

الإبداعات في عمليات وصيغ التمويل الإسلامي وانعكاسات ذلك على صورة مخاطرها

إعداد

د. محمد علي القري

جامعة الملك عبدالعزيز - جدة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده وعلى آله
وصحبه .. وبعد:

١- وظيفة البنك

وظيفة البنك الأساسية هي الوساطة المالية فهو يتوسط بين
فئتين في المجتمع : أولئك الذين يمتلكون من الموارد المالية ما يفيض
عن حاجتهم الآنية (مثلاً: موظف تسلم راتبه في اليوم الأول من الشهر)،
وأولئك الذين يحتاجون اليوم من الموارد المالية أكثر مما في أيديهم
(آخر يريد شراء سيارة ولا يتوافر على ثمنها كاملاً) .

وانتماء الأفراد إلى أي من الفئتين ليس دائماً إذ أن ذلك الموظف
الذي هو من فئة الفائض اليوم ربما أصبح غداً من فئة العجز بمجرد
رغبته في شراء السيارة .

هذه حال المجتمعات الإنسانية قديماً وحديثاً في كل مكان وزمان.

اكتشفت هذه المجتمعات منذ آلاف السنين أن إيجاد وسائل وترتيبات يمكن من خلالها نقل الفوائض المالية من الفئة الأولى (فئة الفائض) إلى الفئة الثانية (فئة العجز) ديناميكية ومستمرة . يؤدي إلى زيادة كفاءة النظام الاقتصادي وإلى استغلال أمثل للموارد المالية المتاحة على مستوى المجتمع ككل لأن من يفيض في يديه المال يمكن شخصاً آخر من استغلاله فلا يتركه جامداً مكتنزاً ويمكن لفرد آخر (من الجهة المقابلة) أن يحقق مستوى معيشي أعلى لأنه لم يعد معتمداً على مجرد موارده الذاتية .

في عهد الفراعنة لم تكن النقود المعدنية معروفة وكان القمح أحد السلع التي يستخدمها الناس وسيطاً للتبادل بينهم، أقام الفراعنة صوامع للغلال، فمن فاض عنده القمح أودعه في الصومعة ومن احتاج اقتترض من تلك الصومعة فكانت تلك الصوامع بنوك ذلك الزمان تتوسط بين فئة الفائض وفئة العجز.

وهكذا تبنت المجتمعات الإنسانية دائماً ترتيبات معينة الغرض
منها نقل الفائض إلى فئة العجز . وكانت هذه العملية جزءاً من
العلاقات الأسرية والاجتماعية والقبلية فلم تختص بها مؤسسة معينة
. ولم يكن ذلك شذوذاً إذ كانت كل النشاطات القائمة بين الناس في
الزمان القديم مبنية على علاقات مباشرة بينهم في التعليم والرعاية
الصحية والصناعية والتجارة، إذ لم يعرف الناس بعد صيغة
المؤسسات المتخصصة .

عندما تحولت النشاطات ذات الطابع الاجتماعي (كالتعليم
والصحة... إلخ) من نشاط يمارسه الأفراد فيما بينهم بصفة مباشرة
(الشيخ والتلميذ الطبيب والمريض) إلى مؤسسات متخصصة في تقديم
الخدمة (المدارس والجامعة والمستشفى) ، شمل هذا التحول وظيفة
الوساطة المالية فظهرت مؤسسات متخصصة فيها وهي البنوك
التجارية . وهي نفس الفترة التي شهدت بزوغ عصر المؤسسات وظهور
الشخصيات الاعتبارية في مجالات النشاط الاجتماعي المختلفة .

ولدت البنوك التجارية كما نعرفها اليوم في أوروبا وقد كانت نتاجاً
للتطور الاجتماعي لدى الأوروبيين الذي تسامح مع الربا في مرحلة
تاريخية معينة مع إنه محرم في دينهم، فكان أن اعتمد نشاط مؤسسة
الوساطة المالية على صيغة القرض ، فالمؤسسة حتى تتوسط بين فئة
الفائض وفئة العجز تقترض ثم تقرض ، قروض المؤسسة من أصحاب
الفائض هي الحسابات بأنواعها (فالحسابات الجارية هي قروض حسنة
والحسابات لأجل هي قروض بالفائدة) ثم تقرض إلى فئة العجز في
التمويلات بأنواعها المختلفة التي لا تخرج عن صيغة القرض .

وقد نجحت هذه الصيغة وحققت مستوى عالٍ من الكفاءة . لكن
الإشكال في عمل هذه المؤسسة أنه لا سبيل لتحقيق عائد يكفي
لتغطية مصاريف عملها وربح ملاكها إلا باشتراط الزيادة على القرض .
والزيادة المشروطة في القرض من الربا المحرم .

مهما أثير في الصحافة من ادعاء الخلاف بين العلماء في مسألة
الفوائد المصرفية فإن الزيادة المشروطة في القرض لا خلاف بين

العلماء من أنها هي عين ربا الجاهلية المجمع على تحريمه وهو الذي نزل القرآن بمنعه في آيات الربا . ولا خلاف بين المتخصصين في الاقتصاد والقانون في أن الحسابات في البنوك هي قروض وأن التمويلات المصرفية هي أيضاً قروض فالزيادة فيها من الربا المحرم . لقد بدأت وظيفة الوساطة المالية جزءاً من العلاقات القائمة بين الأفراد واعتمدت القرض أساساً لانتقال الأموال ثم تحولت إلى مؤسسة متخصصة يقوم عملها أيضاً على أساس القرض .

٢-المسلمين لم يعدوا ترتيبات للوساطة المالية

تبنت كل المجتمعات الإنسانية ترتيبات لنقل الفائض من الفئة الأولى فئة الفائض إلى الفئة الثانية فئة العجز. وكذلك كان حال المجتمعات الإسلامية قديماً . وقد نقل بعض المؤرخين الاقتصاديين ان المضاربة والمشاركة كانتا الصيغتين الأساس التي اعتمد عليها المسلمون

في نقل الفوائض المالية من فئة الفائض إلى فئة العجز لغرض
الاستثمار والتجارة^(١). ولقد كان التطور الطبيعي المنسجم مع قيم
المجتمع ومبادئ الدين فيه أن تتحول العلاقات الشخصية المباشرة إلى
مؤسسة مالية متخصصة يقوم عملها على المضاربة والمشاركة. فنأخذ
الأموال مضاربة ومشاركة ثم تمنح الائتمان على أساس المشاركة
والمضاربة. إلا أن التطور الطبيعي لمجتمعات الإسلامية في العصر
الحديث أصيبت بالشلل لاستيلاء المستعمر على مقدرات بلاد المسلمين
وفرضه عليهم مؤسساته المنتمية إلى حضارته.

٣- المصرفية الإسلامية المعاصرة: فن إيجاد البدائل:

مؤسسة الوساطة المالية في فكر رواد الاقتصاد الإسلامي، كانت
مؤسسة تنبعث من تراث المسلمين وتاريخهم وتنسجم مع مسار
تطورهم الاقتصادي والاجتماعي الذي تتشرب مبادئ الإسلام وأحكام

^١ - وهو المؤرخ الاقتصادي أبراهاام يودي فنتش حيث ذكر:

الشريعة . أنها مؤسسة تقوم على المشاركة والمضاربة . لكن ولادة هذا النموذج لمؤسسة الوساطة المالية كانت ولادة عسيرة ، اصطدمت بحقائق الحياة الاقتصادية التي شكلها الاستعمار في بلاد المسلمين على شكل مؤسساته وبناء على قيمه ومبادئه . فاتجه مسار تطور المصرفية الإسلامية من محاولة بعث ركن من أركان الاقتصاد الإسلامي يترتب على وجود إعادة هيكلة الحياة الاقتصادية وتحقيق العدالة في توزيع الدخل والثروات والتنمية القائمة على المساواة إلى مؤسسة هدفها مجرد تفادي المحرمات من المعاملات ، وان تقدم خدماتها ونشاطاتها ضمن المحددات القانونية ومعايير الرقابة المصرفية التي تنحصر أغراضها في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وزيادة معدل الوساطة المالية . ومن هنا كانت المصرفية الإسلامية هي فن إيجاد البدائل ، أي الصيغ القابلة للتطبيق ضمن محددين :

الأول : المحدد الشرعي ، أي أن تكون ضمن نطاق المباح .

والثاني : المحدد الفني ، أي أنها تكون ضمن نطاق المخاطر المقبولة

في العمل المصرفي .

٤- مفهوم إدارة المخاطر في العمل المصرفي :

لا يكاد مفهوم المخاطرة يحتاج إلى تعريف لأنه مفهوم واضح يستخدمه الناس حتى في محادثاتهم العادية. فإذا قال المتحدث: "هناك مخاطرة في أمر ما"، فهم المستمع أنه يتحدث عن وضع عدم التيقن بحدوث النتائج المطلوبة واحتمال أن يكون المآل هو إلى أمر غير محبب إلى النفس. وهذا بالضبط ما يقصد بالمخاطرة في لغة الدراسات المالية، فهي تشير إلى الوضع الذي نواجه فيه احتمالان كلاهما قابل للوقوع. ومن الجلي أن الحالات التي نواجه فيها احتمالاً واحداً هي حالات انعدام الخطر.

والمخاطرة في تعريف أحد الكتاب هي "الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل إلى نتيجة متوقعة أو مأمولة". وعرفها آخر أنها ببساطة "احتمال الخسران".

والمخاطرة جزء لا يتجزأ من أي عمل يقوم به الإنسان، ولكنها تكتسب أهمية خاصة عندما تكون دراسة المخاطر جزءاً من عملية اتخاذ القرارات المالية. إن قدرة أي أصل من الأصول على توليد العائد المتوقع هي أمر غير مضمون، ولذلك فإننا نسعى دائماً إلى دراسة القوى التي يمكن أن تؤثر في قدرة ذلك الأصل على توليد العوائد.

ودراسة المخاطر هي موضوع عدد من العلوم الاجتماعية منها علم الإحصاء، وعلم الاقتصاد، وعلم الإدارة المالية والتأمين. ولا ريب أن نظر كل علم من هذه العلوم إلى المخاطرة له خصوصياته التي ينفرد بها عن الآخر. ومع كل التعقيدات النظرية التي تكتنفها دراسة المخاطر فإن معناها لا يخرج من جميع هذه العلوم عما ذكر أعلاه. إن الغرض من دراسة الخطر ليس إلغاؤه لأن هذا غير ممكن بل الغرض هو

السيطرة على تلك المخاطر وإدارتها بطريقة تمكن من تقليل أثرها السيئ على نتيجة القرار الذي نريد أن نتخذه.

٥- ليست إدارة المخاطر أمراً جديداً في حياة الناس :

ليست المخاطر التي يتعرض لها الناس في نشاطهم التجاري جديدة. وكما أنهم اليوم مدركون لأبعاد هذه المخاطرة ساعين بكل الطرق لمعالجتها وإدارتها، فقد واجه الأقدمون نفس تلك المخاطر وقاموا بما يسعهم للوصول إلى نفس تلك الأهداف. إلا أن الحياة المعاصرة مختلفة تمام الاختلاف عما كان عليه أمر الناس قديماً. فقد تكاثفت عناصر عدة على جعل الحياة المعاصرة قليلة الرتبة سريعة الإيقاع مقارنة بحياة الأقدمين. فقد عاش الأقدمون في مجتمعات يسودها الجمود السكاني، وضعف وسائل الاتصال والمواصلات واعتمدت النظام النقدي السلعي. ومع ذلك فإننا نجد صيغاً كان

يتعامل بها الأقدمون يظهر لنا اليوم أن غرضها الأساس كان إدارة المخاطر. من ذلك عقد السلم الذي انتشر العمل به في مناطق الزراعة وبعث رسول الله ﷺ وكان أهل المدينة يتعاملون به فأقرهم عليه وجاءت الشريعة بأحكامه المفصلة وشروط صحته وفساده. وجلي أن عقد السلم هو صيغة لمعالجة المخاطر التجارية المتعلقة بتقلبات الأسعار. فالفلاح يبيع في أمور الزراعة ويتخصص في البذر والسقي والحصاد، ولكن لا قدرة لديه على معالجة المخاطر السوقية إذ لا خبرة له بالتجارة. ولذلك فإنه عند بيعه سلعة موصوفة في الذمة (هي في نهاية إنتاجه من القمح) ينقل هذه المخاطرة إلى من هو أقدر على التعامل معها وهم في الغالب التجار مقابل ثمن هو الفرق بين السعر النقدي اليوم والسعر المتوقع في تاريخ التسليم. وقد جاءت أحكام السلم تنص على أنه لا يجوز الإسلام في معين كإنتاج حقل بعينه وإنما يكون محل العقد سلعة موصوفة في الذمة (دين) لأنه إذا تعلق بمعين تضمن مخاطر عدم القدرة على تسليم ذلك المعين. عقد السلم يختص

بالمخاطر السعيرية، ولا يتخطى ذلك إلى أن يصبح وسيلة لنقل المخاطر الطبيعية كمخاطر الآفات الزراعية وانقطاع المطر... الخ الأمر الذي لو لم يخرج من الصيغة ربما حول صيغة السلم إلى نوع من أنواع القمار.

ثم لما تطورت الحياة وتعقدت سبل العيش وتعددت أنواع السلع والخدمات وصنوف المعايش وكثرت النشاطات المولدة للعائد، تزايدت المخاطر المحيطة بالأعمال. وجاء عصر التخصص وتقسيم العمل ليحدث هذه الانقسامات والتفريعات الكثيرة في تلك الأنشطة والأعمال وإلى تخصص الأفراد والشركات في مناشط محددة تشغل كل وقتهم وطاقاتهم، ولقد أدت المنافسة إلى مزيد من هذا التخصص. الأمر الذي ترتب عليه عجز المتخصص البارع في حقل من الحقول أن يصل في الحقول الأخرى مستوى المتخصصين فيها. فالتاجر الذي يتخصص في بيع السيارات مثلاً ربما تفوق على غيره في هذا المجال، ولكنه لا يستطيع أن يصل إلى مستوى المتخصصين في أمور الصرف الأجنبي أو معالجة المخاطر الائتمانية. ولا يتوقع منه مثل ذلك. ولذلك اختصت

البنوك في نشاطها بالمخاطر الائتمانية بصفة أساسية وأبعدت نفسها عن المخاطر التجارية المتضمنة في امتلاك الأصول الحقيقية ليس لأن هذا أمراً سيئاً بل لأن التخصص في الوساطة المالية يقتضي ذلك.

٦- مبعث الحاجة إلى صيغ تمويل إسلامية

٧- علاقة الاجتهادات الفقهية المعاصرة بإدارة المخاطر

صيغ البيع مرابحة كانت أو مساومة وكذا صيغ المضاربة والاستصناع والإجارة هي صيغة لعمل التجار تقوم على وجود السلع حاضرة في المستودعات اشتراها البائع ليسوقها إلى عملائه ويبيعها إليهم بالنقد أو بالأجل . فهي بهذا الوصف لا تصلح لعمل البنوك أو على امتلاك أصول لتوليد منافع أو مباشرة العمل في الإنشاءات ونحوها. فلا بد أن يخرج من هذه الصيغة التي يعمل بها التجار صيغة أخرى تصلح لعمل مؤسسات الوساطة المالية .

ينبغي أن تأخذ باعتبارها المعطيات والاعتبارات التالية:

أ- لما كانت الأموال التي في يد البنك مملوكة للغير وهي أموال قصيرة الأجل مضمونة على البنك لأن جُلها من حسابات جارية ونحوها لا يستطيع المصرف التصرف بها بشراء أصول عديمة السيولة مثل السلع والعقارات ونحوها. إذ ربما تتأثر قدرة البنك الوفاء بالتزاماته بدون تأخير .

ب- يقوم عمل البنوك على نظام الاحتياطي الجزئي ومقتضاه أن البنك لا يحتفظ في خزائنه إلا بنسبة من جملة الودائع التي بيده ولكن عملائه المودعون يتصرفون كما لو كانت تلك الأموال جميعاً سائلة وحالة بحكم كونهم يحملون بأيديهم أدوات دفع جاهزة هي دفاتر الشيكات وبطاقات السحب وما إلى ذلك. لكن حتى يكون المصرف قادراً على الوفاء بالتزاماته لا بد أن يتحاشى ربط أمواله بطريقه تعرضه لمخاطر السيولة.

ج- إن المصرف حتى لو اشترى السلع لمدة قصيرة فإن معايير العمل المصرفي تمنعه من تحمل المخاطر التجارية المتمثلة في تقلبات الأسعار في الأسواق لأن المخاطر التجارية هي من اختصاص التجار .

د- إن الفن الذي يحسنه أرباب المصارف والتخصص الذي تنفرد به البنوك هو إدارة المخاطر الائتمانية . والمخاطر الائتمانية هي تلك المتعلقة بالقدرة على سداد الديون. ولذلك تحرص البنوك على حصر نشاطها ضمن هذا النطاق بقدر المستطاع ولا يمكنها الدخول في تشكيلة من المخاطر المثلثة بالسلع أو الخدمات أو المقاولين وغير ذلك .

هـ- إن إدارة المخاطر الائتمانية تحتاج إلى أدوات يتحقق من خلالها جعل المطل في سداد الديون مكلفاً على المدين المماطل فتصير رادعاً له عن ذلك أن الربح بالنسبة للديون مرتبط بالزمن ولذلك فإن الدين الذي يكون أجله عام واحد حتى لو

كان ديناً صحيحاً من الناحية الشرعية يكون الدائن فيه خاسراً لو أن المدين لم يسدده إلا في ثلاث سنوات حتى لو بدا وكأنه استرد دينه كاملاً .

إذن فإن صيغة عقد البيع حتى يكون صالحاً للوساطة المالية، لا بد أن تتطور ليصبح صيغة تمويل تصلح ان تكون بديلاً عن القرض بزيادة .

وكذلك الحال في عقود الايجار ، إذ أن عقد الايجار الذي عرفه الناس على مر القرون هو بيع منافع اصل من الأصول لمدة محددة بثمن (الأجرة) محدد عند التعاقد مثل تأجير منزل أو دابة أو نحو ذلك . هذا العقد بصفته المذكورة ليس صالحاً لعمل البنوك لأن وظيفة الوساطة المالية تجعل العمل بهذه الصيغة للايجار عالية المخاطر من ناحيتين :

- تواجه المصارف ما يسمى بمخاطر سعر الفائدة ، سواء كانت بنوكاً تقليدية تعمل بسعر الفائدة أم اسلامية يقتصر

ايرادها على مصدر الربح. وذلك يعود إلى طبيعة عمل البنك التي تقوم على وجود مصادر أموال حالة أو ذات آجال قصيرة يستخدمها البنك لتوليد أصول أطول أجلاً مدرة للربح الذي دفعه لأصحاب تلك الأموال. فإذا ارتبط لمدة طويلة بأصول ذات عائد ثابت كان مناسباً عند انعقاد العقد (الايجاري مثلاً) ثم ارتفعت العائدات في السوق فإن أصحاب الأموال سرعات ما يسحبون أموالهم إذا لم يحقق لهم ذلك البنك عائداً مكافئاً للمستوى السوقي فإذا وقع مثل ذلك انهار البنك وفشل . فلا والحال هذه أن يمون لعوائده المرونة حتى تتغير بتغير العائد السوقي الذي يعبر عنه سعر الفائدة .

- ونظراً إلى أن عمل البنك يختلف عن عمل التجار من ناحية اقتصاره على المخاطر الائتمانية وابتعاده عن المخاطر التجارية فإن امتلاك الأصول وتأجيرها دون التأكد من أن

هذا الأصل لا يحمل المصرف مخاطر تجارية تتمثل في تغير قيمته السوقية. ذلك يعد مخاطرة عظيمة لا ترغب البنوك في تحملها. وعقد الايجار فيه مثل ذلك إذ أن ملكية الرقبة (الأصل المؤجر) تبقى للمصرف باعتباره مؤجراً. وهذه الملكية يترتب عليها مخاطر تجارية بالضرورة فلا بد من ايجاد طريقة يحمي البنك نفسه منها عند انعقاد ذلك العقد .

والمضاربة صيغة تمويل . وثابت أنها كانت الصيغة الأكثر انتشاراً لنقل المدخرات إلى أغراض الاستثمار في الزمان القديم. ولقد كانت عقود المضاربة قديماً تتم بين فردين رب مال وعامل وكان مجالها الرئيس هو الضرب في الأرض حيث يذهب العامل لجلب السلع من البلاد البعيدة ليبيعها ويستريح بها. ومن أحكام المضاربة أنها عقد جائز بمعنى أن كل طرف فيه الخروج منه متى شاء وليس عقداً لازماً لا يخرج منه طرف إلا برضا الآخر . وفيها أن الربح في المرابحة لا يتحقق إلا بعد

سلامة رأس المال ولا تحصل ذلك إلا بالتضيض أي تحويل بضاعة المضاربة إلى نقد (ناض) يتبين معه إن كان رأس المال قد سلم. وكل ذلك غير ممكن في الوقت الحاضر. فالبنك شخصية اعتبارية .

وقد احتاج الأمر إلى اجتهادات فقهية ذات اعتبار وأحكام توصل إليها مجتهدوا العصر وكان من نتائجها تطوير صيغة المرابحة لكي تصلح لعمل البنوك مع بقاءها ضمن نطاق الإباحة . يمكن القول إذن أن دور الفقهاء المعاصرين في إيجاد أدوات لإدارة المخاطر دور مشهود وسنعرض أدناه لأهم هذه الاجتهادات :

التضيض الحكيم :

إذا كان لعقد المضاربة أن يكون صالحاً للعلاقة بين المدخر والشخصية الاعتبارية (المصرف) فلا بد أن يجري تطويره حتى يأخذ باعتباره وظيفة الوساطة المالية .

فالمصرف شركة ذات أعمال مستمرة going concern وهي وان كانت تصدر نتائج أعمالها المالية في نهاية كل سنة التي تظهر تحقق الربح أو تحقق الخسران في أعمالها إلا أنها لا تتوقف عن الحياة في يوم ١٢/٣١ وإنما هي ضات أعمال مستمرة غير متوقفة ولذلك فهذه الأرباح أو الخسائر ليست إلا نتاج الدفاتر المحاسبية. وقد ذكرنا سابقاً أن من أحكام المضاربة أن الربح فيها لا يعرف إلا بعد سلامة رأس المال . وان هذه السلامة لرأس المال لا تتحقق إلا بالتنضيض. على البنك والأمر كذلك أن يقوم بتصفية أصول المضاربة حتى يعرف تحقق الربح . إلا أن ما اجتهد فيه الفقهاء المعاصرون مما يسمى التنضيض الحكمي جعل صيغة المضاربة صالحة لعمل المصارف وذلك باعتماد دفاتر المصرف. ولذلك يمكن لرب المال أن يسترد مله وربحه بينما أن الأصول التي تولدت من تلك الأموال باقية.

عقد لازم في مدته :

وحتى يكون عقد المضاربة صالحاً كأساس للحسابات الاستثمارية في المصارف لزم أن يكون له مدة ، لكن الأصل في عقد المضاربة أن ليس له مدة وإنه عقد جائز فكان من اجتهادات الفقهاء المعاصرين جعل العقد لازماً في مدته التي تحدد عند انعقاده وليس لرب المال أن يطلب إنهاء العقد واسترداد ماله قبل ذلك .

غرامات التأخير :

ربا الجاهلية المقطوع بحرمته هو زيادة الدين على المدين إذا عجز عن التسديد والذي اشتهر بعبارة اتقضي أم تربي. مثل هذه الزيادة هي من الربا المحرم حتى لو كان الدين في أصله صحيحاً ناتجاً عن بيع مؤجل أو نحو ذلك.

وجدت البنوك الإسلامية في أول أيامها أن الممولين وبخاصة في قطاع الشركات الذين يتعاملون في المصارف الإسلامية والتقليدية إذا حل أجل دفع القسط من الدين ولم يكن لديهم السيولة الكافية فإنهم يبادرون في دفع مستحقات البنك التقليدي لأن التأخر في ذلك يترتب عليه غرامات تتمثل في زيادة مبلغ الدين في الذمة. أما المصرف الإسلامي لم يأخذوا في حسابهم احتمال المظل فيزيدوا الربح ابتداءً. وهذا أمر معروف في الاستثمار إذ أن المخاطرة لا بد أن يقابلها عائد. وهذه مخاطرة مؤثرة ولو بقي الأمر على ذلك لترتب عليه بقاء المصارف الإسلامية غير قادرة على المنافسة إلا أن من اجتهادات الفقهاء المعاصرين إيجاد وسيلة ردع تمنع المدين من المماطلة مع عدم وقوعها في تعريف ربا الجاهلية .

وهي ما يسمى بالغرامات للخيرات. فيفرض المصرف مبلغاً على المدين المماطل ولكن لاخراج ذلك من تعرف الربا لا يجعل ما يتحقق منها دخلاً وإيراداً للدائن وإنما تصرف حساب الخيرات. وقد استند فيها

البعض لما ورد عن بعض المالكة من نذر الصدقة فكان المدين قد نذر
انه أن تأخر في السداد تصدق للفقراء بمبلغ كذا (وهو د. عبدالستار
أبو غدة).

المرابحة: إذا ذكرت المرابحة في أدبيات المصرفية الإسلامية فإنما
يقصد بها المرابحة للأمر بالشراء ، (وقد تسمى أحياناً المرابحة
المصرفية) وإنما سميت بذلك للتفريق بينهما وبين المرابحة القديمة
الواردة في كتب الفقهاء . فالمرابحة المصرفية صيغة مطورة من عقد
البيع الذي تعامل به المسلمون قديماً وهو المرابحة . فالمرابحة هي عقد
بيع يجري تحديد ثمن البيع فيه بناء على تكلفة الشراء فيقول المشتري
للبيع : بكم اشتريت هذا وأرباحك كذا . نسبة مئوية أو مبلغاً محدوداً .
وربما تفاوضا على معدل الربح .

وعدوه من عقود الأمانة لأن البائع لا بد أن يصدق في أخباره
بتكلفة الشراء . وهو بيع ناجز لسلعة حاضرة بثمن غير مؤجل . هذه
الصيغة لا تصلح لعمل البنوك بالوصف المذكور .

حتى تصبح المرابحة صالحة لوظيفة الوساطة المالية قامت البنوك الإسلامية بجعل المرابحة بيعاً مقسط الثمن . يقوم على مرحلة الطلب (أو الأمر بالشراء) مع الوعد بالشراء والاتفاق على معدل الربح المرتبط بمدة التسديد ثم شراء البنك وتملكه لسلعة لها مشتر حاضر يشتريها بثمن متفق عليه محدد بناء على تكلفة الشراء . كل هذه الإجراءات ما هي إلا ضوابط لتقليل المخاطر . ومع ذلك فقد بقي في المرابحة في التطبيق المعاصر مخاطر تختلف فيها عن القروض التقليدية منها :

المخاطر تجارية ، وذلك لأن البنك يشتري السلع والأصول ويمتلكها قبل أن يبيعها على عميله ، ومع أن المدة التي يحصل له فيها الملك قصيرة إلى أنها تتضمن بعض المخاطر المتعلقة بتغير الأسعار السوقية تتضمن الإجراءات المعتادة للمرابحة وعداً ملزماً من العميل بالشراء ، كما تتضمن في بعض الأحيان اشتراط المصرف على البائع

"خيار الرد" فيكون له عندئذٍ رد السلع إذا نكل الواعد بالشراء . إلا أن

يبقى ان هذه المخاطر التجارية موجودة ولو لفترة قصيرة .

والمخاطر الائتمانية ، ذلك أن المربحة تنتهي إلى دين في ذمة عميل

البنك ولا تختلف المربحة في ذلك عن صيغ التمويل الأخرى، إلا أن

الديون في الشريعة الإسلامية لا تزيد في الذمم . هذا يعني أن مطل

المدين أو تأخره في السداد لن يترتب عليه تعويض المصرف عن الفرصة

التي تضيع بسبب ذلك. تسعى البنوك إلى "ردع" العملاء عن الإقدام

على المطل بفرض الغرامات لكن تلك تصرف في الخيرات وليست دخلاً

للبنك .

ومخاطر سعر الفائدة ، لأن الزيادة من أجل الأجل في المربحة لا

تكون إلا ثابتة ولا تجوز متغيرة ولذلك فإن عمليات التمويل ذات الأجل

الطويل تتضمن هذه المخاطر فلا يستطيع المصرف معالجة العائد

المتولد من مباحات قديمة بعد أن يتغير سعر الفائدة . كما لا

يستطيع المصرف التخلص من الأصول المتولدة من المراجعة بالبيع لأن بيع الدين إلى غير من هو عليه بغير قيمته الاسمية لا يجوز .

المخاطر في الاستصناع :

عقد الاستصناع المصرفي صيغة مطورة مبنية على الاستصناع الفقهي . والاستصناع هو طلب الصناعة ، عقد بين صانع ومستصنع وهو شبيه بعقود المقاولة المعروفة ولذلك فالمحل فيه يمكن أن يكون صناعة آلة أو سلعة أو أصل عقاري وغير ذلك ، والاستصناع بهذه الصفة لا يصلح لأغراض الوساطة المالية إذ لا يتوافر المصرف على الإمكانيات التي يستطيع بها أن يصنع شيئاً مما يطلبه الناس . ولذلك جاءت صيغة الاستصناع المصرفي التي تقوم على عقدين : استصناع بين المصرف وطالب الصناعة (العميل) يوازيه عقد استصناع آخر بين المصرف والمقاول (المنفذ للعقد) . الأول يقوم على بيع الآجل مع زيادة

للمصرف مقابل تأجيل الثمن والثاني نقدي . ويجب لصحة الاستصناع استقلال العقدين عن بعضهما البعض .

يسري على الاستصناع فيما يتعلق بالمخاطر الائتمانية ما سبق ذكره عن المرابحة لأن الاستصناع أيضاً ينتهي بالمداينة . لكن الاستصناع ينفرد بمخاطر إضافية . منها مخاطر التنفيذ ، لما كان العقدان منفصلان فإن تسليم المصنوع في التاريخ المحدد لذلك وبالمواصفات المتفق عليها مع العميل مسئولية واقعة على المصرف ولا يمكن له أن ينقلها إلى المقاول . ولذلك فإن مخاطر التنفيذ تقع على البنك في حال فشل المقاول في النهوض بمسئوليته على الوجه المطلوب . وهذه مخاطر جسيمة إذ يندر أن تنفذ المشاريع العقارية ، وهي أكثر مجالات استخدام عقد الاستصناع ، أن تنفذ مع الوجه المطلوب وفي الوقت المحدد . تسعى البنوك لتقليل هذه المخاطر للاتفاق على مكتب هندسي واحد في كلا العقدين بحيث تكون شهادته بإتمام المراحل بالمواصفات المتفق عليها ملزمة للعميل .

المخاطر في المضاربة :

المضاربة عقد شركة في الربح بين شريك بماله وآخر بعمله . وقد كان الرواد من الكتاب في المصرفية الإسلامية يرون عقد المضاربة هو الصيغة القادرة على إبراز أحد أهم محاسن النظام الإسلامي وهي تحقيق مزيد من العدالة في توزيع الدخل . ذلك لأن المضاربة عقد من عقود الأمانة ولذلك فهي – على خلاف الصيغ التي تنتهي بمداينة – لا تتطلب الرهون والضمانات وإنما يدفع رب المال رأس مال المضاربة إلى المضارب بناء على ثقته في أمانته وقدرته على أداء العمل المولد للربح . وبناء عليه تتوسع دائرة المستفيدين من التمويل المصرفي إلى غير الأثرياء وذوي الغنى . وربما تكون هذه هي المشكلة . أن المخاطر الأخلاقية في المضاربة جعلتها صيغة غير مناسبة بوظيفة الوساطة المالية في جانب الأصول من ميزانية البنك أي في العلاقة بين المصرف ومستخدمي الأموال . وقد دلت تجارب البنوك الإسلامية أن هذه المخاطر هي من العظم بحيث اقتصر وجود المضاربة في أكثر المصارف

الإسلامية على جانب الخصوم من ميزانية البنك إذ تعتمد عليها صيغة الحسابات الاستثمارية .

في الحالات التي نجحت البنوك في تقليل المخاطر الأخلاقية ، بقيت المضاربة صيغة تمويل صالحة لعمل المصارف الإسلامية . مثال ذلك عقود تمويل بيوع السيارات بالتقسيط حيث يقدم المصرف رأس مال المضاربة لشركة تشتري السيارات ثم تبيعها بالتقسيط والربح بينهما . هذه عملية ذات شفافية يمكن للمصرف مراقبة جميع مراحلها وتدقيق عملياتها ومن ثم لم يعد "الأمانة" المضارب تأثير كبير على الوصول إلى الهدف .