

# الإبداعات في عمليات وصيغ التمويل الإسلامي وانعكاسات ذلك على صورة مخاطرها

بحث مقدم إلى  
الملتقى السابع إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية  
الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية  
عمان - الأردن  
2004/9/27-25م

د. محمد علي الفيزي

جامعة الملك عبدالعزيز - جدة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

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

لقد ترتب على ولادة المصرفية الإسلامية نشاط فكري إبداعي استطاع ان يحمي البحث العلمي في الفقه الإسلامي وذلك في معرض تناول المستجدات من المعاملات والنوازل من المسائل المالية التي احتاجت إلى نظر وتأمل الفقهاء المعاصرين. ولقد تلاحمت الجهود الفنية للمصرفية الإسلامية مع الاجتهاد الفقهي للمجامع الفقهية والهيئات الشرعية لكي تخرج لنا مجموعة من الإبداعات في تطوير صيغ التمويل الإسلامية . وهي الأدوات التي تستخدمها البنوك الإسلامية للنهوض بوظيفة الوساطة المالية ضمن نطاق المباح وبعيداً عن الربا والغرر والمحرمات المالية . وتركز هذه الورقة على هذه الإبداعات في مجال إدارة المخاطر . وهي التي جعلت المصرفية الإسلامية حقيقة واقعة ونظاماً يتوافر على القدر الكافي من الكفاءة الذي يؤهله ليس للمنافسة مع النظام المصرفي التقليدي ، بل يكون بديلاً تاماً عنه .

## 1- مقدمة في 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 اقترض 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 تقترض ، قروض المؤسسة من أصحاب الفائض هي الحسابات بأنواعها (فالحسابات الجارية هي قروض حسنة والحسابات لأجل هي قروض بالفائدة) ثم تقترض 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 لملاكها إلا باشتراك 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 .

## 2-المسلمين لم يعدموا 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<sup>(1)</sup> . 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 .

### 3- 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 تنتشر مبادئ الإسلام وأحكام 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

1- وهو المؤرخ الاقتصادي أبرا هام يودي فنتش حيث ذكر:

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 .

#### 4- 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.

## 5- 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 يبرع 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 السعرية، 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 المعاش 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 وطاقتهم، 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.

## 6-مبعث الحاجة إلى صيغ تمويل إسلامية

ليس للبنك التقليدي إلا صيغة تمويل واحدة هي القرض. ومهما اختلفت الأسماء للمنتجات المصرفية التقليدية فإنها جميعاً تنوّل إلى القرض بزيادة، وهو الربا المحرم. فلما جاءت البنوك الإسلامية كان عليها أن تستبدل صيغة جائزة بالقرض بزيادة. كانت الصيغة الأصلية التي اتجهت إليها أنظار الرواد الأوائل في المصرفية الإسلامية هي المضاربة، فالمصرف مضارب يضارب يأخذ الأموال على أساس المضاربة. (فهو عامل وأصحاب الأموال أرباب مال) ثم يدفعها مضاربة (فهو رب مال ومستخدمي الأموال مضاربين) وربحه الفرق بين ما يحصل عليه من المضاربين وما يعطيه لأرباب الأموال. لكن هذه الصيغة لا تصلح إلا عندما يكون مستخدم الأموال مستثمراً أو تاجراً يحقق الأرباح من نشاطه. والحال أن كثيراً من مستخدمي الأموال هم من المستهلكين والأهم من ذلك أن عقد المضاربة عقد أمانة، والقول بتحقيق الربح أو الخسران فيه قول المضارب. هذا يعني أن المخاطرة الأخلاقية فيه عالية، لا يكاد يقدر وسيط مالي على تحملها. فبرزت الحاجة إلى وجود صيغ متعددة تقي بحاجات الممولين، ومن جهة أخرى تتضمن القدر من المخاطر الذي يجعلها صالحة لعمل البنك. فكان أن ولدت صيغ التمويل الإسلامية والتي اعتمدت على العقود المعروفة والتي تعامل بها المسلمون في التجارة كالببوع وعقود الشركة والمضاربة والإجارة والسلم والاستصناع. ولكنها صيغ مطورة، جرى إعادة تصميمها بحيث تتضمن قدراً مقبولاً من المخاطر، مع التأكد بأن إعادة التصميم هذه لم تخرجها من نطاق الإباحة الشرعية.

## 7- 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 أن عمل البنوك مختلف عن عمل التجار فالبنك وسيط مالي يعمل بأموال مضمونة عليه وهي قصيرة أجل وبعضها حال. مثل هذه الأموال لا تصلح لعمل التجارة . فالشركات التجارية تعمل بأموال الغير ولكنها أموال مساهمين طويلة أجل وليست مضمونة بل هي قابلة للربح والخسارة . هذا يعني حاجة المصرف إلى صيغ تمويل تصلح لوظيفة الوساطة المالية ومعلوم أن البنوك التقليدية تعمل بصيغة واحدة وهي القرض بزيادة .

## 8- تطوير الصيغ التجارية لتصبح صيغ تمويل :

8-1- ان صيغة عقد البيع المعتادة لا تصلح لغرض الوساطة المالية . وعقد البيع حتى يكون صالحاً للوساطة المالية، لا بد أن يتطور ليصبح صيغة تمويل بنفس كفاءة القرض التقليدي مع بقائه بيع لا قرض. والحاجة إلى التطوير راجعة إلى ما يلي :

أ-لما كانت الأموال التي في يد البنك مملوكة للغير وهي أموال قصيرة الأجل مضمونة على البنك لأن جلها 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 بطريقة 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 المتمثلة 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 . الجواب أن الديون مرتبطة بالزمن بالتعريف . ومعلوم أن الأجل القصير ليس كالأجل الطويل . فإذا طال الأجل بدون رضا الدائن كان ذلك خسراناً له .

8- 2- وكذلك الحال في عقود الإيجار ، إذ أن عقد الإيجار الذي عرفه الناس على مر القرون هو بيع منافع أصل 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 العمل بهذه الصيغة للإيجار يترتب عليه مخاطر عالية من ناحيتين :  
أ-تواجه المصارف ما يسمى بمخاطر سعر الفائدة ، سواء كانت بنوكاً تقليدية تعمل بسعر الفائدة أم إسلامية يقتصر إيرادها 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 ارتبطت لمدة طويلة بأصول ذات عائد ثابت كان مناسباً عند انعقاد العقد (الإيجاري 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.

ب-ونظراً إلى أن عمل البنك يختلف عن عمل التجار من ناحية اقتصره 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 الإيجار فيه مثل ذلك إذ أن ملكية الرقبة (الأصل المؤجر) تبقى للمصرف باعتباره مؤجراً. وهذه الملكية يترتب عليها مخاطر تجارية بالضرورة فلا بد من إيجاد طريقة يحمي البنك نفسه منها عند انعقاد ذلك العقد .

3-8- والمضاربة صيغة تمويل . وثابت أنها كانت الصيغة الأكثر انتشاراً لتوجيه 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 ليبيعهها ويستريح من ذلك. ومن أحكام المضاربة أنها عقد جائز بمعنى أن كل طرف فيه له الخروج منه متى شاء وليس عقداً لازماً لا يخرج منه طرف إلا برضا الآخر . وفيها أن الربح في المضاربة لا يتحقق إلا بعد سلامة رأس المال ولا يتم التحقق من 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 . ونشاطه مستمر لا يتوقف وهو يعقد آلاف العقود مع أرباب المال ثم يوجهها إلى استخدامات مختلفة فلا يمكنه تحقيق هذا التضيض لكل عقد بصفة مستقلة .

4-8- ومن الحاجات المعتبرة للناس طلب التمويل لغرض إنشاء مبنى أو مصنع أو نحو ذلك، ولم يعد المسلمون صيغة لذلك هي الاستصناع . والاستصناع عقد مقولة بين طالب للصنعة (مستصنع) وصانع يقوم بالتنفيذ بناء على

مواصفات . والمستصنع إذا توافر على الأموال الكافية لم يكن بحاجة إلى التمويل المصرفي. فعميل البنك هو مستصنع يحتاج إلى التمويل. وفي هذه الحالة لا بد أن يكون المصرف صانعاً حتى يسد حاجته . لكن المصارف لا تقدر على ممارسة عمل المقاولين وليس لديها الكوادر أو المؤهلات والأهم من ذلك أن المخاطر في أعمال المقاولات هي من العظم بحيث لا يصلح هذا الترتيب لعمل البنوك.

وقد احتاج الأمر إلى اجتهادات فقهية ذات اعتبار وأحكام توصل إليها مجتهدوا العصر وكان من نتائجها تطوير صيغ المرابحة والمضاربة والإجارة وغيرها لكي تصلح لعمل البنوك أي للوساطة المالية مع بقائها ضمن نطاق الإباحة.

يمكن القول إذن أن دور الفقهاء المعاصرين في إيجاد أدوات لإدارة المخاطر دور مشهود وعملهم فيه هو أساس نجاح المصرفية الإسلامية وسنعرض أدناه لأهم هذه الاجتهادات وعلاقتها بإدارة المخاطر:

#### أ- الإلزام بالوعد :

الوعد ملزم ديانة إذ أن خلف الوعد من صفات المنافقين . فإذا صدر عن المسلم وعد لزم الوفاء به وإلا فهو آثم. ولكن هل يكون الوعد ملزماً قضاءً . جمهور الفقهاء على عدم الإلزام. وانفرد المالكية بالقول بالإلزام إذا وقع الموعد في ورطة بسبب الوعد وقد قامت صيغة المرابحة على الوعد من العميل بالشراء. وبناء عليه يقوم المصرف بتملك السلع توطنة لبيعها إلى ذلك الواعد . وقد احتاجت البنوك إلى ذلك . نظراً إلى عدم قدرتها (بسبب المخاطر) على شراء السلع وإقامة المستودعات والمعارض لبيعها على الناس وإنما تشتري السلعة التي صدر من العميل الوعد بأن يشتريها من المصرف بعد تملك الأخير لها. لكن ذلك

الوعد لا قيمة له إذا لم يكن ملزماً . ولكن ما صفة هذا الإلزام الذي يحقق الغرض ولا يقع في محذور بيع ما ليس عند الإنسان من القواعد الفقهية في البيوع أنه لا يجوز بيع ما لا يملك الإنسان . فقد نهى رسول الله ﷺ حكيم بن حزام عن بيع ما ليس عنده . فالإلزام الوعد إذا ترتب عليه حدوث التزام مشابه للعقد وقع في بيع ما ليس عند الإنسان وترك الإلزام مطلقاً يجعل صيغة المراهبة غير صالحة لعمل البنوك . إلا أن الاجتهاد الفقهي كان قادراً على التوصل إلى صيغة تفي بالغرض ولا تقع في المحذور فكان أن صدر من المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي قرار مستند إلى رأي المالكية الذي سبق الإشارة إليه . ومفاده أن الإلزام بالوعد في المراهبة ليس إلزاماً بالشراء إذ أن مثل ذلك يؤول إلى بيع ما ليس عند الإنسان ولذلك للواعد أن لا يشتري ولكنه التزام بالتعويض عن الضرر الذي لحق بالموعد نتيجة عدم الوفاء بالوعد فإذا لم يف بالوعد بعد أن يكون البنك قد تملك السلعة فإنه سيقوم ببيعها إلى طرف ثالث . فإذا ترتب على ذلك خسران رجع على ذلك الوعد بالتعويض عن الضرر إذ أن البنك إنما اشتراها بناء على الوعد بالشراء الصادر عن العميل . هذا الاجتهاد الفقهي ترتب عليه جعل المخاطر في المراهبة عند المستوى المناسب لعمل البنوك .

## ب- غرامات التأخير :

ربا الجاهلية المقطوع بحرمة 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 والزيادة الأولى فيه جائزة مثل أن يكون ناتجاً عن بيع مؤجل أو نحو ذلك .

وجدت البنوك الإسلامية في أول أيامها أن المتمولين 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 فإن التأخير في السداد لا يترتب عليه زيادة. فانتهى الأمر إلى عدم القدرة على المنافسة وصارت المصارف الإسلامية ضحية لذوي النفوس الضعيفة . وكان العلاج أولاً أن يأخذ المصرف في حسابه احتمال المطل فيزيد الربح ابتداءً بنسبة تقابل المطل. وهذا أمر معروف في الاستثمار إذ أن المخاطرة لا بد أن يقابلها عائد ولكن هذا يعني أن التمويل الإسلامي صار أكثر كلفة من التقليدي. لو 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. فيشترط المصرف على المدين المماطل أن يدفع مبلغاً بقدر تخلفه عن السداد في الأجل ولكن لإخراج ذلك من تعريف ربا الجاهلية لا يجعل ما يتحقق من تلك الغرامات إيراداً يستفيد منه المصرف دخلاً وإيراداً للدائن وإنما تصرف حساب الخيرات. وقد استند فيها البعض على ما ورد عن بعض المالكية في مسألة من نذر على نفسه الصدقة إذا تأخر في تسديد دينه فإنها تلزمه فإذا تأخر في السداد تصدق للفقراء بمبلغ كذا عن طريق البنك (وهو د. عبدالستار أبو غدة) .

### ج- عقد الإيجار مع الوعد بالبيع :

عقد الإيجار بيع للمنافع مع بقاء الأصل مملوكاً للمؤجر . وهو بصيغته الأصلية ليس صالحاً لوظيفة الوساطة المالية كما أسلفنا إذ يترتب عليه مخاطر لا يستطيع البنك تحملها. ومن موجبات

هذه المخاطر القيمة المتبقية للأصل بعد انتهاء عقد الإيجار . لما كانت وظيفة البنك هي الوساطة المالية فإن المستأجرين منه هم متمولون بمعنى أن غرضهم ليس شراء المنافع بل الوصول إلى ملكية الأصل محل الإيجار . لكن لما كانوا لا يتوافرون على كامل قيمته ويعلمون ان الاقتراض بفائدة من الربا المحرم كان من المخارج المعتبرة لهم استئجار الأصل لعدد من السنين ثم تملكه بعد ذلك بعقد بيع مستقل. وليس هناك ما يمنع أن يقوم البنك بشراءه ثم تأجيره لهم . لكن الدخول في عقد من قبل البنك يتضمن جزءاً احتمالياً ثم قيمة الأصل بعد انتهاء عقد الإجارة يعني تحمل المصرف لمخاطر تجارية وهذا غير ممكن في الوساطة المالية. ولذلك كان من الاجتهادات المعاصرة في المسألة صيغة الإيجار مع الوعد بالبيع . بحيث يدخل المصرف في عقد يترتب له فيه إيرادات ايجارية خلال مدة عقد الإجارة ثم يجري بيعه بثمن متفق عليه. هذا الاجتهاد الفقهي الذي صدر به قرار المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي هو غاية في الأهمية لأنه جعل المخاطر في هذا العقد عند المستوى المقبول للعمل المصرفي .

#### د-الأجرة المتغيرة في عقد الإيجار:

تواجه البنوك في عملها مخاطر تغير نسب العائد على الاستثمار وهو ما يعبر عنه بمخاطر سعر الفائدة . يترتب على ذلك أن البنوك ما لم تتوافر على صيغة تمكنها من الحصول على عائد مرتبط بالسوق يتغير معه بالارتفاع والانخفاض فإنه يصعب عليها الدخول في عقود تمويل طويلة الأجل . لأن العائد إذا ارتفع في السوق (كانت قد ارتبطت بعقود طويلة الأجل ثابتة العائد وكان ذلك العائد متدنياً) لم تستطع أن تدفع لأصحاب الأموال ما يكفي لكي تتأكد من بقائهم عملاء للبنك وإذا دفعت إليهم عائداً متدنياً والحال أن المصارف المنافسة تدفع أكثر منه سحبوا أموالهم ثم انهارت المؤسسة المصرفية.

صدر عن المجمع الفقهي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي قراراً يجيز ربط الإيجارات طويلة الأجل بمؤشر يؤدي إلى تغير الإجارة بحيث تأخذ تلك الأجرة باعتبارها التغير الذي يحصل في السوق. لقد ترتب على هذا القرار أن أصبحت المخاطر المتعلقة بتغير العائد (مخاطر سعر الفائدة) في هذا العقد عند المستوى المناسب للتطبيق المصرفي .

### هـ- التضيض الحكمي :

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 يظهر من خلالها تحقق الربح أو تحقق الخسران في أعمالها إلا أنها لا تتوقف عن الحياة في يوم 12/31 وإنما هي تمارس أعمالاً مستمرة غير متوقفة ولذلك فهذه الأرباح أو الخسائر ليست إلا نتائج 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 بالتضيض وتحول الأعيان إلى نقود بالبيع. على البنك والأمر كذلك أن يقوم بتصفية أصول المضاربة حتى يعرف تحقق الربح وهذا غير ممكن بل هو يجعل المضاربة غير صالحة لعمل البنوك. اجتهد الفقهاء المعاصرون في هذه المسألة بإجازة ما يسمى التضيض الحكمي ومقتضاه تحويل هذه الأعيان إلى قيمة نقدية بالتقويم بحسب ما قام عليه العرف في استخدام الدفاتر المحاسبية للتوصل إلى تلك القيمة النقدية للأصول . ثم بناء على ذلك تقرير ما إذا كان رأس المال

قد سلم أم لا وقسمة الربح بناء على ذلك. جعل هذا الاجتهاد صيغة المضاربة صالحة لعمل المصارف. ولذلك يمكن لرب المال أن يسترد رأس ماله وربحه بينما أن الأصول التي تولدت من تلك الأموال باقية .

## و- عقد المضاربة لازم في مدته :

حتى يكون عقد المضاربة صالحاً كأساس للحسابات الاستثمارية في المصارف لازم أن يكون له مدة يكون فيها ملزماً لطرفيه، لكن الأصل في عقد المضاربة أن ليس له مدة لأنه عقد جائز فكان من اجتهادات الفقهاء المعاصرين جعل العقد لازماً في مدته إذا نص طرفاه على ذلك عند انعقاده وفي هذه الحالة ليس لرب المال أن يطلب إنهاء العقد واسترداد ماله قبل التاريخ المحدد ذلك لقد ترتب على هذا أن صار عقد المضاربة صالحاً لعمل البنوك ويمكن أن يكون أساساً للعلاقة بين المصرف وأرباب الأموال من المدخرين والمستثمرين .

## ز- الاستصناع الموازي :

حتى يكون الاستصناع صالحاً لعمل البنوك لازم تصميمه بحيث ينحصر عمل البنك فيه على المخاطر الائتمانية وهي المخاطر التي تحسن البنوك إدارتها وتخصص فيها . وعقد الاستصناع كما ذكرنا آنفاً عقد مقاوله فاحتاج إلى تصميم هيكل يجعله صالحاً لعمل البنوك. فكان أن قامت البنوك بتطوير صيغة الاستصناع والاستصناع الموازي وفيها يدخل البنك مع عميله في عقد استصناع يكون البنك صانعاً والعميل مستصنعاً ويكون الثمن فيه مؤجلاً فيتحقق التمويل للعميل. وفي المقابل يدخل المصرف مع مقاول منفذ مع عقد استصناع يكون المصرف مستصنعاً وذلك المقاول المنفذ صانعاً ويكون العقد الثاني مرآة للأول مع استقلال كل واحد منهما عن الآخر . والثمن فيه حال غير مؤجل . بهذه الطريقة تم نقل المخاطر المتعلقة بالتنفيذ من البنك إلى المقاول

المنفذ واقتصر عمل البنك على الوساطة المالية وتخصص في  
المخاطر الائتمانية . وبدون ذلك ما كان لعقد الاستصناع أن يكون  
صالحاً لعمل البنوك .