

الوساطة المالية: محاذير شرعية وحلول، رؤية مقاصدية

د. عبد العظيم أبوزيد⁽¹⁾

الملاخص

تعد الوساطة المالية أساس عمل المصارف، إذ يقوم عملها على التوسط بين أصحاب الأموال الفائضة وبين المحتاجين إليها، فتعطي مال أولئك إلى هؤلاء بربح تتوزعه مع أصحاب تلك الأموال. ويكتنف عمل الوساطة المالية المصرفية بعض الأخطار الاقتصادية من حيث تركّز الديون في المؤسسات المالية واحتمال عجز الممولين عن دفع مبالغ التمويل، فهذا العجز إن وقع بالجملة أدى إلى حدوث كوارث وأزمات مالية على نحو ما وقع مثلاً في الأزمة المالية الأخيرة. ولا تفترق المؤسسات المالية الإسلامية عن نظيراتها التقليدية في هذا الاعتبار، لأن تركّز الدين حاصل كذلك في العمل التمويلي المؤسساتي الإسلامي، واحتمال العجز الجماعي وارد إن لم تكن التشريعات الواقية كافية لدرء هذا الاحتمال. يعالج البحث قضية الوساطة المالية ومحاذيرها من الوجه الشرعي، ويعتمد التمويل المنزلي نموذجاً لهذه الوساطة، ويقارن بين التمويل المنزلي التقليدي والتمويل المنزلي الإسلامي من حيث الآثار الاقتصادية، ويقترح في آخر المطاف نموذجاً ثنائياً فيه تلك المحاذير.

الكلمات المفتاحية: الوساطة المالية، الأزمة المالية، بيع الدين، خلق الدين، التمويل المنزلي.

Financial Intermediation from Shariah Perspective

A Maqasidi Approach

Dr. Abdul azim Abou zaid

Abstract

Financial intermediation is the core of banking business, as its role is to mediate between the owners of surplus funds and those in need of finance, sharing the generated profit with the funds' owners. However, financial intermediation does involve some economic risks in terms of concentration of debt in financial institutions and the possibility of the inability of the financed clients to repay their debts. When this happens, financial crises are inevitable, as occurred in the last financial crisis in 2008. Islamic finance does not differ in this regard from its traditional counterparts, because the concentration of debts also

(1) أستاذ مشارك، كلية الدراسات الإسلامية، جامعة حمد بن خليفة، قطر.

holds on the concept of Islamic institutional finance, and the possibility of collective default is possible herein if no sufficient protective measures are taken by legislators to prevent this possibility. The study treats the issue of financial intermediation and its risks from Maqasidi aspect using home finance as a point of comparison between conventional home finance with Islamic home finance in terms of their economic effects. The study eventually proposes a model for home financing that is free of these cautions.

Keywords: financial intermediation, financial crisis, home financing, sale of debt, debt creation.

مقدمة:

تقوم الصيرفة في جوهرها، بشكل عام وبصرف النظر عن هويتها، على أساس الوساطة المالية على مستويين: المستوى الأول الوساطة بين مالكي الأموال ومستخدميها، أي المودعين والمتمولين (المقترضين بالمفهوم التقليدي). والمستوى الثاني بين المشتريين (المقترضين) والباعة، وذلك من خلال قيام المصرف بسداد الثمن إلى الباعة بالنيابة عن المشتريين. والذي أمكن المصارف من القيام بهذه الوساطة الأخيرة، هو تحقق الوساطة الأولى، فقد أضحت حاجة من حاجات العصر من حيث كونها خزان السيولة للأفراد والمؤسسات، فأمكن ذلك من وجود السيولة الكبيرة اللازمة للقيام بالوساطة المالية بمستواها الثاني بين المشتريين والباعة، بالقيام بتسهيل حصول العملاء على السلع غالية الأثمان، كالبيوت والسيارات، وتحمل تقسيط أثمانها على سنوات عديدة.

والأصل في الأسواق وجود البائعين بالأجل للسلع التي يحتاجها الناس، فلا حاجة لقيام الوساطة المالية، لكن وجود الوساطة المالية هو الذي غيَّب البائعين لبعض السلع الثمينة بالأجل (كالمنازل والسيارات) في كثير من الأحوال؛ فلو لم توجد تلك المؤسسات الوسيطة لوجد البائعون للبيوت مثلاً بالأجل، لكن هذا سيتطلب وجود مؤسسات عقارية عملاقة بوسعها تحمل تقسيط أثمان ما تباع على سنوات عديدة، وهذا بين المؤسسات قليل.

ثم إن المصارف قد طوّرت نظاماً لتحصيل الديون الناشئة عن تمويلاتها، منها اقتضاء تحويل الراتب الشهري إليها، ومنها إنشاء قسم متابعة وتحصيل يتابع مع العميل المتخلف أو المتأخر في الدفع، ومنها الرهونات الكثيرة التي قد تأخذها تلك المؤسسات من طالبي التمويل. وقد لا يتيسر لدى المؤسسات العقارية أو وكالات السيارات تحصيل بعض هذه الضمانات.

ومن اعتبار آخر، فإن المصارف بحاجة إلى تشغيل الأموال التي لديها لتوليد عائد تستطيع أن تتكسب به، وتغطي نفقاتها، وتشارك به المودعين لتغريهم بمزيد من الإيداع فيها. ولهذا عرضت المصارف نفسها لتقوم

بالوساطة المالية بين المشتري والبائع، وكان التمويل العقاري هو الأنسب لتوظيف النقد الهائل الذي يتوافر لديها من الودائع؛ فالتمويل العقاري مطلب عام، ومبالغه كبيرة وآجاله ممتدة، فهو أكثر ما يمكن المصارف من توظيف السيولة الضخمة التي لديها ومن ثم من دفع عائد مستقر على الودائع الاستثمارية التي لديها للأفراد والمؤسسات، فضلاً عن أنه آمن التمويلات من حيث كونه مضموناً بالعقار الذي يزداد سعره غالباً ولا ينقص، بخلاف الحال مع السلع الأخرى كالسيارات والمكائن.

وبالنتيجة، فإن الوساطة المالية العقارية أعانت كثيراً من الأفراد على تملك منازلهم، وضمنت للمصارف عوائد مستقرة تمكنت من خلالها من دفع عوائد استثمارية مستقرة للمودعين لديها. وهي من طريق غير مباشر سبّرت سبيلاً للاستثمار للأفراد، لأنه يوجد الكثير من يملك ثمن المسكن، لكنه يفضل تمويل شرائه ليبقى في يديه مالاً يستثمره، وقد يستثمره فعلاً في مشاريع استثمارية منتجة ومفيدة.

هل من مشكلة شرعية في التمويل بالوساطة؟

يتبادر إلى الذهن بعض الأسئلة هنا، فإن كان الإسلام يُجِلّ الزيادة في الثمن في البيع التقسيطي مؤجل الثمن ولا يعدّ هذا من الربا، وكانت القروض الربوية مآلها في معظمها إلى شراء سلعة أو خدمة، ولو لأغراض الاستثمار، وليس أبداً ادخار المال المقترض، فهل هذا يعني أن الإسلام يحرم الوساطة المالية بين البائع والمشتري، أي يحرم الوساطة المالية التي تقوم بها المؤسسات المالية بصرف النظر عن هويتها؟ أي هل إن الإسلام لا يريد تدخل وسيط مالي بين البائع والمشتري ولذلك حرّم الربا؟ وماذا إن امتنع البائع عن البيع إلا بتدخل الوسيط المالي، لئلا يتأخر حصوله على الثمن، فهل هذا يجعل الوساطة المالية مشروعة آنئذ؟! ومن وجه آخر، هل يمكن القول إن امتناع البائع عن البيع سببه قيام الوساطة المالية، بحيث لو منعنا الوساطة المالية لعاد البائع إلى البيع التقسيطي؟ وماذا إن لم يمكننا منع الوساطة المالية، فكانت أمراً واقعاً وكانت السبب في امتناع الباعة عن البيع التقسيطي، فهل هذا يسوغ الوساطة المالية؟!

مكّن الجواب عن هذه الأسئلة هو في تحديد المشكلة، إن وجدت، في الوساطة المالية؛ فهل من مشكلة في الوساطة المالية؟! إن كانت المشكلة في الوساطة المالية بذاتها، فلا فرق حينئذ من حيث الدور بين العمل المصرفي الإسلامي والعمل المصرفي التقليدي، لأن كلاّ يقوم على مفهوم الوساطة المالية.

وإن كان ثمة مشكلة حقيقة في الوساطة المالية في ذاتها، فهل هذا يجعل طلبها من حيث المبدأ ممنوعاً فلا يحل إلا للضرورة، فيُفرّق مثلاً بين طلبها لشراء المسكن وبين طلبها للترفّ؟ وهل هذا يجعل مؤسسات الوساطة المالية سواءً في الحكم، فيُسوّى بين تلك التي تقوم بالوساطة المالية بطريق الشراء ثم إعادة البيع، وتلك التي تقوم بالوساطة عن طريق القرض؟

المشكلة في الوساطة المالية

إن كان من مشكلة في الوساطة المالية، ولا سيما المؤسساتية المتخصصة، فهي فيما تقوم به من خلق الديون الكثيرة الضخمة، وهو أمر ينطوي على أضرار كما سيأتي بيانه، ولا سيما تلك الديون العقارية التي تبلغ النسبة الأكبر من بين ديون أي مؤسسة تمويلية، فالتمويل العقاري مبالغه ضخمة وآجاله ممتدة، فهو أهم سبب في خلق الديون.

لكن أليس البيع التقسيطي من البائع مباشرة إلى المشتري دون وساطة مالية يخلق الديون كذلك، فالبيع مؤجل الثمن يخلق الديون، والوساطة المالية سواء بقروض الربا أو ببيع وسيطة تخلق الديون كذلك، فأبي فرق بينهما؟!

الفرق بينهما قائم في الحقيقة، وهو في تركيز الديون ومصدرها الحقيقي، فمصدر الأموال التي تؤول إلى ديون في مؤسسات الوساطة المالية 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 زبائنهن لن يتعدوا المئات، 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 الأعظمي 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 تمويل الوساطة العقاري، وهي في خلق الديون الكثيرة الضخمة، فحجم الديون في العالم إلى ازدياد، والديون هي أهم مسبب للأزمات، وأكثر الديون ديون عقارية. وأزمة 2008 التي بدأت في أمريكا كان سببها الدين خلقاً وتجارةً، والدين العقاري على وجه الخصوص. واليوم زاد الدين وتضاعف عما كان عليه عام 2008، فحجم الديون في أمريكا، منبت الأزمة، لوحدها يفوق اليوم خمسة أضعاف الديون التي كانت في ذلك العام الذي وقعت فيه الأزمة الأخيرة. ودولة الصين مثلاً، واقتصادها ثاني اقتصاد في العالم من حيث الحجم، تضاعف حجم الديون فيها كثيراً عن 2008، إذ من قبل كانت نزعة الأفراد فيها نحو الادخار أكبر من نزعة الإنفاق، والآن عُدَّت نزعة الإنفاق أكبر، فزاد الدين.⁽¹⁾

(1) زادت ديون الرهن العقاري في أمريكا وحدها قبيل الأزمة من معدل 30 مليار سنوياً إلى 600 مليار دولار سنوياً في غضون سنوات قليلة، فباع بنك الاستثمار Goldman Sachs فقط في النصف الأول من عام 2006 من ديون الرهن

ويزداد خطر التمويل العقاري في البلاد الفقيرة وغير المستقرة، فلا ينجح التمويل طويل المدى في ظل اقتصادات مضطربة، وغياب الأمن الوظيفي، أو في 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 للآثار والمخاطر الاقتصادية المستقبلية، مما يوجب الإشراف الحكومي اللصيق والمباشر.

والمشكلة في خلق الديون هي في العَبْن الحاصل للدائن (المصرف وأموال المودعين)، ووقوع العميل في براثن دين قد يعجز يوماً عن سداده، وهذا شأن الديون الكبيرة ممتدة الأجل، وهو حال ديون دور السكن. فهذه الديون تسبب الأزمات إذا عجز الممولون عن السداد، فتؤدي إلى إفلاس المؤسسات التمويلية، ولهذا آثار سيئة خطيرة على الاقتصاد بشكل عام. والعجز الجماعي عن السداد ليس أمراً مستبعداً أبداً، فقد وقع تاريخياً عدة مرات، آخرها عام 2008، ويأتي إثر تباطؤ الاقتصاد بمسبباته المختلفة، وتسريح الشركات لموظفيها نتيجة ذلك، وجشع المؤسسات وتوسعها في الاقتراض غير المحسوب، وضعف الإشراف الحكومي. فهناك، ولاشك، مشكلة في أن تقرض المصارف شخصاً، أو أن تبيعه بثمن مؤجل، ما يساوي أضعاف أضعاف دخله، 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 أقساط المسكن إلى جانب أقساط تمويلات أخرى. ولو سعى الدائن إلى الاستحواذ على العقار الممول في حال تخلف المدين عن السداد لفقد عمل مثلاً، فسيلحق بهذا المدين ضررٌ عظيم بأن يجد نفسه وأهله دون مأوى. ويتفاقم هذا الضرر إذا صار التخلف عن وفاء الدين العقاري ظاهرة، 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 المولفة من المودعين، وللدور المهم الذي تتبوؤه المصارف في الاقتصاديات الوضعية بالمقارنة مع المؤسسات العقارية.

العقاري ما قيمته 3.1 مليار دولار! انظر H.E. Peter, 2010. The Crisis Report, p.12, Hull Press. وانظر Petsy. Nicole, 2012. Analysis of the 2008 Crisis, p. 17, Indiana Publishing.

وتتكسر عملية خلق الديون في المصارف أكثر لما تقوم المصارف بمنح العميل قروضاً إضافية إن ارتفع سعر بيته المرهون لديها مع الزمن، اطمئناناً منها إلى وجود البيت المتعاطف ثمة كضمان لديها، فتزداد ديون العملاء. ولا ننسى أن المصارف إنما تقرض أموال المودعين، وهي التي تساوي أضعاف أضعاف رأس مال المصرف، فيصيب إفلاس المصارف كل المودعين. وإذا أفلس مصرف واحد عمّ الذعر فأصاب سائر المصارف، فيقبل المودعون على سحب أموالهم، فتعجز المصارف عن دفعها جميعاً في وقت واحد، فتتكسر 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 2008 أزمة عالمية.⁽¹⁾

فمشكلة الدين العقاري المنزلي هذا هي في طول أجله، فهذا يجعل الغر كبيراً فيه، وعندما يكون أكثر من نصف أهل البلد مدينين وديونهم على هذه الشاكلة فإن المشكلة تحمل بذور الأزمة التي قد تنفجر 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 من المصارف إلى مؤسسات التأمين، فستفلس مؤسسات التأمين، وتكون النتيجة واحدة من حيث خلق الأزمات الاقتصادية، حيث ستعجز مؤسسات التأمين عن دفع أكثر ديون المصارف.

فكيف نلبي حاجة السكن إذن في وقتنا المعاصر دون أزمات وقد رأينا أن ملاك العقارات ومطوريها لا يبيعون بالتقسيط، وأن الدين العقاري يمتد لسنوات طويلة، وأن الكثرة الكاثرة من الأفراد لا تملك ثمن شراء منازلها نقداً؟ للجواب عن ذلك نستعرض سريعاً تجربة التمويل الإسلامي في التمويل العقاري لنرى مدى اختلافها عن التمويل العقاري التقليدي، وفيما إذا استطاعت تجنب سلبيات الوساطة المالية.

صيغ التمويل المنزلي الإسلامي في التطبيق العملي والفروق بينها:

تتعدد صيغ التمويل العقاري في العمل المصرفي الإسلامي من حيث الظاهر والشكل، لكنها تقترب كثيراً من حيث المضمون والتطبيق. وأشهر هذه الصيغ المراجعة، والإجارة المنتهية بالتملك، والمشاركة المتناقصة.

(1) اشترت الديون العقارية أمريكية مؤسسات استثمارية ومصارف في دول عديدة، فتعرضت لخسارات كبيرة من جراء

ذلك. انظر H.E. Peter, 2010. The Crisis Report, P.15, Hull Press.

فالمراجعة، التي هي شراء المصرف للعقار بالنقد من مالكة ثم بيعه إلى العميل بأقساط ثمن مؤجلة، أقل تعقيداً من الإجارة والمشاركة المتناقضة، لكن شاع في العمل المصرفي الإسلامي⁽¹⁾ أن المصرف لا يمكن له أن يبيع ما ليس موجوداً؛ وعليه لم يتمكن المصرف الإسلامي من تمويل عقارات السكن التي لم تشيّد بعد أو التي ما زالت قيد الإنشاء بالمراجعة، وصير عوضاً عن ذلك إلى الإجارة المنتهية بالتملك باعتبار أن الإجارة يمكن أن تكون موصوفة في الذمة، فتتعدّد على ما ليس موجوداً بعد.⁽²⁾ والإجارة المنتهية بالتملك هي شراء المصرف للعقار بالنقد ثم إجارته إلى العميل مدة التمويل بأجرة تغطي كلفة المصرف وتحقق له الربح المنشود، يقوم المصرف بنقل ملكية العقار إلى العميل بثمن رمزي أو دون مقابل بنهاية مدة الإيجار. ولما كانت بعض المصارف المركزية لا تسمح للمصارف العاملة أن تقدم تمويل السكن المنزلي بنسبة 100%، أو وجد العميل الذي يملك ويرغب بدفع شيء من ثمن المنزل سلفاً ويتمول الباقي، فقد ارتأت بعض المصارف الإسلامية أن تأخذ بالمشاركة المتناقضة، لتصير النسبة التي يتحملها العميل بمقتضى شرط المصرف المركزي، أو بمقتضى رغبة العميل، حصّة شراكة مع المصرف في ملكية العقار، فكانت المشاركة المتناقضة. وهي باختصار اشتراك

(1) وقوفاً عند ظاهر النهي عن بيع ما ليس عند البائع، فقد ورد في ذلك نصوص منها حديث عن حكيم بن حزام قال: "قلت يا رسول الله: يأتي الرجل فيسألني عن البيع ليس عندي ما أبيع منه، ثم أبتاعه من السوق، فقال: لا تبع ما ليس عندك"، ومنها حديث عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده رضي الله تعالى عنهم قال: قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "لا يحل سلف وبيع، ولا شرطان في البيع، ولا ربح ما لم يضمن، ولا بيع ما ليس عندك". وقد أخرج الحديث الأول: أبو داود في السنن (بيروت: المكتبة العصرية، طبعة غير مؤرخة): ج3، ص768، كتاب البيوع والإيجارات، باب الرجل يبيع ما ليس عنده. رقم (3503)؛ والترمذي في السنن (القاهرة: دار الحديث، غير مؤرخة): ج4، ص228، أبواب البيوع، باب ما جاء في كراهة بيع ما ليس عندك، رقم (1232)؛ والنسائي في السنن (بيروت: دار الكتب العلمية، ط1، 1991): ج7، ص289، كتاب البيوع، باب بيع ما ليس البائع، حديث رقم (4613)؛ وابن ماجه في سننه (بيروت: دار الفكر، غير مؤرخة): ج2، ص737، كتاب التجارات، باب النهي عن بيع ما ليس عندك وعن ربح ما لم يضمن، رقم (2187)؛ والإمام أحمد في مسنده (مصر: مؤسسة قرطبة، طبعة غير مؤرخة): ج، ص226، حديث رقم (15311).

وأخرج الحديث الثاني: أبو داود في السنن: ج3، ص769، كتاب البيوع والإيجارات، باب الرجل يبيع ما ليس عنده، رقم (3504)؛ والترمذي في سننه: ج4، ص230، وقال: حسن صحيح، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهة بيع ما ليس عندك، رقم (1234)؛ والنسائي في سننه: ج7، ص288، كتاب البيوع باب بيع ما ليس عندك، حديث رقم (4611)؛ والإمام أحمد نحوه في مسنده: ج2، ص595، عن عبد الله بن عمرو بن العاص رقم (6683)؛ وأبو داود في سننه: ج3، ص769، كتاب البيوع والإيجارات، باب الرجل يبيع ما ليس عنده، رقم (3504).

(2) هذا بالإضافة إلى مشكلة التسعير، حيث يقتضي عقد البيع تثبيت الثمن، والمصارف لا يناسبها تثبيت العائد في التمويلات طويلة الأجل.

المصرف مع العميل في شراء البيت ودفع ثمنه، ثم بيع المصرف حصته إلى العميل تدريجياً إلى حين تلاشي المشاركة وملك العميل للبيت ملكاً خالصاً، مع استئجار العميل لحصة المصرف المتناقصة خلال تلك الفترة.⁽¹⁾

حيثيات التمويل (المنزلي) في العمل المصرفي الإسلامي:

لفهم كُنه التمويل المنزلي الإسلامي وطبيعة الفروق بين صيغته المختلفة وبين التمويل التقليدي، لا بدّ من الاطلاع على جملة حقائق تمثل حيثيات هذا التمويل المنزلي الإسلامي، وهي الآتية:

- من طبيعة المصارف بشكل عام أنها لا تدخل في أي عملية تمويلية قبل احتساب أرباحها وربطها بسعر الفائدة السائد.
- لا ترغب المصارف بتثبيت العائد إن كان التمويل طويل الأجل، ففي ذلك مخاطرة مرفوضة للمصارف، فقد يرتفع سعر الفائدة على نحوٍ يحرم المصرف من تحقيق ربح أعلى، ويتقل على المصرف بدفع أرباح على الودائع تقترب من سعر الفائدة الدائنة، أي التي تمول بها المصارف. ولهذا لم تكن المراجعة أو أي بيع آخر مناسباً للتمويل المنزلي طويل الأجل، لأن البيع يستلزم لصحته تثبيت الثمن في عقد البيع، أي تثبيت الأقساط التي يدفعها العميل مستقبلاً بصرف النظر عن تغير سعر الفائدة.
- من شأن المصارف أنها تبدأ باستيفاء الأقساط من العملاء بمجرد دفعها لمبلغ التمويل، ولا تتأخر في المطالبة بتلك الأقساط، وإن كان عقد التمويل الشرعي لا يقتضي شروع العميل بالدفع، كما هو حال الإجارة الموصوفة في الذمة مثلاً، حيث يطالب العميل بدفع الأقساط مع أن من المفترض أن تكون مقابل استيفاء المنفعة، ولا منفعة بعد يمكن أن تستوفي بسبب عدم جاهزية العقار وتسليمه إلى العميل. وقد جرى تسوية ذلك بأنها دفعات مسبقة على حساب الإجارة.⁽²⁾
- لا ترغب المصارف، وقد لا يُسمح لها قانوناً، بتسجيل عقارات التمويل باسمها، ففي ذلك زيادة نفقة على المصرف، ومن شأن تحميلها على العميل أن يزيد في كلفة التمويل، مما يؤثر على قدرة المصارف على المنافسة وجذب العملاء. وترغب المصارف في المقابل برهن العقار الممول لصالحها كضمان لحقها في حال التخلف المتكرر من العميل عن الدفع. ولهذا أثرٌ على بعض صيغ تمويل الصيرفة الإسلامية التي تقتضي ملكية المصرف للعقار سواء إلى حين استيفاء كامل المبالغ من العميل، كما هو حال الإجارة المنتهية بالتملك، أو على نحو تناقصي كما هو حال المشاركة المتناقصة؛ فضلاً عن اعتبار آخر يفوق هذا من حيث الأهمية، وهو مسؤولية المصرف القانونية عن ملكية العقار الممول، فالمالك يقتضي مسؤولية

(1) انظر تعريفات و هذه العقود أحكامها التطبيقية في المعايير الشرعية لهيئة المحاسبة والمراجعة بالبحرين.

(2) أي أنها تسوّى لاحقاً ويردها المصرف إلى العميل إن عجز المصرف المؤجر مثلاً عن تسليم العقار لاحقاً.

عن العقار من حيث التلف والتعيب والصيانة الأساسية والضرائب والتأمين، وهذا واجب مثلاً في الملك الكامل كما في الإجارة المنتهية بالتمليك، أو الجزئي المتناقص كما في المشاركة المتناقصة. ومع عدم ملكية المصرف القانونية للعقار الممول لا يُتصور إلزام المصرف قانوناً بشيء من ذلك، أو حتى وجود ما يلزمه بذلك حقيقة.

● عمل المصرف يقتضي تمويلاً دون تبعات، أي ربط العمل بالتمويل وعدم إعطائه خيار الانسحاب عملياً، أي جعله مديناً بمبلغ التمويل مع انتقال كل تبعات العين الممولة إليه بما في ذلك تسجيل العقار. وكل المصارف إسلامية أو تقليدية تفعل ذلك حقيقة؛ فالإجارة الحقيقية تترتب عليها تبعات الملك، وكذا حال المشاركة المتناقصة، والمصارف الإسلامية لا تتحمل هذه التبعات عملياً. أما مع المراجعة، فلا تبعات ملك بسبب انتقال الملكية إلى العميل؛ لكن مشكلة المراجعة للمصرف هي في ثبات العائد لفترة طويلة قد تتعكس مع سعر الفائدة، مما يجعلها غير مناسبة للتمويل العقاري طويل الأجل، فضلاً عن احتمال عدم جاهزية العقار للبيع في أول الأمر كما تقدم.

هذه الحثيات، التي هي من طبيعة العمل المصرفي بشكل عام وبصرف النظر عن هويته والعقود المستخدمة فيه، لها أثران:

الأول: أنها تجعل كل صيغ التمويل المنزلي الإسلامي متشابهة من حيث النتيجة وذات مضمون واحد، لتتخلص الفروق في التطبيق المصرفي الإسلامي بعقوده المختلفة إلى أسماء وأشكال هذه العقود، فتكون المراجعة والإجارة المنتهية بالتمليك والمشاركة المتناقصة سواءً فعلياً، وذلك لأن المصارف لن تتجاوز هذه الحثيات، وهي حثيات تجرد كل عقد من هذه العقود من سماته وخصائصه الذاتية، وتجعلها من حيث المآل واحدة.

الثاني: أنها تقرب التمويل العقاري الإسلامي من التمويل التقليدي من حيث الأثر الاقتصادي، فكلاهما يسهم في خلق الديون بحيث تُعدّ لحظة الاتفاق بين المصرف والعميل على التمويل هي لحظة نشوء كامل الدين العقاري الطويل والممتد، بصرف النظر عن العقد المستخدم في التمويل الإسلامي، وإن كانت في ظاهرها لا تخلق ديناً يساوي مبلغ التمويل منذ البداية.

كيف نلبي حاجة المسكن إذن دون أضرار؟

تقدم أن المشكلة في خلق الديون هي الغبن والغرر الحاصل للدائن (المصرف وأموال المودعين)، ووقوع العميل في براثن دين قد يعجز يوماً عن سداذه، وهذا شأن الديون الكبيرة ممتدة الأجل، وهو حال ديون دور السكن. وهذه الديون قد تسبب الأزمات، وتؤدي إلى إفلاس المؤسسات، ولها آثار على الاقتصاد بشكل عام. فلا بد للحل المقترح من أن يراعي ذلك، فلا ينشئ علاقة مديونية ممتدة بين المصرف والعميل.

وعليه، فإن الصيغة المثلى للتمويل المنزلي هي الصيغة التي لا تؤدي من حيث النتيجة إلى خلق الديون الكثيرة الممتدة لسنوات طويلة، لما علمنا من الآثار الاقتصادية السلبية المترتبة على خلق الديون التي تكون بحجم الديون العقارية وامتداد أجلها.

ومن خلال استعراض صيغ التمويل العقاري الإسلامي، من حيث مفهوم هذه الصيغ لا التطبيق الحالي، يمكننا منذ البداية أن نستبعد البيوع (مراجعة، استصناع)، لأنها تحيل ثمن العقار بمجرد توقيع عقد البيع إلى دين ممتد في ذمة العملاء؛ فتبقى إذن صيغة الإجارة والمشاركة المتناقصة، ولعل صيغة المشاركة المتناقصة هي أعدل الصيغتين وأنسبهما لما سيأتي.

التمويل بصيغة معدلة من المشاركة المتناقصة هو الذي يحقق العدل ولا يخلق الديون:

نستعرض المسألة من اعتبارين اثنين: أولهما العدالة للطرفين: المصرف والعميل، ثم مسألة خلق الديون.

الاعتبار الأول: العدالة للطرفين

لما كان سداد العميل لأقساط البيت يمتد على سنوات عديدة، وكان ذات الشيء واقعاً في التمويل بالقرض المباشر أو الوسيط، فإن مبدأ العدل الذي هو في صلب المعاملات الشرعية يقتضي ضمان حق الطرفين: المصرف الذي سدد ثمن العقار كاملاً بالنقد، والعميل الذي يسدد أقساطاً إلى المصرف طمعاً في صيرورة البيت إليه ملكاً وحقاً تصرف؛ وذلك بجعلهما شريكين في العقار بحسب نسبة إسهامات كلٍّ، وهذا ما يتحقق في الأصل في صيغة المشاركة المتناقصة. والحقيقة أن الإجارة المنتهية بالتمليك في مفهومها التمويلي⁽¹⁾ ليست عادلة في حق العميل، ما دام يدفع الأقساط إلى المصرف دون أن يملك شيئاً من البيت مقابل تلك الأقساط التي سدها مع أن القصد هو التملك لا الاستئجار، ولا سيما أن الأقساط التأجيرية أعلى عادة في الإجارة المنتهية بالتمليك منها في الإجارة التشغيلية العادية. وكذا عندما لا يتحمل المصرف الإسلامي عملياً تبعات ملك البيت "المؤجر" وينقلها إلى العميل⁽²⁾ فإن هذا يجعل الإجارة المنتهية بالتمليك أشبه بالبيع

(1) احترازاً عن الواقع العملي الذي تتشابه فيه كل هذه الصيغ: المراجعة والإجارة والمشاركة المتناقصة كما أشير إليه في المتن.

(2) يفعل المصرف الإسلامي ذلك عندما يزيد في القسط التالي النفقة التي تكبدها وهي من تبعات الملك، كأن يدفع في شهر ما ألفاً نفقة صيانة ثم يزيد في القسط التالي نفس المبلغ، ويسمي المصرف تلك الزيادة "أجرة تكميلية"، ولا تكون إلا عندما يتكبد شيئاً من نفقات الملك. وهذا العمل يتناقض مع واجب تحمل المصرف لتبعات الملك، ويورث غرراً وجهالة في الأجرة، ويقرب صيغة التمويل هذه من حيث النتيجة إلى التمويل التقليدي. وتفصيلاً لمسألة تقسيمات الأجرة، فإن المصارف تقسم الأجرة في عقد الإجارة إلى ثلاثة أقسام: 1. الأجرة الثابتة، ويمثل مجموعها كلفة شراء الأصل المؤجر من مالكة المستأجر. 2. الأجرة المتغيرة، وتمثل ربح المصرف المؤجر فوق كلفة شرائه للأصل المؤجر من مالكة المستأجر، وهي عملياً

لا بالإجارة، بل ويجعل البيع في هذه الحالة أعدل من الإجارة، لأنه في البيع تنتقل الملكية إلى المتعامل ولا تنتقل الملكية شرعاً مع الإجارة، مما لا يجعل هذه الصيغة التمويلية عادلة في حق العميل، فلا هو انتقل إليه الملك أو شيء منه، ولا هو تخلص من تبعات العين المؤجرة التي هي شأن المالك في العادة.

الاعتبار الثاني: خلق الديون

إلزام العميل بسداد الأقساط كائناً ما كانت صفئها هو الذي يجعلها ديوناً، فينشأ خلق الديون عن التمويل المنزلي. ومشكلة الديون في التمويل المنزلي بشكل خاص هي في امتدادها لسنوات طويلة، فيقترن بها الغرر وتكون مكمناً للأزمات كما تقدم. فإذا سلخنا صفة إلزام العميل بالدفع عن تمويل الإجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المتناقصة أمكن القول بأنها تتميز حينئذ عن التمويل بالبيع التقسيمي (المراجحة أو الاستصناع) أو القرض في عدم خلق الديون. أما مع الإلزام، فإن ما يسمى بالأجرة يكون ديناً في الحقيقة لالتزام العميل بدفعه إلى نهاية فترة التمويل (الإجارة). وكذا الحال في المشاركة المتناقصة، فإنه مع التزام العميل بدفع الأقساط التمويلية، يكون العميل قد اشترى كامل البيت عملياً منذ اليوم وبقي عليه أن يسدد الدين الباقي في ذمته على أقساط؛ ولا سيما إذا علمنا أن البيت من الناحية الرسمية يُسجل في الغالب باسم العميل في كافة صيغ التمويل الإسلامي. ويأتي التملص العملي للمصرف من تبعات الملك الكامل في الإجارة المنتهية بالتملك، ومن تبعات الملك الجزئي في المشاركة المتناقصة، ليؤكد أن العملية وإن كان ظاهرها الإجارة أو المشاركة، لكنها ساترة للبيع، ومع البيع يكون خلق الديون ظاهراً لا وراء فيه.

سعر الفائدة السائد في السوق عند استحقاق الأجرة. 3. الأجرة المضافة، وتمثل النفقات الطارئة، كنفقات الصيانة الأساسية، فيحملها المصرف المؤجر للمستأجر من خلال إضافة هذه النفقات على الأجرة للفترة الإيجارية التالية للفترة التي تُكبدت فيها تلك النفقات. وتوضيحاً لذلك بالمثل: إن كانت الأجرة الثابتة 1000 درهم، والمتغيرة في فترة ما 6% مثلاً، ثم قام ما يستدعي الصيانة الأساسية في العين المؤجرة كظهور خلل في نظام الصرف الصحي، فإن المصرف يوكل المتعامل المستأجر بإصلاح الخلل بالنيابة عنه ودفع الكلفة، ثم يحسم هذه الكلفة من الأجرة الثابتة للفترة الإيجارية اللاحقة. أي إن كانت كلفة الإصلاح 400 درهم، فإن المصرف يحسمها من الألف درهم في الفترة التالية، فتصبح الأجرة الثابتة للفترة التالية 600 درهم، ثم يقوم فيضيف في نفس الفترة نفس المبلغ الذي اقتطعه لكن تحت مسمى الأجرة المضافة، أي فيضيف 400 درهم، فيضمها إلى الأجرة الثابتة، ثم يحسب حاصل الأجرة المتغيرة 6% لتلك الفترة على مجموع 600 درهم + 400 درهم، أي فينتهي الأمر بالمستأجر وقد دفع 1000 درهم ونسبة 6% فوقها، أي دون تغيير يذكر على الأجرة التي كان يدفعها من قبل، ويكون قد تحمل هو كلفة الصيانة عملياً!

فخلق الديون ينتفي إذن مع خيار العميل بالاستمرار بسداد الأقساط أو التوقف عنها في كلا الصيغتين الإجارة المنتهية بالتملك والمشاركة المتناقصة من حيث المبدأ، لكن لا تحقق صيغة الإجارة المنتهية بالتملك العدالة من حيث عدم حصول العميل على شق قص في ملكية العقار مقابل ما دفع من أقساط، وهي أقساط تزيد عادة عن الأجرة في عقد الإجارة التشغيلية العادية التي لا تنتهي بالتملك؛ فتكون صيغة المشاركة المتناقصة على هذا هي الأنسب والأفضل. ومع عدم إجبار العميل على التملك التدريجي لحصة المصرف، لا يؤول ثمن البيت الذي سدده المصرف إلى دين يثبت في ذمة العميل، فلا ينشأ عن قضية تمويل المساكن ديون كثيرة ممتدة الآجال قد تكون سبباً لوقوع الأزمات وفشل الاقتصاد بكل منعكساته على الأفراد والمجتمعات.

حيثيات التمويل بالمشاركة المتناقصة المعدلة المقترحة:

تقتضي المشاركة في الأصل اشتراك الشركاء في الربح والخسارة وعدم ضمان شريك لشيء من رأسمال شريكه أو ربحه، لكن المصرف لن يُقدّم عملياً على تمويل عملية لا يعلم سلفاً كم سيعود عليه فيها. وليس الغرض من هذا النوع من الشراكة الاستثمار والاشتراك في الربح والخسارة⁽¹⁾، بل هذه الشراكة هي شركة ملك، لا شركة استثمار (شركة عقد)، مع اتفاق على بيع متتابعة لاحقة، فهي شركة ملك مع تواعد على مربحات لاحقة فيها بسعر يحدد سلفاً دون أن يكون العميل ملزماً على التنفيذ الفعلي. وعليه، لا حرج في تثبيت أرباح المصرف في هذه الصيغة التمويلية لكن مع عدم إلزام العميل على تنفيذ وعوده بشراء أجزاء حصة المصرف، وذلك حتى لا يترتب على هذه الصيغة التمويلية خلق الديون بمقتضى التزام العميل بسداد التزامات مالية تجاه المصرف، ولئلا تصبح عمليات البيع لأجزاء حصة المصرف أمراً شكلياً. وفي حال إخلال العميل بوعده، فإن في وسع المصرف بيع حصته في السوق واستيفاء مقدار الضرر الفعلي الواقع عليه من العميل، كما هو حال سائر المراجحات.⁽²⁾

(1) يُشار في هذا الصدد أن بعض عقود التمويل بالمشاركة المتناقصة تنص على نسبة الاشتراك في الربح بين المصرف والعميل، مع أنه يستحيل في الواقع المصرفي العملي أن يؤول هذا العقد إلى استثمار أو أن يباع العقار لمصلحة الطرفين ويتوازن الربح فيه إن وقع!

(2) لا تتأتى هنا قضية ضمان الشريك لشريكه نصيبه من رأسمال الشركة مع تثبيت سعر بيع حصة الشريك على مراحل، وذلك لأن الشركة هنا هي شركة ملك لا عقد كما يشير المتن.

تحديات الصيغة المقترحة للمشاركة المتناقصة:

تكتنف صيغة المشاركة المتناقصة المقترحة التحديات الآتية:

• عدم إلزام العميل بإتمام عمليات الشراء:

تقدم أن المصارف لا تدخل في عمليات تمويل قبل احتساب أرباحها والأقساط مع آجالها، بحيث لا يبقى شيء متروكاً للظروف إلا في حدود تبدل سعر الفائدة. كما لا يناسب المصارف أن تتورط بملكية العقارات التي تمولها - إن كان هذا مسموحاً لها أصلاً - فقد تنخفض قيمتها مستقبلاً، فضلاً عن أن المصارف هي مؤسسات تتعامل بالمال وأدواته فقط لا بأصول ولا بشيء آخر. وعلى هذا، لا يناسب المصارف أن يكون للعميل حق عدم الاستمرار بشراء حصة المصرف ودفع أقساط ذلك.

• تسجيل ملكية العقار:

من تبعات المسألة السابقة مسألة تسجيل العقار، فالمصارف الإسلامية تسجل العقار باسم المصرف رسمياً في عموم صيغ التمويل، لكن في التفاهات الداخلية بين المصرف والعميل تبقى ملكية العقار كاملة للمصرف في الإجارة المنتهية بالتمليك، وعلى الاشتراك في المشاركة المتناقصة. ولكنها تفاهات غير فعالة، ولا يراد بها إلا الوقوف عند ظاهر الأحكام الشرعية. وتسجيل العقار باسم العميل يراد به عدة أمور؛ الأول: موافقة القوانين الرسمية التي قد تمنع المصرف من تملك العقارات⁽¹⁾، فضلاً عن أنها الممارسة المصرفية السائدة في العمل المصرفي بشكل عام. والثاني: تخلص المصرف قانونياً من تبعات الملك من نفقات صيانة وغيرها، فضلاً عن احتمال انخفاض أسعار العقار لاحقاً. والثالث: توفير نفقات نقل ملكية العقار مرة أخرى إلى العميل لاحقاً. لكن تسجيل العقار باسم العميل يؤكد في الحقيقة تحول كل أقساط التمويل إلى ديون، والنقل التدريجي للملكية العقار مرتبطاً بالأقساط المدفوعة غير وارد في القوانين الحالية، وكذا بقاء العقار باسم المصرف إلى حين سداد آخر قسط، غير وارد أيضاً.

• تبعات الملك ومسؤولياته:

ملكية المصرف لحصة في العقار محل المشاركة المتناقصة قد تستمر لفترة طويلة، وفي هذا مسؤولية مالية على المصرف ناتجة عن حقوق الملك وتبعاته. والمصرف يؤجر حصته المتناقصة للعميل منذ اليوم الأول،

(1) السبب في ذلك أن تملك العقارات يتناقض مع طبيعة العمل المصرفي التي تقتضي تعاملها في المال فقط، لا فيما قد يتعذر تسويله أو ينخفض سعره لاحقاً مما يعرض أموال المودعين للخطر والمصرف لخطر العجز عن تلبية طلبات السحب من العملاء.

ويستوفي أجرة متناقصة بتناقص حصة المصرف لحساب حصة العميل المستأجر. وتعتمد المصارف الإسلامية في التطبيق الحالي إلى أن تنقل نفقات ملك حصتها المتناقصة إلى العميل من خلال عقد الإجارة هذا، وذلك من خلال الأجرة التكميلية المشار إليها في الهامش آنفاً⁽¹⁾، فكلما تحملت شيئاً من نفقات الملك زادت من قسط الأجرة التالية. وهذه ممارسة تتناقض في الحقيقة مع واجب تحمل تبعات الملك.

تجاوز التحديات:

للتجاوز المصارف الإسلامية هذه التحديات أمام التطبيق السليم والصحيح للمشاركة المتناقصة لا بُدّ من مراجعة مقاصدية مفهوم الصيرفة الإسلامية ودورها المرتقب منها، وضرورة اختلافها عن مفهوم الصيرفة التقليدية ودورها، فضلاً عن ضرورة استثناء الصيرفة الإسلامية من قوانين وتشريعات الصيرفة المعمول بها على نحو يمكن الصيرفة الإسلامية من أن تحقق أهدافها؛ فيجب أن يصاحب إعادة هيكلة بعض صيغ التمويل الإسلامي تغييراً مقابلاً ومناسباً للأنظمة المعمول بها، ومن ذلك قوانين الملك والتسجيل، حتى تصبح الهيكلة ممكنة ويمكن احترام العقود والأحكام الشرعية.

هيكلية مقترحة للتمويل المنزلي بالمشاركة المتناقصة:

بناءً على ما تقدم في التمويل العقاري، يمكن إن سمحت القوانين أن نتصور هيكلة جديدة تحقق العدل بين المصرف والعميل، وتسلم من المحاذير الشرعية، وتدرأ مشكلة خلق الديون المشار إليها، وذلك على النحو الآتي:

- تتوزع ملكية العقار الممول على أسهم كثيرة 2400 سهم مثلاً، فتقبل دائرة تسجيل ملكية العقارات نقل الملكية على هذا النحو، فينقل المصرف إلى العميل ملكية أسهم توازي المبلغ المدفوع كل شهر أقساطاً. وهذا ممكن ولا شك مع التطور التقني والتكنولوجي حتى ليتيسر ذلك إلكترونياً بربط إلكتروني بين المصرف ودائرة التسجيل العقاري.
- يُقسم ثمن العقار الذي يشتري به المصرف على 2400 لتُعلم قيمة السهم الواحد، وتجعل الأقساط من مضاعفات قيمة السهم الواحد. فإذا كانت قيمة السهم 100 درهم مثلاً، فالعميل الذي يدفع ألف درهم 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 حداً معيناً في الشهر 5% مثلاً من سعر السهم. ويمكن

(1) انظر الهامش رقم (8) من هذا البحث.

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 جديداً، فيمكن تعديل الإجارة لتغيّر 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، إخراجاً للعملية عن الغرر الفاحش وتحقيقاً للعدل بين الطرفين.

- بوسع المصرف أن يترك للعميل حرية اختيار عدد الأسهم التي يريد اقتناءها 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 فيباع البيت على أنه وحدة كاملة. ويتوزع ثمن البيت المبيع على الطرفين المصرف والعميل كلٍّ بحسب حصته في الملكية. ولذا على المصرف التأكد من القيمة السوقية للعقار الذي يموله، لأنه سيملك حصة منه وقد يضطر إلى بيعها في السوق.

الملاحظات على هذه الهيكلية:

- هذه الهيكلية تنفي عدّ ثمن العقار ديناً في ذمة العميل، أي لا تخلق الديون، وتحمي حق المصرف والعميل.
- هذه الهيكلية تعرّض المصرف لمشكلة تحمله لتبعات الملك، لكن الأصل في نفقات العين المؤجرة أن يأخذ المؤجر 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 اليسير الناجم عن تفاوت نفقة العقار الممول وزيادته عن المتوقع، وهذا الاضطراب اليسير في الدخل هو من مستلزمات احترام طبيعة العقود الشرعية والتي 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 بالاعتبار 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 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⁽¹⁾ أو أن يمنح المصرف العميل حق استخدام شقصه بلا مقابل على أن يكون مسؤولاً في المقابل عن صيانتها الأساسية. وهذا الخيار أسهل، لأنه لا حاجة لعقد الإجارة⁽²⁾ هنا أو تعديلها لاحقاً مع نقصان حصة المصرف المؤجر تدريجياً. وهنا يعتمد المصرف على استيفاء كامل كلفة كل حصة مبيعة مع ربحها من الثمن الذي يبيعها به، لغياب عقد الإجارة.

● هذه الهيكلة 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 آلت العملية في الحقيقة إلى علاقة مديونية، فأدت إلى خلق الديون، ونحن إنما نريد أن نسلب عن عمل المصرف التمويلي خلق الديون باعتبار آثاره السلبية كما تقدم.

البديل في ظل العجز عن تصحيح هيكلية التمويل المنزلي

إذا كان الأثر الاقتصادي واحداً في التمويل الإسلامي المنزلي الحالي، وفي التمويل المنزلي التقليدي من حيث خلق الديون والآثار المترتبة على ذلك، وتعدّ تصحيح آلية التمويل الإسلامي المنزلي من هذا الاعتبار، فهل هذا يسوغ طلب التمويل أياً كان نوعه للحصول على التمويل المنزلي؟

لا شك أن المسكن ضرورة من ضروريات الحياة، كالطعام والشراب، لكن الضروري في المسكن هو وجوده للإنسان لا تملكه، فالعقار المستأجر يتحقق فيه السكن الضروري، شأنه في ذلك شأن شأن الممتلك. وعليه، لو لم يوجد السكن إلا بالتملك، لجاز للإنسان شرعاً أن يقتني المسكن ولو بدفع الربا، مع مراعاة أن الضرورة تقدر بقدرها، فهو المسكن الذي يلي الحاجة الخاصة للمتمول لا أكثر.

لكن إذا كان الأثر الاقتصادي سواءً في التمويل الإسلامي المنزلي القائم، وفي التمويل المنزلي التقليدي، فهل هذا يجعلهما مقاصدياً سواءً من حيث جواز التعامل؟ للجواب عن هذا السؤال لا بدّ أولاً من التأكد من اتحاد الأثر الاقتصادي في التمويلين، وهو الأمر الذي يستدعي بيان الفروق الأصلية بين البيع بالتقسيط

(1) لا يمكن قبول عدم تحمل المصرف لهذا، إذا ما عليه بعض التطبيقات في زماننا أنه في حال تلف الأصل المؤجر أو هلاكه، فإن شركة التأمين هي التي تدفع قيمة الأصل المؤجر الهالك أو التالف، وأقساط التأمين يدفعها المستأجر حقيقة لا المصرف، أي أن شركة التأمين تمثل المستأجر حقيقة في الدفع، فكأن الضامن لتلف الأصل المؤجر وهلاكه هو المستأجر أيضاً.

(2) لا حاجة لعقد الإجارة لمنح المصرف مرونة في تغيير مبلغ الأقساط توازياً مع سعر الفائدة، فهذه المرونة المطلوبة يمكن تحقيقها من خلال تسعير أجزاء حصة المصرف كما تقدم في المتن.

أصالةً، أي من المشتري إلى البائع 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 المعترية بينهما.

أولاً- الفروق الأصلية بين البيع بالتقسيط أصالةً، أي من المشتري إلى البائع دون وساطة مالية، وبين القرض الربوي لشراء ذات الشيء:

- المبيع موجود غالباً في ملكية البائع عند طلب التعاقد معه على البيع، بخلاف الحال مع المصرف الممول بالقرض، فهو لا يملك المبيع، ولا يستدعي عمله تملك المبيع ليموله إلى الأفراد.
 - البائع عادة مسؤول عما يبيع، مما يعني أن صفقته قد لا تنتهي بالربح حقيقة، بخلاف الحال مع القرض، فإن المقرض بزيادة لا علاقة له بالسلعة التي تُشترى بالقرض، فربحه مضمون من هذا الاعتبار.
 - البائع على دراية غالباً بما يبيع ولا دراية للمول قرضاً بخصائص وخفايا ما بمول.
 - 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 نقداً، ولا يزعه غالباً بتعجيل الثمن ولو مع الخط من الثمن؛ أما المقرض فطبيعة القرض التمويلي أنه مقسّط، ويزعج المقرض غالباً قيامه 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 اقتصادياً، أهمها أن البيع نشاط اقتصادي حقيقي تكتنفه المخاطر التي تكون في الأنشطة الاقتصادية الحقيقية، فقد يبيع البائع وهو خاسر، ثم البائع مسؤول في الأصل عن المبيع بعد البيع.

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

- لا يكون المبيع موجوداً في ملكية المصرف الإسلامي عند طلب تمويل العقار، لكنه يشتريه ثم يبيعه أو يؤجره إلى العميل، وكذا الحال مع المصرف الممول بالقرض، فهو لا يملك المبيع، لكن لا يستدعي عمله تملك المبيع ليموله إلى الأفراد.

- مع أن البائع عادةً مسؤولٌ عن تبعات ملكه قبل نقل ملكيته، وعما يبيع بعد العيب 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 العقار إلا بعد تأكد الصفقة مع العميل، وكذا الحال مع المصرف التقليدي لا يمول إلا وهو رابح.
- لا يهتم الوسيط المالي الإسلامي أو التقليدي بتفصيلات العقار الممول، ولا تتوفر لديه الدراية بخصائص ما يمول وخفاياه، إلا في حدود القيمة السوقية لهذا العقار قليلاً 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 أو بعضُها المصرف الإسلامي للتبرع إلى الجهات الخيرية، بينما يحتفظ بها المصرف التقليدي.⁽¹⁾ وهذه الغرامة إن لم يكن العميل قادراً على دفعها لإفلاس مثلاً، فإنه تسقط على الغالب في التطبيق المصرفي الإسلامي، بينما تُزاد إلى دين العميل في التمويل التقليدي، أي تُضاف إلى الدين المتعثر وتزيد فيه.
- كل من المصرف الإسلامي والتقليدي يفرض غرامة على تعجيل الأقساط لأنها تحرمه ربح الأقساط الباقية إلى حين تمويلها مبلغها من جديد إلى عميل آخر.
- كل من التمويلين يخلق الديون على نحو يفتح على احتمال حدوث الأزمات، وإفلاس المؤسسات المالية الوسيطة، وتلاشي مدخرات الأفراد، كما تقدم تفصيله.
- يمتنع في الوساطة المالية الإسلامية بيع الدين الناشئ عن تمويلاته للعملاء، ولا يوجد ما يمنع من ذلك في التمويل التقليدي، وبيع الدين يفاقم الأزمات المالية الناشئة عن عجز الممولين عن السداد، مما يجعل التمويل التقليدي أكثر تسبباً للأزمات.⁽²⁾

(1) نص معيار المراجعة رقم (8) لهيئة المراجعة والمحاسبة على جواز إلزام "العميل المشتري بدفع مبلغ مقطوع أو نسبة من الدين لتصرف في الخيرات في حالة تأخره عن سداد الأقساط في مواعيدها المقررة على أن تصرف في وجوه الخير". الفقرة 6/5.

(2) اتفق الفقهاء على أنه إن بيع الدين بعوض حاضر إلى غير المدين، فينبغي أن يكون الدين حالاً إن كان العوض مما لا يباع به الدين نسيئة، كأن يكون الدين دولارات سنغافورية والعوض دنائير كويتية. وينبغي أيضاً أن لا يقع التفاضل إن كان

فيلاحظ من التفريق السابق أن تمويل الوساطة المنزلي الذي تقوم به المصارف الإسلامية يشتهبه من حيث الدور الاقتصادي بالتمويل التقليدي، فلا يعدُّ بالمصطلح الاقتصادي المعاصر، وبصرف النظر عن الحكم الشرعي، نشاطاً اقتصادياً حقيقياً تكتنفه مخاطر الأنشطة الاقتصادية المعتادة، إنما هو وساطة مالية بين البائع والمشتري، يخلق الديون الضخمة الممتدة، ولا تكتنفه المخاطر التي تكون عادة في الأنشطة الاقتصادية الحقيقية. وهذا التقارب هو من حيث الأثر الاقتصادي وبصرف النظر عن الحكم الشرعي التفصيلي كما تقدم. وإن كان من فرق عملي بين التمويلين، فهو في بيع الدين الناشئ عن التمويل العقاري، وفي معاملة غرامات التأخير التي يدفعها العميل؛ ففي التمويل الإسلامي يمتنع بيع الدين الناشئ عن الوساطة المالية، وبيع الدين يفاقم الأزمة الناشئة عن أصل عن خلق الديون، ولا يوجد ما يمنع ذلك في التمويل التقليدي. وفي التمويل الإسلامي لا يُحتفظ بغرامات التأخير بل تصرف في وجوه الخير، ويتوجب ردّ غرامات التأخير إلى العميل المدين إن أثبت الأخير إعساره، وهذا فرق بين التمويلين له أثر اقتصادي معتبر كذلك.⁽¹⁾

وهذان الفرقان المتعلقان ببيع الدين وغرامات التأخير معتبران اقتصادياً ما دام المصرف الإسلامي يلتزم فعلاً بحظر بيع الدين الناشئ عن التمويل⁽²⁾، ولا يغرم المعسر عبر إعادة هيكلة الدين، ويلتزم بدفع غرامات

العوض من جنس الدين وهو ربوي، كبيع ربايات عُمانية بريالات عمانية. انظر انظر ابن عابدين، الحاشية (بيروت: دار إحياء التراث العربي، ط2، 1407)، ج4، ص160؛ الخطاب محمد بن عبد الرحمن، مواهب الجليل (بيروت: دار الفكر، د.ط، د.ت)، ج4، ص368؛ الدسوقي، الحاشية (القاهرة: دار إحياء الكتب العربية، طبعة عيسى البابي الحلبي، د.ط، د.ت)، ج3، ص63؛ الخطيب الشربيني، مغني المحتاج (دمشق: دار الفكر د.ط، د.ت) ج2، ص71؛ البهوتي، كشف القناع (بيروت: دار الفكر، د.ط، د.ت)، ج3، ص307؛ ابن حزم، المحلى (بيروت: دار الآفاق الجديدة، د.ط، د.ت)، ج9، ص6.

(2) هذا الشرط لم يلتزم به تلك المؤسسات التي خرّجت جواز التجارة بالديون خطأً على مذهب الشافعية، وكذا الشرط الخامس من اشتراط قبض العوضين في المجلس.

(1) نص معيار المراجعة رقم (8) لهيئة المراجعة والمحاسبة على أنه "إذا وقعت المماثلة من العميل المدين بالأقساط فإن المستحق هو مبلغ الدين فقط، ولا يجوز للمؤسسة أن تلزم العميل بأي زيادة لصالحها". الفقرة 8/5.

(2) ينتشر بيع الدين وشراؤه في الأسواق المالية الإسلامية الماليزية، والجهات التشريعية سوغت لها ذلك بعدة مبررات مجملها ما يلي: أولاً- الدين حق مالي، فيصح بيعه، كسائر الحقوق المالية تباع أو يتنازل عنها مقابل مال، فصاحب الدين له حق مالي على المدين، فينبغي أن يمكن من بيعه إلى الغير بالسعر الذي يشاء؛ وقد أجاز بيع الدين إلى غير المدين بعض الفقهاء كالشافعية والمالكية. ثانياً- ينبغي التفريق بين الدين الناشئ عن البيع والدين الناشئ عن القرض، لأن بيع الأول لا يعني إلا تنازل بائعه عن بعض ربحه الذي حققه في العملية التجارية لمشتري الدين، أي أن مشتري ذلك الدين ينال ربحاً لا ربا. ثالثاً- أنه قد جاز بيع الدين إلى المدين بعوض أقل، وهو ما أطلق عليه الفقهاء اسم "ضع وتعجل"، فهذا يدل على شرعية مبدأ

التأخير للجهات الخيرية، ولا يحتجز عملياً مبالغ الغرامات⁽¹⁾، وإن كان أمر احتفاظ المصرف بها أو صرفها في الخيرات سيان للعميل، لأن المبلغ قد خرج عنه لزوماً في جميع الأحوال.

وعليه، وبناء على ما تقدم، فإن الفروق قائمة بين البيع بالتقسيط أصالة وبين التمويل بالوساطة المالية، وتتخلص الفروق الجوهرية والمعتبرة اقتصادياً بين التمويل المنزلي الإسلامي في صورته الحالية وبين التمويل المنزلي التقليدي. وهذا الأمر يثير السؤال الآتي: هل لتشابه تمويل الوساطة الإسلامي والتقليدي من حيث اضطلاع كلٍّ في علمية خلق الدين وخلوّهما عن تبعات الأنشطة الاقتصادية الحقيقية تجعلهما في الحكم الشرعي سواءً من حيث التعامل في حق العميل؟

لا شك أن الجواب عن هذا السؤال له صبغة مقاصدية تأخذ بالاعتبار الأمور الآتية:

- الواقع الحالي المعاصر من حيث غلاء البيوت، وغياب أو ندرة البيع التقسيطي المباشر من المطور العقاري إلى الأفراد، وثبات دخل أكثر الأفراد على سبيل الرواتب الشهرية.
- واقع الجاليات الإسلامية في البلدان غير الإسلامية من حيث انحصار الخيار في الغالب في التمويل التقليدي بسبب غياب مؤسسات التمويل الإسلامية، والحاجة إلى تمكين هذه الجاليات اقتصادياً في تلك المجتمعات وما يتبع ذلك عليهم من آثار نفسية واجتماعية ودينية وسياسية.
- التحديات المختلفة التي تواجه العمل المصرفي الإسلامي والتي تؤدي من حيث النتيجة إلى تقليص قيام الفوارق الممكنة بين التمويل الإسلامي والتمويل التقليدي بشكل عام.
- الكلفة الزائدة في التمويل الإسلامي عن التمويل التقليدي والتي تنشأ في الغالب عن نفقات الإجراءات الإضافية التي تلتزم بها مؤسسات التمويل الإسلامي بغية تمييزها عن نظيراتها التقليدية، فضلاً عن كلفة المراقبة الشرعية.

تعجيل تحصيل الدين مقابل التنازل عن شيء منه للغير، وما بيع الدين إلى غير المدين إلا تعجيل الدين مقابل التنازل عن شيء منه، فينبغي أن يكون حكمه الجواز لهذا. وهذه المبررات كلها باطلة وغير صحيحة، وأخطرها نسبة الجواز إلى بعض الشافعية والمالكية. فهؤلاء إنما لا يميزون بحال بيع الدين على النحو الذي يجري في الأسواق المالية. وللاطلاع على المبررات ومناقشتها يراجع أبوزيد، عبد العظيم، "بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية"، مجلة "الإسلام في آسيا"، الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا، المجلد 5، العدد 2، 2008.

(1) قد تفعل بعض المصارف ذلك تحت مقتضيات نفقات المتابعة وكلفة التحصيل، واحتساب كلفة التمويل من حيث عدد العائد المدفوع على الودائع كلفة تمويل على المصرف.

- الحاجة إلى دعم مؤسسات التمويل الإسلامي لعلها تستطيع في المستقبل أن تنهض بالرسالة التنموية المطلوبة منها على نحو أفضل مما هي عليه الآن.
- خلق تمويل الوساطة الإسلامي عن بيع الدين، مما يجعله في الجمل خيراً من التمويل التقليدي، وهذا ما دامت مؤسسات التمويل الإسلامي تلتزم بحظر بيع الدين.
- وعليه، فإن الجواب عن هذا السؤال يستدعي الموازنة بين الاعتبارات المتقدمة وذلك وفقاً للظروف التي قد تتفاوت من مجتمع لآخر، ومن فرد لفرد، ومن مؤسسة مالية إسلامية إلى أخرى، لكن يمكن مقاصدياً إقرار وجوب تقليل الدين الناشئ عن الوساطة المالية إلى أقل حد ممكن بغية تجنب محاذير الوساطة المالية، وذلك عبر الالتزام بما يأتي:
- الامتناع عن طلب الوساطة التمويلية إن أمكن شراء البيت نقداً، أو أمكن شراء البيت بالتقسيط مباشرة من مالكة دون كلفة زائدة معتبرة، أو عند كون البيت زائداً عن حاجة الفرد بعد أن ملك بيته الأول.
- إن غلب على ظن الفرد توفر المال لديه بعد مدة، بحيث يستغي عن الوساطة التمويلية، فعليه الانتظار إلى ذلك الحين.
- إن كان استئجار الدور متاحاً وشائعاً، ولا سيما في البلدان الإسلامية، وغابت عنه الآثار السلبية من حيث الاعتبارات السالف ذكرها، وجب الاستغناء به عن طلب الوساطة التمويلية.
- يراعى طلب التمويل لأقل مبلغ ممكن، وقوام ذلك حجم البيت المناسب، وموقعه، والكلفة المبذولة فيه، فيُستغنى بالأرخص إن أمكن عن الأغلى.
- قصر أجل التمويل إلى مدة أقرب عند إمكان ذلك، تقليلاً للديون.

هل تنسحب الاعتبارات المتقدمة على تمويل غير مساكن السكن، كمساكن التجارة ومشاريع التجارة والسيارات؟

- ليس في هذه التمويلات حاجة تستدعي تجاوز الآثار السلبية الناشئة عن خلق الديون الكثيرة من قبل المؤسسات التمويلية، وإن كان في بعض تلك الحالات منافع اقتصادية، فهي محتملة، ولا تربو منافعها على أضرارها. ولا يقال إن في بيع شركات السيارات مثلاً لسياراتها بالتقسيط خلقاً لديون كثيرة فيستدعي ذلك المنع؛ لا يقال هذا لأن مشكلة خلق الديون تنشأ لما تقوم مؤسسات مالية لا عمل لها إلا التمويل بخلق الديون، لأن الديون تتركز حينئذ في مجموعة مؤسسات التمويل، والتي هي بطبيعة الحال مؤسسات محدودة العدد وتقرض أموال الناس المودعين البالغة أضعاف أضعاف أموالها الخاصة، مما يجعل في عملها وديونها الخطر المعتبر حقيقةً كما تقدم.

- وليس من حاجة عامة معتبرة لترك شراء السيارات معقولة الثمن والمستعملة بالنقد إلى شراء السيارات الجديدة والمترفة تمويلاً من المؤسسات المالية. وليس من الحاجة المعتبرة كذلك توسيع المشاريع الاستثمارية القائمة بالقروض، بل في ذلك زيادة كلفة على أصحاب المشاريع، وفي توفر القروض المصرفية ربما تشجيع على التوسع فيما لا ينبغي التوسع فيه أو في الشيء قبل أوانه، بل الأولى أن ينمو المشروع من تلقاء نفسه ومن موارده الذاتية، أو من خلال إدخال شركاء آخرين يتوزعون الربح والخسارة؛ إلا أن يكون التمويل من خلال المشاركات الحقيقية المتناقصة، لأنها لا تخلق الديون.
- مراعاة البعد المقاصدي في التمويل الإسلامي يقتضي تمويل الحاجات الحقيقية فقط، ومنها ولا شك تمويل الأفكار الاستثمارية الجديدة، أو ما يسمى بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة، فإن فيها نفعاً اقتصادياً عاماً، ولكن بشرط أن تُدرس الدراسة الكافية، فلا يمول مشروعٌ ضعيف الجدوى أو عالي المخاطر، لأن فشله سيضر بالتمول والممول الذي هو المصرف والمودعون فيه، وسيخلق ديوناً يعجز الممول عن سدادها.⁽¹⁾
- وفوق ذلك، فتمويل الحاجات الحقيقية ينبغي أن يتحقق بطرق سليمة، لأن كل سليمٍ شرعاً نافعٌ اقتصادياً، وكل محظورٍ شرعاً ضارٌ اقتصادياً، بل كل ضارٍ اقتصادياً هو محظورٌ شرعاً، فيصلح أن يكون الضرر الاقتصادي دليلاً على الأحكام الشرعية المالية الاجتهادية، فلو تبين ضرر اقتصادي مُعتبر كان ذلك دليلاً على خطأ الاجتهاد الفقهي، أو عدم مناسبته مقاصدياً.

الخاتمة والنتائج

وضحت الدراسة السابقة كيف أن تركيز الدين من خلال الوساطة المالية التي تقوم بها المؤسسات المالية هو أمر يفتح على احتمال التسبب بالأزمات المالية، وكيف أن تمويل الوساطة الإسلامي بصورته الحالية يشترك مع التمويل التقليدي في هذا الاعتبار؛ وإن كانت الأزمات التي يحدثها التمويل التقليدي أعمق وأكبر لسببين: الأول اقتران التمويل التقليدي بالفائدة ابتداءً وانتهاءً، فتتجدد الفائدة في التمويل التقليدي في حال عجز المدين عن السداد ويزداد الدين عليه، بينما يجب عذر المدين المفلس في التمويل الإسلامي وعدم فرض غرامات التأخير عليه، وهي الغرامات التي تتوجه في آخر المطاف إلى وجوه الخيرات. والثاني هو تجارة الديون الناشئة عن الوساطة المالية، فتجارة هذه الديون تفاقم الوضع وتنقل الأزمة من الداخل إلى الخارج حيثما بلغت تجارة الديون، بينما تجارة الدين ممنوعة في الشريعة، وتلتزم بذلك أكثر مؤسسات التمويل الإسلامي.

(1) يمكن تمويل هذه المشاريع بالمراجعة في الأصول التي تحتاج إلى شراء، والأفضل أن يكون تمويل كامل هذه المشاريع بطريقة المشاركة المتناقصة الحقيقية التي تشترك في الربح والخسارة مع إمكان تنازل المصرف عن ربح زائد، أو الربح فوق معدل الربح العام.

ويسجل البحث النتائج الآتية:

- الوساطة المالية التي تقوم بها مؤسسات التمويل تؤدي إلى تركيز عملية خلق الديون، وهذه مشكلة معاصرة لها محاذيرها، ولم تكن موجودة قبل قيام المصارف ومؤسسات التمويل.
- التمويل العقاري هو أهم أنشطة الوساطة المالية، وهو الذي يسهم في خلق الديون وتركزها أكثر من غيره، فينبغي إحاطة التمويل العقاري الإسلامي بالتشريعات الضرورية لتخفيف الآثار السلبية الناشئة عنه، ومن ذلك منع بيع الدين الذي يخلقه هذا التمويل.
- تتشابه صيغ التمويل العقاري الإسلامي المتعددة فيما بينها في المضمون وتختلف في الشكليات، وكلها تسهم حقيقة في خلق الديون وتحمل أكثر المحاذير الاقتصادية للتمويل العقاري التقليدي.
- التمويل العقاري الإسلامي الذي تتجنب معه محاذير خلق الدين هو التمويل بصيغة لا تجعل ثمن العقار ديناً في ذمة العميل، وذلك بنحو الصيغة المعدلة من المشاركة المتناقصة التي اقترحها البحث.
- تواجه التمويل الإسلامي، ولا سيما العقاري منه، عقبات كثيرة ينبغي العمل على إزاحتها بغية الوصول إلى التطبيق السليم الخالي عن المحاذير، والذي يختلف شكلاً وجوهرًا وأثرًا اقتصاديًا عن التمويل التقليدي.

المصادر والمراجع

- ابن حزم، بيروت، دار الآفاق الجديدة.
- ابن رشد (الحفيد)، بداية المجتهد ونهاية المقتصد، بيروت، دار الفكر.
- ابن عابدين، حاشية رد المحتار على الدر المختار، بيروت، دار إحياء التراث العربي، ط2، 1407.
- ابن ماجه ، السنن، (بيروت: دار الفكر، غير مؤرخة).
- أبو داود، سنن أبي داود، (بيروت: المكتبة العصرية، طبعة غير مؤرخة).
- أبوزيد، عبد العظيم، "بيع الدين وتطبيقاته المعاصرة في المصارف الإسلامية"، مجلة "الإسلام في آسيا"، الجامعة الإسلامية العالمية بماليزيا، المجلد 5، العدد 2، 2008.
- أحمد بن حنبل، مسند الإمام أحمد، (مصر: مؤسسة قرطبة، طبعة غير مؤرخة).
- البهوتي، محمد بن إدريس البهوتي، كشف القناع، بيروت، دار الفكر.
- الترمذي، سنن الترمذي (القاهرة: دار الحديث، غير مؤرخة).
- الخطاب، مواهب الجليل، بيروت، دار الفكر، 1987.

- الخطيب الشربيني، مغني المحتاج، بيروت، دار الفكر.
- الدسوقي، حاشية الدسوقي، القاهرة، دار إحياء الكتب العربية، طبعة عيسى البابي الحلبي، طبعة غير مؤرخة.
- المعايير الشرعية، هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية، بالبحرين.
- النسائي، سنن النسائي، (بيروت: دار الكتب العلمية، ط1، 1991).

مراجع أجنبية

- H.E. Peter, 2010. The Crisis Report, p.12, Hull Press.
- Petsy. Nicole, 2012. Analysis of the 2008 Crisis, p. 17, Indiana Publishing.