

التمويل بالمداينات: اعتبارات شرعية واقتصادية

عبد العظيم أبوزيد

كلية الدراسات الإسلامية، جامعة حمد بن خليفة، مؤسسة قطر

المستخلص. تشتمل هذه الورقة على اقتراحات لتعديلات طفيفة على ورقة الزرقا، وعلى تحليلات شرعية واقتصادية لواقع التمويل بالمداينات في المؤسسات المالية: بصرف النظر عن هويتها. وبعد إيراد التعليقات الجزئية على ورقة الزرقا، تنطلق هذه الورقة للإجابة عن التساؤلات التي أثارها هيئة تحرير المجلة للمقارنة بين المداينة بالبيع دون الوساطة المالية؛ وبين المداينة الربوية، ثم المقارنة بين المداينة بالبيع مع الوساطة المالية؛ وبين المداينة الربوية. فتظهر الورقة أن المداينة بالبيع تختلف جوهراً وأثراً عن المداينة الربوية. أما المداينة بالبيع عبر الوساطة المالية - أي عبر المؤسسات المالية الإسلامية - فتلتقي مع المداينات الربوية في الأثر من حيث خلق الديون الكثيرة، وتركيزها في مؤسسات محدودة، مما يجعل هذه المؤسسات المالية عرضةً للتسبب بإحداث الأزمات المالية التي تطال الأفراد والمؤسسات والاقتصاد كما أثبتت الوقائع. تنتقل الورقة للنظر في إمكان تطوير هيكلية تمويلية عملية تتجنب الآثار السلبية للتمويل بالمداينات؛ وتميز التمويل الإسلامي حقيقة عن التمويل الربوي، فترى هذه الهيكلية ممكنة في صيغة التمويل بالمشاركة المتناقصة، لأنها الصيغة التمويلية التي لا تؤدي إلى خلق الديون، ولكن بعد تعديلات معتبرة على هذه الصيغة تخلصها من صبغة التمويل بالمداينة. ثم تختتم الورقة بعرض بعض التحديات التي قد تواجه الهيكلية المقترحة وبيان سبل مواجهتها.

الكلمات الدالة : التمويل الإسلامي، التمويل بالمداينة، الوساطة المالية، خلق الديون، المشاركة المتناقصة.

تصنيف JEL: G20, G29, G21

تصنيف KAUIE: C2, C3, H13

مقدمة

في ص. ٣٧، عبارة: "أما في حالة القرض (سواء بزيادة مشروطة أو بدونها)، فالجواب: لا، لأن تماثل البدلين يمنع أي مصلحة من التبادل مع انتفاء التأجيل".

التعليق: قد يكون المشروط ردّه في القرض جنسًا آخر تزيد قيمته السوقية عن قيمة جنس المال المقرض، فهذا لا يخرج عن القرض الربوي، كما سيأتي بيانه، فضلًا عن أن القرض لا يسمى قرضًا إلا بوجود الأجل.

في ص. ٣٨، عبارة: "لا يجوز شرعًا للممول أن يربح من التمويل المجرد، وهو الذي يكون المعجل فيه والمؤجل من جنس واحد، نقودًا كانا أم سلعة مثلية".

التعليق: يحتمل أن يكون المؤجل جنسًا مختلفًا تزيد قيمته السوقية عن العوض المعجل، فيحرم بمقتضى ربا البيع إن كان العوضان من الأجناس التي لا يجوز بيعها ببعض إلا تقابضًا، كما سيأتي في التعليق التالي: ويحرم بمقتضى عموم "كل قرض جر نفعًا فهو ربا" إن لم يكن البدلان من الأجناس الربوية.

في ص. ٣٩، عبارة: "والربا محل البحث هو المسى ربا الدين...أما ما يسمى فقهيًا ربا الفضل، فيتعلق بالمقايضات، ويخرج عن نطاق هذا البحث".

التعليق: ربا البيع، وهو الذي سماه البحث "ربا الفضل"، قد ينتهي إلى ربا الدين. وتفصيل ذلك أن الربا ربوان: ربا الدين، وربا البيع. وربا البيع: إما فضل، وذلك عندما يباع المال الربوي بجنسه متفاضلاً بأجل أو بغير أجل، أو ربا نسيئة، ويتحقق عندما يباع المال الربوي بجنسه أو بغير جنسه مع الأجل في العوضين أو أحدهما؛ أو عندما يباع المال، ولو غير ربوي، بجنسه متفاضلاً في قول بعض الفقهاء.

كتب فضيلة الزرقا بحثًا مهمًا في قضية تمييز التمويل الشرعي عن التمويل الربوي بعنوان "قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمداينات الشرعية التجارية عن التمويل الربوي". وتنشأ أهمية البحث من الحاجة إلى التمييز بين التمويل المقبول شرعًا وغير المقبول المشتبه بالتمويل الربوي، لا سيما مع اضطراب الفتاوى المعاصرة في الحكم على بعض صيغ التمويل في المؤسسات المالية الإسلامية؛ وكذا من الحاجة إلى إجلاء ما يميز التمويل الإسلامي عن التمويل الربوي، وهو أمر يختلط على كثير من الناس، فلا بدّ له من ضوابط مميّزة.

وأثبت فيما يلي تعليقات جزئية ثم كلية تجيب عن الأسئلة المطلوب الإجابة عنها تعليقًا على هذه الورقة العلمية.

التعليقات الجزئية

في ص. ٣١، الأولى أن يُمثل للدين غير التعاقدى بنفقة الزوجة على زوجها، لأنها النفقة التي يمكن أن تنقلب دينًا عن المدة الماضية التي لم ينفق فيه الزوج. أما نفقة الصغير فلا تنقلب دينًا إلا إذا أنفق أحدًا على الصغير بعد تقصير الأب وأشهد الدافع أنه يدفع النفقة دينًا، أي ليرجع بها على الأب لاحقًا.

في ص. ٢٩، الأولى تسمية القاعدة التي يسعى البحث إلى الخروج بها بالضابط الفقهي باعتبار المصطلحات المعروفة في هذا الفن. لأن القاعدة تنطبق على أبواب مختلفة من أبواب الفقه (كقاعدة الضرورات تبيح المحظورات)، أما الضابط فيختص في باب واحد منه، وهو هنا باب المعاملات المالية.

الصورة الرابعة: اجتماع الفضل مع النسبنة، ويتجلى معنى ربا الدين في هذه الصورة بشكل واضح، وذلك أن بيع ذهبٍ حالٍ بذهبٍ أكثر مؤجل، أو بيع كمية من النفط الحال بكمية نطف أكبر مؤجل، يتضمن في جوهره إقراض الذهب بأكثر منه، والنفط بأكثر منه. فلو جاز ذلك بيعاً، لأتى ذلك على غاية منع ربا الدين بالنقض؛ فبدل أن يقرض المرء الشيء بأكثر منه يبيعه بيعاً بأكثر منه. أي فكان شرطُ التقابض في الصور المتقدمة سداً لذريعة الوصول إلى ربا الدين، لأن الأجل هو الحامل على الزيادة في قيمة العوض المؤجل أو الأبعد أجلاً.

ولا شك أن هذه الغاية من إيجاب التقابض في بيع الأموال الربوية ترجح قول من قال من الفقهاء بشمول ربا النسبنة لكل مالٍ إن وقع في متفاضلين جنساً، وليس فقط فيما يقع عليه اسم الأموال الربوية، لأنه لا يُعقل أن يجري ربا الدين في كل مال (كقرض ثوب في ثوبين)، بينما يمتنع اجتماع الفضل مع النسبنة في بعض الأموال فقط، أي الأموال الربوية؛ إذ لو كان الأمر كذا، لأجرى من يريد إقراض شيء بأكثر منه، وهو ليس مألماً ربوياً (كالثوب) أجراه بطريقة البيع فساغت المبادلة، وجاز بيع ثوب في ثوبين! والحنفية هم من يقول بوقوع ربا النسبنة في كل متحدين جنساً مطلقاً، والمالكية يمنعون النسبنة في بيع الجنس الواحد غير الربوي ببعضه متفاضلاً؛ إذا اتفقت منافع المالكين؛ وكان المعجل هو الأقل، أو الأدنى صفة، كشاة حالة بشاتين إلى أجل، ويجوز في الأشهر عندهم حال اختلاف المنافع بأن كانت الشاة الأولى للحلب والشاتان للأكل، لأن اختلاف المنافع يصيرهما كالجنسين المختلفين. (ابن الهمام، دت، ج ٦، ص ١٥٠)

والصور الآتية توضيح كيف أن ربا البيع قد ينتهي إلى ربا الدين:

الصورة الأولى: تأجيل أحد البديلين مع اختلاف الجنس: مثاله: أن يبيعه طناً من قمح الآن بطنين من الذرة إلى شهر مع أن قيمة طن القمح تساوي بالقيمة السوقية قيمة طن ونصف فقط من الذرة مثلاً. فجوهر ربا الدين متحقق هنا ما دامت قيمة العوض المؤجل أعلى من قيمة المعجل.

الصورة الثانية: تأجيل البديلين مع اختلاف الجنس: مثل: أن يحتاج تاجر إلى طن قمح بعد شهر من الآن، فيشتري طن القمح بثلاث أطنان من الأرز يسلمها بعد شهرين، مع أن قيمة طن القمح لا تساوي أكثر من قيمة طنين من الأرز؛ أي فيؤول الأمر إلى أن دافع القمح قد رابا صاحب الأرز بزيادة يدفعها الأخير إليه مقابل تأجيله شهراً، فكأنه سلفه مألماً بعد شهر بأكثر منه، وهذا تحايل على ربا الدين. أي أن الأمر يترد إلى جوهر ربا الدين هنا عندما يتفاوت الأجلان وتكون قيمة الأبعد أجلاً أعلى من قيمة الأدنى أجلاً.

الصورة الثالثة: تأجيل أحد العوضين مع اتحاد الجنس دون فضل، فقد يكون الوصول إلى الربا باشتراط كون المؤجل أعلى جودة من المعجل، كمكيال من قمح معجل يدفع في مكيال مساوٍ من قمح أحسن جودة وأعلى سعراً مؤجلاً؛ فيؤول الأمر إلى أن دافع المعجل قد انتفع بالحصول على عوض مؤجل أعلى قيمةً، وهو مضمون ربا الدين.

التمويل بالبيع الصوري الذي ينتهي بتسليم نقد إلى العميل.

٢. صياغة القاعدة

بناءً على ما تقدم، أقترح تعديلاً طفيفاً على القاعدة لتصبح: "لا يجوز الاسترباح من التمويل بالمُدائبات إلا تلك التي يكون محلها (موضوعها) ثروة حقيقية مقصودة لطرفي العقد". وذلك للتأكيد على إخراج التمويل النقدي لغرض شراء الممتلكات ثروة حقيقية، فهذا التمويل يندمج أو يرتبط بإنتاج ثروة لكنه محرم (مثل شراء البيوت بنظام (المورغيدج) وكذا لإخراج عقود العينة والتورق، لأنها غير مقصودة بذاتها لطرفي العقد.

٣. قضية التفريق بين البيع مؤجل الثمن والقرض الربوي

فيما يتعلق بالتفريق بين البيع مؤجل الثمن والقرض الربوي. أرى وجوب التمييز أولاً بين البيع مؤجل الثمن الذي يجري خارج المؤسسات المالية الإسلامية، وذلك الذي يجري داخلها، لأنه قد تكون بينهما فروق معتبرة تؤثر على المقارنة بين هذا البيع وبين القرض الربوي. ونحاول فيما يلي أن نقف أولاً على الفروق بين البيع العادي دون وساطة مالية، وبين القرض الربوي لشراء ذات الشيء، ثم بين البيع بالتقسيط مع الوساطة المالية (التمويل الإسلامي) وبين القرض الربوي لشراء ذات الشيء، لإبراز الفروق المعتبرة بينهما، ونأخذ ببيع العقار مثلاً.

أولاً: الفروق الأصلية بين البيع مؤجل الثمن أصالةً، أي من المشتري إلى البائع دون وساطة مالية، وبين القرض الربوي لشراء الشيء ذاته:

- المبيع موجود غالباً في ملكية البائع عن طلب التعاقد معه على البيع، بخلاف الحال مع المصرف الممول

الإجابة عن التساؤلات التي أثارها هيئة تحرير المجلة:
١. ربط التمويل الإسلامي بنشاط اقتصادي حقيقي

أو بمبدأ الاشتراك بالربح والخسارة

الظاهر أن ربط التمويل بنشاط انتاجي كافٍ لشرعيته ولو كان الكسب غير قائم على أساس الربح والخسارة؛ فالشريعة أجازت السلم بالنص، وهو بيع تمويلي مرتبط بالإنتاج، ولا يقوم على أساس الكسب من خلال الاشتراك في الربح والخسارة، بل كسبه آت من الضلوع في نشاط اقتصادي حقيقي، وهو البيع المنطوي طبيعياً على مخاطر متعددة. فالتمويل الشرعي بالبيع ينطوي بطبيعته على أخطار مختلفة شأن عموم الأنشطة الاقتصادية الحقيقية؛ والبيع يشمل أنواعاً مختلفة ويشمل الإجارة أيضاً باعتبار أنها بيع للمنفعة كما هو معلوم. ووجود الخطر يصلح معياراً لتمييز البيع الشرعي الجائز من البيع الصوري الذي يشبهه بالربا لما يقع في التمويل. والخطر في البيع آت من وجوه متعددة؛ فثمة خطر السوق؛ فقد يتغير سعر السلعة من حين شرائها إلى حين بيعها، بحيث يخسر البائع أو لا يحقق الربح المنشود. وثمة خطر السلعة، فقط تتعرض السلعة للتعب أو الهلاك الجزئي أو الكلي من حين شرائها إلى بيعها. وقد تظهر السلعة معيبة بعد بيعها بثمن أجل، فيرجع مشتريها على بائعها. وثمة خطر الدين، أي احتمال عجز مشتري السلعة بالأجل عن دفع ثمنها. وهذا الخطر الأخير مشترك مع التمويل الربوي بالقرض، لكن يمكن التحوط منه بأخذ الضمانات الوافية، ليبقى على ذلك الخطران الأولان، أي خطر السوق والسلعة، مميزين للبيع التمويلي الشرعي، ولا يمكن رفع هذين الخطرين بالكلية. أي فيبقى البيع التمويلي مختلفاً عن التمويل بالقرض الربوي، ويبقى متضمناً للمخاطر التي تميزه عن

وكذا الحال مع المصرف الممول بالقرض، فهو لا يملك المبيع، لكن لا يستدعي عمله تملك المبيع ليموله إلى الأفراد.

- مع أن البائع عادةً مسؤول عن تبعات ملكه قبل نقل ملكيته، وعما يبيع من حيث العيوب، إلا أن الوساطة المالية الإسلامية القائمة قد لا تتضمن تحملاً عملياً لتبعات البيع أو الإيجار، وكذا الحال مع الوساطة المالية التقليدية فإن المقرض بزيادة لا علاقة له بالسلعة التي تشتري بالقرض ولا يتحمل شيئاً من تبعاتها.

- لا يبيع المصرف الإسلامي إلا وهو رابح، لأنه لا يشتري المبيع إلا بعد تأكد الصفقة مع العميل، وكذا الحال مع المصرف التقليدي لا يمول إلا وهو رابح.

- لا يهتم الوسيط المالي الإسلامي أو التقليدي بتفصيلات المبيع الممول، ولا تتوفر لديه الدراية بخصائص وخفايا ما يمول، إلا في حدود القيمة السوقية للمبيع، تقليلاً لمخاطر التمويل في حال حصل التخلف عن سداد الأقساط.

- في حال تخلف العميل عن سداد الأقساط فإنه يدفع زيادة في التمويل التقليدي والإسلامي، لكن يوجهها كلها أو بعضها المصرف الإسلامي للتبرع إلى الجهات الخيرية، بينما يحتفظ بها المصرف التقليدي. وهذه الغرامة إن لم يكن العميل قادراً على دفعها لإفلاس مثلاً، فإنه تسقط في الغالب في التطبيق المصرفي الإسلامي، بينما تُزاد إلى دين العميل في التمويل التقليدي، أي فتُضاف إلى الدين المتعثر وتزيد فيه.

- كل من المصرف الإسلامي والتقليدي يفرض غرامة على تعجيل الأقساط، لأنها تحرمه ربح الأقساط الباقية إلى حين تمويلها من جديد إلى عميل آخر.

بالقرض، فهو لا يملك المبيع، ولا يستدعي عمله تملك المبيع ليموله إلى الأفراد.

- البائع عادةً مسؤول عما يبيع، مما يعني أن صفقته قد لا تنتهي بالربح حقيقة، بخلاف الحال مع القرض، فإن المقرض بزيادة لا علاقة له بالسلعة التي تشتري بالقرض، فربحه مضمون من هذا الاعتبار.

- البائع على دراية غالباً بما يبيع ولا دراية للممول قرضاً بخصائص وخفايا ما يمول.

- البائع بالتقسيط قد يبيع وهو خاسر، ولا يتصور ذلك في حالة القرض.

- لا زيادة على المدين المشتري في حال التخلف عن السداد إن كان البيع وفق أحكام الشريعة، بينما تحصل الزيادة في القرض.

- البائع الذي يبيع تقسيطاً يرضى غالباً أن يبيع نقدًا، ولا يزعه غالباً تعجيل الثمن ولو مع الحط من الثمن؛ أما المقرض، فبطبيعة القرض التمويلي أنه مقسّط، ويزعج المقرض غالباً قيام المدين بتعجيل الدين، لأن تشريعات العمل المصرفي تلزم المصرف بإسقاط الفائدة عن الأقساط المعجلة مما يؤثر على ربحية المصارف.

تلك هي الفروق بين البيع الأصلي وبين القرض التمويلي، وهي فروق معتبرة اقتصاداً، أهمها أن البيع نشاط اقتصادي حقيقي تكتنفه المخاطر التي تكون في الأنشطة الاقتصادية الحقيقية، فقد يبيع البائع وهو خاسر، ثم إن البائع مسؤول في الأصل عن المبيع بعد البيع.

ثانياً: أوجه التشابه والفروق بين التمليك بالبيع مؤجل الثمن مع الوساطة المالية (التمويل الإسلامي) وبين القرض الربوي لشراء ذات الشيء:

- لا يكون المبيع موجوداً في ملكية المصرف الإسلامي عند طلب تمويله، لكنه يشتريه ثم يبيعه أو يؤجره إلى العميل،

وإن كان أمر احتفاظ المصرف بها أو صرفها في الخيرات سيان للعميل، لأن المبلغ قد خرج عنه لزومًا في جميع الأحوال.

وعليه، وبناء على ما تقدم، فإن الفروق قائمة بين البيع مؤجل الثمن أصالة، وبين التمويل الربوي التقليدي، وتتقلص الفروق الجوهرية والمعتبرة اقتصاديًا بين التمويل بالبيع مؤجل الثمن (الوساطة المالية) في صورته الحالية القائمة وبين التمويل التقليدي.

٤. إمكان أعمال القاعدة لتطوير منتجات مالية على أساس المُداينات المنضبطة شرعًا في ظل الواقع السائد.

للإجابة عن هذه النقطة لا بدّ من نظرة مقاصدية اقتصادية كلية لقضية التمويل على أساس المُداينات، فقد جرت الإشارة فيما تقدم إلى مسألة خلق الديون الكبيرة من جراء الوساطة المالية في مؤسسات التمويل بشكل عام. وهذه المسألة في رأيي هي أهم مسألة يجب التركيز عليها حين النظر في مسألة تطوير منتجات مالية على أساس المُداينات، بل أيضًا حين النظر في قضية المقارنة اقتصاديًا بين البيع مؤجل الثمن والقرض الربوي، فالبيع مؤجل الثمن في التطبيق المؤسساتي، أي حين قيامه بدور الوساطة المالية المؤسساتية، يلتقي مع القرض الربوي من حيث هذا الأثر الاقتصادي المهم.

والمشكلة في الوساطة المالية المؤسساتية هي فيما تحدّثه من خلق الديون الكثيرة الضخمة، وهو أمر ينطوي على أخطار متعددة، لا سيما في حالة الديون الكبيرة الممتدة، كالتمويل العقاري مثلًا.

لكن أليس البيع مؤجل الثمن من البائع مباشرة إلى المشتري دون وساطة مالية يخلق الديون كذلك، فأى فرق بينه وبين تطبيق المبيع في المؤسسات المالية؟!

- كل من التمويلين يخلق الديون ويؤدي إلى تكريسها في المؤسسات المالية.

- يمتنع في الوساطة المالية الإسلامية بيع الدَّين الناشئ عن تمويلات للعملاء، ولا يوجد ما يمنع من ذلك في التمويل التقليدي، وبيع الدَّين يفاقم الأزمات المالية الناشئة عن عجز الممولين عن السداد، مما يجعل التمويل التقليدي أكثر تسببًا في الأزمات.

يلاحظ من التفريق السابق أن تمويل الوساطة الذي تقوم به المصارف الإسلامية عبر البيع مؤجل الثمن يقترب من حيث الدور الاقتصادي من التمويل التقليدي؛ وبصرف النظر عن الحكم الشرعي، نشاطًا اقتصاديًا حقيقيًا تكتنفه الأخطار التي تكون عادة في الأنشطة الاقتصادية الحقيقية، بل إنما هو مجرد وساطة مالية بين البائع والمشتري، ويخلق الديون الضخمة الممتدة. وهذا التقارب هو من حيث الأثر الاقتصادي وبصرف النظر عن الحكم الشرعي التفصيلي كما تقدم. وإن كان من فرق عملي بين التمويلين، فهو في قضية بيع الدَّين الناشئ عن التمويل، وفي معاملة غرامات التأخير التي يدفعها العميل؛ ففي التمويل الإسلامي يمتنع بيع الدَّين الناشئ عن الوساطة المالية، ولا يوجد ما يمنع ذلك في التمويل التقليدي. وفي التمويل الإسلامي لا تحتفظ مؤسسة التمويل بغرامات التأخير، بل تصرفها في وجوه الخير، ويتوجب ردّ غرامات التأخير إلى العميل المدين إن أثبت الأخير إيساره، وهذا فرق بين التمويلين له أثر اقتصادي معتبر كذلك.

وهذان الفرقان المتعلقان ببيع الدين وغرامات التأخير معتبران اقتصاديًا إن كان في التمويل المؤسساتي الإسلامي يُلتزم فعلاً بحظر بيع الدَّين الناشئ عن التمويل، ولا يُعْرَم المعسرُ عبر إعادة هيكلة الدَّين، ويُلتزم بدفع غرامات التأخير للجهات الخيرية، فلا يحتفظ بها المصرف لنفسه،

ظل الإشراف الحكومي الضعيف على المؤسسات التمويلية، كما كان في الولايات المتحدة قبل أن تقع فيها الأزمة الأخيرة. فوفرة السيولة التي هي في معظمها أموال المودعين لدى المصارف، وكون المصارف تحوز أكثر الربح الناجم عن التمويل، تجعل المصارف تتسارع وتتنافس في تمويل العملاء دون اعتبار للأثار والمخاطر الاقتصادية المستقبلية، مما يوجب الإشراف الحكومي اللصيق والمباشر.

والمشكلة في خلق الديون هي في خطر عجز المدين عن السداد، لا سيما عندما تكون الديون كبيرة ممتدة الأجل، لأن احتمال تغير الوضع المالي للمدين عند امتداد أجل الدين يكون أكبر. وهذه الديون تسبب الأزمات إذا عجز الممتولون عن السداد، فتؤدي إلى إفلاس المؤسسات التمويلية، ولهذا آثار سيئة خطيرة على الاقتصاد بشكل عام. والعجز الجماعي عن السداد ليس أمرًا مستبعدًا أبدًا، فقد وقع تاريخيًا عدة مرات، آخرها عام ٢٠٠٨م، ويأتي إثر تباطؤ الاقتصاد بمسبباته المختلفة، وتسريح الشركات لموظفيها نتيجة لذلك، وجشع المؤسسات وتوسعها في الاقتراض غير المحسوب، وضعف الإشراف الحكومي. فهناك، ولا شك، مشكلة في أن تقرض المصارف شخصًا، أو أن تبيعه بثمان مؤجل، ما يساوي دخله أضعافًا مضاعفة، أي كأن يكون دخله الشهري عشرة آلاف وتقرضه أو تبيعه ما يوفيه باقتطاع نصف دخله أو ثلثه أو حتى ربعه لعشرين أو ثلاثين سنة؛ ففي هذا غرر فاحش من حيث قدرته على سداد دينه مستقبلاً، ومدعاة لاضطراب الاقتصاد وطروء الأزمات. إذ ما من ضمان حقيقة لاستمرار دخل العميل ببقائه على رأس عمله، أو استمرار قدرته على دفع الأقساط، لا سيما في ظل ظهور الأوبئة. ولو سعى الدائن إلى الاستحواذ على العقار الممول مثلاً في حال تخلف المدين عن السداد لفقد عملٍ مثلاً، فسيلحق بهذا المدين ضررٌ عظيم بأن

والجواب أن ثمة فرقاً بينهما، وهو في تركيز الديون ومصدرها الحقيقي؛ فمصدرُ الأموال التي تؤول إلى ديون في مؤسسات الوساطة المالية إنما هو مساهمات عدد كبير جداً من الأفراد، أي أموال المودعين؛ ودفعها في سداد حاجات الممولين يؤدي إلى حدوث تركيز للديون في هذه المؤسسات. فالشركات العقارية مثلاً إن أرادت أن تتبع بالتقسيط دون وساطة مالية، فإن زبائنها لن يتعدوا المئات في كل شركة، لأن مصادر تمويلها محدودة، فهي أموال المساهمين فحسب؛ أما مؤسسات الوساطة المالية، أي المصارف، فإن مواردها غير متناهية مما يجعلها أقدر بكثير على خلق الديون، فيؤدي الأمر في النتيجة إلى تركيز الديون في هذه المؤسسات.

وهذا التركيز للديون في مؤسسات قليلة محدودة نسبياً، وكون أموال هذه الديون ذمماً للغير بأعداد كبيرة جداً، أي أموال المودعين الذين يعدون بالملايين في مجتمع ما أو بمئات الألوف، يجعل من مشكلة تعثر الديون التي تخلقها هذه المؤسسات كارثة حقيقية تعصف بالجميع إن وقعت.

فثمة مشكلة إذن في الوساطة المالية المؤسساتية، وهي في خلق الديون الكثيرة الضخمة، فحجم الديون في العالم إلى ازدياد، والديون هي أهم مسبب للأزمات، وأكثر الديون دبوئاً عقارية. وأزمة ٢٠٠٨م التي بدأت في أمريكا كان سببها الدين خلقاً وتجارةً، والدين العقاري على وجه الخصوص. واليوم زاد دين المصارف وتضاعف عما كان عليه عام ٢٠٠٨م. فحجم الديون في أمريكا، منبت الأزمة، لوحدها يفوق اليوم خمسة أضعاف الديون التي كانت في ذلك العام الذي وقعت فيه الأزمة الأخيرة.

ويزداد خطر الوساطة المالية المؤسساتية في البلاد الفقيرة وغير المستقرة، فلا ينجح التمويل طويل المدى في ظل اقتصادات مضطربة، وغياب الأمن الوظيفي، أو في

عن دفع أكثر ديون المصارف، وهو ما حدث في أزمة ٢٠٠٨م وتحمل الاقتصاد لعبء سداد القروض المتعثرة، عبر سعي الحكومات إلى إنقاذ الوضع بضخ سيولة في المصارف المتعثرة أو بتقديم منح إلى المتعثرين بغية سداد ديونهم، يؤدي إلى التضخم بزيادة كمية النقد المطروح في السوق إن كان العون الحكومي بطبع النقود (إلكترونيًا في الغالب)، وهو ما يضعف الاقتصاد. وإن لم يكن العون بطبع النقود، فهو عبء أيضًا على الاقتصاد ويؤثر على الإنفاق الحكومي في سائر المجالات.

وتركز التمويل في مؤسسات التمويل سواء بالبيع أو بالقرض له أضراره الخطيرة كذلك من حيث إعطاء هذه المؤسسات القدرة على التأثير على أسعار الأشياء الممولة، فتشدد المؤسسات في تقديم التمويل للأفراد أو رفع سعر العائد على التمويل (الفائدة في التمويل الربوي والريح في التمويل الإسلامي) يؤدي إلى انخفاض أسعار الشيء الممول، كالعقار. وفي المقابل، يؤدي التسهيل في منح التمويل أو خفض سعر العائد على التمويل إلى ارتفاع سعر العقار الممول^(١) وبالتالي يصبح التحكم بسعر الفائدة أهم مسبب لتغير سعر العقار، وهذا أمر يخرق القانون الاقتصادي الطبيعي في كون العرض والطلب هو المؤثر على سعر الأشياء؛ فوفرة السيولة لدى المصارف مثلًا تقود أسعار العقارات نحو الصعود نتيجة انجذاب الناس للاقتراض مع خفض الفائدة. وإذا كانت العقارات الممولة نفسها هي أهم ضمانات المصرف، فإن المصارف ستحرص على عدم خفض سعر العقار من خلال تلاعبها

يجد نفسه وأهله دون مأوى. ويتفاقم هذا الضرر إذا صار التخلف عن وفاء الدين العقاري ظاهرةً، إذ إن كثرة البيوت المستحوذة والمعروضة للبيع تحدث كارثة عقارية تطل بأثرها قطاعات الاقتصاد الأخرى.

والضرر الحاصل بإفلاس المؤسسات التمويلية، أي المصارف، يفوق بأضعاف الضرر الذي يحصل من إفلاس المؤسسات العقارية لو قامت هذه المؤسسات ببيع البيوت تقسيطاً إلى العملاء، وذلك بالنظر إلى حجم الديون الهائل لدى المصارف وكونها تقرض أموال الألوفا المؤلفة من المودعين، وللدور المهم الذي تتبوأه المصارف في الاقتصادات الوضعية بالمقارنة مع المؤسسات العقارية.

وإذا أفلس مصرف واحد عمّ الذعر فأصاب سائر المصارف، فيقبل المودعون على سحب أموالهم، فتعجز المصارف عن دفعها جميعاً في وقت واحد، فتتكرس الأزمة أكثر وتعم. وإذا انضم إلى عملية خلق الديون تجارة هذه الديون، عمّت الأزمة أكثر، فطالت كل من قام بشراء هذه الديون في الداخل أو الخارج، وهذا ما جعل من أزمة الديون العقارية الأمريكية الأخيرة عام ٢٠٠٨م أزمة عالمية.

فمشكلة خلق الديون الكبيرة من خلال الوساطة المالية سواء بالبيع التمويلي أو بالقرض الربوي مشكلة جوهرية، وعندما يكون أكثر من نصف أهل البلد مدينين بمبالغ كبيرة، فإن المشكلة تحمل بذور الازمة التي قد تتفجر في أي لحظة مع أدنى اضطراب اقتصادي، ولا شك أن الاقتصاد الإسلامي يأبى أن يسيغ هذا أو يسمح به.

ولو نقلنا خطر عجز العملاء عن سداد دين المسكن مثلًا من المصارف إلى مؤسسات التأمين، فستفلس مؤسسات التأمين، وتكون النتيجة واحدة من حيث خلق الأزمات الاقتصادية، حيث ستعجز مؤسسات التأمين

(١) ساهم قيام المؤسسات المالية بخفض سعر الفائدة بغية تحفيز الاقتصاد خلال جائحة كورونا مساهمة ظاهرة برفع سعر العقار، حتى تجاوز المبلغ الذي يدفعه الممول نتيجة ارتفاع سعر العقار بمراحل المبلغ الذي يوفره الممول من خفض سعر الفائدة، فعاد عليه ذلك الخفض مألًا بالضرر.

١. يُقسم ثمن العقار الذي يشتري به المصرف على ٢٤٠٠ لتُعلم قيمة السهم الواحد، وتجعل الأقساط من مضاعفات قيمة السهم الواحد. فإذا كانت قيمة السهم ١٠٠ ريال مثلاً، فالعميل الذي يدفع ألف ريال يملك عشرة أسهم، والذي يدفع ألفين يملك عشرين سهماً، وهكذا. هذا فيما يقابل كلفة الشراء على المصرف. أما الربح، فيربح المصرف عن كل سهم نسبة معينة، أي فيطرح السهم كل شهر بسعر جديد فوق المئة على ألا يتجاوز هامش ربح المصرف حدًا معينًا في الشهر ٥% مثلاً من سعر السهم. ويمكن أن يتحقق الربح من طريق آخر بديل، وهو الأجرة المستحقة على العميل من استئجاره لحصة المصرف، ويكون دفعها مع كل قسط تمليكي. ويمكن أن يعدّ كلُّ شهر عقدَ إجارة جديد، فيمكن تعديل الإجارة لتغير في معدل الربح (أو سعر الفائدة) ولانتقاص حصة المصرف المؤجرة بسبب استمرار شراء العميل التدريجي لها. ولا بد من وضع حد أعلى لما يمكن أن تزيد عليه الأجرة، وحد أدنى كذلك لما يمكن أن تصل إليه، إخراجًا للعملية عن الغرر الفاحش الذي يفسد المعاملة وتحققاً للعدل بين الطرفين.

٢. بوسع المصرف أن يترك للعميل حرية اختيار عدد الأسهم التي يريد اقتنائها في كل شهر، لكن يلتزم العميل بشراء حد أدنى من الأسهم في الشهر، فإن تخلف عن شراء الحد الأدنى من الأسهم في السنة قام المصرف بطرح حصته الباقية للبيع، فيبيعها بالسعر السوقي، ويُجبر العميل على بيع حصته في هذه الحالة، أي فيبيع البيت على أنه وحدة كاملة. ويتوزع ثمن البيت المبيع على الطرفين المصرف والعميل كلٌّ بحسب حصته في الملكية. ولذا على المصرف التأكد من القيمة السوقية للعقار الذي يموله، لأنه سيملك حصة منه وقد يضطر إلى بيعها في السوق.

بسعر الفائدة مجددًا، وستنال دعم الحكومات في ذلك حتى لا يتعرض الاقتصاد للأزمات من خلال فشل المصارف. أي أن المصارف هي التي تتحكم بالاقتصاد، فيصبح الأخير خادمًا لها بدل أن تكون هي خادمة له، وتصبح قدرة الناس على تملك العقار السكني تحت رحمة المصارف، وهذا الوضع أجلى ما يكون في المجتمعات الرأسمالية الغربية.

وعليه فإن في التمويل بالمداينات، ولو شرعية، عبر المؤسسات المالية محذورات اقتصادية نتيجة تعظيم الديون وتركزها في مؤسسات قليلة، وهو ما يستدعي إعادة النظر في هيكلية التمويل الإسلامي طويل الأجل بحيث لا ينشأ عنه خلق الديون الكبيرة. وتبدو صيغة المشاركة المتناقصة الأنسب لذلك نظرًا، كما في التمويل العقاري أو الاستثماري، ولكن مع تعديلات جوهرية عليها بحيث لا تنتهي عمليًا إلى صيغة مداينة كما هو حالها اليوم. (أبو زيد، ٢٠٢٠م، ص ٣١ - ٥٤).

وأضع فيما يلي تصورًا مبدئيًا لهذه المشاركة المتناقصة التي لا تؤدي بالنتيجة إلى خلق الديون، وأمثلة لذلك بالتطبيق العقاري، وهو التمويل الأكثر شيوعًا.

هيكلية مقترحة للتمويل بالمشاركة المتناقصة تتجنب المداينات:

بعد أن يقوم المصرف الإسلامي بشراء العقار المطلوب، يقوم بتوزيع ملكية العقار الممول على أسهم كثيرة ٢٤٠٠ سهم مثلاً، فتقبل دائرة تسجيل ملكية العقارات نقل الملكية على هذا النحو، فينقل المصرف إلى العميل ملكية أسهم توازي المبلغ المدفوع كل شهر أقساطًا. وهذا ممكن ولا شك مع التطور التقني والتكنولوجي، إذ يمكن أن يتحقق ذلك من خلال الربط الإلكتروني بين المصرف وبين دائرة التسجيل العقاري.

الملاحظات على هذه الهيكلية

هذه الهيكلية تنفي إمكان عدّ ثمن العقار ديناً في ذمة العميل، أي لا تخلق الديون، وتحمي حق المصرف والعميل، لكنها تتطلب تعديل بعض التشريعات المتعلقة بنقل ملكية العقار إن أُريد تسجيله رسمياً قبل انتقال الملك بالكامل إلى العميل.

هذه الهيكلية تعرّض المصرف لمشكلة تحمل المصرف لتبعات الملك، لكن الأصل في قضية نفقات العين المؤجرة أن يأخذ المؤجّر في الحسبان عند تقدير الأجرة النفقات التي تصاحب ملكية العقار عادة، كالصيانة الأساسية وما إلى ذلك. فيأخذ المصرف الممول بطريق المشاركة المتناقصة هذه النفقات كذلك بالحسبان عند تقدير الأجرة. فالأصل أن يتحمل المصرف الإسلامي، بصفته مؤجراً، هذا الخطر البسيط الناجم عن تفاوت نفقة العقار الممول وزيادته عن المتوقع، وهذا الاضطراب البسيط في الدخل هو من مستلزمات احترام طبيعة العقود الشرعية التي هي طبيعة الأنشطة الاقتصادية الحقيقية. وعليه، فإن على المصرف وقت تقديره لربحه فوق التكلفة، سواء من خلال تسعير السهم أو من خلال الأجرة، أن يأخذ في الاعتبار النفقات المعتادة للعقار التي هي من مسؤوليته، فيقدر الربح بما يغطي هذه النفقات المحتملة. ولا ينبغي للمصرف أن ينتظر حتى إذا ما تكبد شيئاً من هذه النفقات عمداً فزاد في ثمن القسط التالي أو الأجرة التالية بمقدار تلك النفقة، فهذا العمل ينفي تحمل المصرف لتبعات الملك حقيقة، ويجعل التحمل صورياً. وإن كانت طبيعة العمل المصرفي الحالية لا تسمح بالانفتاح على نفقات طارئة غير محسوبة ولا يمكن توقعها، وربما هي ناجمة عن سوء استخدام العميل للعقار الممول، فلتكن مسؤولية العميل محصورة في صيانة العقار دون مسؤولية الانهدام والتلف الطارئ. أو أن يمنح المصرف العميل حق استخدام شقصه بلا

مقابل على أن يكون مسؤولاً في المقابل عن صيانته الأساسية. وهذا الخيار أسهل، لأنه لا حاجة لعقد الإجارة هنا أو تعديلها لاحقاً مع نقصان حصة المصرف المؤجر تدريجياً. وهنا يعمد المصرف إلى استيفاء كامل كلفة كل حصة مبيعة مع ربحها من الثمن الذي يبيعها به، لغياب عقد الإجارة.

هذه الهيكلية تعرض المصرف لخطر تحمل انخفاض قيمة العقار الذي يبقى المصرف مالكاً لشيء منه إلى حين شراء العميل الكامل له، لكن هذا الأمر ضروري في الحقيقة لتجنب خلق الديون وإمكان الاتجار بها؛ فلو كان العميل ملزماً بإكمال الشراء إلى النهاية، لآلت العملية في الحقيقة إلى علاقة مديونية، فأدّت إلى خلق الديون، ونحن إنما نريد أن نسلب عن عمل المصرف التمويلي خلق الديون باعتبار آثار ذلك السلبية كما تقدم.

Transliteration of Arabic references

المراجع العربية

Ibn al-Hammam, Kamal al-Din Muhammad bin Abd al-Wahed al-Siyasi. (N. D). *Fath al-Qadir*, 6/150, Dar Ihya al Turath al Arabi, Beirut. al Desouki. *Mohammed bin Ahmed bin Arafa Hashiyat al Desouki Al Sharh Al Kabir*, 3/51, Dar Ihya al Turath al Arabi.

ابن الهمام، كمال الدين محمد بن عبد الواحد السيواسي. (د.ت) ، فتح القدير، ١٥٠/٦، دار إحياء التراث العربي ، بيروت. والدسوقي ، محمد بن أحمد بن عرفة . (د.ت) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير، ٥١/٣، دار إحياء الكتب العربية.

Abu Zeid, Abdel Azim. (2020). *Al Wasata al Maliya : Mahadir wa Hulul Shariya*, ISRA Journal of Islamic Finance, V. 11, Issue no. 1, pp. 31-54.

أبو زيد، عبد العظيم، (٢٠٢٠م) الوساطة المالية: محاذير وحلول شرعية، مجلة إسرا للمالية الإسلامية، ج ١١، ع ١، ص ص. ٣١-٥٤.

Al-Zarqa, Muhammad Anas. (2022). An economic maxim to distinguish *Shari'ah* commercial-debt-financing from *ribā* financing. *King Abdulaziz University Journal of Islamic Economics*, vol. 35 (3). pp.29-49.

الزرقا، محمد أنس (٢٠٢٢م). قاعدة اقتصادية لتمييز التمويل بالمداينات الشرعية التجارية على التمويل الربوي، مجلة جامعة الملك عبد العزيز: الاقتصاد الإسلامي، ٣٥ (٣)، ص. ٢٩-٤٩.

Economic and Shariah Considerations in Debt Financing

Abdulazeem Abozaid

Professor, Faculty of Islamic Studies, Hamad bin Khalifa University, Qatar Foundation

Abstract. This paper includes suggestions for minor amendments to the Zarqa's paper, and for legal and economic analyzes of the reality of debt financing in financial institutions; regardless of their identity (i.e., Islamic, or conventional). After presenting these detailed comments on Zarqa's research, the paper begins by answering questions raised by the journal's editorial board. Through the answers, the paper compares normal deferred payment sales, i.e., those that take place outside the spectrum of financial institutions, with usury-based financing. It then compares debt financing (via financial intermediation) in Islamic financial institutions and usury-based financing. The paper shows that direct deferred payment sale differs in substance and effect from usury-based financing, while debt-based financing through financial intermediation, i.e., through Islamic financial institutions, leads to the same consequences as interest-based institutions in terms of the creation of excessive debts and its concentration in certain institutions, which makes these financial institutions susceptible to financial crises that can affect individuals, institutions and the overall economy. Thereafter, the paper examines the possibility of developing a practical financing structure that avoids the adverse effects of debt-based financing and distinguishes Islamic financing, in its essence and effects, from conventional financing. This structure can be found in the mode of diminishing *Mushārahah*, as this method of financing is supposed not to lead to the creation of debt. This paper, however, suggests significant modifications to this formula to ensure that it does not contribute to the creation of debt. The paper then concludes by outlining some challenges that may face the implementation proposed structure and highlighting ways to address them.

Keywords: Islamic Finance, debt-based financing, financial intermediation, debt creation, diminishing Musharaka.

JEL Classification: G20.G21.G29

KAUJIE Classification: H13.C2.C3

عبد العظيم أبوزيد. يعمل حاليًا أستاذًا في كلية الدراسات الإسلامية، جامعة حمد بن خليفة، مؤسسة قطر. ويحمل شهادة دكتوراة (٢٠٠١م) وماجستير (١٩٩٨م) في الفقه الإسلامي وأصوله من كلية الشريعة بجامعة دمشق، في تخصص فقه المعاملات المالية، ودبلومي الدراسات العليا في الفقه الإسلامي (١٩٩٥م) من جامعة دمشق وفي العلوم الإسلامية من الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا (٢٠٠٧م)، وثلاث إجازات جامعية: في الشريعة من جامعة دمشق (١٩٩٤م)، واللغة العربية من جامعة الأزهر (١٩٩٩م)، والأدب الإنجليزي من جامعة دمشق (٢٠٠٤م). عمل مستشارًا ومدرّبًا شرعيًا لدى بضع مؤسسات مالية إسلامية، فجمع بين الدراسة النظرية والخبرة العملية في القطاع المالي الإسلامي. نشر عشر كتب في الفقه المالي والتطبيقات المصرفية. وأكثر من أربعين بحثًا محكمًا باللغتين العربية والإنجليزية في التمويل الإسلامي والسياسة الشرعية الاقتصادية، ومقالاتٍ عديدة باللغتين العربية والإنجليزية في الصحف والمجلات المتخصصة في التمويل والصيرفة الإسلامية، وقدم ورقات عديدة في مؤتمرات دولية ومحلية، وأقام العشرات من ورش العمل التدريبية للمؤسسات المالية الإسلامية.

البريد الإلكتروني: abozaid.abdulazeem@gmail.com