرات الشريك الأجنبي ومساهمته في رفع كفاءة مشاريع البنية التحتية .

٢- يمنع هذا النموذج تدفق رأس المال الأجنبي والاستثمارات الأجنبية في مشاريع البنية التحتية ، وبالتالي يكون تمويل تلك المشاريع عن طريق المدخرات المحلية ، أو عن طريق القروض المضمونة ذات التكلفة العالية .

٣- اقتصر نشاط شركة منافع حسب قرار تأسيسها على تقديم الخدمات في مدينتي الجبيل وينبع ، وبالتالي يجب تأسيس شركة أو شركات أخرى ، للقيام بأعمال التشغيل والصيانة والإدارة وأعمال الإنشاءات لمرافق التجهيزات الأساسية في المدن الأخرى في المملكة ، مثل أنظمة الصرف الصحي والمياه النقية وأنظمة الكهرباء وخط النقل البري بين المدن ، بما فيها الطرق السريعة والمطارات والموانئ وأنظمة النقل البحري .

إن تعدد الشركات للقيام بنفس النشاطات سوف يؤدي إلى ارتفاع تكلفة الخدمات المقدمة ، مقارنة بشركة أو شركات تخصص بنشاط واحد ، مثل أنظمة الصرف الصحي أو المياه النقية ، وتقدم خدماتها على مستوى المملكة .

٤- إن منح امتياز القيام بأعمال التشغيل والصيانة والإدارة وأعمال التوسعة والإنشاءات لمرافق التجهيزات الأساسية جميعها ، لشركة أو مؤسسة واحدة ، مثل شركة منافع ، سوف يؤدي إلى تركيز شديد للمسؤوليات ، وتشتت لموارد الشركة في نشاطات غير متجانسة ، ولايفترض أن تستطيع الشركة القيام بكل نشاط من تلك النشاطات على درجة عالية من الكفاءة ، مقارنة بحالة تخصصها في قطاع واحد فقط من مرافق التجهيزات الأساسية .

النموذج المقترح لخصخصة المرافق العامة في المملكة العربية السعودية

إن الاقتصاد السعودي له خصوصيته وصفاته المميزة ، من أهمها :

١- وجود مدخرات خاصة غير مستغلة استغلالاً أمثل ، نظراً لضعف سوق رأس المال ، وانخفاض عدد وحجم الأوراق المالية المتداولة فيه ، مما أدى إلى هجرة رؤوس الأموال الخاصة إلى الأسواق الخارجية ، ويقدر حجم هذه الأموال بـ ٤٠٠ بليون دولار .

٢- توافر شركات خاصة سعودية ، لديها سجل حافل بالخبرات العالمية في تنفيذ المشروعات الكبرى .

٣- وجود الاستقرار السياسي الذي يؤدي إلى جذب الاستثمارات الأجنبية في الاستثمارات المباشرة ، التي تؤدي إلى نقل التكنولوجيا والخبرات للشركات السعودية الخاصة .

٤- متانة الاقتصاد السعودي ، واتساع السوق فيه ، تمكنه من إيجاد فرص استثمارية محدية للمشاريع الخاصة في تجهيزات البنية التحتية.

٥- تبني الدولة هدف تطوير السوق المالي لتداول الأوراق المالية كأساس استراتيجي في الخطة الخمسية السابعة سوف يسمح بتسديد أو تصكيك الاستثمارات في البنية التحتية ، وبالتالي جذب المدخرات الصغيرة للاستثمار في هذه المشاريع . لذلك أقترح استخدام نموذج صناديق الاستثمار لخصخصة البنية التحتية في المملكة العربية السعودية . ويمكن أن يكون ذلك باتباع الخطوات التالية :

١- تؤسس الدولة مؤسسة قانونية مستقلة ، يمتلكها القطاع العام لكل مرفق من المرافق العامة المراد تخصيصه أو تخصيص بعض نشاطاته ، فتؤسس مؤسسة للطرق السريعة ، ومؤسسة للمياه والصرف الصحي ، ومؤسسة لتحلية المياه ، ومؤسسة للموانئ البحرية ، ومؤسسة للنقل العام داخل المدن وخارجها . وتمنح المؤسسة المذكورة الصلاحيات اللازمة

للتخطيط والتصميم والبناء والإدارة والتشغيل والصيانة ، والحصول على التمويل اللازم ، وتحصيل الإيرادات ، ودفع الالتزامات المالية ، لكل مرفق من المرافق المذكورة .

٢- تقوم المؤسسة العامة المذكورة للمرفق المعين ، مثلاً مؤسسة الطرق السريعة ، بعمل الدراسات الأولية ودراسات الجدوى الاقتصادية والمالية والفنية لإنشاء طرق سريعة بين مدن معينة ، وتحدد الدراسة التكلفة الكلية للمشروعات ، والتعرفة والرسوم التي يمكن فرضها على مستخدمي الطريق ، وبالتالي حجم التمويل والهيكل الزمني لهذا التمويل ، وطرق التمويل التي يمكن استخدامها وتكلفة التمويل . وتختار الطرق السريعة ذات الجدوى المالية والاقتصادية لتنفيذها .

٣- بعد حصول المؤسسة العامة للطرق السريعة على التمويل اللازم لتنفيذ المشاريع المختلفة ، تقوم بمنح عقود البناء ، من خلال منافسة عامة ، بعد تأهيل الشركات المحلية والعالمية لتنفيذ المشاريع المذكورة ، وتتولى شركات استشارة مؤهلة الإشراف على التنفيذ ، ممثلة للمؤسسة العامة .

٤- ويمنح عقد التشغيل أيضاً عن طريق المنافسة العامة ، ويشمل إدارة الخدمات وتحصيل الرسوم وصيانة المشروع . وتكون الإيرادات المحصلة ملكاً للمؤسسة العامة التي تكون مسؤولة عن دفع مستحقات المشغل ، والتي قد تكون دفعات ثابتة ، أو نسبة معينة من الإيراد المحصل ، أو دفعة ثابتة ونسبة معينة من الإيرادات .

٥- تقوم المؤسسة العامة بإنشاء مؤسسة مالية محددة الغرض SPV ، تقوم بمنح المؤسسة العامة للطرق السريعة التمويل اللازم لتنفيذ وإدارة وتشغيل الطرق السريعة ، وتقديم المؤسسة العامة ضمانات للتمويل ، متمثلة بالأصول التي تملكها ، وهو الامتياز الممنوح لها ، بالإضافة إلى العوائد المتوقعة من الطرق .

٦- تقوم المؤسسة المالية المحددة الغرض بتأسيس صناديق استثمارية لكل الطرق السريعة مجتمعة ، أو كل طريق على حدة ، حسب الهيكل الزمني للتمويل ، ومخاطر الاستثمار وعوائده المتوقعة ، ويمكن التمييز بين ثلاثة أنواع من الصناديق :

أ) صندوق الملكية المباشرة ، حيث يملك المستثمر في هذا الصندوق أصول المشروع ، وتكون فترة الصندوق مساوية للامتياز الممنوح للمشروع ، ويحصل المستثمر على أرباح المشروع ، وتكون بعد دفع الالتزامات الثابتة والمضمونة على المشروع من إجمالي الإيرادات . وتستخدم حصيلة بيع شهادات الاستثمار في دفع تكاليف بناء وإنشاء الطرق .

ب) صندوق التأجير : حيث تستخدم حصيلة بيع الشهادات في شراء المعدات الرأسمالية اللازمة للمشروع ، وتأجيرها للمشروع بإيجار متدبر بالتمليك ، وتكون هذه الشهادات مضمونة بالأصول المؤجرة ، وتكون مدفوعات الإيجار التزاماً مالياً على المؤسسة العامة ، يجب أن تدفعه ، لا يرتبط بحجم الإيرادات من المشروع .

ج) صندوق المراجعة : وتستخدم حصيلته في شراء المواد اللازمة للمشروع ، مثل الإسفلت والإسمنت والحديد وغيرها ، وتباع على المؤسسة العامة ، التي تكون ملتزمة بدفع أصل المبلغ وعوائده المتفق عليها ، وتكون فترة الصندوق قصيرة .

٧- يقوم بنك محلي ، أو مجموعة بنوك محلية ، بدور بنك الاستثمار ، حيث تتعهد بشراء شهادات الاستثمار المصدرة لمختلف الصناديق ، وتقوم هي ببيعها للجمهور أو المؤسسات المالية المحلية أو الأجنبية .

٨- في حالة الرغبة في تحسين الجدارة الائتمانية للصناديق المذكورة ، تقوم مؤسسة النقد العربي السعودي ، كطرف ثالث ، بضمان القيمة الاسمية لشهادات صندوق الملكية المباشرة ، كما تقوم بضمان مدفوعات صندوق التأجير وصندوق المراجعة ، وهذا يؤدي إلى تخفيض مخاطر الاستثمار في هذه الشهادات ، وبالتالي القدرة على تسويقها محلياً أو دولياً .

٩- وبتكليف من المؤسسة العامة ، تقوم وكالات التثمين Rating Agencies بتثمين شهادات الاستثمار المصدرة ، وذلك بتقييم قدرة الأصول المستخدمة كضمان للتمويل على توليد تدفقات نقدية كافية لدفع الالتزامات المالية للمشروع ، وتحقيق أرباح مجزية لحاملي شهادات التملك. كما تقوم بتقييم قدرة مؤسسة النقد على الوفاء بالتزاماتها الخاصة بالضمانات المقدمة لتلك الشهادات ، إذا قامت مؤسسة النقد بتقديم تلك الضمانات .

١٠- إن استخدام هذا النموذج سوف يحقق الأهداف العامة لخطّة التنمية السابقة

كالتالي :

أ) استكمال التجهيزات الأساسية اللازمة لتحقيق التنمية .

ب) زيادة مساهمة القطاع الخاص في عمليات التنمية الاقتصادية.

ج) تحسين كفاءة إنتاج الخدمات والمنافع الأساسية ، مثل الطرق والكهرباء والمياه وخدمات الصرف الصحي .

د) تعميق السوق المالي ، بتوفير وسائل الاستثمار المالي المختلفة ، وبأحجام متزايدة، وبمعدلات عوائد ومخاطرة مختلفة ، مما يلبي رغبات المدخرين ، وهذا يؤدي إلى استقطاب مزيد من الادخارات ، للمساهمة في تنمية الاقتصاد السعودي .

د. عبدالرحيم عبدالحميد الساعاتي

مراجع البحث

Abu Shair, O.J.A.R (1997), Privatization and Development, New York: ST. Marin,s Press, Inc., pp. 1-9.

Engel, E., Fircher, R., and Galetovic, A. (1996), "A New Mechamism to Auction Highway Francises". Serie Economia, No. 13, Centro de Economia Aplicada, Universsidad de Chile, Nov.

Firhbein, G. and Barbbar, S. (1996), "Private Financing of Tall Roads", RCM Discussion Paper Series No. 117, The World Bank, December.

Hossain, M. and Malbon (1998), Who Benefits from Privatization, ed., New York: Routledge.

Lake, E. Thomas and Davis, A. Henry (1999), "Termo Emcali", Journal of Project Finance, New York, Vol. 4, pp. 37-50, Winter.

Levy, S.M. (1996), "Build, Operate, Tranfer (BOT)", John Wiley & Sons, Inc., New York, pp. 1-25.

Liou , Donald (1977) , "Barricades on the Road", Civil Engineering, Vol. 67, pp. 64-65, April, 1997.

Pavel, Christine A. (1989), Securitization Probus Publishing, Chicago, Uliniois, pp. 3-40.

Ramanaham, V.V. (1989), Privatization in Developing Countries, ed., New York: Routlige, pp. 3-61.

RBC Dominion Securities (1998) "Infrastucture Finance" Euromony, London, pp. 14-16, May.

The World Bank (1994), Infrastructure for Development, Oxford University Press, New York, World Development Report.

Tiong, R. (1992), "The Structuring of Build-Operate-Transsfer Construction Project". Technological Monograph, Nanyang Technological University, Singapore.

Wang, S.Q., Tiong, R.L., Ting, S.K., Asheley, D. (1999), Risk Management

Framework for BOT Power Project in China, Journal of Project Finance, New York, Vol. 4, pp. 56-67, Winter 1999.

قضايا وحالات تطبيقية في التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية في بلدان منظمة المؤتمر الإسلامي

للدكتور طارق الله خان*
المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب
البنك الإسلامي للتنمية

أولاً : بعض المفاهيم المتعلقة بتمويل المشاريع الخاصة للبنية التحتية في الدول الإسلامية^(١)

مقدمة

تحتاج البنية التحتية إلى استثمارات رأسمالية طويلة الأجل غير قابلة للتراجع . إن تمويل مثل هذه الإنفاقات بواسطة الحكومة ، عن طريق القروض ، أمر مبرر تمامًا ، من وجهة نظر الإنصاف وعدالة التوزيع بين الأجيال . غير أن التجارب قد أثبتت أن تخصيص أموال هذه القروض غالبًا ما يكون عرضة لسوء الإدارة . إن هيمنة آلية العائد الربوي (سعر الفائدة) هي المسؤولة عن تفاقم مشكلة عدم الإنصاف وسوء التوزيع بين الأجيال وإطالة المعاناة منها . فعلى سبيل المثال ، فقد أصبحت خدمة العوائد الربوية على القروض هي أكبر بنود الإنفاق في الميزانية العامة لبلادي^(٢) . والقليل من الدول الإسلامية يعد أوفر حظًا من باكستان ، بينما العديد منها يجابه مشاكل أكثر حدة . لذلك يعد خفض تكاليف سداد العوائد الربوية

* باحث بمعهد البحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، والآراء المطروحة في هذه الورقة تمثل آراء الكاتب ، ولا تعبر بالضرورة عن آراء البنك الإسلامي للتنمية .

١- هذه الورقة تعتمد على دراسات سابقة للمؤلف وخاصة خان (١٩٩١ ، ١٩٩٧ ، ١٩٩٩) .

٢- لمزيد من التفاصيل ارجع إلى ورقتي خان (١٩٩١ و ١٩٩٧) اللتين قد تكون لهما أهمية بالنسبة للدول الأخرى .

للقروض من أولويات أهداف السياسة الاقتصادية في هذه الدول ، كما يعد الوقوع في هذا الفخ على ذات الدرجة من الأهمية للقليل الباقي من هذه الدول . وقد تبنت بعض الدول سياسات اقتصادية واعية ومنسقة في هذا الصدد . وتمحور تلك السياسات حول خصخصة المشاريع القائمة للبنية التحتية بطريقة واضحة ، وإنجاز المشاريع الجديدة وصيانتها بواسطة القطاع الخاص ، وتحويل نصيب الدولة في الإيرادات نحو المشاريع التي لم يحن بعد للقطاع الخاص تولي تنفيذها . ويعد هذا الاتجاه متفقاً تماماً مع مبادئ التمويل الإسلامي ، طالما أنه يؤدي إلى خفض تكلفة القرض العام على الاقتصاد ، وزيادة كفاءة الاقتصاد الكلي ، وضمان الإنصاف وعدالة التوزيع بين الأجيال . وقد دلت هذه المبادرات على أن باستطاعة الحكومات أن تنجح في تطوير البنية التحتية ، دون أن تضطر إلى اللجوء للاستدانة . ولكن الجدير بالملاحظة أن التركيز ، في هذه التجارب التي قد توصف بالنجاح ، على استخدام القروض الربوية قد تحول من القطاع العام إلى القطاع الخاص . إن عدم إمكانية التراجع عن هذه المشاريع أو تحريكها ، قد جعل حتى البنية التحتية الخاصة من الأملاك العامة في النهاية . ومن وجهة نظر الجهات الحكومية ، يعتبر منح امتياز تشييد وتشغيل المشروع لمنشأة خاصة أحد ترتيبات تمويل تنفيذها . ولكن تظل المشاريع في حاجة للتمويل . ولذلك فإن أعباء فشل المشروع الخاص قد تكون أكبر بالنسبة للاقتصاد ، بالرغم من احتمال عدم وجود أي التزامات على الدولة تجاه المشروع الفاشل . وعادة ما تزيد نسبة القروض إلى حقوق الملكية عن ٣٠/٧٠ في تمويل البنية التحتية . ويقتصر التمويل بالقروض ، من منظور إسلامي ، على الحالات التي يتوافر فيها ، أو يتولد عنها ، أصول حقيقية أو خدمات . وبفضل هذه الفروق الاقتصادية البسيطة ، وإن كانت أساسية ، فإن التمويل الإسلامي القادر على تأدية وظائف التمويل التقليدي ، وفي نفس الوقت ، يمكن عن طريقه تفادي الانحرافات في التخصيص ، دون أن يخلف وراءه هرمًا من أعباء القروض وإخلالاً بعدالة التوزيع بين الأجيال .

الهدف من هذه الورقة البحثية المختصرة هو تقديم عرض سريع لتجارب بعض الدول الإسلامية ، في تمويل المشاريع الخاصة للبنية التحتية . كما تهدف الورقة إلى إعمال الفكر في كيفية الخروج من دائرة التفكير في تحويل الأعباء الربوية للقروض من القطاع العام إلى

القطاع الخاص ، وإلى التفكير في بعض البدائل الإسلامية غير الربوية في التمويل . ويقدم القسم الثاني من الورقة استعراضات للاتجاهات الحديثة لوجهات نظر الحكومات في تمويل مشاريع البنية التحتية عن طريق القطاع الخاص في بعض الدول الإسلامية . وقد خصص القسم الثالث للنظر في كيفية تمويل المشاريع ، بالاعتماد على المفاهيم الأساسية لمشاريع البنية التحتية الخاصة ، مثل مشاريع البناء - التشغيل - التحويل (Build - Operate - Transfer) أو اختصاراً (BOT) . ويطرح الجزء الرابع بعض المسائل للمناقشة حول إمكانية استبدال التمويل الربوي ، عن طريق مظلة البناء - التشغيل - التحويل . وأخيراً نوجز بعض الاستنتاجات في الجزء الأخير من الورقة .

ثانياً : تمويل البنية التحتية الخاصة في بعض الدول الإسلامية

وجهات نظر الحكومات والاتجاهات العامة

التمويل الخاص للبنية التحتية : وجهات نظر الحكومات

تاريخياً ، ظل بناء البنية التحتية في إطار المسؤوليات الاقتصادية والأنشطة الحكومية . فهناك حاجة لرؤوس أموال ضخمة للأغراض التالية :

- أ) بناء مشاريع البنية التحتية الجديدة .
- ب) إعادة إعمار المشاريع القائمة المتهاكلة .
- ج) صيانة المشاريع العاملة بصورة مرضية .

وحديثاً ، أصبح للقطاع الخاص دور مهم في هذا المجال . ومع ذلك ، لم يتقلص دور الدولة ، بل تغير فقط في طبيعته . فالحكومات تطور مشاريع البنية التحتية ، من خلال ثلاث طرق للتمويل :

- ١) الاعتماد التام على أصول القطاع العام ، بالتمويل من الإيرادات العامة للميزانية .
- ٢) الاعتماد جزئياً على موارد الدولة .
- ٣) عدم الاعتماد على أصول القطاع العام بالكلية .

وفي الحالات الثلاث ، هناك عادة شكل من أشكال اتفاقيات الامتياز ، ولكنها تختلف فيما بينها ، من حيث المضامين الخاصة بالمشاركة في التمويل والمخاطر .

في الحالة الأولى ، تكون مشاريع البنية التحتية ممثلة بالكامل في ميزانية القطاع العام . فهذه المشاريع تمويل من ميزانية الدولة . فيتم تجميع تكاليف ومخاطر هذه المشاريع ، وتحملها الأجيال الحاضرة والمستقبلية في هيئة دين عام ، سواء في شكل ضرائب أو تضخم . وبالرغم من أن بعض المشاريع قد يطلق عليها اسم "الفيل الأبيض" ، إلا أن المخاطر المرتبطة بالمشاريع الممولة بالكامل من الميزانية ، أي ذات الالتزام العام ، نادراً ما يتم معاملة معاملتها معاملة خاصة . ومع ذلك فإن المخاطر الخاصة ببعض المشاريع الفردية لا يتم الكشف عنها كلية وتضخمها .

في حالة المشاريع محدودة الدعم ، نجد أن مخاطر المشاريع لا يتم ضمها بالكامل ، بل يشارك في تحملها كل من المالك الخاص للمشروع والميزانية العامة ذات الالتزام العام من خلال ما يطلق عليه الشراكة بين القطاعين العام والخاص (public - private partnership) .

وفي حالة المشاريع غير المدعومة ، يتم فصل المشاريع الفردية تماماً عن ميزانية القطاع العام وتحويلها إلى القطاع الخاص . ولا تجمع مخاطر المشاريع الفردية في هذه الحالة ، وتحملها المواطنون من خلال آلية السوق ، حيث تنعكس المخاطر على الأسعار التنافسية . وتذهب عائدات تلك المشاريع إلى القطاع الخاص المالك للمشاريع ، ويشاركه فيها القطاع العام من خلال الرسوم والضرائب . وتعتمد الجدوى المالية لهذه المشاريع كلية على تدفقاتها النقدية وطبيعة أصولها وخصومها ، أي إن على هذه المشاريع أن تتوفر فيها الجدوى المالية ، دون الاعتماد على أي دعم من الدولة . وعموماً فإن التدفق النقدي من أصول تلك المشاريع وممتلكاتها كفيل بضمان حماية مصالح المساهمين ، والجهات الممولة لهذه المشاريع .

على الرغم من أهمية الدور الذي تؤديه الحكومة في توفير كافة التسهيلات ، فإن المشاريع الخاصة المستقلة تماماً ليس لها أي حقوق مباشرة على القطاع العام ، ولا تحمل

الميزانية العامة بأية أعباء . وهذا هو السبب الرئيس الذي جعل الحكومات تشجع دور القطاع الخاص في تطوير البنية التحتية ، أي تمويل السلع العامة بأساليب خارج الميزانية العامة من وجهة نظر القطاع العام . إن عملية تخليص الموازنة العامة من أعباء صيانة وتطوير المشاريع القديمة للبنية التحتية وتشديد المشاريع الجديدة تأخذ العديد من أشكال الملكية ، والإدارة ، وهياكل التشغيل والصيانة . والشكل (١) يعرض بعض هذه العقود .

تمويل البنية التحتية الخاصة : الاتجاهات السائدة في الدول الإسلامية

لقد شاع الآن انتشار المشاريع المستقلة للبنية التحتية (الطرق السريعة بالرسوم ، السكك الحديدية ، مشاريع الطاقة ، الموانئ البحرية ، مشاريع المياه ، الجسور ، محطات معالجة المياه) في الدول الإسلامية . والأشكال ١ - ٥^(١) ، يعرض بعض المشاريع الفعلية والممكنة في بعض الدول الإسلامية . ويمكننا أن نسوق الاستنتاجات التالية من هذه المعلومات .

* الشكلان (١) و(٢) يقدمان أنماط الملكية في هذه المشاريع كنسبة مئوية ، وأيضاً قيمها بالدولار . ويمكن أن نلاحظ أن نظامي "البناء - التشغيل" و "البناء - التشغيل - التحويل" هما أكثر النظم انتشاراً . ومشاريع البناء - التشغيل هي مشاريع امتياز دائمة . وفي الواقع فهناك أنماط مختلفة تماماً للملكية . ومن المحتمل أن يكون لتلك الأنماط من الملكية مغزاها الهام بالنسبة لمدى ملائمة الطرق المختلفة للتمويل ، وما يرتبط بها من مخاطر .

* الشكلان (٣) و(٤) يقدمان معلومات حول الانتشار القطاعي لمشاريع البنية التحتية للقطاع الخاص . وكما يبدو فإن مشاريع الطاقة والمواصلات هي الأكثر أهمية من حيث عدد المشاريع وقيمتها بالدولار .

* الشكل (٥) يقدم معلومات حول الكثافة الرأسمالية لهذه المشاريع . ويلاحظ هنا أن مشاريع كل من الغاز والاتصالات هي الأكثر كثافة رأسمالية .

* وأخيراً ، ففي خمس دول هي إندونيسيا وماليزيا وباكستان وتركيا والمغرب ، توجد أعداد كبيرة من هذه المشاريع . وعدد الدول الإسلامية التي تمتلك الخبرة تمثل هذه المشاريع للبنية التحتية الخاصة هو أيضاً كبير . فهناك ٤٨ دولة مسلمة على الأقل قد نالت الخبرة في هذا المجال ، وهذا الرقم في تزايد .

هياكل تمويل مشاريع البنى التحتية الخاصة والعقود المرتبطة بها

الهياكل	الوصف	مجالات التطبيق
١- العقود الشاملة	بيع حق استخدام المشاريع لقاء سعر معين (إيجار) ولفترة محددة بشكل شامل .	أسلوب خصخصة المشاريع القائمة، كما يطبق على المشاريع الجديدة والمشاريع التي تمت حيازتها على أساس البناء-التشغيل-التحويل .
٢- البناء - التشغيل - التحويل (BOT) .	* تحدد مواصفات المشروع بواسطة السلطات العامة * تطوير وتشغيل المشروع بواسطة القطاع الخاص الذي يتحمل كافة مسؤولياته * الحكومة تضمن شراء إنتاج المشروع بسعر محدد * السلطات العامة تقدم تسهيلات ائتمانية محدودة للغاية لكنها تقدم قدرًا ملموسًا من التغطية لمخاطر السوق وغيره * يتم تحويل المشروع إلى القطاع العام بعد فترة معينة دون أي التزامات .	قابل للتطبيق في كافة المشاريع الجديدة في مختلف قطاعات البنية التحتية .
٣- البناء والتشغيل (BO) و تحديد الامتياز (BOR) .	هي الأوسع انتشاراً في الدول الإسلامية . وهي من مجموعة البناء - التشغيل - التحويل ولكن يسمح في هذه الحالة بإعادة النظر في اتفاقية تحديد عقود التشغيل عند نهاية فترة العقد قبيل تحويل المشروع للقطاع الخاص .	آلية تحفيز تستخدمها الحكومة أو مروج المشروع .
٤- البناء - التشغيل - التملك (BOO)	* تضع الدولة المواصفات * يتولى القطاع الخاص وضع التصميمات ، التمويل ، التشييد، والتملك كما يتحمل	أصبح هذا الأسلوب معروفاً في الدول

الإسلامية كما يتضح من الشكل (٤)	كافة الالتزامات * عموماً تكون في حالة الامتياز الدائم حيث يحتفظ الطرف الخاص بملكية المشروع حتى يثبت هذا الطرف أن أدائه للالتزامات يتم بصورة مرضية لمانع الامتياز .	
	بأمر من السلطات العامة يتم تصميم المشروع وتشيده بواسطة القطاع الخاص على أساس "تسليم المفتاح" * تتحول الملكية إلى القطاع العام * يتم التشغيل ولفترة محددة بواسطة منشأة خاصة في مقابل رسوم أو حصة في العائد وغيرها * الالتزامات المالية للحكومة محدودة.	٥- البناء - التحويل - التشغيل (BTO)
آلية لتحفيز الأداء .	هو بناء - تحويل - تشغيل ولكن يتم تأجير المشروع للقطاع الخاص لفترة محددة	٦- البناء - التحويل - التأجير (BTL)
تطوير وصيانة .	* وفيه يتم شراء مشروع قائم بواسطة منشأة خاصة * تحديث وإعادة تأهيل وتشغيل * تضع الحكومة مواصفات التحديث .	٧- الشراء - البناء - التشغيل (BBO)
الترقية والصيانة .	تقوم منشأة خاصة بتوريد الآلات والمعدات للسلطات العامة وتشترى في المقابل جزءاً من إنتاج المشروع بأسعار أقل من سعر السوق .	٨- الشراء المقابل
	* اقتسام العائد بنسب ثابتة * المواصفات توضع بواسطة الحكومة .	٩- تأجير - تطوير - تشغيل (LDO)
	عقود لشراء إنتاج أحد المشاريع بسعر محدد ولفترة معينة مثل عقود شراء الطاقة (PPA)	١٠- عقود الانطلاق
	* يأخذ المقاولون أو الأطراف الأخرى مسؤولية التشغيل الكفاء للمشروع * مخاطر القطاع الخاص المرتبطة بالتشغيل والصيانة مغطاة .	١١- عقود التشغيل والصيانة (OMA)
	* منشأة خاصة تتولى تطوير وامتلاك جميع الأصول * تضع الحكومة ضوابط نوعية الخدمات ورسوم الاستخدام والربح * الديمومة لها ميزات من ناحية توفير الأمان	١٢- الامتيازات الدائمة وغير الدائمة

١٣ - عقود شراء الطاقة (PPA)	* في حالة المشاريع الخاصة للكهرباء تتعهد الدولة بشراء الطاقة بسعر محدد ولفترة محددة * مخاطر السوق للمنشأة المنتجة مغطاة	
١٤ - عقود الإنتاج الجاهز	تتولى منشأة أجنبية توريد وحدة إنتاج ذات طاقة إنتاجية ونوعية إنتاج معلومة لسلعة محددة	
١٥ - المشاركة في الإنتاج	تتم المشاركة في إنتاج أحد المشاريع بين الحكومة والقطاع الخاص على أساس رأس المال أو التقنية أو بتشديد المشروع بواسطة الشريك الخاص .	
١٦ - المشاركة في الربح	استثمار مشترك يتم فيه اقتسام الربح والخسارة بنسب محددة مسبقاً	
١٧ - إعادة تأهيل - امتلاك - تشغيل (ROO)	* تتولى منشأة خاصة إعادة تأهيل مشروع حكومي قائم * تمتلك المنشأة الخاصة المشروع إلى أن يحقق المواصفات الأصلية .	
١٨ - إعادة التأهيل - التشغيل - التحويل (ROT)	يتولى الطرف الخاص إعادة تأهيل المشروع الحكومي حتى تتحقق فيه المواصفات في مقابل العائد منه خلال فترة محددة .	
١٩ - المشاركة في العائد	الحصول على حصة من العائد بالمشاركة غالباً في مشروع للبنية التحتية .	
٢٠ - المضاربة على مشاريع الدولة	* تحدد منشأة خاصة احتياجات الحكومة وتقرّر مشروعاً لتلبيةها * تقبل الحكومة العرض وتدخل مشاركة مع القطاع الخاص في تنفيذ المشروع	
٢١ - التعاقد من الباطن	إنتاج أجزاء من المنتج النهائي بواسطة جهة معينة لأمر المنشأة الأصلية المنتجة للسلعة النهائية والتي تتحمل مسؤولية استخدام تلك الأجزاء .	
٢٢ - عقود الاستلام أو الدفع	* عادة حافز تقدمه الدولة للمنشآت الخاصة لإقامة مشاريع بالمواصفات الحكومية * تضمن الدولة كمشتري للخدمات المشروع أن تدفع قدرًا محددًا من المال بصرف النظر عن كمية الخدمات التي يستخدمها المجتمع .	مخاطر التمويل

٢٣- الخصخصة المؤقتة	* تحويل ملكية منشأة عامة إلى القطاع الخاص لفترة محددة * تتولى المنشأة الخاصة تحديد المشروع وتوسيعته وما إلى ذلك * تستغل المنشأة الخاصة المشروع باستقلالية تامة وتحمل مخاطره خلال فترة محددة .	
٢٤- عقود تسليم المفتاح	تحويل ملكية مشروع قامت بإنشائه جهة أجنبية إلى منشأة وطنية لقاء سعر معين .	
٢٥- استخدام - تعويض	* تختار السلطات الرسمية مشروعاً وتحدد تدفق عوائد المشروع * تدفع السلطات العائد المتوقع لفترة مناسبة للمنشأة التي تبادر بالمشروع * بعد أن تحقق المنشأة عوائد تشغيل المشروع تقوم بتعويض الحكومة عن المبالغ التي دفعتها في السابق .	مخاطر الجهة واضعة الضوابط
٢٦- احتجاز القيمة	* تتولى منشأة خاصة تطوير المواصفات في منطقة معينة * ترتفع قيمة العقارات في المنطقة * تفرض ضريبة على العقارات في المنطقة ينفق عائدها على التكلفة الرأسمالية للمشروع .	
٢٧- توسعة المشاريع القائمة (WA)	* تتولى منشأة خاصة توسعة مشروع حكومي قائم * ملكية الامتدادات الجديدة للمنشأة الخاصة * تحمل المخاطرة يكون بالمشاركة * التشغيل بواسطة المنشأة الخاصة .	
٢٨- عقود التشييد	عقود لتشييد المشاريع على أساس الإنتاج	
٢٩- تحويل حق التشغيل (TOR)	تسلم منشأة خاصة مشروعاً حكومياً عاملاً لقاء رسوم معينة لتقوم المنشأة بإدارة المشروع وتشغيله وصيانته والاستثمار فيه وتمويله خلال فترة العقد وبعد انتهاء العقد يعاد المشروع للحكومة دون أي تكلفة أو التزامات .	يستخدم غالباً في قطاع الطاقة .

المصدر : مأخوذ بعد التعديل والتجديد من :

Khan, Tariqullah (1991), Contractual Forms of International Investments : Relevance for Islamic Economics, Jeddah:IRTI

عقود (BOT) من منظور الحكومة - حالة تركيا

تعتبر (BOT) الآلية الأساسية التي تبني عليها معظم العقود الأخرى . لذا فمن المفيد أن نقدم تعريفاً موجزاً بالنظام كما طبق في تركيا . " نموذج BOT هو أسلوب لتمويل مشاريع البنية التحتية . في هذا الأسلوب يتولى الطرف المتقدم للعطاء بإعداد تصميم المشروع ، وتوفير التمويل اللازم للبناء ، والتشييد والإدارة والتشغيل والصيانة ، مقابل ضمانه من الحكومة بشراء السلعة أو الخدمة المنتجة من المشروع ، خلال فترة زمنية كافية لتغطية تكاليف القروض وتكاليف التشغيل ، وتوفير العائد لرؤوس الأموال المساهمة في المشروع . في النهاية تحول ملكية المشروع إلى الحكومة ، وهو في حالة تشغيلية جيدة ، دون أي تكاليف ، وخالصاً من أي التزامات^(١) " .

الفكرة هي كيف نحسن من تدفق رأس المال إلى مثل تلك المشاريع الحيوية ، مثل الكهرباء ، والمفاعلات النووية ، والجسور والطرق ، والمطارات والموانئ وما شابه . وفق أسلوب BOT ، تشجع وزارة التخطيط التركية المستثمرين الأجانب على تكوين امتيازات للعمل ، وفق هذا النظام . وتتلقى هذه المنشآت الأجنبية عقوداً من الحكومة لبناء مشروع معين ، وفق شروط محددة . أهم هذه الشروط هي :

(١) تتعهد الحكومة بشراء إنتاج المشروع ، كأن تشتري في حالة مشاريع الطاقة الكهربائية من خلال اتفاقية شراء الطاقة (PPA-Power Purchase Agreement) .

(٢) تتعهد الحكومة بأن تشتري المشروع متى ما كان الطرف الآخر راغباً في ذلك .

وفي الوقت الحاضر ، الاتجاه الغالب هو تشجيع المنشأة الخاصة على تشغيل المشروع فترة أطول . ومن جهة أخرى إذا رغبت الحكومة في دفع الطرف الآخر إلى البيع فلها ذلك ، بشرط أن يضمن في العقد شرط بذلك^(٢) .

١ - <http://www.treasury.gov.tr/english/ypsweb/energy.htm>

٢ - لمزيد من التفاصيل ارجع إلى euromoney (1986) pp.73-75 .

- هناك ميزات واضحة لأسلوب بوت للتعاقد . للحكومة أي الطرف المحلي في العقد يعتبر بوت أسلوباً راجحاً بكل المقاييس . والميزات هي :
- ١ - تحقيق هدف تلبية المصالح الخاصة في المشاريع العامة .
 - ٢ - تقليص تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي إلى دور الإشراف والتسهيل والحماية فقط ، وعليه فالعديد من الموارد بما فيها مورد الوقت يتم ادخارها كي توجه إلى نشاطات أخرى ، ليس للقطاع الخاص القدرة على تنفيذها .
 - ٣ - لا يسمح نظام بوت للطرف الخاص بأن يكون له تحكم كامل في المشروعات والموارد إلا بموافقة الحكومة ، أو لا وجود لمخاطر الطرف الأجنبي على موارد الدولة في المدى الطويل .
 - ٤ - عن طريق عقود هذا النظام يتم نقل التقانة دون تكلفة باهظة من العملات الأجنبية .

ولنظام بوت أيضاً ميزات بالنسبة للطرف الخارجي في العقد . وتنصب هذه على بيع التقانة وخدمات المنظم ، إلى جانب تحقيق الربح من المشروع . ولكن لهذه العقود سلبياتها كذلك ، التي تنصب على مخاوف تحويل المخاطر ومشاكل التعاقد والتفاوض وما إلى ذلك . غير أن هذا النظام قد اتسع انتشاره ، وتوسعت الحكومات عن طريقه في منح الضمانات للمستثمرين ، وبذلك أمكنهم التحرر من مخاوفهم . وإلى جانب نظام بوت ، هناك العديد من النظم ، مثل الإنتاج الجاهز^(١) ، والمشاركة في الإنتاج^(٢) ، وغيرها من النظم المستخدمة في

١ - خلال السبعينيات انتشرت عقود الإنتاج الجاهز في الجزائر ، وهو أمر جدير ببعض الإيضاح في عقود الإنتاج الجاهز ، حيث يأخذ المستثمر الأجنبي مسؤوليتين :

(أ) تشييد المشروع على أساس تسليم المفتاح . (ب) تدريب الكوادر الفنية والإدارية المحلية ، حتى تقوم بمسؤولياتها ، عندما يصل المشروع مرحلة الإنتاج ، كما ينص العقد بهذه الطريقة على تحمل المستثمر الأجنبي مخاطر نجاح المشروع الذي يعمل ويدار بواسطة قوى عاملة وطنية . لقد تم تطوير هذا النظام في الجزائر ، وقد وصفه أحد علمائهم كالأتي (هنا تتعهد المنشأة الأجنبية بتوريد وحدة إنتاج على أساس تجاري ، وفي الوقت المحدد ، وبالطاقة الإنتاجية المحددة ، والنوعية المعينة من الإنتاج ، بالاستعانة بأقل عدد من الإداريين المحليين . وينص العقد على جميع مسؤوليات المستثمر في تشغيل المشروع بالمستوى المستهدف) . إن ما يحفز الجانب الأجنبي على الدخول في مثل هذه العقود هو ما تتيحه له من إمكانية بيع موارده في المستقبل .

الدول الإسلامية^(١) .

إعادة تمويل مشاريع عقود بوت : حالة تركيا

تتحول مشاريع بوت في النهاية إلى القطاع العام ، ولذا فإن التفكير في إعادة تمويل هذه المشاريع أمر مهم . لقد تم في ١٩٨٦ ، إطلاق ما يعرف الآن بصندوق المشاركة العامة (PPF- public participation fund) ، وقد تم حشد أموال هذا الصندوق عن طريق طرح سندات المشاركة في العائد (Revenue Sharing Bonds) ، التي تمكن القطاع الخاص من

كذلك فإن مصلحة الدولة في هذه العقود تتلخص في طبيعة التشغيل التي تخلق علاقة بين المدخلات والمخرجات للقطاع المحلي ، وتضمن استغلال الموارد المحلية دون مخاطرة السيطرة الأجنبية . وتعتمد دالة الإنتاج التي انبثقت عن النشاط على عاملين :

(١) تحدد المنشأة الوطنية (المتأثرة عادة بأولويات الاقتصاد الوطني) الأهداف فيما يتعلق بطبيعة ، ونوعية وكمية الإنتاج المخطط .

(٢) تتمتع المنشأة الأجنبية التي تأخذ على عاتقها إرساء علاقة الإنتاج محاولة تلبية متطلبات العقد وشروطه ، بالاستقلالية في اتخاذ القرار الخاص باختيار المدخلات والعناصر الأخرى المتصلة بالإنتاج . إلا أن القرار الخاص بتسعير منتجات المشروع تتخذه الدولة . لقد اعتمدت الجزائر مبدأ تفويض المستثمر الأجنبي مسؤولية إيجاد الحلول لمشاكل التصنيع واستغلال الموارد التي تواجه الدول المتخلفة . إن مشاكل التصنيع القومي (إتقان تنفيذ المشاريع ، اكتساب القدرات اللازمة لإقامة عمليات إنتاجية معقدة ، وتبني التقنيات الحديثة أو غير التقليدية) قد تم التغلب عليها ، من خلال هذا الأسلوب في التعاقد ، حيث تتولى المنشأة الأجنبية ، وبالرغم من الإطار التجاري الذي تعمل داخله ، تحمل المسؤوليات والمخاطر المرتبطة بالاستثمار المباشر أكثر من ارتباطها بصفقات البيع . والتجربة ليست مبرأة من الأخطاء ، فمعظم مشاكل التشغيل تتعلق بمتطلبات الأداء ، والقوة التفاوضية لأطراف التعاقد . وكما يتضح من تجربة الجزائر ، فإن المنشآت الأجنبية بصفة عامة تكون محجمة عن التزامات الأداء . فهي لا تقدم ضمانات لمستوى أدائها . والضمانات عادة ٥ - ١٠٪ من قيمة العقد ، الأمر الذي لا يتمشى مع أي أخطاء في المشروع . وفي بعض الحالات قد تعني الفشل التام للمشروع . ومع ذلك ، فإن للمنشأة الأجنبية دائما اليد العليا في المفاوضات .

٢ - تستخدم غالبا في النفط وغيره من الموارد الطبيعية في إندونيسيا والخليج العربي وماليزيا والجزائر وغيرها .

١ - لمزيد من التفاصيل ارجع إلى خان (١٩٩١ و ١٩٩٧) .

المشاركة في عائدات مشاريع البنية التحتية ، مثل الجسور والخزانات ومحطات الطاقة والطرق السريعة والاتصالات وغيرها .

وعائدات هذه السندات غير مضمونة ، ولكنها تحسب سنوياً على أساس العائدات التي تتحقق من مشاريع البنية التحتية . وقد تم إصدار هذه السندات أصلاً لمدة عام واحد ، وحالياً تصدر لست سنوات . وتستخدم أموال صندوق المشاركة في إعادة تمويل المشاريع القديمة ، وأيضاً في تمويل المشاريع الجديدة . وقد تم تمويل جسر الفاتح في استنبول ، عن طريق صندوق المشاركة (ولكن تم ضم هذا الصندوق مع صندوق الخصخصة)^(١) .

ويرجع نجاح سندات المشاركة غالباً لسببين : أولاً ، قسم كبير من أفراد المجتمع وجد في هذه السندات ضالته ، لأنها تمثل البديل لاستدانة الحكومة بالقروض الربوية . ثانياً ، ربما كان من أسباب نجاحها أيضاً تفضيل المستثمرين للدخل المستقر ، مقارنة بالدخل غير المستقر من العوائد الربوية قصيرة الأجل .

من المتوقع أن يكون لعائدات سندات المشاركة مساهمة طويلة الأجل في التنمية الاقتصادية الاجتماعية في تركيا من عدة جوانب :

(١) التعجيل بحشد الأموال اللازمة لإنجاز مشاريع البنية التحتية باستخدام سندات المشاركة ، فلم تكن مشاريع البنية التحتية مجالاً مغرياً لمؤسسات التمويل في السابق ، فكان على الدولة أن تتولى هذه المشاريع ، عن طريق التمويل بالعجز محلياً ، أو بالاعتماد على القروض الخارجية فحسب ، وهذا لا يؤثر سلباً على درجة اعتماد الموارد الخارجية ، لكنه أيضاً يخل بنسبة الديون إلى رأس المال للاقتصاد ككل .

(٢) تم التعجيل كذلك باستغلال الأموال ، وجعلها خاضعة لإجراءات دقيقة ، مبنية على الكفاءة . وهذه الطريقة لا تحد فقط من الإسراف في الإنفاق على مشاريع البنية التحتية ،

بل تساهم أيضاً في ضمان سرعة إنجاز المشاريع الحيوية لحياة المواطنين . وهي بذلك تضيف إلى تحسين كفاءة الأداء الاقتصادي بصفة عامة .

وبالإضافة إلى هذه الميزات التي يتمتع بها هذا النظام ، فإنه يتميز أيضاً بدرجة عالية من المرونة ، تمكنه من التأقلم مع الأهداف المختلفة للسياسات الاقتصادية . فمثلاً ، في تركيا يتم استثمار جزء من عائدات سندات المشاركة ، في مشاريع ذات كثافة عمالية ، في مناطق نائية من البلاد . ويمكن لهذه الصناديق أن تأتلف مع صناديق حكومية ، الأمر الذي يكسب الصناديق الحكومية بعض التحسن في الكفاءة . لذا فإن جدوى سندات المشاركة واضحة تماماً ، في اقتصادات تتسم مشاريع البنية التحتية فيها بالتخلف . وبالرغم من ذلك ، فقد يأخذ الأمر عدة سنوات حتى تقتنع الدول الأقل نمواً بتطبيق مثل هذه الأنظمة لتنفيذ مشاريعها . كما لا ننسى أن نجاح هذه المشاريع يعتمد أيضاً على توافر أسواق رأس المال المتطورة ، ووجود قطاع خاص على درجة كافية من الاستجابة ، حتى نضمن لهذه المشاريع النجاح .

ثالثاً : تمويل البنية التحتية الخاصة :

حزمة الأمان لشركات الامتياز

كما اتضح من القسم الثاني ، وخاصة من الشكل (١) ، فإن بإمكان الحكومة أن تمول تطوير وصيانة وتشغيل مشاريع البنية التحتية بالتعاقد مع القطاع الخاص . فمن وجهة نظر الحكومة ، فإن العديد من العقود تخدم كوسيلة للتمويل . ولكن من جانب الحكومات ، فهذه المشاريع تحتاج إلى التمويل ، خاصة في مرحلة تأسيسها . أما إعادة تمويلها خلال فترة الامتياز ، فعادة ما تتم بواسطة عائدات المشروع . في هذا القسم ، نستعرض بإيجاز كيف تتمكن شركات الامتياز من توفير الأموال لمشروعات البنية التحتية . وبما أن الآلية الأساسية في التعاقد مع القطاع الخاص هي البناء - التشغيل - التحويل ، أو ما عرفناه بالمختصر الإنجليزي (بوت) ، فسينصب النقاش في هذا القسم على هذا النظام . وبمعنى آخر فهذا القسم يهدف إلى مناقشة كيفية عمل نظام بوت في توفير التمويل للمشاريع .

حزمة الأمان : أساس التمويل

لعدة أسباب تلعب حزمة الأمان^(١) دوراً جوهرياً في حشد التمويل لمشروع بوت (ارجع إلى الشكل (١) من أجل أمثلة افتراضية لحزمة الأمان) .

* يتحمل المستثمرون في مشاريع بوت مخاطر مساهماتهم في رأس المال ، ولا تتحمل الحكومة أي مخاطر .

* المنشأة المتعاقدة تمتلك فقط العوائد من المشروع ، ولا تمتلك المشروع بحد ذاته . لذا لا يمكن لتلك المنشأة أن تستخدم أصول المشروع في الحصول على التمويل .

* من المعروف أن الاستثمار لا يقبل التراجع . وأصول المشروع لا تقبل النقل أو التفكيك أو البيع .

* فالعوائد من المشروع هي الضمانة للحصول على التمويل . ولكن تحقيق العائد وتحصيله وإدارته هو عمل ينطوي على الكثير من العقود ذات الأطراف المتعددة .

* إن القدرة على إنفاذ العقود تلعب دوراً أساسياً في توقعات العائد من المشروع ، مما يجعل التوقعات متوافقة . فالجهات الممولة تحرص كل الحرص على ضمان إنفاذ العقود ، مقارنة بتوقعات الطلب الخاصة بتدفق التمويل .

* وعليه فإن شبكة التعاقدات التي تتم داخل حزمة الأمان هي في الحقيقة الأساس لتمويل المشاريع عن طريق أسلوب بوت . ولذا فإن أهمية حزمة الأمان تجعل التمويل عن طريق أسلوب بوت متميزاً تماماً عن الأساليب الأخرى المتبعة في تمويل المشاريع الصناعية .

١ - حزمة من الالتزامات والعهود والرهنات والودائع والضمانات وما إلى ذلك ، تقدمها منشأة المشروع والجهات الراعية والحكومة وغيرهم من الأطراف ذات المصالح في المشروع .

وتحتاج المشاريع المنفذة عن طريق عقود بوت إلى تمويل ضخم ، في هيئة قروض وأسهم وأشباه أسهم . وعادة ما تزيد نسبة القروض إلى حقوق الملكية عن ٣٠/٧٠ في هذه المشاريع . وبسبب سيطرة القوى السياسية ، فغالبًا ما ينصح المحللون المنشآت بتقليل اعتمادها على التمويل بالأسهم ، وزيادة اعتمادها على القروض ، خاصة عندما تتدخل مؤسسات التمويل المتعددة الأطراف في تمويل التنمية . ولمصادر الأموال جهات تدعمها ، مثل حملة الأسهم وقروض التصدير ووكالات الضمان والموردين والبنوك التجارية والوكالات متعددة الأطراف لتمويل التنمية والحكومات المحلية . ويعتبر التمويل بالسندات مصدرًا مهمًا للتمويل الطويل الأجل في الدول المتقدمة . وبما أن أسواق المال ما زالت غير متطورة في الدول النامية ، فإن المشاريع لا يمكنها الحصول على التمويل عن طريق السندات . لذا فإن مصادر التمويل المؤسسية تلعب دورًا هامًا هناك .

انهيار حزمة الأمان : حالة مشروع هب للطاقة في باكستان وحساسية مشاريع BOO

بالنظر إلى طبيعة مشاريع البنية التحتية ، فإنها متميزة بالمقارنة بالمشاريع الصناعية على سبيل المثال . أولاً : إنتاج معظم مشاريع البنية التحتية غير قابل للتصدير ، وكسب العملات الأجنبية . فإذا تم تمويل هذه المشاريع من مصادر خارجية ، فإن سداد أقساط وعوائد هذه القروض سيمثل ضغطًا كبيرًا على موارد البلاد من العملات الأجنبية . ثانيًا ، مشاريع البنية التحتية أكثر عرضة للرقابة الشعبية من المشاريع الصناعية ، فالكهرباء تستهلك ، والطرق تستخدم ، من قبل المواطنين باستمرار ، أكثر من استخدام إنتاج أحد المصانع ، لذلك فإن أسعار المنافع العامة تخضع لرقابة شعبية أدق . ثالثًا ، تعتبر البنية التحتية من الموارد القومية الاستراتيجية ، إذا ما قورنت بالصناعة أو الخدمات . والملكية الدائمة لهذه الموارد القومية بواسطة جهات أجنبية عادة ما تكون سببًا لإثارة الحساسيات . رابعًا ، بمجرد انتهاء تشييد أحد مشاريع البنية التحتية تسقط الحاجة الملحة للخبرة الأجنبية . وبسبب هذه السمات وغيرها ، يفضل المختصون عقود بوت على عقود بوو . وبالرغم من ذلك فإن أحد أكبر مشاريع الكهرباء في العالم النامي ، وهو مشروع هب بالباكستان ، قد تم إنجازه بعقود

.BOO

والشكل (٢) يعكس هيكل وحزمة أمان المشروع . وما زال الخلاف قائماً بين الجهات المستثمرة (السعودية وبريطانيا) ولفترة طويلة ، بالرغم من نجاح المشروع في تلبية المتطلبات الرئيسية لحزمة الأمان الصلبة ، مثل التمويل المتعدد المصادر ، والضمانات المتعددة الأطراف ، ومشاركة الدولة في التمويل والضمانات وما إلى ذلك . والمصدر الأساسي للطمأنينة هو الاتفاقية PPA بين سلطات المياه والكهرباء وشركة المشروع على التعريف الجمركية . وقد طالبت شركة هب المحدودة بضمان الامتياز ، وقد نتج عن هذا الخلاف إحباط تدفق الاستثمارات الأجنبية على البلاد بدرجة كبيرة .

وفي تجربة شركة هب دروس عديدة . أولاً ، إن وجود إسقاطات أو توقعات للتدفقات المتوقعة من المشروع أمر غير كاف . فبما أن مثل هذا المشروع لن يحقق أي عوائد بالعملة الأجنبية ، فمن الواجب أن تتم دراسة الآثار المتوقعة لتحويلات رؤوس الأموال المستثمرة في المشروع بكل عناية . ففي حالة مشروع هب ، نجد أن لهذه التحويلات آثاراً هامة على الاقتصاد . ثانياً ، يسمح نظام عقود بوو بالملكية الدائمة للمشروع . وقد يكون المستثمرون قد توقعوا أن يتمكنوا من بيع جزء كبير من الشركة في سوق الأسهم . وقد لا يتحقق لهم ذلك بسبب تخلف سوق المال . لذلك فإن دراسة أسواق المال وتوقعات تطورها يعد من الأمور الهامة أيضاً ، خاصة إذا كان في النية تنفيذ المشروع بعقود بوو^(١) . ثالثاً ، لقد تبين من خلال أطراف شركة هب أن التعريف الجمركية غير الواقعية قد تسببت في زعزعة استقرار حزمة الأمان . أخيراً ، من الواضح أن مثل هذه المشاريع تحتاج إلى كثير من القروض . فعادة ما يوصي المتخصصون بأن يحشد المستثمرون قدرًا كبيرًا من التمويل بالقروض ، من مؤسسات مالية متعددة ، وذلك بسبب ضخامة المخاطر في مثل هذه المشاريع^(٢) .

١- في ظل هذه الاعتبارات ، أوصى البنك الدولي عام ١٩٩٤ بأسلوب بوت للاقتصادات التي لا تملك أسواقاً متطورة لرأس المال .

٢- ارجع إلى Wells (1995) .

اكتشاف متفرد في التمويل - حالة طريق شمال - جنوب بماليزيا^(١) .

تمكنت ماليزيا من بين الدول الإسلامية أن تكتسب خبرة واسعة في تنفيذ المشاريع بعقود بوت ، في مختلف قطاعات الاقتصاد^(٢) ، ولعل مشروع طريق الشمال - الجنوب السريع (NSH) يمثل جانباً من هذه الخبرة . فهذا الطريق يمتد على مسافة ٩٠٠ كيلو متر ، ليربط الحدود مع تايلاند شمالاً ، والحدود مع سينغافورا جنوباً . لذا فهو أحد أهم الطرق السريعة في ماليزيا ، وسنلقي الضوء فيما يلي على ثلاث سمات رئيسية لهذا المشروع .

أولاً : عادة ما تكون الحكومة هي جهة المبادرة في حالة مشاريع البنية التحتية ، ثم تدعو القطاع الخاص للمشاركة في التنفيذ . في حالة هذا الطريق ، كان القطاع الخاص هو المبادر بتسليط الضوء على المنافع المرتبطة بتنفيذ المشروع ، عندما يتم ذلك عن طريق عقود بوت ، وقد اقتنعت الحكومة بذلك . لقد تم البدء في تشييد الطريق أصلاً في الثمانينيات كمشروع حكومي ، لكنه لم يكتمل إطلاقاً بالكامل على هذا النحو . في ١٩٨٥ م ، قدم اتحاد المهندسين الماليزيين مقترحاً للحكومة حول كيفية إدخال تحسينات كبيرة على مشروع الطريق ، من خلال التعاقد بأسلوب بوت . وقد تم التعاقد بهذا الأسلوب بامتياز لمدة ثلاثين عاماً ، وذلك في عام ١٩٨٨ م ، وقد اكتمل تشييد الطريق في ١٩٩٥ م .

ثانياً ، بلغت نسبة القروض إلى حقوق المساهمين ٩٠ : ١٠ ، وقدرت التكاليف الأولية بنحو ٣ر٤٤ مليون رنجت ماليزي ، زادت فيما بعد زيادة كبيرة تقدر بنحو ٩٧٦ مليون رنجت . والقروض تشمل ٦٥٠ مليون رنجت من قروض الدعم الحكومي ، وقروض الصادرات ، وقروض البنوك التجارية ، والسندات .

١ - يقوم هذا العرض على أساس المعلومات المستقاة من Walker & Smith (1995) .

٢ - أهم مشروع للبنية التحتية لعب فيه القطاع الخاص دوراً هاماً في ماليزيا هو في الواقع KLIA المطار الدولي في كوالا لامبور ، الذي افتتح في يونيو ١٩٩٨ ، بتكلفة قدرها ١٠,٥ بليون رنجت ماليزي . وقد اشتمل المشروع على ٢٦ تصميمياً و ٨٠ عقد تشييد . وقد تشكلت على الأقل ثلاث مجموعات عمل للمبنى الرئيسي والأقمار الصناعية ونظام النقل . والمشروع شديد التعقيد ، ويصعب وصفه عند هذه المرحلة . لمزيد من المعلومات يمكن الرجوع إلى <http://www.jaring.my/airport/klia2/klia-details.html> .

ثالثاً ، كان الاتفاق المالي للمشروع مثلاً جيداً في إدارة التمويل ، بعقود متوافقة مع التحفيز . وكان على الشركة أن تسند تنفيذ المشروع إلى مقاولين من الباطن ، وهذا ما يعرض المشروع لمخاطر جودة التنفيذ ، ومدى الالتزام بنصوص العقد . وللتغلب على هذه المشاكل ، كان لابد من الربط بين مصالح المقاولين من الباطن وجودة الأصول المشيدة . وقد ساعد على حل هذه المشاكل أيضاً قيام إدارة المشروع بتصميم نظام لتعويضات تحفيزية للمقاولين من الباطن . وذلك بالاتفاق بين إدارة المشروع والمقاولين على دفع ٨٧٪ من قيمة العقد نقداً ، و ١٣٪ في هيئة أسهم في شركة الطريق السريع بعد اكتمال تنفيذه .

الحالتان السابقتان عرضهما للمشاريع الخاصة ، في مجال الكهرباء والطرق السريعة ، هما مثالان جيدان لأسلوب تنفيذ مشاريع البنية التحتية بواسطة القطاع الخاص . وفي ختام هذا القسم نوجز الملاحظات التالية :

أولاً ، يمكن تعميم هذه الأمثلة على كافة أشكال البنية التحتية الأخرى التي تحقق عوائد . ولتطبيق هذه الترتيبات على المجالات الأخرى تكون الحكومة قد نجحت في إدخال كفاءة القطاع الخاص في هذه المشاريع . وبذلك تزيد عائدات الدولة ، فتمتكن من الإنفاق على المشاريع التي قد لا يقبل عليها القطاع الخاص .

ثانياً ، بالرغم من تنفيذ هذه المشاريع بواسطة القطاع الخاص ، فما زال الدور التسهيلي للحكومات ضرورياً لتنفيذ هذه المشاريع .

ثالثاً ، لقد تخلصت الحكومات من أعباء تمويل هذه المشاريع ، ولكن مازال الاقتصاد ككل يتحمل هذا العبء الذي تحول إلى القطاع الخاص . وكما أن المنافع المتولدة من المشروع الناجح تكون كبيرة ، فإن التكاليف المترتبة على فشل أحد المشاريع تكون أيضاً كبيرة بسبب ارتفاع تكلفة رأس المال الخاص .

وأخيراً تلعب القروض دوراً أساسياً في تمويل المشاريع . ويمكن استبدال هذه القروض بالاعتماد على الأساليب المختلفة للتمويل الإسلامي التي سنتناولها في القسم التالي .

رابعاً : التمويل الإسلامي للبنية التحتية الخاصة :

أطر حزمة الأمان المعدلة

"لماذا التمويل الإسلامي" كان موضوع مناقشة العديد من الدراسات . لذا فلسنا في حاجة لمناقشة هذا الموضوع مرة ثانية . علاوة على ذلك ، فإن حقوق المساهمين تمثل جزءاً صغيراً من التمويل في مشاريع البنية التحتية . وهذا المصدر للتمويل متفق تماماً مع المبادئ الإسلامية . وعليه فلسنا في حاجة لمناقشة هذه الجزئية أيضاً . التمويل بالميزانين (Mezzanine) أو بأشبه الأسهم يخدم كمعبر بين التمويل بحقوق الملكية والتمويل بالقروض في المدى الطويل ، حيث يتم تحويل القرض إلى أسهم في المشروع . وبما أن القروض في بعض المشاريع قد تمثل ٩٠٪ من جملة التمويل كما في حالة شركة كهرباء هب المحدودة ، فإن الهم الأكبر هو كيفية إيجاد بديل إسلامي يحل محل هذا القدر الهائل من القروض الربوية في هيكل رأس المال ، في شركات الامتياز التي تتأسس وفق عقود بوت . وهو موضوع فيه الكثير من التحديات ، لكنه غير مستحيل .

من المعروف جيداً أن التمويل الإسلامي يقدم عن طريق السلم والمضاربة والبيع بالأقساط ، فيجب أن يكون البديل الإسلامي للقروض الربوية والتمويل بالميزانين أو أشباه الأسهم مؤسساً على هذه الأساليب ، أو أي أساليب ملائمة تشتق من تلك الأساليب الأساسية .

وحتى نجد البدائل المناسبة علينا أن نؤكد على عدد من النقاط مرة ثانية . أولاً ، شركة بوت للامتياز لا تمتلك المشروع ، بل تمتلك عائدات المشروع فقط لفترة من الزمن . وهذا يعني أن السبيل الوحيد أمام هذه الشركة هو أن تحصل على أموال مقابل تيار العائد المتوقع من المشروع خلال فترة الامتياز . والمغزى المهم هنا هو أن هناك فرصة ضيقة جداً أمام استخدام الأدوات المالية التي تبحث عن التملك الدائم للمشروع . ثانياً ، نسبة للمخاطر العالية بالمشاريع ، ولخفض تكلفة رأس المال ، فمن الواجب الاعتماد على القروض بصفة أساسية . ثالثاً ، ستستخدم أدوات التمويل الإسلامية ، مثل بيع السلم والبيع بالتقسيط

والاستصناع والإيجار كأساليب لتمويل المشاريع . رابعاً ، وكما يتضح من تجربة الطريق السريع شمال - جنوب ماليزيا ، يجب أن يراعى في العقود أن تشتمل على عنصر التحفيز . خامساً ، يجب أن يعاد النظر في أسلوب الميزانين للتمويل في إطار إسلامي . سادساً ، من المتوقع أن يستمر دور البنوك التجارية وقروض الصادرات ووكالات الضمان والمؤسسات المتعددة الأطراف لتمويل التنمية سائداً جنباً إلى جنب مع الدور المتعاظم لمؤسسات التمويل الإسلامية . وسيبقى دور العقود الفرعية مثل PPA كذلك مستمراً .

أطر حزمة الأمان المعدلة

بأخذ النقاط السابقة في الاعتبار ، فإن التوصل إلى تمويل إسلامي على درجة عالية من الكفاءة لا بد أن يتم في إطار من حزمة أمان متطورة تماماً ، كما هو الحال في التمويل بالأساليب التقليدية . فالفرق الوحيد هو إحلال الترتيبات القائمة على أساس البيع محل الترتيبات القائمة على الأساس الربوي . وعلاوة على ذلك فإن مواصفات حزمة الأمان ستعتمد على طبيعة وظروف ومتطلبات كل مشروع موضع الاهتمام . وفي الشكل (٣) نقدم إطاراً عاماً مقترحاً لحزمة الأمان المعدلة للتمويل الإسلامي لمشروع ينفذ بأسلوب بوت .

السمات البارزة لحزم الأمان المعدلة

علينا الآن أن نبرز أهم سمات حزم الأمان المعدلة . وستأتي هذه السمات فيما يلي ، مرقمة بما يتمشى مع العناصر المختلفة الواردة بالشكل (٣) . وهذه السمات مذكورة على سبيل المثال لا الحصر .

١ - أفضل مثال لإمدادات عناصر الإنتاج هو النفط لمخطات الكهرباء . ففي الدول الإسلامية تسعر الحكومة النفط . ويعتمد سعر الكهرباء المنتجة من المخطات الحرارية في الأساس على تكلفة النفط . ولذا فإن موردي النفط المحليين لمخطات توليد الكهرباء يحتاجون إلى ضمان سعر محدد للنفط لفترة من الزمن . ويمكن تزويد هذه المخطات باحتياجاتها من النفط ، عن طريق الأساليب الإسلامية للتمويل ، كالسلم بواسطة الموردين أو البيع بالتقسيط بواسطة الممولين . ولا بد من معلومات معتمدة حول هذه العوامل في حزمة الأمان .

٢ - إن إنتاج مشاريع البنية التحتية لا يقبل التصدير للدول الأخرى ، بل يستهلك محلياً . لذا فإن الشركة لا تتمكن من إدارة ما ينتجه المشروع . فهناك مخاطر كبيرة للشركة ، عندما تتحمل مسؤولية بيع الإنتاج بالسعر المناسب . وما لم تقم الحكومة عن طريق المنافع العامة ، وبواسطة عقود الشراء القوية ، بتخفيف هذه المخاطر ، فلن ترى هذه المشاريع النور . وعليه فلا بد أن تشتمل حزمة الأمان على حسابات تفصيلية عن سعر بيع الإنتاج ، وتحويل العوائد من دائرة المنافع العامة إلى الشركة صاحبة الامتياز في المشروع ، على فترات محددة . في حالة ما إذا كان التدفق النقدي لدائرة المنافع العامة جيداً ، فبإمكانها شراء الإنتاج عن طريق السلم . وهذا يضمن توفر الدعم المالي للمشروع . وإلا فيمكن ضمان بيع الكهرباء بواسطة دائرة المنافع العامة . المثال الجيد لبيع السلم في هذه الحالات هو ما أقدمت عليه الخطوط الباكستانية من بيع جهاز توزيع تذاكر السفر ، ولمدة أربع سنوات ، لمصرف سبيتي بنك وبعض المؤسسات المالية الأخرى ، مقابل ثلاثة بلايين روبية . فمن الواجب أن تشتمل حزمة الأمان على مثل هذه التفاصيل .

٣ - تمكنت الحكومات من خلال مؤسسات التمويل الحكومية من لعب دور هام في تمويل مشاريع البنية التحتية . وقد اكتسبت هذه المؤسسات خبرات واسعة في هذا المجال . وهذه الخبرات تساهم في تقديم التعويضات المالية للمشروعات الخاصة للبنية التحتية بأقل التكاليف للحكومات . فمثلاً درجت العديد من الحكومات على تقديم قروض حسنة لمثل هذه المشاريع . في معظم الحالات قدمت الأراضي كهبة من الحكومات . فيجب أن تضمن هذه الترتيبات وغيرها من القضايا ، مثل ضمان المصرف المركزي للعملاء الأجنبية اللازمة لتحويل حقوق المساهمين الأجانب في حزمة الأمان بشكل واضح .

٤ - وفي مقدور القطاع العام المحلي في معظم الدول الإسلامية أن يقدم التمويل من خلال الإيجار والبيع بالأقساط والاستصناع ، وكذلك عن طريق أساليب المشاركة ، وخاصة المشاركة مع الانسحاب التدريجي . وبالمثل يمكن للمؤسسات التجارية المحلية أن تقدم هي الأخرى التمويل للمنشآت القائمة بمشاريع البنية التحتية . ولكن على حزم الأمان أن تستوعب كل هذه الترتيبات .

٥ - يلعب التمويل بواسطة أشباه الأسهم دوراً هاماً في تمويل المشاريع الخاصة للبنية التحتية . وتنطوي مشاريع البنية التحتية على استثمارات طويلة الأجل جداً ، لذلك فهي - تعتبر استثمارات خطيرة ، غير أن العائد على المشروع الناجح يكون كبيراً ، مما يرشحه لإعلان أسهمه في سوق الأسهم . وعليه فهناك بنود في العقود تشجع المستثمرين ، على تحويل القرض إلى أسهم في المشروع ، بناء على رغبتهم . وهذه الترتيبات تحمي المستثمرين ، كما تتيح لهم فرصاً استثمارية في المدى البعيد . ولقد أوضحنا في القسم السابق كيف يمكن تنظيم التمويل عن طريق أشباه الأسهم من خلال تعديل عقود الاستصناع والإيجار والبيع بالأقساط . فيجب أن تضمن هذه الترتيبات بطريقة مناسبة في حزمة الأمان للمشاريع .

٦ - يعتبر الاستثمار الأجنبي مهماً لمشاريع البنية التحتية من عدة أوجه ، وبالذات لشراء الآلات والمعدات وغيرها من المدخلات الإدارية والفنية . وعليه فإن مشاركة استثمارات أجنبية ضخمة يعد أمراً مهماً لهذه المشاريع . وعموماً فوكالات تمويل الصادرات المقيمة في الدول الأجنبية تقدم ضمانات لتمويل الصادرات . ويزداد الاحتياج لهذه الوكالات في إطار التمويل الإسلامي ، لأن استخدام أساليب الإيجار والبيع بالأقساط والاستصناع سيزيد كذلك . وعموماً فاحتياجات التمويل الإسلامي أصبحت معروفة للموردين العالميين ووكالات الضمان ، ولأن هذه الترتيبات مهمة لحماية مصالح المستثمرين الأجانب ، فمن الواجب تضمينها في حزم الأمان بشكل واضح .

٧ - يلعب موردو المعدات دوراً هاماً في تزويد مشاريع البنية التحتية بالمعدات والآلات ، على أساس عقود التمويل بالإيجار . ويزداد دور الموردين أهمية في التمويل الإسلامي ، بالنظر للتركيز على الإيجار والبيع بالأقساط . وهذه أيضاً لا بد أن تتضمنها حزم الأمان .

٨ - تقدم القروض الطويلة الأجل للدول النامية عادة عن طريق مؤسسات التمويل ذات الأطراف المتعددة للتنمية والبنوك التجارية المتعددة الجنسيات . وسيزيد دور مؤسسات التمويل الإسلامية . ولكن من مصلحة مؤسسات التمويل الإسلامية أن يقرن عملها في هذا

المجال مع مؤسسات وبنوك عالمية ، حتى يتم خفض المخاطر بقدر الإمكان . ومن المتوقع أن يكون معظم هذه المؤسسات العالمية على دراية بطبيعة عمل التمويل الإسلامي ، خاصة أن غالبيتها قد قام بالفعل بفتح نوافذ تعمل وفق النظام الإسلامي . والأمر يحتاج أن تغطي كل هذه الاعتبارات في حزم الأمان ، في حالة ما إذا تم ترتيب أي نوع من التعاون بين هذه الجهات .

٩ - وسيلعب الاستصناع دوراً هاماً على مستويات مختلفة . ويتضح ذلك من طبيعة مشاريع البنية التحتية التي يحتاج إنجازها إلى العديد من عقود المقاولات من الباطن . والمشكلة في إنجاز المشروع بواسطة المقاولين من الباطن هي المخاطر الأخلاقية (Moral Hazard) ، فالموردون يوردون مشاريع دون مستوى الجودة . ولتحفيز المقاولين على تقديم مشاريع بالجودة المتفق عليها ، يجب وضع نظام للتعويضات المالية يتفق مع حوافز المقاولين من الباطن . وأحد أساليب تحقيق ذلك ، كما أوضحنا من قبل ، في حالة طريق هب بماليزيا ، حيث أتاحت حزمة الأمان للمقاولين من الباطن إمكانية حصولهم على جزء من مستحقاتهم المالية ، في شكل أسهم في المشروع في حالة نجاحه . وهذا الشرط لا بد أن يأتي واضحاً في حزمة الأمان لأي مشروع .

١٠ - تلعب عقود التشغيل والصيانة (O & M) دوراً أساسياً في مشاريع البنية التحتية . وفي المشروع الواحد يتم توقيع العديد من هذه العقود . فيجب النص على المسؤوليات في هذه العقود بكل وضوح ، وجعلها جزءاً أساسياً من حزم الأمان ، مع بعض شروط المضاربة والمشاركة والإجارة ، كلما كان ذلك ضرورياً .

١١ - وبنوك الاستثمار دور هام كذلك كوسيط مالي بين المشروع وجهات التمويل الطويل الأجل . وفي مختلف الحالات ، تقوم بنوك الاستثمار بتقديم الضمانات لعائد مشروع البنية التحتية . ومن المتوقع أن يزيد دور بنوك الاستثمار أهمية عند تطبيق أساليب التمويل الإسلامية لمشاريع البنية التحتية . ومرة ثانية ، فإن لكل مشروع متطلبات معينة تقتضيها ظروفه .

١٢ - المنشأة القائمة على المشروع هي الجهة التي عينها راعي المشروع لإدارته . ويتم توقيع عقود الامتياز بين المنشأة والحكومة . وهنا يجب على التمويل الإسلامي أن يستوعب التطورات في تمويل مشاريع البنية التحتية ، فالعلاقة بين الحكومة والمنشأة القائمة على المشروع لا يمكن تفسيرها في إطار أي من العقود الإسلامية التقليدية . وعموماً تجد أن عقود الامتياز تشبه إلى حد ما عقود الاستصناع ، ولكنها ليست تماماً كالاستصناع كما يعرف في الفقه الإسلامي . وستحتاج حزمة الأمان إلى تعريف واضح تماماً ، ليس فيه أي غموض لعقود الامتياز والعقود الأخرى التي يقوم عليها التعامل . وبما أن تمويل البنية التحتية الخاصة هو " عقد تمويل " ، فمن المهم جداً أن يكون هناك إجماع بين علماء المسلمين على قضايا التعريفات ، حتى تكون حزم الأمان مفهومة بوضوح من جميع الأطراف .

البحث عن أدوات مالية إسلامية محددة

في إطار عمل حزم الأمان ، تحتاج المشاريع الخاصة للبنية التحتية إلى أدوات مالية متنوعة ، لمقابلة احتياجاتها المالية ، بالإضافة إلى إدارة المخاطر التي تواجهها . ولحسن الحظ فقد اهتم العلماء المسلمون اهتماماً كبيراً بتطوير أدوات مالية ، تستخدم في حشد الأموال للقطاع العام^(١) . وسنستعين هنا بإسهامات كل من القري (١٩٩٧) والزرقا (١٩٩٧) في البحث عن أدوات مالية مناسبة لتمويل المشاريع الخاصة للبنية التحتية .

السلم كأساس لمقابلة احتياجات التدفق النقدي

يمكن عن طريق السلم تحويل التدفق النقدي المتوقع من المشروع إلى تدفق نقدي في الحاضر . والعملية تهتم كل من الحكومات والقطاعات العامة والخاصة والطوعية والمنظمات والوحدات الاقتصادية التي تمتلك بعض الأصول التي تدر عليها عوائد مستقبلية مؤكدة . المثال الجيد لهذه العملية في التمويل الإسلامي هو بيع السلم ، حيث يبيع مالك الأصول

١ - يمكن الرجوع إلى (Ahmed, Ausaf and khan, Tariqullah (1997) .

المستقبلية إنتاجه (الدخل) منها مقابل مبلغ من المال الحاضر^(١) .

فمثلاً في سبتمبر ١٩٩٩م ، باعت الخطوط الجوية العالمية الباكستانية خدمات الركاب للسنوات الأربع القادمة ، مقابل ثلاثة بلايين روبية باكستانية نقداً^(٢) . وستستخدم هذه الأموال في تمويل فرص استثمارية مجدية للشركة . ولم يتم ذلك وفق متطلبات الاستثمار الإسلامي . ومن الواضح أن إتمام هذه الصفقات وفق المبادئ الإسلامية لم يكن بالأمر الصعب ، بل كان مشجعاً للمستثمرين الذين يحرصون على شرعية مجالات الاستثمار التي يوظفون فيها أموالهم .

وهذه الطريقة توفر إمكانية حشد الموارد بالاعتماد على العوائد الداخلية للمنشأة . وقد شهدت الأعوام القليلة الماضية انتشاراً واسعاً لهذا الأسلوب في الأسواق العالمية . وبما أن بالإمكان استخدام هذا الأسلوب ، حتى على المستوى الفردي ، لذا يرى المحللون أن هذه العملية ربما أصبحت لها أهمية أكبر من تلك المرتبطة بالعمل المصرفي التجاري .

وقد شرعت بعض الدول الإسلامية في وضع القوانين الخاصة بعملية تحويل تيار الدخول المستقبلية إلى دخل حاضر محل التنفيذ . ولعل في المثال الخاص بالخطوط الباكستانية أفضل مثال على أهمية هذا الأسلوب ، بالنسبة لمختلف المنافع العامة والمنشآت الخاصة والطوعية والمنظمات في هذه الدول .

وبإمكاننا أن نتخيل تطبيق السلم في مشاريع البنية التحتية بعدة طرق . فمثلاً إذا رغبت الحكومة في تشييد طريق سريع بالأجرة من خلال التعاقد مع القطاع الخاص ، قام المقاول الخاص بعمل كل الترتيبات لتشييد الطريق على نفقته الخاصة . وبالمقابل سيحصل المقاول على كل العائد من أجرة استخدام الطريق لمدة خمس عشرة سنة . وبعد انقضاء هذه

١ - اقترح القرني (١٩٩٧) إمكان الأخذ بموقف الملكية في إباحة بيع سلعة السلم قبل تملكها على أساس المصلحة العامة .

٢ - يمكن الرجوع إلى Business Recorder, Karachi, 21, 1999 .

المدة تتحول إيرادات الطريق إلى الحكومة . ويتم تمديد فترة العقد في حالة إذا ما تبين أن عائدات الطريق أقل مما كان متوقعاً لها عند توقيع العقد بين الطرفين .

إذا احتاج المفاوض في هذه الحالة إلى تمويل ، وقرر أن يصدر شهادات سلم ، فإن هذه الشهادات يتم إصدارها على أساس بيع حقوق استخدام الطريق في المستقبل ، بسعر يدفعه كل من المستثمر ومستخدم الطريق مقدماً . فإذا فرضنا أن رسوم استخدام الطريق من خلال شهادات السلم كان ٢ دولارين لكل ١٠٠ كيلومتر بضمان الحكومة ، وفرضنا أن الطريق أصبح جاهزاً للاستخدام بعد سنة واحدة من إصدار شهادات السلم ، فيمكن أن هذه الشهادات ، وبنفس رسوم استعمال الطريق ، أن تغطي فترة العقد بين المفاوض والحكومة . ووفقاً للمذهب المالكى ستكون شهادات السلم قابلة للتداول . والقيمة الاسمية للشهادة هي ١٠٠ دولار ، وهي قيمة استعمال ٥٠٠ كيلومتر على الطريق . أما الرسوم المدفوعة نقداً عند البوابات على الطريق فهي مثبتة عند ٣ دولارات لكل ١٠٠ كيلومتر . وبعد خمس سنوات يلغى التسعير ، وقد تزيد الرسوم أو تنقص عن مستواها الرسمي . ومن شأن هذا الوضع أن يوجد سوقاً لشهادات السلم .

والسؤال الآن هو هل ينجح هذا النظام؟ في العديد من الدول تصدر الطرق السريعة ومترو الأنفاق والمواصلات العامة وما شابه بطاقات اشتراك لمدة ستة أشهر في الخدمة ، بسعر مخفض ، بنسبة تصل إلى ٤٠ ٪ من السعر في الشباك . وهو أسلوب يحسن من التدفقات النقدية لجهاز بيع التذاكر ، وهو أيضاً أوفر وأنسب لمستخدمي المرفق . وفي تقديرنا أن حالة الخطوط الباكستانية ما هي إلا صورة مكبرة لنظام إصدار بطاقات الطرق السريعة وبيعها مقدماً . وبمعنى آخر فتجربة الخطوط الباكستانية يمكن الاستفادة منها في تطبيق نفس الأسلوب ، في حالة الطرق والموانئ والمطارات وغيرها ، على أساس السلم ، فهو أسلوب ممكن ، وله ميزات عديدة . وفي غياب إطار فكري للعملية من منظور التمويل الإسلامي ، فمن المحتمل أن تتخذ هذه التطورات ، في الدول الإسلامية ، المنحى التقليدي .

بيع الدين بالعين كأساس للتمويل عن طريق الميزانين (الدين المخول إلى أسهم)

على غير الحال في المشاريع العامة التي تتولاها الحكومة ، والتي تعتمد فقط على رأس المال الممول بالقروض ، فإن المشاريع الخاصة الجديدة غير المدعومة تحتاج إلى رأس المال على كل المستويات : أسهم وقروض قابلة للتحويل إلى أسهم وقروض . ولغرض توزيع المخاطر وإدارتها ، فمن الواجب تصنيف رأس المال من منظور إسلامي إلى الأقسام الثلاثة ، حسب درجة مخاطر كل منها . من بين هذه المصادر الثلاثة لرأس المال نجد أن الميزانين يلعب دوراً هاماً وفريداً في الجمع بين القروض وحقوق الملكية . ويحق لحملة الميزانين الحصول على أنصبتهم في الربح قبل حملة الأسهم ، ولكن فقط إذا ما نجح المشروع في تحقيق أي ربح . إن أحد أهم أهداف صندوق البنية التحتية التابع لبنك التنمية الدولي^(١) ، هو تقديم التمويل بأسلوب الميزانين للمشاريع غير المدعومة للبنية التحتية عن طريق البيع بالتقسيط والإيجار والاستصناع (EP & SP 1998) . عادة ما يطلق على الميزانين الناجح اسم طارد الأسهم ، لأنه يتحول في النهاية إلى أسهم ، بواسطة ما يشمله من خيارات التحول (ارجع إلى يونيدو ١٩٩٦) .

ولهذه الاعتبارات صلتها القوية بالأساليب الإسلامية الثلاثة : البيع بالأقساط والإيجار

١ - ١,٥ بليون دولار في ١٩٨٨ ، وقد التزم البنك الإسلامي للتنمية ، وهو الراعي الأساسي للمشروع أصلاً بمبلغ ٢٥٠ مليون دولار . كما التزمت دار المال الإسلامي بمبلغ ٢٠٠ مليون دولار . والصندوق محدد العضوية برأس مال قدره بليون دولار من الأسهم ، وتسهيل مالي إسلامي قدره ٥٠٠ مليون دولار . والحد الأدنى للمساهمة هو ١٠ ملايين دولار . وقد عيّنت مؤسسة (EMP) المالية ، ومقرها واشنطن ، بإدارة الصندوق . وسيستثمر الصندوق أساساً في أسهم غير معلنة أو سندات مرتبطة بحقوق ملكية جهات ذات صلة بتنمية أو امتلاك أو تشغيل مشاريع بنية تحتية ، تم تنفيذها في واحدة أو أكثر من الدول الأعضاء . ويشترط ألا تكون معظم أسهم المنشآت التي سيستثمر فيها الصندوق مملوكة للحكومات ، وأن تعمل في المجالات التالية :

- أ- توليد ونقل أو توزيع الكهرباء ؛
- ب- إنتاج ومعاملة أو توزيع الغاز أو المياه أو النفايات ؛
- ج- تشييد أو تشغيل الطرق وغيرها من نظم المواصلات أو الأشغال العامة ؛
- د- إنشاء وتشغيل الخدمات المحلية والخارجية للتليفونات والتليفونات اللاسلكية وغيرها من وسائل الاتصال العامة بما فيها التليفونات المحمولة ؛
- هـ- إنشاء وتشغيل خدمات البرق والأقمار الصناعية والميكروويف وشبكات الاتصال الخاصة وغيرها من تقنيات الاتصال الحديثة ؛
- و- الأنشطة الأخرى المتصلة بتطوير الهيكل الأساسي للدول . (ES & SP) .

والاستصناع ، لكننا هنا نركز فقط على الثالث منها . ومن منظور إدارة المخاطر مثلاً ، نأخذ حالة معينة للاستصناع . إن إمكانية تأجيل كل من الثمن والسلعة في عقود الاستصناع تعطي هذه العقود مرونة لا تتوافر لعقود البيع بالتقسيط والإيجار . دعنا نتبع مشروعاً للبنية التحتية ذا امتياز دائم ، يصدر شهادات استصناع مماثلة لتلك التي ناقشناها عند عرضنا لورقة الزرقا (١٩٩٧) ، وتحمل في ذات الوقت مجموعة الخيارات التالية لإمكانية التحويل^(١) :

* بإمكان حامل الشهادة أن يبيعها مقابل عائد (ناتج) من مشروع الامتياز الدائم للبنية التحتية .

* بإمكان حامل الشهادة أن يبيعها مقابل أسهم في مشروع الامتياز توافق رغبته .

* بإمكان حامل الشهادة بيعها في مقابل أسهم في منشأة فرعية أو مناظرة لمشروع الامتياز .

* يحق لحامل الشهادة إرجاع الشهادة لمشروع الامتياز والانسحاب من العقد ، خلال فترة زمنية محددة ، وقبل استحقاق الشهادة .

* يحق لمشروع الامتياز استدعاء الشهادات ، خلال فترة معينة ، وقبل موعد استحقاقها .

* يمكن لحامل الشهادة عدم التصرف فيها ، بأي شكل ، والانتظار إلى أن يحين موعد استحقاقها .

إن شهادة الاستصناع هي شهادة مديونية لا تقبل التداول ، أما الأصول الأخرى التي سبق ذكرها فهي أصول حقيقية ، والقروض يمكن استبدالها بأصول حقيقية . وبهذا الشرط يمكن تجميع العروض بتركيبتها المختلفة . فمثلاً قد تحتوي شهادة استصناع على جميع العروض مجتمعة ، وأخرى قد تحوي العرضين الأول والرابع فقط ، وهكذا . والنقطة الهامة

الجديرة بالتأكيد هنا هي أن هناك منافع ممكنة من تطوير مفهوم "بيع الدين بالعين" كأسلوب للحصول على تدفقات حاضرة مقابل تدفقات مستقبلية . وفيما يلي نوضح الحكمة من هذا الاقتراح بتقديم مثال محدد .

لنفرض أن مؤسسة الامتياز الأهلي للطرق (NHFC) في دولة إسلامية معنية قد استعانت بالتمويل بوسيلة الميزانين على أساس الاستصناع من مستثمر محلي (بنك إسلامي محلي) (LIB) لتشييد طريق سريع جديد . وعليه ، قام البنك الإسلامي بتشييد الطريق ، حسب المواصفات المتفق عليها ، لقاء مبلغ معين ، تدفعه مؤسسة الطرق في المستقبل على أقساط ، تبدأ من السنة الثامنة من بداية العقد . ولكن رأت مؤسسة الطرق أن يكتب في العقد أنه إذا رغب البنك الممول في شراء أسهم في المؤسسة فله ذلك ، على أن يكون ذلك في العام الثاني بعد اكتمال الطريق ، وبسعر ١٤ دولاراً للسهم ، خصماً من المبالغ المطلوبة من مؤسسة الطرق للبنك . ويعتبر هذا الوعد دعوة اختيارية تقدمها المؤسسة للبنك ، وليس لهذا العرض سعر في السوق ، لأن العرض مرتبط بالعقد الأساسي ، ولا يمكن فصله عنه . ولا ينتج عن هذا العرض مشتقات مالية بالمعنى التقليدي ، ولا يخالف رأي مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة الدول الإسلامية ، الذي يحرم الاتجار في المشتقات المالية .

ومن الواضح أن بالإمكان تنقيح هذه الترتيبات ، بالاستعانة بالمصرفيين وغيرهم . وعلاوة على ذلك ، فهناك العديد من الآراء الاقتصادية القوية ، التي تتفق مع استخدام هذه الأدوات المالية ، سواء من منظور مؤسسة الطرق أو من منظور البنك الإسلامي المحلي . وهذه الترتيبات ، ومعظم الإضافات الأخرى ، ستكون امتدادات لعقود الميزانين القابلة للتغيير ، بعد إدخال بعض التعديلات عليها ، والتي تجعلها أكثر توافقاً مع متطلبات الفقه الإسلامي . ومن أوضح ميزات هذه الترتيبات ما يلي :

* عادة ما يوصي المختصون بمبادلات حقوق الملكية والدين كأحد أهم الحلول لمشاكل الديون الأجنبية ، في العديد من الدول الإسلامية ، التي تتطلع إلى أسلمة نظمها المالية . وهذه التطلعات مبنية في صلب الترتيبات المقترحة . لذا فإن هذا النظام قادر على حل

المشاكل العديدة التي تواجه برامج تحويل الدين ، وتنشأ أساساً من هرم المديونية وطبيعة البرامج .

* وبالإمكان أن يتضمن النظام داخلياً خاصية وجود آلية ذاتية للاستقرار . فمثلاً ، يمكن إضافة خيار ثانٍ لشهادات الاستصناع ، يحق لحاملها إرجاعها إلى مؤسسة الطرق ، خلال فترة زمنية معينة . وفي فترات الانتعاش ، يفضل حملة هذه الشهادات إلغائها كي يستغلوا المال في استثمارات جديدة ذات عائد أعلى . وفي فترات الخمول الاقتصادي ، لن يكون لديهم الرغبة في استخدام هذا الخيار . إن استغلال خيار إلغاء الشهادات بواسطة حملتها يتساوى مع شراء الأدوات المالية . لذا يمكن أن يعمل النظام كآلية ميكانيكية لخيار السوق المفتوح .

* يعتبر التعامل مع الأطراف المتخلفة عن السداد من أهم مشاكل التمويل بالدين . وهذا النظام مرة ثانية يشتمل على آلية لتقليل حدة هذه المشكلة ، فالنظام يسمح للممول أن يضع يده على ملكية الأصول المملوكة للمدين .

* يلعب التمويل بالدين دوراً هاماً في نظام التمويل الإسلامي . والوضع المثالي أن يتم هذا التمويل بواسطة التجار . ولكن في الممارسة الحالية لمؤسسات التمويل الإسلامية نجد أن المدعين هم الذين يقدمون التمويل بالدين . والنظام المقترح يخفف من مخاطر هذا التمويل ، بتقديم آلية لتوزيع أعباء الديون بين الأطراف المتعاقدة .

* تعتبر مشاكل وجود الوكالة من المشاكل العامة لإنجاز الأعمال عن طريق الاستصناع^(١) ، حيث يصبح تنفيذ العقد أمراً صعباً . وخيار التحويل قد يمثل حافزاً للأداء الجيد، إذ يعتبر المنفذون هم المساهمين المنتظرين للمشروع . وإذا أخذنا خيار التحويل في الاعتبار نجد أن عقود الاستصناع هي الأكثر كفاءة ، خاصة إذا ما اقترنت بخيار التحويل . ومن المتوقع أن تثير هذه الإمكانية مصاعب جمة ، في البلدان التي تواجه مشاكل حقيقية في إدخال نظام التمويل الإسلامي .

* إن ترتيبات توزيع المخاطر ، في حالة المؤسسة الوطنية للطرق والبنك الإسلامي المحلي ، أيضًا واضحة . فالهدف النهائي لمؤسسة الطرق هو تأمين خدمات الطريق . والمخاطر السوقية للبنك الإسلامي المحلي قد تم التحوط فيها بالنسبة لهذا الاستثمار . ومهما انخفضت استثماراتها فلا يمكن أن تقل عن دين الاستصناع ، وهو مضمون . والجانب المضىء هو تحسن أداء أسهم مؤسسة الطرق ، خاصة بعد إضافة الطريق الجديد لأصولها القومية .

* تحت هذا النظام من الضروري أن يقتصر التمويل على المشاريع الفعلية والأصول الحقيقية . ومن غير المسموح به فصل الخيار . وعليه فالنظام يمثل وسيلة للتحكم الفعلي في المضاربات ، التي كانت مشكلة حقيقية نتيجة لفصل الخيارات .

* الملاحظة الأخيرة والأكثر أهمية في الحقيقة ، والتي يجب ذكرها في هذه المرحلة ، هي أن المآخذ الأساسي على كل شهادات القروض الإسلامية (شهادات الدين) هو عدم قابليتها للبيع والخصم ، وهذا يفقدها سيولتها . وللنظام المقترح القدرة على التغلب بطريقة فعالة على هذه المآخذ على شهادات الإقراض . وفي مثالنا ، تتمثل ميزة النظام في قدرة حملة شهادات الاستصناع على شراء أسهم في المؤسسة القومية للطرق . وسيضمن هذا الأسلوب توافر السيولة في الشهادات ، خاصة إذا حقق مشروع الطريق الجديد النجاح المتوقع . وتتشابه كل من شهادات الاستصناع والبيع بالتقسيط مع السند الذي له قسيمة صفرية ، في أن كليهما لا يدفع عوائد . في حالة السند ذي القسيمة الصفرية ، تضاف الأرباح إلى القيمة الاسمية للسند ، لتصرف في تاريخ الاستحقاق . وبهذا المعنى لا تكون هذه السندات سائلة . وفي وجود خيار التحويل ، تصبح شهادات الاستصناع مماثلة للسندات الصفرية لقابلة للتحويل (LYONS) . وهذه السندات تشتمل على أربعة خيارات مجتمعة في آن واحد : الاحتفاظ حتى تاريخ الاستحقاق ، والتحويل ، والاستدعاء ، والوضع ، وعليه فهي من أشهر الاكتشافات المالية في الماضي القريب الذي ازدهر فيه سوقها . فالخيارات المضمنة في السند تجعل له سيولة عالية . ولنفس السبب ، يمكن لشهادات الاستصناع والبيع بالتقسيط والإيجار أن تكون لها سيولة عالية ، إذا ما تضمنت خيارات التحويل . ومتى ما تم حل مشكلة السيولة ، تصبح هذه

الأدوات مفيدة جداً في إدارة المخاطر الخاصة بالأصول والخصوم ، في المنشآت غير المدعومة التي تتولى مشاريع البنية التحتية^(١) . والجدول التالي يوضح أدوات التمويل الإسلامية الأخرى المتفقة مع مبدأ بيع الدين بالعين :

أ. أدوات توليد الأصول الحقيقية الحالية

١- شهادات مشاركة (MCs) .

٢- شهادات مشاركة (MC2s) .

٣- شهادات المشاركة في العائد (RSCs) .

٤- ودائع الاستثمار .

ب. أدوات توليد الدين الحالية

١- شهادات الإيجار (LCs) .

٢- شهادات قروض الاستصناع (IDCs) .

٣- شهادات قروض البيع بالأقساط (ISDCs) .

٤- شهادات السلم (SCs) .

ج. اكتشاف أدوات جديدة بمبادلة أدوات المجموعة (أ) بأدوات المجموعة (ب)

١- شهادات الانسحاب التدريجي (DPCs) .

٢- LCs مزودة بخيار التحويل إلى ISDCs .

٣- LCs مزودة بخيار التحويل إلى DPCs .

٤- LCs مزودة بخيار التحويل إلى MC1s .

٥- LCs مزودة بخيار التحويل إلى MC2s .

٦- LCs مزودة بخيار التحويل إلى RSCs .

٧- IDCs مزودة بخيار التحويل إلى LCs .

٨- IDCs مزودة بخيار التحويل إلى DPCs .

١- ارجع إلى كل من (1992) Kolb & McConnel (1992) .

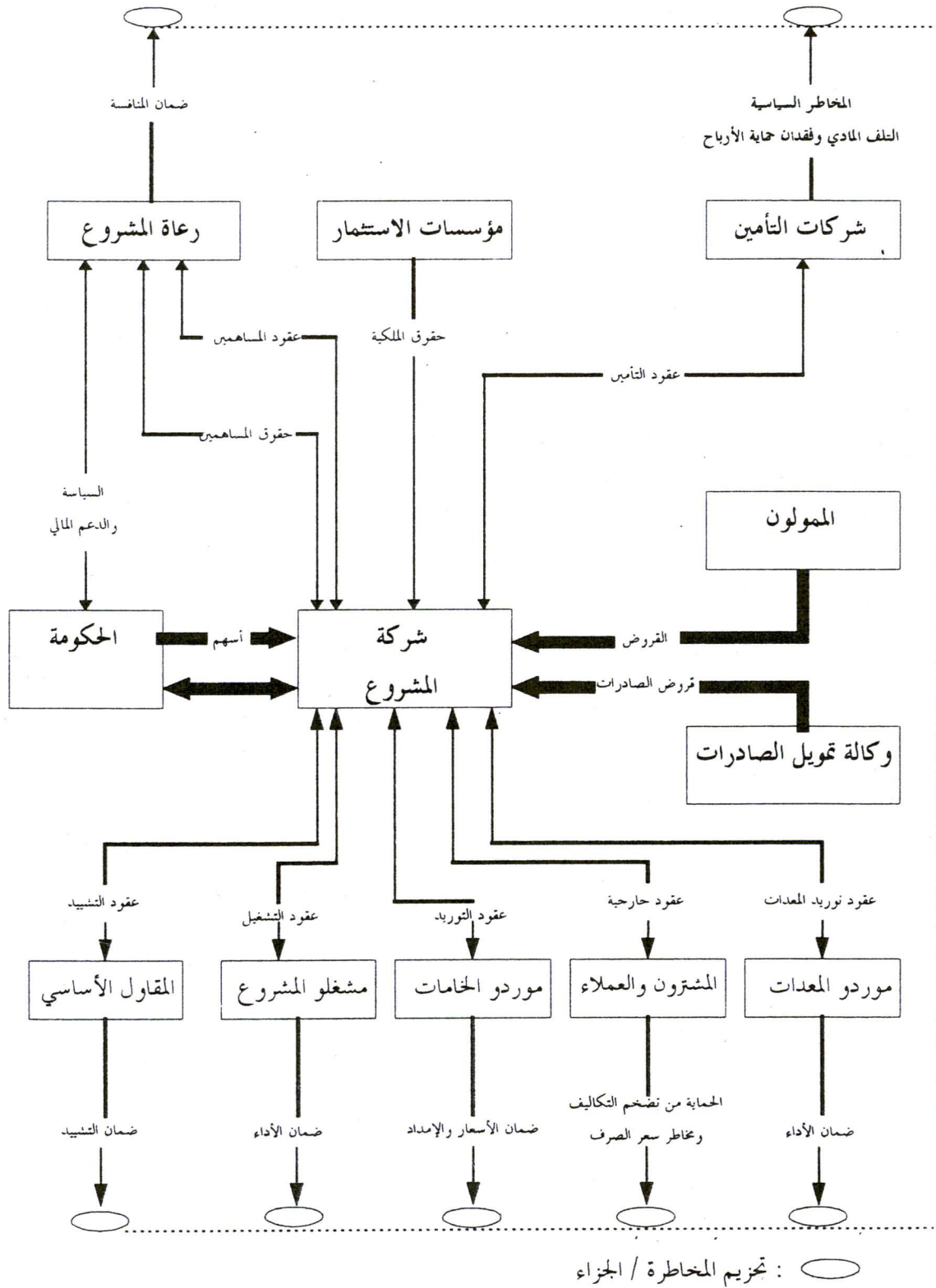
- ٩ - IDCs مزودة بخيار التحويل إلى MC1s .
- ١٠ - IDCs مزودة بخيار التحويل إلى MC2s .
- ١١ - IDCs مزودة بخيار التحويل إلى RSCs .
- ١٢ - ISDCs مزودة بخيار التحويل إلى LCs .
- ١٣ - ISDCs مزودة بخيار التحويل إلى DPCs .
- ١٤ - ISDCs مزودة بخيار التحويل إلى MCIs .
- ١٥ - ISDCs مزودة بخيار التحويل إلى MC2s .
- ١٦ - ISDCs مزودة بخيار التحويل إلى RSCs .
- ١٧ - إيصالات دفعة مقدمة قابلة للتحويل (TDPRs) .
- ١٨ - SCs مزودة بخيار التحويل إلى LCs .
- ١٩ - SCs مزودة بخيار التحويل إلى DPCs .
- ٢٠ - SCs مزودة بخيار التحويل إلى MC1s .
- ٢١ - SCs مزودة بخيار التحويل إلى MC2s .
- ٢٢ - SCs مزودة بخيار التحويل إلى RSCs .
- ٢٣ - ودائع استثمارية بخيار التحويل إلى MC1s .

وهذه القائمة ليست للحصر . فمثلاً الحالات الافتراضية الست، الخاصة بالاستصناع السابق ذكرها ، يمكن تطبيقها على كل حالة من هذه الأمثلة . ونود أن نؤكد أن هذه القائمة فقط استطلاعية ، وخاضعة للمناقشة والتحليل من قبل العلماء ، وليست للتطبيق بواسطة صانعي السياسة . والغرض من تقديم هذه القائمة هو التأكيد على أن هناك إمكانيات هائلة لاكتشاف أدوات مالية إسلامية ، فإذا ما تم تطوير تلك الأدوات يمكنها أن تسد جميع الاحتياجات المختلفة للتمويل في وقتنا الحاضر .

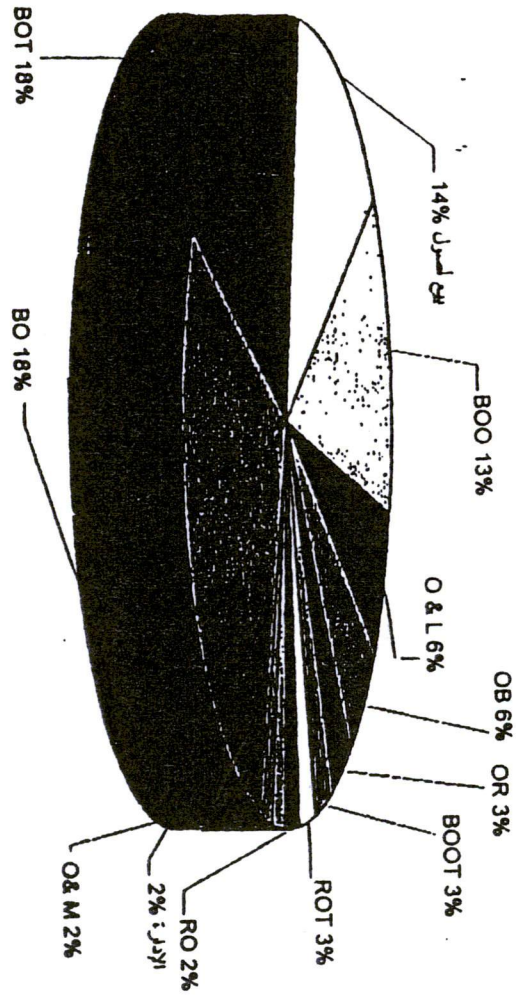
الخاتمة

في الخاتمة يمكن القول بأن التحول في اتجاه السياسة العامة في الدول الإسلامية ، نحو تشجيع القطاع الخاص ، لتولي تنفيذ مشاريع البنية التحتية ، يمكن أن يخفف أعباء الديون على اقتصادات الدول ، فقط في حالة نجاح تلك المشاريع . فمن المتوقع أن يؤدي دخول القطاع الخاص في هذا المجال إلى رفع كفاءة الأداء في القطاع الحكومي ، وذلك إذا ما تبنت الحكومات سياسات أكثر وعياً وواقعية . وإلا فقد يزيد عبء خدمة القروض حيث يحصل القطاع الخاص على التمويل بتكلفة أعلى مقارنة بالحكومة . ومن المتوقع أن يؤدي تطبيق الأساليب الإسلامية للتمويل إلى تحسين تخصيص الموارد ، حيث يتحتم في ظل تطبيق هذه الأساليب أن تتم جميع المعاملات المالية ، بما يتمشى مع الأنشطة في القطاع الحقيقي من الاقتصاد . وبما أن حشد التمويل لمشاريع البنية التحتية التي يتولى إنجازها القطاع الخاص يعتمد على نوعية ووضوح حزم الأمان ، فإن على علماء المسلمين أن يعكفوا على تفصيل الترتيبات الحالية ، بحيث يعرف كل طرف من أطراف العقود المعقدة التزاماته بكل دقة . إن توفر أدوات مختلفة للدين وشبه الدين أمر ضروري جداً لحزم الأمان . لقد اقترحنا في هذه الورقة استكشاف إمكانيات مبدأ بيع الدين بالعين أو بيع الدين بأصول حقيقية ، وخلصنا إلى أن اكتشاف أدوات مالية إسلامية أمر مشجع على الأقل من ناحية نظرية . لذا فعلى الباحثين في مجال التمويل الإسلامي أن يركزوا أكثر على البحث في تطوير آليات جديدة ، لتحويل التدفقات النقدية المتوقعة في المستقبل إلى تدفقات حاضرة ، على أساس مبدأ بيع الدين بالعين .

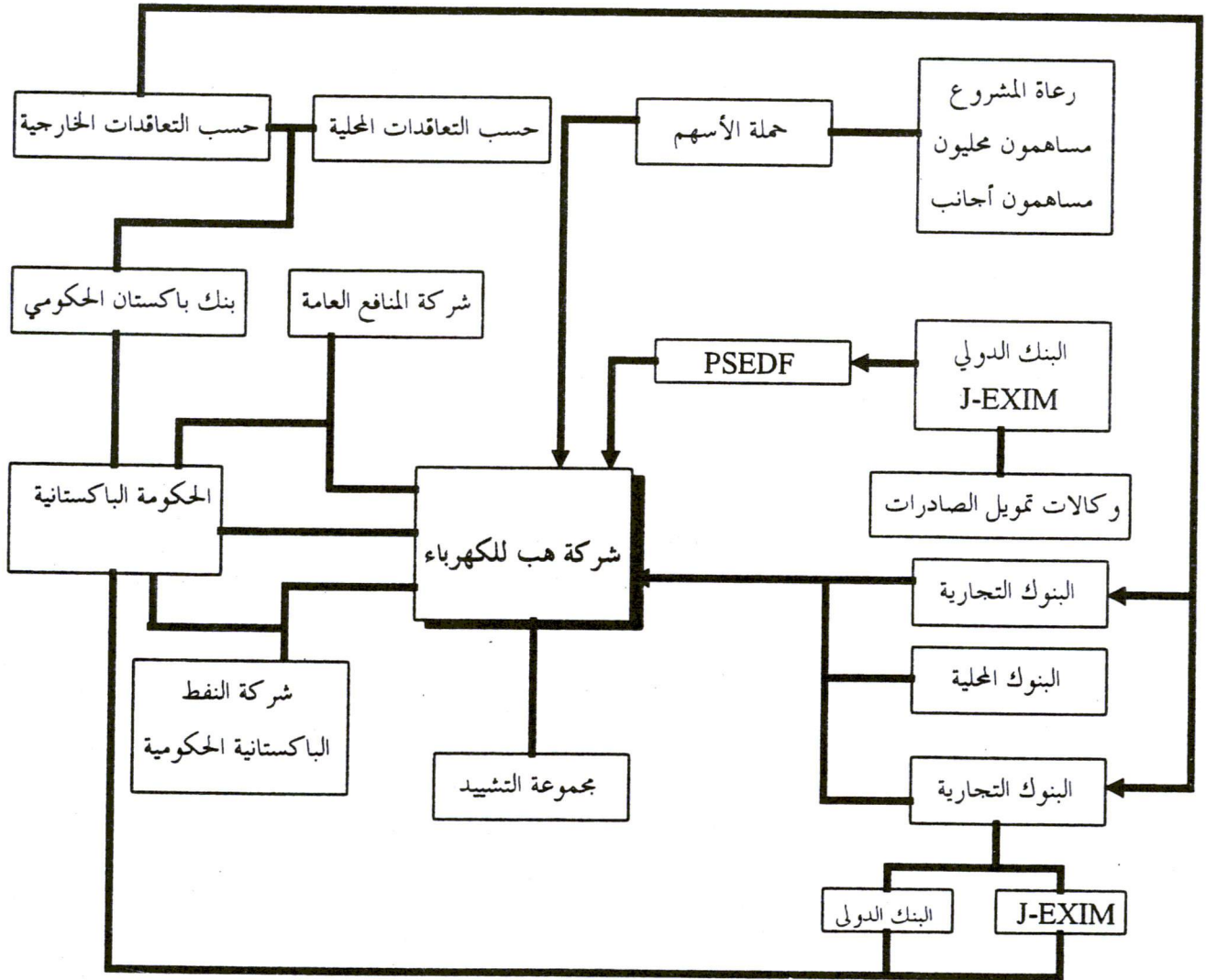
الشكل ١ - مثال من اليونيدو عن حزم الأمان في نظام بوت



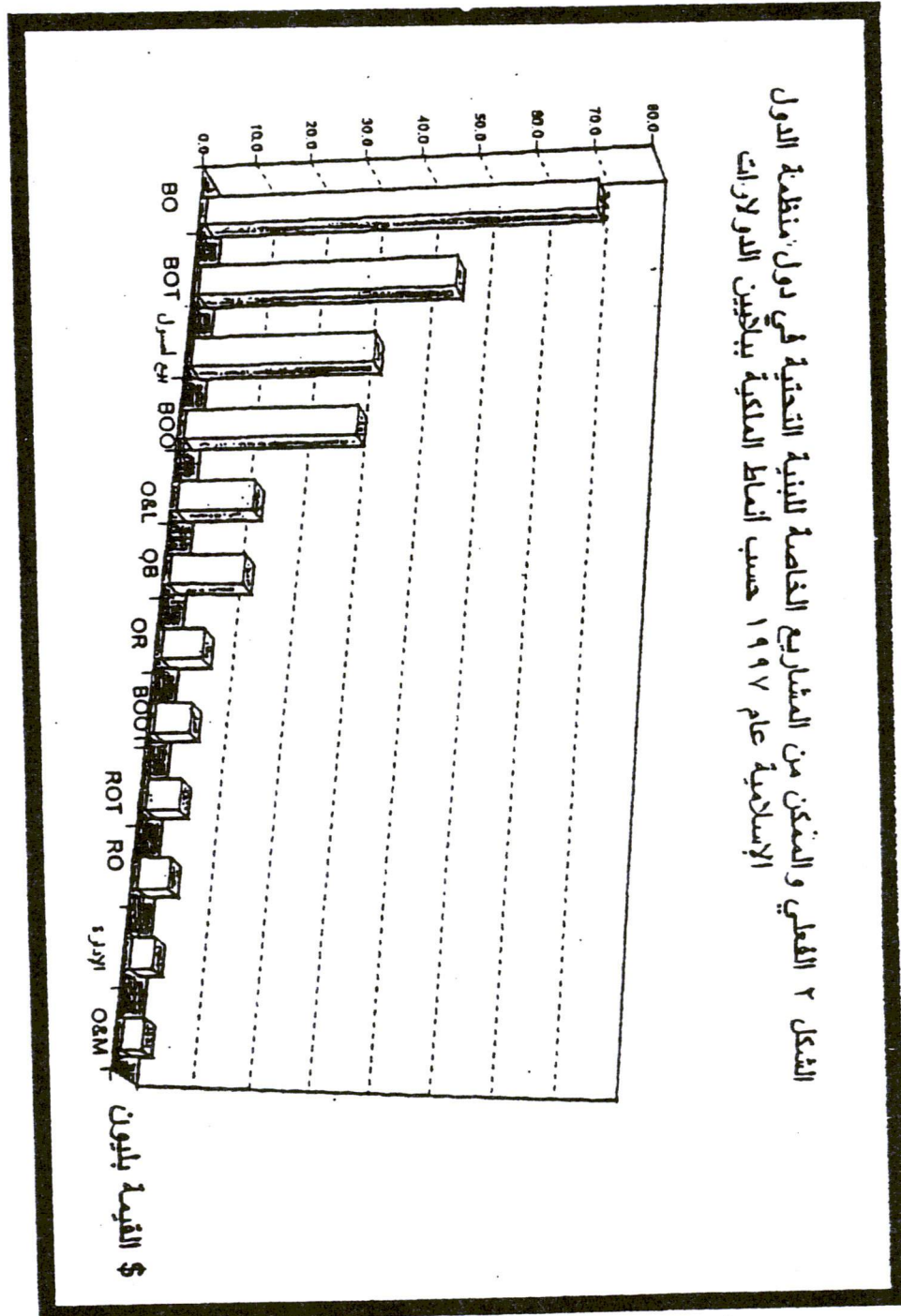
الشكل ١ الفعلي والممكن من المشاريع الخاصة للبنية التحتية في دول منظمة الدول الإسلامية
في عام ١٩٩٧ مقسمة حسب أنماط الإدارة والملكية



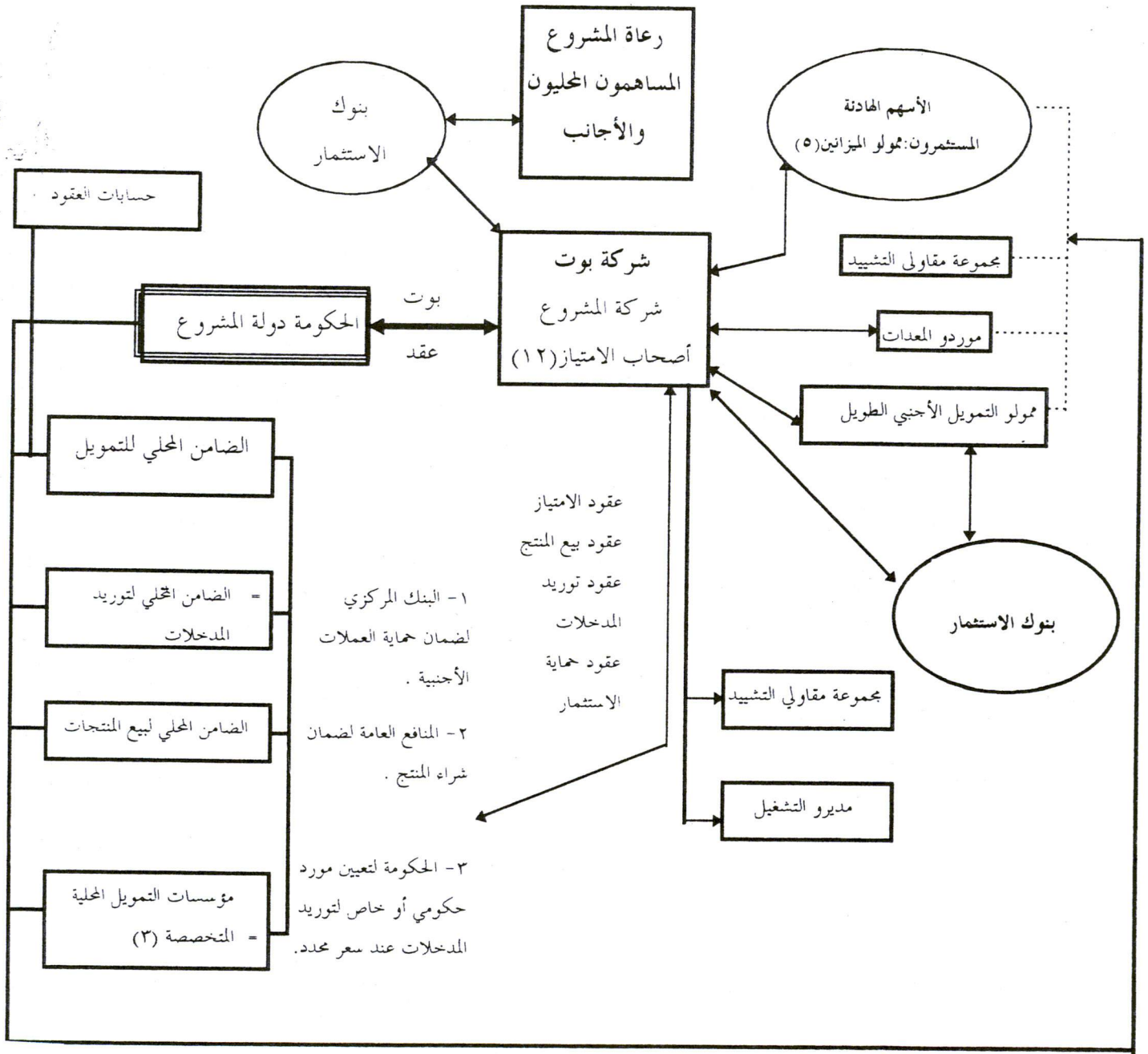
الشكل (٢) حزمة الأمان لشركة هب الباكستانية



Government ——— Cash Flow ——— Key Agreement ——— Guarantee
Source : Adapted From : Osius (1998)



الشكل (٣) حزمة الأمان المعدلة للتمويل الإسلامي بطريقة بوت لمشروع امتياز



الغرف التجارية الصناعية ودورها في دعم الاقتصاد الوطني

للدكتور عبد الله بن جلوي الشدادي

مركز البحوث والدراسات - الغرفة التجارية الصناعية - الرياض

مُقدِّمة

جاء إنشاء الغرف التجارية الصناعية كأحد المظاهر الحضارية التي حرصت على إرسائها الدول ، لترسيخ التنظيم المؤسسي بها ، من ناحية ، لإيجاد جهة منظمة وموحدة لتمثيل منشآت القطاع الخاص ، وللدعم توجهات هذه الدول نحو التنمية والإسراع بخطاها ، من ناحية أخرى .

وقد واكبت المملكة العربية السعودية هذا التوجه العالمي ، واهتم جلالة المغفور له الملك عبد العزيز ، طيب الله ثراه ، برعاية إنشاء هذه الغرف ، لتكون همزة وصل بين الحكومة وأصحاب الأعمال ، للإسهام في تحقيق طموحاته - يرحمه الله - نحو تحقيق الازدهار الاقتصادي للبلاد ، وتنمية الأنشطة الاقتصادية ، في مختلف المجالات ؛ وصدر في عهده أول نظام للغرف التجارية الصناعية السعودية ، ثم توالى بعد ذلك تعديل النظام ، ليعطي مزيداً من الاختصاصات والتنظيم للغرف ، التي توالى انتشارها في عهود أبنائه البررة من بعده ، في ظل اهتمام القيادة السعودية المباركة بالقطاع الخاص ، وتهيئة كافة السبل المعاونة على تنميته ودعمه وتطويره .

وتتناول هذه الورقة التعريف بالدور المهم الذي تؤديه الغرف التجارية الصناعية في الحياة الاقتصادية ، والمسيرة التاريخية للغرف السعودية والخدمات التي تقدمها ، والعلاقات القائمة بينها وبين القطاع الحكومي ، مع استعراض تجربة الغرفة التجارية الصناعية بالرياض ، في هذا الصدد . والله الموفق .

الفصل الأول

الغرف التجارية الصناعية ودورها في الحياة الاقتصادية

(١) نبذة عن نشأة الغرف على مستوى العالم

جاء إنشاء الغرف في مختلف بلدان العالم ، لتكون الإطار التنظيمي لقطاع الأعمال ، الذي يمثل ويرعى مصالحه ويدعمه ، ليسهم بفاعلية في تنفيذ برامج التنمية ، وفي تحقيق التطور الاقتصادي والاجتماعي ، وتوفير احتياجات السكان من السلع والخدمات .

وقد عرفت الغرف بمسميات مختلفة منذ زمن قديم يرجع إلى ما قبل الميلاد ؛ مع نمو ممارسة المجتمعات للأنشطة الاقتصادية ، وقد أشارت الدراسات التاريخية إلى أن منتجي السلع المختلفة من أهل الحضارات القديمة من سكان الصين والرومان وقدماء المصريين قد كونوا اتحادات وجمعيات ، لحماية مصالحهم والدفاع عنهم والتنسيق بينهم .

وامتدت هذه الاتحادات والجمعيات عبر الأزمان التاريخية المختلفة ، حتى القرون الوسطى ، لتكون أساساً لظهور الغرف بشكل منظم - بمبادرات من أصحاب الأعمال - بداية من الدول الأوروبية ، حيث أنشئت أول غرفة تجارية عام ١٥٩٩م ، في مدينة مرسيليا التي كانت وما زالت من أهم موانئ فرنسا ، ثم توالى إنشاء الغرف في معظم الدول الصناعية في أوروبا ، وامتدت بعد ذلك إلى قارات العالم ، خاصة في الدول التي اتجهت إلى تنمية اقتصاداتها بخطوات سريعة ، مثل الولايات المتحدة الأمريكية وكندا واليابان وأستراليا .

(٢) دور الغرف في الحياة الاقتصادية

تؤدي الغرف التجارية الصناعية دوراً مهماً في الحياة الاقتصادية ، وقد تطور هذا الدور من حيث الحجم والتنوع مع التطورات الاقتصادية التي حدثت في دول العالم ، ونمو قطاعات الأعمال التي تمثلها هذه الغرف وتزايد أهميتها في هيكل الاقتصادات الوطنية ، ومن ثم جاء التوسع في دورها ، من مجرد الدفاع عن مصالح قطاعات الأعمال إلى الإسهام في دعمها

وتطويرها ومعاونتها بسبل متعددة ، لتحقيق أهدافها وتوسعة علاقاتها ، وذلك من خلال تقديم مجموعة متكاملة من الخدمات ، أهمها ما يلي :

١- توفير المعلومات والبيانات والدراسات المعاونة على اتخاذ القرارات الاستثمارية ، والقيام بالأنشطة الاقتصادية المختلفة .

٢- استكشاف الفرص الاستثمارية والتجارية وتعريف أصحاب الأعمال والراغبين في ممارسة الأنشطة الاقتصادية بها .

٣- السعي لإيجاد التسهيلات المناسبة والإمكانات المدعمة لما يقدمه القطاع الخاص من منتجات وخدمات .

٤- بحث المشكلات والمعوقات التي تواجه المنشآت ، ومتابعة حلها مع الجهات المختصة .

٥- تقديم المشورة القانونية والاقتصادية وغيرها في كافة المسائل المرتبطة بإنشاء وتشغيل وإدارة المشروعات .

٦- تعريف أصحاب الأعمال بالمستجدات من الأنظمة والتعليمات والتوجيهات الاقتصادية ذات الصلة بأنشطتهم .

٧- تنمية العلاقات الاستثمارية والتجارية بين أصحاب الأعمال ونظائرهم في الدول الصديقة ، وتنظيم لقاءات وزيارات لتقوية الصلات بينهم .

٨- العمل على تطوير الأنشطة التي يقوم بها القطاع الخاص ، ورفع مستوى أدائه وزيادة مكانته في هيكل الاقتصاد الوطني .

٩- تنظيم الفعاليات لبحث القضايا والمستجدات الدولية والإقليمية والمحلية ، ومردوداتها الإيجابية والسلبية على أداء القطاع الخاص .

١٠- إتاحة الفرصة لأصحاب الأعمال للالتقاء في إطار تنظيمي ترعاه الغرف لتبادل الخبرات وتدارس الموضوعات والقضايا المشتركة .

١١- تحسين بيئة الأعمال بالتوفيق وفض المنازعات التجارية والمالية بين المنشآت الوطنية أو بينها وبين المنشآت الأجنبية .

١٢- التعبير عن وجهة نظر أصحاب الأعمال في التوجهات الاقتصادية والتشريعات والإجراءات النظامية التي تمس مصالحهم .

١٣- القيام بالأعمال الإجرائية التي تنظم علاقة المنشآت وتعاملها مع الجهات الأخرى ، ومنها التصديق على المحررات والمستندات وإصدار شهادات المنشأ وغيرها.

وقد تفاعلت الغرف عبر مسيرتها مع الظروف التي صاحبت توجهات التنمية الاقتصادية ، والتغيرات الأيديولوجية التي حدثت في المجتمعات ، والتي أثرت بشكل مباشر في حركة ومكانة ودور القطاع الخاص ، وواكبت في مهامها وتطلعاتها التنامي المتزايد للقطاع الخاص ، وما احتاجه من دعم لأداء دوره وممارسة مسؤولياته وتحقيق أهدافه ، كما ملأت الفراغ القائم في المنظمات المهنية ككيان تنظيمي يمثل فئة أصحاب الأعمال أمام المنظمات الأخرى ، سواء كانت جهات حكومية أو غير حكومية .

واستطاعت الغرف أن تضيف أبعاداً أخرى لمهامها ، لتمتد من رعاية مصالح القطاع الخاص والإسهام في تنميتها ، لتصبح سندا للدولة في تحقيق أهدافها التنموية ، وبلوغ طموحاتها الحضارية ، والقيام بدور ملموس في مشروعات وفعاليات البيئة المحلية ، وتحقيق الاستقرار الاقتصادي للبلاد ، والذي يترتب عليه الإسهام بشكل كبير في تحقيق الاستقرار

السياسي والاجتماعي للبلاد ، كما سعت الغرف إلى المعاونة في تنمية العلاقات الخارجية للدول القائمة بها ، ودعم مكانتها الاقتصادية في المجتمع الدولي .

وقد نجحت الغرف في القيام بمختلف هذه المهام بإدارة ، وأصبحت واقعاً ملموساً على الساحة الاقتصادية ، بخدماتها المتعددة للقطاع الخاص والاقتصاد الوطني والمجتمع المحلي ، مما جعلها موضع تقدير وثقة من الجهات الحكومية وأصحاب الأعمال والمنظمات المحلية والإقليمية والدولية ذات العلاقة .

الفصل الثاني

نشأة الغرف السعودية ومسيرتها التاريخية

(١) الحاجة إلى إنشاء الغرف في المملكة

برزت فكرة إنشاء الغرف التجارية الصناعية في المملكة ، بعد وضوح النهج الذي يتم من خلاله تحريك النشاط الاقتصادي في البلاد ، ويقوم على مبدأ الاقتصاد الحر ، الذي يتيح الفرصة للقطاع الخاص ، لممارسة مجالات الأعمال ، في إطار الضوابط الموضوعية من قبل الدولة لتنظيم هذه الممارسة .

ومع تبني القيادة السعودية الرشيدة منذ تأسيس المملكة على يد الملك عبد العزيز ، يرحمه الله ، سياسة دعم وتشجيع القطاع الخاص ، نمت منشآته كمّاً ونوعية ، وكثرت المعاملات ، سواء فيما بينها أو بينها وبين أجهزة الدولة وغيرها من الجهات والأفراد ، على المستويين المحلي والخارجي ، ومن ثم ظهرت الحاجة إلى وجود جهة محددة لرعاية مصالح أصحاب الأعمال والتعبير عن مرئياتهم ، وتنظيم العلاقة فيما بينهم وبين الجهات الحكومية ، بما يهيئ بيئة مناسبة لانطلاقة التنمية الاقتصادية ، يسهم فيها القطاع الخاص بدور أساسي وفعال ، وتمثلت هذه الجهة في "الغرفة التجارية الصناعية" .

٢) بداية المسيرة في عهد الملك عبد العزيز

عمل جلالة المغفور له بإذن الله تعالى الملك عبد العزيز على وضع جذور النهضة الحديثة للبلاد ، والتنظيم الحضاري للدولة ، من خلال برامج فعالة للإصلاح الاقتصادي والتنظيم المؤسسي ، وكان من بين المؤسسات التي رحب بإنشائها ، رحمه الله ، الغرف التجارية الصناعية ، في إطار اهتمامه بتشجيع الحركة التجارية ، وتنظيم النشاط الاقتصادي في المملكة ، ومن ثم صدرت الموافقة السامية الكريمة من جلالاته على صدور أول نظام للغرف التجارية الصناعية في ١٥ صفر ١٣٦٦ هـ الموافق ١٨ يناير ١٩٤٦ م ، وعلى إنشاء أول غرفة في المملكة ، وهي غرفة جدة ، وقد استهدف هذا النظام أن تكون الغرفة همزة وصل بين الحكومة وأصحاب الأعمال ، لتأمين التعاون المستمر ، من أجل تنشيط الحركة الاقتصادية ، في مجالات التجارة والصناعة والزراعة ، لتحقيق التنمية المناسبة لاقتصاد البلاد الذي كانت موارده حتى قرب إصدار هذا النظام محدودة ، تعتمد إلى درجة كبيرة على الدخل الوارد من خدمات الحج ، ولضمان مصلحة المواطن بصفة منتظمة ، من حيث متابعة توفير السلع الأساسية خاصة التموينية في الأسواق .

وقد حدد هذا النظام بشكل عام اختصاصات الغرف بما يلي :

أ- النظر في ترقية الأعمال التجارية والمالية والصناعية الوطنية ، وتقديم المقترحات بالوسائل التي تؤدي إلى ذلك .

ب- حماية الثروة العامة والتجارة والصناعة الوطنية من المزاومات .

ج- السعي في إزالة العراقيل التي تعوق التقدم التجاري ، وطلب مساعدة الحكومة في ذلك .

د- السعي في إنشاء المؤسسات المالية والشركات التجارية والصناعية ، وتشجيعها لحفظ ثروة البلاد .

وعُدل النظام بالأمر السامي الكريم رقم ٢٨٢٩ وتاريخ ١٣ شعبان عام ١٣٦٨هـ ،
ثم بالمرسوم الملكي الكريم رقم م/٦ وتاريخ ٣٠ ربيع الثاني عام ١٤٠٠هـ ، لإضفاء المزيد من
الفاعلية على مهام واختصاصات الغرف ، في إطار حرص الدولة على توفير الأجهزة
والإمكانات المهيأة ، والمعاونة على تنمية القطاع الخاص ، وتفعيل دوره في تحقيق الأهداف
التنموية ، وعلى ضوء القواعد التي تضمنها النظام ، أنشئت الغرف السعودية على أساس
جغرافي ، بحيث تمثل كل غرفة مصالح أصحاب الأعمال لدى السلطات العامة ، في دائرة
اختصاصها الجغرافية ، والعمل على حمايتها وتطويرها .

وفي الفترة من عام ١٣٦٥هـ (١٩٤٦م) حتى عام ١٣٧٨هـ (١٩٦٧م) أنشئت
خمس غرف في كل من جدة ومكة المكرمة والشرقية والمدينة المنورة على التوالي ، ومع تسارع
خطى التنمية ، وتزايد دور القطاع الخاص في تحقيق أهدافها ، انتشر إنشاء الغرف في بقية
أنحاء المملكة ، حيث تم تأسيس أربع عشرة غرفة أخرى ، في الفترة من عام ١٣٩٨هـ
(١٩٧٨م) إلى عام ١٤٠٨هـ (١٩٨٨م) ، ليصبح عدد الغرف في المملكة تسع عشرة غرفة
مبينة في الجدول التالي :

الغرف التجارية الصناعية السعودية وفقاً لتاريخ إنشائها

م	اسم الغرفة	تاريخ إنشائها
١	الغرفة التجارية الصناعية بجدة	١٥/٢/١٣٦٥هـ (١٩٤٦م)
٢	الغرفة التجارية الصناعية بمكة المكرمة	١٥/١١/١٣٦٧هـ (١٩٤٧م)
٣	الغرفة التجارية الصناعية بالمنطقة الشرقية	٣/١٠/١٣٧٢هـ (١٩٥٣م)
٤	الغرفة التجارية الصناعية بالرياض	١٠/٤/١٣٨١هـ (١٩٦١م)
٥	الغرفة التجارية الصناعية بالمدينة المنورة	١٥/٣/١٣٨٧هـ (١٩٦٧م)
٦	الغرفة التجارية الصناعية بالقصيم	٢٤/٤/١٣٩٨هـ (١٩٧٨م)
٧	الغرفة التجارية الصناعية بالطائف	١٩/١١/١٣٩٨هـ (١٩٧٨م)
٨	الغرفة التجارية الصناعية بالجمعة	٣/٣/١٣٩٩هـ (١٩٧٩م)
٩	الغرفة التجارية الصناعية ببنبع	٢٠/٦/١٣٩٩هـ (١٩٧٩م)
١٠	الغرفة التجارية الصناعية بتبوك	٣/٤/١٤٠١هـ (١٩٨١م)
١١	الغرفة التجارية الصناعية بالإحساء	٢٨/٤/١٤٠١هـ (١٩٨١م)
١٢	الغرفة التجارية الصناعية بأبها	١٥/٧/١٤٠١هـ (١٩٨١م)
١٣	الغرفة التجارية الصناعية بخائل	٢٥/٣/١٤٠٣هـ (١٩٨٣م)
١٤	الغرفة التجارية الصناعية بعنبر	٢٧/٦/١٤٠٣هـ (١٩٨٣م)
١٥	الغرفة التجارية الصناعية بالباحة	١٢/١١/١٤٠٣هـ (١٩٨٣م)
١٦	الغرفة التجارية الصناعية بنجران	٢٢/٢/١٤٠٤هـ (١٩٨٤م)
١٧	الغرفة التجارية الصناعية بجيزان	١٢/٥/١٤٠٤هـ (١٩٨٤م)
١٨	الغرفة التجارية الصناعية بالجوف	٢٢/١/١٤٠٥هـ (١٩٨٤م)
١٩	الغرفة التجارية الصناعية بالقريات	٢٥/١١/١٤٠٨هـ (١٩٨٨م)

(٣) اختصاصات الغرف

تختص الغرف وفقاً لما حدده النظام بالمهام التالية :

- ١- جمع ونشر المعلومات والإحصاءات التي تتصل بالتجارة والصناعة .
- ٢- إعداد الدراسات والبحوث المتعلقة بالتجارة والصناعة .
- ٣- إمداد الجهات الحكومية بالبيانات والمعلومات في المسائل التجارية والصناعية .
- ٤- تقديم الاقتراحات بشأن حماية التجارة والصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية .
- ٥- إبلاغ التجار والصناع بالأنظمة والقرارات والتعليمات ذات المساس بالأمور التجارية والصناعية .
- ٦- إرشاد التجار والصناع إلى أهم البلدان والمناطق التي يستوردون منها أو يصدرون إليها بضاعتهم ، وكذلك إرشادهم إلى طرق تطوير التجارة والصناعة .
- ٧- حصر ومناقشة مشاكل التجار والصناعيين تمهيداً لعرضها على الجهات الحكومية .
- ٨- فض المنازعات التجارية والصناعية بطريق التحكيم ، إذا اتفق أطراف النزاع على إحالتها إليها .
- ٩- تبصير التجار والصناع بفرص الاستثمار الجديدة ، في المجالات التجارية والصناعية ، عن طريق التنسيق مع الجهات المختصة .
- ١٠- تشجيع التجار والصناع ، وحثهم على الاستفادة من بيوت الخبرة المحلية والأجنبية ، وتشجيع الاستثمارات في المشاريع المشتركة للمساهمة في تحقيق التنمية .
- ١١- إقامة المعارض والأسواق ومراكز التدريب الفنية ، وكل ما من شأنه الإسهام في تقدم وتطوير التجارة والصناعة .
- ١٢- الاشتراك في المؤتمرات والندوات التي تتصل بطبيعة نشاطها .
- ١٣- تنظيم إرسال الوفود التجارية والصناعية .
- ١٤- التصديق على المعاملات وإصدار الشهادات والمحركات التي يحددها وزير التجارة .
- ١٥- الاتصال بالغرف الأخرى ، أو بالجهات الحكومية ، للحصول على البيانات والمعلومات المتعلقة بالتجارة والصناعة .

١٦- تشكيل اللجان المتخصصة من بين المشتركين فيها أو غيرهم ، لإعداد الدراسات والبحوث والتقارير التي تساعد على تطوير التجارة والصناعة .

٤) الخدمات المقدمة من الغرف

في إطار الاختصاصات المحددة نظاماً ، تقوم الغرف التجارية الصناعية السعودية بتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات ، وتعمل على توسعتها وتطويرها بشكل مستمر لتواكب الدور المتزايد للقطاع الخاص .

ومن أهم هذه الخدمات ما يلي :

١/٤ توفير المعلومات والبيانات

أنشأت الغرف مراكز ووحدات للمعلومات ، تقديرًا من الغرف لأهمية توافر المعلومات والبيانات الاقتصادية ، في مساندة أصحاب الأعمال في اتخاذ القرارات ، وتسيير العمل بمنشأتهم .

وتتضمن هذه المراكز والوحدات المصادر المرجعية ، التي يحتاجها أصحاب الأعمال ، في ممارسة الأنشطة الاقتصادية ، مثل الأنظمة واللوائح والتعليمات والأدلة والدراسات والبحوث والإحصاءات والتقارير المحلية والدولية والموصفات القياسية والمراجع والموسوعات العملية والدوريات المتخصصة .

وبالإضافة إلى هذه المصادر ، فقد قامت بعض الغرف باستخدام تقنيات الحاسب الآلي ، في إنشاء قواعد معلومات داخلية ، في الجوانب التي تهتم أصحاب الأعمال ، وربط مراكز ووحدات المعلومات بها بقواعد المعلومات المحلية والدولية ، التي توفر العديد من المعلومات عن حركة التعاملات التجارية والاقتصادية والشركات الكبرى ومنتجاتها ومنافذ الاستيراد والتصدير ، في مختلف أنحاء العالم والفرص التجارية المتاحة .

٢/٤ التعريف بالفرص الاستثمارية المتاحة

تعمل الغرف على توسيع دائرة الاستثمار ، سواء باستقطاب مستثمرين جدد أو بتوسعة الأنشطة القائمة لأصحاب الأعمال ، وذلك من خلال البحث عن الفرص الاستثمارية الجديدة ، وتوفير المعلومات ودراسات الجدوى الأولية عنها ، ثم الترويج لها .

وقد أصدرت الغرف في هذا المجال العديد من الأدلة والملفات عن الفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة ، إضافة إلى تنظيم بعض الندوات واللقاءات التعريفية عنها .

٣/٤ إعداد البحوث والدراسات

تقوم الغرفة بإعداد الدراسات والبحوث عن القضايا والموضوعات ذات الصلة بتنمية وتطوير القطاع الخاص وزيادة أدائه الاقتصادي ، مع بحث ما قد يعترضه من مشكلات وعقبات ووضع التوصيات المناسبة لها ، إضافة إلى بعض الدراسات والبحوث التي تتناول الاقتصاد الوطني ، سواء على مستوى الاقتصاد الكلي أو المستويات القطاعية ، وأيضاً العلاقات الاقتصادية الخارجية والمتغيرات الاقتصادية العالمية .

٤/٤ تقديم المشورة المتخصصة والنوعية

تقدم الغرف مشورتها لمنتسبيها في كافة القطاعات النوعية "تجارة ، صناعة ، زراعة ، مقاولات ، خدمات" ، وللراغبين في الاستثمار في هذه القطاعات ، وذلك في مختلف الأمور التي تتعلق بمشروعاتهم أو رغباتهم الاستثمارية ، سواء في إنشاء المشروعات وإجراءاتها ، أو تشغيلها أو التوسع فيها ، أو التعامل مع الجهات المختصة ، أو مواجهة المعوقات والمشكلات ، وغيرها من الأمور ذات التأثير على مزاولة أعمالهم وتحقيق أهدافهم .

٥/٤ تقديم الاستشارات القانونية

تقوم الغرف بنشر الوعي القانوني بشرح الأنظمة ذات العلاقة بقطاع الأعمال ولوائحها التنفيذية ، وتعريف المنتسبين بسبل حفظ حقوقهم وكيفية تجنب الأخطاء والمشكلات التي تعرض هذه الحقوق للضياع ، مثل حالات الغش التجاري والاحتيال وغيرها .

كما تقدم الغرف المشورة القانونية لأصحاب الأعمال في كافة الأمور النظامية المتعلقة بإجراءات وقواعد تأسيس المنشآت وتشغيلها وعلاقاتها مع الأفراد والجهات ذات الصلة .

٦/٤ فض المنازعات بين المنشآت

تعمل الغرف على تنقية بيئة الأعمال التي يمارس فيها منتسبوها أنشطتهم ، حيث تتلقى الشكاوى من المنشآت المنتسبة في النزاعات التي تحدث فيما بينها وبين منشآت أجنبية ، وتقوم الغرف بدورها بالمصالحة والتحكيم والتوسط بين كافة الأطراف ، سعياً لفض هذه المنازعات بالطرق الودية .

٧/٤ إصدار الأدلة والكتب الإرشادية

تصدر الغرف أدلة للتعريف بأنشطة منتسبيها والمعلومات الأساسية عنهم ، بما يسهل التعامل معهم ، بالإضافة إلى إبراز الأنشطة القائمة في دوائر هذه الغرف .

كما تصدر الغرف أيضاً أدلة وكتباً إرشادية للتعريف بالإجراءات والجوانب ذات الصلة بإنشاء وإدارة وتشغيل المشروعات .

٨/٤ النشاط التدريبي

أولت الغرف اهتماماً كبيراً بالنشاط التدريبي ، انطلاقاً من قناعتها بالآثر الإيجابي للتدريب في تحسين القدرات الإدارية لأصحاب المنشآت ، ورفع مستويات أداء وإنتاجية العاملين بها ، وتأهيل أفراد العمالة الوطنية الباحثين عن عمل للتوظيف في القطاع الخاص .

وقد قامت العديد من الغرف بإنشاء مراكز للتدريب ، لتقديم البرامج التدريبية المناسبة على ضوء الاحتياجات التدريبية لمنشآت القطاع الخاص ، والوظائف المطلوبة في سوق العمل ، وعملت على تطوير هذه البرامج وتوسعتها لتلبية الحاجة المتزايدة والمستجدة منها .

٩/٤ إقامة المعارض المحلية والمشاركة في المعارض الدولية

اهتمت الغرف بإقامة المعارض للتعريف بالمنتجات الوطنية ، والترويج لها ، وتوعية المستهلك بها ، ولعازنة المنشآت المنتجة على التعرف على احتياجات السوق وإمكانيات المنافسة .

كما تقوم الغرف بالإعلام عن المعارض والأسواق المحلية الأخرى ، وأيضاً المعارض والأسواق الدولية ، وتنظيم مشاركة المنشآت فيها ، لمعاونتها على التصدير ، وإعطاء الفرصة لها للتعرف على أحدث المستحدثات والتقنيات المستخدمة في السلع المناظرة .

١٠/٤ تنمية العلاقات الاقتصادية مع الدول الصديقة

تحرص الغرف على تنمية العلاقات الاقتصادية مع الدول الصديقة ، بهدف إتاحة المزيد من الفرص التجارية والاستثمارية لمنسوبيها ، وبما يدعم الاقتصاد الوطني ، وإمكانيات التعاون بين المملكة وهذه الدول .

ويتم ذلك من خلال استقبال الغرف والشخصيات الوفود الزائرة للمملكة ، وتنظيم لقاءات لها مع أصحاب الأعمال السعوديين ، وتنظيم مشاركة أصحاب الأعمال في الوفود السعودية إلى هذه الدول ، وأيضاً مشاركة ممثلين من الغرف في أعمال اللجان المشتركة ، بالإضافة إلى الاتصال والتنسيق المستمر مع السفارات والمكاتب التجارية القائمة في المملكة ، لتنمية العلاقات التجارية والتعاون الاقتصادي مع بلدانها .

١١/٤ الخدمات الإعلامية والتثقيفية

تصدر معظم الغرف مجلات دورية تتضمن الأخبار والأحداث ذات الصلة بالقطاع الخاص ، والتوجهات والقضايا المطروحة بشأنه ، والمعوقات والمشكلات التي تواجه منشآته ، والمقالات التحليلية التي تنمي المفاهيم الاقتصادية والإدارية والتسويقية لدى أصحاب الأعمال ومنسوبيهم .

كما تنظم الغرف لهذا الغرض المحاضرات والندوات وحلقات النقاش التي يشارك فيها المسؤولون المختصون وذوو الخبرة .

وتعطي الغرف أهمية كبيرة لهذه الخدمات ، نظراً للدور الفاعل الذي يؤديه الإعلام، في تحقيق معاشرة ومتابعة أصحاب الأعمال للتوجهات والمستجدات الاقتصادية ، فضلاً عن كونه وسيلة لإيضاح قضايا القطاع الخاص والتعبير عن مرئياته ، وأداة فعالة لإبراز إنجازات منشآته وإسهاماته في خدمة الاقتصاد الوطني .

١٢/٤ بحث مشكلات المنشآت والتيسيرات اللازمة لها

شكلت الغرف لجأناً تمثل الأنشطة المختلفة للمنتسبين ، وتضم في عضويتها أصحاب الأعمال ذوي الخبرة في مجالات هذه الأنشطة ، وتقوم هذه اللجان بدراسة المشكلات والعقبات التي تواجهها المنشآت ووضع الحلول المناسبة لها ، واقتراح التيسيرات المناسبة لدعم المنشآت وتحقيق أهدافها ، والرفع بذلك للجهات المعنية .

١٣/٤ أعمال التصديقات والتسهيلات الإجرائية للمنتسبين

تقوم الغرف بأعمال التصديقات والتسهيلات الإجرائية للمنتسبين ، باعتبارها الجهة التي تمثلهم أمام الجهات الأخرى ، وتشمل هذه الأعمال التصديق على شهادات ومعاملات المنتسبين واعتماد الدفاتر التجارية ، وإصدار تصاريح التخفيضات على السلع ، وإصدار شهادات إعادة التصدير ، وإصدار شهادات عدم الممانعة في السفر إلى تايلاند .

١٤/٤ إتاحة مباني الغرف لمناسبات المنشآت

تتيح الغرف الإمكانات المتاحة في مبانيها من قاعات اجتماعات وقاعات محاضرات ونوادي رجال الأعمال وغيرها للمنشآت ، كي تقيم الفعاليات التي تنظمها من اجتماعات وندوات ودورات تدريبية وحفلات وغيرها .

١٥/٤ المشاركة في فعاليات البيئة المحلية

تساهم الغرف في تنمية البيئة المحلية من خلال المشاركة في أنشطتها الثقافية والاجتماعية والتوعوية ، باعتبار الغرف أعضاء في المجتمعات المحلية الواقعة في دوائرها من ناحية ، ولإبراز الدور الاجتماعي لأصحاب الأعمال وإسهاماتهم الخيرية من ناحية أخرى .

٥) دور الغرف في دعم الاقتصاد الوطني

تشارك الغرف في دعم الاقتصاد الوطني بوجه عام من أوجه متعددة ، منها إعداد الدراسات عن الظواهر والعوامل المؤثرة على نموه ، والترويج للفرص الاستثمارية المؤدية إلى توسيع قاعدته الإنتاجية ، وتنشيط العلاقات الاقتصادية بين المملكة والدول الصديقة ، وإمداد الجهات الحكومية بالبيانات والمعلومات المعاونة لها على إعداد برامجها وإدارة أعمالها .

كما تجدر الإشارة إلى أن الغرف من خلال رعايتها للقطاع الخاص ، وسعيها لتنميته وزيادة أهميته النسبية في هيكل الاقتصاد الوطني ، فإنها تساهم وبشكل فاعل في تحقيق أهداف التنمية ، خاصة مع متابعتها للأداء المتميز لقطاع الخاص ، وحرصها على توسعة دوره ، لخدمة أغراض التنمية ، والمشاركة في إحداث التغيير الهيكلي في بنية الاقتصاد السعودي ، وتوسيع قاعدته للخروج من دائرة الاقتصاد أحادي المصدر ، الذي يعتمد على قطاع النفط الخام كمصدر رئيسي للدخل، إلى اقتصاد متعدد الأنشطة الإنتاجية والخدمية ، ومتعدد من حيث مصادر الدخل .

وقد استطاع القطاع الخاص في ظل تشجيع الدولة ، وبمعاونة الغرف أن يشارك بفاعلية في تنفيذ خطط التنمية ، التي بدأ العمل بها اعتباراً من عام ١٣٨٩/١٣٩٠ هـ ، ونفذ منها حتى الآن خمس خطط ، وأوشكت الخطة السادسة على انتهاء تنفيذها .

ومن أبرز إنجازات القطاع الخاص ، خلال الفترة المنصرمة من التنمية المخططة ما يلي :

* الإسهام في زيادة رأس المال الثابت الإجمالي ، حيث ارتفعت قيمة مساهمة القطاع الخاص في تكوينه من حوالي مليار ريال ، بنسبة ٣٧٪ من الإجمالي في بداية تنفيذ الخطة الأولى للتنمية

عام ١٣٨٩/١٣٩٠ هـ (١٩٦٩/١٩٧٠ م) إلى ٥٢١ مليار بنسبة ٦٢٪ من الإجمالي ، في نهاية تنفيذ الخطة الخامسة للتنمية عام ١٤١٤/١٤١٥ هـ (١٩٩٤/١٩٩٥ م) ، ومن المتوقع أن تبلغ ٦٣٧ مليار ريال في نهاية تنفيذ خطة التنمية السادسة عام ١٤١٩/١٤٢٠ هـ (١٩٩٩/٢٠٠٠ م) .

ونتيجة لذلك بلغت قيمة رأس المال الثابت الإجمالي في السنوات المذكورة ٢٧٢ ، ٨٤٢ ، ١١٣٤ مليار ريال على التوالي .

* الإسهام في زيادة الناتج المحلي الإجمالي ، حيث ارتفعت قيمة مساهمة القطاع الخاص في تكوينه من حوالي ٥٣ مليار ريال عام ١٣٨٩/١٣٩٠ هـ (١٩٦٩/١٩٧٠ م) ، بنسبة ٣١٢٪ من الإجمالي ، إلى ١٦٨٤ مليار ريال ، بنسبة ٣٨٢٪ من الإجمالي عام ١٤١٤/١٤١٥ هـ (١٩٩٤/١٩٩٥ م) ، ثم إلى حوالي ١٩٥٧ مليار ريال ، بنسبة ٤٠١٪ من الإجمالي عام ١٤١٨/١٤١٩ هـ (١٩٩٨ م) . وبذلك زادت قيمة الناتج المحلي الإجمالي في السنوات المذكورة من ١٦٦ مليار ريال إلى ٤٤١٧ مليار ريال ، ثم إلى حوالي ٤٨٨ مليار ريال على التوالي .

* تنوع مصادر الدخل الوطني ، فقد أسهم القطاع الخاص في تحقيق هذا الهدف الرئيسي من أهداف التنمية ، من خلال النمو المتنوع والمستمر في أنشطته الإنتاجية والخدمية ، التي شكلت الركيزة الأساسية للناتج المحلي الإجمالي غير النفطي .

ونتيجة لجهود القطاع الخاص ، زاد الناتج المحلي غير النفطي من نحو ٧٦ مليار ريال بنسبة ٤٥٧ من الناتج المحلي الإجمالي عام ١٣٨٩/١٣٩٠ هـ (١٩٦٩/١٩٧٠ م) إلى ٢٨٤ مليار ريال بنسبة ٦٤٣٪ من الناتج المحلي الإجمالي عام ١٤١٤/١٤١٥ هـ (١٩٩٤/١٩٩٥ م) ، ومن المتوقع أن ترتفع قيمة هذه المساهمة في نهاية فترة تنفيذ خطة التنمية السادسة عام ١٤١٩/١٤٢٠ هـ (١٩٩٩/٢٠٠٠ م) إلى حوالي ٣٩٨٨ مليار ريال بنسبة

٦٦٪ ، كما أنه من المقدّر أن تبلغ نسبة مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي غير النفطي في العام المشار إليه ٧٦٪ .

* إتاحة فرص العمل ، فقد كان للقطاع الخاص - وما يزال - الدور الأكبر في إتاحة فرص العمل في المملكة ، حيث ارتفع عدد العاملين في منشآته من ٩٩١ ألف عامل ، في بداية خطة التنمية الأولى عام ١٣٨٩/١٣٩٠ هـ ، إلى ٦٠٥٠ ألف عامل في نهاية خطة التنمية الخامسة عام ١٤١٤/١٤١٥ هـ ، ومن المتوقع أن يتزايد هذا العدد إلى ٦٢٣٢ ألف عامل في نهاية خطة التنمية السادسة ١٤١٩/١٤٢٠ هـ ، وقد تراوحت نسبة مساهمة القطاع الخاص في توفير فرص العمل في المملكة ، طوال فترة تنفيذ خطط التنمية ما بين ٨٦٦٪ إلى ٩٥٩٪ .

* توسيع القاعدة الاقتصادية للبلاد : سعى القطاع الخاص إلى توسعة القاعدة الاقتصادية للبلاد ، بزيادة عدد منشآته ، التي تبلغ حاليًا أكثر من ٣٨٠ ألف منشأة ، موزعة في مختلف القطاعات الفرعية للاقتصاد الوطني ، ومن أبرزها القطاعات التالية :

قطاع الصناعة

- عدد المصانع المنتجة : حوالي ٢٧٠٠ مصنع .
- إجمالي تمويلها : ٢٠٨ مليار ريال .
- عدد العاملين بها : ٢٥١ ألف عامل .
- القيمة المضافة المتوقعة عام ١٤١٩/١٤٢٠ هـ (٢٠٠٠/١٩٩٩ م) : ٥٦٤ مليار ريال .

قطاع الزراعة

- إجمالي المساحة المحصولية : حوالي ١٣ مليون هكتار .
- إجمالي إنتاج المحاصيل الزراعية : ٩ ملايين طن .
- القيمة المضافة المتوقعة عام ١٤١٩/١٤٢٠ هـ (٢٠٠٠/١٩٩٩ م) : ٣٩٥ مليار ريال .

القطاع التجاري

- عدد منشآت تجارة الجملة والتجزئة القائمة : حوالي ٣١٦ ألف منشأة .
- عدد الوكالات التجارية القائمة : حوالي ٥٧٥٠ وكالة .
- عدد الفنادق القائمة : ٣٠٨ فنادق تحتوي على ٢٧٥٥٧ غرفة .
- القيمة المضافة المتوقعة عام ١٤١٩/١٤٢٠ هـ (١٩٩٩/٢٠٠٠ م) : ٤٤٢ مليار ريال .

قطاع البناء والتشييد

- عدد المنشآت المسجلة : حوالي ١١٣٥٠٠ منشأة
- القيمة المضافة المتوقعة عام ١٤١٩/١٤٢٠ هـ (١٩٩٩/٢٠٠٠ م) : ٥٨٦ مليار ريال .

القطاع المصرفي

- عدد المنشآت : ١١ مصرفاً رئيسياً ، لها ١٢٠١ فرع .
- إجمالي رؤوس أموالها واحتياطياتها : ٤٠٤ مليار ريال .
- إجمالي موجوداتها : ٣٨٦ مليار ريال .
- إجمالي ودائعها : ٢٢٨٢ مليار ريال .

قطاع التعليم والتدريب الأهلي

- عدد المدارس : ١٧٦٤ مدرسة (٧٠٣ للبنين ، ١٠٦١ للبنات) .
- عدد الفصول : ١٤٠٩٠ فصلاً (٧٢٣٥ للبنين ، ٦٨٥٥ للبنات) .
- عدد الطلاب ٢٦٦٥٩٩ طالب وطالبة (١٤٧٧٤٦ طالب ، ١١٨٨٥٣ طالبة) .
- عدد المعاهد التدريبية : ٢٦٣ معهداً .

قطاع الرعاية الصحية الأهلي

- عدد المستشفيات : ٨٤ مستشفى .

- عدد الأسرة : ٨١٨٥ سريرًا .
- عدد المستوصفات : ٦١١ مستوصفًا .
- عدد العيادات الخاصة : ٧٧٦ عيادة .
- عدد المختبرات : ٤٣ مختبرًا .
- عدد مراكز العلاج الطبيعي : ١١ مركزًا
- عدد الصيدليات : ٣١٧٨ صيدلية .
- عدد مستودعات الأدوية : ٢٧٣ مستودعًا .
- عدد المكاتب العلمية : ٦٢ مكتبًا .
- عدد منشآت تركيب الأسنان : ٥٩ منشأة .
- عدد محلات النظارات : ٧٤٩ محلاً .

قطاع الاستثمارات الأجنبية المشتركة

- عدد المشروعات المشتركة : ١٤٧٢ مشروعًا .
- قيمة الاستثمارات المشتركة : ٢٤٢٥٧ مليار ريال .
- مساهمة رأس المال الوطني : ١٤٩٩٤ مليار ريال .
- مساهمة رأس المال الأجنبي : ٩٢٦٣ مليار ريال .

٦) التعاون بين الغرف والقطاع الحكومي

١/٦ ركائز العلاقات بين الغرف والقطاع الحكومي

تستند الغرف في علاقاتها بالقطاع الحكومي إلى مجموعة من الركائز ، تنصب في محصلة أساسية ، وهي قيامها بدورها في خدمة القطاع الخاص من ناحية ، ومساهمتها بشكل فعال في دعم الاقتصاد الوطني من ناحية أخرى .

وتتمثل هذه الركائز فيما يلي :

أ) تمثيل ورعاية مصالح أصحاب الأعمال في شكل مؤسسي منظم أمام الجهات الحكومية .

(ب) دعم القطاع الخاص ، كي يسهم بفاعلية في حركة النشاط الاقتصادي وبرامج التنمية ، من خلال الخدمات التي تقدمها الغرف ، والتي حددها نظام الغرف السعودية .

(ج) تهيئة المناخ المناسب لممارسة القطاع الخاص لأنشطته ، وإزالة أية عقبات تواجهه ، من خلال توطيد صلة الغرفة بالجهات ذات العلاقة ، وتوسعة مجالات التعاون معها .

(د) معاونة الدولة في دعم الاقتصاد الوطني وتحقيق معدلات النمو المستهدفة ، من خلال إعداد الدراسات وعقد الفعاليات لبحث قضاياها ، وتنمية العلاقات الاقتصادية مع الدول الصديقة ، بما ينعكس بالفائدة على القطاع الخاص .

(هـ) الإسهام في جهود التنمية المحلية ، ومجالات الرعاية الاجتماعية ، في المناطق الجغرافية ، التي تمارس فيها الغرف أنشطتها ، بما يؤكد الدور الاجتماعي للقطاع الخاص ، والذي تساهم في أدائه الغرف .

٢/٦ الإطار النظامي لعلاقات الغرف مع القطاع الحكومي

حدد نظام الغرف التجارية والصناعية الصادر بالمرسوم الملكي الكريم رقم م/٦ لسنة ١٤٠٠ هـ ، الإطار النظامي لعلاقات الغرفة مع الجهات الحكومية ذات الصلة .

وأهم محاور هذه العلاقات ما يلي :

(أ) يتم إنشاء الغرفة بقرار من وزير التجارة ، بالاتفاق مع وزير الصناعة والكهرباء .

(ب) الغرفة تمثل في دائرتها مصالح أصحاب الأعمال لدى السلطات العامة .

(ج) تختص الغرفة بإمداد الجهات الحكومية بالبيانات والمعلومات في المسائل التجارية والصناعية ، وتقديم الاقتراحات بشأن حماية التجارة والصناعة الوطنية من المنافسة الأجنبية ، وإبلاغ أصحاب الأعمال بالأنظمة والقرارات والتعليمات ذات المساس بأنشطتهم الاقتصادية ، وحصر ومناقشة مشكلات المنشآت الخاصة ، تمهيداً لعرضها على الجهات

الحكومية المختصة ، وتبصير أصحاب الأعمال بفرص الاستثمار الجديدة في المجالات الاقتصادية المختلفة ، عن طريق التنسيق مع الجهات المختصة .

هـ) إمكانية تولي الغرفة إقامة المعارض والأسواق ومراكز التدريب ، وكل ما من شأنه الإسهام في تطور التجارة والصناعة ، والاشتراك في المؤتمرات التي تتصل بطبيعة نشاطها ، وتنظيم إرسال الوفود التجارية والصناعية ، بعد موافقة وزير التجارة .

و) للغرف التجارية الصناعية ، في سبيل تحقيق أغراضها ، الاتصال بالجهات الحكومية ، للحصول على البيانات والمعلومات المتعلقة بالتجارة والصناعة .

ز) يعد مجلس إدارة الغرفة التقرير السنوي عن نشاط الغرفة والحساب الختامي ومشروع الميزانية ، لتقديمها للجمعية العمومية ، ويرسل صورة منها لكل من وزير التجارة ووزير الصناعة والكهرباء ، مشفوعة بما يراه من مقترحات .

مما تقدم يتضح أن نظام الغرف التجارية الصناعية قد حدد إطار العلاقات بين الغرف والجهات الحكومية ذات العلاقة ، من حيث مجالات التعاون بينها ، كما حدد وزارة التجارة كجهة مرجعية لتنظيم العمل بالغرف ، مع تعاونها في هذا الصدد مع وزارة الصناعة والكهرباء .

وسوف نستعرض بشكل موسع نماذج من هذه العلاقات ، على ضوء تجربة الغرفة التجارية الصناعية بالرياض في الفصل التالي .

الفصل الثالث

تجربة الغرفة التجارية الصناعية بالرياض

(١) إنشاء الغرفة

أنشئت الغرفة التجارية الصناعية بالرياض بقرار مجلس الوزراء رقم ٢٣٩ وتاريخ ١٠/٤/١٣٨١هـ ، لتقوم بدعم ورعاية القطاع الخاص ، في منطقة الرياض ، بعد أن أصبحت من أهم المراكز الرئيسية لجذب الاستثمارات ، في مختلف المجالات التجارية والصناعية والزراعية والمقاولات والخدمات بأنواعها .

ومرت الغرفة بعدة مراحل للتطور ، لمواكبة النمو المتواصل للقطاع الخاص وأنشطته في منطقة الرياض ، وما ترتب على ذلك من اتساع وتنوع خدماتها .

وقد اعتمد هذا التطور في أداء الغرفة ، وبالتالي توجيه خدماتها ، على عدة مرتكزات تنظيمية أساسية ، أهمها ما يلي :

أ) توسيع قاعدة مشاركة المنتسبين من أصحاب المنشآت في بحث الأمور التي تعنيهم بما يزيد من تفعيل خدمات الغرفة لهم ، وينعكس بالتالي في زيادة إسهامات القطاع الخاص في حركة الاستثمار والتنمية .

وعلى ضوء ذلك ، تم تشكيل لجان ، تضم في عضويتها بعض رجال الأعمال ذوي الخبرة ، وبدأ تشكيل هذه اللجان بلجنة واحدة عام ١٤٠٠هـ ، هي اللجنة الصناعية ، بعدد محدود من أصحاب المنشآت الصناعية ، ومع التوسع المستمر في أنشطة الغرفة خلال دوراتها المتتالية ، زاد عدد اللجان ليصل إلى أكثر من ٦٠ لجنة قطاعية وعامة وفرعية ، بالإضافة إلى نحو ٥٠ فريق عمل منبثق عنها ، وتضم في عضويتها ما يقارب ٥٠٠ عضو .

(ب) التوسع التدريجي في الجهاز التنفيذي للغرفة ، مثلاً في وحداتها الإدارية ، ترتيباً على اتساع الخدمات ، وقد بدأ تكوين هذا الجهاز بـ ٤ إدارات فقط ، يعمل بها ٥ موظفين عام ١٣٨١ هـ ، ليصبح الآن حوالي ٣٠ إدارة قطاعية ومتخصصة ومساندة ، تشرف عليها ٥ إدارات عامة ، يعمل بها أكثر من ٢٠٠ موظف .

(ج) توطيد وتكثيف قنوات الاتصال بين تشكيلات الغرفة الأساسية ، ممثلة في مجلس الإدارة واللجان والأمانة العامة ، مع كافة الجهات المعنية والمسؤولين المختصين ، ومد جسور التعاون بينهم ، بما يزيد من تفعيل دور القطاع الخاص وإسهاماته في الأنشطة الاقتصادية ، وإيضاح الرؤية الكاملة عن مشكلاته واحتياجاته ، والتوصل إلى الحلول المناسبة والتسهيلات المدعمة لأصحاب الأعمال .

(٢) خدمات الغرفة للقطاع الخاص

تقوم الغرفة بتقديم مجموعة متكاملة من الخدمات ، موجهة لمعاونة ودعم أصحاب الأعمال بوجه عام ، ومنتسبي الغرفة بوجه خاص .

ومن هذه الخدمات ما يلي :

١/٢ خدمات الاستثمار

وتشمل توفير كافة المعلومات عن أنظمة وإجراءات الاستثمار والخوافز والتسهيلات التي تمنح للمستثمرين ، وتنظيم برنامج للترويج للفرص الاستثمارية ، يتم في إطاره التعرف على الفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة ، وعمل دراسات جدوى أولية لإلقاء الضوء عليها ، وإصدار أدلة تجميعية لها ، من أهمها أدلة احتوت على ٢٥٢ فرصة ، في ١٣ مجالاً اقتصادياً ، ٢٣ فرصة تركز على المشروعات الصغيرة وعلى فرص لسيدات الأعمال ، و ٢٠ فرصة في مجال الصناعات الغذائية ، ٢٠ فرصة في مجال صناعة الآلات والأجهزة الكهربائية .

كما قامت الغرفة بتنفيذ برنامج المستثمر الناشئ ، لمعاونة المستثمرين الناشئين في بلورة أفكارهم الاستثمارية ، وتحويلها إلى مشروعات منتجة .

٢/٢ خدمات المعلومات

ويتم من خلالها تزويد أصحاب الأعمال والجهات الحكومية بالمعلومات والبيانات ، في مختلف الجوانب المرتبطة بأنشطة القطاع الخاص ، وإقامة المشروعات وتنميتها ، وعلاقاتها مع الغير . ويقوم بتقديم هذه الخدمات مركز المعلومات ، ويرتبط بالعديد من قواعد المعلومات الدولية ، منها قواعد داوجونز ، وتريدستار ، وداتاستار ، وشبكة الإنترنت .

كما يرتبط بقواعد المعلومات المحلية ، ومنها القواعد المتاحة في مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية ، ووزارة التجارة ، وغيرها .

ويتوافر بالمركز أكثر من ١٥ ألف مطبوعة ، منها الأدلة والدراسات والتقارير والمراجع والموسوعات العلمية وغيرها .

٣/٢ خدمات التدريب

وتقدم من خلال مركز التدريب والتطوير بالغرفة ، وينظم العديد من البرامج التأهيلية والتطويرية لأصحاب الأعمال ومنسوبيهم ، وأيضاً للشباب السعودي الراغبين في التدريب على الوظائف المرغوبة في سوق العمل .

وقد بلغ عدد الدورات التدريبية التي نفذها المركز ، منذ بدء ممارسته لنشاطه عام ١٤٠١/١٤٠٢ هـ (١٩٨١ م) إلى عام ١٤١٨/١٤١٩ هـ (١٩٩٨ م) ١١٦٢ دورة تدريبية ، التحق بها ١٨٧٣٥ متدرباً .

٤/٢ إعداد البحوث والدراسات

وتغطي هذه البحوث والدراسات العديد من الجوانب ذات الصلة بأنشطة القطاع الخاص ، فمنها ما يتناول القضايا والتوجهات الاقتصادية ، على مستوى كل من الاقتصاد المحلي والاقتصاد الدولي ، أو القطاعات الفرعية ، كالتجارة والصناعة والزراعة والخدمات ، أو عناصر الإنتاج الرئيسية ، كالعمالة ورأس المال والمواد الخام وغيرها .

وقد بلغ عدد الدراسات وأوراق العمل التي أعدتها الغرفة ، في السنوات الخمس الماضية ، أكثر من ١٥٠ دراسة وورقة عمل .

٥/٢ الخدمات القانونية

وتشمل تفسير الأنظمة ذات العلاقة بأصحاب الأعمال ولوائحها التنفيذية ، وتقديم الرأي والمشورة القانونية في أي موضوع يرتبط بها ، وفُض المنازعات بين المنشآت بالطرق الودية ، وتلقي طلبات الاحتجاج من الأفراد والمنشآت بعدم قبول الأوراق التجارية ، أو عدم الوفاء بالدفع ، ويقوم مكتب الاحتجاج الذي أنشأته الغرفة لهذا الغرض بالتوسط بين الأطراف المتنازعة ، لحل الخلافات بينها .

٦/٢ التعريف بالفرص التجارية

حيث تقوم الغرفة بالإعلان عن وصول الوفود التجارية ، القادمة من الدول الصديقة ، وتنظيم لقاءات لأصحاب الأعمال مع أعضائها ، للاستفادة مما لديهم من فرص تجارية ، كما تقوم بعمل ملفات للفرص التجارية ، وإدخال بياناتها في قواعد المعلومات بمركز المعلومات ، والإعلام دورياً عنها .

٧/٢ الإسهام في تسويق المنتجات الوطنية

وقد أنشأت الغرفة مركزاً دائماً للمنتجات الوطنية ، افتتح رسمياً في ١١ رمضان عام ١٤١٢ هـ ، ويتم فيه عرض منتجات مصانع القطاع الخاص ، بمنطقة الرياض ، وتسويقها .

كما تقوم الغرفة بتنظيم معارض للصناعات الوطنية والمعارض النوعية المتخصصة ، وتعريف أصحاب الأعمال بالمعارض والأسواق التي تنظمها الجهات الأخرى ، محلياً ودولياً ، وإجراءات المشاركة فيها .

٨/٢ تنظيم الندوات واللقاءات والمحاضرات

ويتم فيها استعراض ومناقشة القضايا والمستجدات والتوجهات المحلية والدولية .
المرتبطة بقطاع الأعمال .

٩/٢ إصدار الأدلة والكتب الإرشادية

اهتمت الغرفة بإصدار أدلة ، تحتوى على البيانات الأساسية لمتسببيها وأنشطتهم ، وكان لها السبق في إصدار أول دليل تجاري في المملكة للمنشآت المنتسبة إليها ، محتويًا على معلومات وافية عن هذه المنشآت ، وأيضًا أول دليل للأسواق الدولية عام ١٣٩٩ هـ ، والدليل الصناعي عام ١٤٠١ هـ ، وما زالت هذه الأدلة تصدر بصفة دورية ، بالإضافة إلى استحداث أدلة أخرى نوعية وإجرائية ، منها الدليل الزراعي وأدلة للمقاولين السعوديين ، ودليل المكاتب العقارية ، ودليل المستورد السعودي ، ودليل إجراءات التسجيل والترخيص لدى وزارة التجارة والجهات الحكومية الأخرى وغيرها .

كما اهتمت الغرفة بإصدار كتب إرشادية ، عن العديد من الجوانب المرتبطة بتأسيس وتشغيل المنشآت ، لمعاونة أصحاب الأعمال على ممارستهم لأنشطتهم .

١٠/٢ الخدمات الإعلامية

ومن هذه الخدمات إصدار مجلة تجارة الرياض ، منذ العام الأول لإنشاء الغرفة عام ١٣٨١ هـ ، محتوية على الأخبار والأحداث والفعاليات والقضايا والمشكلات التي تهم أصحاب الأعمال ، وإصدار نشرة "آفاق" المتخصصة في مجالات البحوث والمعلومات والتدريب ، وإنشاء إدارة للإعلام ، لتتولى التنسيق والمتابعة مع الصحف ، لنشر فعاليات الغرفة والتعريف بخدماتها ، وعرض مرئيات المسؤولين فيها ، حول القضايا والتوجهات المطروحة التي تمس القطاع الخاص .

١١/٢ خدمات دعم المنشآت الصغيرة

وتشمل إعداد الدراسات المتخصصة حول واقعها ، والمشكلات التي تواجهها ، وسبل حلها ، والكشف عن الفرص الاستثمارية المناسبة لها ، وتنظيم برامج تدريبية لرفع مهارات أصحاب المنشآت الصغيرة ، وإجراء الاتصالات واللقاءات مع الجهات المعنية ، لتقديم التسهيلات لها .

١٢/٢ الخدمات الإجرائية للمنتسبين

وتشمل هذه الخدمات تسجيل وتحديد الانتساب إلى الغرفة ، والتصديق على الشهادات والمحركات والمستندات الصادرة من المنشآت المنتسبة ، واعتماد الدفاتر التجارية التي تستخدمها ، وإصدار تصاريح التخفيضات على سلعها ، وإصدار شهادات إعادة التصدير للسلع ذات المنشأ الأجنبي .

١٣/٢ بحث مشكلات المنشآت وتطوير أدائها

حيث تقوم الغرفة برصد وتلمس مشاكل منشآت القطاع الخاص ، واقتراح الحلول المناسبة لها ، والسعي لحلها مع الجهات المعنية ، ودراسة الموضوعات المؤدية لتطوير وتنمية أنشطة هذه المنشآت .

وتقوم بهذه المهام اللجان المشكلة في الغرفة من رجال الأعمال ، بالإضافة إلى الإدارات المختصة في الأمانة العامة للغرفة .

٣) خدمات الغرفة للمجتمع المحلي

تشارك الغرفة كعضو في مجتمع منطقة الرياض ، في دعم الأنشطة التنموية بالمنطقة ، والمساهمة في فعاليات النهوض بالبيئة المحلية وصيانتها ، وتعاون الغرفة لتحقيق ذلك مع الجهات المعنية بالمنطقة ، وفي مقدمتها إمارة منطقة الرياض ، والهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض ، والأجهزة الحكومية ، والجمعيات الأهلية .

ومن بين الخدمات التي تقدمها الغرفة لمجتمع الرياض ما يلي :

١/٣ التعريف بالنهضة الحضارية والتنمية وتطويرها بالرياض

ومن أهم الأعمال التي تهتم بها الغرفة لتحقيق ذاك إصدار كتاب دوري يسمى "اقتصاد الرياض" متضمناً أهم المعلومات الأساسية عن الرياض وقطاعاتها الإنتاجية والخدمية ، وإقامة المعارض ، للتعريف بجوانب النهضة الاقتصادية للقطاعات القائمة في الرياض ، واستضافة العديد من ضيوف المملكة من الشخصيات والوفود الزائرة .

٢/٣ إعداد الدراسات عن بعض الجوانب الاقتصادية والتطويرية

فبالإضافة إلى المتابعة الدورية للتطورات التنموية في منطقة الرياض ، ونشرها بشكل تحليلي مقارن ، في كتاب "اقتصاد الرياض" ، تهتم الغرفة بمتابعة أسعار وتوافر السلع بالرياض ، وإعداد البحوث عن تحسين الخدمات المقدمة ، وتطوير بعض جوانب التنمية الحضارية بالمنطقة .

٤/٣ زيادة الاستثمارات في منطقة الرياض

حيث تعمل الغرفة على جذب المستثمرين إلى منطقة الرياض ، وتقوم بإعداد الدراسات الأولية عن الفرص الاستثمارية ، خاصة التي تتركز في منطقة الرياض .

٥/٣ المشاركة في تجميل وتحسين البيئة

تشارك الغرفة في تجميل وتحسين البيئة في مدينة الرياض ، والترفيه عن سكانها ، ومن صور هذه المشاركة قيام الغرفة بإنشاء حديقة عامة بحج الملز ، وساحة عامة مظلة بالأشجار والنخيل بجوار مبنى الغرفة ، والمساهمة في أسبوع الشجرة ، وأسبوع النظافة ، والمشروع السعودي للتوعية البيئية ، وغيرها من الفعاليات .

٦/٣ دعم أنشطة الرعاية الصحية والاجتماعية والخيرية

حيث تساهم الغرفة بشكل فعال في رعاية نشاط جمعية أصدقاء المرضى ، ودعم أنشطة مراكز وجمعيات الرعاية الاجتماعية والجمعيات الخيرية ، مثل مركز الأمير سلمان

الاجتماعي ، والجمعية الخيرية لرعاية الأطفال المعاقين ، والجمعيات الخيرية النسائية ، ومساندة الأنشطة العلمية التي تقوم بها الجمعيات المتخصصة ، مثل جمعية الاقتصاد السعودية ، وجمعية المحاسبة السعودية ، وجمعية الصيدلة السعودية ، وغيرها .

٤) خدمات الغرفة للاقتصاد الوطني

تعمل الغرفة على دعم الاقتصاد الوطني ، من واقع مسؤوليتها الوطنية كجهاز اقتصادي ، ومن خلال الارتباط المباشر للقطاع الخاص ، الذي تمثله في دائرتها بالاقتصاد الوطني .

وتحقيقاً لهذا الدعم تقدم الغرفة مجموعة من الخدمات ، منها ما يلي :

١/٤ إعداد الدراسات عن الاقتصاد الوطني وقطاعاته

وتتضمن هذه الدراسات متابعة نمو الاقتصاد الوطني وقطاعاته الأساسية ، وتحليل الظواهر والمؤشرات المرتبطة به ، وانعكاسات المتغيرات الإقليمية والدولية عليه ، مع وضع التوصيات الهادفة إلى زيادة تطوره ومؤازرته ، تجاه ما قد ينشأ من متغيرات .

٢/٤ الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة

تعمل الغرفة على الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة ، سواء للمستثمرين السعوديين أو للمستثمرين في الدول الصديقة ، استهدافاً لتوسيع القاعدة الاقتصادية للبلاد ، ولزيادة حجم الاستثمارات في مختلف الأنشطة الإنتاجية والخدمية .

ويتم ذلك من خلال طرح هذه الفرص ، في المؤتمرات والندوات واللجان التي تنظم لهذا الغرض ، وتوزيع أدلة الفرص على المكاتب التجارية ، بسفارات الدول الصديقة في المملكة ، والقنصليات السعودية في هذه الدول ، والغرف العربية الأجنبية والمشاركة ، والتعريف بالقواعد النظامية والإجرائية للاستثمار في المملكة ، والحوافز والتمهيلات التي تمنحها الدولة للمستثمرين ، سواء المحليين أو الأجانب .

٣/٤ الإسهام في تنشيط العلاقات الاقتصادية للمملكة

تسهم الغرفة في تنشيط العلاقات الاقتصادية للمملكة مع الدول العربية والصديقة ، من خلال المشاركة في عضوية الوفود الاقتصادية للمملكة إلى هذه الدول ، وعضوية اللجان المشتركة ، التي تشكل بغرض توثيق التعاون الاقتصادي بين المملكة وتلك الدول ، كما تقوم الغرفة باستقبال العديد من الشخصيات والوفود الزائرة للمملكة . بمقر الغرفة ، باعتبارها أحد المعالم الحضارية للعاصمة .

٤/٤ تنظيم الفعاليات لدعم الاقتصاد الوطني

تنظم الغرفة الندوات والمحاضرات ، كما تشارك في المؤتمرات وغيرها من الفعاليات التي تبحث سبل دعم الاقتصاد الوطني والقضايا والمشكلات المرتبطة بأنشطته .

٥/٤ تزويد الجهات الحكومية بالبيانات والمعلومات

تقوم الغرفة بتزويد الجهات الحكومية ، بالبيانات والمعلومات المتاحة عن الأنشطة الاقتصادية المختلفة للقطاع الخاص ، مما يساعد هذه الجهات على حسن تخطيط برامجها ، وتحقيق أهدافها .

٦/٤ تأهيل وتوظيف العمالة الوطنية

تولي الغرفة اهتماماً كبيراً بالمعونة في تأهيل وتوظيف العمالة الوطنية ، والإسهام في تحقيق التوافق بينها وبين احتياجات سوق العمل ، وقد حرصت الغرفة على أن تتضمن برامجها التدريبية : برامج لتأهيل الشباب السعودي على ممارسة الوظائف المطلوبة في سوق العمل ، وأنشأت "مكتب تنسيق التوظيف" ، ليتولى التعرف على الوظائف المتاحة بمنشآت القطاع الخاص .

كما تقوم الغرفة بإعداد الدراسات والبحوث المتعلقة بسوق العمل ، وسبل تهيئة الشباب السعودي ، لمزاولة الوظائف المتاحة فيه ، والسعي لدى الجهات المسؤولة عن التعليم

والتدريب ، لتحقيق التوافق بين مخرجات التعليم والتدريب واحتياجات سوق العمل وتعريفها بوجهات نظر أصحاب الأعمال ، حول احتياجاتهم من الوظائف والمهن ، ومتطلبات شغلها .

٧/٤ التوعية الإعلامية بالإنجازات التنموية

تهتم الغرفة بالتوعية بالإنجازات المحققة لخطط التنمية المتعاقبة ، بنشر المواد الإعلامية عنها في مجلتها الدورية "تجارة الرياض" والصحف المحلية والأجنبية .

٥) التعاون بين الغرفة والجهات الحكومية

تهتم الغرفة وبشكل مكثف بالتعاون والتنسيق مع الجهات الحكومية المختصة ، لبحث الأمور التي تهم القطاع الخاص ، والتعبير عن وجهات نظر أصحاب الأعمال ، وتقديم المقترحات لزيادة دعمهم ، وحل المشكلات التي تواجههم ، إضافة إلى زيادة تفعيل دور الغرفة ، في الإسهام في تحقيق الأهداف العامة وخدمة البيئة المحلية ، فضلاً عن تنمية العلاقات الخارجية . وامتدت علاقات الغرفة مع الجهات الحكومية ، المرتبطة بممارسة الأنشطة ، في مختلف القطاعات التجارية والصناعية والزراعية والخدمات المالية والصحية والتعليمية والعلمية والاجتماعية والخيرية .

وقد وضع مجلس إدارة الغرفة برنامجاً لتطوير الأداء في الغرفة ، من أولوياته ما يلي :

أ) تطوير دور الغرفة مع المسؤولين في الدولة ، بمشاركة ومواقف إيجابية ، تعبر عن واقع القطاع الخاص ، وتوجهاته التنموية ، ومشاركته في خدمة المجتمع .

ب) تكثيف الجهود مع الجهات المختصة لإزالة العوائق المؤثرة على أداء القطاع الخاص وتوجهاته الاستثمارية .

ج) توطيد التعاون مع الجهات القائمة في منطقة الرياض ، في شكل برامج مشتركة ، تؤدي إلى مزيد من الخدمات للقطاع الخاص .

(د) توثيق العلاقة مع المؤسسات التعليمية والتدريبية والبحثية ، لتوفير الاحتياجات والخبرات المناسبة منها للقطاع الخاص ، لدعم خدماته وتطوير منتجاته ، ورفع مستوى أدائه .

(هـ) المشاركة بشكل فعال مع الجهات المعنية ، في بحث القضايا الاقتصادية ، وسبل تحقيق الأهداف الوطنية ذات الصلة بقطاع الأعمال .

(و) تنظيم مشاركة أصحاب الأعمال في تنفيذ البرامج ، التي تساهم في تنمية البيئة المحلية ، بالتعاون مع الأجهزة الحكومية والجهات العلمية والخيرية ، لتأكيد الدور الاجتماعي لأصحاب الأعمال في خدمة المجتمع .

وفيما يلي موجز لأهم العلاقات القائمة بين الغرفة والجهات الحكومية والأهلية :

١- رفع تطلعات القطاع الخاص إلى القيادة المباركة

تشرف الغرفة ، من خلال مجلس إدارتها ، بلقاءات مستمرة مع خدام الحرمين الشريفين ، وسمو ولي عهده الأمين ، وسمو النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء ، حفظهم الله ، للتعبير نيابة عن أصحاب الأعمال بصفة عامة ، ومنتسبي الغرفة بصفة خاصة ، عن الحرص على تدعيم الاقتصاد الوطني ، وتنفيذ برامج التنمية ، في إطار دعم ومؤازرة الدولة .

ورفعت للقيادة السعودية المباركة أهم المشكلات التي يعاني منها القطاع الخاص ، وفي مقدمتها تأخر دفع مستحقات المقاولين والمزارعين ، ولقي سعي الغرفة في هذا الصدد الاستجابة الكريمة من المقام السامي ، حيث صدرت التوجيهات بصرفها .

٢- وزارة الداخلية

تشرف مجلس إدارة الغرفة بلقاءات مع صاحب السمو الملكي وزير الداخلية ، وقد رفعت الغرفة في هذه اللقاءات مرثيات أصحاب الأعمال ومقترحاتها ، في كثير من أمور القطاع الخاص المرتبطة بالوزارة ، خاصة ما يتعلق بتنظيم الاستقدام ، ومكافحة التسر ، وما يرتبط بالأمن العام والجوازات والدفاع المدني وغيرها .

كما يجري حالياً التعاون لتهيئة السبل المناسبة ، لتدريب نزلاء السجون ، بما يمكنهم من اكتساب مهارات ، تؤهلهم للعمل في القطاع الخاص ، عقب الإفراج عنهم .

وقد ساهمت الغرفة مع الوزارة ، في طباعة مليون نسخة من الدليل الإرشادي للمواطن والمقيم ، للتوعية بأمور الإقامة والسفر والتنقل .

٣- إمارة منطقة الرياض

تحرص الغرفة على التنسيق الدائم بينها وبين إمارة منطقة الرياض ، وخاصة فيما يتعلق بالأمور التي تهم أصحاب الأعمال ، وذلك من خلال :

- تنظيم اللقاءات الدورية لرجال الأعمال ، مع صاحب السمو الملكي أمير منطقة الرياض ، وترفع خلال هذه اللقاءات القضايا التي تهم أصحاب الأعمال ، والمشكلات والمعوقات التي تواجههم .

- تشرف مجلس إدارة الغرفة باللقاء بشكل مستمر ، مع سمو أمير منطقة الرياض ، لمتابعة الموضوعات المرفوعة لسموه ، وعرض ما يحدث من مستجدات .

- عرض المشاكل والقضايا الملحة التي يلزم بشأنها التنسيق مع الجهات الحكومية على مجلس منطقة الرياض .

٤- الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض

تعد الهيئة العليا لتطوير مدينة الرياض من الجهات وثيقة الصلة بالغرفة ، ومن أبرز مجالات التعاون بينهما ما يلي :

- تشكيل اللجان المشتركة ، لبحث بعض الموضوعات المدعمة للتنمية المحلية ، منها إنشاء المركز الدولي للمعارض بمدينة الرياض ، وإمكانية تطوير مستودعات مدينة الرياض ، وتطوير منتزه الثمامة .

- بحث احتياجات مدينة الرياض من المدن الصناعية ، وإمكانية إنشاء مدن صناعية جديدة ، أو توسعة المدن القائمة .

- التنسيق مع الهيئة في بعض الدراسات التي تجريها الغرفة ، وتخص مجتمع مدينة الرياض .

- التعاون مع الهيئة ، في مجال الترويج للفرص الاستثمارية ، المتاحة في مدينة الرياض .

٥- وزارة التجارة

ترتبط الغرفة ، مثلها مثل غيرها من الغرف ، ارتباطاً وثيقاً بوزارة التجارة ، وبأعلى درجة من التنسيق . ومن جوانب هذا الارتباط ما يلي :

- الرجوع إلى الوزارة ، باعتبارها الجهة الإشرافية نظاماً ، فيما يتعلق بالأمور التي أناط صلاحيتها النظام ، سواء لمعالي وزير التجارة ، أو مقام الوزارة ، ومن ذلك إنشاء الفروع وعقد الجمعية العمومية ، وانتخاب وتشكيل مجلس الإدارة ، واختيار الأعضاء المعيّنين ، بالتشاور مع معالي وزير الصناعة والكهرباء ، وتحديد رسوم الاشتراكات والتصديقات ، ونوعية المعاملات التي يتم التصديق عليها ، وإقامة المعارض والأسواق ومراكز ومعاهد التدريب ، والاشتراك في المؤتمرات المحلية والدولية ، وتزويد الوزارة بالمعلومات عن الوفود المعتمز إرسالها أو استقبالها ، واعتماد مشروع الميزانية والحساب الختامي وغيرها .

- تقوم الغرفة بما تسنده إليها الوزارة من مهام ، لتنفيذ أحكام بعض القرارات الوزارية ، ومن هذه المهام إصدار تصاريح التخفيضات ، واعتماد شهادات المنشأ ، والتصديق على الدفاتر التجارية ، وإصدار تصاريح عدم الممانعة في السفر إلى تايلاند ، وأعمال مكتب الاحتجاج بعدم قبول الأوراق التجارية أو عدم الوفاء بها .

- ربط مركز المعلومات بالغرفة بنهاية طرفية بقواعد المعلومات بالوزارة ، للاستفادة من البيانات المتاحة لديها ، ومن أهمها بيانات السجل التجاري والوكالات التجارية ، والشركات المقاطعة والصادرات السعودية ، وتوفيرها لمراجعها الغرفة .

٦- وزارة الصناعة والكهرباء

تعاون الغرفة بشكل مستمر مع وزارة الصناعة والكهرباء ، لكونها تخدم مصالح فئة عريضة من منتسبي الغرفة ، تؤدي دوراً رئيسياً في تعزيز القاعدة الاقتصادية الإنتاجية للبلاد . ومن مظاهر هذا التعاون ما يلي :

- تعتبر وزارة الصناعة والكهرباء جهة مساندة لوزارة التجارة في البت في بعض الأمور التنظيمية التي حددها نظام الغرف السعودية ، ومنها إجراءات عقد الجمعية العمومية ، وتشكيل مجلس الإدارة .

- تساهم الغرفة في دعم بعض أنشطة الوزارة ، ومنها طباعة الأدلة والنشرات التي تصدرها الوزارة ، وتوزيع استمارات الإعفاء السنوي للمواد الأولية والآلات والمعدات ، وتوزيع طلبات الترخيص أو التوسعة .

- تنظيم الغرفة لقاءات دورية ، لبحث الموضوعات التي تهم الصناعيين ، والمعوقات التي تواجههم ، وسبل حلها ، بحضور ومشاركة المسؤولين بالوزارة .

- تشارك الغرفة في مجالس إدارات المدن الصناعية بالرياض وسكرتارياتها الفنية ، وتتولى بحث الموضوعات والمشكلات المرتبطة بها ، والسعي لحلها ، بالتنسيق مع الوزارة .

- سعت الغرفة إلى إنشاء مركز المنتجات الوطنية بالرياض ، بدعم ومتابعة الوزارة .

- تشارك الغرفة في المعارض التي تنظمها الوزارة للمنتجات الوطنية ، وتقوم بدعمها مادياً .

- تتعاون الغرفة مع الوزارة في تنفيذ برنامج الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة .

٧- وزارة الزراعة والمياه

تتعاون الغرفة مع الوزارة في عديد من المجالات التي تهتم الزراعيين ، وقد تم خلال السنوات الأخيرة ما يلي :

- عقد لقاءات دورية للمزارعين ، بحضور معالي وزير الزراعة والمياه ، والمسؤولين بالوزارة ، تم خلالها تبادل وجهات النظر ، حول سبل دعم القطاع الزراعي ، بكافة أنشطته الأساسية والمساندة ، وبحث المشكلات التي تواجه المزارعين والمستثمرين ، في مشروعات الثروة الحيوانية والداجنة ، وسبل حلها .

- إعداد بعض الكتيبات والنشرات الإرشادية .

- إعداد بعض الدراسات المهمة ، منها دراسة إنشاء شركة للتسويق الزراعي ، ودراسة عن الشعير .

٨- وزارة الصحة

يشمل التعاون مع وزارة الصحة ما يلي :

- عرض الموضوعات والمشكلات التي تبحثها اللجنة الطبية ولجانها الفرعية على الجهات المختصة في الوزارة .

- التعاون في تنظيم اللقاءات والندوات والمحاضرات ، في الموضوعات المرتبطة بشكل تكاملي بالقطاع الصحي بوجه عام ، والقطاع الصحي الخاص ، على وجه الخصوص .

- التعاون مع مديرية الشؤون الصحية ، للعمل على تسهيل إجراءات إصدار التراخيص للمؤسسات الطبية ، وتطوير إدارة الرخص الطبية .

- التعاون مع الهيئة السعودية للتخصصات الطبية ، بشأن تقييم الأطباء .

٩- وزارة العدل

تركز التعاون والتنسيق مع وزارة العدل في بعض الموضوعات المعنية بالعقار ، ومنها مؤشر أسعار العقار ، وتطوير شهادة المبنى ، والمشاركة والمراجعة في إعداد العقد النموذجي لتأجير العقارات وعقد الإيجار المنتهي بالتمليك ، ودراسة آلية فتح العين المستأجرة ، عند تركها من قبل المستأجر ، ودراسة الحرز التحفظي في ذمة التحقيق ، والرهن العقاري ، ودراسة شركة التطوير العقاري .

١٠- أمانة مدينة الرياض

هناك علاقات متشابكة ، ترتبط بها الغرفة بأمانة مدينة الرياض ، تنعكس في العديد من مظاهر التعاون ، منها :

- إعداد الدراسات المشتركة ، التي تهتم أصحاب الأعمال ، وتدخل في نطاق عمل أمانة مدينة الرياض ، ومن هذه الدراسات دراسة عن الأسواق المركزية للخضار والفاكهة بمدينة الرياض ، ومدى إمكانية توحيد مواعيد العمل في المحلات التجارية ، إثر انتشار متاجر السوبر ماركت على حساب المتاجر الصغيرة في مدينة الرياض ، ودراسة عن الوضع الصحي والإداري لأسواق المشاية في الرياض ، ودراسة عن واقع مستودعات مدينة الرياض وغيرها .

- عقد اللقاءات والاجتماعات مع المسؤولين في الأمانة ، لبحث الموضوعات التي تهتم أصحاب الأعمال ذات الصلة بأنشطة أمانة مدينة الرياض .

- تشارك الغرفة أمانة مدينة الرياض في تجميل المدينة ، وتحسين البيئة ، ومن صور هذه المشاركة قيام الغرفة ، مثلما سبق الذكر ، بإنشاء حديقة عامة بحجى الملز ، على مساحة قدرها ٢٥ ألف متر مربع ، وساحة عامة مظلة بالأشجار والنخيل ، على مساحة ٣٠٠٠ متر مربع بحجى المربع ، والمساهمة المستمرة في أسبوع زراعة الشجرة ، وأسبوع النظافة ، وغيرها من مشروعات خدمة البيئة .

١١- الهيئة العربية السعودية للمواصفات والمقاييس

من أبرز مجالات التعاون بين الغرفة والهيئة ما يلي :

- المساهمة في إعداد مشروعات المواصفات القياسية ، والدعم المادي لها .
- المشاركة في تفعيل أعمال اللجان العامة والفنية للمواصفات والمقاييس ، سواء بإعداد الدراسات ، أو إبداء الملاحظات ، سعياً لتحسين جودة المنتجات الوطنية .
- يقوم مركز المعلومات بالغرفة بمهمة العمل كضابط اتصال بين الغرفة والهيئة ، اعتباراً من عام ١٤٠٨ هـ ، للتعرف على كل جديد ، في مجال المواصفات والمقاييس ، وتعميمه على المستفيدين .

١٢- الدار السعودية للخدمات الاستشارية

من أهم صور التعاون بين الغرفة والدار ما يلي :

- أسندت الغرفة إلى الدار إعداد بعض الدراسات الاقتصادية ، ودراسات الجدوى الأولية ، لعدد من الفرص الاستثمارية .
- تشترك الغرفة مع الدار ، في الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة .
- تقوم الغرفة بطباعة دليل الاستثمار الصناعي ، الذي تعده الدار ، بشكل دوري ، لبيع بسعر رمزي على المستثمرين .

١٣- مصلحة الإحصاءات العامة

تعد مصلحة الإحصاءات العامة من أهم مصادر توفير البيانات عن مسار كثير من الأنشطة والجوانب التي يرتبط بها القطاع الخاص ، ومنها ما يرتبط بشكل مباشر ، مثل بيانات التجارة الخارجية .

وتسهم هذه البيانات في توفير رؤية واضحة لأصحاب الأعمال ، تمكنهم من اتخاذ القرارات المناسبة ، لتسيير استثماراتهم وأنشطتهم ، ومن ثم فإن الغرفة تحرص وبشكل دائم على توفيرها .

١٤- مدينة الملك عبد العزيز للعلوم والتقنية

من مجالات التعاون بين الغرفة والمدينة ما يلي :

- ترتبط الغرفة ارتباطاً مباشراً بقاعدة معلومات المدينة ، التي لها أهمية كبرى في معاونة أصحاب الأعمال .
- الاستفادة من الأبحاث والدراسات التي تعدها المدينة ، وإتاحتها لمراجعى الغرفة .
- دعوة الخبراء والمتخصصين في المدينة ، للمشاركة في الندوات العلمية التي تنظمها الغرفة .

١٥- المؤسسة العامة للتعليم الفني والتدريب المهني

تتعاون الغرفة مع المؤسسة ، في مجالي تأهيل وتوظيف الشباب السعودي في القطاع الخاص . ومن مظاهر هذا التعاون ما يلي :

- عقد اللقاءات والاجتماعات مع مسؤولي المؤسسة ، للتعريف بوجهات نظر أصحاب الأعمال ، بشأن تهيئة الشباب السعودي للعمل في القطاع الخاص ، والمهارات المطلوب توافرها لممارسة الوظائف القائمة ، وسبل التنسيق بين برامج المؤسسة واحتياجات القطاع الخاص من العمالة ، في مختلف التخصصات .

- مشاركة ممثلين للمؤسسة في اللجان ، التي تشكلها الغرفة ، لبحث أمور القوى العاملة والتدريب .

- مشاركة المؤسسة في بعض الفعاليات ، التي ينظمها مركز التدريب والتطوير في الغرفة .

- التنسيق مع المؤسسة ، من خلال موافاتها الغرفة ، بشكل دوري ، بمعلومات عن خريجي الدورات التدريبية ، التي تنظمها مراكز التدريب المهني بالرياض التابعة للمؤسسة ، لإرسالها إلى المنشآت الصناعية بمنطقة الرياض ، لبحث إمكانية توظيفهم بها .

١٦- الجامعات

يأخذ التعاون بين الغرفة والجامعات عدة مناحي ، منها :

- الاستعانة ببعض أعضاء هيئة التدريس ، لتقديم خبراتهم إلى بعض اللجان وفرق العمل المشكلة في الغرفة .

- مشاركة بعض الأساتذة المتخصصين في الندوات والمحاضرات وحلقات النقاش ، وغيرها من الفعاليات التي تنظمها الغرفة .

- الاستعانة ببعض أعضاء هيئة التدريس في تخطيط البرامج التدريبية .مركز التدريب والتطوير بالغرفة ، والمشاركة في التدريب ، كما تم التعاون مع معهد اللغات والترجمة بجامعة الملك سعود ، في تنظيم دورات في اللغة الإنجليزية .

- كلفت الغرفة بعض أساتذة جامعة الملك سعود المتخصصين في مجال إعداد الدراسات الاقتصادية ، بإعداد دراسات جدوى أولية لعدة فرص استثمارية ، وبعض الدراسات عن سوق العمل في المملكة .

- تقوم الغرفة بتنفيذ خطة موسعة للتعاون مع مراكز البحوث في الجامعات ، بما يخدم أهداف التنمية ، شملت جمع أكبر قدر من المعلومات عن هذه المراكز ، خاصة من حيث تخصصاتها وإمكاناتها والكفاءات العاملة بها ، وقد تم إصدار كتاب بهذه المعلومات .

- مشاركة الغرفة في فعاليات أسابيع الجامعة والمجتمع وأيام المهنة ، التي تنظمها الجامعات ،
لتعريف القطاع الخاص بالتخصصات المتاحة لديها ، وتعريف طلابها بسوق العمل في القطاع
الخاص .

- تزويد الغرف بكلية العلوم الإدارية ببعض احتياجاتها من الأجهزة الإلكترونية ، التي يتطلبها
تطوير العملية التعليمية .

- مساعدة الباحثين والطلاب ، في إعدادهم للبحوث وأوراق العمل ، شاملة إتاحة المعلومات
والبيانات والمراجع ، وإبداء المشورة في منهج البحث ومحتوياته ، ومراجعة وتعديل وصياغة
الاستبيانات وتوزيعها على المنشآت .

١٧- مجلس الشورى

تقوم الغرفة بإحاطة مجلس الشورى بالأمور التي تهم القطاع الخاص ، من خلال ما يلي :

- دعوة معالي رئيس المجلس والمسؤولين فيه ، للاشتراك في المناسبات واللقاءات المهمة التي
تنظمها الغرفة ، والالتقاء بأصحاب الأعمال ، للتعرف بشكل مباشر على هموم وطموحات
القطاع الخاص .

- تزويد المجلس بنسخ من الدراسات التي تعدها الغرفة ، وتتضمن تحديداً وتحليلاً للمشكلات
التي يعاني منها القطاع الخاص ، والمقترحات المناسبة لدعمه .

- موافاة المجلس بالمرئيات ، بشأن الأنظمة ذات الصلة بالقطاع الخاص ، والتعديلات المقترحة
فيها .

- تبادل الخبرات بين بعض الوحدات المناظرة ، في كل من المجلس والغرفة ، مثل مركز
المعلومات ومركز البحوث والدراسات ، بما يصقل المهارات القائمة في هذه الوحدات .

١٨- مجلس القوى العاملة

تتعاون الغرفة مع مجلس القوى العاملة فيما يلي :

- تزويد المجلس بالدراسات وأوراق العمل عن أوضاع العمالة في المملكة .
- مساعدة المجلس في الحصول على المعلومات والبيانات عن العمالة في القطاع الخاص .
- المشاركة في الفعاليات التي ينظمها المجلس ، بشأن بحث مشكلات العمالة ، وسبل زيادة توظيف العمالة الوطنية في القطاع الخاص .

د. عبد الله بن جلوي الشدادي

تعقيبات

على بحوث المحور الثاني

تمويل البنية الأساسية : صيغ وأدوات

تعقيب : د. أحمد محيي الدين أحمد

مقدمة

أتوجه بخالص الشكر والتقدير لأسرة جامعة الملك عبد العزيز ، ولعالي الأستاذ الدكتور غازي عبيد مدني مدير الجامعة ، وللأخ الدكتور خالد سامي كتيبي مدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، وللجان المنظمة لهذه الندوة ، على إتاحة هذه الفرصة ، للتعقيب على هذه البحوث القيمة في هذا الموضوع المهم ، الذي يشغل بال قطاعات متنوعة ومختلفة ، تبحث عن حلول عاجلة شرعية ، قابلة للتطبيق لحل مشكلات تمويل البنية التحتية .

إن البحوث المقدمة ، في مجموعها ، غنية في موضوعها ، وحديثة في إحصاءاتها وأمثلتها ، ولقد عُني بها أصحابها كثيراً ، وأعتقد أنه قد وقع ظلم كبير عليهم ، وعلى المعقبين ، في ضيق المساحة الزمنية للتعليق عليها في ١٠ دقائق ، لا أعتقد أنها تكفي للتعقيب على ١٥٧ صفحة ، وإبراز الإيجابيات بشكل وافٍ ، أو إظهار السلبيات بشكل متماسك ، ومستند على حقائق علمية وأرقام وإحصاءات واقعية .

وحتى لا أستهلك الوقت المتاح ، فلأبدأ في إبراز بعض الملاحظات بشكل سريع وعابر على البحوث المقدمة ، وأبدأ ببحث الأستاذ الدكتور رفيق المصري .

تعقيب على ورقة د. رفيق يونس المصري

الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية في المملكة

بحث أستاذي الدكتور رفيق المصري كان في جله بحثاً فقهياً واضحاً ومختصراً ، كما ذكر الباحث ، وعموماً فلقد أخذت بعض العموميات والأساسيات ، مثل تمييز الاستصناع عن السلم ومشروعيته وتكييفه... إلخ حيزاً كبيراً من البحث ، بينما لم يأخذ موضوع دور الاستصناع ، في تمويل مشروعات البنية الأساسية ، غير صفحة ونصف الصفحة ، وفي تصوري

- وقد أكون خاطئاً - إن البحث الذي يقدم لندوة ، لتأخذ بتوصيات عملية حول الموضوع ، كان يستحسن فيه إيراد الخيارات الفقهية التي رجحها الباحث كمقدمة ، ثم ينطلق منها لإيراد نماذج عملية مأخوذة من عقد الاستصناع ، لتمويل مشروعات البنية الأساسية ، أو أن يحاكم النماذج القائمة أو المقترحة ، كتلك التي أوردها الأخوان د. عبد الرحيم الساعاتي ود. طارق الله خان ، إلى أركان وأحكام عقد الاستصناع ، ثم يتعمق في إبراز كل الإمكانيات المتاحة من خلال عقد الاستصناع لتمويل مشروعات البنية الأساسية .

وباختصار فلقد خلص البحث إلى أن عقد الاستصناع وحده لا يكون أداة تمويلية فاعلة ، إلا إذا صار أجل الثمن فيه أبعد من أجل المبيع ، وبالطبع فإن هذا التصور يكون مقبولاً في حال كون الدولة أو الهيئة العامة هي المستصنع ، ولكن يمكن في حالات أخرى أن يكون عقد الاستصناع عقداً تمويلياً لتلك الجهات مع تعجيل الثمن ، إذا دخلت تلك الجهات المعاملة بصفتها الصانع ، وبعد ذلك تعقد عقد استصناع مواز مع طرف ثالث ، وبالتالي يمكن الاستفادة من عقد الاستصناع ليكون أداة تمويلية في كل الحالات ، سواء كان أجل الثمن هو الأبعد من أجل تسليم المبيع أو الأقرب .

وأخيراً فلقد رأى الباحث صعوبة توريق عقد الاستصناع وتداول صكوكه ، ولقد أورد هذا الرأي القاطع في ربع صفحة ، وكنت أود لو أن الباحث توسع في مناقشة رأي المالكية الذي حصر منع تداول المبيع قبل قبضه في الطعام فقط ، هذا الرأي لمدرسة فقهية معتبرة يعد سبباً منطقياً لأن يناقش الباحث صحة تداول صكوك الاستصناع التي ترد دائماً على غير الطعام ، كذلك يمكن الاستئناس برأي الأحناف ، حول إمكانية بيع المبيع غير المنقول (كالطرق والجسور) دون اشتراط قبضه ، فهذه الآراء ، مع متطلبات الواقع ، تفتح الباب لمزيد من الاجتهاد العصري حول الموضوع .

وحتى ولو وافقنا الباحث على رأيه بعدم تداول صكوك الاستصناع ، فإنه لم يشر إلى إنشاء صناديق استثمار ، يحتفظ المشارك بمساهمته فيها إلى مدة الصندوق ، أو يتخارج حسب أسس شرعية للتخارج ، كما هو الحال في صناديق المراجعة ، إضافة إلى إمكانية جعل جزء من

تمويل الاستصناع ضمن مكونات صناديق ، تكون فيه الأعيان والأصول هي الغالبة ، وبالتالي يمكن تداول أسهمه .

وفي الختام فإن الباحث قد ضيق إمكانية استخدام عقد الاستصناع كعقد تمويلي ، وإمكانية إصدار سندات استصناع قابلة للتداول ، وكان في رأيه حاسماً ، ولم يُعْطِ مجالاً لاستعراض كل الإمكانيات المتاحة لاستقلال هذا العقد في تمويل البنية الأساسية ، ولم يتوسع بالشكل المطلوب في هذا الموضوع .

تعقيب على ورقة د. عبد الله الشدادي

الغرفة التجارية الصناعية ودورها في دعم الاقتصاد

البحث وبكل صراحة أبان بشكل وافٍ وكاف نشاطات الغرفة التجارية ومسيرتها، وإنجازاتها الكبيرة في مجالات عدة ، وهي تحكي عن نفسها دون حاجة لإعادة التذكير بها ، والباحث أدى ما عليه بشكل كامل .

الورقة كذلك تحتوي على إحصاءات عن مختلف القطاعات والأنشطة ، وعن دور القطاع الخاص السعودي ، خاصة في الصفحات ٦، ٧، ٨ ، فشكراً للباحث على هذا الجهد الوافر ، الذي يعتبر مرجعاً إحصائياً مهماً للباحثين .

إلا أن الموضوع الذي أود التعليق عليه يتصل بمنهجية الغرف التجارية ودورها المستقبلي ، ونحن نستشرف القرن الحادي والعشرين ، ويتعلق بمدى استطاعة الغرف التجارية تجاوز الأطر العادية التقليدية لأنشطتها ، في رعاية مصالح التجار والصناع ، والقيام بالأعمال الإجرائية ، فيما يختص بعلاقتها مع الجمهور والوحدات الأخرى ، وتجاوز ذلك إلى آفاق أرحب وأوسع ، بحيث تخطط وتمهد وتشارك في تصميم وتطوير الهياكل الاقتصادية ، وتبرز خياراتها للتعامل الكلي مع التطورات الاقتصادية العالمية ، وتستبق الخطى للتعامل مع المستجدات ، التي تفرضها منظمة التجارة العالمية ، وتحديات العولمة ، وضرورات توسيع السوق المالية ، وتحرير التجارة ، وتنويع مصادر الدخل .

ولقد اطمأننت على ذلك نسبياً عند استعراض الصفحات ٤، ٥، ٦، التي تتحدث عن دور الغرف في الحياة الاقتصادية، حيث تبدو ملامح ودلائل على فهم واستيعاب هذه التوجهات الجديدة، إلا أنني عندما طالعت الصفحتين ١٠، ١١ المتعلقين باختصاصات الغرف التجارية، واللتين تتحدثان عن الجانب العملي المطبق فعلاً، لاحظت ارتداداً عن تلك الآفاق الواسعة إلى النشاط التقليدي الإجرائي، وهو دور مهم وفاعل، لكن يجب ألا يحجبنا عن أدوار أكثر إبداعاً وحيوية.

أمر أخير: لاحظت قلة اهتمام الغرفة في إطار البحوث والمعلومات والتدريب، والتوجهات بأمر الاقتصاد الإسلامي، والمؤسسات المالية الإسلامية، وتفعيلها والاستفادة من مزاياها المتعددة.

تعقيب على ورقة د. عبد الرحيم الساعاتي

خصخصة إدارة وبناء وتشغيل البنية التحتية في المملكة العربية السعودية

البحث شامل وواسع، وغطى كل الجوانب التي يفترض مناقشتها بشكل عام، وهو ممتع من ناحية القراءة والاستيعاب، ولكنه صعب عند التعقيب عليه، إذ تختار من أين تمسك به، من خلال الثواني المتاحة، لذلك سوف أتجاوز المقدمات الخاصة بالخصخصة، وتحديات البنية الأساسية، إلى معالجة أساليب ونماذج الشراكة في مشروعات البنية التحتية. وذلك عبر الملاحظات التالية:

الملاحظة الأولى: إن الكاتب - وإن لم يسم - قد أورد النماذج المختلفة من واقع التطبيق في اقتصاديات غربية، وربما نجحت هناك إلى حد كبير، إلا أن واقع اقتصاديات الدول النامية يقول إن الهياكل الاقتصادية في تلك الدول تفتقر إلى الكثير من مقومات نجاح مثل تلك التجارب، وعلى سبيل المثال:

- وجود البيئة القانونية التي تؤطر العلاقات، وتحمي مختلف الأطراف.

- الافتقار إلى المؤسسات المكتملة لهذا النشاط، سواء في مجال التقنية أو التثمين

...إلخ.

- ضعف وعدم نشاط السوقين الأولية والثانوية للأوراق المالية .

ومما يؤكد إحساس الباحث بتلك المشكلات تركيزه الشديد على المخاطر المالية والسوقية ، ومخاطر انخفاض الإيرادات ، ومخاطر ارتفاع تكاليف الإنشاء والمخاطر السياسية ... إلخ .

إذن فإن هذه الآراء والخيارات واجهت مصاعب في دول نامية أكثر تقدماً ، مثل الصين وتركيا ، وأعتقد جازماً أن تطيف بعض تلك الصور في مجتمعاتنا يحتاج إلى استصحاب واقع الاقتصاد المحلي ، وقدرته على التفاعل مع متطلبات تلك الأساليب التي أشار إليها الباحث ، والذي خلص في بحثه إلى تبني جميع الصور التي ذكرها ، وأنه هنا إلى قول د. طارق الله وهو يتحدث عن التجربة التركية : "ربما يستغرق الأمر عدة سنوات لإقناع الاقتصادات الأقل نمواً بتبني تلك الإجراءات" .

الملاحظة الثانية : لم يُعنَ الباحث كثيراً بالجوانب الشرعية لحمل الأساليب التي ذكرها خاصة ، كما أشار بنفسه إلى أن بعضها مرتبط تماماً بسعر الفائدة السائدة أو المتوقعة ، كما أن بعضها يحتاج إلى عقود حماية وتغطية ، بواسطة مشتقات مالية في السوق الدولية ، وكذلك حديثه عن الصناديق المضمونة العائد .

الملاحظة الثالثة : لقد سعدت بإشارة الباحث في ص ٧ وص ٤٨ ، وإشارة د. طارق الله في ص ٣ وص ٢٦ ، إلى أن تحديث وصيانة المرافق الأساسية يعتبر في حد ذاته تمويلاً للتنمية التحتية ، خاصة وأن تجربة مجموعة دلة البركة تركزت بالأساس في مجال الصيانة والحماية والتحديث للمرافق التحتية .

الملاحظة الرابعة : إن نموذج شركة منافع ، والذي أورده الباحث ، لا يعكس الآمال والتوقعات المستقبلية لدور القطاع الخاص ، فهو نموذج حكومي الملامح والسماح ، وإن كان يوفر آلية يمكن الاستفادة منها في تطوير مشروعات خاصة مفتوحة للمستثمر الأجنبي .

وأخيراً فإن الشيء الذي أريد إبرازه بوضوح إن هذا البحث وفر أساليب ونماذج حية واقعية بآلياتها ودورها المالية والإجرائية ، وأتاح فرصة نادرة لدراسة إمكانية تحويلها إلى نماذج شرعية ، وتكييفها حسب واقع بلادنا الإسلامية النامية .

تعقيب على ورقة د. طارق الله خان

قضايا وحالات تطبيقية في التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية في بلدان منظمة المؤتمر الإسلامي

بحث الدكتور طارق الله خان بحث عملي واقعي يحكي عن تجارب إسلامية بعينها ، ويستشهد بإنجازات بذاتها ، ويحتوي على إحصاءات مهمة ونافعة ، فله غاية الشكر على هذا الجهد المتكامل ، الذي أود أن أبدي عليه الملاحظات التالية :

الملاحظة الأولى : حول تجربة سندات المساهمة RSB ، حيث ذكر الباحث أن من ضمن أسباب نجاحها تفضيلها من قبل المواطنين بديلاً للإقراض الحكومي القائم على الفائدة ، ثم ذكر ثانياً تفضيل المستثمرين مصدر دخل ثابت Stable Source of Income ، بالرغم من أنه أشار في ص ١٤ أنه لا يوجد ضمان لعائدات أسهم المشاركة ، مما جعلني أتساءل عن كيفية ضمان العائد ، أو حتى كيفية احتسابه ، عندما أشار إلى إيرادات خدمات البنية الأساسية .

الملاحظة الثانية : أن تجربة ماليزيا في مشروع الطريق السريع ، الذي بني وفق أسلوب BOT ، وهو مبادرة من القطاع الخاص ، أعتقد أنه نموذج يمكن الاستفادة من عثراته ، ومن نجاحه النهائي ، ومن آلياته ، ونمط عقود مع مقاولي الباطن ... إلخ ، وهو نموذج صالح للتطبيق والاقتراس في كثير من الدول النامية .

الملاحظة الثالثة : لقد بذل الباحث جهداً مقدراً في إيراد برنامج متكامل (للضمان أو الأمان Msp Modified Security Package) ، يحقق الكثير من الأمان للمشاركين ، خاصة من خارج القطر ، إلا أنه بنقاطه الإثني عشرة يحتاج إلى تأصيل شرعي ، خاصة عندما لاحظت حيرة

الباحث ، وهو يحاول تكييف بعض التخریجات على عقد الاستصناع ، ثم يتراجع لعدم التطابق والتجانس .

الملاحظة الرابعة : لاحظت أن الباحث مهوم في إيجاد علاقة شرعية ، تربط الاقتصاد المحلي بالموردين والمستوردين والممولين الخارجيين ، بحيث يمكن إبرام عقود بيع بالتقسيط وسلم واستصناع ... إلخ ، محكمة باتفاقيات دولية ، بخصوص ضمان الصادرات ، والتأمين على رؤوس الأموال ، وعلى السلع موضوع الصفقات ، وأعتقد أن التوسع في إيجاد آلية متطورة تستند على اتفاقيات دولية ، وفق الثوابت والملامح العامة للفقه الإسلامي ، يعين الباحث ، ويقلل من حيرته وحرجه ، وهو يبحث عن تطمين المستثمرين الأجانب ، للدخول في مجالات البنية التحتية في الدول النامية .

خاتمة

عموماً فإن هذا التعقيب ، وبالرغم من كونه مكتوباً ، إلا أن إحساسي بقيد الدقائق العشر أمسك بمعصمي عن الكثير مما يفرضه علي واجب إبراز البحوث ، ومهمة إيراد الملاحظات عليها ، فمعدرة إن كان هناك أي تقصير ، وكامل المودة والاحترام والتقدير لرئاسة المنصة ، وللإخوة الباحثين .

تعقيب

د. منذر قحف

على أوراق المحور الثاني :تمويل البنية الأساسية : تجارب المؤسسات المعاصرة

- ١- الغرف التجارية الصناعية ، للدكتور عبد الله الشدادى .
- ٢- خصخصة إدارة وبناء وتشغيل البنية التحتية ، للدكتور عبد الرحيم الساعاتى .
- ٣- الاستصناع ودوره فى تمويل مشروعات البنية الأساسية ، للدكتور رفيق المصرى
- ٤- قضايا وحالات تطبيقية فى التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية ، للدكتور طارق الله خان .

الورقة الأولى : الغرف التجارية والصناعية

قدم الأخ الباحث معلومات شيقة ومفيدة جدًا فى هذه الورقة ، فقد حدثنا عن نشأة الغرف التجارية والصناعية فى المملكة العربية السعودية ، والتطور التنظيمى والقانونى الذى حدد اختصاصات هذه الغرف ، ورسم لها طريق نموها ، كما حدثنا عما قدمته الغرف التجارية الصناعية من مجهودات كبيرة فى دعم التنمية الاقتصادية ، وفى تطوير العلاقات والنظم الاقتصادية والمالية فى البلاد ، وخص بالذكر تجربة الغرفة التجارية الصناعية فى الرياض ، منذ إنشائها وحتى هذه الأيام .

ولقد أحسن الباحث الكريم فى عرض اختصاصات الغرفة والأعمال والمشروعات التى قدمتها فى خدمة التنمية الاقتصادية ، وقد جاء بحثه عرضًا جيدًا لخدمات الغرفة التجارية الصناعية بالرياض ، للقطاع الخاص وللمجتمع المحلى ، وللإقتصاد الوطنى بشكل عام .

و كنت أتمنى لو أنه تعرض للمشكلات التي تعانيها الغرف التجارية الصناعية ، فكلنا فينا النواقص الكثيرة ، ولم يكمل من الأعمال إلا عمل سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم ، كما لم يكمل من النظم والمكتوبات إلا القرآن الكريم ، وإن بحثاً لا يتضمن المشكلات التي تتعرض لها مؤسسة ما ، وما يراه الباحث من حلول لهذه المشكلات ، هو أشبه ما يكون بالعروض الدعائية التي ترد في الإعلانات الترويجية ، حاشا هذا البحث من ذلك ، لأنه قدم عرضاً علمياً جميلاً للغرف التجارية الصناعية ، ولكنه لم يكمل ذلك بالحديث عن المشكلات التنظيمية والقانونية والاجتماعية والإدارية التي تواجهها الغرف التجارية الصناعية في المملكة ، ولعله في بحث قادم يضيف مثل ذلك ، ويقدم لنا وجهة نظره في الحلول الممكنة لمثل هذه المشكلات .

الورقة الثانية : خصخصة إدارة وبناء وتشغيل البنية التحتية

تتحدث هذه الورقة عن مسألة خصخصة البنية التحتية ، في المملكة العربية السعودية ، فتبدأ بالحديث عن أنواع الخصخصة بشكل مختصر ، وتضعها في ثلاث مجموعات ، الأولى هي خصخصة الملكية ، والثانية خصخصة الهيكلية والتنظيم ، والثالثة خصخصة التشغيل .

ولا شك أن هناك أشكالاً أخرى للخصخصة ، مثل خصخصة نظام السوق ، وخصخصة التمويل ، وخصخصة العقود الداخلية ، وإذا كان مقصد الكاتب أن يحدثنا عن أهمية الخصخصة ، بالنسبة للمملكة العربية السعودية ، فيما يتعلق بالبنية التحتية ، فإنه لا يحتاج إلى التطويل في أنواع الخصخصة ، وأشكالها المتعددة ، كما لا يحتاج أيضاً إلى التفصيل في مزايا الخصخصة وفوائدها ، لأنها معلومة ، وهناك أبحاث كثيرة تتحدث عنها ، بحيث صارت من المعلومات العامة .

ثم انتقل الكاتب إلى الحديث عن نماذج الشراكة في مشاريع البنية التحتية ، وهذا الحديث جميل ومفيد ، ولكنه يمكن أيضاً أن يختصر ، فالفرق بين البناء والتملك والتشغيل ، أو البناء والتحويل والتشغيل ، أو البناء والتأجير والتمليك ، أو البناء والتملك والتشغيل والدعم والتحويل ، أو التصميم والبناء والتمويل والتشغيل وإعادة التعاقد ، هذه الفروق إنما هي فروق

في بعض شروط العقود ، وليست بذات أهمية ، ولا تحتاج إلى تفصيل من حيث طبيعة العلاقة الأساسية ، فإما أن تمتلك الدولة مشروع بنية أساسية ، أو أن تتركه للأفراد ، وتقوم هي بمراقبته ومراقبة سلوكهم ، عن طريق إقامة مؤسسة لحماية المستهلكين ، مثلاً . ولا أرى أنه من المفيد أن نكثر الحديث عن الفروق الإجرائية بين أنواع هذه العقود ، فثمة أنواع أخرى كثيرة ، يختلف فيها تغيير شرط أو آخر ، وهي أنواع لا نهاية لها ، لأنها تضيف نوعاً جديداً كلما غيرنا شرطاً جزئياً ، أيًا كان نوع أو شكل هذا الشرط الجزئي ، وليس لهذه الأنواع خصوصية ، تتعلق بذات البنية التحتية في أي بلد ، فهي أنواع تنطبق على المشروعات الصناعية ، كما تنطبق على مشروعات البنية الأساسية ، وعلى مشروعات الاتصالات بأنواعها ، وعلى مشروعات التجارة والنقل ، فلا خصوصية لهذه الأشكال المتعددة من التملك ، تتعلق بذات البنية الأساسية وبطبيعتها ، كما أنه لا خصوصية لها تتعلق بطبيعة التمويل الإسلامي ، فلا أرى أن التطويل فيها مفيد ، كما فعل الأخ الكريم في ورقته التي عرضت علينا .

ثم في الصفحة ٣٢ وما بعدها ، يتحدث الكاتب عن نموذج صناديق الاستثمار في خصخصة البنية التحتية ، وفي تصوري أن هذا النموذج هو مسألة تتعلق بأسلوب التمويل ، فإن وردت بالنسبة للخصخصة فهي تحت باب خصخصة التمويل فقط ، وهو أمر لم يتحدث عنه الكاتب ضمن أنواع الخصخصة ، وخصخصة التمويل تبقي على الإدارة ، كما تبقي أيضاً بصورة كبيرة على الملكية ، بيد الحكومة ، وإذا كانت الإدارة هي أهم ما تشكو منه مسألة الكفاءة الإنتاجية ، فإن خصخصة صناديق الاستثمار لتمويل البنية التحتية لا تغير في شكل الإدارة من شيء .

ومن جهة أخرى فإن هنالك نموذجاً معيناً فقط من صناديق الاستثمار الذي يصلح للتمويل الإسلامي ، وهو النموذج الذي يمتلك فيه الصندوق (ممثلاً للمشاركين في أمواله) المشروع بعينه أو أن جزءاً كبيراً من استثمارات صندوق الاستثمار ، يتشكل في ملكية حقيقية لأصول ثابتة ، والجزء الأصغر يمكن أن يكون عن طريق بيع المراجعة أو ما شابهها ، مما ينتج ديوناً على الممولين . وذلك حتى يمكن تداول أسهم صندوق الاستثمار ، وإن صندوق

الاستثمار ، الذي يصعب فيه التداول سيكون من النوع الذي يصعب فيه أيضاً اجتذاب متوسطي وصغار المدخرين ، ولقد حرص الكاتب الكريم على التفصيل في صناديق الاستثمار ، ولم يفته أن يذكر الأساليب الإسلامية في تشكيل صناديق الاستثمار ، بحيث يمكن أن يقوم صندوق استثمار ، على أساس تملك أصحاب الأموال لما يملكه المشروع ، بطريقة غير مباشرة ، أو على أساس التأجير ، فيكون الصندوق صندوق تأجير ، أو على أساس المراجعة ، ولكنه لم يذكر لنا صعوبة تداول أسهم أو وحدات صندوق المراجعة .

الورقة الثالثة : الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية

عوّدتنا الأخ الدكتور رفيق المصري على التفصيل دائماً ، ففي هذا البحث فصل الكاتب في معنى الاستصناع وشروطه ، ومقارنته مع السلم ، وأهميته في تلبية حاجات الناس ، وناقش أقوالاً للفقهاء تتعلق بطبيعة التأجيل في عقد الاستصناع ، وما إذا كان أجلاً متفقاً عليه على سبيل الاستمهال أم على سبيل الاستعجال ، وتحدث عن آراء الفقهاء في أشكال الاستصناع ، ثم قارن عقد الاستصناع مع بعض البيوع الأخرى ، كما تحدث عن التمويل في الاستصناع ، وأخيراً ختم بحثه بصفحات تتعلق بدور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية .

ولقد خصص هذا البحث ، من أصل ثمان وعشرين صفحة ، الصفحات الأربع والعشرين الأولى لما يتعلق بالاستصناع ، ختمها في بعض تطبيقات للاستصناع بفقرتين في البنوك الإسلامية ، وإذا أردنا أن نستعمل عقد الاستصناع في البنية الأساسية وفي التمويل ، فإنني أرى التركيز في هذا البحث كان ينبغي أن يكون على المسائل التي تتعلق بموضوع هذه الندوة ، وبخاصة أننا نعلم أن الكاتب الكريم يميل إلى التضييق والتشديد ، ففي الصفحة الثانية ، عند حديثه عن معنى الاستصناع ، ذكر فيه ما يوحي أن كون المادة المصنوعة موضوع العقد غير متوافرة في السوق ، يمكن أن يكون شرطاً من شروط الاستصناع ، فإذا كان يغلب على الاستصناع أنه لمادة ذات مواصفات محددة معروفة ، خاصة بما يرغب المشتري ، ويستطيع صنعه

الصانع ، فإنه يمكن أيضاً أن يكون الاستصناع على مادة توجد أيضاً في السوق ، ولكنها مصنوعة مسبقاً ، وليس لها خصوصية تتعلق بنفس الصانع أو رغبة المستصنع .

ثم عند مقارنة الاستصناع مع السلم ، ذكر عدة نقاط يمكن أن توهم القارئ بأنها شروط في الاستصناع ، من ذلك مثلاً ما أورده في الصفحة رقم ٤ ، من أن عقد الاستصناع تكون فيه المادة والعامل معينين ، ذلك لأنه يمكن للمستصنع أن يستصنع غيره تلك السلعة المتعاقد عليها ، فالعامل لا يشترط أن يكون معيناً في الاستصناع ، وكذلك فإنه لا يشترط أن لا يكون للسلعة مثيل في السوق ، كما ذكر في الصفحة نفسها ، كما لا يشترط أن تكون المادة من عند الصانع ، ولا السلعة من إنتاجه نفسه ، كما يوهم نص العبارة في الصفحة الرابعة .

والذي ينبغي أن يلاحظ كما ذكر الأخ الدكتور رفيق المصري ، أن الفرق الحاسم هو اشتراط تعجيل الثمن في السلم وعدم ذلك في الاستصناع ، كما أنه يضاف إلى ذلك شرط آخر ، هو من طبيعة عقد الاستصناع ، وهو كون السلعة في الاستصناع مصنوعة ، وليست سلعة زراعية ، لم تدخل فيها يد الصناعة ، بشكل يجعلها تسمى من المصنوعات ، أما غير ذلك من الشروط فكله مما يختلف فيه الفقهاء ، وفي خلافهم سعة للباحث وللممول ، فلا حاجة للتقيد برأي متشدد أو مضيق .

أما مسألة التأجيل في الاستصناع ، فالحقيقة ، أولاً أن الفرق بين الاستمھال والاستعجال فرق طفيف ، فهو استمھال من جانب المستصنع ، واستعجال من جانب المستصنع . على أن طبيعة عقد الاستصناع تشبه طبيعة عقد السلم ، من حيث إنه عقد يكون فيه تسليم السلعة آجلاً ، فإذا وجد الأجل في عقد فلا بد من تحديده ، ولقد أكد مجمع الفقه الإسلامي الدولي ، في قراره الخاص بالاستصناع ، ودعم هذا الموقف بجواز وجود غرامات على التأخير في عقد الاستصناع .

أما مسألة الاستصناع والاستصناع الموازي أو الاستصناع من الباطن ، فقد أوجز فيها الكاتب الكريم إيجازاً كثيراً ، فلم يخصص لها إلا فقرة واحدة بنصف صفحة (ص ١٨) ، وهي أمر يحتاج إلى تفصيل ، ذلك أن أهم استعمال تمويلي لعقد الاستصناع يحتاج إلى عقدين متوازيين ، يكون الممول مستصنعاً في أحدهما ومستصنعاً في الآخر ، وسبب ذلك أن الحياة المعاصرة تتطلب الكثير من الاختصاص ، حيث ظهرت المؤسسات المتخصصة بالتمويل ، فالدور التمويلي لعقد الاستصناع يحتاج إذن إلى أهم أدواته ، وهي عقدان متوازيان للاستصناع ، وهذا هو أهم صفة تمويلية لعقد الاستصناع ، يساعد على ذلك أنه ، في أي من العقدین ، يمكن تأجيل أو تعجيل الثمن ، مما يمكن الممول المتخصص من أن يقوم بتمويل المنتج ، ويقوم أيضاً بتمويل المستهلك بأن واحد ، من خلال عقدي استصناع متوازيين .

أما أن لا يوجد التمويل في الاستصناع ، إذا أُجِّلَ الثمن إلى حين قبض المبيع ، كما ذكر الكاتب في ص ٢٠ ، فإنه لا يوافق على ذلك ، لأن في مثل هذا التأجيل يكون المستصنع ممولاً للمستصنع ، وبخاصة إذا ما راعينا أن الاستصناع عقد لازم لكلا الطرفين ، يجب فيه على المستصنع أن يستلم السلعة التي صنعت حسب مواصفاته ، فهي لا تصلح لغيره ، ويكون بذلك المستصنع ممولاً ، خلال فترة الصنع ، لما يحتاج إليه صنع السلعة من مواد وعمل .

وفي المقارنة بين عقد التوريد وعقد الاستصناع ، ذكر المؤلف أن التوريد يتأجل فيه البدلان ، أما الاستصناع فهو غير مؤجل ، ولا يوافق على ذلك أيضاً ، لأن التوريد يمكن أن لا يتأجل فيه الثمن ، فعقد التوريد في أصله عقد تتأجل فيه السلعة ، أما الثمن فيمكن أن يُؤجل أو يُعجل . ومثل ذلك عقد الاستصناع ، فهو مؤجل حكماً ، لأنه يتعلق بسلعة تُسلم في المستقبل ، ويمكن فيه أيضاً تأجيل الثمن أو تعجيله ، مثل عقد التوريد في هذا سواء بسواء .

وكنا نود من الكاتب الكريم لو فصل في كيفية استعمال الاستصناع في المصارف الإسلامية ص ٢٤ ، فإن ذلك أهم ما يحتاج إليه القارئ ، عند الحديث عن عقد الاستصناع ودوره التمويلي ، وبخاصة أن عدداً من المصارف الإسلامية تنهج نحو الاستزادة من استعمال هذه الأداة - عقد الاستصناع - كأداة أساسية في عقودها التمويلية . وفي ص ٢٥ ، تحدث

الكاتب عن إدخال المراجعة ، إلى جانب الاستصناع ، لتمويله ، بحيث تشتري المصارف الإسلامية المصنوعات بثمان معجل ، وتعيد بيعها بثمان مؤجل ، وهذا يعني كما يقول : "المراجعة دخلت إلى جانب الاستصناع لتمويله" وهذا أمر لا يُوافق عليه الكاتب الكريم ، لأن المراجعة لا يصح فيها تأجيل البدلين ، وإنما يكون هنا استصناعان : أولهما مع المنتج والبنك ، وثانيهما بين البنك الإسلامي ومستعمل السلعة ، فهما استصناعان يُعجل الثمن في أحدهما ، ويُؤجل في الآخر ، إذ من المعلوم أن المراجعة لا يصح فيها تأجيل البدلين معاً .

ولقد أشار الكاتب الكريم إلى نقطة مهمة ، عند حديثه عن سندات الاستصناع ، وهي أنها يصعب استعمالها كورقة مالية متداولة ، لأنها تمثل ديناً لا يصح تداوله مطلقاً إلا بقيمته الاسمية ، وهذه النقطة ينبغي التأكيد عليها ، لأن الاستصناع - مثل المراجعة في ذلك - ينشأ عن دين ، فلا يصح إذن لإيجاد أداة مالية إسلامية ، لعدم إمكان تداوله بين الممولين .

الورقة الرابعة : قضايا وحالات تطبيقية في التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية

تركز هذه الورقة على المسائل الإجرائية المتعلقة بالعقود ذات الشروط المتنوعة ، من حيث كيفية تملك وبناء وإدارة وتمويل المشروعات ، وليس في هذه الأساليب والشروط المتعددة شيء يجعل لها خصوصية ترتبط بمشروعات البنية الأساسية ، على أن الجزء الرابع من الورقة يتحدث عن التمويل الإسلامي وأدواته ، في خدمة التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية .

وإذا كان الربح في التمويل من الوجهة الشرعية لا يمكن أن يستحق إلا من خلال التملك ، لأن استحقاق الربح في الشريعة يكون بالملك والعمل ، والعمل ليس تمويلاً في العادة ، فلا بد من الملك إذن للممول حتى يتربر ربحه من الوجهة الشرعية ، فإنه لا بد لنا من وضوح كامل في علاقة الممول بالتمول ، لا تكفي فيه الإشارة إلى شبه الملك ، فشبه الملك لا ينتج حقاً بالربح ، ولا استحقاقاً لشبه المالك ، فإما أن يكون مالكاً أو لا يكون ، فإذا كان الممول مالكاً استحق الربح ، ذلك الأمر ينطبق على الإجارة والتمويل بالمشاركة ، كما ينطبق على التمويل من خلال عقود البيوع ، من مراجعة واستصناع وسلم وغيرها ، ففيها كلها تملك ، ينشأ عنه

إنتاج فبيع فربح ، أو تملك فبيع يتضمن ربحاً ، ينتقل فيه الحق بعد البيع الثاني إلى دين على المشتري بالأجل ، فلا يوجد في الشريعة ما يمكن أن يُسمى بشبه التملك (Quasi-Equity) . ولا بد لنا عند الحديث عن ذلك من الوضوح ، ذلك لأن ما يُسمى بالتمويل بين بين (Mezzanine Finance) ، يشمل عند الغربيين أشكالاً متعددة تجمع بين الحق بفائدة ثابتة محددة وبين أولوية في التملك ، أو في الحصول على الأرباح ، ولا يوجد في الشرع ما يُنشئ حقاً بالربح للممول غير التملك ، فإذا أطلقنا عبارة شبه التملك أو التمويل بين بين ، فإنها تشمل في المصطلح الغربي تمويلات أو أشكالاً من التمويل لا تبيحها الشريعة .

على أن ذلك ينبغي أن لا يعني أن الشريعة ترفض جميع الشروط التي يمكن أن تتضمنها عقود التمويل الذي ينشئ ديناً . من ذلك مثلاً وجود عرض دائم من الممول ، بأن يبيع بعض موجوداته للدائن ، بسعر يتفق عليه ، أو بسعر السوق ، وهو عرض من جانب واحد يمكن أن يتعرض للإلغاء ، قبل أن يلقي قبولاً من الجانب الآخر . ذلك لأن من الممكن تصفية الدين ، من خلال بيع موجودات عينية حقيقية للدائن ، على أن ذلك شيء ، وأن يقال إن الشريعة تبيح وجود حقوق هي شبه الملكية شيء آخر .

مثل ذلك ما يؤكد الكاتب في ص ٢٤ في الفقرة الأولى ، من حيث عقد السلم بشكل تمويلي ، لأن السلم يحتاج إلى دفع نقدي من المشتري ، ولا يصح فيه تأجيل الثمن ، وكذلك لا يتحدث الفقهاء عن سلم بالمنافع ، فلا يمكن أن تكون المنافع موضوعاً للسلم ، فالمثال الذي يذكره في الفقرة الثانية من ص ٢٤ ، وهو بيع تذاكر النقل الداخلية من قبل شركة الطيران الباكستانية ، لا يصح دون تحديد عدد تلك التذاكر ومواعيد أو فترات استخدامها ، فلا يصح أبداً التعاقد على بيع خدمة غير محددة .

أما تحويل الدين إلى ملكية لرأس المال ، بإرادة الدائن الممول وحده الذي يذكره الأخ الكاتب في الفقرة ٥ في أول ص ٢١ ، فإنه لا يصح شرعاً إلا عن طريق زيادة رأس مال الشركة ، بإصدار أسهم جديدة للدائنين ، الذين أصبحوا مالكيين جددًا لجزء من موجوداتها ،

أو عن طريق استبدال جزء أو نسبة من الأسهم القائمة بحقوق الدائنين ، وباتفاق الطرفين ، بشرط لا يتضمن اشتراطاً إضافياً أو منفعة إضافية في قرض ، لأن كل قرضٍ جر نفعاً فهو ربا .

يضاف إلى ذلك أن الورقة في النقاط التي أثارته في ص ٢٤ ، ٢٥ ، ٢٦ ، تتضمن عديداً من العبارات الواعدة مثل "هذه العقود تحتاج إلى أن تعرف بدقة" ، أ، "أن تحدد متطلباتها بشكل واضح" ، أو "أنه ينبغي أن نصل إلى تعريفات واحدة" ، ليس لها مدلول محدد بالنسبة لتحديد الوجهة الشرعية في هذا النوع من العقود . وفي أول ص ٢٧ ، يتحدث الكاتب عن سلم ، يتضمن بيع إنتاج موجودات يملكها البائع ، وهذا شرط مخالف لعقد السلم الشرعي ، الذي لا يصح فيه أن يحدد أن تكون السلعة المبيعة سلماً من إنتاج مزرعته أو مصنعه المحدد ، بل ينبغي أن تكون مما يتوفر في السوق في موعد التسليم ، ولا يصح أن يشترط أن تكون من إنتاجه ، ولا يصح هذا النوع من التمويل على أساس السلم ، يضاف إلى ذلك أن بيع السلعة في السلم قبل قبضها لا يصح ، وهذا ما تبنته ندوة البركة الثانية المنعقدة في الجزائر ، وكان فيها عدد غير قليل من فقهاء المالكية المعاصرين ، لأن بيع المسلم فيه قبل قبضه يصل بنا إلى مبادلة نقد بنقد وبينهما حرية ، التي تحدث عنها الفقهاء ، فلا يصح تداول السلم قبل قبضه ، كما أنه لا سلم في المنافع ، فلا يمكن الحديث عن السلم في بيع منافع مشروعات البنية الأساسية ، بل إن الأسلوب الممكن هو الإحارة ، ثم تداول الحق بالمنفعة المؤجرة عن طريق سندات الخدمات التي تحدثت عنها في بحثي . يضاف إلى ذلك أنه في السلم لا يصح أن يكون سند السلم بالدين النقدي ، لأن سند السلم هو بكمية محددة من السلعة المسلم فيها ، فلا يكون كما ذكر الأخ الكاتب في ص ٢٧ نقداً ، نحو أن يكون مائة دولار مثلاً .

ومن الواضح أن التمويل بين بين (Mezzanine Finance) لا يصح فيه شرعاً نشوء حق على الربح ، له أسبقية على حقوق أصحاب رأس المال الآخرين ، كما ذكر الكاتب في ص ٢٨ ، يضاف إلى ذلك أن الحديث عن مبدأ عقد الاستصناع تضمن الكثير من عدم الدقة من الوجهة الشرعية ، فإنه لا يمكن مثلاً في الاستصناع أن يستبدل مالك عقد أو شهادة الاستصناع شهادته ، وهي تمثل ديناً بمبلغ غير محدد من عائدات المشروع ، فهو إما أن يملك

خدمة ، فيستطيع أن يبيعها بما تأتي به من ثمن في السوق ، وإما أن يكون مالكا لدين فليس له إلا ذلك الدين ، كما أنه لا يمكن أن يكون للدائن حق في الربح ، وإن أية شهادة تمثل ديناً ، سواء أكان ذلك سلماً أم استصناعاً أم دين مراجعة ، فإنه لا يمكن تداولها بغير قيمتها الاسمية من الوجهة الشرعية ، فهي لا تصلح أن تكون أداة مالية ، إلا إذا كانت قابلة للتداول ، ولا نرى أنه يمكن أن تجمع أنواعاً متعددة من الشروط المتناقضة ، لجرد أنها جمعت في الثقافة الغربية ، فهي أنواع متعددة من التمويلات التي تشمل شروطاً لا تقرها الشريعة ضمن عقد واحد ، حتى ولو كان نوع واحد من تلك الشروط مقبولاً من الوجهة الشرعية .

سندات الخدمات كأداة لتمويل البنية التحتية

تعالج هذه الورقة فكرة جديدة تقوم على إصدار سندات بوحدة من الخدمات العامة ، لتمويل إقامة وتوسيع مشروعات هذه الخدمات . الفكرة بسيطة وسهلة ويسيرة التطبيق، في تمويل مشروعات البنية الأساسية .

ولعل أقرب مثال لها يقربها من الذهن تذاكر الطائرة ، فتذكرة الطائرة تمثل خدمة تقدمها شركة الطيران لحامل التذكرة ، وهي خدمة قد دفع ثمنها مسبقاً ، والتذكرة لا تمثل مبلغاً معيناً من المال ، وإنما تمثل التزاماً من شركة الطيران بنقل شخص ما بالطائرة ما بين مطارين . فالتذكرة هي إذن سند خدمة ، وهو سند تمويلي ، لأن شركة الطيران قد أخذت الثمن مسبقاً .

لنفرض الآن أن شركة الطيران أصدرت مليون تذكرة للنقل بين مدينتين ، يمكن أن تستعمل هذه المليون من التذاكر خلال خمس سنوات ، ما بين أول عام ٢٠٠٥م إلى نهاية ٢٠٠٩م ، وقد خفضت الشركة ثمن الرحلة (أجرة النقل) من أجل إغراء المستثمرين بشراء هذه التذاكر ، وهي تحتاج إلى حصيلة بيع هذه التذاكر لشراء طائرة جديدة . ويمكن لهذه التذاكر أن تكون قابلة للتداول ، بحيث لا يشترط فيها مثلاً كتابة اسم الشخص المنقول عند إصدارها ، وإنما يكتب ذلك الاسم عند استعمالها ، تكون التذكرة سنداً للحامل إلى وقت تقديمها للوفاء

(النقل الفعلي). هذه السندات تصدرها شركة الطيران ، وتستعمل حصيلتها لتمويل مشروعاتها التنموية .

ومثل تذاكر الطيران ، يمكن أن نفكر بتذاكر الكهرباء أو سندات الكهرباء وسندات إيصال المياه ، لأن الماء عين يمكن أن تباع ، أما إيصالها فخدمة يستأجر عليها ، ومثل ذلك أيضاً سندات الهاتف وخدمات الإنترنت ، وكذلك سندات التعليم التي تمثل عددًا معينًا من الساعات التعليمية الجامعية مثلاً ، ويكون موعد تقديم الخدمة في زمن مؤجل معلوم .

فسندات الخدمات يمكن تعريفها إذن على أنها سندات ، تمثل كمية معينة من خدمة محددة موصوفة ، يتم تقديمها في فترة محددة لاحقة لزمن إصدارها ، وهي سندات قابلة للتداول ، لأنها تمثل حقًا بتلك الخدمة التي تخضع للتسعير السوقي .

أما الأساس الشرعي لهذه السندات فهو عقد الإجارة الشرعية المعروف ، إذ من المعلوم أن عقد الإجارة يمكن أن يشمل خدمات الأشخاص ومنافع الأشياء ، فهي خدمة يشترك في تقديمها العاملون في الطائرة مثلاً وفي شركة الطيران ، بالإضافة إلى آلاتهم وتجهيزاتهم ، بما فيها الطائرة الناقلة نفسها ، ومثل ذلك خدمة نقل المياه حيث يشترك في تقديمها العمال الذين يعملون على الضخ والصيانة ، إضافة إلى شبكة الأنابيب والمضخات وأجهزة التنقية وغير ذلك ، ومثلها سائر أنواع الخدمات الأخرى .

على أنه لا يشترط في سندات الخدمات أن يصدرها مقدم الخدمة نفسه ، إذ يمكن لهذه السندات أن تصدرها الدولة ، وتتعاقد مع المؤسسات التي تقدمها على تقديمها عند الحاجة إليها ، كما يمكن أن يصدرها وسيط مالي ، يقوم بضمان تقديم هذه الخدمات من خلال عقود ، يجريها مع مقدمي الخدمات ، وكذلك يمكن أن يصدرها مقدمو الخدمات أنفسهم .

وسند الخدمة قابل للتداول ، لأنه يمثل حقًا ماليًا يجوز بيعه قبل تقاضيه ، وليس هذا من باب بيع السلم قبل قبضه ، لأن السلم يختلف عن عقد الإجارة ، فالسلم لا يصح في

المنافع، وعقد الإجارة هو عقد على منافع هي بطبيعتها مستقبلية أو آجلة ، ولا يمكن أن تكون عاجلة ، لأن المنافع تقبض شيئاً فشيئاً ، حتى لو بدأت مدة المنفعة فور توقيع عقد الإجارة .

فنحن إذن من خلال سندات الخدمات نستطيع ابتكار أداة تمويلية جديدة ، تتمتع بجميع مزايا السندات القابلة للتداول ، ويمكن أيضاً أن تحمي حامليها من التضخم المستقبلي ، سواء أكان متوقعاً أم غير متوقع ، كما أنه يمكن لحامل السند أو مالكه أن يبيعه في السوق في أي وقت ، كما أنها تصلح لتكون أداة مرنة ، يمكن للبنك المركزي أن يستعملها في عمليات السوق المفتوحة .

ردود الباحثين

--

رد الباحث الدكتور رفيق يونس المصري

أ- على تعقيب الدكتور أحمد محيي الدين

أود أن أشكر للدكتور أحمد محيي الدين تعقيبه الكريم ، وأبين ما يلي :

١- لما كانت هذه أول مرة أكتب فيها بحثاً في الاستصناع ، كان لا بد من استيفاء الموضوع ، ولو بشكل موجز نسبياً ، من أجل الوصول إلى الغرض المطلوب ، وهو تمويل مشروعات البنية الأساسية .

٢- لا أسلم بأن الاقتصادي المسلم يجب عليه أن يكتفي بذكر أو سرد الآراء الفقهية ، واختيار أحدها منطلقاً لبحثه ، بل له الحق في مناقشة هذه الآراء ، وربما البحث عن رأي آخر جديد ، وهذا يتوقف على مدى تمكنه من العلوم الشرعية .

٣- ورقة الدكتور ساعاتي ، وورقة الدكتور خان ، كلتاهما مقدمة إلى الندوة نفسها ، ولم أطلع عليهما عند إعداد بحثي ، ولم أكلف بالتعقيب عليهما .

٤- بالطبع هناك آراء أخرى مخالفة ، أرجو أن أراها مكتوبة في شكل بحوث واضحة ، حتى أتمكن أنا وغيري من الباحثين من مناقشتها مستقبلاً .

ب- على تعقيب الدكتور منذر قحف

١- نعم كان هناك إيجاز في بعض المسائل المعروضة في الورقة ، والمتصلة بموضوع الندوة ، وما ذلك إلا لجدتها ، وستنمو بإذن الله مع نمو المادة المتوافرة لبحثها ومناقشتها .

٢- يهتمني المعقب بأنني أميل إلى التضييق والتشديد ، وهنا يجب أن نميز بين أمرين : الأمر الأول أشرحه بمثال ، وهو أن يقول لك أحدهم : إن فائدة القرض حرام ، ثم تراه يبحث عن حيل كثيرة للوصول إلى هذه الفائدة ، فها هنا أراني متشدداً ، لأنني أكره الحيل ، كما كان يكرهها بعض السلف ، ويقول : لو أتوا الأمر على وجهه لكان أسهل . والأمر الثاني أريد أن أسأل فيه المعقب : كيف يراني متشدداً ، وأنا القائل بأن الربا ربوان : حلال ، وحرام ؟ وأنا المدافع عن القيمة الزمنية للنقود ، وعن بيع التقسيط ، وعن بيع حلي الذهب والفضة كما تباع السلع العادية ... ؟

٣- إذا كانت السلعة المصنوعة موجودة في السوق ، فلماذا الاستصناع؟ يجب أن نفرق بين الاستصناع والسلم ، فالسلم له أجل ، والاستصناع لا أجل له عند من أجازه من الفقهاء ، لو صار للاستصناع أجل لأمكن اللجوء إليه ، ولو كانت السلعة موجودة في السوق ، وذلك لغرض الحصول عليها في مواعيد لاحقة .

٤- إذا كانت المادة والعامل ، في الاستصناع ، معينين ، فهذا لا خلاف فيه عند من أجاز الاستصناع . أما أن يستصنع الصانع غيره ، فهذا فيه خلاف ، وقد أفردت له مبحثاً في الورقة . فليس ثمة إيهام للقارئ ، كما ذكر المعقب .

٥- قلت : قد يكون الاستصناع موصوفاً في الذمة ، ولكن لا مثل له في السوق . وقولي : "قد" يفهم منه أن السلعة قد يكون لها مثل في السوق أو لا يكون .

٦- إذا كانت المادة من الصانع ، والسلعة من إنتاجه ، فهذا متفق عليه بين الفقهاء الذين أجازوا الاستصناع ، أما غير ذلك فمختلف فيه ، وأجبت عنه لدى كلامي آنفاً عن الصانع يستصنع غيره .

٧- يجب ألا تفهم أن الاستصناع للمصنوعات ، والسلم للمزروعات ، فقد يكون السلم في المصنوعات أيضاً ، كما قد يكون الاستصناع في البناء . وتكون العبرة عندئذٍ لأحكام العقد ، لا لإسمه فقط .

٨- الفرق بين الاستمهل والاستعجال ليس فرقاً طفيفاً . فإذا كان الأجل للاستمهل فيجب أن يكون معلوماً ، ولا تساهل فيه ، أما إذا كان للاستعجال ، فلا يفهم منه المعلوماتية ، ويكون فيه تساهل .

٩- الاستصناع عند من أجاز له لا أجل له ، بل هو حال ، وإدخال الأجل عليه إنما هو اجتهاد معاصر .

١٠- إذا كان دور المصرف في الاستصناع هو مجرد التمويل ، فإن دوره لا يختلف في الحقيقة عن دور المقرض بفائدة ، فما هربنا منه نكون قد رجعنا إليه .

١١- أنا أتكلم عن التمويل في الاستصناع ، من حيث هو علاقة بين طرفين ، هما طرفا الاستصناع . والمعقب يتكلم عن تمويل آخر ، هو تمويل المنتج لنفسه ، خلال عملية الإنتاج . نعم يكون هناك تمويل من المنتج الصانع ، إذا كان ينتج لغيره (للمستصنع) ، ولم يدفع إليه هذا إلا عند قبض السلعة المصنوعة .

١٢- عقد التوريد ، إذا لم يتأجل فيه الثمن ، صار سلماً ، وارتحنا من الخلاف الفقهي فيه . والمشكلة فيه عندما يتأجل الثمن ، فإذا عجل فيه الثمن سميناه سلماً ، وإذا أجل فيه الثمن لم نستطع أن نسميه سلماً ، وأبقيناه توريداً ، على اسمه .

١٣- لم أتكلم عن حكم المراجعة في هذه الورقة ، لكي لا أكرر ما بحثته في مواضع أخرى .

١٤- أشكر للمعقب موافقته لي في مسألة تداول سندات الاستصناع ، وهو في ذلك مخالف للمعقب الآخر : الدكتور أحمد محيي الدين .

د. رفيق يونس المصري

رد الباحث الدكتور عبد الله بن جلوي الشدادي
على التعقيبات الواردة على بحث
"الغرف التجارية الصناعية ودورها في دعم الاقتصاد الوطني"

التعقيب الأول تناول نقطتين :

النقطة الأولى : منهجية الغرف ودورها المستقبلي ، مع استشراف القرن الحادي والعشرين ، وأهمية خروج الغرف من نشاطها التقليدي الإجرائي ، إلى المشاركة في تصميم وتطوير الهياكل الاقتصادية ، والتعامل مع التطورات والمستجدات الاقتصادية العالمية .

النقطة الثانية : قلة اهتمام الغرفة بأمر الاقتصاد الإسلامي والمؤسسات المالية الإسلامية وتفعيلها ، والاستفادة من مزاياها المتعددة .

الرد

(١) فيما يتعلق بتطوير أنشطة الغرف للتعامل مع المتطلبات الاقتصادية المحلية والمستجدات العالمية :

ما ورد في الصفحات التي ذكرها سعادة الزميل المعقب (١٠ ، ١١ وما بعدها) والتي تبين الخدمات التي تقدمها الغرفة هي تطبيق عملي لما تقوم به غرفة الرياض ، استناداً إلى ما ورد في الصفحات ٤ ، ٥ ، ٦ ، عن دور الغرف في الحياة الاقتصادية - التي أشدتم بها لاستيعابها للتوجهات الجديدة - وهي تنحطى في ذلك ، مثلما هو مبين ، الدور الإجرائي التقليدي السابق ارتباطه بالغرف ، وهو التصديق على معاملات المنتسبين والدفاع عنهم ، إلى التعمق في متطلبات الحياة الاقتصادية ، والارتباط بالاقتصاد الوطني ، والتفاعل مع أهدافه وتأثيراته ، والمتغيرات ذات العلاقة به ، على المستويين المحلي والخارجي ، وربط القطاع الخاص الذي تمثله الغرفة بهذه الأمور ، وقد تم بالفعل التركيز وبشكل متصاعد - خصوصاً خلال السنوات العشر

الماضية بعد نضوج القطاع الخاص ، وتزايد مسؤولياته في تحقيق الأهداف التنموية - تطوير دور الغرف من خلال عدة محاور ، أذكر منها بإيجاز على مستوى غرفة الرياض ما يلي :

(أ) التعميق في معرفة وبحث وإبداء المبادرات ، حول المستجدات المحلية والعالمية ، لتحقيق جاهزية وتواكب القطاع الخاص لها ، وذلك من خلال :

- اللقاء المباشر مع كافة المستويات القيادية ، بدءاً بالتشرف بلقاء خدام الحرمين الشريفين ، وسمو ولي العهد ، وسمو النائب الثاني ، وسمو أمير منطقة الرياض ، وأصحاب السمو والمعالي الوزراء ، وغيرهم من المسؤولين في الجهات ذات العلاقة .

- إعداد الدراسات والبحوث ، وتنظيم الندوات والمحاضرات ، والمشاركة في الفعاليات ، حول هذه المستجدات ، ولدى الغرفة كم كبير من الفعاليات والأعمال التي نفذت لهذا الغرض ، ومن الموضوعات التي تناولتها على سبيل المثال وليس الحصر : التخصيص ، ومتطلبات وجدوى الانضمام إلى منظمة التجارة العالمية ، ومقتضيات التواكب مع النظام الاقتصادي العالمي الجديد ، والتكتلات الاقتصادية الإقليمية والعالمية وتأثيراتها ، وتطوير وتطوير التقنية ، وتحقيق جاهزية الاقتصاد السعودي للقرن الحادي والعشرين ، وسبل زيادة توظيف العمالة الوطنية وغيرها .

(ب) تطوير الهيكل التنظيمي في الغرفة ، ليتواءم مع متطلبات زيادة وتوسعة وتحديث الأنشطة والخدمات المقدمة من الغرفة ، فحين إنشاء الغرفة عام ١٣٨١هـ لم يكن يتجاوز عدد إداراتها ٤ إدارات ، يعمل بها ٥ موظفين في المجالات الإجرائية والإدارية ، أما الآن فإن عدد الإدارات يصل نحو ٣٠ إدارة ، منها إدارة تغطي الأنشطة الاقتصادية القطاعية ، ومراكز متخصصة في مجالات البحوث والتدريب والمعلومات والحاسب الآلي وتنمية الاستثمار ، ووحدة تنظيمية لشؤون منظمة التجارة العالمية .

(ج) تشكيل اللجان القطاعية التي تمثل مختلف الأنشطة الاقتصادية ، لبحث سبل تطويرها ودعمها ، وتحقيق تفاعلها مع الأهداف الكلية للنمو الاقتصادي .

(د) إنشاء وتوسعة قواعد المعلومات بالغرفة ، لترتبط بالأحداث والمستجدات محلياً ودولياً وتوفير أحدث البيانات ، خاصة التي تهم قطاع الأعمال .

(هـ) تطوير مركز التدريب بالغرفة ، ليقدم شبكة متكاملة من البرامج التدريبية المتنوعة الهادفة إلى توفير العمالة الوطنية ، التي تتحقق فيها الجاهزية ، والمواءمة مع احتياجات سوق العمل ، ومنها برامج الدبلومات المهنية ، التي تصل فترة التدريب فيها إلى ٣٤ أسبوعاً ، وإنشاء مكتب لخدمات التوظيف ، لمعاونة الباحثين عن عمل ، والتنسيق بينهم وبين منشآت القطاع الخاص ، في إطار مشاركة الغرفة في تحقيق هدف توظيف العمالة الوطنية .

(و) إنشاء أول مركز دائم في المملكة للمنتجات الوطنية ، للترويج لها لدى المواطنين والمقيمين وزوار المملكة ، إضافة إلى إقامة المعارض المتخصصة ، لتفعيل هذا الهدف .

(ز) تعمل الغرفة على تطوير الاستثمارات وتوسعتها ، وقد نفذت بعض البرامج الطموحة في هذا الصدد ، منها برنامج المستثمر الناشئ ، وبرنامج الترويج للفرص الاستثمارية المتاحة في المملكة ، كما أولت الغرفة اهتماماً ببحث سبل استقطاب رؤوس الأموال الأجنبية ، للاستثمار في المملكة .

(ح) إضافة إلى مجلة تجارة الرياض ، التي تصدرها الغرفة منذ إنشائها ، وتعبير عن اهتمامات القطاع الخاص ، فإنه يتم بحث إصدار نشرات متخصصة في المجالات الأكثر احتياجاً ، بظروف ومستجدات العصر ، وقد بدأت الغرف منذ عامين إصدار نشرة دورية ، تسمى "آفاق" ، ترتبط بالتقنيات والمستجدات ، في مجالات البحوث والتدريب والمعلومات والاستثمار .

(ط) تشارك الغرفة ، من خلال مسؤولياتها ، في عضوية بعض المجالس واللجان ، على المستوى الوطني ، لبحث الموضوعات المرتبطة بالصالح العام .

(ي) تتعاون الغرفة بشكل فعال مع المؤسسات التعليمية والجمعيات العلمية ، مثل جمعية الاقتصاد السعودية ، وجمعية الإدارة ، وجمعية المحاسبة وغيرها ، وتسهم في دعمها ، سواء بتزويدها بالبيانات والمعلومات ، أو إعداد الدراسات وأوراق العمل وغيرها ، كما تستعين الغرفة بأساتذة الجامعات ، في برامج التدريب ، وفي بحث بعض الموضوعات المتخصصة والمتطورة .

(ك) تتفاعل الغرفة مع المجتمع المحلي ، حيث تشارك في فعالياته على النحو المبين في الورقة .

ولا شك أن كل هذه الأمور تؤكد تجاوز الغرفة المجال التقليدي ، إلى الارتباط بشكل متلاحم مع المتطلبات العصرية ، سواء على المستوى المحلي أو الدولي .

(٢) من حيث مدى اهتمام الغرفة بأمر الاقتصاد الإسلامي ، والتعاون مع المؤسسات المالية الإسلامية ، والاستفادة من إمكانياتها :

يوجد تعاون وثيق بين الغرفة والمؤسسات المالية الإسلامية التي تتعاون مع المملكة ، وعلى وجه التحديد للبنك الإسلامي للتنمية ، والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وضمان الصادرات . وقد نظمت الغرفة عدة ندوات ومحاضرات ، برعاية معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني ، ومعالي رئيس البنك الإسلامي للتنمية ، ومشاركة المسؤولين في البنك والمؤسسة ، وبحضور أصحاب الأعمال . وقد أصدر مركز البحوث والدراسات بالغرفة كتاباً تحت عنوان "البرامج المتاحة لتمويل وضمان الصادرات" ، تضمّن التعريف بأنشطة البنك ، والمؤسسة المرتبطة بتمويل وضمان الصادرات ، كما تضمّن أحدث عدد من نشرة "آفاق" ، وهو عدد شوال ١٤٢٠ هـ (يناير ٢٠٠٠ م) مقالاً موسعاً ، بعنوان : "القطاع الخاص ، كيف يستفيد من خدمات البنك الإسلامي للتنمية" ، تضمن عرضاً لأنشطة البنك والمؤسسات التابعة له ، والتي يمكن أن يستفيد القطاع الخاص من إمكانياتها .

التعقيب الثاني : أشار إلى عدم تعرض الورقة للمشكلات التي تعانيها الغرف .

الرد

كان هدف الندوة والمشتق من عنوانها هو تناول صور التعاون بين القطاعين الحكومي والأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية ، وقد تعرضت الورقة إلى دور الغرف في دعم الاقتصاد الوطني ، من خلال قيامها بأهدافها الأساسية والعامة ، مع تناول مجالات التعاون بينها وبين الجهات الحكومية ذات العلاقة ، التي لم تجد فيه الغرفة والله الحمد مشكلات مستمرة أو معوقة لأدائها لمهامها ، حيث تجد بفضل الله ، ثم بعناية وتقدير المسؤولين لدور الغرفة ، كل تعاون وتجارب ، خصوصاً وأن الموضوعات التي تتناولها في البحث معهم ، إذا تضمنت مشكلات ، فإنها لا تتعلق بالغرفة بشكل مباشر ، ولكن ترتبط بأمور ذات صلة بمنشآت القطاع الخاص .

أما المشكلات التنظيمية والقانونية والاجتماعية والإدارية التي تواجهها الغرف ، كما ذكر الزميل المعقب ، فهي محدودة ، حيث بين نظام الغرف بشكل واضح اختصاصاتها وسبل ممارستها ، وما يستجد من أمور أخرى ، يتم التفاهم بشأنها مع وزارة التجارة .

ونود في النهاية أن نشكر الإخوة المعقبين ، على حسن متابعتهم ومناقشتهم الموضوعية ، واهتمامهم بتحقيق أقصى ما يمكن من تكامل وفائدة ، في الأفكار والمعلومات المعروضة . كما لا يفوتنا أن نتقدم بوافر التقدير إلى الإخوة المنظمين للندوة ، لجهودهم التي لمسناها في حسن التنظيم وإدارة الجلسات .
والله الموفق .

د. عبد الله بن جلوي الشدادي

المحور الثالث

الاستثمار في البنية الأساسية : مؤسساته وأدواته

دور المؤسسات المالية الإسلامية في تمويل مشاريع البنية الأساسية

إعداد

أ.د. محمد نجاه الله صديقي
مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي

مقدمة

يقصد بالبنية التحتية الطرق والجسور والسكك الحديدية والممرات المائية ، وغيرها من سبل المواصلات والاتصالات ، بالإضافة كذلك إلى مصادر المياه وشبكات الكهرباء والهاتف . كما تضم أيضاً المؤسسات المالية والخدمات العامة ، كالصحة والتعليم . وبصفة عامة ، نجد أن البنية التحتية تضم جميع المتطلبات اللازمة لضمان كفاءة عمل أسواق المنافسة^(١) ، وتحقيق النمو الاقتصادي . وتحتاج مشاريع البنية التحتية إلى أموال ضخمة . وبالرغم من العائد الكبير على هذه الاستثمارات ، إلا أن معظمه غير مباشر ، كما تتحقق هذه العوائد تدريجياً على فترات طويلة من الوقت . وفي الدول النامية على وجه الخصوص ، يفتقر القطاع الخاص عادة إلى الوسائل المادية والفنية اللازمة لتنفيذ هذه المشاريع ، أو إنه لا يجد في عائدها مع طول فترة الاستثمار فيها ما يغريه بالإقدام على تنفيذها . لذا كان لا بد من الاعتماد على الدولة في تنفيذ مشاريع البنية التحتية ، حتى يتهيأ المناخ المناسب للنمو والتنمية الاقتصادية . من المسلم به أن موارد الدولة من جميع المصادر ، بما في ذلك المستويات المقبولة سياسياً من الضرائب ، ليست كافية لمقابلة التمويل . اللازم للبنية التحتية . فالقضية المطروحة أمامنا هي كيفية حشد المدخرات الخاصة لهذا الغرض . وفي اقتصاد

1- Joseph E. Stiglitz: "The Role of Government in Economic Development", in Annual World Bank Conference on Development Economics, 1996, edited by Michael Bruno and Boris Pleskovik, Washington, D.C., The World Bank, p.14.

إسلامي لا ربوي يصبح السؤال هو : كيف يمكن أن تسهم مؤسسات التمويل الإسلامية في هذا المجال؟

مؤسسات التمويل الإسلامية ودورها في الاقتصاد

تتميز مؤسسات التمويل الإسلامية بعدم ممارستها لأي معاملات ربوية . فالمصرف الإسلامي يقبل الودائع الاستثمارية على أساس المشاركة في الربح . وهو يقدم جزءاً من هذه الأموال لقطاع الأعمال على أساس المشاركة في الربح كذلك . والآن تنتشر صيغ تمويلية شرعية أخرى ، تسمح للمصارف الإسلامية بتحقيق الأرباح لحملة الأسهم والمودعين .

وتعمل شركات الاستثمار الإسلامية بأسلوب مماثل لأسلوب عمل الصناديق المشتركة للاستثمار . فهي تستثمر أموال عملائها، إما في الأسهم العامة ، أو باستغلالها في تحقيق الربح ، من خلال صيغ التمويل الإسلامية ، تماماً كما يتم في المصارف الإسلامية . وعموماً هناك طريقتان ، يمكن من خلالهما أن تقوم المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية بحشد المدخرات الخاصة ، لتمويل المشاريع العامة للبنية التحتية . الطريقة الأولى تعتمد على المشاركة في الربح ، ويمكن تطبيقها على المشاريع التي تحقق عوائد نقدية ، كما في حالة ضريبة استخدام الطرق السريعة ، أو رسوم الترخيص للآليات المتحركة ، باستخدام الطرق بصفة عامة . فيمكن في هذه الحالة دفع عوائد على المدخرات ، بمنح المدخرين نسبة من العوائد الفعلية للمشروع .

الطريقة الثانية لحشد المدخرات تتبع في حالة قيام الدولة بشراء بنية تحتية معينة من القطاع الخاص ، الذي يتولى تشييدها للحكومة ، في مقابل الدفع الآجل للقيمة ، أملاً في تحقيق العائد المجزي على استثماراته . فمثلاً يمكن أن يتم تشييد مطار ، بواسطة إحدى الشركات الخاصة الوطنية أو الأجنبية ، لبيع أو يؤجر بعد ذلك للدولة ، التي تدفع القيمة على أقساط من إيرادات ضريبة المطار أو رسوم هبوط الطائرات . وهنا نلاحظ أن العائد على

المستثمرين في الطريقة الأولى غير ثابت ، بينما نجد العائد في الطريقة الأخيرة محدد القدر مسبقاً . وقد صمم علماء الاقتصاد الإسلامي بعض الأدوات المالية ، التي يمكن استخدامها في إطار كل من الطريقتين أعلاه ، ونتناولها في الجزء التالي .

أدوات المشاركة في الربح

وهي عموماً الأدوات التي تحقق عائداً غير ثابت ، وليس فيها ضمان لرأس المال المستثمر ، لأنها تنبني على المضاربة أو الشركة . وهي أولى الأدوات التي ظهرت في أدبيات المصارف الإسلامية^(١) . وكانت هذه الأدوات هي الأولى التي طبقت عملياً في باكستان ، كالمضاربة وشهادات المشاركة . "استحدثت المصارف والمؤسسات المالية في باكستان أدوات مالية غير ربوية لمنشآت الأعمال، أطلق عليها اسم شهادات المشاركة. أو ال PTC" . وتعتمد هذه الشهادات على المشاركة في الربح والخسارة كأساس للتعامل ، وهي قابلة للتداول ، وقد ظهرت لتحل محل الأدوات الربوية المتوسطة والطويلة الأجل ، لتوفير القروض الصناعية وغيرها بالعملات الوطنية . وبدلاً من العائد الربوي كما في السندات ، فإن حملة شهادات المشاركة يقسمون الربح أو الخسارة مع المنشآت المعنية . وقد اقترح هارينجتون^(٢) ، الأستاذ بجامعة سيتون هول بنيوجيرسي بالولايات المتحدة ، أن تستخدم شهادات المشاركة في تمويل تشييد المباني العامة ، التي يمكن تأجيرها للحكومة . ومن المتوقع في هذه الحالة أن يحقق حملة الشهادات أرباحاً من الإيجارات التي تدفعها الدولة ، بالإضافة لما يحققونه من مكاسب رأسمالية ، إذا ما تم بيع المباني بأسعار أعلى . وهذه الشهادات سوف تقلل من حاجة الدولة للقروض ، وتقدم للمستثمرين أصولاً مالية ذات عوائد مغرية ، وقابلة للتداول في سوق رأس المال . وتمثل استثماراً مشروعاً للمصارف ، كغيرها من شهادات المشاركة^(٣) .

1 - M. N. Siddiqi, Banking Without Interest, Leicester, The Islamic Foundation, 1983, 1997, p. 133-141.

2- Ausaf Ahmed and Tariqullah Khan (eds.), Islamic Financial Instruments for Public Sector Resource Mobilization, Islamic Research and Training Institute, IDB, Jeddah, 1997, p. 100. For other relevant details see p. 101-102. On Mudarabas see p. 97-99.

وفي إيران ، تم إصدار شهادات المشاركة لذات الغرض ، فقد أصدرت محلية طهران مؤخراً (في سبتمبر ١٩٩٤ تقريباً) سندات غير ربوية ، أطلق عليها اسم "سندات المشاركة" ، وذلك لتمويل مشروع إعادة تأهيل طريق ثافاب السريع . وكانت أهم سمات هذه السندات ما يلي :

١- تم إصدار سندات المشاركة بما يتفق والمبادئ الإسلامية ، وعلى أساس الاستثمار في مشاريع اقتصادية ذات عوائد . وتقسم عوائد المشروع في هذه الحالة بين المستثمرين والجهة المصدرة للسندات ، وهي أيضاً الطرف المسؤول عن تنفيذ المشروع .

٢- يمكن إصدار سندات المشاركة بواسطة كل من القطاعين العام والخاص .

٣- يجب أن تكون هناك جهة مروجة وضامنة لكل صفقة من هذه السندات ، تقبل تحمل مخاطر تقلبات أسعارها ، وتشترى الفائض منها ، في حال عدم إقبال الجمهور على شراء جميع السندات المعروضة .

٤- في كل صفقة ، يجب أن تضمن الجهة المصدرة للسندات حداً أدنى من الأرباح المتوقعة من المشروع . ويجب توزيع الأرباح التي تزيد على هذا الحد ، بعد اكتمال تنفيذ المشروع . وفي حالة عدم تحقق الحد الأدنى للأرباح ، تقع مسؤولية سداد هذا القدر من الأرباح كاملة على الجهة المصدرة للسندات .

٥- يجب إصدار السندات لتمويل مشروع بعينه ، وألا تستخدم لغير ذلك من الأغراض .

٦- تصدر السندات ومعها إشعارات خاصة بصرف العوائد المستحقة . ويحدد تاريخ استحقاق هذه الإشعارات عند إصدار السندات .

٧- تصدر هذه السندات لحاملها دون تحديد اسم المشتري .

٨- هذه السندات قابلة للتبادل ، ويمكن تداولها في سوق طهران للأسهم ، ومصرف ميلي

(المصرف المركزي الإيراني) وهو الجهة المروجة للسندات ، وبالتالي فهو الوكيل المسؤول عن تقلبات أسعار هذه السندات^(١) .

ويفكر المصرف المركزي في جمهورية إيران الإسلامية الآن ، في اقتراح ورقة مالية قومية للمشاركة (NPP) ، ذات عائد مرتبط بمؤشر سوق الأسهم ، وبعض مقاييس العائد في القطاع الخاص^(٢) ، لتستخدم في تمويل العمليات الحكومية ، خاصة مشاريع البنية التحتية . كما قدم السودان شهادات المصرف المركزي للمشاركة (CMC) ، وهي أداة مالية كالأسهم ، تصدر في مقابل ملكية الدولة (أو المصرف المركزي) في البنوك التجارية^(٣) . وقد استحدثت هذه الشهادات ، كي تمكن المصرف المركزي من التحكم في السيولة المحلية ، من خلال عمليات السوق المفتوحة ، ومن ثم تسهيل توحيد أسواق الصرف^(٤) .

ويفكرون في السودان الآن في إصدار شهادات للمضاربة الحكومية (GMC) ، وهي أداة مالية تمكن الحكومة من حشد ما تحتاجه من أموال ، عن طريق إصدار أوراق مالية ذات عائد متغير ، يرتبط بتطورات إيرادات الدولة (كنسبة من إيرادات الدولة مثلاً)^(٥) . وتختلف هذه الأدوات من عدة أوجه عن النماذج البسيطة ، التي جاءت في الأدبيات النظرية ، والتي سبقت الإشارة إليها من قبل . ولكن يظل الأساس واحداً في جميع الحالات ، فالأموال يتم حشدها عن طريق بيع شهادات ، يتوقع حاملوها تحقيق عائد سنوي . والبعض من هذه

1- Ausaf Ahmed and Tariqullah Khan (eds.), Islamic Financial Instruments for Public Sector Resource Mobilization, Islamic Research and Training Institute, IDB, Jeddah 1997, p. 107-108.

2- V. Sundrarajan, David Marston and Ghiath Shabshigh, "Monetary Operations and Government Debt Management Under Islamic Banking", Washington D.C., IMF Working Paper, 1998 (WP/98/144), p.10.

3- Ibid, p. 11.

4- Ibid, p.11.

5- V. Sundrarajan, David Marston and Ghiath Shabshigh, "Monetary Operations and Government Debt Management Under Islamic Banking", Washington D.C., IMF Working Paper, 1998 (WP/98/144), p.13.

الأدوات قابل للتداول ، ومن ثم هناك إمكانية نظرية على الأقل لتحقيق بعض الأرباح الرأسمالية . والعوائد إما أن تكون مرتبطة بأداء بعض المشاريع ، أو مرتبطة بالنمو في قطاعات عريضة من الاقتصاد . والجهة التي تحصل على التمويل هي الحكومة ، وتستخدمه في تشييد البنية التحتية ، وتأتي الأموال من المدخرات الخاصة التي يرغب الجمهور في استثمارها ، وتقوم المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية بدور الوساطة المالية في هذه الصفقات . فما هو دورها ، وكيف تؤدي هذا الدور؟

عندما تصدر الحكومة شهادة معينة للمشاركة ، تقوم المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية على الفور بشراء هذه الشهادات ، من أرصدة حساباتها الاستثمارية وحسابات التأمينات حسب الحال . وبالإمكان مقابلة التزام الحكومة بدفع العوائد السنوية ، من خلال المصارف التي تحول إليها أنصبتها في الربح المتحقق . وكذلك الحال إذا ما كان للشهادات موعد استحقاق يلزم الدولة بسداد رأس المال فيه (بعد إضافة الأرباح أو طرح الخسائر المتحققة في السنة الأخيرة) ، فإن المصارف تتولى سداد هذه الالتزامات نيابة عن الدولة . فالحكومة تتعامل فقط مع المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية الأخرى . ويتعامل الجمهور أيضاً مع المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية ، وليس هناك تعامل مباشر بين الحكومة والجمهور . ولا بد من وجود سوق ثانوية لمثل هذه الشهادات ، تباع فيها الشهادات التي لا يرغب حاملوها في الاحتفاظ بها حتى موعد استحقاقها ، كما تشتري فيها الشهادات بواسطة المستثمرين ، ممن فاتتهم فرصة شراء الإصدارات الجديدة من هذه الشهادات . وستعمل هذه السوق بذات الطريقة التي تعمل بها باقي الأسواق ، فتحدد فيها أسعار الشهادات بواسطة تفاعل قوى العرض والطلب .

وبالإمكان كذلك إصدار شهادات للمشاركة في الربح بدون تاريخ للاستحقاق ، فهي أوراق مالية دائمة أو أبدية (perpetual)^(١) ، وتمثل الحكومة في هذه الحالة المضارب أو

1- See for example, Sami Ibrahim Al-Suwailim's comments in Ausaf Ahmed and Tariqullah Khan, op.cit, especially p.247.

الشريك الدائم ، بينما يقوم حامل الشهادة بدور الممول أو رب المال للفترة التي يحتفظ فيها بالشهادة . ويحق لحاملي هذه الشهادات الاتجار فيها في السوق ، وتحقيق المكاسب أو الخسائر الرأسمالية . وتوزع الأرباح السنوية على حاملي الشهادات في الموعد المحدد لتوزيع العوائد . وللتسهيل قد يقتصر التعامل مع الحكومة على المؤسسات المالية ، أي المصارف وشركات الاستثمار والوكلاء الماليين وغيرهم . وقد يحصل الجمهور على مستحقاته المالية عن طريق هذه المؤسسات . ويجب أن تستثمر الحكومة أرصدة بيع الشهادات الدائمة في مشاريع ذات عوائد دائمة كذلك .

أدوات مالية تحقق عوائد محددة مسبقاً

صممت هذه الأدوات على أساس الإجارة^(١) (الإيجار) ، والاستصناع^(٢) (عقود التصنيع) ، والسلم^(٣) (عقود بيع المنتجات الزراعية مع الدفع المقدم) أو المراجعة^(٤) (البيع بسعر التكلفة زائداً هامش من الربح) . وتقوم المؤسسات المالية الإسلامية ، التي تسوق هذه

١ - تعريفاً تعني تقديم الشيء مقابل أجره . ويستخدم مصطلح الإجارة في الفقه الإسلامي بطريقتين مختلفتين: الأولى في حالة استخدام أحد العمال مقابل أجر . والثاني في حالة الإجارة التي تدفع في مقابل حق الانتفاع من عقار أو أصول مادية معينة . والإجارة بمعناها الأخير تنطوي على تحويل حق الانتفاع من عقار معين من شخص لآخر مقابل أجره يدفعها المنتفع .

Muhammad Taqi Usmani, An Introduction to Islamic Finance, Karachi, Idaratul Ma'arif, 1998, p. 157-158.

٢ - " تعني أن يكلف الصانع بصناعة سلعة معينة للمشتري . فإذا تم التصنيع بمواد يقدمها الصانع انطبق على المعاملة مصطلح الاستصناع" .

٣ - السلم هو عقد بيع يتعهد فيه البائع بتسليم كمية محددة . من سلعة معينة . في موعد محدد في المستقبل ، للمشتري الذي يدفع القيمة المتفق عليها بالكامل عند التعاقد .

Muhammad Taqi Usmani, An Introduction to Islamic Finance, Karachi, Idaratul Ma'arif, 1998, p. 157-158.

٤ - "إذا اتفق البائع مع المشتري على أن يمدّه بسلعة معينة . بسعر محدد يضاف إلى تكلفته ، سميت المبادلة مراجعة" .

الأدوات ، بدور الوسيط بين الأطراف الثلاثة ، في هذه العلاقة التي تربط بين المستخدم النهائي أو المشتري والمنتج أو البائع . وتحمل الأوراق المالية ، التي تباعها المؤسسات المالية الإسلامية للجمهور ، تعهدًا بدفع عائد محدد مسبقًا كأجرة أو قسط من السعر . وعمومًا فإن معظم هذه الأوراق غير قابلة للتداول ، ومن ثم ليس لها أسواق ثانوية . ومع ذلك ، فهناك مقترحات ببعض الطرق والأساليب التي يمكن أن تجعلها قابلة للتداول . وهي أقرب للتطبيق بصفة خاصة في حالة شهادات المشاركة في الأجرة : فمشتري هذه الشهادات يحصل على حصة في ملكية أصل حقيقي ، ونصيب مماثل في الدخل الذي يتحقق من إيجار الأصل لفترة العقد (ن من السنوات) . ويبيح الشرع تداول مثل هذه الأدوات وأسعارها ، وفي هذه الحالة تكون خاضعة لقوى العرض والطلب ، كأسعار أي أصول أخرى يتم الاتجار فيها بحرية^(١) .

ويمكن أيضًا أن تطبق على بعض الشهادات المصممة على أساس الاستصناع : "يعتمد مدى ملاءمة الاستصناع للوساطة المالية على مدى شرعية عقود الاستصناع بين المقاول والمقاول من الباطن . فعلى الحكومة أن تحدد أولاً مواصفات المشروع الاستثماري الحقيقي الذي ترغب في تشييده ، وعدد السنوات التي يحتاجها المشروع ، كي يغطي تكلفته . ويعلن عن المشروع وتقبل العروض ... وعندما يكتمل تشييد المشروع ، ويكتمل تنفيذ عقد الاستصناع ، تتحول ملكية أصول المشروع بالكامل إلى الحكومة ، في مقابل السعر الآجل للبيع الذي يغطي عادة لا التكاليف فحسب ، بل الأرباح أيضًا ... ويمكن أن يكون السعر الموجل الذي تدفعه الحكومة في هيئة شهادات مديونية غير ربوية DPC ، بحيث تكون القيمة الاسمية الإجمالية لها مساوية لإجمالي السعر الآجل ... وبذلك فإن هذه الشهادات تمثل الدين العام على الحكومة .

وبالرغم من عدم شرعية تداول الدين (بيعًا أو شراءً) بسعر يختلف عن قيمته الاسمية التي تظهر على صكوك الاستدانة ، إلا أن من الممكن تحويل الدين (تظهير الصك) بقيمته

1- Muhammad Anas Zarqa "Rent Sharing Certificates....." in Ausaf Ahmad and Tariqullah Khan, op. Cit, p. 318, also see p.317-324.

الاسمية إلى طرف ثالث . وبإمكان المصرف الذي يمتلك مثل هذه الشهادات أن يحصل على عقار أو بضائع ، بسعر آجل ، بضمان تلك الشهادات ، ومتى ما استحوذ على العقار أو البضائع ، أمكنه التصرف فيها بأي طريقة^(١) .

وتقوم بعض المنشآت الإسلامية الخاصة بتسويق مثل هذه الأدوات المالية ، ولكن على حد علمي ، باستثناء ماليزيا ، لم يسبق لأي دولة من الدول ، التي تدعي ممارسة العمل المصرفي الإسلامي على المستوى القومي ، أن تبنت أيًا من هذه الأساليب . ومع ذلك ، فإن من الجدير بنا أن نتدارس الأدبيات النظرية التي اهتمت بهذه الأدوات المالية ، كأسلوب يمكن أن يساعد على حشد المدخرات الخاصة لتمويل البنية التحتية . والسبب الرئيسي الذي يجعل هذه الأدوات جدرة بالاهتمام والدراسة عن كثب ، والتطبيق ما أمكن ، هو أن استخدام صيغ المشاركة لحشد المدخرات الخاصة ، قد لا يلائم المشروعات التي لا تحقق عوائد نقدية ، مثل مشاريع الصحة والتعليم وغيرها .

التطبيق العملي

تتلخص الخطوات العملية اللازمة لتحقيق استخدام الأدوات المالية الإسلامية في تمويل تشييد البنية التحتية في الآتي : أولاً توصيف المشروعات تفصيلياً ، ودعوة المؤسسات المالية الإسلامية لحشد الأموال اللازمة لتنفيذها . ثانياً ، تحديد الأداة أو الأدوات المالية الملائمة لحشد الأموال لمشروع معين أو مجموعة من المشاريع موضع الاهتمام . ويجب أن يتم التعاون بين كل من الحكومة والمؤسسات المالية في إنجاز هذه المهمة الأساسية . ثالثاً ، إصدار الأدوات المالية ، وترويجها من خلال المؤسسات المالية ، ودعوة الجمهور لشرائها عن طريق تلك المؤسسات .

1- Muhammad Anas Zarqa "Rent Sharing Certificates....." in Ausaf Ahmad and Tariqullah Khan, op. Cit, p. 318, also see p.231-241. Also in the same volume, see the paper by Mohamed Ali Elgari, "Islamic Investment Fund as Mean of Resource Mobilization", especially p. 277-278.

وأخيراً ، يجب تأسيس سوق ثانوي ، وهو ما يحتاج إلى عناية خاصة في المراحل الأولية . ولابد للسوق من إدارة ، ويمكن أن تقوم بهذا الدور منشأة خاصة (شركة أو مساهمة بالتضمين) ، أو مصرف حكومي وفق ما تمليه الظروف ، ومن تجارب المصارف الإسلامية حتى الآن ، نجد أن مجموعة شركات دلة البركة ، التوفيق والأمين ، قد ركزت على مثل هذا الدور . وفي إطار الخطوة الأولى أعلاه ، يلاحظ أن فكرة حشد الأموال ، لتغذية وعاء عام ، لتمويل الاستثمار في مجموعة من المشاريع ، كانت أرجح وأفضل من فكرة حشد الأموال لكل مشروع ، كحالة قائمة بذاتها . وهذا هو الأسلوب الأنسب في حالة الدول التي تفرض عليها ظروفها الخاصة إنجاز العديد من البنى التحتية في آن واحد ، مثل الاتصالات والطرق السريعة ومشاريع الري . إن الإنجازات التي تمت حديثاً في هذا المجال ، في كل من السودان وإيران ، جديرة بالتقدير حقيقة .

ولكل خطوة من الخطوات الأربعة السابق ذكرها : توصيف المشروع ، وتصميم وإصدار الأدوات المالية ، وتأسيس سوق ثانوية كفيّة ، أهميتها الخاصة بها ، بالنسبة لحشد المدخرات الخاصة ، لتمويل تشييد البنية التحتية ، من خلال المؤسسات المالية الإسلامية . وهي المهام المألوفة ، وقد بدأ إنجازها في إطار إسلامي بالفعل ، وبإمكان ندوتنا هذه أن توفر المزيد من الدعم لهذه الجهود .

دور صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية التحتية

للدكتور محمد علي القرني

جامعة الملك عبد العزيز بجدة

مُقدِّمة

تعد صناديق الاستثمار من أهم صيغ تعبئة المدخرات في الوقت الحاضر ، ولا ريب أن ما نقرأه في كل يوم عن انتقال رؤوس الأموال الضخمة ، لغرض الاستثمار بين أسواق العالم ، إلا شاهد على أهمية هذه الصناديق . لم يزد عدد صناديق الاستثمار في الولايات المتحدة الأمريكية ، سنة ١٩٤٠ م ، عن ٦٨ صندوقاً ، حجمها مجتمعة ٥٠٠٠ مليون دولار ، وصلت في سنة ١٩٩٤م إلى ٥٠٠٠ صندوق مسجل رسمياً ، تصل الأموال فيها إلى أكثر من ٢٥ ترليون دولار^(١) . إن صناديق الاستثمار مهمة للمسلمين اليوم ، إذ يمكن أن تكون أداة ووسيلة لتحقيق التكافل الاقتصادي بين المسلمين ، وذلك بتسهيل نقل المدخرات من دول الفائض إلى دول العجز ، وأن تكون توطئة لأسلمة البنوك ، وجزءاً من برنامج لتوطيد دعائم العمل المصرفي اللاربوي ، في أي بلد من بلاد المسلمين . وفي المملكة العربية السعودية تسوق البنوك نحو ٥٠ صندوقاً استثمارياً ، أكبرها جميعاً وأكثرها ربحاً هي الصناديق الإسلامية .

وسوف نبدأ أولاً في التعريف بالصناديق وأنواعها ، كما هي في العمل المصرفي التقليدي ، ثم ننتقل إلى الصناديق الإسلامية .

١- ما هي صناديق الاستثمار

صناديق الاستثمار هي محافظ تجتمع فيها المدخرات الصغيرة ، لتكون حجمًا من الأموال ، يمكن أن يستفيد من ميزات التنويع ، ويؤدي إلى تقليل مخاطر الاستثمار . وتؤسس هذه الصناديق على صفة شركة استثمار (Investment Company) ، تشرف عليها جهات حكومية متخصصة لغرض الرقابة والتوجيه . وتقوم هذه الصناديق بجمع الاشتراكات ، عن طريق إصدار وحدات استثمارية ، متساوية القيمة عند الإصدار ، شبيهة بالأسهم .

٢- نبذة تاريخية

صناديق الاستثمار قديمة ، فهي تعود إلى النصف الثاني من القرن التاسع عشر . وقد عرفت صناديق الأسهم والسندات في بريطانيا ، منذ سنة ١٨٦٠ م . وفي الولايات المتحدة ، بلغ عدد هذه الصناديق ، سنة ١٩٢١ م ، أكثر من أربعين صندوقًا ، تتضمن عدة بلايين من الدولارات^(١) ، نمت نموًا عظيمًا حتى بلغ حجم هذه الصناديق الاستثمارية في الولايات المتحدة ، سنة ١٩٨٠ م ، نحو ١٨٠ بليون دولار ، ثم تخطى حجمها ، في سنة ١٩٩٢ م ، ١٦٦ ترليون دولار^(٢) .

٣- ميزات الصناديق الاستثمارية

أ- التنويع والتركيز :

ليس بمقدور المستثمر الفرد تخصيص أمواله في استثمارات ، متنوعة بطريقة تؤدي إلى تحقيق التوازن بين المخاطرة والعائد ، إذا كانت تلك الأموال صغيرة الحجم . ولذلك توفر صناديق الاستثمار ، التي تجتمع فيها الأموال الكثيرة ، الفرصة له في الاستفادة من محاسن التنويع ، حتى عند مستوى متدن من المدخرات الفردية ، وتؤدي عملية التنويع المذكورة إلى

١- (History of Corporate P. 196)

٢- (Boggle 1993).

قدر كبير من الاستقرار في العائد ، والحماية لرأس المال ، لأن توزيع الأموال على استثمارات ذات مدد مختلفة ، ودرجات متنوعة من المخاطر ، من حيث نوعية الاستثمار والموقع الجغرافي ... إلخ ، يحقق هذه النتيجة .

ومن جهة ثانية، فإن من المستثمرين من لا يرغب في التنوع ، وإنما يفضل تركيز استثماراته في مجال واحد فقط . ومعلوم أن الودائع المصرفية لا تحقق هذا الغرض ، إذ إنها أيضاً تمثل محفظة استثمارية متنوعة . ولذلك يكون تحقيق رغبة هذا المستثمر ممكناً عن طريق الصناديق الاستثمارية المتخصصة . ونجد صناديق الاستثمار المتخصصة التي تستثمر في المعادن الثمينة فحسب .

ب- الإدارة المتخصصة

يمكن للصندوق الاستثماري توظيف المهارات العالية من المتخصصين ذوي الخبرات الطويلة ، والقدرات المتميزة في مجال إدارة الأموال ، نظراً للحجم الكبير للصندوق. هذا المستوى من الإدارة ليس بمقدور صغار المدخرين الحصول عليه ، إلا من خلال الصناديق الاستثمارية التي تعبئ مدخراتهم الصغيرة ، حتى تصبح ذات حجم كبير ، يمكن من الإنفاق على مثل ذلك المستوى من الخبرات .

ج- السيولة

تدل دراسات كثيرة على أن السيولة تعد أكثر العناصر أهمية بالنسبة لصغار المدخرين . ولا ريب أن الاستثمارات المباشرة ، وكذلك الفرص التي توفرها البنوك التجارية في الحسابات الآجلة ، هي أقل سيولة من الصناديق الاستثمارية المفتوحة ، وفي كثير من الأحيان أقل منها عائداً . ومن جهة أخرى فإن السيولة بالنسبة للحجم الصغير من الاستثمار ربما تكون عالية التكاليف ، حتى عند التوظيف في الأسهم ، وما شابها من الأوراق المالية ، ويعود ذلك للرسوم التي تتضمنها عمليات البيع والشراء ، من رسوم التسجيل ، وأجور السمسرة . ولذلك

يمكن القول إن صناديق الاستثمار توفر سيولة عالية بتكاليف متدنية للمستثمرين ، لا يمكن لهم الحصول عليها ، من خلال الاستثمار المباشر .

د- الاقتراض (الرافعة)

ومن الميزات التي تستفيد منها الصناديق الاستثمارية ، ولا تتوافر للأفراد ذوي المدخرات القليلة ، هي مسألة اقتراض الصندوق للأموال لرفع قدرته على الاستثمار ، وهو ما يسمى بالرافعة . فيمكن لصندوق استثمار للأسهم مثلاً أن يقترض من البنوك بضمان تلك الأسهم ، ثم يشتري بها أسهماً أخرى . ولما كان سعر الفائدة على القرض هو أقل ، في أغلب الأحوال ، من العائد على الاستثمار في الأسهم ، استطاع الصندوق تحقيق أرباح إضافية للمستثمرين . فالمستثمر الذي ساهم بمبلغ ألف دولار ، على سبيل المثال ، سوف يحصل على عائد استثماري ، كما لو كان استثمار مبلغ ١٥٠٠ دولار مثلاً . وهذه من الميزات التي تتحقق من خلال صيغة الصندوق الاستثماري . ومعلوم أن مثل هذا الإجراء لا يجوز ، ولكن يمكن تصميم بديل مقبول من الناحية الشرعية ، ينهض بغرضه ضمن دائرة المباح .

٤- لماذا الصناديق الاستثمارية ؟

أما الباعث على ظهور الصناديق الاستثمارية فهذا ما سنحاول الإجابة عنه هنا . تنقسم المجتمعات الإنسانية منذ القديم إلى فئتين : فئة الفئاض ، وتتكون من أولئك الأفراد الذين يتوافر لهم مدخرات ، تفيض عن حاجتهم الآنية ، وفئة العجز ، وهم الذين يحتاجون إلى أموال لغرض الاستثمار ، مثل التجار وأرباب الصناعة... إلخ .

وكانت العلاقة بين هاتين الفئتين في القديم علاقة مباشرة ، حيث يتم نقل الفوائض المالية إلى فئة العجز ، من خلال هيكل العلاقات الاجتماعية القائمة ، كالقراية والجوار والصدقة والانتماء إلى نفس المهنة أو القبيلة... إلخ ، حيث تكون المعلومات الصحيحة في متناول الفرد ، كما أن لديه القدرة على المتابعة والمراقبة والتحصيل بصفة مباشرة ، إلا أن مثل

هذا الترتيب كان عاجزاً عن النهوض بحاجات المجتمع ، بعد أن توسعت النشاطات الاقتصادية ، وكبر حجم المجتمعات ، فلم يعد ممكناً للفرد أن يتحقق من صحة المعلومات التي يقدمها مستخدمو الأموال ، كما لا يتمكن من المتابعة والتحصيل للقروض والمشاركات ، إلا بتكاليف باهظة . فولدت البنوك التجارية كمؤسسات ، غرضها الأساسي التخصيص في التحليل الائتماني ، وتحقيق اقتصاديات الحجم الكبير ، في جمع المعلومات وتحليلها ، فأصبحت وسيطاً مالياً ، يعزل فئة العجز عن فئة الفائض . فأرباب الأموال ليس عليهم إلا الاطمئنان إلى المؤسسة المصرفية ، التي يودعون أموالهم فيها ، ولديها القدرة المالية على رد أموالهم إليهم ، عند حلول الأجل ، ولا حاجة بهم إلى الاهتمام بالاستخدامات النهائية لأموالهم ، فذلك يعود إلى أن المؤسسة المصرفية تضمن الأموال لأولئك المودعين ، لأنها تحصل عليها على أساس القرض ، فتستفيد هي من قدراتها الفائقة في جمع المعلومات وتحليلها . فالمخاطرة التي يتحملها المدخر هي مخاطرة البنك فقط ، أما مخاطرة الاستثمار فيتحملها بصورة مباشرة البنك وحملته أسهمه ، وليس المدخر .

وحلي أن هذا التطور ، أي ظهور البنوك التجارية ، إنما وقع بسبب التكلفة العالية للحصول على المعلومات ، فكان طبيعياً لما تحسنت سبل الاتصال ، وارتقت وسائل الحصول على المعلومات ، وتطورت أسواق المال ، بحيث أضحت وعاء تتجمع فيه المعلومات الصحيحة والدقيقة والآنية عن أحوال الأسواق ووضع الشركات ... إلخ . وعند توفر ذلك كله ، اتجه المدخرون مرة أخرى إلى الرغبة في إلغاء دور الوسيط المالي (البنك التجاري) ، والاتجاه مباشرة إلى مستخدمي الأموال ، أي إلى فئة العجز . إن الفرق الأساسي بين استثمار الأموال في البنك التجاري واستثمارها في أسواق المال ، هو أن المدخر يتحمل ، من خلال هذه الصلة المباشرة ، مخاطرة استخدام الأموال بنفسه ، ولذلك جاءت الصناديق الاستثمارية ، لكي توفر للملايين المدخرين هذه الفرصة . فلا غرابة أن نجد دور البنوك التجارية ، في كثير من دول العالم ، وبخاصة في الولايات المتحدة ، في انحسار مستمر ، منذ عقدين من الزمان ، وظهر التزايد المستمر في الاستثمارات المباشرة ، التي يتحمل فيها أرباب الأموال مخاطرة الاستخدام النهائي لأموالهم . وتدل الإحصاءات على أن عدد البنوك التجارية في الولايات المتحدة سنة ١٩٨٤م

كان ١٤٤٩٦ ، لكنه انخفض في سنة ١٩٩٣م إلى ١٠٩٥٩ فقط ، أي أكثر من ٣٠٪^(١) ، كما أن نصيب البنوك التجارية من الأصول المالية كان يساوي ٤٠٪ ، في الولايات المتحدة سنة ١٩٧٣م ، ثم انخفض إلى نحو ٢٤٪ سنة ١٩٩٣م^(٢) .

٥- عمليات الصناديق الاستثمارية

(أ)- التسعير

يقصد بالتسعير إعلان سعر الوحدات الاستثمارية في الصندوق . وتحدد الصناديق الاستثمارية ، في نظام تأسيسها ، ما إذا كانت مفتوحة أو مغلقة. فإذا كانت مغلقة ، لا يقوم المدير بإعلان سعر للوحدات ، إلا في آخر يوم من عمر الصندوق . على أن ذلك لا يعني أن تلك الوحدات ليس لها سعر خلال هذه المدة ، إذ يمكن التعرف على قيمتها ، من خلال تبادلها في الأسواق المنظمة كالبورصات ، أو من خلال تبادلها بطريقة البيع المباشر بين المستثمرين .

أما إذا كان الصندوق مفتوحاً ، فإن المدير يحدد يوماً معيناً ، كالأربعاء من كل أسبوع ، إذا كان أسبوعياً ، أو اليوم الأول من كل شهر ، إذا كان شهرياً ، وهكذا . ويسمى يوم التسعير ، وفي هذا اليوم يعلن المدير سعر الوحدة الاستثمارية ، وهو السعر الذي يمكن بناءً عليه خروج المستثمرين الراغبين في الحصول على السيولة ، ودخول أولئك الذين يرغبون في الاستثمار . ويعتمد السعر الذي يعلنه المدير على تقييمه للأصول المملوكة في الصندوق . فإذا كان الصندوق خاصاً بالأسهم ، اعتمد سعر الوحدة الاستثمارية على السعر السوقي للأسهم التي يملكها الصندوق ، مضافاً إليه الدخل المتولد لهذا الصندوق ، من أرباح الشركات ، أو فروق سعر الصرف ، أو ما إلى ذلك . فإذا أراد المستثمر الخروج ، يمكن له أن يبيع الوحدات التي يملكها إلى الصندوق ، بالسعر المعلن . وإذا أراد مستثمر جديد

الدخول ، يمكن له الشراء بذلك السعر ، لأن بإمكان المدير توظيف هذه الأموال الجديدة ، في أسهم جديدة ، يشتريها بالسعر السوقي . فهو عندئذٍ يستمر في إصدار وحدات جديدة للمستثمرين الجدد . وقد يفرق بين سعر الدخول والخروج . وفي الصناديق ذات الانضباط الشرعي ، يلزم لتداول الوحدات أن تتحقق شروط ، منها أن أصول الصندوق لا بد أن تكون أصولاً عينية حقيقية ، وليست ديوناً أو التزامات مالية . ذلك أن التداول هو نوع من البيع لهذه الوحدات ، فإذا كان ما تمثله ديوناً ، آل تداولها إلى بيع الدين ، وهو ممنوع ، لغير من هو عليه ، بغير قيمته الاسمية .

(ب) - الرسوم على المشتركين

تفرض الصناديق الاستثمارية أحياناً رسوماً على المشتركين ، لتغطية جزء من تكاليفها ، ولا سيما تلك المتعلقة بعمليات توظيف الأموال .

وتتبنى بعض الصناديق المفتوحة التي تتداول وحداتها في الأسواق المنظمة طريقة فرض الرسوم ، ابتداءً عند الاشتراك ، وتسمى (Load - Funds) . وتظهر هذه الرسوم على صفة زيادة في القيمة الصافية للأصول عند الشراء ، ولكن يحصل عليها السوق . بينما تتبنى صناديق أخرى طريقة فرض الرسوم عند الخروج من الصندوق . وتربط بعض الصناديق هذه الرسوم بمدة بقاء المستثمر في الصندوق ، بحيث تتناقص تلك الرسوم ، بقدر ما تطول هذه المدة ، أما إذا كان مصدر الصندوق يقوم بنفسه بتسويقه ، فلا يفرض في العادة رسوماً على الدخول أو الخروج ، وتسمى هذه الصناديق (No-Load Funds) . وفي الصناديق المغلقة ، التي يجري تداول وحداتها في الأسواق المنظمة ، ربما احتاج المستثمر إلى دفع رسوم للسمسار في السوق .

(ج) - الاسترداد والتداول

لما كان عنصر السيولة يعد أهم عناصر الجذب في الصناديق الاستثمارية ، فقد صممت لتوفر للمستثمرين طرقاً فعالة في تحقيق هذا المطلب ، وتعتمد الصناديق المفتوحة على

ما يسمى بالاسترداد ، حيث يمكن للمشاركين استرداد أموالهم بصفة دورية . أما الصناديق المغلقة ، فلا تتحقق السيولة فيها ، إلا بتداول الوحدات في سوق منظمة . ويقوم عمل الصناديق الاستثمارية المفتوحة على حرص المدير على الاحتفاظ بقدر من السيولة ، يمكنه من شراء وحدات أولئك المستثمرين ، الذين يرغبون في استرداد أموالهم في يوم التسعير . ويعتمد حجم هذه السيولة على خبرة المدير ، وعلى عمر الصندوق ، والظروف والبيئة الاقتصادية التي يعمل فيها الصندوق . ومن الجلي أن هذه السيولة المستبقة لا تدر عائداً للصندوق (أو لا تدر عائداً مجزياً لقصر أجلها) ، ولذلك يحرص المدير على الاحتفاظ بالحد الأدنى منها . ويفترض أن جزءاً كبيراً من عمليات الاسترداد ، في يوم التسعير ، سيتم تغطيته من الأموال الجديدة التي يقدمها الراغبون في الدخول فيه . ولذلك فإن السيولة المستبقة تكون عند الحد الأدنى .

وفي كثير من الأحيان يحرص المدير على توزيع مدد الاستثمار ، بطريقة يتحقق معها قدر من السيولة ، في كل يوم تسعير ، دون الحاجة إلى تعطيل الأموال ، خلال مدة الصندوق ، حتى لو كانت مدة قصيرة ، لأسبوع أو نحوه . ومع ذلك فإن المدير يواجه أحياناً حجماً من الاسترداد ، يزيد عن السيولة الموجودة في الصندوق ، وعن حجم الأموال الجديدة المستثمرة فيه . ولذلك تحرص كثير من صناديق الاستثمار على النص في نظامها الأساسي على علاج هذه الحالة بطرق ، منها أن لا تلتزم في حالة عدم توفر السيولة برد كامل مبلغ الاستثمار ، بل برد جزء منه فحسب ، لمن يأتي أولاً ، وتطلب من الآخرين الانتظار . وفي أحيان أخرى ، يتفق الصندوق مع إحدى المؤسسات الكبيرة التي تقدم له (مقابل رسوم محددة) التزاماً بتوفير السيولة له ، عند الحاجة إليها ، أو الالتزام بشراء الوحدات ، التي لا يستطيع الصندوق استردادها ، لعدم توفر السيولة له .

(د) - رسوم الإدارة

يحصل المديرون في كل أنواع الصناديق على رسوم مقابل إدارته . وتصمم طريقة احتساب رسوم المدير ، بحيث تولد الحوافز لديه على تحقيق النمو للصندوق ، بما يفيد جميع المشاركين ، ولذلك يعتمد حسابها على ما يسمى بالقيمة الصافية لأصول الصندوق . ويقوم

المدير عندئذٍ بحساب هذه القيمة الصافية بصفة دورية، وفي حالة الصناديق المفتوحة يفعل ذلك في يوم التسعير . ويقتطع أجره بالنسبة المتفق عليها . ويتراوح أيجور الإدارة غالباً بين ١٪ إلى ٥٪ من القيمة الصافية . فتزيد أيجور المدير كلما كبر حجم أصوله .

فإذا اعتبرنا المدير وكيلاً عن المستثمرين ، فهي وكالة بأجر ، فلزم أن يكون الأجر معلوماً ، لصحة الوكالة ، لأن حكمها حكم عقود المعاوضات الأخرى ، ولذلك يجب أن يكون الأجر معلوماً مقدماً ، وليس في نهاية فترة الإدارة . وإن كان على أساس المضاربة ، فللمدير أن يحصل على جزء من الربح ، المتولد من الاستثمار .

(هـ) - الاحتياطات

تحتفظ الصناديق عادة باحتياطات ، تقتطعها من الأرباح ، والغرض منها تحقيق الاستقرار في ما يدفعه الصندوق من أرباح للمشاركين فيه ، وتعويض الخسائر التي قد تحصل في بعض الأوقات . وتستمر هذه الاحتياطات في التراكم في الصندوق ، وتعد جزءاً من الأموال فيه ، بحيث يستحقها أولئك الذين كانوا يملكون وحداته عند انتهاء مدته ، إن كان له مدة .

٦ - أهمية الصناديق الاستثمارية في النظام الاقتصادي الإسلامي :

(أ) ذكرنا سابقاً أن الصناديق الاستثمارية إنما وقع لها القبول ضمن اتجاه عام في النشاط المصرفي ، فهي تضمن اتجاه أرباب الأموال إلى تحمل مخاطر العمل الاستثماري مباشرة ، وانصراف رغباتهم عن توسيط المصارف ، لعزل المخاطرة .

قليلون هم الذين يدركون أن البنوك الإسلامية كان لها قصب السبق ، وفضل الريادة ، في توطيد هذا الاتجاه . ذلك أن نموذج المصرف الإسلامي معتمد على نفس الفكرة الأساسية التي تمثل تطوراً في الوساطة المالية . فعقد المضاربة ، الذي اعتمد عليه عمل البنوك الإسلامية ، لا يجعل المصرف مقرضاً من أرباب الأموال ، كما لا يولد علاقة مديونية بين

المصرف ومصادر أمواله، بل يجعل المصرف في مكان مدير الأموال ، ويتولد دخل المصرف بصفة أساسية من قدرته على إدارة هذه الأموال ، وتوجيهها نحو أفضل أنواع الاستخدامات ، من حيث الربح والمخاطرة . ولكنه لا يتولد من تحمل المصرف للمخاطرة الائتمانية ، نيابة عن أصحاب الأموال . فإذا خسرت الاستثمارات خسر أصحاب الحسابات الاستثمارية ، بخلاف البنوك التقليدية التي تضمن هذه الأموال لأصحابها .

من الجلي إذاً أن نفس المنطق الذي كان أساس ظهور الصناديق الاستثمارية وانتشارها ونموها ، هو نفسه المنطق الذي اعتمد عليه عمل نموذج المصرف الإسلامي ، الذي يعتمد ، في جانب الخصوم ، على عقد المضاربة .

وفي حين أن البنوك التجارية لم تتعرف على أنواع الاستثمارات ، التي تكون خارج نطاق الميزانية إلا بإداراتها للصناديق الاستثمارية ، فإن نموذج المصرف الإسلامي اعتمد استثماراته لأموال الآخرين خارج نطاق ميزانيته ، لأنها غير مضمونة على المصرف ، وسوف نجد ، عند استعراض العلاقات التعاقدية بين أطراف هذه الصناديق ، أنها تعتمد على علاقة الصندوق بأرباب الأموال ، بعقود شبيهة بالمضاربة، كما هو حال البنوك الإسلامية.

(ب) ان إنشاء بنك إسلامي في بلد اليوم يحتاج إلى سن قانون جديد ، إذا لم يكن القانون موجوداً ، أو إصدار قانون خاص ، ودون ذلك كله خرط القتاد ، إلا أن إنشاء صندوق استثماري أمر ممكن ، في ظل القوانين المنظمة لهذه الصناديق ، في أي مكان من العالم ، لأن تلك القوانين أخذت باعتبار ما أن الغرض الأساسي من الصناديق هو تلبية تفضيلات ورغبات المستثمرين ، الذين لا يجدون ما يرضيهم في البنوك التجارية وشركات الاستثمار . ولما كان هدفنا هو في النهاية رفع بلوى الربا عن مجتمعاتنا الإسلامية ، فبأي وسيلة تحقق الهدف ، فهذا أمر حسن ، وإنجاز لا يستهان به ، ومن هنا فالصناديق الاستثمارية بالغة الأهمية في مرحلة تطورنا الحالية.

(ج) لا ريب أن البنوك الإسلامية قد نمت وتزايد عددها ، حتى بلغت مائة أو أكثر ، ولكن لو نظرنا إلى القطاعات المصرفية في بلاد المسلمين لوجدناها تتكون من آلاف البنوك التي تعمل بالفائدة . ولذلك فإن أي مشروع يستهدف رفع بلوى الربا عن المجتمعات المسلمة يجب أن يأخذ باعتباره أنه ما لم يكن لهذه الآلاف المؤلفة من البنوك القائمة ، التي ترتبط بها مصالح ملايين المسلمين ، ما لم يكن لها دور مباشر بهذا المشروع ، ففرص نجاحه قليلة . ولا ريب أن للصناديق الاستثمارية أهمية بالغة في هذا المجال ، لأنها تمثل أول تذوق للبنك الربوي للعمل المصرفي الإسلامي ، يستطيع من خلال إنشاء صندوق استثماري ، أن يختبر حقيقة ما ندعي من أن المسلمين دائماً يفضلون الحلال على الحرام ، ويحبون أن يتعرفوا على طبيعة المعاملات المنضبطة شرعياً ، ليزوب الجليلد بينهم وبين فكرة العمل المصرفي اللاربوي ، والناس أعداء ما جهلوا .

(د) وتتميز الصناديق الاستثمارية على النوافذ في البنوك التقليدية في أن الخلط الذي يتخوف منه كثير من الناس لا يقع فيها ، لأن لها ميزانية وحسابات مستقلة تماماً عن البنك ، والقوانين تمنع الاختلاط بين أمواله وأموال الصندوق ، مع كونه شركة مالية لا تكاد تختلف عن البنك ، ولا حدود لنموها وحجمها ، وهي بخلاف النوافذ ، لا تحتاج إلى أن يغير البنك هيكله الإداري ، أو نظام عمله ، أو تعين كادر جديد من الموظفين .

(هـ) وهذه الصناديق أهمية في نقل الرساميل بين المجتمعات الإسلامية، ذلك أن الانتقال العظيم للرساميل ، لغرض الاستثمار ، في العقدين الماضيين ، إنما كان بصفة أساسية باستخدام صيغة الصناديق الاستثمارية . فهذه الاستثمارات الأجنبية ، في دول شرق آسيا والصين ، التي تدل الإحصاءات على أنها تقارب ٤٠٠ مليار دولار ، إنما جرى إستقطابها من ملايين المستثمرين ، عن طريق صناديق الاستثمار المتنوعة والمتخصصة . ليس هذا هو الالفت للنظر ، بل العجيب أن نجد أموال المسلمين تذهب أولاً إلى مديري الصناديق في أمريكا وأوروبا ، لتجري إعادة استثمارها في مناطق العالم ، بما فيها بلاد المسلمين ، ولكن بصفة غير مباشرة . ولذلك فإن اهتمام المسلمين بهذه المسألة حري بأن يوفر آلية للاستثمار الإسلامي .

٧- علاقة البنوك بصناديق الاستثمار

صناديق الاستثمار هي شركات تسجل على صفة شخصية اعتبارية ، ذات مسئولية محدودة ، غرضها جمع الأموال ، ثم استثمارها لغرض توليد الربح لأصحاب الأموال ، بالضوابط والشروط المتفق عليها ، والمعلنة في نشرة الإصدار ، وفي أحكام وشروط الاكتتاب. وتسمح القوانين في أكثر بلاد العالم^(١) في تسجيل هذه الصناديق كشركات مساهمة ، لها مجلس الإدارة الخاص بها ، ورأس مالها ، وتصدر عندئذ نوعين من الأسهم ، الأسهم التي يحملها مؤسسو الشركة (تسمى فئة أ) ، والأسهم التي يحملها المستثمرون وتكون على شكل وحدات متساوية القيمة . ولذلك فهي مشروع مالي لا يرتبط بالبنوك ، ولكن مع ذلك فإننا نجد صناديق الاستثمار هي في الغالب من نشاط البنوك . ولعل أهم أسباب ذلك ما يلي :

(أ) يمكن للبنوك من خلال صناديق الاستثمار أن تزيد من حجم الأموال تحت إدارتها ، دون الحاجة إلى زيادة رأس المال . ذلك أن صناديق الاستثمار بالنسبة للبنوك واقعة خارج ميزانيتها ، ولذلك لا ترتبط بعلاقة نسبية مع رأس مال المصرف . ذلك أن القوانين المنظمة لعمل البنوك تلزمها أن لا يقل رأس مال البنك عن ٨٪ (أو أكثر أو أقل بحسب البلد) من جملة الأصول (أو الخصوم) . ولذلك نجد بعض البنوك تدير صناديق استثمارية تساوي حجم البنك بكامله ، أو تزيد .

(ب) يمكن للبنك أن يحصل على دخله من الصناديق الاستثمارية ، على صفة رسوم (مثل رسوم الإدارة ، ورسوم الاشتراك... إلخ) ، بينما يحصل البنك من نشاطه الرئيسي ، وهو الائتمان ، على سعر الفائدة . وتفضل البنوك الدخل المعتمد على الرسوم على ذلك المعتمد على الفائدة ، لأنه أجزل وأكثر استقراراً^(٢) .

١- ومن الاستثناءات المشهورة لذلك ألمانيا واليابان والمملكة العربية السعودية .

٢- ولذلك نجد الإحصاءات تدل على أن جزءاً متزايداً من الدخل يتولد عن الرسوم في البنوك الأمريكية .

(ج) لأن البنوك في إدارتها للصناديق الاستثمارية تستطيع الاعتماد على الخبرات الخارجية في الإدارة ، وتركز على عناصر التميز لديها ، وهي التسويق .

٨- الفروق الأساسية بين التمويل المصرفي والتمويل بواسطة صناديق الاستثمار

رب قائل : لماذا نحتاج إلى صيغة الصناديق الاستثمارية ، لتمويل البنية الأساسية ، ولدينا البنوك التي تستطيع أن تنهض بمهمة التمويل بالقروض أو غيرها من صيغ التمويل المصرفية ؟ الواقع أن المهمة التي يمكن أن تقوم بها الصناديق بالصفات المذكورة آنفاً ، غير ممكنة للبنوك ، للأسباب التالية :

(أ) من طبيعة الإقراض في المصارف التجارية أن يكون قصير الأجل ، ولذلك لا تتجه هذه البنوك إلى تمويل مشاريع البنية الأساسية ، لطول مدة التمويل ، وعظم المخاطرة المتضمنة فيها . وفي الحالات التي تكون السوق المالية المحلية متطورة ، وقادرة على تقديم الصيغ والآليات اللازمة لتصكيك الديون Securitization ، فقد تقوم هذه البنوك بما يسمى origination لتلك الديون ، ثم تحويلها إلى أدوات مالية قابلة للتداول ، وهو ما تعدمه أكثر الدول النامية . وحتى في حالة تصكيك الديون ، فإن هذه العملية تحتاج إلى إنشاء صندوق استثماري ، تتحول إليه الديون ، وبخاصة عندما تكون ديوناً عظيمة ، يشترك في شرائها عدد كبير من المستثمرين .

(ب) إعطاء الفرص للمواطنين للاستجابة مباشرة لخطاب خدمة الوطن ، وتحمل من المخاطرة المقدار الذي يرغبون في تحمله .

(ج) تتجه البنوك في الوقت الحاضر إلى التركيز على مصادر الدخل ، المعتمدة بصفة أساسية على الرسوم ، وليس الفائدة ، لما تتمتع به هذه الدخل من استقرار ، مقارنة بالفائدة التي تتسم بالتقلب . ومن جهة أخرى ، فإن البنوك بهذه الطريقة تستطيع الحصول على الدخل ، دون تحمل المخاطر الائتمانية في رأس مالها مباشرة ، مما يؤدي إلى زيادة كفاءة استخدام رأس المال . وتعد الرسوم التي تحصل عليها البنوك من إدارة الصناديق

الاستثمارية من أهم مصادر الدخل . وفي نفس الوقت فإن الصناديق تستفيد من كافة الخبرات والقدرات المصرفية المتوافرة للبنوك ، دون الحاجة إلى تحمل مباشر لمخاطر الاستثمار .

٩- المتطلبات الأساسية لاستخدام صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية الأساسية :
حتى يمكن استخدام صيغة الصناديق الاستثمارية لتعبئة المدخرات ، ثم توجيهها إلى الاستثمار في مشاريع البنية الأساسية ، لابد من أن يتوفر في القطر متطلبات أساسية ، أهمها :

(أ) وجود القوانين والأنظمة التي تضبط عمل الصناديق

لابد لتحقيق أغراض هذه الصناديق من وجود القوانين التي تنظم العلاقات بين أطراف الصناديق من مديري لها وبنوك وشركات استثمار ، ومستثمرين وشركات ، تستفيد من الأموال المجمعة في الصناديق لتمويل عملياتها . وهذه القوانين تتعلق بإنشاء الصناديق وتداول وحداتها والمؤسسات التي يمكن لها تسويقها والحماية للمشاركين فيها .

ومن الجلي أن العلاقات التي تنشأ بين هذه الأطراف يتولد عنها العديد من التعقيدات التي تحتاج إلى تدخل جهة مركزية في تنظيمها ، وتقديم الحلول المناسبة لها ، والأحكام الملزمة في القضايا المتعلقة بها . كما تفيد هذه القوانين في تبسيط إجراءات تسجيلها وإدارتها .

(ب) وجود سوق يمكن تبادل وحدات الصناديق فيه :

إن مطلب السيولة من أهم أولويات الاستثمار ، وبخاصة لصغار المدخرين . وتحقيق السيولة في الاستثمار في الصناديق ، عندما تتوافر العناصر التي تمكن من تبادل وحدات الصناديق ، بتكاليف متدنية .

ويمكن أن يكون هذا السوق رسمياً كسوق البورصة ، حيث يجري إدراج الصندوق في قائمة السوق ، وتقع بعد ذلك تبادل وحداته بيعاً وشراءً من قبل المستثمرين ، كما يمكن أن يجري التبادل عن طريق البنوك مباشرة .

هذا بالنسبة للصناديق المغلقة، أما الصناديق المفتوحة فإن خاصية السيولة تكون موجودة فيها ، دون الحاجة إلى مثل ذلك السوق ، وذلك عن طريق ما يسمى الاسترداد .

(ج) وجود أصول حقيقية مملوكة للصندوق :

لا تقتصر صناديق الاستثمار التقليدية على الأصول الحقيقية كالأعيان والمنافع ، بل تكون جملة أصولها على صفة ديون والتزامات مالية ، إلا أن الإجماع عند علماء المسلمين أن بيع الدين لا يجوز إلا بمثل قيمته الاسمية ولن هو عليه ، في أجله . ولذلك فإنه حتى يصح تبادل وحدات الصندوق ، لا بد أن تكون الأصول المكونة لموجوداته أصولاً غير نقدية، أي ليست من النقود أو من الديون ، وإنما من الأصول الحقيقية القابلة للبيع من الناحية الإسلامية ، مثل الآلات والمعدات والأراضي والعقارات أو المنافع التي يجوز أن يقع عليها البيع. ولذلك فإن الصناديق التي تقترحها لهذا الغرض هي صناديق تأجير ، أو صناديق تمتلك أصولاً حقيقية ، كالأراضي والمعدات وما إلى ذلك .

(د) وجود صانع السوق

من المفضل وجود صانع للسوق لضمان قدر من الاستقرار والانضباط في سوق هذه الوحدات . والوظيفة الأساسية لصانع السوق هو أن يقف مستعداً للبيع والشراء ، لغرض منع قوى السوق من دفع أسعار الوحدات ، بفعل ظروف وقتية ، إلى الارتفاع أو الانخفاض الحادين . إن التقلبات الحادة تؤدي إلى الإضرار بالصندوق ، على المدى الطويل. ويمكن أن يكون صانع السوق أحد البنوك الكبيرة أو إحدى شركات الاستثمار المتخصصة .

(هـ) تحقيق المشروع إيراده بصفة ذاتية

هناك فرق جوهري بين مشروع قادر على تحقيق إيراده بصفة ذاتية ، ومن ثم يعتمد الممولون ، وهم المستثمرون في الصندوق ، في تحقيق العوائد ، على ذلك الدخل ، وبين مشروع آخر يحتاج إلى تمويل لغرض الإنشاءات ، دون أن يحقق إيراداً ذاتياً . في النوع الثاني

من المشاريع - مثل بناء المدارس للحكومة - لا يكون بصيغة التمويل باستخدام الصناديق جدوى (من جهة صاحب المشروع) ، إذ إنها تؤدي إلى زيادة تكلفته عن سعر الفائدة. وباعتبار أن المدين في مثل هذه المشاريع هو الحكومة ، التي تستطيع الحصول على قروض متدنية الفوائد ، فإن على المستثمرين في الصندوق أن يقبلوا هذا المستوى من العائد المالي ، أو أقل منه .

ولذلك تصبح عملية إنشاء مثل هذه الصناديق متدنية الكفاءة ، لأنها تزيد على تكلفة إصدار السندات الحكومية ، ومن ثم لا تقدم عليها الحكومة ، ويتحمل المستثمر فيها مخاطرة تزيد على مخاطرة سندات الحكومة ، ولذلك فإنه لا يقدم عليها . على ذلك يمكن القول إن النموذج الذي نعرضه في هذه الورقة صالح بصفة أساسية لتمويل المشاريع القادرة على تحقيق إيراد ذاتي . على أن جانباً آخر مهماً يظهر في هذه الصيغة عندما يعمل الصندوق بصيغة الإيجار الذي ينتهي بالتملك ، في علاقته مع الحكومة ، ففي هذه الحالة فإن الحكومة ربما تكون مستعدة لدفع معدل عائد يزيد عن تكلفة إصدار السندات ، لأنها في هذه الحالة تحصل على الأصول المطلوبة ، دون أن تحمل الميزانية السنوية مزيداً من الديون ، إذ المعروف أن التأخير صيغة تمويل خارج الميزانية. وهذا مطلب مهم في ظل رغبة الحكومة في تقليل عبء الديون .

١٠ - صيغة تمويل مشروع للصرف الصحي باستخدام الصناديق

إن المشاريع التي يمكن تمويلها بواسطة صناديق الاستثمار كثيرة ومتعددة ، وتكاد تستغرق كافة جوانب المشاريع البنية الأساسية ، وما نقدمه هنا ليس إلا مثلاً لتوضيح الفكرة .

لنفترض على سبيل المثال أن مدينة س ترغب في إنشاء مشروع للصرف الصحي ، يعتمد على استثمار القطاع الخاص في إنشاء المشروع ، واسترداد رأس المال مع الربح ، خلال عدد من السنوات . ولنفترض وجود شركات مقاولات قادرة على إنشاء المشروع ، وتستطيع إدارته بعد إنشائه . وما نحتاج إليه هو التمويل على مدى عدد من السنوات (٢٥ سنة مثلاً) ،

ينتقل بعدها إلى ملكية الحكومة مثلاً ، أو يستمر مدرراً للدخل إلى جهة حكومية .

يتكون المشروع من شبكة الصرف الصحي ، ومن محطات التنقية الخاصة بها ، والمعدات المكملة .

ويتمثل الدخل (التدفقات النقدية) للمشروع من الرسوم التي يدفعها أصحاب المنازل، والمستفيدين من الشبكة بصفة دورية (شهرياً أو كل ربع سنة) . أما النفقات فهي نفقات إنشاء المشروع ثم نفقات الصيانة .

ومن المتوقع أن التدفقات النقدية لن تبدأ إلا بعد اكتمال أجزاء من المشروع ، وشروع الناس في دفع الرسوم المقررة، مع أنه لا يستبعد إمكانية إلزام الناس بدفع الرسوم مبكراً .

لو أن صندوقاً استثمارياً قام لغرض التمويل ، فإن الخطوات التالية تقدم لنا صيغة محتملة لعمل هذا الصندوق يحقق الغرض :

أ- يقوم أحد البنوك بإنشاء الصندوق ، وجمع الاشتراكات فيه، ويكون غرض الصندوق تمويل مشاريع البنية الأساسية ، وهو صندوق مغلق ، تكون وحداته قابلة للتداول في سوق منظمة ، أو عن طريق صانع السوق . ويمكن أن يغلق الصندوق عند الحد من الحجم المالي الذي يغطي تكلفة المشروع كاملة ، كما يمكن له أن يغلق عند حد أدنى من ذلك . وفي الحالة الأولى يمكن للصندوق أن يستثمر أمواله في استثمارات مالية قصيرة الأجل ، في الفترة التي تسبق صرف جميع نفقات المشروع. أما في الحالة الثانية فيمكن للصندوق استخدام الرافعة (Leverage) ، وذلك بتمويل جزء من المشروع بطريقة المراجعة أو الاستصناع .

ب- يقوم الصندوق باستئجار كافة مسارات شبكة الصرف الصحي من الحكومة إجازة طويلة الأجل (٥٠ سنة مثلاً) ، برسوم رمزية أو مجاناً ، واستئجار مواقع محطات تنقية مياه

الصرف الصحي ، وامتلاكها مباشرة . ولا يلزم أن يحصل الصندوق على هذه المنافع بالاستئجار ، بل يفي بالغرض أن يحصل عليها مجاناً من الحكومة ، وعندئذ يكون امتلاكه لها بالهبة ، وهي من نواقل الملكية . فالغرض المقصود أن يكون لدى الصندوق أصول أو منافع قابلة للتداول .

ج- يقوم الصندوق بتمويل عمليات إنشاء مشروع الصرف الصحي على تلك المسارات المستأجرة من الحكومة ، وتكون شبكة الصرف عندئذ ملكاً للصندوق . ويوكل لشركات المقاولات أمر إنشائها ، ولشركة إدارة المشروع تشغيله ، بعد الانتهاء من الإنشاءات .

د- يكون الصندوق في هذه المرحلة قد استنفد كافة موارده المالية ، ولكنه بدأ يستفيد من التدفقات النقدية المتمثلة في الرسوم التي يدفعها الناس .

هـ- تمثل التدفقات النقدية عائداً شهرياً يقبضه المستثمرون ، وهم حملة الوحدات الاستثمارية في الصندوق بصفة دورية ، وهي تمثل المبلغ الصافي بعد دفع الإيجارات الرمزية للحكومة ، وتكاليف صيانة الشبكة .

و- ونجاح مثل هذا البرنامج يحتاج إلى عدة متطلبات أساسية منها :

* تحديد الرسوم :

على الحكومة أن تحدد الرسوم بطريقة تحقق العائد المناسب على الاستثمار ، دون أن يؤدي ذلك إلى إرهاق المواطنين ، وأن تكون رسوماً متغيرة ، تأخذ باعتبارها الفرص البديلة وتكاليف الأموال ، حتى تحقق الاستقرار لأسعار وحدات الصندوق .

* مخاطر الاستثمار :

إذا أغفلنا المخاطر السياسية والبيئية ، فإن المخاطر التي يواجهها الصندوق هي بصفة أساسية : المخاطر الائتمانية Credit risk ، المتمثلة في مماطلة المشتركين ، أو عجزهم أو

توقفهم عن سداد الرسوم . ويمكن للحكومة ، رغبة في تشجيع هذا الاستثمار النافع ، من الناحية الاجتماعية ، تقليل هذه المخاطرة ، بربط رسوم شبكة الصرف الصحي بأمر يصعب على الناس تحمل انقطاعه كالكهرباء . فينص على أن عدم دفع فاتورة الصرف الصحي سيؤدي إلى انقطاع الكهرباء عن المنزل أو الوحدة السكنية .

ز- تداول الوحدات والاسترداد :

سواء كان الصندوق مغلقاً تتداول وحداته في سوق منظمة ، أو كان مفتوحاً تعتمد السيولة فيه على الاسترداد ، فإن تسهيل المستثمر لوحداته في الصندوق إنما يتم على أساس البيع للآخرين .

وحتى تكون شروط صحة البيع متوافرة ، لابد أن يقع العقد على أصول قابلة للبيع . ووحدات الصندوق المذكور تمثل منافع ، وهي مسارات الشبكة المستأجرة من الحكومة ، وأحياناً وهي الشبكة المملوكة للصندوق . ومن ثم يمكن تداولها بالبيع .

١١- صيغة تمويل شق الطرق باستخدام صيغة صناديق الاستثمار

يمكن أن نسير على نفس المنوال السابق في استخدام صناديق الاستثمار ، لتمويل شق الطرق . فيقوم الصندوق باستئجار مسار الطريق لمدة طويلة (٥٠ سنة مثلاً) من الحكومة ، بأجرة رمزية (أو الحصول على ذلك مجاناً) ، ثم تستخدم الأموال فيه لتمويل إنشاء الطريق ، ثم بعد اكتماله يفرض رسوم مرور يتفق عليها مع الحكومة . ويمثل رسم المرور هذا التدفقات النقدية التي توزع على المشاركين في الصندوق .

ويكون الصندوق مغلقاً طول مدة حياته ، على أن وحداته قابلة للتداول ، لأن كل واحدة منها تمثل حصة شائعة في المنافع التي يولدها المسار المستأجر من قبل الصندوق . ومن الجلي أن مثل هذا المشروع قليل المخاطرة ، ولذلك فإنه يكون قادراً على اجتذاب المستثمرين ، حتى بعوائد قليلة .

ولا يلزم أن تغطي الأموال في الصندوق جميع تكلفة المشروع ، إذ يمكن إغلاق هذا الصندوق ، على مبلغ يقل عن التكلفة الكلية ، ثم استخدام الرافعة (Leverage) .

د. محمد العلي القري

أهم المراجع

- John Downes and Jordan Elliot Goodman .
Finance and Investment Handbook.
New York , Barrons , 1990.
- Amy L. Domini and Peter D. Kinder.
Ethical Investing.
Reading , Mass, Addison - Wesley Inc. . 1986.
- Rodney Wilson.
Economics, Ethics and Religion.
New York Unit. Press .
1997
- Bruce Jacob's .
All about Mutual Funds.
Chicago , Probes, 1994.
- Frank Cappiello
Closed - end Funds .
Chicago , International Publication , 1992.
- Jonathon Baskin and Paul Miranti.
A History of Corporate Finance .
London , Cambridge , 1997.
- Chet Currier
The Investors Encyclopedia.
New York , Franklin Watts , 1987.
- Bruno Solnik .
International Investments
Reading , Mass . Addison - Wesley publish . 1996.

- Albert J . Fredman & Russ Wiles
How Mutual Funds Work
New York , New York Lstitute of Finance 1993.
- John Bogle
Bogle on mutual Funds.
Irwin . 1993.
- Mohammed A. Elgari
Islamic Investment Funds on means for reissue Inobilization.
IDB, IRTI.
- Islamic Investment Funds as means for resources mobilization . In :
Islamic Financial Instruments for public sector resource mobilization ,
Edited by : Ausaf Ahmed and Tariqullah Khan .IDB, IRTI 1997 pp
249 - 266 .

عرض لدور القطاع الخاص في المملكة في تمويل مشاريع البنية الأساسية وأهم الأسباب التي حالت دون نهوضه في الماضي وكيفية علاجها

للدكتور أيمن صالح فاضل

أستاذ مشارك - قسم الاقتصاد

مُقدمة

يمتد نشاط القطاع الخاص في المملكة العربية السعودية إلى مختلف الأنشطة الاقتصادية ، حيث يندر وجود نشاط ، ليس للقطاع الخاص دور فيه . حتى فيما يتعلق بالبنية التحتية نجد أن استثمارات القطاع الخاص تمتد إلى مشاريع الإسكان والمرافق والأشغال العامة ، كالطرق وشبكات المياه والجاري ، كما تمتد أوجه نشاط القطاع الخاص إلى التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية .

ومن حيث نصيب القطاع الخاص في إقامة المشروعات ذات الأحجام الكبيرة ، يلاحظ أن أغلب هذه المشاريع كانت في السابق خارج نطاق القطاع الخاص ، إلا أن سياسة الدولة القائمة في الوقت الراهن ، مثل تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار ، سواء بمشاركته للقطاع العام ، أو ببيع القطاع الحكومي لأسهمه ، سواء كلها أو بعضها ، إلى القطاع الخاص ، قد أثبت أن القطاع الخاص يعتبر مكملاً رئيسياً لمعظم ما تقوم به الدولة من مشروعات .

وفي واقع الأمر فإن دور القطاع الخاص لم يبرز بشكل واضح ومؤثر في العملية التنموية ، إلا في الفترة الأخيرة من خطط التنمية ، التي نهجتها الدولة منذ ثلاثين عاماً . ولم يرجع ذلك إلى تقاعس القطاع الخاص عن المشاركة في أوجه الأنشطة المختلفة بالمملكة ، بل

إلى ارتفاع حجم المبادرات الحكومية ، بهدف الإسراع بعملية التنمية ، وإعطاء الفرصة للقطاع الخاص ، من أجل أن يكتسب الخبرة اللازمة ، لإشراكه في الأنشطة الرئيسية ، التي تختص بالبنية الأساسية . وحيث إن هناك دلائل تشير إلى أن القطاع النفطي والقطاع الحكومي آخذان بالتراجع ، نجد أن القطاع الخاص إزاء هذه المؤشرات سيحافظ على أدائه الجيد ونشاطه المميز ، ويحافظ على وتيرة نمو إيجابي خلال السنوات القادمة .

ففي الماضي كانت أغلب استثمارات البنية الأساسية تتم من جانب الحكومة ، ولما اكتملت معظم مشاريع الحكومة في التجهيزات الأساسية ، كان من الضروري توجيه الاستثمار إلى نشاطات جديدة ، تقع ضمن مجال القطاع الخاص الذي قد أخذ يحل تدريجياً محل القطاع العام ، ويضطلع بالدور الأكبر . ويؤيد هذا التوجه أن القطاع الخاص قد غدا عنصراً هاماً في موقعه من الاقتصاد الوطني ، وتزداد أهميته على مدى السنوات ، لذلك توقعت خطة التنمية ، وضمن الإطار العام للإنفاق الحكومي ، أن يتجه الإنفاق الاستثماري نحو زيادة مطردة ، ودعم المبادرات الجديدة ، بهدف تشجيع استثمارات القطاع الخاص في الاقتصاد الوطني^(١) ، ويتمثل الهدف الأساسي من هذه الدراسة في إلقاء الضوء على الأوضاع ، وكذلك العوامل التي تحكم استثمارات القطاع الخاص ، والبحث في مدى كفاءة القدرة المتاحة للقطاع الخاص ، من حيث استغلالها في صورة استثمارات في البنية الأساسية ، وبما يفضي إلى تغطية حركة انتظام التوسع الاستثماري بالملكة ، خصوصاً في المجالات أو المشاريع الاستثمارية الكبيرة .

وسوف يتطرق موضوع الورقة إلى دراسة وتحليل دور القطاع الخاص ، بالتعرف على أهم الأدوار التي برزت للقطاع الخاص ، في بناء الاقتصاد السعودي ، عبر خطط التنمية ، وكذلك الأمور المتعلقة بالاستثمار في البنية التحتية ، وبالمشاكل والمعوقات التي واجهت هذا القطاع في هذا المجال ، وكيفية التغلب عليها ، لكي يستمر في دوره المكمل للقطاع الحكومي بكفاءة عالية .

٢- تطور القطاع الخاص خلال خطط التنمية :

١-٢- خطة التنمية الأولى ١٣٩٠-١٣٩٥هـ :

اعتبرت هذه الخطة أول نهج سعودي شامل نحو التنمية الاقتصادية ، لذلك نجد أن دور الدولة هو تشجيع عمل القطاع الخاص ، من خلال استعراض البرامج والمشاريع ، التي يمكن لهذا القطاع المساهمة بها ، في القطاعات الإنتاجية ، وإجراء الدراسات خلال فترة الخطة ، للتعرف على مدى إمكانية مشاركة القطاع الخاص ، بجوار القطاع العام ، في المشاريع التي تعمل في قطاعات التعليم ، والصحة والمرافق العامة ، ومقاولات البنية التحتية .

٢-٢- خطة التنمية الثانية ١٣٩٥-١٤٠٠هـ :

شهدت هذه الفترة اهتماماً أكبر بالقطاع الخاص ، وهي نتيجة للخبرات المكتسبة من المرحلة الأولى للخطة . وما يميز هذه الفترة هي الوضوح في أهميتها ، من خلال تناولها لمبادئ الحرية الاقتصادية ، في إطار الرعاية الاجتماعية ^(١) ، وقد أفردت هذه المرحلة من الخطة قسماً يوضح الإجراءات المتخذة من قبل الدولة ^(٢) ، في مجال الإجراءات التشجيعية في القطاع الزراعي والصناعي ، وإنشاء صندوق التنمية الصناعية ، وكذلك المدن الصناعية في جدة والرياض والدمام .

٢-٣- خطة التنمية الثالثة ١٤٠٠-١٤٠٥هـ :

نجد أن الأهداف العامة لهذه الخطة كانت أكثر تشجيعاً لهذا القطاع ، وذلك من خلال تقديم المعلومات والدراسات الخاصة بالاستثمار ، وتعريف المواطنين عليها ، وإجراء المزيد من دراسات فرص الاستثمار ، والدراسات التسويقية ، ودراسات الجدوى الاقتصادية للمشاريع ، وكذلك تمويل الاستثمارات الخاصة من خلال الصناديق الحكومية ، وحث المصارف التجارية على زيادة تسهيلات المشاريع الإنتاجية ، وتشجيع قيام المزيد من الشركات

١- خطة التنمية الثانية ١٣٩٥-١٤٠٠هـ ، وزارة التخطيط ، ص ٣٠ .

٢- المرجع السابق ، ص ٨٢١ - ٨٢٣ .

المساهمة ، من أجل القيام بالمشاريع الكبيرة ، واستكمال التجهيزات الأساسية ، وإعطاء الأولوية في ترسية المشاريع لمقاولين سعوديين ^(١) .

٢-٤- خطة التنمية الرابعة ١٤٠٥-١٤١٠هـ :

اهتمت هذه المرحلة من الخطة في تعميق وتأصيل دور القطاع الخاص ، من خلال الزيادة في الدعم المقدم له ، من خلال صناديق الدولة المختلفة ، وتشجيع البنوك التجارية على دعم المشاريع التنموية ، والتوسع فيها ، بدلاً من تجارة الاستيراد هذه ، وقد أفردت وثيقة خطة التنمية الرابعة فصلاً كاملاً للقطاع الخاص ، ودوره المتميز ، وعلاقته بالقطاع الحكومي ^(٢) .

٢-٥- خطة التنمية الخامسة ١٤١٠-١٤١٥هـ :

شهدت هذه المرحلة تحولاً أكبر في برامج الخطة الخمسية نحو القطاع الخاص ، حيث نلاحظ ذلك جلياً في المبادرات المصرفية ، إذ شهد القطاع المصرفي ارتفاعاً في حجم القروض المصرفية للقطاع الخاص ، من (٦٥٣) بليون ريال في ١٤١٠هـ ، إلى (١٠٨٦) بليون ريال في الربع ^(٣) الأول ١٤١٥هـ ، مما يؤكد مدى توسع القطاع الخاص ، ومساهمته في مشاريع التنمية ، كما شهدت هذه المرحلة التوسع في القروض الحكومية إلى القطاع الخاص ، من خلال مؤسسات الإقراض المتخصصة ، وبرنامج التوازن الاقتصادي .

٢-٦- خطة التنمية السادسة ١٤١٥-١٤٢٠هـ :

بالإضافة إلى ما سبق ، تعتبر هذه المرحلة بحق توجهاً ملحوظاً نحو تشجيع المبادرات والحوار والمشاركة بين الحكومة والقطاع الخاص ، وذلك حسب ما ورد في الخطة الخمسية

١- ندوة دور القطاع الخاص في التنمية - وزارة التخطيط ١٤٠٩هـ ، ص ١٠-٤٠ .

٢- خطة التنمية الرابعة - وزارة التخطيط ، ص ١٣١ - ١٤١ .

٣- خطة التنمية السادسة - وزارة التخطيط ، ص ١٧٣ .

السادسة ، وبموجب الأهداف العامة والأسس الاستراتيجية لهذه الخطة ، تعمل الحكومة على تنفيذ مجموعة متناسقة من المبادرات والسياسات ، الرامية إلى تحقيق الأهداف التنموية للقطاع الخاص ، وذلك من خلال^(١) :

- تعميق الحوار مع القطاع الخاص ، عن طريق الندوات العلمية واللقاءات المفتوحة .
- التخصيص وما يتبع ذلك من تخصيص التمويل ، وتخصيص الإنتاج ، وتخصيص الملكية ، بالإضافة إلى الاستمرار في تحرير النشاط الاقتصادي .
- الاستمرار في تقديم الحوافز ، وخدمات التجهيزات الأساسية .
- دعم المنشأة الصغيرة .
- تشجيع الاستثمار الأجنبي .

٣- الدور البارز للقطاع الخاص في رفع القدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني :

ساهم القطاع الخاص في تعزيز عوامل استقرار المناخ الاستثماري ، من خلال رفع المقدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني .

وأول إنجازات القطاع الخاص ، في هذا السبيل ، هو مشاركته في القضاء على العقبات التكوينية الرئيسية ، التي تواجه الاستثمارات ، وهي التجهيزات والمرافق والهياكل الارتكازية ، حيث كان القطاع الخاص الأداة المنفذة للمشروعات التي مولتها الدولة من خلال ميزانياتها .

فلقد قام القطاع الخاص بتنفيذ مشاريع الأشغال العامة ، كالطرق وشبكات المياه والجاري ، وكذلك ساهمت شركات خاصة في إنشاء وإدارة أولى الشبكات الكهربائية في المدن الرئيسية ، وفي إنشاء المؤسسات التعليمية ، في بداية النهضة التعليمية ، بالإضافة إلى

استثمارات القطاع الخاص ، إما منفرداً بهذه النشاطات ، أو مكملًا لما تقوم به الحكومة ، من إسهام مباشر يستهدف تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار .

كذلك لم يقتصر دور القطاع الخاص على المشاركة المباشرة في رفع القدرة الاستيعابية للاقتصاد الوطني ، بل كان له فضل تشجيع غير المواطنين في الإقدام على مشاركة المواطنين ، لاستثمار أموالهم . فالطمأنينة التي توجدها مشاركة المواطنين ، لاستثمار أموالهم لدى غير المواطنين ، تؤدي أكلها في جلب رؤوس الأموال من الخارج ، وما يستتبع ذلك من جلب الخبرة الفنية ، وكذلك المعرفة بالأسواق الخارجية ، وتلك كلها أمور هامة تتسبب في تنشيط الإنتاج الوطني ، داخليًا وخارجيًا .

وفي الواقع إنه بانتهاء تنفيذ خطة التنمية الخامسة ، والسنوات التي مضت من خطة التنمية السادسة ، تكون المملكة قد غطت أكثر من ربع قرن من خططها التنموية الطموحة ، حيث تمكنت المملكة ، خلال هذه الفترة الزمنية القياسية ، من تحقيق تقدم مادي وعمراني واجتماعي ، قلما نجد له مثيلاً في العديد من دول العالم ، حيث استندت المملكة في تحقيقها لهذه القفزة التنموية الفريدة على المبادرات الفردية ، والقيم الروحية ، والحرية الاقتصادية ، التي كان لها كبير الأثر في تفعيل حركة التوسع نحو تنمية الموارد المتاحة ، لتحقيق الأهداف البعيدة المدى ، والمتمثلة في تنويع القاعدة الاقتصادية الذاتية التوليد للمملكة .

لقد أثبتت كافة التجارب التي مر بها الاقتصاد السعودي ، عبر مراحل التنمية المختلفة ، وما زامنهما من تحركات ، نحو الارتفاع في الكثير من الأحيان ، ومن تحركات نحو الانخفاض في بعض الأحيان ، أن الاعتماد في هذا السياق كان كبيراً على مبادرات القطاع الخاص ، الذي أثبتت خلال كافة الخطط التنموية السابقة أنه أهل لأن يقود عملية التنمية المستقبلية للمملكة ، وأنه الأقدر بالتالي على الإضطلاع بدور الشريحة الأولى في هذه العملية . ذلك أن ديناميكية القطاع الخاص كانت حاضرة ، سواء في أوقات الرواج أم في أوقات الأزمات ، بدليل أن هذا القطاع قد مر خلال الأعوام السابقة بالعديد من الظروف ، لعل من بينها المؤثرات التي تعرض لها الاقتصاد الوطني ، نتيجة للتقلبات المفاجئة في أسعار النفط

العالمية ، وكذلك الحرب العراقية الإيرانية ، هذا فضلاً عن أزمة الخليج التي نشأت مؤخراً عن الاحتلال العراقي الغاشم على دولة الكويت ، إلا أن هذا القطاع قد تمكن ، بفضل ما يمتلكه من قدرات متميزة ، من ترسيخ دوره في الاقتصاد الوطني ، وبالتالي تحقيق إنجازات في غاية الأهمية .

لقد أثبت هذا القطاع مرونة عالية ، وقدرة متميزة على التكيف مع هذه الأزمات ، حيث استمر في التوسع في نشاطاته الاستثمارية ، والعمل على تنويعها وترسيخها داخل السوق ، بشكل يثير الإعجاب ، فضلاً عن توفيره للسلع والخدمات ، بالأسعار والكميات المناسبة ، مع المساعدة على إيجاد أسواق لمختلف المنتجات والأنشطة الاقتصادية .

كما تمكن القطاع الخاص ، بفضل نشاطه المعهود وخبراته المتراكمة ، من حشد الكثير من الأموال القابلة للاستثمار ، مع التركيز في هذا المجال على تطوير واستقطاب كفاءات عالية المستوى ، كان لها أثرها الكبير في تفعيل أداء المشاريع الاقتصادية القائمة ، وزيادة مردوداتها الإيجابية على بنية الاقتصاد الوطني .

٤- تطوير العلاقات البنائية في الاقتصاد الوطني :

أهم الأدوار التي لعبها القطاع الخاص في التنمية السعودية هو تطوير العلاقات بين القطاعات والأنشطة المكونة للاقتصاد الوطني .

وفيما يلي أهم التطورات التي أثرت على التكوين البنائي للقطاعات الاقتصادية :

٤-١- تطور معدلات نمو القطاع الخاص :

نما حجم القطاع الخاص ، خلال الفترة الممتدة من عام ١٣٩٠هـ (١٩٦٩م) إلى عام ١٤١٦هـ (١٩٩٥م) ، بشكل مطرد ، وارتفعت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي من حوالي ٣ر٥ بليون ريال عام ١٩٦٩م إلى حوالي ٢١٠ر٧ بليون ريال عام ١٩٩٥م ، أي بنسبة زيادة قدرها أكثر من ٤١ ضعفاً ، وبمعدل نمو يقدر بنحو ١٧٤٪ في المتوسط سنوياً ، مما يشير إلى مدى ما أصبح يمثل هذا القطاع من شريحة هامة ، بالنسبة لعملية التنمية الاقتصادية ، وذلك

لكونه القطاع الأكثر إنتاجية وكفاءة اقتصادية ، كما أصبح هذا القطاع المحور الأساسي في النظام الاقتصادي الحر للبلاد ، وامتد نشاطه واتسع ليشمل جميع الأعمال والفعاليات الاقتصادية ، خصوصاً وأن نسبة مساهمة هذا القطاع في تكوين الناتج المحلي الإجمالي قد وصلت ، خلال عام ١٩٩٥ م ، إلى ٤٧٪^(١) ، في حين وصلت مساهمته في تكوين الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي إلى ٧٤٫٤٪ ، كما يبينه الجدول رقم (١) .

وقد كانت هناك العديد من العوامل التي ساعدت على زيادة مساهمة القطاع الخاص في تكوين الناتج المحلي الإجمالي ، ومن أهمها ارتفاع حجم الاستثمار السنوي الخاص من ١ بليون ريال في عام ١٣٨٩/١٣٩٠ هـ (١٩٦٩ م) إلى حوالي ٤٦ بليون ريال ، في العام الأخير من خطة التنمية الخامسة . وقد أثبت القطاع الخاص أنه على درجة كبيرة من النضج ، وذو مقدرة فائقة على التكيف ، خصوصاً خلال سنوات خطة التنمية الرابعة ، التي انخفضت فيها عوائد النفط والنفقات الحكومية ، وتأكدت قدرته أيضاً خلال خطة التنمية الخامسة ، حيث استمرت أعداد شركات القطاع الخاص في التزايد ، وارتفعت الاستثمارات الرأسمالية الخاصة ، واتسع نطاق نشاط التصنيع في هذا القطاع .

وبينما كانت النسبة الكبرى من الناتج المحلي الإجمالي تتولد من القطاع النفطي ، خلال الفترة ١٣٩٠-١٤٠٠ هـ (١٩٧٠-١٩٨٠ م) ، حيث تراوحت بين ٦٢٫٤٪ - ٧٢٫٤٪ ، كانت نسبة القطاع غير النفطي ، وعلى رأسه القطاع الخاص ، لا تتجاوز ٣٧٫٦٪ - ٢٧٫٦٪ ، خلال نفس الفترة ، وهذا يعني أن الاقتصاد السعودي كان يتمحور أساساً حول قطاع البترول ، خلال فترة السبعينيات من القرن العشرين ، مما كان يعرض نمو الناتج المحلي لعدم الاستقرار . لكنه ابتداءً من عام ١٤٠٢ هـ (١٩٨٢ م) ، أخذت نسبة إسهام القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي في الارتفاع ، وذلك نتيجة للتراجع في أسعار النفط ، مما رفع مساهمة القطاع الخاص في الناتج المحلي الإجمالي إلى ٤٧٪ في العام الأخير من خطة التنمية الخامسة ، في حين بلغ إسهامه في الناتج المحلي الإجمالي غير النفطي في هذا العام أكثر من

٧٤٪ ، أما القطاع النفطي فقد انخفض بالمقابل إلى حوالي ٣٦٫٨٪ من إجمالي الناتج المحلي الإجمالي . ولا شك في أن درجة التنوع في الاقتصاد السعودي قد زادت ، خلال فترة الثمانينيات وبداية التسعينيات ، وذلك بفضل الزيادة البارزة في إسهام القطاع الخاص غير النفطي ، في تكوين الناتج المحلي الإجمالي ، الأمر الذي كان له أثره البالغ في زيادة معدل الاستقرار ، في نمو الاقتصاد السعودي .

ولقد أصبح القطاع الخاص في فترات الانكماش للإنفاق الحكومي ، التي تصاحب عادة انخفاض إيرادات النفط ، هو القائم بالدور التعويضي ، في تخفيف الآثار السلبية لذلك على الناتج المحلي ومعدلات نموه ، وقد حدث ذلك إبان انتهاء الفورة المالية في الثمانينيات ، وفي بداية التسعينيات .

ولذلك نجد أنه بينما نما الناتج المحلي الإجمالي في سنة ١٩٩٣م بحوالي ١٪ ، فإن معدل النمو للناتج المحلي للقطاع الخاص لذات السنة بلغ ٥٫١٪ . وقد تحول بذلك النمو السلبي في قطاع النفط إلى نمو إيجابي في الاقتصاد المحلي ككل ، مما يثبت الدور التعويضي المؤثر للقطاع الخاص^(١) . لقد انطلقت سياسة الدولة الإنمائية من تدعيم وتنمية دور القطاع الخاص على حساب القطاع الحكومي ، الذي استنفد دوره المباشر ، ليقصر على الدور غير المباشر في المجالات الإنتاجية ، بتشجيع القطاع الخاص من ثلاثة مرتكزات أساسية ، شكلت إلى حد كبير نموذج نمو القطاع الخاص ، وهذه المرتكزات هي :

- الالتزام بتخصيص موارد رأسمالية ، لإنشاء التجهيزات الأساسية الشاملة . وقد أدى حجم النفقات الرأسمالية الكبير إلى زيادة مطردة للطلب على السلع والخدمات ، استطاع القطاع الخاص توفيرها بالاشتراك مع الشركات الأجنبية .

١- ورقة عمل مقدمة من مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ، الدور المتنامي للقطاع الخاص السعودي في تنمية وبناء الاقتصاد المتنوع ، جمعية الاقتصاد السعودية ، اللقاء الثامن .

- التزام الدولة بسياسة السوق الحر التي يمارس فيها القطاع الخاص نشاطه ، مما يحقق التوازن بين مصلحة المستهلك ومصلحة القطاع الخاص .

- التزام الدولة بسياسة تنويع مصادر الدخل عن طريق تنويع القطاعات الإنتاجية المحلية وتنميتها ، وهي القطاعات التي تعتبر من أهم مجالات عمل القطاع الخاص .

٤-٢- مساهمة القطاع الخاص في مشاريع البنية التحتية :

إن الدور الذي يضطلع به القطاع الخاص يعتبر من الشمولية بحيث يغطي كافة مجالات التنمية الاقتصادية منها والاجتماعية ، وقد أشارت خطتنا التنمية الرابعة والخامسة إلى أنه من النادر أن نجد اليوم أوجه نشاط اجتماعية واقتصادية ، لا يكون للقطاع الخاص دور فيها ، حيث تعكس هذه السمة حقيقة أن السوق هو محور النشاط الاقتصادي ، وكذلك أهمية ما يقدمه للقطاع الخاص من دعم ، وما يوفر له من حوافز . وقد كان التركيز الرئيسي لأوجه نشاط القطاع الخاص على القطاعات الإنتاجية ، كالزراعة والتجارة والصناعة والخدمات والنقل يبدو واضحاً ، كذلك إسهامات هذا القطاع في التعليم والصحة والخدمات الاجتماعية ومشاريع الإسكان والمرافق ، حيث يبرز نشاط القطاع الخاص في هذه القطاعات ، مكملاً لما تقوم به الدولة من إسهام مباشر ، يستهدف تشجيع القطاع الخاص على الاستثمار ، ولا سيما في المشاريع الكبرى ، التي كانت تعد في السابق خارج نطاق القطاع الخاص ، في مختلف مراحل تنمية هذه المشاريع .

وتكمن أهم الأسباب الرئيسية للتوجه نحو قدر أكبر من إسهام القطاع الخاص ، في مشاريع البنية التحتية في عدم الرضا عن نوعية الخدمات المتوافرة في هذا المجال ، وصعوبة تصحيح ذلك بسبب الملكية الاحتكارية التي يتمتع بها القطاع العام فيه .

وبالرغم من الأداء الجيد للشركات ، التي تقدم خدمات البنية الأساسية والمملوكة للقطاع العام ، إلا أن انخفاض الإيرادات ، وما ترتب عليه من ضعف الاستثمار من قبل الدولة ، خلال السنوات الماضية ، قد نتج عنه عجز في توفير الطاقة الكهربائية ، أدى إلى تأثر الإنتاج

الصناعي ، وارتفاع التكلفة ، لتعويض النقص ، كذلك أدى النقص في قطاع الاتصالات إلى صعوبة التوسع في الأنشطة التجارية ، مما دفع الكثيرين إلى البحث عن وسائل بديلة ، خاصة في ظل سياسة ترشيد الإنفاق التي اتبعتها حكومات دول المنطقة (الخليج) ، خلال الأعوام القليلة الماضية ، للبحث عن إمكانية الاستفادة من القدرات التمويلية المتوفرة للقطاع الخاص . ويبدو ترشيد الإنفاق في دول مجلس التعاون الخليجي واضحاً في عجوزات الموازنات خلال السنوات الماضية ، فقد بلغ متوسط نسبة عجز الموازنة إلى الناتج المحلي الإجمالي لدول المجلس الستة حوالي ١٠٪ ، في السنة ، خلال الفترة من ١٩٩٠ إلى ١٩٩٥ م^(١) .

ومما لا شك فيه أن مشاركة القطاع الخاص ، في مشاريع البنية التحتية ، ستوفر مصادر تمويل جديدة ، وتؤدي إلى تحسين وتحديث الإدارة ، وتوفير نقليات متطورة ، تساعد على تحسن كفاءة ونوعية الخدمات المستخدمة . ففي بلدان مختلفة ، مثل الأرجنتين وشيلي وماليزيا ، اضطلع القطاع الخاص بتأمين خدمات إمداد المياه ، مما أدى إلى تقليل كمية المياه ، التي لا يتم تسديد رسومها ، من نسبة ٦٠٪ من الإجمالي إلى ٢٥٪ ، كما أمكن تخفيض تكلفة العمالة بنحو ٥٠٪ ، وبفضل تزايد الإيرادات ، وخفض التكاليف ، أصبحت خدمات مرافق المياه مجدية اقتصادياً للشركات التي توفرها ، وأمكن تمويل العديد من الاستثمارات الجديدة في مشاريع المياه ، دون حاجة للجوء إلى الدعم من مخصصات الميزانية ، أو إلى أية زيادات كبيرة في تعرفه الأسعار^(٢) .

ومما يدل على جدارة القطاع الخاص السعودي ، وإمكاناته المتوفرة على جدوى مشاركته في مشاريع البنية التحتية ، بتوفير مصادر التمويل ، ما حققه هذا القطاع في الآونة الأخيرة من العديد من التطورات ، لصالح عملية التنمية ، كان من أبرزها الارتفاع الكبير في إجمالي الائتمان المصرفي المقدم إلى منشآت الأعمال ، خلال الفترة من ١٣٩٠-١٤١٦ هـ ،

١- الأهلي الاقتصادية ، مشاركة القطاع الخاص في تمويل البنية الأساسية بدول المجلس ، رجب - شعبان

١٤١٧ هـ (نوفمبر - ديسمبر ١٩٩٦ م) ، المجلد السادس - البنك الأهلي التجاري ، ص ١٦ .

٢- المرجع السابق .

وذلك تبعاً للجدول رقم (٢) . فقد ارتفع مجموع الائتمان المصرفي المقدم من القطاع البنكي إلى منشآت الأعمال ، بمتوسط معدل نمو سنوي قدره ٢٨٨٪ ، كما يوضح الجدول أن قطاع الكهرباء والمياه والمرافق الأخرى قد استحوذ على متوسط معدل نمو قدره ٨٤٤٪ ، مما يؤكد مدى فعالية القطاع الخاص ، ممثلاً في البنوك ، في المساهمة في مشاريع البنية التحتية ، في الفترة المذكورة . ويظهر هذا الميل المتزايد من قبل القطاع التمويلي الخاص ، لتقديم تسهيلات ائتمانية ، لأغراض استثمارية وإنتاجية ، مدى تزايد الحاجة للأموال الملتزم بها لآجال طويلة للتنمية الاقتصادية ، من قبل القطاع الخاص .

٥- مشاريع البنية الأساسية مجال للتعاون بين الدولة والقطاع الخاص :

في أروقة الصراع الفكري بين الرأسمالية والاشتراكية ، فيما يتعلق بالتنمية ونظرياتها وطرقها ، ظهر الطرح الذي يرى أن التنمية غير مجدية ، دون مشاركة الدولة بدور كبير وقوي ، مما زاد القناعة بأهمية تولي القطاع العام الدور المركزي لها . وقد انتشرت هذه الأفكار في الدول العربية والنفطية منها ، لتوافر المقدرة المالية القوية لديها ، وحقيقة لم تكن هذه الفكرة من إبداع الدول النامية ، وإنما سوقتها الدول الصناعية ، ورأت أن مشاريع البنية الأساسية هي من اهتمامات القطاع العام ، والتي أنفقت الدول جل ميزانياتها في الصرف عليها ، ولكن نظراً لتطور مفهوم الدولة ، من الدولة المنتجة إلى الدولة الحارسة ، منذ منتصف الثمانينيات ، تصاعدت الأصوات التي تطالب بإشراك القطاع الخاص في تلك المشاريع، وترك الدولة في تنظيم الحياة الاقتصادية وحماية الأمن والعدالة . ونظراً لذلك ، اتجهت الكثير من دول العالم إلى خصخصة قطاع البنية الأساسية والمشاريع التنموية ، للتخفيف من الأعباء العامة عليها . وقد اتخذت هذه الخطوة في المملكة المسارات التالية :

٥-١- تحويل مؤسسات حكومية إلى شركات مستقلة تعمل على أسس تجارية :

يعتبر هذا المسار من أكثر المسارات بريقاً في جذب دول العالم ، والمملكة منها ، نحو تمويل مشاريع البنية التحتية . ويمكن أن نميز هذه الخطوة من خلال ما قامت به الحكومة مؤخراً في :

(أ) قطاع الاتصالات : يعد هذا القطاع أكثر القطاعات خصخصة في العالم العربي ، وذلك لأهمية هذا القطاع في تعجيل التنمية ، وجذب الاستثمارات ، والحاجة لتطويره ، ولضخامة رأس المال المستثمر فيه ، مما شجع الدولة لجذب القطاع الخاص في هذا المجال .

(ب) النقل والموانئ : قامت الحكومة بنقل إدارة خدمات الشحن في ميناء جدة إلى إحدى شركات القطاع الخاص ، كما تتجه المؤسسة العامة للموانئ إلى دعوة القطاع الخاص لتشغيل أرصفتها في موانئها الرئيسية ، لمدة عشرين عاماً ، مقابل استثمار مبلغ خمسمائة مليون ريال ، في تجهيزات الميناء بمعدات جديدة .

(ج) الطاقة الكهربائية : اتجهت المملكة مؤخراً لإنشاء مؤسسة موحدة للكهرباء ، بغرض إعطاء الفرصة للقطاع الخاص ، في الاستخدام الأمثل والترشيد في المصروفات العامة ، للخروج من دائرة الخسائر المستمرة إلى دائرة الربح ، مما يساعد على التوسعة في مجال الكهرباء .

(د) المدن الصناعية : قامت الحكومة مؤخراً بإنشاء شركة منافع ، تقوم بإدارة المدينتين الصناعيتين (الجبيل - ينبع) ، مع شركاء محليين وأجانب ، وذلك بغرض إدارة وصيانة وتجديد وتوسعة المنافع القائمة لهاتين المدينتين ورفع كفاءتها .

ويمكن أن نعلق على مزايا هذه الخطوات ، من خلال المنافع والتكاليف المتوقعة لتلك الخطوات .

المنافع المتوقعة :

- ١- تخفيف الأعباء على الميزانية العامة للدولة ، نتيجة تحملها من قبل شركات الاستثمار في تلك القطاعات .
- ٢- المساهمة في زيادة الإنتاجية ، وتطوير وتحديث مستوى الخدمات ، وضمان استمرارية التطوير ، كنتيجة حتمية لمواجهة المنافسة ، وتأکید بقائها .
- ٣- إيجاد مصدر إيراد إضافي للخزينة العامة ، من جراء التوسع في الصيانة والتجديد لتلك القطاعات .
- ٤- ان إيجاد صيغة الملكية المشتركة ، من شأنه أن يقوي من فعالية الأجهزة الرقابية على أعمالها ، من جهات داخلية وخارجية ، مبعثها الحرص على الأطراف المشاركة ، بأن ترقى بمستوى أداء الخدمات وتطويرها والبعد عن الإسراف والانحراف .
- ٥- تتحرر الشركات الجديدة من قيود الصرف والقوانين الحكومية المرتبطة بالاعتمادات بالميزانية ، مما يؤدي إلى زيادة فعاليتها ، وقيامها بالأنشطة التكميلية.
- ٦- إن وجود مجالس إدارة للشركات في وضعها الجديد يساهم في استقلالها ويعطيها الفرصة كاملة لاتخاذ القرارات التي تضمن لها النهوض ، نظراً لمسئوليتها الكاملة عن النتائج .
- ٧- تجربة فكرة الخصخصة ، وتلمس مدى نجاحها .

التكاليف المتوقعة :

- ١- من خلال تجارب الدول ، لوحظ أن المشاريع التي تبقى تحت تبعية القطاع العام ، ولو منحت الاستقلالية ، تكون عرضه للتدخل السياسي ، الذي يعمل على إعادتها إلى دائرة السيطرة والنفوذ للدولة ، وسلبها ما حصلت عليه من استقلالية ، خوفاً من فقدان الدولة لسيادتها ، مما يضر بالخدمة .
- ٢- قد تظهر هناك بعض العقبات من العاملين والموظفين القدماء ، خوفاً من فقدان أعمالهم .
- ٣- صعوبات للتقييم ، ناتجة عن كبر حجم الاستثمار الحكومي السابق لها .

٤- قد تكون هناك صعوبات اقتصادية للتقيد بأسعار الخدمة من قبل الدولة ، والتكلفة الاقتصادية للخدمة .

٥-٢- مشاريع يملكها ويديرها القطاع الخاص بمشاركة الدولة:

نجد أن هذه المشاريع غالباً ما تكون في قطاعات إنتاجية تنموية مربحة ، وذات جدوى اجتماعية لدى الدولة ، مثل الشركة السعودية للصناعات الأساسية (سابك) ، بالإضافة إلى بعض البنوك التجارية (البنك السعودي للاستثمار - بنك الرياض - البنك الأهلي التجاري) . وكان الدافع في المساهمة في المجال البنكي هو أهمية البنوك في العملية الاقتصادية ، والتدخل في بنوك متعثرة ، مثل بنك القاهرة وبنك الرياض ، من خلال التغيرات في مجالس إداراتها ، مما أخرجها من الخسارة المستمرة إلى الربح . وكذلك شركات الخزف السعودي ، وشركة النقل الجماعي ، والنقل البحري . ونجد هذه المشاريع في مجملها مشاريع مربحة ، وتساهم الحكومة فيها بضخ الأموال اللازمة لضخامة رأس المال المستثمر ، وإعطاء الوفورات الحكومية ، ومشاركتها في مجالس إدارتها ، مما حافظ على وجودها واستقرارها .

٥-٣- مشاريع تملكها وتديرها الدولة ، ولكن تنفيذ استثماراتها يتم من خلال القطاع الخاص :

نجد أن معظم مشاريع البناء والتشييد ، وهي في مجملها مشاريع خدمية ، من إسكان ومرافق عامة مستشفيات ومدارس جامعات وأشغال عامة (شبكات المياه - الطرق - الصرف الصحي) ، كما نجد أن المشاريع الحكومية من مبان وتجهيزات هي مشاريع مناقصات حكومية تطرح على القطاع الخاص للقيام بتنفيذها ، ليتم تسليمها في ما بعد للدولة ، وذلك بغرض التشغيل . ونجد أن هذه المشاريع قامت الدولة بتشغيلها ، من أجل توفيرها للمواطن بأسعار رمزية (الجامعات ، شبكات المياه ، والصرف الصحي ، المستشفيات ، المدارس) ، أو مجاناً : الطرق والكباري ، مما لا يشجع القطاع الخاص على الدخول فيها ، لمحدودية الربح ، وضخامة رأس المال المستثمر ، حيث إن الهدف من إنشائها ليس المعايير التجارية ، وإنما المعايير القومية .

٦- الصعوبات التي واجهت مشاركة القطاع الخاص في مشاريع البنية الأساسية :

يمكن بمقارنة بسيطة بين الاتجاهات التي ركزت عليها استراتيجيات خطط التنمية ، والواقع الذي سارت عليه أنشطة القطاع الخاص ، فيما يتعلق بالبنية الأساسية ، التوصل إلى أنه ، بالرغم من الصعوبات التي واجهت هذا القطاع ، إلا أن حجم الإنجازات التي تحققت ، في الفترة السابقة ، بفضل جهود القطاع الخاص ، وبالتضافر مع القطاع الحكومي ، تنبئ بإمكانيات كبيرة في تحقيق الأهداف المرجوة مستقبلاً ، خصوصاً وأن الفرص المتبقية ، للاستثمار في البنية الأساسية ، لا زالت كبيرة جداً ، لأن جزءاً كبيراً من الطلب على خدمات البنية الأساسية لم يتم تغطيته بعد ، خصوصاً بعد ازدهار المستمر الذي يسود الأنشطة في المملكة .

لذلك يستلزم جذب استثمارات القطاع الخاص ، لمشاريع البنية الأساسية ، القضاء على الصعوبات ، التي تواجه مسيرة القطاع الخاص ، ومن أهمها :

- صعوبات عامة ، مرتبطة بعدم استكمال بعض الإجراءات النظامية ، ذات العلاقة بعمل القطاع الخاص ، مثل الصعوبات النظامية المرتبطة بعدم وضوح أساليب تسوية حقوق والتزامات التعامل التجاري ، ومنها : عدم وجود نظام متكامل ، لحسم المنازعات التجارية عموماً ، وضعف متابعة تنفيذ الأنظمة التجارية ، ونظام حماية وتشجيع الصناعات الوطنية .

فبالرغم من تطور التشريعات والقوانين ، إلا أن بعض الإجراءات القضائية ما زالت تتسم بالبطء بشكل عام ، حيث لم يشهد القضاء نفس التطور الذي واکب النشاط الاقتصادي بصفة عامة ، وهذا ربما قلص من حماس بعض الشركات في الاستثمارات الطويلة الأجل .

- استعراض مجالات القطاع الخاص ، من خلال خطط التنمية الخمسية : لوحظ أن الدولة شجعت القطاع الخاص ، في مجالات التصنيع والزراعة والتشييد والبناء ، وأوجدت صناديق متخصصة لذلك ، وإعفاءات جمركية ، مما دفع القطاع الخاص للتوسع في تلك المجالات ، إضافة إلى الربحية المرتفعة ، التي كانت متوفرة في قطاع الخدمات (تجارة - بناء

وتشييد - تأمين - بنوك) ، مما دفع القطاع الخاص للاستثمار فيها ، والمساهمة بدرجة أقل في بقية المشاريع .

- صعوبات تتعلق بانسياب المعلومات إلى القطاع الخاص ، وتمثل في عدم قدرة رجال الأعمال على الحصول بسهولة على المعلومات التي تساعدهم في اتخاذ قرارات الاستثمار ، ودراسات الجدوى الاقتصادية ، إضافة إلى بطء تدفق المعلومات والإحصاءات من الجهات الحكومية إلى رجال الأعمال ، مثل تفاصيل مشروعات الدولة المعتمدة في وثائق الخطة .

- نقص المعلومات عن الخدمات الرئيسية التي يمكن للحكومة التخلي عنها للقطاع الخاص ، أو التي يمكن إتاحتها لمساهمة القطاع الخاص ، مما ترك للقطاع الخاص مجالاً للتنبؤات الخاطئة ، وبناء قراراته الاقتصادية عليها .

- نظراً لأن التشريعات التجارية ، في كثير من الأحيان ، ما زالت غير ملائمة ، نجد قليلاً من المصارف على استعداد لتقديم القروض الطويلة الأجل لشركات ليس لها سجل أعمال واضح ، ولا تتوافر معلومات دقيقة عن أوضاعها المالية .

- عدم وجود قوانين منظمة للاستثمار ، تتسم بالوضوح والشفافية ، حيث إن رأس المال الخاص يتجه دوماً إلى الدول التي لديها مجموعة قوانين استثمارية واضحة وقابلة للتطبيق .

- يتميز القطاع الخاص بثروات هائلة مستثمرة بالخارج ، إضافة لارتفاع معدل الادخار المحلي . والمعضلة الرئيسية التي تعترض المصارف في تقديم القروض تتمثل في عدم توافق الاحتياجات المالية وقاعدة الودائع لديها ، فالقروض المقدمة للبنية التحتية والمشاريع التنموية تحتاج إلى قروض طويلة ومتوسطة الأجل ، في حين أن ودائع المصارف هي في معظمها قصيرة الأجل . هذا بالإضافة إلى عدم توفر أسواق فعالة لرأس المال ، مما يجعل من الصعب على المصارف إصدار أدوات مديونية طويلة الأجل ، وهذا يعتبر عنصراً معوقاً لمشاركة القطاع

الخاص في مشاريع البنية الأساسية ، فطبيعة أصول هذه المشاريع يقتضي تمويلًا لآجال طويلة ، تتراوح بين ١٠ و ٢٠ سنة . وهذا مخالف لطبيعة ودائع المصارف التي في معظمها ودائع قصيرة الأجل ، وفوائدها مرتفعة .

- احتياج القطاع الخاص لضمانات مالية كافية تساعد على ضمان استرجاع عائد الاستثمار ، في الفترات المتفق عليها ، دون إحداث تغيرات في طبيعة تلك الضمانات ، وفترات السداد والقوانين الخاصة بها .

- هناك صعوبة في التفرقة بين المشروعات العامة المنتجة والمشروعات العامة الخدمية ، حيث إن النوع الأول ترتبط به مشاكل ، مثل تسعير المنتج هل يكون بأسعار رمزية أو بالتكلفة أو بأسعار تجارية؟ في حين أن النوع الثاني غالبًا ما يقدم خدمات بلا مقابل ، أو بمقابل رمزي^(١) .

- تعد التقلبات في أسواق النفط لبعض الشركات الراغبة في الاستثمار مصدر إزعاج ، خاصة وهي ترى الاعتماد الكبير للمملكة على النفط ، مما يثير القلق ، حيث إنه يجعل الاقتصاد السعودي متأثرًا بتقلبات أسواق النفط العالمية ، وذلك يزيد من مخاوف الاستثمار ، فما بالك بمشاريع البنية التحتية ، التي تحتاج إلى فترات طويلة للسداد؟

- تجدد الشركات الأجنبية أن أسواق المملكة من أكثر أسواق العالم انفتاحًا ، كما أن المنافسة فيها شديدة ، لذلك تزيد المخاطر التجارية في عملية اتخاذ قرار الاستثمار في المملكة ، علمًا أن تحقيق الربح هو الهدف الأسمى للقطاع الخاص .

١- للمزيد اقرأ : المطوع : محمد سليمان ، مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية ، فعاليات اشتراك القطاع

الخاص في تشغيل مشروعات التنمية بالبلديات وأثره على تنمية مواردها ، ص ٣٤٧ - ٣٦٥ .

٧- التوصيات :

يستلزم جذب استثمارات القطاع الخاص لمشاريع البنية الأساسية عددًا من المتطلبات، نذكر أهمها فيما يلي :

٧-١ وجود اقتناع تام لدى المسؤولين بجدوى جذب القطاع الخاص إلى مثل هذه الاستثمارات ، وتوافر الثقة لديهم ، من أن النواحي الإيجابية التي قد تعود على الدولة والمجتمع من مشاركة القطاع الخاص تفوق النواحي السلبية ، والعمل على تجسيد ذلك ، من خلال توفير المزيد من المرونة ، والمزيد من الانفتاح ، في التعامل مع القطاع الخاص .

٧-٢ استقرار السياسة الاقتصادية يساعد على تحسين بيئة الاستثمار المحلية ، بحيث تحكم هذه البيئة وتنظمها نظم أكثر فعالية وأكثر قابلية للتطبيق وأكثر استقرارًا ، وذلك عن طريق اتباع الحكومة سياسات اقتصادية ومالية طويلة المدى ، لا تتأثر بتقلبات الأسواق الخارجية ، سواء كانت أسواق النفط أو غيرها . ومن المهم أن توضع السياسات المالية بشأن الإنفاق العام والاستثمارات العامة وفق استراتيجية طويلة الأجل ، وليس حسب اعتبارات آنية ، وذلك بدراسات أكثر تعمقًا للإمكانيات الحالية والمتوقعة ، مما يساعد على وضع سياسة اقتصادية ، لا تتأثر بالتغيرات الداخلية والخارجية .

٧-٣ توفير المزيد من الضمانات لمسألة الحقوق والالتزامات القانونية ، وأسس التنافس ، بحيث تكون مريحة ، ولا يكتنفها أي غموض ، إضافة إلى وجود آلية تؤمن التسوية العاجلة للمنازعات .

٧-٤ الإسراع في إزالة كافة المعوقات الروتينية ، المرتبطة بالتراخيص والكفالات والموافقات على المشاريع ، وكذلك النظر في دراسة العقود الاستثمارية ، بحيث تكون الفترة متناسبة مع حجم المشروع وأهميته ، ومدى قدرته على إدرار الربح مستقبلاً .

٥-٧ تقدم خدمات البنية الأساسية في المملكة بسعر يقل عن تكلفتها الاقتصادية، ولن تصبح هذه المشاريع ذات جدوى مالية، بحيث تجذب رأس المال الخاص، إلا عندما تعكس أسعار الخدمات التي تقدمها مشاريع البنية الأساسية التكلفة الحقيقية لهذه الخدمات، كذلك فإن السبب الرئيسي الذي يدعو لإصلاح هيكل الأسعار هو تعزيز الكفاءة الاقتصادية، وتقليل الإسراف، والقضاء على الهدر.

٦-٧ إن إشراك البنوك التجارية، ومؤسسات الإقراض المتخصصة في النشاط الاستثماري، وقيام البنوك التجارية بعمليات التمويل، بغرض الاستثمار والتنمية، والمساهمة المباشرة في إنشاء مشروعات البنية الأساسية، وتقديم القروض الطويلة الأجل من ناحية، والبحث عن إمكانية قيامها ببعض المشروعات للبنية التحتية، والمشاركة من خلال استحداث أدوات تمويل جديدة فيها، لمن أهم العوامل التي تساعد على زيادة حجم الإنفاق في هذا القطاع، وخلق نوع من الحوافز والثقة للأفراد في جدية هذه المشروعات، مما يدفعهم للمشاركة.

٧-٧ ضرورة تنظيم سوق العمل، حيث يعاني جزء كبير من المهن والحرف من نقص شديد في الأيدي العاملة، بينما يلاحظ وجود فائض في وظائف أخرى.

٨-٧ التعريف بالخدمات العامة التي تسمح الحكومة للقطاع الخاص بالقيام بها منفردة، أو بالمشاركة معها، أو مع الجهات الأجنبية، وكذا عمل قوائم بالخدمات التي يمكن للحكومة التخلي عنها للقطاع الخاص.

٩-٧ أن تقوم الجهات الحكومية بتجزئة المشاريع الكبيرة، وطرحها في مناقصات متفرقة، لتناسب بقدر الإمكان مع إمكانيات معظم رجال الأعمال.

٧-١٠ إن ما تم تنفيذه حتى الآن من عمليات التخصيص يعد قليلاً جداً ، حيث تعد عملية التخصيص في مرحلة الإعداد والتخطيط ، وذلك رغم الإمكانيات المتوفرة لهذه العملية بالمملكة . وقد أوردت إحدى الدراسات أن ما مجمله ٣٠ مليار دولار على الأقل من الأصول ، التي تملكها حكومات الدول الخليجية في المرافق العامة وخطوط الطيران وشركات الاتصالات ، يمكن طرحها حينما يتسنى لعملية التخصيص أن تنطلق^(١) .

د. أيمن صالح فاضل

١- البنك الأهلي التجاري ، الدائرة الاقتصادية رجب - شعبان ١٤١٧ هـ (نوفمبر - ديسمبر ١٩٩٦ م) ، مشاركة القطاع الخاص في تمويل مشاريع البنية الأساسية بدول الخليج ، المجلد السادس .

جدول (١)

تطور مساهمة القطاع الخاص في توليد الناتج المحلي الإجمالي

(القيمة بالمليون ريال)

السنة	الناتج الإجمالي المحلي	الناتج الإجمالي المحلي (النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (الحكومي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (الحكومي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (الحكومي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)
القيمة بالمليون ريال	الناتج الإجمالي المحلي	الناتج الإجمالي المحلي (النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (الحكومي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (الحكومي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)	الناتج الإجمالي المحلي (الحكومي)	الناتج الإجمالي المحلي (غير النفطي)
١٩٦٩	١٦,٦	٩,٠	٧,٦	٢,٣	٥٤,٢	٤٥,٨	٣٠,٣	٦٩,٧	٦١,٥
١٩٨٥	٣١٠,٠	٩٧,٠	٢١٣,٠	٨٢,٠	٣١,٣	٦٨,٧	٣٨,٥	٦١,٥	٦١,٥
١٩٩٥	٤٦٩,٣	١٧٢,٧	٢٩٦,٦	٧٥,٩	٣٦,٨	٦٣,٢	٢٥,٦	٧٤,٤	٦١,٥

المصدر : وزارة التخطيط ، منجزات خطط التنمية ١٣٩٠-١٤١٧ هـ (١٩٧٠-١٩٩٧ م) - جدول رقم (٢٥،٢٠) بيانات تجميعية .

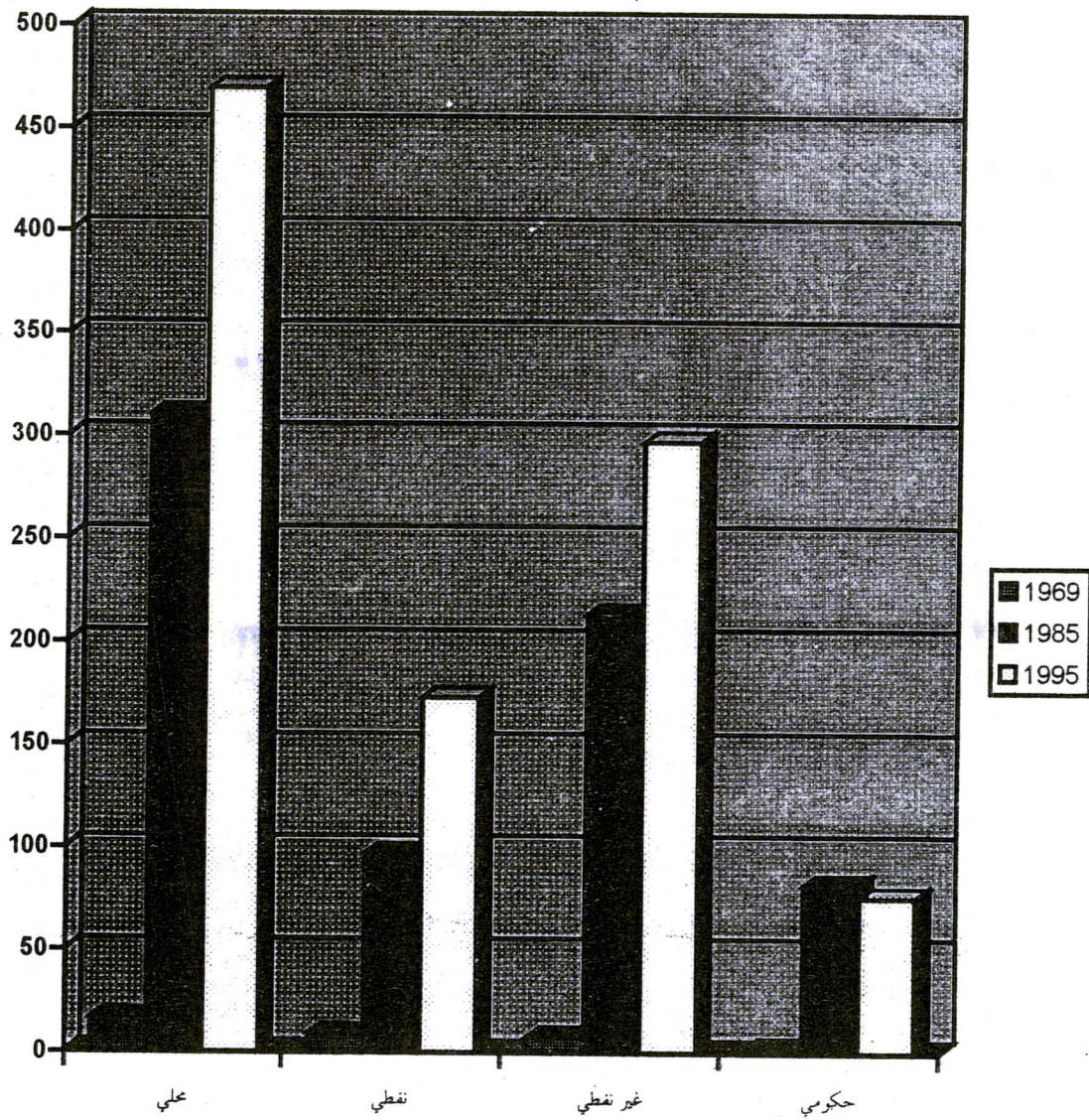
جدول (٢)

تطور الائتمان المقدم من القطاع المصرفي الخاص إلى منشآت الأعمال
خلال الفترة ١٣٩٠ - ١٤١٦هـ

الزراعة وصيد الأسماك	الصناعة التحويلية	التعدين والمناجم	الكهرباء والمياه والمرافق الأخرى	البناء والتشييد	التجارة	النقل والمواصلات	التمويل	الخدمات	أنشطة متنوعة	مجموع
١٣٩٠	١٠	٩١	٢٨	٤٠	٢٨٩	٥٢٩	٤٣	١٤٤	٢٠	١٦٠٠
١٣٩٥	٣٤	١٠٠١	٦٧	١٤٢	١٤٣٧	٢٢٢٨	١٩٢	١٣٣	١١٣٦	٦٥٤٨
١٤٠٠	٢٠٩	٢٥٥٣	٧٢٧	٩١٣	٧١٣٢	١٢٥٤١	٨٨٤	١٣١٥	٥٧١٣	٣٢٦٤٠
١٤٠٥	١٠٤٨	٦٣٠٢	٩٢٣	١٥١١	١٣٠٤٨	٢٢٧٧٢	٣٨٣٩	٢٩٩٦	٨٦٤٣	٦٢٨٤٧
١٤١٠	١١٢٤	٤٠٨٣	٣٨٢	٥٤٢	١٠٧٢١	٢٠٦٤٣	٤٨٥٦	٣٩٨٠	٢٣٢٣٧	٧٤٢٧٨
١٤١٥	١٦٦٩	١٢١٨٧	٥٥٨	٣٥٦٩	١٤٣٦٩	٣٥٠٣١	٥٧٨٢	٤٣٠٤	٣١٦٨٨	١١٣٤٠٧
١٤١٦	٢٢٣٠	١٣٨٤٨	٦١٦	٨٤٧٨	١٣٩٥٥	٢٩٧٣٣	٣١٨٨	٧١٩٤	٣١٥٩٤	١١٦٩٢٠
متوسط معدل النمو	٨,٩%	٦٠,٥%	٨٤%	٨٤,٤%	١٨,٩%	٢٢,١%	٢٩,٣%	١٦,٢%	٢٠,٧%	٢٨,٨%

المصدر : التقرير السنوي لمؤسسة النقد العربي السعودي لعدة سنوات

رسم بياني لتطور مساهمة القطاع الخاص في توليد الناتج المحلي الإجمالي
(بملايين الريالات)



تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية في الاقتصاد الإسلامي

أ.د. ياسين عبد الرحمن الجفري
أستاذ التمويل والاستثمار

مستخلص

تختلف مشاريع البنية الأساسية ، من حيث قدرتها على تكوين الدخل ، حيث توجد مشاريع يمكن أن تحقق دخلاً من تشغيلها ، وأخرى لا يتحقق منها دخل . وفي نفس الوقت ، هناك فروق بين أساليب التمويل الحالية ، من حيث خصائصها وخلفيتها الشرعية ، وعليه توجد أدوات لا تتلاءم مع نوعية معينة من المشاريع . ومن ثم يجب الربط بين وسيلة التمويل ونوعية المشروع . ومن خلال هذه الدراسة ، تم تطوير وسيلة جديدة للتمويل الإسلامي ، ذات خصائص ومميزات ، تختلف عن أساليب وطرق التمويل الحالية ، أطلق عليها اسم السندات الإسلامية .

Abstract

The infrastructure projects vary based on its ability to generate income. In the same time there are variation between the methods of financing based on its merit with Islamic teaching and the suitability of these tools to these projects. A new Islamic-financing tool has been introduced that provide the right support.

تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية في الاقتصاد الإسلامي

مقدمة

ترتبط الأداة المالية المستخدمة عادة بطبيعة المشروع ، والتدفقات المالية فيه . فكلما كانت التدفقات المالية غير مؤكدة ، ومخاطر عدم حدوثها مرتفعة ، كان من الأفضل اختيار أسهم ملكية ، أو مشاركة متناقصة في المشروع . وكلما كانت التدفقات النقدية في المشروع أكثر تأكيداً ، وانخفضت مخاطر عدم الحدوث ، كان الاختيار يركز على أدوات ذات تكلفة ثابتة تعاقداً ، كالبيع بالتقسيط أو التأجير . ويعد اختيار الأداة الملائمة واحداً من أسباب نجاح إدارة المشروع مالياً ، ومن ثم يجب التركيز على هذه القضية ، من قبل الدول ، عند التمويل .

يقع على الدول عبء تمويل وإنشاء مشاريع البنية التحتية ، نظراً لطبيعة المشاريع الخدمية الاحتكارية ، وعمومية الاستفادة منها ، وأهميتها للتنمية والاقتصاد ، وفي نفس الوقت نجد أن بعض المشاريع ذات عوائد منخفضة . ولطبيعة المشاريع الاحتكارية ، فقد تم تركيزها في يد الدولة ، خاصة في الدول النامية (لاحتمال عدم كفاءة الإدارة ، ولحجم الاستثمارات المطلوبة لها) .

إن طبيعة مشاريع البنية الأساسية تحدد نوعية وأسلوب التمويل فيها ، كما أشرنا سابقاً ، فهناك مشاريع يوجه نفعها لطائفة محددة ، كمشاريع المياه ومشاريع الهاتف والكهرباء والتعليم والصحة ، وهناك مشاريع لا يمكن تحديد المستفيد منها بطريقة مباشرة ، مثل الطرق والتلفزيون والإذاعة والأمن .

إن التركيز على طبيعة المشروع ، ونوعية الأداة المستخدمة ، ستساعد على تحديد الأدوات الملائمة ، وعلى نجاح المجتمع ، والتقليل من السلبيات ، علاوة على إتاحة الفرصة للدولة في استخدام مجموعة مختلفة من الأدوات ، مما يعدد الفرص في الاستثمار في التنمية ،

ويثري الأسواق المالية ، ويتيح الفرصة للدولة لإدارة محفظة ديونها ، بأساليب متعددة الأدوات ، متوافقة مع الشريعة الإسلامية ، بدلاً من أسلوب واحد ذي تكلفة موحدة . وهنا تنصب الاستفادة من اختلاف تكاليف المشاريع في تكلفة موحدة نهائية ، مستفيدة من اختلاف طبيعة المشاريع . من المعروف أن الدولة خالياً تمويل الدين العام ، من خلال إصدار سندات ، أو أذون خزانة ، لتمويل إدارة التنمية فيها .

وعادة ما تتطلب مشاريع البنية التحتية حصول القائم بالمشروع على امتياز (كمشاريع الكهرباء والمياه والصرف الصحي والهاتف) ، حيث يقدم الخدمة منفرداً ، وبصفة احتكارية . وفي كل الأحيان ، وعند وجود الاحتكار ، تتدخل الحكومات لتحديد السعر المسموح به ، لبيع الخدمة للمستهلك ، وتربطه بمنح الامتياز . والطريقة المعتادة في هذا المجال هو تحديد السعر على أساس توافر المنافسة الحرة ولسلعة احتكارية ، وبحيث لا يعكس السعر المدفوع من المستهلك وجود احتكار .

٢- الأهداف

هناك عدد من الأهداف تسعى الدراسة لتحقيقها ، وهي :

- ١- التعريف بطبيعة وأساليب تشغيل مشاريع البنية الأساسية ، وتصنيفها حسب أسلوب التمويل الملائم لها .
- ٢- التعريف بطبيعة الأدوات المالية المختلفة ، والنظرة الشرعية لها ، وإمكانية تخويرها لتخدم الغرض ، وتراعي الجوانب الإسلامية فيها .
- ٣- الربط بين الأدوات المالية والمشاريع ، ومن ثم تكاليف المشاريع المقترحة .
- ٤- معالجة الامتيازات الممنوحة وزيادة استفادة المجتمع منها ، وتحديد آلية يستفيد منها المجتمع بصورة أفضل .

٣- طبيعة المشاريع

عادة ما تكون عمليات التمويل للبنية الأساسية تشمل إنشاء مشروع قائم ، أو صيانة مشروع موجود حالياً ، (وتعتبر الصيانة ناتجاً مهماً وطبيعياً لتكوين المشاريع) . وغالباً ما تتم صيانة المشروع القائم من دخله ، إن كان له دخل ، أو من مصادر أخرى (دخل الضرائب أو الزكاة مثلاً) متوافرة للدولة . وفي حالة شمول عملية التمويل لعقود الصيانة ، يمكن التعامل معها بنفس المنطور مع المشاريع ، لارتباطها بالخدمة المقدمة واستمراريتها ، إلا أن أجل عقود الصيانة قصير ، وطبيعتها مستمرة ، مما يسبب حساسية عالية عند التمويل . ومن ثم تستلزم نوعاً ما معاملة خاصة ، عند تكوين السندات لتمويل المشروع وعقود الصيانة (العائد المحدد سيرتفع مع صغر الفترات وسينخفض حجم التمويل) . وتخف المعاملة في حالة وجود دخل منتظم للمشاريع التي تغطيها عقود الصيانة ، وتعتبر بالتالي عقود الصيانة من مصاريف التشغيل ، وربما لا تدخل في التمويل .

ويمكن أن يتم تقسيم مشاريع البنية الأساسية إلى نوعين رئيسيين ، مع توافر الصفات الاحتكارية فيهما . النوع الأول مشاريع ذات دخل مباشر من تشغيلها ؛ والنوع الثاني مشاريع بدون دخل مباشر من تشغيلها . وبالتالي يكون الربط والتمييز بين المشاريع على أساس قدرتها على توليد دخل من نتاج تشغيل المشروع (الصرف الصحي والكهرباء) ، أو عدم وجود دخل من تشغيلها (مثل التعليم والصحة) .

٣-١ مشاريع ذات دخل مباشر

ونقصد بها المشاريع التي يمكن للدولة تحديد الجهة المستفيدة منها بصورة مباشرة ، وعادة ما تدفع هذه الجهة قيمة الخدمة ، حسب الفائدة ، ودرجة الاستخدام . وتتصف هذه المشاريع باستمرارية تدفق الدخل منها ، نتيجة لاستمرارها في تقديم الخدمة ، وبالتالي عادة ما يكون التدفق النقدي مضموناً (أقل مخاطر في عدم حدوثه) . ويعتبر مشروع الصرف الصحي ومشاريع المياه والكهرباء والصحة من أوضح الأمثلة على هذه النوعية . وهناك مشاريع لها

فوائد محددة ، وتخص طائفة معينة ، ولكن بعض الدول تؤثر عدم حصول دخل منها ، نتيجة رغبة الدولة في رفع العبء عن المواطن . وبالتالي تصبح مشاريع مدعمة برغبة الدولة ، مثل مشاريع الصحة والمدارس والجامعات في المملكة العربية السعودية . وهنا يمكن اعتبار المشروع كالسابق ، إلا أن الذي يدفع القيمة للخدمة هنا هو الدولة نيابة عن المواطن ، أسوة بمشاريع التشغيل المباشر ، وربما ترتفع فعالية المشاريع بصورة أكبر .

٣-١ مشاريع بدون دخل مباشر

وهي المشاريع التي لها فائدة شائعة ، ولا تخص فرداً محدداً ، ويصعب بالتالي إيجاد دخل ثابت لها ، وتحصل الدولة دخلها بصورة غير مباشرة ، كرسوم يفرض على الجهة المستفيدة كأقصى حد . وأقرب مثال هو ضرائب الطرق ، عند تجديد الاستثمار للسيارة ، أو عند الحصول على اللوحات ، أو عند إصدار رخص القيادة . ومن ضمن هذه المشاريع ، نجد مشاريع بناء الطرق وزراعة الطرق والحدائق وإنارة الطرق وإشارات المرور (ولا يمكن اعتبارها بدون دخل ، حيث تستطيع الدولة حالياً إيجاد دخل ثابت من قطاع الطرق من الإعلانات) ، والتلفزيون والإذاعة والأمن أمثلة أخرى لخدمة مشاعة ليس لها دخل ، إلا إذا رغبت الدولة في ذلك .

٣-٢ تكوين وتمويل المشاريع

النوعان السابقان من المشاريع ، التي لها دخل مباشر أو ليس لها دخل ، يستلزم وجود تمويل لتدعيمها وإنشائها . فالنفع الحادث منها يلغي فكرة تأجيلها ، حتى يتوافر الدخل الكافي للقيام بها ، ويتحتم في كثير من الأحيان القيام بها ، على الرغم من عدم توافر الإمكانيات المادية للدولة ، الأمر الذي يستدعي وجود وسائل تمويلية ، تساعد الدولة على القيام بهذه المشاريع ، وعدم تأجيلها .

وتستلزم المشاريع السابقة استثمارات رأسمالية ضخمة ، ولضمان دخول المستثمرين عادة ما تقوم الدولة بمنح امتياز ، بهدف تقليل المخاطر ، والمساعدة في تسعير الخدمة ، بالسعر

الملائم . وسواء قامت الدولة بالمشروع ، أو تركت الأمر للقطاع الخاص ، لبناء وتكوين المشروع ، فإن الامتياز والاحتكار يجب أن يتوافرا كمظلة للمشروع .

٣-٤ مصادر دخل المشاريع

وعادة ما تحقق المشاريع دخلها من ثلاثة مصادر رئيسية ، الأول رسم يدفع عند تقديم الخدمة (رسم إدخال الخدمة) ، وعادة ما يوازن هذا الدخل بالتكلفة الاستثمارية ، لإيصال الخدمة إلى مكان المستهلك ، وحسب ما تقرر الدولة من أسلوب تحميل . والمصدر الثاني يتكون من فرعين ، الأول اشتراك أو رسم عام ، يفرض على المستهلك ، ويتساوى في حجمه بصفة دورية (مثل عداد الكهرباء والاشتراك الدوري في الهاتف) ، والفرع الثاني حسب درجة استخدام الخدمة من قبل المستهلك . والمصدر الثالث للدخل عبارة عن عوائد غير مباشرة ، مثل الإعلانات في الطرق ، أو على الفواتير (الهاتف ، الكهرباء) ، وغيرها من الدخول التي لا تنبع من استخدام الخدمة ، ولكن من انتشار مستخدميها .

٤- طبيعة الأدوات المالية

يمكن تقسيم الأدوات المالية المتعارف عليها ، والمتداولة في الأسواق المالية ، إلى نوعين رئيسيين ، وهم الأسهم والسندات . وتتفرع باقي الأدوات المالية منها ، من خلال اختلاف مستويات العائد والمخاطر والقدرة على الحصول على السيولة (سرعة بيعها) . وعليه ينظر للأوراق المالية ، من خلال ثلاثة أبعاد رئيسية ، هي السيولة ، والمخاطرة ، والعائد ، لتحديد نوعيتها ، ويمكن استخدام نفس المدخلات في معرفة الحكم الشرعي عليها . ومن الممكن قياس العلاقات بين الأبعاد الرئيسية ، ودورها في تكوين الأدوات المالية المتفرعة من الأسهم والسندات (حيث يؤدي رفع المخاطر ، وتخفيض السيولة لرفع العائد ، والعكس صحيح) .

٤-١ الدخل الثابت

ويتم الحصول ، من خلال الاستثمار في هذا النوع من الأوراق المالية على تدفقات نقدية ثابتة لفترة محددة. ويحدد عادة أجل لهذه الأداة (عمر زمني ينتهي التعامل بها عند بلوغه) ، ويسدد عند بلوغه الاستثمار الأصلي ، وعادة ما تكون مخاطر الاستثمار في هذه الأداة منخفضة ، وفي نفس الوقت نجد أن سيولته مرتفعة ، لدخله الثابت ، وقرب أجله . وتعتبر السندات أوضح مثال على هذه النوعية من الأدوات ، وتعتمد سيولة الأداة ومخاطرها وعائدها على قوة المصدر وملاءته المالية .

٤-٢ الدخل المتغير

وهنا على العكس من النوع السابق ، لا تكون التدفقات النقدية فيه ثابتة ، بل متغيرة ومتذبذبة . وتعتمد استمراريتها على نوعية المشروع . وعادة ما تكون المخاطر أعلى ما يكون في هذه الأداة ، والسيولة أقل ما يكون ، ولا ترتبط هذه الأداة بأجل محدد ، إلا بانتهاء عمر المشروع ، مثل الأسهم العادية .

٤-٣ أدوات التمويل الإسلامية الحالية

وتتنوع الأدوات الحالية المقدمة من قبل البنوك الإسلامية ، وهنا عادة ما يكون الطرف دوماً بنكاً إسلامياً و متمولاً (شركة أو مؤسسة) . وعادة لا يوجد سوق يتم تداول هذه الأدوات فيها ، وإنما يحتفظ بها البنك الإسلامي ، حتى يتم تحصيلها ، وتحقيق العائد منها . وعادة ما يتم ربط الأداة التمويلية بالغرض الأساسي التمويلي للعملية ، بحيث لا يمكن استخدام بعض الأدوات لأغراض أخرى . ونستخلص بالتالي أن هناك ثلاث نقاط قصور في الأدوات الإسلامية الحالية ، تتمثل أولاً في محدودية أو انعدام فرص التداول (لا تتداول كالأوراق المالية في السوق) . ثانياً عدم إمكانية الإصدار من قبل الممول للمستثمر العادي ، وهي مرتبطة بوجود بنك إسلامي داعم وضامن للعملية نجاحاً أو فشلاً . وأخيراً هناك ارتباط ربما يكون شرعياً بين سبب الإصدار (غرض التمويل) - بنوعية الأداة المستخدمة (استصناع ،

تقسيم ، تأجير ، تأجير منته بالتملك وغيرها .

وهناك أنواع عديدة من الأدوات المالية ، نشير لها هنا كعدد ، وليس للتفصيل ، وهي : عقود الاستصناع ، والبيع بالتقسيم ، والتأجير ، والتأجير المنتهي بالتمليك ، والمراجحة ، والمضاربة ، والمشاركة المتناقصة .

٤-٤ سندات القراض

تقوم سندات القراض على طرفين رب المال (المقارض) وصاحب العمل ، حيث يكون للمقارض الحق في استعادة ماله المعطى مضاربة ، والحق في الحصول على نسبة محددة من الربح مشاعة من إجمالي الربح ، والحق في تضمين صاحب العمل المال إذا فرط أو أساء . ولصاحب العمل الحق في التصرف في المال بقصد الإثراء ، وبنسبة مشاعة من الربح . وينتج لصاحب المال هنا المشاركة في الخسارة إذا وقعت ، وليس له حق التصرف في ماله الموضوع في المضاربة ، أو حتى إبداء الرأي في أسلوب الإدارة . وهنا نلاحظ أن السند يتيح لصاحبه استرداد القيمة (الاسمية) بعد فترة ، إن لم تحدث خسائر ، وله نسبة محددة مشاعة من الربح . وتحدد القيمة التداولية في السوق بالتالي حسب فترة العقد ، والأرباح المستقبلية المتوقعة (لا يوجد تدفق نقدي محدد) ، وكما يحدث عند تسعير الأسهم . ونلاحظ أن مخاطر هذا النوع من السندات مرتفعة ، مقارنة بعائدها المتحقق ، حتى مقارنة بالأسهم ، ويرتفع حجم هذا التأثير مع طول فترة العقد ، ويقل مع قصرها ، بحيث لا يستفيد صاحب السندات إلا من الأرباح السنوية في الحصة المتعاقد عليها ، ويتعرض لنفس مخاطر الأعمال التي يتعرض لها المالك ، في حين لا يستفيد من النمو الرأسمالي للأصول ، أو الشهرة الناتجة من تمويله للمشروع ، الأمر الذي يخل بتوازن المخاطر والعائد ، ويعرض صاحب السند (رب المال) إلى الغرم أكثر من الغنم ، مما يعني وجود نوع من الغبن في هذا النوع من السندات .

اقترح (منذر قحف) أربع صيغ : الأولى والثانية تمثلان مشاركة مع المقاول ، حيث يتم الحصول على الثمن مباشرة بعد الانتهاء من المشروع ، في الصيغة الأولى من الدولة ،

وتسدد وتوزع الأرباح ، وفي الصيغة الثانية يستغل المقاول وأصحاب السندات الأصل لفترة ويحقق منه رأس المال والعوائد وتوزع الأرباح وتطفأ السندات بنمطية غير محددة (بمعنى توزيع الربح أولاً أو رأس المال أولاً أو كليهما معاً مع احتمال وجود مخاطر عدم الاستلام فيما بعد)، في حين ارتكزت الصيغة الثالثة والرابعة على تمويل أصحاب المشروع ، وليس المقاول (الصانع) ، وهنا تكون عملية السداد والإطفاء من الدخل . والسؤال هنا إذا كانت هذه السندات لا تمثل شراكة حتى متناقصة ، فالمفروض السداد الكلي لها دفعة واحدة ، وليس الإطفاء ، بسبب حساسية تحديد الحصص من الربح ، وحساسية وضع التعاقد فيها مع تناقص الحصص ، والبديل الثاني للإطفاء هو الشراء من السوق بالقيمة السوقية ، وليس الاسمية ، استجابة لشرطها الشرعي .

من خلال العرض السابق ، نجد أن هناك نقاط ضعف واضحة في سندات القراض ، ذكرت أعلاه ، يضاف إليها عدم مناسبة العائد (الفوائد الكلية) مع المخاطرة . ولم يتم هنا الربط بين السند والأصل (غرض التمويل) ، بل ترك مفتوحاً كنوع من التمويل لرأس المال العامل (بيع وشراء وتصرف) . ولا تعد هذه السندات بالتالي كوسيلة لتمويل التنمية ، مقارنة بالسندات التي تم تطويرها في هذا الجزء .

٤-٥ الوجهة الشرعية

يتعامل المشرع الإسلامي بنفس النمطية ، حيث يشجع الاستثمار والتعايش مع المخاطر ، مقارنة بالأدوات التي لا يوجد فيها مخاطر . ولكن التعامل مع الدولة في حد ذاته يعني مخاطر متدنية . وكذلك يتعامل المشرع مع وجود السيولة المرتفعة وحولان الوقت عليها ، أو ما يعد سيولة شبه نقدية بوجوب الزكاة عليها .

ويعد النوع الثاني ذو الدخل المتغير هو المقبول إسلامياً ، في حين رفض النوع الأول بسبب شبهة الربا ، خاصة في ضوء المشاريع التي لا تحقق دخلاً من تشغيلها . ولكن هناك أدوات مشابهة للنوع الأول ، من حيث ميكانيكياتها ، وتصلح لجميع المشاريع ، وبمختلف أنواعها ، وستناولها هنا ونطورها .

المشاريع بدخل تشغيلي يمكنها أن تستخدم الأدوات ذات الدخل المتغير ، ودخول المستثمر شريكاً ، أو شريكاً مع تناقص حصته مع مرور الوقت . ولا يمكن استخدام المشاريع بدون دخل تشغيلي للأدوات ذات الدخل المتغير ، نظراً لعدم وجود عوائد أو دخل منها ، وتمولها الدولة من مصادر أخرى .

٤-٦ الجهة المصدرة

اعتدنا أن التمويل يتم عادة من قبل البنوك الإسلامية ، أو من الجهات الممولة ، ولكننا لم نعتد أن يتم التمويل من قبل الجهة الممولة . ونسعى من خلال طرحنا هنا أن نشجع الجهات الممولة على طرح الأدوات المالية بنفسها ، من خلال استخدام أدوات مالية جديدة ، تسمى سندات التمويل الإسلامي .

٥- سندات التمويل الإسلامي

وتعتمد هذه النوعية من السندات على إصدارها من قبل الممول ، وتعتمد على أسلوب مختلف في تحديد العائد ، وفي أسلوب التعويم ، وفي كيفية تغطية الربح . وتكتسب بالتالي السندات صفات جديدة من حيث المخاطرة والعائد ، ولا تشبه السندات الربوية ، وتحقق البعد الشرعي فيها . وتوفر السيولة للمالكها وإمكانية تداولها ، كما يحدث في الأسهم ، وفي نفس الوقت يمكن تسويقها مباشرة للأفراد الراغبين في دخل ثابت تقريباً ، ولقطاع عريض . وتم تحقيق الثبات من خلال ربط التمويل بالأصل المالي هنا .

٥-١ تحديد العائد

ويقوم هذا النوع من الأوراق المالية على تحديد نوعية المشروع المراد تمويله ، وخاصة المشاريع ذات الدخل الثابت ، أو مشروع يوجد مثيل له (مدرسة ، مستشفى ، خدمات عامة ، كهرباء ، هاتف) . والهدف هو محاولة التعرف على مشروع مماثل ، يمكن من خلاله حساب قيمة المشروع والعائد المقبول له (الريع Rent) .

٢-٥ تحديد قيمة دفعات السداد

وعادة ما تكون قيمة الدفعة المدفوعة لكل سند نتاج طول فترة السداد ، وحجم الإحلال المطلوب في الملكية ، بمعنى أن الدفعة السنوية للسند الواحد هي نتاج ما يسمى بتقسيم قيمة المشروع والربح ، مع إحلال الملكية (Amortization) ، بحيث تمثل الدفعة الأخيرة ، لكل السندات ، قيمة القسط الأخير من الملكية ، مضافاً إليه عائد هذا القسط ، كحصة من الملكية .

٣-٥ تحديد حجم الإصدار

ويحدد حجم الإصدار (عدد السندات المطلوب إصدارها) على أساس قيمة السند الواحد ، (١٠٠٠ ريال مثلاً) ، والفترة الزمنية المطلوبة لسداد السند لها ، وبقسمة على إجمالي مبلغ التمويل المطلوب للقيام بالمشروع . ويتضح أن عدد السندات المطلوب إصدارها يعتمد على رغبة الجهات الرسمية في تفتيت حجمها ، وبالتالي سيولتها في السوق

ويعتمد حجم الإصدار من حيث قيمته على حجم التمويل اللازم للقيام بالمشروع ، وعلى سرعة السداد ، والفترة التي ترغب فيها الجهات الممولة أن تحل محل الممول . وكلما طالت فترة الإحلال ارتفعت قيمة الإصدار ، والعكس صحيح .

٤-٥ المخاطرة والعائد والسيولة

وهنا نلاحظ أن إيجار الأصل أصبح ثابتاً ، ويتحمل هنا صاحب السند المخاطر ، ويتملك الأصل ، ولكن الممول يحل محله تدريجياً ، ويتبع ذلك انخفاض الإيجار المحدد . ويستمد المستثمر صاحب السند سيولته ، ليس من انتظار سداد القيمة السنوية ، ولكن أيضاً من خلال بيعه في السوق المفتوحة كورقة مالية ، الأمر الذي يقوي من وضع هذه الورقة المالية ، والرغبة في الاستثمار فيها ، ويزيد من سيولتها ، مع شرط عدم استخدامها في سداد الدين ، ولكن تحويلها إلى نقد ، فنستلم ونسلم كما يحدث في الذهب (لعدم جواز بيع الكالئ بالكالئ) .

وأخيراً في حالة عدم قدرة الجهة الممولة على السداد تكون إيجاراً مقابل استخدام الأصل ، وبالتالي لا تزيد قيمته كما يحدث في الفوائد ، ولكن في نفس الوقت ، يستمر معدل الإيجار مرتفعاً ، نظراً لعدم سداد جزء من قيمة الأصل ، كما هو متفق عليه . ويجب أن لا تقل القيمة الإيجارية عن القسط ، بل تكون مساوية لها أو أكبر منها .

٥-٥ الفترة الزمنية للإصدار

وتحدد الجهة الممولة الفترة الزمنية اللازمة لسداد قيم الوحدات ، حسب ملاءتها وحسب تدفقاتها النقدية المتوقعة . والعجز عن السداد لا يقابله إفلاس ، ولكن يعني حماية للمستثمر ، واستمرار زيادة الإيجار له .

٦-٥ ملكية الأصل

وتعود ملكية الأصل هنا لصالح أصحاب السندات ، حسب الجزء المسدد منها . وبالتالي يكون الاستهلاك لها حسب الجزء المسدد ، والباقي للمتمول . وبالنسبة للزكاة يتم معاملتها كما يتم في تملك الأصول ، وخاصة العقار ، حيث تدفع على العائد ، وليس على الأصول والعوائد ، كما يحدث في السندات . وتحقق بالتالي هذه الأصول ميزتين : الأولى العائد الثابت ، والثانية دفع الزكاة فقط على العائد ، وليس كما يحدث في السيولة ، حيث تدفع على الأموال ، ويستفيد المجتمع بالتالي بالكامل من العملية .

وفي حالة وجود جزء من الملكية لأصول فعلية ، يحفظ حقوق المولين ، ويخفض من حجم ونوعية المخاطر التي يتعرضون لها ، وبصورة تخدم الأمة الإسلامية ، وترفع من معيار تشغيل رأس المال .

٧-٥ ميزة الأداة

الميزة أن هذه الأدوات يمكن أن تتداول في السوق ، وتسعر ويحدد ثمنها ، كما يحدث في باقي الأدوات المالية . وتصدر هنا من قبل المتمول ، وتتداول في السوق ، ويمكن أن يكون

الأساس الذي تحسب عليه هو عقود استئصال أو مشاركة متناقصة ، أو غيرها من الأسس الملائمة . ولا تزال المخاطر واحتمال عدم السداد وارداً ، ويمتاز التمويل هنا بأن الربح يتحدد حسب مخاطرة المشروع ، ومن خلال العائد المتقبل ، والمبني على أساس إسلامي . ولكن الأداة دخلها محدد وثابت كأساس ، ومتناقص في القيمة ، نتيجة الإحلال المتباطئ للممول من قبل الممول . وتشبه بالتالي السندات ، من حيث خصائصها وسيولتها ، ولكن الأساس الذي بنيت عليه ، والعملية التعاقدية الأساسية لها شرعية (ربطت بملكية الأصل هنا) . ويجب أن نلاحظ أنها كالسندات ، من حيث التزام الممول بها . والفرق بين الاثنين أن الأولى ربوية ، وأن سندات التمويل الإسلامي تراعي الشريعة الإسلامية ، وأن القيمة الثابتة يمكن أن تدفع من بدء التشغيل (وهناك قروض بفترة سماح ، ولكن دون احتساب فوائد)

٨-٥ تمويل الشركات

هل يمكن تطبيق هذا الأسلوب على الشركات بسبب توافر عنصر مخاطر مرتفع ، مقارنة بالدولة ، والإجابة نعم ، ويتم إظهار أثر المخاطرة الإضافية ، من خلال الربح (الإيجار) . وبالتالي تستطيع الشركات المساهمة ، أو الشركات التي يوجد لها مناظر ، أو يمكن حساب معدل العائد العادل على مشاريعها ، أن تستخدم هذا الأسلوب في التمويل . والاشتراط هو أخذ المخاطر الخاصة بالنشاط في الحسبان ، ورفع العائد ، من خلال تحديد القيمة التجارية للأصول .

ويتم تحديد العائد الخاص بالمشروع ، والذي يعتبر الأساس لحساب الربح ، وتعد الخطوة الأولى في المشروع . ومن ثم يتم تحديد قيمة الأصول الجديدة واللازمة للتمويل ، ومن ثم تحديد قيمة السند ، وتحديد عدد السندات المراد إصدارها .

ويمكن تحديد عائد السوق ، لبعض المشاريع ، كأساس لحساب الربح أو الإيجار ، وربما لا يعكس المخاطر الكلية للمشروع ، ولكن يبقى كمقياس أساسي يساعد في تحديد الحد الأدنى ، وكمعيار مقارن (Bench Mark) .

٩-٥ مثال عملي

سيتم من خلال هذه الجزئية تناول مثالين : الأول يركز على تمويل المشروع كلياً من الخارج ، والثاني يركز على التمويل الجزئي للمشروع .

٩-٥-١ أولاً : تمويل كامل

لإيضاح كيفية استخدام الآلية ، وكيفية تطبيقها ، نأخذها من خلال المثال ، حول اعتزام الدولة بناء ١٠٠ مدرسة ، بتكلفة مليار ريال متضمنة قيمة الأرض . ونفترض أن سداد قيمة الأصول ستم على مدى ٢٠ عاماً ، حيث تمتص الدولة سنوياً ٥ في المائة من قيمة التمويل ، مع افتراض أن إيجار المدرسة عادة ما يكون بين ٥-٧ في المائة من قيمتها ، حسب موقع البناء في المملكة العربية السعودية . وبالتالي تصدر سندات الدين الإسلامي لجمع مليار ريال ، ويبلغ حجم القسط السنة الأولى ١٠٠ مليون (٥٠ مليون إيجار و ٥٠ مليون دفعة لخفض حصة صاحب السند في الملكية (إطفاء)) ، والثانية هو ٩٧,٥ مليون (٤٧,٥ مليون إيجار ، و ٥٠ مليون لإطفاء الملكية) ، والثالثة ٩٥ مليون ، والرابعة ٩٢,٥ مليون ، والأخيرة ٥٠ مليون ريال . وبافتراض أن قيمة إصدار السند ألف ريال ، تستطيع الدولة إصدار مليون سند . ويتم توقيت الإصدار مع بدء تشغيل وإنتاج المشروع ، بهدف التقليل من الأموال العاطلة ، ولا تقوم الدولة بمباشرة دفع السند ، إلا بعد خروج المشروع للنور وقيامه .

٩-٥-٢ ثانياً : تمويل جزئي

هنا تعتبر المهمة مشابهة للسابق مع إمكانية التوسعة ، حيث تمتلك الدولة أرض المشروع ، أو جزءاً من أصوله ، وترغب في التوسع فيه . وهنا يتم تحديد الاحتياجات المالية اللازمة لقيام المشروع ، ويتم إصدار السندات مقابلها ، وتحديد فترة السداد لتحديد القيمة اللازمة ، لدفع كل دفعة ، مع أهمية التركيز على أن قيمة القسط أكبر من القيمة الإيجارية ، حتى يتم السداد الجزئي ، ولا تكون أقل منها على أي حال من الأحوال .

٦- الامتيازات الممنوحة

جميع مشاريع البنية التحتية تعتبر ذات بعد احتكاري ، وعادة يتم منح امتياز ، مقابل قيام المطور ، أو الشركة الداخلة في المشروع ، تبني وتشغيل وبناء المشروع . والسبب هو حجم الاستثمار المطلوب للمشروع ، مع وجود المنافسة ، قد يؤدي إلى إحجام عن الدخول فيه . ومن خلال الامتياز ، وطبيعة الحاجة للخدمة ، وإمكانية فرض السعر من قبل مقدم الخدمة ، يسترد مقدم الخدمة قيمة الاستثمارات وعائدها . وتلجأ الدولة في بعض الأحيان إلى تقديم الامتياز ، مقابل حد السعر عند مستوى محدد ، وتضمن ربحاً محدداً للمشروع (من خلال إعطاء نوع من الدعم ، كما هو حاصل في الكهرباء) ، بهدف التيسير على المواطنين (من خلال بيع الخدمة بأقل من التكلفة) .

ولكن تبقى عملية منح الامتياز عند عرضه بالسعر العادل في السوق أن له قيمة (لهذا الامتياز) ، وذلك مقابل الحماية التي تعطى للمستثمر ، ومنع دخول منافسين له . لذلك يجب تقييم قيمة الفائدة الإضافية التي يمكن أن تجني من هذه الأداة ، ويعود جزء من ريعها للمجتمع ، إذا تم التسعير بناء على السعر العادل في المجتمع (free competition pricing) . وبالتالي لا يكون هناك حماية مجانية ، فإما أن تكون في صورة خفض سعري للمواطن ، أو عائد يستخدم من قبل الدولة في سد الاحتياجات الأخرى في المجتمع .

٧- التوصيات

هناك عدد من النتائج التي توصل إليها البحث ، وهي :

١- أهمية الموازنة بين المشاريع وأسلوب التمويل المستخدم ، بما يحقق السداد وخروج المشروع إلى النور .

٢- أهمية تسعير الميزة الإضافية التي تعطى (من خلال الامتياز) ، وتحقيق نوع من العائد منها .

٣- إمكانية التمويل بالسندات الإسلامية ، حتى وان لم يكن هناك دخل مباشر ، طالما وجدت مصادر للسداد من قبل الدولة .

٤- القيمة التجارية للأصل يسهل تحديدها ، طالما أن عملية التمويل والتوسع تركز على أصل ثابت ، ويجب النظر والاهتمام بعمليات تمويل القطاعات الخدمية والخدمات التي لا يوجد من خلال القيام بها أصل حقيقي .

أ.د. ياسين عبدالرحمن الجفري

المصادر

- ١- فهمي ، حسين كامل " نحو إعادة هيكلة النظام المصرفي الإسلامي " ، مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، مركز النشر العلمي ، المجلد ٤ عام ١٩٩٢ ، ص ٤٤-٣ .
- ٢- جفري ، ياسين ، وغازي مدني ، وعبد الرحمن باشيخ : "الوساطة المالية في الإسلام" ، بحث غير منشور .
- ٣- القرضاوي ، يوسف ، "فوائد البنوك هي الربا الحرام" ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، لبنان ١٩٩٣ .
- ٤- المصري ، رفيق ، "مشاركة الأموال الاستعمالية (الأصول الثابتة) ، في الناتج أو في الربح" ، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، مركز النشر العلمي ، صيف ١٩٨٥ ، مجلد ٣-١ ص ٥٦-٣ .
- ٥- صديقي ، محمد نجاه الله ، "لمحة عن الاقتراض العام في صدر الإسلام" ، دراسات اقتصادية إسلامية ، البنك الإسلامي ، المعهد الإسلامي للبحوث ، يونيو ١٩٩٥ ، المجلد ٢-٢ ، ص ٩١-١١٢ .
- ٦- خوجة ، عز الدين محمد ، " أدوات الاستثمار الإسلامي " ، دلة البركة ، فبراير ١٩٩٣ .
- ٧- أبوسليمان ، عبد الوهاب إبراهيم ، "عقد الإجارة مصدر من مصادر التمويل الإسلامي : دراسة فقهية مقارنة ، البنك الإسلامي ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، جدة ١٩٩٢ .
- ٨- قحف ، منذر ، "سندات القراض وضمان الفريق الثالث في تمويل التنمية في البلدان الإسلامية" ، مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ١٩٨٩ ، المجلد ١ ، ص ٧٧-٤٣ .

سبل النهوض بسوق مالية فعالة في المملكة
والأنظمة والقوانين واللوائح والمؤسسات التي تحتاج إليها لتفعيل دور السوق المالية
في جذب المدخرات داخلياً وخارجياً لتمويل مشاريع البنية التحتية

للدكتور صالح ملائكة
الرئيس التنفيذي لقطاع الأموال

مُقدِّمة

هناك عدة عوامل وظروف ، تحكم قضية تفعيل السوق المالية ، في جذب المدخرات الداخلية والخارجية لتمويل المشروعات ، بمختلف أنواعها وأشكالها . من تلك العوامل اتجاهات تحرير الاقتصاد ، وزيادة دور القطاع الخاص ، وما يستتبعها من عمليات التخصيص ، وغيرها من الأساليب التي يمكن أن تعتبر ذات تأثير مقدر في هذا الصدد . كذلك فإن إضفاء صفة الشفافية في إدارة النشاط الاقتصادي ، وتهيئة المناخ الملائم ، هي الأخرى متطلب أساسي لتمكين كل من القطاعين الخاص والعام في أداء مهامهما ، على الوجه المخطط المدروس .

كذلك فإن السوق المالية ، بأنظمتها وآلياتها ومؤسساتها ، تعتبر مرآة للنشاط الاقتصادي ، وتعكس مدى التقدم الحاصل في قضية التحول ، نحو تفعيل دور القطاع الخاص ، وتقيس استجابة الأفراد والمشروعات للسياسات المتبعة . ويتصل بذلك قضية ابتكار أدوات مالية ، تحول الاستثمارات القصيرة الأجل إلى استثمارات متوسطة وطويلة الأجل ، وتمول أنشطة البنية الأساسية ، وهذا أول تحدٍ كبير يواجه القطاع المصرفي الإسلامي والتقليدي على السواء .

عموماً لا أدعي أن هذه الورقة سوف تجيب عن كل هذه القضايا المصرية الملحة ، ولكن حسبي أن أعرض بعض الآراء والتوجهات التي تبنيها في مؤتمرات ومقالات سابقة ، وأطرحها لمزيد من النقاش والحوار .

الفصل الأول

تعاظم دور القطاع الخاص وأهمية البديل الإسلامي عن التمويل الربوي للحكومات

كما يعرف الجميع ، فإن السندات تمثل أساس التمويل المقدم من الأفراد والمؤسسات إلى الحكومات ، وهي مجرد قروض بأجال مختلفة ، وبأسعار فائدة ثابتة محددة مسبقاً غالباً ، إضافة إلى السندات معومة سعر الفائدة ، ولا نحتاج إلى كثير من التفصيل عن السندات ، بشكلها المتعارف عليه في أسواق المال الدولية ، لعدم شرعية التعامل فيها ، ولكن كما نعرف ، فإن الإسلام لم يحرم شيئاً من المعاملات إلا ووفر محله ما يغني عنه ، ويسد محله في الوفاء باحتياجات المتعاملين ، ويذخر الفقه الإسلامي بكثير من العقود المسماة ، وصيغ الاستثمار الإسلامي ، التي يمكن على أساسها ابتكار وإصدار أوراق مالية ، وأدوات تعامل قابلة للتداول ، يمكن من خلالها توفير التمويل للحكومات والمؤسسات والمرافق العامة ، وتنوع الأدوات التمويلية الإسلامية تبعاً لاختلاف نوع الموجودات ، التي تمثلها هذه الأدوات ، وهذه الموجودات إما أن تكون من الأعيان أو المنافع أو الديون ، أو خليطاً من ذلك كله .

وتجنيء أهمية هذا الموضوع بسبب متغيرات مهمة ومؤثرة ، بدلت المفاهيم السائدة عن طبيعة دور الدولة المعاصرة في النشاط الاقتصادي ، وغيّرت القنوات المتوارثة عن وظائفها التقليدية السيادية ، وأحدثت تصورات جديدة ، حول حدود نشاط القطاع الخاص ، ومجالات استثماراته ، تجاوزت الأطر التقليدية إلى ما يشبه الثورة على القيود القديمة والحدود المعروفة .

فلقد أثبتت التجارب الدولية - التي يجب ألا ننظر بعيدين عنها - أن دور الدولة في النشاط الاقتصادي انحصر في توفير وتهيئة المناخ الملائم لممارسة النشاط الاقتصادي ، وفي إحداث إصلاحات هيكلية وتفعيل المؤسسات والأنظمة وتوفير البنية القانونية، وكل العوامل التي تصبغ على الاقتصاد المحلي صبغة الديناميكية والشفافية ، وذلك إلى الحد الذي حرز الدولة من مهام ، كانت تعتبر رئيسية وأساسية ، لا يمكن تركها للقطاع الخاص ، مثل مرافق التعليم والصحة والحراسات الأمنية وإدارة الأسواق المالية ، والتكفل بتمويل وإدارة بعض مرافق البنية الأساسية ، من طرق وجسور وكهرباء وموانئ ومطارات .

ولم تكن المملكة بأي حال بعيدة عن هذه التوجهات ، بل تضمنتها استراتيجيتها وخططها المرحلية بشكل عام، وعملت كثير من المؤسسات ، كل في مجال اختصاصها ، على تنزيل تلك الاستراتيجية على أرض الواقع ، وبشكل عام فإن قضية الخصخصة ، أو تمويل القطاع الخاص للأنشطة ، التي كانت تعتبر أنشطة حكومية خالصة ، أضحت لا تواجه عوامل سالبة، بل تجد قبولاً عاماً ، إلا أن هذا القبول العام يجب أن يترجم في خطط استراتيجية شاملة متكاملة، بحيث لا يترك ذلك الأمر لاجتهادات الوحدات ، بل لا بد من تكامل يحدد الأدوار والأولويات ، ويتميز بالمرونة والشفافية ، متجاوزاً كل قيود الإدارة البيروقراطية .

الأمر الآخر الشديد الأهمية هو أن البنوك الإسلامية ، إلى جانب كونها ملتزمة بصحة معاملاتها من الناحية الشرعية ، فلقد قدمت نفسها إلى الجمهور ، باعتبارها مصارف تنموية ، تساهم في حدود مواردها وإمكاناتها ، بفاعلية في مساندة السياسات المالية والنقدية ، في البلاد التي تمارس نشاطها فيها ، وتعاني معظم البلاد الإسلامية ، والدول النامية بصفة عامة ، من مظاهر الاختلالات الهيكلية ، وشح في مواردها النقدية ، مما أتاح المجال للمؤسسات المالية الإسلامية لأن تفي ببعض التزاماتها ، بمساعدة تلك الدول ، ومساندة سياساتها الاقتصادية والنقدية ، ودعمها ، وذلك من خلال صيغ الاستثمار الإسلامي ، والأدوات المالية التي بنيت عليها .

وتأتي أهمية هذا الموضوع من عدة جوانب ، من أهمها عكس قدرة المؤسسات المالية الإسلامية على تطبيق شعاراتها التنموية ، التي أطلقتها في بدايات نشاطها ، وانتقالها من مهمة تمويل الأفراد والمؤسسات إلى تمويل الحكومات وتمويل المشروعات الأساسية ، وهو تمويل تنموي خالص ، يصب في مصلحة الوطن والمواطن ، ويحقق مزايا وإضافات مفيدة .

كذلك فإن هذا الأمر يعكس قدرة تلك المؤسسات الإسلامية على تنويع صيغ الاستثمار ومجالاته ، والانتقال من تمويل التجارة وصيغة المراجعة إلى تمويل الإنشاءات والصناعات ، وتفعيل باقي صيغ التمويل الإسلامية ، كذلك فإن هذا الأمر يعكس قدرة تلك المؤسسات على الموازنة بين تحقيق الأرباح وتوفير الضمانات ، والموازنة بين هيكل الودائع لديها وتمويل الأنشطة المتوسطة والطويلة الأجل ، وكلها تحديات سوف تخرجها من الدائرة الضيقة التي تعمل في إطارها إلى مجالات أوسع وأرحب ، تحل كثيراً من تعقيداتها ومشكلاتها الداخلية ، وتمكنها من كسب تعاطف الحكومات ، بما يستتبعه ذلك من فسخ المجال لها ، ورفع القيود عنها ، والحرص على وجودها واستمرارها .

الفصل الثاني

أهمية استقطاب المدخرات الخارجية والمحلية

يربط بعضهم خطأ بين الحديث عن أهمية استقطاب رأس المال الأجنبي وبين الانخفاض المتوقع في عائد الصادرات النفطية ، ومن ثم قد يرسم في بعض الأذهان إجماع سلبي تجاه الدعوة إلى استقطاب رأس المال الأجنبي ، إلا أن حجم استقطاب رأس المال ، كما نعلم ، يعد مؤشراً على متانة الاقتصاد المحلي واستقراره ، وإيجابية التوقعات عن مستقبله ، ولا يرتبط ذلك أبداً بمشكلات اقتصادية ، ولذلك فإن الإحصاءات تدل على أن أكثر الدول الاقتصادية تقدماً هي أكبرها استقطاباً لرأس المال الأجنبي ، ففي إحصاء للفترة ٩٠ - ١٩٩٥ م ، تبين أن تلك الدول حظيت بـ ٨٥٪ من حجم تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر ، حيث بلغ حجمها ١,٩ تريليون دولار ، بينما لم تستقطب الاقتصاديات النامية سوى ٦٩٣,٣٠٠ مليون دولار .

عناصر الثقة في الاقتصاد السعودي

يقودنا ذلك إلى الحديث عن عناصر الثقة في الاقتصاد السعودي ، والتي تؤهله إلى أن يكون مستضيفاً آمناً ومجدياً للرساميل الأجنبية ، ويأتي في مقدمة تلك العناصر الاستقرار السياسي المطلق ، الذي تعيشه المملكة ، خاصة ونحن نحتفل بمرور مائة عام على توحيد وتأسيس المملكة ، وترسيخ قواعد الشورى ، وتكامل الأنظمة والقوانين التي تدير الاقتصاد السعودي ، بالإضافة إلى الاتجاهات الحديثة نحو تحديث الأنظمة وتطويرها ، لتستوعب التطورات المتسارعة للاقتصاد العالمي .

إلى جانب ذلك ، يعتبر الاقتصاد السعودي من أكثر الاقتصادات في المنطقة انفتاحاً على العالم الخارجي ، وأكثرها تعمقاً في تطبيق مقتضيات تحرير الاقتصاد ، والسماح بحرية دخول وخروج الرساميل ، دون أدنى قيود ، بالإضافة إلى اتجاهها نحو تحديث قوانين وإجراءات الاستثمارات الأجنبية ، مما أضفى نوعاً من الشفافية على حركة النشاط الاقتصادي ، وانعكس ذلك في زيادة دور القطاع الخاص ، الذي نما بمعدل ٤,١٪ عام ١٩٩٧ م ، وبلغت مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي بالأسعار الجارية حوالي ٣٤٪ ، وارتفعت مساهمته في الناتج المحلي غير النفطي إلى ٧٦٪ .

كذلك فإن الأرقام تشير إلى تراجع نسبة التضخم إلى ٠,٥٪ عام ١٩٩٧ ، بالإضافة إلى أن المملكة تملك نسبة ٢٦٪ من احتياطات النفط المؤكدة عالمياً ، بينما بلغ احتياطي الغاز الطبيعي ٢٠٤ تريليون متر مكعب ، بالإضافة إلى رصيدها من العملات الأجنبية والمعادن النفيسة مثل الذهب .

كل تلك المزايا ، إضافة إلى اكتمال عناصر البنية الأساسية ، من طرق وجسور ومطارات وموانئ وطاقة واتصالات ، وتوفر أرقى وأكفأ أنواع الخدمات ، جعل المملكة مؤهلة لأن تستقطب رؤوس الأموال الأجنبية ، ولقد تم ترجمة عناصر الثقة في الاقتصاد السعودي في عدة شواهد ، يأتي في مقدمتها الشاهدان التاليان :

(أ) تم وضع معظم المصارف السعودية حسب تصنيف (كابيتال انتجلس) ، وكذلك حسب وكالة (استاندر ان بروز) ، وحسب تصنيف وكالة (موديز) ، في تصنيف AAA ، بالنسبة للالتزامات الطويلة الأجل ، وتصنيف A-I بالنسبة للالتزامات القصيرة الأجل ، الذي يعني أنها في غاية القوة ، كما صنف بعضها BBB ، ويعني ذلك مقدرة كافية على الوفاء بالالتزامات ، ووجود عناصر حماية كافية .

(ب) تعتبر المملكة العربية السعودية أكثر الدول العربية استقطاباً لرأس المال الأجنبي ، إذ بلغ حجم ما استقطبته عام ١٩٩٥م ، حوالي ٨٩٠ مليون دولار ، وبلغ الحجم التراكمي للفترة ٩٠ - ٩٥ حوالي ٢٦,٥١٠,٠٠٠ مليون دولار أمريكي ، وهذا المعدل ، بالرغم من تواضعه ، مقارنة بما استقطبته ماليزيا وأندونيسيا ، إلا أنه مقارنة مع باقي الدول العربية والآسيوية يعتبر مؤشراً إيجابياً إلى حد ما ، بحيث يمكن البناء عليه .

تهيئة المناخ الملائم لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية

تجدر الإشارة هنا إلى نظام استثمار المال الأجنبي لعام ١٣٩٩هـ ، والذي قدم عدة مزايا وتسهيلات ، منها :

- إعفاء المشروعات الصناعية والزراعية ، التي يستثمر فيها رأس المال الأجنبي ، من ضرائب الدخل والشركات لمدة عشر سنوات .

- إعفاء المشروعات الأخرى من هذه الضرائب ، مدة خمس سنوات .

- إعفاء أرباح التوسعة الرأسمالية في المشروعات الصناعية من ضريبة الدخل ، مدة مماثلة لمدة الإعفاء التي سبق أن تمتع بها المشروع .

- حوافز الإعفاء الجمركية ، وتمثل إعفاء الآلات والمعدات والأدوات والأجهزة وقطع الغيار والمواد الأولية والمواد نصف المصنعة .

- توفير الأراضي اللازمة للمشروعات ، وإسكان العاملين بأسعار رمزية .

- حماية الصناعات المحلية ، وتشجيع التصدير ، وإعطاء أفضلية للمنتجات المحلية عند المشتريات الحكومية .

وحسب علمي ، فإنه يجري الآن مراجعة شاملة لنظام الاستثمار الأجنبي ، من أجل تحديثه وتطويره ، حتى يستوعب المعطيات الجديدة المحلية والدولية ، وحتى يكون أكثر سلاسة ومرونة ، بتسهيل الإجراءات والتصاديق وإبعاد التعقيدات البيروقراطية ، ليكون أكثر شفافية وواقعية .

واعتقد أنه من المهم في هذا الصدد أن يكون هناك تنسيق استراتيجي بين الجهات المسؤولة عن بسط النظام ، وتفعيل السعودة ، وملاحقة مخالفات الأنظمة ، وبين الجهات المختصة باستقطاب رأس المال الأجنبي ، وذلك للمدى الذي يُمكن المستثمر الأجنبي صاحب المشروع المنتج من استقدام العمالة الدائمة والمؤقتة التي تريد ، وبالسهولة المطلقة ، وبالحجم والنوعية والجنسية التي يعتقد أنها تحقق أهدافه ، ولا مجال لفرض أية خيارات عليه ، بخصوص حجم ونوع عمالته ، أو الأجور التي يدفعها ، الأمر الذي يتطلب تدليل كثير من العقبات أمام حركة العمالة والمستثمرين في الحضور والتنقل .

كذلك يتطلب الأمر توحيد وتقليل الجهات المنوط بها إعطاء التراخيص ، ومنح التسهيلات ، وأن يتميز أداؤها بالسرعة والإتقان والخلو من العوائق ، وينطبق مثل ذلك على حركة الاستيراد والتصدير .

الفصل الثالث

دور السوق المالية السعودية في جذب المدخرات داخلياً وخارجياً

شهدت سوق الأسهم السعودية مزيداً من التوسع، حيث بلغت القيمة الرأسمالية الإجمالية للسوق حوالي ٢٢٢ر٧ مليار بنهاية عام ١٩٩٧م ، أي بنمو نسبته ٢٩ر٥٪ عن العام السابق ، مما مكنها من الاحتفاظ بمركزها الأول على الأسواق العربية . وقد بلغ عدد الشركات المساهمة المسجلة في سوق الأسهم السعودية ٧٠ شركة ، ولم تتأثر السوق بشكل

يذكر بالتقلبات التي حدثت في أسواق شرق آسيا ، مما يدل على استقرار ومتانة السوق ، وثقة المستثمرين فيها .

ومن العوامل التي ساهمت في تطور سوق الأسهم في المملكة استخدام النظام الآلي لمعلومات الأسهم [ESIS] . كما استفادت السوق من تطبيق برنامج النظام السعودي للتحويلات المالية السريعة (سريع) ، وهو من أحدث نظم المدفوعات والتسويات المصرفية على المستوى العالمي . وقد بدأ هذا النظام عمله في النصف الأول من عام ١٩٩٧م ، مما ساعد في إنجاز عمليات التسوية المالية ، حيث أصبح بالإمكان إنجاز عمليات بيع وشراء الأسهم في نفس الوقت .

أما في مجال نشاط صناديق الاستثمار ، فحتى عام ١٩٩٧م ، بلغ عدد الصناديق العاملة ٩٧ صندوقاً ، بأصول بلغت حوالي ٢٠ ملياراً ، استثمر منها ١٠.٢ مليار ريال ، أي أكثر من النصف في السوق المحلية ، وشكل نسبة ١٦.٤٪ من قيمة الأسهم المتداولة للشركات المساهمة . وسجل عدد المساهمين في صناديق الاستثمار متوسط نمو سنوي ، مقداره ١٦.٤٪ خلال الفترة ١٩٩٢م - ١٩٩٧م ، كما حقق إجمالي أصول الصناديق خلال نفس الفترة متوسط نمو سنوي ، نسبته ١٢.٢٪ .

إلا أنه يجب أن نلاحظ بوضوح أن نشاط السوق المالية السعودية لم تكن له إسهامات واضحة ، فيما يتعلق بتمويل البنية الأساسية ، لضعف الاهتمام بالسوق الأولية ، وعدم التوسع بشكل كافٍ في عمليات مرافق البنية الأساسية .

وإذا ما اعتبرنا أن شركات الكهرباء تمثل بشكل أو آخر أحد مرافق البنية الأساسية ، فإن الإحصاءات تدل على أن نسبة تداول أسهمها بلغت ١.٣٪ ، بحجم تداول بلغ ٠.٢ مليار ريال ، وهي نسبة ضعيفة مقارنة بباقي القطاعات . وعموماً يقودنا ذلك ، في إطار عنوان هذه الندوة وغرضها ، أن نشير إلى موضوع مهم ، وهو نوعية استخدام المدخرات المستقطبة .

اتجاهات استقطاب رأس المال الأجنبي والمدخرات الأخرى بشكل عام

دلت تجربة الأسواق المالية الآسيوية على أن تدفقات الرساميل الأجنبية ليست دائماً في صالح الاقتصاد المحلي بإطلاق ، ولكنها ستكون كذلك إذا كان جلها من نوع الاستثمارات المباشرة ، التي توسع من قاعدة الإنتاج ، وتبقى مدورة داخل الاقتصاد الوطني ، لفترة مناسبة تخدم ذلك الاقتصاد ، أي إنه يجب قبولها واستقطابها ، وفق شروط ومعايير تخدم هذا الغرض ، وألا يسمح لها بالتسرب نحو أنشطة المضاربة والعقارات وصناديق الاستثمار ذات الطابع المضاربي .

بمعنى آخر ، فإن رؤوس الأموال ، إذا ما أخذت الأشكال القصيرة الأجل ، وسمح لها بالدخول والخروج بشكل ميسر وسريع ، متى شئت وبأي حجم ، فقد ينتج عن ذلك آثار سلبية . إلا أنه يجب التذكير بأن تدفق السيولة من خلال نشاط السوق الثانوية يعتبر مؤشراً على حركة وديناميكية السوق ، وبالتالي فإن تسعير الأوراق المالية المتداولة وفق قيمة قريبة من القيمة الحقيقية يتيح نوعاً من العدالة ، وتوفر السيولة لمن يحتاجها عندما يحتاجها ، بدون خسارة يتكبدها عند بيع أصوله المالية .

إذاً نحن أمام قضية لا بد من إحداث حركة توازن حساس فيها ، فمن ناحية ، من المهم جداً أن تكون التدفقات المالية ذات طابع طويل الأجل ، في مشروعات تحمل درجة من المخاطر ، ولكنها تؤدي إلى آثار تنموية ، وهذا الأمر يترجم فلسفة البنوك الإسلامية منذ نشأتها الأولى ، والتي تدعو إلى الاستثمار الطويل الأجل ، ذي المخاطر المحسوبة المرتفعة نسبياً ، مقارنة بالعوائد المتوقعة المرتفعة نسبياً (الغنم بالغرم) ، وما ينتج عن هذه الحركة من قيمة للاقتصاد الوطني ، كذلك ومن ناحية أخرى ، فإننا في سوقنا المالية لا نستطيع أن نتجاهل النشاط القصير الأجل وبعض آثاره الإيجابية ، باعتبار أنه يشكل إحدى رغبات المستثمرين الأجانب ، وأحد مجالاتهم المكملة لاستثماراتهم الأخرى .

إذاً هناك حاجة إلى بعض الحلول والإجراءات أو الشروط التي قد توفق بين مختلف الرغبات ، على غرار ما فعلته بعض الدول ، مثل تشيلي والهند والصين ، وقد حمت تلك الإجراءات هذه الدول من حدة تأثيرها بالأزمة الآسيوية أو أزمة المكسيك ، ومن المقترحات الممكنة في هذا الصدد .

* تفاوت العبء الضريبي أو تفاوت الحفز الضريبي حسب مدة الاستثمار وبجمله .

* عدم السماح للمستثمرين الأجانب بالخروج من السوق قبل مدة محددة ، كما هو في تشيلي التي حددت عامًا واحدًا لا يجوز خروج الاستثمارات الأجنبية من السوق قبله .

* يسمح للمستثمرين الأجانب بتملك سقف (حد أعلى) لأسهم قطاع ما من السوق أو شركة محددة ، كما هو في كوريا وإندونيسيا .

عمومًا ينبغي الموازنة بين تحفيز الاستثمار الطويل الأجل ، سواء من خلال الإعفاء الضريبي أو تخفيف وتشديد القيود والإجراءات المباشرة ، كما سوف نشير لاحقًا .

وفي هذا الصدد لابد من الإشارة إلى الخطوة الإيجابية ، المتمثلة في تبني المملكة العربية السعودية خطوة غير مسبقة في العالم العربي ، وهي إلزام الجهات الأجنبية ، التي تفوز بعقود مع المملكة العربية السعودية ، بإعادة استثمار نسبة من مواردها داخل المملكة العربية السعودية ، فيما عرف ببرنامج Offest Program .

مدى الحاجة إلى إنشاء بورصة أوراق مالية

يقودنا ذلك إلى الحديث عن مدى حاجتنا إلى بورصة بالمعنى المجسم ، وهو وجود بناء وحركة تلاقي مباشرة بين البائعين والمشتريين ، ولي رأي محدد في هذا الأمر ، فكما يعلم الجميع فإن البورصات العالمية ، ومنذ تأسيسها في غياب تكنولوجيا الاتصالات ، وجدت كمباني ومراكز للتعامل المباشر ، ولكن مع تطوير تكنولوجيا الاتصالات ، ومن خلال الاتصال الإلكتروني الأقل كلفة ، يمكن إجراء المعاملات وتوفير المعلومات دون حاجة لدلائل

Brokers ، وبالتالي فإنني أقترح أن يطور نظام التعامل الإلكتروني ، دون حاجة إلى مبنى البورصة ، خاصة وأن عصر الاتصالات الإلكترونية ، الموجود منذ عقدين ، أتاح أساليب أكثر فاعلية وكفاءة وأقل تكلفة في عملية التداول ، لأنه أولاً يتيح الاتصال الإلكتروني لأكثر شريحة ممكنة من المتعاملين ، مما يعزز كفاءة السوق (البوصول لنقطة التعادل الحقيقية في العرض والطلب) ، ويحميه من تمكن فئة بعينها من التحكم في السوق ، لوجود أعداد كبيرة مستقلة لا تجتمع في مكان واحد ، وثانياً لانخفاض تكلفة الاتصال ، للوصول في حصة التداول الإلكتروني، بينما الأسواق المنظمة (البورصات) تتطلب الوجود الفعلي في البورصة ذات التكلفة المرتفعة نسبياً .

كما يقضي التداول الإلكتروني على إمكانية التلاعب في الحصول على الصفقة ، ويقلل الحاجة إلى صانعي السوق والـ Dealers .

لكن حول التساؤل عن إبقاء التعامل محصوراً من خلال شبكة البنوك من عدمه ، أرى أنه يمكن فتحه من خلال عدة جهات ومكاتب استثمار ، وذلك بواسطة قنوات عديدة مرخص لها ، في ظل قوانين واضحة تنظم وتؤطر عمل مكاتب الوساطة وإدارة الاستثمار ، وتلك خطوة أولى نحو توسع دائرة التعامل في الأدوات المالية الطويلة والقصيرة الأجل ، تكملها الخطوات التالية :

* السماح للمقيمين الأجانب في المملكة بالاستثمار في أسواق الأسهم السعودية ، وإنني أعتبر هؤلاء أولى وأقرب للاندماج في الاقتصاد السعودي .

* السماح بتملك العقارات والطرق والجسور والموانئ ... إلخ ، في شكل صناديق استثمار طويلة الأجل ، خاصة في مناطق المشاعر المقدسة ، الأمر الذي يقي على أموال كثيرة ، لمدد طويلة ، داخل الاقتصاد الوطني .

محاربة الاتجاهات المضاربة وتوفير المعلومات والإفصاح وإقامة المؤسسات المكتملة

إن الحديث عن دور السوق المالية في تمويل مشروعات البنية الأساسية لابد أن يستتبعه تغيير كبير في الأنظمة والقوانين التي تحكم تلك السوق ، بحيث يفتح المجال لأي تبادلات يستهدف بها المشاركة في تمويل مشروعات البنية الأساسية ، عن طريق أدوات مالية ، أهم ما فيها كونها شرعية ، وقابلة للتداول في السوق الثانوية ، بحيث يتاح المجال واسعاً لأن تكون السوق محل الإصدار ، وأن تنشأ مؤسسات سمسة ، ومؤسسات مساندة ، تتعهد بتغطية الإصدارات ، ومؤسسات أخرى للمعلومات ، ومراقبة الإفصاح الكامل ، ومن المهم أن تكون تلك المؤسسات ذات طابع غير حكومي ، ولكنها تخضع للإشراف والمراقبة النظامية .

وتجدر الإشارة هنا إلى أنه ، ابتداءً من شهر أكتوبر القادم ، سوف تلتزم شركات المساهمة السعودية بنشر مراكزها المالية وقوائمها المحاسبية (الربعية) وفق تنظيم جديد ، أقرته وزارة التجارة ، حتى توفر الإفصاح الكامل ، والسياسات المحاسبية المتبعة في إعداد تلك القوائم .

وحتى يتم إحكام الرقابة حول أنشطة المضاربة ، أعتقد أنه من المهم أن نفكر في إدخال بعض أو كل القيود التالية :

- ١- منع أو تضيق المعاملات الآجلة بمختلف أنواعها .
- ٢- نظام سقف الأسعار ، ونعني به تحديد نسب الارتفاع والانخفاض في أسعار الأسهم ، للحد من المغالاة المصطنعة ، ونرى أن تكون هذه النسب مرنة ومتحركة ، بحيث تستوعب بالكامل الحركة الطبيعية للأسعار ، ولا تكون أداة لقهر الاتجاهات الطبيعية للأسعار ، حتى لا ينشط التداول خارج السوق ، للأوراق التي لا يسمح تطبيق السقف بإعطائها السعر الطبيعي السائد ، وعلى سبيل المثال يمكن الإشارة إلى أنه جاء في المادة ٣٥ من اللائحة الداخلية لسوق الأوراق المالية بالكويت لعام ١٩٨٣م ما يلي : "يجوز للجنة السوق ، عند الضرورة ، تحديد نسب تقلبات الأسعار ، بما يؤدي إلى استقرار المعاملات في السوق ، ولمدير السوق أن يوقف

عمليات التداول ، في حالة تجاوز النسب المحددة ، ولمدة لا تزيد عن ثلاثة أيام عمل " .

كما تم اتباع هذا النظام في الأردن ، وحدد هامش الارتفاع والانخفاض بنسبة ٢٪ من القيمة الاسمية للورقة المالية للشركات المنشأة حديثاً ، و ٥٪ بالنسبة للشركات القديمة .

٣- نظام مراقبة الأسهم، والأساس النظري الذي يستند إليه هذا النظام أن زيادة سلطة إدارة السوق المالية ، ومراقبة حركة التعامل ، من الوسائل الناجحة في مكافحة أي تصرفات غير قانونية .

ويتخذ هذا النظام المحاور التالية :

أ- توضع الأسهم التي يجري تداولها بمعدل كمي غير عادي ، والتي تتذبذب أسعارها بصورة غير معتادة ، تحت المراقبة والتحليل .

ب- عند حدوث تذبذبات في أسعار الأوراق المالية ، وموجات تداول غير عادية ، يطلب من الشركة مصدرة الأوراق المالية استيضاحات عن وجود تطورات غير معلنة . كما يطلب من المؤسسات المشاركة في عمليات التداول تقديم معلومات كافية ووافية وشاملة عن نشاطها .

ج- يطلب من كل من يملك جانباً مهماً من حجم ورقة مالية معينة ، إيداع تقارير شهرية حول معاملاته بها ، ويمكن للجنة السوق تقييد حريته في التعامل بها لفترة مؤقتة ، إذا ما رأت ذلك محققاً للصالح العام .

٤- منع تداول الأوراق المالية خلال عمليات توزيع الإصدار الجديد .

٥- منع شراء الشركة مصدرة الأوراق المالية عبر مؤسسيها ، أو مجلس إدارتها ، أو إدارة الاستثمار بها ، من شراء الأوراق المالية الخاصة بالشركة نفسها ، حتى لا يتم التفرير بالمعاملين في السوق ، ومن أجل خضوع مثل هذا العمل لمزيد من التشريعات والتنظيمات ، التي تقيده من ناحية السعر والحجم وإعلان الصفقات .

الخلاصة والتوصيات

إن المملكة العربية السعودية مهيأة لاستيعاب المدخرات من مختلف مصادرها ، وفقاً لأسس تجارية بحتة ، لوجود كثير من عناصر القوة والثقة في اقتصادها . ومن المهم جداً أن يتم ذلك الاستقطاب وفق معايير تنحاز إلى النشاط الإنتاجي الطويل الأجل ، مع عدم إغفال دور الاستثمارات القصيرة الأجل ، في دعم السوق الثانوية ، وفي تعزيز حركة النشاط التجاري . وبالرغم مما توافر من عوامل إيجابية ، إلا أنه لا بد من زيادة عناصر الجذب ، بتقليل العوائق ، وإزالة البيروقراطية الإدارية ، وإضفاء الشفافية على الإدارة الاقتصادية والانفتاح بتعقل ، ورؤية واضحة نحو تحرير النشاط الاقتصادي ، كذلك من المهم تقليل قيود ملكية المستثمرين الأجانب للأصول المالية والعينية ، والسماح لهم بالتعامل في إطار الأسواق القائمة ، كذلك من المهم الاستفادة من ما يملكه الاقتصاد السعودي من مزايا نسبية في استضافة رأس المال الأجنبي . وبشكل عام فإن الكثير من الراسمات الوطنية المستثمرة في الخارج ، والكثير من المستثمرين الأجانب يرغبون في الاستثمار في المملكة ، خاصة في ظل التحديث الذي طرأ على قوانين وإجراءات الاستثمار الأجنبي بالمملكة .

ويمكن في الختام الإشارة إلى أهم التوصيات ، وذلك على النحو التالي :

- ١- الاهتمام بتهيئة السوق المالية لأن تكون سوق إصدار (سوقاً أولية) لمختلف مشروعات البنية الأساسية ، وإقامة مؤسسات التعهد بالإصدارات وتغطيتها ، وصناعة الأسواق لها .
- ٢- الاتجاه نحو خصخصة مشروعات البنية الأساسية القائمة ، وترك المشروعات تحت الإنشاء والمستقبلية لمبادرة القطاع الخاص ، وتهيئة السوق المالية لتوريق الاستثمارات الكبيرة في هذا المجال .
- ٣- التفكير الجاد في ابتكار أدوات مالية شرعية قابلة للتداول ، لتمويل مشروعات البنية الأساسية .

- ٤- التحكم في اتجاهات استقطاب رأس المال الأجنبي ، عبر عدد من المقترحات منها :
- أ - تفاوت العبء الضريبي ، حسب مدة الاستثمار ومجاليه .
- ب- عدم السماح للمستثمرين الأجانب بالخروج من السوق ، قبل مدة محددة ، كما هو في بعض الدول الأخرى .
- ج- السماح للمستثمرين الأجانب بتملك حد أعلى (سقف) لأسهم قطاع ما من السوق أو شركة معينة .
- د- توسيع دائرة التعامل في الأدوات المالية الطويلة والقصيرة الأجل ، عبر خطوات وإجراءات ، من أهمها :
- السماح للمقيمين بالاستثمار في أسواق الأسهم .
 - السماح بتملك العقارات والمرافق ، كالطرق والجسور والموانئ ...إلخ ، في شكل صناديق طويلة الأجل .
- هـ- القضاء على الاتجاهات المضاربة والأنشطة الطفيلية ، بموجب العديد من الإجراءات والأنظمة التي أشرنا إليها ، في ثنايا هذا البحث .

د. صالح جميل ملائكة

المراجع

دور الأدوات المالية الإسلامية في تمويل الحكومات وضبط أ. د. صالح ملائكة
السياسات النقدية

(ورقة عمل مقدمة إلى مؤتمر نحو صناعة مالية عالمية)

واقع وآفاق العمل المصرفي الإسلامي أ. د. صالح ملائكة

(ورقة عمل مقدمة لمؤتمر المصارف العربية والإصلاح الاقتصادي)

استقطاب رأس المال الأجنبي أ. د. صالح ملائكة

(مقال بمجلة الأموال)

مؤسسة النقد العربي
السعودي

التقرير السنوي الرابع والثلاثون

تعقيبات

على بحوث المحور الثالث

الاستثمار في البنية الأساسية : مؤسساته وأدواته

تعقيب د. درويش صديق جستنية :

مدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي سابقاً

١- على ورقة سعادة د. ياسين عبد الرحمن جفري : تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية في الاقتصاد الإسلامي :

تعتمد الفكرة الأساسية للورقة المقدمة على أهمية أن تكون هناك علاقة مباشرة تربط بين نوعية المشروع المطلوب تمويله وبين وسيلة التمويل التي يتم اختيارها ، وبناء عليه فقد انتهت الدراسة إلى تطوير ورقة مقترحة للتمويل الإسلامي ، أطلق عليها الكاتب اسم "السندات الإسلامية" .

وأتفق مع الباحث الكريم في أن طبيعة مشاريع البنية الأساسية تحدد نوعية وأساليب التمويل ، لكنني أعتقد أن "السندات الإسلامية" المقترحة ليست هي الوسيلة الوحيدة المناسبة للتمويل ، بل إنها قد لا تكون مناسبة لبعض المشروعات .

وباستعراض ورقة الدكتور الجفري ، نلاحظ أنه تكلم عن أنواع وطبيعة مشروعات البنية التحتية ، وطبيعة الأدوات المالية المتعارف عليها ، والمتداولة في الأسواق المالية لتمويل تلك المشروعات ، وهي الأسهم والسندات ، وأشار إلى أدوات التمويل الإسلامية الحالية (عقود الاستصناع ، والبيع بالتقسيط ، والتأجير المنتهي بالتمليك ، والمرابحة ، والمضاربة ، والمشاركة المتناقصة) ، والتي يمكن أن تساهم في تمويل تلك المشروعات ، وذكر أن الفرق بين هذه الأدوات وبين الأداة التي اقترحها ، وهي "السندات الإسلامية" ، يكمن في أن تمويل المشروعات يتم عادة من قبل البنوك الإسلامية أو جهات التمويل الأخرى ، عن طريق طرح أدوات التمويل المختلفة ، بينما يتم التمويل "بالسندات الإسلامية" من قبل الجهة الممولة (الاحتاجة للتمويل) ، وليس الممولة : الشركة أو المؤسسة أو الجهة الحكومية . وأكد الكاتب على أن هذه السندات تعتمد على أسلوب مختلف في تحديد العائد ، وفي أسلوب التقويم ، وفي كيفية تغطية الربح ، كما أنها توفر السيولة لمالكها ، وإمكانية تداولها في الأسواق المفتوحة ،

كما يحدث في الأسهم ، وفي نفس الوقت يمكن تسويقها مباشرة للأفراد الراغبين في دخل ثابت ، ويتم تحقيق الثبات من خلال ربط التمويل بالأصل المالي .

ويبدو لي أن فكرة "السندات الإسلامية" المقترحة قد تكون أداة مناسبة جدًا لتمويل المشروعات ، على أساس التأجير والمشاركة المتناقصة المنتهية بالتملك ، ليس فقط لتمويل المشروعات الحكومية ، للتوسع في إنشاءات البنية التحتية للاقتصاد الوطني ، وإنما يمكن استخدامها أيضًا ، وفق ضوابط إدارية وتنظيمية معينة ، لتمويل التوسع في المشروعات الصناعية والزراعية للقطاع الخاص .

وعلى كل حال فإن فكرة "السندات الإسلامية" تحتاج إلى دراسة موسعة للاستفادة منها عمليًا ، وقد يكون من الاقتراحات المفيدة في هذا المجال أن تدرس أيضًا فكرة أن يتم إصدار تلك السندات عن طريق مؤسسات مالية متخصصة ، تطرح السندات باسم الجهة "التمولة" ، وتكون قادرة على إعادة شراء تلك الأسهم ، إذا دعت الحاجة لذلك لتوفير السيولة المطلوبة .

٢- على ورقة سعادة د. محمد علي القري : دور صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية التحتية :

يعتبر الكاتب الكريم أن صناديق الاستثمار من أهم صيغ تعبئة المدخرات في الوقت الحاضر ، واستشهد على ذلك بتطور عدد وحجم استثمارات هذه الصناديق على مستوى العالم ، والتي تخطى حجمها في عام ١٩٩٢م ١٦ ترليون دولار أمريكي ، وانتهى بناء على ذلك إلى أن صناديق الاستثمار مهمة للمسلمين اليوم ، فيمكن أن تكون وسيلة لتحقيق التكافل الاقتصادي بين المسلمين ، وذلك بتسهيل نقل المدخرات من دول الفئاض إلى دول العجز ، وأن تكون توطئة لأسلمة البنوك ، وجزءًا من برنامج لتوطيد دعائم العمل المصرفي اللاربوي ، في أي بلد .

بدأ الزميل الكريم ورقته بتعريف موجز بالصناديق الاستثمارية العالمية وأنواعها ومميزاتها ، كما هي موجودة في العمل المصرفي التقليدي ، توطئة للتعريف بفكرة صناديق الاستثمار الإسلامية أو (صناديق الاستثمار وفق الشريعة الإسلامية) ، كما أحب أن أسميها ، وانتهى الكاتب إلى التفرقة بين التمويل المصرفي التقليدي وبين التمويل بواسطة صناديق الاستثمار وفق ضوابط الشريعة الإسلامية ، من حيث المخاطرة ، وكفاءة استخدام رأس المال ، والحاجة إلى دور الوسيط المالي ، ولعل الكاتب يقصد التفصيل التالي :

أولاً : من حيث المخاطرة

فمن المعلوم أن البنك التقليدي يتحمل مباشرة ، هو وحملته أسهمه ، مخاطر الاستثمار . أما المخاطرة التي يتحملها المدخر فهي مخاطرة البنك فقط ، وهي مخاطرة محسوبة ذات نسبة منخفضة جداً .

أما بالنسبة لصندوق الاستثمار وفق الشريعة الإسلامية ، فإن البنك لا يتحمل أي مخاطر على الإطلاق (شريطة العمل حسب الشروط والمعايير الموضوعية المتعارف عليها مصرفياً) ، ذلك لأنه يعمل بصفته وكيلًا عن المستثمرين ، إضافة إلى ما يحصل عليه من أرباح ، بصفته مديرًا للاستثمار في الصندوق ، بينما يتحمل المدخر ، باعتباره مدخرًا ومستثمرًا في نفس الوقت ، كامل المخاطر الاستثمارية .

وأتفق مع الكاتب الكريم في إيضاحه الفرق بين البنك التقليدي وصناديق الاستثمار من حيث المخاطرة ، ولعل هذا الفرق هو من أهم الدوافع للبنوك التقليدية العاملة في المملكة العربية السعودية لإيجاد صناديق ذات مسميات مختلفة ، تهدف كلها إلى استثمار المدخرات تحت شعارات إسلامية ، دون تحمل أي مخاطر فعلية ، بسبب عدم وجود آلية لدى جهة محايدة ، لمعرفة ما إذا تمت الاستثمارات حسب الشروط والمعايير المتعارف عليها مصرفياً .

ثانياً : من حيث كفاءة استخدام رأس المال

لما كانت البنوك التي لديها صناديق استثمارية "تحصل على رسوم إدارية وخلافها"، دون التعرض لأي مخاطر لاستخدام السيولة المتوافرة لديها ، ودون دفع أي "فوائد" ، مقابل الحصول على السيولة ، فإنها تفضل ، كما ذكر الكاتب ، الدخل المعتمد على "الرسوم" عن ذلك المعتمد على "الفائدة" ، لأنه أجزل وأكثر استقراراً ، وبالتالي يؤدي إلى الحصول على الدخل ، دون تحمل المخاطر الائتمانية في رأس المال .

وأتفق مع الباحث الكريم فيما ذهب إليه ، لأن أي عائد من استثمار رأس مال مجاني ، درجة مخاطرته صفر ، يعتبر إيجابياً ، خاصة في ظل عدم وجود آلية محايدة للتعرف على حقيقة مجالات الاستثمار .

ثالثاً : من حيث دور الوسيط المالي

أوضح الباحث الكريم أن دور البنوك التجارية ، في كثير من دول العالم ، بدأ في انحسار مستمر ، وذلك بظهور أهمية صناديق الاستثمار التي تمكن المدخر من فرصة استخدام الأموال بنفسه . ولعل الكاتب يريد أن يشير إلى أن رغبة أصحاب رؤوس الأموال في الحصول على نسبة أعلى من الفوائد أو "الأرباح" ، بتحويلهم من مدخرين إلى مستثمرين ، في تلك الصناديق ، أدت إلى تضائل دور الوساطة المالية .

وأود أن يسمح لي الكاتب الكريم بمناقشة فرضيته أن صناديق الاستثمار تمكن المدخر من فرصة استخدام الأموال بنفسه . فإذا كان المقصود هو أن المدخر يصبح تلقائياً مستثمراً بمجرد اشتراكه في صندوق استثماري ذي طبيعة استثمار محدودة ، مثل المراجحات في السلع أو الخدمات أو الأسهم العالمية أو الإيجار المنتهي بالتمليك ، فإن هذا في اعتقادي لا يعني حقيقة أن صاحب رأس المال يستخدم ماله بنفسه مباشرة ، لأن الوساطة المالية لا تزال تؤدي دورها الفاعل في اتخاذ الصندوق الاستثماري لقرارات الاستثمار ، لأن الواقع أن جميع العمليات التي يقوم بها البنك ، من خلال استخدام موارد الصناديق الاستثمارية بصورة مباشرة أو غير مباشرة ، هي عمليات وساطة مالية ، مهما تعددت مسمياتها .

ومع تقديرى للكاتب الفاضل ، استوقفتني بعض العبارات في بحثه القيم ، وفيما يلي ملاحظاتي عليها ، وأرجو أن يتسع لها صدر الباحث الكريم .

في السطر ١٢ من الصفحة ٩ ، أرى ضرورة تعديل الجملة ، ليصبح النص التام كالتالي : "وفي الصناديق المنضبطة شرعياً يلزم لتداول الوحدات أن تتحقق شروط ، منها أن تكون أصول الصندوق أصولاً عينية حقيقية ، بنسبة لا تقل عن ٥١٪ ، وليست ديوناً أو التزامات مالية" .

وفي الصفحة ١١ من البحث ، تحدث الكاتب الفاضل عن "رسوم الإدارة" ، فبين أن المدير يحصل في كل أنواع الصناديق على رسوم مقابل إدارته ، وتصمم طريقة احتساب رسوم المدير ، بحيث تولد الخوافر لديه على تحقيق النمو للصندوق ، بما يفيد جميع المشاركين ، ولذلك يعتمد حسابها على ما يسمى بالقيمة الصافية لأصول الصندوق ، بحيث تتراوح بين ١-٥٪ من القيمة الصافية .

ولما كانت القيمة الصافية لأصول الصندوق لا تتضح إلا في نهاية المدة ، فإنني أتفق مع الباحث الكريم في أنه إذا اعتبرنا مدير الصندوق (البنك) وكيلاً عن المستثمرين فهي وكالة بأجر ، فيلزم أن يكون الأجر معلوماً (مقدماً) لصحة الوكالة ، وليس مؤخراً في نهاية المدة .

وبناءً على ما تقدم ، أرى أن تفرض إدارة الصندوق "رسم خدمة" على كل مبلغ يودع في الصندوق ، بنسبة ثابتة محددة سلفاً ، بصرف النظر عن نتيجة الاستثمار وحجم أصول الصندوق ، حتى ينسجم ذلك مع تعدد أصحاب المساهمات ، وحجم مساهمة كل منهم ، وذلك عوضاً عن (رسوم الإدارة) .

كما توقفت عند جملة ، ذكرت في السطر ٧ من نفس الصفحة ١٢ ، ونصها "وإن كان على أساس المضاربة للمدير أن يحصل على جزء من الربح المتولد من الاستثمار" ، لأتساءل : هل صناديق الاستثمار التي نحن بصددتها تدار من قبل البنوك ، بصفتها وكيلة بأجر عن المستثمرين ، أم أن للبنك صفة المضارب في نفس الوقت؟ وإذا كان الكاتب الفاضل يقصد

أن هناك صناديق يشارك في رأس مالها البنك وصناديق أخرى يدير استثماراتها ، فلعله يعطينا أمثلة لصناديق المشاركة ، لأن الموضوع حول الخدمة التي يقدمها البنك كوكيل عن المستثمرين . والسؤال الذي يطرح نفسه هو : هل يجوز للمدير (البنك) أن يكون له صفتان : وكيل ومضارب ، في نفس الوقت ، في صندوق واحد؟ وإذا كان هذا جائزاً بضوابط شرعية ونظامية ، فإن هذا أدعى لزيادة الثقة في الصناديق ، لكون المدير (البنك) يحتمل جزءاً من المخاطرة ، شأنه مثل بقية المساهمين .

وفي الفقرة (رابعاً) من الصفحة ١٥ ، أوضح الكاتب أن الصناديق الاستثمارية تتميز على النوافذ (الشرعية أو الإسلامية) ، في البنوك التقليدية ، بأن الخلط الذي يتخوف منه كثير من الناس لا يقع فيها ، لأن لها ميزانيات وحسابات مستقلة تماماً عن البنك .

والواقع أن ما أوضحه الكاتب الكريم صحيح من الناحية النظرية ، ودافع قوي للاستثمار في تلك الصناديق ، ولعل هذه فرصة سانحة لا تحدث عن أهمية وجود آلية مصرفية مركزية تتبع مؤسسات النقد أو البنوك المركزية ، في الدول التي تسمح بإنشاء مثل هذه النوافذ أو صناديق الاستثمار ، التي تعمل وفق الضوابط الشرعية الإسلامية ، للتأكد من أن للصناديق ميزانيات وحسابات مستقلة عن البنك تماماً .

ولعله من المناسب أن نشير إلى أن توسع استخدام البنوك التقليدية لمثل هذه النوافذ ، وإنشاء صناديق استثمار مختلفة الأغراض ، في المملكة العربية السعودية ، يتطلب عناية خاصة من مؤسسة النقد العربي السعودي ، بهذه التوجيهات الجديدة للبنوك التجارية المحلية ، وكذلك الشركات المصرفية التي تنشئ مثل هذه الصناديق الاستثمارية ، خاصة وأن التوسع السريع في إنشاء الفروع الإسلامية ، والمحافظ والصناديق الاستثمارية ، خلال السنوات القليلة الماضية ، قد تضاعف بشكل ملحوظ في أرجاء المملكة .

وفي اعتقادي أن أهمية الأمر قد تتطلب إجراء دراسة علمية موسعة ، تقوم بها كل من وزارة المالية والاقتصاد الوطني ومؤسسة النقد العربي السعودي ، لتحقيق الاستفادة

القصوى من هذه النوافذ والصناديق ، بالنسبة للاقتصاد الوطني من جهة ، والمدخر أو المستثمر من جهة أخرى ، فالأهداف واضحة والمصالح مشتركة ، وكل ما يريده المستثمر هو نوع من الآلية والرقابة الفعالة ، لضبط علاقاته الاستثمارية بهذه البنوك والشركات المصرفية ، ليتمكن التحول بطمأنينة كاملة ، من مدخر خارج النظام المصرفي إلى مستثمر ، يشارك من خلال النظام المصرفي في فعاليات التنمية الاقتصادية ، في مجالاتها المختلفة .

فإذا أخذنا صناديق الاستثمار بالريال أو الدولار كمثال ، فمن حق المستثمر أن يكون له اختيار الاستثمار في مجال صناعي أو زراعي أو تجاري أو خدمي محدد ، ومن حقه أن يقرر أن الاستثمار يكون في الداخل أو الخارج ، ومن حقه أن يعرف مقدماً : هل سيمول مشروعات البنية التحتية الحكومية أم مشروعات القطاع الخاص؟ ومن حقه أن يطمئن إلى صحة المعلومات المتعلقة بتسعير الوحدات الاستثمارية في الصندوق الذي يستثمر فيه ، ومصير الاحتياطات المقطوعة من الأرباح ، وأن تكون هناك آلية واضحة ومرنة ، لتداول الوحدات بين الأشخاص ، وكذلك بين الصناديق المختلفة ، في حالة ما إذا تضافت جهود عدة صناديق في المشاركة في تنفيذ المشروعات الكبرى ، سواء للحكومة أو القطاع الخاص . وكثير من هذه الأمور ليست واضحة تماماً للمستثمرين في هذه الصناديق حالياً ، لذلك فهي تحتاج إلى البحث والدراسة ، للاستفادة من زخم التوسع الاستثماري ، الذي يعتبر العمود الفقري للاقتصاد الوطني .

وهناك نقطة هامة جداً ، أود ألا تفوتني الإشارة إليها ، وهي إيجابيات وسلبيات صناديق الاستثمار وفق الشريعة الإسلامية ، فأهم إيجابياتها أنها تستطيع أن تجذب كثيراً من الأموال التي لا ترغب في الحصول على عائدات تحت مسمى "الفوائد البنكية" ، وما يتعلق بها من أدوات استثمارية ، وهذه الأموال أثبت الواقع أنها أكبر بكثير مما كان متوقعاً ، بدليل تنافس البنوك التقليدية في طرح صناديق استثمارية ، موجهة بشكل مباشر وغير مباشر لجذب هذه الأموال .

أما أهم سلبيات ذلك للأسف ، فهو نزوح تلك الأموال إلى الاستثمارات الخارجية ، مما يكون له آثار سلبية على الاستثمارات والسيولة المحلية . ولا يخفى على المسؤولين والمختصين أنه لا بد من وضع استراتيجية واضحة المعالم للإفادة من هذه الصناديق لخدمة الاقتصاد الوطني الذي يتجه إلى ضغط الإنفاق الحكومي ، وزيادة مساحة مشاركة القطاع الخاص ، في جميع المجالات الاقتصادية . إن المطلع على تقارير البنوك المحلية التي تدير صناديق استثمارية بصفة عامة ، والصناديق التي تعمل وفق الشريعة الإسلامية بصفة خاصة ، يلاحظ أن أكثر من ٩٥٪ من الاستثمارات تمت لمصلحة شركات أوروبية وأمريكية كبرى ، أو في الأسهم العالمية التي تمثل كبرى الشركات العالمية ، في الوقت الذي تبحث فيه المشروعات الكبرى في المملكة عن وسائل تمويل خارجية .

ولعلي أقترح أن تعد الجهات الحكومية المختصة ، بالتعاون مع البنوك ومراكز البحث العلمي ، دراسة موسعة عن كيفية استغلال السيولة النقدية المحلية والأجنبية وإدارتها بطريقة فعالة ، لتسريع نمو الاقتصاد الوطني ، خاصة ونحن على أبواب عصر العولمة ، حيث تتحرك رؤوس الأموال في اتجاهات ومجالات واسعة للاستثمار ، بدافع كفاءة استخدام رأس المال ، وليس بدافع الحاجة الاقتصادية والاجتماعية إلى الاستخدام .

وفي الختام لا يسعني إلا أن أشكر الزميلين الكريمين الدكتور ياسين جفري والدكتور محمد علي القرني على بحثيهما القيمين ، وأشكر لمعالي رئيس الجلسة والسادة المشاركين والحاضرين إتاحة الفرصة لي ، للتحدث في هذه المناسبة الهامة ، التي أؤكد فيها على أن صناديق الاستثمار الإسلامية والسندات المصدرة ، وفق ضوابط الشريعة الإسلامية ، هي من أهم أدوات الاستثمار في المستقبل القريب ، لاستقطاب الاستثمارات المحلية والعربية والعالمية ، لدعم مسيرة الاقتصاد الوطني ، إن شاء الله تعالى .

تعقيب : د. معبد علي الجارحي

على بحوث المحور الثالث

الحمد لله وحده ، والصلاة والسلام على من لا نبي بعده .

بين أيدينا خمس أوراق تدور حول موضوعات : أدوات التمويل ، وصناديق الاستثمار ، والسوق المالية ، ودور القطاع الخاص السعودي ، وفيما يلي أتناول ما ورد في تلك الأوراق تحت كل موضوع .

خلاصة الأوراق

أ- مؤسسات وأدوات التمويل الإسلامي

يبين الدكتور نجاة الله صديقي أن مؤسسات التمويل الإسلامي يمكن أن تقوم بدور فعال ونافع في تمويل مشاريع البنية الأساسية ، فمن مميزاتها أنها لا تتعامل بالربا ، وأنها تجمع الموارد من المودعين على أساس المشاركة في الربح ، ثم تقدمها لأصحاب المشروعات بصيغ تمويلية مختلفة . ويقدم أمثلة ناجحة لاستخدام الأدوات المالية الإسلامية في تمويل مشروعات البنية الأساسية ، خاصة وأن تلك الأدوات تتمتع بعدد من المميزات ، منها مرونة الصياغة ، بمعنى تعدد الصيغ المتاحة من حيث الشروط والجهة المصدرة .

ويقدم الدكتور نجاة الله صديقي ، دون تعليق ، صيغتين مستحدثتين ، تستحقان وقفة خاصة بالشرح والتحليل ، وهما الورقة المالية الوطنية في إيران ، وشهادات المصرف المركزي السوداني للمشاركة ، كما يعدد صيغ الأدوات المالية ذات العائد المحدد مسبقاً . ويدعو في النهاية إلى تعريف مؤسسات التمويل الإسلامي بمشروعات البنية الأساسية المتاحة ، وتحديد الأدوات المالية الإسلامية المناسبة لكل منها ، وتنظيم إصدار تلك الأدوات ، وتأسيس سوق ثانوية لتداولها .

وبالنسبة لأدوات التمويل ، يرر الدكتور ياسين عبد الرحمن جفري تركيز مشروعات البنية الأساسية في يد حكومات الدول النامية ، بأن تلك المشروعات تتسم بالاحتكار وعمومية الاستفادة^(١) ، وضخامة الاستثمارات المطلوبة ، وزيادة احتمال سوء الإدارة. كما أن بعضها يعاني من انخفاض العائد .

ويقسم الدكتور ياسين تلك المشروعات إلى صنف ذي دخل مباشر ، وآخر دون دخل مباشر . ويبدو هذا التقسيم غير ضروري ، إذ إن هناك من الوسائل التي تجعل مشروعات البنية الأساسية ذات عائد نقدي . كما يقسم أدوات التمويل الإسلامي إلى الأدوات ذات الدخل الثابت ، والأخرى ذات الدخل المتغير . ويلاحظ أن فرص التداول في الأدوات الحالية محدودة أو منعدمة . وينتقد الدكتور ياسين سندات القراض بانخفاض عوائدها بالنسبة للمخاطرة ، حيث لا يستفيد رب المال من النمو الرأسمالي لأصول المشروع ، ويعرض الحلول التي يقدمها الدكتور منذر قحف لمعالجة ذلك .

ويقدم الدكتور ياسين نوعاً مستحدثاً من الأدوات ، يسميها "سندات التمويل الإسلامي" ، التي تهيئ لحاملها المشاركة المتناقصة في قيمة العين المؤجرة وريعها ، وتتميز بالقابلية للتداول ، ثم يقدم مثلاً علمياً لاستخدامها في تمويل بناء المدارس تمويلًا كاملاً أو جزئياً .

ويبدو أن الدكتور ياسين يدعو إلى بيع امتيازات مشروعات البنية الأساسية في السوق للمستثمرين ، مع الحرص على التسعير التنافسي .

١- كان من الأفضل الاعتماد على تفرقة الاقتصاديين بين الطيبات العامة (Public goods) والطيبات الخاصة (Private goods) في تحليل هذا الجانب .

ب- صناديق الاستثمار

يقدم الدكتور محمد القرني شرحاً مفصلاً لكيفية عمل صناديق الاستثمار وإدارتها ، وكذلك استخدامها لتمويل مشروعات البنية الأساسية . ويبين أن الصناديق ، بالرغم من كونها مؤسسات مالية ، إلا أنها أسهل في إنشائها من المصارف الإسلامية ، وأن استخدامها من قبل المصارف التقليدية يحقق الفصل بين الأموال ، ويعد عن شبهة الربا ، بالإضافة إلى إمكان استخدامها كأداة فعالة لانتقال رؤوس الأموال بين الدول الإسلامية .

ويدعو الدكتور محمد القرني المصارف بأنواعها للإفادة من تأسيس وإدارة الصناديق الإسلامية ، كما يدعو إلى إيجاد البيئة التشريعية المناسبة ، بالإضافة إلى الأسواق المالية التي تسهل تبادل وحدات الصناديق . ويقدم الدكتور محمد القرني مثلاً لاستخدام الصناديق في تمويل أحد مشاريع البنية الأساسية .

ج- دور القطاع الخاص

يقدم الدكتور أيمن صالح فاضل معلومات قيمة عن أوضاع القطاع الخاص السعودي . ويبدو منها ما يلي . (بعد تصحيح الأرقام الواردة^(١)):

- ١- نما نصيب القطاع الخاص السعودي من الناتج المحلي الإجمالي في ما بين ١٩٧٠ و ١٩٩٥ م نمواً معقولاً ، وصل إلى حوالي ١٥٪ بالأسعار الجارية و ٧٪ بالأسعار الثابتة .
- ٢- ساعد القطاع الخاص على زيادة تنويع واستقرار الاقتصاد الوطني ككل .
- ٣- نما الائتمان المصرفي الموجه إلى القطاع الخاص بنحو ١٧٪ في المتوسط سنوياً ، وفي مجال الكهرباء والماء بنحو ٢٢٪ سنوياً .

أما بالنسبة إلى توسيع رقعة نشاط القطاع الخاص ، فقد اتبعت الأساليب التالية :

- ١- إقامة مؤسسات حكومية مشتركة في مجالات الاتصال والطاقة .

١- يحتاج احتساب معدلات النمو في هذه الورقة إلى مراجعة دقيقة .

ولا يبدو لي هذا الأسلوب مجدياً ، لأنه لا يعطي الفرصة للعمل المستقل والاعتماد على الذات ، بالإضافة إلى أنه لا يحقق الجو التنافسي الضروري لتطوير القطاع الخاص

٢- مشاركة الدولة في القطاع المصرفي .

وأرى أن هذا الأسلوب لا يشجع على تخصيص الموارد المالية بكفاءة عالية .
يضاف إلى ذلك أن نطاق التخصيص ما يزال محدوداً ، وبالتالي لا يستطيع القطاع الخاص أن ينتشر على نطاق واسع . وقد يكون من المناسب النظر في تخصيص صناعات استخراج وتكرير النفط و البتروكيماويات ، مع بقاء ملكية الموارد الطبيعية للدولة .

د- السوق المالية

يدعو الدكتور صالح ملائكة إلى تطوير سوق مالية فعالة للمساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني ، وإعطاء الفرصة للمصارف الإسلامية للقيام بدور تنموي ، والمساعدة في استقطاب المزيد من الاستثمار الأجنبي المباشر .

ومما يساعد على تحقيق النجاح المنشود لسوق المال الوطنية ، تمتع الاقتصاد السعودي بالكثير من عناصر القوة والثقة ، ووجود مناخ استثماري جيد ، وأن السوق قد حققت بالفعل إنجازات طيبة ، من حيث حجم التداول ، والاستفادة من تقنية المعلومات ، في مجالي التعامل والتسوية .

وبالرغم من كثرة الصناديق العاملة في السوق السعودية ، فإنها لم تبد اهتماماً واضحاً بتمويل البنية الأساسية .

ويدعو الدكتور صالح ملائكة إلى تطبيق ضوابط محددة تحقق استقطاب الاستثمارات المباشرة من خلال سوق المال ، كما يدعو إلى تطوير نظام التعامل الإلكتروني ، بما يقلل من الاعتماد على الوسطاء والسماسرة وصانعي السوق ، مع توسيع نطاق المتعاملين . كما يدعو

أيضاً إلى وضع النظم واللوائح التي تقلل من المضاربة ، وتزيد من الإفصاح والشفافية ، وإنشاء المؤسسات المكتملة لنشاط السوق .

بعض الملاحظات والأفكار

أ- حاجة البنية الأساسية للتمويل الخاص

من المعروف أن وجود بنية أساسية قوية ، تلقى الصيانة والتطوير المستمرين ، شرط أساسي لاستمرار النمو الاقتصادي . وقد كان يظن في الماضي أن الخدمات التي تدرها مشروعات البنية الأساسية من باب الطيبات العامة التي لا يمكن حرمان من لا يدفع ثمنها من استهلاكها ، إلا أنه تبين بعد ذلك أن تقنيات توزيع الخدمات وتسعيرها يمكن أن تقصر استهلاك الخدمات على دافعي الأثمان في كثير من الأحيان ، الأمر الذي يفتح الباب لتمويل مشروعات البنية الأساسية تمويلاً خاصاً .

ويلاحظ أن الكفاءة الاقتصادية للمشروع ، سواء من حيث كفاءة الإنتاج (إنجاز الأعمال بأقل التكاليف) ، وكفاءة تخصيص الموارد (تلبية احتياجات المستهلك بأسعار تعكس تكاليفها) لا يتحقق إلا بشرطين : أن تكون ملكيته ملكية خاصة ، وأن يعمل في سوق تنافسية^(١) ، لذلك فإن المشروعات ذات الملكية العامة لا تحقق الكفاءة الاقتصادية ، حتى لو عملت في ظل المنافسة ، كما أن المشروعات ذات الملكية الخاصة لا تحقق الكفاءة إلا مع المنافسة .

وبالتالي فإن التمويل الخاص لمشروعات البنية الأساسية يساعدها على العمل بكفاءة ، بشرط ابتعادها عن الاحتكار .

١- علي توفيق الصادق ، ومعبد علي الجارحي ، ونيل عبد الوهاب لطيفة ، جهود ومعوقات التخصيص في الدول العربية ، صندوق النقد العربي ، أبوظبي ، مايو ١٩٩٥ م ، ص ٢٦-٣٢ .

ب- حاجة البنية الأساسية في الدول الإسلامية إلى التمويل

يلخص الجدول التالي احتياجات البنية الأساسية في الدول الإسلامية الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية ، للتمويل خلال الفترة ١٩٩٨-٢٠٠٨ ، وفقاً لتقديرات المصرف الدولي ومصادر أخرى^(١) .

المنطقة	الاتصال	الطاقة	المواصلات	المياه	أخرى	المجموع
مجلس التعاون	١٦,٣	٢٧,١	٣٨,٠	٨,٧	١٨,٥	١٠٨,٦
الشرق الأوسط	١٠,٤	١٧,٣	٢٤,٣	٥,٥	١١,٨	٦٩,٣
شمال ، وسط ، وغرب إفريقيا	١٣,١	٢١,٨	٣٠,٥	٧,٠	١٤,٨	٨٧,٢
وسط آسيا وتركيا	٢٢,٦	٣٧,٨	٥٢,٨	١٢,١	٢٥,٧	١٥١,٠
جنوب شرق آسيا	٤٨,٨	٨١,٣	١١٣,٨	٢٦,٠	٥٥,٢	٣٢٥,١
المجموع	١١١,٢	١٨٥,٣	٢٥٩,٤	٦٩,٣	١٢٦,٠	٧٤١,٢

ويتضح من الجدول أن احتياجات دول مجلس التعاون وحدها تقارب ١٠٩ مليار دولار . وتمثل احتياجات السعودية منها حوالي ٦٢ مليار دولار^(٢) ، وهو مبلغ ليس هيناً ، ويمكن الاعتماد على الموارد الحكومية في تديره . كما أن حاجة الدول الإسلامية مجتمعة إلى تمويل البنية الأساسية يقارب ٧٤١ مليار دولار خلال نفس الفترة .

ج- الحاجة إلى الأدوات المالية الإسلامية

من المتفق عليه أن الأدوات المالية ، التقليدية منها والإسلامية ، تساعد على تخفيض نفقات التعامل مع كل مستثمر ومدخر على حدة ، لكونها عقوداً منمطة ، تختصر إجراءات التفاوض والاتفاق . وبالتالي ، تخفض تكاليف الوساطة المالية . كما أنها تمكن مؤسسات

١- صندوق البنية الأساسية ، دراسة داخلية لإدارة الخزانة ، البنك الإسلامي للتنمية ، جدة ، ١٤٢٠هـ .

٢- باعتبار أن نصيب السعودية في الناتج المحلي الإجمالي للمنطقة يقارب ٦٢ في المائة .

الوساطة المالية من الوصول إلى عدد أكبر من المدخرين والمستثمرين (The Reach Factor) ، مما يحقق وفور التعامل مع حجم كبير من الوساطة المالية^(١) .

ومما يميز الأدوات المالية الإسلامية عن غيرها ، أنها تعطي الوسطاء الماليين بعداً أرحب لتسعير الخدمات المالية (Pricing Latitude) ، إذ إنهم يقتسمون ما يحصلون عليه من أرباح مع المودعين لديهم ، بنسب تتراوح بين صفر و ١٠٠ في المائة . وكذلك الحال مع من يمولون من المستثمرين . بينما ينحصر نظرائهم من مصدري الأدوات المالية التقليدية على اقتطاع هامش بين سعري الفائدة على الإقراض والإيداع .

د- المؤسسات اللازمة

إن ما تذكره الأوراق من الحاجة إلى تطوير سوق مالية فعالة وقادرة على استيعاب الأدوات المالية الإسلامية له ما يبرره ، وإذا استثنينا أسواق المال في جنوب شرق آسيا ، نجد أن الأسواق المالية في الدول الإسلامية تعاني من عيوب هيكلية ، نذكر منها ما يلي :

- ١- صغر الحجم ، من حيث عدد الشركات المدرجة .
- ٢- صعوبة الحصول على المعلومات حول الشركات المدرجة .
- ٣- صعوبة الحصول على المعلومات حول التداول اليومي ، من خلال وسائل الاتصال المتطورة .
- ٤- اقتصار التعامل على فئات محدودة من المتخصصين .
- ٥- قلة شركات الخدمات المالية .

وبالإضافة إلى معالجة الجوانب السابقة ، فإنه لكي تكون السوق أكثر فاعلية في تناول أدوات التمويل الإسلامية ، هناك حاجة إلى القيام بالإصلاحات التالية :

١- Mabid Aljarhi , Islamic Financial Instruments: Implications for Financial Intermediation , Regulation and Supervision , "In M. El-Enan and M. Mohieldin, Financial Development In Emerging Markets: The Egyptian Experience , The Egyptian Center for Economic Studies , Cairo , 1998 , 187 208 .

- ١- وضع قواعد واضحة ، لإنشاء وإدارة الشركات والمصارف والصناديق الإسلامية التي تلتزم بقواعد الشريعة ، وتحديد سبل إدراج أسهمها في السوق .
- ٢- قيام المصارف المركزية بدور أكثر فاعلية في الرقابة على المصارف الإسلامية ونوافذ الصيرفة الإسلامية ، خاصة في مجالات مراجعة دراسات الجدوى ، والرقابة الشرعية .
- ٣- الاستفادة من القواعد الشرعية لمنع التعامل الربوي والمقامرة ، في تطوير قواعد التعامل في الأسواق المالية .

هـ- السياسات الملائمة

إن أول ما يتبادر إلى الأذهان في مجال السياسات الملائمة هو التأكيد على سياسات الإصلاح الاقتصادي ، التي تتضمن إعادة هيكلة الاقتصاد ، بما يجعله أكثر تحملاً ومرونة ، بما يعطي القطاع الخاص المساحة الكبرى للعمل ، مع الحرص على تحقيق درجة معقولة من التقارب بين الدخل والثروات ، بالتطبيق الموسع والشامل للزكاة ، والالتزام بسياسات الاستقرار والتوظيف الكامل .

نموذج للتمويل الإسلامي للبنية الأساسية

صندوق البنك الإسلامي للتنمية للبنية الأساسية

أورد في النهاية أن أقدم نموذجاً عملياً وناجحاً للتمويل الإسلامي للبنية الأساسية ، وهو صندوق البنك الإسلامي للتنمية للبنية الأساسية . يبلغ حجم الصندوق مليار ونصف المليار دولار . وتستخدم حصيلته لتمويل مشروعات البنى الأساسية في الدول الإسلامية على وجه التحديد . ويعتبر الصندوق فرصة جيدة للحكومات والقطاع الخاص ، للمساهمة في مجموعة متنوعة من مشاريع البنية الأساسية المرعبة .

ومن خصائص الصندوق أنه مسجل في البحرين كشركة مساهمة . وقد خصص له البنك الإسلامي للتنمية ١٥٠ مليون دولار ، ودار المال الإسلامي ١٠٠ مليون دولار . هذا بالإضافة إلى ١٠٠ مليون دولار من كل منهما للتسهيل التمويلي الإضافي .

وسوف يسعى الصندوق إلى تكوين مجموعات عريضة من الممولين (Syndicated Group) ، من بين المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية ، لتقديم تمويل إضافي لكل مشروع على حدة ، ومن المتوقع أن يعبئ الصندوق موارد تصل إلى ملياري دولار ، من خلال تلك المجموعات .

ويمكن الاكتتاب في الصندوق كمشارك أساسي ، بحد أدنى ١٥٠ مليون دولار ، ومشارك رائد بحد أدنى ١٠٠ مليون دولار ، ومستثمر بحد أدنى ١٠ ملايين دولار .

ومن الممكن أن تقوم الحكومات ومؤسسات التمويل الإسلامية بالاكتتاب في الصندوق ، أو إنشاء صناديق مشابهة ، تصب بعض مواردها في هذا الصندوق .

د. معبد علي الجارحي

تعقيب : د. موسى آدم عيسى

تعقيب على البحوث التالية :

١- عرض لدور القطاع الخاص في المملكة في تمويل مشاريع البنية التحتية للدكتور أيمن صالح فاضل .

٢- دور صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية التحتية للدكتور محمد علي القري .

٣- تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية للدكتور ياسين عبد الرحمن جفري .

٤- دور المؤسسات المالية الإسلامية في تمويل مشاريع البنية الأساسية للدكتور محمد نجاة الله صديقي .

٥- سبل النهوض بسوق مالية فعالة في المملكة للدكتور صالح جميل ملائكة .

يسرني ابتداءً أن أتقدم بالشكر الجزيل لمعالي مدير الجامعة الدكتور غازي عبيد مدني ، ولسعادة عميد كلية الاقتصاد والإدارة الدكتور فريد هاشم فلمبان ، وللقائمين على مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، وعلى رأسهم مدير المركز الدكتور خالد سامي كتيبي ، لتكرمهم بدعوتي للمشاركة في هذه التظاهرة العلمية الرائعة ، سائلاً الله سبحانه وتعالى أن يوفقهم لتحقيق الأهداف المرجوة من هذه الندوة .

إن البحوث الخمسة التي سأعقب عليها جاءت في حقيقة الأمر متكاملة ، فما جال في خاطري من عثرة في أحدها إلا وقد وجدت الثاني قد سدها وزيادة .

وعليه سأستعرض هذه البحوث مبرزاً هذا التكامل ، فأبداً أولاً ببحث الدكتور أيمن صالح فاضل ، والذي هو بعنوان : "عرض لدور القطاع الخاص في المملكة في تمويل مشاريع البنية الأساسية وأهم الأسباب التي حالت دون نهوضه في الماضي وكيفية علاجها" .

في هذا البحث اجتهد الباحث في إبراز دور القطاع الخاص بالملكة ، في تمويل مشاريع البنية الأساسية ، وأبرز بدرجة مقبولة أهم المعوقات التي حالت دون قيام هذا القطاع بدوره المرجى منه ، وبصورة عامة يلاحظ على البحث الملاحظات التالية :

١- لم يقترح البحث حلولاً جديدة تتسم بأهمية هذا الموضوع ، إذ إن المعضلة الأساسية لتمويل هذا القطاع تتمثل في عدم مقدرة مؤسسات التمويل ، ممثلة في البنوك بصفة خاصة ، في تمويل هذا القطاع ، لعدم المواءمة بين إيراداتها القصيرة الأجل ومتطلبات هذا القطاع للتمويل ذات الطبيعة الطويلة الأجل .

فلم يقدم البحث أي جهد لمعالجة هذه المعضلة ، وإن كان قد أشار إليها ضمن المشكلات .

٢- لم يجهد الباحث نفسه لتقدير حجم أموال القطاع الخاص خارج المملكة ، والوسائل اللازمة لجذبها وتوظيفها ، حتى تسهم في مشروعات البنية الأساسية ، وما هو حجم المخاطر التجارية التي تتعرض لها هذه الأموال ، وكيف يمكن التغلب عليها ؟

٣- الأشكال البيانية التي استخدمها الباحث لم تسهم في تبسيط المعلومات ، ولكنها زادت تعقيداً بسبب تداخل الألوان .

أما البحث الثاني :

فهو بحث الدكتور محمد علي القري ، بعنوان : " دور صناديق الاستثمار في تمويل مشاريع البنية التحتية " .

هذا البحث في حقيقته جاء مكماً للبحث السابق في بعض النواحي ، إذ إن اختيار د. القري لصناديق الاستثمار باعتبارها إحدى الأدوات المهمة في العصر الحاضر ، لتجميع المدخرات وتوظيفها في مشروعات ، تعجز البنوك عن تمويلها بسبب هيكل إيراداتها . أقول إن ذلك الاختيار اختيار موفق ، خاصة وأن الباحث قد أوضح بجلاء المكانة التي احتلتها صناديق

الاستثمار ضمن أدوات التمويل في العصر الحديث . وهذا الأمر يؤديه النمو المتسارع لصناديق الاستثمار في المملكة ، إذ تشير تقارير مؤسسة النقد العربي السعودي إلى أن إجمالي أصول صناديق الاستثمار قد ارتفع من ١٢.٤ مليار ريال عام ١٩٩٢م إلى ٢٠ مليار عام ١٩٩٧م ، أي بزيادة نسبتها ٢٤.٨٪ ، كما زاد عدد المساهمين في هذه الصناديق من نحو ٤٥ ألف إلى أكثر من ٦٠ ألف مستثمر خلال نفس الفترة . وهذا ما أكد عليه الباحث من أن ارتفاع وسائل الحصول على المعلومات عن تطورات الأسواق أدى إلى اتجاه المدخرين إلى التوجه إلى الاستثمار المباشر ، وتحمل مخاطره المدروسة غالباً . ولعل ما يمكن أن يؤخذ على الباحث أنه لم يعط أهمية تذكر للتمييز بين مشروعات البنية التحتية المنتجة ومشروعات البنية التحتية الخدمية ، إذ لم يوضح لنا الكيفية التي يمكن من خلالها استخدام صناديق الاستثمار في مشروعات البنية التحتية الخدمية . ومن جهة ثانية ، ذكر الباحث الشروط الضرورية لاستخدام صناديق الاستثمار في تمويل البنية الأساسية ، التي تتمثل في القوانين والأنظمة ، وإمكانية تبادل وحدات الصناديق ، ووجود صانع للسوق ، وأن تكون غالبية أصول الصناديق موجودة حقيقية . غير أن الباحث لم يذكر الشروط الكافية لنجاح هذه المنظمة ، وهي وجود الإدارة الكفاء ، والاستقرار ، ومخاطر التطورات التقنية ... إلخ ، حيث إن المخاطر التي سيتعرض لها صانع السوق في هذه الحالات ستكون كبيرة جداً ، فيما إذا قرر عدد كبير من المستثمرين في الصندوق اختيار بدائل استثمارية أخرى ، خاصة إذا كان تعهد صانع السوق هو بشراء الوحدات وفقاً لقيمتها الاسمية ، وليس السوقية .

البحث الثالث

هو للدكتور ياسين عبد الرحمن جفري ، تحت عنوان : "تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية في الاقتصاد الإسلامي" .

الهدف الرئيسي لهذا البحث ، كما هو واضح من عنوانه ، هو تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية الأساسية . وفي سبيل تحقيق هذا الهدف ، ذهب الباحث إلى انتقاد سندات المقارضة ، معتبراً إياها أكثر مخاطرة ، مقارنة بعائدها المتحقق حتى من الأسهم ، وذلك

لأن صاحب السند لا يستفيد إلا من الأرباح السنوية ، ويتعرض لنفس مخاطر الأعمال ، في حين أنه لا يستفيد من النمو الرأسمالي للأصول أو الشهرة الناتجة من تمويله للمشروع

هذه الفرضية ليست مسلمة على الدوام ، حيث إن الباحث اعتبر سندات القراض بمثابة السندات ، من حيث إنها لا تشارك في المنافع التي تجنيها حقوق الملكية ، وبمثابة الأسهم من جهة المخاطر . وهذا التحليل لا يعكس حقيقة عقد المضاربة ، وذلك لأن الأصول الرأسمالية في حالة التمويل تكون ملكاً للمضاربة ، باعتبارها شخصية اعتبارية ، وبالتالي فإن الأرباح الرأسمالية تكون من حق المضارب ورب المال معاً ، والأمر نفسه بالنسبة للشهرة

من جهة ثانية طرح الباحث أداة تمويل ، اعتبرها جديدة ، وتقوم على أساس تولي طالب التمويل نفسه إصدار أداة التمويل ، وليس البنوك أو مؤسسات التمويل .

وهذه الصيغة أعترف بأنه عسر عليّ فهمها ، على النحو الذي يجعل آرائي في هذا الصدد قاطعة ، والسبب في ذلك عدم وضوح الشرح المصاحب . وعلى أية حال ، فالباحث لم يوضح بجلاء ما إذا كان على الدولة أن تتولى بنفسها بناء المشروعات ، ثم طرحها في شكل سندات ، أو أنها تطرح السندات أولاً ، استناداً إلى الدراسات التي تجريها لتلك المشروعات .

فإذا كان الافتراض الأول هو الصحيح ، أي إن الدولة تبني المشروعات ثم تطرحها على الجمهور ، فالأمر لا يخلو من احتمالين : أولهما أن تباع سندات ملكية المشروع للأفراد ، الأمر الذي يجعلهم مالكيين للمشروع يستحقون الإيرادات المتولدة عنه .

وثانيهما أن تقوم الدولة بإيجار المشروع ، وذلك بإصدار سندات إجارة تمكن مالكيها من الحصول على أقساط إيجارية ، هي عبارة عن الدخل المتولد عن إيجار تلك المشروعات لمستخدميها . فإذا كان هذا الفهم صحيحاً فالسند المقترح لا يقدم جديداً ، بل إنه أكثر تعقيداً من الطروحات المقدمة في هذا المجال ، حيث يستلزم من الدولة توفير التمويل لبناء المشروع ، ثم إجراء عملية تمليك له ، وهذا الأمر قد لا يكون ميسوراً لمعظم الدول في معظم الأحيان .

أما إذا كانت الدولة ستطرح السندات المقترحة ، بناءً على توقعات الدخل ، ثم تستخدم تلك الإيرادات لبناء المشروع ، مع الالتزام للمالكي السندات بدخل ثابت ، فلا يبدو الأمر في هذه الحالة مختلفاً عن السندات التقليدية ، وهي بلا شك غير جائزة ، والله أعلم .

ويمكن القول إجمالاً إن هناك ملاحظات جزئية كثيرة حول هذا البحث ، لا يتسع المجال لسردها ، ولكنني أكتفي بواجدة منها ، وهي ما ذكره الباحث عرضاً ، من أن صيانة المشروعات يمكن أن تمول من الضرائب أو من أموال الزكاة . والإشارة لأموال ليست صحيحة ، فمن المعلوم أن للزكاة مصارف محددة ليست الصيانة من ضمنها .

وعلى أية حال ، فإن البحث يحمل بدرجة كبيرة ، الأمر الذي يشعر قارئه بشيء من التعقيد ، وقد يرى الباحث بسطه وتبسيطه في مرحلة التنقيح التالية .

البحث الرابع

للأستاذ الدكتور محمد نجاه الله صديقي ، وهو بعنوان : " دور المؤسسات المالية الإسلامية في تمويل مشاريع البنية الأساسية " .

يتميز هذا البحث بأنه جاء مكماً للباحثين السابقين ، وذلك من حيث إنه ميز بين طريقتين لتمويل مشروعات البنية الأساسية .

الطريقة الأولى : هي المشاركة في الربح ، ويمكن تطبيقها على المشروعات التي تحقق عوائد نقدية .

والطريقة الثانية : قيام الدولة بشراء مشروعات بنية أساسية ، مؤسسة من قبل القطاع الخاص .

وبصورة عامة ، أتفق مع الباحث في كثير مما ذهب إليه ، ولكن لي ملاحظة ، وهي أن الباحث قد قام باستعراض بعض النماذج التطبيقية ، في كل من باكستان وإيران والسودان ، دون أن يُخضع تلك النماذج للفحص الشرعي ، فلا ندري على سبيل المثال في

تجربة السودان من الذي يقوم بدور صانع السوق ، الذي يكون مستعداً على الدوام لشراء الشهادات من مالكيها : هل هو الدولة أم البنك المركزي ، وما إذا كانت عملية البيع تتم وفقاً للسعر الاسمي لتلك الشهادات ، أم وفقاً لسعرها السوقي ، وما هو الحال فيما إذا كان السعر الإسمي أقل من السعر السوقي .

البحث الخامس والأخير

هو بحث الأستاذ الدكتور صالح جميل ملائكة ، عن : "سبل النهوض بسوق مالية فعالة في المملكة ، والأنظمة والقوانين واللوائح والمؤسسات التي تحتاج إليها لتفعيل دور السوق المالية في جذب المدخرات داخلياً وخارجياً لتمويل مشاريع البنية التحتية" .

البحث بصورة عامة يمثل الحلقة الأخيرة من حلقات هذا المحور ، فبعد تحديد المشكلة واقتراح الأدوات والصيغ التمويلية ، يأتي هذا البحث كحلقة ضرورية لاستكمال هذه السلسلة ، إذ لا بد من إيجاد سوق لتداول هذه الأدوات المالية .

وقد وفق الباحث في إبراز السبل الكفيلة بالنهوض بالسوق المالية ، وأزيد على ما ذكره نقطة واحدة ، ينبغي إضافتها للتوصيات ، وهي ضرورة أن تكون الخصخصة عن طريق التوسع في إنشاء شركات مساهمة ذات قاعدة مالية قوية ، فهي تعد الركيزة الأساسية لنجاح السوق المالية وضمانة قوية لاستقرارها .

وفي الختام لا يسعني إلا أن أتقدم بشكري الجزيل لجميع الباحثين الذين أتاحوا لي فرصة الاطلاع على نتاج أفكارهم القيمة ، والملاحظات التي ذكرتها لا تقلل ، بأية حال ، من الفائدة العلمية الكبيرة التي يجنيها قارئ هذه الأبحاث ، لما تضمنته من اقتراحات جيدة ، تمثل إضافة للأدب الاقتصادي الإسلامي ، في سعيه نحو ابتكار صيغ وأدوات جديدة لتمويل مشروعات البنية الأساسية .

التوصيات

--

توصيات الندوة

بفضل الله تعالى ، ثم بدعم وموافقة سامية من خدام الحرمين الشريفين ، عقدت في رحاب جامعة الملك عبد العزيز بجدة :

"ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية"
خلال الفترة ٢-٤/٧/١٤٢٠هـ الموافق ١١-١٣/١٠/١٩٩٩م

وذلك ضمن فعاليات احتفالات الجامعة بالذكرى المثوية لتأسيس المملكة العربية السعودية

- افتتحت الندوة برعاية معالي مدير جامعة الملك عبد العزيز ، الأستاذ الدكتور / غازي عبيد مدني ، نيابة عن معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني ، لسفره بمهمة رسمية خارج المملكة ، وشارك في فعاليتها :
- وزارة المالية والاقتصاد الوطني ؛
 - مؤسسة النقد العربي السعودي ؛
 - الغرف التجارية والصناعية ؛
 - مجموعة من المصارف والمؤسسات شملت :
مجموعة دلة البركة .
البنك الأهلي التجاري .
مصرف فيصل الإسلامي - البحرين .
المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب بالبنك الإسلامي للتنمية .

وساهم في تمويلها تبرعات كريمة من :

١. البنك الأهلي التجاري ؛
٢. شركة دلة البركة للاستثمار والتنمية ؛
٣. البنك العربي الإسلامي ؛

٤. الشركة السعودية للاقتصاد والتنمية المحدودة (سدكو) ؛

٥. البنك الإسلامي للتنمية ؛

٦. شركة عناية للخدمات الإعلامية ؛

٧. شركة جمجوم للسيارات .

وقدم في الندوة ١٣ بحثاً ، كما شملت محاضرتين عامتين ، وعدداً من التعقيبات العلمية المكتوبة ، وحواراً موسعاً بين رجال الأعمال ورجال المصارف .

وانتهى المشاركون في الندوة إلى النتائج والتوصيات التالية :

١- يتقدم المشاركون بالشكر الجزيل إلى مقام خادم الحرمين الشريفين الملك فهد بن عبد العزيز ، وولي عهده الأمين ، الأمير عبد الله بن عبد العزيز ، النائب الأول لرئيس مجلس الوزراء ، ورئيس الحرس الوطني ، وصاحب السمو الملكي الأمير سلطان بن عبد العزيز ، النائب الثاني لرئيس مجلس الوزراء ، ووزير الدفاع والطيران ، والمفتش العام .

كما يتقدمون بالشكر الجزيل لمعالي مدير جامعة الملك عبد العزيز ، ولكلية الاقتصاد والإدارة ، ومركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي على تنظيم هذه الندوة .

ويقدمون شكرهم الخالص أيضاً إلى مؤسسات القطاع الأهلي التي قدمت الدعم المالي للندوة . ولا يفوتهم الثناء على حسن التنظيم ودقة البرنامج ، وعلى الجهود المشكورة التي قامت بها اللجان المشرفة على الندوة .

٢- إن التوسع في الاستثمار في البنية الأساسية ، وصيانتها وزيادة كفاءتها وخدماتها كمّاً ونوعاً ، وبكلفة معقولة ، هو متطلب أساسي لاستمرار ازدهار الاقتصاد ، وتحسين المركز التنافسي للمشروعات الوطنية ، في ظل العولمة وتساعد المنافسة الدولية .

٣- أظهرت بحوث الندوة ومداولاتها أن التوسع في تمويل مشروعات البنية الأساسية من القطاع الأهلي أمر ضروري ، في إطار التوجه نحو خصخصة المشروعات ، وذلك لاعتبارات عديدة ، منها ضخامة الاستثمارات المطلوبة ، وتخفيف العبء عن الموازنة العامة للدولة ، والحد من العجز ، وزيادة الكفاءة الاقتصادية في إنشاء وإدارة المرافق الأساسية ، ومن ثم تخفيض تكلفة تقديم خدماتها للجمهور .

٤- إن الصيغ التمويلية المقبولة فقهاً ، قديمها وحديثها ، كثيرة ومتنوعة الخصائص الاقتصادية ، وقابلة لمزيد من الابتكار والتطوير في إطار الشريعة الإسلامية الغراء ، وهي قادرة على تلبية كافة الاحتياجات التمويلية لمرافق البنية الأساسية وللمشروعات الاقتصادية عموماً ، مع قدرتها على توفير درجات مختلفة من السيولة والمخاطرة بحسب متطلبات كل مشروع .

٥- هناك أهمية كبرى لاجتذاب مدخرات المواطنين غير الراغبين في الاستثمار التقليدي ، إلى داخل النظام المصرفي الموافق للشريعة الإسلامية . وتزداد هذه الأهمية في ظل العولمة وانفتاح الأسواق .

٦- إن تعميق وتوسيع السوق المالية الأولية والثانوية في المملكة ، وتنويع أدواتها هو أمر مهم جداً لنمو الاقتصاد وإزدهاره ، ولزيادة المنافسة بين المؤسسات المالية وتخفيض تكاليف التمويل ، وإن الصيغ التمويلية التي عرضت ونوقشت في الندوة تحقق هذا المطلب المهم .

٧- إن زيادة معدلات الاستثمار في الداخل وزيادة فرص العمل في سائر المشروعات الإنتاجية يتطلب :

(أ) زيادة معدلات الادخار الأسري والفردى ، وإيجاد المؤسسات والصيغ المساعدة على ذلك .

(ب) اجتذاب رؤوس الأموال الضخمة ، المهاجرة والملوكة للمواطنين ، لاستثمارها في الداخل ، وهناك بالمقابل حاجة للتوسع في تقديم التمويل بصيغ متنوعة لرجال الأعمال .

(ج) تطوير الإطار المحاسبي والتنظيمي ، الذي يوضح العلاقة بين الممولين ورجال الأعمال والمؤسسات المالية ، ويسمح بحسم المنازعات بسرعة وبكلفة معقولة .

(د) تشجيع قيام مزيد من المؤسسات المالية المتخصصة في تمويل البنية الأساسية والمشروعات الطويلة الأجل ، وقيام هيئة لسوق المال ، ومؤسسات لضمان الإصدار ، ولصناعة الأسواق المالية والصناديق الاستثمارية .

٨- إن الطريقة المثلى لزيادة الكفاءة ، وخفض تكاليف الخدمات التي تولدها مرافق البنية الأساسية ، هو زيادة المنافسة بين المؤسسات التي تقدم هذه الخدمات ، وعدم حصر تقديمها بمنتج وحيد ، كلما أمكن ذلك . وعندما يتعين اقتصادياً انفراد منتج بتقديمها ، فلا بد من اتباع معايير اقتصادية لتسعير خدماتها ، على نحو يوازن بين حوافز الممولين ، ومصلحة المواطن والمشروعات المستفيدة من الخدمات ، في الحصول على الخدمة بنوعية عالية ، وبأدنى كلفة ممكنة

٩- توصي الندوة مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، وكلية الاقتصاد والإدارة ، بالتعاون مع وزارة المالية ، ومؤسسة النقد العربي السعودي ، والغرف التجارية والصناعية ، ورجال الأعمال ، بالقيام بدراسات تطبيقية ، تتعلق بأفضل صيغ تمويل وإنشاء وتشغيل مرافق البنية الأساسية ، بمساهمة القطاع الأهلي ، بالإضافة إلى دراسة أفضل التجارب العالمية ، في تمويل وإنشاء مرافق البنية الأساسية ، على أساس تعاوني لا يستهدف الربح ، وكذلك دراسة المؤسسات والتنظيمات المساعدة على تطوير السوق المالية ، واجتذاب رؤوس الأموال المهاجرة،

وزيادة الادخار الفردي والأسري ، وتشجيع المنافسة في تقديم التمويل والخدمات المالية لرجال الأعمال .

الملاحق

--

لجان الندوة

قرار إداري

إن مدير الجامعة

- بناء على الصلاحيات المخولة له ؛
- وبناء على الأمر السامي الكريم رقم ٧٩٨٧/ب/٥ ، وتاريخ ١٤١٧/٦/١ هـ المبلغ للجامعة بخطاب وكيل وزارة التعليم العالي للشؤون التعليمية بالنيابة رقم ٩٤٢٨/٥/٧/٢٧ ، وتاريخ ١٤١٩/٦/٢ هـ ، المتضمن الموافقة على إقامة ندوة بعنوان : "التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص في تمويل المشروعات الاقتصادية" ، والمزمع عقدها بمركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، خلال الفترة من ١٤٢٠/٧/٢ هـ وحتى ١٤٢٠/٧/٤ هـ ؛
- وبناء على ما تقتضيه المصلحة العامة .

يقرر ما يلي :

مادة (١) :

أولاً : تشكيل اللجنة المنظمة للندوة على النحو التالي :

- | | |
|-----------------|---|
| رئيساً | ١- الدكتور/ فريد بن هاشم فلمبان |
| نائباً للرئيس | ٢- الدكتور/ خالد بن سامي كتيبي |
| عضواً | ٣- الدكتور/ محمد بن علي القرني بن عيد |
| عضواً | ٤- الأستاذ الدكتور/ أحمد بن سعيد باخرمة |
| عضواً | ٥- الأستاذ الدكتور/ محمد بن أنس الزرقا |
| عضواً | ٦- الأستاذ الدكتور/ محمد نور بن ياسين فطاني |
| عضواً | ٧- الدكتور / بندر بن حمزة حجار |
| عضواً | ٨- الدكتور / مقبل بن صالح الذكير |
| عضواً استشارياً | ٩- الدكتور / درويش بن صديق جستنية |
| عضواً استشارياً | ١٠- الدكتور / سعد بن سعيد مرطان |

- ١١- الدكتور / صالح بن جميل ملائكة عضواً استشارياً
 ١٢- الدكتور / عبد العزيز بن أحمد دياب عضواً
 ١٣ الأستاذ/ عبد العزيز بن راجح الشريف عضواً

ثانياً : مهام اللجنة المنظمة :

١. الإشراف العام على جميع أعمال الندوة .
٢. وضع البرنامج النهائي للندوة .
٣. متابعة سير كافة اللجان المعتمدة ، قبل وأثناء وبعد انعقاد الندوة .
٤. تحديد ميزانية الندوة ، وأوجه الصرف .
٥. إعداد التقرير النهائي لجميع أعمال الندوة ، ومتابعة رؤساء اللجان ، فيما يخص ذلك .
٦. اعتماد الشعار والتاريخ ورؤساء الجلسات والتوصية براعي الندوة .
٧. إعداد خطابات لمديري الجامعات والجهات المشاركة في الندوة ، توضح الهدف من الندوة والتاريخ والمخاور وشروط المشاركة .
٨. رفع تقارير دورية بسير أعمال اللجان .

ثالثاً : سكرتارية اللجنة المنظمة :

- ١- الأستاذ / عبد الله بن حمد الرجبي .
- ٢- الأستاذ / حسان بن محمد حسين عبد الغني فلمبان .

مادة (٢) :

أولاً : تشكيل اللجنة العلمية على النحو التالي :

- ١- الأستاذ الدكتور / محمد عمر زبير رئيساً
- ٢- الدكتور / خالد بن سامي كتي نائباً للرئيس
- ٣- الأستاذ الدكتور / محمد بن أنس الزرقا عضواً
- ٤- الدكتور / محمد بن علي القرني بن عيد عضواً
- ٥- الدكتور / عبد المحسن بن عبد الله آل الشيخ عضواً

سكرتيراً

٦- الأستاذ / نواف بن عبد الله باتوباره

ثانياً : مهام اللجنة العلمية :

١. اقتراح جدول الأعمال ، ومتابعة تنفيذه أثناء انعقاد الندوة .
٢. الاتصال بالجهات والأشخاص الذين يتم اختيارهم لإلقاء الموضوعات ، والتنسيق معهم في ذلك .
٣. ترشيح رؤساء الجلسات واختيار المقررين .
٤. استلام جميع أوراق العمل وقراءتها وتقييمها مبدئياً ، مع تحديد بداية ونهاية استلام الأعمال المشاركة في الندوة .
٥. تقويم أوراق العمل المقدمة علمياً ، للتأكد من صلاحيتها للعرض في الندوة .
٦. الإشراف من الناحية اللغوية على جميع المطبوعات والتقارير الخاصة بالندوة .
٧. صياغة التوصيات النهائية ورفعها لرئيس اللجنة المنظمة تمهيداً لقراءتها في الجلسة الختامية .

مادة (٣) :

أولاً : تشكيل لجنة المعرض على النحو التالي :

- | | |
|--------|-------------------------------------|
| رئيساً | ١- الدكتور / محمود بن حمدان العصيمي |
| عضواً | ٢- الدكتور / رفيق يونس المصري |
| عضواً | ٣- الأستاذ / محمد بن علي برناوي |
| عضواً | ٤- الأستاذ / طه محمد بن مصطفى عمر |

ثانياً مهام لجنة المعرض :

١. اختيار مكان المعرض وأنسب الوسائل للعرض .
٢. دعوة الشركات والمؤسسات التي ترغب في المشاركة بالمعرض .
٣. تحديد رسوم تأجير المواقع بالمعرض .
٤. الاتصال بالجهات التي تمت الموافقة على اشتراكها في عرض مشروعاتها بالمعرض ، والتنسيق معها في أسلوب العرض المناسب ، ووقت وضع الأعمال ، وزمن استرجاعها .

٥. الإشراف على سير المعرض خلال انعقاد الندوة .

مادة (٤) :

أولاً : تشكيل لجنة العلاقات العامة والإعلام على النحو التالي :

- | | |
|--|---------------|
| ١- الدكتور / حامد بن محمد الدوعان | رئيساً |
| ٢- الدكتور / صالح بن عامر باجبع | نائباً للرئيس |
| ٣- الدكتور / محمد بن رضا أمين | عضواً |
| ٤- الدكتور / مقبل بن صالح الذكير | عضواً |
| ٥- الأستاذ / عبد العزيز بن راجح الشريف | عضواً |
| ٦- الأستاذ / بهاء الدين بن محمد أشعري | عضواً |
| ٧- الأستاذ / محمد بن محمد علي سيت | عضواً |
| ٨- الأستاذ / خالد بن سعد الحربي | سكرتيراً |

ثانياً : مهام لجنة العلاقات العامة والإعلام :

١. إعداد الخطة الإعلامية ، والتنسيق مع مندوبي الجهات الإعلامية ، لشرح استراتيجية الخطة الإعلامية ، وتغطية وقائع الندوة حسب التوجيهات المبلغة .
٢. الإشراف على كافة أمور الاستقبال والإسكان والتغذية للمشاركين .
٣. الإشراف على توفير جميع التجهيزات العلمية والأجهزة السمعية والبصرية داخل القاعة .
٤. تجهيز طاولة في المدخل لاستقبال المشاركين ، وتسجيل أسمائهم ، وعمل بطاقات لهم .
٥. إعداد لوحات إرشادية لا تقل عن (١٠) في مداخل الجامعة ، وتثبيت لوحات تحدد الاتجاه للقادمين من خارج الجامعة ، وتجهيز أوراق بأسماء المتحدثين ، توضع أمامهم على الطاولة عند بدء اللقاءات العملية .
٦. إعداد ملف كامل يحتوي على برنامج الندوة ، وبعض المطبوعات التي تشمل فهرس أبحاث المركز ، والأبحاث ذات العلاقة بموضوع الندوة .

٧. التجهيز والإعداد لجميع المطبوعات اللازمة للندوة (برنامج الندوة ، أوراق العمل ، بطاقات الدعوة ، ظروف بمقاسات مختلفة ، دفاتر ، استمارات ، بطاقات ، ملصقات ، إعلانات ... إلخ) .

٨. طباعة بطاقات الدعوة لحفل الافتتاح والاختتام ، وتوزيعها للضيوف قبل وقت كافٍ من بداية المناسبة .

٩. تجهيز الدروع والشهادات (شهادة حضور - شهادة حضور ومشاركة) ، وكذلك الهدايا المناسبة للندوة (أقلام ، شنط ، تختار) .

١٠. الإشراف وإعداد بطاقات الدعوة لحفلات الغذاء والعشاء ، وتقديم الخدمات اللازمة .

١١. تجهيز مكتب بجانب الاستقبال لأمر العلاقات العامة ، من حجز تذاكر للضيوف وخلافه ...

١٢. التنسيق مع مركز الوسائل لتوفير التجهيزات اللازمة تحت الطلب ، طوال فترة الندوة ، لتوثيق الندوة وتسجيلها بالصورة والصوت .

١٣. الاتصال بالجهات الحكومية ذات العلاقة والتنسيق معها بخصوص الندوة .

١٤. التخطيط والإشراف على الحركة العامة للسيارات والحافلات ، لخدمة جميع الضيوف ، وتشمل إحضارهم من المطار والأماكن المختلفة أو الفندق المتعاقد معه إلى الجلسات .

مادة (٥) :

أولاً : تشكيل اللجنة التنفيذية على النحو التالي :

- | | |
|-------------------------------------|----------|
| ١. الدكتور / خالد بن سامي كتي | رئيساً |
| ٢. الأستاذ / إبراهيم بن حسن خريص | عضواً |
| ٣. الأستاذ / فضل بن عبد الكريم محمد | سكرتيراً |

ثانياً : مهام اللجنة التنفيذية :

- ١- الإشراف على كافة الشؤون الإدارية والمالية للندوة .

٢- إعداد الخطابات اللازمة ذات العلاقة من داخل الجامعة في كل ما يتعلق بتسيير الأمور الإدارية والخدمات العامة للندوة .

٣- الإشراف على طباعة ونسخ الخطابات والتقارير .

مادة (٦) :

على جميع الجهات التقيد بموجبه وإنفاذه كل فيما يخصه .

مدير الجامعة

أ.د. غازي بن عبيد مدني



جدول أعمال ندوة التعاون بين الحكومة والقطاع الأهلي
في تمويل المشروعات الاقتصادية المزمع عقدها خلال
الفترة ٢-٤/٧/١٤٢٠هـ الموافق ١١-١٣/١٠/١٩٩٩م

الاثنين ٢ رجب ١٤٢٠هـ = ١١ أكتوبر ١٩٩٩م (اليوم الأول)

٧ مساءً حفل الافتتاح

القرآن الكريم

كلمة مدير المركز الدكتور خالد بن سامي كتيبي

كلمة معالي مدير الجامعة الدكتور غازي عبيد مدني

كلمة معالي وزير المالية والاقتصاد الوطني الدكتور إبراهيم بن عبد العزيز

العساف

ختام الحفل

الثلاثاء ٣ رجب ١٤٢٠هـ = ١٢ أكتوبر ١٩٩٩م (اليوم الثاني)

الجلسة الأولى : محاضرة

٩ صباحاً

عنوان المحاضرة : "شواهد ومواقف وذكريات من تجربة دلة

البركة في تمويل مشروعات البنية الأساسية".

المحاضر : سعادة الشيخ صالح بن عبد الله كامل

(رئيس مجموعة دلة البركة)

رئيس الجلسة : معالي الدكتور غازي عبيد مدني

(مدير جامعة الملك عبد العزيز)

استراحة

٩ : ٤٥ صباحاً

١٠ : ٠٠ صباحاً الجلسة الثانية : تمويل البنية الأساسية :

تجارب المؤسسات المعاصرة

رئيس الجلسة : معالي الدكتور محمد عبده يماني

(وزير الإعلام السابق)

الورقة الأولى : تجربة البنك الأهلي

العارض : الدكتور سعيد سعد المرطان

(مساعد المدير العام والمستشار التنفيذي - البنك الأهلي التجاري)

الورقة الثانية : تجربة شركة الراجحي

العارض : يعلن في حينه

الورقة الثالثة : صكوك التأجير الإسلامية

العارض : الأستاذ نبيل عبد الإله نصيف

(الرئيس التنفيذي لمصرف فيصل الإسلامي)

الورقة الرابعة : سندات المقارضة

العارض : الدكتور خالد سامي كتيبي

(مدير مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي وعضو هيئة

التدريس بقسم الاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز)

الورقة الخامسة : سندات الخدمات كوسيلة لتمويل الخدمات العامة

العارض : الدكتور منذر قحف

(اقتصادي - الولايات المتحدة)

المعقبون : الدكتور وديع أحمد كابلي

(عضو هيئة التدريس بقسم الاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز)

الدكتور محمد أنس الزرقا

(أستاذ الاقتصاد الإسلامي والباحث بمركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي)

حوار

ختام الجلسة

استراحة + أداء صلاة الظهر

٠٠ : ١٢ ظهراً

الجلسة الثالثة : تمويل البنية الأساسية : صيغ وأدوات

٤٥ : ١٢ ظهراً

رئيس الجلسة : معالي الدكتور مدني عبد القادر علاقي

(وزير الدولة عضو مجلس الوزراء)

الورقة الأولى : الاستئذان ودوره في تمويل مشاريع البنية الأساسية

العـارض : الدكتور رفيق يونس المصري

(أستاذ الاقتصاد والباحث بمركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي)

الورقة الثانية : خصخصة بناء وإدارة وتشغيل البنية التحتية

العـارض : الدكتور عبد الرحيم عبد الحميد الساعاتي

(عضو هيئة التدريس بقسم الاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز)

الورقة الثالثة : تمويل مشروعات البنية الأساسية في بعض الدول الإسلامية

العـارض : الدكتور طارق الله خان

(باحث بالمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب - البنك الإسلامي

للتنمية)

الورقة الرابعة : الغرف التجارية الصناعية ودورها في دعم الاقتصاد

الوطني

العـارض : الدكتور عبد الله بن جلوي الشدادتي

(مدير البحوث والتدريب بالغرفة التجارية الصناعية -

الرياض)

المعقبون : الدكتور أحمد محيي الدين أحمد

(شركة دلة البركة)

الدكتور هشام محمد ملياني
(عضو هيئة التدريس بقسم الإدارة العامة بجامعة الملك
عبد العزيز)
الدكتور منذر قحف
(اقتصادي - الولايات المتحدة)

حوار

ختام الجلسة

٠٠ : ٧ مساءً الجلسة الرابعة : حوار بين رجال الأعمال ورجال المصارف
حول قضايا تمويل المشروعات العامة

رئيس الجلسة : الدكتور عبد القادر طاش
(مدير عام قناة اقرأ الفضائية)

المشاركون في الجلسة : نخبة من رجال الأعمال ورجال المصارف

الأربعاء ٤ رجب ١٤٢٠هـ = ١٣ أكتوبر ١٩٩٩م (اليوم الثالث)

٠٠ : ٩ صباحاً الجلسة الخامسة : محاضرة

عنوان المحاضرة: التعاون بين الحكومة والقطاع الخاص في تمويل المشروعات
الاقتصادية

المحاضر : معالي الشيخ أحمد محمد صلاح جمجوم
(وزير التجارة السابق)

رئيس الجلسة : الدكتور فريد ياسين قرشي
(عضو هيئة التدريس بقسم إدارة الأعمال بجامعة الملك
عبد العزيز)

استراحة

٩ : ٤٥

الجلسة السادسة : الاستثمار في البنية الأساسية : مؤسساته وأدواته

١٠ : ١٠

رئيس الجلسة : معالي الأستاذ حمد السيارى

(محافظ مؤسسة النقد العربى السعودى)

الورقة الأولى : دور المؤسسات المالية الإسلامية فى تمويل البنية الأساسية

العـارض : الدكتور محمد نجاه الله صديقى

(أستاذ الاقتصاد الإسلامى والباحث بمركز أبحاث الاقتصاد الإسلامى)

الورقة الثانية : دور صناديق الاستثمار فى تمويل مشاريع البنية التحتية

العـارض : الدكتور محمد على القرى

(عضو هيئة التدريس بقسم الاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز)

الورقة الثالثة : دور القطاع الخاص فى المملكة فى تمويل مشاريع البنية

الأساسية

العـارض : الدكتور أيمن صالح فاضل

(عضو هيئة التدريس بقسم الاقتصاد بجامعة الملك عبد العزيز)

الورقة الرابعة : تطوير أدوات مالية لتمويل مشاريع البنية التحتية فى

الاقتصاد الإسلامى

العـارض : الدكتور ياسين عبد الرحمن جفري

(أستاذ التمويل والاستثمار بقسم إدارة الأعمال جامعة الملك عبد العزيز)

الورقة الخامسة : سبل النهوض بسوق مالية فعالة فى جذب المدخرات

داخلياً وخارجياً لتمويل البنية الأساسية

العـارض : الدكتور صالح جميل ملائكة

(الرئيس التنفيذى لقطاع الأموال بمجموعة دلة البركة)

المعقبون : الدكتور درويش صديق حستنية

(أستاذ الاقتصاد جامعة الملك عبد العزيز)

الدكتور محمد عمر شابرا

(المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب - البنك الإسلامي للتنمية)

الدكتور معبد الجارحي

(رئيس المعهد الإسلامي للتنمية والتدريب - البنك الإسلامي للتنمية)

الدكتور موسى آدم عيسى

(المركز الوطني للاستشارات الإدارية)

حوار

ختام الجلسة

استراحة + أداء صلاة الظهر

١٢ : ٠٠ ظهراً

الجلسة السابعة : توصيات الندوة

١٢ : ٣٠ ظهراً

ختام الندوة

١ : ٠٠ ظهراً