

# المصرفية الإيجابية

## Positive Banking

رخاء للجميع Prosperity For All



رياض يوسف الربيعية  
Riyadh Al Rabiah

الطبعة الأولى  
٢٠١٢

قبل فترة، اتصل بي أحد المسؤولين في إحدى الشركات المدرجة في السوق المالية السعودية لزيارته في مكتبه؛ بهدف التعارف وتقديم شرح تفصيلي عن مفهوم "المصرفية الإيجابية". في الحقيقة، تعجبت من ذلك بحكم أنني تركت العمل المصرفي منذ عدة أعوام، لكن رغبة مني في التعرف على هذا المفهوم الغريب كلياً على المجتمع المصرفي في المملكة (بل وعلى المجتمع المصرفي في جميع دول العالم) استمعت للشرح التفصيلي كاملاً حتى نهايته ولا أبالغ في القول من أنني انبهرت مما شاهدت ومما سمعت.

"المصرفية الإيجابية" هي ببساطة كما أوردها المؤلف في هذا الحوار:  
"رُجُل أعمال عَرَضَ عَلَيهِ البنك ٢٪ فائدة على وديعته لمدة سنة  
فسأل: وماذا سَوفَ تفعلون بهذه الودِيعَة؟"

فأجاب البنك: سوف نزيد عليها عمولتنا ٤٪ ونقرضها بـ ٦٪.

فقال رُجُل الأعمال: أمّا الـ ٢٪ التي سوف تعطوني إياها فأنا مُتنازل لكم عنها.

وأما عمولتكم الـ ٤٪ فسوف أدفعها أنا لكم ولا تأخذوا شيئاً من المقرض!

فَتَعَجَّبَ مَوْظُفُو البنك وسألوا: ولكن أين مصلحتك أنت من الموضوع؟

فأجاب: هذه قائمة بأسماء عملائي، إختاروا منها مَنْ شِئْتُمْ ودَعُوا منها مَنْ شِئْتُمْ، وأعطوا مَنْ تقبلون كفاءته الائتمانية تسهيلات بدون فوائد لزيادة مُشترياته مني. فلو قُمتُم بإقراض هذه الودِيعَة إلى عدد من العملاء بدون فوائد لمدة ثلاثة أشهر مثلاً، فمعنى هذا أن العملاء سوف يستطيعون بهذه الودِيعَة شراء بضائع مني أربع مرّات في السنة. ولورُحِيت ٥٪ في كُلِّ مرّةٍ فإنني سوف أرباح ٢٠٪ في السنة. فإذا دَفَعْتُ لكم الـ ٤٪ عمولتكم في السنة فسوف يبقى لي عائد ١٦٪ سنوياً من هذه الودِيعَة. أليس هذا هو أفضل من فائدة الـ ٢٪ التي عَرَضْتُموها عليّ في البداية.. وليس فيها فوائد لا علي ولا على البنك ولا على المقرض إن شاء الله؟

هذه هي بداية المصرفية الإيجابية.. وهناك تطورات كثيرة لهذه الفكرة تزيد من فاعليتها وسهولة استخدامها ليستفيد منها الأفراد في الحصول على قروض بلا فوائد لشراء المنازل والسيارات والأجهزة المنزلية وغيرها وكذلك لتمويل المقاولين والشركات والمشاريع الحكومية المجدية بلا فوائد بنكية. والفرق بين هذه المعاملة والمعاملات المصرفية المعتادة هو أن دخل البنك في المصرفية الإيجابية يأتي من المودع صاحب الرصيد الموجب وليس من المقرض صاحب الرصيد السالب. ولذلك سُمّيت هذه المعاملات بالمعاملات المصرفية الإيجابية.

إن مفهوم "المصرفية الإيجابية" ليس نسجاً من الخيال أو حُلماً صعب التطبيق، بل هو واقع ملموس ومطبق بعضه على أرض الواقع في ثلاثة من البنوك السعودية، حيث أن رياض الربيعية العضو المنتدب لشركة الأنابيب السعودية يقوم بتطبيق مفهوم "المصرفية الإيجابية" مع المصارف التجارية في المملكة ومع عملاء شركته منذ عدة سنوات.

لذلك، يحق لنا القول إننا أمام مفهوم حديث ومبتكر للتعامل المصرفي. وأكثر ما أدهشني فيه أن الذي ابتكره لم يسبق له العمل مطلقاً في أي مصرف تجاري. والغريب في الموضوع أنه لا يمنع من أن يعرف منافسوه هذا المفهوم ليطبّقوه ويستفيدوا منه، بل هو في حقيقة الأمر يسعى جاهداً لنشر هذا المفهوم في المملكة ليستفيد منه الجميع دون استثناء ولهذا السبب كتب هذا الكتاب، ولا أملك إلا أن أسأل الله العليّ القدير أن يبارك في هذه الفكرة وأن يجزيه عنا خير الجزاء وأن يكثر من أمثاله.

محمد بن فهد العمران - كاتب إقتصادي

ردمك: ٣-٩٨٧٤-٠٠-٦٠٣-٩٧٨

# المصرفية الإيجابية

أسلوب جديد للتعامل البنكي

## Positive Banking

Future Banking...Without Interest

رياض يوسف الربيعية

الطبعة الأولى

٢٠١٢

ج رياض يوسف الربيعة، ١٤٣٣ هـ

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

الربيعة ، رياض يوسف  
المصرفية الإيجابية، / رياض يوسف الربيعة - الخير ، ١٤٣٣ هـ

٩٩ ص ، .بسم

ردمك: ٣-٩٨٧٤-٠٠-٦٠٣-٩٧٨

١- البنوك التجارية أ العنوان

١٤٣٣/٣٨٦٧

ديوي ١٧، ٣٣٢

رقم الإيداع: ١٤٣٣/٣٨٦٧

ردمك: ٣-٩٨٧٤-٠٠-٦٠٣-٩٧٨

حقوق الطبع محفوظة للمؤلف

١٤٣٣ هـ - ٢٠١٢ م

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



## مختصر الكتاب\*

المصرفية الإيجابية هي طريقة للتعامل البنكي، بدون فوائد تماماً على المقترض، وبدون زيادة في أسعار السلع عن السعر النقدي، كما تزيد من مبيعات الشركات وتقلل الحسابات المدينة لديهم، وتزيد دخل البنوك وتخفيض المخاطرة عليهم، وتزيد النشاط المتوازن في الاقتصاد الوطني.

ولشرح هذه الطريقة نستعرض هنا هذه القصة :

رَجُل أعمال عَرَضَ عَلَيْهِ البنك ٢٪ فائدة على وديعته لمدة سنة  
فسأل: وماذا سوف تفعلون بهذه الوديعة؟

فأجاب البنك: سوف نزيد عليها عمولتنا ٤٪ ونقرضها ب ٦٪.

فقال رَجُل الأعمال: أمّا الـ ٢٪ التي سوف تعطوني إياها فأنا مُتنازل لِكَم عنها. وأمّا عمولتكم الـ ٤٪ فسوف أدفعها أنا لكم ولا تأخذوا شيئاً من المقترض!

فَتَعَجَّبَ مُوظفو البنك وسألوا: ولكن أين مصلحتك أنت من الموضوع؟

فأجاب: هذه قائمة بأسماء عملائي، إختاروا منها مَنْ شئتُمْ ودَعوا منها مَنْ شئتُمْ، وأعطوا مَنْ تقبلون كفاءته الائتمانية تسهيلات بدون فوائد لزيادة مُشترياته مني.

فلو قُمْتُمْ بإقراض هذه الوديعة إلى عدد من العملاء بدون فوائد لمدة ثلاثة أشهر مثلاً، فمعنى هذا أنّ العملاء سوف يستطيعون بهذه الوديعة شراء بضائع مني أربع مرّات في السنة. ولو ربحت ٥٪ في كل مرّة فإنني سوف أربح ٢٠٪ في السنة. فإذا دفعت لكم الـ ٤٪ عمولتكم في السنة فسوف يبقى لي عائداً ١٦٪ سنوياً من هذه الوديعة. أليس هذا هو أفضل من فائدة الـ ٢٪ التي عرضتموها عليّ في البداية.. وليس فيها فوائد لا علي ولا على البنك ولا على المقترض إن شاء الله؟

\* وضع هذا المختصر لمن يريد معرفة فكرة المصرفية الإيجابية بدون قراءة كل الكتاب، ويمكن تجاوزه تلافياً للتكرار.

كانت هذه قصة بسيطة عن المصرفية الإيجابية توضح فكرتها الأساسية .. وهناك تطورات كثيرة لهذه الفكرة تزيد من فاعليتها وسهولة استخدامها.

والفرق بين هذه المعاملة والمعاملات المصرفية المعتادة هو أن دخل البنك في المصرفية الإيجابية يأتي من المودع صاحب الرصيد الموجب وليس من المقترض صاحب الرصيد السالب. ولذلك سُميت هذه المعاملات بالمعاملات المصرفية الإيجابية.

ومن نتائج هذه المعاملات أنها سوف تحرك الاقتصاد الوطني بدلاً من أن يذهب كثير من الودائع إلى خارج المملكة. والذي يُميز هذه المعاملة هو أن المقترض لا يدفع أي فوائد ويشترى بالسعر النقدي بدون زيادة في السعر مقابل البيع الآجل، والذي يتحمل مصروفات البنك هو البائع، وهو سعيد بذلك لأنه سوف يعوضها وأكثر من زيادة مبيعاته. كما يمكن أن يُشارك البائع في المخاطرة مع البنك فتقل المخاطر على البنوك.

أما الضمانات للبنك والإجراءات والنماذج فهي نفس الضمانات والإجراءات والنماذج المعتادة في حالة التسهيلات العادية، ولكن بدون فوائد، وزيادة في الضمان هناك إمكانية الحصول على الرهن لأن هذه التسهيلات بدون فوائد.

## مردود البنك :

حيث أن البنك سوف يحصل على ٤٪ سنوياً، وأن الوديعة يتم استخدامها أربع مرات في السنة للشراء من داخل المملكة، فمعنى ذلك أن البنك سوف يحصل على:

$$4\% \div 4 = 1\% \text{ كل ثلاثة أشهر أو لكل صفقة}$$

وإذا أصبحت عمولة البنك ١٪ من كل صفقة مبيعات بدلاً من ٤٪ في السنة فإن ذلك سوف يكون حافزاً للبنك على سرعة تمويل العملاء بدلاً من الاحتفاظ بالوديعة، وكذلك على اختيار عملاء يمكنهم زيادة استخدام التسهيلات لعدة صفقات في السنة مما يزيد من عمولة البنك وبالتالي زيادة مردود التاجر من الوديعة.

كما يمكن للبنك تقديم التسهيلات نفسها لزيائن هؤلاء العملاء للبضائع نفسها فيمكنهم من زيادة مبيعاتهم وبالتالي مضاعفة عمولته من الوديعة نفسها

وتقليل المخاطر وتقديم تسهيلات إضافية للجميع وكلها بدون فوائد على المقترض.

كما يمكن استخدام هذه التسهيلات لدفع الإيجارات وتمويل المقاولين وشراء الأثاث والأجهزة المنزلية والسيارات وبناء المنازل وتنفيذ المشاريع الانتاجية وحتى لتسديد ديون سابقة. وبالطبع فإن لهذا الموضوع تفاصيل أكثر سيتم شرحها في الكتاب.

والجميل أن المصرفية الإيجابية تتماشى تماماً مع أنظمة البنوك ومؤسسة النقد ولا تحتاج إلى تشريعات جديدة .

بقي أن نعرف أن هذه المصرفية الإيجابية مُطبَّقة في ثلاثة من البنوك السعودية منذ عام ١٩٩٣ وهذه البنوك هي :

١ - مجموعة سامبا المالية. 

٢ - البنك العربي الوطني. 

٣ - البنك الأهلي التجاري. 

وكل ما تحتاج إليه هو زيادة معرفة المواطنين ورجال الأعمال والمسؤولين في الدولة أو أصحاب القرار بها واقتناعهم بأن المردود غير المباشر على الودائع بدون فوائد هو أكبر بكثير من المردود المباشر على الودائع بفوائد. وكلما زاد استخدام هذه المصرفية الإيجابية من قِبَل رجال الأعمال وزادت الودائع أمكن للبنوك زيادة مدة التسهيلات لفترات أطول وأمكن عدم اشتراط الشراء من المودع نفسه وحتى عدم اشتراط وضع ودیعة من قبل البائع كما سيتم شرحه.

## تعريف المصرفية الإيجابية:

يمكن تعريف المصرفية الإيجابية ببساطة على أنها:

- إيداع بلا فوائد
- وإقتراض بلا فوائد
- ودخل البنك هو نسبة من المبيعات التي تتم من خلال هذه القروض الإيجابية بدون فوائد.

## منافع المصرفية الإيجابية:

من منافع المصرفية الإيجابية للمواطن : توفير قروض بدون فوائد تماما وتقليل التضخم بتخفيض اسعار السلع و الخدمات وزيادة المصداقية والائتمان بين المواطنين في المدفوعات حيث أن السداد سوف يكون عن طريق البنك.

ومن منافعها للشركات ورجال الأعمال : زيادة المبيعات وتقليل تكاليف الانتاج وبالتالي سعر السلع وتقليل الديون المشكوك في تحصيلها والحصول على قروض بدون فوائد.

ومن منافعها للبنوك : زيادة دخل البنوك وتخفيض المخاطر وإيجاد طريقة للتعامل المصرفي خالية تماما من الفوائد تميز المملكة بنظام مصرفي جديد غير مسبق عالميا وتعطي الميزة التنافسية للبنوك السعودية في عصر العولمة وتوفر الرهن للبنوك.

ومن منافعها للاقتصاد الوطني : زيادة نشاط الاقتصاد الوطني و الدورة الاقتصادية وإيجاد فرص عمل كثيرة في القطاع المصرفي للمواطنين والمواطنات وحل الإشكال القائم بين البنوك و الشرع.

كما أن هذه الفكرة قد تفيد في الأزمة المالية العالمية. وجميع هذه المواضيع سوف يتم شرحها بالتفصيل في ثنايا هذا الكتاب.

## محتويات الكتاب

٥	مختصر الكتاب
١١	مقدمة

### الجزء الأول: الماضي والحاضر

١٥	١ - ١ : فكرة المصرفية الإيجابية
١٧	٢ - ١ : اسم المصرفية الإيجابية
١٩	٣ - ١ : ربط عمولة البنك بالمبيعات
٢٢	٤ - ١ : المستندات المطلوبة
٢٤	٥ - ١ : المشاركة في المخاطرة
٢٧	٦ - ١ : التطبيق الفعلي
٣٠	٧ - ١ : التخلف عن السداد
٣٣	٨ - ١ : إلى رجال الأعمال

### الجزء الثاني: المستقبل

٣٨	١ - ٢ : قسم المصرفية الإيجابية
٣٩	٢ - ٢ : تعريف المصرفية الإيجابية للعملاء
٤١	٣ - ٢ : لا داعي للوديعه
٤٤	٤ - ٢ : أنواع القروض
٥١	٥ - ٢ : الدورة الاقتصادية والإستيراد والتصدير
٥٤	٦ - ٢ : مقارنة المصرفية التقليدية مع الإيجابية
٥٧	٧ - ٢ : مضاعفة دخل البنك
٦٠	٨ - ٢ : مقارنة المصرفية الإيجابية مع تسنيد الحسابات المدينة
٦٢	٩ - ٢ : أدوات واستراتيجيات التسويق
٧١	١٠ - ٢ : السياسة النقدية (Monetary Policy)
٧٣	١١ - ٢ : نظام مراقبة البنوك
٧٦	١٢ - ٢ : الأزمة المالية العالمية
٨٠	١٣ - ٢ : المنافع للمواطن
٨٣	١٤ - ٢ : المنافع لقطاع الأعمال

٨٧	١٥-٢ : المنافع للبنوك
٨٩	١٦-٢ : المنافع للاقتصاد الوطني
٩٣	١٧-٢ : الوعي البيئي
٩٤	١٨-٢ : أسباب عدم التوسع بالمصرفية الإيجابية
٩٧	١٩-٢ : الخاتمة
٩٩	الكاتب

## مقدمة

المصرفيةُ الإيجابيةُ هي أسلوبٌ جديدٌ للتعامل المصرفي، فكرتها الأساسية بسيطة ولكن يمكن أن تكون لها تطبيقات كثيرة. وقد تم بالفعل تطبيق بداياتها مع ثلاثة بنوك سعودية.

الجزء الأول من الكتاب يشرح فكرة المصرفية الإيجابية وما تم تطبيقه فعلياً منها مع البنوك السعودية الثلاثة.

والجزء الثاني يشرح ما يمكن أن يُنبئ على هذه الفكرة البسيطة من تطبيقات واسعة يستفيد منها جميع المواطنين من مختلف مستوياتهم، ومزايا هذه الفكرة بالمقارنة مع المصرفيات الأخرى الموجودة في الاقتصاد وفوائدها في الأزمة المالية التي يمر بها الاقتصاد العالمي.

ولا يخفى على القراء الكرام أن المرء كثير بإخوانه وخصوصاً من الخبراء والمختصين وأن هذا هو جهد المقل والمشغول. وكما قيل "من ألف فقد وضع عقله أمام الآخرين". لذلك فإن الكاتب يسعد بالتواصل مع القراء الكرام، على مواقع التواصل الموضحة في آخر الكتاب، بأي ملاحظة أو نقد أو توجيه لتطوير الفكرة لكي تخرج بحله أفضل وأجمل ليستفيد منها الجميع.

والله ولي التوفيق.



## الجزء الأول : الماضي والحاضر

---



## ١ - ١ فكرة المصرفية الإيجابية

رجل أعمال عرض عليه موظفو البنك ٢٪ فائدة على وديعته لمدة سنة.

فقال: إن ٢٪ قليلة. أريد أن تكون الفائدة ١٦٪!

فأجابوا: إن هذا مستحيل ولا يوجد بنك يعطي هذه الفائدة.

فقال لهم: أنتم تستطيعون إعطائي هذه النسبة.

فقالوا له: وكيف ذلك؟

قال: عندما عرضتم علي ٢٪ في البداية ماذا كنتم ستفعلون بالمبلغ؟

قالوا: سوف نقرضه بـ ٦٪ ونأخذ عمولتنا ٤٪ ونعطيك الباقي ٢٪.

قال: أما الـ ٢٪ التي سوف تعطوني إياها فأنا متنازل لكم عنها.

وأما عمولتكم الـ ٤٪ فسوف أدفعها أنا لكم ولا تأخذوا شيئاً من المقترض!

فتعجب موظفو البنك وسألوا: هل تقصد أنك سوف تودع معنا لمدة سنة بدون

فوائد وتدفع لنا فوقها ٤٪؟

قال: نعم.

فسألوا: ولكن أين مصلحتك أنت من الموضوع وقد كنت تطلب ١٦٪؟

فأجاب: هذه قائمة بأسماء عملائي، اختاروا منها من شئت ممن تقبلون كفاءته

الائتمانية ودعوا منها من شئت، ثم أعطوا من اخترتم تسهيلات بدون فوائد

لزيادة مشترياته مني.

فلو قيمتم بإقراض هذه الوديعة إلى عدد من العملاء بدون فوائد لمدة ثلاثة

أشهر مثلاً، فمعنى هذا أن العملاء سوف يستطيعون بهذه الوديعة شراء بضائع

مني أربع مرّات في السنة. ولو ربحت أنا ٥٪ وهو ربحي العادي في البيع في كل

مرّة فإنني سوف أربح ٢٠٪ في السنة. فإذا دفعت لكم الـ ٤٪ عمولتكم في

السنة فسوف يبقى لي عائد ١٦٪ سنوياً من هذه الوديعة.. أليس هذا هو أفضل

من فائدة الـ ٢٪ التي عرضتموها علي في البداية.. وليس فيها فوائد لا علي ولا

على البنك ولا على المقترض إن شاء الله؟

$\%6 = \%4 \text{ للبنك} + \%2 \text{ للمودع} = \text{الفائدة على القرض}$	}	المصرفية التقليدية
$\%20 = 4 \times \%5 = \text{ربح البيع السنوي للتاجر}$		}
$\%4 = \text{عمولة المصرفية الإيجابية للبنك}$		
$\%16 = \text{ربح المصرفية الإيجابية للتاجر}$		

شكل ١

معادلة المصرفية التقليدية ومعادلة المصرفية الإيجابية، ويلاحظ أن عمولة البنك هي  $\%4$  في الحالتين ولكن مصدرهما مختلف.

كانت هذه قصة واقعية بسيطة عن المصرفية الإيجابية توضح فكرتها الأساسية، وسوف نستعرض لاحقاً تطورات كثيرة لهذه الفكرة تزيد من فاعليتها وسهولة استخدامها.

## ٢ - ١ اسم المصرفية الإيجابية

في بداية تطبيق هذه الفكرة مع البنوك كانت تُستخدم بدون اسم أو كان يطلق عليها اسم ("تسهيلات خاصة") وقد واجهت الكاتب صعوبة في إيجاد الاسم المناسب لها.

ولكن كان من الملاحظ في جميع أنواع المصرفيات الموجودة في البنوك حالياً هو أن دخل البنك يأتي من جهة المقترض صاحب الرصيد السالب أو المدين في البنك، أي أن دخل البنك هو نسبة من سالب. ولكن في المصرفية الإيجابية دخل البنك يأتي من جهة المودع صاحب الرصيد الموجب أو الدائن، أي أن دخل البنك هو نسبة من موجب. لذلك تمت تسميتها بالمصرفية الإيجابية. ولهذه التسمية دلائل أخرى تأتي من فوائدها الجمّة كما سوف نرى في الجزء الثاني من الكتاب.

وبهذه المصرفية الإيجابية أصبحت هناك نقلة نوعية في التعامل المصرفي، فالبنك في كل الأحوال يحتاج إلى دخل ليغطي به تكاليف موظفيه ومبانيه وأجهزته ومصاريفه والديون المعدومة وأرباح مُساهمييه، وليس له إلا واجهتين يقدم من خلالهما خدماته: واجهة مع مودعيه وواجهة مع مقترضيه.

ففي جميع المصرفيات الحالية تقدم أغلب الخدمات إلى المودعين مجاناً وتدفع البنوك فوق ذلك فوائد لهم مع ابتسامة عريضة. ولكن جميع هذه الفوائد والمصاريف وأرباح البنك تُحمّل على ظهر المقترض.

أما في المصرفية الإيجابية فقد تم نقل هذا العبء من جهة المقترض إلى جهة المودع وهو راض عن ذلك لأنه يحقق أرباحاً أكبر كلما حقق البنك دخلاً أكبر حيث أن البنك يسهّل مبيعات المودع ويحقق زيادتها. وبذلك يكون الجميع مسرورين: المودع البائع، والبنك، والمشتري المقترض.

وبهذه النقلة النوعية تم نقل عبء الدين من جهة الضعيف أو الفقير إلى جهة القوي أو الغني وهو راض عن ذلك، فأصبحت هناك عدالة وتوازن في المجتمع والاقتصاد يقللان من احتمال الكوارث الاقتصادية والاجتماعية التي شهدناها طوال السنوات الماضية في جميع المجتمعات وبما يعرف بأزمات الديون.

وبهذه النقلة تصبح القوة الشرائية في المجتمع أفضل ويزيد الطلب والانتاج فيستفيد الغني والفقير والمتوسط الدخل.

أما إذا كان دخل البنك من جهة المقترض فإن ذلك يضعف القوة الشرائية لشريحة كبيرة من المجتمع وبالتالي يقل الطلب على السلع والخدمات فيتضرر الجميع. وهذا الدخل من جهة المقترض تأثيره في الاقتصاد واحد مهما تغيرت أسماؤه أو حكمه أو طرق أخذه أو المظلة التي أخذ تحتها.

## ١ - ٣ ربط عمولة البنك بالمبيعات

والآن لنرجع إلى رجل الأعمال، فبعد أن تم استخدام المصرفية الإيجابية مع البنوك لفترة:

- سأل رجل الأعمال البنوك: متى ندفع لكم عمولتكم الـ ٤٪؟  
فأجابوا: ادفعتها في نهاية السنة؟  
قال: ما رأيكم أن ندفعها لكم كل ثلاثة أشهر؟  
قالوا: هذا بالطبع أفضل لنا، شكراً.  
قال: كم ندفع لكم كل ثلاثة أشهر؟  
قالوا: ٤٪ تقسم على ٤ مرات في السنة. ادفع لنا ١٪ كل ثلاثة أشهر.  
قال: متى ندفع الـ ١٪؟  
قالوا: في نهاية الثلاثة أشهر.  
قال: ما رأيكم أن ندفعها لكم في بداية الثلاثة أشهر مقدماً؟  
قالوا: هذا أفضل وأفضل. ولكن لماذا تفعل هذا؟  
قال: لتكون العمولة ١٪ من المبيعات مقدماً بدلاً من أن تكون ٤٪ من الوديعة سنوياً،  
وبهذا تتحقق عدة أهداف:

- ١- ربط العمولة بالمبيعات، فكلما زادت المبيعات زادت العمولة وهذا أفضل للتاجر وللبنك.
- ٢- فك ارتباط العمولة بالوديعة، فلا عمولة على المودع إلا إذا باع. فإذا لم تتحقق مبيعات فلا تؤخذ عمولة على المودع، وليس كما كان الحال في المعادلة الأولى حيث كانت العمولة ٤٪ تؤخذ من المودع بغض النظر هل باع شيئاً خلال السنة أم لا.
- ٣- فك ارتباط العمولة بالزمن، فبدلاً من أن تكون العمولة ٤٪ في السنة أصبحت ١٪ من المبيعات بغض النظر عن مدة القرض، فيكون هدف البنك زيادة مبيعات المودعين وليس مرور الزمن. وكلما أسرع دور المبيعات والتحصيل زادت عمولة البنك وزاد دخل المودع أو التاجر.

٤- عندما تم فك ارتباط العمولة بالوديعة أصبح بالإمكان عدم اشتراط الشراء من المودع نفسه، فيصبح بالإمكان إعطاء المشتري أو المقترض حرية الشراء من المصدر الذي يناسبه من التجار الذين لديهم الاستعداد للعمل بالمصرفية الإيجابية ودفع العمولة للبنك، حتى لو لم يكونوا مودعين لتلك الصفقة بالذات، وقد تكون مصادر التمويل من مصادر البنك نفسه كرأس المال أو الأرباح المبقاة أو الحسابات الجارية أو من بوتقة المودعين لأجل أو حسابات الادخار.

فلو أخذنا مثلاً أن البنك أعطى قرضاً لبناء منزل وأن في بوتقة التجار المودعين تاجر الأراضي والمكتب الهندسي والمقاول وتجار الحديد والأخشاب والاسمنت ومصنع الأبواب والألمنيوم والأصبغ والمواد الكهربائية والسباكة والمواد الصحية والرخام والسيراميك ثم تجار الأثاث والأجهزة المنزلية وخلافه، ففي البداية سوف يدفع البنك جزءاً من القرض من بوتقة ودائع هؤلاء التجار لشراء الأرض، وتؤخذ العمولة فقط من بائع الأرض ولا تؤخذ من بقية التجار على الرغم من أنهم مودعون، ثم تأتي مرحلة شراء الخرسانة والحديد والدفع للمقاول فتؤخذ منهم العمولة ولا تؤخذ من بقية التجار المودعين وهكذا. وهذه فائدة فك ارتباط العمولة بالوديعة.

والجميل في الأمر أن بائع الأرض في الغالب سوف يودع المبلغ الذي استلمه في نفس البنك إما في الحساب الجاري ليشتري أرضاً أخرى أو في الحساب الإيجابي ليسهل بيع أرض أخرى، وبذلك تعود المبالغ إلى بوتقة رجال الأعمال مرة أخرى فتتوفر مبالغ للمراحل الأخرى من بناء منزل المقترض.

وهذه البوتقة هي الأساس الذي بنيت عليه عمليات البنوك، فالناس يودعون ويسحبون من البنوك بشكل دائم فتتوفر سيولة دائمة لدى البنك، وأخطر كابوس يواجه البنك هو إذا حصلت هزة أو إشاعة وأقبل الناس على البنك لسحب ودائعهم دفعة واحدة. ولذلك تأسست البنوك المركزية ووضعت الأنظمة والضوابط لتنظيم عملية الإيداع والسحب والإقراض، ووضعت البنوك تحت المراقبة الدائمة لتتلافى هذه الحالات، ويتدخل البنك المركزي لإسناد أي بنك يتعرض إلى مثل هذه الحالات. لذلك سوف نرى في الجزء الثاني أن المصرفية الإيجابية تتماشى تماماً مع أنظمة مؤسسة النقد العربي السعودي ولا تحتاج إلى تشريعات جديدة أو تعديلات على نظام البنوك المعمول به حالياً، وسوف تلتزم به

تماماً لأنه حماية لها وللجميع.

ونعود للمقترض الذي يبنى بيته، فإن البنك سوف يعطي قروضاً كثيرة لهذا المقترض أو لغيره في فترات متفاوتة فيكون في أي وقت هناك مقترض إما لشراء أرض أو اسمنت أو حديد أو أصباغ أو المنيوم أو أثاث أو أجهزة منزلية. وبذلك تكون هناك مبيعات ودخل دائم لكل هؤلاء المودعين وعمولات للبنك طالما كان هناك طلب على هذه المنتجات، وكلما زاد عدد التجار والمودعين وزادت الأموال في البوتقة أصبح بالإمكان إطالة مدة القرض. والحالة الوحيدة التي لا يستفيد فيها مودع هو إذا لم يكن هناك طلب على منتجاته، فيحسن به أن يراجع أعماله لمعرفة السبب أو تغيير نشاطه، لأن عدم توفر التمويل لم يكن هو السبب في غياب الطلب. أما إذا كان المودع من غير ذوي الأعمال فسوف نشرح في الجزء الثاني كيف سيستفيد من وديعته.

وفي النهاية فإن ربط العمولة بالمبيعات وفكها عن الوديعة أعطى للمصرفية الإيجابية المرونة التي تحتاجها لخدمة العملاء من مودعين ومقترضين، وأزال الحرج الذي قد يتبادر إلى الذهن من إلزام المقترض بالشراء من تاجر معين مودع، مما قد يثير شبهة الربا أو يضع المقترض تحت رحمة المودع من ناحية السعر أو الجودة أو الخدمة أو مدة التسليم، كما أعطى المشتري الحرية المعتادة في الشراء التي يجدها باستخدام القروض من المصرفيات الأخرى.

## ١ - ٤ المستندات المطلوبة

رأينا أن المصرفية الإيجابية هي قرض عادي له مبلغ ومدة زمنية محددة وأقساط محددة مثل أي قرض عادي في المصرفية التقليدية، ولكن الفرق الوحيد هو أن المقترض لا يدفع فوائد، لذلك كانت المستندات المطلوبة من المقترض هي نفس المستندات المعروفة الموجودة حالياً لدى البنوك التقليدية ولا داعي إلى تغييرها، والفرق الوحيد هو أنه في خانة الفائدة أو العمولة المطلوبة يوضع الرقم صفر بدلاً من النسبة المرتبطة بسعر الفائدة السائد في ذلك الوقت، أو السعر المتغير العائم للفترات الطويلة كما هو معروف.

شكل ٢

المستندات Documentation



لا حاجة لعمل أي نماذج جديدة كطلب القرض أو السندات الأذنية (الكمبيالات) أو التحويلات حيث سوف تستخدم نفس المستندات المعتادة المعروفة في المصرفية التقليدية لاستخدامها في المصرفية الإيجابية. الفرق الوحيد أنه لا توجد فائدة بنكية

ففي البداية يقوم المقرض بتعبئة طلب القرض الذي يوضح الغرض من القرض ومبلغه ومصادر دخل المقرض ومقاديرها وطرق السداد لمعرفة مدة القرض، وتقديم المستندات المساندة. فإن كان المقرض تاجراً فيقدم حساباته للسنوات الماضية وبيانات مبيعاته وتحصيله وأرباحه وخسائره. وإن كان موظفاً فيقدم بياناً بالراتب أو أي معلومات أخرى يحتاجها البنك.

ثم يقوم البنك بدراسة الكفاءة الائتمانية للمقرض والتأكد من سجله الائتماني لدى شركة "سمة"، وأخذ الموافقات اللازمة من اللجان الموجودة في البنك، ومعرفة ما إذا كان هذا القرض سوف يستفيد منه التجار المودعون أم لا، لأنهم هم المصادر الرئيسية لأموال البنك التي سوف يقترض منها هذا المقرض.

وبعد الموافقة على القرض يتم استخدام النماذج المعتادة الموجودة حالياً لدى البنوك مثل عقد القرض والكمبيالات أو السندات الإذنية والضمانات العينية أو المالية أو الاعتبارية وغيرها من المستندات المطلوبة وكل هذه المستندات لا يكون فيها أي فائدة مصرفية.

## ٥-١ المشاركة في المخاطرة

بعد أن تم التعامل بالمصرفية الإيجابية مع البنوك لعدة سنوات كان من الملاحظ أن البنك اختار فقط العملاء ذوي الملاءة المالية والكفاءة الائتمانية العالية وترك العملاء الآخرين ليمولهم التاجر بنفسه مباشرة. بمعنى أن التاجر تحمل مخاطرة العملاء الآخرين ١٠٠٪، لذلك فإنه لا يضيره أن يتحمل أي جزء من مخاطر العملاء الآخرين في مقابل أن يتحمل البنك الجزء الآخر من المخاطرة.

لذلك فقد تم العرض على البنك أن يقوم بتقييم الكفاءة الائتمانية لكل العملاء وأن يعطيهم التصنيف الائتماني الذي يراه، ولكل تصنيف تحدد نسبة المشاركة في المخاطرة التي سوف يتحملها التاجر كما في شكل ٣.

التصنيف الائتماني للعميل	نسبة المشاركة في المخاطر	في المصرفية التقليدية يتحمل البنك ١٠٠٪ من مخاطرة المقرض ولا علاقة للمودع أو البائع بالمقرض.
AAA	0%	في المصرفية الإيجابية يمكن أن يشارك البائع بنسبة من المخاطرة مع البنك، هذا بالإضافة إلى جميع الضمانات المعتادة من المقرض.
AA	10%	المخاطرة على البنك وعلى التاجر في المصرفية الإيجابية أقل من المصرفية التقليدية.
A	20%	
BBB	30%	
BB	40%	
B	50%	

Risk Sharing  
المشاركة في المخاطرة

شكل ٣

مثال لنسبة المشاركة في المخاطرة التي يتحملها التاجر مع البنك حسب التصنيف الائتماني

وبذلك أمكن توسيع استخدام المصرفية الإيجابية مع شريحة أكبر من العملاء. كما كان هناك هدف آخر للمشاركة في المخاطرة وهو أن تقديم فكرة المصرفية الإيجابية للبنوك لم يكن بهدف التخلص من الحسابات المدينة،

أو تحويل العملاء المتعبين إلى البنوك، ولكن الهدف هو التعريف بطريقة جديدة للتعامل المصرفي لا تشتمل على الفوائد، والتأكيد بأن التاجر لا يتخلى عن عملائه ويتحمل مخاطرتهم، ولكن على البنك أن يتحمل جزءاً من المخاطر ليقوم بأداء عمله الائتماني على أكمل وجه وبصورة احترافية.

كما تم إعطاء البنوك الحرية في تقدير نسبة العمولة التي سوف يأخذها من مبيعات التاجر حسب حجم المبيعات والمخاطر والتكاليف المرتبطة بإدارة حسابات كل عميل مشترك، وأنها ليست نسبة ثابتة.

فكلما صغر حجم عمليات المبيعات وزادت المخاطر كانت المصاريف الإدارية أكبر واستحق البنك أن يزيد عمولته عن 1٪ من المبيعات، وبذلك أصبحت هذه العمولة قابلة للتفاوض بين البنك وبين البائع، وأصبحت هي السعر الذي يكون بين أي طرفين في أي تعامل.



شكل ٤

صورة بعض العقود الفعلية مع البنوك وفيها المشاركة في المخاطرة.

وعندما تنتشر المصرفية الإيجابية بين البنوك والتجار فسوف تكون هناك منافسة ويتم التفاوض على شيئين: نسبة العمولة ونسبة المشاركة في المخاطرة. وعندما يألف البنوك والناس المصرفية الإيجابية فسوف تكون البنوك مستعدة لتخفيض نسبة العمولة على المبيعات وقبول نسبة أكبر من المخاطرة فتقل التكاليف على التجار ويزيد التعامل بالمصرفية الإيجابية.

وليس هذا كل شيء ففي الجزء الثاني سوف نرى كيف سيتضاعف دخل البنوك وتقل المخاطرة عليهم على الرغم من تخفيض نسبة العمولة على

التجار وقبول نسبة أكبر من المخاطرة وقبول تعاملات بأحجام صغيرة. وقد كانت هناك فائدة أخرى من المصرفية الإيجابية للشركة، فإن العملاء الذين رفض البنك تمويلهم أصبحت الشركة حذرة في التعامل معهم فقللت التسهيلات المباشرة معهم، وبعد فترة اتضح صدق توقعات البنك فقد عجز هؤلاء عن السداد بسبب سوء الإدارة أو لأسباب متعددة أخرى.

## ٦ - ١ التطبيق الفعلي

أول ما تم عرض المصرفية الإيجابية بشكلها البدائي، قبل التطويرات التي تمت عليها وحتى قبل أن يكون لها هذا الاسم، كان ذلك في عام ١٩٩١م. وقد تم عرضها على أحد البنوك "الاسلامية" أولاً وتم إيداع أول مبلغ ٢ مليون ريال لتشجيع البنك على تجربتها ولكن لم يتم الاهتمام بها.

وفي عام ١٩٩٢ قبل أحد البنوك التقليدية تجربتها مقابل الحصول على ودائع مضاعفة واعتمادات استيراد وصرف عملة وخدمات مصرفية أخرى، وتم بالفعل عمل الودیعة المضاعفة بدون فوائد ولكن لم تتم أول عملية حتى شهر ديسمبر من عام ١٩٩٣م.

وبدأ البنك بتقديم هذه "التسهيلات الخاصة"، كما كان يطلق عليها، إلى عدد من العملاء داخل المملكة وخارجها لعملاء التصدير في الخليج حتى بلغ عدد العملاء أحد عشر عميلاً. ولكن في نهاية التسعينيات حصلت أزمة العملات الآسيوية التي بدأت في تايلند وامتدت إلى تاوان وكوريا وبعض دول جنوب شرق آسيا بسبب ما كان يعرف بـ "الأموال الساخنة" ("Hot Money")، فسبب ذلك رده فعل لدى مؤسسة النقد العربي السعودي وقامت بإغلاق جميع حسابات الشركات الأجنبية في البنوك السعودية ومن ضمنها عملاء التصدير الخليجيين الذين كانوا يستخدمون المصرفية الإيجابية لتصدير المنتجات السعودية من خلال حساباتهم لدى البنك السعودي. كما قامت إدارة البنك بتقليص غير مبرر لكثير من التسهيلات ومن ضمنها المصرفية الإيجابية مع كثير من العملاء على الرغم من عدم حدوث أي عجز عن السداد من أي عميل.

وبعد فترة ترك الموظفون المسؤولون عن هذه التسهيلات هذا البنك وانتقلوا إلى بنوك أخرى. وحيث أنهم كانوا معجبين تماماً بالمصرفية الإيجابية وفوائدها للبنك والعملاء فقد نقلوها معهم إلى البنوك الأخرى. وهي:

سامبا sambabank

١ - مجموعة سامبا المالية

الاهلي NCB

٢ - البنك الأهلي التجاري

العربي anb

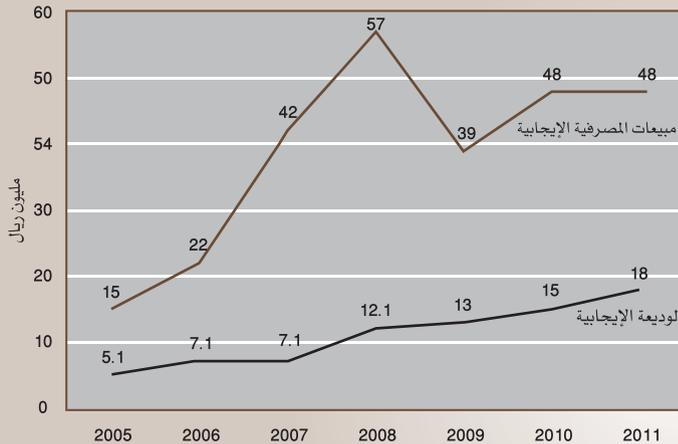
٣ - البنك العربي الوطني

ولا زالت هذه التسهيلات موجودة لدى هذه البنوك الثلاثة في المنطقة الشرقية من المملكة العربية السعودية، وتم تطويرها معهم وزيادتها حتى بلغ

مجموع الودائع الايجابية بدون فوائد مبلغ ١٨ مليون ريال، وزادت مبيعات المصرفية الإيجابية من ١٥ مليون ريال في عام ٢٠٠٥م إلى ٤٨ مليون ريال في عام ٢٠١١م، وزادت نسبة مبيعات العملاء الذين يستخدمون المصرفية الإيجابية من ١٦٪ إلى ٢٩٪ من مجموع مبيعات العملاء في المنطقة الشرقية كما هو موضح في الشكل ٥. أما البنك الأول فلم يبق فيه من هو مهتم بالمصرفية الإيجابية، وأصررت إدارته على تطبيق المصرفية الإيجابية بصورتها البدائية وطلب الودائع المضاعفة وكل الميزات التي كان يحصل عليها سابقاً، وتوقفت المصرفية الإيجابية لديه بسبب عدم تطويرها كما فعلت البنوك الأخرى.

### المصرفية الإيجابية في شركة الأنايب السعودية

2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	البيان
164	132	107	182	132	110	93	مبيعات مكتب الخبر والدمام (مليون ريال)
48	48	39	57	42	22	15	مبيعات المصرفية الإيجابية (مليون ريال)
29%	36%	37%	31%	32%	20%	16%	نسبة المصرفية الإيجابية إلى مبيعات مكتب الخبر والدمام %
18	15	13	12.1	7.1	7.1	5.1	وديعة المصرفية الإيجابية (مليون ريال)
3	3	3	5	6	3	3	دورة المصرفية الإيجابية سنوياً (مرات)
3%	3%	3%	5%	6%	3%	3%	العائد السنوي للبنك من الوديعة (على أساس 1% من المبيعات)



شكل ٥

تطور المصرفية الإيجابية في شركة الأنايب السعودية، ويلاحظ أن سنة ٢٠٠٨ كانت أفضل سنة حيث كان الطلب على الأنايب عالياً وحقت وديعة ١٢ مليون ريال مبيعات بـ ٥٧ مليون ريال أي حوالي ٦ دورات في السنة.

sambab سامبا On Demand Statement					
Page : 3		Name: SAUDI STEEL PIPE CO.			
Date: 24-05-2010					
Start Date : 21-04-2010		Account Number : ***** 5011		Currency : SAA	
Statement Date : 19-05-2010		IBAN Account Number : SA*****5011			
Date	Transaction Type	Value Date	Debit	Credit	Balance
	Opening Balance				8,006,644.39
21-04	NEW DEPOSIT/PLACEMENT 0555492 Ext Ref	21-04	2,000,000,000		6,006,644.39
26-04	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	26-04	10,690.00		5,995,954.39
28-04	SPS- SALARY PYMT 0030032 Ext Ref	28-04	907,367.00		5,088,587.39
03-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	03-05	176,154.00		4,912,433.39
03-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	03-05	35,425.00		4,877,008.39
03-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	03-05	8,434.00		4,868,574.39
05-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	05-05	13,356.00		4,855,218.39
08-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	08-05		1,022,640.00	5,877,858.39
10-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	10-05		1,955,003.00	7,832,861.39
10-05	STNG ORDERS 0300015 Ext Ref	10-05		50,000.00	7,880,861.39
11-05	LOAN COMMITMENT FEE 0555492 Ext Ref	11-05	16,220.37		7,864,641.02
11-05	LOAN COMMITMENT FEE 0555492 Ext Ref	11-05	10,226.40		7,854,414.62
11-05	LOAN COMMITMENT FEE 0555492 Ext Ref	11-05	19,550.03		7,836,864.59
15-05	LOAN COMMITMENT FEE 0555492 Ext Ref	15-05	13,927.15		7,822,937.44
15-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	15-05		1,392,715.00	9,215,652.44
17-05	XLC AMENDMENT 0555492 Ext Ref3-0003-10-013731-05-2010	17-05	750.00		9,214,902.44
19-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	19-05	62,049.00		9,152,853.44
19-05	A/C TRANSFER 0000008 Ext Ref	19-05		1,549,516.00	10,702,369.44
19-05	LOAN COMMITMENT FEE 0555492 Ext Ref	19-05	15,495.16		10,686,874.28
	Closing Balance As Of				10,686,874.28

This is an interim statement of your account and does not necessarily reflect the balance as of close of business on the day it is produced. The final Statement for the month will be sent to you as per our regular mailing schedule.

الوديعة

المبيعات والعمولة 1%

المبيعات والعمولة 1%

المبيعات والعمولة 1%

المبيعات والعمولة 1%

شكل ٦

صورة من كشف حساب فعلي يوضح بعض عمليات المصرفية الإيجابية والعمولة التي يحصل عليها البنك من كل عملية. ويلاحظ أن الوديعة لم تبق في البنك إلا سبعة عشر يوماً ( من ٢١ إبريل إلى ٨ مايو ٢٠١٠ ) قبل أن يبدأ العميل باستخدامها، وكان يمكنه استخدامها قبل ذلك فوراً.

## ١ - ٧ التخلف عن السداد

في حالة التخلف عن السداد في الموعد المحدد للقرض أو الأقساط المتفق عليها فإن التعامل مع هذه الحالة سوف يكون بمثل أي قرض عادي آخر في البنوك التقليدية، والاختلاف الوحيد هو أنه لن يكون هناك فوائد ولن تكون هناك غرامات بسبب التأخير، والرادع الوحيد عن التأخر في السداد هو تعليق التسهيلات.

وتتص اتفاقية التسهيلات الإيجابية على الآتي:

### ١ - التأخر في السداد:

إذا لم تتوفر مبالغ في حساب المشتري المقترض قبل أسبوع من تاريخ السداد فإن البنك سوف يشعر المقترض لتوفير المبلغ، وإذا لم يفعل فإن البنك سوف يقوم بتعليق التسهيلات الإيجابية إذا تأخر العميل عن السداد بما مجموعه سبعة أيام عمل خلال مدة صلاحية التسهيلات. وسوف يحتفظ البنك بحقه في مطالبة المقترض بتسديد المبلغ باستخدام الضمانات وبشئى الوسائل القانونية لاسترداد أصل القرض المستحق بدون زيادة أو فوائد.

### ٢ - غرامة التأخير:

لن يقبل البنك أي غرامة تأخير حتى لو عرض المقترض دفع ذلك لتلافي تعليق التسهيلات أو لتلافي استخدام الضمانات أو استخدام الوسائل القانونية لتحصيل المبلغ.

### ٣ - إعادة التسهيلات:

إذا تم تعليق التسهيلات أو إلغائها فإنه لا يمكن إعادتها تلقائياً بمجرد السداد. وإذا رغب المقترض في إعادة التسهيلات بعد السداد فإن عليه أن يقدم طلباً جديداً بذلك ليقوم البنك بإعادة الدراسة من جديد لتقييم كفاءة المشتري الائتمانية مرة أخرى لإقرار إمكانية إعادة التسهيلات بشروط جديدة أو إلغائها نهائياً.

وقد يستغرب البعض هذا النص الذي قد يبدو معكوساً، فالبنوك عادة تطالب بالفوائد وتهدد بالغرامات، ولكن في هذا النص البنوك لا تأخذ الفوائد ولا تقبل الغرامات حتى لو أبدى العميل استعداداً لدفعها!!

والسبب في ذلك ما يلي:

- ١ - لو بدأ البنك بحساب فوائد أو غرامات بسبب التأخير لأصبحت هذه التسهيلات مثل اي تسهيلات أخرى تقليدية وصارت غير إيجابية وفقدت مصداقيتها، حيث سوف يظن الناس أن القروض الإيجابية هي فقط حيلة لجذبهم إلى الاقتراض، ثم أنها تتحول إلى تقليدية إذا تأخروا في السداد، وهذا غير صحيح تماماً.
- ٢ - الفوائد أو الغرامات ليست رادعاً عن التأخر في السداد، بل هي مشجعة على تقبل التأخير من الطرفين حيث أن البنك قد أخذ مقابل التأخير وليس له فضل على المقترض.
- ٣ - تعليق التسهيلات أو الحرمان منها هو رادع أقوى من الفوائد والغرامات لأن الذي تتوقف عنه التسهيلات الإيجابية بدون فوائد سوف يضطر أن يأخذ تسهيلات أخرى من بنك آخر بفوائد إلى الأبد للتعويض عن التسهيلات الإيجابية التي فقدها. لذلك فللمحافظة على سجله الائتماني مع المصرفية الإيجابية فهو مستعد للاقتراض من أي جهة أخرى لتسديد القرض الإيجابي في موعده حتى لا يخسر التسهيلات الإيجابية. لذلك فإن الرادع من عدم أخذ الغرامات هو أقوى من الغرامات نفسها.
- ٤ - التخلف عن السداد في المصرفية التقليدية أو الإيجابية إما أن يكون عن ملاحظة أو عن عجز قاهر عن السداد.  
فإذا كان عن ملاحظة فيستحسن للبنك أن يبدأ بالمطالبة واستخدام الضمانات حالاً ولا يهمل المماطل بمجرد أن يدفع الفوائد أو يتم حساب استحقاقها فقط. لأن الذي لا يريد دفع أصل الدين لن يدفع الفوائد، وإذا دفع الفوائد فهي فقط لكسب الوقت. وإذا جاء وقت دفع الأصل ولم يدفع فإن البنك سيضطر في النهاية إلى شطب هذه الديون مع فوائدها المستحقة

وتحسب كخسارة على البنك أو تقلل من الأرباح. ولو كانت لدى المقرض النية لسداد الأصل لفعل ذلك في أسرع وقت ووفر الفوائد.

وفي حالة أن يكون التخلف عن السداد بسبب عجز قاهر أو إفسار فإما أن يكون بسبب مؤقت أو دائم. فإن كان مؤقتاً فمن الأفضل الانتظار والصبر على العميل حتى تتيسر أموره ويتجاوز الأزمة التي يمر بها ثم يرجع التعامل ويتعوض البنك والبائع في التعاملات القادمة.

وإما أن يكون العجز أو الإفسار دائماً فمن الأفضل للبنك أن يبدأ بإجراءات التحصيل واستخدام الضمانات حالاً أو حسابها من الديون المعدومة قبل أن تزيد بالفوائد المستحقة حسابياً.

الخلاصة هي أن الفوائد والغرامات لا تفيد عند التخلف عن السداد. ومن واقع التجربة العملية فبحمد الله لم يتخلف أحد من عملاء المصرفية الإيجابية عن السداد منذ عام ١٩٩٣م بوجود هذه النصوص الثلاثة عن تعليق التسهيلات وعدم وجود غرامة تأخير وعدم التجديد تلقائياً.

## ٨ - ١ إلى رجال الأعمال

في الوضع الحالي تقوم البنوك بإقراض رجال الأعمال والشركات الكبيرة بفوائد وأخذ جميع الضمانات الممكنة منهم، ولا تهتم البنوك بإقراض المؤسسات الصغيرة والأفراد الذين هم عملاء الشركات الكبيرة، وبالتالي يضطر رجال الأعمال والشركات الكبيرة لإقراض عملائهم بدون فوائد وبدون ضمانات وبدون دراسة الكفاءة الائتمانية لهؤلاء العملاء الصغار. فيتحمل الكبار الفوائد والمخاطر جميعها، وقد يضطرون في بعض الأحيان للتنازل عن بعض مستحقاتهم للحصول على بقية المستحقات.

وإذا حصل وتأخرت المستحقات وحصلت خسائر متواصلة فقد تنهار الشركة الكبيرة تحت وطأة ديون البنوك والخسائر وصعوبة التحصيل من العملاء وبالتالي لا تسلم البنوك من المخاطر على الرغم من حصولها على الضمانات الاعتبارية والمادية. وهذا ما وقع مؤخراً داخل المملكة وخارجها عالمياً وإقليمياً فاضطرت البنوك لأخذ مخصصات للديون المعدومة لتغطية هذه الأموال الضائعة.

ومن أمثلة ذلك أيضاً أزمة الرهن العالمية والأزمة العقارية في الخليج حيث لم يتمكن صغار المقترضين من السداد فانهارت شركات التمويل العقاري، وجرت معها البنوك التي أقرضتها والشركات الاستثمارية التي استثمرت في البنوك، والبنوك التي مولت الشركات الاستثمارية وهكذا.

ولكن في المصرفية الإيجابية تقوم البنوك بإقراض عملاء رجال الأعمال والشركات الكبيرة مباشرة بدون فوائد. ويقوم البنك بدراسة الكفاءة الائتمانية لهؤلاء العملاء فتقل المخاطر على الجميع. وفي المقابل يقوم رجال الأعمال والشركات الكبيرة بدفع العمولة من المبيعات مقابل هذه الخدمات المهمة.

والخلاصة هي أن الائتمان من اختصاص البنوك وليس من اختصاص رجال الأعمال والشركات، وإذا عمل كل في اختصاصه فسوف تقل المخاطر والمشاكل الاقتصادية وتزيد إنتاجية رجال الأعمال في الصناعة والتجارة والمقاولات وغيرها ولا تنتشر مجهوداتهم في التمويل والتحصيل والمشاكل مع العملاء، فيستفيد الجميع: البنوك والشركات والعملاء الصغار والاقتصاد بشكل عام.



## الجزء الثاني : المستقبل

---



## المستقبل

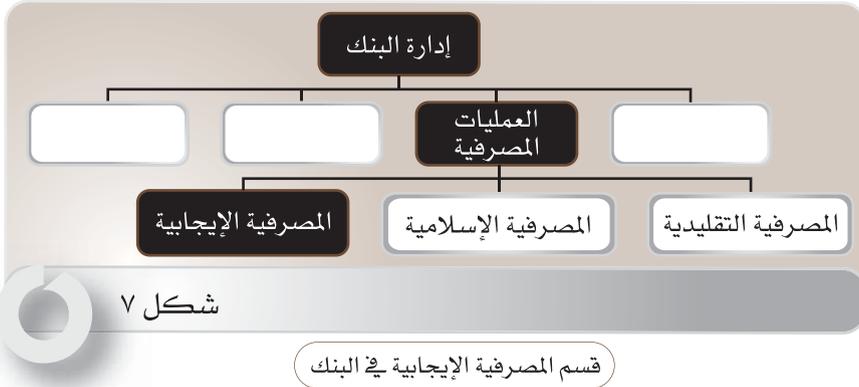
عرفنا في الجزء الأول معنى المصرفية الإيجابية وفكرتها والتطبيق الفعلي لأول استخدام لها بين الشركات وعملائهم مع ثلاثة من البنوك السعودية. ولكن كيف يمكن للمصرفية الإيجابية أن تلبي حاجات جميع القطاعات من عملاء البنك مثل الأفراد والشركات والمؤسسات الصغيرة والكبيرة؟ وكيف يمكن لفكرة بسيطة مثل المصرفية الإيجابية أن يكون لها تطبيقات شاملة لجميع أطياف المجتمع فتُمول بها المشاريع الصناعية والمنزل والإيجارات والمستريات وغيرها؟ وكيف يمكن للتاجر الذي ليس لديه سيولة الاستفادة من المصرفية الإيجابية؟

الإجابة على كل هذه التساؤلات سوف نراها في هذا الجزء.

## ٢ - ١ قسم المصرفية الإيجابية

بعض البنوك لديها نوع واحد أو شباك واحد من الخدمات المصرفية للمصرفية التقليدية، والبعض الآخر لديه شباك واحد للمصرفية الإسلامية، وبنوك أخرى لديها شباكان للمصرفية التقليدية والإسلامية.

ماذا سيحدث لو أن أحد البنوك فتح شباكاً ثالثاً للمصرفية الإيجابية يطلق عليه إسم "قسم المصرفية الإيجابية" كما في شكل ٩٧



هذا القسم سوف يقدم جميع الخدمات المصرفية المعتادة التي تقدمها الأقسام التقليدية أو الإسلامية الأخرى مثل الحسابات الجارية والودائع الزمنية وصرف العملة والحوالات والضمانات والاعتمادات والقروض أو التسهيلات المصرفية وغيرها. ولكن الفرق هو أن كل هذه الخدمات تقدم بدون فوائد أو أرباح على المقترض. أما رسوم الخدمات التي ليس لها علاقة بالإقتراض كرسوم التحويلات وصرف العملة، فتستوفى كما هي الحال في المصرفيات الأخرى.

## ٢ - ٢ تعريف المصرفية الإيجابية للعملاء

لو دخل أحد العملاء البنك ورأى شباكاً مكتوباً عليه: "قسم المصرفية الإيجابية"

وسأل ما هذه المصرفية الإيجابية؟  
فسوف يقال له بكل بساطة:  
المصرفية الإيجابية هي:

- ١- إقراض بدون فوائد
- ٢- وإيداع بدون فوائد
- ٣- وعمولة البنك نسبة من المبيعات.

ولا داعي أن نشرح له المعادلات التي رأيناها في بداية الجزء الأول من هذا الكتاب.

طبعاً الأمر الأول وهو الإقراض بدون فوائد سوف يكون سهلاً، فالجميع يريدون الاقتراض بدون فوائد وسوف يتهافت الجميع على هذا القسم ولن نحتاج إلى إقناع أحد بأن يقترض بدون فوائد.

ولكن الأمر الصعب هو كيف نقنع الناس أن يودعوا بدون فوائد أو أرباح بينما المصرفيات الأخرى تقدم لهم ذلك؟  
الجواب هو الآتي:

**أولاً :** أولوية القروض بدون فوائد هي للمودعين أو المدخرين بدون فوائد.

فإذا أردت قرضاً بدون فائدة فعليك أن تبدأ بالادخار بدون فوائد وذلك لسببين:

(١) لتأخذ دورك في أولوية طلبات القروض، فالذي يبدأ بالادخار أولاً سوف تكون له فرصة أسرع للحصول على قرض بدون فائدة.

(٢) المقدر على الادخار تدل على المقدر على السداد، أو تدل على أن دخل المقترض يزيد عن مصروفه فيمكنه السداد في المستقبل.

وبالطبع فإن مقدار القرض سوف يزيد كثيراً عن مبلغ الادخار، فالذي يتمكن من ادخار ٢٠ ألف ريال أولاً قد يحصل على قرض بمبلغ ٢٠٠ ألف ريال.

وهذه الطريقة سوف تشجع شريحة المستهلكين، أو الذين يحتاجون إلى قروض، على الإيداع لدى البنك بدون فوائد.

**ثانياً : التجار الذين يودعون بدون فوائد لهم الأولوية في الشراء منهم بالقروض بدون فوائد.**

فالقروض التي ذكرت في الفقرة السابقة سوف تستخدم للشراء من هؤلاء التجار.

وهذا تطبيق للقصة التي ذكرناها في بداية الجزء الأول من هذا الكتاب في التعريف بالمصرفية الإيجابية، بمعنى أنه إذا أراد التاجر زيادة مبيعاته والتقليل من الحسابات المدينة لديه فعليه أن يودع لدى البنك بدون فوائد.

ولكن كثيراً من التجار ليس لديهم سيولة ليودعوها بل إن عليهم ديوناً كثيرة للبنوك وغيرها، فكيف سيتمكنون من الإيداع للمصرفية الإيجابية بدون فوائد؟

الجواب هو أنه "لا داعي للودعة". وهذا ما سوف نشرحه في الفصل القادم.

## ٢ - ٣ لا داعي للوديعة

قد يقول أحد رجال الأعمال إنه مقتنع بالمصرفية الإيجابية ويرغب في تطبيقها ولكن ليس لديه سيولة لئودعها لدى البنك بدون فوائد، بل الواقع هو العكس حيث أن عليه ديوناً كثيرة للبنوك وغيرهم وحسابه الجاري مكشوف لدى البنك كما هو المثال في شكل ٨.

الجواب هو أن نساله: هل لديك بضاعة في مستودعاتك؟ فيجيب بنعم.

فتساله: هل لديك حسابات مدينة على عملائك؟ فيجيب: نعم، فكل تاجر في الغالب لديه بضاعة أو حسابات مدينة أو كلاهما.

فنقول له: هذه تكفي. البضاعة والحسابات المدينة هي أموال مجمدة سوف نسيّلها لك ونحوّلها إلى وديعة، ولا داعي للوديعة منذ البداية. فيقول: كيف ذلك؟

فنقول له: سوف نفتح لك حسابين كالمعتاد. أحدهما حساب جارٍ لعمليات السحب والإيداع اليومية المختلفة. والآخر: حساب وديعة إيجابية.

ولا داعي لإيداع أي شيء في كلا الحسابين، وسوف نبدأ برصيد صفر في كليهما.

وبعد أن يتم توقيع جميع العقود بين التاجر والبنك، يقوم البنك بدراسة الكفاءة الائتمانية لنخبة من عملاء التاجر وتوقيع عقود التسهيلات الإيجابية معهم.

وعندما تتم أول عملية بيع بواسطة التسهيلات الإيجابية فإن قيمة المبيعات الصافية بعد خصم عمولة البنك يتم إيداعها في حساب الوديعة الإيجابية لصالح التاجر، فيعتبر أنه بدأ بوضع وديعة.

فإذا كان العميل المشتري قد استعمل التسهيلات لشراء بضاعة من مستودعات التاجر فنكون قد تمكنا من تحويل البضاعة من المخزون الى سيولة أو إلى مبلغ في ذمة العميل.

وإذا استخدم العميل التسهيلات الإيجابية لسداد حسابات دائنه عليه لصالح التاجر فإنه سوف يتم إيداع المبلغ في حساب الوديعة الإيجابية لصالح التاجر وبذلك تتحول الحسابات المدينة لدى التاجر إلى وديعة إيجابية لدى البنك.

وفي كلا الحالتين استطعنا تحويل الحسابات المدينة والمخزون إلى سيولة أو مبلغ في ذمة العميل أو البنك. وعندما يسدد العميل هذا المبلغ بعد ثلاثة أشهر، أو أي مدة متفق عليها، فإن هذا المبلغ يصبح مبالغ نقدية حقيقية لدى البنك. فإذا استخدم العميل التسهيلات الإيجابية مرة ثانية لشراء بضاعة جديدة أو لسداد حسابات مدينة أخرى عليه لصالح التاجر فإن المبلغ يحول من حساب الودعة الإيجابية إلى الحساب الجاري للتاجر ويمكنه السحب منه كيف يشاء.

بعد المصرفية الايجابية					قبل المصرفية الايجابية	بنود الميزانية
سنتين	سنة	٦ شهور	شهرين	شهر		
١٠	١٠	١٠-	١٠-	١٠-	١٠-	الحساب الجاري
٣٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٥٠	١٠	-	وديعة إيجابية
٥٠	٥٠	١٠٠	٢٥٠	٢٩٠	٣٠٠	حسابات العملاء
٣٠٠	٣٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٤٠٠	٤٠٠	بضاعة
٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	٥٠٠	أصول ثابتة
١١٦٠	١٠٦٠	١١٩٠	١١٩٠	١١٩٠	١١٩٠	مجموع الاصول
١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠	موردين
٥٠	١٠٠	١١٠	١٦٠	١٧٠	١٨٠	قروض قصيرة الاجل
٤٠٠	٤٠٠	٦٠٠	٦٠٠	٦٠٠	٦٠٠	قروض طويلة الاجل
١٠	١٠	١٠	١٠	١٠	١٠	مخصصات
٥٦٠	٦١٠	٨٢٠	٨٧٠	٨٨٠	٨٩٠	مجموع المطلوبات
٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	٢٠٠	رأس المال
٤٠٠	٢٥٠	١٧٠	١٢٠	١١٠	١٠٠	أرباح مستبقة
٦٠٠	٤٥٠	٣٧٠	٣٢٠	٣١٠	٣٠٠	حقوق الملكية
١١٦٠	١٠٦٠	١١٩٠	١١٩٠	١١٩٠	١١٩٠	مجموع المطلوبات وحقوق الملكية

شكل ٨

ميزانية التاجر الذي ليس لديه إمكانية لعمل وديعة إيجابية في البداية حيث يمكنه البدء بالمصرفية الإيجابية بدون وديعة باستخدام مخزون البضاعة أو الحسابات المدينة ثم تتكون لديه وديعة إيجابية شيئاً فشيئاً مع تكرار عمليات البيع.

وفي نفس الوقت تبقى الوديعة الإيجابية لصالح التاجر في حساب الوديعة كما هو موضح في الشكل ٨.

والفرق بين الحساب الجاري وحساب الوديعة الإيجابية هو أن المبالغ التي في الحساب الجاري هي مبالغ حرة يستطيع التاجر استخدامها في أي وقت، بينما المبالغ التي في حساب الوديعة الإيجابية مقيدة بمدة تحددها الاتفاقية الإطارية بين التاجر والبنك والتي غالباً ما تكون لمدة سنة قابلة للتجديد.

ومع تكرار عمليات البيع والتحصيل يتم شيئاً فشيئاً تحويل السيولة من بنود الحسابات المدينة والمخزون في ميزانية التاجر إلى بند الوديعة الإيجابية. فبذلك تتحرك عنده البضاعة الموجودة في مستودعاته بطريقة أكثر كفاءة وتتحرك عنده الحسابات المدينة فتتوفر لدى التاجر أموال يستطيع بها أن يسدد الديون التي عليه للبنوك ولغيرهم، وتزيد دورة أعماله وتزيد أرباحه وتقل مديونيته أكثر كما هو موضح في الشكل ٨.

## ٢ - ٤ أنواع القروض

المصرفية الإيجابية ليست منتجاً مصرفياً بل هي مبدأ تعامل مصرفي يغطي طيفاً عريضاً من احتياجات الأفراد والشركات وحتى الحكومات وكذلك التصدير والاستيراد. وحيث أنها قرض بسيط وواضح بدون فوائد فلا تحتاج إلى أن يوصف كل تمويل أو قرض بوصف مستقل يسمى "منتجاً". ومن أنواع هذه القروض ما يلي:

## ١- قرض الحسابات المدينة الكبيرة:

وهذا القرض يستخدمه تجار الجملة للشراء المتكرر من المصانع أو الاستيراد، مدته التقريبية ثلاثة أشهر. فإذا كانت العمولة التي يدفعها البائع (وليس المقترض) إلى البنك هي ١٪ من المبيعات فيكون المكافئ السنوي ٤٪ كما هو موضح في الجدول ٩.

نوع القرض	استخدامه	البائع	المشتري أو المقترض	مدة القرض	العمولة	المكافئ السنوي
١ الحسابات المدينة الكبيرة	للشراء المتكرر بالجملة	المصنع أو المستورد	التاجر	٣ شهور	١٪	٤٪
٢ الحسابات المدينة الصغيرة	للشراء المتكرر	التاجر	المقاول	شهرين	٢٪	١٢٪
٣ الإيجار	المصرف يدفع الإيجار السنوي مقدماً ويحصله شهرياً	صاحب العمارة أو المعرض	ساكن الشقة أو صاحب المحل	سنة	٣٪	٣٪
٤ قصير المدى	شراء أثاث أو أجهزة منزلية	تاجر أثاث أو أجهزة	الأفراد	سنة	٤٪	٤٪
٥ متوسط المدى	شراء سيارة	معرض السيارات	الأفراد	٣ سنوات	٦٪	٢٪
٦ التأمين	تأمين السيارات	شركة التأمين	مشتري السيارة	سنة	١٪	١٪
٧ المشاريع	تمويل المشاريع	موردي الآلات والمباني	صاحب المشروع	٧ سنوات	٧٪	١٪
٨ طويل المدى	شراء أو بناء المساكن	المطورين العقاريين	الأفراد	١٠ سنوات	١٠٪	١٪
٩ قرض سداد	قرض لسداد دين	صاحب الدين	المقترض	سنة	٢٪	٢٪

جدول ٩

أنواع القروض في المصرفية الإيجابية

## ٢- قرض الحسابات المدينة الصغيرة:

وهذا القرض يستخدمه المقاولون أو تجار التجزئة للشراء من تجار الجملة، ومدته التقريبية هي دورة العمل عند المقاول منذ أن يستلم المواد ثم يستخدمها ثم يقدم فواتيره إلى أن يستلم قيمة العمل المنفذ، وهذه الفترة هي تقريباً شهران، أي أن هذه التسهيلات تدور ست مرات في السنة. وحيث أن عدد هذه العمليات أكثر من النوع الأول ومبالغها أصغر وتسبب مصاريف إدارية أكثر على البنك فإن نسبة العمولة تكون ٢٪، يدفعها البائع وليس المقاول المقرض. فيكون المكافئ السنوي لعمولة البنك =  $٢٪ \times ٦$  مرات = ١٢٪ سنوياً. وهذا عائد جيد للبنك، وكذلك يحقق عائداً جيداً للتاجر. فلو فرضنا أن التاجر يربح ٥٪ في كل بيعه فإنه سوف يربح  $٥٪ \times ٦$  مرات = ٣٠٪ في السنة. فإذا دفع ١٢٪ للبنك فيكون الصافي له ١٨٪ من قيمة الوديعة سنوياً.

وإذا كان التاجر يربح ١٠٪ في كل بيعه فيكون إجمالي الربح ٦٠٪ وصافي العائد على الوديعة ٤٨٪ في السنة. وهذا عائد ممتاز.

## ٣- قرض الإيجار:

دفع إيجارات المنازل والشقق والمحلات في موعدها هي مشكلة دائمة في المملكة العربية السعودية. فالدفع غالباً ما يكون سنوياً مقدماً. وهذا يسبب عبئاً وهماً كبيراً على كاهل المستأجر، وقلقاً دائماً عند المؤجر من عدم السداد.

وهناك أسباب عديدة للمشكلة، منها غياب التخطيط المالي عند المستأجر وغياب الرادع القانوني والأخلاقي، وربما غياب الوازع الديني أيضاً. لذلك نجد كثيراً من أصحاب الاملاك يجمعون عن تأجير مبانيهم إلى فئات معينة من الناس، ويشكو هؤلاء من عدم ثقة الملاك بهم، وهنا يأتي دور البنوك، فهي أعلم بالكفاءة الائتمانية والمالية للعملاء نظراً لأن حساباتهم موجودة لدى البنوك التي تعرف تدفقاتهم النقدية ولديها اتصالات مع شركة "سمه" فيعرفون السجل الائتماني للعميل.

ويمكن استخدام المصرفية الإيجابية لتفادي هذه المشاكل كالتالي:  
يتم الاتفاق بين صاحب العقار والبنك على برنامج المصرفية الإيجابية لتحصيل الإيجارات مقابل عمولة مقدارها مثلاً ٣٪ من قيمة الإيجار ومشاركة في المخاطرة يتم الاتفاق عليها.

وعندما يأتي مستأجر فإن المالك يحيله على البنك الذي يطلب منه بعض المعلومات ويستقصي عن السجل الائتماني والكفاءة الائتمانية لهذا العميل. فإذا كان مقبولاً عنده فإنه يفتح له حساباً ويطلب منه تحويل الراتب إلى هذا الحساب.

ثم يقوم البنك بدفع الإيجار السنوي إلى المالك إذا كان مودعاً في البنك أو يقوم بدفعه شهرياً بعد خصم الإيجار من راتب المستأجر إذا لم تكن للمالك وديعه لدى البنك. وتكون مسؤولية التحصيل والمتابعة على البنك مقابل العمولة التي تؤخذ من مالك العقار وبذلك يرتاح الجميع.

#### ٤ - القرض قصير المدى:

يستخدم هذا القرض لشراء الأثاث والأجهزة المنزلية من قبل الأفراد للشراء من التجار، وهذا القرض أيضاً بدون فوائد على المقرض المشتري، والذي يدفع العمولة هو تاجر الأثاث أو الأجهزة المنزلية ومقدارها مثلاً ٤٪ من قيمة هذه السلع. ومدة القرض سنة تقريباً.

وكما هو المعتاد يقوم البنك بدراسة الكفاءة الائتمانية للمقرض ويأخذ منه الضمانات الممكنة حيث أنه سوف يتحمل المسؤولية في تحصيل القرض.

وإذا كان للتاجر وديعة لدى البنك فإن البنك يدفع للتاجر قيمة الأثاث مقدماً. وإذا لم تكن هناك وديعة فعليه أن ينتظر إلى أن يحصل البنك القرض من المقرض إما على أقساط من الراتب أو حسب ما يتم الاتفاق عليه في اتفاقية القرض.

#### ٥ - القرض متوسط المدى:

وهو القرض الذي يستمر أكثر من سنة ويستخدم في شراء السيارات مثلاً، وهو أيضاً بدون فوائد على المقرض وبدون زيادة في سعر السيارة لأن البنك سوف يدفع لمعرض السيارات مقدماً. ومدة

القرض تقريباً ٣ سنوات.

ولكن قبل ذلك يقوم البنك كالمعتاد بدراسة الكفاءة الائتمانية للمقترض الذي يريد شراء السيارة ويأخذ كل الضمانات الممكنة ويحول الراتب.

وتكون عمولة البنك مثلاً ٦٪ من قيمة السيارة يدفعها تاجر السيارات. وإذا كان التاجر مودعاً لدى البنك فإن البنك يدفع قيمة السيارة للتاجر مقدماً ويخصم العمولة. وإذا لم يكن مودعاً فإن البنك يدفعها حسب الأقساط المتفق عليها مع المقترض، ويخصم العمولة من كل قسط، وتكون مسؤولية التحصيل على البنك. بالإضافة إلى المشاركة في المخاطرة التي يتم الاتفاق عليها بين البنك والتاجر مسبقاً.

ونلاحظ هنا أن المكافئ السنوي للعمولة أصبح كالتالي:

$6\% \div 3 \text{ سنوات} = 2\%$  سنوياً للبنك. وهذا دليل على أن العمولة ليست مرتبطة بالزمن بمعنى أن المكافئ السنوي للعمولة لا يزيد إذا طالت مدة القرض.

فالعمولة بسيطة ومرتبطة بالمبلغ فقط (*Flat Fee*)، ومقدارها يعتمد على ما يمكن للتاجر أن يدفعه مقابل هذه الخدمة وزيادة مبيعاته وبالتالي أرباحه. فمن الصعب على البنك أن يأخذ أكثر من ٦٪ أو ٧٪ من قيمة السلعة مقابل خدمته وتحمل المخاطر على الرغم من أن القرض هو لمدة ٣ سنوات.

وقد يقال إن نسبة ٢٪ قليلة للبنك ولا تستحق التعب والمخاطرة والجواب هو أن هذه العمولة هي حلقة ضرورية في سلسلة من العمليات التي سوف نشرحها لاحقاً، وهي في مجموعها تحقق عائداً كبيراً للبنك.

## ٦ - قرض التأمين :

وهو تابع لقرض شراء السيارة ومدته سنة وعمولته ١٪ من قسط التأمين تتحملها شركة التأمين. ويستخدم هذا القرض لسداد قسط التأمين، ويتم سداد هذا القرض بدون فوائد من قبل صاحب السيارة شهرياً من الراتب مع قسط السيارة نفسها، أو حسب ما يتم الاتفاق عليه من أقساط.

## ٧ - قرض المشاريع :

يستخدم هذا القرض لتمويل المشاريع الاستثمارية بمختلف أنواعها إن كانت صناعية أو عقارية أو تجارية أو زراعية أو خدمية أو غيرها.

وكالمعتاد يقوم البنك بدراسة المشروع والكفاءة الائتمانية للمستثمر لأنه سوف يتحمل مسؤولية هذا القرض الذي هو بدون فوائد على المقرض. أما العمولة التي تقدر بنسبة ٧٪ مثلاً فتؤخذ من موردي أصول ومواد المشروع كالمباني الحديدية وآلات الإنتاج والمعدات الثقيلة كالرافعات والشاحنات، وأجهزة الحاسوب وكذلك من موردي المواد الخام للمشروع.

أما مدة سداد القرض فتعتمد على التدفق النقدي في دراسة الجدوى. فإذا كانت المدة ٧ سنوات مثلاً فإن المكافئ السنوي للعمولة يصبح:

$$٧٪ \div ٧ \text{ سنوات} = ١٪ \text{ في السنة}$$

وهذا العائد قد يبدو قليلاً للبنوك ولكن هذا القرض هو ضروري أيضاً في سلسلة من القروض التي تحقق عوائد عالية للبنك. فبدون هذا القرض لن تُشترى مواد بناء من التجار ومن مصانع المباني الحديدية والآلات ولا مواد خام للتصنيع، ولن يعمل المقاولون ولن تكون هناك منتجات يتم بيعها على التجار ثم المستهلكين بطريقة المصرفية الإيجابية التي سوف يكون للبنك عموله عليها عند كل مرحلة. وسوف يتم شرح موضوع مضاعفة دخل البنك بالتفصيل لاحقاً.

## ٨ - القروض السكنية طويلة المدى :

تستخدم هذه القروض لبناء أو شراء المساكن والأراضي وتكون مدتها غالباً أكثر من عشر سنوات.

وتبدأ عادة بأن يتقدم الموظف المستقر بطلب قرض من البنك الذي يقوم بعمل تقييم ائتماني لطالب القرض ثم يأخذ منه جميع الضمانات الممكنة ومنها الرهن العقاري إذا أمكن لأن هذا القرض بدون فوائد. وكذلك يتم تحويل الراتب على البنك.

ثم يقوم البنك بإعطاء المقترض قائمة بأسماء تجار الأراضي والمقاولين وتجار مواد البناء والأثاث والأجهزة المنزلية. ويكون هؤلاء التجار مشتركين مع البنك في برنامج المصرفية الإيجابية، وذلك للشراء منهم بالسعر النقدي المنافس. ويتحمل هؤلاء التجار والمقاولون عمولة البنك التي تقدر مثلاً بـ ١٠٪ من قيمة المواد أو العقود. وحيث أن القرض هو لمدة ١٠ سنوات مثلاً فيكون

المكافئ السنوي للبنك =  $10\% \div 10 \text{ سنوات} = 1\%$  في السنة.

وتخصم هذه العمولة من أي سداد للتاجر من قبل البنك إما مقدماً إذا كان هؤلاء التجار قد أودعوا في البنك أو من الأقساط التي يسدها المقترض خلال تلك الفترة الطويلة. والذي يتحمل مسؤولية التحصيل والمخاطرة هو البنك ويشاركه التجار والمقاولون بنسبة يتم الاتفاق عليها مسبقاً.

وكذلك قد يُقال أيضاً إن نسبة ١٪ هي ضئيلة للبنك، ولكن كما قلنا سابقاً إن هذا القرض هو البداية في سلسلة من القروض تدر على البنك إيرادات جيدة كما سنشرح لاحقاً. وقد تبدو الـ ١٪ صغيرة للبنك ولكن ١٠٪ من إيرادات التجار هي نسبة كبيرة عليهم وهي قابلة للتفاوض بين البنك والتجار.

## ٩ - قروض سداد دين :

لا داعي لأن يقوم أحد بشراء سلعة لا يحتاجها ولا يريدتها ثم يبيعها بخسارة ويتحمل فوائدها (أو أرباحها) لعدة سنوات كي يسدد ديناً سابقاً عليه.

فإذا كان صاحب الدين مستعداً للتنازل عن نسبة معينة مثلاً ٢٪ من مبلغ الدين إلى البنك مقابل الحصول على باقي المبلغ فإن البنك يسدد عن المقترض حالاً، ويقوم المقترض بالسداد للبنك على أقساط شهرية من الراتب.

وكالمعتاد يقوم البنك أولاً بعمل التقييم الائتماني للمقترض ويأخذ كل الضمانات الممكنة منه وتحويل الراتب. وفي جميع الأحوال عمولة البنك تأتي من المستفيد الثاني صاحب الدين وليس

من المستفيد الأول وهو المقترض. وهذا النوع من القروض قد يكون خدمة مجانية يقدمها البنك لكل من صاحب الدين والمقترض بدون عمولة مقابل أن يكونوا في سلسلة عملاء البنك.

وقد أوضح بعض المختصين أن هذا النوع من القروض قد يكون فيه إشكال لذلك فإنه سيتم الاستغناء عنه بعد أن تتوفر القروض من البنك مباشرة فلا تكون هناك حاجة للاستدانة من الأفراد إذا كان الشخص عميلاً جيداً لدى البنك.

## ٢ - ٥ الدورة الاقتصادية والاستيراد والتصدير

في أي اقتصاد هناك دورة للنقود باتجاه معين، تقابلها دورة مطابقة للسلع والخدمات في الاتجاه المعاكس. وهذه الدورة يمكن أن تبدأ من أي نقطة، كما هو موضح في شكل ١٠.

ولو بدأنا من المستهلك أو الموظف الذي هو المقترض الأول فإنه يحتاج إلى سلع أو خدمات من تجار التجزئة الذين يشترون بدورهم من تاجر الجملة، الذي يشتري من المصانع أو المستوردين. وهذه المصانع أو المستوردون هم الذين يشغل عندهم الموظف أو المستهلك الأول وبذلك تكتمل الدورة الاقتصادية. وفي مركز الدائرة يكون البنك الذي يحرك السيولة بين الجميع.

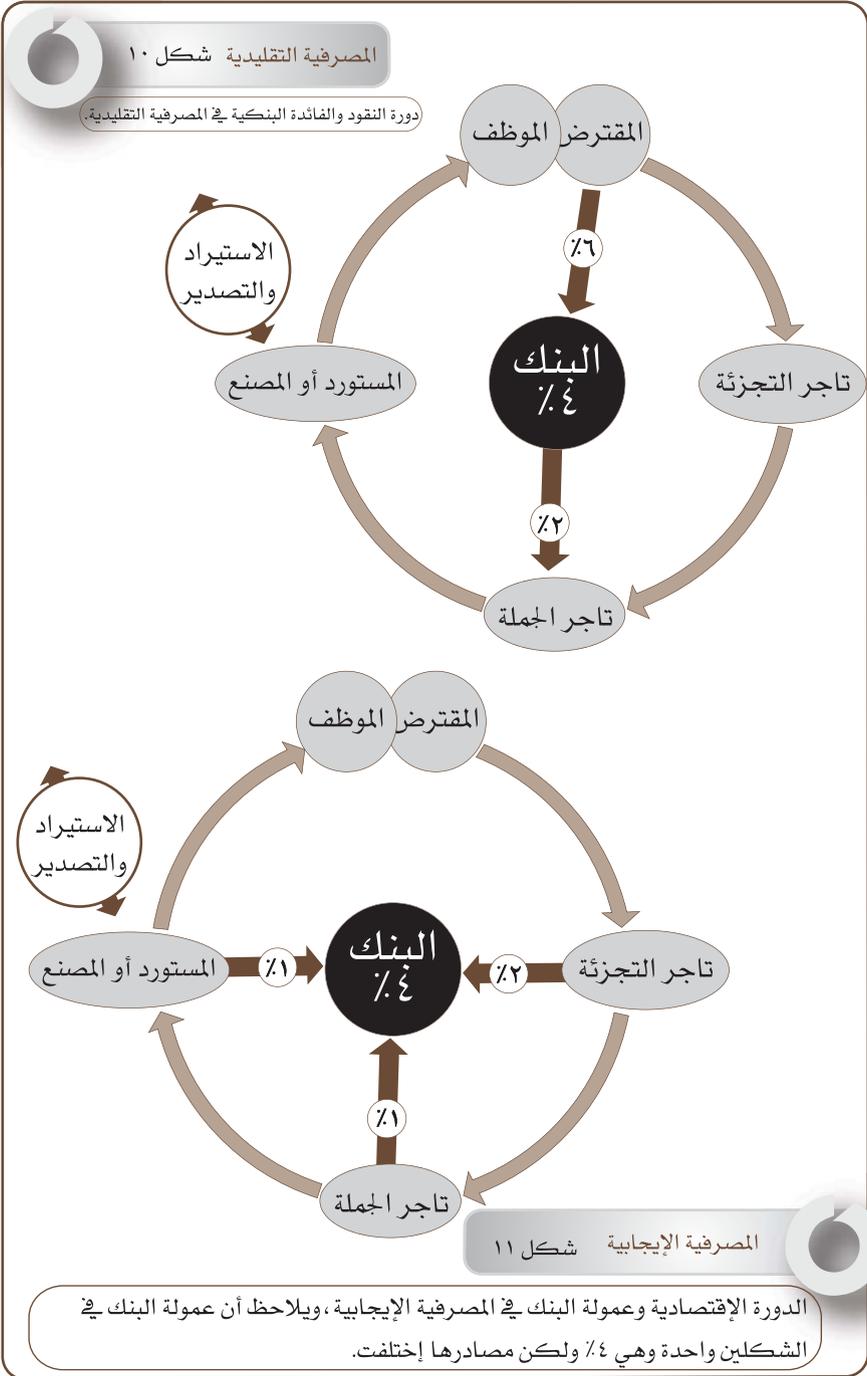
في المصرفية التقليدية يقوم المقترض بدفع كامل الفوائد البنكية ٦٪ مثلاً. يأخذ البنك منها عمولته ٤٪، أو الهامش كما يسمى، ليغطي به تكاليف موظفيه ومبانيه وأجهزته ومصاريفه ومخصصات الديون المعدومة وأرباح مساهميه. والباقي ٢٪ يدفعها البنك فائدة للمودع الذي قد يكون هو تاجر الجملة مثلاً. وهذه النسبة تسمى "تكلفة الأموال" على البنك.

أما في المصرفية الإيجابية فإنه في نفس الدورة الاقتصادية يقترض الموظف من البنك ولكن بدون فوائد تماماً ليشتري، بالسعر النقدي المنافس بدون زيادة بسبب القرض، من تاجر التجزئة الذي بدوره يشتري من تاجر الجملة ثم المصنع الذي يشغل فيه الموظف. ولا يشترط أن يكون هو نفس الموظف الذي بدأنا به الدورة، فالدورة الاقتصادية تشتمل في مجملها أو مجموعها على الجميع (The Aggregate).

وحيث أن تاجر التجزئة وتاجر الجملة والمصنع يبيعون سلعهم ومنتجاتهم على بعضهم فإن البنك يأخذ عمولة المصرفية الإيجابية على المبيعات بينهم إذا احتاجوا إلى تمويل، لأن السلع تتحرك بين هؤلاء بعكس اتجاه النقود، فيأخذ عمولة ٢٪ مثلاً من تاجر التجزئة و ١٪ من تاجر الجملة و ١٪ من المصنع ليكون مجموع ما يحصل عليه البنك ٤٪ من الدورة التي كانت بسبب القرض الذي استخدمه الموظف الأول كما هو موضح في الشكل ١١ وهي نفس العمولة الصافية في المصرفية التقليدية ولكنها أخذت من البائعين وليس من المقترض.

المصرفية التقليدية شكل ١٠

دورة النقود والفائدة البنكية في المصرفية التقليدية.



المصرفية الإيجابية شكل ١١

الدورة الإقتصادية وعمولة البنك في المصرفية الإيجابية، ويلاحظ أن عمولة البنك في الشكلين واحدة وهي %٤ ولكن مصادرها اختلفت.

والجميل في الموضوع أن جميع هؤلاء (الموظف وتاجر التجزئة وتاجر الجملة والمصنع) يحفظون أموالهم لدى البنك أو في النظام البنكي. وطالما أن السيولة بقيت في الاقتصاد ولم يخرج معظمها عند الاستيراد فإن البنوك سوف تتوفر لديها سيولة كافية للمصرفية الإيجابية. وأن أنظمة مؤسسة النقد العربي السعودي جيدة جداً لضبط كمية السيولة في الاقتصاد حتى لا تتضاعف بدون حدود. وسوف تتم مناقشة هذا الموضوع لاحقاً.

وفي الدورة الاقتصادية يمكن أن يكون أي طرف فيها مقترضاً تارة أو مودعاً تارة أخرى. فقد يكون الموظف مودعاً ولا يحتاج إلى قرض. وقد يكون المصنع بحاجة إلى قرض وقد يكون التاجر بحاجة إلى قرض لشراء بضائع أو تاجر الجملة يقترض للاستيراد وهكذا. وفي المصرفية الإيجابية كل مقترض لا يدفع عمولة، وكل بائع هو الذي يتحمل العمولة.

**وهذه الدورة الاقتصادية هي شعار المصرفية الإيجابية الموضح على غلاف هذا الكتاب.**

## الاستيراد والتصدير

يمكن استخدام المصرفية الإيجابية للاستيراد والتصدير بنفس الطريقة، ففي الاستيراد تعطي الأفضلية للمصدرين الأجانب الذين يقبلون بالتعامل بطريقة المصرفية الإيجابية فيودعون في حساب البنك الإيجابي إما داخل المملكة أو خارج المملكة في بلد المصدر لزيادة مبيعاتهم في المملكة. أما إذا كان المصدر هو الوحيد الذي لديه هذه السلعة كمصنعي العلامات التجارية المشهورة كالسيارات ولم يقبلوا بالتعامل بالمصرفية الإيجابية فيمكن أن يقوم البنك الإيجابي بالاستيراد بدون عمولة وبدون وديعة باستخدام مصادره الأخرى كرأس المال والإحتياطيات، وأن يعوض العمولة من مبيعات هذه السلع في سلسلة العملاء إلى الأسفل (Down Stream). ولكن بالطبع هؤلاء المصدرون لن يُعطوا الأولوية في التعاملات ولن يستطيعوا أن يوسعوا مبيعاتهم مثل المصدرين الآخرين الذين يرغبون في التعامل بالمصرفية الإيجابية.

## ٢ - ٦ مقارنة المصرفية التقليدية مع الإيجابية

في المصرفية التقليدية العمولة أو الفائدة مرتبطة بسعر الفائدة العالمي أو المحلي وبطول مدة القرض ويدفعها المقترض. أما في المصرفية الإيجابية فالعمولة بسيطة (Flat) ويدفعها البائع وهي نسبة من المبيعات ولا علاقة لها بسعر الفائدة العالمي ولا المحلي ولا بطول أو قصر مدة القرض كما هو موضح في الجدول رقم ١٢.

وجه المقارنة	المصرفية التقليدية	المصرفية الإيجابية
١	العمولة	زمنية SIBOR PLUS بسيطة (FLAT)
٢	من يدفع العمولة	المقترض
٣	الضمانات	الكفلاء وجميع الضمانات المتاحة
٤	المستندات	الكفلاء وجميع الضمانات المتاحة بالإضافة إلى الرهن
٥	استخدام الودائع	نفس المستندات المعتادة ولكن بدون فوائد
٦	سعر الشراء	الاقراض والودائع الخارجية والايدياع مع مؤسسة النقد
٧	مصادر الأموال الرئيسية	السعر الآجل نفس السعر النقدي لأن البنك يدفع للبائع نقدا
٨	تنمية الاموال	المودعون بفوائد
		البائعين
		لا توجد/ اختصاص البنوك الاستثمارية
		الودائع الزمنية، المتاجرة، المضاربة

جدول ١٢

مقارنة المصرفية التقليدية مع الإيجابية

وفي كلتا المصرفيتين التقليدية والإيجابية يتم عمل التقييم الائتماني وأخذ الضمانات قبل إعطاء القروض. ولكن حيث أن المصرفية الإيجابية ليس بها فوائد على المقترض فالمفروض أن يتوفر لها الرهن عند كتاب العدل كما كان الحال في السعودية قبل عدة سنوات أو في الدول الأخرى حالياً.

وفي كلا النوعين من المصرفيتين التقليدية والإيجابية يمكن أن تستخدم نفس النماذج والمستندات والاتفاقيات ولكن الفرق الوحيد هو أن في المصرفية الإيجابية يوضع الرقم "صفر" في خانة سعر الفائدة. وهذا الرقم "صفر" هو أيضاً في شعار المصرفية الإيجابية الموضح على الغلاف.

وفي المصرفية التقليدية تستخدم الودائع إما في الإقراض الداخلي أو تودع لدى بنوك خارجية لتقرض بدورها إلى عملاء في الخارج أو في سندات وأدوات دين لبعض الحكومات أو الشركات الأجنبية. كما يجب أن تودع نسبة منها تقدر بحوالي ١٥٪ لدى مؤسسة النقد العربي السعودي ليتمكن التحكم بكمية النقود في الاقتصاد. وجميع هذه الاستخدامات تدر فوائد على البنوك.

أما في المصرفية الإيجابية فلا يحق للبنك أخذ فوائد من المقترضين أو من مؤسسة النقد، ويكون مصدر الدخل الوحيد هو عمولات المبيعات التي تتحقق بالإقراض داخل المملكة. لذلك فإن البنك ليس لديه دافع لتهجير رؤوس الأموال إلى خارج المملكة كما حدث ويحدث حالياً، فيقوم باستخدام الودائع التي لديه إما لإقراضها أو لإيداع النسبة المطلوبة ١٥٪ لدى مؤسسة النقد. وكلما أقرض البنك داخل المملكة أكثر كلما زاد دخله، وفي نفس الوقت يحل مشكلة كثير من المواطنين والشركات للحصول على قروض بدون فوائد لتنفيذ مشاريعهم وتطلعاتهم، وبالتالي يتحرك الاقتصاد بكفاءة أكثر وبكمية نقود أقل من المصرفية التقليدية. ولا تكون أموالنا عرضه للكوارث الاقتصادية التي حصلت في العالم من حولنا ولا نستفيد منها.

وفي جميع أنواع المصرفيات الأخرى تكون تكلفة أو سعر شراء السلعة باستخدام القرض أكبر من شراء السلعة نقداً. وكلما طالت مدة الاقتراض زادت هذه التكلفة. أما في المصرفية الإيجابية فإن سعر شراء السلعة أو تكلفتها الإجمالية على المقترض هي نفس تكلفة الشراء نقداً، وذلك لأن البنك يدفع قيمة السلعة للبائع نقداً، فليس هناك داعٍ لأن يرفع السعر، ولأن القرض بدون فوائد على المقترض.

وفي المصرفية التقليدية تكون مصادر الأموال الرئيسية هي من المودعين بفائدة في الحسابات الزمنية أو حسابات التوفير، أو من الحسابات الجارية بدون فوائد. أما في المصرفية الإيجابية فإن مصادر الأموال تكون إما من الحسابات الجارية أو الودائع الإيجابية من التجار الذين يريدون زيادة مبيعاتهم، وكل هذه الودائع بدون فوائد.

والمصارف التقليدية والإسلامية تقوم بتنمية الأموال للمودعين بطريقة الودائع الزمنية أو حسابات التوفير بفائدة أو بواسطة المراجعة أو المتاجرة أو المضاربة أو غيرها. ولكن المصارف الإيجابية لا يوجد فيها هذا الدور حيث أنها تعتبر مؤسسة خدمية بحتة تقدم خدمات مالية فقط ولا تقوم باستثمار الأموال، وأن تنمية الأموال هو من اختصاص البنوك الاستثمارية أو شركات توظيف الأموال وسوق الأسهم، ومن الأفضل أن لا يتم الخلط بين الخدمات المصرفية والخدمات الاستثمارية.

**فالخدمات المصرفية كما نصت عليها المادة الأولى من نظام البنوك هي:**

أعمال تسلم النقود كودائع جارية أو ثابتة. وفتح الحسابات الجارية وفتح الاعتمادات وخطابات الضمان ودفع وتحصيل الشيكات أو الأوامر أو أذون الصرف وغيرها من الأوراق ذات القيمة، وخصم السندات والكمبيالات وغيرها من الأوراق التجارية، وأعمال الصرف الأجنبي، وغير ذلك من أعمال البنوك.

ومن الأفضل الفصل التام بين دور البنوك التجارية والبنوك الاستثمارية. والمصرفية الإيجابية هي من اختصاص البنوك التجارية فقط وليس لها علاقة بالاستثمار أو تنمية الأموال.

## ٢ - ٧ مضاعفة دخل البنك

في البداية عرفنا أن دخل البنك من المصرفية الإيجابية هو ١٪ من مبيعات المصنع إلى عملائه التجار، ولو كانت التسهيلات الإيجابية التي يديرها البنك تتكرر كل ٣ شهور أو أربع مرات في السنة فإن دخل البنك يكون ٤٪ في السنة.

ولو قام البنك باستخدام نفس الطريقة إلى أعلى جدول أو تيار المعاملات (Upstream) بين المصنع وموردي المواد الخام كالحديد مثلاً من سابك وكذلك إلى أسفل تيار المعاملات (Downstream) بين التاجر وعملائه المقاولين وكذلك بين المقاولين وعملائهم أصحاب المشاريع، فإن البنك سوف يستحصل على ١٪ من كل خطوة من هذه الخطوات الأربع فبذلك يكون دخل البنك ٤٪ في كل ٣ شهور أو ١٦٪ في السنة من نفس الوديعة حيث أن البنك لا يحتاج إلا إلى تمويل أول مبلغ يدفعه عن العميل النهائي وهو صاحب المشروع ثم يمر المبلغ على الجميع إلى أعلى التيار أو الجدول كما هو موضح في الشكل ١٣.

سابك - حديد	}	١٪	} عمولة المصرفية الإيجابية للبنك
مصنع الانابيب			
التاجر	}	١٪	
المقاول			
صاحب المشروع (أرامكو)	}	١٪	
المجموع كل ثلاثة شهور			=
المجموع السنوي	=	١٦٪	

شكل ١٣

## تيار المعاملات التجارية

مع تكرار عمليات المصرفية الإيجابية مع عملاء المصنع ومورديه يتضاعف دخل البنك وتقل المخاطرة وتتضاعف الودائع.

وقد يتبادر إلى الذهن أنه كلما نزلنا في تيار التمويل (*Downstream Financing*) يصغر العميل وتزيد المخاطرة، ولكن هذا غير صحيح دائماً، فقد يكون عميل المقاول كبيراً كشركة أرامكو مثلاً أو الشركات الاستثمارية الكبيرة التي لديها مشاريع سكنية أو صناعية أو غيرها.

ولو كان العميل صغيراً فإن النزول إلى أسفل التيار أو الجدول مهم جداً لأن هؤلاء العملاء الصغار في مجموعهم يشكلون الجزء الأكبر من مستخدمي إنتاج المصانع ولا يمكن إغفالهم. وإذا لم تقم البنوك بواجبها وتدرس الكفاءة الائتمانية لهؤلاء فسيتحمل التاجر مخاطرتهم بدون دراسة أو دراية بالسجل الائتماني والتدفق النقدي لهم، وبالتالي سوف يصيب البنوك ضرر لو عجز هؤلاء عن الوفاء بالتزاماتهم إلى التاجر. فالبنوك لا يحسن بها أن تدس رأسها في التراب بتمويل كبار العملاء فقط وهذا ما حدث في أزمة الرهن العالمية التي عجز فيها ملاك المساكن عن دفع أقساطهم فأفلست كثير من شركات التمويل العقاري وتبعها بعض البنوك الكبرى. ولولا تدخل الحكومات لأفلست كثير من البنوك وحدث انهيار مالي هائل. والآن أصبحت هذه الحكومات نفسها تعاني من مصاعب مالية قد تهدد الأجيال القادمة، فالوضع هو أشبه ما يكون بفقاعة صغيرة داخل فقاعة كبيرة داخل فقاعة أكبر، وهذه الفقاعات تتفجر داخل بعضها على التوالي.

أما في المصرفية الإيجابية فالبنوك تقوم بواجبها الذي لا مفر منه وهو "الائتمان" منذ البداية فتكون هناك وقاية مبكرة عن الكوارث المالية. وكما قيل فإن درهم وقاية خير من قنطار علاج.

وقد يُقال إن تقييم الكفاءة الائتمانية لكثير من العملاء الصغار قد يكون مزعجاً للبنك، ويتطلب موظفين كثيرين ولكنه أيضاً مزعج وصعب أكثر على التجار، وأنه متى ما تم تقييم العملاء الصغار فإن دراسة الكفاءة الائتمانية سوف تكون أسهل كلما صعدنا أعلى الجدول (*Upstream*) وتكون جميع المعلومات وخيوط السلسلة التمويلية كلها معلومة وواضحة وبيد البنك.

وحيث أن البنك سوف يكسب أكثر مع كل خطوة في المصرفية الإيجابية فهذا سوف يكون حافزاً لخدمة صغار العملاء، بخلاف المصرفية التقليدية التي يكسب البنك فيها فقط من تمويل العميل الكبير الأول وهو المصنع مثلاً وليس له مصلحة من تمويل عملاء المصنع وعملاء عملائه، ولا يوجد لدى البنك حافز إلى النزول أسفل الجدول.

لذلك فإن دخل البنك من المصرفية الإيجابية هو أكبر من المصرفية التقليدية والمخاطر أقل وهذا سوف يوجد فرص عمل كثيرة للمواطنين والمواطنات في القطاع البنكي.

## ٢ - ٨ مقارنة المصرفية الإيجابية مع تسنيد الحسابات المدينة

أبدى كثير من المتخصصين الماليين ملاحظة أن المصرفية الإيجابية تشبه إلى حد كبير عملية "تسنييد الحسابات المدينة" كما تسمى في المصرفية الإسلامية، وتسمى في المصرفية التقليدية "خصم الحسابات المدينة (*Discounting or Factoring of Receivables*)" وهي الحصول على تمويل من البنك مقابل التنازل عن الحسابات المدينة أو الديون التي للتاجر على عملائه. والواقع أنه توجد فوارق جوهرية بين الاثنين. ففي تسنييد الحسابات المدينة، المقترض هو التاجر وهو الذي يدفع العمولة إلى البنك.

ولكن في المصرفية الإيجابية، المقترض هو عميل التاجر ولا يدفع أي عمولة. والذي يدفع العمولة هو التاجر نفسه.

وفي تسنييد الحسابات العمولة زمنية يزيد مبلغها كلما طالت المدة، ونسبتها مرتبطة بسعر الفائدة العالمية أو المحلية بين البنوك السعودية *SIBOR (Saudi Inter Bank Offer Rate)*.

ولكن في المصرفية الإيجابية العمولة نسبة ثابتة من المبيعات (١٪) في المثال الأول في البداية) وليست مرتبطة بالزمن، فقد رأينا في أنواع القروض أن المكافئ السنوي عند المفاولين هو ١٢٪ مع أن مدة القرض شهران بينما في تمويل المساكن المكافئ السنوي هو ١٪ مع أن مدة القرض ١٠ سنوات. كما أن نسبة العمولة ليس لها علاقة بسعر الفائدة العالمية أو المحلية وهي قابلة للتفاوض بين البنك والعميل حسب صعوبة العملية والمخاطر المحتملة والمنافسة بين البنوك.

وفي تسنييد الحسابات التاجر نفسه هو الذي يحصل المبالغ من العملاء إما أصالة عن نفسه أو نيابة عن البنك، وهذا دائماً يؤدي إلى احتكاك وتوتر في العلاقة بين التاجر وعملائه. ولكن في المصرفية الإيجابية البنك هو الذي يحصل من عملاء التاجر فيحتفظ التاجر بعلاقات طيبة مع عملائه.

والبنوك عادة هي أقوى من التجاري في التحصيل، ففي المملكة اثنا عشر بنكاً فقط فلا يجرؤ أحد أن يشوه سمعته معها، ولكن في المملكة مئات الآلاف من رجال الأعمال الذين يمكن لأي عميل متعب التنقل في التعامل بينهم ولا يخشى على سمعته مع أحدهم.

وفي تسنييد الحسابات مصادر الأموال هم المودعون في البنك في الحسابات الجارية أو الزمنية أو الادخارية. ولكن في المصرفية الإيجابية مصدر الأموال هو التاجر نفسه.

والهدف من تسنيد الحسابات هو توفير سيولة للتاجر بينما الهدف من المصرفية الإيجابية هو زيادة مبيعات التاجر عن طريق تمويل عملائه.

وعملياً تسنيد الحسابات تتم بعد أن تكون عملية البيع قد تمت في الماضي وأصبحت قيمة البضاعة في ذمة العميل، بدون دراسة مسبقة عن الكفاءة الائتمانية للعميل ولا ضمانات. بينما في المصرفية الإيجابية يقوم البنك بدراسة الوضع المالي للعميل وتؤخذ منه الضمانات قبل البيع واستلام البضاعة.

وفي تسنيد الحسابات تؤخذ الضمانات من التاجر أو تكون الحسابات المدينة هي نفسها الضمان وقد يعود البنك على التاجر إذا لم يسدد أحد العملاء (Recourse)، ولكن في المصرفية الإيجابية تؤخذ الضمانات من عميل التاجر.

وفي النتيجة فإن تسنيد الحسابات المدينة هي عملية علاج لديون تمت في الماضي، وهي غير مضمونة النتائج. ولكن المصرفية الإيجابية هي وقاية من الديون المعدومة. وكما قيل: الوقاية خير من العلاج. والشكل رقم ١٤ هو جدول مقارنة يلخص هذه الفروقات.

والخلاصة هي أن المصرفية الإيجابية شيء مختلف تماماً عن تسنيد الحسابات المدينة.

مجال المقارنة	تسنيد الحسابات المدينة Factoring of receivables	المصرفية الإيجابية Positive Banking
من هو المقترض؟	التاجر	عميل التاجر
من يدفع العمولة؟	التاجر	التاجر
مقدار العمولة	زمنية SIBOR PLUS سنوياً	١٪ من المبيعات
من الذي يحصل؟	التاجر اصالة عن نفسه أو نيابة عن البنك	البنك
من يمول؟	البنك من أموال المودعين	التاجر
الهدف	توفير سيولة للتاجر	تمويل عميل التاجر
وقت القرض	بعد البيع	قبل البيع
دراسة وضع العميل	لا توجد دراسة لوضع العميل قبل البيع	البنك يدرس وضع العميل وتؤخذ منه الضمانات قبل البيع
الضمان	من التاجر أو بالحسابات نفسها	من عميل التاجر
النتيجة	علاج غير مضمون للديون	وقاية من الديون المعدومة

مقارنة بين تسنيد الحسابات المدينة والمصرفية الإيجابية.

شكل ١٤

## ٢ - ٩ أدوات واستراتيجيات التسويق

لتشجيع الناس على استخدام المصرفية الإيجابية بوجود المصرفيات الأخرى كمنافس فيمكن استخدام الوسائل التالية:

### أولاً - النقاط المالية

حيث أن في المصرفية الإيجابية لا توجد فوائد على الودائع الزمنية أو الادخارية، بينما المصرفيات الأخرى تعطي فوائد، فيمكن استخدام النقاط المالية.

فالنقطة المالية الواحدة هي عبارة عن ادخار ١,٠٠٠ (ألف) ريال لمدة شهر.

والنقاط المالية تزيد بالادخار وتنقص بالاقتراض حسب المثال الموضح في جدول ١٥.

التاريخ	البيان	ريال			نقاط مالية		
		له	عليه	الرصيد	له	عليه	الرصيد
١/يناير	إدخار	١٠٠٠	-	١٠٠٠	-	-	-
١/فبراير	-	-	-	١٠٠٠	١	-	١
١/مارس	-	-	-	١٠٠٠	١	-	٢
١/أبريل	إدخار	١٠٠٠	-	٢٠٠٠	١	-	٣
١/مايو	-	-	-	٢٠٠٠	٢	-	٥
١/يونيو	-	-	-	٢٠٠٠	٢	-	٧
١/يوليو	قرض	-	٥٠٠٠	٣٠٠٠-	٢	-	٩
-	-	-	-	٣٠٠٠-	-	٣-	٦

نموذج كشف حساب ادخار يوضح الرصيد بالريال ورصيد النقاط. جدول ١٥

يلاحظ هنا أن قيمة الشراء هي ٥٠٠٠ ريال بينما مبلغ القرض هو ٣٠٠٠ ريال. ففي المصرفية الإيجابية عمولة البنك هي على قيمة الشراء وهي ٥٠٠٠ ريال ولكن في المصرفيات الأخرى عمولة البنك هي على مبلغ القرض وهو ٣٠٠٠ ريال فقط، وهذه ميزة أخرى للمصرفية الإيجابية على المصرفيات الأخرى لصالح البنك تزيد من إيرادات البنوك دون أن تؤثر على الأطراف الأخرى: البائع والمقترض.

والهدف من النقاط المالية هو التشجيع على الإيداع أو الادخار، فالأولوية في الاقراض تكون للعملاء الذين لديهم نقاط مالية أكثر.

وللنقاط المالية عدة فوائد للبنك وللعملاء. فبواسطة هذه النقاط يستطيع البنك أن يقيس ولاء العميل للبنك على الرغم أن البنك لا يدفع للعميل فوائد على مدخراته.

كما أن مقدار القرض ومدته يساعد في تحديدهما عدد النقاط المالية التي اكتسبها المقترض. فإذا كان هناك عميلان متساويان بالكفاءة المالية فإن الذي لديه نقاط أكثر يستحق قرضاً أكبر أو مدة أطول في السداد وتكون له الأولوية في الاقتراض. وطبعاً هذا يتم بعد عمل التقييم الائتماني للعميل في كل الأحوال. فلا يستحق العميل قرضاً بمجرد وجود رصيد من النقاط المالية لديه. وإذا كان العميل من التجار الذين لا يحتاجون إلى القروض ولكنهم يريدون استخدام المصرفية الإيجابية لزيادة مبيعاتهم فإن الأولوية في الشراء بقروض المصرفية الإيجابية سوف تكون من التجار الذين أودعوا أموالاً أكثر ولمدة أطول، وهذا يحدده رصيد النقاط المالية التي يملكها التاجر.

### النقطة المالية هي: إيداع ١٠٠٠ ريال لمدة شهر

١. الهدف من النقاط المالية هو التشجيع على الإيداع والادخار.
٢. الأولوية في الاقراض للأشخاص الذين لديهم نقاط مالية أكثر.
٣. النقاط المالية تزيد بالادخار وتنقص بالاقتراض.
٤. مقدار القرض ومدته يحددان بعدد النقاط المالية التي حققها المقترض.
٥. الأولوية في الشراء سوف تكون من التجار الذين أودعوا أكثر الأموال في المصرف لأطول مدة، وهذا يحدده عدد النقاط المالية التي يملكها التاجر.

### النقاط المالية

أما العميل الذي ليس برجل أعمال ولا يحتاج إلى قرض فيمكنه تحويل نقاطه المالية لأحد أبنائه أو أقاربه أو أصدقائه ليتمكنه الاستفادة منها. فبدلاً من أن يعطيه قرضاً فيستطيع أن يعطيه

نقاطاً ليحصل على أولوية في الاقتراض. وعلى كل حال فيجب أن يكون هذا المقترض ذا كفاءة ائتمانية جيدة، ولا يكفيه أن يكون قريباً أو صديقاً لصاحب النقاط المالية، وأن يكون مبلغ القرض ومدته مناسبين لدخل المقترض.

## ثانياً - ملصق المصرفية الإيجابية Positive Banking Poster

بعد أن تتم الموافقة على القرض لغرض معين ك شراء سلعة معينة فسوف يُعطى المقترض قائمة بأسماء المحلات التي لديها هذه السلعة وهي مشتركة في برنامج المصرفية الإيجابية مع البنك. وعندما يذهب المقترض إلى هذه المحال سوف يجد ملصقاً كبيراً أو لوحة Poster تدل على أن هذا المحل يتعامل بالمصرفية الإيجابية كما هو مبين بالشكل ١٦.



فإذا رأى العميل ملصق المصرفية الإيجابية في المحل فإنه يقوم باختيار السلعة ويتفاوض على أساس السعر النقدي لأن المصرف سوف يدفع قيمة البضاعة للبائع نقداً مقدماً. ثم يتم الدفع من البنك للبائع مباشرة إما:

١. بشيك مباشر باسم البائع.
٢. أو بتحويل مباشر من البنك إلى حساب البائع.
٣. أو باستخدام البطاقة الإيجابية.

## ثالثاً - البطاقة الإيجابية

لشراء بعض المستلزمات البسيطة كجهاز الحاسوب مثلاً فيمكن إعطاء العميل بطاقة إيجابية يتم شحنها بقيمة القرض ويمكن

استخدامها في المحلات التي تشترك ببرنامج المصرفية الإيجابية، ويستطيع العميل الدفع بها فوراً لدى جميع المحلات التي لديها ملصق المصرفية الإيجابية ولديها جهاز السحب الفوري المباشر من البنك. ويستخدم العميل هذه البطاقة حتى ينفذ ما بها من مبالغ مشحونة.

وبعد أن يسدد العميل هذه المبالغ لقسم المصرفية الإيجابية يمكن إعادة شحن البطاقة الإيجابية إذا رغب كل من العميل والقسم، وذلك بعد اتباع جميع إجراءات ترتيب التسهيلات المعتادة. ويراعى اعطاء فرصة لأكبر عدد من العملاء للاستفادة من هذه التسهيلات حسب الأولوية وتوفر الموارد المالية لدى القسم.

وقد يقال إن البطاقة الإيجابية تشبه بطاقة الائتمان (فيزا أو ماستر كارد أو غيرها). والواقع أنها مختلفة عنها كما يوضحه الجدول ١٧.

البطاقة الإيجابية Positive Card	بطاقة الائتمان Credit Card	وجه المقارنة	
وسيلة دفع وإئتمان منذ البداية	وسيلة دفع في أول المدة ووسيلة إئتمان بعد ذلك	الهدف منها	
التاجر	التاجر	من يدفع العمولة	وسيلة دفع
١٪	٣,٥٪*	مقدار العمولة	
المستهلك	المستهلك	من الممول	
لا توجد (دفعت في البداية)	المستهلك	من يدفع العمولة؟	وسيلة ائتمان
لا توجد	٣٤٪ سنوياً*	مقدار العمولة	
المستهلك	المستهلك	من المقترض؟	
التاجر	البنك من أموال المودعين	من الممول؟	
البنك	البنك	من المحصل؟	
٩٠٪ على البنك و ١٠٪ على التاجر (على سبيل المثال)	١٠٠٪ على البنك	المخاطرة	
البنك	البنك	من يدرس العميل مقدماً	

\* في مارس ٢٠٠٩

جدول ١٧

مقارنة بطاقة الائتمان والبطاقة الإيجابية

فكلا البطاقتين يعتبر وسيلة دفع ووسيلة ائتمان. في البداية يكونان وسيلة دفع، ويكونان متشابهين ولكن بعد مرور فترة السماح وتحولهما إلى وسيلة ائتمان تبدأ الفوائد الكبيرة في حالة بطاقة الفيزا أو ماستركارد ولكن في البطاقة الإيجابية لا توجد فوائد.

## رابعاً - بناء الائتمان (Credit Building)

لن يخاطر البنك في البداية بإقراض أشخاص غير معروفين أو مؤسسات غير معروفة لدى البنك بمبالغ كبيرة. لذلك سوف يبدأ البنك بإعطاء العميل المدخر، إن كان فرداً أو شركة، قرضاً صغيراً بطريقة المصرفية الإيجابية، بعد دراسة وضعه المالي وأخذ الضمانات الممكنة منه. وبعد أن يسدد هذا العميل القرض الصغير يُعطى قرضاً أكبر وهكذا حتى يصل إلى القروض الكبيرة مثل قروض المنازل والقروض الضخمة للمشاريع. وهذه الطريقة سوف يحقق منها المصرف الفوائد التالية:

- ١- القروض الصغيرة سوف تُعطى إلى عدد أكبر من العملاء وهذا سوف يساعد على تجربتها من قبل عدد كبير من العملاء وبالتالي انتشار سمعة المصرفية الإيجابية بأنها فعلاً بدون فوائد وبدون زيادة في الأسعار وتزيد من مصداقية المصرف بين الناس.
- ٢- القروض الصغيرة سوف تقلل المخاطر على المصرف.
- ٣- هذه القروض سوف تساعد على تجربة آليات الإقراض والسداد والتحصيل بدون مخاطر كبيرة.
- ٤- هذه القروض الصغيرة سوف تساعد على معرفة سلوكيات العملاء الائتمانية الفعلية.
- ٥- حيث أن القروض الصغيرة لفترات قصيرة يكون المكافئ السنوي لعمولتها أكبر، كما رأينا في جدول القروض، ويكون وقعها على البائع أخف لأن نسبتها من المبيعات أصغر، فإن ذلك سوف يؤدي إلى زيادة دخل البنك، ولكن هذه الاستراتيجية هي في البداية فقط ويجب على البنك

لاحقاً إعطاء قروض أكبر لفترات أطول لأنها هي المحفز الحقيقي لزيادة الطلب الفعلي في الاقتصاد كما سنشرح لاحقاً في موضوع "المشاريع الإيجابية".

٦- القروض الصغيرة سوف تساعد على بناء السجل الائتماني للعميل وتعيده على الادخار والاقتراض والمحافظة على سمعته ومصداقيته وتحسين سجله الائتماني لدى "سمه" وهي شركة المعلومات الائتمانية في المملكة العربية السعودية.

٧- القروض الصغيرة سوف تكشف العملاء المتعبين منذ البداية فيمكن للبنك التقليل من التعامل معهم أو إعلامهم أنهم لن يحصلوا على قروض في المستقبل، لذلك فمن الأفضل لهم سحب ودائعهم لأنها لن تفيدهم بشيء في هذا البنك.

### خامساً - المشاريع الإيجابية

أحد مزايا المصرفية الإيجابية، كما قلنا سابقاً، أن دخل البنك لا يأتي من عميل واحد أو من درجة واحدة في سلسلة التدفق النقدي أو السلعي في الاقتصاد.

فكما هو الشيء الطبيعي في المعاملات التجارية فإن أي سلعة يتم تمريرها بين الناس من المصنع إلى تاجر الجملة ثم تاجر التجزئة ثم المقاول ثم صاحب المشروع، فإن البنك يمكنه بالمصرفية الإيجابية الاستفادة من كل خطوة أو من كل حلقة في السلسلة. وكل ذلك بدون أن يأخذ البنك فائدة من المقترض ولكنه يأخذ عمولة من البائع.

فلو عين البنك موظفين مختصين لمشروع معين لتتبع سلسلة التمويل والسلع في هذا المشروع فإن ذلك سوف يزيد من دخل البنك، وفي نفس الوقت يقلل من المخاطر كثيراً لأن البنك سيعرف أين تذهب المبالغ وما هي الحلقات في السلسلة. ولتأخذ مثالاً على ذلك:

لنفرض أن أحد المطورين العقاريين لديه مشروع سكني وهو بحاجة إلى تمويل لشراء مواد البناء وللتسديد للمقاول الرئيسي.

فيقوم البنك بالاستفسار من المطور عن مصادر هذه المواد. ويقوم بالاتصال بتجار مواد البناء الذين يقترحهم المطور العقاري أو المقاول، ويخبرهم أنه سوف يقوم بتمويل المطور العقاري بدون فوائد لشراء بضائع منهم فإذا كانت لديهم الرغبة في البيع عليه بالسعر النقدي فإن ذلك سوف يكون بشرطين:

١- عليهم أن يقوموا بإيداع مبالغ لدى البنك مقابل هذه المبيعات الدوارة. وفي الواقع يكفيهم أن تكون لديهم بضائع فائضة في المستودعات لأن الوديعة سوف ترجع لهم بسرعة كما رأينا في فصل "لا داعي للوديعة".

٢- البنك سوف يأخذ عمولته (١٪ فرضاً) من مبالغ المبيعات التي تتحقق لتجار مواد البناء بواسطة المصرفية الإيجابية.

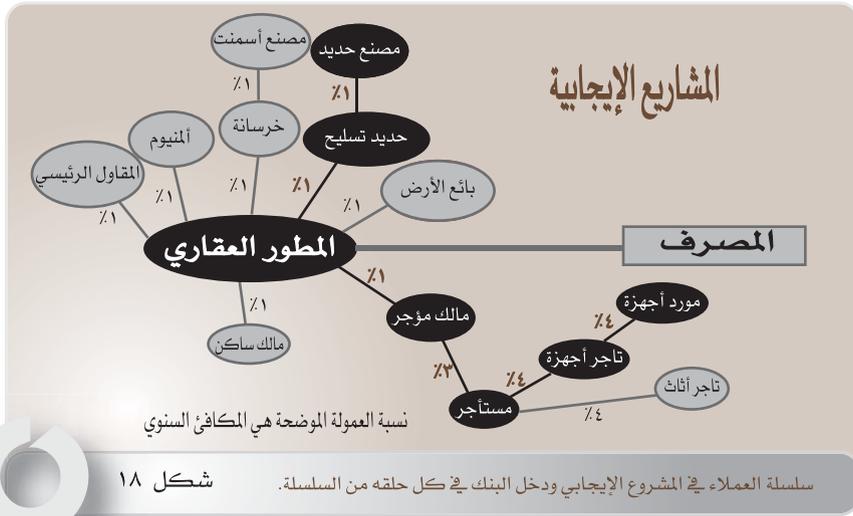
فإذا تم الاتفاق فإن المطور العقاري يبدأ بشراء مواد البناء (الحديد مثلاً) من التاجر باستخدام التسهيلات الإيجابية بدون فوائد.

ولا يكتفي البنك بذلك بل يقول للتاجر إنه سوف يؤمن له تسهيلات بدون فوائد لشراء الحديد من مصنع الحديد. وهكذا يكون البنك قد صعد إلى أعلى السلسلة واستفاد من مصنع الحديد ثم من التاجر لنفس السلعة وهي الحديد. واستطاع الحصول على ودائع وعمولات من كليهما.

ولا يكتفي البنك بذلك بل ينزل إلى أسفل السلسلة بتوفير تسهيلات لعملاء المطور العقاري لشراء الوحدات السكنية منه وبنفس الشرطين: أن يحصل على وديعه من المطور العقاري، وأن يأخذ عمولة منه لأنه أصبح الآن هو البائع.

وبالطبع فإن البنك سوف يقوم بعمل التقييم الائتماني للمالك الذي سوف يشتري الوحدة السكنية ويأخذ تعهداً لتحويل الراتب من الجهة التي يعمل بها المشتري، وأن يودع أمواله في نفس البنك كما هو موضح في الشكل ١٨.

ويستمر المصرف بتقديم الخدمة لعميل مالك الوحدة السكنية وهو المستأجر وذلك بتقديم قرض بدون فوائد للمستأجر



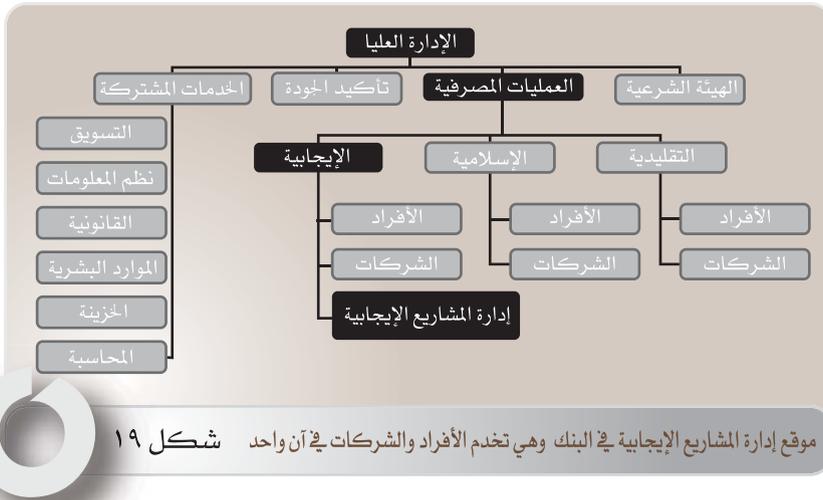
ليدفع الإيجار للمالك دفعة واحدة سنوياً، والبنك يحصل الإيجار من المستأجر شهرياً بعد أن يقيمه ائتمانياً ويحصل منه على تحويل الراتب مباشرة للبنك. وكل هذا مقابل أن يحصل المصرف على وديعة وعمولة من المالك المؤجر. ويستمر البنك في تقديم المصرفية الإيجابية إلى المستأجر لشراء الأثاث والأجهزة المنزلية وهكذا.

وفي كل هذه السلسلة يحصل المصرف على عمولة من البائع عن كل عملية وعلى كل مستوى، فبذلك يتضاعف دخل البنك. وحيث أن الجميع يودعون في البنك فسوف يستطيع البنك معرفة أين تذهب جميع القروض من أعلى السلسلة إلى أسفلها وذلك بتحقيق المبيعات، وبذلك تقل المخاطر على البنك حيث أنه لا مجال لاستخدام التسهيلات الإيجابية في استخدامات مجهولة. فعملية البيع واستلام البضاعة هي تأكيد أن القرض استخدم للغرض الذي أعطي من أجله. وهذا الموضوع مهم جداً للبنوك.

وحيث أن جميع من في منظومة المشاريع الإيجابية يودعون أموالهم لدى البنك ويسددون العمولات فإن عملية التحصيل تصبح سهلة وأشبه ما تكون بعملية إدارة النقود (Cash Management) بدلاً من عملية إدارة الائتمان (Credit Management) ويمكن تنفيذ كثير من العمليات آلياً بواسطة أتمه (Automation) العمليات.

وفي المشاريع الإيجابية يمكن للبنك أن يخصص مديراً مالياً عن كل مشروع بحيث يكون معه فريق متكامل لتتبع عناصر وعملاء المشروع من أعلى السلسلة إلى أسفلها من الشركات والمؤسسات والأفراد، فيقدمون التسهيلات الإيجابية إليهم ويحصلون منهم على الودائع والعمولات. وكلما عرف مدير المشروع أين تذهب القروض قلت المخاطر وزاد دخل البنك.

ومن الأفضل لمدير المشروع أن يخدم جميع الشركات والأفراد من أعلى السلسلة إلى أسفلها، لذلك لا يمكن تقسيم العملاء إلى شركات وأفراد كما يحصل حالياً في البنوك. والشكل ١٩ يوضح موقع إدارة المشاريع الإيجابية في البنك.



شكل ١٩ موقع إدارة المشاريع الإيجابية في البنك وهي تخدم الأفراد والشركات في آن واحد

فخدمة الأفراد مع الشركات هو شيء طبيعي ومهم حيث أن الأفراد هم المستخدمون النهائيون لمنتجات الشركات وبدون خدمتهم تتقطع سلسلة المنتجات والخدمات وكذلك سلسلة التدفق النقدي، وليس من الحكمة إعطاء شركة ما قرضاً لعمل مصنع ثم تركها تعاني كيف توفر قوة شرائية لعملائها لشراء منتجاتها، وهذا ما يسبب كساد البضائع بين حين وآخر ويفسر الحاجة المستمرة لزيادة رأس المال العامل في الشركات. وفي السعودية لولا المشاريع الحكومية لما تحرك الاقتصاد واستُغلت طاقات المصانع، واعتماد الاقتصاد السعودي على الإنفاق الحكومي كبير جداً وهذا لا يمكن استدامته على المدى الطويل.

## ٢ - ١٠ السياسة النقدية

قد يقال إن المصرفية الإيجابية أبعدت عن مؤسسة النقد اثنتين من أهم أدوات السياسة النقدية (Monetary Policy) الثلاث للسيطرة على التضخم أو الكساد.

وهذه الأدوات هي:

- ١ - سعر الفائدة
- ٢ - السوق المفتوح (شراء أو بيع السندات الحكومية)
- ٣ - هامش ودائع البنوك لدى مؤسسة النقد.

وحيث أن المصرفية الإيجابية الغت الفائدة البنكية تماماً فمعناه أن الأداة الأولى قد اختفت تماماً. وبدون فائدة مصرفية لا يكون هناك معنى لوجود السندات عموماً، فبذلك تختفي الأداة الثانية. أما الأداة الثالثة فليس لها علاقة بسعر الفائدة فتبقى. ولكن كيف ستسيطر مؤسسة النقد على التضخم (الغلاء) أو الكساد بدون التحكم بسعر الفائدة؟

الجواب هو أنه لا داعي أن تتدخل مؤسسة النقد لأن البنوك سوف تقوم بتلك المهمة تلقائياً، وقد يكون دور مؤسسة النقد إشرافياً وإحصائياً وإرشادياً وتثقيفياً فقط. فحيث أن القروض هي بدون فوائد فلن يكون لدى البنوك حافز للإقراض لشراء السلع التي ترتفع أسعارها بسبب قلة المعروض منها. بل ستقرض البنوك لزيادة المعروض من هذه السلعة.

فمثلاً إذا زادت أسعار الوحدات السكنية فإن البنوك تلقائياً ستلقى طلبات قروض من الأفراد بمبالغ مرتفعة يتبعها تلقائياً زيادة في مدة القرض إذا فرضنا ثبات دخل المقترض. وطول المدة ليس في صالح البنك. لذلك فسوف تميل البنوك إلى التباطؤ في إقراض الأفراد لشراء الوحدات السكنية. وفي الجهة الأخرى زيادة الأسعار وزيادة الطلب تجعل تمويل المطورين العقاريين للاستثمار، والمقاولين للبناء، وتجار مواد البناء للاستيراد، والمصانع للإنتاج، تجعله مغرباً جداً نظراً لزيادة هوامش الربح وسرعة دوران المخزون وكبير حجم المبالغ. فهذا يجعل البنوك تميل لتمويل هؤلاء فيزيد المعروض من الوحدات السكنية ومواد البناء بالإضافة إلى قلة التمويل للأفراد لشراء هذه الوحدات فيقل الطلب وتخفض أسعارها لأن المطورين العقاريين سوف يكونون مضطرين للبيع

لتسديد أقساط القروض للبنوك. حتى إذا وصلت أسعار المساكن إلى مستويات معقولة تتناسب مع دخل الأفراد وقل طلب التجار لاستيراد مواد البناء، حين ذلك سوف تعاود البنوك الإقراض للأفراد لشراء هذه الوحدات تلقائياً.

ويكون دور مؤسسة النقد توفير المعلومات الإحصائية وإرشاد البنوك إلى مؤشرات تغير الأسعار وكميات الطلب على السلع والخدمات الرئيسية. وإذا لزم الأمر فيمكن لمؤسسة النقد زيادة السيولة في الاقتصاد باستخدام الأداة الثالثة وهي تخفيض نسبة ودائع البنوك لديها من مجموع التزاماتهم. وإذا أرادت المؤسسة تخفيض السيولة في الاقتصاد قامت برفع هذه النسبة.

## ٢ - ١١ نظام مراقبة البنوك

المصرفية الإيجابية تتماشى تماماً مع نظام مراقبة البنوك ومؤسسة النقد ولا تحتاج إلى تشريعات جديدة، فعلى سبيل المثال ينص النظام الصادر عام ١٣٨٦هـ (١٩٦٦م) الموضح في شكل ٢٠ أنه:

١. يحظر على أي بنك الاشتغال لحسابه أو بالعمولة بتجارة الجملة أو التجزئة بما في ذلك تجارة الاستيراد والتصدير.

٢. يحظر على أي بنك الاستثمار في أي مشروع صناعي أو تجاري أو زراعي أو عقاري أو شراء أسهم أو تملك عقار أو أي استثمار آخر (وذلك لتفادي الكوارث المالية حيث أن الأموال ليست أموال البنك بل أموال المودعين)\*.

٣. العمل بالخدمات المصرفية فقط مثل الحسابات الجارية والادخارية والصرافة والاعتمادات والحوالات والبطاقات وغيرها (حتى لا ينشغل البنك بغير ما أنشئ من أجله وهو الخدمات المالية)\*.

٤. لا يجوز أن تزيد التزامات الودائع على ١٥ مثلاً من رأس المال والاحتياطيات.

٥. إيداع نسبة لدى مؤسسة النقد (حوالي ١٥٪) من التزامات الودائع (حتى لا تتضاعف السيولة في السوق بدون ضوابط. وفي حالة قسم المصرفية الإيجابية سوف تكون هذه الوديعة بدون فوائد)\*.

والسبب في هذه الضوابط هو أن البنك يستلم ودائع الناس ولا يحق له المخاطرة بها في الأعمال التجارية أو الصناعية أو الزراعية أو العقارية أو المضاربة بالأسهم. وليس بمقدور موظفي البنك التخصص في هذه القطاعات، وأن البنك عمله الأساسي هو الخدمات المالية لبقية القطاعات الاقتصادية وليس المنافسة معها. وأن استخدام موارد البنوك الغير محدودة في هذه النشاطات سوف يضر البنوك ورجال الأعمال ويعرض مدخرات وودائع العملاء للخطر.

أما خدمات الاستثمار فهي من اختصاص البنوك الاستثمارية التي لا تستلم ودائع ولكن تقوم بعمل استثمارات محددة ومعروفة لحساب العملاء المستعدين للربح أو الخسارة.

\* الشرح ليس من نص النظام.



وقسم المصرفية الإيجابية سوف يعمل بالخدمات المصرفية فقط مثل الحسابات الجارية والادخارية وصرف العملات وغيرها من الخدمات و يقدم قروضاً بدون فوائد تماماً للعملاء مقابل ضمانات ويكون الدخل للبنك وللتجار من المبيعات التي تتم باستخدام هذه القروض بالسعر النقدي بدون زيادة.

والنظام في السعودية هو شبيهه بأنظمة البنوك في دول مجلس التعاون الخليجي وغيرها من دول العالم حيث أن هذه الأنظمة تطورت على مدى القرون الماضية لتلافي الأزمات المالية التي تعرضت لها البنوك، ومن الأفضل المحافظة على هذه الأنظمة حتى لا تتجرف البنوك في المعاملات الخطرة.

## ٢ - ١٢ الأزمة المالية العالمية

الأزمة المالية التي حدثت عام ٢٠٠٨م وجرفت معها كثيراً من البنوك العالمية ولا زالت آثارها تخيم على كثير من الدول حتى الآن، كان سببها انجراف البنوك للتمويل بدون حصافة مالية جريا وراء الحصول على الفوائد البنكية السهلة.

ولولا تدخل الحكومات لكانت الكارثة أكبر. والآن الحكومات نفسها تعاني من العجز في السداد. فالوضع كان كفقاعة صغيرة داخل فقاعة متوسطة داخل فقاعة كبيرة. ولكن المصرفية الإيجابية فيها ما يحمي الاقتصاد من حدوث مثل هذه الكوارث، بل قد تكون المصرفية الإيجابية هي أحد الحلول لإصلاح ما حدث بدون الحاجة إلى تدخل الحكومات، فمثلاً الجدول رقم ٢١ يلخص أهم الفروق بين المصرفية التقليدية والمصرفية الإيجابية في الأزمة المالية العالمية، ثم يأتي الشرح بالتفصيل:

المصرفية التقليدية	المصرفية الإيجابية	
١	تحتاج إلى السيولة لتعمل	يمكن بدء العمل باستخدام المخزون والحسابات المدينة ومنها تتوفر السيولة
٢	المودع ليس له علاقة بالمقترض والمخاطر كلها على البنك	يمكن المشاركة في المخاطر بين البنك والبايع
٣	الفوائد كلها على المقترض فيصعب السداد	لا توجد فوائد، أي دفعة هي من أصل القرض فيسهل على المقترض السداد
٤	يضطر البنك تحت ضغط الفوائد للإقراض بسرعة أو أيداع الأموال مع بنك آخر أو شراء مشتقات فتزداد المخاطر على البنك	ليس على البنك فوائد لذلك فإن البنك ليس مضطراً إلى التصرف بالأموال بسرعة أو إقراضها لمن لا يستحق
٥	تكوّن أرباح و سيولة وهمية من الفوائد المستحقة	السيولة والأرباح حقيقية من الخدمات البنكية وتستهلك مقدماً
٦	صعوبة وضع ضوابط تضمن استخدام القرض للقرض الذي منحت من أجله	القرض تستخدم في القرض الذي منحت من أجله بتحقيق المبيعات

جدول ٢١

المصرفية التقليدية والمصرفية الإيجابية في الأزمة المالية العالمية

١. المصرفية التقليدية تحتاج إلى سيولة لتعمل. وقد قامت البنوك المركزية بضخ مبالغ ضخمة في النظام البنكي لإنعاش الاقتصاد ولكن ذلك لم يتحقق بصورة مرضية. أما المصرفية الإيجابية فلا تحتاج إلى سيولة لتعمل حيث يمكن البدء باستخدام المخزون من السلع وكذلك الحسابات المدينة ومنها تتوفر السيولة كما شرحنا في الفصل ٢ - ٣ بعنوان "لا داعي للوداعة".

٢. في المصرفية التقليدية المودع ليس له علاقة بالمقترض والمخاطر كلها على البنك. ولكن في المصرفية الإيجابية المودعون، من الشركات ورجال الأعمال الذين تزيد مبيعاتهم وبالتالي أرباحهم بواسطة المصرفية الإيجابية، يشاركون البنك في تحمل مخاطر القروض التي تقدم إلى عملائهم، وبالتالي يقل احتمال تعرض البنوك إلى خسائر كبيرة.

٣. في المصرفية التقليدية الفوائد كلها على المقترض وتشمل دخل البنك ومصاريفه وأرباح مساهميه وكذلك الفوائد على ودائع المودعين. وهذا العبء على المقترض هو فوق عبء تسديد أصل الدين وهو يتزايد مع مرور الزمن. فإذا كان دخل المقترض لا يغطي جميع هذه التكاليف فإنه سوف يعجز عن السداد. وهذا ما حدث مع أصحاب المساكن في الولايات المتحدة الأمريكية، فإنهم عجزوا عن دفع فوائد قروضهم، ووجدوا أن قيمة البيت الذي هو مرهون لصالح البنك هي أقل من قيمة القرض مع فوائده، فتوقفوا عن سداد الأقساط وتركوا البنوك تسترجع المنازل. واضطرت البنوك إلى بيعها فانخفضت الأسعار أكثر وهكذا.

أما في المصرفية الإيجابية فلا توجد فوائد، وأي مبلغ يدفعه المقترض ينزل من رصيد القرض فيسهل على المقترض السداد.

٤. حينما يودع عميل في المصرف التقليدي بفائدة فإن عداد الفوائد على البنك يبدأ مباشرة، وهذا يضع موظفي الخزينة في البنك تحت ضغوط مستمرة، فإما أن يقوموا بإيداعها بسرعة في بنك آخر داخل أو خارج المملكة وبالتالي تواجه البنوك الأخرى نفس الحالة، أو يقومون بشراء أدوات الدين كالسندات أو المشتقات. كما أنهم يحثون أقسام الأفراد والشركات في البنك على إقراضها بسرعة. وفي النهاية

تنتهي الأموال إلى مقترضين ليسوا ذوي كفاءة ائتمانية عالية، وبين هؤلاء المقترضين وبين المودع الأول جهات كثيرة تستهلك مصاريف إدارية كبيرة. وهذا ما حدث في الأزمة المالية العالمية، فحينما سقط المقترض النهائي تساقطت كثير من المؤسسات التي بينه وبين المودع الأول.

أما في المصرفية الإيجابية فلا توجد فوائد على البنك، وهو ليس مضطراً للتصرف بالأموال بسرعة فليس عليه "تكلفة أموال (*Cost of Funds*)"، والحد الأدنى له هو تغطية تكاليفه الإدارية وزيادة مبيعات عملائه وخدمة المقترضين ذوي الكفاءة الائتمانية الجيدة الذين هم المحرك الأساسي للاقتصاد. لذلك فإن البنك في المصرفية الإيجابية سوف يكون أكثر حذراً وحصافة في الإقراض.

5. عندما يتم القرض في المصرفية التقليدية يبدأ عدّاد حساب الفوائد على المقترض، وفي كل فترة تحسب كدخل للبنك تحت بند "فوائد مستحقة *Accrued Interest*"، وهذه الفوائد حتى لو لم تستلم من المقترض فإنه يستمر حسابها وقد تتزايد مع الغرامات، وكل هذا يزيد من أرقام الأرباح لدى البنوك. والمقترض الذي لا يستطيع دفع الفوائد فمن باب أولى أنه لن يستطيع أن يدفع أصل الدين والغرامات. لذلك فإن أرباح البنوك قد تكون أرباحاً وهميةً ويتبعها أيضاً الشعور بوجود سيولة وهمية في الاقتصاد، كما كان الحال عند فورة سوق الأسهم التي تحققت فيها أرباح وسيولة وهمية للمساهمين وأخذوا يصرفون الأموال ويتصرفون على أساس هذه الأرباح.

أما في المصرفية الإيجابية فإن دخل البنك يأتي من البائع نقداً مقدماً ولا علاقة له بما يحصل للقرض. فهو دخل حقيقي نقدي للبنك. وحيث أن عبء القرض أخف على المقترض فإن فرصة سداد أصل الدين أكبر.

6. في المصرفية التقليدية يصعب وضع ضوابط تضمن استخدام القروض للغرض الذي منحت من أجله، بل إنه في كثير من الأحيان تعطى كثير من القروض لكبار العملاء بدون غرض محدد. ولكن في المصرفية الإيجابية القروض تستخدم في الغرض الذي منحت من أجله وذلك بتحقق المبيعات الفعلية. فعملية البيع نفسها هي بداية القرض.

والخلاصة أن المصرفية التقليدية مبنية على دخل يعتمد في النهاية على مقترضين منهكين بسبب دفع الفوائد وتضعف قوتهم الشرائية فيقل الطلب على السلع والخدمات ويتضرر رجال الأعمال والشركات تبعاً لذلك، ورجال الأعمال والشركات هم بدورهم مقترضون من البنوك فتكثر الإفلاسات ويقل التوظيف\* وتزيد البطالة فيضعف النمو الاقتصادي. وهذا الدخل الهش تعتمد عليه طبقات من المؤسسات المالية الوسيطة فإذا انهار المقترض الضعيف الذي في قاع الهرم انهارت معه كثير من المؤسسات المالية فتضطر الحكومات للتدخل، وهذا بدوره يرهق ميزانية الدول فتضطر إلى تخفيض الانفاق وزيادة الضرائب وتحدث اضطرابات سياسية. والشكل رقم ٢٢ يصور هذا الوضع.



شكل ٢٢ المصرفية التقليدية والمصرفية الإيجابية في الأزمة العالمية

أما في المصرفية الإيجابية فإن المقترض النهائي لا يدفع فوائد فيسهل عليه تسديد القرض وتبدأ قوته الشرائية بالتحسن فيزيد الطلب على السلع والخدمات فينتعش الاقتصاد ويزيد التوظيف\* ويتحسن الوضع المعيشي للجميع ويتحسن معه وضع المؤسسات المالية التي يكون دخلها حقيقياً ويستلم نقداً مقدماً. لذلك فإن المصرفية الإيجابية هي «رشاء للجميع»: العامل والموظف ورجل الأعمال والشركة والبنك والحكومة والفقير والغني والاقتصاد الوطني كله كما ذكر على غلاف الكتاب.

\* التوظيف : المقصود منه استخدام الطاقات الانتاجية سواءً طاقة الأفراد أو الشركات.

## ٢ - ١٣ المنافع للمواطن

من الواضح أن للمصرفية الإيجابية فوائد كثيرة على جميع قطاعات الوطن وعلى رأسها المواطن حيث تتحقق له الفوائد الآتية:

### ١- توفير قروض بدون فوائد تماماً.

فالقرض الذي يأخذه العميل من البنك هو نفس السعر النقدي للسلمة التي يريدها، وهو نفس المبلغ الذي سوف يسدده على أقساط مهما طالّت المدة أو قصرت. ولكن المهم هو أن يلتزم بمواعيد السداد لأن ذلك سوف يحافظ على سجله الائتماني للحصول على تسهيلات أخرى في المستقبل.

### ٢- المساعدة على الإدخار

حيث أن الاقتراض لشراء شيء هو في الواقع بداية لعملية ادخار. فالإنسان إما أن يدخر من دخله دورياً ليشتري بيتاً أو أنه يقترض ويشتري البيت أولاً ثم يسدد على أقساط من دخله فتكون النتيجة واحدة. ولكن عملية الاقتراض في البداية تتميز بأن الأسعار تكون أفضل كلما سارع العميل بشراء البيت قبل أن ترتفع أسعار الأراضي ومواد البناء وكذلك فإن العميل يكون قد وفر إيجار البيت وسدده على شكل أقساط طويلة مدة القرض.

وهذه الفائدة لاحظها الكاتب عندما أخبره بعض العمال أنهم كانوا لا يستطيعون الادخار ويصرفون كل دخلهم، ولكنهم عندما حصلوا على قرض من الشركة لشراء منزل وأصبحت الشركة تخصم من راتبهم قيمة القسط لم يشعروا بنقص في دخلهم وصرقوا على قدر صافي دخلهم، وفي النهاية سدّدوا جميع أقساط القرض وأصبحوا يملكون المنزل دون أن يشعروا بذلك ودون أن تتأثر حياتهم المعيشية كثيراً، بل تمنوا على الشركة أن تستمر في خصم الأقساط حتى بعد تسديد القرض وأن تدخرها لهم. ونأمل أن يكون هذا دور المصرفية الإيجابية في البنوك في المستقبل.

### ٣- تقليل التكاليف على المواطن

لو تتبعنا سلسلة التكاليف في كل سلعة لوجدنا أن الفائدة المصرفية تشكل جزءاً لا يستهان به من التكلفة. فكل سلعة تمر بمرحلة المادة الخام الأولية ثم الشحن ثم التصنيع الأولي ثم المواد الوسيطة ثم المنتج النهائي ثم المستورد ثم تاجر الجملة فتاجر التجزئة حتى تصل إلى المستهلك النهائي. وخلال هذه الرحلة تتم عمليات الشحن والتخزين والمناولة، وفي كل خطوة يجب أن تغطى تكلفة التمويل، وبالتالي الفوائد البنكية تزيد من تكلفة السلع والخدمات. فإذا احتفت الفوائد البنكية من هذه السلسلة قلت تكلفة المنتج على المستهلك النهائي.

### ٤- تقليل التضخم بتخفيض أسعار السلع والخدمات

سعر الفائدة يحسب غالباً بنسبة معينة فوق نسبة التضخم في الاقتصاد. ويسمى الفرق بين سعر الفائدة ونسبة التضخم باسم "سعر الفائدة الحقيقي". وحيث أن تكلفة السلع يدخل فيها سعر الفائدة فإن انخفاض سعر الفائدة إلى الصفر يخفض أسعار السلع وبالتالي يقل التضخم.

وحيث أن أسعار السلع والخدمات مرتبطة بالتكاليف وأيضاً بالعرض والطلب فإن توفر القروض بدون فوائد للنتاج يزيد العرض فتتخفض أسعار السلع أيضاً.

### ٥- تقليل المشاكل في دفع الإيجارات

كما ذكرنا في أنواع القروض فإن في المملكة مشكلة في دفع الإيجارات في موعدها وذلك لأسباب عديدة منها غياب الرادع وغياب التخطيط المالي. فحيث أن الإيجارات غالباً سنوية ودخل الموظفين شهري فمن المفترض أن يقوم الموظف بالأدخار شهرياً لدفع الإيجار دفعة واحدة سنوياً. وهذا غالباً لا يحدث بسهولة.

ولكن المصرفية الإيجابية تحل هاتين المشكلتين تلقائياً، فالبنك سوف يدرس الكفاءة الائتمانية للمستأجر مقدماً ويتأكد

من سجله الائتماني إما لدى البنك إذا كان عميلاً سابقاً أو من شركة "سمة" إذا كان عميلاً جديداً. كما أنه سوف يأخذ منه تحويل الراتب وأي ضمانات أخرى، وتكون لدى البنك جميع حسابات العميل، وفي هذه الأمور كلها رادع كاف للسداد وعدم المماطلة. كما أن البنك سوف يدفع للمالك سنوياً ولكن سوف يخصم من راتب الموظف شهرياً فلن يحتاج الموظف للتخطيط المالي كثيراً.

وفي النهاية تقل المشاكل في دفع الإيجارات وغيرها من المشاكل الاجتماعية التي تنشأ من ذلك.

#### ٦- زيادة المصدقية والائتمان في المدفوعات

في الوقت الحاضر لا يثق كثير من الناس بالدفع بالشيكات ولا بالبيع على الحساب، فلا يرضى البعض إلا بالدفع النقدي المقدم، ولا يمكن لومهم على ذلك.

ولكن في المصرفية الإيجابية سوف يكون الدفع عن طريق البنك فيطمئن الجميع عند تنفيذ العقود بينهم.

## ٢ - ١٤ المنافع لقطاع الأعمال

للمصرفية الإيجابية منافع كثيرة للمؤسسات والشركات منها:

### ١- زيادة المبيعات:

كما شاهدنا في بداية الكتاب عند عرض فكرة المصرفية الإيجابية أن الوديعة التي وضعها التاجر في البنك بدون فوائد ساعدت على زيادة مبيعات التاجر، وحققت للتاجر أرباحاً إضافية وساعدت على تصريف المخزون من البضائع وذلك بزيادة قدره العملاء على الشراء وزيادة القدرة الشرائية في المجتمع.

### ٢- تقليل تكاليف الإنتاج وبالتالي سعر السلع:

حين تتلاشى الفائدة المصرفية فإن تكاليف الإنتاج والتسويق تنخفض خلال سلسلة حلقات الإنتاج من المواد الخام في المناجم الطبيعية إلى المنتج النهائي في متناول يد المستهلك في أسواق التجزئة مروراً بعمليات الشحن والمناولة المختلفة. كما أن زيادة كميات الإنتاج (Economy of Scale) تحقق زيادة الكفاءة الإنتاجية وبالتالي تحقق توفيراً في التكاليف.

### ٣- تقليل الديون المشكوك في تحصيلها:

حيث أن البنك يقوم بدراسة الكفاءة الائتمانية للعملاء قبل عملية البيع فإن ذلك سوف يساعد على الوقاية من الديون المدومة.

### ٤- انسيابية الإنتاج نظراً لأنسيابية التدفقات النقدية:

كثير من عمليات الإنتاج والطاقت الإنتاجية تتعطل بسبب عدم تمكن العملاء من الدفع. وهذا يحصل كثيراً بين المقاولين وعمالئهم وبين المقاولين وموردي مواد البناء. فالمقاول يطلب دفعات لينفذ المشروع، وصاحب المشروع يطلب من المقاول أن ينفذ حتى يدفع له، وقد يحصل خلاف بسبب الدفع فيتوقف المشروع. ولكن في المصرفية الإيجابية يكون الدفع من خلال

البنك فيكون كل واحد مطمئناً أنه سوف يُحصّل مقابل ما دفعه أو مقابل ما نفذه. وبذلك تتم الاستفادة القصوى من الطاقات الإنتاجية في الاقتصاد بدون تعطيل.

#### ٥- الحصول على قروض بدون فوائد:

كما رأينا في المشاريع الإيجابية فإن المؤسسات أو الشركات تكون تارة بائعة أو مودعة، وتارة تكون مشترية أو مقترضة. وإذا كانت مشترية فيمكنها الحصول على تسهيلات بدون فوائد من قسم المصرفية الإيجابية إذا توافرت كل الشروط لذلك. وحيث أن القسم ليس لديه دافع لتحويل الأموال خارج المملكة فإنه سوف يكون حريصاً على زيادة عمليات الإقراض داخل المملكة للأفراد والشركات لزيادة دخله.

#### ٦- المساعدة على تحصيل المستحقات:

المصرفية الإيجابية هي تسهيلات لدفع المستحقات مقدماً، فبذلك تكون أفضل من الضمان البنكي الذي يضمن المستحقات ولكن لا يحصلها فيضطر صاحب الحق إلى المطالبة بالسداد باستمرار، ولا يستعمل الضمان إلا في الحالات القصوى، وعادة ما ينتهي استخدام الضمان بقطع العلاقة مع العميل. والضمان البنكي لا يعطي العميل تسهيلات في الدفع لفترات طويلة، مثل بناء المساكن.

كما أن الضمان البنكي فيه تكلفة على العميل. ولكن في المصرفية الإيجابية لا توجد تكلفة على العميل إلا إذا كانت هناك رسوم لترتيب التسهيلات وحجزها حتى تكون هناك جدية في استخدام التسهيلات وعدم الاحتفاظ بها بدون استخدام لفترة طويلة مما يحرم العملاء الآخرين من هذه التسهيلات.

والمصرفية الإيجابية هي أفضل من الاعتماد المستندي حيث أنها دفع مباشر من العميل إلى البائع عن طريق البنك بدون تدخل من البنك في المستندات. وعادة ما تكون متطلبات المستندات معقدة ويحصل فيها كثير من الأخطاء والاختلافات،

والاعتماد المستندي مكلف ولا يعطي العميل تسهيلات في الدفع لفترات طويلة وهو يستخدم لطلبات معينة بينما المصرفية الإيجابية هي تسهيلات مفتوحة للدفع.

كما أن المصرفية الإيجابية قد تستخدم في تثبيت الطلبات التي يستلزم إنتاجها فترات طويلة وقد تتخفف أسعارها فيلغي المشتري الطلبية أو يؤخرها. وفي تلك الحالة لا يفيد الضمان البنكي ولا الاعتماد المستندي، وخصوصاً الاعتماد المستندي المحلي، فكلهما لا يمكن استخدامه إذا لم يتم الشحن ولم تصدر الفاتورة، أو لم يستلم المشتري البضاعة.

والخلاصة أن الضمان البنكي والاعتماد المستندي هما وسيلتان مساعدتان لضمان تحصيل المستحقات، ولكن المصرفية الإيجابية هي أسلوب شامل للتعامل المصرفي.

#### ٧- التركيز على الإنتاج والمبيعات وليس التحصيل:

المصرفية الإيجابية تريح الشركات والمؤسسات من عمليات التحصيل فيتمكنون من التركيز على عمليات الإنتاج والتسويق. ويحافظون على علاقات طيبة مع عملائهم، حيث أن عمليات التحصيل هي أكثر ما يضر علاقات الشركات مع عملائها.

#### ٨- أفضل مجال لاستثمار السيولة الفائضة للشركات والمؤسسات:

كما رأينا في بداية الكتاب أن عائد الوديعة من المصرفية الإيجابية بلغ ١٦٪ عندما كان هامش ربح البيع ٥٪. وهذا العائد يصبح ٢٠٪ إذا كان هامش الربح ٦٪ وتمت ٤ دورات بيع سنوياً  $[١٠\% \times (٤ - ٤\%)]$ ، ويصبح ٣٦٪ إذا كان هامش الربح ١٠٪  $[١٠\% \times (٤ - ٤\%)]$ . وهذا العائد لا يمكن أن تحققه أية وديعة بفوائد وخصوصاً في هذه الأيام التي سعر الفائدة فيها لا يتجاوز ١٪.

النتيجة هي أن أفضل مكان لاستخدام أموال أي رجل أعمال هو في توسيع أعماله هو نفسه، وهذا ما تحققه المصرفية الإيجابية له.

## ٩- تحسين صورة القطاع الخاص في المجتمع:

المصرفية الإيجابية هي قروض بدون فوائد لشراء السلع بسعرها النقدي بدون زيادة، وهذا كفيل بتحسين القوة الشرائية للمواطنين وبالتالي مستوى المعيشة ونوعية الحياة في المجتمع، فإذا عرف الناس أن هذا تم بواسطة أموال القطاع الخاص وأنهم لم يهَجِّروا أموالهم إلى خارج المملكة فإن ذلك كفيل بتحسين صورة القطاع الخاص في المجتمع.

## ٢- ١٥ المنافع للبنوك

### ١- إيجاد نظام بنكي خالٍ تماماً من الفوائد:

المصرفية الإيجابية بسيطة وواضحة وخالية تماماً من الفوائد أو "الأرباح" على القرض. والشراء بالقرض هو بسعر السلعة النقدي بدون زيادة بسبب التأجيل في الدفع أو الشراء الآجل. والفائدة المصرفية على المقرض هي الرقم صفر كما هو واضح من شعار المصرفية الإيجابية على الغلاف. وهذه المزايا لا تتحقق من جميع أنواع المصرفيات المتوفرة حالياً.

### ٢- تميز المملكة بنظام مصرفي جديد غير مسبوق عالمياً:

لو بحث القارئ في الإنترنت عن "المصرفية الإيجابية" أو "Positive Banking" فلن يجدها في أي دولة في العالم في الزمن الحاضر أو في الماضي إلا في المملكة العربية السعودية. ولو تم تطبيقها بكاملها هنا فسوف تكون المملكة هي الرائدة في هذا النظام المصرفي الجديد، وتكون هي من تصدر خبراتها في هذا المجال للبنوك في العالم، ويتكون لدينا جيل من الخبراء ينقلون هذه التقنية المالية (knowhow) إلى العالم، بدلاً من أن نكون نحن دائماً من نتقل إليه التقنية.

### ٣- الميزة التنافسية في عصر العولمة في الخدمات المالية:

استفادت البنوك السعودية كثيراً من احتكارها للسوق المصرفية في المملكة في السنوات الماضية. ولكن الآن في عصر العولمة فقد تم فتح باب المنافسة وبدأت بنوك أجنبية كثيرة في أخذ حصة من السوق المالية في المملكة، فكيف سيتمكن للبنوك السعودية المنافسة مع بنوك عريقة وكبيرة وذات خبرات واسعة في المصرفية التقليدية؟

الجواب هو التميز بتقنية مصرفية جديدة وهذا ما توفره المصرفية الإيجابية.

#### ٤- القدرة على تمويل مشاريع جديدة بتكلفة قليلة:

المصرفية الإيجابية توفر سيولة في الاقتصاد الوطني من الإستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية مثل وسائل الإنتاج والمخزون والحسابات المدينة. وتتوفر هذه السيولة يمكن تمويل مشاريع إنتاجية جديدة. وحيث أن هذا التمويل سوف يكون بدون فوائد فسوف تقل تكلفة هذه المشاريع على المستثمرين وتزيد من فرص نجاح هذه المشاريع وتقلل المخاطر على البنوك.

#### ٥- تخفيف الضغط النفسي على موظفي البنوك

موظفو البنوك هم دائماً تحت وطأة ضغوط ذهنية مرهقة حيث أنهم في سباق مع القيمة الزمنية للمال ولا يستطيعون التحكم في مخاطر العملاء. ولكن في المصرفية الإيجابية الدخل هو من الخدمات المصرفية الفعلية واحتمال المخاطر أقل.

## ٢- ١٦ المناافع للاقتصاد الوطني

### ١- زيادة نشاط الاقتصاد الوطني والدورة الاقتصادية

حيث أن البنوك في المصرفية الإيجابية لا تدفع فوائد لمودعيها ولا تأخذ فوائد فهي ليست مضطرة لتحويل الأموال التي لديها إلى البنوك في الخارج بسرعة لتكسب فوائد مع مرور الزمن. وحيث أن دخل البنك في المصرفية الإيجابية هو فقط من الإقراض داخل المملكة ويأتي من زيادة المبيعات المحلية ولا يأتي من المقترضين، لذلك فإن الأموال من الوطن سوف تبقى في الوطن ولن تذهب إلى الخارج، وهذا ما سوف يزيد في الطلب على السلع والخدمات وبالتالي ينعش النشاط الاقتصادي الوطني والدورة الاقتصادية.

### ٢- توفير أدوات لمواجهة الغلاء أو الكساد

قد يقال إن زيادة السيولة في الاقتصاد تزيد من الطلب فتغلى الأسعار، وهذا قد يكون صحيحاً على المدى القصير ولكن البنوك تدرس كل قرض وهي ليست مضطرة للاستعجال بالإقراض لأنه ليس على ودائعها فوائد، لذلك فهي سوف توجه السيولة إلى ما يحقق لها أعظم دخل. وأعظم دخل لها يكون من القروض ذات المدة الزمنية القصيرة والعمولة العالية والمبالغ الضخمة. وفي حالة زيادة الطلب على سلعة ما فإن طلبات القروض ذات المدة الأقصر والمبالغ الأكبر تكون من الشركات والمؤسسات التي تنتج أو تستورد هذه السلعة. لذلك فإن البنوك ستتوجه تلقائياً لتمويل هذه العمليات التجارية لتوفير هذه السلعة.

وإذا توفرت هذه السلعة بكميات كبيرة وبدأت أسعارها بالانخفاض فسوف يقل طلب الشركات والمؤسسات على مثل هذه القروض تلقائياً. وإذا رخصت الأسعار فسوف يتشجع المواطنون على شراء هذه السلعة حيث أصبحت تناسب دخلهم ويستطيعون الاقتراض لشرائها، فتزيد الطلبات على الاقتراض لشراء هذه

السلعة ويصبح البنك أكثر قبولاً لهذه الطلبات تلقائياً حيث قلت طلبات القروض من قطاع الأعمال. فيرجع الطلب على هذه السلعة وتتحسن أسعارها.

وبدراسة نمط ومستقبل الطلب على هذه السلعة يقوم قطاع الأعمال بعمل دراسات جدوى لزيادة الإنتاج من هذه السلعة فتكون البنوك متقبلة لهذه المشاريع الإنتاجية ويتم تمويل المصانع والمشاريع طويلة المدى التي تستفيد من هذا الطلب الدائم والذي يحقق زيادة عائدات البنك من المبيعات المستقبلية لهذا المشروع.

والخلاصة إن المصرفية الإيجابية فيها آليات تلقائية لمواجهة الغلاء والكساد على المدى المتوسط والطويل كما تم شرحه في فصل ٢ - ١٠ بخصوص السياسة النقدية. ويمكن مؤسسة النقد استشراف المستقبل لتوجيه البنوك لما فيه مصلحتهم ومصلحة المواطن على المدى الطويل والإشراف على تنفيذ ذلك والتدخل على المدى القصير إذا لزم الأمر للحفاظ على استقرار الأسعار ومستوى التوظيف للأفراد وللطاقات الإنتاجية في الإقتصاد الوطني.

### ٣- حل الإشكال القائم بين البنوك والشرع

في المصرفية الإيجابية لا يوجد مفهوم الفائدة المصرفية بأي شكل، وهذا يحل الإشكال القائم بين البنوك والشرع فتمتكن البنوك من التقاضي أمام المحاكم المختصة للمطالبة بحقوقها كاملة غير منقوصة وتنفيذ الأحكام بدون أي أضرار.

### ٤- توفر الرهن للبنوك

الرهن موجود في المملكة ولم ينقطع أبداً، فكتاب العدل يرهنون لصالح صندوق التنمية العقاري والصناعي ولشركة أرامكو. والرهن ببساطة وهو عبارة عن ختم خلف صك الأرض أو آلات المصنع مذكور فيه ما يلي:

لقد جرى رهن هذه الأرض وما سيقام عليها من بناء لصالح (الصندوق الفلاني) بموجب الوثيقة رقم (كذا) بتاريخ (كذا) كما هو موضح في شكل ٢٣:



شكل - ٢٣

صيغة الرهن العقاري خلف أحد الصكوك.

ويتم التأشير في سجلات كاتب العدل على أن هذا العقار مرهون ولا يمكن لمالكه التصرف فيه إلا بفك الرهن من المقرض. وأحكام الرهن مشروحة بالتفصيل في أمهات كتب الفقه المعروفة، ويمكن استخدام هذه الأحكام حين صدور نظام الرهن ليناسب الوقت الحالي.

ولكن الرهن حُرمت منه البنوك بسبب امتناع كتاب العدل عن عمله لصالح البنوك بسبب شبهة الربا. وعندما قامت البنوك بمحاولة عمل هذا الرهن باسم أحد مسؤولي البنك وشعر كتاب العدل بذلك امتنعوا أيضا عن الرهن لصالح الأفراد وتعطلت مصالح الناس، وحُرم المجتمع من تسهيلات كبيرة لبناء المساكن وتمويل المشاريع في الوطن واتجهت الأموال السعودية لتمويل منازل ومشاريع في الخارج.

ولكن في المصرفية الإيجابية الأمور واضحة ولا توجد فائدة مصرفية، ويسدد المقرض أصل الدين فقط بدون أي زيادة في سداد القرض أو في سعر العقار الذي أخذ القرض من أجل شرائه. لذلك فلم يعد هناك ما يمنع كتاب العدل من الرهن لمثل هذه القروض.

وإذا توفر الرهن للمصرفية الإيجابية فإن ذلك سوف يساعد البنوك على إقراض المواطنين ورجال الأعمال وهم مطمئنون على ضمانات هذه القروض.

## ٥- إيجاد فرص عمل كثيرة في القطاع المصرفي للمواطنين والمواطنات

كما رأينا أن عمل المصرفية الإيجابية هو داخل المملكة في خدمة العملاء الكبار والعملاء الصغار الذين هم المحرك الحقيقي للاقتصاد. فبدون خدمة الأفراد بإعطائهم القروض لن يوجد طلب على السلع والخدمات التي تقدمها الشركات. وهذه الخدمة تتطلب دراسات اتئمانية ومجهودات متابعة متعددة تتطلب كوادر كثيرة يتم تأهيلها على مختلف المستويات المتدرجة من البسيطة إلى المعقدة. وهذا سوف يوجد فرصاً وظيفية كثيرة للمواطنين والمواطنات في القطاع المصرفي. وقد كان كثيرٌ من المواطنين والمواطنات ذوي الكفاءات يتخرجون من العمل في البنوك التقليدية بسبب شبهة الربا. فإذا تم إزالة هذه الشبهة بإزالة الفائدة المصرفية فإن ذلك سوف يفتح الباب على مصراعية لهؤلاء الأفراد للعمل في القطاع المصرفي بلا حرج وبلا قيود.

## ٦- اقتراض الحكومة بدون فوائد

حيث أن المصرفية الإيجابية توفر قروضاً بدون فوائد للجميع فيمكن للدولة الاقتراض لتنفيذ مشاريع وبرامج ذات جدوى ومردود واضح. وهذا ليس معناه أن الحكومة تستطيع الاقتراض بدون فوائد كما تشاء. بل أن الاقتراض سوف يكون أصعب حيث أنه لن تكون هناك فوائد تغري البنوك بالاقتراض للحكومات كما هو الحال بالسندات حالياً والتي أغلبها ليس لها غرض محدد. بل يتوجب على الحكومة أن تثبت للبنوك جدوى هذا الاقتراض ومردودة غير المباشر على المودعين والاقتصاد الوطني. كما أن على الحكومة أن تبني رصيدها من النقاط والسجل الائتماني لوقت الحاجة كما تفعل الشركات والأفراد.

## ٢- ١٧ الوعي البيئي

قد يقال إن المصرفية الإيجابية سوف توفر سيولة تزيد من الإنفاق غير المسؤول عند المواطنين وتسبب هدرًا في الموارد الطبيعية ونفايات تضر بالبيئة والحياة الفطرية.

والجواب أن هذا الكلام غير صحيح. فتحسن مستوى المعيشة للمواطنين لا يتبعه بالضرورة هدر للموارد الطبيعية وزيادة في النفايات، فالموضوع مرتبط بالوعي البيئي أكثر من ارتباطه بالقوة الشرائية وتحسن المستوى المعيشي.

فمن الملاحظ أن الدول الراقية ذات المستوى المعيشي الجيد يتعاون فيها جميع المواطنين على الحفاظ على بيئتهم بل وبيئة غيرهم. وفي المقابل نرى التلوث وهدر الموارد الطبيعية في الدول الفقيرة. ومثال على ذلك الاحتطاب الجائر في بعض الدول الإفريقية الذي كانت نتيجته التصحر وما تبعه من مجاعات، وكذلك الصيد الجائر الذي أدى إلى انقراض كثير من الحيوانات الفطرية.

فالشخص الفقير لا يمكنه التفكير بالبيئة أو الجمال أو الفن أو الموارد الطبيعية ولا حتى بالعدالة الاجتماعية. ولكن مع تحسن المستوى المعيشي وخصوصاً للطبقة الوسطى فسوف يزيد الوعي البيئي والاجتماعي ويساهم الجميع في المحافظة على بيئتهم وعلى تحسين نوعية الحياة في مجتمعاتهم.

كما أن تحسن المستوى المعيشي سوف يجعل مشاريع ترشيد الاستهلاك وتدوير النفايات ومعالجتها أمراً مجدياً واقتصادياً فيوجد فرص عمل في هذا المجال ويزيد الوعي البيئي. وقد قيل إن مثلث التخلف هو الفقر والجهل والمرض، فإذا أزيل ضلع الفقر من هذا المثلث فقد يحو ضلعي الجهل والمرض كما حدث في الدول الخليجية إلى حدٍ ما في القرن الماضي.

## ٢ - ١٨ أسباب عدم التوسع بالمصرفية الإيجابية

السؤال الذي يتبادر إلى الذهن هو:

إذا كانت المصرفية الإيجابية بهذا الجمال وهذه الفوائد للإقتصاد الوطني وهي مطبقة جزئياً في بعض البنوك السعودية فلماذا لم يتم التوسع باستخدامها في هذه البنوك وغيرها ولم يتم الاهتمام بها من قبل المسؤولين في الدولة؟

والجواب كالآتي:

### أولاً : البنوك

عندما عُرضت الفكرة على بعض رؤساء مجالس إدارات البنوك أبدوا إعجابهم بها وحولوها إلى بعض المسؤولين الكبار في البنوك، وهؤلاء بدورهم حولوها إلى الموظف المسؤول عن حساب الشركة السعودية لأنابيب الصلب التي قدمت الفكرة في البداية. وهذا الموظف المجتهد لم يعرف ما هو المطلوب منه وماذا يفعل ولم يستطع بمفرده عمل شيء.

ولو التمسنا العذر لهؤلاء المسؤولين الكبار فإننا نتوقع الآتي:

- ١- إنشغال المسؤولين بأزمات متلاحقة وأمور أخرى أذهلتهم عن تطوير فكرة جديدة غير مسبقة وخصوصاً أنها فكرة محلية وغير مستوردة!!.
- ٢- وجود نقص في كوادرات البنوك وعدم توفر أشخاص متفرغين لهذه المهمة.
- ٣- كل قسم وكل فرع من البنوك يعمل بصورة منفصلة عن الآخر ولديه أهداف ونتائج يحتاج إلى تحقيقها وليس مهتماً بتطوير منتجات جديدة.
- ٤- الانطباع أن المردود من المصرفية الإيجابية هو قليل، فنظراً لأنه تم تطبيق بدايات المصرفية الإيجابية فقط ولم يتم تطبيق المراحل اللاحقة منها التي تضاعف دخل البنوك فقد يظن المسؤولون في البنك أن دخل المصرفية الإيجابية ضئيل ولا يستحق بذل الجهد فيه. ولكن مع تطبيق سلسلة القروض في

المصرفية الإيجابية فإن دخل البنوك يتضاعف.

٥- عدم وجود حافز للتغيير، حيث أن أرباح البنوك كانت عالية في السنوات الماضية فما الذي يدعو المسؤولين في البنوك إلى خوض تجارب جديدة وبذل مجهود وتخصيص كوادر من البنك للمصرفية الإيجابية بينما هم في أمس الحاجة إليها للاستفادة مما تعودوا عليه في المصرفية التقليدية؟

٦- التغير المستمر في موظفي البنوك. ولهذا الموضوع قصة طريفة. فبعد أن تم تطبيق المرحلة الأولى من المصرفية الإيجابية في أحد البنوك ومرت فترة على ذلك تم استدعاء موظف البنك الذي كانت لديه خبرة بالمصرفية الإيجابية لإطلاعها على المرحلة الثانية، فأفادوا أن ذلك الموظف قد غادر البنك منذ فترة وأنه تم تعيين موظف آخر مسؤولاً عن الحساب. ولما حضر الموظف الجديد واسمه محمد، بدأ الكاتب في عرض المرحلة الثانية من المصرفية الإيجابية عليه فاستوقفه محمد قائلاً: وما هي المصرفية الإيجابية؟

فاستغرب الكاتب وقال: أنت مسؤول عن حساب الشركة ولا تعرف المصرفية الإيجابية!! إذن من المسؤول عن حساب عميل الشركة الذي يستخدم المصرفية الإيجابية؟ فأجاب محمد: المسؤول عن حساب عميل الشركة هو موظف آخر اسمه خالد.

فقال الكاتب: رجاءً اتصل بخالد لنعرف هل يعرف المصرفية الإيجابية؟

فلما تم الاتصال بخالد أجاب: إنه لا يعرف شيئاً اسمه المصرفية الإيجابية!

قال الكاتب: من مديركم؟

قال محمد: مسؤول اسمه فهد.

فطلب الكاتب أن يتم الاتصال بفهد فأجاب أنه لا يعرف شيئاً عن المصرفية الإيجابية. فطلب الكاتب أن يتم تحديد موعد في البنك لعمل عرض شامل عن المصرفية الإيجابية لجميع موظفي البنك. وتم تحديد الموعد.

وخلال تلك الأثناء استفسر الكاتب من قسم المحاسبة في الشركة إذا كان هذا البنك يقوم فعلاً بعمليات المصرفية الإيجابية ويحصل منها على دخل؟ فتم تأكيد ذلك وأنها مستمرة في هذا البنك منذ سنوات وأن البنك يحصل على رسوم الخدمات كاملة وتم تجهيز بيان بجميع هذه المعلومات.

وبعد أن تم عمل العرض أمام موظفي البنك وعرفوا المصرفية الإيجابية أبدى الكاتب الملاحظة التالية:

إن المصرفية الإيجابية هي موجودة لديكم في البنك، وتعمل تلقائياً في قسم العمليات عندكم، وتحقق لكم دخلاً جيداً على الرغم من أنكم لا تعرفون عنها شيئاً!! وهذا دليل على بساطتها وسهولة استخدامها ولا تحتاج إلى أشخاص ضليعين في التمويل ونظرياته واساليبه وأحكامه ليتمكن تطبيقها في أي بنك. وأن أي شخص له خبرة في المصرفية التقليدية يمكنه العمل بالمصرفية الإيجابية، بل هي أسهل، حيث أن الفائدة المصرفية هي صفر ولا توجد حسابات معقدة لتطبيقها. وهذا هو مغزى هذه القصة الواقعية.

## ثانياً: المسؤولون في الدولة

المسؤولون في الدولة معظمهم لم تمنح لهم الفرصة للاطلاع على المصرفية الإيجابية لأن الموضوع كان دائماً يتوقف عند مديري مكاتبهم بعد تقديم طلب خطي حسب تعليماتهم لتحديد موعد لمقابلتهم. ويبدو أن هؤلاء المسؤولين مشغولون بأمر آخرى يرون أنها أهم من الاطلاع على فكرة جديدة. وعندما يتم تحويل الموضوع إلى نوابهم فإن هؤلاء النواب يتحمسون للفكرة ولكن بعدها ينشغلون بأمرهم اليومية عن الأمور الاستراتيجية.

## ٢ - ١٩ الخاتمة

المصرفية الإيجابية هي فكرة جاء وقتها. ولو لم تظهر للكاتب في هذا الوقت لظهرت لغيره. فالعالم الآن يمر بأزمات مالية متلاطمة الأمواج ولا يُعرف كيفية النجاح منها. ونحمد الله أن المصرفية الإيجابية ظهرت وتمت تجربتها لعدة سنوات في المملكة العربية السعودية لأن البيئة الاجتماعية والاقتصادية مناسبة لها تماما.

والمصرفية الإيجابية مبنية على قاعدة بسيطة هي أن العوائد غير المباشرة المتحققة من عدم أخذ أو دفع فوائد هي أكبر بكثير للشركات وللأفراد والمجتمع والبنوك والحكومة والاقتصاد الوطني من الفائدة المصرفية المباشرة.

وقد كان الاعتقاد السائد أن الاقتصاد لا يمكنه العمل بدون الفائدة المصرفية وأنها الزيت الذي يزيث عجلة الاقتصاد، ولكن المصرفية الإيجابية أثبتت أن عجلة الاقتصاد يمكنها أن تدور بدون الفائدة المصرفية التقليدية على المقترض ولكن بواسطة العمولة على المبيعات بدلاً من ذلك.

والمصرفية الإيجابية تحتاج إلى معرفة الجمهور ورجال الأعمال والبنوك والمسؤولين في الدولة بها، وهذا هو الغرض الأول من هذا الكتاب.

أما الغرض الثاني فهو تطبيق الفكرة بكاملها على أرض الواقع وهذا يمكن أن يتم بالسماح بفتح بنك مخصص للمصرفية الإيجابية تساهم فيه البنوك والمواطنون المقتنعون بهذه الفكرة. حيث سيتم تطبيق جميع مراحل المصرفية الإيجابية في هذا البنك، وإذا نجحت التجربة يتم تطبيقها في البنوك الأخرى فلا تضطر البنوك لأخذ المجازفة بالتجربة لديها منذ البداية، وحتى لا تتداخل أعمال المصرفية الإيجابية مع أعمال البنك الأخرى فيصبح التطبيق بطيئاً كما حدث في السابق. كما يمكن لمؤسسة النقد العربي السعودي الإشراف التام والمكثف على هذا البنك وتقييم مدى نجاح الفكرة بدون تدخلات مع أعمال المصارف الأخرى.

فلو لم يتم السماح بفتح أول بنك في أوروبا منذ عدة قرون لما كانت هناك مصرفية تقليدية، ولو لم يتم السماح بفتح أول بنك إسلامي في دبي لما

كانت هناك مصرفية إسلامية. فهل تكون المملكة العربية السعودية مهد  
المصرفية الإيجابية؟

نسأل الله أن يوفق الجميع لما يحبه ويرضاه. وآخر دعوانا أن الحمد لله رب  
العالمين.

## الكاتب

### رياض يوسف الربيعية

- نائب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب - الشركة السعودية لأنابيب الصلب (الأنابيب السعودية-المساهمة).
- عضو مجلس إدارة - مجموعة الربيعية والنصار.
- رئيس مجلس إدارة - الشركة العالمية للأنابيب المحدودة.
- رئيس مجلس إدارة - شركة صناعات التيتانيوم والفولاذ المحدودة.
- رئيس مجلس إدارة - شركة رانكو بوون المحدودة.
- نائب رئيس مجلس الإدارة - شركة الربيعية والنصار والزامل للصناعات الخرسانية المحدودة.
- عضو مجلس إدارة شركة غاز الشرق المحدودة.
- عضو اللجنة الصناعية بغرفة الشرقية.
- عضو لجنة القطاعات الاستراتيجية بغرفة الشرقية.
- عضو مجلس إدارة غرفة الشرقية سابقاً.
- عضو لجنة القوى العاملة بغرفة الشرقية سابقاً.
- ماجستير إدارة أعمال ؛ تخصص : تمويل - جامعة كارولينا الشمالية - الولايات المتحدة الأمريكية.
- بكالوريوس هندسة كهربائية - جامعة الملك فهد للبترول والمعادن - الظهران.

البريد الإلكتروني : positive.banking@gmail.com E-mail

فيسبوك : Positive.banking@gmail.com FaceBook

تويتر : @positivebanking Twitter

