ISSF2017
المؤتمر العالمي الثاني عشر
لعلماء الشريعة في المالية الإسلامية
منتجات التمويل الشخصي وأدوات إدارة السيولة في الصناعة المالية الإسلامية:
تعزيز الانضباط الشرعي والكفاءة الاقتصادية
١-٢ نوفمبر ٢٠١٧م الموافق لـ ١٢-١٣ صفر ١٤٣٩هـ
فندق سما سما، ماليزيا

الجلسة الرابعة:

تقويم آثار منتجات التمويل الشخصي على الدين الخاص والعام

تقويم آثار منتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

دكتور موسى آدم عيسى

الشريك المعرفي: I-FIKR Islamic Finance Knowledge Repository
الجهة الداعمة: INCEIF THE GLOBAL UNIVERSITY OF ISLAMIC FINANCE
بالتعاون مع
الجهة المنظمة: ISRA الأكاديمية العالمية للبحوث الشرعية International Shari'ah Research Academy for Islamic Finance
الراعي الرسمي: BANK NEGARA MALAYSIA CENTRAL BANK OF MALAYSIA

بسم الله الرحمن الرحيم

تقويم آثارمنتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

مقدمة :

الحمد لله رب العالمين والصلاة والسلام على اشرف المرسلين سيدنا محمد وعلى آله وصحبه اجمعين

وبعد،

فلقد تلقيت دعوة كريمة من الاكاديمية العالمية للبحوث الشرعية (اسرا) لكتابة بحث حول موضوع " تقويم آثار منتجات التمويل الشخصي على الدين الخاص " للمشاركة به في مؤتمر العالمي الثاني عشر لعلماء الشريعة في المالية الاسلامية الذي ينعقد في كوالالمبور في الفترة 1-2 نوفمبر 2017 .

وقد تناولت في هذا البحث النقاط التالية:

1- تعريف التمويل الشخصي والدين الخاص

2- معايير منح التمويل الشخصي

3- نشاة التمويل الشخصي

4- منتجات التمويل الشخصي الاسلامية

5- تحليل اسباب تنامي الطلب على التمويل الشخصي

6- آثار منتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

7- المنهج المقترح لحل مشكلة الدين الخاص في المجتمعات الاسلامية

أسأل الله ان يكون عملنا خالصا لوجه وان يوفقنا الى الصواب وأن يجنبنا الزلل.

تقويم آثارمنتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

1- تعريف التمويل الشخصي والدين الخاص

1-1 التمويل الشخصي ويطلق عليه ايضا الائتمان الاستهلاكي- في مقابل التمويل أو الائتمان التجاري - ويقصد به التمويل الموجه للعملاء لتوفية الاغراض الشخصية. ومن حيث اثره فهو الدين الذي يتكبده الشخص عند شراء سلعة أو خدمة " شخصية" تسدد في تاريخ محدد في المستقبل. ويشمل الائتمان الاستهلاكي المشتريات التي يتم الحصول عليها على سبيل المثال ببطاقات الائتمان وخطوط الائتمان الشخصي وتمويل. ويستخدم الائتمان الاستهلاكي في شراء السلع الغذائية والمعدات الكهربائية والسيارات. وفي العادة لا يهدف العميل الحاصل على التمويل الشخصي استخدامه في مشروع او نشاط بغرض تنمية ذلك التمويل وانما يستخدمه لاشباع احتياجاته الشخصية المشار اليها أعلاه . ولهذا لا يشمل التمويل الشخصي الديون التي يتم الحصول عليها لغرض تجارة الاسهم على الهامش أو لغرض التمويل العقاري على سبيل المثال، ذلك أن الائتمان العقاري لا يصنف من ضمن الائتمان الاستهلاكي لان العميل يمكنه استثمار العقار لتوليد دخل وهو ما يخالف مفهوم التمويل الشخصي وكذا الحال بالنسبة لتجارة الاسهم على الهامش.

والتمويل الشخصي يقدم عادة من قبل البنوك التجارية وشركات التقسيط .ويقدم عادة للموظفين ممن يتقاضون رواتب سواء من الدولة أو القطاع الخاص وكذا للمتقاعدين .

1-2 الدين الخاص :

تقويم آثارمنتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

عرف بعض الفقهاء الدين بأنه " مال حكمي يحدث في الذمة ببيع أو استهلاك او غيرهما "[1]

أو هو " مال حكمي يثبت في الذمة بسبب يقتضي ثبوته "[2]

✓ ويقسم الدين من حيث تعلقه الى :

a. ديون عام : ويكون أحد طرفيها على الأقل الدولة أو أحد هيئاتها وعادة ما تكون مقترضة لتمويل خزينتها العامة (في حالة العجز) أو بغرض انشاء مشروعات معينة

b. ديون خاصة: تكون بين إرادتين(بين الافراد) او بين (الافراد والشركات) أو بين (الشركات) بحيث يكون هدف المدين استعمال الدين للحصول على الأرباح (عادة في حلة الشركات والمؤسسات) أو للاستعمال الشخصي (في اغلب الحالات بالنسبة للافراد)

✓ كما يقسم الدين حسب الاستعمال الى:

a. ديون استهلاكية تستعمل في شراء السلع والخدمات من أجل الاستهلاك

b. ديون استثمارية :ويستعمل هذا النوع من الديون لانشاء المشاريع وتوسعها لغرض تحقيق الربح

كما يصنف الدين من حيث الضمانات الى ويصنف الدين من حيث توفر الضمانات الى نوعين :

a. **الديون الممنوحة بموجب ضمانات** (secured credit) : وهي الديون المرتبطة بأصل يعتبر ضمانا للديون ويكون للدائن امتيازا على الأصل المرهون باليع ، في حال تخلف المدين عن سداد الاقساط . وإذا كان سعر البيع للأصل لا يغطي الدين بالكامل، يجوز للدائن متابعة المدين بما تبقى. ومن امثلة

[1] شرح المجلة لسليم رستم الباز اللبناني الطبعة الثالثة دار الكتب العلمية بيروت لبنان 73/1

[2] الولاية في المال العام والتعامل بالدين في الشريعة الاسلامية للاستاذ على حسب الله ص 83 نقلا الشيخ الدكتور الصديق الضرير في بحثه التصرف في اليون المنشور في مجلة دراسات اقتصادية اسلامية المجلد السابع

الائتمان المضمون التمويل العقاري وتمويل السيارات فهما مثالان على الدين المغطى بضمانات . فالتمويل العقاري يكون مضمون بالعقار الممول . وبالمثل، يتم تأمين تمويل السيارات عن طريق السيارة.[3]ويمكن ان يكون الرهن في شكل اسهم او صكوك أو غيرها.

الديون الممنوحة من غير ضمانات (unsecured credit):

b. : وفيها ليس للدائن حق أي ضمانات للدين. فاذا تخلف المدين عن السداد لا يكون بيد الدائن اصول مرهونة مقابل الدين ويكون عليه مطالبة المدين وديا او عن طريق السلطات القضائية . وتعد ديون بطاقات الائتمان افضل الامثلة للدين غير المضمون ونحوها القروض الطلابية.[4]

2- **معايير منح التمويل الشخصي :**

وتتبع البنوك عدة معايير ائتمانية في تنظيم التمويل الشخصي الهدف منها الحد من المخاطر واهم تلك المعايير مراعاة عمر العميل بحيث لا يتجاوز عمره خلال فترة التمويل 65- 70 عاما على الاكثر .ومقدار راتب الموظف والبدلات الاضافية التي يتحصل عليها ومقدار مديونيته سواء للبنك او للبنوك الاخرى. والقطاع الذي يعمل فيه فمثلا يعد القطاع العسكري اكثر خطورة من قطاع التعليم بحكم طبيعة المهنة ...وهكذا.

ويتولى البنك المركزي تنظيم التمويل شخصي من خلال ضوابط يرسلها للبنوك العاملة ويشترط عليها الالتزام الدقيق بتلك الضوابط . واهم تلك الضوابط تحديد ما يعرف بنسبة الاستقطاع (DBR)

[3] La Toya Irby, The Difference Between Secured and Unsecured Debts https://www.thebalance.com
[4] ibid

(Debit Burden Ratio) وهي النسبة المسموح نظاما استقطاعها من راتب الموظف . وتتراوح هذه النسبة ما بين 30–33% من الراتب الاساسي مضافا اليه البدلات .اما بالنسبة للتمويل العقاري فتختلف الدول فيما بينها إذ تسمح غالبية دول الخليج بتمويل 50–70% من قيمة المسكن بينما تسمح دول مثل جنوب افريقيا واليابان والبرازيل بتمويل حتى 100% من قيمة المسكن وذلك بسبب طول فترة التمويل العقاري[5]

3– نشاة التمويل الشخصي

ربما يتسائل البعض كيف نشأ التمويل الشخصي وكيف انتشر حتى صار النشاط التمويلي الرئيسى في المصارف واصبح كثير منها يطلق على نفسة اسم (مصرفية أفراد Retail Banking) اي ان منتجاتها مصممة بالاساس لخدمة قطاع الافراد وليس قطاع الشركات .

يقول المؤرخون الاقتصاديون إن انتشار ظاهرة الاستهلاك الشخصي الكبير (Mass Consumption) جاءت في بداية القرن العشرين مترافقة مع بداية ما يعرف بظاهرة الانتاج الكبير (Mass Production) فبحلول عام 1920 طغى على لأميركيين الثقافة الاستهلاكية الحديثة. وانتشرت موضة شراء السيارات والأجهزة المنزلية والملابس الأنيقة اذ كان الأميركيون في العشرينات من القرن الماضي أول من يرتدي الملابس الجاهزة ، واول من يستخدم المكانس الكهربائية، وتحولت الحياة الأمريكية خلال 1920، على الأقل في المناطق الحضرية الى حياة مليئة باستخدام المنتجات الاستهلاكية ، ومستحضرات التجميل، والأقمشة الاصطناعية بحيث أصبحت الولايات المتحدة مجتمعا للمستهلكين.

في هذا الوقت حدثت تحولات كبيرة في مجال الصناعة قادها هنري فورد وألفريد سلون،عملاقا صناعة السيارات ، وذلك من خلال إدخال خط التجميع الآلي باستخدام السيور الناقلة لجلب قطع غيار السيارات

[5] لولوه الجمازواخرين، ورقة عمل حول نسبة الحد الأقصى للتمويل العقاري ،مؤسسة النقد العربي السعودي فبراير 2015 ص 11

إلى العمال، مما ادى الى خفض وقت التجميع لسيارة فورد من½ 12 ساعة في عام 1912 إلى ساعة واحدة فقط في عام 1914. وقد نتج عن تخفيض تكاليف الإنتاج لشركة فورد انخفاض في أسعار السيارات ست مرات بين عامي 1921 و 1925. وقد نتج عن ذلك تخفيض تكلفة سيارة فورد الجديدة إلى 290 $ فقط.. الامر الذي جعل أسعار السيارات في متناول دخول الأسرة المتوسطة. وعمدت الى تقصير يوم العمل من تسع ساعات إلى ثماني ساعات. وبعد اثني عشر عاما، خفض فورد أسبوع عمله من ستة أيام إلى خمسة أيام.[6] وترافق مع هذه التطورات ظهور بطاقات الائتمان باعتبارها اسلوبا حديثا لتقديم الائتمان كما سنرى .

وظلت البنوك تقدم القروض الشخصية المضمونة مثل القروض العقارية وقروض السيارات مع شيء من الحذر فيما يتعلق بالقروض الشخصية وقروض بطاقات الائتمان (الائتمان غير المضمون) حتى ظهرت في بداية التسعينيات من القرن الماضي النظم الالية التي تسمح بالربط الالي لراتب الموظف بالبنك من خلال نظام تحويل الراتب للبنك مما اتاح للبنوك فرصة التوسع في منح التمويل الشخصي من دون طلب ضمانات عينية من العميل في اغلب الاحيان.

4- منتجات التمويل الشخصي:

يتم منح التمويل الشخصي الاسلامي من خلال عدة منتجات تحرص البنوك على الترويج لها وتتنافس فيما بينها لاستقطاب العملاء . وهذه المنتجات هي :

[6] The Consumer Economy and Mass Entertainment Digital History. ID 3396 http://www.digitalhistory.uh.edu/disp_textbook.cfm?smtid=2&psid=3396

تقويم آثارمنتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

4-1 التمويل الشخصي عن طريق التورق

4-2 التمويل عن طريق المرابحات الشخصية

4-3 التمويل الشخصي عن طريق عقد الاجارة مع الوعد بالتمليك

4-4 التمويل عن طريق بطاقات الائتمان

4-1 التمويل الشخصي عن طريق التورق PERSONAL FINANCE(PF)

تقدم البنوك التقليدية للعملاء تمويلا شخصيا في صورة قرض شخصي يمنح للعميل بسعر فائدة وفق المعايير الائتمانية للبنك.وميزة هذا القرض بأنه يمنح للعميل في صورة نقدية.

وفي المصارف الاسلامية وفي ظل تحريم الفائدة الربوية فقد تم تطوير منتج التورق ليكون بديلا للقرض الشخصي التقليدي حيث يتيح التورق للعميل الحصول على النقد من خلال توسيط سلعة يشتريها العميل من البنك بالاجل ثم يتم بيعها لطرف ثالث بالنقد. وبذلك يتمتع العميل بالتمويل النقدي بذات الكيفية التي يتمتع بها العميل الحاصل على القرض النقدي التقليدي وان اختلفت الوسائل .

ويجري تنفيذ التورق في المصارف الاسلامية من خلال استخدام عدة انواع من السلع فهناك التورق:

a. بالسلع المحلية مثل الارز والحديد ومواد البناء
b. بالسلع الدولية مثل البلاديوم والنحاس
c. بورصات السلع مثل بورصة ماليزيا حيث يستخدم زيت النخيل
d. بالاسهم المحلية

وفي جميع هذه الصور يقوم البنك بالتنسيق مع مورد السلع/الاسهم (سواء كان شركة أومن خلال البورصة) فيشتري السلع نقداً لحسابه أو يشتريها بناء على طلب العميل ثم يبيعها للعميل بتكلفتها زائد هامش ربح متفق عليه. ويجري ترتيب اعادة بيع السلعة من قبل العميل لطرف ثالث نقداً وايداع ثمن البيع في حساب العميل. ويقوم البنك بخصم الاقساط شهريا من حساب العميل.

وفي الغالب يستخدم العملاء التمويل النقدي في قضاء احتياجاتهم الشخصية الاستهلاكية وبخاصة مجابهة تكاليف الزواج مثل المهور والتكاليف المصاحبة لذلك .وكذلك شراء الملابس والمعدات المنزلية وخاصة في مناسبات الاعياد والسفر والسياحة وسداد الديون ومصاريف الدراسة ...الخ.

ويرتب التورق مديونية خاصة في ذمة العميل للبنك ، تماما مثل القرض الشخصي وان اختلفت الطريقة حيث تترتب المديونية في التورق من خلال عقد بيع سلعة بالاجل بينما في القرض الشخصي تترتب المديونية من خلال عقد القرض النقدي.

وتحرص البنوك على استغلال جميع الفرص لتمويل العميل ولهذ ابتكرت وسيلتين اضافيتين لتمويل العملاء المدينين:

a. التمويل التكميلي

ويقصد به التمويل الذي يمنحه البنك للعميل خلال مدة سداد التمويل الأساسي، بحيث يتقدم العميل بطلب التمويل التكميلي وفقا لشروط وأحكام عقد بيع بالتقسيط على سبيل المرابحة القائم، ويفوّض العميل البنك بسداد المديونية القائمة أو جزءٍ منها من التمويل التكميلي، ثم يقوم العميل بسداد مديونية التمويل التكميلي وفقا لجدول سداد المديونية الجديدة.

ووفقا للتمويل التكميلي يعرض البنك على العميل أن يدخل معه في مسألة ضع وتعجل، بحيث يتنازل البنك عن جزءٍ من مديونيته القائمة على العميل بما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين ، وبذلك تتحول المديونية إلى دين حال الاداء، وبشرط وفاء العميل لتلك المديونية من ثمن السلعة التي سيشتريها من البنك بالتمويل الجديد.

b. التمويل الاضافي

ويقصد به التمويل الذي يمنحه البنك للعميل خلال مدة سداد التمويل الأساسيي، بحيث يتقدم العميل بطلب التمويل وفقا لصيغة البيع بالتقسيط على سبيل المرابحة ، ويتفق البنك والعميل على أن يتم سداد التمويل الإضافي بعد الانتهاء من سداد التمويل القائم وفقا لجدول سداد المديونية الجديدة.

وفي صيغ التورق تشترط البنوك على عملائها فيما يتعلق بالدين الخاص شروطا منها على سبيل المثال:

- ✓ للبنك الموافقة على طلب العميل بتعجيل سداد كامل التمويل قبل تاريخ استحقاقه وللبنك أن يسقط من مديونيته على العميل جزءاً من الأرباح المستحقة عن الفترة الباقية .
- ✓ للبنك أن يشترط على العميل بأنه إذا لم يلتزم بالوفاء بأي التزام أو تعهد من التزاماته أو تعهداته أو أخل بها على أي وجه تصبح جميع الأقساط غير المسددة من تمويل المرابحة مستحقة الأداء فوراً دون تقيد بميعاد استحقاقها .
- ✓ للبنك أن يشترط على العميل أن جميع الحسابات التي باسمه لدى البنك تعتبر ضامنة للمديونية ، وفي حالة عدم وفاء العميل بالتزاماته يحق للبنك أن يستوفي منها المديونية المستحقة على العميل

- ✓ للبنك فرض غرامات على العميل في حالة ثبوت مماطلته في سداد أي مبلغ من المبالغ المستحقة عليه وذلك بنسبة (....%) يتفق عليها مع العميل ،وذلك عن كل سنة من سنوات المماطلة في السداد تدفع بعد استيفاء البنك لحقه كاملا وتصرف في أوجه البر والخير

ويلاحظ من خلال نموذج التمويل بالتورق أن البنوك تحرص على أمرين :

الاول : في ظل المنافسة المحمومة تحرص البنوك على يظل العميل مرتبطا بها طالما انه مستوفٍ للشروط الائتمانية دون ادنى اعتبارات للمجالات التي يستخدم فيها العميل التمويل.

الثاني: تحرص البنوك اضافة شروط كثيرة في العقد تعطيها الحق في تحصيل حقوقها بغض النظر عن ظروف العميل.

وتركن البنوك في هذا الجانب الى الجهات التنظيمية وبالاخص البنوك المركزية فهي التي تحدد نسبة لاستقطاع من الراتب وبما لا يرهق كاهل الاسرة إذ لو ترك الامر للبنوك فلا يكون هناك مانع لديها لو ان القسط يستغرق كامل الراتب.

2-4 تمويل السيارات AUTOLEASING

هدف هذا التمويل هو تمكين العميل من الحصول على سيارة بغرض الاستخدام الشخصي. وتطبق البنوك في تمويل السيارات ذات المعايير الائتمانية المتعلقة بنسبة الاستقطاع والشروط الائتمانية الخاصة بالعمر ومجال العمل وغيرها .

وتستخدم البنوك فيما يتعلق بتمويل السيارات صيغتين :

الاولى: صيغة المرابحة الشخصية: ومن خلالها يقوم البنك بناء على طلب ووعد من العميل بشراء السيارة وتملكها ثم بيعها على العميل بالتكلفة زائداً هامش ربح متفق عليه.

وبموجب عقد البيع يتملك العميل السيارة ويكون مدينا للبنك بثمنها يسدده على اقساط حسب الاتفاق.

الثانية : صيغة الاجارة مع الوعد بالتمليك : ووفقا لهذه الصيغة يقوم البنك بشراء السيارة بناء على طلب ووعد من العميل باسئجارها منه، ثم يقوم البنك بتأجير السيارة على العميل لمدة معينة ، ويعد البنك العميل بتمليكه السيارة في نهاية عقد الايجار وفق شروط معينة.

و يعد عقد الاجارة افضل للبنك من الناحية الائتمانية حيث تظل ملكية السيارة باسم البنك الذي يمنح العميل تفويضا بقيادتها الى أن يسدد جميع الاقساط ، وعندها تتم تحويل ملكية السيارة للعميل ان –رغب – اما على سبيل الهبة او بثمن رمزي ايفاء من البنك بوعده تمليك العميل في نهاية العقد .حيث يكون البنك قد استوفى رأسماله وارباحه من العقد.

وبالرغم من أن عقد الاجارة تكون فيه السيارة مملوكة للبنك الا ان العميل يكون مدينا للبنك بمبلغ الاجرة الاجمالي ذلك ان عقد الاجارة عقد لازم لا يحق للعميل فسخه بارادة منفردة.

إن منتجات تمويل السيارات التي تجريها المصارف الاسلامية سواء بصيغة المرابحة او بصيغة الاجارة

لا شك انها اثرت كثيرا في الدين الخاص لفئات كثيرة من افراد المجتمع الذين يثقلون كاهلهم باقساط السيارات الفارهة وهم قد يكونون في مقتبل العمر، اذ لا يعكس الطلب على تمويل السيارات حاجة ملحة خاصة في الدول الاسلامية الفقيرة ذلك ان غالبية الطلب على تمويل السيارات يكون لدى فئة الموظفين الشباب الذين يكونون اكثر شغفا في متابعة الموديلات الحديثة للسيارت حيث تمثل السيارة وبخاصة في الدول النامية الغنية

مظهرا من مظاهر الوجاهة الاجتماعية. وربما يكون من دواعي ازياد الطلب على تمويل السيارات وبالذات في دول الخليج وغيرها من الدول الاسلامية النفطية سببان:

الاول : ضعف وسائل النقل الجماعية مثل المترو والقطارات الارضية والباصات النظيفة. فضلا عن سيادة بعض المفاهيم الاجتماعية السلبية حول استخدام وسائل النقل الجماعية إذ ينظر اليها على انها لفئة العمال والفقراء وليست للمواطنين، بينما نلاحظ في اروبا ان الوزراء وعلية القوم يستخدمون وسائل المواصلات بشكل يومي دونما حرج او عُقد اجتماعية.

الثاني : انخفاض اسعار الوقود في هذه الدول مقارنة بمثيلاتها من الدول المستوردة للبترول مما يقلل تكاليف التشغيل لمستخدمي السيارات.

4-3 بطاقات الائتمان: CREDIT CARDS

تعد بطاقات الائتمان من اكثر ادوات الائتمان انتشارا في العصر الحديث ، حيث تتميز بطاقات الائتمان بمميزات عديدة ، لعلها اهمها القبول الواسع لها في غالبية المحلات داخل البلاد ، وكذلك في معظم انحاء العالم. فضلا عن خفتها ، وامانها ، حيث يجوز لحامل البطاقة الطلب من البنك ايقافها عند ضياعها او سرقتها. إضافة لذلك هناك كثير من الخدمات في بعض دول العالم لا يستطيع الشخص شراءها نقدا (مثل استئجار السيارات، وحجز الفنادق) إذ يتطلب الامر من الشخص استخدام بطاقة ائتمانية للحصول على تلك الخدمات . كما ان بطاقة الائتمان صارت اليوم وسيلة اساسية للشراء الالكتروني الذي اصبح سوقا كبيرة تتداول فيه الالاف من المنتجات العالمية والمحلية.

وبطاقات الائتمان هي بطاقات بالاستيكية تصدرها البنوك لصالح عملائها تمكنهم من الشراء من المحال التجارية والسحب النقدي من ماكينات السحب وهي ثلاثة انواع :

a. بطاقة السحب من الرصيد (Debit Card) وهذا النوع لا يوفر ائتمانا للعميل ولكنه يُمكن حامله من السحب والشراء النقدي في حدود رصيد حسابه بالبنك.

b. بطاقة الائتمان غير المتجدد (Charge Card) وهذا النوع يمنح العميل ائتمانا لمدة محدودة في حدود 30-40 يوم وعندها يجب ان يسدد العميل الالتزام المتولد بموجب البطاقة، والا فإن البنك سيقوم بايقاف البطاقة ومطالبة العميل بمبلغ الالتزام بالطرق النظامية.

c. بطاقة الائتمان المتجدد (Credit Card) وهذا النوع مماثل لبطاقة الائتمان غير المتجدد السابقة سوى انها تمنح للعميل ائتمانا متجدداً بمعني ان البنك يعطي العميل خيارين : إما سداد كامل المبلغ عند الاستحقاق او سداد نسبة معينة (عادة 5%) من مبلغ الاستحقاق ويقوم البنك بتأجيل سداد المبلغ المتبقي للعميل وذلك مقابل احتساب فوائد على ذلك المبلغ – في النظام التقليدي.

نشأت بطاقة الائتمان في مطلع القرن العشرين الميلادي، ويحدده بعضهم بعام 1914م. وإذ قامت بعض الفنادق بالتعامل مع عملائها المتميزين بنوع من البطاقات ، تسهيلا عليهم ، واختصاراً لوقتهم ، ثم قامت بإصدارها بعض المحلات التجارية، وبعض محلات الوقود، واستمر العمل بها حتى توقفت خلال الحرب العالمية الثانية بسبب القيود التي ضربت على الائتمان.

" وفي عام 1949م وبعد انتهاء الحرب ورفع كثير من القيود الائتمانية ، عاد مصدرو البطاقات إلى نشاطهم في إصدارها وراجت سوق البطاقات فتكونت أول شركة متخصصة في إصدارها وهي: "شركة داينرز كلوب" واقتصرت في نشاطها على إصدار بطاقة لرواد المطاعم.[7]

في عام 1950، أصدر فرانك مكنمارا مؤسس داينرز كلوب بطاقة الائتمان كوسيلة لدفع فواتير المطاعم. بحيث يمكن للعميل تناول الطعام بدون نقد في أي مطعم يقبل بطاقات دينرز كلوب الائتمانية. ويتولى داينرز كلوب الدفع للمطعم على أن يقوم حامل بطاقة الائتمان بالسداد لدينرز كلوب. كانت بطاقة داينرز كلوب في البداية عبارة عن بطاقة رصيد وليست بطاقة ائتمان نظرا لأن العميل كان عليه سداد كامل المبلغ عند إصدار الفاتورة من قبل داينرز كلوب.

ثم ظهرت " بطاقة أمريكان إكسبريس"(American Express) و " بطاقة كارد بلانش"(Card blanch)، وفي عام 1951م. انتقلت فكرة البطاقات إلى البنوك التجارية في أمريكا، حتى بلغت البنوك المصدرة للبطاقات مائة بنك.

ثم تطورت فكرة "بطاقة الائتمان حيث تكونت عام 1976-1977 جمعية أصدرت البنوك بواسطتها "بطاقة فيزا"(VISA CARD)، وهي مع بطاقة ماسترد كارد أكثر البطاقات انتشاراً. وكلمة فيزا ماخوذة من الاحرف الاولى لاسم الجمعية أو المنظمة المنشئة لخدمة الأنشطة المصرفية وهي VATICAN INTERNATIONAL SALES ACCOCIATION والتي تضم في عضويتها البنوك الملتزمة بلوائحها وأنظمتها، وهي في أكثر من 200 دولة واقليم حول العالم، ولا تصدر هذه المنظمة بطاقات ائتمان وانما تقوم

[7]ENCYCLOPAEDIA PRETINCA https://**www.britannica.com**/topic/**credit-card**

بخدمة البنوك المصدرة لهذه البطاقة، من خلال النظام الآلي الذي تمتلكه هذه المنظمة ، والذي يرتبط بالنظم الالية للمصارف المصدرة للبطاقات ، بحيث يمكن من خلاله التحقق من صلاحية البطاقة وحدودها الائتمانية الى غير ذلك . وتأخذ منظمة فيزا أجوراً على العضوية والخدمات التي تقدمها للبنوك المشتركة. وهذا الامر ينطبق على المنظمات الأخرى مثل: "أمريكان إكسبريس"،وماسترد كارد والتي تصدر البطاقات الائتمانية من البنوك باسمها .

وهكذا انتشرت البطاقات، وصارت نشاطاً أساسياً لعمل البنوك القائمة على "القرض بفائدة"، وتسابق الناس إلى الحصول عليها خاصة في الدول الصناعية: أمريكا، وأوربا، واليابان. وتظهر الإحصائيات عدد بطاقات الائتمان المتداولة في جميع أنحاء العالم في عام 2012، حسب العلامة التجارية . حيث كان هناك ما يقرب من 883.5 مليون بطاقة ا فيزا في التداول على الصعيد العالمي. ونجو 721.4 مليون بطاقة ماستركارد [8].

ثم كان زحفت بطاقات الائتمان إلى العالم الإسلامي، وانتشرت في السنوات الأخيرة انتشاراً رهيباً خاصة بعد عام 1990م. ففي عام 2015، أظهر تقرير نيلسون، وهو تقرير يتتبع صناعة بطاقات الائتمان، أن شبكة فيزا العالمية (المعروفة باسم visa net) نفذت 100 مليار معاملة بقيمة إجمالية بلغت 6.8 تريليون دولار أمريكي. وتمتع شبكة فيزا بنظام غاية في السرعة قادر على اجراء 10,000 صفقة في الثانية[9]

وتنافست البنوك والمؤسسات التمويلة في اصدار بطاقات الائتمان وتفننت في اشكالها وحدودها الائتمانية وشروط منحها، حتى اصبحت تمنح في كثير من الاحيان دونما حاجة الى تحويل راتب العميل الى البنك.

[8] The Statistics Portal htt ps://www.statista.com/statistics/279257/number-of-credit-cards-in-circulation-worldwide/

[9] https://en.wikipedia.org/wiki/Visa_Inc.

وأصدر البنك الاهلي التجاري السعودي أول بطاقة اسلامية عام 2003 م وهي تقوم على اساس التورق (اللاحق) [10]حيث يستخدم العميل بطاقته لدى التجار وعند تاريخ الاستحقاق يكون العميل بالخيار :

اما ان يسدد كامل المديونية ،او ان يسدد نسبة متفق عليها ثم يقوم البنك بالبيع على العميل سلعة على سبيل المرابحة المؤجلة (مرابحة التورق) تكون تكلفتها مساوية لمبلغ الدين ثم يقوم البنك ببيع السلعة لطرف ثالث نقدا ويسدد بذلك المبلغ مديونية البطاقة ويكون العميل مدينا للبنك بمديونية مرابحة التورق .

أما فيما يتعلق بمسألة السحب النقدي فتغلبت عليها بطاقات الائتمان الإسلامية عن طريق فرض مبلغ أو رسم خدمة ثابت بصرف النظر عن قيمة المبلغ المسحوب. وبالتالي لا يوجد ربط بين المبلغ المسحوب وبين رسم خدمة.[11]

وبطاقات الائتمان حديثة في المجتمعات العربية والاسلامية وكثيرون يجهلون استخدامها ويجهلون نسب الفوائد /الارباح العالية التي تحتسب عليها نتيجة لارتفاع نسبة المخاطرة فيها ، حيث تعد الارباح /الفوائد المحتسبة على بطاقات الائتمان من أعلى نسب الفوائد عالمياً اذ تصل الى (30%) سنويا (2.5% شهرياً) الامر الذي يوقع مستخدميها في مديونيات كارثية دون ان يشعروا.

4- 4 الائتمان العقاري :HOME FINANCING

طورت المصارف الاسلامية صيغة الائتمان العقاري مقدمة بذلك اسلوبا بديلا لصيغة الرهن العقاري المشهورة في البلدان الغربية. وتم تطوير هذه الصيغة على اساس عقد الاجارة الشرعي حيث يتم منح العميل ائتمانا مخصصا اما لشراء مسكن جاهز او بناء ارض او الحصول على قطعة ارض .

[10]صدرت بعد ذلك بطاقات ائتمان على اساس المرابحة وعلى اساس الرسوم وعلى اساس التورق السابق
[11]قرارات الهيئة الشرعية للبنك الاهلي التجاري قرار رقم قرار رقم 3/50

والائتمان العقاري يكون عادة لمدد طويلة تصل في بعض الاحيان الى 25 سنة وبسبب ذلك فان الاقساط الايجارية فيه لا تكون ثابتة وانما تكون مرتبطة بمؤشرات اسعار الفائدة وفق تخريجات شرعية اقرتها الهيئات الشرعية ووافقت عليه المجامع الفقهية12 وتقضي الموافقة الشرعية ان يكون القسط الايجاري الحالي معروفا ومحدداً على أن تحتسب الاقساط الايجارية اللاحقة عند بداية كل قسط مع الاخذ في الاعتبار سعر مؤشر.

والائتمان العقاري وان كان يرتب في ذمة العميل ديناً خاصاً إلا أنه لا يعد من ضمن منتجات التمويل الاستهلاكي وذلك لأن العميل في نهاية العقد يكون قد تملك أصلا عقارياً باعتبار ان السكن هو احد ضروريات الحياة وبالتالي فإن التمويل العقاري يكون اقرب للاستثمار منه للاستهلاك.

5- تحليل اسباب تنامي الطلب على التمويل الشخصي

كما سبقت الاشارة فإن بداية تنامي ظاهرة االتمويل الشخصي ارتبطت بظهور ظاهرةالاستهلاك الشخصي الذي ارتبط بدوره بظاهرة الانتاج الكبير في بداية العشرينيات من القرن الماضي ثم توسعت بشكل رهيب بظهور بطاقات الائتمان بشكل تجاري واسع منذ عام 1971 م .

واثار تنامي ظاهرة الاستهلاك الشخصي وما نجم عنها من تراكم الدين الخاص لدى الافراد اهتمام الاقتصاديين سواء في العالم المتقدم أو في الدول النامية ، التي من ضمنها الدول الاسلامية والدول العربية. وذلك من حيث علاقته بالادخار، والصادرات ، والواردات ، وميزان المدفوعات ، والتضخم وغيرها ، وكذلك من زاوية أن الهدف

[12] قرار رقم: (182) (15/ 2012)لهيئة الفتوى في المملكة الاردنية الهاشمية الصادر **بتاريخ** (23/ 12/ 1433هـ)، الموافق (8/ 11/ 2012م) وافقت ع **منضبط** قرار رقم: 110) 12/4[1](بشأن موضوعالإيجار المنتهي بالتمليك، وصكوك التأجير) لمجلس مجمع الفقه الإسلامي الدولي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الثانية عشرة بالرياض في المملكة العربية السعودية، من 25 جمادى الآخرة 1421هـ - 1 رجب 1421هـ الموافق 23 – 28 أيلول (سبتمبر) 2000م

النهائي للنشاط الاقتصادي هو إشباع حاجات الفرد من السلع والخدمات، ولارتباط الاستهلاك بالعملية الإنتاجية في حد ذاتها .

ومما لا شك فيه أن توفر الائتمان وباسعار رخيصة ودونما ضوابط تضبطه يعد احد الاسباب الرئيسة لتنامي ظاهرة الدين الخاص في المجتمعات. ولربما يتساءل البعض عن السر وراء اقبال المصارف التجارية على التمويل الاستهلاكي وتفضيله على التمويل الاستثماري والتجاري. والاجابة ببساطة تعود لعدة أمور :

أولها : أن الائتمان الاستهلاكي أكثر ربحية من الائتمان التجاري إذ تحصل المصارف عادة على نسب ربحية / فوائد أعلى من تلك التي تحصل عليها من التمويل التجاري الذي تكون للشركات فيه قوة تفاوضية أكبر من المستهلك الفرد وتحقق المصارف نحو 40 %من ربحيتها من التمويل الشخصى.[13]

ثانيها: تدني نسبة المخاطرة في التمويل الاستهلاكي حيث إنه في الغالب يكون مرتبطا براتب العميل المحول للبنك ، وبالتالي يستطيع البنك اقتطاع نسبة القسط بمجرد نزول الراتب في الحساب دونما حاجة للمطالبة إلا في حالات قليلة يكون فيها العميل قد فقد وظيفته أو انتقل لمشغل آخر.

ثالثها: المنافسة الشديدة في بعض البلدان التي تكثر فيها اعداد المصارف وترتفع نسبة السيولة لديها وتقل أعداد المستفيدين . ويعبر عن هذه الظاهرة أحد الكتاب في دولة الامارات بقوله " من الطبيعي أن يترتب على وجود هذه العددية الكبيرة تنافسا حادا وغير طبيعي على العملاء عامة والعملاء الراغبين في الاقتراض أكثر من العملاء المودعين، وهذا التنافس الحاد قد فرض على المصارف العاملة في الدولة ومن خلال اغراءات

[13] ازدياد القروض الشخصية يجر ويلات على الاقتصاد الوطني ، ندوة نظمتها جريدة الرياض السعودية 10 اكتوبر 2017

التسهيلات والفوائد ومزايا القروض التي تعلنها من خلال الصحافة ووسائل الاعلام الاخرى قد فرض عليها التوسع في حجم القروض الشخصية لضمان استمرارية عملائها واقتناص المزيد منهم، ففيما يرفض مصرف ما عن تقديم تسهيلات ما فان هناك مصارف أخرى على استعداد تام لتقديم هذا التسهيل وهكذا تصبح المصارف شريكة في احداث مشكلة اجتماعية وأمنية واقتصادية وربما أخلاقية ."[14]

رابعها: انتشار استخدام البطاقات الائتمانية حيث ثبت ان استخدام البطاقات الائتمانية يحفز الطلب على الشراء اكثر من استخدام النقود الحقيقية بنسبة تتراوح بين 12-16%واشارت بعض الدراسات حول استخدام بطاقات الائتمان في المطاعم السريعة الى أن هناك زيادة بنسبة 47٪ في المبيعات من قبل مستخدمي بطاقات الائتمان مقابل اؤلئك الذين يستخدمون النقود الحقيقية، وتفسير ذلك أن الناس يشترون أكثر عندما يكون الشراء من خلال بطاقات الائتمان ويرجع ذلك لان الشراء بواسطة البطاقات لا ينشط لديهم مراكز الألم في الدماغ ومن ثم لايشعرون عاطفيا بألم الانفاق كما يحدث عند استخدام النقود الحقيقية[15]

وثقافة الاستهلاك المعاصرة تتم هندستها من قبل الوكلاء الذين يعملون مباشرة في اقتصاد السوق مثل المدراء والمسوقين ومصممي الإعلانات ؛ ونجوم المجتمع مثل الشخصيات الإعلامية (على سبيل المثال، نجوم السينما والتلفزيون، الطهاة المشاهير، المذيعين رجال الدين، المثقفين ، والسياسيين، الخ) بحيث اصبح بالامكان النظر للاستهلاك كمؤسسة أو مجموعة من المؤسسات الاقتصادية والثقافية في العالم المترابطة المتواطئة لإنتاج السلع لتلبية الطلب الفردي .[16]

[14] TOWARDS A COMMON OPERATIONAL EUROPEAN DEFINITION OF OVER-INDEBTEDNESS P 16

[15] Keith Rawlinson Why Is It So Wrong To Use Credit Cards: http://www.eclecticsite.com/creditcardsarebad.html

[16] ibid

وفيما يلي اهم العوامل الموضوعية والسلوكية المؤثرة في طلب التمويل الشخصي ومن ثم تزايد المديونية الخاصة :

5-1 الدخل

يعتبر الدخل احد العوامل الرئيسة في اقدام الافراد نحو الدين الخاص ، فالافراد من ذوي الدخل المنخفض هم الاكثر طلباً للقروض الشخصية وذلك لاعتبارات موضوعية حيث ان انخفاض الدخل يفضي الى عدم قدرتهم على الوفاء باحتياجاتهم وتظهر تحليلات الاتحاد الاوربي الى تاثير كل من الدخل الاجمالي والدخل القابل للتصرف فيه في الوقوع في المديونية وذلك نسبة 19% و18% على التوالي ويرتبط بذلك ايضا ، بمدى حسن ادارة الدخل، وعدد افراد الاسرة وغيرها من الاعتبارات ذات الصلة. وتشير الدراسات المسحية الى ان النسبة الغالبة من الاسر التي تكون مستغرقة في الديون هي الاسر الشابة التي لديها اطفال ويكون دخلها منخفضاً او يكون احد افراد الاسرة فيها عاطلا عن العمل.[17]

و بالرغم من ان الدخل من العوامل الموضوعية التي تؤثر في طلب الائتمان إلا ان العصر الحديث قد شهد العديد من العوامل التي تؤثر في طلب الائتمان واهمها:

5-2 ظاهرة الاستلاب الثقافي

اظهرت الحضارة الغربية المعاصرة وبما تملكه من تقدم صناعي وانتاجي واعلامي أظهرت نفسها على انها الانموذج الذي ينبغي أن يحتذى من جميع شعوب الارض، وأن أهلها قوم متميّزون، وأنها حضارة الرجل الخارق (السوبرمان)، ومن لم يقتنع بذلك اقتناعًا عقليًّا تم فرضها عليه من قبل صُنَّاعها الأقوياء من خلال

[17] THE OVER-INDEBTEDNESS OF EUROPEAN HOUSEHOLDS: UPDATED MAPPING OF THE SITUATION, NATURE AND CAUSES, EFFECTS AND INITIATIVES FOR ALLEVIATING ITS IMPACT p6

سطوة الاعلان والاعلام ، وقد ساعد في ذلك بعض المثقفين والاعلاميين ممن درسوا في الغرب وتشبعوا بثقافته ، يقول طه حسين"علينا أن نسير سيرة الأوربيين، ونسلك طريقهم؛ لنكون لهم أندادًا، ولنكون لهم شركاء في الحضارة: خيرها وشرها، وحلوها ومرها، وما يُحَبُّ منها وما يُكرَه، وما يُحمَد منها وما يُعاب.وأن نُشعِر الأوربي بأننا نرى الأشياء كما يراها، ونقوِّم الأمور كما يقوِّمها ونحكم على الأشياء كما يحكم عليها" [18] هذا النمط من الفهم المتمثل في تقليد الغرب في كل شيء اصبح هو السمة البارزة في المجتمعات العربية والاسلامية ومجتمعات الدول النامية أذ صارت هذه المجتمعات تسعى جاهدة لمتابعة نمط الاستهلاك الغربي في المأكل والمشرب والملبس وحتى نمط تسويق المنتجات المصرفية الاسلامية ، ومن لم يجاري ذلك النمط بدا في نظر المجتمع متخلفاًغير مواكب لاساليب الحضارة .وقد تم ترسيخ هذا الفهم وهذا السلوك الاستهلاكي من خلال عوامل مهمة وهي :

a. تطور اساليب الاعلان ومهارات التسويق MARKETING بحيث اصبحت تملك من الادوات التي يمكن من خلالها التأثير على قرار المستهلك ودفعه لمجاراة الاخرين في شراء تلك السلع حتى وان كان دخله لايسمح بذلك. ويستخدم الاعلان ومن خلال دراسات نفسية نجوم المجتمع والمشاهير ونجوم الرياضة باعتبارهم نماذج النجاح والسعادة التي يطمح اليها كل فرد. ويضاف الى ذلك دغدغة مشاعر الشباب من خلال استخدام المرأة الجميلة اداة للتسويق.

[18] طه حسين ، مستقبل الثقافة في مصر ، ص ص41- 44

b. ظاهرة الماركات التجارية: حيث رسخت الشركات الغربية متعددة الجنسيات مفهوم "الماركة التجارية" باعتبارها رمزاً للجودة العالية واقصى ما يمكن الوصول اليه. يصدق هذا في المأكولات(ماكدونلز ، كنتاكي، بيبسي كوكولا) والملبوسات (نيكي اديداس) والعطور (شانيل) وحتى الفرق الرياضية ووصف احد الباحثين الغربيين سلوك المستهلكين في الشرق الاوسط خلال العشرين عاما الماضية بقوله (المستهلكون النخبة في الشرق الأوسط الإسلامي هم مستهلكون متعطشون للسلع والأزياء الغربية ووسائل الإعلام والإجازات الترفية[19]

وبالتالي اصبحت حمي التقليد الناشئة من ضغوط الاعلانات وقوة الشركات الاحتكارية العالمية تحاصر جميع افراد الاسرة. وصارت مفاهيم مثل "الاستهلاكية" "consumerism [20] و"تحويل كل شيء الى سلعة "commodification of culture و"التاثير على التفضيلات manipulation of preferences النواة المركزية لتنظيم المجتمع الحديث ، حيث يقال على سبيل المثال إن "تعزيز نزعة الثقافة الاستهلاكية" مطلوب "للحفاظ على طفرة كبيرة في الطلب في الأسواق الاستهلاكية للحفاظ على الإنتاج الرأسمالي .[21]

هذه العوامل مجتمعة جسدت الاستلاب الثقافي والديني الذي تعيشه مجتمعاتنا المعاصرة التي صارت تقلد الغرب في كل شيء ، وفي ظل توفر الائتمان الاستهلاكي الرخيص فقد اصبحت مجتمعاتنا تحاكي الغرب وتغوص معه في وحل المديونية. واصبحت تتبع ما يسمى بدورة العمل والانفاق(generate a "work–

[19] Global Consumer Culture," in *Encyclopedia of International Marketing*, Jagdish Sheth and Naresh Maholtra, eds., Eric J. Arnould ("http://www.uwyo.edu/sustainable/recent-research/docs/global%2)

[20] the theory that an increasing consumption of goods is economically desirable; *also* :a preoccupation with and an inclination toward the buying of consumer goods (Thomas Byrne Edsall)

[21] Jess Benhabib Alberto Bisin, Advertising, Mass Consumption and Capitalism 2002p2

(http://www.econ.nyu.edu/user/bisina/POMO9)

spend cycle)[22].والتي تدور فيها حياة الانسان بين محوري العمل والانفاق الاستهلاكي مدفوعا بقوة الاعلان وقوة الشركات الاحتكارية.

وينظر الكثيرون إلي العولمة على انها تعني الأمركة اي تقليد النمط الامريكي في الحياة إذ صار جليا ان التحولات في بنية النظام الاقتصادي العالمي ، فضلا عن الخريطة السياسية والثقافية للعالم ، يجري الآن تسويقها علي نطاق واسع في مختلف أنحاء العالم ومنها العالم الاسلامي بغض النظر عن التباينات والاختلافات التي تميز كل مجتمع عن الآخر .[23]

5-3 ادمان الانفاق

تبين الدراسات المسحية ان كثيراً من المستهلكين مصابون بما يعرف بالادمان على الانفاق. فقد وجدت الأبحاث التي أجريت على أشخاص في هولندا، على سبيل المثال، أن تقنيات إدارة الأموال والمواقف تجاه الإنفاق كان لها تأثير كبير على خطر الإفراط في المديونية، "ويقصد بالادمان على الانفاق ميل الشخص لشراء الأشياء حتى عندما لا يستطيع تحمل تكلفتها فهو يفضل شراء الأشياء عن طريق الائتمان بدلا من تحمل الانتظار" فهؤلاء الناس يكونون أكثر عرضة لصعوبات مالية، ومن المرجح أن يتاخروا في سداد التزامات الائتمان الاستهلاكي

[22] ibd p5

[23] ظاهرة الاستهلاك بين التحليل الاقتصادي والتفسير الاجتماعي، مجلة العلوم الاجتماعية ،مجلة إلكترونية صادرة بتصريح من وزارة الثقافة والاعلام – في المملكة العربية السعودية – برقم:- غ ع 1076 وتاريخ : 18 – 7- 1432 ص 11

وقد حددت البحوث التي أجريت في أربعة بلدان أوروبية أيضا وجود صلة واضحة بين التسوق القهري والاقتراض المفرط ومجابهة الصعوبات المالية. وصنف هذا البحث (33٪) من السكان البالغين على أنهم "مدمنون على الانفاق "، مع 12٪ لديهم إدمان كبير للتسوق و 3٪ كانت حالتهم "مرضية".[24]

5-4 الإفراط في الالتزامات المالية

تبين من بعض الدراسات المسحية ان الأسر المثقلة بالديون في المملكة المتحدة وبلجيكا يعود السبب في ذلك الى الإفراط في الالتزامات المالية وذلك بنسب تصل الى 24٪ و 23٪ في بلجيكا بمعنى ان مستوى معيشة الاسرة يتعدى مواردها المالية[25]

6- آثار منتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص :

المتامل في هيكلة منتجات التمويل الشخصي سواء التورق او منتجات تمويل السيارات او بطاقات الائتمان يلاحظ انها لا تختلف عن منتجات التمويل التقليدية وإن اختلفت خطوات تنفيذها.فالتورق لا يختلف من حيث أثره عن القرض الشخصي سوى ان التورق يتم عبر عملية بيع سلع على العميل سرعان ما يحولها الى نقد.وتمويل السيارات عن طريق الاجارة لا يختلف عن نظام التمويل الايجاري التقليدي سوى في جزئيات صغيرة تتعلق بملكية السيارة والتأمين عليها حيث تظل السيارة في نظام الاجارة الاسلامي ملكا للبنك الى حين انتهاء عقد الاجارة ثم تنتقل بموجب عقد بيع أو هبة للعميل .

[24] TOWARDS A COMMON OPERATIONAL EUROPEAN DEFINITION OF OVER-INDEBTEDNESS 2008 European Commission)(www.oee.fr)

[25] ibid

تقويم آثارمنتجات التمويل الشخصي في الدين الخاص

اما بطاقات الائتمان الاسلامية فهي تتبع نفس اليات بطاقات الائتمان التقليدية وتقدم نفس الخدمات التي تقدمها بطاقات الائتمان التقليدية ولكنها تتميز بعدم وجود فوائد التأخير كما هو الحال في البطاقات التقليدية.

ولا يختلف سلوك واهداف المصارف الاسلامية باعتبارها مؤسسات ربحية عن المصارف التقليدية فهي تسعى جاهدة لتحقيق هدفين رئيسين هما :

a. تحقيق أرباح قياسية لتعزيز وضعها التنافسي في الساحة المصرفية ورفع قيمة أسهمها في السوق المالية
b. تحقيق نمو اقتصادي للبنك حتى لو كان ذلك على حساب الفرد والمجتمع.

وعلى الرغم من امكانية تحقيق المصارف الاسلامية هذين الهدفين دون الاضطرار الى التسبب في وجود مضاعفات وانعكاسات خطيرة على الفرد والاسرة والمجتمع فان هذه المصارف وفي ظل احتدام المنافسة والتسابق على اقتناص العملاء لا تتوانى من استخدام كل أساليب الجذب في سبيل تحقيق اهدافها"26 وذلك بتقديم عروض تغري شرائح كبيرة من أفراد المجتمع خاصة الشباب الذين ينزلقون بسهولة إلى هذه المصيدة، بسبب ضعف الثقافة المالية ونقص الوعي الاستهلاكي.

لكل ما تقدم وفي ظل عدم وجود دراسات مسحية لمنتجات التمويل الشخصي الاسلامية فان من المتوقع ان لا تختلف آثار منتجات التمويل الشخصي الاسلامية عن التقليدية. ويمكن حصرها في التالي:

[26] عبد الله الشامسي ، القروض الشخصية بالامارات اسبابها وتداعياتها ، معالجتها ،البيان الاقتصادي (4) سبتمبر 2002

6-1على المستوى الفردي

لا شك ان بعض أفراد المجتمع يحتاجون للتمويل الشخصي ، وتتولى المصارف الاسلامية والتقليدية القيام بهذا الدور ، غير ان القضية تتمثل في الكيفية التي يستغل بها الفرد هذا التمويل. وفي هذا الصدد يمكن التمييز بين ثلاثة مجالات يكون التمويل الشخصي فيها مفيداً على المستوى الشخصي وعلى مستوى المجتمع وهي:

a. تمويل المساكن حيث انه يسد حاجة السكن لافراد الاسرة
b. تمويل السيارات على ان يكون في حدود حاجة الاسرة وليس بغرض المباهاة
c. تمويل تعليم الابناء

فهذه المجالات جميعها تعد من المجالات التي تسهم في التنمية والرفاه الاجتماعي.وما سوى ذلك فإن الديون على المستوى الفردي تضع صعوبات مالية على الاسر، فالالتزام بسداد الدين وارباحه يعني أن تتخلى الاسر المدينة عن جزء من دخلها الحالي والمستقبلي بسبب انهم يسددون أكثر بكثير من مبلغ التمويل ويكافحون من أجل الالتزام بالسداد ، وتكون المحصلة النهائية دخولهم فيما يسمى ب"دوامة الدين" "Debt-spiral" حيث تقترض الأسر أكثر لخدمة موجودة . ويمكن للديون أن تخلق نوعا من "الفقر الخفي"، حيث يؤدي الالتزام بتسديد الديون مع عدم كفاية دخل المدين لعدم القدرة على سداد التزاماته المالية بعد أن يصبح مدمنا لها وبالتالي يؤدي تخلفه عن سداد الاقساط الشهرية الى تراكم الفوائد المحتسبة على الدين. وفي هذه الحال قد تدفعه الظروف إلى بيع مسكنه ، أو سيارته ، أو ممتلكاته

الخاصة، أو ممتلكات أسرته، بسعر قليل ليتمكن من سداد دينه ، أو بعض الاقساط المتأخرة كي يتجنب السجن الذي يعني خسارته لوظيفته ولأسرته أيضا.

وقد ينتج عن عدم قدرة المدين الالتزام بالاعباء المعيشية تعمق الخلافات الأسرية، أو الملاحقات لقضائية، أو حبسه في حال عجزه عن السداد مما يؤدي لتشتت أفراد أسرته وما يصاحب ذلك من أمراض اجتماعية خطيرة.

وتوصلت دراسة اعدت في عام 2010، الى أن 15% من الاسر لديها التزامات ائتمانية تزيد عن 40% من دخلها في حين قامت 9 % من الاسر بتسديد ديون تزيد على 25% من دخلها، بينما دفعت 8 %من الاسر مدفوعات تزيد على 50% في المائة من دخلها [27]

إن استخدام التمويل الشخصي لشراء السلع الترفية والبذخية والسفر والترفيه يشكل في كثير من الاحيان ضررا على الفرد والمجتمع ويذهب البعض الى القول بأن جزءا من ارتفاع نسب الطلاق في بعض دول الخليج خاصة في الأشهر الأولى من الزواج يرجع إلى القروض الترفية ، مشيرين إلى أن رغبة الشاب في التباهي بامتلاكه احدث سيارة والإنفاق السخي، يولد نمطا استهلاكيا يصعب استمراره بعد التورط في مصيدة الديون، التي تتجاوز الدخل بأضعاف كثيرة، مما يؤدي إلى زيادة تكاليف المعيشة والخلافات التي قد تقود إلى التفكك الأسري.[28]

2-6 على مستوى الاسرة :

[27] **Joe Lane, A debt effect?** How is unmanageable debt related to other problems in people's lives?p4 https://www.citizensadvice.org.uk/about-us/policy/policy-research-topics/debt-and-money-policy-research/a-debt-effect/

[28]

اما على مستوى الاسرة فتصبح اسر الافراد المثقلين بالمديونية رهينة لمديونية المصارف وعرضة للتفكك والضياع.. بسبب تعرض الفرد (رب الاسرة) في حالات العجز عن السداد للمساءلة القانونية والسجن لسنوات ، وبالتالي فان الاسرة تتعرض لضغوط اجتماعية ونفسية، فيعاني الأبناء في مدارسهم وقد ينجم عن ذلك تردي مستواهم التعليمي . وتعاني الزوجة وبسبب غياب زوجها لفترة طويلة الى ضغوط نفسية واجتماعية شديدة وبالتالي فان هذه الظروف قد تدفع افراد الاسرة (الزوجة والابناء) الى انحرافات سلوكية. و بسبب طول مديونية المصارف التي قد تصل الى خمس سنوات أو اكثر فان الاسرة سوف تتعرض لضغوط مادية شديدة حينما يذهب الجزء الأكبر من دخلها الشهري لسداد الاقساط الشهرية للبنك الدائن، وبالتالي تعيش الاسرة حرماناً حقيقياً من احتياجات اساسية لأفرادها. بسبب تفاقم مديونية رب الاسرة وتعرض أفراد هذه الاسرة لضغوط مادية واجتماعية ونفسية قد تتسبب في انهيار الاسرة وتفككها فترتفع معدلات الطلاق في المجتمع، ولاسيما اذا كانت تلك المديونية بسبب مصاريف ونفقات الزواج المبالغ فيها، وحدوث انحرافات اجتماعية كتعاطي المخدرات والسرقة وغيرها بسبب تفاقم مشكلة المديونية [29]

3-6 على مستوى المجتمع :

ان السلوك الاستهلاكي والادخاري لهما اثر كبير في الوقوع في المديونية وتتميز معظم الشعوب الاسلامية بثقافة ادخارية متدنية مما يجعلهم غير قادرين على مجابهة التزامتهم المتجددة يقول رئيس اتحاد المصارف العربية:" إن مستوى ادخار الفرد الخليجي يعتبر متدنيا للغاية مقارنة بالفرد في الدول المتقدمة في مقدمتها اليابان، حيث يتمكن الفرد في اليابان من ادخار ما نسبته 25 إلى 35 في المائة من دخله السنوي، في حين يدخر الفرد الخليجي ما بين 15 إلى 20 في المائة وهذا الأمر في حالات قليلة جداً.

[29] قروض الترف».. ثراء زائف يتحول إلى «ورطة» تهدد استقرار الأسر ومستقبل الأفراد جريدة الاتحاد الاماراتية الجمعة 23 محرم 1439هـ - 13 أكتوبر 2017م

وأرجع انخفاض مستوى ادخار الفرد الخليجي للقوة الشرائية المتزايدة التي ينتجها الخليجيون، إضافة إلى ارتفاع معدلات التضخم في الخليج والدول العربية الأخرى، فضلاً عن أن سياسة وبرامج الادخار في المصارف الخليجية مجملا يعتبر ضعيفا للغاية مقارنة بالمصارف في الدول الأخرى كاليابان. "[30] جاء في تقرير حديث في جريدة الرياض السعودية الى ان معدل الادخار في المملكة العربية السعودية في حدود 10% [31]

إن استغلال جزء كبير من سيولة المصارف الاسلامية سواء من ودائعها او رؤوس أموالها في تمويل الاغراض الشخصية ويحويل الائتمان المصرفي الى ائتمان استهلاكي يفضي الى خسارة المجتمع الاسلامي للوظيفة الحقيقية للمصارف في احداث تنمية اقتصادية ودعم المشاريع الانتاجية والاستثمارية ويكون لهذا التوجه عدة انعكاسات سلبية على المجتمع منها:

a. تعزيز النزعة الاستهلاكية في المجتمع على حساب الجانب الانتاجي، جاء في تقرير لصحيفة الاتحاد الاماراتية أن القروض الاستهلاكية في الامارات تنمو بنسبة 24% خلال الفترة بين 2010 و2012 فيما لا يتجاوز النمو في الائتمان الممنوح لقطاع الصناعة 0,5%.

فاذا علمنا ان غالبية السلع المستهلكة في البلدان الاسلامية هي سلع وبضائع اجنبية فهذا سينعكس دون أدنى شك على الطلب على السلع الاجنبية، ون ثم على الميزان التجاري حيث يميل نحو الاستيراد وكذلك يزيد من تفاقم العجز في ميزان المدفوعات.

[30] جريدة الاقتصادية الدولية 27/اغسطس2017 وانظر https://www.albawaba.com/ar

[31] جريدة الرياض السعودية لثلاثاء 11 ربيع الآخر 1435 - 11 فبراير 2014م - العدد 16668

b. ان استشراء النزعة الاستهلاكية في المجتمع يفاقم من تدفق السيولة النقدية من السوق المحلية الى الأسواق العالمية، مما يؤثر على احتياطيات الدولة من العملة الاجنبية حيث تدفع مشترياتها من رصيدها من العملة الاجنبية.

c. ان استشراء النزعة الاستهلاكية وبالتالي تزايد التمويل الاستهلاكي تدفع بالمؤسسات الخاصة العاملة في المجتمع الاقتصادي الاسلامي الى التحول الى مؤسسات مستوردة لسلع استهلاكية بدلاً من ان تتحول الى مؤسسات انتاجية تحقق الاستقرار الاقتصادي وتساهم بدورها التنموي[32]

d. في ظل انخفاض الدخل وانخفاض معلات الادخار في البلدان الاسلامية في الدول الاسلامية وفي ظل التوسع في التمويل الاستهلاكي الترفي والبذخي فلا سبيل امام الدول الاسلامية لزيادة الاستثمار سوى اللجوء الى الاستدانة الخارجية وما يترتب عليها من ارتهان الدول لشروط الدائنين المجحفة المتمثلة في الفوائد الربوية.

e. وحتى بالنسبة للدول النفطية التي حباها الله بثروة نفطية عليها طلب عالٍ ينبغي ان تعمل على ترشيد استخدامها عن طريق تحويل هذه الثروة الى تكوينات رأسمالية وبنيات اساسية تنتقل بها من مجموعة الدول النامية الى مجموعة الدول المتقدمة صناعيا. خاصة وان هذه الثروة هي ثروة ناضبة.

[32] قروض الترف».. ثراء زائف يتحول إلى «ورطة» تهدد استقرار الأسر ومستقبل الأفراد جريدة الاتحاد الاماراتية الجمعة 23 محرم 1439هـ - 13 أكتوبر 2017م

7- المنهج المقترح لحل مشكلة الدين الخاص في المجتمعات الاسلامية

تبين لنا من العرض المتقدم أن منتجات التمويل الشخصي الاسلامية مثل مثيلاتها التقليدية تسهم في نشر ثقافة الاستهلاك الترفي والبذخي وتسهم اغراق العملاء في الديون الخاصة مما يترتب عليه الكثير من الاثار السيئة سواء على المستوى الشخصي أو الاسري أو المجتمعي.

واتباعا لهذا المنهج لا تكون المصارف الاسلامية قد قدمت اضافة حقيقية للمجتمع سوى الحجة بأن هذه المنتجات معتمدة شرعاً.

ولنا ان نتساءل على من تقع المسئولية فى هذا الخلل؟

في اعتقادنا ان المسئولية مشتركة تتحملها ثلاثة اطراف وهي:

a. العملاء
b. المصارف الاسلامية نفسها
c. الجهات التنظيمية

فالعملاء يعبرون عن احتياجاتهم التي لا يلبيها لهم سوى المصارف . والمصارف ترغب في تعظيم ربحيتها. والجهات التنظيمية هي في حقيقة الامر مقلدة لاساليب وادوات النظام المصرفي العالمي .

في ظل هذه الاوضاع نعتقد أن الخروج من هذا المأزق يتطلب ثلاثة أمور تتمحور حول ربط التمويل المصرفي الاسلامي بمكونات البناء الاقتصادي في المجتمع المسلم. وتطبيق التوجيهات الاسلامية ذات الصلة على المستوى الفردي وعلى مؤسسات المجتمع المسلم وضبط جميع ذلك بالسياسات الكلية التي تشرف عليها الدولة. وذلك على النحو التالي :

1- التزام المسلم بمنهج الاسلام المتعلق بالدين والاستهلاك

2- تفعيل المؤسسات الاقتصادية الاسلامية

3- على المستوى الكلي الزام المصارف للعمل على تعظيم ربحية المجتمع وليس ربحيتها الخاصة

1-7 التزام لفرد المسلم للالتزام بمنهج الاسلام المتعلق بالدين والاستهلاك :

شك ان الاسلام أجاز الدين والمديونية باعتبار ان ذلك امراً طبيعيا في الحياة البشرية ، وخصص له اطول اية في كتاب الله . فالناس ليسو سواء فمنهم الغني ومنهم الفقير ومنهم متوسط الحال ومن الطبيعي ان يحتاج الفقير ومتوسط الحال في بعض الاحيان الى غيره. بيد أن الاسلام بالرغم من ذلك نهي عن الدين ونهى عن الاستغراق فيه لاسباب موضوعية فقد كان رسول الله صلى الله عليه وسلم يستعيذ من الدين ، روى البخاري عن عائشة رضي الله عنها قالت: كان النبي صلى الله عليه وسلم يدعو في الصلاة، "اللهم إني أعوذ بك من عذاب القبر، وأعوذ بك من فتنة المسيح الدجال، وأعوذ بك من فتنة المحيا والممات. اللهم إني أعوذ بك من المأثم والمغرم. فقال قائل: ما أكثر ما تستعيذ من المغرم؟ فقال: إن الرجل إذا غرم حدث فكذب ووعد فأخلف.

قال الحافظ ابن حجر : المأثم والمغرم بفتح الميم فيهما وكذا الراء المثلثة وسكون الهمزة والغين المعجمة، والمأثم: ما يقتضي الإثم، والمغرم: ما يقتضي الغرم.

وقال أيضاً: المغرم أي الدين، يقال: غرم بكسر الراء أي أدان. قيل: والمراد به ما يستدان فيما لا يجوز وفيما يجوز ثم يعجز عن أدائه. ويحتمل أن يراد به ماهو أعم من ذلك (ما يقتضي الغرم).[33]

ولعلنا نلاحظ هنا ان الرسول الكريم قد استعاذ من الدين ولم يحرمه .وقد فسرت هذه الاستعاذة وعللت باحتمالين:

[33] فتح الباري شرح صحيح البخاري،أحمد بن علي بن محمد بن حجر العسقلاني الكناني، شهاب الدين، أبو الفضل، المعروف بابن حجر العسقلاني ،الموسوعة الشاملة،7/274-275

الاول : وهو ما يتضمن توجيها سلوكيا للمسلم يقتضى الابتعاد عن الدين لان الدين لما يفضي اليه من تصرفات منها الكذب وخلف الوعد (إن الرجل إذا غرم حدث فكذب ووعد فأخلف) وهذا مشاهد في الحياة

الثاني: لعل المقصود من الاستعاذة هو عدم الاحتياج للدين يقول ابن حجر"وَيُحْتَمَلُ أَنْ يُرَادَ بِالِاسْتِعَاذَةِ مِنْ الدَّيْنِ الِاسْتِعَاذَة مِنْ الِاحْتِيَاجِ إلَيْهِ حَتَّى لَا يَقَعَ فِي هَذِهِ الْغَوَائِل أَوْ مِنْ عَدَمِ الْقُدْرَةِ عَلَى وَفَائِهِ حَتَّى لَا تَبْقَى تَبِعَته" وبالطبع لا تعارض بين المفهومين يقول ابن حجر" جاء في فتح الباري : ثم رأيت في حاشية ابن المنير : لا تناقض بين الاستعاذة من الدين وجواز الاستدانة لأن الذي استعيذ منه غوائل الدين من ادان وسلم منها فقد أعاذه الله وفعل جائزا ".[34]

وكما اشار التوجيه النبوي الكريم فإن الاستغراق في الدين الخاص له آثار سلوكية وصحية على المستوى الفردي وعلى مستوى الاقتصاد ككل .

في دراسة جرت في بريطانية اتضح وجود علاقة بين الاستغراق في المديونية وسلامة الصحة العقلية وبشكل أدق ، وجد أن الافراد الذين هم مستغرقين في المديونية أكثر عرضة لمواجهة اشكالات في الصحة النفسية اكثر من غيرهم بنسبة 24٪ كما وجد ان نسبة 54% من الافراد المستغرقين في الديون لديهم مشكلة اما مع اسرهم او مع جهة العمل بينما 66% منهم يشعرون بالقلق والضغط النفسي [35] وبسبب ثقل الدين فقد استعاذ منه النبي صلى الله عليه وسلم " اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن، وأعوذ بك من العجز والكسل،

[34] المرجع السابق

[35] **A Joe Lane, debt effect?** How is unmanageable debt related to other problems in people's lives?p4 https://www.citizensadvice.org.uk/about-us/policy/policy-research-topics/debt-and-money-policy-research/a-

وأعوذ بك من الجبن والبخل، وأعوذ بك من غلبة الدين وقهر الرجال".[36]وفي رواية (.. من ضلع الدين وغلبة الرجال)

ولعل هذا الحديث قد جمع كل اثار الدين على المدين ، يقول ابن القيم في تفسيره" فاستعاذ من ثمانية أشياء كل اثنين منها قرينان:

فالهم والحزن قرينان : وهما من آلام الروح ومعذباتها والفرق بينهما:

أن الهم يوقع الشر في المستقبل والحزن التألم على حصول المكروه في الماضي أو فوات المحبوب وكلاهما تألم وعذاب يرد على الروح فإن تعلق بالماضي سمي حزنا وإن تعلق بالمستقبل سمي همًّا.

والعجز والكسل قرينان: وهما من أسباب الألم لأنهما يستلزمان فوات المحبوب فالعجز يستلزم عدم القدرة والكسل يستلزم عدم إرادته فتتألم الروح لفواته بحسب تعلقها به والتذاذها بإدراكه لو حصل.

والجبن والبخل قرينان: لأنهما عدم النفع بالمال والبدن وهما من أسباب الألم لأن الجبان تفوته محبوبات ومفرحات وملذوذات عظيمة لا تنال إلا بالبذل والشجاعة والبخل يحول بينه دونها أيضا فهذان الخلقان من أعظم أسباب الآلام.

وضلع الدين وقهر الرجال قرينان : وهما مؤلمان للنفس معذبان لها أحدهما قهر بحق وهو ضلع الدين والثاني قهر بباطل وهو غلبة الرجال وأيضا فضلع الدين قهر بسبب من العبد في الغالب وغلبة الرجال قهر بغير اختياره"[37]

[36]فتح الباري المرجع السابق

[37]التفسير القيم لابن القيم ،جمعه محمد اويس الندوي وحققه محمد حامد الفقي ،دار الكتب العلمية بيروت لبنان ص ص 546-547

ويتضح مما تقدم ان الاستغراق في الدين الخاص له اثار نفسية وصحية واجتماعية على الفرد باعتبار ان الدين " ذل بالنهار وهم بالليل " والمجتمع الذي يعاني جزء كبير من افراده في مثل هذا لا شك انه سيتأثر في بنائه المجتمعي وفي انتاجه حيث يمكن ان تكثر فيه الامراض النفسية والجريمة والتفكك الاسري .

ولم ينهى الاسلام المسلم عن الدين الخاص دون دون ايجاد وتطوير اساليب سلوكية واجتماعية تأخذ بيد المسلم لتحقيق ذلك .

2-7 المنهج الاسلامي في الحد من التوسع في الدين الخاص :

اتبع الاسلام عدة مناهج في ادارة ظاهرة الدين الخاص يمكن اجمالها في يلي :

7-2-1منهج التثقيف والتوعية

وقد استفاضت الاحاديث النبوية الشريفة في بيان الاضرار المترتبة على الاستدانية والوقوع في المديونية مما اشرنا اليه قبل قليل ان " " ذل بالنهار وهم بالليل " وانه مدعاة للكذب وانه مدعة لقهر الرجال وانه يظل معلقا في رقبة المؤمن حتى وان كان شهيدا.

فهذه التوعية ينبغي ان تكون هي الموجه لسلكوك المسلم وحاكمة لتصرفاته عند اتخاذ قرار الاستدانة إ ذ انه يكون على بصيرة من مآلات تصرفاته.

7-2-2 منهج بناء الشخصية المسلمة القادرة على مجابهة المغريات

تدل الدراسات الحديثة الى ان ظاهرة الافرط في المديونية ناشئة بسبب الافراط في الانفاق بسبب تاثير الشركات الاحتكارية التي تستخدم الاعلان وسيلة ذات تأثير فعال في حفز الطلب .

وفي هذا الصدد نجد التوجيه النبوي الشريف عن حذيفة رضى الله عنه – قال : قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (لا تكونوا إمعةً تقولون: إن أحسن الناس أحسنا، وإن ظلموا ظلمنا، ولكن وَطنوا أنفسكم: إن

أحسن الناس أن تحسنوا، وإن أساءوا فلا تظلموا).38 قال صاحب مرقاة المفاتيح " وفيه إشعار بالنهي عن التقليد المجرد حتى في الأخلاق فضلا عن الاعتقادات والعبادات"39

فالإعلان " وسيلة من وسائل التأثير فى السلوك ، فهو يقتحم المجال النفسي للإنسان بدون استئذان ، فهو عبارة عن نشر لمعلومات وبيانات عن السلع أو الخدمات والتعريف بها فى وسائل الإعلام المختلفة ، لخلق حالة من الرضا النفسي بقصد بيعها أو المساعدة فى بيعها40

7-2-3 منهج ادارة الدخل والانفاق الاستهلاكي

يستغرق الانفاق اللاستهلاكي الجزء الاكبر من الدخل ذلك ان الانسان يعمل ويكسب من اجل ان ينفق على نفسه ومن يعول في المأكل والمشرب والمسكن والملبس . ويعد الدخل هو المحدد الاساس للاستهلاك وتتحكم في الاستهلاك وفقا للاقتصادي البريطاني الشهير جون ماينرد كينز عوامل موضوعية مثل عادات الإنفاق الاستهلاكي ، وهيكل توزيع الدخل القومي ، ومستويات الأسعار ، وعوامل شخصية مثل الرغبة فى حب الظهور والكرم والتبذير ، غير أن كينز ذهب إلى أهمية أثر الدخل على الاستهلاك واعتبره المحدد الأساسي للاستهلاك فى الفترة القصيرة ، بمعنى أن التغير فى الاستهلاك فى المدى القصير يرجع إلى تغير فى الدخل"[41]

ولا يخفى تاثير الدخل على الاستهلاك وهو ما اشار اليه القرآن الكريم في قوله تعالى "لِيُنْفِقْ ذُو سَعَةٍ مِنْ سَعَتِهِۦ

---

[38] الجامع الصحيح وهو سنن الترمذي تخريج احمد محمد شاكر ،دار الكتب العلمية –بيروت لبنان الجزء الاول ص 5

[39] مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح لعلي بن سلطان محمد القاري ، دار الفكر للطباعة والنشر –بيروت لبنان 1422ه كتاب الاداب ، باب الظلم حديث 5128

[40] ظاهرة الاستهلاك بين التحليل الاقتصادي والتفسير الاجتماعي، خالد فياض ، مرجع سابق ص 16

[41] المرجع السابق ص 7

وَمَنْ قُدِرَ عَلَيْهِ رِزْقُهُ فَلْيُنْفِقْ مِمَّا آتَاهُ اللَّهُ ۚ لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا مَا آتَاهَا ۚ سَيَجْعَلُ اللَّهُ بَعْدَ عُسْرٍ يُسْرا "42اوقوله تعالى: { لا يكلف الله نفساً إلا وسعها}43 وقد عمل الاسلام على ادارة هذا الموضوع من جانبين:

الجانب الاول : يتعلق بضرورة الاجتهاد في اكتساب الدخل من خلال العمل الجاد وعدم الاتكال على الغير ، ظهر ذلك جليا في حث النبي صلى الله عليه وسلم على العمل فيما رواه أنس بن مالك انه قال " إذا قامت القيامة وفي يد أحدكم فسيلة فإن استطاع ألا تقوم حتى يغرسها فليغرسها"44

وقوله صلى الله عليه وسلم "لأن يغدو أحدكم فيحتطب على ظهره ، فيتصدق منه ، ويستغني به عن الناس ، خير له من أن يسأل رجلاً أعطاه أو منعه ، ذلك بأن اليد العليا أفضل من اليد السفلى وابدأ بمن تعول"[45]

الجانب الثاني : الاعتدال في الانفاق

ان من اهم الجوانب المتعلقة بالدخل هو كيفية ادارة الدخل ، واصبح مفهوم ادارة الدخل احد اهم المفاهيم اللازمة لتجنب الوقوع في المديونية ظهر ذلك جليا فيما يسمي بظاهرة "ادمان الانفاق" و"التسوق القهري[46]"

ولقد عمل الاسلام على ضبط سلوك المسلم الاستهلاكي من خلال عدة موجهات:

a. الضبط النوعي للاستهلاك

وذلك من خلال حصره في السلع الحلال وتحريم مجموعة من السلع الضارة بالصحة كالخمر والخنزيروالمخدرات مما يعد احد انماط ادارة الدخل .ومن المعلوم ان من يتعاطون الخمور والمخدرات يكونون عرضة للعوز المادي مما يضطرهم الى الاقتراض والى السرقة في بعض الاحيان.

---

[42] سورة الطلاق الاية 7

[43] سورة البقرة الاية 286

[44] صحيح الأدب المفرد للالباني رقم: 371

[45] رواه البخاري في باب الاستعفاف عن المسألة من حديث الزبير بن العوام 1737

[46] راجع ما تقدم ص ص 16-17

b. الضبط الكمي للاستهلاك

وذلك بالاعتدال في الانفاق وتجنب الاسراف والتقتير يقول الرسول الكريم"كلوا واشربوا وتصدقوا والبسوا ما لم يخالطه إسراف أو مخيلة"47 عن عبد الله بن عمرو بن العاص عن رسول الله ﷺ ﴿كلوا واشربوا وتصدقوا من غير مخيلة ولا سرف فإن الله يحب أن يرى أثر نعمته على عبده48﴾ وقال ﷺ " رحم الله امرأ اكتسب طيباً وأنفق قصدا وقدم فضلاً ليوم فقره وحاجته49)

عن المقدام رضى الله عنه قال ؛ قال رسول الله (ﷺ) "ما ملأ ابن وعاء شراً من بطنه , حسب ابن أدم لقيمات يقمن بها صلبه , فإن كان فاعلاً لا محالة , فثلث لطعامه , وثلث لشرابه , وثلث لنفسه"50

c. تنمية السلوك الادخاري:

ان توجيهات الاسلام المتعلقة بحسن ادارة الدخل والاعتدال في الانفاق مؤداها حفز السلوك الادخاري . يدل على ذلك ايضاً حديث الرجل الذي أراد أن يتصدق بكل ماله ، أو بثلثه أو بنصفه ، فقال له رسول الله ﷺ : الثلث والثلث كثير لأن تدع ورثتِك أغنياء خير من أن تدعهم عالة يتكففون الناس "51

d. تجنب الحياة المترفة

نهى الاسلام عن اتباع اسوب الحياة المترفة لما يترتب على ذلك من تاثير على سلوك المسلم وعلى دخله

---

47 رواه البخاري معلقا في باب اللباس 5/ 2185

48 أخرجه البخاري في كتاب اللباس ،انظر فتح الباري حديث 5446

49 هذا الحديث اخرجه ابن النجار فى وقد ضعفه الألباني في (ضعيف الجامع) برقم: 3104

50 صحيح الترمذي – كتاب الزهد– حديث رقم 2302

51 صحيح البخاري باب فضل النفقة على الاهل 2047/5

يقول الحق عز وجل ﴿وَلَا تُسْرِفُوا إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ﴾[52] وقوله سبحانه: ﴿وَلَا تُبَذِّرْ تَبْذِيرًا إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا﴾[53]

قال رسول الله صلى الله (ﷺ) :﴿شرار أمتي الذين غذوا بالنعيم ، الذين يأكلون ألوان الطعام ، ويتشدقون في الكلام﴾[54]

3-7 تفعيل المؤسسات الاقتصادية الاسلامية:

بالرغم من هذه التوجيهات السلوكية للمسلم التي تساعده في اكتساب دخله وحسن ادارة انفاقه على نحو لا يجعله محتاجا بدرجة كبيرة للجوء على طلب التمويل الشخصي، الا اننا ينبغي ان نعمل على بناء وتفعيل مؤسسات الاقتصاد الاسلامي الداعمة للمسلم والتي تساعده على تغطية العجز في دخله.

ومن اهمها مؤسسة الزكاة والتي من خلالها يجري اعادة توزيع اجباري من فئة المقتدرين الى اصحاب العجز سواء من الفقراء أو المساكين أو حتى أؤلئك الذين يعجزون عن سداد ديونهم من خلال بند الغارمين وتوفير مؤون الزواج للشباب مما يمثل دعما قويا لافراد المجتمع تقيهم شرور الحاجة لطلب التمويل الشخصي والاستدانة بشتى صورها ، حيث ان نظام الزكاة يتكفل بتغطية الاحتياجات الناقصة للفرد حتى وان كان يعمل وله دخل وذلك حقا له مقدر من الله دون منٍ ولا اذىً عليه من دافعي الزكاة.

---

[52] الأنعام: 141

[53] الإسراء: 26 - 27

54 رواه ابن أبي الدنيا في كتاب ذم الغيبة وغيره صحيح الترغيب والترهيب للالباني حديث 2087

ومن المؤسسات الاجتماعية ايضا نظام الصدقات وهي اموال طوعية يدفعها المسلم لذي الحاجة ابتغاء مرضاة الله .ومن مؤسسات المجتمع المسلم نظام الميراث الذي يعمل بين كل فترة وأخرى على تفتيت الثروة وتوزيعها حسب الشرع.

ومن المؤسسات ايضا الاوقاف والتي يمكن للاغنياء من خلالها انشاء مؤسسات او صناديق وقفية يكون ريعها لذوي الحاجات إذ يمكن انشاء صندوق لتزويج الشباب العزاب دون ان يضطروا الى طلب التمويل الشخصي وآخر لطلبة العلم وثالث للعجزة وهكذا.

4-7 على المستوى الكلي الزام المصارف للعمل على تعظيم ربحية المجتمع وليس ربحيتها الخاصة

الدولة في الاسلام مسئولة عن اعمار الارض وإقامة العدل ومن المعلوم أن الاعمار لا يتم بدون استثمار والاستثمار لا يتم بدون ادخار لذا فمن مهام الدولة وضع السياسات اللازمة التي تساعد :

a. الافراد علي تنمية مدخراتهم وذلك بالتوعية والترشيد وانشاء القنوات المحفزة للادخار
b. ضبط تدفق السلع الاستهلاكية على النحو الذي يكون مضراً ومؤثراً على سلوكيات افراد المجتمع
c. ضبط السياسات الاعلانية والترويجية لحماية الافراد من تاثيراتها السالبة.
d. توجيه مؤسسات التمويل من خلال ادوات السياسة النقدية للتقليل من التمويل الاستهلاكي وعدم الافراط فيه وتوجيهه التمويل نحو الاستثمار والعمل على تعظيم ربحية المجتمع وليس ربحيتها الخاصة
e. تطوير المؤسسات المساندة مثل مؤسسة الزكاة ومؤسسة الوقف لتقوم بدورها في سد الفجوات لدى المحتاجين دون ان يضطروا للاستدانة من خلال برامج التمويل الاستهلاكي.

وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم

المراجع

1. القران الكريم
2. شرح المجلة لسليم رستم الباز اللبناني الطبعة الثالثة دار الكتب العلمية بيروت لبنان
3. الولاية في المال العام والتعامل بالدين في الشريعة الاسلامية للاستاذ على حسب الله
4. التصرف في الديون للشيخ الدكتور الصديق الضرير،لمنشور في مجلة دراسات اقتصادية اسلامية المجلد السابع
5. ورقة عمل حول نسبة الحد الأقصى للتمويل العقاري ، لولوه الجماز واخرين، مؤسسة النقد العربي السعودي فبراير 2015
6. صحيح الترغيب والترهيب عبد العظيم بن عبد القوي المنذري زكي الدين تحقيق محمد ناصر الدين الألباني، مكتبة المعارف للنشر والتوزيع ، الرياض
7. ظاهرة الاستهلاك بين التحليل الاقتصادي والتفسير الاجتماعي، خالد فياضhttp://www.swmsa.net
8. الجامع الصحيح وهو سنن الترمذي تخريج احمد محمد شاكر ،دار الكتب العلمية –بيروت لبنان
9. مرقاة المفاتيح شرح مشكاة المصابيح لعلي بن سلطان محمد القاري ، دار الفكر للطباعة والنشر –بيروت لبنان 1422هـ
10. التفسير القيم لابن القيم ،جمعه محمد اويس الندوي وحققه محمد حامد الفقي ، دار الكتب العلمية بيروت لبنان
11. فتح الباري شرح صحيح البخاري،أحمد بن علي بن محمد بن حجر العسقلاني الكناني، شهاب الدين، أبو الفضل، المعروف بابن حجر العسقلاني ،الموسوعة الشاملة
12. جريدة الاقتصادية الدولية 27/اغسطس2017
13. قروض الترف».. ثراء زائف يتحول إلى «ورطة» تهدد استقرار الأسر ومستقبل الأفراد منشور بجريدة الاتحاد بتاريخ الخميس 22 محرم 1439هـ - 12 أكتوبر 2017م http://www.alittihad.ae/details.php

14. القروض الشخصية بالامارات اسبابها وتداعياتها ، معالجتها، عبد الله الشامسي ،البيان الاقتصادي ، سبتمبر 2002

15. ظاهرة الاستهلاك بين التحليل الاقتصادي والتفسير الاجتماعي، مجلة العلوم الاجتماعية ، مجلة إلكترونية صادرة بتصريح من وزارة الثقافة والاعلام – في المملكة العربية السعودية

16. مستقبل الثقافة في مصر، طه حسين ، دار المعارف

17. The Consumer Economy and Mass Entertainment Digital History. http://www.digitalhistory.uh.edu/disp_textbook.cfm

18. Global Consumer Culture," in Encyclopedia of International Marketing Naresh Maholtra, Eric J.Arnould "http://www.uwyo.edu/sustainable/recent-research/docs/global%2

19. Advertising, Mass Consumption and Capitalism Jess Benhabib Alberto Bisin http://www.econ.nyu.edu/user/bisina

20. Why Is It So Wrong To Use Cards Credit , Keith Rawlinson http://www.eclecticsite.com/creditcardsarebad

21. The Difference Between Secured and Unsecured Debts La Toya Irby https://www.thebalance.com

22. TOWARDS A COMMON OPERATIONAL EUROPEAN DEFINITION OF OVER-INDEBTEDNESS 2008 http://www.ebooksdownloads.xyz/search/

23. Debt Effect? How is Unmanageable Debt related to other Problems in People's live? Joe Lane ,A https://www.citizensadvice.org.uk/

24. ENCYCLOPAEDIA PRETINCA https://www.britannica.com/topic/credit-card