

مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية

الدكتور عبدالله إبراهيم نزال
أستاذ مشارك في قسم العلوم المالية والمصرفية
جامعة الزرقاء / الأردن

الملخص

تعددت صيغ بيع الائتمان في المصارف تبعاً لأنواع بيعها، وكذلك ما يضاف عليها من شروط جعلية، بما يتناسب مع إشباع حاجات العملاء بتحصيل منتجات حالة بثمن مؤجل، كما تساعد المصرف في تحصيل السيولة في وقت قصير الأجل لتغطية سحبوبات المدخرين، إضافة لتناسبها مع نماذج قياس المخاطر في البنك المركزي، إضافة لقدرتها على تحقيق التنافسية مع المصارف التقليدية، باعتبارها بديلاً عن الاقتراض بفائدة ربوية. لكن ظهرت مشكلة توضيح اختلافات مخاطرها، وطرق إدارة هذه المخاطر مقارنة بين تقديم الخدمات الائتمانية، حيث ظهر أساس الاختلافات في طبيعة المبيع بأنه ليس بيع قرض بفائدة وإنما بيع سلعة أو خدمة، ولذلك ظهر الاختلاف في تقدير المخاطر القانونية والتشغيلية والتقييم المالي، وكذلك في طريقة إدارة الخطر عند محاولة نقل الخطر أو تجنبه أو قبوله رغم احتمالات حدوث الخسارة، وهذا يوضح الحاجة الحقيقية لتقييم المخاطر وإدارتها بطريقة مختلفة عن المطبق في المصارف التقليدية، فتقييم نجاح المصرف الإسلامي وفشله يتأثر بقيمة الاستثمار الحقيقية في السوق وليس بالمخاطر المحتملة التي تبخس قيمتها، كما تتأثر بكلفة إدارة الخطر والتي تضاف إلى المصروفات بما يخفض من قيمة الربح عند عدم حدوث الخطر المحتمل أو تخفض الخسارة في حال حدوثها (كما في حال الاشتراك في التأمين)، وقد أوصى الباحث بتوجيه المعنيين في تقييم إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية إلى دراسة مخاطر الخدمات الائتمانية عملياً من خلال تحديد المخاطر التي وقعت بها وترتب عليها خسارة حقيقية، بحيث تقيد كخسارة تخضع لفقه المحاسبة الإسلامي، حيث لا يعتد بالخسارة إلا بعد خصم التكاليف كاملة، أما خسارة جزء من الربح فلا تعد خسارة. ومراعاة أثر قيمة طريقة إدارة الخطر المحتمل على العائد، حيث تعد كلفة إضافية تقدم منفعة محتملة إذا حدثت الخسارة كتنقيل الخسارة، فصدق التقييم يساعد على تحصيل الدعم للمصارف الإسلامية.

كلمات مفتاحية: خدمات ائتمانية، والمصرف الإسلامي، وإدارة مخاطر، وبنك مركزي، قدرة تنافسية.

Abstract

Credit services has been increased as result to its sales types and added conditions in order to cover customers needs by giving current product with delay buying cost also it help Islamic banks to get liquidity in short term to cover depositor needs of liquidity. It gives center bank ability to apply models of measuring risks. It gives competition ability to face traditional banks as result to become other way instead of credit with interest. Problems comes as result to comparing between Islamic banks credit difference risks and difference of managing than tradition banks. Difference comes as result to sales nature. It is not loan with interest but services or goods therefore there is difference in evaluate law risk, operation risk, financial risk and managing risk so there is real need to evaluate risk and its managing in different way than traditional banks. Evaluation of Islamic bank success or default is effected by real value of its investing in market but not in possibility risk it may face which reduce value also it is effected by managing risk cost as expenses which reduces value of profit even risk does not happen as buying insurance services. Searcher recommended to direct interesting staff of evaluating risk managing in Islamic banks to study credit services practically to show risk types as real lose which must show in accounting up to Islamic accounting. It gives loss after reduce all costs. It does not accept loss of profit and added value of managing possibility risk as additional cost to get possibility advantage of reduces loss if happen. Real valuation will help Islamic banks to get support.

Key words: Credit Services, Islamic bank, Managing Risk, Center Bank and Competition ability.

المقدمة:

تعد خدمات المصارف الإسلامية مميزة بسبب التزامها الضوابط الشرعية، حيث تلتزم التطبيق رغم عملها في بيئة المصارف التقليدية وخضوعها لقوانين المصرف المركزي الذي يعتمد على الفائدة كأداة لتوجيه السياسة النقدية. وقد تطورت خدمات المصارف الإسلامية كبديل لغالب الخدمات التي تقدمها المصارف التقليدية. ومن ذلك الخدمات الائتمانية القائمة على الإقراض والاقتراض لكن دون فوائد ربوية أو جهالة تؤدي للنزاع بين المتعاملين، فكما يعد منها القروض الحسنة، كذلك يعد منها البيوع المؤجلة والمقسطة. و لأنها قد تتعثر أو قد تخسر بسبب كونها بيعا يحتمل الربح والخسارة فقد ظهرت الحاجة إلى دراسة مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية، وهي: مخاطر الخسارة الحادثة ومخاطر احتمال الخسارة، بقصد إيجاد طريقة مناسبة لإدارتها بما يحمي ربح المصرف الإسلامي، ويحقق رضا المساهم، كما يحقق رضا العميل، والعاملين على نمو اقتصاد الدولة.

وقد ظهرت أهمية دراسة الخدمات الائتمانية في المصارف الإسلامية كوسيلة لجلب العملاء بإيجاد البديل عن التعامل بالربا في محاولة للقضاء على سلبيات الاستغلال للأفراد والشركات، بحيث يصبح الاقتصاد قائم على بيع المنتجات بما يدعم إنتاج الشركات في الدولة، فتسهل خدمات المصارف الإسلامية تسويق هذه المنتجات بما يحقق ربح الشركات المنتجة ويزيد قدرتها على دفع الضريبة، كما تعد خدمات الائتمانية أحد نقاط قوة المصارف الإسلامية حاليا باعتبارها وسيلة لجلب المودعين الذين يطمحون للاستفادة من هذه الخدمات بما يزيد مدخراتها، وبالتالي زيادة حجم الاستثمار للمصرف وعائده بما يعزز دعم مساهمي المصرف بسبب تحقيق الربح، وتعزيز دعم الدولة بسبب زيادة إيرادات الضريبة والمشاركة في النمو الاقتصادي. ويخضع العمل المصرفي في تعاملاته إلى توضيح فقه المعاملات الإسلامي بطريقة عملية، بما يوضح صلاحية التشريعات الإسلامية لكل مكان وزمان، ومن ذلك ربط قيمة القرض في خدمات الائتمان بالقيمة عند التسليم، فإن سلمه 1000 دينار تبقى كذلك ولو بعد 20 عاما¹، بما يوضح طريقة الاختلاف في التقييم للنقد عن السلعة والتي تقيم قيمتها تبعا لقيمتها السوقية، بما يوضح ضوابط شرعية قيود محاسبة الخدمات الائتمانية. وترتب على ذلك عدم جواز مطالبة العميل بأكثر مما اتفق عليه من نقد عند التعاقد، حتى لو أصبحت قيمة الدينار ما يساوي نصف دينار عند وقت السداد.

وتعد العولمة سببا في ظهور حاجات جديدة تعد فرصا لتحقيق ربح للمصارف من خلال إشباع هذه حاجات بخدماتها المناسبة، فأصبح على المصارف الإسلامية أن تقدم خدمات متطورة كما تقدمها المصارف التقليدية كي تكون منافسا محافظا على حصتها السوقية.

إذ يعتبر تطوير المنتج باستحداث خدمة جديدة أو التعديل عليها سببا في زيادة العائد، حيث تساعد في زيادة القدرة على المنافسة لأنها ستقدم حلا مناسباً للعميل أو لمشكلات المصرف². إذ أن هناك علاقة قوية إحصائية بين تطور الأدوات المالية وتطوير الاقتصاد، لأن التطوير يشجع الاستثمار ويزيد فعالية استغلال الموارد بما

¹ الجوزية، ابن القيم، 1991م، إعلام الموقعين عن رب العالمين، ط1، تحقيق عبد الرحمن الوكيل، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان، ج2/ص132.

² Rabeca.J.Slotegraaf & Kwaku Atuahene Gima, 2011, Product development Team stability and new Product advantage: the Role of Decision Marketing Processes, Journal of Marketing, American Marketing Association, U.S.A, Vol.75, No. 1,p106.

يحقق التوظيف الأمثل³، لذلك يتوجب على المصرف المركزي الموافقة على تطوير الخدمات في المصارف، لأنها ستحافظ على المدخرات المحلية من الهجرة خاصة في ظل العولمة وجودة الاستثمار الدولي والتي يضعف الاستثمار المحلي⁴.

ومن ذلك ظهور خدمة الشراء بواسطة بطاقة الدفع عبر الانترنت، وما يرتبط بها من خدمات إقراض بالسحب على المكشوف كي تحقق إشباع حاجات العملاء الذين لا يملكون سيولة حالية في حاسبهم الشخصي في المصرف. كما ظهرت خدمات كفالة المصرف للعميل في حال تعرضه للعسر، حيث تلتزم المصارف بدفع ما على العميل من التزامات مقابل تحصيلها من العميل فيما بعد ومن ذلك ما يعرف بالكفالة المصرفية أو الاعتماد المستندي غير المغطاة. كما تطورت صيغ عقود البيع الائتمانية في المصارف التقليدية لعملاء نقدية مقابل الفوائد، مما فرض الحاجة لإيجاد البديل من خدمات المصارف الإسلامية، حيث ركز المصرف الإسلامي على الهدف من الاقتراض، فظهرت خدمات بيع السلع أو الخدمات مؤجلة ومقسطة وفق الضوابط الشرعية والتي منعت بيع النقد مؤجلاً باعتباره ربا، كما منع بيع الأجل بأجل. لكن تنوعت من خلال اتفاقية مباشرة بين العميل والمصرف لتشمل بيع سلعة مؤجلة بنقد حال، أو بيع سلعة حاضرة بنقد مؤجل، كما تم مراعاة حاجات العميل في القدرة على التخزين فقسط تسليم السلع المؤجلة على دفعات، كما روعي حاجة العميل للسيولة النقدية فقسط الثمن على أقساط محددة الزمن والقيمة والمكان. إلا أن المصارف الإسلامية رفضت تقديم خدمات المشتقات المالية المتعارف عليها في السوق التقليدي والقائمة على تسليم ثمن مؤجل مقابل سلعة مؤجلة بسبب ضابط تحريم بيع أجل بأجل.

مشكلة الدراسة:

تحدث (Guillaume and Pierre, 2011) عن أهمية تنويع الاستثمارات بحيث تتوفر استثمارات سهلة التحويل إلى سيولة في المصارف كي تتناسب مع سياسة المصرف المركزي في إدارة المصارف تبعا لسياستها النقدية، وكذلك تساعد هذه السيولة في تغطية التزامات المصارف في حالات سحب العملاء من مدخراتهم التي استغلها المصرف في الاستثمار⁵. حيث تعتبر المصارف المركزية خدمات الائتمان في المصارف الإسلامية من أفضل الأدوات بسبب سهولة طرق حسابها القريبة لمؤشرات تقييمها لمخاطر المصارف التقليدية، وكذلك سهولة تحويلها لسيولة لتغطية التزامات المصرف، كما تقبل الخضوع للمؤشرات المالية المصرفية، وتظهر مشكلة الدراسة في توضيح اختلافات مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية، بما يدعم التعامل مع

³Pedro S. Amaral And Erwan Quintin, Limited Enforcement, Financial Intermediation, and Economic development: A Quantitative Assessment, International Economic Review, Economic Department of University of Pennsylvania and the Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, August 2010, VoL. 51, No.3, p804.

⁴Giammario Impullitti, 2010, International Competition and U.S. R&D Subside: A Quantitative welfare Analysis, , International Economic Review, Economic Department of University of Pennsylvania and the Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, VoL. 51, No.4, p1152.

⁵Guillaume Rocheteau and Pierre-Olivier Weill, 2011, Liquidity in Frictional Asset Markets, journal of money, credit and banking, , Wiley Black well, Ohio State University no7, Vol 43, October, pp261-262.

المصارف الإسلامية بقوانين خاصة بديلة عما يطبق على المصارف التقليدية، وذلك من خلال طرح التساؤلات التالية:

- 1- ما هي المخاطر القانونية الناتجة عن صيغة عقد بيع الائتمان في المصارف الإسلامية؟
- 2- ما هي المخاطر التشغيلية الناتجة عن صيغة عقد بيع الائتمان في المصارف الإسلامية؟
- 3- ما هي مخاطر التقييم المالي الناتجة عن صيغة عقد بيع الائتمان في المصارف الإسلامية؟
- 4- ما الفرق بين إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية؟

أهداف الدراسة:

تظهر أهداف الدراسة من خلال إيجاد ما يلي:

- 1- أن يكشف مخاطر صيغ بيع الائتمان القانونية في المصارف الإسلامية وتحليلها.
- 2- أن يكشف مخاطر صيغ بيع الائتمان التشغيلية في المصارف الإسلامية وتحليلها.
- 3- أن يكشف مخاطر التقييم المالي لصيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية وتحليلها.
- 4- أن يكشف مخاطر التنافسية لصيغ بيع الائتمان بالمقارنة بين إدارة الخطر لصيغ بيع الائتمان بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية وتحليلها.

أهمية الدراسة:

تظهر أهمية الدراسة في تقييم أثر الاستثمار بأكثر من 90% من الاستثمار في المراجعة كأداة ائتمانية، بما يكشف نقاط قوتها وضعفها وقدرتها على التأقلم من خلال تطويرها والبدايل المتاحة لها، والذي يتوقع تحقيقه بكشف مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية وتحليلها بما يساعد في إدارة هذه الخدمة تبعا لمراحل حياتها، حيث تقدم الدراسة تحليلا لأهم مخاطرها من خلال جدول يساعد في مراقبة الخدمة وتطويرها. كما توضح الدراسة اختلاف هذه المخاطر بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية بما يساعد المعنيين في الإدارة بمراعاة اثر الاختلاف عند اتخاذ القرار المناسب لإدارة المخاطر. حيث توضح الدراسة أثر مخاطر الخسارة الحادثة ومخاطر احتمال الخسارة، بقصد إيجاد طريقة مناسبة لإدارتها بما يحمي ربح المصرف الإسلامي، ويحقق رضا المساهم، كما يحقق رضا العميل، والعاملين على نمو اقتصاد الدولة.

تقسيم البحث:

ولتحقيق الأهداف تم تقسيم خطة البحث إلى مبحثين كما يلي:

المبحث الأول: مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية

المطلب الأول: مفهوم الخطر في المصارف الإسلامية

المطلب الثاني: المقارنة بين مخاطر المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية

المبحث الثاني: إدارة مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية

الدراسات السابقة:

هناك العديد من الدراسات التي بحثت المخاطر في المصارف الإسلامية والتي تمثلت بما يلي:
أولاً- عفر⁶ (1980م) هدف لبيان المخاطر التي تحدث بفعل الطبيعة كالحريق إضافة للمخاطر الاقتصادية كتغير الأسعار بقصد ربطها بالنشاط التسويقي في الاقتصاد الإسلامي، وخلص لأهمية التعرف على المخاطر لأنها تؤثر في تخطيط سياسات التسويق.

ثانياً- الهواري⁷ (1983م)، هدف لبيان مخاطر التمويل بالمشاركة كجزء من بحثه في إعداد موسوعة الاستثمار، وخلص إلى دليل عام تستعين به المصارف الإسلامية ببيان مصادر مخاطرها، وهي: الناتجة عن طبيعة المنشأة، وإدارتها، وسوقها إضافة لما ينشأ من تمويل المصرف للمشاركة.

ثالثاً- عبد العظيم⁸ (1996م) هدف لدراسة الجدوى الاقتصادية في المصرف الإسلامي بما تتفق مع الأحكام الشرعية، وخلص إلى وجوب تجنب مخاطر الضرر العام الذي يوجب نزع الملكية الفردية، وتوجيه الاستثمارات. رابعاً- ناصر⁹ (2002م)، هدف لدراسة طبيعة المخاطر التي تشتمل عليها عمليات التمويل الإسلامي بحسب صيغها المتعددة، مع الأخذ بما ورد من مصادر المخاطر في الفكر المالي المعاصر والتي تتفق مع البحث، متمثلة بمخاطر المتعامل ومخاطر الإدارة في المصرف، ومخاطر طبيعة النشاط ومخاطر البيئة القانونية والاقتصادية والسياسية.

خامساً- أحمد¹⁰ (2002م)، هدف لدراسة مخاطر التمويل المصرفي في المصارف السودانية، وخلص إلى أن زيادة المخاطر في المصارف الإسلامية سببه الاختلاف بين عمل المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية، وتتمثل بالمخاطر الناتجة عن صيغ التمويل أو فهمها، وحجم التمويل وتوقيته والمخاطر الناشئة عن نوعية العملاء، والبيئة الاستثمارية، ومخاطر تحويل ضمانات التمويل إلى سيولة نقدية، وما يترتب عليها من مخاطر اجتماعية وفنية واقتصادية.

سادساً- القرى¹¹ (2002م)، هدف لدراسة المخاطر الائتمانية في التمويل المصرفي الإسلامي دراسة مقارنة بين الفقه والاقتصاد، وخلص إلى أن الخطر في الدراسات المالية يتعلق بالظروف المحيطة للعقد، وليس جهالة ما يترتب على العقد من حقوق والتزامات تؤدي لفسخ العقد، وبين المخاطر الائتمانية في المصارف الإسلامية متمثلة بالتقصير والتعدي إضافة لتعثر تحصيل الديون، وما يترتب على هذه المقارنة من فروق في إدارة المخاطر الائتمانية.

⁶ عفر، محمد عبد المنعم، 1980م، النشاط التسويقي في اقتصاد إسلامي، مجلة الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية، ص36 و37.

⁷ الهواري، سيد، 1404هـ، دليل تحليل الجدوى وتقييم المشروعات من منظور مصرفي إسلامي، الموسوعة العلمية والعملية للمصارف الإسلامية، الاتحاد الدولي للمصارف الإسلامية، بيروت، لبنان.

⁸ عبد العظيم، حمد، 1996م، دراسات الجدوى الاقتصادية في المصرف الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ج.م.ع، ص97.

⁹ ناصر، الغريب، 2002م، مخاطر التمويل الإسلامي وأساليب التعامل معها، مؤتمر إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي التقليدي والإسلامي، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، ص ص268-281.

¹⁰ أحمد، مساعد أحمد، 2002م، مخاطر التمويل المصرفي الإسلامي- التجربة السودانية، مؤتمر إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي التقليدي والإسلامي، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان، ص ص282-298.

¹¹ القرى، المخاطر الائتمانية في التمويل المصرفي الإسلامي، ص19.

سابعا- أحمد¹² (2003م) هدف لدراسة كفاءة تطبيق صيغة المشاركة في المصارف السودانية، وخلص إلى أن عدم تفضيل التمويل بالمشاركة في واقع المصارف الإسلامية يرجع لعدم الكفاءة الإدارية، مما يزيد الانحراف في عمليات المشاركة وهذا يزيد المخاطر، إضافة للمخاطر الناتجة عن سياسة المصرف المركزي التمويلية، والاعتبارات القانونية في أخذ الضمانات.

ثامنا- خان¹³ وأحمد (2003م) هدفا لدراسة المخاطر التي تتفرد بها المصارف الإسلامية ميدانيا، وخلصا إلى اشتراك المصارف الإسلامية مع التقليدية في مخاطر الائتمان والسوق والسيولة والتشغيل باعتبارها تقوم بأعمال الوساطة المالية مع مراعاة التغيير بسبب التزام الضوابط الشرعية، كما تتفرد المخاطر في المصارف الإسلامية بسبب اختلاف مكونات الاستثمار وطرق التمويل المختلفة من مصرف لآخر.

تاسعا- مؤتمر إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية¹⁴ (2004م) هدف لبحث المخاطر في المصارف الإسلامية وكيفية إدارتها، وخلص إلى أهمية العمل على وضع توصيات قابلة للتطبيق تدريبيا بحيث تستطيع المصارف المركزية العربية تكوين سياسات مشجعة لعمل المصارف الإسلامية وإعطاء المصارف الإسلامية فرصة لتأجيل تطبيق مقررات بازل 2 الدولية حتى نهاية 2007م، لتطوير مقاييس خاصة بمخاطر كل مصرف من خلال حصر وتصنيف مخاطر التمويل والاستثمار، وإنشاء قسم خاص بإدارة المخاطر وتدعيم جهاز التدقيق الشرعي بوضع القوانين والنظم لإدارة المخاطر، والمطالبة بإصدار تشريعات تتعلق بالتأمين التعاوني التكافلي وإعادة التأمين.

عاشرا- عبد الغفور¹⁵ (2011) بحث النقدية وعلاقة قيمتها بمخاطر التضخم وسعر العملة، وخلص إلى أن المربحة كأداة ائتمان: تتأثر بالتضخم فقيمة الثمن المؤجل ستقل، كما تقل في حال انخفاض قيمة العملة التي حدد بها الثمن.

حادي عشر: سلمان¹⁶ (2011) بحث مخاطر المربحة وتحليلها، وخلص إلى أن نجاح أداة المربحة سبب في نجاح المصرف، وكذلك مزيج الأصول الأخرى التي تم اختيارها للاستثمار بسبب علاقتها التكاملية ببعض. يلاحظ أن بعض الدراسات السابقة ركزت على توضيح أهمية دراسة المخاطر في المصارف الإسلامية وأخرى صنفت المخاطر بحسب بيئة المصرف أو طبيعة نشاطه أو إدارته، بينما ركزت الدراسات الأخرى على أثر المخاطر في صحة العقود التي تتكون منها العمليات المصرفية في المصارف الإسلامية من مفهوم فقهي. إلا أن هذه الدراسة تتميز بتوضيح المخاطر الناشئة عن صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية وأثرها في أداء المصارف الإسلامية.

¹² أحمد، جعفر عبدالله، 2003م، كفاءة تطبيق صيغة المشاركة في المصارف السودانية خلال الفترة 1993م-1999م، مجلة دراسات مصرفية ومالية، العدد الثامن، الخرطوم، السودان.

¹³ خان، طارق الله، أحمد، حبيب، 2003م، إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية، ط1، جدة، المملكة العربية السعودية.

¹⁴ مؤتمر إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، 2004م، الملتقى السنوي الإسلامي السابع، 25-27/سبتمبر/2004م، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن.

¹⁵ A.L.M Abdul Gafoor, 2011, Money, Gold and Inflation some history and observations , Journal of Islamic Banking & Finance, International Association of Islamic Bank, Karachi, Pakistan, Vol. 28, No3, pp54-55

¹⁶ Salman Ahmed Shaikh, 2011, A Critical Analysis of Mudarabah & Anew Approach to Equity financing In Islamic finance, Journal of Islamic Banking & Finance, International Association of Islamic Bank, Karachi, Pakistan, Vol. 28, No3, p22.

المبحث الأول: مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية

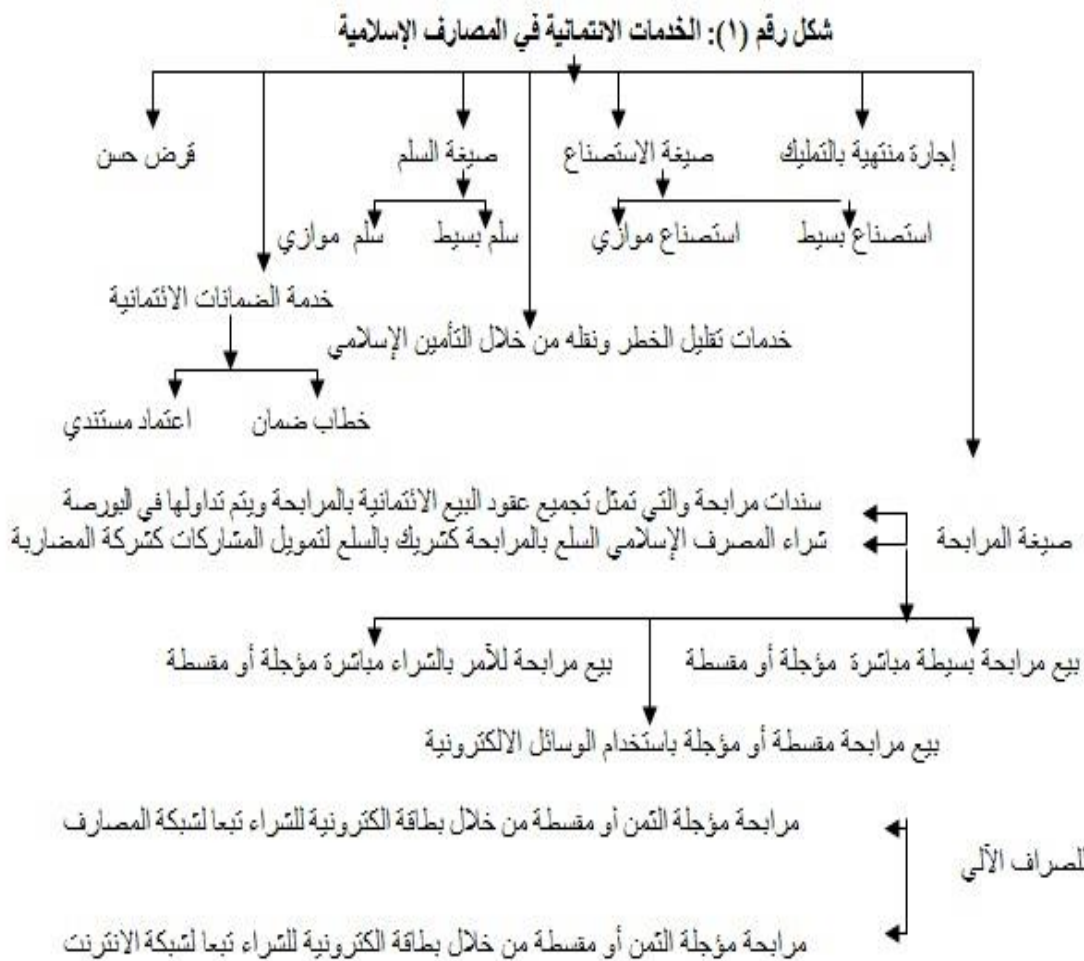
تمثل صيغ بيع الائتمان كل صيغة بيع إسلامية تقبل تأجيل المبيع أو الثمن، وتتمثل في المرابحة والاستصناع والسلم، حيث تخدم المرابحة القطاع التجاري، بينما يخدم السلم القطاع الزراعي، في حين يخدم الاستصناع القطاع الصناعي. وقد تطورت هذه العقود تبعاً لحاجات الائتمان، والقدرة على إدارة الخطر، فظهر الاستصناع الموازي والسلم الموازي والمرابحة للآمر بالشراء. فالمصرف الإسلامي يبحث عن حاجات الأفراد والشركات فيشتري السلع أو الخدمات كي يقدمها للعميل مقابل هامش ربح متفق عليه، فهو يستصنع السلعة إذا ضمن توفر من سيشتريه، ويتحقق له الربح، وكذلك يشتري المحصول بالسلم، كما يقدم السلع والخدمات المختلفة مرابحة إذا ضمن توفر من سيشتريه وبهامش ربح معقول.

كما تطورت عقود بيع السلع تبعاً للحاجة إلى استخدام معجل وتملك مؤجل، فظهر عقد الإجارة المنتهية بالتمليك والذي يعطي للعميل القدرة على استخدام منتج مقابل أجر يعد من المصروفات التي تخفض حجم الضريبة على أن يملك العميل المنتج مستقبلاً نظراً لأهميته كاستثمار ناجح للعميل. كذلك تنوعت صيغ التمويل تبعاً لحاجات تأخير النقد أو تسليم المنتج، فبعض العملاء يفضل تسليم السلع التي اشتراها أو تسليم الثمن على دفعات أو مؤجلة، والجدول التالي يوضح ذلك مع المقارنة بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية.

جدول رقم (1): مقارنة صيغ بيع الائتمان بين المصارف التقليدية والمصارف الإسلامية¹⁷

صيغ بيع الائتمان	المصارف التقليدية	المصارف الإسلامية	حاجة العميل
بيع عاجل بأجل (كبيع النقد)	نقد مقابل نقد	لا يوجد بيع نقد بنقد لأنه ربا	للحصول على قرض لتغطية التزاماته أو استثماراته مع المحافظة على السيولة لاستغلالها
بيع عاجل بأجل (كبيع السلع)	لا يوجد بيع سلع لأنها تقوم على الإقراض النقدي فقط	بيع سلعة مؤجلة بنقد حال كالسلم، والاستصناع والمرابحة، والتأجير المنتهي بالتملك	الحاجة للسلعة مستقبلاً ويحتمل ارتفاع سعرها عند حلول وقتها في المستقبل لأغراض حفظ تكاليف الإنتاج أو الاستهلاك من الارتفاع أو لأغراض المتاجرة بها
		بيع سلعة حالة بنقد مؤجل ويسمى البيع الأجل كما في المرابحة المؤجلة	الحاجة للسلعة حالاً مع عدم توفر السيولة الكافية
		بيع سلعة حالة بنقد مقسط على دفعات متساوية كما في المرابحة المقسطة	الحاجة للسلعة حالاً مع عدم توفر السيولة الكافية وإمكان دفع الثمن بدفعات متساوية وحتى نهاية العقد
بيع عاجل بأجل (كبيع الخدمات)	بيع خدمة ضمانات مؤجلة لتسهيل التعاملات الائتمانية كما كالكفالة المصرفية والاعتماد المستندي حتى في حال عدم توفر تغطية من حساب العميل مقابل عمولة تقدم مقدماً	بيع سلعة حالة بنقد مقسط على دفعات غير متساوية كما في المرابحة المقسطة	الحاجة للسلعة حالاً مع عدم توفر السيولة الكافية ولا إمكانية دفع الثمن بدفعات متساوية، وإنما حسب ما هو متوفر لدى العميل والتي يحدد كمية كل دفعة في العقد بما يمنع الجهالة
		تقديم خدمات لحسابات ومراجعة شيكات العميل مقابل عمولات في نهاية الشهر	توفير خدمات تغني العميل عن دفع أجور المحاسب
بيع عاجل بأجل (كبيع الخدمات)	بيع خدمة ضمانات مؤجلة لتسهيل التعاملات الائتمانية كما كالكفالة المصرفية والاعتماد المستندي حتى في حال عدم توفر تغطية من حساب العميل مقابل عمولة تقدم مقدماً	يوجد بيع خدمة الكفالة المصرفية والاعتماد المستندي تبعاً لدرجة تغطية من حساب العميل مقابل عمولة	الحاجة للخدمة بما يزيد ملاءته المالية
بيع أجل بأجل مثال: المشتقات المالية كالعقود الأجلة	نقد مؤجل مقابل نقد مؤجل	لا يوجد	بقصد تثبيت سعر صرف النقد أو الفائدة مستقبلاً لأغراض المتاجرة، وتحقيق ربح إضافي للمشتري عند زيادة سعر السوق عن السعر المثبت بالعقد، أو لأغراض تقليل زيادة التكاليف

مما سبق يتضح أنَّ صيغ بيع الائتمان متعددة في المصارف الإسلامية، تبعا لإشباع حاجات العملاء وتحقيق القدرة على منافسة المصارف التقليدية. ومع ظهور الأزمات المالية ظهر تميز المصارف الإسلامية في قدرته على تقليل الخسائر والمحافظة على بقائه مقارنة مع انهيار عدد من المصارف التقليدية، فكانت الدعوات إلى تبني تقديم الخدمات المصرفية الإسلامي في المصارف التقليدية كوسيلة لتقليل المخاطر إضافة إلى جلب عملاء المصارف الإسلامية، فظهرت صور فتح مكتب في فرع المصارف التقليدية لتقديم خدمات مصرفية إسلامية أو فتح فرع كامل خاص بالمصارف الإسلامية أو إعادة هيكلة المصرف التقليدي كي يصبح مصرف إسلامي. إلا أنَّ حقيقة نجاح خدمات المصارف الإسلامية مرتبط بقدرتها على إدارة خطر كل خدمة مقدمة بطريقة مربحة، ويعد تحليل خطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية سببا في التعرف على أسباب خسارة المصرف عند تقديم هذه الخدمة بما يسهل على الإدارة الموازنة بين خيارات تقديم الخدمة رغم المخاطرة أو عدم تقديم الخدمة لكبر أثر الخطر المتوقع بما يمنع الخسارة. ومع تنوع خدمات الائتمان في المصارف الإسلامية ظهر تطور خط إنتاجها كما في الشكل التالي:



ملخص من اعداد الباحث

المطلب الأول: مفهوم الخطر في المصارف الإسلامية

يمثل الخطر خسارة المصرف الإسلامي الحالية أو احتمال حدوث خسارة للمصرف الإسلامي مستقبلاً، ولأن الخسارة سبب في فقد جزء من الربح فإنّ المعنيين من عملاء مودعين ومستثمرين سيتأثرون، فالمقرض يبحث عن مصرف يقدم الخدمات مع المحافظة على ودائعه بينما المستثمر يبحث عن مصدر للتمويل مناسب، والخسارة ستحد من حجم التمويل للمستثمر ووقته كما قد تفقد الشعور بالأمان للمودع.

وتعد دراسة المخاطر هامة لما لها من أثر في تحقيق العائد وتعظيم القيمة السوقية للمصارف خاصة بعد التمكن من تصنيف المخاطر وتطور طرق قياسها بما يساعد في إدارتها¹⁸، ويعد التركيز على المخاطر الناشئة عن صيغ بيع الائتمان هاما في فهم الناحية الفنية لتوجيه عمليات الاستثمار وتطويرها بما يتناسب مع حاجة العميل وإدارة المصرف الإسلامي، والتي يترتب عليها وضع القوانين والإجراءات المناسبة بناء على مفهوم إدارة المخاطر إضافة لالتزام الطرق الموحدة المستخدمة في صيغ بيع الائتمان تبعا لمعايير متفق عليها في نوعية الخدمات المقدمة، ومن ناحية أخرى يتضح كيف تتأثر الحقوق والواجبات المترتبة على العلاقة التعاقدية وفق صيغ بيع الائتمان بين المصرف والعملاء بما يؤثر في الربحية، وكذلك تحقيق التوازن بين بنود الاستثمار والتمويل في قائمة المركز المالي في الوقت الذي يوجه معظم الموارد المالية المتاحة إلى الاستثمار في بيع المربحة المقسط والمؤجل، ويترتب على تحديد أسباب نشأة مخاطر صيغ بيع الائتمان ودراسة أثرها إمكانية التوصل إلى مؤشر لتقييم نقاط قوتها وضعفها، وبالتالي إدارة دورة حياتها بما يكفل نجاح أداء المصرف الإسلامي. حيث وضع (Zeithaml and Bitner, 2000:p 198) بأن دورة حياة الخدمة تمثل مراحل نمو الطلب على الخدمة وتحقيق نجاحها كما توضح متى تصبح مكلفة نتيجة عدم الطلب عليه رغم تقديمها بما يوجب على الإدارة التعديل عليها ليزيد الطلب عليها أو حذفها لخفض التكاليف¹⁹.

المطلب الثاني: المقارنة بين مخاطر المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية

يظهر اختلاف المخاطر لاختلاف نوع الخدمات المقدمة في المصارف الإسلامية عنها في المصارف التقليدية، فالمصارف الإسلامية تقدم خدمات منفعية وسلعية، لذلك تلتزم بمراعاة الاعتبارات المختلفة في تصميم المنتج المنفعي، إضافة للمنتج السلعي²⁰، وما يترتب على ذلك من اختلاف معايير الرقابة والعوامل المؤثرة على أساليب الإنتاج²¹، وزمنه، وتقييمه²². واختلاف مخاطر تعثر خدمات التمويل والاستثمار المطورة وما يتعلق بذلك من زيادة

¹⁸ أبو دياب، نبيل، 2005م، أساليب التصنيف الائتماني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، المؤتمر السنوي الدولي الثاني عشر، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن، ص2.

¹⁹ Zeithaml, Valarie A and Bitner, Mary Jo, 2000, Services Marketing International Customer Focus Across the Firm, Second Edition, McGraw-Hill Companies, Inc, U.S.A.

²⁰ عطية، طاهر موسى، 1990م، قياس جودة أداء الخدمة في المصارف، مجلة الإدارة، اتحاد جمعيات التنمية الإدارية، المجلد 23، العدد 2، مطابع الأهرام، القاهرة، ج.م.ع، ص 39 و 44.

²¹ الضمور، هاني حامد، 2002م، تسويق الخدمات، ط1، دار وائل للنشر، عمان، الأردن، ص29.

²² مصطفى، أحمد سيد، 1994م، استكشاف الفروق والتشابهات بين نظامي الإنتاج الصناعي والخدمي على صناعة الملابس الجاهزة والخدمات المصرفية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 15، العدد 59، اتحاد غرفة التجارة والصناعة أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة، ص 50 و 65 و 55 و 61 و 68.

في تكاليف تصميم المنتج²³ لاختلاف معوقات عمليات تطوير الخدمات بسبب الروتين وطول فترة البحث وفق الضوابط الشرعية، وتأثير ذلك على المؤسسين بقبول زيادة نفقاتها لانعكاسها على خفض الربح مقارنة بأرباح مؤسسي المصارف التقليدية، واختلاف إستراتيجية تسعير الخدمات بمراعاة التفريق بين بنود المحاسبة المبنية على الأحكام الشرعية الثابتة، كمنع التعامل بالربا، وبنود المحاسبة المبنية على الأحكام الاجتهادية، كالشروط الجعلية والتي يضعها العميل أو المصرف تبعاً لمصلحته الخاصة بما يتفق مع الشريعة، مثال: تكاليف النقل على العميل، ومراعاة مدى شرعية التكاليف، فلا يضاف تكاليف الإسراف إلى سعر الخدمات المصرفية، ولا يكون هامش الربح كبيراً بما لا يدخل تحت تقويم المقومين من خبراء السوق، فيؤدي للضرر بسبب الغبن²⁴، وظهور مشكلة عدم توفر نظام محاسبي موحد وخاص بالمصارف الإسلامية يراعي تطور الخدمات التمويلية والاستثمارية وتعدد صيغ وأساليب الاستثمار ومجالات الاستثمار المختلفة، واختلاف مستوى خبرة وقدره الموظف على فهم وتطبيق الضوابط الشرعية الموافقة لعمليات الإنتاج، والاختلاف في الهيكل التمويلي الذي يقوم عليه تمويل المصارف الإسلامية²⁵، في حين يكون المصرف التقليدي مطمئناً إلى أصل القرض وفوائده بسبب الضمانات.

ورغم الاختلاف في مصادر المخاطر السابقة، فإن المصارف الإسلامية تتشابه مع المصارف التقليدية بسبب عملها كوسيط مالي، حيث تتأثر بما تتأثر به المصارف التقليدية²⁶ حين تقوم بتلقي الودائع الجارية واستثمار جزء منها فائض عن حاجة العملاء، ومن جهة أخرى التأثير بالمخاطر الناتجة عن بيئتها الخارجية أو الضعف في مستوى إدارتها الداخلية. وبالنظر إلى مفهوم المخاطر الائتمانية والتي تمثل احتمال عدم تسديد العملاء لالتزاماتهم وفق الشروط المتفق عليها²⁷، يظهر الاختلاف بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية في قدرة المصارف الإسلامية على اشتقاق الودائع بسبب الالتزام شرعي بالمحافظة على القيمة الشرائية للنقد، لذلك لا تتوسع في اشتقاق الودائع إلا ضمن حدود بحيث يرتبط بالإنتاج السلعي. في حين يظهر التشابه بين المصرف الإسلامي والتقليدي في مخاطر الائتمان بسبب تمكين العميل من استخدام القوة الشرائية المتوفرة لدى المصرف لشراء المنتجات الحالية مقابل نقد ثمنها مستقبلاً.

المبحث الثاني: إدارة مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية

يقصد بإدارة مخاطر صيغ بيع الائتمان بتقديم الخدمة رغم احتمالات حدوث الخسارة لأنها ليست كبيرة مقارنة بالربح، وقد تقبل المخاطرة جزئياً بحيث يتم تقديم ضمانات تغطي الخسارة المحتملة عند حدوثها. كما يمكن تجنب الخطر بعدم تقديم الخدمة إذا كانت احتمالات الخسارة تزيد عن الربح المتوقع، وقد تعتمد إلى نقل الخطر إلى طرف

²³ نزال، عبدالله إبراهيم، 2006م، أثر الضوابط الرعية في تطوير الخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية الأردنية دراسة نظرية ميدانية، كلية العلوم المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن، ص 102 و ص 107

²⁴ المذكرات الإيضاحية للقانون المدني الأردني، 1992م، ط3، إعداد المكتب الفني، بإدارة المحامي إبراهيم أبو رحمة، مطبعة التوفيق، عمان، الأردن، ج 1/ ص 137-142، ففي الوقت الذي يفسخ فيه العقد الذي يتضمنه العملية بسبب الغبن فقط من الناحية الشرعية فإن القانون يشترط أن يصاحب الغبن تغير حتى يفسخ العقد.

²⁵ الراوي، خالد وهيب، 2001م، إدارة العمليات المصرفية، ط1، دار المناهل للنشر، عمان، الأردن، ص 514 و ص 538-541.

²⁶ القرني، المخاطر الائتمانية في التمويل المصرفي الإسلامي، مرجع سابق، ص 5.

²⁷ ارشيد وجودة، إدارة الائتمان، مرجع سابق، ص 32، ص 213، وانظر: خان و أحمد، إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية، مرجع سابق، ص 144، و ص 162، و ص 183، وانظر: أحمد، كفاءة تطبيق صيغة المشاركة في المصارف السودانية، مرجع سابق، ص 19-20.

آخر من خلال توريق عقود صيغ بيع المربحة الائتمانية في سندات المربحة والتي تقدم جزء من الربح في نهاية المدة كما يمكن بيع هذه السندات في البورصة للحصول على سيولة في أي وقت وكذلك من طرق نقل الخطر التأمين. لكن لا يجوز لها بيع القروض بخصم باعتباره بيع نقد بنقد حيث يصبح ربا. ولتسهيل اتخاذ القرار بإدارة الخطر من خلال القبول الكلي للخطر أو القبول الجزئي للخطر أو تجنب الخطر أو نقل الخطر فإن المعنيين بالإدارة عادة ما يقومون بتحليل الخطر وتصنيفه في مجموعات كي يسهل مراقبته. ولأن خدمة الائتمان تقدم كمنتج فإن تصنيف المخاطر المندرجة تحته يمكن تصنيفها إلى المجموعات التالية كما في الجدول التالي:

جدول رقم (2): تحليل مخاطر صيغ بيع الائتمان في المصارف الإسلامية وطرق إدارتها²⁸

نوع الخطر	أسبابه	أثر السبب على الربح والخسارة	إدارة الخطر
أولاً: المخاطر القانونية، وتمثل القوانين المؤثرة في الخدمة الائتمانية نتيجة الالتزام بالقوانين وتحمل تبعات تغييرها ²⁹	1- مشكلة العدول عن العقد بعد الاتفاق	العدول فسخ العقد أو الإقالة يعني عدم تحقق الربح المتوقع، وهناك مشكلة البحث عن تصريف للبضاعة في حال اشتراها المصرف	أخذ ضمانات بالالتزام العميل وفي حال عدوله يعوض المصرف بدل الضرر
	2- مشكلة قوانين دفع رسوم نقل السلع والخدمات من ملكية لأخرى والتوثيق بالضمانات	كلما زادت رسوم تزيد كلفة البيع فتفقد ميزة القدرة التنافسية	الحصول على إعفاءات كما حدث عند إلغاء رسوم نقل الملكية من البائع للمصرف والالتزام بدفع رسوم نقل الملكية من المصرف للعميل وقد يشارك المصرف شركة الإنتاج لتفادي دفع الرسوم
	3- مشكلة قوة المطالبة القانونية لأوراق الدفع كالكبيالات	تؤدي لتعثر في الدفع أو فقد الثمن في حال كانت ضعيفة قانونياً	إما أن لا يتعامل المصرف بها ويتعامل بالشيكات المؤجلة أو يحدث تعديل بحيث تعد كل الديون ملزمة للدفع بغض النظر عن طرق توثيقها
	4- مشاكل الجمرك والضريبة والتعديلات عليها	قد يبخس ثمن السلع المبيعة نتيجة خفض الضريبة والجمرك بعد شراء البن السلع للمتاجرة	الانتقال إلى دولة أخرى للعمل بها، أو المطالبة بإعفاءات، أو تطوير الأداة كما في بيع المربحة للأمر بالشراء، فلا يبيع المصرف المنتج إلا عندما يطلبه العميل بعقد.
	5- التزام قانون عدم تملك المصرف الأرض	يمنعه من تقديم خدمات المربحة على الأرض ويشكل مشكلة في إقامة العقارات بقصد بيعها	مشاركة شركات عقارية

²⁸ من إعداد الباحث

²⁹ باز، سليم رستم اللبناني، 1986م، شرح المجلة العدلية، ط3، طبع بإجازة نظارة المعارف الجليلة في الأستانة العلية، دار التراث العربي، بيروت، لبنان، ص 9 وص 10.

نوع الخطر	أسبابه	أثر السبب على الربح والخسارة	إدارة الخطر
ثانياً: المخاطر التشغيلية، وتمثل المخاطر الناتجة عن العمل	1- مخاطر قلة الخبرة	عدم خبرة الموظف قد يرتكب محرم، كبيع النقد بالنقد، والذي يحدث عندما يسلم العميل شيك بمبلغ سعر السلعة كي يقدمه العميل إلى التاجر ويأخذ السلعة	تدريب الكوادر تدريباً شريعياً وإدارياً
	2- مخاطر تلف المبيع سواء عند المصرف أو بعد نقل ملكيته إلى العميل مع اعتماده كرهن لضمان تحصيل الثمن المقسط كما في بيع السيارة بالتقسيط وفرض التأمين الشامل على المالك حتى استكمال حقه	قتل المبيع أو حدوث عيب فيه يبخر ثمنه فيضيع الربح	من خلال التأمين
	3- مخاطر استغلال المبيع بئمن مؤجل لتحصيل سيولة ببيعه بسعر منخفض حالاً والذي يعرف بالتورق	زيادة احتمالات العميل في التعثر، وقد لا يستطيع دفع الالتزام بسبب زيادة ديونه خاصة عند اقتراضه من عدد من المصارف والشركات لتحصيل السيولة	دراسة شخصية العميل وجمع المعلومات عنه، ومراقبة صدق التزامه بالعقد.
ثالثاً: مخاطر التقييم المالي ³⁰	1- انخفاض التقييم المالي بسبب حدوث خطر انخفاض قيمة العملة والتضخم، لا يمكن تفاديها بالعملة المحلية فقيمة الدين ستبقى كما هي حتى لو انخفضت قيمة العملة.	قيمة النقد تنخفض بحيث تكون أقل من فترة التعاقد فتتغير الربح قد يصل إلى الخسارة، فلم استورد المصرف السلعة ب(100000 \$) = (700000 دينار) وباعها المصرف ب 80000 دينار ليربح مع المصاريف الإضافية ما قيمته 5000 دينار، ثم اتضح أن قيمة الدينار انخفضت بعدد تسلم العميل السلعة لتصبح 100000 \$ = 100000 دينار لكان هناك خسارة باعتبار أن البين باعها سابقاً بما = 80000 دينار	يمكن عمل محفظة استثمارية لأنواع سلع محلية لا تخضع لمخاطر العملة، وقد تعتمد إلى الاستصناع المحلي لتقديم المنتج، أو فرض شراء العملة المستوردة بئمنها بالدولار على العميل فيكون الربح إضافي بالدولار وليس بالعملة المحلية.
	2- مخاطر تقييم الأصول من استثمارات تبعاً لأوزان مخاطرها ³¹ ، بحيث تظهر بأقل من قيمتها الحقيقية، أي قد تكون قيمة الاستثمارات في السوق مليون لكن بسبب احتمالات التعثر والخسارة فإن قيمة الاستثمارات ستخفض تبعاً لهذه الاحتمالات فتكون كمثال: نصف مليون.	قد تخفي حقيقة عائد المصرف، وقد تفرض الحد من توزيع الأرباح على المساهمين واعتماد قيود تحد من حجم تقديم الخدمات في المصارف الإسلامية بسبب التزام ضوابط دولية تحد من مخاطر إفلاس المصارف كما في اتفاقية بازل	محاولة تأجيل تطبيقها، وفي حال الالتزام بها: تفرض زيادة رأس مال المصرف بطرح أسهم جديدة وعدم توزيع الأرباح بقصد تقوية مركزه المالي بزيادة الاحتياطات
	3- مخاطر التعثر واحتمالات الخسارة المتوقعة، حيث يقيد العائد من تقديم الخدمة بمبلغ مثل مئة ألف مؤجلة لكن الواقع بسبب التعثر ستكون أقل من ذلك فقد لا يدفع العميل سوى عشرون ألفاً.	ويكون سببها المصرف بسبب عدم المتابعة أو العميل بسبب عدم جدية الالتزام بالعقد أو الفساد	يجب وضع خطة للعميل ومراقبته من خلال تحديد عدد الأقساط وكمبالاتها ووقت السداد ووضع موظف متابعة إضافة إلى جدوى اتخاذ القرار القانوني به، فقد يقدم للعميل قرض آخر لدعم موقفه في السوق بسبب خبرته المرتفعة وصدقه واعتبار السبب في التأخر غير اعتيادي، أو قد يحجز على العميل قبل التصرف بالمبيع باعتباره مقصراً.

³⁰ عطية، محمد كمال، 1989م، نظم محاسبية في الإسلام، ط2، الناشر مكتبة وهبة، القاهرة، ج.م.ع، ص 135. ويتمثل بالنقد وبالموارد الأولية والمصنعة والآلات، وتُكَلَّف بحسب قيمتها في السوق، وما يرتبط بها من صيانة وتخزين ونقل ووقود أو كهرباء، وكذلك الأرض والعقار.

³¹ ناجي التوني، 2003، الإصلاح المصرفي، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 17، أيار، السنة الثانية، ص 13.

نوع الخطر	أسبابه	أثر السبب على الربح والخسارة	إدارة الخطر
رابعاً: مخاطر المنافسة مع المصارف التقليدية، وتمثل ما يتميز به المصارف التقليدية عن المصارف الإسلامية عند إدارة مخاطرها	1- افتقار طرق حل مشاكل السيولة كما هو متاح للمصارف التقليدية	تحریم طرق إدارة المخطر المتبعة في المصارف التقليدية حيث تمنع مما يلي: 1- إدارة الخطر باستخدام المشتقات المالية لأنها بيع أجل بأجل 2- إدارة الخطر ببيع الديون بخصم لأنها بيع نقد بنقد 3- لا تستطيع الاقتراض بفائدة من المصرف المركزي عند الحاجة 4- ما تودعه في المصرف المركزي لا تحصل منه على فائدة	زيادة الاحتياطات الاختيارية بالإضافة للاحتياطي القانوني، تمويل الخدمات الائتمانية قصيرة الأجل بما يزيد السيول
	2- مشكلة انضباط الموظف بالضوابط الشرعية بما يزيد حساسية عدم التمييز بين عملهم والمصارف التقليدية	عدم قناعة بعض المتعاملين مع المصرف بسبب خطأ الموظف وفقد دعم المدخرين والمستثمرين لعدم القناعة بالشرعية	وضع مراقبين شرعيين ميدانيين، أو الترويج من خلال الفقهاء لبيان مشروعية عملهم.

فرغم ثبات المصارف الإسلامية في الأزمات المالية بسبب التزامها بالضوابط الشرعية، إلا أن التحدي الأساسي أمام تطوّر العمل المصرفي في المصارف الإسلامية، هو ابتكار الأدوات التي تمكنها من القيام بالمهام التي يقوم بها المصرف المنافسة، دون استعمال سعر الفائدة الربوية، مما يزيد من قدرتها التنافسية، وبالتالي المحافظة على بقائها واستمراره³².

النتائج:

يتضح مما سبق ما يلي:

- 1- أن المصارف الإسلامية تقدم خدمات ائتمانية متعددة تبعا لصيغ بيع الائتمان من مربحة وسلم واستصناع، وتتأثر ربحية المصارف الإسلامية عمليا بالمخاطر واطرق إدارتها.
- 2- وقد طورت أنواع خدماتها ائتمانية بقصد مواجهة أخطارها، حيث اعتمدت في مواجهة الخطر ثلاثة طرق وهي إما قبول تحمل الخطر، أو نقل الخطر، أو تجنب الخطر.
- 3- إلا أن منهجها في إدارة الخطر يختلف عن المصارف التقليدية، بسبب ربط الخدمة الائتمانية بتسليم سلعة أو خدمة وليس تقديم نقد، مما جعلها تتأثر بالتغيرات القانونية للضريبة ورسوم نقل الضريبة إضافة للتأثر بالمخاطر التشغيلية المتعلقة ببيع السلع وشرعيتها، كذلك ظهرت مخاطر التقييم المالي.

³² تطوير الخدمة المصرفية يعني إنتاج الخدمة، وما يتعلق بها من نظم للعمليات بقصد استخدام الآلة لإنتاج الخدمة المصرفية، سواء أكان ذلك بتقديم منتج جديد أو تحسينه، ويترتب عليها تصميم الخدمة المصرفية، وهي: إيجاد نمط جديد من العلاقات بين الأنشطة والأفكار، والمداخلات الجسمانية، حيث يحدد المصرف العناصر الأساسية الواجب توفرها في الخدمة المصرفية، وكيفية التنسيق بينها، بحيث تمثل في مجملها منفعة العميل بإشباع حاجته إضافة لتحقيق المصرف الربح، وللتصميم أهداف، وهي: تطوير خدمات مصرفية جديدة للأسواق الحالية الموجودة، أو تطوير خدمات جديدة لأسواق جديدة، أو تطوير تطبيقات جديدة للخدمات المصرفية الموجودة، أو تحسين نوعية الخدمات المصرفية الموجودة، أو تخفيض تكلفة الخدمة المصرفية الموجودة، أو تخفيض مخاطرة استخدام خدمة مصرفية معينة، أو تخفيض الصعوبات المرتبطة بعملية إنتاج أو استخدام خدمة مصرفية أو تقليدها، أو وضع معايير لخط خدمة مصرفية معينة، أو تكيف خدمة مصرفية مع متطلبات قانونية جديدة أو فرص جديدة، أو تحسين علاقات العملاء والعامّة من الناس، أو توضيح ووصف مفاهيم خدمة مصرفية جديدة بدقة، انظر: شاهين، أسامة عبد الرحمن عبد القادر، 1995م، المؤثرات الرئيسية على تطوير الخدمات المصرفية في المصارف التجارية الأردنية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، صص 60-61.

- 4- مخاطر التقييم المالي تفرض تقييم استثماراتها بطريقة مختلفة عن المصارف التقليدية، حيث لا يقبل شرعا التقييم إلا وفق ما تساويه الاستثمارات في بقيمتها السوقية مما يعني أنّ التقييم وفق أوزان مخاطر الاستثمار ليس تقييما حقيقيا. فالخسارة الحاصلة تقيد لكن الخسارة المحتملة لا تقيد لعدم حدوثها، أي لا يعتد بقيمتها.
- 5- كما تتأثر عوائد المصرف الإسلامي بكلفة إدارة الخطر والتي تضاف إلى المصروفات بما يخفض من قيمة الربح عند عدم حدوث الخطر المحتمل أو تخفض الخسارة في حال حدوثها كما في حال الاشتراك في التأمين.
- 6- أنّ تقييم نجاح المصرف الإسلامي وفشله يتأثر بقيمة الاستثمار الحقيقية في السوق وليس بالمخاطر المحتملة التي تبخس قيمتها.

التوصيات:

وقد أوصى الباحث بتوجيه المعنيين في تقييم إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية إلى دراسة مخاطر صيغ البيع الائتمانية عمليا من خلال تحديد المخاطر التي وقعت بها وترتب عليه خسارة حقيقية، بحيث تقيد كخسارة تخضع لفقه المحاسبة الإسلامي، حيث لا يعتد بالخسارة إلا بعد خصم التكاليف كاملة، أما خسارة جزء من الربح فلا تعد خسارة. مراعاة أثر قيمة طريقة إدارة الخطر المحتمل على العائد، حيث يساعد صدق التقييم على تحصيل الدعم من المساهمين بشراء أسهم المصرف الإسلامي لتحقيق عائد، والعاملين ومن المورد بسبب سهولة التسويق، ومن الدولة بسبب المشاركة في توزيع السلع والخدمات بما يقلل النفقات الحكومية ومن العملاء المدخرين والمستثمرين لقناعتهم بشرعية التعامل وشفافية التقييم المالي بما يكفل مصالحهم.

المراجع العربية:

- 1- الجوزية، ابن القيم، 1991م، إعلام الموقعين عن رب العالمين، ط1، تحقيق عبد الرحمن الوكيل، دار إحياء التراث العربي، بيروت، لبنان.
- 2- أحمد، مساعد أحمد، 2002م، مخاطر التمويل المصرفي الإسلامي- التجربة السودانية، مؤتمر إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي التقليدي والإسلامي، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان.
- 3- أبو دياب، نبيل، 2005م، أساليب التصنيف الائتماني للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، المؤتمر السنوي الدولي الثاني عشر، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن.
- 4- باز، سليم رستم اللبناني، 1986م، شرح المجلة العدلية، ط3، طبع بإجازة نظارة المعارف الجليلة في الأستانة العلية، دار التراث العربي، بيروت، لبنان.
- 5- خان، طارق الله، أحمد، حبيب، 2003م، إدارة المخاطر تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية، ط1، جدة، المملكة العربية السعودية.
- 6- الراوي، خالد وهيب، 2001م، إدارة العمليات المصرفية، ط1، دار المناهل للنشر، عمان، الأردن.
- 7- شاهين، أسامة عبد الرحمن عبد القادر، 1995م، المؤثرات الرئيسية على تطوير الخدمات المصرفية في المصارف التجارية الأردنية، رسالة ماجستير، كلية الدراسات العليا، الجامعة الأردنية، عمان، الأردن.
- 8- الضمور، هاني حامد، 2002م، تسويق الخدمات، ط1، دار وائل للنشر، عمان، الأردن.
- 9- عبد العظيم، حمد، 1996م، دراسات الجدوى الاقتصادية في المصرف الإسلامي، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، القاهرة، ج.م.ع.
- 10- عطية، طاهر موسى، 1990م، قياس جودة أداء الخدمة في المصارف، مجلة الإدارة، اتحاد جمعيات التنمية الإدارية، المجلد 23، العدد 2، مطابع الأهرام، القاهرة، ج.م.ع.
- 11- عطية، محمد كمال، 1989م، نظم محاسبية في الإسلام، ط2، الناشر مكتبة وهبة، القاهرة، ج.م.ع.
- 12- عفر، محمد عبد المنعم، 1980م، النشاط التسويقي في اقتصاد إسلامي، مجلة الاقتصاد والإدارة، جامعة الملك عبد العزيز، المملكة العربية السعودية.
- 13- القرني، المخاطر الائتمانية في التمويل المصرفي الإسلامي
- 14- مؤتمر إدارة المخاطر في المصارف الإسلامية، 2004م، الملتقى السنوي الإسلامي السابع، 25-27/سبتمبر/2004م، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن.
- 15- المذكرات الإيضاحية للقانون المدني الأردني، 1992م، ط3، إعداد المكتب الفني، بإدارة المحامي إبراهيم أبو رحمة، مطبعة التوفيق، عمان، الأردن.
- 16- مصطفى، أحمد سيد، 1994م، استكشاف الفروق والتشابهات بين نظامي الإنتاج الصناعي والخدمي على صناعة الملابس الجاهزة والخدمات المصرفية، مجلة آفاق اقتصادية، المجلد 15، العدد 59، اتحاد غرفة التجارة والصناعة أبو ظبي، الإمارات العربية المتحدة.
- 17- ناجي التوني، 2003، الإصلاح المصرفي، مجلة جسر التنمية، المعهد العربي للتخطيط، العدد 17، أيار، السنة الثانية.
- 18- ناصر، الغريب، 2002م، مخاطر التمويل الإسلامي وأساليب التعامل معها، مؤتمر إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي التقليدي والإسلامي، اتحاد المصارف العربية، بيروت، لبنان.
- 19- نزال، عبدالله إبراهيم، 2006م، أثر الضوابط الرعية في تطوير الخدمات المصرفية في المصارف الإسلامية الأردنية دراسة نظرية ميدانية، كلية العلوم المالية والمصرفية، الأكاديمية العربية للعلوم المالية والمصرفية، عمان، الأردن.
- 20- الهواري، سيد، 1404هـ، دليل تحليل الجدوى وتقييم المشروعات من منظور مصرفي إسلامي، الموسوعة العلمية والعملية للمصارف الإسلامية، الاتحاد الدولي للمصارف الإسلامية، بيروت، لبنان.

المراجع باللغة الانجليزية:

- 1- A.L.M Abdul Gafoor, 2011, Money, Gold and Inflation some history and observations , Journal of Islamic Banking & Finance, International Association of Islamic Bank, Karachi, Pakistan, Vol. 28, No3.
- 2- Giammario Impullitti, 2010, International Competition and U.S. R&D Subside: A Quantitative welfare Analysis, , International Economic Review, Economic Department of University of Pennsylvania and the Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, VoL.51, No.4.
- 3- Guillaume Rocheteau and Pierre-Olivier Weill, 2011, Liquidity in Frictional Asset Markets, journal of money, credit and banking, , Wiley Black well, Ohio State University, Vol.43, no7.
- 4- Pedro S. Amaral And Erwan Quintin, Limited Enforcement, Financial Intermediation, and Economic development: A Quantitative Assessment, International Economic Review, Economic Department of University of Pennsylvania and the Osaka University Institute of Social and Economic Research Association, August 2010, VoL. 51, No.3.
- 5- Rabecca.J.Slotegraf & Kwaku Atuahene Gima, 2011, Product development Team stability and new Product advantage: the Role of Decision Marketing Processes, Journal of Marketing, American Marketing Association, U.S.A, Vol.75, No. 1.
- 6- Salman Ahmed Shaikh, 2011, A Critical Analysis of Mudarabah & Anew Approach to Equity financing In Islamic finance, Journal of Islamic Banking & Finance, International Association of Islamic Bank, Karachi, Pakistan, Vol. 28, No3.
- 7- Zeithaml, Valarie A and Bitner , Mary Jo, 2000, Services Marketing International Customer Focus Across the Firm, Second Edition, McGraw-Hill Companies, Inc, U.S.A.