

# ISSF2017

٢-١ نوفمبر ٢٠١٧م الموافق لـ ١٢-١٣ هفر ١٤٣٩هـ  
فندق سما سما، ماليزيا

## المؤتمر العالمي الثاني عشر لعلماء الشريعة في المالية الإسلامية

منتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة في الصناعة المالية الإسلامية:  
تعزيز الأنضباط الشرعي والكفاءة الاقتصادية

### الجلسة الرابعة:

تقويم آثار منتجات التمويل الشخصي على الدين الخاص والعام

## التمويل الشخصي والدين العام

أ. د. د. معبد الجارحي



الراعي الرسمي



BANK NEGARA MALAYSIA  
CENTRAL BANK OF MALAYSIA

الجهة المنظمة

ISRA

الأاديمية العالمية للبحوث الخيرية  
International Shariah Research Academy for Islamic Finance



بالتعاون مع



الجهة الداعمة

INCEIF

THE GLOBAL UNIVERSITY OF ISLAMIC FINANCE

الشريك المعرفي

I-FIKR

Islamic Finance Knowledge Repository  
خزانة المعرفة في المالية الإسلامية

# التمويل الشخصي والدين العام

## خلاصة

يتميز التمويل الإسلامي بتنوع وسائله بين التمويل بالمشاركات والتمويل بالمبيعات والإجارة ووكالة الاستثمار. إلا أننا نجد أن صناعة التمويل الإسلامي قد أوشكت أن تقتصر على أنواع التمويل المولدة للدين. وفي الوقت نفسه، نجد أن هناك تحسس متزايد من تزايد المديونية لدى كافة القطاعات، بما فيها القطاع الحكومي والعائلي وقطاع الأعمال، حيث تتزايد الأبحاث حول العوائق التي تتعالى أمام النمو الاقتصادي مع تزايد المديونية. وتعتبر ماليزيا مثالا للدول الحاضنة للتمويل الإسلامي، حيث تقترب الصناعة بصورة متزايدة من صناعة التمويل التقليدي، ولا تختلف ماليزيا في ذلك عن بقية الدول الحاضنة للتمويل الإسلامي. ويصاحب هذه الظاهرة تزايد مديونية القطاع العائلي نسبة إلى الناتج المحلي الإجمالي، مع تزايد خدمة الدين العائلي ووصولها إلى نسبة عالية من الدخل المتاح بعد سداد الضريبة، الأمر الذي يهدد قدرة القطاع العائلي على الاستثمار، كما يهدد الاقتصاد الكلي بعدم الاستقرار. ويقع الحل في يد القائمين على الصناعة المالية الإسلامية، والمهتمين بها. وتقدم الدراسة بعض المقترحات لاستعادة منافع التمويل الإسلامي كما حدده الشارع.

## الوضع العام للتمويل الشخصي

التمويل الشخصي يتكون من عناصر تمويل الاحتياجات العائلية من المسكن والتعليم والعلاج، والأدوات المنزلية وتملك وسائل المواصلات، والعقارات وخدمة السكن. ومن المعروف أن هذه الاحتياجات يمكن توفيرها عن طريق عقد القرض التقليدي، الذي عادة ما يتم على صورة بيع نقد عاجل بنقد أجل مع فارق في القيمة هي الفائدة الربوية. كما يمكن توفيرها من خلال عقود تمويل شرعية، مثال ذلك، تمويل الخدمات كالتعليم والعلاج من خلال عقود إجارة الخدمات، والأدوات المنزلية ووسائل المواصلات عن طريق المرابحة، وتملك العقارات عن طريق المشاركة المتناقصة أو الإجارة المنتهية بالتمليك، وخدمة السكن عن طريق الإجارة التشغيلية، وكل هذه العقود متفق على كونها غير ربوية.

وبالطبع لا بد وأن ينتج عن التمويل الشخصي بالأسلوب التقليدي ديون. ومن المعروف أن الديون الربوية لها خواص يمكن أن تضر بالاقتصاد الكلي، بل إن زيادة الاستدانة عادة تسبق حدوث الأزمات الاقتصادية الحادة، مثل الكساد الكبير عام 1930، والأزمة المالية العالمية خلال 2007-2012 (Keen, 2011). كما أن الديون الربوية قابلة للتداول والتصكيك، مما يجعلها مصدرا للمقامرة في السوق المالية، وعاملا جاذبا للأموال قصيرة الأجل التي تعتمد على حاسة القمار، وليس الاستثمار، وبالتالي يمكن أن تعرض الاقتصاد إلى عدم الاستقرار نتيجة اندفاعها فجأة للدخول في سوق المال أو الخروج منه، بما يشبه حركة القطيع. وهذا ينتج عنه اختلال شديد في الاقتصاد الكلي، تنتقل عدواه بسرعة للاقتصادات الأخرى المرتبطة بالاقتصاد المتأزم. ولقد كانت هذه الظاهرة جزءا مما حدث في الأزمات المالية العالمية والإقليمية المعروفة (Al-Jarhi, 2017).

ونظرا لأن الديون الربوية لا تتحدد قيمتها مسبقا، بل هي معرضة للتزايد، لأن سعر الفائدة، ثابتا كان أو متغيرا، يحتسب على رصيد القرض، وعند التأخر في السداد لأي سبب من الأسباب، تفرض فوائد عقابية أعلى على سائر الرصيد، وبالتالي، فإن كثيرا من المدينين يجدون أنهم قاموا بسداد عدة أمثال الأصل، وما زال الدين باقيا في ذمتهم (Al-Jarhi, 2017). بمعنى أن الديون الربوية غير محتملة (unsustainable).

كما أن التمويل التقليدي محفوف بمخاطر ناجمة عن عدم تماثل المعلومات بين المقرض والمقترض، حيث يحصل المقرض على المال كقرض يحق له التصرف فيه، دون تدخل من جانب المقرض، الذي يكتفي بالحصول على رهن أو ضمان للسداد. وبالتالي، فإن المقرض يكون الأكثر اطلاعا حول استخدام القرض من المقرض. وينتج عن عدم تماثل المعلومات مخاطرة سوء الاختيار (adverse selection)، حيث يتسبب نقص المعلومات لدى المقرض في إقراض غير المؤهلين، ومخاطر النزوع السيئ، (moral hazard) حيث يكون بإمكان المقرض أن يضع حصيلة القرض في غير موضعها.

لكن التمويل الإسلامي يسهل لمن يقدمونه تقادي مخاطر عدم تماثل المعلومات، بخلط العقود في كل صفقة، مثال ذلك، أن يتم تمويل تملك السكن، بالمشاركة المتناقصة، والإجارة والإستصناع في آن واحد، مع مراعاة القواعد الشرعية للخلط بين العقود (Al-Jarhi, 2017).

كما أن التمويل الإسلامي يتميز عن نظيره التقليدي، بأنه لا يقتصر على المداينات، وإنما يقدم التمويل عن طريق المشاركات ووكالة الاستثمار، بجانب المداينات الناجمة

عن البيوع. وتتميز الديون الناجمة عن التمويل الإسلامي عن نظيرتها الناجمة عن الديون الربوية بأنها غير قابلة للتدوير أو البيع. بمعنى أنه من غير الممكن أن توجد سوق متكاملة لتجارة الديون في التمويل الإسلامي، وبالتالي ينتفي تكرار دخول وخروج الأموال الساخنة، وما ينتج عنها من عدم الاستقرار و عدوى الأزمات الاقتصادية بين الدول (Al-Jarhi, 2017).

ويلاحظ أن العجز المؤقت عن سداد الديون الناجمة عن التمويل الإسلامي، تتبعه إعادة جدولة دون زيادة على أي شكل، مثل المصروفات الإدارية، أو رسوم إعادة الجدولة. أما في حالة المماثلة الصريحة الثابتة بالدليل، فنفرض غرامة على المدين لصالح جهة خيرية. والنتيجة النهائية أن الدين يبقى على قيمته الأصلية، ويتناقص تدريجياً بسداد الأقساط، فهي بالتالي ديون محتملة بطبيعتها.

كما أن هذه الديون لا يمكن تصكيكها وتداولها في الأسواق المالية، لأن القاعدة أن الديون تباع لغير المدين بقيمتها الإسمية فقط. إذاً فإن التمويل الشخصي في هذه الحالة لا يؤدي إلى تراكم المديونية داخل المجتمع، والتي عادة ما يترتب عليه اختناقات تعطل النمو وتدفع بالاقتصاد نحو التراجع. ولذلك، فإن التمويل الشخصي إذا تم في إطار شرعي يطبق التمويل الإسلامي بحذافيره ودون تحيّل، لا يضر بالاقتصاد الكلي. كما أن هناك الكثير من الدراسات الاقتصادية التي تشير إلى أن وصول الديون إلى نسبة عالية من الناتج المحلي الإجمالي يصبح عائقاً يدفع النمو الاقتصادي إلى الانخفاض.

وبالرغم من تلك المفارقة بين التمويل التقليدي والتمويل الإسلامي، ومميزات الأول على الأخير، فإن التمويل الإسلامي تطور في اتجاه تقديم التمويل الشخصي باستخدام عقود مغطاة، وهو تعبير نستخدمه هنا لأول مرة بمعنى العقود التي تلبس لباس التوافق الشرعي، بادعاء مستخدميها، ولكنها في حقيقتها تخلص إلى عقود ربوية.

وبالتالي، فإن البنوك ومؤسسات التمويل الإسلامي تقدم تمويلاً شخصياً لاحتياجات العائلات لا يختلف عن التمويل الربوي في معظم أوجهه، بل إن الديون الناجمة عنه تصبح تلقائياً قابلة للزيادة، والتدوير، ولا تخضع لقاعدة إعادة الجدولة المجانية، في حالة التأخر في السداد لعذر طارئ مقبول. كما أن هذه الديون قابلة للتصكيك على هيئة سندات تسمى تجاوزاً صكوك، فتصبح قابلة للبيع مثلها مثل الديون الربوية.

ويقدم الجدول (1) وسائل التمويل الإسلامي للاحتياجات الشخصية، حسب الاستخدامات الشائعة حالياً. ويتبين من الجدول الصورة التقليدية للعقود التي تتخفى

وراء مسميات إسلامية، الأمر الذي ينتهي بها إلى تكوين ديون ربوية، تستعصي على السداد، وتستدعي التدوير، ثم تفتح الباب أيضا للتصكيك وإعادة بيع الديون.

وإذا قارنا وسائل التمويل الشخصي في البنوك ومؤسسات التمويل الإسلامية بمثيلاتها في البنوك التقليدية المبينة في جدول (2)، يفرعنا أن نجد تطابقا كثيرا في المسميات والمآلات. وبالتالي فإن آثار التمويل الشخصي في الحالتين يؤول لنفس المال.

وتتركز مشاكل تطبيق التمويل الإسلامي على جانب الأصول، أما جانب حشد الموارد، فهو يبقى على ما هو عليه، مؤسسا على عقد المضاربة، كما هو واضح من جدول (3).

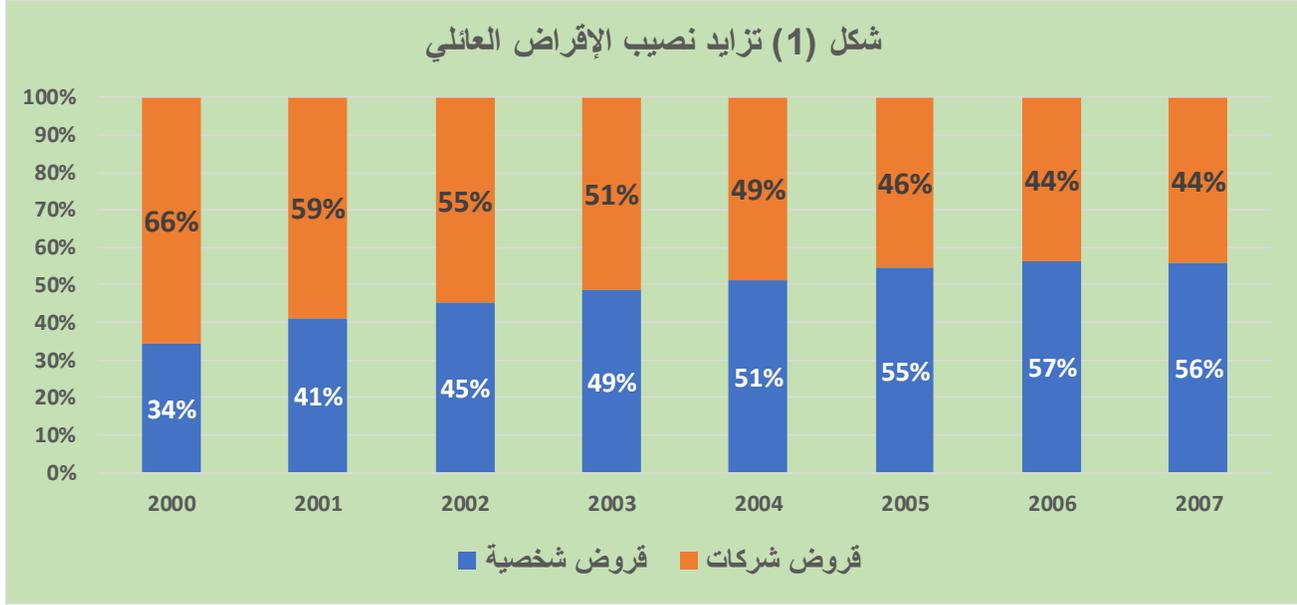
### تطور التمويل الشخصي في ماليزيا

منذ الأزمة المالية لدول الآسيان عام 1997، بدأت البنوك الماليزية تتحول من إقراض قطاع الأعمال إلى التمويل الشخصي (Endut and Geok, 2009). بينما تحول قطاع الأعمال للسوق المالية للحصول على التمويل طويل الأجل. وتزايد نصيب القطاع العائلي من ثلث مجموع التمويل المصرفي إلى ما يتجاوز النصف، كما هو مبين في شكل (1). ويعزى النمو في التمويل الشخصي إلى عدة أسباب منها استمرار الأداء الجيد للاقتصاد الماليزي، وانخفاض التضخم، وانخفاض أسعار الفوائد المرتبط بتزايد المنافسة بين البنوك. هذا بالإضافة إلى أن السلطات النقدية وضعت حوافز وتوجيهات لتشجيع تمويل المساكن، خاصة لأصحاب الدخل المنخفضة.

وخلال العقد الأول من هذا القرن، استغرق تمويل السكن 55 في المائة من التمويل الشخصي، وتمويل السيارات 23 في المائة. كما أن التمويل الشخصي باستخدام بطاقات الائتمان كان الأكثر نموا، حيث وصل إلى 17.5 في المائة سنويا، وبلغ نصيبه 5 في المائة من مجمل التمويل.

ويحظى التمويل العقاري باستخدام الرهن العقاري التقليدي (الربوي) على حوالي 90 في المائة من معظم التمويل العقاري، الذي يغلب عليه أسعار الفائدة المتغيرة. ويتم باقي التمويل العقاري تحت اسم البيع بثمن أجل، وإن كان يتسم بنفس خصائص التمويل التقليدي، وقد بدأ مؤخرا تقديمه بأسعار "فائدة" متغيرة (Endut and Geok, 2009). وبالرغم من مرونة العقود المتاحة لتمويل التملك والاستئجار،

فإنه يبدو ان البنوك الإسلامية لم تستطع أن تفعل ما لديها من أدوات للاستخدام في ساحة هذا التمويل.



وتقدم المؤسسة الوطنية للرهن العقاري (Cagamas) منتجات مالية تقليدية لدعم تمويل السكن، حيث تصدر، حيث تصدر سندات دين وتستخدم حصيلتها لشراء الديون العقارية من البنوك وبعض الشركات المختارة والحكومة، بغرض توفير المزيد من السيولة لمصادر التمويل العقاري.

ومع التزايد المستمر في الاقتراض لأغراض التمويل الشخصي في ماليزيا، فقد زادت نسبة الدين العائلي إلى الناتج المحلي الإجمالي من 47 في المائة عام 2000 إلى 68 في المائة عام 2007.

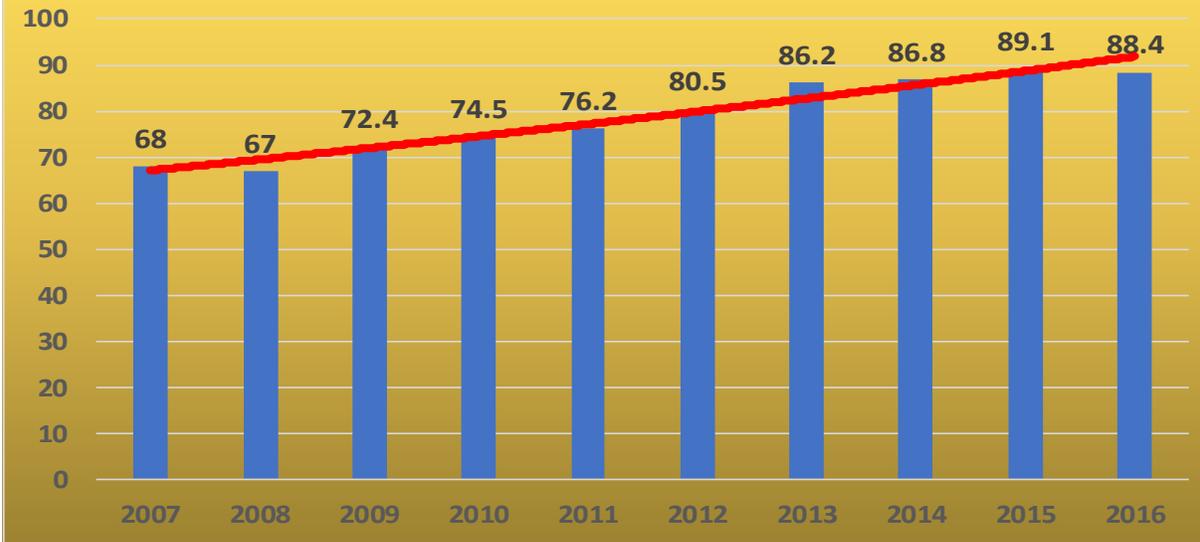
ويلاحظ أن نسبة الدين العائلي إلى الناتج المحلي الإجمالي في ماليزيا عالية مقارنة بكثير من البلاد، خاصة إندونيسيا والصين وسنغافورة وتايلاند، كما في شكل (2). وبالرغم من أن البعض يشير إلى عدم القلق من هذه الظاهرة (MIDF, 2016)، فإنه من الواجب الحذر من ذلك، خاصة وأن هذه الديون هي في مجملها ديون تقليدية لا تخضع للضوابط الإسلامية، التي تحول بينها وبين الإضرار الاقتصادية الكلية المرتبطة بالاستدانة.

شكل (2) دين القطاع العائلي % من الناتج المحلي الإجمالي



وكما يبين شكل 3 أن الاتجاه العام لمديونية القطاع العائلي في ماليزيا في تصاعد خلال العقد الأخير. وتعتبر مديونية القطاع العائلي من إحدى مؤشرات إقبال الاقتصاد الكلي بالمديونية، وتدخّل ماليزيا في مجموعة دول جنوب شرق آسيا التي يعاني القطاع العائلي فيها من ثقل المديونية، وهي: ماليزيا وكوريا الجنوبية وسنغافورة. وقد قاربت نسبة خدمة الدين (أقساط سداد الأصل والفوائد منسوبة للدخل المتاح بعد دفع الضرائب)

شكل (3) نسبة مديونية القطاع العائلي إلى الناتج



ومما يوجب الحذر أن مديونية القطاع العائلي تتزايد في ماليزيا عبر الزمن، كنسبة من الناتج المحلي الإجمالي، بمعنى أن الدين العائلي يتزايد بوتيرة أسرع من النمو الاقتصادي، كما يبين شكل (3).

وهذا في النهاية ينعكس على ميزانية العائلات. حيث تضطر كل عائلة إلى استقطاع جزء من دخلها لسداد أقساط الدين وفوائده، أو ما يسمى بخدمة الدين. وفي العادة، يعتبر بعض الاقتصاديين أنه من الواجب أن تتمكن العائلة من تخصيص ما لا يقل عن ثلثي دخلها المتاح (بعد سداد الضرائب) لتغطية نفقات التعليم والطعام والمواصلات والنثریات، ناهيك عن المصروفات الطارئة. إلا أن نسبة خدمة الدين إلى الدخل المتاح قد قاربت نصف الدخل المتاح في السنوات الأخيرة، كما يبين شكل (4). مما يترك القليل لتلك النفقات، ويضع العائلات في موقف مالي حرج للغاية (Ismail et a, 2013).

وتعتبر ظاهرة تزايد خدمة الدين نسبة للناتج المحلي الإجمالي، مقولة فاصلة في وجوب الحد من أعباء الديون الملقاة على القطاع العائلي، خاصة وأن الاقتصاد الماليزي لم يشهد بعد طفرة في استخدام بطاقات الائتمان، الذي يمكن أن يؤدي إلى تزايد الدين العائلي بصورة مفرجة.



محددات التمويل الشخصي

بناء على دراسات ميدانية، خاصة بالاقتصاد الماليزي (Ismail et a, 2013)، تمت محاولة الترحيح بين خمسة عوامل مؤثرة على التمويل الشخصي، وهي:

- المعلومات المتاحة عن التمويل الشخصي
- الوعي الإعلامي
- التصور السائد للتمويل الشخصي
- تأثير العائلة
- المعتقدات الدينية والأخلاقية

وقد توصلت دراسة شافينار إسماعيل ورفاقها (Ismail et a, 2013)، بعد تحليل نتائج الاستبيان حول الموضوع إلى أن الوعي الإعلامي والمعتقدات الدينية والأخلاقية، هي أهم محددات الاقتراض الشخصي. ولهذا فإن أصحاب الدراسة يوصون بتبني سياسات تأخذ في الاعتبار بصورة أولى المعتقدات الدينية والأخلاقية لضبط التوجه للتمويل الشخصي. وسنعود إلى هذه القضية فيما بعد.

### **الآثار الاقتصادية الكلية للتمويل بالدين مقابل الأساليب الأخرى**

عندما يزيد إقبال القطاع العائلي بالديون، بحيث تستغرق خدمة الدين الجزء الأكبر من الدخل المتاح بعد دفع الضرائب، فإن قدرة القطاع العائلي على الاستثمار تتضاءل، سواء من موارده الذاتية أو من مصادر التمويل. لأن الحصول على التمويل يتطلب أصولاً مالية وحقيقية تدعم ثروة المتمول وتبرر حصوله على التمويل. وبالتالي، فإن زيادة مديونية القطاع العائلي وإقبال كاهله بخدمة الدين تقلل من الاستثمار العائلي، وتضر بالنمو الاقتصادي.

يضاف إلى ذلك أن الديون المحمولة على عاتق القطاع العائلي تكون كما هي الحال في ماليزيا وغيرها من الدول التي ينتشر فيها التمويل الإسلامي، بطبيعتها ديون مثل الديون الربوية تماماً، فهي غير محتملة، وقابلة للتداول والتصكيك، في سوق دين متكامل، يجذب الأموال الساخنة، ويعرض الاقتصاد للاختلال والعدوى.

### **الحلول التي يقدمها التمويل الإسلامي لمشكلة التمويل الشخصي**

الحل الأول الذي يقدمه التمويل الإسلامي، هو إعطاء الفرصة لمقدمي التمويل ومتلقيه للتقليل من الديون وإبقائها في حدود معقولة. وهذه قضية لم يعطها الفقهاء

ولا الاقتصاديون الإسلاميون حقها من العناية. فنحن نعلم أن عقود التمويل الإسلامي المتعددة بعضها يؤدي للمداينة، وبعضها يتصل بالمشاركة والإجارة وغيرهما. إلا أن الفقهاء لم يضعوا حدودا على التمويل بالمداينات. وأغلب الظن أنه لا بد من تعاون الفريقين على وضع ضوابط. واغتناما لهذه السانحة، يمكن الاتفاق بسهولة على منع التمويل بالمرابحة والبيع بثمن أجل وغيرهما بما يزيد خدمة دين المتمول عن ثلث دخله المتاح بعد دفع الضريبة. هذا بالطبع سوف يدفع البنوك الإسلامية إلى استخدام وسائل التمويل الأخرى التي لا ينتج عنها ديون. كما أنها قاعدة بسيطة يسهل على السلطة النقدية أن تفرضها على البنوك، مع السماح بمهلة عام مثلا لتعديل الأوضاع.

الحل الثاني، أن يمتنع مقدمو التمويل عن منحه بعقود صورية مستقلة عن السلع كالتورق والعينة. لأن هذه العقود تعاني من عدم تماثل المعلومات، وما ينتج عنه من مخاطر سوء الاختيار والنزوع السيئ. كما أنها لا تشمل سلعا يمكن أن تستخدم كرهون مقابل السداد، وبالتالي تقلل من الحاجة لتقديم رهون منفصلة، وتخفف من أعباء الديون عندما يحدث إفسار غير متوقع. وفي الواقع، فإن التمويل الإسلامي كما هو مطبق في كافة الدول التي تحتضنه، يعاني من أخطاء فاحشة في التطبيق، ويتقارب مع مرور الأيام، في طبيعته وأثاره من التمويل التقليدي، ولذلك وجبت مناقشة الجميع الوقوف وقفة تفكر وحزم أمام هذه الظاهرة الخطيرة (Al-Jarhi, 2016).

## توصيات السياسات الاقتصادية للتعامل مع التمويل الشخصي

نظرا لأن القضية تتصل بإدخال إصلاحات جوهرية على التمويل الإسلامي، فإن الحلول تقع على عاتق العاملين في هذه الصناعة. ولكي يمكن حشد التأييد اللازم للإصلاح، فقد نحتاج للنظر في هذه المقترحات (Al-Jarhi, 2016).

أولا: دعوة المشرعين في الدول الحاضنة للتمويل الإسلامي إلى تبني الإصلاح القانوني للتمويل الإسلامي، للنص في القوانين على تعريف العقود الشرعية وغير الشرعية، وإعطاء الصناعة مهلة زمنية معقولة، للتخلص من العقود غير الشرعية.

ثانيا: دعوة السلطات النقدية في الدول الحاضنة للتمويل الإسلامي إلى وضع حدود لا تتجاوز الثلث على نسبة خدمة الدين إلى الدخل المتاح بعد سداد الضريبة.

ثالثا: النظر في كافة جوانب إصلاح الصناعة المالية الإسلامية، وإعادتها إلى تطبيق

النموذج الشرعي، ومتابعة مدى التقارب بينها وبين الصناعة المالية التقليدية سدا للذرائع.

## الجدول

جدول (1): منتجات التمويل الشخصي في المصارف ومؤسسات التمويل الإسلامية	
المنتج	كيفية المعاملة
1. بطاقات السداد الفوري والسحب الآلي	رسم خدمة
2. بطاقة الائتمان	بالتورق: البنك يبيع معدنا للمتعامل، ويضيف قيمته لحسابه، ويسدد المتعامل قيمة المعدن
3. مرابحة السيارات	تبدأ بقيام المتعامل بسداد مقدم الثمن مباشرة للمورد، يقوم بعدها البنك ببيع السيارة للمتعامل، ويقوم المورد بتسليم السيارة للمتعامل، ثم يقوم المتعامل بسداد

الأقساط للبنك مباشرة.	
يقوم المتعامل بسداد مقدم الثمن للمطور العقاري مباشرة، يتقدم المتعامل بطلب التمويل للمصرف، يبيع البنك العقار للمتعامل، يبيع البنك "سلعة" بالأجل لحساب المتعامل، ويضع ثمنها في حسابه، تستخدم حصيلة التورق لسداد ثمن العقار، يقوم المتعامل بسداد قيمة سلعة التورق للبنك	4. تمويل التملك العقاري باستخدام التورق
تعين السلطات الدينية في الولاية المطور العقاري، يقوم المطور ببناء الوحدة السكنية، يقوم المطور بتسليم الوحدة السكنية للسلطات الدينية، تقوم السلطات الدينية بتأجير الوحدة السكنية للمتعامل، يتقدم المتعامل بطلب التمويل للبنك، يقوم البنك بسداد المبلغ المستحق للمطور (على أساس التورق؟)، ثم يقوم المتعامل بسداد المبلغ للبنك	5. تمويل السكن في عقار وقي، باستخدام التورق

جدول (2): منتجات التمويل الشخصي في المصارف التقليدية	
المنتج	كيفية المعاملة
ملاحظة عامة بالنسبة للقروض الربوية، معظم القروض تحتاج لرهن أو ضمان، كما أن السداد المبكر يقابله دفع غرامة سداد مبكر.	
1. بطاقات السداد الفوري والسحب الآلي	رسم خدمة
2. بطاقة الائتمان	سعر فائدة مركب على الرصيد، وفي حالة سداد ما يقل عنه، تحتسب فوائد إضافية على كامل الرصيد القائم

3. السيارات	يحصل المتعامل على قرض ربوي بفائدة مركبة، ويستخدمه لشراء سيارة، مع رهنها مقابل سداد القرض.
4. تمويل التملك العقاري باستخدام التورق	يحصل المتعامل على قرض ربوي لشراء العقار، مع ترتيب رهن عقاري، يقوم المتعامل بسداد أقساطه في المواعيد المحددة. التأخر في السداد يرفع سعر الفائدة على كافة الرصيد المتبقي.
5. تمويل السكن	يحصل المتعامل على قرض بضمان رهن معين يستخدمه في سداد الإيجار

جدول (3): أوعية الادخار في المصارف	
أوعية الادخار في المصارف التقليدية	أوعية الادخار في المصارف الإسلامية
الودائع الادخارية تكون غير محددة المدة، وتتقاضى سعر فائدة ثابت، يقل في العادة عن سعر الفائدة على الودائع محددة المدة.	حسابات الاستثمار غير محددة المدة. وتكون على أساس المضاربة، وتتقاضى معدل أرباح يتوقف على متوسط الرصيد ومتوسط مدة بقائه، ويكون معدل الربح أقل من حسابات الاستثمار محددة المدة.
الودائع الآجلة، تكون محددة المدة، وتتقاضى سعر فائدة ثابت يزيد عن	حسابات الاستثمار محددة المدة، على أساس المضاربة، وتتقاضى أرباحا

بنسبة الرصيد إلى مجمع المضاربة.	سعر الفائدة على الودائع الادخارية.
الصكوك: تصدر في الغالب على أساس التورق أو بيع الدين أو العينة، ولا تقترن بتملك حاملها لأصول. وبقيمة كبيرة لا تمكن الأفراد من شرائها مباشرة، بل من خلال المشاركة في صناديق خاصة تتقاضى البنوك عنها كبيرة.	السندات وشهادات الودائع، يقوم البنك بترويجها لعملائه، ويتوقف سعر الفائدة عليها على نوع السند أو الشهادة ومدتها.
الصناديق الإسلامية إما أن تتكون من الأسهم، أو الصكوك، أو كلاهما، وتصرف معدل ربح بعد خصم عمولة الإدارة. وتخضع أسهم الشركات الداخلة في الصندوق للتصنيف حسب التوافق الشرعي، ويتم تحديد نسبة الأرباح غير الشرعية واستبعادها.	صناديق الاستثمار التي تحتوي على أسهم وسندات وشهادات الودائع، وتتنوع حسب نسب المكونات وسياسة إدارة الصندوق، وتصرف متوسط معدل الربح بعد عمولة تكاليف الإدارة. وكثيرا ما تدخل الصناديق في عمليات قمارية لتحقيق أرباح أكبر، مع مخاطر كبيرة.

## REFERENCES

1. Al-Jarhi, Mabid Ali (2016), "Islamic finance at crossroads," to be presented to the 11th International Conference of Islamic economics and Finance, Kuala Lumpur, October.
2. Al-Jarhi, Mabid Ali (2017) "An Economic Theory of Islamic Finance Regulation," International Journal of Islamic Finance, forthcoming, December.
3. Endut, Norhana and Toh Geok Hua (2009), "Household debt in Malaysia," in Household debt: implications for monetary policy and financial stability, vol. 46, pp 107-116 from Bank for International Settlements, Basle.  
<http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap46l.pdf>
4. Ismail, Shafinar; Othman, Rozana Kamalrulzaman, Siti Noor

Hidayuu; Jahya, Arnida; Idris, Nur Hafidzah; Zaitun, Siti; and Farid Izren (Ismail et al) (2013), "Determinants of Personal Loans Borrowing: An Empirical Study," IEEE Symposium on Business, Engineering and Industrial Applications, pp. 586-591.

5. Keen, S. (2011), Debunking Economics – Revised, Expanded and Integrated Edition: The Naked Emperor Dethroned? Zed Books Ltd, 7 Cynthia Street, London N1 9JF, UK and Room 400, 175 Fifth Avenue, New York, NY 10010, USA
6. MIDF Research (2016), Economic Review, 22 August, MIDF Amanah Investment Bank Berhad, <http://www.midf.com.my/images/Downloads/Research/Econs-Asia-Household-Debt-MIDF-220816.pdf>