

جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية
كلية الأعمال
قسم المالية

مقرر	أدوات التمويل الإسلامي
رمز المقرر	مال 1202
محاضرة	أدوات التمويل الإسلامي لإدارة السيولة
رقم الوحدة	9



الأهداف التعليمية

- * دراسة الأدوات التمويلية لإدارة السيولة الحديثة.
- * دراسة مخاطر السيولة في أدوات التمويل الإسلامي.



قائمة موضوعات الوحدة

1. التورق والتورق العكسي
2. القرض مع الرهن
3. المشاركة بالحساب المكشوف
4. الوكالة الاستثمارية غير المقيدة
5. مخاطر السيولة في أدوات التمويل الإسلامي



1- التورق والتورق العكسي

* **التورق في الاصطلاح:** أن يشتري إنسان سلعة نسيئة ثم يبيعها نقداً -**لغير البائع**- بأقل مما اشتراها به، ليحصل على النقد (الورق). وغالباً ما يكون الشراء الأول بالأجل أو تقسيطاً، والبيع الثاني نقداً.

* بينما "التورق العكسي" ويسمى أيضاً بـ "المرابحة العكسية" أن العميل (المودع) يوكل البنك في شراء سلعة معينة، ويسلم العميل البنك الثمن **نقداً**، ثم يقوم البنك بشراء هذه السلعة من العميل بثمن مؤجل، وبربح يتم الاتفاق عليه مع العميل.

* والصورة الشائعة لهذا المنتج تقوم على ما يلي

* 1. توكيل العميل (المودع) المصرف في شراء سلعة محددة، وتسليم العميل للمصرف الثمن حاضراً.

* 2. شراء المصرف للسلعة من العميل بثمن مؤجل، وبهامش ربح يجري الاتفاق عليه.



* التورق: يوجد نوعان رئيسيان من عقود التورق

* النوع الأول: التورق الحقيقي:

* صورته أن يشتري الرجل سلعة بثمن مؤجل ثم يبيعها بنقد لغير البائع بأقل مما اشتراها به ليحصل بذلك على النقد(الورق). فإن باعها إلى بائعها الأول فهي العينة الممنوعة، وإن باعها إلى طرف ثالث فهي التورق.. وغالباً ما يكون الشراء الأول بالأجل أو تقسيماً، والبيع الثاني نقداً.

* مثلاً: يأتي شخص (أ) وهو محتاج إلى الشخص (ب) وهو من التجار ويقول له: أريد سيارة، تبيني إياها إلى أجل معلوم، فيتفقان على ثمن معلوم وعلى أقساط معلومة فيتم البيع على ذلك، وهذا المشتري (أ) بعدما يقبضها ويحوزها إليه، يقوم ببيعها إلى طرف ثالث للحصول على النقد.



* النوع الثاني: التورق المنظم :

* تتمثل في شراء **سلعة** من المصرف **بالأجل**، ومن ثمّ يوكل العميل المصرف ببيعها قبل أن يقبضها، وأحياناً يكلف المصرف بائع السلعة ببيعها لصالح العميل والتمن بعد قبضه يسلمه للعميل مباشرة.

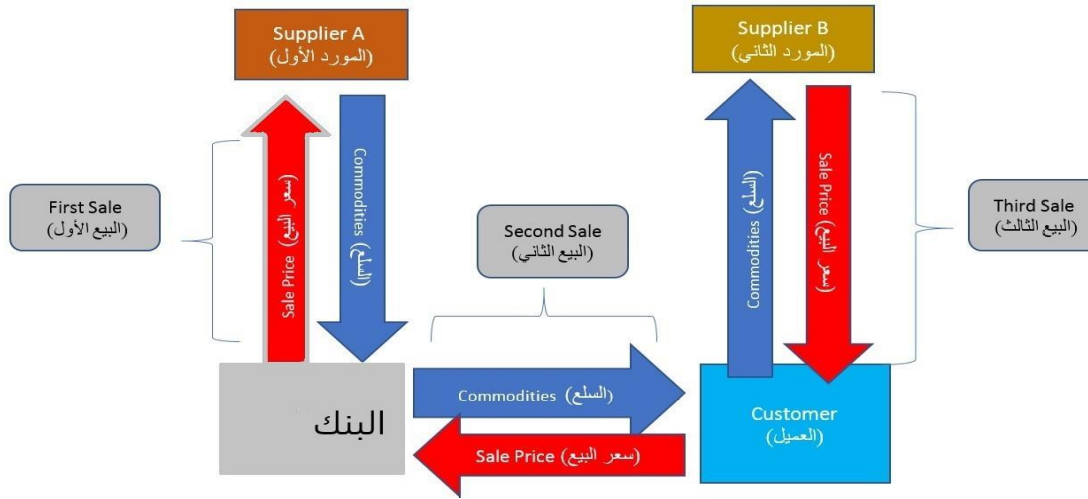
* والفرق بين التورق المنظم والحقيقي، أن العميل في التورق المنظم لا يقبض السلعة ولا يتولى بيعها بنفسه، في حين أن العميل في التورق الحقيقي بالخيار بين أن يحتفظ بالسلعة أو يبيعها بنفسه في السوق، لأن قبضه لها قبضاً حقيقياً يمكنه من التصرف فيها كما يشاء.

* وقد تضع بعض البنوك خيارات متعددة للعميل في نماذج التورق المنظم، بأن تخيره بين قبض السلعة بنفسه أو يوكل البنك أو طرفاً ثالثاً له علاقة بالبنك ببيعها، وهذا التخيير في الواقع شكلي، لأن التورق المنظم إنما يقع في سلع يصعب على العميل قبضها أو التصرف فيها، ولهذا لو اختار العميل قبض السلعة فسيجد أمامه كثيراً من العقبات، أقلها أنه سيخسر في السلعة خسارة مضاعفة، مما يضطره حتماً إلى توكيل البنك أو من يختاره البنك في بيع السلعة.



* آلية التورق:

يتم التورق عن طريق شراء البنك سلعا من المورد (البيع الأول) ثم يبيعها إلى العميل (البيع الثاني) ويقوم العميل ببيع تلك السلع إلى مورد آخر للحصول على النقد (البيع الثالث)



- 1- يقوم البنك بشراء السلع من المورد الأول ودفع سعر البيع **حالا**. (البيع الأول)
- 2- بعد تملك السلع، يقوم البنك ببيع السلع إلى العميل بعقد المربحة ويتم سداد سعر البيع **مؤجلا**. (البيع الثاني)
- 3- وبعد أن يمتلك العميل السلع يقوم ببيعها **(بنفسه أو بتوكيل إلى غيره)** إلى المورد الثاني ويتم دفع سعر البيع **حالا**. (البيع الثالث)

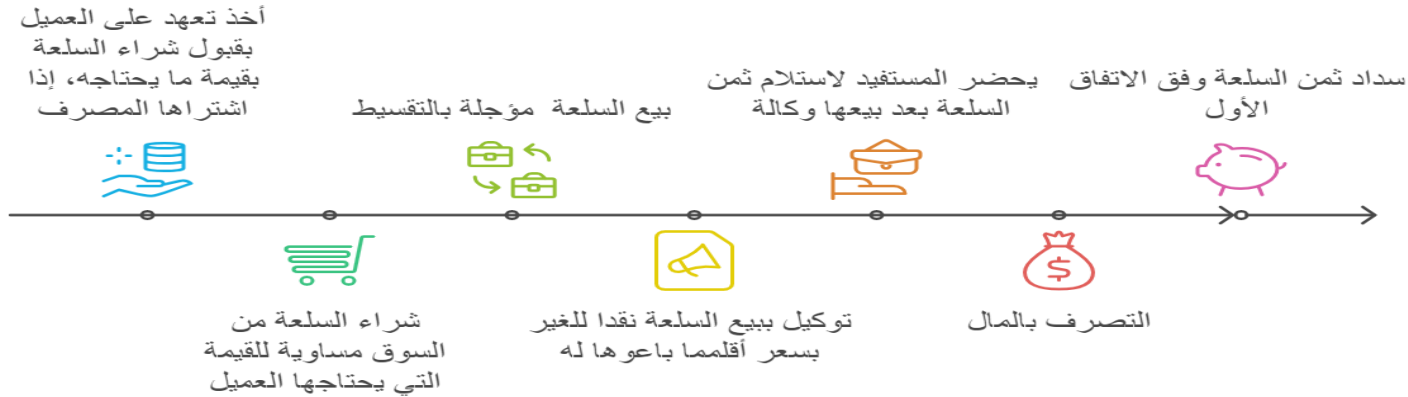


متى يكون التورق غير جائز؟

يكون التورق غير جائز شرعاً إذا ما اختل شرط من شروط البيع كعدم وجود السلع أو عدم قبض السلع حقيقياً أو حكماً قبل البيع أو بيع السلع إلى المورد الأول.

فالتورق نوع بيع ليس فيه مخالفة لأحكام البيع المطلق، وكل ما فيه أنه شراء ما لا يراد الانتفاع بعينه، بل بقيمته، وهو مثل ما يشتريه التجار لا أكثر من ذلك ولا أقل، فالتجار جميعاً يشترون البضائع بقصد ثمنها وليس بقصد الانتفاع بعينها.

الحصول على المال من خلال التورق المنظم



وهكذا يكون البنك قد حققاً ربحاً هو الفرق بين ثمن السلعة الذي تم دفعه عند شرائها نقداً، و ثمنها من المتورق مقسماً بعد بيعها له ووفائه بالأقساط، ويكون المتورق قد حصل على النقد.



مواطن الخلل في التورق المنظم

1. **الوعد بالشراء الذي يأخذه البنك على المتورق بأن يعد وعداً جازماً بشراء السلعة منهم.** هذا الوعد غير ملزم عند أكثر الفقهاء. ويمكن للبنك حل الإشكال من خلال شرائه للسلعة من البائع بخيار الشرط يوماً أو أكثر، فإن جاء المتورق واشترى السلعة منهم فقد تم التورق، وإلا فيردونها للبائع بخيار الشرط، وهو موضوع متفق على جوازه لدى عامة الفقهاء.
2. **يشترى البنك السلعة المطلوب التورق فيها، ثم يبيعها للمتورق قبل قبضها في أغلب الأحوال.**

الفرق بين التورق والتوريق:

التوريق Securitization هو تحويل الأصول غير قابلة للتداول الى أصول قابلة للتداول في الأسواق المالية – **الديون الاستهلاكية والرهن العقاري والحسابات الدائنة** – وهي أمثله على نوعية الأصول غير الملموسة وغير قابلة للتداول، لكن التوريق الحديث جعل كل هذه الأصول قابلة للتداول في الأسواق المالية.



وله ثلاث طرق:

الطريقة الأولى: بيع المصدر الأصلي "البنك مثلا" **الدَّين** برمته إلى مالك جديد.

الطريقة الثانية: بيع الفوائد المتوقعة من القرض مع بقاء ملكية **الدَّين** للمصدر الأصلي.

الطريقة الثالثة: إصدار سندات **مضمونة بتلك الديون**، ثم بيعها، فتكون الديون الأصلية ضمانا لتلك السندات فقط.

وهذه المسألة لها ثلاث أحوال:

*** الحال الأولى: تصكيك مديونية النقود:**

إذا كان الدين الثابت في الذمة المؤجل السداد نقودا، فهذا لا يجوز توريقه، وامتناع تداوله في سوق ثانوية. وبناء على ذلك: فلا يجوز توريق دين المرابحة "المصرفية" المؤجل، وتداوله من قبل المصارف الإسلامية أو الأفراد في سوق ثانوية أو عن طريق البيع المباشر بنقد معجل أقل منه، كما يجري في عمليات توريق الديون وتداولها في السوق المالي.

*** الحال الثانية: تصكيك مديونية السلع:**

إذا كانت موجودات وعاء المضاربة سلعا عينية، فهذا لا حرج شرعا في بيع صكوكها بنقود معجلة أقل من قيمتها السوقية أو أكثر أو مساوية، ولا حرج أيضا في شراء المساهم الجديد حصة المساهم الخارج؛ لأن ذلك كله من قبيل بيع الأعيان بالنقود المعجلة.



الحال الثالثة: تصكيك مديونية السلع والنقود:

* إذا كانت موجودات وعاء المضاربة خليطا من سلع عينية ونحوها من المنافع، وديون مرابحات وفي هذه الحالة يفرق بين صورتين:

* **الصورة الأولى:** أن تكون قيمة الأعيان "ونحوها من المنافع" **أكثر** من مقدار الدين الموجود في الوعاء، وعندها يسري على هذه الصورة **حكم الحل والجواز**؛ لأن للأكثر حكم الكل، كما هو مقرر في قواعد الفقه، ولأنه يغتفر في التوابع ما لا يغتفر في غيرها.

* **الصورة الثانية:** أن تكون قيمة الأعيان والمنافع **أقل** من مقدار دين المرابحة، وعندها يسري على هذه الصورة حكم الحرمة.



2 - القرض مع الرهن

* يعتبر قرض بدون زيادة على اعتبار أن أي زيادة هي من الربا المحرم. استعمل هذا النوع من التمويل من قبل بعض البنوك الإسلامية في ماليزيا، وهو يدخل في إطار التمويل الشخصي.

* شروط القرض مع الرهن:

* تقديم ضمانات عينية ذات قيمة عالية (مثال، مصوغات ذهبية،...):

* فرض على المقرض استئجار صندوق أمانات من البنك نفسه؛

* تكون أجرة الصندوق أعلى بكثير من الأجرة المألوفة؛

وهذا المنتج هو **قرض وإجارة**. ويوجد نهي من النبي صلى الله عليه وسلم عن **بيع وسلف**. وهو ما يشمل الإجارة والسلف. وقصد النهي إنما هو احتمال أن يتضمن ثمن البيع زيادة مقصودة في القرض. ومن الواضح أن هذا العقد يتضمن فيه الأجرة زيادة واضحة عن الأجرة المعتادة. هي في الحقيقة زيادة ربوية من أجل القرض.



3- المشاركة بالحساب المكشوف

تقديم تسهيلات تمويلية لرأس المال العامل بين البنك الاسلامي والشركة المستفيدة خلال فترة على أساس مشاركة لمدة معينة.

* وتعتبر **مشاركة** يكون فيها رأس المال البنك الاسلامي **متغيرا** حسبما تقوم به الشركة المستفيدة من سحبات أو ايداعات خلال مدة الاتفاق.

* هو اتفاق يهدف الى دعم السيولة او تمويل رأس المال العامل للشركات.

* يلتزم فيه بنك اسلامي او تقليدي تجاه بنك اسلامي آخر بتمويل عدد من عمليات المرابحة (لا القرض) لزيائن هذا الاخير مع تحديد:

* **سقف تمويلي**

* **مدة زمنية معينة**

* وبشروط محددة اهمها نسبة الارباح للمعاملات لهذا الاتفاق العام.

* ويتم توكيل البنك الاسلامي المستفيد لشراء السلع التي يتم تمويلها حسب الاتفاق وبيعها لنفسه



3- المشاركة بالحساب المكشوف

* تستطيع الشركة أن تستفيد من فوائدها المالية بإيداعها في الحساب، لأن إيداعها يعني تخفيض رأس مال البنك في هذه المشاركة، ومن ثم تخفيض حصته من الربح. وذلك على عكس خط الائتمان بالمرابحة الذي تحتاج فيه الشركة المستفيدة أن تسدد أثمان المرابحات الجزئية في مواعيدها المحددة مسبقاً.

* توجد **مخاطر** على المصرف بصفته **شريكاً** لا دائماً. وهي مخاطر تغيرات السوق، وقدرة الشركة على تحقيق الأرباح. ولا يستطيع المصرف أن يحصل مقابلها على ضمانات من الشركة، لا، ذلك سيكون بمثابة ضمان الشريك لرأس مال شريكه.

بحيث:

- * اقتسام الأرباح حسب النسبة المتفق عليها مسبقاً؛
- * تساعد هذه الأداة الشركة في السحب على المكشوف؛
- * تساعد هذه الأداة الشركة على إيداع كل فائض لديها.

تستند هذه الأداة على الفقه الشافعي الذي يرى أن مساهمة الشريكين يمكن أن تكون متغيرة



3- المشاركة بالحساب المكشوف

بعد موافقة البنك الاسلامي، تتم المشاركة بالحساب المكشوف على ما يلي:

توافق اعمال الشركة مع الشريعة

الاتفاق على نسبة الارباح

استفادة الشركة من فائضها المالي

امكانية تغيير نسبة الارباح عند بداية كل دورة

تحمل البنك الاسلامي المخاطر بصفته شريكا وليس دائنا

سداد هذه التسهيلات عند انتهاء مدتها



4- الوكالة الاستثمارية غير المقيدة: Inter-Bank Unrestricted Wakalah

هي عقد محدد مصمم للاستخدام بين المؤسسات المالية لإدارة سيولتها من خلال صفقات خزينة بين البنوك متفقة مع أحكام الشريعة الإسلامية. ويقوم الموكل وهم أصحاب حسابات الاستثمار، بمنح الحق للمصرف في استثمار أموالهم على أساس عقد الوكالة مقابل أجر محدد فقط أو مقابل أجر محدد مع حصة من الربح إذا زاد الربح المتحقق عن حد معين، وذلك لإيجاد حافز للمصرف لتحقيق عائد أعلى من المتوقع (هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية).



بعض الملاحظات:

- * يفرض المصرف الإسلامي رسوم وكالة وقد يقوم أيضا باقتسام الأرباح المتحققة التي تزيد عن الحد المتوقع الذي تم تحديده للمستثمر. ولكن الخسارة يتم تحملها من قبل المستثمر وحده ما عدا في حالات الإهمال أو التعدي من قبل الوكيل.
- * أتعاب الوكيل " تعني الأتعاب المحددة في إشعار عرض الوكيل والمستحقة الدفع من قبل الموكل للوكيل إما في تاريخ الاستثمار أو في تاريخ الاستحقاق. ويجب أن تكون أتعاب الوكيل محددة وغير مرتبطة بالربح الحقيقي أو بالأداء الذي تحققه محفظة الوكالة.
- * حافز الوكيل " يعني نسبة الربح الحقيقي **الزائد** عن نسبة الربح المتوقع والذي تم الاحتفاظ به بمثابة حافز من قبل الوكيل



الحالات الممكنة:

إذا كان العائد أكبر من نسبة الربح المتوقع: يدفع الوكيل للموكل ما يلي:
مبلغ الاستثمار + نسبة الربح المتوقعة - أجره الوكيل. ويحتفظ بالمبلغ الزائد (الحافز)

إذا كان العائد أقل من نسبة الربح المتوقع، يدفع الوكيل للموكل ما يلي:
مبلغ الاستثمار + الربح الحقيقي - أجره الوكيل

إذا كان العائد يساوي نسبة الربح المتوقع، يدفع الوكيل للموكل ما يلي:
مبلغ الاستثمار + نسبة الربح المتوقع - أجره الوكيل

حالة العائد السلبي. يدفع الوكيل للموكل ما يلي:
مبلغ الاستثمار - العائد السلبي - أجره الوكيل

إذا قرر الموكل إنهاء العقد. على الوكيل أن يدفع للموكل ما يلي:
مبلغ الاستثمار + إجمالي الربح محسوباً حتى تاريخ إشعار الموكل + نسبة الربح المعدل محسوباً اعتباراً من تاريخ الإشعار حتى تاريخ الاستحقاق - أجره الوكيل



حالات عملية:

الحالة 1: معدل الربح الحقيقي = معدل الربح المتوقع

31 يناير	تاريخ الاستحقاق	100.000	مبلغ الاستثمار
31 يوما	مدة الاستثمار	1 يناير	تاريخ الاستثمار
5%	نسبة الربح الحقيقي	5%	نسبة الربح المتوقع
		100	أتعاب الوكيل* (بافتراض أنها دفعت في تاريخ الاستحقاق)

إذا كان مبلغ الاستثمار 100 ألف ريال وتاريخ بدء الاستثمار 1 يناير، ومدته هي شهر يناير. وتاريخ الاستحقاق 31 يناير. وكانت نسبة الربح المتوقعة: 5%. وقد بلغت نسبة الربح الحقيقي 5%. فإذا علمت أن أتعاب الوكيل (بافتراض أنها دفعت في تاريخ الاستحقاق) تساوي 100 ريال، أحسب محصلات الاستحقاق؟

الجواب:

محصلات الاستحقاق: مبلغ الاستثمار + (مبلغ الاستثمار * نسبة الربح المتوقع * (مدة الاستثمار/360)) - أتعاب الوكيل
$$= 100.000 + 100.000 * 5\% * (31/360) - 100 = 100.330,56$$
 ريال



الحالة 2: نسبة الربح الحقيقي < نسبة الربح المتوقع واحتساب الحوافز

نفترض الآن أن نسبة الربح الحقيقي 9%. ونبقي على نفس المعلومات السابقة.

الجواب:

محصلات الاستحقاق: مبلغ الاستثمار + (مبلغ الاستثمار * نسبة الربح المتوقع * (مدة الاستثمار/360))
- أتعاب الوكيل

$$= 100.000 + 100.000 * 5\% * (31/360) - 100 = 100.330.56 \text{ ج.د.}$$

إن محصلات الاستحقاق لن تتغير كما هو محسوب في الحالة الأولى.

ويتم احتساب محصلات الاستحقاق بالاعتماد على الربح المتوقع.

ولكن الوكيل سيحتفظ بالزيادة على أنها حافز. وفيما يلي احتساب مبلغ الحافز:

مبلغ الحافز: مبلغ الاستثمار * (معدل الربح الحقيقي - معدل الربح المتوقع) * (31/360)

$$= 100.000 * (9\% - 5\%) * (31/360) = 344,44 \text{ ج.د.}$$



الحالة 3- نسبة الربح الحقيقي > نسبة الربح المتوقع

نفترض الآن أن نسبة الربح الحقيقي 2%.

محصلات الاستحقاق: مبلغ الاستثمار + (مبلغ الاستثمار * نسبة الربح الحقيقي * (مدة الاستثمار/360))
- أتعاب الوكيل

$$= 100.072,22 = 100 - ((31/360) * 2\% * 100.000 + 100.000)$$

الحالة 4- نسبة الربح الحقيقي هي رقم سلبي

نفترض الآن أن نسبة الربح الحقيقي (العائد الصافي) بلغت -10%.

محصلات الاستحقاق: مبلغ الاستثمار + (مبلغ الاستثمار * نسبة الربح الحقيقي * (مدة الاستثمار/360))
- أتعاب الوكيل

$$= 99.038,89 = 100 - ((31/360) * (-10\%) * 100.000 + 100.000)$$



حالات الإنهاء المبكر:

الحالة 5: نسبة الربح الحقيقي = نسبة الربح المتوقع

نأخذ نفس بيانات المثال الأول. وتاريخ الإنهاء المبكر: 20 يناير. وبلغت المصروفات الإدارية: 10 ريال.
الجواب:

محصلات الاستحقاق: مبلغ الاستثمار + (مبلغ الاستثمار * نسبة الربح الحقيقي * (مدة الاستثمار/360))
- أتعاب الوكيل - المصروفات الإدارية
$$= 100.000 + 100.000 * 5\% * (19/360) - 10 - 100 = 100.153,89 \text{ ريال}$$

هنا مدة الاستثمار هي 19 يوما.

الحالة 6 : نسبة الربح الحقيقي < نسبة الربح المتوقع

نفترض الآن أن نسبة الربح الحقيقي بلغت 15%. وتاريخ الإنهاء المبكر: 20 يناير. والمصروفات الإدارية: 10 ريال. ونفترض أن رسوم الوكيل قد تم دفعها في تاريخ الاستحقاق.
الجواب: محصلات الاستحقاق لن تتغير. أي: 100.153,89 ريال

دفع الحافز: (مبلغ الاستثمار * نسبة الربح الحقيقي * (مدة الاستثمار/360))

$$= 100.000 * (5\% - 15\%) * (19/360) = 527,78 \text{ ريال}$$



5- مخاطر السيولة في أدوات التمويل الإسلامي

لكل نوع من عقود التمويل الإسلامي مخاطر سيولة مختلفة. ويمكن أن تنشأ مخاطر السيولة في هذه العقود بشكل مباشر من طبيعة العقد وأيضًا بشكل غير مباشر بسبب تحقيق أنواع أخرى من المخاطر (مثل مخاطر الائتمان ومخاطر السوق) في مرحلة ما أثناء سريان العقد. وفيما يلي نتناول كل نوع من أنواع العقود هذه ونناقش مخاطر السيولة المباشرة وغير المباشرة المرتبطة بها سواء على جانب الأصول أو جانب الالتزامات.



مخاطر السيولة في المربحة

* مستحقات المربحة هي ديون مستحقة، فلا يمكن بيعها بسعر يختلف عن القيمة الاسمية في السوق الثانوية. وهذا مصدر لمخاطر السيولة بالنسبة للبنك، وخاصة إذا كان متوسط استحقاق الودائع أقصر من متوسط استحقاق عقود المربحة أو إذا كانت الودائع حساسة لعوائد السوق. وتسمى مخاطر السيولة في هذه الحالة "مخاطر السيولة الأولية" وهي مرتبطة بهذه الأداة.

* هناك مخاطر أخرى، وهي "مخاطر السيولة الثانوية". وتنشأ عندما تؤثر المخاطر التجارية على السيولة. على سبيل المثال، إذا رفض العميل تسلم الأصل، فإن البنك ملزم بها حتى يتم العثور على مشتر آخر. وبالتالي فإن مخاطر الإلغاء تؤدي أيضاً إلى مخاطر السيولة. وبالمثل، إذا كان المشتري غير قادر على سداد المبلغ المستحق في الوقت المحدد (مخاطر ائتمانية)، يمكن أن تؤدي أيضاً إلى مخاطر سيولة.

* كما أن هناك مخاطر قانونية في حالة انتهاك بعض القوانين أو حدوث نزاع. وقد يؤدي هذا أيضاً إلى ظهور مخاطر السيولة إذا توقف دفع الثمن.



مخاطر السيولة في السلم

في وقت الحاجة إلى النقد، لا يستطيع البنك الخروج من عقد السلم عن طريق بيعه إلى طرف ثالث قبل تاريخ الاستحقاق بسبب تقييد الشريعة "لا تبع ما ليس عندك". وبالتالي لا يمكن أن يكون هناك سوق ثانوية للتجارة في عقود السلم.

* وحتى لو أصبحت السلعة متاحة، فقد لا يكون لها سوق نشطة. وهذا مصدر لمخاطر السيولة الأولية أو المباشرة المرتبطة بهذه الأداة.

تنشأ مخاطر السيولة الثانوية أو غير المباشرة في السلم عندما تتحقق بعض المخاطر الأخرى المرتبطة بهذا العقد. مثلاً:

1. تتمثل مخاطر الائتمان في أن البائع قد لا يتمكن من تسليم السلعة في التاريخ المحدد. وإذا حدث ذلك، فإن مشكلة السيولة لدى البنك تمتد إلى ما بعد تاريخ الاستحقاق.
2. نظرًا لعدم استلامه السلعة، فإنه لا يستطيع بيعها في السوق لتحويلها إلى أصل سائل.
3. إذا تم تسليم السلعة وظهرت مشكلات تتعلق بالجودة أو الكمية مما يتسبب في نزاع قانوني. ومخاطر التقاضي التي كانت عامل خطر قبل التسليم أصبحت الآن مخاطر سيولة.



مخاطر السيولة في الاستصناع

وينشأ **خطر السيولة الأساسي** بنفس الطريقة كما في عقد السلم، حيث لا يمكن بيع الدين. ومع ذلك، فإن خطر السيولة في الاستصناع **أقل** من السلم لأنه **يجوز للبنك في الاستصناع توفير الأموال على أقساط أو حتى تأجيل المبلغ بالكامل** إلى تاريخ مستقبلي وبالتالي الحفاظ على أصوله السائلة طوال مدة العقد.

إن مخاطر السيولة الثانوية في الاستصناع هي نفسها في عقد السلم باستثناءين:

1. على عكس السلم، **يمكن إلغاء عقد الاستصناع من جانب واحد قبل أن يبدأ الصانع في التصنيع**. وبالتالي فإن الأمر يتطلب التحقق من هذا الحدث (سبب الإلغاء). ويمكن أن تساهم هذه الميزة في تقليل أو زيادة مخاطر السيولة على البنك اعتمادًا على مدى دقة تحقيق الحدث، وسهولة التحقق من قبل طرف ثالث مثل المحكمة، ومقدار الأموال التي قدمها البنك بالفعل.
2. إن التسليم المحدد بوقت ليس من السمات الأساسية للاستصناع، ولكن في الممارسة الحالية لا يُترك مفتوحًا وإلا لكان من الصعب تحديد حدث التخلف عن السداد. وبالتالي فإن **مخاطر السيولة الثانوية التي تنجم عن تحقيق مخاطر الائتمان تشبه تلك الموجودة في السلم**. والفرق الوحيد هو أن بعض الفقهاء يسمحون **بفرض عقوبة على التأخير في التسليم**. ويمكن أن يؤدي هذا إلى تحفيز أقوى للتسليم في الوقت المحدد وبالتالي تقليل فرص ومدة بقاء العقد مفتوحًا لمخاطر السيولة بعد التخلف عن السداد مقارنة بالسلم.



مخاطر السيولة في عقود المشاركة والمضاربة

لا تطرح هذه العقود مشكلة عدم التوافق بين الأصول والخصوم* بالنسبة للبنك إذا تم استثمار كل وديعة في مشروع محدد ولا يمكن للمودعين السحب إلا عند استحقاق المشروع الذي يتم استثمار أموالهم فيه.

وهذا يقضي على مخاطر السيولة بالنسبة للبنوك، ويلغي أيضًا إمكانية تأمين السيولة للمودعين. إذا شارك المودعون في عائدات مجموعة استثمارية بدلاً من تحمل مخاطر مركزة في مشروع واحد. فإنه يمكن معالجة احتياجاتهم من السيولة إلى حد ما إذا كانت مشاريع الاستثمار ذات فترات استحقاق مختلفة. ومن أجل تلبية تفضيلات المودعين لتدفق الدخل المستقر واحتياجات السيولة، يتعين على البنك أن يختار بعناية المشاريع التي لا تتسم بتراطبات إيجابي بين العائدات والتي تتزامن دورات إيراداتها بشكل سلبي مع بعضها البعض.

* تسمى أيضًا مشكلة الفجوة الزمنية، تحدث عندما تختلف المدة الزمنية التي تستغرقها الأصول المالية لتحقيق العوائد عن المدة الزمنية المطلوبة لسداد الالتزامات المالية.



مخاطر السيولة في الإجارة

في عقد الإجارة، قد تتعرض عقود الإجارة لمخاطر السيولة بسبب: (أ) **التأخر في السداد** أو عدم سداد الأقساط من قبل العميل؛ (ب) **عدم القدرة على بيع أو تأجير الأصل لعمل جديد** في نهاية عقد سابق؛ أو (ج) **التخلف عن السداد** من قبل العميل.

يأتي خطر السيولة في عقد الإجارة عندما يتعين على البنك دفع ثمن الأصل مقدماً للحصول على **الأصل** قبل أن يتمكن من تأجيره لعمله.

يعتمد خطر السيولة على ما إذا كان الأصل قابلاً لإعادة البيع في السوق أم لا. ومع ذلك، فإن هذا الخطر أقل من ذلك الموجود في عقد المرابحة لأن المرابحة غير قابلة لإعادة التسعير.

إن خطر السيولة في عقد الإيجار المنتهي بالتمليك أقل لأن سعر البيع مدمج في أقساط الإيجار.

