



إدارة مخاطر صيغ التمويل بالبنوك الإسلامية: دراسة تحليلية

Managing the risks of financing formulas in Islamic banks
An analytical study

د. ساجي فاطيمة*

مخبر تطوير المؤسسة الاقتصادية الجزائرية

جامعة ابن خلدون تيارت، الجزائر

sadj.fatima@gmail.com

تاريخ النشر: 2022/08/31

تاريخ القبول: 2022/08/27

تاريخ الإرسال: 2022/05/28

ملخص:

أصبحت البنوك الإسلامية ضرورة لا بد منها من أجل الوصول لمعاملات اقتصادية إسلامية و التي ستكون البداية من أجل تطبيق اقتصاد إسلامي ، لذا نهدف من خلال هذا البحث إلى التطرق إلى صيغ التمويل بالمصارف الإسلامية و التي تعتبر أساس عملها ، و معرفة أنواع المخاطر التي تتعرض لها هذه البنوك من جراء تطبيقها لهذه الصيغ ، و محاولة التعرف على كيفية تحديد هذه المخاطر و تسييرها بالطريقة التي تحقق لها أعلى عائد بأقل مخاطرة.

الكلمات المفتاحية : بنوك إسلامية، تمويل إسلامي، مخاطر، إدارة .

Abstract

Islamic banks have become an indispensable necessity in order to reach Islamic economic transactions, which will be the beginning for the implementation of an Islamic economy , Therefore, we aim through this research to address the financing formulas in Islamic banks, which are considered the basis of their work , And knowing the types of risks that these banks are exposed to as a result of their application of these formulas , And trying to identify how to identify these risks and manage them in a way that achieves the highest return with the least risk.

KeyWords Islamic banks; Islamic Finance ; Risk ; Management.

JEL Classification: G21, G32, E50.

*مرسل المقال: ساجي فاطيمة (Sadj.fatima@gmail.com)



المقدمة:

تعتبر البنوك أساس أي نظام اقتصادي و هي عبارة عن وسيط مالي بين المدخرين و المستثمرين ، من خلال تلقي الودائع و تحويلها إلى قروض مقابل فائدة ، و هو ما يتعارض مع مبادئ الشريعة الإسلامية ، حيث أن الإسلام يحوم التعامل بالربا، لذا نجد أن فكرة إنشاء البنوك الإسلامية تعمل وفق مبادئ الشريعة الإسلامية انتشرت لتحل محل البنوك التقليدية .

و يتعرض العمل المصرفي لمجموعة من المخاطر خصوصا في الوقت الراهن نظرا لتوجه البنوك للخدمات المالية العصرية ، لذا يكتسي موضوع إدارة المخاطر المصرفية أهمية كبيرة سواء في البنوك التقليدية أو البنوك الإسلامية ، و ما نلاحظه هو أن البنوك الإسلامية تتعرض لمجموعة تتعلق بها هي بصفة خاصة هذه المخاطر تتعلق بصيغ التمويل الخاصة بها .

لذا نهدف من خلال بحثنا إلى التعرف على مختلف صيغ التمويل في البنوك الإسلامية و التعرف على المخاطر التي تواجهها و كيف مواجهتها و التغلب عليها.

لذا ارتأينا في هذا البحث محاولة الإجابة على الإشكالية التالية

ما هي المخاطر المتعلقة بصيغ التمويل الإسلامي و كيف يتم إدارتها؟

المنهج المستخدم : للإجابة على إشكالية البحث قمنا باستخدام المنهج الوصفي و المنهج التحليلي من خلال التطرق إلى مختلف المفاهيم المتعلقة بالمخاطر صيغ التمويل بالبنوك الإسلامية و آليات مواجهتها قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاث محاور:

المحور الأول: البنوك الإسلامية

المحور الثاني : صيغ التمويل الإسلامي

المحور الثالث : مخاطر صيغ التمويل الإسلامي و كيفية إدارتها

I. البنوك الإسلامية

حتمت التطورات العالمية و الأزمات المتكررة على بلدان العالم انتهاز نخب الصيرفة الإسلامية للخروج من هذه الأزمات ، لذا سنتطرق في هذا المحور إلى ماهية الصيرفة الإسلامية من خلال التطرق لماهية البنوك الإسلامية و خصائصها و أهدافها و كذا مصادر تمويلها.

1. ماهية البنوك الإسلامية:

1.1 . مفهوم البنوك الإسلامية: هناك عدة تعاريف للبنك الإسلامي يمكن سرد بعضها فيمايلي:

البنك الإسلامي هو مؤسسة مصرفية لتجميع الأموال و توظيفها في نطاق الشريعة الإسلامية بما يخدم بناء مجتمع التكافل الإسلامي و يحقق عدالة التوزيع و وضع المال في المسار الإسلامي (محمد، 2009) ؛



و يعرف على أنه: مؤسسة مالية استثمارية ذات رسالة تنموية و إنسانية و اجتماعية يستهدف تجميع الأموال و تحقيق الاستخدام الأمثل لموارده بموجب قواعد و أحكام الشريعة الإسلامية لبناء مجتمع التكافل الإسلامي (الصوان، 2001) ؛

و عرف أيضا على أنه : مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها و نشاطاتها الاستثمارية و إدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الإسلامية و مقاصدها و كذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليا و خارجيا (أحمد، إقتصاديات النقود و المصارف، 2001) ؛

مما سبق يمكن أن نعرف البنوك الإسلامية على أنها مؤسسات مالية مصرفية لا تتعامل بالفائدة أو الربا تسعى إلى استقبال الودائع و توظيفها وفق مبادئ الشريعة الإسلامية ، يتشارك البنك و المودع في الأعمال و بالتالي يتقاسمان الأرباح و الخسائر.

2. مراحل ظهور البنوك الإسلامية:

أهم المراحل التي مرت بها البنوك الإسلامية يمكن توضيحها فيما يلي:

- **المرحلة تأسيس البنوك الإسلامية " 1963 . 1979 "** : تميزت هذه المرحلة ببطء نمو و انتشار البنوك الإسلامية ، حيث ظهرت في هذه المرحلة أربعة بنوك إسلامية فقط ، و تتمثل هذه البنوك في : بنوك الادخار المحلة ، بنك ناصر الاجتماعي ، بنك دبي الإسلامي ، و البنك الإسلامي للتنمية ؛ و يمكن إرجاع سبب في ذلك إلى كون الفكرة حديثة و يلزمها الوقت من أجل تقبلها و استيعابها هذا من جهة و الخبرة من جهة ثانية ، و ذلك من أجل تحسبها بالشكل المناسب على أرض الواقع (كمال، 2012).
- **المرحلة الثانية : 1980 . 1990** : تميزت هذه المرحلة بظهور مجموعات مالية إسلامية منظمة تتكون من عدد البنوك الإسلامية و من شركات الإستثمار المنتشرة حول العالم ، كما تميزت بمحاولات رائدة لرسملة النظام المصرفي لبعض الدول الإسلامية مثل السودان ، باكستان ، و إيران ، حيث أصبحت جميع الوحدات المصرفية لديها تعمل وفقا لمبادئ و أحكام الشريعة الإسلامية و لا تتعامل بالفائدة أخذا أو عطاءا (كمال، دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حال بنك البركة و بنك القرض الشعبي الجزائري، 2012) .
- **المرحلة الثالثة : 1990 إلى يومنا هذا**: تميزت هذه المرحلة بالانتشار المتزايد و السريع للبنوك الإسلامية و ظهور عدد كبير من الأوعية الاستثمارية التي تدار بالطرق المشروعة ، بشكل خاص صناديق الاستثمار الإسلامية العاملة في مجال التأجير و العقارات و الأسهم و السلع و غيرها ؛ إن التطور الذي شهدته الصناعة المصرفية الإسلامية شجع الكثير من البنوك التقليدية على فتح فروع تقوم بتقديم خدمات مصرفية تقوم على أسس إسلامية مثل : Citibank في أمريكا ، Bank Barclays في أوروبا ، Golden Sachs و UBS البنك المتحد السويسري.



إن فتح فروع إسلامية من طرف هذه البنوك لم يكن بسبب حبها للإسلام ، و إنما هدفها كان تطوير خدماتها لتلبي حاجات شريحة معينة من العملاء ، و هم المسلمون المغتربون ، و ذلك نتيجة لرغبة ذلك الشريحة في التعامل مع بنوك تلي رغبتها في التمويل الإسلامي خاصة أصحاب الشركات و المؤسسات، كما شهدت هذه المرحلة انتشار الندوات و المؤتمرات عن البنوك الإسلامية على مستوى العالم و إعترااف الجهات الغربية بأهمية هذه التجربة و سرعة نجاحها ، و قد جاء تأكيد ذلك في تقرير صندوق النقد الدولي الذي صرح أن النظام المالي الإسلامي المرتكز على المشاركة في الربح و الخسارة دون حساب سعر الفائدة أكثر استقرارا في النظام المالي الغربي (كمال، دراسة مقارنة بين ابنوك الاسلاميه و البنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة دراسة حالة بنك البركة ، وبنك القرض الشعبي الجزائري، 2012).

3. أهداف و خصائص البنوك الإسلامية

1.3. أهداف البنوك الإسلامية: الغرض من قيام البنوك الإسلامية هو تحقيق الأهداف التالية (www) :

- تقديم البديل الإسلامي للمعاملات البنكية التقليدية لرفع الحرج عن المسلمين؛
- الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في أوجه النشاط و العمليات المختلفة التي تقوم بها ، و إتباع قاعدة الحلال و الحرام في ذلك؛
- توفير الموال اللازمة لأصحاب الأعمال بالطرق الشرعية بغرض دعم المشروعات الاقتصادية و الاجتماعية النافعة؛
- تشجيع الاستثمار و محاربة الاكتناز من خلال إيجاد فرص و صيغ عديدة للاستثمار تتناسب مع الأفراد و الشركات؛
- تحقيق تضامن فعلي بين أصحاب الفوائض المالية و أصحاب المشروعات المستخدمين لتلك الفوائض ، و ذلك بربط عائد المودعين بنتائج توظيف الأموال لدى هؤلاء المستخدمين ربحا أو خسارة ؛
- تنمية القيم العقائدية و الأخلاقية في المعاملات و تثبيتها لدى العاملين و المتعاملين معها؛
- مساعدة المتعاملين معها في أداء فريضة الزكاة على أموالهم ، و القيام بدورها في المشاركة في التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.

2.3. خصائص البنوك الإسلامية: تتميز البنوك الإسلامية بمجموعة من الخصائص يمكن تلخيصها فيما يلي

:(www.islamfin_go_forum.net/t579-topic)

- الالتزام الكامل بأحكام الشريعة الإسلامية في كل تعاملاتها المصرفية؛
- عدم التعامل بالفائدة المصرفية أخذاً و إعطاء بشكل مباشر أو مستتر باعتبارها من الربا الحرام؛
- إرساء مبدأ المشاركة في الربح و الخسارة من خلال توسط البنك بين أصحاب الأموال و طالبي التمويل مع عدم قطع المخاطرة و إلقاءها على طرف دون آخر؛
- إحداث تنمية اقتصادية و اجتماعية حقيقية في المجتمع ؛



- إرساء مبدأ التكافل الاجتماعي ، ليس فقط بجمع الزكاة و صرفها في مصارفها الشرعية ، و إنما أيضا بالسعي إلى تحقيق عدالة في توزيع عوائد الموال المستثمرة و تعظيم العائد الاجتماعي للاستثمار .

II. صيغ التمويل الإسلامي و مخاطره

1. صيغ التمويل الإسلامي: يمكن أن نميز الصيغ التالية في التمويل الإسلامي: التمويل عن طريق المشاركة ، التمويل عن طريق البيوع " المراجحة، البيع الآجل، السلم ، الاستصناع "، الإجارة و القرض الحسن
- 1.1. المضاربة: تعرف المضاربة بأنها عقد بين طرفين أو أكثر يقدم أحدهما المال والآخر يشارك بجهده على أن يتم الاتفاق على نصيب كل طرف من الأطراف بالربح بنسبة معلومة من الإيراد. وتعتبر المضاربة هي الوسيلة التي تجمع بين المال والعمل بقصد استثمار الأموال التي لا يستطيع أصحابها استثمارها، كما أنها الوسيلة التي تقوم على الاستفادة من خبرات الذين لا يملكون المال. وبالنسبة للمضاربة المصرفية فهي شراكة بين عميل (مضارب) أو أكثر والمؤسسة المالية (الكريم، 2007 الطبعة الثانية). بحيث يوكل الأول والثاني بالعمل والتصرف في ماله بغية تحقيق الربح ، على أن يكون توزيع الأرباح حسب الاتفاق المبرم بينهما في عقد المضاربة ، وتحمل المؤسسة المصرفية كافة الخسائر التي قد تنتج عن نشاطاتها ما لم يخالف المضارب نصوص عقد المضاربة .

أ. شروط المضاربة:

- يجب أن تكون قيمة المضاربة محددة المبلغ والعملية، وأن تكون أعمال المضاربة مباحة .
- إذا قدم العميل أصولاً غير النقد (كآلات إنتاجية مثلاً) فيجب تقويمها بالمال في عقد المضاربة.
- يجوز أن يكون المال المضارب به متاحاً للمضارب حتى لو كان ديناً في ذمة المضارب.
- تتحمل المؤسسة المالية جميع الخسائر التي قد تنتج عن عمليات المضاربة، ما لم يكن العميل طرفاً مسبباً لهذه الخسارة.
- يمكن الاتفاق على نسب مختلفة لتوزيع الأرباح بين المؤسسة المالية وعميلها، على أن يتم تحديدها بعقد المضاربة
- يجب أن يشير العقد إلى كافة المسؤوليات من تعدي وتقصير لكلا الطرفين، وكذلك الأتعاب التي تلزم على كلا الطرفين للآخر .
- بعد حلول أجل عقد المضاربة والانهاء من التقييم ، يتوجب على المؤسسة المالية إيفاء رأس المال للعميل زائداً الربح إن وجد، وفي حال التأخر في ذلك يعتبر غبناً ما لم يوافق العميل على هذا التأخير .
- لا يجوز للمضارب الاستدانة على حساب المضاربة، وهو دائماً الضامن لرأس المال .
- يجوز لمؤسسة المالية اشتراط الحصول على ضمانات من المضارب لضمان رد حقوقها.
- في حالة وجود ديون للمضاربة التمويلية، فإن مسؤولية تحصيلها تقع على المؤسسة المالية وتخضم تكاليف تحصيلها من أرباح المضاربة إن وجدت بحكم أنها داخلة في تكاليف عمليات المضاربة .
- لا يضمن العميل رأس مال المضاربة إلا في حالة التعدي أو التقصير .



- يمكن حساب أتعاب تحصيل الديون المشكوك بها من الأرباح على أساس أنها جزء من نفقات تكلفة المضاربة، كما يجب تحديد الفترة التي تعتبر بها الديون معدومة .
- يمكن إقتسام المبالغ الفائضة من محصل الديون المعدومة إذا لم يتم استهلاكها بالكامل، ويجب أن يشار إلى النسبة المحددة لكلا طرفي العقد .

2.1. المشاركة: المشاركة هي صورة قريبة من المضاربة والفرق الأساسي بينهما أنه في حالة المضاربة يتم تقديم رأس مال من قبل صاحب المال وحده . أما في حالة المشاركة فإن رأس المال يقدم بين الطرفين ويحدد عقد المشاركة الشروط الخاصة بين الأطراف المختلفة.

يقصد بها شركة الأموال، وهي أي عقد ينشأ بين شخصين أو أكثر في رأس المال أو الجهد الإداري بغرض ممارسة أعمال تجارية تدر الربح . والمشاركة المصرفية عبارة عن صيغة استثمارية وتمويلية متوافقة مع الشريعة، ويمكن أن تشترك فيها عدة أطراف مع المصرف، وتهدف المشاركة مع المصرف من قبل الأفراد إلى تحقيق أرباح من وراء المشاركة بالمال، بينما يبحث المصرف في المشاركة عن تمويل، والعكس صحيح في حال دخول المصرف في مشاركة بأعمال التجارة مع أحد عملائه من التجار.

أ. شروط المشاركة:

- يجب أن يتم تحديد حصة كل مشارك في رأس مال المشاركة، ويمكن أن تكون المشاركات متفاوتة .
- يجب أن يكون رأس المال متوفراً في مكان أو حساب محدد عند توقيع عقد المشاركة .
- يمكن أن يقوم الشركاء بتوكيل أحدهم أو مجموعة منهم أو غيرهم للقيام بأمور إدارة رأس المال .
- يجب تقييم جميع أشكال المشاركات غير التقليدية (كالأرض مثلاً) بقيمة عملة واحدة وتحدد بناءً عليها نسبة المساهمة في رأس مال المشاركة .
- بمجرد إنعقاد الشركة تنشأ عليها ذمة مستقلة للمشاركة .
- يجوز أن يتم المشاركة بين جهات شخصية أو اعتبارية على حد سواء .
- يمكن أن يتم توزيع الأرباح حسب اتفاق المشاركين، بينما يجب أن يتم توزيع الخسارة بين المشاركين في التساوي بناءً على نسبة مشاركتهم برأس المال .
- يمكن أن يدخل الشركاء بديون لهم في ذمة شركاء آخرين شريطة أن يتم دفع كامل الدين لحظة توقيع عقد المشاركة .
- في حالات التعدي والمخالفة لشروط عقد المشاركة من قبل أحد أطراف المشاركة ، فإنه يجوز اشتراط ضمان رأس المال، ولايجوز الاشتراط في غير هذه الحالة أبداً .
- لايجوز تحديد ربح معين من دخل المشاركة عن فترة محددة أو كمبلغ محدد .
- يمكن أن ينص عقد المشاركة على السماح للمصرف في أن يبيع حصته بسعر معين بتاريخ محدد، إلا أنه لايلزم الشركاء بالشراء.



- يمكن أن ينص عقد المشاركة على تحديد حصة أحد الشركاء بحد معين ليتم السحب منها عند الحاجة .
- يمكن أن يعقد عميل أو عدة عملاء اتفاقاً مع المصرف المشارك بشراء حصته في المشاركة خلال فترة زمنية محددة، على أن يذكر ذلك في عقد المشاركة ويكون العملاء غير ملزمين بذلك .

3.1. المراجعة: هي بيع بمثل الثمن الأول الذي تم الشراء به مع زيادة ربح، أي بيع الشيء بمثل ثمن شراءه من البائع الأول مع هامش من الربح معلوم ومتفق عليه أو مقطوع مثل دينار أو بنسبة معينة من ثمنه الأصلي أو ماشابه ذلك (الكريم، الشامل في عمليات المراف الإسلامية، 2007 الطبعة الثانية) والمراجعة في المصرف هي تقديم طلب للبنك بأن يقوم بشراء سلعة معينة وبيعها للعميل مقابل ربح محدد، وتأتي هذه الصيغة التمويلية لتبني احتياجات العملاء من السلع. ويتميز بيع المراجعة في المصرف بحالتين (حسين، 2001):

- الحالة الأولى : هي الوكالة بالشراء مقابل أجر . فمثلاً يطلب العميل من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة ذات أوصاف محددة، بحيث يدفع ثمنها إلى المصرف مضافاً إليه أجر معين، مع مراعاة خبرة المصرف في القيام بمثل هذا العمل .
- الحالة الثانية: قد يطلب العميل من المصرف الإسلامي شراء سلعة معينة محددة الأوصاف، بعد الاتفاق على تكلفة شرائها ثم إضافة ربح معلوم عليها. ويتضمن هذا النوع من التعامل وعداً من العميل بشراء السلعة حسب الشروط المتفق عليها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع طبقاً لذات الشروط . فالبيع الخاص للمراجعة في المصرف يكون بصيغة الأمر للشراء .

أ. ضوابط الاستثمار عن طريق بيع المراجعة للأمر بالشراء:

- تحديد مواصفات السلعة وزناً أو عدداً أو كيلاً أو وصفاً تحديداً نافياً للجهالة .
- أن يعلم المشتري الثاني بتمن السلعة الأول التي أشتري بها البائع الثاني (المشتري الأول) .
- أن يكون الربح معلوماً لأنه بعض من الثمن سواء كان مبلغاً محدداً أو نسبة من ثمن السلعة معلوم.
- أن يكون العقد الأول صحيحاً .
- ألا يكون الثمن في العقد الأول مقابلاً بجنسه من أموال الربا .
- أن يتفق الطرفان على باقي شروط المواعدة من زمان ومكان وكيفية التسليم .

4.1. بيع السلم: وهو بيع شيء يقبض ثمنه مالا ويؤجل تسليمه إلى فترة قادمة وقد يسمى بيع السلف . فصاحب رأس المال يحتاج أن يشتري السلعة وصاحب السلعة يحتاج إلى ثمنها مقدماً لينفقه في سلعته. وبهذا نجد أن المصرف أو أي تاجر يمكن له أن يقرض المال للمنتجين ويسدد القرض لا بالمال النقدي لأنه سيكون (قرض بالفائدة)، ولكن بمنتجات مما يجعلنا أمام بيع سلم يسمح للمصرف أو للتاجر بربح مشروع ويقوم المصرف بتصريف المنتجات والبضائع التي يحصل عليها وهو بهذا لا يكون تاجر نقد واثتمان بل تاجر حقيقي يعترف الإسلام بمشروعيته وتجارته . وبالتالي يصبح المصرف الإسلامي ليس مجرد مشروع يتسلم الأموال بفائدة لكي يوزعها بفائدة أعلى ولكن يكون له طابع خاص حيث يحصل على الأموال ليتاجر ويضارب ويساهم بها (زكريا، 2003):



أ. شروط السلم:

- يجوز إجراء عقد السلم لشراء كل سلعة مباحة .
- لا يجوز تقديم عربون قبل إجراء التعاقد، بل يجب سداد كامل المبلغ عند التعاقد .
- يمكن تأخير سداد الثمن لمدة ثلاثة أيام، إذا تم الاتفاق على ذلك أو قضى العرف بذلك .
- يجب أن تكون السلعة محددة الصفات والمعالم والكمية بشكل لا يجعل مجال للتشابه مع غيرها بأي شكل من الأشكال .
- يجب أن يذكر مكان التسليم في عقد السلم .
- يجب أن يتم تحديد أجل عقد السلم، والذي يلزم البائع بتسليم السلعة المتعاقد عليها عند حلول أجل العقد.
- إذا حصل تأخير أو عجز من قبل البائع في تسليم السلعة، فإن العقد يعد مفسوخاً، ما لم يتفق الطرفين على تمديد العقد بشرط ألا يدفع أي عوض نظير ذلك .
- لا يجوز للمصرف أن يبيع بالسلم سلعة اشتراها بالسلم .
- يمكن أن يوكل المصرف بائع السلعة لاستلامها بدلاً منه حلول أجل التسليم، كما يمكن للبائع أن يقوم ببيعها لصالح المصرف إذا طلب منه ذلك .

5.1. الاستصناع: الاستصناع في اللغة طلب الصنعة، وهو عمل الصانع في حرفته ومصدر استصنع الشيء، أي دعا إلى صنعه. أما في الاصطلاح فهو عقد يشتري به في الحال شيء مما يصنع صنعة يلتزم البائع بتقديمه مصنوعاً بمواد من عنده بأوصاف مخصوصة وثمن محدد، وللمؤسسة المالية أن تقوم بتوسيط نفسها لدفع قيمة السلعة المصنعة للصانع بدلاً من العميل، وبعد الإنتهاء من التصنيع يقوم البنك ببيعها لعميله لقاء ما دفعه في تصنيعها زائد ربح (الكریم، الشامل في عمليات المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية 2007).

أ. شروط الاستصناع:

- يلتزم المصرف بتزويد العميل بالسلعة التي تم الإتفاق عليها عبر عقد الإستصناع .
- يجب أن يكون المبلغ الكلي للاستصناع معلوماً لدى المستصنع والمصرف .
- يمكن تنفيذ تمويل الاستصناع لشراء أي سلعة مصنعة ومباحة وتحمل أوصافاً معينة ومحددة، وهذا لا يلزم العميل بأية التزامات للصانع حيث أن اتفاقه يكون مع جهة التمويل (المصرف) .
- يلتزم المصرف بتسليم السلعة المصنعة لعميله، ويمكن أن يوكل طرفاً ثالثاً للقيام بالتصنيع، ولا يجوز للعميل (المستصنع) المشاركة في صنع السلعة المصنعة، حيث أن ذلك من مسؤولية الصانع بشكل كامل، إلا في حالة المساهمة بالأرض للبناء عليها .
- يمكن الاتفاق بين العميل والمصرف، بأن يقوم الأول إما بدفع المبلغ الكلي للاستصناع للطرف الثاني عند توقيع العقد، أو على أقساط في مدة محددة يتم الاتفاق عليها بين الطرفين .



- لا يتم تغيير قيمة عقد الاستصناع إلا إذا طلب العميل تغيير المواصفات ووافق المصرف على ذلك، حيث يلزم توقيع عقد جديد يتم فيه تحديد القيمة الجديدة زيادة أو نقصان .
- يمكن أن يقوم المستصنع بالإشراف على عملية صناعة السلعة بنفسه أو يوكل من ينوب عنه (كجهة استشارية) للتأكد من مطابقة السلعة المصنعة أثناء عملية تصنيعها للمواصفات التي اتفق عليها المصرف، على ألا ينشأ عن ذلك أي التزام بينهما (بين المستصنع والصانع) .
- يمكن أن يقوم المصرف نيابة عن عميله (المستصنع) ، في حال حصوله على تفويض منه ببيع السلعة المصنعة إلى طرف آخر، كما يمكن أن يوكل الصانع من قبل المصرف للقيام بهذه المهمة أيضاً .
- يمكن أن يتضمن عقد الاستصناع خدمات ما بعد البيع التي تقدم عادة مع السلعة المصنعة، كالصيانة والضمان .

6.1. التورق: التورق لغة هو طلب الورق أي الدراهم ، حيث تعني كلمة ورق دراهم الفضة . والتورق هو شراء سلعة معينة وإعادة بيعها لطرف ثالث بغرض الحصول على نقد، وظهر هذا النوع من التمويل لتمكين عملاء البنوك من الحصول على النقد بطريقة إسلامية بدلاً من اللجوء للقروض التقليدية، حيث يمكن أن يقوم المصرف بشراء أو تمويل السلعة المطلوبة، ومن ثم بيعها للعميل زائداً ربحاً محدداً ثم يقوم ببيعها لصالح عميله وإضافة المبلغ لحسابه، وفيما بعد يمكن أن يقوم العميل بدفع مبلغ الشراء نقداً أو بالتقسيط.

أ. شروط التورق :

- لا يمكن للمصرف أن يقوم ببيع السلع (نقداً أو أجلاً) للعميل قبل شرائها .
- يمكن أن يتم الشراء نقداً أو مؤجلاً أو على أقساط، وهذا لا يؤثر في صحة العقد شريطة أن يكون الثمن محدداً ومعلومًا لكلا الطرفين عند توقيع عقد البيع .
- يجب أن تكون السلعة التي سيشتريها العميل موجودة في مخازن البائع في لحظة إتمام عملية البيع، ويفضل أن يقوم المشتري بمعاينتها بنفسه للتأكد من تواجدها .
- يمكن للعميل تفويض المصرف لبيع السلعة التي اشتراها بدلاً منه، إلا أن التفويض يجب أن يحصل عند توقيع العقد أو بعده، ولا يجوز أن يشترط المصرف تفويضه ببيع السلعة في العقد، حيث أن العقد والوكالة مختلفان عن بعضهما .
- يجب أن يتم دفع قيمة السلعة كاملة، ولا يمكن للمصرف أن يقوم بإتمام عملية البيع للعميل قبل قبض ثمنها كاملاً .
- في حالة وجود العديد من السلع في المخازن التابعة للمصرف، فإنه يلزم أن يتم تحديد السلعة التي سيتم بيعها للعميل في كل مرة، وعند بيعها لطرف آخر فإنه يجب أن يتم تحديدها أيضاً تحديداً واضحاً لا لبس فيه .



- يجب أن يمكن المصرف عميله من قبض السلع إن طلب ذلك، وأن ينقلها إلى أي مكان يشاء أو يبيعها لمن شاء مباشرة أو توكيلاً، كما أنه يمكن أن يوكل المصرف عنه في ذلك إذا شاء .

7.1. الإجارة : الإجارة من الناحية الشرعية هي عقد لازم على منفعة مقصودة قابلة للبدل والإباحة لمدة معلومة بعوض معلوم، والإجارة المذكورة صورة مستحدثة من صور التمويل في ضوء عقد الإجارة، وفي إطار صيغة تمويلية شائعة تسمح بالتيسير على الراغب في تملك الأصول المعمرة مثل السيارات والعقارات والأصول ذات القيم المرتفعة، ويمكن أن يستفيد منها العملاء بمختلف شرائحهم (حسين، أساسيات العمل المصرف الاسلامي، 2001).

أ. شروط الإجارة: هناك مجموعة من الشروط يجب أن تتوفر هي (حسين، أساسيات العمل المصرف الاسلامي، 2001) :

- يجب أن تكون السلعة المؤجرة من السلع المباح استعمالها .
- يجب أن تكون السلعة من الأصول ذات المنفعة، ويبقى أصل السلعة ثابتاً بعد تحصيل المنفعة، ويندرج تحت هذا الأدوات المباني والآلات الصناعية (كآلات الغزل والتعبئة) والأجهزة الميكانيكية والسيارات وما شابهها من الأصول الثابتة .
- يمكن أن ينتهي عقد الإجارة بإرجاع السلعة إلى المؤجر، أو أن يملكها المستأجر في نهاية العقد، على أن ينص العقد صراحة على ذلك، أو أن يتفق كلا الطرفين بالتراضي على ذلك .
- يجب تحديد المدة التي سيتم إيجار السلعة فيها، وتحديد المبلغ الذي سيستحق للمؤجر والطريقة التي سيتم دفعه بها، كأن تكون دفعة واحدة بعد زمن محدد أو دفعات محددة في أوقات متفرقة.
- يجوز للطرفين أن يقوموا بمراجعة عقد الإجارة، كل فترة زمنية أو حسب ما يستجد، واستحداث تعديلات بالعقد أو إنشاء عقد جديد بموافقة الطرفين، إذا لم ينص العقد على غير ذلك .
- للمؤجر الحق في تحديد قيمة السلعة المراد تأجيرها والطريقة التي يتم بها دفع القيمة . كأن يتم الاتفاق على قيمة متناقصة أو متزايدة أو بمبالغ مختلفة، على أن يكون كل ذلك معلوماً تماماً للمستأجر حين إبرام عقد الإجارة .
- يحق لمالك السلعة، إذا رغب أن يبيعها لطرف ثالث قبل إنتهاء عقد الإجارة، إلا أن العقد يبقى سارياً كما هو وبدون أي ضرر على المستأجر .
- يحق للمؤجر مطالبة المستأجر بالتعويض عن الأضرار التي قد تلحق بالسلعة المؤجرة، إذا استخدمت بطريقة خاطئة أو جائزة لا تتناسب بما صنعت له.
- في حالة رغبة المؤجر في تغطية السلعة تأمينياً (كعقود الصيانة السنوية)، فإنه يتحمل تكلفة التأمين .
- تستحق الأجرة المتفق عليها فور تأجير السلعة، بالطريقة التي ينص عليها العقد .
- يجوز للمستأجر تأجير السلعة لطرف ثالث (تأجير من الباطن)، بعد موافقة المؤجر. وهنا يتحمل المستأجر الأول المسؤولية كاملة عما قد يحدث للسلعة من ضرر من المستأجر الجديد .
- يجوز إعادة تأجير كل سلعة أو عين ذات منفعة ما بقي أصلها .



- يجوز للمؤجر أن يحصل على عربون لضمان إتمام عقد الإجارة، وفي حال عدم إتمام العقد بسبب رغبة العميل، فإن العربون يستحق كاملاً للمصرف .
- تستحق الأجرة للمؤجر طوال فترة الإنتفاع بالعين المؤجرة، وفي حال توقفت الاستفادة منها (كتلفها أو خرابها)، فللمستأجر الحق في إنهاء العقد .
- يجب أن يحدد العقد واجبات كل من المؤجر والمستأجر تجاه العين المؤجرة كالصيانة الدورية أو إصلاح الأعطال .
- إذا نص عقد الإجارة على تملك المستأجر للعين المؤجرة، ورغب المستأجر في تملكها في فترة أقل فيمكن إبرام عقد جديد يتم فيه تحديد المبالغ المستحقة والمدد التي سيتم الدفع خلالها لقيمة المتبقي من الأقساط .
- يمكن أن يقوم المصرف بتملك سلعة معينة بناءً على رغبة عميله، ومن ثم تأجيرها إياها، كما يحق له بيعها أو تأجيرها بعد إنتهاء العقد لطرف آخر .
- إذا اشترى المصرف الأصل المؤجرة للعميل المستأجر، فيجوز للمصرف أن يسمى الثمن دون أن يكون على المستأجر الالتزام بذلك العقد، ولا يجوز أن ينص عقد الإجارة أو عقد البيع على أي إلزام بإعادة شراء العميل للأصل بثمن معين .

8.1. البيع الآجل (البيع بالتقسيط): البيع الآجل هو أن يتم تسليم السلعة في الحال مقابل تأجيل سداد الثمن إلى وقت معلوم سواء كان التأجيل للثمن كله أو لجزء منه، وعادة ما يُسدد الجزء المؤجل من الثمن على دفعات وأقساط، فإذا سُددت القيمة مرة واحدة في نهاية المدة المتفق عليها مع انتقال الملكية في البداية فهو بيع آجل، وإذا سدد الثمن على دفعات من بداية تسلم الشيء المباع مع انتقال الملكية في نهاية فترة السداد فهو بيع بالتقسيط . وتسلك المصارف الإسلامية طريق البيع الآجل أو البيع بالتقسيط بثمن أكبر من الثمن الحالي في حالتين :

- **الحالة الأولى:** في معاملاتها مع التجار الذين لا يرغبون في استخدام أسلوب التمويل بالمشاركة، وهذه الطريقة هي البديل لعملية الشراء بتسهيلات في الدفع التي تمارسها المصارف التجارية .
- **الحالة الثانية:** في المعاملات التي يكون فيها المبلغ المؤجل كبيراً وطويل الأجل . ولقد تبين من الواقع العملي استخدام هذه الصيغة في مصرف فيصل الإسلامي السوداني لتمليك وسائل الإنتاج الصغيرة للحرفيين مثل سيارات الأجرة، وهو ما يمارسه أيضاً مصرف ناصر الاجتماعي المصري. ومن أنسب المشروعات التي يمكن للمصارف الإسلامية تمويلها باستخدام هذا الأسلوب هو بيع الوحدات السكنية، فالبيع الآجل (التقسيط) في هذه الحالة هو البديل المناسب لسلفيات المباني بالفائدة التي تمارسها المصارف التقليدية.

9.1. المزارعة: هي عبارة عن دفع الأرض من مالكها إلى من يزرعها أو يعمل عليها، ويقومان باقتسام الزرع بينهما، وتعتبر المزارعة "عقد شركة" بأن يقدم الشريك الآخر العمل في الأرض . وتمويل المصرف الإسلامي للمزارعة هو نوع من المشاركة بين طرفين :

- الطرف الأول : يمثله المصرف الإسلامي باعتباره مقدم التمويل المطلوب للمزارعة .



- الطرف الثاني : يمثله صاحب الأرض أو العامل (الزارع) الذي يحتاج إلى تمويل (حسين، أساسيات العمل المصرف الاسلامي، 2001).

أ. شروط المزارعة :

- أهلية المتعاقدين (صاحب الأرض والعامل عليها) من النواحي القانونية والنية والسلوكية .
- أن تكون الأرض صالحة للزراعة، مع تحديدها وبيان ما يزرع فيها .
- بيان مدة الزراعة إن كانت مثلاً لسنة أو سنتين أو لمدة معلومة .
- أن يكون الناتج بين الشريكين مشاعاً بين أطراف العقد، وبالنسبة المتفق عليها . أي يجب تحديد نصيب كل الطرفين .

- بيان من يقدم البذر من الطرفين ومن الذي لا يقدم، لأن المعقود عليه يختلف باختلاف البذر. فإذا كان من قبل صاحب الأرض كان المعقود عليه منفعة الأرض، وإذا كان من قبل العامل فالمعقود عليه منفعة العمل .
- بيان نوعية المزارعة، أي نوع المحصول الذي سيزرع .

10. المساقاة: لغة : مأخوذة من السقي، وذلك أن يقوم الشخص على سقي النخيل والكرم ومصلحتها، ويكون له من ريعها جزء معلوم . أما اصطلاحاً : معاقدة على دفع الشجر والكرم إلى من يصلحها بجزء معلوم من ثمرها. أو هي نوع شركة على أن تكون الأشجار من طرف والتربية من طرف آخر وأن يقسم الثمر الحاصل بينهما، والمساقاة مشروعة كالمزارعة وفيها سد لحاجة أصحاب الأشجار الذين لا دراية لهم في تعهد الأشجار فيحتاجون إلى معاملة من له خبرة في ذلك، فجوزت المساقاة تحقيقاً لمصلحتهما (حسين، أساسيات العمل المصرف الاسلامي، 2001).

أ. تطبيق المساقاة في المصارف الإسلامية : تعتبر المساقاة نوعاً متخصصاً من " المشاركة" في القطاع الزراعي بين طرفين :

- **الطرف الأول :** يمثله المصرف الإسلامي الذي يقوم بتمويل مشروعات مياه الشرب أو مشروعات الري واستصلاح الأراضي لزراعتها وتطويرها باستخدام التكنولوجيا الحديثة، ومن ثم إدارة مشروعات المياه والري على مبدأ الربحية التجارية .
- **الطرف الثاني :** يمثله صاحب البستان أو الشريك القائم عليه بالسقي والموالة بخدمته حتى تنضج الثمار (حسين، أساسيات العمل المصرف الاسلامي، 2001). وقد يكون الطرف الثاني طالب التمويل الذي يمتلك أرضاً ويرغب في تطويرها وزراعتها بإستغلال مياهها الجوفية أو نقل المياه إليها من موقع يتميز بغزارة مياهه . ولعلّ مشروعات تملك الأراضي الصحراوية للشباب أو تملك خريجي كليات الزراعة أراضي معينة ذات مساحة محددة للقيام بزراعتها وسقيتها، تعد نوعاً من المشاركات التنموية التي يجدر أن توليها المصارف الإسلامية ما تستحقها من العناية والأولوية .



11.1. القرض الحسن: عرفنا أن المصارف الإسلامية لا تمنح المتعاملين معها قرضا بالمعنى الذي تقوم به المصارف التقليدية كما أنها لا تقوم بخصم الكمبيالات كما هو الحال في المصارف التقليدية، وذلك لأنه لا يجوز للمصرف تقاضي أية زيادة عن المبالغ الممنوحة في هذه الحالة فأبما قرض جرممنفعة فهو ربا. ولكن هناك حالات يكون فيها المتعامل مع المصرف الإسلامي مضطرا للحصول على نقد لأي سبب من الأسباب فقد يحتاج نقودا للعلاج أو للتعليم أو للسفر وغيرها وليس من المعقول أن لا يلي المصرف الإسلامي حاجة هذا الزبون لسببين هما (محمد ح.، الصفحة 98):

- إن مصلحة هذا الزبون مرتبطة بالمصرف الإسلامي فهو يودع نقوده فيه ويشترى منه ويتعامل معه في جميع أموره المجدية مما يعني استفادة المصرف من الزبون.
- أن هناك مسؤولية اجتماعية تقع على عاتق المصرف وهو مد يد العون والمساعدة للمجتمع الذي يعمل فيه وأهم ما يمكن أن يقحمه لأعضاء هذا المجتمع هنا هو إبعادهم عن الاقتراض بالفائدة لذلك يتم منح أي فرد من أفراد المجتمع المسلم هذا القرض سواء كان زبون المصرف أم لا.

أ. مصادر تمويل صندوق القرض الحسن

- يتم تمويل صندوق القرض الحسن من أموال المصرف الخاصة .
- الأموال المودعة لدى المصرف على سبيل القرض (حسابات الائتمان).
- الأموال المودعة من قبل الجمهور في صندوق القرض الحسن التي يفوضون المصرف بإقراضها للناس قرضا حسناً.

III. مخاطر صيغ التمويل الإسلامي و كيفية إدارتها

1. مخاطر صيغ التمويل الإسلامي:

سنقوم بتوضيح أهم المخاطر المرتبطة ببعض صيغ التمويل الإسلامي (لقلبي):

1.1. التمويل بالمراجحة: يتعبّر عقد المراجحة من أكثر العقود المالية الإسلامية استخداما ، و إن أمكن تنميط العقد و توحيدده ، فإنه يمكن أن تكون مخاطره قريبة من مخاطر التمويل التقليدي الربوي؛ و نظرا للتشابه بين المخاطر المرتبطة بهذا العقد و مخاطر التمويل الربوي ، فإن عددا من السلطات الرقابية في عدد من البلدان قد قبلت و أجازت هذا العقد كصيغة تمويلية ، و علاوة على ذلك فإن الآراء الفقهية حول العقد في صورته الحالية غير متفقة ، و يمكن أن تشكل هذه الآراء المتباينة مصدرا لما يمكن تسميته مخاطر الطرف الآخر في العقد مع عدم وجود نظام تقاضي غير فعال.

2.1. التمويل بالسلم: هناك على الأقل نوعين من المخاطر في عقد السلم مصدرها الطرف الآخر في العقد ، تتفاوت مخاطر الطرف الآخر من عدم تسليم المسلم فيه في حينه أو عدم تسليمه تماما، إلى تسليم نوعية مختلفة عما أُنقذ عليه في عقد السلم ، و بما أن عقد السلم يقوم على بيع المنتجات الزراعية ، فإن مخاطر الطرف الآخر قد تكون بسبب عوامل ليس لها صلة بالملاءة المالية للزبون، اما المخاطرة الذاتية ، فهي تتمثل في كون العقد لا يتم



تداوله في الأسواق المنظمة أو خارجها ، بل هي اتفاق طرفين ينتهي بتسليم سلع عينية و تحويل ملكيتها ، و هذه السلع تحتاج إلى تخزين، و بذلك تكون تكلفة إضافية و مخاطر أسعار تقع على البنك الذي يملك هذه السلعة بموجب عقد السلم ، و هذا النوع من التكاليف و المخاطر يتعلق بالبنوك الإسلامية فقط.

3.1. التمويل استصناعا : عندما يقوم البنك بالتمويل وفق عقد الاستصناع ، فإنه يعرض رأس ماله لعدد من المخاطر الخاصة بالطرف الآخر. مخاطر الطرف الآخر في عقد الاستصناع التي تواجهها البنوك و الخاصة بتسليم السلع المباعة استصناعا تشبه مخاطر عقد السلم ، حيث يمكن أن يفشل الطرف الآخر في تسليم السلعة في موعدها أو أنها سلعة رديئة ، غير أن السلعة موضوع العقد في حالة الاستصناع تكون تحت سيطرة الزبون و أقل تعرضا للظواهر الطبيعية مقارنة بالسلع المباعة سلما، كما توجد أيضا المخاطر الناشئة عن السداد من جانب المشتري ذات طبيعة عامة ، بمعنى فشله في السداد بالكامل في الموعد المتفق عليه مع البنك، إذا اعتبر عقد الاستصناع عقدا جائزا غير ملزم ، فقد يكون هناك مخاطر الطرف الآخر الذي قد يعتمد على عدم لزومية العقد فيتراجع عنه، و إن تمت معالجة الزبون في هذا العقد معاملة الزبون في عقد المراجعة ، و إن تمت بخيار التراجع عن العقد و رفض تسليم السلعة في موعدها ، فهناك مخاطر إضافية يواجهها البنك الإسلامي عند التعامل بعقد الاستصناع. و قد تكون هذه المخاطر لأن البنك الإسلامي عندما يدخل في عقد الاستصناع يأخذ دور الصانع و المنشئ و البناء و المورد ، و بما أن البنك لم يتخصص في هذه المهنة ، فإنه يعتمد على المقاولين بالباطن.

4.1. التمويل بالمشاركة . المضاربة: تذهب العديد من الدراسات العلمية و الكتابات حول السياسات إلى أن قيام البنك الإسلامي بتوظيف الأموال على أساس المشاركة و المضاربة أفضل من استخدامها وفق صيغ العائد الثابت مثل المراجعة و الإجارة و الاستصناع، و في الواقع فإن استخدام البنوك الإسلامية لصيغ المشاركة و المضاربة هو في أدنى حدود ، و يعود ذلك للمخاطر الائتمانية العالية المرتبطة بهذه الصيغ. تزيد المخاطر المتوقعة في صيغ المشاركة و المضاربة بسبب حقيقة عدم وجود مطلب الضمان مع وجود احتمالات الخطر الأخلاقي و الانتقاء الخاطئ للزبائن ، و بسبب ضعف كفاءة هذه البنوك في مجال تقييم المشاريع و تقنياتها ، ثم إن الترتيبات المؤسسية مثل المعاملة الضريبية و نظم المحاسبة و المراجعة ، و الأطر الرقابية جميعا لا تشجع التوسع في استخدام هذه الصيغ من قبل البنوك الإسلامية.

2. إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية

1.2. مراحل إدارة المخاطر: بشكل عام إدارة المخاطر هي عملية قياس و تقييم للمخاطر و تطوير استراتيجيات لإدارتها تتضمن هذه الاستراتيجيات نقل للمخاطر إلى جهة أخرى و تجنبها و تقليل أثارها السلبية و قبول بعض أو كل تبعاتها ، و تمر عملية إدارة المخاطر بالخطوات التالية (المخاطر):

- **التحضير:** و يتضمن التخطيط للعملية و رسم خريطة نطاق العمل و الأساس الذي سيعتمد في تقييم المخاطر و كذلك تعريف إطار للعملية و أجندة للتحليل؛
- **تحديد المخاطر:** في هذه المرحلة يتم التعرف على المخاطر ذات الأهمية ؛



● **التقييم:** بعد التعرف على المخاطر المحتملة يجب أن تجرى عملية تقييم لها من حيث شدتها في إحداث الخسائر و احتمالية حدوثها، أحيانا يكون من السهل قياس هذه الكميات و أحيانا أخرى يتعذر قياسها؛ التعامل مع المخاطر: بعد أن تتم عملية التعرف على المخاطر و تقييمها فإن جميع التقنيات المستخدمة للتعامل معها تقع ضمن واحدة أو أكثر من أربع مجموعات رئيسية :

○ **النقل :** و هي وسائل تساعد على قبول الخطر من قبل طرف آخر و عادة ما تكون عن طريق العقود أو الوقاية المالية؛

○ **التجنب:** و تعني محاولة تجنب النشاطات التي تؤدي إلى حدوث خطر ما؛

○ **التقليص:** و تشمل طرق للتقليل من حدة الخسائر الناتجة؛

○ **القبول " الاحتجاز " :** و تعني قبول الخسائر عند حدوثها.

● **وضع الخطة:** و تتضمن أخذ قرارات تتعلق باختيار مجموعة الطرق التي ستتبع للتعامل مع المخاطر ، و كل قرار يجب ان يسجل و يوافق عليه من قبل المستوى الاداري المناسب ؛

● **التنفيذ:** و يتم في هذه المرحلة اتباع الطرق المخطط أن تستخدم في التخفيف من آثار المخاطر؛

● **مراجعة و تقييم الخطة:** تعد الخطط المبدئية لإدارة المخاطر ليست كاملة فمن خلال الممارسة و الخبرة و الخسائر التي تظهر على أرض الواقع تظهر الحاجة إلى إحداث تعديلات على الخطط و استخدام المعرفة المتوفرة لإتخاذ القرارات المختلفة.

2.2. شروط إدارة المخاطر: هناك مجموعة من المتطلبات يجب توفرها حتى يتمكن البنك من الادارة الجيدة للمخاطر و هي (صالح، 2009):

أ. **وضوح محتوى إدارة المخاطر:** إن حسن إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية مبني على أنه نظام شامل و تشترك فيه جميع المستويات الإدارية بالبنك ، و يشمل المرور بأربع مراحل أساسية:

- تعريف المخاطر التي يتعرض لها نشاط الصيرفة الإسلامية؛
- القدرة على قياس المخاطر بصفة مستمرة من خلال نظم معلومات ملائمة؛
- إختيار المخاطر التي يرغب المصرف في التعرض لها ، و التي يمكن لرأس المال تحملها؛
- مراقبة الإدارة لتلك المخاطر و قياسها بمعايير مناسبة و اتخاذ القرارات الصحيحة في الوقت المناسب لتعظيم العائد مقابل تخفيض انعكاسات المخاطر.

ب. **توظيف الكفاءات المؤهلة و المؤمنة برسالة المصرف الإسلامي:** قد لا يولي بعض القائمين على المصارف الإسلامية إلى هذا العنصر أهمية كبيرة و تكتفي بتوظيف عاملين قد يحملون مؤهلات و لكنها غير مؤمنة برسالة المصرف الاسلامي و ليست متحمسة لإنجاحه، و هو ما يضعف الإكتشاف المبكر للمخاطر و بالتالي التحوط ضدها أيضا بوسائل شرعية ، مما يخلق انسجاما بين العاملين بالمصرف و رسالته و يخلق تقاليد متميزة عن البنوك



التقليدية في جذب أصحاب الودائع، كما ان التوظيف يجب أن يخضع لمعايير الكفاءة و يمر بمراحل الاكتساب للكفاءات ثم تقويتها بالتدريب و التكوين و أخيرا يجب المحافظة عليها بالتحفيز.

ت. إنشاء إدارة مستقلة لإدارة المخاطر: فرض تطور النشاط المصرفي توفير إدارة مستقلة لإدارة المخاطر مستقلة عن الإدارات الأخرى للتعرف المبكر على مصادر المخاطر و توقع حدوثها للاحتياط و تحديد حجم تأثيرها و التخطيط المسبق للسيطرة عليها و بوجود إدارة مدربة في هذا المجال سيقوي من فعاليتها ، كما يجب ان تتوفر لديه المعلومات بشكل دائم.

ث. بناء العلاقة الشرعية مع المصارف المركزية: لا تستطيع أن تستفيد المصارف الإسلامية من وظيفة المقرض الأخير التقليدية للمصرف المركزي لأنه لا يفرق بين عمل البنوك الإسلامية و غيرها و هذا يجعلها في رواق غير متكافئ مع نظيراتها البنوك التقليدية في حالة تعرضها لعجز في السيولة ، و لهذا يجب ان تعمل المصارف الاسلامية جاهدة لإيجاد مخرج لهذه الوضعية و إيجاد بديل جديد شرعي حتى تتمكن البنوك المركزية من مساعدتها لتوفير السيولة عند الحاجة.

3.2. الأساليب المتبعة لإدارة المخاطر بالبنوك الإسلامية: تتبع البنوك الإسلامية كغيرها من البنوك الأخرى مجموعة من الطرق و الأساليب للتقليل من حدة المخاطر التي يمكن أن تواجهها و فيما يلي القواعد و العناصر الأساسية لإدارة المخاطر ، و هي (مسعودي، 2015):

أ. الالتزام بالوعد: هو الالتزام بالتعويض عن الضرر بسبب الوعد و ليس الإلتزام بالشراء ، لأن فيه مصلحة ، و أن طلك يعني أطراف العملية التمويلية من الخسارة و إلحاق الضرر ، و يزيد الثقة في المعاملات ، و تطبق دائرة إدارة المخاطر إلزامية الوعد في العقود المختلفة؛

ب. غرامات التأخير : أي تغريم المدين الماطل عن الدفع بقدر تخلفه عن السداد في الأجل، و هي وسيلة ردع تمنع المماطلة و لا تقع في الربا و الحرام ، و بالرغم من أن البنك لا يستفيد من هذه الغرامات و إنما تصرف في أوجه الخير ، إلا أنه من خلالها يستطيع ردع المماطلين؛

ت. الوعد بالبيع في عقد الإجارة: هو عقد إيجار مع الوعد بالبيع تقول ملكية محل الإيجار للمؤجر بثمن رمزي و بالنظر إلى طول مدة هذه العقود تربط البنوك بالإلماسة سعر الإيجار بمؤشرات السوق؛

ث. التأمين التكافلي: و هو نظام يقوم على تبرع المشاركين فيه بكل أو بجزء من الاشتراكات المقدمة لدفع تعويضات الأضرار التي تقع لبعضهم و هو نظام قائم على كفالة جميع المشتركين؛

ج. التصكيك: و هو حصر و تجميع لمجموعة من الأصول المتشابهة و إنشاء سندات مقابل هذه الأصول و بيعها في السوق ، و هكذا يتم تحويل أصول غير سائلة إلى سندات متداولة و بهذا يمكن للبنك تنويع مخاطر الإتمان و تحويل جزء منها للآخرين ، و يخفف الحاجة لمتابعة المدفوعات الناتجة عن كل أصل و المواءمة بين الأصول و الخصوم من خلال الاستثمار في القاعدة العريضة من السندات المتوفرة؛



ح. المشتقات و البدائل: و بالرغم من أن معظمها لم يتم الاتفاق على شرعيتها ، فقد أوجدت البنوك الإسلامية عقود و وسائل شرعية قد تشكل بدائل مقبولة لحد ما و من ذلك:

- عقود الخطوتين: كأن يشتري البنك مريحة و يبيع مريحة و ينطبق ذلك على السلم و الاستصناع؛
- عقود معدل العائد المتغير : كعقود الإجارة مثلاً؛
- المقايضات الموافقة للشرعية الإسلامية: و هي مبادلة تكاليف استقطاب الموال على أساس الميزات النسبية "
- العائد و الزمن " ، و مثال ذلك شراء سلعة مطلوبة للبنك حالا مقابل ديون للبنك على جهة ما؛
- عقود بيع التوريد مع شرط الخيار لكل المتعاقدين بالتراجع عن العقد: حيث يمكن تحديد سعر أقصى و سعر أدنى مع الخيار و في مثل هذه العقود يكون البديل و السلعة غير موجودين عند التعاقد؛
- بيع العربون: و هو سداد جزء من الثمن مع فسخ العقد و ترك العربون كجزء مالي ، و يستخدم كذلك بديلاً عن عقود الخيارات؛

• التحصين: و هو شراء مبلغ من العملة الأجنبية و استثماره للفترة التي يراد تحصينها من تقلب سعر الصرف.

4.2. التحديات التي تواجه إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية: يمكن حصر التحديات التي تواجه البنوك الإسلامية فيما يلي:

- نقص الكفاءة الاقتصادية و الشرعية للايطارات العاملة في البنوك الإسلامية لإدارة عقود الاستثمار الإسلامي كالمشاركة و المضاربة و المراجعة؛
- إن عدم وجود بعض الأدوات مثل الأصول المالية قصيرة الأجل و المشتقات المالية و السوق النقدية يعيق إدارة المخاطر في المؤسسات المالية الإسلامية؛
- صعوبة حساب نسبة كفاءة رأس المال في البنوك الإسلامية نظراً لطبيعتها؛

الخلاصة:

البنوك الإسلامية عبارة عن وسيط مالي بين أصحاب الفائض و أصحاب العجز، و العلاقة بينه و بين المدخرين تتوقف على طبيعة التعاقد ففي عقود الشركة يتقاسم الطرفان الربح و الخسارة بنسبة المساهمة في رأس المال ، و في عقود المضاربة تكون المشاركة في الربح ، بينما يتحمل المودع وحده الخسارة و كذلك الأمر بالنسبة للعلاقة بين البنك و المقترضين. تتعرض البنوك الإسلامية لمخاطر تتعلق بطبيعة صيغها التمويلية ، لذا يجب الاهتمام بوظيفة تسيير المخاطر و تطويرها لمساعدة البنوك الإسلامية على تحقيق أهدافها و نجاحها و استمرارها؛ وتتبع البنوك الإسلامية كغيرها من البنوك الأخرى مجموعة من الطرق و الأساليب للتقليل من حدة المخاطر التي يمكن أن تواجهها أهمها الالتزام بالوعد ، غرامات التأخير، التأمين التكافلي، التصكيك، المشتقات و البدائل.

و من خلال دراستنا توصلنا إلى مجموعة من النتائج يمكن تلخيصها فيما يلي:

- البنوك الإسلامية أثبتت فعاليتها في الآونة الأخيرة ؛
- أساس التعامل في البنوك الإسلامية هو الابتعاد عن التعامل بالربا و الابتعاد عن كل الشبهات؛



- صيغ التمويل الإسلامي تحكمها وتحددها ضوابط الشريعة الإسلامية ؛
- يقوم التمويل الإسلامي على الصيغ التالية: التمويل عن طريق المشاركة ، التمويل عن طريق البيوع " المربحة، البيع الآجل، السلم ، الاستصناع "، الإجارة و القرض الحسن ؛
- يقوم التمويل الإسلامي على قاعدة أساسية مفادها الغنم بالغرم؛
- تواجه البنوك الإسلامية تحديات مختلفة لذا يتوجب عليها البحث عن أساليب أكثر فعالية لإدارة المخاطر؛
- تواجه البنوك الإسلامية نسبة مخاطرة أعلى من المصارف التقليدية .

قائمة المراجع:

- مكايوي محمد ، " البنوك الإسلامية : النشأة ، التمويل ، التطور " ، الطبعة الأولى ، المكتبة العصرية ، مصر ، 2009 .
- محمد حسين الصوان ، " أساسيات العمل المصرفي الإسلامي " ، دار وائل للطباعة و النشر ، عمان ظن الأردن، 2001 .
- عبد الرحمن يسري أحمد ، " إقتصاديات النقود و المصارف " ، الدار الجامعية ، الاسكندرية ، مصر ، 2003.
- محمود عبد الكريم ، " الشامل في عمليات المصارف الإسلامية " ، دار النفائس ، عمان ، 2007، ط2.
- محمود حسن، أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، دار وائل للنشر، عمان، 2001.
- حسين محمد، العمليات المصرفية الإسلامية، مطابع الشمس، عمان.
- مطهري كمال ، " دراسة مقارنة بين البنوك الإسلامية و البنوك التقليدية في تمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ، دراسة حالة بنك البركة و بنك القرض الشعبي الجزائري " ، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص مالية دولية ، جامعة وهران ، السنة الجامعية 2011 . 2012 .
- مفتاح صالح ، " إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية " ، ورقة بحثية مقدمة ضمن فعاليات الملتقى العلمي الأول حول : الأزمة المالية و الاقتصادية الدولية و الحوكمة العالمية بجامعة فرحات عباس سطيف 20 . 21 أكتوبر 2009 .
- عبد الهادي مسعودي ، " إدارة المخاطر في البنوك الإسلامية : الامكانيات و التحديات " ، بحث مقدم ضمن فعاليات الملتقى الوطني الثاني الموسوم ب " الأساليب الحديثة لقياس و إدارة المخاطر المصرفية الدروس المستفادة من الأزمة المالية العالمية " ، جامعة غرداية ، 2015

- <http://www.shariaa.net/forum/showthread.php?t=16706>
- <http://islamfin.go-forum.net/t579-topic>
- <file:///C:/Users/mbm/Desktop/temouchnt.pdf>
- <http://kenanaonline.com/users/ahmedkordy/posts/129856>