جـامعة 8 ماي 1945- قـالمة-
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية والتسيير
قسم العلوم الاقتصادية

الموضوع:

صنـاعة الميزة التنـافسية في الصيرفة الإسلاميـة

_ دراسة حالة مصرف قطر الإسلامي _

- خمـــــاري حنان
- رمضاني هدى

بن يوب فاطمة

السنة الجامعية 2012-2013

فهرس المحـــــــتويات

كلمة الشكر.

الإهداء .

قائمة الجداول.

قائمة الأشكال.

المقدمة العامة.....أ

الفصل الأول: الدراسة النظرية للمصارف الإسلامية والميزة التنافسية

تمهيد.....2

I. الميزة التنافسية بين المفهوم والعوامل المفسرة.....3

1. مفهوم الميزة التنافسية.....3
2. خصائص الميزة التنافسية.....3
3. أهمية الميزة التنافسية.....4
4. أنواع الميزة التنافسية.....4
   - 1.4 ميزة التكلفة الأقل.....4
   - 2.4 ميزة التميز.....5
   - 3.4 ميزة التركيز.....6
   - 4.4 ميزة الاستجابة السريعة.....6
5. مصادر الميزة التنافسية.....6
   - 1.5 إدخال التكنولوجيا الحديثة.....6
   - 2.5 الضغط على التكاليف.....7
   - 3.5 إدخال التقنيات الحديثة في التسويق.....7
   - 4.5 تطوير الموارد البشرية.....8
   - 5.5 تطوير القدرات التنظيمية و الإدارية.....8

6 .مرتكزات صناعة الميزة التنافسية.....8

7.مجالات صناعة الميزة التنافسية.....9

1.7 مجال الإنتاج.....10

2.7 مجال التسويق.....10

3.7 مجال التمويل.....11

4.7 مجال الكوادر البشرية.....11

II. المصارف الإسلامية بين المفهوم والعوامل المفسرة.....12
1. نشأة ومفهوم المصارف الإسلامية.....12
1.1 نشأة المصارف الإسلامية.....12
2.1مفهوم المصارف الإسلامية.....13
2. أنواع المصارف الإسلامية.....14
3. خصائص المصارف الإسلامية.....15
4. أهداف المصارف الإسلامية... 16
5. مسؤوليات المصارف الإسلامية.....17
6. موارد المصارف الإسلامية.....18
1.6 الموارد الداخلية.....18
2.6 الموارد الخارجية.....20
7. استخدامات المصارف الإسلامية.....24
1.7 نقد وأرصدة لدى البنوك المركزية.....25
2.7 أرصدة وحسابات لدى البنوك المركزية.....25
3.7 حسابات استثمار لدى المصارف 25
4.7 محفظة الأوراق المالية.....25
5.7 التمويلات.....26
6.7 الاستثمار في الأصول الثابتة.....26
7.7 استثمارات في شركات حليفة وتابعة.....26
8. أساليب التمويل على أساس مبدأ المشاركة في الربح والخسارة.....27
1.8 المضاربة.....27
2.8 المشاركة.....29
9. أساليب التمويل على أساس مبدأ الهامش الربحي.....32
1.9 الإجارة.....32
2.9 المزارعة.....33
3.9المساقاة.....34
4.9المغارسة.....35
5.9 السلم.....35
6.9 الاستصناع.....37
7.9 المرابحة.....37
خلاصة 43
هوامش الفصل الأول.....44
الفصل الثاني: الميزة التنافسية بين النظرية والتطبيق في المصارف الإسلامية

تمهيد.....49
I. المضاربة والمشاركة بين النظرية والتطبيق.....50
1. مزايا المضاربة.....50
2. مزايا المشاركة.....51
3. مخاطر التمويل بالمضاربة.....54
4. مخاطر التمويل بالمشاركة.....56
5. مزايا المرابحة.....58
6. معالجة مخاطر المضاربة والمشاركة.....60
1.6 حلول المضاربة.....60
2.6حلول المشاركة.....61
II. الإجراءات الأساسية لدعم المصارف الإسلامية على المنافسة.....64
1. تنمية الموارد البشرية في المصارف الإسلامية.....64
1.1 واقع الموارد البشرية في المصارف الإسلامية.....64
2.1 السياسات اللازمة لتنمية الموارد البشرية.....65
2. جودة الخدمة المصرفية.....66
3. استخدام التكنولوجيا.....69
1.3 إدارة المعلومات.....69
2.3 تعظيم استفادة المصارف الإسلامية من التكنولوجيا الحديثة.....70
III. تجربة مصرف قطر الإسلامي في عملية التميز التنافسي.....72
1. نبذة عن المصرف.....72
2. الهيكل التنظيمي لمصرف قطر الإسلامي.....73
3. التوزيع النسبي لصيغ التمويل في مصرف قطر الإسلامي.....74
1.3 أدوات التمويل لمصرف قطر الإسلامي.....74
خلاصة.....81
هوامش الفصل الثاني.....82
الخاتمة العامة.....ه
قائمة المراجع.....87

المقدمة العامة:

تعد الصيرفة الإسلامية أحد التطورات الفكرية المعاصرة التي ميزت الثلث الأخير من القرن العشرين خاصة بعد الموجة المتتالية من الأزمات التي ضربت الاقتصاد العالمي، حيث أدرك العلماء والمفكرين الاقتصاديين الى ضرورة البحث والدراسة بعمق لإيجاد حلول جذرية لهذه الأزمات، فارتأوا الى اتخاذ الصيرفة الإسلامية كحل مناسب وذلك بعد التأكد من قصور النظام المصرفي التقليدي ايجاد حل جذري، فشهدت الساحة المصرفية المحلية والدولية تطورا هائلا في تبني معاملات الصيرفة الإسلامية القائمة على مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر ونبذ الفائدة أو الربا المحرم شرعا. فتم إنشاء مصارف اسلامية أو فتح فروع اسلامية في المصارف التقليدية أو تحول هذه الأخيرة الى مصارف اسلامية ونتيجة لذلك اشتدت المنافسة بين هاذين النوعين من الصيرفة فأصبح التقليدي منها يزاحم الإسلامي، من هنا وجب على المصارف الإسلامية السعي بجدية للبقاء والاستمرارية وذلك من خلال البحث عن بؤر التميز وصقلها لبناء وصناعة ميزة تنافسية تضمن لها التفرد والتفوق الدائم في النظام المصرفي المحلي والعالمي.

تحديد الإشكالية:

تتمثل اشكالية الدراسة في: **كيف يمكن صناعة ميزة تنافسية تضمن التطور والديمومة للصيرفة الإسلامية ؟**

وحتى نتمكن من الإجابة عن هذه الإشكالية المطروحة قمنا بطرح تساؤولات فرعية مفصلة ومكملة تمثلت في:

- ماهي السمات الأساسية للصيرفة الإسلامية ؟

- ماهي المرتكزات التي يمكن من خلالها صناعة المزايا التنافسية ؟

- كيف هو الواقع العملي المطبق في الصيرفة الإسلامية ؟

فرضيات البحث:

من أجل التعامل مع الإشكالية السابقة وكمنطلق للدراسة، ارتأينا أن نضع مجموعة من الفرضيات التي تمكننا من الوصول إلى أهداف البحث فتمثلت في:

- لا توجد علاقة ارتباط ذات دلالة بين الميزة التنافسية والصيرفة الإسلامية.

- إن صناعة الميزة التنافسية في الصيرفة الإسلامية تبدأ بتقويم مسيرة هذه الأخيرة.

- لتحقيق الميزة التنافسية في المصارف الإسلامية لابد من الحد من محاكاة هذه الأخيرة للمصارف التقليدية والعمل أكثر على استغلال الامكانيات المتاحة لها.

أهمية البحث:

إن الصيرفة الإسلامية من أهم المواضيع ذات الأهمية البالغة، نظرا لما حظيت به من أبحاث ودراسات خاصة ما تعلق منها بأساليب التمويل الخاصة بها وتنوع مجالات نشاطها القائمة على مبادئ الشريعة الإسلامية الأمر الذي يميزها عن الصيرفة الربوية ويوصي بالمحافظة على هذا التميز.

أهداف البحث:

إن معالجتنا لهذا الموضوع تصبو إلى تحقيق مجموعة من الأهداف والتي يمكن إيجازها فيما يلي:

- كشف طبيعة العلاقة بين الميزة التنافسية والصيرفة الإسلامية.

- تسليط الضوء على أهمية الميزة التنافسية في مواجهة التحديات التي تواجه أي مصرف عامة والمصرف الإسلامي خاصة.

- التأكيد على الدور الهام للميزة التنافسية في بقاء وديمومة الصيرفة الإسلامية.

- وضع الاقتراحات اللازمة لتعزيز الميزة التنافسية لدى المصارف الإسلامية.

أسباب اختيار البحث:

إن السبب من وراء اختيارنا لهذا الموضوع راجع إلى:

أسباب موضوعية: كان السبب في اختيارنا لهذا الموضوع هو الدور الهام الذي تؤديه المصارف الإسلامية

في تنمية جميع جوانب الحياة الثقافية، الاجتماعية والاقتصادية فهي تسعى إلى تلبية احتياجات الفرد والمجتمع على حد سواء على عكس المصارف التقليدية.

أسباب ذاتية: إن اختيارنا لهذا الموضوع كان بناءا على رغبتنا في البحث في مواضيع الاقتصاد الإسلامي ومحاولة التعمق والبحث عن نقاط تميز المصارف الإسلامية.

الدراسات السابقة:

نظرا لحداثة الموضوع فقد تم الاطلاع على العديد من الدراسات السابقة التي تناولت الموضوع بشكل جزئي فمنها من تناول الصيرفة الإسلامية ومنها من تناول الميزة التنافسية، مع بذل المجهود الخاص للربط بين المفهومين سعيا لتحقيق الغاية من الدراسة، ومن بين هذه الدراسات السابقة نذكر:

- العهيار فلة، 2005، دور الجودة في تحقيق الميزة التنافسية للمؤسسة، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير فرع إدارة الأعمال، تعرضت من خلالها إلى ماهية الميزة التنافسية والدور الذي تلعبه الجودة في تحقيقها.

- إلياس يوسف بن خدة، الوظيفة التنموية للمصارف الإسلامية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير تعرضت لماهية المصارف الإسلامية ومختلف الصيغ المعتمدة فيها ودورها في تنمية وتطوير الاقتصاد.

صعوبات البحث:

لقد واجهتنا العديد من الصعوبات خلال دراسة موضوعنا هذا، من بينها، ندرة الوثائق العلمية التي تتحدث عن العلاقة بين الميزة التنافسية والصيرفة الإسلامية، وصعوبة اسقاط هذه العلاقة على نموذج أو حالة معينة من المصارف الإسلامية.

منهج البحث:

إن طبيعة الموضوع أملت علينا استخدام المنهج التاريخي من خلال العرض التاريخي لنشأة المصارف الإسلامية ثم المنهج الوصفي والتحليلي من خلال وصف وتحليل ظاهرة الميزة التنافسية والصيرفة الإسلامية وفي الأخير تحليل العلاقة بينهما نظريا واحصائيا من خلال التعرض لأحد التجارب الرائدة لدولة عربية في الصيرفة الإسلامية.

هيكل البحث:

من أجل دراسة الموضوع و الإلمام بجميع جوانبه وفي سبيل الإجابة على الإشكالية المطروحة تم تقسيم هذا البحث الى فصلين رئيسيين، حيث جاء الفصل الأول تحت عنوان الدراسة النظرية للمصارف الإسلامية والميزة التنافسية فتناولنا فيه كل من المصارف الإسلامية والميزة التنافسية بين المفهوم والعوامل المفسرة لهما، أما الفصل الثاني فكان بعنوان الميزة التنافسية بين النظرية والتطبيق في المصارف الإسلامية

تناول الإجراءات الأساسية لدعم المصارف الإسلامية على المنافسة وعرض لتجربة مصرف قطر الإسلامي في عملية التميز.

تمهيد:

مع زيادة اتجاه مختلف دول العالم الى تحقيق الرفاهية الاقتصادية والاجتماعية برزت ضرورة خلق ما يعرف بالمزايا التنافسية وذلك لمواكبة التغيرات الحاصلة في العالم، وزيادة القدرة على المنافسة والبقاء، حيث أصبحت الميزة التنافسية تلعب دورا هاما في حياة المنظمات الأمر الذي أدى بهذه الأخيرة للسعي جاهدة الى التعرف عليها والعمل على اكتسابها هذا من جهة، ومن جهة أخرى فقد برزت في الآونة الأخيرة مؤسسات مالية مغايرة لما هو متعارف عليه، حيث حظيت بالاهتمام المتزايد فأصبحت محط دراسات الكثير من المفكرين الاقتصاديين وذلك نتيجة لاختلاف جوهرها ومبادئها التي تقوم على قواعد الشريعة الاسلامية وأحكامها ومقاصدها، فاستوحت تسميتها منها وعرفت بالمصارف الاسلامية.

وهذا ما سيتم معالجته في هذا الفصل من خلال دراسة نظرية للميزة التنافسية والصيرفة الاسلامية.

I. الميزة التنافسية بين المفهوم والعوامل المفسرة

إن الدور الحساس الذي تلعبه المزايا التنافسية في حياة المنظمات يوصي بأهمية التعرف على ماهية هذه المزايا الأمر الذي سنحاول التعرض إليه في هذا المبحث من خلال إبراز مفهومها، خصائصها وأهم المرتكزات والمجالات المتاحة لصناعتها.

1- مفهوم الميزة التنافسية:

لا يزال التوجه نحو إرساء قواعد محددة للميزة التنافسية مستمرا، إذ أن الأبعاد و العناصر التي تتفاعل معها متعددة ومتنوعة، الأمر الذي أدى الى انعدام تعريف محدد فوردت لها عدة تعاريف نذكر منها:

لقد وضع كل من شندلر وهوفر تعريفا لمفهوم الميزة التنافسية مفاده أن هذه الأخيرة هي الوضع الفريد الذي تطوره المؤسسة أو المنظمة في مواجهة منافسيها من خلال الاستعمال الخاص للموارد المختلفة المتاحة بالشكل الذي يضمن مواجهة هؤلاء المنافسين.**(1) (زغدار أحمد، 2011، ص27).**

كما انطلق بعض الباحثين من نتائج تحليل البيئة الداخلية في تحقيق الميزة التنافسية فكانت صياغتهم لتعريف هذه الأخيرة هي: "استغلال المنظمة لنقاط قوتها الداخلية في أداء الأنشطة الخاصة بها بحيث تخلق قيمة لا يستطيع بقية المنافسون تحقيقها في أدائهم لأنشطتهم". **(2) (القطب محي الدين،2012، ص80).**

وهناك من عرف الميزة التنافسية على أنها قدرة المنظمة على صياغة وتطبيق الاستراتيجيات التي تجعلها في مركز أفضل بالنسبة للمنظمات الأخرى العاملة في نفس النشاط **(3) (مصطفى محمود أبو بكر، 2006 ص13).**

من خلال ما سبق يمكن صياغة التعريف الآتي للميزة التنافسية: هي خاصية أو مجموعة خصائص تنفرد بها المنظمة وتحقق لها التفوق على المنافسين وتخلق قيمة حقيقة للمتعاملين معها.

2- خصائص الميزة التنافسية:

وتتمثل هذه الخصائص في: **(4) (الزعبي حسن علي،2005، ص 138)**

- نسبية، أي تتحقق بالمقارنة وليست مطلقة.
- تؤدي الى تحقيق التفوق والأفضلية على النافسين.
- تتبع من داخل المنظمة وتحقق قيمة لها.
- تؤدي للتأثير في العملاء وإدراكهم للأفضلية فيما تقدم المنظمة وتحفزهم للاقتناء منها.
- تتحقق لمدة طويلة ولا تزول بسرعة عندما يتم تطويرها وتجديدها.

3- أهمية الميزة التنافسية:

تتجسد أهمية الميزة التنافسية في الآتي: **(5) (الغالبي طاهر محسن منصور،2007 ، ص309)**

- تعطي المنظمة تفوقا نوعيا وكميا وأفضلية على المنافسين وبالتالي تتيح لها تحقيق نتائج و أداء عالي.
- تجعل من منظمة الأعمال متفوقة في الأداء أو في قيمة ما تقدمه للعملاء أو الاثنين معا.
- تساهم في التأثير الإيجابي في مدركات العملاء وباقي المتعاملين مع المنظمة وتحفيزهم لاستمرار وتطوير التعامل.
- إن كون الميزات التنافسية تتسم بالاستمرارية و التجدد فإن هذا الأمر يتيح للمنظمة متابعة التطور والتقدم على المدى البعيد.
- نظرا لكون الميزة التنافسية مستندة على موارد المنظمة وقدرتها وجدارتها لذلك فإنها تعطي حركية وديناميكية للعمليات الداخلية للمنظمة.

4- أنواع الميزة التنافسية:

وتتمثل الأنواع الرئيسية للميزة التنافسية في:

1-4 ميزة التكلفة الأقل:

نقول عن منظمة أنها تحوز على ميزة التكلفة الأقل إذا كانت تكاليفها المتراكمة بالأنشطة المنتجة للقيمة أقل من نظيرتها لدى المنافسين أي تتحقق الميزة التنافسية عندما تستطيع المنظمة تقديم نفس المنتج ولكن بتكلفة أقل. **(6) (مرسي نبيل محمد ، 2005، ص61).**

مما لا شك فيه أن التمتع بتكلفة منخفضة يعطي المنظمة قوة دفاعية وميزة تنافسية على المنافسين فهذه التكلفة تمكن المنظمة من الاستمرار في تحقيق الأرباح على الرغم من وجود منافسة حادة في سوق العمل، وتعتبر الشركات اليابانية خير مثال في تطبيق هذه الاستراتيجية كما يمكن الاشارة الى أن تخفيض التكلفة لا يكون على حساب القوى العاملة داخل المنظمة **(7) (توفيق محمد عبد المحسن،2000 ، ص154).**

2-4 ميزة التميز:

تتحقق هذه الميزة عندما تستطيع المنظمة تحقيق فوائد أو منافع تزيد عن المنتجات المنافسة **(8) (مرسي نبيل محمد،2005، ص60)**.معناه قدرة المنظمة على تقديم منتج متميزا وفريدا وله قيمة مرتفعة من وجهة نظر الزبون، ومن أهم مجالات التميز التي تحقق ميزة تنافسية أفضل و لفترة أطول: **(9) (مرسي نبيل محمد،2006، ص256)**

* التميز على أساس التفوق الفني.
* التميز على أساس الجودة.
* التميز على أساس تقديم خدمات مساعدة أكبر للزبون.
* التميز على أساس تقديم المنتج قيمة أكبر للزبون نظير المبلغ المدفوع.

ويمكن تحقيق ميزة التميز على سبيل المثال في أحد البنوك من خلال تطبيق مبادئ الشريعة الاسلامية في المعاملات البنكية، ونشير الى أن تميز الخدمة أو السلعة استراتيجية ناجحة لتحقيق ميزة تنافسية في السوق لأن رغبة العملاء على سبيل المثال في التعامل طبقا للشريعة الاسلامية يقلل حساسيتهم اتجاه السعر **(10) (توفيق محمد عبد المحسن، 2000، ص155)**

3-4 ميزة التركيز:

وتتمثل في خدمة جزء معين من السوق بشكل فعال، إذ تقوم على مجموعة معينة من المشترين أو سوق جغرافي وتحقق المنظمة هدفها الاستراتيجي الضيق بشكل ناجع مقارنة بمنافسيها الذين يتنافسون على نطاق أوسع مما يجعلها تحصل على تميز أو تفرد **(11) (الركابي كاظم نزار،2004، ص146).**

4-4 ميزة الاستجابة السريعة:

نظرا لاعتبارات الميزة، التكلفة والتركيز أصبحت سمة السوق والمنظمات بشكل كبير نتيجة استخدام التكنولوجيا وتقدمها السريع، دفع المنظمات لعمل على وتر آخر وهو وتر الاستجابة السريعة أو المرونة والتي تعني السرعة التي يتم بها طرح منتج جديد أو تطوير منتج حالي أو الانتقال من سوق الى سوق آخر ومن هنا

يمكن القول بأنها سرعة الابتكار مما يعطي للمنظمة فرصة أكبر في كسب حصة سوقية أكبر والحفاظ عليها **(12) (نوري منير، مجاهدي فاتح، 2008،ص 231).**

5- مصادر الميزة التنافسية:

يتطلب تحقيق التميز في المنظمة أو المؤسسة رفع مستوى أدائها وجودة منتجاتها وخدماتها من خلال التركيز على مجموعة من العناصر أهمها ما يلي: **(13) (حمداوي وسيلة، 2009،ص-ص 138-140).**

5-1 إدخال التكنولوجيا الحديثة:

تعتبر التكنولوجيا من أهم العناصر التي يمكن إدخالها الى المؤسسة لتحقيق الجودة كميزة تنافسية، حيث يمكن إحداث التطور عبر تصميم منتجات أو خدمات جديدة وكذلك تكنولوجيا جديدة حيث تساعد هذه الأخيرة المؤسسة على القيام بالعمليات التالية:

* تسهيل العمليات والتقليل من الأخطاء.
* تدفق نتائج البحث والتطوير ومساعدة المؤسسة على خلق وإبداع منتجات وخدمات جديدة أو تطوير المنتجات الحالية.
* القيام بدراسات السوق لمعرفة احتياجات ومتطلبات العملاء.
* تراكم الخبرة في التكنولوجيا مما يؤدي الى زيادة حجم العمليات وتحسين نوعيتها.

5-2 الضغط على التكاليف:

يعتبر شومبيتر التميز أنه مزج عناصر الإنتاج بطريقة مختلفة، وذلك بواسطة الإبداع حيث يمكن تحقيق التمايز عبر التقليل أو الضغط على تكاليف الإنتاج والتكاليف الأخرى المباشرة وغير المباشرة من خلال القيام بمختلف المهام اليومية ويمكن تحقيق ذلك من خلال:

* الإنتاج بأدنى تكلفة من خلال تنظيم المهام وتوزيعها بطريقة متناسقة وملائمة أي تحقيق التوافق بين الأشخاص والوظائف.
* تحسين نوعية العمليات عبر تبسيطها ونزع التكرار منها.
* تحقيق أعلى انتاجية عمل عبر تكوين الأشخاص وتحفيزهم.
* الاهتمام بالمهام التي لها صلة مباشرة بالعملاء.

5-3 إدخال التقنيات الحديثة في التسويق:

إن وظيفة التسويق هي التي تحدد احتياجات ومتطلبات العملاء أو الزبائن عبر القيام بدراسة السوق والجودة وهي تسعى الى الإجابة على هذه المتطلبات بطريقة ملائمة لما يتطلبه الزبون حتى يتم تحقيق الرضا والولاء من طرفه، ومن أهم الأهداف المنتظرة من وظيفة التسويق ما يلي:

* دقة الاستجابة لطلبات العملاء.
* الاستجابة السريعة والملائمة للعملاء.

* تسعير المنتجات المتاحة بشكل ملائم.
* إدخال منتجات وخدمات جديدة وخلق الطلب عليها.

4-5 تطوير الموارد البشرية:

تؤكد الكثير من الدراسات أن خلق المعارف يعتبر من أهم العوامل التي تمكن متطلبات الأعمال من تحقيق الميزة التنافسية ويعتبر الذكاء الاقتصادي كعملية أساسية لخلق المعارف عبر تصميم مختلف النماذج التي يمكن أن تهتم بذلك

5-5 تطوير القدرات التنظيمية و الإدارية:

إن تطوير الهياكل التنظيمية المناسبة والأساليب الإدارية الملائمة ووضع النظم التي تنسق المعلومات والمعارف إلى غير ذلك لا يكفي لإدخال التغيير الجذري المناسب فاختيار القيادة التي لها القدرات اللازمة لإحداث التغيير أمرا ضروريا ويتم ذلك من خلال اختيار الكفاءات التي لها المعرفة والخبرة اللازمة والقدرة على التكيف وإدارة التغيير ومن أهم الصفات التي يجب أن تتوفر لدى القائد في العصر الحالي:

* القدرة على الخلق والإبداع والقدرة على التنبؤ بالتغيرات في المحيط الخارجي والتكيف معها.
* القدرة على الوقوف والصمود تجاه المخاطر.
* القدرة على تحويل فكرة الى فرصة ناجحة.

6- مرتكزات صناعة الميزة التنافسية:

إن صناعة المزايا التنافسية ترتبط بفلسفة معينة ذات طبيعة خاصة هي فلسفة الاكتشاف والبحث عن الجديد والمبتكر، وتقوم هذه العملية على ثلاثة مرتكزات رئيسية هي: **(14) (الخضيري محسن أحمد، 2004 ص، ص 102،103)**

مرتكز التخلي الذي يدور حول التخلص من السلوكيات السلبية الضارة، كافة صور الإسراف والمفقود ومعالجته، ويعطي لها مزيدا من العائد والمردود و مزيدا من القدرة على تكوين الاحتياطات وتدعيم رأس المال والمركز المالي للمشروع، وبالتالي القدرة على تمويل عمليات البحث والاكتشاف وعمليات الرصد والتتبع والتحليل لإزالة كافة المعوقات التي كانت تقف أمام حيوية المشروع وفاعليته والوصول إلى علاقات تبادلية نفعية لم تكن معروفة للمشروع من قبل، ومن ثم يصبح المشروع مؤهلا للدخول إلى مرحلة جديدة مرحلة تتحول فيها المشروعات من معالجة السلبيات إلى الحصول على الإيجابيات، من هنا فإن مرتكز التخلي هو إعلان صريح عن رفض: التخلف، الرداءة، السلبية، عدم الانضباط، اللامبالاة، عدم الولاء، العجز، الفشل، الإحباط وعدم الانتماء.

في حين أن فلسفة مرتكز التحلي تقوم على البحث عن كل ما هو جميل للتحلي به والبحث عن كل ما هو رائع وإيجابي للتزين به، وهو مرتكز له العديد من الجهود التي تعمل على زيادة القدرات الإنتاجية ورفع

المهارات وصقلها بما يؤدي الى زيادة الإنتاج والعائد، لاستعادة كيان الثقة وتدعيم أعمدته بشكل دائم ومستمر وبما يجعل المشروع فاعلا في بناء حاضره و مستقبله، ليصبح قادرا على شق طريقه في أسواقه المحلية والدولية، بتفاؤل وقدرة على المنافسة واكتساب تقدير الزبون للمشروع وبثقة كاملة فيه، فمرتكز التحلي هو إعلان صريح عن التحلي بـ: الجدية، الالتزام، الانضباط، التفاؤل، الجودة، التقدم، الوعي، النجاح، الانتماء، الولاء والجمال.

أما مرتكز التجلي فيظهر مع عمليات الابتكار و الإبداع بشكل ملموس، وهو ما يظهر أهمية النبوغ والإلهام من أجل الوصول الى ما لم يصل إليه الآخرون، واكتشافه وتحديد وسائله والاستفادة منه، الذي يعني أيضا البحث عن أصحاب الملكات والمواهب الخاصة والتعهد لهم بالرعاية و الانفاق عليهم من أجل الوصول إلى الأفكار الرائعة والتي سيتم عن طريقها الوصول إلى المبتكرات الحديثة.

7- مجالات صناعة الميزة التنافسية:

لا تقف مجالات صنع المزايا التنافسية عند مجال اقتصادي بذاته، بل إن المجالات أمام صنع المزايا التنافسية مفتوحة حيث كلما كان المجال قادرا على استيعاب الجديد والمبتكر، كلما كان فيه صنع الميزة التنافسية ملموسا ومحسوسا، ويمكن القول أن مجالات صنع المزايا التنافسية تشمل أربعة مجالات رئيسية هي: **(15) (الخضيري محسن أحمد، 2004، ص-ص 131-136)**

7-1 مجال الإنتاج:

وهو المجال الذي من أجله تبذل الجهود الدراسية والبحثية للوصول الى منتج مبتكر، سواء كان هذا المنتج سلعة أو خدمة، فعملية صنع المزايا التنافسية والإنتاج فيها، لا تتم تلقائيا فهذا لا يحدث في الواقع العملي بل تحتاج الى جهد متواصل مع توفر الموارد والإمكانات، من ثم يمكن أن تحمل طابعا ابتكاريا جديدا من حيث الكم والنوع و الجودة الخاصة بالمنتج المرغوب تقديمه من هنا يصبح مجال الإنتاج ميدانا جيدا لتطبيق مناهج صنع المزايا التنافسية، وذلك في إطار منظومة متكاملة لها جوانبها المتفاعلة، سواء ما كان يتصل بعناصر الإنتاج واحتياجاته، أو ما كان متصلا بنظام الإنتاج والتشغيل والتكنولوجيا إضافة إلى الأساليب والأدوات المستخدمة، أو ما كان منها متصلا بالمخرجات التي تقدم إلى السوق.

7-2 مجال التسويق:

شهد العالم في الآونة الأخيرة تطورا هائلا في فكرة ونشاط التسويق، وقد عرف العالم تحولا جذريا في فنون ممارسته وفي أساليب الاقناع وعناصر الجذب التسويقي، فهو أفضل المجالات لصنع المزايا التنافسية حيث أن أساس النجاح الدائم والمستمر للمشروع هو التسويق، إضافة إلى كون هذا الأخير نشاط فعال في تصريف المنتجات ويحتاج العمل التسويقي إلى معرفة الجديد وتجربته، صقل الخبرة، تطوير المهارات وتحسين ظروف ومجال عمل وقدرات رجال البيع ومساعدتهم في تأكيد تفوقهم، من هنا فإن بداية الوصول إلى مزايا تنافسية

ملموسة في مجال التسويق هو الاتجاه إلى الابتكار التسويقي القائم على المنهجية العلمية في دراسات السوق، العملاء و المستهلكين وابتكار سياسات تسويقية فعالة من حيث التسعير، التوزيع، الترويج وخدمات ما بعد البيع بما يؤدي إلى زيادة القدرة التنافسية في الأسواق المحلية والدولية، وإشباع احتياجات العملاء وتحقيق رضاهم الكامل عن المنتجات المقدمة لهم.

3-7 مجال التمويل:

يعد التمويل المحرك الرئيسي لصنع المزايا التنافسية، ليس فقط لتوفير الامكانيات والموارد الكافية لهذه الصناعة ولكن الأهم من ذلك الإنفاق على عقول الباحثين والخبراء والعلماء، واكتشاف العباقرة منهم ومن ثم الوصول إلى أفضل الخطط والبرامج الكفيلة بصنع مزايا تنافسية جيدة وسليمة.

4-7 مجال الكوادر أو الموارد البشرية:

العنصر البشري هو سر صناعة المزايا التنافسية بل سر التفوق والتقدم في جميع المجالات، حيث أن المزايا التنافسية للعنصر البشري قد تكون كافية لتميز أي مشروع، فينظر للعنصر البشري من حيث وفرة الأيدي العاملة واستقرارها وارتباطها وولائها الكامل للمشروع كذلك من حيث التأهيل والتدريب والقدرة على التفاعل كذلك من حيث ملاءمة الأجور والمرتبات وتأمينات العاملين واستحقاقاتهم المختلفة، ومن هنا فإن التعامل مع العنصر البشري لصنع المزايا التنافسية يخضع لتفاعل عنصرين هما القدرة والرغبة.

فكلما كانت الكوادر البشرية عالية التأهيل وتتمتع بصحة جسدية ونفسية جيدة، كلما كانت قادرة على صناعة المزايا التنافسية، كما أنه من ناحية أخرى كلما زادت رغبة الكوادر البشرية في العمل والإخلاص فيه والولاء والانتماء الشديد له كلما كانت قادرة على صنع المزايا التنافسية، ومنه يمكن القول أن الموارد البشرية ليست فقط مجالا لصنع المزايا التنافسية بقدر ما هي الفاعل الرئيسي في تحقيقها.

.

II. المصارف الإسلامية. بين المفهوم والعوامل مفسرة

إن المصارف الإسلامية في ظل متطلبات العصر أصبحت ضرورة إقتصادية حتمية لكل مجتمع إسلامي يرفض التعامل بالربا ويرغب في تطبيق الشريعة الإسلامية التي تعتبر همزة الوصل بين مبادئ الاقتصاد

الإسلامي وبين الممارسة اليومية للحياة الاقتصادية وهنا تبرز أهداف ومسؤوليات المصارف الإسلامية والتي سنتطرق إليها في المبحث التالي.

1 نشأة ومفهوم المصارف الإسلامية.

1-1- نشأة المصارف الإسلامية:

إن المحاولات الجادة في العصر الحديث للتخلص من المعاملات المصرفية الربوية وإقامة مصارف تقوم بالخدمات والأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية بدأت عام 1963 عندما تم إنشاء بنوك الإدخار المحلية بإقليم الدقهلية في مصر على يد الدكتور أحمد عبد العزيز النجار وهو أول بنك بلا فوائد.**(16) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد،2007،ص38)**

ثم تم إنشاء بنك ناصر الاجتماعي عام 1971 بالقاهرة وعمل في مجال جمع وصرف الزكاة والقرض الحسن، ثم كانت محاولة مماثلة في الباكستان، ثم المصرف الإسلامي للتنمية بالسعودية عام 1974 تلاه بنك دبي الإسلامي عام 1975 ثم بنك فيصل الإسلامي السوداني عام 1977، فبيت التمويل الكويتي عام 1977 ثم بنك فيصل الإسلامي المصري عام 1977 أما في الأردن فقد كانت البداية بالبنك الإسلامي للتمويل والاستثمار عام 1978 فالبنك العربي الإسلامي الدولي عام 1997.**(17) (مرطان سعيد سعد ، 2007، ص122)**

والآن انتشرت المصارف الإسلامية في جميع أنحاء العالم، حتى أن البنوك التقليدية العالمية عملت على فتح نوافذ أو فروع أو بنوك إسلامية، مثل سيتي بنك ولوديز وغيرها، مما يؤكد صلاحية النظام الاقتصادي الخالي من الفائدة للتطبيق وإمكانية تفوقه على الأنظمة الاقتصادية السائدة.**(18) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، 2007، ص38)**

1-2- مفهوم المصارف الاسلامية:

هناك تعاريف متعددة للمصارف الإسلامية والتي تشير إلى مضامين أساسية تكاد تكون متقاربة، إن لم تتضمن معظمها ذات المضامين الأساسية والتي منها مايلي:

"أنها مؤسسة مصرفية لا تتعامل بالفائدة (الربا) أخذا وعطاءا وتلتزم في نواحي نشاطها ومعاملاتها المختلفة بقواعد الشريعة الإسلامية. **(19) (فليح حسن خلف، 2006، ص92)**

وقد عرفتها اتفاقية إنشاء الإتحاد الدولي للمصارف الإسلامية بأنها " تلك البنوك أو المؤسسات التي ينص قانون إنشائها ونظامها الأساسي صراحة على الإلتزام بمبادئ الشريعة وعلى عدم التعامل بالفائدة أخذا وعطاءا.**(20) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص110)**

كما قدم الدكتور عبد الرحمن يسري تعريفا آخر للمصرف الإسلامي فقال:"هو مؤسسة مصرفية تلتزم في جميع معاملاتها ونشاطها الاستثماري وإدارتها لجميع أعمالها بالشريعة الغراء ومقاصدها وكذلك بأهداف المجتمع الإسلامي داخليا وخارجيا.**(21) (أرشيد محمود عبد الكريم أحمد، 2001، ص14)**

" المصرف الإسلامي هو ذلك الذي يبحث عن المشروعات الأكثر نفعا وليس مجرد الأكثر ربحا." **(22) (سمير محمد عبد العزيز، 2002، ص57)**

وعلى الرغم من وجود عدد من التعاريف للمصرف الإسلامي إلا أنه يمكن تعريفه على أنه:" مؤسسة مالية نقدية تقوم بالأعمال والخدمات المالية والمصرفية وجذب الموارد النقدية وتوظيفها توظيفا فعالا يكفل نموها وتحقيق أقصى عائد منها وبما يحقق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية السمحة**".(23) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص110)**

2- أنواع المصارف الاسلامية.

على الرغم من الطبيعة الخاصة للمصارف الإسلامية، وعلى الرغم من أن نشأتها قد ارتبطت بأنها أحد أنواع المصارف، إلا أن امتداد نشاط المصارف الإسلامية واتساعه أدى إلى ضرورة تخصصها في أنشطة إقتصادية معينة تقوم بتقديم خدمات مختلفة للعملاء من أجل إعادة تجديد سيولتها وتوسيع استثماراتها وبالتالي يمكن تصور الأنواع التالية للمصارف الإسلامية:**(24) (خبابة عبد الله، 2008، ص ص157-158)**

- **بنوك إسلامية صناعية:** حيث تختص في تقديم التمويل للمشروعات الصناعية وهي عبارة عن وظيفية تحتاج إليها أغلبية الدول الإسلامية.
- **بنوك إسلامية زراعية:** حيث يغلب على توظيفاتها اتجاهها للنشاط الزراعي ويجب على الدول الإسلامية إعطاء البنوك الإسلامية الحق في تنظيم واستغلال الأراضي التي تراها مهملة بتقديم التمويل اللازم في هذا المجال.
- **بنوك الادخار والاستثمار الإسلامية:** وهي بنوك تفتقر إليها فعلا الدول الاسلامية حيث تعمل هذه الأخيرة على نطاقين، نطاق بنوك الادخار أو صناديق الادخار فتقوم بجمع المدخرات وتعبئة الفائض النقدي المتواجد لدى أفراد المجتمع كما تباشر أعمال استثمارية بتوظيف الأموال التي تم ادخارها وتوجيهها إلى مراكز النشاط الاستثماري المختلفة وذلك باستخدام الأدوات المالية لتشجيع الادخار مثل صكوك التوظيف الاستثماري وشهادات الايداع الاسلامية.
- **بنوك التجارة الخارجية الإسلامية:** وهي من أهم البنوك التي تساهم في إعادة تجديد سيولتها باعتبارها مورد مالي إضافي وذلك بالاتصال بمختلف البنوك والمؤسسات الخارجية التي تمارس نفس النشاط وتسهيل عمليات التعامل الدولي بين البلدان الاسلامية.
- **بنوك إسلامية تجارية:** تختص بتمويل الأنشطة التجارية أو بصفة خاصة تمول رأس المال العامل وفقا للأسس والأساليب الاسلامية" المرابحات أو المشاركات أو المضاربات الاسلامية".

3 - خصائص المصارف الإسلامية:

من خلال القاعدة الرئيسية للمصارف الاسلامية وهي الالتزام بأحكام الشريعة الإسلامية فإن خصائص تلك المصارف تتفرع إلى:**(25) (حنفي عبد الغفار، 2007، ص95)**

- ✓ المصارف الإسلامية متعددة الوظائف تؤدي دور كل من البنوك التجارية، وبنوك الأعمال وبنوك الاستثمار وبنوك التنمية ومن هنا فإن عملها لا يقتصر على الأجل القصير كالبنوك التجارية وعلى الأجل المتوسط و الطويل كالبنوك غير التجارية بل يشمل اللآجال القصيرة والمتوسطة المدى الذي ينعكس على استخدامات موارد البنوك الإسلامية.
- ✓ المصارف الإسلامية لا تتعامل بالفائدة أخذا وعطاءا سواء كانت هذه الفائدة ظاهرة أو مختفية ثابتة أو متحركة وذلك من منطلق التزامها بالشريعة الإسلامية.
- ✓ المصارف الإسلامية لا تقدم قروضا نقدية بل تقدم تمويلا عينيا أي أنها بنوك لا تتاجر في الائتمان.
- ✓ المصارف الإسلامية ترتبط مع عملائها سواء كانوا أصحاب حسابات استثمار وادخار أو مستخدمين لهذه الموارد بعلاقة مشاركة ومتاجرة قائمة على مبدأ تحمل المخاطرة والمشاركة في النتائج ربحا كانت أو خسارة وليس علاقة دائنية ومديونية كالوضع بالنسبة للبنوك التقليدية.
- ✓ يمنع على المصارف الاسلامية القيام ببعض التوظيفات التي تباشرها البنوك التقليدية مثل:

- التعامل في الأوراق المالية ذات الفوائد الثابتة "السندات".
- خصم الأوراق التجارية.
- القروض والسلفيات في صورة نقدية وبسعر فائدة محدد أو متفق عليه. فيما عدا تقديم التمويل قصير الأجل وفقا للصيغ المختلفة.

- ✓ ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية، بالإضافة إلى تسيير وتنشيط حركة التبادل التجاري بين الدول الاسلامية.
- ✓ إحياء نظام الزكاة من خلال إقامة صندوق خاص لجمع الزكاة تتولى هي إدارته وإيصال هذه الأموال إلى مصارفها الشرعية.

4- أهداف المصارف الإسلامية.

هناك جملة من الأهداف التي يسعى المصرف الإسلامي إلى تحقيقها وهذه الأهداف تنبع من كون المصرف ممثلا عن أصحابه، رب مال بحاجة إلى تحقيق عائد على أمواله ومن كون المصرف مضاربا عاملا في أموال المودعين لديه يسعى لتحقيق عائد من عمله وعلى أموالهم، ومن كونه متخصصا في النشاطات والأعمال المالية المصرفية المختلفة وعلى أية حال، يمكن إبراز هذه الأهداف كالتالي:

- ✓ **تحقيق الربح:** وهو من أهم الأهداف التي يسعى البنك إلى تحقيقها لأنها مقياس استمراريته وبقائه، وهذا الربح ليس فقط للمصرف نفسه وإنما أيضا للمتعاملين معه من المودعين المضاربين بأموالهم في المصرف. **(26) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص 114)**

- ✓ **تحقيق الأمان:** يسعى المصرف إلى العمل في المناخ يتسم بالأمان، والبعد عن المخاطر وذلك بمحاولة اتباع سياسة التنويع في توظيفاته، وهذا الهدف لا يتعارض مع الهدف الأول ومهمة المصرف هي تحقيق التوازن بين الهدفين عن طريق ربط الربح بمستويات معينة من المخاطر على أساس اختيار المصرف لمشروعات الاستثمار التي تتناسب مع درجة المخاطر المقبولة. **(27) (أرشيد محمود عبد الكريم أحمد، 2001، ص27)**
- ✓ **الاستمرارية والنمو:** ويقصد به نمو الموارد الذاتية للمصرف المتمثلة في رأس ماله والأرباح المحتجزة والاحتياطات وكذلك نمو الموارد الخارجية المتمثلة في الودائع بمختلف أنواعها.**(28) (أرشيد محمود عبد الكريم أحمد، 2001، ص22)**
- ✓ **تقديم الخدمات الاجتماعية والتي تساهم في خدمة المجتمع:** وتطويره وتلبية الاحتياجات الاجتماعية من خلال الإسهام في تمويل المشروعات والنشاطات التي تحقق النفع الاجتماعي العام وخدمة أفراده وبالذات الأكثر حاجة منهم، أي الأقل دخلا وذلك من خلال القروض الحسنة، ومن خلال الإسهام في المشروعات الاجتماعية الخيرية، وبجمع أموال الزكاة وغيرها واستخدامها في الأوجه المخصصة لها وللمحتاجين إليها وبالشكل الذي يتطابق مع قواعد الشريعة الإسلامية ومقاصدها.**(29) (فليح حسن خلف، 2006، ص97)**
- ✓ العمل على تحقيق سلامة وقوة المركز المالي للمصرف الاسلامي، وبالشكل الذي يجعله قادرا على زيادة حصته في السوق المرتبط بها بزيادة قدرته على تجميع الموارد، وعلى استخدامها. وعلى التوسع في خدماته وبالشكل الذي يوفر نفعا أكبر للمساهمين والمتعاملين والمجتمع والاقتصاد ككل. **(30) (فليح حسن خلف،2006، ص98)**

5- مسؤوليات المصارف الإسلامية:

المصرف الإسلامي ليس مجرد شركة تهدف إلى الربح والأمان والاستمرارية ولكن مؤسسة من مؤسسات العمل الاسلامي ذات المنطلقات الفكرية، وجزء من منظومة الاقتصاد الاسلامي ذا الأهداف السامية، وعليه فلا تقتصر أهداف المصرف على ما سبق وإنما تمتد إلى مجموعة من المسؤوليات التي يجب على المصرف الاسلامي أن يأخذها بعين الاعتبار ويسعى إلى تحقيقها في طريق تحقيقه لأهداف الربحية ومن هذه المسؤوليات: **(31) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص 114-115)**

- ✓ **مسؤولية عقائدية:** تتمثل في تعميق مبادئ العمل الإسلامي والنظام المصرفي الإسلامي لدى العاملين في المصرف والمتعاملين معه.
- ✓ **مسؤولية تنموية:** وذلك من خلال إيجاد المناخ المناسب لجذب رأس المال الإسلامي الجماعي، وإعادة توظيف الأرصدة الاسلامية داخل المجتمعات الاسلامية والعمل على تمويل السلع والخدمات الأساسية والاستراتيجية وتنمية الحرفيين والصناعات الحرفية والصغيرة كونها الأساس الفعال

لتطوير البيئة الاقتصادية والصناعية للمجتمعات الاسلامية، والتوظيف الفعال الهادف إلى زيادة قاعدة العاملين في المجتمع وتأسيس وترويج المشروعات في كافة القطاعات بهدف توسيع القاعدة الاستثمارية وتنمية الطاقة والأصول الإنتاجية.

- ✓ **مسؤولية استثمارية:** تشمل نشر وتنمية وتطوير الوعي الادخاري ومنع الاكتناز وترشيد الاستهلاك بهدف تعبئة الموارد وتوظيفها، وابتكار صيغ مصرفية ومالية جديدة تتوافق والشريعة وتتناسب مع متغيرات الزمان والمكان، وإنماء وتنشيط الاستثمار في مختلف الأنشطة الاقتصادية عن طريق الاستثمار المباشر كتأسيس الشركات الجديدة والمساهمة في توسعة الشركات القائمة والعدالة في توزيع الاستثمارات والتوظيفات.
- ✓ **مسؤولية اجتماعية:** وذلك من خلال الموازنة بين الربحية المالية والعائد الاجتماعي باستخدام وسائل ذات أهداف إجتماعية مثل الحث على الزكاة وجمعها وإنشاء دور العلم ذات الصبغة الاسلامية والمستشفيات التي تقدم خدماتها للفقراء مجانا ولغيرهم بأسعار معتدلة.
- ✓ **مسؤولية ثقافية**: من خلال نشر الكتب والمجالات والدراسات في الثقافة الإسلامية والمعرفة المصرفية الإسلامية وإحياء وبعث التراث في المعاملات المالية والتجارية والمصرفية.

6- موارد المصارف الإسلامية.

تتكون الموارد المالية للمصرف الاسلامي من نوعين أساسيين هما الموارد الداخلية والموارد الخارجية والتي تشبه إلى حد كبير موارد البنوك التقليدية إلا أنها تختلف عنها في الأهداف إضافة إلى موارد أخرى.

6-1 الموارد الداخلية:

وتضم رأس المال، الاحتياطات، الأرباح غير الموزعة والمخصصات.

أ- رأس المال:

وهو رأس المال المدفوع وليس رأس المال الإسمي ويشكل جانب رئيسي في مجموع موارد المصرف الإسلامي لبدأ نشاطه بالإضافة إلى اعتباره بمثابة الأمان والحماية والثقة بالنسبة للمودعين.**(32) (محمد عريقات حربي، سعيد جمعة عقل، 2010، ص 211)**

ويشكل رأس المال عادة نسبة ضئيلة من المصادر المالية للمصارف الاسلامية وتبلغ 10 % إلى 15% من مجموع الأموال التي يستخدمها المصرف في استثماراته أما القدر الأكبر من المال يأتي عن طريق الودائع بأشكالها المختلفة.**(33) (الخاقاني نوري عبد الرسول ،2011، ص 211)**

ب- الاحتياطات:

وهي عبارة عن جزء من أرباح المصرف يحتفظ بها على شكل احتياطات إجبارية أو احتياطات إختيارية أو احتياطات لا تظهر إلا محاسبيا وتقوم المصارف الاسلامية بتكوين الاحتياطات المختلفة من أجل تقوية وتمتين مركزها المالي ودعمه، ومن أجل توفير الاحتياطات اللازمة لمواجهة سحوبات المودعين، كما أن هذه

الاحتياطات تعتبر مصدر قوة ودعم لحقوق المالكين وأسهمهم في السوق.**(34) (الخاقاني نوري عبد الرسول، 2011، ص 211)**

جـ الأرباح غير الموزعة:

يصطلح عليها بالأرباح المحتجزة ويحددها النظام الأساسي للمصرف الإسلامي وفق إقتراح مجلس إدارته في نهاية السنة المالية ويمكن للمصرف إضافتها للإحتياطي العام أو زيادة رأس مال المصرف بما يدعم مركزه المالي في حالة حدوث ظروف طارئة.**(35) (رايس حدة، 2009، ص 232)**

د- المخصصات:

وهي مبالغ تقتطع من إجمالي الأرباح لمواجهة خطر محتمل الحدوث خلال الفترة المالية المقبلة، والمخصصات لا تعتبر حقا من حقوق الملكية لأنها تعتبر تكلفة لم تصرف بعد، وتوظف في مجالات أخرى لا تعود بالربح على المساهمين، **(36) (رايس حدة، 2009، ص 232)**

2-6 الموارد الخارجية:

توجد أربعة مصادر غير ذاتية للأموال لدى البنوك الاسلامية وهي الودائع ، صكوك التمويل الاسلامية، أرصدة تغطية خدمات الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية وخطابات الضمان والكمبيالات الائتمانية، وموارد صناديق الزكاة والصدقات والخدمات والتبرعات.

أ- الودائع المصرفية:

هناك ثلاثة أنواع من الودائع الاسلامية تصنف حسب تاريخ استردادها إلى:

- **الودائع تحت الطلب والحسابات الجارية:**

تعرفها بعض النظم الأساسية للمصارف الاسلامية بأنها الودائع بدون تفويض بالإستثمار ويمثل هذا النوع من الودائع مكانة هامة في المعاملات المصرفية للعملاء والمصارف. **(37) (البدري جلال وفاء، 2008،ص 94)**

الحسابات الجارية وهي التي يحق لصاحبها السحب والإيداع منها في أي وقت يشاء. سواء نقدا أو عن طريق الشيكات أو التحويلات المصرفية ولا تستحق أية أرباح ولا تتحمل أية خسارة، ويلتزم المصرف بدفع الرصيد كاملا للمتعامل عند طلبه.**(38) (خالد أمين عبد الله، سعيفان حسين سعيد، 2008، ص 83)**

- **حسابات الاستثمار:**

وهي الودائع لأجل وتتمثل هذه الأموال في تلك التي يملكها أصحابها ولا يستطيعون إستثمارها بأنفسهم فيضعونها لدى المصرف الإسلامي الذي يستثمرها أو يمنحها لمن يقوم باستثمارها وفقا لنظام المشاركة في الربح والخسارة.**(39) (الخاقاني نوري عبد الرسول، 2011، ص 215)**

حيث يخول المودع صاحب الحساب الاستثماري للمصرف باستثمار هذا المبلغ ويعتبر حشد وتجميع وإدارة وتوظيف هذا النوع من الودائع أحد أبرز أنشطة المصرف الإسلامي الاستثمارية لما تمثله من أموال قابلة

للاستثمار متوسط وطويل الأجل، جنبا إلى جنب مع أموال المصرف الذاتية الداخلية، ويشترط في الوديعة الاستثمارية أن تبقى في المصرف لفترة يحددها المصرف ولا تقل عن ستة أشهر كما يحق للمصرف أن يحدد الحد الأدنى لقيمة الوديعة الاستثمارية وهناك نوعين من الودائع الاستثمارية وحسابات الاستثمار لدى المصارف الاسلامية هما:

-حسابات الاستثمار العام (الوديعة الاستثمارية العامة):

يقوم المصرف الاسلامي باستثمارها على أساس عقد المضاربة غير المشروطة ويخول المودع للمصرف استثمارها في المشروعات التي يراها المصرف مناسبة وهي من عقود المضاربة المطلقة الدائرة بين النفع والضرر ولا تتقيد بزمان ولا مكان ولا نوع تجارة ولا تعين من يتعامل معه المضارب.

-حساب الاستثمار المخصص (الوديعة الاستثمارية المحددة)

يقوم المصرف باستثمارها على أساس عقد المضاربة المقيدة المشروطة بنوع الاستثمارات أو مجالاتها حيث يختار المودع مشروعا من المشاريع التي يريد أن يستثمر أمواله فيه وله أن يحدد المدة وفي هذا النوع من الاستثمار يستحق العميل نسبة من الأرباح في المشروع الذي اختاره فقط.

- **الودائع الادخارية وحسابات التوفير:**

هي الحسابات التي يكون مصدرها في الغالب صغار المودعين حيث يتم حثهم على الإدخار ولا تشترط المصارف إيداع مبالغ كبيرة لفتح هذه الحسابات ويحق للعميل الإيداع وقت ما يشاء كما يحق له السحب في حدود اتفاقه مع المصرف.

وتتمثل أهمية هذا النوع من الودائع في إمكانية توظيفها في مجالات طويلة أو متوسطة الأجل، وهي تتميز بأن الإستثمار فيها يكون على أساس المضاربة المطلقة من جانب المصرف ويكون الإستثمار من خلال جهات أخرى غير المصرف والودعين، ويمثلهم المتعاملون مع المصرف الذي يوفر لهم هذه الأموال للقيام بمهمة إستثمارها أي المستثمرين، وحسب الإتفاق على كيفية توزيع هذه الأرباح مسبقا وبنسب محددة من الأرباح المتحققة والمعروفة أصلا وبدون تحديد أي نسبة أو مبلغ كعائد لكل منهم بمعزل عن الأرباح المتحققة لأن التحديد المسبق يعتبر ربا محرم شرعا.**(40) (خالد أمين عبد الله، سعيفان حسين سعيد، 2008،ص 94)**

- **صكوك التمويل الإسلامية:**

يمكن للمصارف الإسلامية إصدار أنواع مختلفة من صكوك التمويل الإسلامية التي تتناسب مع أحكام الشريعة الاسلامية بهدف توفير موارد مالية للمصرف تساعده في تحقيق أهدافه وتمكنه من إنجاز مشروعاته ويمكن النظر إلى هذه الصكوك الاسلامية كبديل عن شهادات الإيداع التي تصدرها البنوك التقليدية وفيما يلي أنواع هذه الصكوك:**(41) (العجلوني محمد محمود، 2008،ص ص 197-199)**

- صكوك زيادة رأس مال البنك المؤقتة:

ويمثل هذا النوع من الصكوك بديلا مبتكرا للأسهم التقليدية، حيث تتيح لحاملها نفس حقوق المساهمين في البنك ولكن تختلف عنهم بحق الانسحاب من البنك أو خيار الاستبدال بأسهم دائمة في نهاية أجل الصك، وعادة ما تكون مدة هذه الصكوك بين متوسطة وطويلة الأجل وهي تتيح للبنك أموال قابلة للتوظيف متوسط وطويل الأجل.

- صكوك المشاركة في العائد أو صكوك الوكالة الاستثمارية العامة:

وهي صكوك ذات طبيعة عامة غير مخصصة لمشروع أو محددة بمدة بل هي طويلة الأجل وتسبه أحكامها أحكام حسابات الاستثمار العام والودائع الاستثمارية المطلقة.

- صكوك إيداع إسلامية لأجال متوسطة:

وهي صكوك استثمارية اسلامية ذات آجال تزيد عن السنة وتقل عن الخمس سنوات، وتشارك أموال المصرف في استثماراته، وتقتسم العائد العام لإجمالي أرباحه.

-صكوك الاستثمار القطاعية المحددة:

وهي صكوك استثمارية ترتبط بقطاع إقتصادي محدد حيث يقوم المصرف الاسلامي باستخدام حصيلة هذه الصكوك في تمويل مشروعات في القطاع الاقتصادي المحدد ويرتبط العائد على هذه الصكوك بالعائد المتحقق عن المشروعات الممولة في ذلك القطاع الاقتصادي.

- صكوك الاستثمار في مشروع معين:

وهي صكوك استثمارية ترتبط بتمويل مشروع معين ومحدد بذاته، حيث يقوم المصرف باستخدام الأموال المتحصلة من هذا النوع من الصكوك في تمويل المشروع ويرتبط العائد على هذه الصكوك بالعائد المتحقق من المشروع الممول.

- **أرصدة تغطية خدمات الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية والبطاقات الائتمانية وخطابات الضمان:**

تشترط المصارف الإسلامية عند تقديم خدمات الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية وخطابات الضمان المصرفية أن يقوم العميل بإيداع قيمة الاعتماد أو الكفالة أو الضمان كغطاء لالتزامات المصرف اتجاه الآخرين عن هذه الخدمات. كما يطلب المصرف الإسلامي إيداع مبلغ نقدي كحد أدنى لتغطية مشتريات العميل بالبطاقات الائتمانية التي يلتزم المصرف بدفعها للطرف الثالث.

وحيث أن العملية المصرفية عملية مستمرة فإن هذه الأرصدة وإن كانت مودعة في حسابات جارية، إلا أنها تشكل مصدرا من مصادر أموال المصرف الخارجية التي قد يستفيد المصرف منها في توظيفاته قصيرة الأجل، أو في الإحتفاظ بها سائلة لمواجهة متطلبات السحب من ودائع المصرف المختلفة أو كمتطلب للسياسة النقدية، وفي كل الأحوال ينطبق على هذه الأرصدة ما ينطبق على الودائع تحت الطلب من شروط وأحكام فيما يتعلق بضمانها واستخدامها.**(42) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص، ص، 200،201)**

- **موارد صناديق الزكاة والصدقات والهبات و التبرعات:**

هناك أنواع عدة من أنواع الصناديق في المصرف الإسلامي تتجمع فيها حصيلة مالية كبيرة وتعتبر من مصادر المصرف الخارجية ومن أهم هذه الصناديق صندوق الزكاة التي ينفرد المصرف الإسلامي عن غيره من البنوك التقليدية بإدارة هذه الصناديق والتي يقتطعها المصرف من ناتج أعماله ونتائج استثمارات عملائه فيه بالإضافة إلى الأفراد الأخرين من غير العملاء ولعل أهم مصادر هذا الصندوق:

- الزكاة الواجبة على أموال البنك .
- الزكاة الواجبة على نتائج أموال البنك.
- الزكاة المحصلة من العملاء على أموالهم.
- الزكاة المحصلة من العملاء على نتائج استثماراتهم.
- الزكاة من المساهمين.
- الزكاة من غير العملاء من أفراد المجتمع المحلي.

تبلغ زكاة الأموال2,5% من أصل رأس المال ويجب أن تبلغ النصاب المحدد للزكاة وأن يحول عليها الحول، وبالطبع يقوم المصرف الإسلامي أو الجهة المشرفة على تصريف أموال الزكاة بإنفاقها وفقا لأحكام الشريعة، ولكن وفي كل الأحوال يكون هناك أرصدة بحسابات هذه الصناديق على شكل حسابات جارية لدى المصرف، وينطبق عليها ما ينطبق على الودائع تحت الطلب من شروط وأحكام فيما يتعلق بالسحب منها واستخدامها.**(43) (العجلوني محمد محمود،2008، ص 203)**

7- استخدامات أموال المصارف الإسلامية:

يقصد بالموجودات الشيء القادر على توليد تدفقات إيجابية أو منافع إقتصادية أخرى في المستقبل بمفرده أو بالاشتراك مع موجود أو موجودات أخرى تم إكتساب الحق فيها نتيجة عمليات أو أحداث في الماضي لكي يعتبر الشيء أحد موجودات المصرف يتعين أن يكون للمصرف حق التصرف فيه أصالة أو نيابة. وفيما يلي توزيع لمختلف الموجودات المدرجة في الميزانية العمومية للمصرف الإسلامي:**(44) (عريقات حربي محمد، 2009، ص 130)**

7-1 نقد وأرصدة لدى البنوك المركزية:

وهي النقد في الخزينة، وحسابات جارية لدى البنوك المركزية لمواجهة ما يترتب على المصرف المودع لتسوية إلتزاماته المالية الناتجة عن المقايضة بين البنوك المحلية. وكذلك مبالغ الإحتياطات النقدية الإلزامية يطلبها البنك المركزي من البنوك العاملة في الدولة، إيداعها إلزامي لديه، وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية فإن المصرف الإسلامي لا يتقاضى أية فوائد على الأرصدة والحسابات الجارية.

7-2أرصدة وحسابات لدى المؤسسات المصرفية:

وهذه المبالغ تودعها المصارف الإسلامية وتكون مودعة أصلا في حسابات جارية وتحت الطلب (أمانة) وقد تكون ودائع جارية (أمانة) لدى بنوك ومؤسسات مصرفية خارجية، وغالبا ما تكون بالعملات الأجنبية لأغراض تسوية المعاملات المالية الناتجة عن الحوالات والإعتمادات ووسائل تمويل التجارة الخارجية ولا يتقاضى عليها المصرف الإسلامي أية فوائد.

7-3حسابات إستثمار لدى مصارف ومؤسسات مصرفية:

وغالبا ما تكون حسابات إستثمار مطلقة (لدى بنوك مراسلة تتعامل وفق الشريعة الإسلامية ويعهد إليها إستثمار هذه الأموال لديها مقابل نسبة من الأرباح تقدم للبنك المراسل كمضارب).

7-4محفظة الأوراق المالية:

أ- موجودات مالية للمتاجرة: وهي إستثمارات مالية يتم إقتناؤها أو إنشاؤها بغرض الحصول على أرباح من خلال التغيرات قصيرة الأجل في الأسعار أو هامش الربح وغالبا ما تتكون من أسهم الشركات المدرجة في الأسواق المالية.

ب- موجودات مالية متاحة للبيع: هي الإستثمارات التي لا يحتفظ بها لغرض المتاجرة ولا يحتفظ بها حتى تاريخ الإستحقاق، ولاهي مما تم إنشاؤها من قبل المصرف وتتكون من أسهم شركات محفظة المصارف الإسلامية، سندات مقارضة، المشاركة في الصناديق الإستثمارية.

جـ- موجودات مالية محتفظ بها حتى تاريخ الإستحقاق: هي الإستثمارات التي يكون للمصرف توجه وقدرة إيجابية للإحتفاظ بها حتى تاريخ الإستحقاق وتتكون من الصكوك الإسلامية المشاركة في الصناديق الإستثمارية.

7-5 التمويلات:

يمثل هذا البند صيغ التمويل الإسلامي، والبيوع المؤجلة مثل المرابحة والبيع المؤجل بالتقسيط والمضاربة والمشاركة والاستصناع والإجارة المنتهية بالتمليك والسلم وغيرها، ونظرا لأهمية هذا البند حاولنا التطرق إليه بشيء من التفصيل.

7-6 الاستثمار في الأصول الثابتة وتأجيرها:

هو اقتناء عقارات أو أرض أو جزء منها بغرض بيعها أو لقيام أبنية عليها لتأجيرها أو الحصول على إيراد دوري أو تأجيرها تأجيرا منهيا بالتملك أو الإحتفاظ بها لغرض توقع زيادة قيمتها المستقبلية.

7-7 استثمارات في شركات حليفة وتابعة:

الشركات الحليفة هي تلك التي نجد للمتصرف فيها تأثيرا فاعلا على قرارات المتعلقة بالسياسات المالية والتشغيلية ولكنه لا يسيطر عليها بل يملك نسبة بين 20% إلى 50% من أسهمها.

7-8 قروض حسنة:

هي قروض يقدمها المصرف الإسلامي لغايات اجتماعية مبررة كالتعليم والعلاج...إلخ. ولا تتقاضى المصارف الإسلامية أي فوائد عليها.

7-9 الموجودات غير الملموسة:

تتألف من الأصول التي يصعب التحقق من وجودها المادي مثل الشهرة وبراءة الإختراع والعلامة التجارية وحقوق النشر وتسجيل هذه الأصول أيضا بسعر التكلفة ويتم إهتلاكها سنويا كما في حالة الأصول الثابتة.

8- أساليب التمويل على أساس مبدأ المشاركة في الربح والخسارة

8-1 المضاربة:

أ- مفهوم المضاربة: يقصد بالمضاربة علاقة مشاركة بين طرفين أحدهما صاحب المال والآخر صاحب الخبرة.

حيث يقدم الأول المال الذي يوظفه ويتاجر فيه الثاني في مجال خبرته على أن يتم اقتسام ما ينتج عن ذلك من ربح بينهما بالنسبة التي يتفقون عليها وهي من أهم صيغ التمويل في المصارف الإسلامية. وما يلاحظ على الفرق بين المضاربة في البورصات والأسواق المالية وهي مضاربة على إرتفاع أو إنخفاض الأسعار وبين أسلوب المضاربة كأسلوب للتمويل وفقا لأحكام الشريعة الإسلامية هو أسلوب لتمويل عمليات حقيقية تسهم في تطوير ونمو النشاط الإقتصادي وتلعب المصارف الإسلامية دورا هاما في المضاربة من ناحيتين:**(45) (حنفي عبد الغفار، 2007، ص 107)**

* إن المدخرين أصحاب الأموال يقدمون الأموال إلى المصرف الإسلامي باعتباره صاحب الخبرة في توظيفها فهو يعتبر مضاربا في الأموال.
* يقوم المصرف بتقديم الأموال إلى أصحاب الخبرة في الأنشطة المختلفة فهو يعتبر في هذه الحالة صاحب المال ويكون المتاعملون معه مضاربون في هذا المال.

ب- شروط المضاربة: تتمثل الشروط في:**(46) (حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، 2005، ص 31)**

* أن يكون رأس المال معلوما حاضرا لا غائبا ولا دينا وأن يسلم إلى العامل، ويجوز تسليمه على دفعات.
* أن يكون نصيب كل طرف في الربح جزءا شائعا على نحو كسري نسبي لا أن يكون مبلغا مقطوعا.
* أن لا يتم توزيع الأرباح إلا بعد القسمة واسترداد رأس المال وإخراج المصاريف.
* أن لا يعمل رب المال مع المضارب، ولا يتدخل في إدارة الشركة.
* ثبوت قدرة وأهلية المتعاقدين.

جـ- تأصيلها الشرعي:

ثبت التعامل بالشركة المضاربة قبل بعثة النبي صلى الله عليه وسلم وبعد بعثته فلم ينكر صلى الله عليه وسلم، كما أن من المعروف أنه صلى الله عليه وسلم سافر بمال خديجة إذن فمشروعية المضاربة ثابتة بالسنة التقريرية وعن ابن عباس رضي الله عنهما قال: كان العباس بن عبد المطلب إذا دفع مالا مضاربة إشترط على صاحبه ألا يسلك به بحرا، ولا ينزل به واديا، ولا يشتري به ذات كبد رطبة، فإن فعل فهو ضامن، فرفع شرطه إلى الرسول صلى الله عليه وسلم فأجازه.**(47) (الهيتي قيصر عبد الكريم، 2006،ص 82)**

د- أنواع المضاربة: هناك عدة أنواع من المضاربات أهمها:

- **من حيث تعدد أطراف المضاربة:** تنقسم إلى:

- **المضاربة الفردية:** هي المضاربة التي تكون العلاقة فيها ثنائية بين مضارب واحد يقدم العمل والجهد والإدارة وبين رب مال واحد يقدم المال.**(48) (رايس حدة، 2009، ص 241)**

-**المضاربة المشتركة:** وفيها يتعدد أصحاب الأموال والمضاربين كما هو حاصل في المصارف الإسلامية باعتباره أكثر الأنواع إستخداما في هذه الأخيرة، فهي تتلقى المال من أصحابه بوصفها مضاربا وتقدمه لأرباب العمل المتعددين ليضاربوا به بوصفها رب المال، للفقهاء اتجاهين في هذا النوع من المضاربة:

- أجازوه بشرط موافقة رب المال وعند عدم الموافقة اشترطوا لجوازه عدم وقوع ضرر على المضاربة الأولى من جراء عمل المضارب في المضاربة.

- أجازوه مطلقا دون اشتراط موافقة رب المال ودون إشتراط عدم إصابة بالضرر لمال المضاربة الأولى.**(49) (عريقات حربي محمد، سعيد جمعة عقل، 2009، ص 158)**

- **من حيث توقيت المحاسبة على الأرباح:** تنقسم المضاربة إلى:**(50) (خالد أمين عبد الله، سعيفان حسين، ص 157)**

* **المضاربة المنتهية المؤقتة:** هي المضاربة التي يتم فيها التحاسب على الأرباح عند التصفية ورد رأس المال إلى رب المال، وتأخذه هذه المضاربة بشكل صفقات يشتريها المضارب بتمويل من رب المال وتضمن خلال فترة زمنية عادة ما تكون قصيرة نسبيا وتتم المحاسبة بين طرفي المضاربة على أساس الربح الفعلي بعد تنضيد المال.

* **المضاربة المستمرة:** ويتم في هذه المضاربة التحاسب دوريا على الأرباح خلال فترة المضاربة قبل تصفيتها دون رد رأس المال.

- **من حيث طبيعتها:** تنقسم إلى:

* **المضاربة المطلقة:** هي التي لا يقيد فيها صاحب المال المضارب بنوع محدد من التجارة ، وبأشخاص يتاجر معهم أو بمكان أو بزمان يزاول فيه النشاط بهذا المال بحيث يكون للمضارب الحرية في تشغيل مال المضاربة بطريقة تؤدي إلى المحافظة على هذا النحو وتحقيق عائد مناسب. **(51) (حنفي عبد الغفار، 2007، ص 108)**

* **المضاربة المقيدة**: وهي التي قيد فيها رب المال العامل بتثمير ماله في سلعة معينة أو سوق معين أو بلد معين. **(52) (هيا جميل بشارات، 2008، ص 71)**

بحيث يقوم المصرف بدفع جزء من رأس مال الصفقة، أو كله للمضارب حسب قدرة المضارب وثقة المصرف به، وبهذا تتحدد مدة المضاربة فتخرج عن إطار المشاركة الدائمة، لأن لكل صفقة مدة محددة، ثم تصفى الحسابات وتنتهي المضاربة. **(53) (الشعراوي عايد فضل، 2007، ص 259)**

2-8 المشاركة:

أ- مفهوم المشاركة:

المشاركة هي شكل من ترتيبات الأعمال وفيها يجمع عدد من الشركاء تمويلهم الرأسمالي للقيام بمشروع تجاري أو صناعي، حيث تقوم كل الأطراف بالإستثمار بنسب مختلفة وتوزع الأرباح أو الخسائر حسب حصة كل طرف في رأس المال.**(54) (رايس حدة، 2009، ص 245)**

وتعد صيغة المشاركة القائمة على مبدأ تقاسم نتائج العملية الاستثمارية، ربحا أو خسارة، من أكثر صيغ التوظيف والتشغيل تعبيرا عن روح الفقه المالي الإسلامي ومبادئه الاقتصادية، وأقربها إلى تحقيق العدل.**(55) (عويضة عدنان عبد الله محمد، 2010، ص 118)**

ب- شروط المشاركة:

هناك مجموعة من الشروط الخاصة برأس المال وبتوزيع الأرباح والعميل والتي تتمثل في: **(56) (رايس حدة، 2009،ص-ص 247-248)**

- يشترط في رأس المال أن يكون من النقود، أما إذا كانت من العروض أو من أموال أخرى قومت جميعا بعملة واحدة لتحديد رأس مال الشركة.
- ألا يكون جزء من رأس المال دينا لأحد الشركاء في ذمة الآخر.
- لا يجوز خلط المال الخاص لأحد الشركاء بالذمة المالية للمشاركة فيما يتعلق بتوزيع الأرباح فيشترط أن يحدد عقد المشاركة قواعد توزيع الأرباح بين الأطراف، وأن يكون نصيب كل شريك من الربح بنسبة محددة.

وأخيرا تأتي الشروط المتعلقة بالعميل والتي تنحصر في:

- حق الإشتراك في العمل وتقيد كل عميل أو شريك بشروط العقد والعرف التجاري وفي كل ذلك فهو مقيد في تصرفاته بما يبيحه الشرع الإسلامي.

جـ- تأصيلها الشرعي:

وقد أجمع علماء الأمة الاسلامية على مشروعية المشاركة بناء على أدلة من القرآن الكريم والسنة المطهرة وما استقر من عمل الأمة. **(57) (سراج الدين عثمان مصطفى، 2002، ص237)**

فمن القرآن الكريم: قوله تعالى:**" فَهُمْ شُرَكَاء في الثُّلُثْ."** سورة التوبة الآية 109.

أما السنة المطهرة: ففي الحديث القدسي فيما يروى عن أبي هريرة رفعه إلى النبي صلى الله عليه وسلم قال: إن الله عز وجل يقول أنا ثالث الشريكين مالم يخن أحدهما صاحبه، فإذا خانه خرجت من بينهما."

استقرار عمل الأمة: على ضوء هذه النصوص وتماشيا مع عرف الجماعة ومصلحتها تعامل المسلمون تعاملا مستقرا ومتصلا وإلى يومنا هذا بالمشاركة من دون أن ينكرها منهم أحد، فصار ذلك إجماعا منهم.

د- أنواع المشاركة:

يمكن تقسيمها إلى: **(58) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، 2007، ص ص 169-170)**

* **المشاركة الدائمة:** وهي اشتراك المصرف في مشروع معين بهدف الربح دون أن يتم تحديد أجل معين لإنتهاء هذه الشركة، ومثال ذلك اشتراك المصارف الإسلامية في إنشاء الشركات المساهمة أو المساهمة فيها بهدف السيطرة عليها أو بهدف البقاء فيها لأسباب معينة.

* **المشاركة المؤقتة:** وهي إشتراك المصرف في مشروع معين بهدف الربح مع تحديد أجل أو طريقة لإنهاء مشاركة المصرف في هذا المشروع في المستقبل وهذه المشاركة على نوعين:

- **المشاركة في تمويل صفقة معينة:** وهي اشتراك المصرف الإسلامي مع أحد التجار أو إحدى المؤسسات في تمويل صفقة معينة على أن يقتسما الربح بنسب معينة، فيتم تصفية الصفقة وإحتساب حصة كل طرف من الأرباح وتسليمها بعد إعادة رأسماله له، وبهذا أنهى الشركة ومثال ذلك إشتراك المصرف مع أحد المقاولين في تنفيد غطاء بناء مجمع تجاري أو إشتراكه مع أحد تجار المواد الغذائية في إسترداد مواد غذائية معينة تحتاجها البلد لصالح الحكومة أو لصالح المؤسسات الإستهلاكية المدنية أو العسكرية.
- **المشاركة المنتهية بالتمليك، المشاركة المتناقصة:** وهي إشتراك المصرف الإسلامي مع طرف أو أطراف أخرى في إنشاء مشروع معين برأس مال معين وبهدف الربح، بحيث يساهم المصرف والشركاء في رأس مال هذا المشروع بنسب معينة على أن يقوم الطرف الآخر بشراء حصة المصرف تدريجيا من الأرباح التي يحصل عليها إلى أن تنتقل حصة المصرف في رأسمال المشروع بالكامل وبشكل تدريجي للطرف الآخر بحيث يصبح الشريك الآخر هو مالك المشروع ويخرج المصرف من الشركة.

9- أساليب التمويل على أساس مبدأ الهامش الربحي:

9-1 الإجارة:

أ- مفهوم الإجارة:

تعتبر الإجارة من أساليب التمويل الإسلامية، وهي ذات أهمية كبرى نظرا لما تتمتع به من مزايا إذا ما قورنت بأساليب تمويل أخرى ويمكن تعريف الإجارة كالتالي: **(59) (أرشيد محمود عبد الكريم أحمد، 2001 ص 70)**

- **الإجارة لغة:** اسم للأجرة وهي كراء الأجير.

- **الإجارة اصطلاحا:** اختلفت تعريفات المذاهب للإجارة لفظا واتفقت معنا، فالحنيفة قالوا:" عقد على المنافع بعوض." أما المالكية فقالوا" عقد وارد على المنافع لأجل." وعرفها الشافعية بأنها:" عقد على منفعة معلومة مقصودة قابلة للبذل والإباحة بعوض معلوم وضعا."

وبناء لما سبق فالإجارة والكراء لفظان مترادفان لمعنى واحد، غير أن فقهاء المالكية اصطلحوا على تسمية العقد على منافع الآدمي وما ينقل (كالثياب والأواني)إجارة، والعقد على منافع ما لا ينقل كالأرض والدور وما ينقل من سفينة وحيوان كراء.

ب- تأصيلها الشرعي:

الإجارة مشروعة بالكتاب الكريم استنادا لقوله تعالى:**" قالت إحداهما يا أبت استأجره إن خير من استأجرت القوي الأمين."** وهي مشروعة بالسنة لقوله صلى الله عليه وسلم:" أعطوا الأجير أجره قبل أن يجف عرقه." كما أجمع الفقهاء على جواز الإجارة لما فيها من مصلحة للناس وتيسير في شؤون حياتهم. **(60) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص 261).**

9-2 المزارعة:

أ- مفهوم المزارعة:

وهي من أهم مجالات وأشكال التوظيف في المصارف الإسلامية، وتقوم المزارعة أساسا على عقد على الزرع ببعض الخارج منه، وبمعنى آخر أن يقوم مالك الأرض بإعطاء الأرض لمن يزرعها أو يعمل عليها ويقومان بإقتسام الزرع، وتعد المزارعة أحد الأنواع من المشاركة، حيث يشارك أحد الشركاء بالمال أو أحد عناصر الثروة وهي الأرض، والعنصر الثاني العمل من جانب الشريك الآخر. **(61) (الخضيري محسن أحمد، 1990، ص 147)**

ويتعين على المصرف الإسلامي أن يتأكد من توافر عدد من الشروط عند بحث أي طلب للزراعة وهي: **(62) (أرشيد محمود عبد الكريم أحمد، 2001، ص 152)**

- أهلية العاقدين سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو إعتباريين.
- تحديد واجبات كل واحد من الطرفين وإلتزاماته تحديدا واضحا ونافيا للجهالة.
- معلومية الأرض محل الزراعة وتسليمها لمن عليه واجب العمل.
- معلومية الشيء المزروع مالم يفوض المزارع تفويضا شاملا لأن من المزروعات ما يزيد من خصوبة الأرض ومنها ما ينقص منها.
- معلومية مدة الزراعة.
- كيفية توزيع العائد بأن يكون شركة وجزء شائعا في الغلة مع عدم جواز اشتراط جزء من النبات بعينه للمالك.

ب- **تأصيلها الشرعي:**

أجازها جمهور الفقهاء كالإمام مالك وأحمد بن حنبل وأبو يوسف ومحمد صاحب ابن حنيفة واستدلوا على رأيهم هذا بأن رسول الله صلى الله عليه وسلم قد عمل أهل خيبر بشرط ما يخرج من ثمر أو زرع لذا سميت بالمخابرة والناس بحاجة إليها.**(63) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، 2007، ص203)**

9-3 المساقاة:

هي من أحد أهم التخريجات التي تهتم بها المصارف الإسلامية كنوع متخصص من المشاركات في المجال الزراعي والأصل في المساقاة هو أن يدفع الرجل شجر إلى آخر ليقوم بسقيه وعمل ما يحتاجه مقابل جزء معلوم من الثمار التي ينتجها هذا الشجر.**(64) (الخضيري محسن أحمد، 1990، ص 149)**

ويلزم لصحة المساقاة توافر الشروط التالية: **(65) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، 2007، ص ص 205،204)**

- أن يكون الشجر المدفوع للعامل ثمرة تزيد بالعمل.
- أن يكون الخارج من ثمر للعاقدين.
- تسليم الأرض التي عليها الشجر للتعامل فيها.
- يرى الجمهور عدم جواز هذا العقد لكثرة الجهالة الناتجة عن انتظار الشجر وللاشتراك في الأرض.

أما المالكية فقد أجازوها بالشروط التالية:

- أن يغرس فيها أشجار ثابتة الأصول كالزيتون والرمان.
- أن تتفق أصناف الأشجار في مدة ثمرها.
- أن لا يكون أجلها يفوق السنتين.
- أن يكون نصيب العامل من الأرض والشجر معا.
- أن لا تكون الأرض موقوفة.

4-9 المغارسة:

المغارسة في اللغة من غرس والغرس هو الشجر الذي يغرس وفي الإصطلاح هي عقد على تعمير الأرض بالشجر بقدر معلوم، كالإجارة أو كالجعالة وهي أن يدفع الرجل أرضه لمن يغرس فيها شجرا بغرض معلوم لمدة معلومة على أن يكون الثمار بينهما، وهناك عدة شروط تتوفر في المغارسة هي**(66) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص 281)**

- أن يغرس فيها أشجار ثابتة الأصول.
- أن تتفق أصناف الأجناس أو تتقارب في مدة إطعامها.
- لا يجوز الإختلاف المتباين في المدة.
- أن لا يكون أجلها طويلا وأن لا يزيد أجلها عن مدة الإطعام أو الإثمار.

والمغارسة مشروعة كالمزارعة والمساقاة ومن أجازهما من الفقهاء أجاز المغارسة على شروطها الخاصة وبوجود الكثير من الأحاديث النبوية الشريفة التي تحث على الإكثار من الغرس والزرع، فقد روى مسلم قوله صلى الله عليه وسلم:" ما من مسلم يغرس غرسا إلا كان له ما أكل منه صدقة، وما سرق منه صدقة، وما أكل السبع فهو له صدقة، وما أكله الطير فهو له صدقة ولا يزرؤه أحد كان له صدقة." **(67) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، 2007، ص 281)**

5-9 السلم:

لغة: هو استعجال رأس المال وتقديمه (سلفا).

اصطلاحا: وهو بيع سلعة غير موجودة عند البائع وقت العقد، بحيث يقوم المشتري بسداد قيمتها للبائع فورا واستلام هذه السلعة في وقت لاحق محدد ومتفق عليه وبهذا يتضح أن بيع السلم عكس البيع الآجل. **(68) (محارب عبد العزيز قاسم، 2011، ص ص 670، 671)**

وحتى يصبح السلم متميز عن دين الربا فلابد من توفر الشروط التالية أهممها: **(69) (العجلوني محمد محمود، 2008، ص 259)**

- فيما يتعلق برأس مال السلم أي الثمن، فيجب أن يكون معلوما ويسلم في مجلس العقد، أي يدفع ثمن السلعة عاجلا.
- فيما يتعلق بالمُسلَم فيه أي المثمن، فيجب أن يكون معلوما وموصوفا وصفا دقيقا محددا من حيث الوزن والكيل والعدد وغير موجود في العاجل بل معدوم في الحال أي أن المسلم فيه مؤجلا. وأن يكون الأجل معلوما وأن يكون مقدور التسليم عند محله، أي القدرة على تسليم السلعة عند الأجل.

وقد استمد بيع السلم مشروعيته من:**(70) (عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، 2009، ص 207)**

الكتاب: ورد في القرآن الكريم: **"يَأَيُهَا الذيْنَ آمَنُوا إذَا تَدَايَنْتُمْ بدَيْن إلَى أَجَل مُسَمَى فَأكْتُبُوهُ ولْيَكْتُبْ بَيْنَكُمْ كَاتبٌ بالْعَدْل..."(سورة البقرة الآية 282.)**

السنة: فقد روى إبن عباس رضي الله عنهما عن النبي صلى الله عليه وسلم أنه قدم المدينة والناس يسلفون في التمر السنتين والثلاث فقال عليه الصلاة والسلام:" من أسلف فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم." حديث شريف.

الإجماع: كان الصحابة رضوان الله عليهم يتعاملون بالسلم على عهد النبي صلى الله عليه وسلم وأبي بكر وعمر رضي الله عنهما ولم ينكر ذلك أحد.

6-9 الاستصناع:

الاستصناع في اللغة من فعل صنع صناعة وهو طلب الصنعة أي طلب صناعة الشيء، وهو مقيد بمجال صناعي، فلا يكون طلب التجارة أو الزراعة إستصناعا وفي الإصطلاح هو بيع عين موصوفة في الذمة لا بيع عمل، وشرط عمله على الصانع. وبالتالي فهو عقد بيع عين مما يصنع صنعا، يكون فيه البائع هو الصانع الذي يلتزم بصنع العين الموصوفة بالعقد بمواد من عنده مقابل ثمن محددا وتحكم عقد الاستصناع الشروط التالية:**(71) (عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، 2009، ص 210)**

- أن يكون العمل والعين من الصانع وإلا كان العقد عقد إجارة.
- أن يكون محل العقد معلوم الجنس والنوع والصفة والقدر.

ويستدل على مشروعية الإستصناع من حديث إستصناع رسول الله صلى الله عليه وسلم خاتما، وحديث استصناع رسول الله صلى الله عليه وسلم منبرا. وتأتي مشروعيته لتخدم الناس في توفير سلع بمواصفات معينة غير موجودة في الأسواق وتخدم الصانع. ولذلك قيل أن الإستصناع جاز إستحسانا لما يوفره للناس والشركات من إحتياجاتهم من السلع الخاصة ذات المواصفات المحددة غير القابلة للإنتاج بكميات كبيرة.

9-7 المرابحة:

أ- مفهوم المرابحة:

المرابحة في اللغة مشتقة من رابح، وهذا اللفظ يعني البيع أو الشراء بزيادة على رأس المال وهو الربح.

وفي الاصطلاح هي بيع ما اشترى مع زيادة ربح معلوم عند البائع والمشتري على ما اتفقا عليه. **(72) (ملحم أحمد سالم، 2005، ص 26).**

وتعرف كذلك على أنها: عقد بيع بين طرفين يتضمن قيام أحدهما ببيع سلعة للطرف الثاني مقابل هامش ربح يضاف إلى الثمن الذي اشتراها به من السوق، وبعد أن يتسلم الطرف الثاني السلعة يمكن أن يسدد ما هو مستحق عليه فورا أو على مدى فترة ملائمة من الزمن كما يجرى الاتفاق.**(73) (عبد الرحمان يسري أحمد، 1996، ص 85).**

ب- تأصيلها الشرعي:

المرابحة نوع من أنواع عقود البيوع ، والبيع عامة ورد جوازه بأدلة من الكتاب والسنة والإجماع: **(74) (سراج الدين عثمان مصطفى، 2002، ص 324)**

الكتاب: قوله تعالى: **"وَأَحَل الله اَلْبَيْعَ وحَرَمَ اَلْربَا"** سورة البقرة، الآية 275

السنة: قوله صلى الله عليه وسلم: "كل بيع مبرور وعمل الرجل بيده"

الإجماع: يقول الإمام الشافعي:" فأصل البيوع كلها مباح إذا كانت برضا المتابعين إلا ما نهى عنه رسول الله وما كان في معنى ما نهى رسول الله محرم بإذنه داخل في المعنى المنهي عنه."

جـ أنواع المرابحة:

وتنقسم إلى:

- **المرابحة البسيطة:**

يكون عدد أطراف التعاقد في المرابحة البسيطة طرفين هما البائع والمشتري، ويشترط في هذا النوع من البيوع أن يكون المبيع مملوكا للبائع. وتمارس المصارف الإسلامية المرابحة البسيطة من خلال قيامها بدراسة السوق الاقتصادية ليعرف ما تحتاج من سلع، وقد تتوجه إليه رغبات بشراء سلع معينة فيشتري المصرف تلك السلع المرغوبة في السوق ليقوم ببيعها تجارة في السوق، ولمن يرغب بشرائها ولكن دون أن يكون بينهما سابق تواعد، فيبيعها مرابحة على رأس ماله فيها. **(75) (أبو زيد عبد العظيم،2004، ص23)**

- **المرابحة المركبة(المرابحة للأمر بالشراء):**

وهي قيام من يريد شراء سلعة معينة بالطلب من طرف آخر (المصرف الإسلامي) بأن يشتري سلعة معينة ويعده بأن يشتريها منه بربح معين، ويسمى من يريد السلعة بالآمر بالشراء أما المصرف الإسلامي فيسمى المأمور بالشراء أو البائع، وقد يقوم الآمر بالشراء بدفع الثمن للمصرف حالا، أو أقساط أو مؤجلا، وبهذا فإن عملية بيع المرابحة للأمر بالشراء يتم على مراحل هي: **(76) (أبو زيد عبد العظيم، 2004، ص 24)**

المرحلة الأولى: وعد من الآمر بالشراء للمأمور بأن يشتري منه السلعة التي أمره بالشراء بعد أن يمتلكها.

المرحلة الثانية: إبرام عقد البيع الأول بين المأمور بالشراء والبائع الأول.

المرحلة الثالثة: إبرام عقد البيع الثاني بين الآمر بالشراء والمأمور بالشراء.

تتعامل المصارف الإسلامية ببيع المرابحة للأمر بالشراء على أساس الإلزام بالوعد لكل من الآمر بالشراء والمصرف الإسلامي.

* يشترط في بيع المرابحة للأمر بالشراء الشروط التالية:**(77) (الشعراوي عايد فضل،2007، ص136)**

-أن يكون الثمن الأول للسلعة معلوما للآمر بالشراء بما في ذلك المصروفات المعتبرة.

-أن يكون الربح معلوما للطرفين، لأنه جزء من الثمن.

-أن يكون العقد الأول صحيحا.

إن المرابحة للأمر بالشراء هي من أهم أدوات توظيف أموال المصرف الإسلامي وأكثرها استخداما وشيوعا حيث تصل نسبتها في بعض المصارف إلى أكثر من 90% **(78) (مديوني جميلة، مداح عرايبي الحاج، 201، ص 5)**

كما أن للمصارف الإسلامية أنشطة مصرفية أخرى تشترك فيها مع المصارف التقليدية أهمها:

✓ **الاعتمادات المستندية:**

الاعتماد المستندي تعهد خطي صادر عن البنك بناءً على طلب عميله "المستورد" يتعهد بموجبه المصرف مصدر الاعتماد بدفع مبلغ محدد للمستفيد "المصدر" مقابل تقديمه المستندات المطابقة لشروط الاعتماد خلال مدة الاعتماد. أما بالنسبة لمشروعيته فقد أجاز الفقهاء المعاصرون هذه المعاملة حيث خرجها الفقهاء على أساس عقد الوكالة إذا كان الاعتماد مغطى بالكامل "أي أن نسبة التأمين النقدي 100% "لأن هذا النوع من الاعتمادات لا ينطوي على أي نوع من التمويل من قبل المصرف فاتح الاعتماد وبتفويض منه(وكالة) ويجوز للمصرف أخذ أجرة مقابل هذه الخدمات يتم الاتفاق عليها عند فتح الاعتماد سواء بمبلغ مقطوع أو كنسبة من قيمة الاعتماد، مع ملاحظة عدم جواز احتساب هذه الأجرة أو العمولة اعتمادا على فترة الاعتماد، أما إذا كان الاعتماد مغطى جزئيا "أي نسبة التأمين النقدي أقل من 100%" فيكون المصرف كفيلا بالجزء المتبقي من قيمة الاعتماد ووكيلا بالجزء المغطى من الاعتماد، حيث يكون دور البنك وكيلا عن العميل فاتح الاعتماد وضامنا له تجاه المستفيد، ولا يحق للبنك فاتح الاعتماد هنا الحصول على أجرة مقابل الكفالة حسب ما أجمع عليه الفقهاء بعدم جواز الأجر على الكفالة، أما الأجرة مقابل الخدمات التي يقدمها البنك للعميل والجهد الذي بذله البنك في تقديم الخدمات فلا حرج فيها. **(79) (سمحان حسين محمد، مبارك موسى عمر، 2009، ص 310)**

✓ خطابات الضمان أو الكفالات:

خطاب الضمان هو تعهد من المصرف بقبول دفع مبلغ معين لدى الطلب لدى المستفيد من ذلك الخطاب نيابة عن الضمان عند عدم قيام الطالب بالتزامات معينة من قبل المستفيد. **(80) (الشمري صادق راشد، 2008، ص125)**

وتسمى خطابات الضمان في الإسلام بالكفالات وهي تعهد خطي غير قابل للإلغاء صادر عن المصرف بناءً على طلب أحد عملاءه، يتعهد المصرف بموجبه بدفع مبلغ معين من المال إلى جهة معينة عند الطلب. **(81) (الوادي محمود حسين، سمحان حسين محمد، ص 234)**

وخطاب الضمان يمثل كفالة يصدرها المصرف للجهة المستفيدة يضمن فيه شخص ما بدفع قيمة هذه الكفالة في حالة إخلال المكفول بالتزاماته والأصل فيها الجواز وقد وردت الكلمة في القرآن الكريم" زعيم" أي ضامن أو كفيل كما في محكم كتابه الكريم **" ولمن جاء به، حمل بَعير وأنَابه، زعيم"** الآية 72 يوسف.**(82) (الشمري صادق راشد، 2011، ص 385)**

أما فيما يخص التخريج الشرعي لخطاب الضمان فقد تفاوتت آراء العلماء المعاصرين في التخريج الشرعي لخطاب الضمان، فمنهم من قال بأنه كفالة وبالتالي لا يجوز أخذ الأجرة على الكفالة، وذهب بعضهم إلى أنه وكالة وبالتالي يستحق المصرف الأجرة على قيامه بما وكل به. ومنهم من قال جعالة، وخرجه بعض الباحثين على قاعدة الخراج بالضمان، وذهب بعضهم إلى أنه وكالة إذا كان الخطاب مغطى بالكامل من قبل العميل وكفالة إذا كان غير مغطى، وإذا كان مغطى تغطية جزئية فهو وكالة في الجزء المغطى وكفالة في غير المغطى.**(83) (الشمري صادق راشد، 2011، ص ص 389- 390)**

✓ تحصيل الأوراق التجارية:

هي صكوك قابلة للتداول تمثل حقا نقديا وتستحق الدفع بمجرد الاطلاع أو بعد أجل قصير، ويجري العرف على قبولها كأداة للوفاء، وتتمثل أنواعها في: الكمبيالة السند الأذني والشيك. ويقصد بالتحصيل إنابة المصرف في جميع الأموال الممثلة في الأوراق التجارية من المدينين بها وتسليمها إلى العميل، حيث أن عملية تحصيل المصرف الإسلامي للأوراق التجارية إنما هي عملية توكيل إذ يوكل العميل المصرف القيام بالتحصيل نيابة عنه، وأما الأجر الذي يحصل عليه المصرف نظير هذه الخدمة فهو جائز شرعا إذ أن الوكالة تجوز بأجر. **(84) (العيادي أحمد صبحي، 2010، ص 95)**

✓ عمليات الصرف الأجنبي أو التعامل في العملات الأجنبية:

تقوم المصارف الإسلامية كغيرها من المصارف ببيع النقود وشرائها وذلك باستبدال العملات الأجنبية بالعملة المحلية والعكس، وذلك حسب أسعار الصرف السائدة وهذه العملية يطلق عليها عمليات الصرف الأجنبي. ويعد هذا العمل تجارة في عملات أجنبية عديدة عن طريق قيام البنك بشراء العملات الأجنبية مقابل العملة المحلية، ليقوم ببيع العملات الأجنبية لمن يحتاج إليها من عملائه والفرق بين سعري الشراء والبيع يمثل ربح المصرف في هذه العمليات. وهذا النوع من البيع تعرضت له أحكام الشريعة الإسلامية، فيطلق عليه في

الفقه الإسلامي بيع الصرف وهو بيع الأثمان بعضها ببعض. ويشترط في هذا النوع من البيع عند اختلاف الجنس التقابض في الحال، ولا يجوز التأخير في استلام أحد البديلين. **(85) (العزيزي محمد رامز عبد الفتاح، 2004، ص 483)**

✓ **التعامل بالأوراق المالية:**

يمكن للمصارف الإسلامية التعامل بالأوراق المالية التي لا تتضمن الفائدة، أي الربا المحرم شرعا وبشرط أن لا تتعاطى الشركة المصدرة للأسهم هذه الأعمال غير المشروعة وأنها لا ترتبط بما هو حرام، كالسند مثلا، حيث لا يجوز التعامل به لأنها تتضمن ذلك في حين أنها يمكن أن تتعامل بالاستثمار في الأسهم والحصول من خلال هذا الاستثمار على ربح نتيجة هذا التعامل من خلال الفرق بين سعر البيع وسعر الشراء.**(86) (فليح حسن خلف،2006، ص 119).**

خلاصة:

نتيجة لما تم دراسته اتضح لنا أن المصارف الإسلامية ليست مجرد مؤسسات مالية لتحقيق الربح فقط وإنما تعمل على تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية في إطار أحكام الشريعة الإسلامية، وذلك من خلال أساليبها التمويلية القائمة على مبدأ تقاسم الأرباح والخسائر والهادفة إلى التوزيع العادل للثروات، هذا ما يميزها عن المصارف التقليدية القائمة على المبادئ الربوية ويكسبها خاصية تنفرد بها وتكون بذلك مجالا خصبا لبناء وصناعة المزايا التنافسية التي تضمن لها البقاء والاستمرارية.

هوامش الفصل الأول:

-(1) زغدار أحمد، **المنافسة التنافسية والبدائل الاستراتيجية**، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان الأردن 2011.
-(2) القطب محي الدين، **الخيار الاستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية**، دار حامد للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2012.
-(3) مصطفى محمود أبو بكر، **الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية**، الدار الجامعية، مصر 2006.
-(4) الزعبي حسن علي، **نظم المعلومات الاستراتيجية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.
-(5) الغالبي طاهر محسن منصور، وائل محمد صبحي ادريس، **الادارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل** دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.
-(6)(8) مرسي نبيل محمد، **التقنيات الحديثة للمعلومات**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر 2005.
-(7)(10) توفيق محمد عبد المحسن، **بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية**، دار النهضة العربية لبنان 2000.
-(9) مرسي نبيل محمد، **استراتيجيات الادارة العليا اعداد، تنفيذ، مراجعة**، المكتب الجامعي الحديث الاسكندرية، مصر، 2006.
-(11) الركابي كاظم نزار، **الادارة الاستراتيجية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.
-(12) نوري منير، مجاهدي فاتح، **دور الابتكار في اكساب المنظمة العربية ميزة تنافسية و الحفاظ عليها** مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و الابتكار في ظل الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قالمة، يومي 16-17 نوفمبر 2008.
-(13) حمداوي وسيلة، **الجودة ميزة تنافسية في البنوك التجارية**، مديرية النشر لجامعة قالمة، الجزائر 2009.
-(14)(15) الخضيري محسن أحمد، **صناعة المزايا التنافسية**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر 2004.
-(16)(18)(58)(63)(65)(67)(69)(81) الوادي محمود حسين, سمحان حسين محمد، **المصارف الاسلامية الأسس النظرية والتطبيقية العلمية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

-(17) المرطان سعيد سعد، **مدخل للفكر الاقتصادي في الاسلام**، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع الطبعة الثانية، 2004.
-(19)(29)(30)(86) فليح حسن خلف، **البنوك الاسلامية**، جدار للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2006.
-(20)(23)(26)(31)(41)(42)(43)(60)(66)العجلوني محمد محمود، **البنوك الاسلامية**، دار المسيرة للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008,
-(21)(27)(28)(59)(62) أرشيد محمود عبد الكريم، **الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلامية** دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.
-(22) سمير محمد عبد العزيز، **اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك**، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر 2006.
-(24) خبابة عبد الله، **الاقتصاد المصرفي: البنوك الالكترونية- البنوك التجارية- السياسة النقدية**، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2008.
-(25)(45)(51) حنفي عبد الغفار، **إدارة المصارف**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2007.
-(32)(44)(49)(70)(71) عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، **إدارة المصارف الاسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.
-(33)(34)(39) الخاقاني نوري عبد الرسول، **المصرفية الاسلامية: الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق**، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
-(35)(36)(48)(54)(56) رايس حدة، **دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الاسلامية**، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر،2009.
-(37) البدري جلال وفاء، **البنوك الاسلامية**، دار الجامعة الجديدة، للنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر 2008.
-(38)(40)(50) خالد أمين عبد الله، سعيفان حسين سعد، **العمليات المصرفية الاسلامية: طرق المحاسبة الحديثة**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
-(46) حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، **المضاربة كما تجريها المصارف الاسلامية وتطبيقاتها المعاصرة**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005.
-(47) الهيتي قيصر عبد الكريم، **أساليب الاستثمار الإسلامي وأثرها على الأسواق المالية**، دار النفائس للنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2010.
-(52) هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الاسلامي: للمشروعات الصغيرة والمتوسطة**، دار النفائس للنشر و االتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
-(53)(77) الشعراوي عايد فضل، **المصارف الاسلامية: دراسة عملية فقهية للممارسات العملية**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2007.
-(55) عويضة عدنان، **نظرية المخاطرة في الاقتصاد الاسلامي**، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، بيروت، لبنان، 2010.
-(57)(74) سراج الدين عثمان مصطفى، **صيغ التمويل الاسلامي المستخدمة في إطار التجربة المصرفية الاسلامية**، إتحاد المصارف العربية، 2002.
-(61)(64) الخضيري محسن أحمد، **البنوك الاسلامية**، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1990.
-(68) محارب عبد العزيز، **التنمية المستديمة في ظل تحديات الواقع من منظور اسلامي**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2011.

-(72) ملحم أحمد سالم، **بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الاسلامية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2005.
-(73) عبد الرحمان يسري أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الاسكندرية، مصر،1996.
-(70)(76) أبو زيد عبد العظيم، **بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الاسلامية**، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2004.
-(78) مديوني جميلة، مداح عرايبي الحاج، **قياس جودة الخدمات المصرفية الاسلامية**، الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الاسلامي: الواقع ورهانات المستقبل المركز الجامعي غرداية، يومي 23-24 فيفري 2011.
-(79) سمحان حسين محمد، مبارك موسى عمر، **محاسبة المصارف الاسلامية**، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2009.
-(80) الشمري صادق راشد، **أساسيات الصناعات المصرفية الاسلامية**، دار اليازوري العلمية، للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2008.
-(82)(83) الشمري صادق راشد، **أساسيات الاستثمار في المصارف الاسلامية**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.
-(84) العيادي أحمد صبحي، **أدوات الاستثمار الاسلامية: البيوع والقروض والخدمات المصرفية**، دار الفكر عمان، الأردن، 2010.
-(85) العزيزي محمد رامز عبد الفتاح، **الحكم الشرعي للاستثمارات والخدمات المصرفية التي تقوم بها البنوك الاسلامية**، دار الفرقان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

هوامش الفصل الأول:

-(1) زغدار أحمد، **المنافسة التنافسية والبدائل الاستراتيجية**، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان الأردن 2011.

-(2) القطب محي الدين، **الخيار الاستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية**، دار حامد للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2012.

-(3) مصطفى محمود أبو بكر، **الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية**، الدار الجامعية، مصر 2006.

-(4) الزعبي حسن علي، **نظم المعلومات الاستراتيجية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.

-(5) الغالبي طاهر محسن منصور، وائل محمد صبحي ادريس، **الادارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل** دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

-(6)(8) مرسي نبيل محمد، **التقنيات الحديثة للمعلومات**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر 2005.

-(7)(10) توفيق محمد عبد المحسن، **بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية**، دار النهضة العربية لبنان، 2000.

-(9) مرسي نبيل محمد، **استراتيجيات الادارة العليا اعداد، تنفيذ، مراجعة**، المكتب الجامعي الحديث الاسكندرية، مصر، 2006.

-(11) الركابي كاظم نزار، **الادارة الاستراتيجية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.

-(12) نوري منير، مجاهدي فاتح، **دور الابتكار في اكساب المنظمة العربية ميزة تنافسية و الحفاظ عليها** مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و الابتكار في ظل الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قالمة، يومي 16-17 نوفمبر 2008.

-(13) حمداوي وسيلة، **الجودة ميزة تنافسية في البنوك التجارية**، مديرية النشر لجامعة قالمة، الجزائر 2009.

-(14)(15) الخضيري محسن أحمد، **صناعة المزايا التنافسية**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر 2004.

-(16)(18)(58)(63)(65)(67)(69)(81) الوادي محمود حسين, سمحان حسين محمد، **المصارف الاسلامية الأسس النظرية والتطبيقية العلمية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

-(17) المرطان سعيد سعد، **مدخل للفكر الاقتصادي في الاسلام**، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2004.

-(19)(29)(30)(86) فليح حسن خلف، **البنوك الاسلامية**، جدار للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.

-(20)(23)(26)(31)(41)(42)(43)(60)(66)العجلوني محمد محمود، **البنوك الاسلامية**، دار المسيرة للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008,

-(21)(27)(28)(59)(62) أرشيد محمود عبد الكريم، **الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلامية**، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.

-(22) سمير محمد عبد العزيز، **اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك**، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2006.

-(24) خبابة عبد الله، **الاقتصاد المصرفي: البنوك الالكترونية- البنوك التجارية- السياسة النقدية**، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2008.

-(25)(45)(51) حنفي عبد الغفار، **إدارة المصارف**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2007.

-(32)(44)(49)(70)(71) عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، **إدارة المصارف الاسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

-(33)(34)(39) الخاقاني نوري عبد الرسول، **المصرفية الاسلامية: الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق**، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.

-(35)(36)(48)(54)(56) رايس حدة، **دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الاسلامية**، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر،2009.

-(37) البدري جلال وفاء، **البنوك الاسلامية**، دار الجامعة الجديدة، للنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2008.

-(38)(40)(50) خالد أمين عبد الله، سعيفان حسين سعد، **العمليات المصرفية الاسلامية: طرق المحاسبة الحديثة**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

-(46) حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، **المضاربة كما تجريها المصارف الاسلامية وتطبيقاتها المعاصرة**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005.

-(47) الهيتي قيصر عبد الكريم، **أساليب الاستثمار الاسلامي وأثرها على الأسواق المالية**، دار النفائس للنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2010.

-(52) هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الاسلامي: للمشروعات الصغيرة والمتوسطة**، دار النفائس للنشر و االتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

-(53)(77) الشعراوي عايد فضل، **المصارف الاسلامية: دراسة عملية فقهية للممارسات العملية**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2007.

-(55) عويضة عدنان، **نظرية المخاطرة في الاقتصاد الاسلامي**، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، بيروت، لبنان، 2010.

-(57)(74) سراج الدين عثمان مصطفى، **صيغ التمويل الاسلامي المستخدمة في إطار التجربة المصرفية الاسلامية**، إتحاد المصارف العربية، 2002.

-(61)(64) الخضيري محسن أحمد، **البنوك الاسلامية**، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1990.

-(68) محارب عبد العزيز، **التنمية المستديمة في ظل تحديات الواقع من منظور اسلامي**، دار الجامعة الجديدة، االاسكندرية، مصر، 2011.

-(72) ملحم أحمد سالم، **بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الاسلامية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2005.

-(73) عبد الرحمان يسري أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، االاسكندرية، مصر،1996.

-(70)(76) أبو زيد عبد العظيم، **بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الاسلامية**، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2004.

-(78) مديوني جميلة، مداح عرايبي الحاج، **قياس جودة الخدمات المصرفية الاسلامية**، الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الاسلامي: الواقع ورهانات المستقبل المركز الجامعي غرداية، يومي 23-24 فيفري 2011.

-(79) سمحان حسين محمد، مبارك موسى عمر، **محاسبة المصارف الاسلامية**، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2009.

-(80) الشمري صادق راشد، **أساسيات الصناعات المصرفية الاسلامية**، دار اليازوري العلمية، للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2008.

-(82)(83) الشمري صادق راشد، **أساسيات الاستثمار في المصارف الاسلامية**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.

-(84) العيادي أحمد صبحي، **أدوات الاستثمار الاسلامية: البيوع والقروض والخدمات المصرفية**، دار الفكر، عمان، الأردن، 2010.

-(85) العزيزي محمد رامز عبد الفتاح، **الحكم الشرعي للاستثمارات والخدمات المصرفية التي تقوم بها البنوك االاسلامية**، دار الفرقان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

تمهيد:

إن مبادئ المصارف الإسلامية القائمة على المشاركة في الربح والخسارة تشكل في حد ذاتها عنصر تميز عن المصارف التقليدية القائمة على الفائدة، ولكن هذا الأمر يتأكد عند التطبيق الفعلي لها من خلال التركيز على صيغتي المضاربة والمشاركة ثم تأتي باقي صيغ التمويل الأخرى إضافة إلى تنمية الموارد البشرية والتكنولوجيا المستخدمة في هذه المصارف الإسلامية والتي تعد مصدرا مهما لصناعة الميزة التنافسية. وهذا ما سيتم التأكد من صحته في مختلف النقاط المعالجة في هذا الفصل.

I. المضاربة والمشاركة بين النظرية والتطبيق

تقوم نظرية الصيرفة الإسلامية بشكل أساسي، على استبدال نظام التمويل القائم على الفائدة بالنظام القائم على اقتسام الأرباح والخسائر، وعند التفكير في كيفية تحويل هذه النظرية إلى واقع عملي بإقامة مصارف لا تعتمد على الفائدة، اهتدى الباحثون الإسلاميون إلى أن عقد المضاربة ومن ثم المشاركة، اللذين يقومان على تقاسم الأرباح والخسائر هما الصيغتان المناسبتان من الناحيتين الشرعية والاقتصادية لقيام مثل هذه المصارف. **(1) (الخاقاني نوري عبد الرسول،2011، ص 276)**

ويرجع ذلك إلى المزايا التي تتمتع بها هاتين الصيغتين والتي ندرجها في الأتي:

1- مزايا المضاربة:

تعد المضاربة من أهم الوسائل لتنمية المال واستثماره لذا فهي تنطوي على عدة مزايا نذكر منها:

- المضاربة نوع من أنواع التعاون على البر والتقوى، وليس فيها تعاون على الإثم والعدوان، فذو الخبرة يعمل بخبرته وذو المال يقدم ماله للعمل ولا يكتنزه في الخزائن فلا ينطبق عليه قوله تعالى:**" والذين يكنزون الذهب والفضة ولا ينفقونها في سبيل الله فبشرهم بعذاب أليم."** سورة التوبة، الآية: 34. **(2) (حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، 2005، ص 108)**

- يقوم التمويل في المضاربة على أساس التوظيف في مشاريع حقيقية يعرف أصحاب الأموال طبيعتها، تكليفها الحقيقية، عائدها المتوقع وكيفية المضاربة فيها. على أن يتم اقتسام الأرباح المحققة فعلا وفقا للنسب المتفق عليها عند إبرام العقد وتكون الخسارة على صاحب المال، أما المضارب فيتحمل خسارة جهده ووقته.

- ارتباط ربح الممول بالملكية فاستحقاق الأرباح يكون لسبب موضوعي وشرعي وهو الملك.**(3) (صالحي صالح،2006 ، ص 408)**

- تعمل المضاربة على معالجة الأوضاع الاقتصادية من ركود، تضخم وسوء توزيع الثروة نتيجة إنشاء مشروعات جديدة، الأمر الذي يكفل تحقيق التكامل بين عناصر الإنتاج هذا من جهة ومن جهة أخرى يعمل على إتاحة فرص التشغيل والعمل وزيادة عدد الملاك.**(4) (عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، 2009، ص 158)**

وتجدر الإشارة إلى أن الكثير من الباحثين قد آثروا المضاربة على المشاركة وذلك لتناسبها مع فكرة الوساطة المالية التي تقوم عليها المصارف بصفة عامة والمصارف الإسلامية بصفة خاصة. **(5) (غردة عبد الواحد، 2011، ص 7)**

2- مزايا المشاركة:

تلعب المشاركة دورا مهما في الاستثمار الإسلامي، لذا فهي تنطوي على عدة مزايا نذكر منها: **(6) (بن ساسي عبد الحفيظ، قريشي محمد جموعي، 2011، ص 3)**

- تكتسب المشاركة صفة الاطمئنان التام لها من الناحية الشرعية. وذلك لوضوحها وابتعادها عن أي شكل من أشكال الشبه والملابسات.

- تتميز المشاركة بمرونتها وقدرتها الفعالة في عمليات التمويل لكل أوجه النشاط الاقتصادي (الصناعة، الزراعة والتجارة). هذا ما مكن المصارف والمؤسسات الاستثمارية من المساهمة في حركة تنموية حقيقية في المجتمعات التي تنشط بها.

- لا تتطلب صيغة المشاركة ضمانات كتلك التي تتطلبها بقية الصيغ الاستثمارية الإسلامية، وذلك مما يمكن صغار المستثمرين من تجاوز عقبة كبيرة تعيقهم في الحصول على التمويل اللازم لاحتياجاتهم.

- تقوم المشاركة على مبدأ تحمل الخسائر، الأمر الذي يحث المصارف المساهمة على الاهتمام أكثر بالمشروعات التي ستمولها وتشترك فيها. كما تحث أصحاب المشروعات أيضا على مزيد من العمل والجهد في سبيل الحصول على الأرباح المرجوة.

إضافة إلى ما سبق فإن للمشاركة مزايا اجتماعية تتمثل في: **(7) (عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، 2009، ص 168)**

- ✓ ارتفاع فرص تشغيل العمال والفنيين،
- ✓ انتشار ظاهرة التكافل،
- ✓ عدالة توزيع العائد، وزيادة عدد الملاك.

وعلى الرغم من مزايا استخدام صيغتي المضاربة والمشاركة والتي تم الاشارة إليها، فقد تبين ضعف التعامل بهاتين الصيغتين في العديد من المصارف الإسلامية وهذا ما يوضحه الجدول التالي:

التحليل:

- من خلال بيانات الجدول يتضح أن المرابحة تعتبر الصيغة التمويلية الأولى في مجمل المصارف الإسلامية حيث بلغت 67.08% .

- احتلت صيغة الإجارة المرتبة الثانية حيث قدرت نسبتها بـ: 16.12% ، وتليها صيغ أخرى بما نسبته 11.75% .

- أما صيغتي المضاربة والمشاركة فقد احتلتا المرتبة الأخيرة وبنسب هامشية قدرت بـ 2.70% و2.24% على التوالي. وبمقارنة هذه النسب بما بلغته صيغة المرابحة فيمكن ملاحظة تغليب هذه الأخيرة على الصيغتين السابقتين، وهذا في جميع المصارف التي تضمنها الجدول.

ويمكن إرجاع هذا الضعف في التوجه نحو صيغتي المشاركة والمضاربة إلى ما تنطوي عليه هاتين الصيغتين من مخاطر.

3- مخاطر التمويل بالمضاربة:

إن التمويل بالمضاربة يكتنفه العديد من المخاطر، التي يمكن تلخيصها على النحو التالي: **(8)**

(بلعجوز حسين، 2009، ص- ص 25-27)

نسبة توزيع الأرباح: إن عملية المضاربة عبارة عن جهد ورأس مال، يتم توزيع الأرباح على هذه العناصر بشكل غير متساوي في غالب الأحيان، وذلك من خلال تقدير الجهد الذي سيبذل في كل عملية من عمليات المضاربة، فيتم تحديد نسبة الأرباح للمضارب حسب الجهد الذي يبذله وهذا متروك لحسابات متعددة، فأي خطأ في تقدير هذا الجهد يكون على حساب رأس المال. وبالتالي يعرضه إلى مخاطر.

تعرض البضاعة للتلف في ظروف استثنائية: فحسب إجماع الفقهاء عادة ما تكون الخسارة على رأس المال ما لم يكن هناك إهمال أو تقصير من المضارب، فإذا تعرضت بضاعة عملية المضاربة للتلف نتيجة لظروف استثنائية وغير متوقعة فإن الخسارة ستلحق بالمصرف وحده والمضارب يخسر حسب جهده، وبالتالي تعرضت مصالح المصرف لمخاطر عديدة.

مماطلة المضارب في تصفية العملية: من المتعارف عليه أن آجال عمليات المضاربة قصيرة الأمد وعليه يجب تصفية العمليات في آجالها لأن عدم تصفية هذه العمليات يعرض رأس مال المصرف إلى مخاطر عديدة منها مخاطر تعطيل رأس المال عن العمل، فالأصل في عملية المضاربة وضع مال تحت تصرف المضارب ليتجر فيه، وله مطلق الحرية للتصرف في هذا المال ضمن هذه العملية دون قيد أو شرط من المصرف في حالة المضاربة المطلقة، فإذا ما قام المضارب بالمماطلة في تصفية عمليات المضاربة، فإنه بذلك يعطل رأس مال المصرف من العمل ويعود بمخاطر عديدة على المصرف بشكل عام.

تزيد المخاطر المتوقعة في أساليب المضاربة بسبب عدم وجود مطلب الضمان مع وجود احتمالات الخطر الأخلاقي والانتقاء الخاطئ للزبائن وبسبب ضعف كفاءة هذه المصارف في مجال تقييم المشروعات وتقنياتها.

عدم وجود ضمانات: على المضارب حسن الادارة وعدم التعدي على مال المصرف في الوقت الذي ليس للمصرف حق التدخل في إدارة المشروع كشرط لصحة المضاربة مما يجعل يد المضارب مطلقة في عملية الادارة، هذا إذا أخذنا بعين الاعتبار عدم وجود معايير دقيقة يمكن بها إثبات تعدي المضارب وتقصيره في حقوق المصرف، إضافة إلى أن التقارير الدورية المقدمة من العميل قد لا تكون كافية لإثبات تعديه على مال المصرف حال وقوع أضرار من العميل مما يرفع من درجة المخاطرة في هذا العقد.

الخسارة: حال وقوعها يتحملها المصرف وحده دون المضارب، وهذا يمكن أن يدفع المضارب إلى التقاعس عن بذل قصارى جهده للتقليل من الخسائر المتوقعة إذا علم أنه لن يضمن شيئا من رأس المال مهما بلغت الخسائر ولن يترتب عليه أية التزامات مالية من جراء ذلك.

القوانين: عدم وجود قوانين ولوائح تنظم العلاقة بين المصرف وبين عميله الذي يتم تمويله وفق هذه الصيغة كما هو الحال في التمويل الربوي. و لاشك أن سوء أخلاقيات المتعاملين مع المصارف الإسلامية يشكل أهم الأسباب التي جعلت المصارف الإسلامية تحجم عن تقديم التمويل على أساس هذا العقد حفاظا على حقوقها وحقوق المودعين.

4- مخاطر التمويل بالمشاركة:

تعد المشاركة من أفضل صيغ التمويل الإسلامي التي طرحتها المصارف الإسلامية، لكن تكتنفها عدة مخاطر نلخصها على النحو التالي:

مخاطر مرتبطة بمصادر الأموال:

من ضمن الانتقادات التي تواجه المصارف الإسلامية تركيزها الشديد على التوظيفات قصيرة الأجل، مما يعني محدودية مساهمتها في التنمية الاقتصادية والتي تعد أهم الأهداف التي قامت المصارف الإسلامية من أجل تحقيقها، هذه الانتقادات وإن كان لها جانب من الحقيقة إلا أنها تتجاهل في الوقت نفسه حقيقة مهمة وهي أن معظم الموارد التي تصل إلى هذه المصارف (الودائع الاستثمارية) هي موارد قصيرة الأجل، ومن شأن المخاطرة بهذه الودائع الاستثمارية في توظيفات متوسطة وطويلة الأجل، أن يعرض المصارف الإسلامية إلى خطر السيولة. **(9) (بلعجوز حسين، 2009، ص 34)**

قلة مساهمة العملاء في المشاركة:

لأن العميل يلجأ غالبا إلى المصارف الاسلامية للتمويل لا للمشاركة فالذي يحدث أن مساهمة العميل في الاستثمار موضوع المشاركة عادة تكون قليلة، بما يتبع ذلك من ضعف الحافز أو عدم التخوف من حدوث الخسارة وبالتالي تحدث كثير من المخاطر المتعلقة بسلوك العميل حيال المشاركة.**(10) (أحمد محي الدين أحمد، 2004، ص 23).** ومثال ذلك عدم الالتزام بشروط المشاركة أو سوء إدارتها.**(11) (الغريب ناصر، 2002، ص 273)**

مخاطر سوء دراسة جدوى المشروع:

رغم قيام المصرف بدراسة لجدوى المشروع الذي سيموله إلا أنه قد تظهر مستجدات من بينها: **(12) (حماد حمزة عبد الكريم محمد، 2008 ، ص 171)**

- إجراء تعديلات جوهرية أثناء فترة التنفيذ لم تكن مدرجة في الدراسة الأصلية للمشروع والتي تؤدي إلى زيادة التكلفة الاستثمارية وزيادة التمويل المطلوب لمواجهة هذه الزيادة.

- طول فترة التنفيذ التي تؤدي إلى ارتفاع التكلفة.

- إنشاء مشروعات بطاقة انتاجية أكثر من اللازم بسبب سوء في التقدير حيث يؤدي ذلك إلى عدم استغلال الطاقة الإنتاجية المتاحة، مما يترتب عليه زيادة تكاليف الإنتاج.

- ظهور منافسين جدد مما يؤثر على مبيعات المشروع.

مخاطر تقدير معدل الربح المتوقع:

لا يستطيع المصرف الإسلامي أن يعرف الربح المتوقع في عقد المشاركة. فليس هناك معلومات كاملة عن الربح المتوقع لأن ذلك يتوقف على ظروف السوق عامة كحالات الركود والانتعاش وتأثير هذه الظروف على الإيراد الكلي ومن ثم ربحية المشروع. **(13) (بلعجوز حسين، 2009، ص 36)**

الخطر الأخلاقي:

اعتبار يد الشريك يد أمانة فلا يضمن ولا يجوز اشتراط ضمان منه من غير تعد أو تقصير.**(14)**

(أحمد محي الدين أحمد، 2004، ص 14). فهنا تظهر المخاطر الأخلاقية وصورة ذلك أنه في عقد المشاركة هناك معلومات يعتمد عليها كل طرف في العقد لاتخاذ القرار، وتتعلق هذه المعلومات بمحل العقد والثمن والظروف الحالية المتوقعة...إلخ. ومع ذلك تبقى هذه المعلومات ناقصة، حيث يستطيع العميل إظهار معلومات ناقصة أو غير صحيحة عن خبرته وكفاءته في إدارة أموال المشروع، ومن ثم يمكن أن يتخذ المصرف قرارا خاطئا، تكون نتيجته خسارة. **(15) (سحنون محمود، يونس شعيب، 2012، ص 116)**

إضافة إلى هذه المخاطر هناك أسباب أخرى ساعدت على ضعف التوجه نحو صيغتي المضاربة والمشاركة ألا وهي مزايا المرابحة.

5- مزايا المرابحة:

- إن المصارف الإسلامية وجدت في المرابحة مرادها من حيث بساطتها وسهولة تنفيذها بحيث لا تكلف المصرف شيئا مما تكلفه غيرها من الصيغ كتكاليف المراقبة والمتابعة، كما أن ممارسة هذه الصيغة لا يكلفها

تلك الطاقات من الخبراء والفنيين المختصين في دراسة المشاريع.**(16) (أحمد شعبان محمد علي، 2010، ص 156)**

- انخفاض المخاطرة على التمويل بالمرابحة، فربح المصرف محدد مسبقا ولا يرتبط بنتيجة نشاط العميل، وكلما قصرت مدة ملكية المصرف للسلعة كلما انخفضت المخاطر ومع الأخذ بالإلزام بالوعد فإن مخاطر المصرف تنحصر في احتمال تأخير العميل أو مماطلته في السداد، وهذه يمكن تغطيتها بتخزين البضاعة في مخازن تابعة للمصرف أو تحت رقابته الدقيقة، والربط بين حركة البيع وسداد المديونية المستحقة على العميل. **(17) (الهيتي قيصر عبد الكريم، 2006، ص 137)**

- تتميز صيغة المرابحة بأنها من صيغ التمويل الإسلامي ذات العوائد الثابتة، ولعل هذه الميزة هي السبب الأكثر فاعلية في دفع المصارف الإسلامية للإقبال الشديد على هذه الصيغة، خاصة في البلدان التي لا توجد فيها قطاعات صناعية وزراعية قوية.**(18) (بن ساسي عبد الحفيظ، قريشي محمد جموعي، 2011، ص 7)**

- تولد صيغة المرابحة للمصرف الإسلامي تيارا من السيولة النقدية (ممثلا في الأقساط الدورية) مما يمكن المصرف من الوفاء بالتزاماته قبل المودعين الراغبين في سحب جزء من ودائعهم. **(19) (الهيتي قيصر عبد الكريم، 2006، ص 137)**

ومما سبق اتضح أن هناك نوع من التفضيل والمبالغة في الاعتماد على صيغة المرابحة، وذلك لما تحققه هذه الأخيرة من إيجابيات كثيرة في الجانب الاقتصادي، لعل أهمها يتمثل في توفير بديل شرعي لعمليات التمويل الربوي قصير الأجل الذي تقدمه المصارف التقليدية وكذلك في تأمين انسياب السلع والخدمات المطلوبة للمجتمع. والهدفان كلهما لازمان لحركة النشاط الاقتصادي ولخدمة المستهلكين والمنتجين، كما أنها تمثل وسيلة هامة لتوفير السيولة للمصرف.**(20) (غردة عبد الواحد،2011، ص22)**

6- معالجة مخاطر المضاربة والمشاركة:

إن هذا الاعتماد المفرط على صيغة المرابحة والذي كان على حساب صيغتي المضاربة والمشاركة كان نتيجة للمزايا التي توفرها المرابحة من جهة، والمخاطر التي تتضمنها المضاربة والمشاركة من جهة أخرى. الأمر الذي أدى إلى الابتعاد عن تطبيقهما وحتى تتمكن المصارف الإسلامية من تفعيل هاتين الصيغتين في الواقع العملي لها، وجب عليها إيجاد حلول لمعالجة هذه المخاطر، ولعل من أبرز هذه الحلول ما يلي:

1-6 حلول المضاربة:

التطوع بالضمان: يقوم المضارب متبرعا بضمان رأس مال المضاربة ولكن تجدر الإشارة إلى عدم استخدام هذا الأمر كمطلب ضمني سابق تقوم به المصارف الاسلامية لمنح المضارب مالا للمضاربة. بل يترك هذا الأمر للمضارب، بحيث لا تحمل هذه المعالجة شبهة الإلزامية، لأن أساسها قائم على التبرع والتطوع بالضمان ولا يصح إلزام المضارب على التبرع والتطوع. **(21) (حماد حمزة عبد الكريم، 2008، ص 36).**

ضمان الطرف الثالث: ويعني وجود ضامن متبرع ليس بذي علاقة تعاقدية أيا كانت درجتها بأي من العاقدين أو المشروع موضوع الاستثمار. يقول الدكتور أبو غدة:" إذا كان الضمان من طرف ثالث (أي غير المضارب ورب المال) فإنه جائز من قبيل التبرع من ذلك الطرف، أي الهبة. ويتعلق هذا البرع بمقدار ما يحصل من نقص في رأس المال". على أن لا يتناول ضمان الطرف الثالث الربح المتوقع الذي فات بل يقتصر على أصل المال، لأن هناك حاجة بالنسبة لبعض الناس للمحافظة على أصل المال، ولتشجيعهم على استثماره، وليست هناك حاجة تدعو إلى ضمان حصة من الربح، لأن مثل هذا الضمان يشابه المراباة التي تقوم على أساس ضمان أصل المال مع الزيادة.**(22) (أحمد محي الدين أحمد، 2004، ص 24)**

تقييد عمل المضارب: إن تقييد عمل المضارب العامل يعد أمرا ضروريا لتجنب الكثير من المخاطر التي تترتب على إبرام عقد المضاربة في المصارف الإسلامية ، حيث إذا قصر أو تعدى ذلك المضارب فإنه يكون ضامنا، ومن صور التقييد الممكنة توجيهه بالعمل في مجالات محددة العائد.**(23) (الياسري ابراهيم جاسم جبار، 2009، ص 141)**

تجزئة رأس المال وعدم تسليمه كاملا في المضاربة: أحد الحلول المطروحة لتفادي مخاطر المضاربة أن لا يسلم رأس المال دفعة واحدة إلى العميل، ولكنه يسلم تدريجيا وكلما اطمأن المضارب لسلامة تشغيلها. **(24) (أحمد محي الدين أحمد، 2004،ص 27)**

استبدال رأس المال النقدي: إن جزءً كبيرا من المخاطر يعود إلى سوء استخدام رأس مال المضاربة، فقد يقوم المضارب بشراء سلع وخدمات لا علاقة لها بموضوع المضاربة أو قد يستخدم المال في الوفاء بديونه مدة من الزمن قبل أن يقوم باستثماره فعلا، لذا فقد اقترحت الندوة الفقهية الرابعة جعل رأس مال المضاربة عروضا بشرط تقويمها عند إبرام العقد، وذلك لتجنب إساءة استعمال المضارب لرأس المال النقدي. **(25) (الياسري ابراهيم جاسم جبار، 2009، ص 144)**

2-6 حلول المشاركة:

- معالجة المشكلة الأخلاقية وذلك من خلال الاجراءات التالية: **(26) (سحنون محمود، يونس شعيب، 2012، ص ص 117،118)**

- ✓ العمل على سن القوانين التي تحمي أطراف العقود المستمدة من الشريعة الإسلامية،
- ✓ إعطاء الأفضلية في التعاقد للمؤسسات التي تحرص على ضبط حساباتها ودفاترها بإشراف المراجعين ذوي السمعة الحسنة، لأن توفر المعلومات الصحيحة والدقيقة يقلل من المخاطر الأخلاقية.
- ✓ الحرص عند صياغة العقود التي تتضمن مخاطر أخلاقية على تضمينها جزاءات مناسبة تدفع المتعاقد إلى الالتزام بالسلوك الحسن.
- ✓ تشجيع الطرف الآخر في العقد على الالتزام بالأمانة.

- العمل على تنويع الاستثمارات فكلما تنوعت استثمارات المصرف وتوزعت على أكثر من مشروع وأكثر من مورد من موارد الاقتصاد كلما قلت درجة المخاطر التي تتعرض لها استثمارات المصرف في المشاركة، فالتنويع لا يشتمل فقط على آجال المشاريع سواءً كانت قصيرة أو طويلة الأجل بل كذلك لابد من التنويع في طبيعة المشاريع لتشمل كافة مناحي الاستثمار من صناعة، زراعة، تجارة وتمويل للحرفيين وصغار المستثمرين...الخ. وذلك من أجل التقليل من المخاطر التي قد يتعرض لها المصرف. **(27) (بلعجوز حسين، 2009، ص 35)**

- العمل على توحيد الآراء الشرعية في الحكم على المعاملات المالية وذلك من خلال نقطتين أساسيتين: **(28) (أبو النيل أبو بكر هاشم أبوبكر،2011، ص ص 200،201)**

- ✓ ضرورة وجود مرجعية عامة للجوانب الشرعية، ونرى أن تكون هذه المرجعية من خلال هيئة شرعية واحدة بكل بلد، يتم اختيارهم وفقا لمعايير وضوابط تضمن الكفاءة العلمية في الاقتصاد والشرع وكذلك السمات الشخصية المتميزة، ويُقترح أن تضم الهيئة بالإضافة إلى الفقهاء عدد من المصرفيين والاقتصاديين ويكون وجودها نظاميا بالبنك المركزي لكل دولة، وتكون قراراتها ملزمة للمصارف الاسلامية على أن يتواجد بكل مصرف إدارة للرقابة الشرعية يتمثل دورها في مراجعة ومراقبة كافة العمليات المنفذة للتأكد من توافقها مع المعايير الشرعية وقرارات الهيئة الشرعية.
- ✓ أن يتم اختيار أعضاء الرقابة الشرعية وفقا لمعايير تضمن إلمامهم ومعرفتهم بكل الأبعاد ذات الصلة بالعمل المصرفي الاسلامي وليس الجانب الفقهي منها فقط.

-دراسة الجدوى الاقتصادية:

يقصد بدراسة الجدوى الاقتصادية مجموعة الاختبارات والتقديرات التي يتم إعدادها للحكم على صلاحية المشروع الاستثماري المقترح أو القرار الاستثماري. في ضوء توقعات التكاليف والعوائد المباشرة وغير

المباشرة طوال العمر الافتراضي للمشروع. وتبدأ الدراسة اللازمة لاختبار مدة صلاحية الاستثمار للتنفيذ بإعداد البيانات المتعلقة بالاستثمار، وتصنيفها وتبويبها ثم إجراء المعالجة المحاسبية أو الرياضية لتطبيق الأسس المتعارف عليها لتقدير كافة بنود الايرادات المتوقعة، وكافة بنود التكاليف المتوقعة أيضا، والقيمة التقديرية للمشروع أو للأصول.**(29) (حماد حمزة عبد الكريم محمد، 2008، ص 185)**

وترجع أهمية الجدوى الاقتصادية إلى كونها أداة عملية تجنب المصرف الإسلامي الانزلاق إلى المخاطر وتحمل الخسائر وضياع الأموال بلا عائد منه، إذ أن هذه الدراسة تسبق اتخاذ القرار الاستثماري كما تسبق عملية التشغيل فإذا أسفرت الدراسة عن وجود مخاطر محتملة يبتعد المصرف الإسلامي عن الفكرة الاستثمارية ويتجه للبحث عن بديل استثماري آخر تجرى له دراسة جدوى اقتصادية وعندما تثبت الصلاحية يطمئن المصرف الإسلامي إلى الحصول على عوائد موجبة على رأس المال المستثمر، ومن الجدير ذكره أن رغبة المصرف الإسلامي في الحصول على أفضل عوائد ممكنة على رأس المال المستثمر لا تتحقق إلا بإجراء الدراسات الخاصة بجدوى كافة البدائل الاستثمارية الناجحة واختيار أفضل البدائل عائدا، للتنفيذ وفقا لترتيب البدائل الاستثمارية بواسطة المعايير المتعارف عليها في دراسة الجدوى، كما لا يخفى أن دراسة الجدوى الاقتصادية تجعل عملية اتخاذ القرارات الاستثمارية عملية متكاملة الأبعاد تأخذ في اعتبارها كافة العوامل التي يمكن أن تؤثر على أداء المشروع وهو ما يجعل عملية حساب المخاطر عملية دقيقة وبأقل درجة ممكنة من عدم التأكد. **(30) (حماد حمزة عبد الكريم، ص 45)**

II. الاجراءات الأساسية لدعم المصارف الإسلامية على المنافسة:

1- تنمية الموارد البشرية في المصارف الإسلامية:

1-1 واقع الموارد البشرية في المصارف الإسلامية:

يمكننا تلخيص أهم سمات واقع العمالة في المصارف الإسلامية فيما يلي: (31) **(ليلى محمد وليد بدران، 2010، ص 52).**

- ضعف التأهيل والتنمية المهنية للكوادر المتوفرة وضعف برامج التدريب في هذه المصارف، أدى الى وجود عاملين غير قادرين على الرد على استفسارات المتعاملين حول بعض الفتاوى والمنتجات والمفاهيم وهذا بحد ذاته ثغرة كبيرة.

- على الرغم مما بذلته المصارف الإسلامية من جهود تدريبية خلال الفترة الماضية ومنذ نشأتها إلا أن تلك الجهود لم تكن كافية لرأب الصدع في عدد العاملين المؤهلين للعمل في هذه المصارف، فمازالت هذه الأخيرة تواجه مشكلة قلة الموارد البشرية التي تجمع بين الخبرة المصرفية والمعرفة الشرعية، ويرجع ذلك في الغالب لسببين:

* غياب وجود كليات خاصة أو أقسام أو تخصصات ضمن الهياكل الجامعية تعنى بتدريس الصناعة المصرفية الإسلامية والاقتصاد الإسلامي.

* الاعتماد على العمالة القادمة من البنوك التقليدية، دون الاهتمام بتأهيلها وتكييفها من النواحي الشرعية وترقية هذه العمالة إداريا أدى الى تدني الجانب الشرعي في بعض المصارف الإسلامية.

- تدني مستوى مشاركة العاملين وتفعيل دورهم في تطوير أداء المصارف الإسلامية في ظل غياب أفكار غرف الإبداع ولجان الاقتراحات، فقد يكون من ضمن العاملين في المستويات التنفيذية من هم مؤهلين بحق إبداء الرأي والتنفيذ والتطوير، ولكنهم يبقون في الظل لغياب سياسة الباب المفتوح للاقتراحات وتقديرها وتشجيعها.

2-1 السياسات اللازمة لتنمية الموارد البشرية:

يجب على المصارف الإسلامية تبني عدد من السياسات المتكاملة للوصول إلى نموذج المصرف الفعال و المتميز نذكر منها ما يلي: (32) **(خصاونة أحمد سليمان، 2008، ص، ص 304، 305)**

- ضرورة قيام المصارف الإسلامية بتخصيص نسبة محددة من أرباحها للاستثمار في الموارد البشرية باعتباره استثمارا للمستقبل.

- دراسة إنشاء مراكز متخصصة للتدريب على مستوى الدولة أو الإقليم أو العالم، يتم فيها تدريس مختلف الأنشطة والعمليات المصرفية الإسلامية لسد احتياجاتهم من العمالة المؤهلة التي تجمع بين الخبرة المصرفية والمعرفة الشرعية.

- دراسة امكانية الاستعانة بأحد بيوت الخبرة العالمية والمصارف الكبرى لتدريب كوادرها المصرفية على استخدام أدوات العصر الحديث لتعميق معرفتهم بتطبيقات التكنولوجيا المستخدمة في المصارف العالمية وطرق التعامل معها، وكيفية تطبيقها في المصارف الإسلامية.

- تطبيق مبدأ قيادة المستقبل بصورة أكثر فاعلية، وذلك بإعطاء الفرصة للعناصر الشابة لتولي الوظائف القيادية القادرة على ترسيخ بعض المفاهيم التي تتعلق بالابتكار والإبداع ومواكبة التكنولوجيا الحديثة وتطوير المنتجات المصرفية الإسلامية.

- إلزام كافة العاملين فيها بتلقي برامج تدريبية على استخدام تكنولوجيا الاتصالات والحاسب الآلي من أجل تحقيق التطوير المطلوب في مهارات موظفي المصارف الإسلامية.

- ضرورة مشاركة جميع العاملين في وضع البرامج الخاصة بتطوير الأداء بهدف ضمان التزامهم وحماسهم عند التطبيق.

- تطوير اختصاصات القيادات الإدارية والإشرافية بحيث تشمل التعرف على قدرات العاملين وتوجيهها التوجيه الأمثل، والعمل بروح الفريق الواحد لتحقيق التناغم والانسجام المطلوب في أداء كافة العاملين بهدف تقديم الخدمة المصرفية بالشكل اللائق.

- وضع نموذج موضوعي لتقييم أداء العاملين في المصرف، يحتوي عدة معايير تأخذ في اعتبارها أداء الوحدة المصرفية التي يعمل بها الموظف ودوره في تحقيق هذه النتائج مع ضرورة تحقيق التفاعل المستمر والمباشر بين الرئيس والمرؤوس يسمح بحسن التقييم.

- تشجيع العاملين المتميزين والمجدين على بذل مزيد من الجهد واستنهاض طاقاتهم الإبداعية وذلك من خلال استخدام الحوافز والمكافآت إما بصورة مادية أو عن طريق الترقية لمناصب ووظائف أعلى.

2- جودة الخدمة المصرفية:

تعد جودة الخدمة المصرفية سلاحا تنافسيا فاعلا، أصبحت المصارف الإسلامية تستعمله كوسيلة لتميز خدماتها عن منافسيها وتحقق بذلك ميزة تنافسية، الأمر الذي يمكنها من زيادة ولاء العملاء ودفعهم للاستمرار في التعامل معها كما يمكن المصرف الإسلامي من زيادة أرباحه والحصول على نصيب وحصة سوقية أكبر.

فالجودة تعني الخلو من أي عيوب أو أخطاء تتطلب إعادة العمل أو التسبب بأعطال للمنتجات أو استياء العملاء، أو بمعنى آخر هي درجة أو مستوى من التميز **(33)** (**النعيمي محمد عبد العال وأخرون، 2009، ص 31).**

و الجودة في الإسلام فرع من منظومة القيم الإسلامية المتميزة ومطلب لإرضاء الله عز وجل ورسوله و إرضاء الآخرين، حيث يعتبر مفهوم الجودة أصيل في الدين الإسلامي الحنيف الذي يدعو الى الدقة والإتقان، فهي تهتم بالانتقال من ثقافة الحد الأدنى إلى ثقافة الإتقان والتميز وأداة لتطوير الحاضر وبناء المستقبل ودعم الهوية الإسلامية، فالمتتبع للنصوص القرآنية والأحاديث النبوية الشريفة يجد أن غاية المشرع في المكلف ليس في مجرد الانصياع بأداء العمل على أي وجه بل هو العمل المتقن بلا منازع هذا لأن الدين الإسلامي هو دين الكمال والإحسان، وعلى الرغم من أنه لم يرد نص لفظي عن الجودة في القرآن الكريم أو السنة النبوية غير أن الشريعة الإسلامية أقرت بمفهوم الإتقان كتعبير لها، وحتى يكون العمل متقنا من وجهة النظر الإسلامي ينبغي أن يتم على أكمل وجه دون اهمال أو تقصير أو تفريط.(34)

(البرواري نزار عبد المجيد، باشيوة لحسن عبد الله، 2011، ص 28).

وقد ورد مصطلح الإتقان في قول الله تعالى: **"صُنْعُ الله الذي أَتْقَنَ كُلَ شَيء إنَهُ خَبيرٌ بمَا تَفْعَلُونْ"** سورة النمل، الآية 88، وقوله تبارك وتعالى: **" إنَ الذينَ آمَنُوا و عَملُوا الصَالحَات أنَا لاَ نُضيعُ أَجْرَ مَنْ أَحْسَنَ عَمَلاً "** سورة الكهف، الآية 30، وتطرقت السيرة النبوية من خلال مجموعة من الأحاديث النبوية الشريفة التي أسست للتربية الإسلامية و الأخلاقية والرقابة الذاتية التي حثت على تجويد العمل واتقانه ويتضح ذلك في قول الرسول صلى الله عليه وسلم: **" إن الله يحب إذا عمل أحدكم عملا أن يتقنه ".**

ويشتمل مفهوم الجودة والذي يجب على المصارف الإسلامية تبنيه، على مجموعة من الأبعاد تتمثل في: (35) **(أبو عمشة محمد كمال)**.

- الاعتمادية: وتعني ثبات الأداء وانجاز الخدمة بشكل سليم وأحسن، من المرة الأولى ووفاء المصرف لما تم وعد العميل به، وهذا يتضمن دقة الحسابات والعمل على عدم حدوث الخطاء وتقديم الخدمة المصرفية بشكل صحيح.

- سرعة الاستجابة من قبل العاملين: وتشير الى رغبة واستعداد العاملين بالمصرف في تقديم الخدمة ومساعدة الزبائن والرد على استفساراتهم والاستجابة الفورية لطلباتهم.

- القدرة والكفاءة: وتعني امتلاك العاملين بالمصرف المهارة والمعرفة اللازمة لأداء الخدمة.

- سهولة الحصول على الخدمة: ويتضمن هذا سهولة وتيسير الحصول على الخدمة من طرف العميل وذلك بتقليص فترة انتظار الحصول على الخدمة، والملاءمة لساعات عمل العميل بالإضافة الى توفر عدد كافي من منافذ الحصول عليها.

- اللباقة: وتعني أن يكون موظفي المصرف وخاصة من لهم اتصال مباشر مع العملاء على قدر من الاحترام وحسن المظهر والتمتع بروح الصداقة والود للزبائن.

- الاتصال: ويقتضي تزويد العملاء بالمعلومات وباللغة التي يفهمونها، وتقديم التوضيحات والشرح اللازم حول طبيعة الخدمة وتكلفتها والمزايا المترتبة عنها والبدائل الممكنة لها.

- المصداقية: وتتضمن مراعاة المصرف للأمانة والصدق في التعامل مع العملاء مما يولد الثقة بين الطرفين لأن العمل المصرفي قائم على أساس الثقة.

- الأمان: ويعكس ذلك خلو المعاملات مع المصرف من الشك والخطورة ويتضمن الأمان المادي والمالي وسرية المعاملات.

- **معرفة وتفهم العميل:** وتعني بذل الجهد لفهم احتياجات العميل ومعرفة احتياجاته الخاصة والاهتمام الفردي به، ومعرفة العميل الدائم للمصرف وتقديم النصح والتوجيه اللازم له.

- **الجوانب المادية الملموسة:** وتشتمل على التسهيلات المادية المستخدمة في العمل بدءا بالمظهر الخارجي للمصرف وتهيئته من الداخل ونوعية الأجهزة والوسائل المستخدمة والمساعدة على أداء الخدمة بشكل جيد.

3- استخدام التكنولوجيا

3-1 إدارة المعلومات:

لقد أدى التطور التكنولوجي الهائل في علم الحاسب وهندسة الاتصالات، إضافة إلى التطورات المتسارعة في علم الإدارة إلى جعل نشاط إدارة المعلومات من الأنشطة الأساسية في المنشآت المختلفة وخاصة المصارف.

لقد أصبحت الصناعة المصرفية من الصناعات التي لا تكاد تستغني بشكل أو بآخر عن نظم المعلومات المالية المعتمدة على الحاسب، ذلك لأن كثير من الخدمات التي تقدمها المصارف لا يمكن تقديمها بشكل ملائم إلا من خلال الحاسب مثل الصراف الآلي، وتحويل الأموال إلكترونيا. مما أدى إلى التخفيض في التكاليف، وإتاحة خيارات أوسع للمتعاملين.

إن خلق وتطوير المزايا التنافسية المعتمدة على موارد المعلومات، من المرتكزات الأساسية التي يجب أن تكون موائمة لاستراتيجية إدارة المعلومات التي تهدف إلى تزويد مختلف الادارات في المصرف الإسلامي بالمعلومات اللازمة التي تتميز بالملاءمة والدقة والسرعة وانخفاض التكاليف.**(36) (خصاونة أحمد سليمان، 2008، ص 306)**

ومن أجل تحقيق الأهداف المرجوة لإدارة المعلومات، يجب العمل على تأهيل الموارد البشرية بحيث تصبح قادرة على التعامل مع أحدث الأجهزة والبرمجيات المستخدمة في المصارف الإسلامية. علما بأنه في الواقع العملي هناك قصور في المصارف الإسلامية في المجال التكنولوجي والتقنية المتطورة، حيث أن قطاع المصارف الاسلامية لا يزال يعتمد على أقل ما جلبته التقنيات الحديثة من تسهيلات للأعمال المصرفية المختلفة، وكشفت الدراسة التي أجراها المجلس العام للبنوك والمؤسسات الاسلامية النقاب عن أن غالبية مؤشرات استخدام التكنولوجيا في المصارف الإسلامية لا تزال في طور النشوء. **(37) (العليات أحمد عبد العفو مصطفى، 2006، ص34)**

3-2 تعظيم استفادة المصارف الاسلامية من التكنولوجيا الحديثة:

لعل أهم الاقتراحات المطروحة لتعظيم التكنولوجيا الحديثة في مجال العمل المصرفي الإسلامي ما يلي:

(38) (خصاونة أحمد سليمان، 2008، ص 308)

-زيادة الانفاق الاستثماري في مجال تكنولوجيا المعلومات.

- تنفيذ شبكة الاتصال بين المركز الرئيسي لكل مصرف وفروعه، بما يضمن سرعة تداول البيانات الخاصة بالعملاء، وإجراء التسويات اللازمة عليها، إضافة إلى الارتباط بالشبكات الالكترونية الخاصة بالمصارف والمؤسسات المالية الأخرى.

- تكوين شبكة مصرفية إلكترونية، لتصبح بمثابة جسر إلكتروني بين المصارف الاسلامية من جهة، والشركات والعملاء من جهة أخرى بحيث يمكن من خلالها متابعة التطورات اليومية في قطاع الاستثمار محليا ودوليا، بما يمكن المصارف الاسلامية من الاستفادة من المعلومات التي تحتويها هذه الشبكة.

- إعادة تصميم مراحل تقديم الخدمات المصرفية لضمان تحقيق الاستفادة القصوى من التكنولوجيا المتقدمة، وذلك بتقليص المدة الزمنية، والخطوات والمستندات اللازمة للحصول عليها.

- ضرورة تدعيم الجهات الرقابية بالكوادر والكفاءات اللازمة لمتابعة أعمال المصارف الالكترونية، نظرا للتعامل بتلك الخدمات، مع تشجيع التعاون الدولي سواء فيما بين المصارف الاسلامية والتقليدية، أو بين القطاع العام والخاص في الدول التي تعمل فيها.

-الاستمرار في دعم وحدات الحاسب الآلي، لأن من أهم متطلبات نجاح الخدمات الإلكترونية، توافر أنظمة الحاسب "Soft Ware Hard Ware. " القادرة على التكيف والتعامل مع المنتجات الجديدة مع إمكانية الاستفادة من الدعم الأجنبي في مجال التدريب، خاصة في المراحل الأولى لتطوير هذه الأنظمة.

- إنشاء مركز إلكتروني مستقل لعمليات الشفرة، والتوقيعات الخاصة بالمراسلين في الخارج، ووكلاء تجميع المدخرات في مختلف الدول الاسلامية، أسوة بما هو متبع في المصارف العالمية الكبرى.

-التوسع في استخدام شبكة الأنترانت لتقديم الخدمات المصرفية المتنوعة، وتشجيع العملاء على طلب هذه الخدمات.

-ضرورة سن التشريعات المكملة، التي تحفظ حقوق كل من المصارف والعملاء، خاصة فيما يتعلق بصحة التوقيع الإلكتروني، من أجل حماية المؤسسات والمتعاملين معها من عمليات تزوير التوقيعات نظرا لاعتماده على رقم سري أو رمز معين للتعريف بالشخص.

III. تجربة مصرف قطر الإسلامي في عملية التميز التنافسي

1- نبذة عن المصرف:

تأسس مصرف قطر الاسلامي كشركة مساهمة قطرية (ش. م. ق)، للعمل كمصرف إسلامي في دولة قطر، بتاريخ 8 جويلية 1982 بموجب المرسوم رقم 45 لسنة 1982. يقوم المصرف بتقديم كافة الخدمات المصرفية وأنشطة تمويلية واستثمارية بموجب صيغ التمويل الاسلامي مثل المرابحات والمضاربات والمشاركات وعقود الاستصناع وما إلى ذلك، كما يقوم المصرف بأنشطة استثمارية سواءً كانت لحسابه الخاص أو نيابة عن عملائه. إن جميع أنشطة المصرف تتم وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية، كما هي محددة من قبل هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف وفقا لعقد تأسيسه ونظامه الداخلي وتعليمات مصرف قطر المركزي. بلغ رأس مال المصرف 2.36 مليار ريال قطري ويستحوذ على حصة 37% من السوق المصرفية الاسلامية في قطر، و11% من القطاع المصرفي ككل، وهذا ما يجعله أكبر مصرف متوافق مع الشريعة في قطر وواحد من أكبر خمسة مصارف إسلامية في العالم. **(38) (الموقع الرسمي لمصرف قطر الإسلامي)**

رؤية المصرف: مصرف إسلامي عالمي رائد وشامل، يتمسك بأحكام الشريعة الاسلامية والمُثل والقيم الأخلاقية الرفيعة، ويحقق المعايير الدولية للعمل المصرفي ويشارك في تنمية الاقتصاد الوطني والعالمي، كما يساهم في تلبية احتياجات المجتمع القطري.

رسالة المصرف:

- ✓ تقديم حلول مالية مبتكرة تتوافق مع أحكام الشريعة الاسلامية.
- ✓ تقديم خدمات عالية الجودة للعملاء، والعمل على تعظيم العائدات للمساهمين والشركاء.
- ✓ احتضان بيئة عمل داخلية متميزة في أفرادها وفي المستوى التقني المتميز.

3- التوزيع النسبي لصيغ التمويل في مصرف قطر الإسلامي

3-1 أدوات التمويل لمصرف قطر الإسلامي:

وتشمل ما يلي: **(39) (الموقع الرسمي لمصرف قطر الإسلامي)**

أ- بيع المرابحة:

يوفر المصرف لعملائه خدمة إصدار اعتمادات المرابحة التي تمكن العميل من الحصول على بعض السلع والأجهزة والمعدات من الخارج، ويتم ذلك من خلال تقديم العميل طلبا للمصرف لاسترداد سلعة ما مبينا وصفها كميتها وسعرها فيقوم المصرف باستيرادها لنفسه من الخارج على أن يبيعها للعميل بعد وصولها بسعر تكلفتها مع زيادة ربح يتم الاتفاق عليه.

ب- الاستثمار بالمضاربة:

يقوم المصرف بتنفيذ العديد من عقود المضاربة التي تغطي احتياجات استثمارية مختلفة في مجال استيراد البضائع أو تمويل المناقصات أو غيرها.

جـ- الاستثمار بالمشاركة:

يعتبر الاستثمار بالمشاركة المميز الرئيسي للمصرف الاسلامي عن البنوك التقليدية، ويقوم هذا النوع من الاستثمار على أساس تقديم المصرف حصته من المال الذي يطلبه بقصد انشاء مشروع مشترك أو شراء بضاعة وبيعها حيث يشارك المصرف في النتائج المحتملة(ربحا أو خسارة) في ضوء قواعد توزيعية شرعية يتفق عليها مسبقا.

د- الاجارة:

يقوم المصرف بشراء الأعيان أو حصص منها ثم تأجيرها للغير وهذه الأعيان مثل العقارات والمعدات أو الأجهزة المتنوعة، ويتم ذلك بعد دراسة الجدوى والتأكد من ربحيتها وموافقتها لأحكام الشريعة الاسلامية.

ه- الاستصناع:

يتمثل أسلوب الاستصناع في قيام المصرف بالتعاقد مع العميل (المستصنع) على القيام بتنفيذ مشروع معين. وتحمل جميع التكاليف من الخامات والأجور ثم تسليمه كاملا إلى العميل بمبلغ محدد في تاريخ معين، وحيث لا يملك المصرف حاليا شركة مقاولات فإنه يقوم بالتعاقد على تنفيذ المشروع مع شركة أو أكثر من شركات المقاولات.

و- بيع المساومة:

ويتمثل بيع المساومة في طلب العميل من المصرف أن يشتري سلعة معينة، يشتريها المصرف من طرف ثالث بسعر لا دخل للعميل بتحديده وبربح لا يعلمه العميل تبعا لذلك، ويكون للعميل الحق في قبول السلعة أو رفضها بعد تملك المصرف لها. فإذا قبل العميل البضاعة يقوم بتسديد قيمتها للمصرف بالأقساط على النحو الذي يتفق عليه، ويقوم المصرف بتطبيق بيع المساومة على السلع المشتراة من السوق المحلي.

والجدول التالي يوضح صيغ التمويل لمصرف قطر الاسلامي.

من الجدول يتضح ما يلي:

-أن التمويل المصرفي بصيغة المرابحة يستحوذ على النصيب الأكبر من إجمالي تدفق التمويل المصرفي حسب الصيغ، حيث تقدر نسبتها بـ 62,64% وذلك سنة 2008 وهي في تزايد مستمر حيث وصلت سنة 2011 إلى نسبة 71,04% وهذا دليل على الاهتمام المتزايد بهذه الصيغة.

-أما فيما يخص الاجارة فهي تحتل المرتبة الثانية وذلك بمتوسط قدره 18,63 %. ثم تليها عقود الاستصناع بمتوسط قدره 10,22 %.

- والملاحظ أن نسب المضاربة ضئيلة وفي تناقص حيث قدرت بـ5,88 % سنة2008، و 4,47% سنة 2009،و 2,91% سنة 2010، لتصل إلى 2,54% سنة 2011 . أما المشاركة فنسبها شبه معدومة حيث تبلغ في المتوسط 0,14% ، وذلك نظرا لتوجه السياسات التمويلية للمصرف إلى صيغة المرابحة.

ولكن حسب ما تبينه هذه النتائج وعلى الرغم من قدم مصرف قطر الإسلامي، ورغم كذلك برنامج التميز لتحقيق الجودة وبرنامج التكنولوجيا والبرنامج الخاص بالعمالة المطبق من طرفه (أنظر الإطار رقم 1، 2، 3) إلا أنه لم يرقى الى مستوى يحقق من خلاله الميزة التنافسية التي تطمح إليها المصارف الإسلامية والتي تكمن في صيغتي المشاركة والمضاربة نظرا لما تمتلكه من قدرة على تحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية على حد سواء.

الإطار رقم (1): برنامج التميز

- خدمات التميز:

خدمات مصرفية راقية: إن برنامج التميز يوفر فرصة دخول عالم منفرد يتمتع من خلاله العملاء برفاهية ورقي يواكب آمالهم ويُلي تطلعاتهم واحتياجاتهم المصرفية، انطلاقا من مفهوم خاص في متابعة وتنفيذ التعاملات المالية الخاصة، بدقة وسرعة متناهية مع طابع يتسم بالخصوصية، وذلك استنادا إلى خبرة مصرفية واستثمارية عريقة تزيد عن ثلاثة عقود.

- مدير متفرغ لعلاقات العملاء:

عند انضمامهم إلى برنامج التميز، يقدم لهم مدير علاقات يُعنى بتلبية كافة طلباتهم المصرفية على مدار الساعة، مع العلم أن موظفيهم، هم نخبة يتمتعون بمستويات تعليمية عالية وخبرات مصرفية تؤهله لتقديم النصح والارشادات المناسبة، وعليه فإن العملاء ينفردون بالأولوية في تقديم الخدمات والأسبقية في حل أي إشكال قد يواجههم، بالإضافة إلى المتابعة السريعة في جو من الخصوصية والثقة المتبادلة.

- خدمة متميزة:

يولي المصرف عملاء برنامج التميز بالرعاية والاهتمام ويضعهم على رأس أولوياته، فبمجرد انضمامهم إلى برنامج التميز، يكون لهم أولوية الخدمة في الحصول على الخدمات المصرفية في أسرع وقت فور بلوغهم أي فرع تابع للمصرف.

- أسرة برنامج التميز:

حيث أنه كما يمنح المصرف للعملاء الاعضاء في برنامج التميز خدمة متميزة سوف تمتد هذه الخدمة لتشمل أفراد عائلة العضو، بحيث يتمتعون بالمعاملة المرموقة التي يحظى بها عملاء التميز دون غيرهم في كافة الفروع.

- التقدير العالمي: بفضل برنامج التميز، يعتبر العملاء الأعضاء وأسرهم عملاء متميزين في كافة فروع مصرف قطر الإسلامي حول العالم.

الإطار رقم (2): خدمة الجوال المصرفي

توفر خدمة الجوال المصرفي العديد من الخدمات:

- الحسابات: عرض كل الحسابات الجارية وحسابات التوفير، وحسابات التمويل والودائع المرتبطة بحسابات الزبون. وكذلك استعراض أرصدة الحسابات وتاريخ المعاملات.
- البطاقات: القيام بعرض تفاصيل بطاقات الخصم وبطاقات الائتمان الخاصة بالزبون، وعرض تفاصيل المعاملات وكشف حسابات البطاقات، كذلك الدفع لبطاقات الائتمان المربوطة على حساب الزبون.
- التحويلات: وتضم تحويل الأموال إلى خارج الحساب الأساسي(RIM) وذلك عبر الأنترنيت . إضافة إلى التحويل بين الحسابات تحت نفس الـ RIM ، والتحويل إلى حساب آخر في المصرف، والتحويل إلى حساب آخر في بنك محلي داخل قطر.
- خدمات أخرى: تتمثل في حاسبة العملاء الأجنبية، والبحث عن مواقع أجهزة الصراف الآلي والفروع، كذلك تقديم خدمة تحديث تفاصيل ملفك الشخصي وتغيير وإعادة إنشاء الرقم السري للعمليات، طلب دفاتر شيكات، بالإضافة إلى طلب تمويل حساب جديد.

الإطار رقم (3): برنامج خاص بالعمالة

على مدى العقود الثلاثة الماضية، لعب مصرف قطر الاسلامي دورا محوريا في المسيرة التنموية لدولة قطر، فمن خلال جهود موظفيه وتفانيهم في العمل استطاع النمو ليصبح أكبر مصرف إسلامي في قطر مع انتشار دولي وصل إلى المملكة المتحدة، ماليزيا ولبنان. حيث يولي المصرف الاستثمار في

الطاقات البشرية أهمية كبرى من خلال التزامه بتقديم كل الدعم للموظفين الطموحين بهدف تطوير المصرف والمشاركة في نهضة البلاد ونموها. فعلى اعتبار أن الموظفين هم رأس مال المصرف، فإنه يستثمر في التطوير المهني لجميع موظفيه ولكافة الوظائف. وتتجلى مكانته في عالم البنوك ليس فقط لأنه يجتذب أكثر الأشخاص تميزا للعمل معه ولكن لأنه يقوم بشكل مستمر بصقل معارفهم ومهاراتهم من خلال ورش العمل المتخصصة والبرامج التعليمية المؤهلة حيث أطلق المصرف ثلاثة برامج تعليمية وتدريبية تركز على المراحل الوظيفية المختلفة لفريق العمل:

- **برنامج التطوير المهني السريع " نخبة ":** تطوير الموظفين ذوي الكفاءة العالية من خلال برامج متخصصة بهدف تمكينهم من الحصول على أدوار قيادية خلال سنتين.
- **برنامج تطوير المهارات القيادية " قيادة ":** إعداد الجيل القادم من قيادات المصرف من خلال برامج التطوير القيادي المميزة التي تدور حول القيم والمبادئ الإسلامية.
- **برنامج مدراء الفروع " رواد ":**إعداد مدراء فروع المصرف ليكونوا على مستوى مهني متميز من خلال الشراكة مع عدد من المعاهد العالمية ووفق لمعايير تقييم الأداء ومبادئ التعليم التفاعلي.

خلاصة:

من خلال ما تم دراسته في هذا الفصل وبالاعتماد على المعطيات السابقة الخاصة بالمصارف الاسلامية، اتضح أن تركيزها انصب على تطبيق المرابحات وذلك نظرا لقلة أو انعدام مخاطرها وسعيا للمنافسة والبقاء أمام المصارف التقليدية، هذا ما أدى لبعدها عن المبادئ والأهداف التي وضعها المنظرون لها وللخروج من هذا الوضع يجب على المصارف الاسلامية أن تتبع مرحلتين، المرحلة الأولى تقويم مسار المصارف الاسلامية بالرجوع الى تطبيق المضاربة والمشاركة باعتبارهما العلامة الفارقة والميزة الأساسية للعمل المصرفي الاسلامي والتي تميزه عن أنشطة المصارف الربوية، والمرحلة الثانية الاعتماد على كوادر بشرية مؤهلة في الجانبين الشرعي والاقتصادي و توظيف مفهوم الجودة ومسايرة التطور التكنولوجي.

هوامش الفصل الثاني:

-(1) الخاقاني نوري عبد الرسول، **المصرفية الإسلامية: الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق**، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن، 2011 .

-(2) حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، **المضاربة كما تجريها المصارف الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.

-(3) صالحي صالح، **المنهج التنموي البديل في الاقتصاد الاسلامي**، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2006.

-(4)(7) عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، **إدارة المصارف الاسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2009 .

-(5)(20) غردة عبد الواحد، **الفجوة بين الاطار النظري والتطبيق العملي لأساليب التمويل المصرفي الاسلامي – بعض المصارف الاسلامية نموذجا-** مجلة الاسلام، ماليزيا، 2011 .

-(6)(18) بن ساسي عبد الحفيظ، قريشي محمد جموعي، **ضوابط المنهج الاسلامي للاستثمار المتعلقة بالصيغ التمويلية**، الملتقى الدولي حول: الاقتصاد الاسلامي ورهانات المستقبل، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، يومي 23-24 فيفري 2011.

-(8)(9)(13)(27) بلعجوز حسين، **مخاطر صيغ التمويل في البنوك الاسلامية والبنوك الكلاسيكية: دراسة مقارنة**، مؤسسة الثقافة الجامعية للنشر، الاسكندرية، مصر، 2009 .

-(10)(14)(22)(24) أحمد محي الدين أحمد، **تطبيق المضاربة والمشاركة الثابتة والمتناقصة في التمويلات المصرفية**، الملتقى الرابع للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الاسلامية، مملكة البحرين، يومي 3 -4 أكتوبر 2004 .

-(11) الغريب ناصر، **مخاطر التمويل الاسلامي وأساليب التعامل معها**، كتاب إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي الاسلامي والتقليدي، اتحاد المصارف العربية، 2002 .

-(12)(21)(29) حماد حمزة عبد الكريم، **مخاطر الاستثمار في المصارف الاسلامية**، دار النفائس للنشر، عمان، الأردن، 2008 .

-(15)(26) سحنون محمود، يونس شعيب، **مخاطر تمويل التنمية في الاقتصاد الاسلامي**، الملتقى الدولي حول: مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاد الاسلامي، جامعة قالمة، يومي 03 و04 ديسمبر 2012 .

-(16) أحمد شعبان محمد علي، **البنوك الاسلامية في مواجهة الأزمات المالية**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2010.

-(17) (19) الهيتي قيصر عبد الكريم، **أساليب الاستثمار الاسلامي وأثرها على الأسواق المالية**، دار النفائس للنشر، دمشق، سوريا، 2010 .

-(23)(25) الياسري ابراهيم جاسم جبار، **إشكاليات تطبيق عقد المضاربة في المصارف الاسلامية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة الكوفة، 2009.

-(28) أبو النيل أبو بكر هاشم أبو بكر، **التحديات العلمية لتطبيق صيغ المشاركات في المصارف الاسلامية وأثر ذلك على التنمية الاقتصادية بالتطبيق على المملكة العربية السعودية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات الاسلامية الجامعة الأمريكية المفتوحة،2011 .

(30) حماد حمزة عبد الكريم محمد، **المخاطر الأخلاقية في المضاربة التي تجريها المصارف الاسلامية وكيفية معالجتها**، ورقة متصفحة بتاريخ 07-05-2013 ،الساعة 9:30 ، من الرابط:

www.saaid.net book/11/40_86.doc

-(31) ليلى محمد وليد بدران، **دور تنمية الموارد البشرية في تحقيق الميزة التنافسية لمنظمات الأعمال" نموذج مقترح للبنوك الاسلامية"** حلقة بحث، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2010 .

-(32)(36)(38) خصاونة أحمد سليمان، **المصارف الاسلامية: مقررات لجنة بازل- استراتيجية مواجهتها**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، 2008 .

-(33) النعيمي محمد عبد الله العال، صويص راتب جليل، صويص غالب جليل، **إدارة الجودة المعاصرة: مقدمة في إدارة الجودة الشاملة للإنتاج والعمليات والخدمات**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 .

-(34) البرواري نزار عبد المجيد، باشيوة لحسن عبد الله، **إدارة الجودة مدخل للتميز والريادة: مفاهيم وأسس وتطبيقات**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن، 2011.

-(35) أبو عمشة محمد كمال، **جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية في البنوك الاسلامية الخليجية**، ورقة متصفحة بتاريخ 15-04-2013، الساعة 14:55 ، من الرابط:

www.isegs.com./fourm/showthread.php?t=6116.

-(37) العليات أحمد عبد العفو مصطفى، **الرقابة الشرعية على أعمال المصارف الاسلامية**، مذكرة مقدمة ضمن نيل متطلبات شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2006.

-(38)(39)الموقع الرسمي لمصرف قطر الاسلامي، متصفح بتاريخ 20-04-2013، الساعة 22:15 ، من الرابط:

www.qib.com.qa

هوامش الفصل الثاني:

-(1) الخاقاني نوري عبد الرسول، **المصرفية الإسلامية: الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق**، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن، 2011 .

-(2) حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، **المضاربة كما تجريها المصارف الإسلامية وتطبيقاتها المعاصرة**، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.

-(3) صالحي صالح، **المنهج التنموي البديل في الاقتصاد الاسلامي**، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2006.

-(4)(7) عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، **إدارة المصارف الاسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2009 .

-(5)(20) غردة عبد الواحد، **الفجوة بين الاطار النظري والتطبيق العملي لأساليب التمويل المصرفي الاسلامي – بعض المصارف الاسلامية نموذجا-** مجلة الاسلام، ماليزيا، 2011 .

-(6)(18) بن ساسي عبد الحفيظ، قريشي محمد جموعي، **ضوابط المنهج الاسلامي للاستثمار المتعلقة بالصيغ التمويلية**، الملتقى الدولي حول: الاقتصاد الاسلامي ورهانات المستقبل، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، يومي 23-24 فيفري 2011.

-(8)(9)(13)(27) بلعجوز حسين، **مخاطر صيغ التمويل في البنوك الاسلامية والبنوك الكلاسيكية: دراسة مقارنة**، مؤسسة الثقافة الجامعية للنشر، الاسكندرية، مصر، 2009 .

-(10)(14)(22)(24) أحمد محي الدين أحمد، **تطبيق المضاربة والمشاركة الثابتة والمتناقصة في التمويلات المصرفية**، الملتقى الرابع للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الاسلامية، مملكة البحرين، يومي 3 -4 أكتوبر 2004 .

-(11) الغريب ناصر، **مخاطر التمويل الاسلامي وأساليب التعامل معها**، كتاب إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي الاسلامي والتقليدي، اتحاد المصارف العربية، 2002 .

-(12)(21)(29) حماد حمزة عبد الكريم، **مخاطر الاستثمار في المصارف الاسلامية**، دار النفائس للنشر، عمان، الأردن، 2008 .

-(15)(26) سحنون محمود، يونس شعيب، **مخاطر تمويل التنمية في الاقتصاد الاسلامي**، الملتقى الدولي حول: مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاد الاسلامي، جامعة قالمة، يومي 03 و04 ديسمبر 2012 .

-(16) أحمد شعبان محمد علي، **البنوك الاسلامية في مواجهة الأزمات المالية**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2010.

-(17) (19) الهيتي قيصر عبد الكريم، **أساليب الاستثمار الاسلامي وأثرها على الأسواق المالية**، دار النفائس للنشر، دمشق، سوريا، 2010 .

-(23)(25) الياسري ابراهيم جاسم جبار، **إشكاليات تطبيق عقد المضاربة في المصارف الاسلامية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة الكوفة، 2009.

-(28) أبو النيل أبو بكر هاشم أبو بكر، **التحديات العلمية لتطبيق صيغ المشاركات في المصارف الاسلامية وأثر ذلك على التنمية الاقتصادية بالتطبيق على المملكة العربية السعودية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات الاسلامية الجامعة الأمريكية المفتوحة،2011 .

(30) حماد حمزة عبد الكريم محمد، **المخاطر الأخلاقية في المضاربة التي تجريها المصارف الاسلامية وكيفية معالجتها**، ورقة متصفحة بتاريخ 07-05-2013 ،الساعة 9:30 ، من الرابط:

www.saaid.net book/11/40_86.doc

-(31) ليلى محمد وليد بدران، **دور تنمية الموارد البشرية في تحقيق الميزة التنافسية لمنظمات الأعمال" نموذج مقترح للبنوك الاسلامية"** حلقة بحث، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2010 .

-(32)(36)(38) خصاونة أحمد سليمان، **المصارف الاسلامية: مقررات لجنة بازل- استراتيجية مواجهتها**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، 2008 .

-(33) النعيمي محمد عبد الله العال، صويص راتب جليل، صويص غالب جليل، **إدارة الجودة المعاصرة: مقدمة في إدارة الجودة الشاملة للإنتاج والعمليات والخدمات**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 .

-(34) البرواري نزار عبد المجيد، باشيوة لحسن عبد الله، **إدارة الجودة مدخل للتميز والريادة: مفاهيم وأسس وتطبيقات**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن، 2011.

-(35) أبو عمشة محمد كمال، **جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية في البنوك الاسلامية الخليجية**، ورقة متصفحة بتاريخ 15-04-2013، الساعة 14:55 ، من الرابط:

www.isegs.com./fourm/showthread.php?t=6116.

-(37) العليات أحمد عبد العفو مصطفى، **الرقابة الشرعية على أعمال المصارف الاسلامية**، مذكرة مقدمة ضمن نيل متطلبات شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2006.

-(38)(39)الموقع الرسمي لمصرف قطر الاسلامي، متصفح بتاريخ 20-04-2013، الساعة 22:15 ، من الرابط:

www.qib.com.qa

قائمة المراجع

الكتب:

1- أبو زيد عبد العظيم، **بيع المرابحة وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الاسلامية**، دار الفكر، دمشق، سوريا، 2004.

2_ أحمد شعبان محمد علي، **البنوك الاسلامية في مواجهة الأزمات المالية**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2010.

3- أرشيد محمود عبد الكريم، **الشامل في معاملات وعمليات المصارف الاسلامية**، دار النفائس للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2001.

4- البدري جلال وفاء، **البنوك الاسلامية**، دار الجامعة الجديدة، للنشر والتوزيع، الاسكندرية، مصر، 2008.

5- البرواري نزار عبد المجيد، باشيوة لحسن عبد **الله**، **إدارة الجودة مدخل للتميز والريادة: مفاهيم وأسس وتطبيقات**، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان ، الأردن، 2011.

6- الخاقاني نوري عبد الرسول، **المصرفية الاسلامية: الأسس النظرية وإشكاليات التطبيق**، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.

7- الخضيري محسن أحمد، **البنوك الاسلامية**، إيتراك للنشر والتوزيع، القاهرة، مصر، 1990.

8- الخضيري محسن أحمد، **صناعة المزايا التنافسية**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، مصر 2004.

9- الركابي كاظم نزار، **الادارة الاستراتيجية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2004.

10- الزعبي حسن علي، **نظم المعلومات الاستراتيجية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2005.

11- الشعراوي عايد فضل، **المصارف الاسلامية: دراسة عملية فقهية للممارسات العملية**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، بيروت، لبنان، 2007.

12- الشمري صادق راشد، **أساسيات الصناعات المصرفية الاسلامية**، دار اليازوري العلمية، للنشر والتوزيع، عمان، الأردن،2008.

13- الشمري صادق راشد، **أساسيات الاستثمار في المصارف الاسلامية**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011.

14- العزيزي محمد رامز عبد الفتاح، **الحكم الشرعي للاستثمارات والخدمات المصرفية التي تقوم بها البنوك الإسلامية**، دار الفرقان للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

15- العيادي أحمد صبحي، **أدوات الاستثمار الاسلامية: البيوع والقروض والخدمات المصرفية**، دار الفكر، عمان، الأردن، 2010.

16- العجلوني محمد محمود، **البنوك الاسلامية**، دار المسيرة للطباعة والنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

17- الغالبي طاهر محسن منصور، وائل محمد صبحي ادريس، **الادارة الاستراتيجية منظور منهجي متكامل** دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

18- الغريب ناصر، **مخاطر التمويل الاسلامي وأساليب التعامل معها**، كتاب إدارة الأصول ومخاطر التمويل في العمل المصرفي الاسلامي والتقليدي، اتحاد المصارف العربية، 2002 .

19- القطب محي الدين، **الخيار الاستراتيجي وأثره في تحقيق الميزة التنافسية**، دار حامد للنشر والتوزيع عمان، الأردن، 2012.

20- المرطان سعيد سعد، **مدخل للفكر الاقتصادي في الاسلام**، مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2004.

21-النعيمي محمد عبد الله العال، صويص راتب جليل، صويص غالب جليل، **إدارة الجودة المعاصرة: مقدمة في إدارة الجودة الشاملة للإنتاج والعمليات والخدمات**، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009 .

22- الهيتي قيصر عبد الكريم، **أساليب الاستثمار الاسلامي وأثرها على الأسواق المالية**، دار النفائس للنشر والتوزيع، دمشق، سوريا، 2010.

23- الوادي محمود حسين, سمحان حسين محمد، **المصارف الاسلامية الأسس النظرية والتطبيقية العلمية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2007.

24- بلعجوز حسين، **مخاطر صيغ التمويل في البنوك الاسلامية والبنوك الكلاسيكية: دراسة مقارنة، مؤسسة الثقافة الجامعية للنشر**، الاسكندرية، مصر، 2009 .

25- . توفيق محمد عبد المحسن، **بحوث التسويق وتحديات المنافسة الدولية**، دار النهضة العربية لبنان، 2000.

26- حماد حمزة عبد الكريم، **مخاطر الاستثمار في المصارف الاسلامية**، دار النفائس للنشر، عمان، الأردن، 2008 .

27-حمدان عبد المطلب عبد الرزاق، **المضاربة كما تجريها المصارف الاسلامية وتطبيقاتها المعاصرة**، دار الفكر الجامعي، الاسكندرية، مصر، 2005.

28- حمداوي وسيلة، **الجودة ميزة تنافسية في البنوك التجارية**، مديرية النشر لجامعة قالمة، الجزائر 2009.

29- حنفي عبد الغفار، **إدارة المصارف**، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2007.

30- خالد أمين عبد الله، سعيفان حسين سعد، **العمليات المصرفية الاسلامية: طرق المحاسبة الحديثة**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

31- خبابة عبد الله، **الاقتصاد المصرفي: البنوك الالكترونية- البنوك التجارية- السياسة النقدية**، مؤسسة شباب الجامعة، الاسكندرية، مصر، 2008.

32- خصاونة أحمد سليمان، **المصارف الاسلامية: مقررات لجنة بازل- استراتيجية مواجهتها**، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، إربد، الأردن، 2008 .

33- رايس حدة، **دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في البنوك الاسلامية**، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، القاهرة، مصر،2009.

34- زغدار أحمد، **المنافسة التنافسية والبدائل الاستراتيجية**، دار جرير للنشر والتوزيع، عمان الأردن 2011.

35- عويضة عدنان، **نظرية المخاطرة في الاقتصاد الاسلامي**، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، بيروت، لبنان، 2010.

36- سمير محمد عبد العزيز، **اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك**، المكتب العربي الحديث، الاسكندرية، مصر، 2006.

37- سمحان حسين محمد، مبارك موسى عمر، **محاسبة المصارف الاسلامية**، دار المسيرة، عمان، الأردن، 2009.

38- صالحي صالح، **المنهج التنموي البديل في الاقتصاد الاسلامي**، دار الفجر للنشر والتوزيع، مصر، 2006.

39- عبد الرحمان يسري أحمد، **تنمية الصناعات الصغيرة ومشكلات تمويلها**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الاسكندرية، مصر،1996.

40- عريقات حربي محمد، عقل سعيد جمعة، **إدارة المصارف الاسلامية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2009.

41- عويضة عدنان، **نظرية المخاطرة في الاقتصاد الاسلامي**، المعهد العالمي للفكر الاسلامي، بيروت، لبنان، 2010.

42- فليح حسن خلف، **البنوك الاسلامية**، جدار للكتاب العالمي للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2006.

43- محارب عبد العزيز، **التنمية المستديمة في ظل تحديات الواقع من منظور اسلامي**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2011.

44- مرسي نبيل محمد، **التقنيات الحديثة للمعلومات**، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2005.

45- مرسي نبيل محمد، **استراتيجيات الادارة العليا اعداد، تنفيذ، مراجعة**، المكتب الجامعي الحديث الاسكندرية، مصر، 2006.

46- مصطفى محمود أبو بكر، **الموارد البشرية مدخل لتحقيق الميزة التنافسية**، الدار الجامعية، مصر 2006.

47- ملحم أحمد سالم، **بيع المرابحة وتطبيقاته في المصارف الاسلامية**، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2005.

48- هيا جميل بشارات، **التمويل المصرفي الاسلامي: للمشروعات الصغيرة والمتوسطة**، دار النفائس للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2008.

الملتقيات:

1-أحمد محي الدين، **تطبيق المضاربة والمشاركة الثابتة والمتناقصة في التمويلات المصرفية**، الملتقى الرابع للهيئات الشرعية للمؤسسات المالية الاسلامية، مملكة البحرين، يومي 3-4 أكتوبر 2004 .

2- بن ساسي عبد الحفيظ، قريشي محمد جموعي، **ضوابط المنهج الاسلامي للاستثمار المتعلقة بالصيغ التمويلية**، الملتقى الدولي حول: الاقتصاد الاسلامي ورهانات المستقبل، المركز الجامعي غرداية، الجزائر، يومي 23-24 فيفري 2011.

3- سحنون محمود، يونس شعيب، **مخاطر تمويل التنمية في الاقتصاد الاسلامي**، الملتقى الدولي حول: مقومات تحقيق التنمية المستدامة في الاقتصاد الاسلامي، جامعة قالمة، يومي 03 و04 ديسمبر **2012 .**

4- مديوني جميلة، مداح عرايبي الحاج، **قياس جودة الخدمات المصرفية الاسلامية**، الملتقى الدولي الأول حول الاقتصاد الاسلامي: الواقع ورهانات المستقبل المركز الجامعي غرداية، يومي 23-24 فيفري 2011.

5- نوري منير، مجاهدي فاتح، **دور الابتكار في اكساب المنظمة العربية ميزة تنافسية و الحفاظ عليها** مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول: المؤسسة الاقتصادية الجزائرية و الابتكار في ظل الألفية الثالثة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير، جامعة قالمة، يومي 16-17 نوفمبر 2008.

الرسائل الجامعية:

1- أبو النيل أبو بكر هاشم أبو بكر، **التحديات العلمية لتطبيق صيغ المشاركات في المصارف الاسلامية وأثر ذلك على التنمية الاقتصادية بالتطبيق على المملكة العربية السعودية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات الاسلامية، الجامعة الأمريكية المفتوحة،2011 .

2- العليات أحمد عبد العفو مصطفى، **الرقابة الشرعية على أعمال المصارف الاسلامية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية الدراسات العليا في جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2006.

3- الياسري ابراهيم جاسم جبار، **إشكاليات تطبيق عقد المضاربة في المصارف الاسلامية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير، جامعة الكوفة، 2009.

المجلات:

1- غردة عبد الواحد، **الفجوة بين الاطار النظري والتطبيق العملي لأساليب التمويل المصرفي الاسلامي – بعض المصارف الاسلامية نموذجا-** مجلة الاسلام، ماليزيا، 2011 .

2_ ليلى محمد وليد بدران، **دور تنمية الموارد البشرية في تحقيق الميزة التنافسية لمنظمات الأعمال" نموذج مقترح للبنوك الاسلامية"** حلقة بحث، كلية الاقتصاد، جامعة دمشق، 2010 **.**

مواقع الانترنيت:

1- أبو عمشة محمد كمال، **جودة الخدمات المصرفية كمدخل لزيادة القدرة التنافسية في البنوك الإسلامية الخليجية،** ورقة متصفحة في 15-04-2013،الساعة 14:55 ، من الرابط:

www .isegs.com./fourm/showthread.php ?t=6116.

2- الموقع الرسمي لمصرف قطر الاسلامي، متصفح بتاريخ 20-04-2013، الساعة 22:15 ، من الرابط:
www.qib.com.qa

3-حماد حمزة عبد الكريم محمد، **المخاطر الأخلاقية في المضاربة التي تجريها المصارف الاسلامية وكيفية معالجتها،** ورقة متصفحة في 07-05-2013 ،الساعة 9:30 ، من الرابط:

www.saaid.ne book/11/40_86.doc

الملخص:

عرفت الصناعة المالية الإسلامية منذ ظهورها العديد من التطورات، فاكتسبت أهمية في النظام المالي الدولي، حيث جاءت المؤسسات المالية الإسلامية كبديل للمؤسسات المالية التقليدية لتوفر في المقام الأول فرصا استثمارية وتمويلية وتجارية تتماشى مع مبادئ الدين الإسلامي، إلا أن ظهور بعض الحيل الربوية في التعاملات المالية أدى الى خلق فجوة بين الجانب التنظيري والتطبيقي للعمل المصرفي الإسلامي مما أثبت وجود مخاطر في الصيرفة الإسلامية متعلقة بصيغ التمويل الإسلامية القائمة على تقاسم الأرباح والخسائر والممثلة في صيغتي المضاربة والمشاركة التي تعتبر أساس الميزة التنافسية في الصيرفة الإسلامية.

Summry

Islamic financial industry since they appear many developments, gained importance in the international financial system where Islamic financial institutions came as an alternative to traditional financial institutions provide primarily financing and investment opportunities and trade in line with the principles of the Islamic religion, but some tricks on interest on financial transactions has led to the creation of a gap between endoscopic and offender of Islamic banking which proved the existence of risk in Islamic finance Islamic modes of finance-related based on the sharing of profits and losses and represented in the two versions of speculation and participation, which are The basis of competitive advantage in Islamic banking.