

Islamic finance contracts & Financial inclusion

عقود التمويل الإسلامي المسماة والشمول المالي

Lecture 10

Presented by Dr. Walaa Mohamed

MGM 237

Introduction to Finance



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

أهداف هذه
المحاضرة

العقود التمويلية المسماة

- 1 . البيع الآجل
- 2 . عقد السلم
- 3 . عقد الاستصناع
- 4 . المشاركة
- 5 . المضاربة
- 6 . عقد المزارعة
- 7 . الإجارة

الفرق بين الشمول المالي الإسلامي والربوي

3

العقود التمويلية المسماة

سنناقش في هذا الفصل سبعة عقود تمويلية وردت بأسمائها وتوصيفاتها في التراث الفقهي الإسلامي، الذي يزيد عمره عن اثني عشر قرناً. فهي عقود مسماة لأنها وردت بهذه الأسماء، متميزة عن غيرها من العقود. وهذه العقود هي البيع الآجل والسلم والاستصناع والإجارة والمشاركة والمضاربة وأخيراً المزارعة ومشتقاتها كالمساقاة والمغارسة.

1. البيع الآجل

هو عقد بيع لسلعة مملوكة لبائعها، يتم تسليمها عند العقد، ويُدفع ثمنها في موعد لاحق، ويكون هذا الثمن الآجل أكثر من الثمن الحال. فمعنى التمويل فيه هو إذن بتأجيل دفع الثمن مع تعجيل تسليم السلعة ومع الزيادة في الثمن التي تشكل الربح التمويلي في هذا العقد.



شكل 1: البيع الآجل

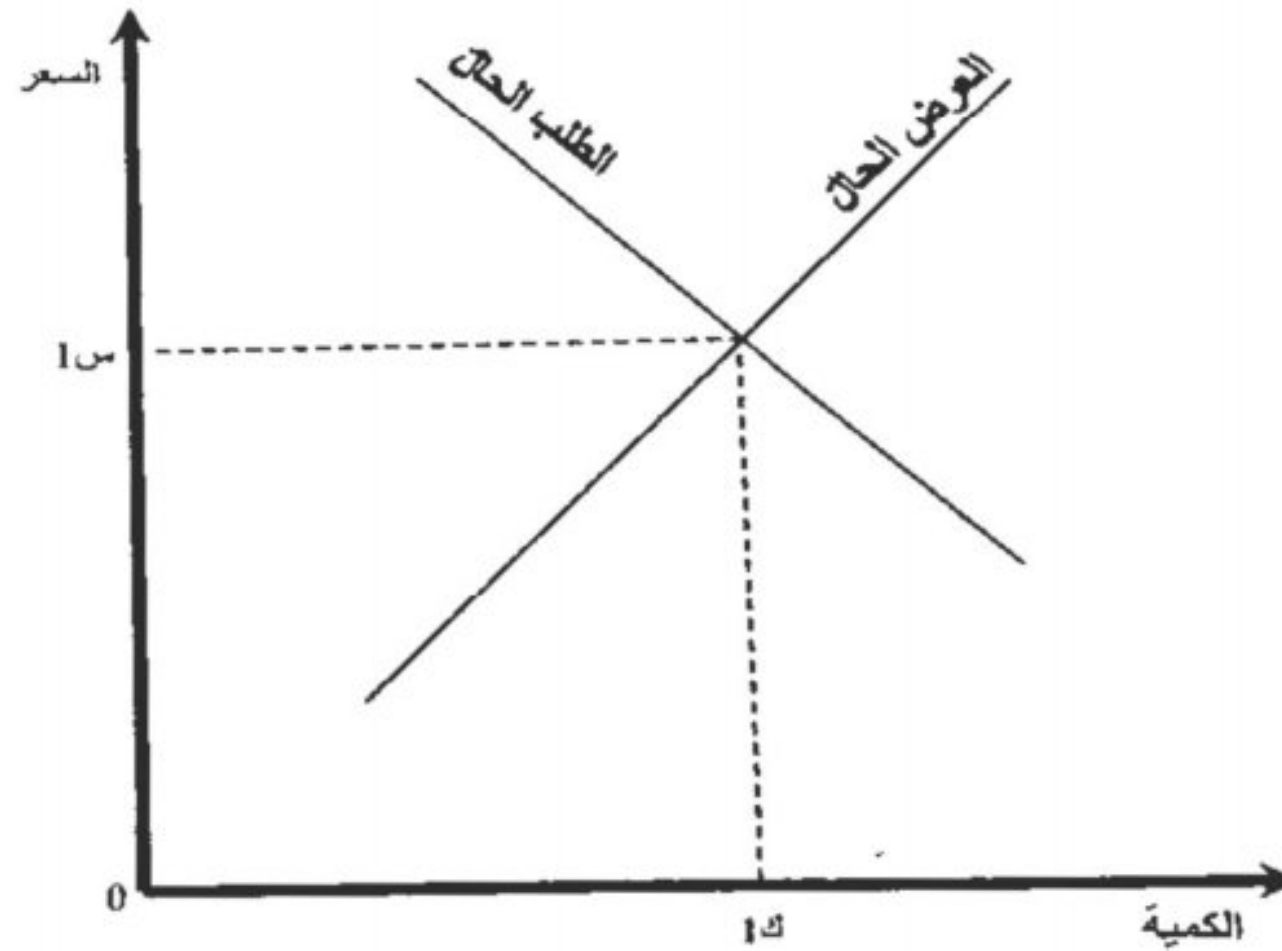
أما مرجعية إباحة هذا العقد التمويلي فهي الآية 275 من سورة البقرة ﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾. إذ من الواضح أن هذه العبارة تشمل بشكل خاص البيع الآجل بثمن أكبر من الثمن الحال، لأن العبارة جاءت في معرض الرد على التشابه بين الربا والبيع الذي أورده القرآن الكريم على لسان المشركين، ولا تشابه بين البيع الحال والربا. إذ التشابه هو فقط بين البيع الآجل بثمن أعلى من الثمن الحال والربا. يؤكد ذلك الآية 282 وهي آية الدين التي وردت بعيد آية حلية البيع.

إن فارق الثمن بين السعر الحال والسعر الآجل يستدعي تفسيراً تزول به شبهة الربا عن البيع الآجل بثمن أعلى من الثمن الحال. فالواقع أن استلام السلعة دون دفع ثمنها عند العقد يولد قيمة مضافة للمشتري نتيجة للإفادة الآنية من السلعة دون أن يتكبد أي نقص من منافعها التي يستخلصها من جميع عناصر ثروته ومكوناتها في تلك اللحظة. حيث إنه لم يدفع الثمن بل أجّله إلى وقت لاحق. هذه المنافع الإضافية هي

قيمة مضافة يثمنها الناس في معاملاتهم. وهي حقيقة لأن السلع في الحقيقة تولد منافع للناس. فمن السهل أيضاً بل من المعقول أن يدفع المشتري الذي زادت المنافع المتولدة عنده ثمناً أعلى في المستقبل - أي عند الاستحقاق - للبائع مقابل هذه المنافع الإضافية أو جزء منها.

أما من وجهة نظر البائع فإن عدم قبض الثمن عند العقد، أي عند تسليم السلعة المباعة، يعني أن مقدار المنافع التي يستخلصها من عناصر ثروته ومكوناتها المتعددة قد نقص، بسبب انتقال واحد من هذه المكونات إلى المشتري دون أن يحصل البائع على مقابل آني له، لأن الثمن مؤجل. الأمر الذي يعني أن البائع لن يقبل بهذه التضحية إذا لم يعرض عنها.

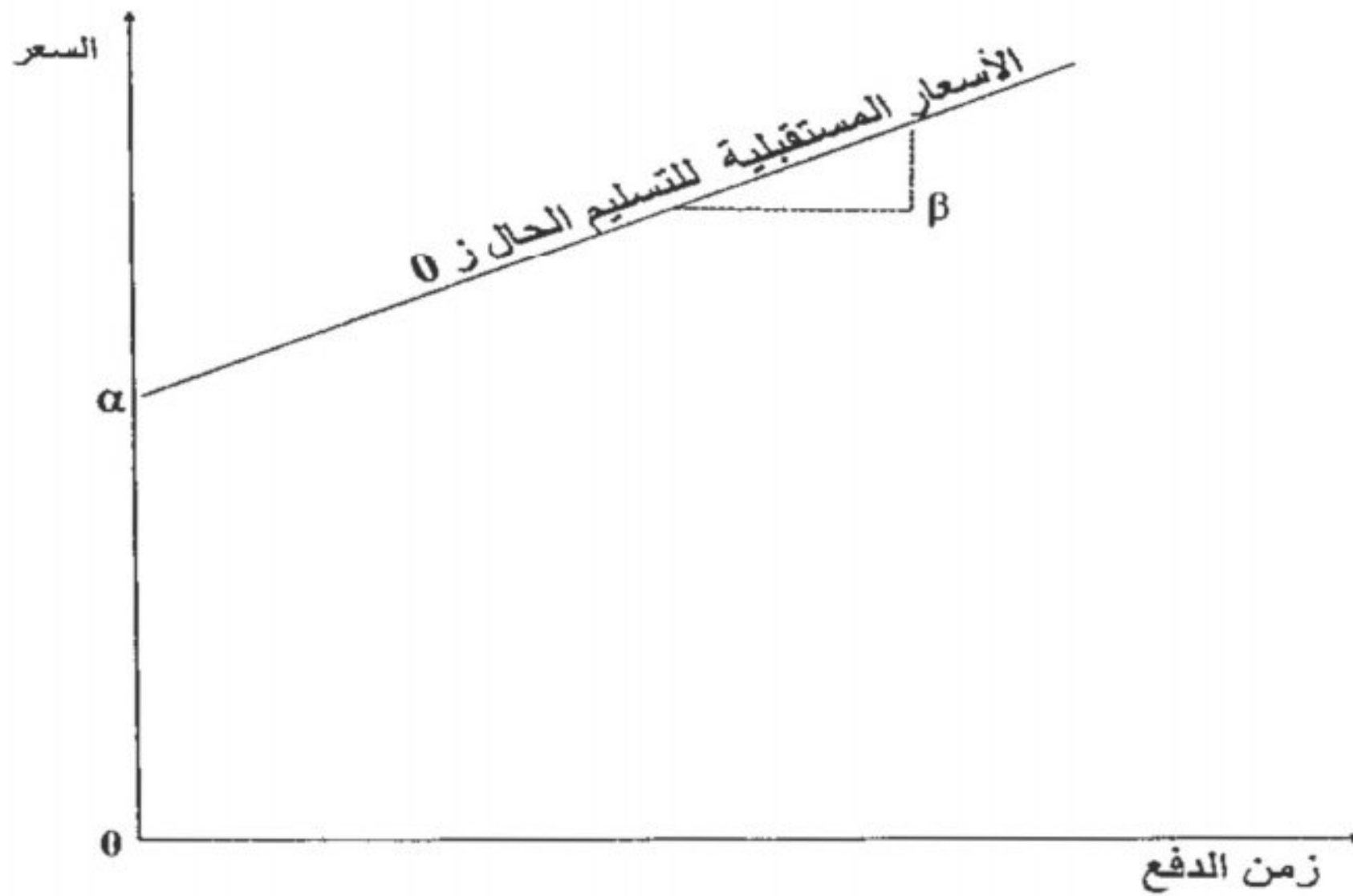
نستنتج مما تقدم أن من العدل أن يكون الثمن الآجل للسلعة المسلمة عند العقد أكبر من الثمن الحال لو دفع وقت العقد أيضاً. وهذا الفارق هو ما يمكن أن نسميه القيمة الزمنية للسلع. وهو أمر حقيقي لأنه يستند إلى حقيقة المنافع التي تولد من السلع. ذلك لأن هذه المنافع هي منافع مرتبطة بالزمن، سواء أكانت السلع معمرة أو مستهلكة. لذلك نجد فقهاءنا عبر تاريخ التراث الفقهي كله يؤكدون مبدأ «للزمن نصيب من الثمن». الأمر الذي يؤكد أن فقهاءنا عبر التاريخ الفقهي المجيد والطويل، قد لاحظوا واقعية وأهمية هذه المنافع المتولدة من السلع عبر الزمن، وأدركوا قيمتها وتأثيرها على أسعار السلع. الأمر الذي يجعلنا نؤكد أننا نجد في كل لحظة أن للسلع أكثر من ثمن واحد عبر محور الزمن. فالثمن الحال لقاء التسليم الحال للسلعة يتشكل نتيجة للعرض والطلب الحاليين في السوق كما نلاحظ من الشكل رقم (2).



شكل 2: العرض والطلب

هذا ويمكن التفرقة بين حالتين. الأولى أن يتم تسليم السلعة بتاريخ العقد ويدفع ثمنها في المستقبل، والثانية أن يدفع الثمن عند العقد الآن على أن يتم تسليم السلعة مستقبلاً.

أما العرض والطلب للسلعة التي تُسلم عند العقد ويدفع ثمنها في المستقبل، فيتأثر بقيمة المنفعة المستخلصة من السلعة عبر الزمن (وذلك للسلع المعمرة) أو بالزيادة التي تنشأ عن تفضيل المستهلك الآني عن الاستهلاك المستقبلي (بالنسبة للسلع الاستهلاكية غير المعمرة). فكلما أغرق زمن الدفع عمقا في المستقبل -أي كلما طالت مدة تأجيل الدفع- كلما ازداد هذا الثمن الآجل، الذي يكافئ السلعة ومنافعها خلال هذا الزمن الذي يتناول. وهذا تعبر عنه النقاط على منحنى الثمن عبر الزمن للتسليم الحال كما في الشكل رقم (3). أما ميل منحنى الثمن عبر الزمن فيعكس مقدار تقييم المنافع المستخلصة من السلعة قبل أن يتم سداد ثمنها أو مقدار الأفضلية الزمنية للسلع، باعتبار أن السلع تنتج قيمتها الاستهلاكية خلال الزمن. وسوف نرمز لهذا الميل بالرمز β . ونلاحظ أن ميل منحنى السعر خلال الزمن إيجابي، أي أنه يعكس علاقة طردية بين سعر البيع ومدة تأجيل الدفع. أما نقطة تقاطع المنحنى مع المحور الرأسي فهي تعبر عن السعر الحال للسلعة، أي الحد الأدنى للسعر الذي يقبله البائع إذا تم الدفع نقداً عند تاريخ العقد، وسوف نرمز لهذا السعر بالرمز α .



شكل 3: السعر وزمن الدفع

ويمكن حساب سعر السلعة المستقبلي باستخدام المعادلة رقم (3-1) كالآتي:

$$S = \alpha + \beta \times Z \times \alpha$$

معادلة 3-1: سعر السلعة المستقبلي

حيث: S = السعر الآجل للسلعة

α = السعر الحال للسلعة وهو الثمن الذي يقبله البائع لو كان الدفع حالا

β = ميل خط الأسعار الآجلة عبر الزمن، وهي تعبر عن مقدار المنفعة المتحصلة من السلعة قبل أن يتم دفع ثمنها

Z = زمن تأجيل الدفع

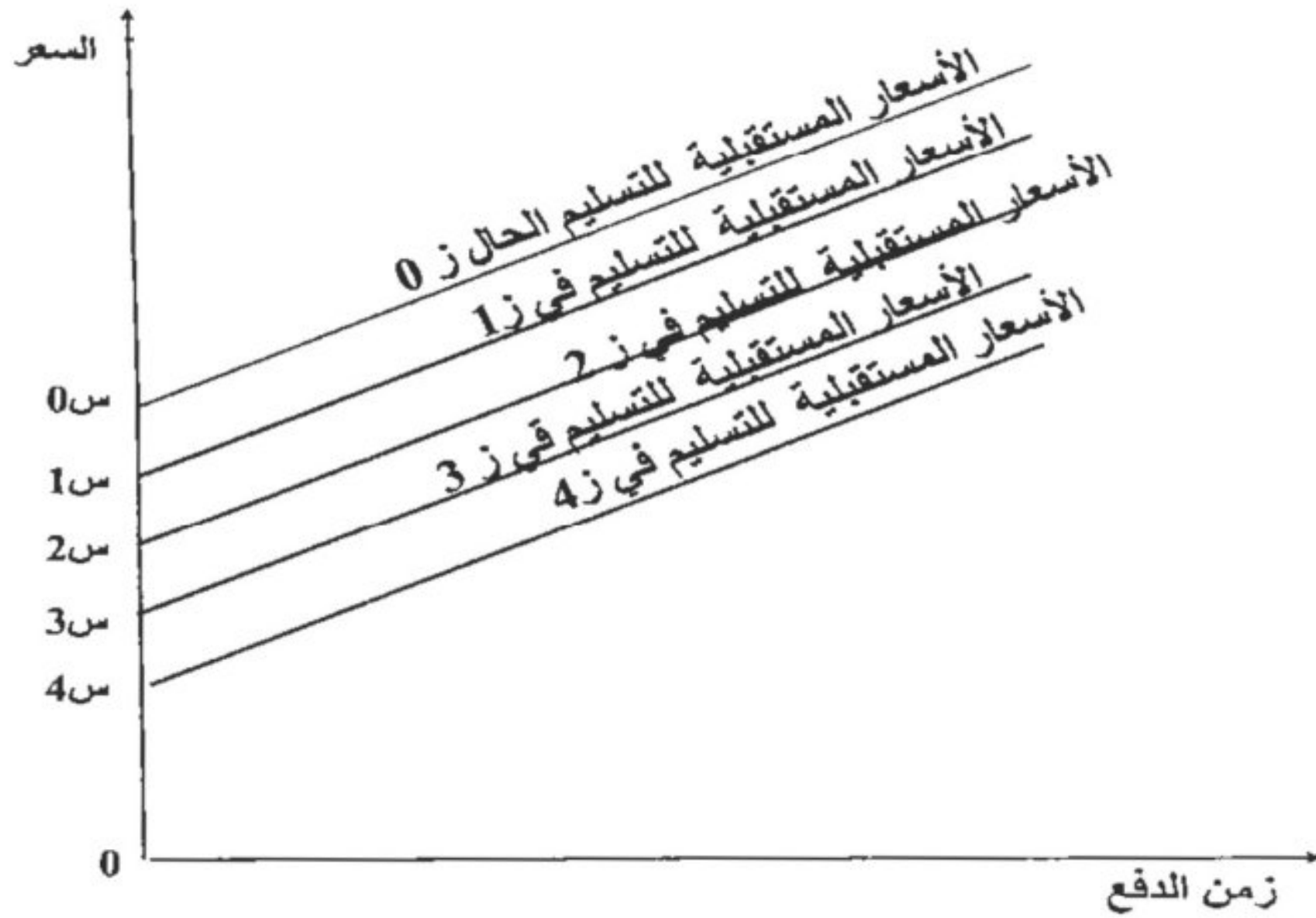
ولتوضيح ذلك نأخذ المثال التالي: لنفرض أن زبونا يرغب بشراء سيارة ثمنها الحال هو 10,000 دينار، وهو يرغب أن يدفع الثمن بعد تسعة أشهر، وأن يأخذ السيارة الآن بتاريخ العقد. فعلى فرض أن منفعة السلعة الزمنية هي 9% وبتطبيق المعادلة رقم (3-1) سيكون السعر الآجل للسيارة هو 10,450 محسوبا كما يلي:

$$S = 10,000 + \frac{9 \times 6 \times 10,000}{100 \times 12} = 10,450$$

أما في الحالة الثانية وهي حالة تأجيل تسليم السلعة إلى المستقبل ودفع الثمن عند العقد، فسيكون السعر الحاضر للسلعة أقل من ألفا α كما هي في (الشكل رقم 3). وبعبارة أخرى فإن نقطة تقاطع منحنى السعر مع المحور الرأسي تنخفض عن السعر الحاضر للسلعة إذا كان تسليمها عند العقد.

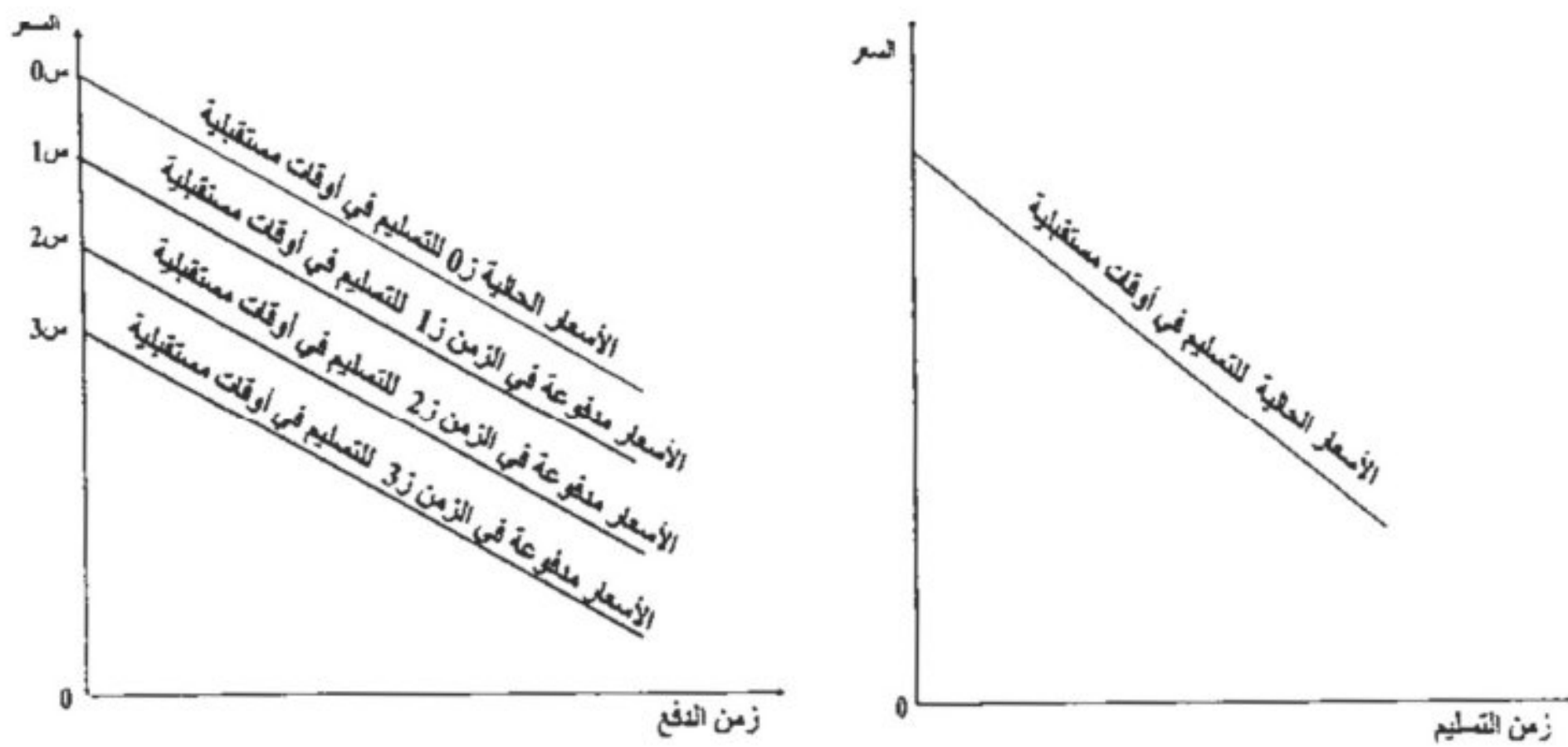
ونلاحظ هنا أنه سيتكوّن منحنى للأسعار عبر الزمن يتناسب مع كل وقت لتسليم السلعة. فإذا كان وقت تسليم السلعة هو Z_1 ، أي بعد Z_0 ، فإن الثمن الذي يتناسب مع الدفع عند العقد سيكون أقل من الثمن الحال في حالة كون التسليم عند العقد أيضاً، أي أن α_1 هي أقل من α_0 كما هو موضح في (الشكل رقم 4).

ونلاحظ في (الشكل رقم 4) أن الأسعار ستكون على المحور الرأسي متزايدة كلما قُرب زمن التسليم من تاريخ العقد متمثلة في الجزء العمودي من الخط الأحمر بحيث تمثل النقطة α_0 أعلى هذه الأسعار. وهي النقطة التي يكون عندها كل من التسليم والدفع بتاريخ العقد.



شكل 4: السعر وزمن الدفع

إن مبدأ منع بيع الكاللي بالكاللي (أي الآجل بالآجل وهو أن يؤجل التسليم والدفع معاً)، وهو ما تمثله جميع نقاط المنحنيات السوداء z_1, z_2, z_3, z_4 . أما منحنى السعر الذي يمثله الخط الأحمر في (الشكل رقم 4) فهو الذي يتوافق مع الأسعار الحالية المتعددة للتسليمات المستقبلية - وذلك في جزئه العمودي - والأسعار المستقبلية للتسليم عند العقد - وذلك في جزئه المائل نحو أعلى اليمين - وهذا الجزء من المنحنى هو ما يمثل البيع الآجل.



شكل 5: السعر وزمن التسليم

فإذا ما كان تسليم السلعة في المستقبل ودفع ثمنها حالاً بتاريخ العقد، فإن الثمن سيتضاءل كلما بُعد تاريخ التسليم في عمق المستقبل، كما يوضح ذلك منحني الأسعار في (الشكل رقم 5أ). وهو منحني سالب الميل يعكس وجود علاقة عكسية بين سعر البيع وزمن تسليم السلعة. وهنا أيضاً يمكن أن نفكر في منحنيات عدة للثمن يتوافق كل منحني مع أزمان التسليم المتعددة كما يوضح ذلك الشكل 5ب.

القيمة الزمنية للنقود

إن القيمة الزمنية للسلع الحقيقية تختلف اختلافاً كبيراً عن القيمة الزمنية للنقود. فالقيمة الزمنية للنقود يتحدث عنها الاقتصاديون التقليديون على أنها مبررة بأفضلية الاستهلاك الآني للسلع والخدمات فوق الاستهلاك المستقبلي. وهو أمر حقيقي كما هو مذكور أعلاه. ولكنهم يعبرون عنها بالكلفة البديلة opportunity cost، التي تنشأ عن خسارة الفارق بين الاستهلاك الآني المفضل وبين الاستهلاك المستقبلي الأقل تفضيلاً، ومن ثم الأقل ثميناً.

ونلاحظ من هذا التبرير أن الاقتصاديين التقليديين يوافقون فقهاءنا الترائين بالقول إن الاستهلاك الآني أكثر ثميناً من الاستهلاك المستقبلي، ولكنهم لا يقفون عند هذا الحد (الذي يستدعي أن يكون الثمن المؤجل أكثر من الثمن الحال) بل يسحبون هذه المقولة بالقياس الضمني إلى النقود باعتبار أن النقود تُشترى بها السلع. وهنا يخالفهم فقهاءنا، كما نخالفهم نحن أيضاً، لأن هذا القياس غير كامل بل غير صحيح.

النقلة من السلع إلى النقود نقلة غير مقبولة، لأن السلع تُنتج منافع ذاتية ناشئة من طبيعتها الانتفاعية، أما النقود فليس لها هذه المنافع الذاتية. مما يعني أن قبول زيادة في الثمن الآجل عن الثمن الحال القائم، على مبدأ «إن للزمن نصيباً من الثمن» لا يقتضي أبداً الانتقال إلى القيمة الزمنية للنقود، لأن النقود ليست لها منفعة تنشأ من ذواتها. فالنقود لا تُنتج منافع تُستخلص عبر الزمن. لذلك لا يمكن قبول زيادة القيمة الزمنية للنقود، إذ من الملاحظ المحسوس أن النقود لا تزيد عبر الزمن كما أنها لا تُنتج منافع خلاله.¹

ومن جهة أخرى فإن الاقتصاديين التقليديين لا يتحدثون عن القيمة الزمنية للنقود، إلا في معرض الحديث عن إقراضها وانقلابها إلى دين في ذمة المقرض. فهم يقصدون في

1 ينبغي أن نلاحظ بأننا في هذه المناقشة نفترض أن كل الظروف والأحوال الأخرى لا تتغير بين نقطتي الزمن الحال والزمن الآجل. وهو ما يعرف بشرط ceterus parabus. فلا نتكلم عن مسألة التضخم أو انخفاض قيمة النقود نتيجة للتضخم. فالقيمة الزمنية للنقود تعني زيادة يطلبها المقرض ليس مقابل التضخم، وإنما هي مقابل تلك التضحية المزعومة المعبر عنها بالقيمة الزمنية للنقود.

الحقيقة تبرير الفائدة التي يطالب بها المدين في حين أنهم يعلمون أن النقود لا تزيد عبر الزمن. فليست ما يدعونه هو إذن قيمة زمنية للنقود، ولكنه قيمة زمنية للديون. وهذا مما سنناقشه بالتفصيل في الفصول القادمة.

الدين الناشئ عن البيع بالثمن الآجل

والبيع الآجل بثمن أعلى من الثمن الحال هو إذن عقد تمويلي، سمّته الشريعة، وحددت معالمه. فهو عقد بيع يقتضي تسليم السلعة والانتظار فترة من الزمن لقبض ثمنها. الأمر الذي يعني أن البيع الآجل ينشئ ديناً قابلاً للتوثيق بكل وسائل التوثيق المعروفة، من كتابته، والإشهاد عليه كما تذكر ذلك الآية 282 من سورة البقرة، أو بتأمين هذا الدين برهن، أو كفالة، أو غير ذلك من وسائل التوثيق والتأمين. ولا بد أن نحدد في العقد موعد استحقاق الدين، لأنه حالما ينشأ الدين يكون مرتبطاً بأجل محدد، لا يمكن زيادته بسبب تأجيل موعد الاستحقاق، فالزيادة عندئذ تصبح زيادة في دين وليست جزءاً من ثمن سلعة.

تستعمل بعض البنوك الإسلامية عقد البيع بثمن آجل أكثر من الثمن الحال في معاملاتها التمويلية، حيث يكون الثمن الآجل إما دفعة واحدة في أجل محدد في المستقبل، أو على أقساط متعددة محددة موعد دفع كل منها. على أننا ينبغي أن نلاحظ أن البنوك الإسلامية، التي تستعمل هذا العقد المسمى، ينبغي أن يكون لديها مخزون من السلع التي تبيعها لزبائنها عند الطلب. وهذه الممارسة تعتبر مستغربة في الأسواق المالية، التي تفترض دائماً أن التمويل تقوم به مؤسسات متخصصة بالوساطة المالية فقط.

ذلك لأن الأعراف المالية، وكثيراً من القوانين، لا تقبل أن يمتلك الوسيط المالي مخزوناً من السلع. ومن جهة أخرى، فإن الأمر المألوف في الأسواق التجارية أن معظم التجار يمولون زبائنهم على أساس عقد البيع الآجل التمويلي. فتجار الجملة مثلاً يبيعون تجار التجزئة سلعهم مع دفع آجل يتراوح بين 90 و 180 يوماً، وبسعر أكبر من السعر الحال بقليل. كما أن تجار التجزئة كثيراً ما يقدمون التمويل بواسطة هذا العقد لزبائن السلع الاستهلاكية المعمرة، وبخاصة على طريقة البيع بالتقسيط.

2. عقد السلم

عقد السلم هو عكس البيع بالأجل. فهو تمويل للمنتج الذي يحصل على ثمن السلعة عند العقد، مقابل التزامه بتسليم السلعة في المستقبل. فهو بذلك ينشئ ديناً عينياً بكمية من السلع المباعة، يستحق تسليمها في أجل محدد في العقد كما يظهر في الشكل رقم 6.





شكل 6: بيع السلم

وبيع السلم يتضمن نفس التحليل السابق للفارق بين الثمن الحال لتسليم سلعة آجلة، والثمن إذا كانت السلعة تسلم عند العقد أيضاً. وبمعنى آخر فإن الثمن في عقد السلم يكون أقل من الثمن لو كان تسليم السلعة عند العقد أيضاً. ولقد سماه فقهاؤنا الترائيون بيع المسترخصين، ذلك لأن المشتري في عقد السلم يدفع جزءاً من مكونات ثروته عند العقد، فيخسر بذلك منافع الثمن هذا إلى أن يحين موعد التسليم، فهو يقبل هذه الخسارة لقاء أن يعرض عنها بانخفاض في ثمن السلعة عما لو كانت تُسلم حالة.

هنالك شروط عدة تشترطها كتب الفقه في عقد السلم أهمها أن يدفع الثمن بكامله عند العقد، وأن تكون السلعة مما يوجد عادة في الأسواق في وقت تسليمها، يضاف إلى ذلك ضرورة وصف السلعة وصفاً كاملاً، يرفع الخلاف حولها، وتحديد كميتها، وموعد تسليمها ومكانه، فضلاً عن تحديد مقدار الثمن الذي يدفع حالاً.²

فعقد التمويل بالسلم هو إذن تمويل للمنتج ينشئ ديناً بكمية محددة من سلعة موصوفة، تُسلم في وقت محدد في المستقبل. ولأنه ينشئ ديناً يمكن فيه تطبيق جميع شروط التوثيق والتأمين التي ذكرناها عند تأجيل دفع الثمن. فيجوز أخذ الرهون والكفالات وغيرها من أدوات التوثيق لضمان هذا الدين العيني.

ومن جهة أخرى فإن الدين العيني يولد مخاطر إضافية تتجاوز مخاطر الائتمان التي تترافق عادة مع الدين النقدي. فبالإضافة إلى الخطر الذي يحيط بقدرة المدين على سداد هذا الدين

² ومن الشروط المهمة ألا تكون السلعة والثمن من السلع الستة، التي جاءت في حديث الربا الفضل المعروف. وهي الذهب والفضة والقمح والشعير والتمر والملح، حيث يشترط هذا الحديث أن تكون المبادلة بينها يدا بيد دون تأجيل واحد منها. ومن طبيعة السلم كعقد مسمى أن فيه تأجيلاً.

عند استحقاقه، نجد في عقد السلم مخاطر تغير سعر السلعة في الأسواق، ومخاطر توفر طلب لها يمكن من خلاله بيعها عند الاستلام. لذلك تستصعب مؤسسات الوساطة المالية استعمال عقد السلم هذا لأنها تستصعب التعامل مع مخاطر السوق بالنسبة لأنواع السلع المتعددة. يضاف إلى ذلك أن هذا العقد لا يمكن تظهيره لطرف آخر، بمعنى أنه لا يمكن بيع السلعة، التي تشكل دين السلم الآجل، بعقد آخر بسبب نهى النبي صلى الله عليه وسلم عن البيع ما لم يقبض.³

لذلك نلاحظ قلة استعمال هذا العقد بشكله المسمى، كما ورد في كتب التراث الفقهي من قبل المصارف الإسلامية المعاصرة. فهو عقد يحتاج إلى ثبات الأسعار واستقرارها فيما بين تاريخ العقد واستحقاق أجل التسليم، كما يحتاج إلى سوق فعالة نشطة للسلعة موضوع العقد، فضلاً عن توفر الضمانات اللازمة لسداد الدين العيني. ولكنه عقد معروف في البيئات الزراعية، وبين المزارعين، حيث يحتاج المزارعون إلى التمويل خلال فترة الزراعة، قبل موسم الحصاد أو جني المحصول.

3. عقد الاستصناع

عقد الاستصناع هو عقد تمويل على سلعة موصوفة، من طبيعتها أنها سلعة مصنوعة أو مبنية. فهو أيضاً مثل السلم عقد على سلعة يتم تسليمها في أجل محدد في المستقبل، ولكنه يختلف عن عقد السلم في أمور. أولها وأهمها أنه لا يشترط فيه تقديم الثمن من المشتري عند العقد. مما يجعل التمويل في عقد الاستصناع يمكن أن يهدف إلى المنتج أو المستهلك. فخلافاً لعقد السلم يمكن من خلال عقد الاستصناع أن يمول المستصنع (وهو المشتري) البائع (وهو السمتصنع) فيكون الدفع مقدماً على موعد التسليم. ويمكن كذلك أن يكون الدفع في أي وقت بعد تاريخ التسليم، فيكون العقد بذلك تمويلاً للمنتج المستصنع. كما يمكن أن يكون الدفع على أقساط أو دفعات متعددة أو يكون التسليم على مراحل كذلك.

أما الخاصية الثانية فهي أنه تمويل للسلع الصناعية، أي التي تتضمن معنى من معاني الصناعة أو البناء. فيكون من عناصر إنتاجها العمل والمواد الأولية والآلات. ففي حين ينطبق عقد السلم على المواد الزراعية وغيرها، نجد أن الاستصناع -بحكم اسمه- لا يصلح

أهم شروط السلم

1. توصيف كامل للسعة وللثمن، النوع والمواصفات والكمية، إلخ
2. تحديد زمن ومكان التسليم
3. يجب أن تكون السلعة مما يوجد عادة في السوق في موعد التسليم
4. دفع الثمن بكامله عند العقد

سؤال تحليلي:

لماذا يكون البيع الأجل بثمن أكبر من الثمن الحال؟ ولماذا يكون بيع السلم بثمن أقل من الثمن الحال؟ في حين أن الربا محرم؟

3 للحديث روايات عدة، وألفاظ مختلفة، انظر: الترمذي، كتاب البيوع، باب ما جاء في كراهية بيع ما ليس عندك، حديث رقم: 1232 - 1235، 3/534.

لتمويل المنتجات الزراعية ولا المنتجات الأولية كالمعادن الخام. على أنه لا يشترط أن يكون المستصنع البائع هو الذي يقوم بعمل الصناعة. مما يمكن من الاستعمال التمويلي لهذا العقد من قبل مؤسسات الوساطة المالية، مثل البنوك الإسلامية وشركات التمويل الإسلامية.

أما الشروط الأخرى لعقد الاستصناع، ومنها الوصف الكامل للسلعة، وزمن تسليمها ومكانه، وتحديد الثمن، وكيفية دفعه زماناً ومكاناً، فهي مما يشترك فيها عقد الاستصناع التمويلي مع عقد السلم. وكلاهما عقد ناجز باتّ ينشئ آثاره في نقل ملكية السلعة المبيعة، ديناً في الذمة على البائع ونقل ملكية الثمن إلى المستصنع.

ولقد نصت مجلة الأحكام العدلية على عدم اشتراط دفع الثمن في الاستصناع بتاريخ العقد. وأكد ذلك مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في اجتماعه السابع عام 1992. الأمر الذي يجعل عقد الاستصناع التمويلي استثناءً من القاعدة المشهورة بين الفقهاء التي تنص على منع تأجيل البدلين في بيع، وهو ما يسمى ببيع الكالئ (أي الآجل) بالكالئ.

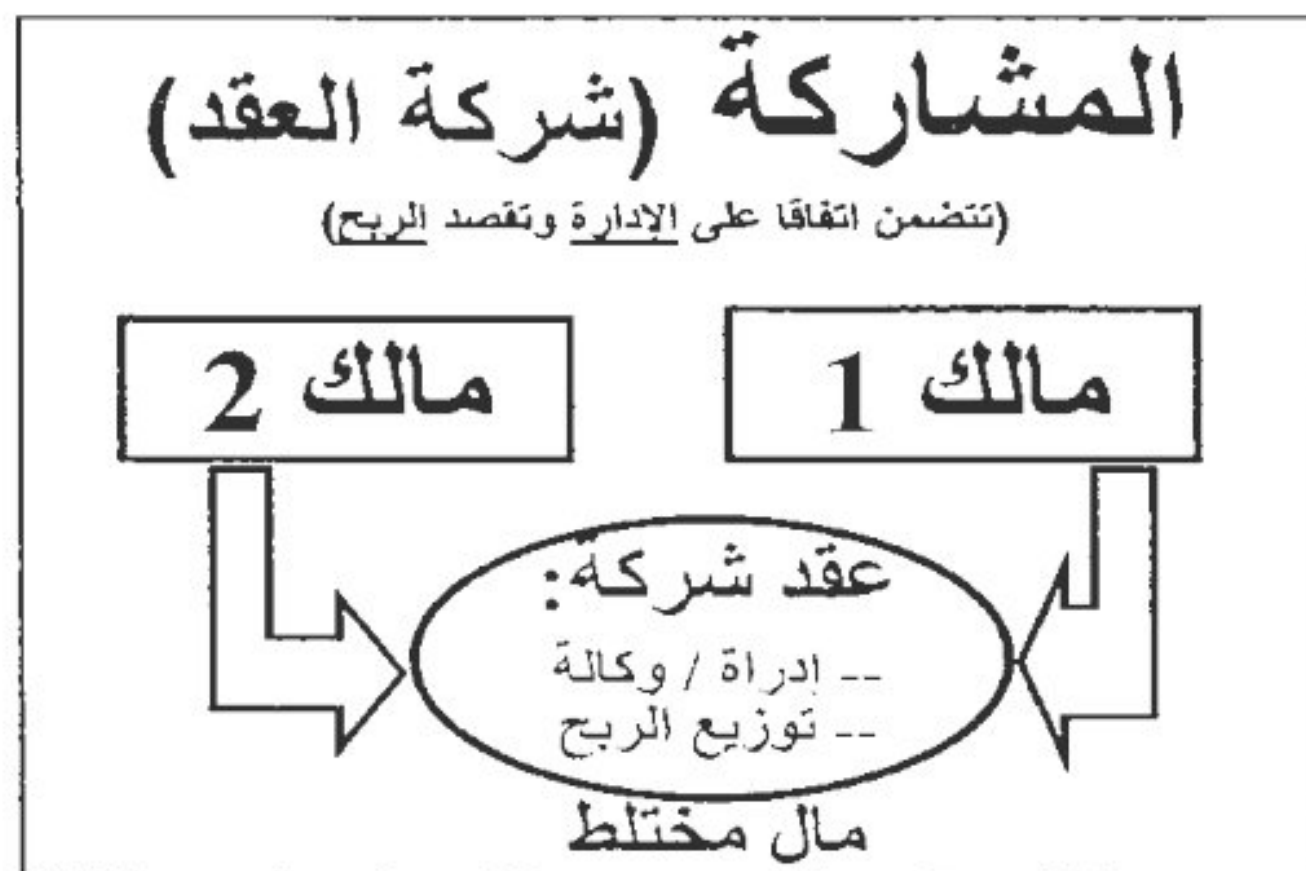
4. المشاركة

اشتهر لفظ المشاركة في البنوك والتمويلات الإسلامية المعاصرة علماً على شركة العقد التي وردت في التراث الفقهي منذ القدم كعقد مسمى⁴. فشركة العقد هي جمع أو خلط أموال وأعمال وسمعة ائتمانية في السوق (سماها التراث الفقهي وجهها، ج وجوه) وإدارتها بعضها مع

4 درج الفقهاء على تقسيم الشركة إلى شركة ملك وشركة عقد. فشركة العقد هي عقد تمويلي، لأنه يقدم الموارد المالية لمن يديرها. أما شركة الملك فهي تعبر عن واقع يحصل لأسباب عدة خلاصتها، أن يمتلك أكثر من شخص سلعة أو أصلاً ثابتاً غير قابل للقسمة، أو أنه يقبل القسمة والفرز ولكنه لم يقسم بعد. فشركة الملك إذن هي خلط أموال، دون خلط أعمال (إدارة)، ودون أن يشترط لها هدف مشترك هو تحصيل الربح. وقد تنشأ شركة الملك لأسباب إرادية في كثير من الأحيان، أو لأسباب غير إدارية في أحيان أخرى. فلو باع إنسان نصف حصان أو نصف عقار لا تسمح النظم بقسمته، أو لو أهدى ذلك لآخر لصار الاثنان شريكي ملك، لا شريكي عقد. لأنهما لم يتفقا على أسلوب إدارة ولم يقصدا تحقيق الربح بإدارة مشتركة. وهذا مثال لشركة الملك التي تنشأ بسبب إرادي اختياري.

كما يمكن أن تنشأ شركة الملك نتيجة لحادثة الموت والإرث. فلو ورث شقيقان عقاراً أو سلعة كانت مملوكة لمورثهما، لنشأت عن ذلك شركة ملك غير اختيارية. لأنها حصلت بحكم قانون الإرث. ومثل ذلك لو خصصت البلدية في مدينة ما عقاراً مشروطاً بعدم قسمته لأكثر من شخص، يملكونه بحصص مشاعة. ومن الواضح أن من حق كل مالك أن يتصرف بملكه كما يشاء، ولكن الشريك في شركة الملك لا يستطيع أن يفعل ذلك مستقلاً، بسبب تعلق حق شريكه بنفس الملك. مثال ذلك مالك نصف الحصان، إذ لا يستطيع الإنتفاع بحصته، لأن الحصان لا يقسم. لذلك ابتكر فقهاؤنا نظرية الاشتراك بالانتفاع تقسيماً لزمان الانتفاع حسب توزيع الحصص في شركة الملك، وأسماؤ ذلك مُهاياةً. فالمهاياة إذن هي نوع من الاشتراك بالزمان Time Sharing في استعمال الشيء المملوك شركة ملك. وهي إما اختيارية يتفق عليها الشركاء، أو إلزامية يفرضها القضاء، إذا عجز المالكون عن الاتفاق عليها. والجدير بالذكر أن معظم عقود التمويل بالإجارة تشترط فيها البنوك الإسلامية - كما سنرى - أن يشترك الطرف المتمول بملك جزء من العقار أو الأصل المؤجر. الأمر الذي يعني نشوء شركة ملك في كل تمويل بالإجارة، وبخاصة التمويلات التي تنتهي بتملك الطرف المتمول للأصل الثابت، بعد فترة زمنية متفق عليها كما في التمويل الإسلامي لشراء المساكن. وقد تعتمد بعض المؤسسات المالية لوصف هذا النوع من التمويل بأنه تمويل بالمشاركة، مع أنه في الحقيقة إجارة متناقصة أو منتهية بالتمليك. وذلك لأن كلمة مشاركة أكثر قرباً من قلوب التمويل من كلمة إجارة. لأنها تشعرهم بالملك بالاشتراك مع مؤسسة مالية كبيرة. فهو استعمال دعائي بحت، لا يدل على حقيقة العقد الذي يستريح من خلاله الطرف الممول.

بعض بقصد الاسترباح ببيع سلع أو خدمات. وأبسط الصيغ التمويلية لشركة العقد هي أن يقدم المصرف الإسلامي التمويل المطلوب، لشركة بمقدار محدد بعد أن يتم تقدير موجودات الشركة وتأمين أصولها، بحيث يعرف مقدار مساهمة كل من الطرفين في الشركة الجديدة التي يُنشئها عقد المشاركة هذا. ويكون للبنك الإسلامي حق الاشتراك في اتخاذ القرارات الإدارية بحيث يمثل في مجلس إدارة الشركة بعضو أو أكثر. يضاف إلى ذلك أن عقد المشاركة ينبغي أن ينص على نسبة اقتسام الأرباح بينهما. أما الخسائر فتكون دائماً بنسبة المساهمة في رأس المال، لأن الخسارة هي نقص في المال، لا ينبغي أن يتحملة غير مالك ذلك المال.



شكل 7: المشاركة

وتكون إدارة الشركة مبنية على مبدأ الوكالة. إذ يتضمن كل عقد مشاركة وكالة لأحدهما أو كليهما بإدارة أموال الآخر الموضوعة في الشركة. وينطبق مبدأ الوكالة نفسه في حالة كون المدير من غير الشركاء. والوكالة هي من العقود الجائزة، أي التي تقبل الإنهاء من طرف واحد دون الحاجة إلى بيان أسباب، لأن منع الإنسان من حقه في إلغاء الوكالة يتعارض مع الحقوق الإنسانية الأساسية. لذلك تنص الشريعة الإسلامية، وسائر قوانين الدنيا، على حق الموكل في إلغاء الوكالة متى شاء. على أن ممارسة هذا الحق ينبغي ألا تؤدي إلى الإضرار بالغير، وبخاصة الوكيل. فلو نشأ ضرر على الوكيل من ممارسة هذا الحق، وجب على المضر أن يعرض المتضرر.

وإذا كانت الوكالة عقداً جائزاً (أي قابلاً للإلغاء) فإن المشاركة نفسها هي أيضاً عقد جائز، لما في منع الشريك من حقه بإلغاء عقد الشركة بإرادته وحدها من افتئات على الحقوق الإنسانية الأساسية أيضاً. إذ ليس لأحد أن يجبر الناس أن يبقوا أموالهم حيث لا يرغبون، ولا أن يديرها لهم من لا يريدون. فالناس مسلطون على أموالهم، لا يُجبرون فيها على ما لا يرغبون. وينطبق على إلغاء الشركة مبدأ التعويض عن الضرر إذا أدى إلغاء الشريك لعقد الشركة منفرداً إلى الإضرار

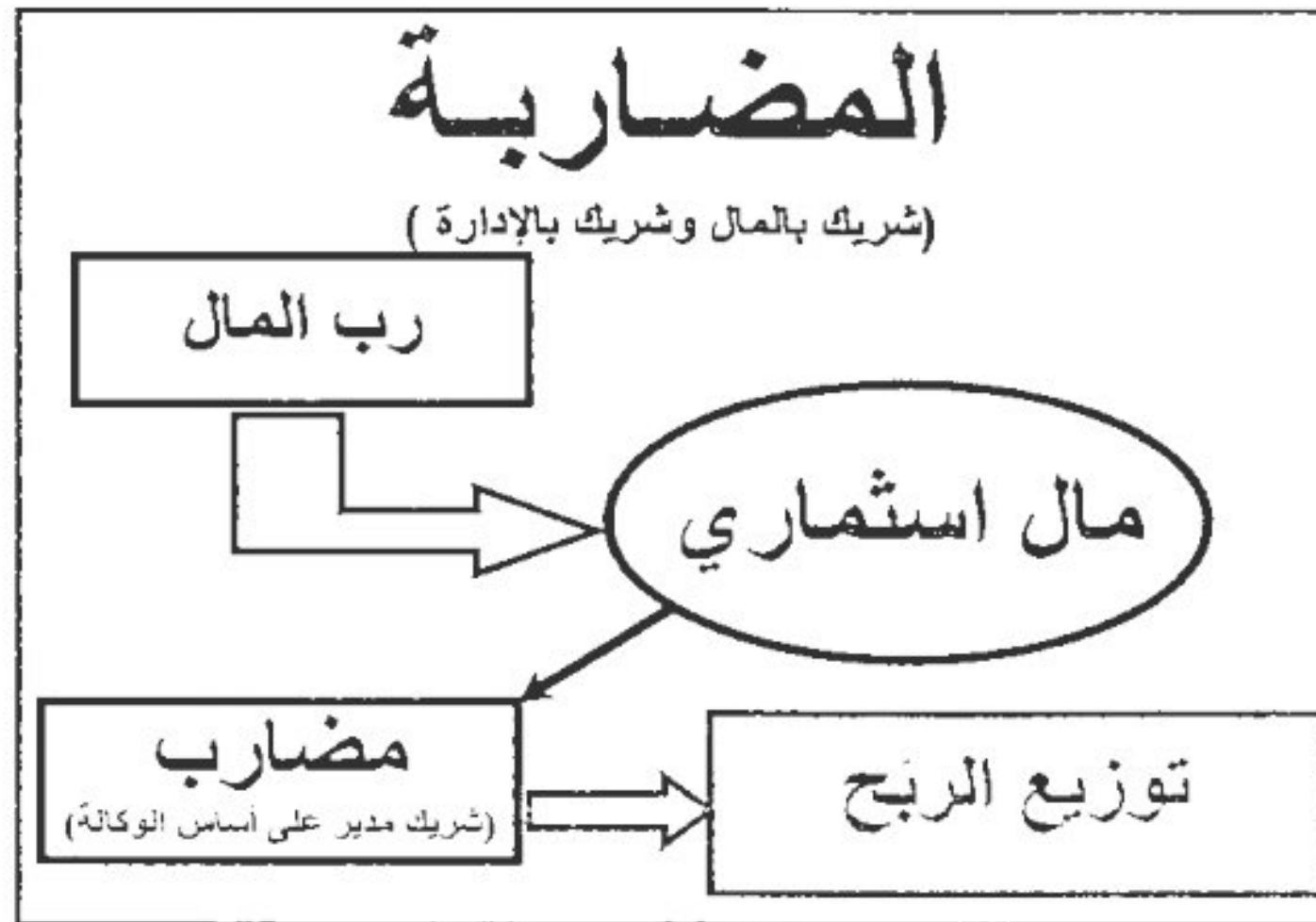
بالآخرين، وبخاصة بقية الشركاء، كما هو الشأن في إلغاء الوكالة.

وأخيراً نلاحظ أن عقد المشاركة هو عقد تمويلي، يساعد على توفير الموارد اللازمة لإنتاج سلعة أو خدمة أو لتحسين كفاءة إنتاجها، ثم تباع هذه السلع أو الخدمات التي تنتجها الشركة بعد ذلك. فالمشاركة نفسها لا تولد أو تولد قيمة مضافة. وذلك خلافاً للتمويل بالبيع الآجل أو بيع السلم أو بيع الاستصناع لأن التمويل بهذه البيوع يولد بنفسه قيمة مضافة كما رأينا ذلك فيما سبق من هذا الفصل. أما نتيجة التمويل بالمشاركة، فيمكن أن تكون زيادة إذا تمكنت إدارة الشركة من بيع منتجاتها من سلع أو خدمات، بثمن أكبر من كلفة إنتاجها. كما يمكن أن تكون النتيجة سلبية إذا حصل عكس ذلك.

أما مبدأ توزيع الأرباح حسب الاتفاق ولو خالف ذلك نسبة توزع رأس المال، فيعبر عن الاعتراف بدور الإدارة في توليد الربح. في حين نجد أن الالتزام بضرورة توزيع الخسارة حسب رأس المال يعبر عن مبدأين مهمين من مبادئ حقوق الإنسان الأساسية، وهما: (1) فعل الوكيل تنعكس آثاره على الموكل ما دام أن تصرفه تم من دون تعدي أو تقصير، و (2) ليس للمرء أن يلقي أعباء ملكه على الآخرين.

5. المضاربة

هي نوع من شركة بين المستثمر، الذي تسميه كتب الفقه رب المال، والمدير الذي يُسمى المضارب، من أجل تحقيق ربح يوزع بينهما حسب العقد. فالمضاربة عقد استثمار تقوم على تعاون المستثمر مع المدير على أساس تحمل المخاطرة لكليهما. إذ المضارب يدخل في العقد على حصة من الربح، فإذا لم تُنتج المضاربة ربحاً لا يحصل المدير على أي تعويض لعمله. أما الخسارة فباعتبارها نقصاً في مال المستثمر ينبغي أن يتحملها المستثمر رب المال وحده.



شكل 8: المضاربة

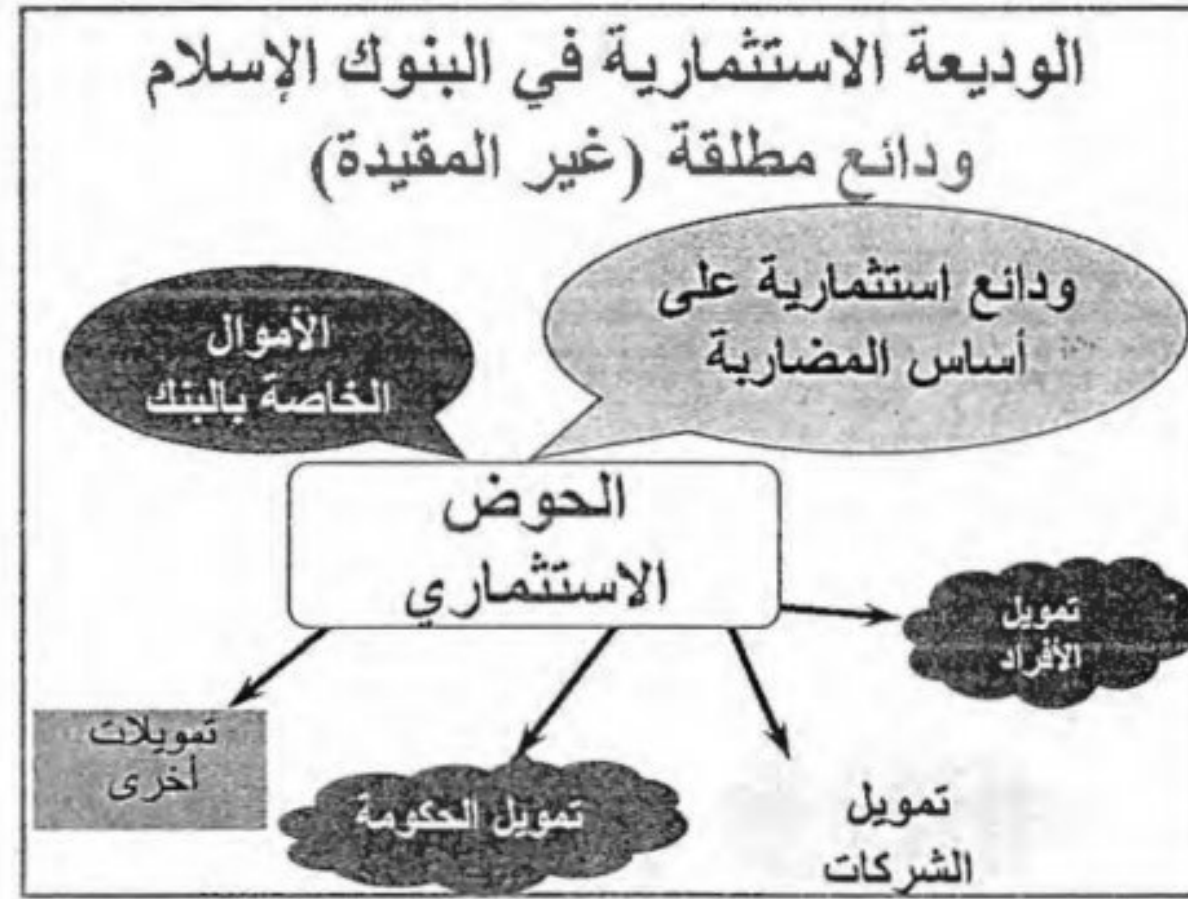
وينبغي أن ينص عقد المضاربة على نوع الاستثمار، ومجاله، ونسبة توزيع الربح بين طرفيه. فإذا لم يُذكر نوع الاستثمار كانت المضاربة عامة، تنحصر بطبيعة نشاط المضارب، وما يقوم به من استثمارات معتادة. فلو ضارب ربُّ مال مصرفاً إسلامياً دون ذكر مجال نشاط هذه المضاربة، فإن مجالها يتحدد بنوع الاستثمارات التي تقوم بها المصارف الإسلامية عادة. كما أن قواعد الاستثمار المصرفي من حيث التحوط، والتنويع، وعدم التركيز على زبون معين، وهو ما يطلق عليه عادة عبارة «قواعد الفطنة والتفكر المناسب Rules of Prudence & Due Diligence» تنطبق على مثل هذا العقد ولو لم يُنصَّ عليها فيه.

وللمستثمر الحق في التدقيق على أعمال المضارب، للتأكد من مدى التزامه المستمر بشروط العقد، المذكورة نصاً، أو المتضمنة في معنى المضاربة. وبما أن تصرف المدير بهال المستثمر يستند إلى مبدأ الوكالة المتضمنة دائماً في جميع عقود المشاركات، فإن نتائج عمل الوكيل تنصرف وتنطبق على الموكل ربَّ المال، طالما أن المضارب يتصرف بحسن نية، دون إهمال، أو تقصير، أو تعد، أو مخالفة لشروط العقد.

إن أهم تطبيقات عقد المضاربة في التمويل الإسلامي المعاصر هو في حسابات الودائع الاستثمارية لدى المصارف الإسلامية. ففي حين أن المصارف التقليدية تقبل الودائع على أساس عقد القرض الربوي الذي يمنح المستثمر الدائن عائداً ثابتاً محدداً في العقد هو في الحقيقة زيادة في دين، وهو ما تُعرِّفه الشريعة بالربا. نجد أن البنوك الإسلامية تقبل الودائع من المستثمرين على أساس عقد المضاربة. فهي تقدم لجمهور مودعيها ثلاثة أنواع من حسابات الودائع ذات العائد تقوم كلها على مبادئ عقد المضاربة. وتحدد هذه العقود نسبة توزيع الأرباح بين المصرف الإسلامي والمستثمر رب المال.

وهذه الأنواع الثلاثة هي حسابات التوفير، وحسابات الودائع المطلقة أو غير المقيدة، وحسابات الودائع المقيدة أو المخصصة. فحسابات التوفير يحق فيها لرب المال أن يسحب أي جزء من ماله، في أي وقت دون أن يعطى حق استعمال الشيكات (لأن هذا الحق محصور بأصحاب الحسابات الجارية وهي ليست من أنواع حسابات المضاربة). ويعتبر الرصيد الأدنى لحسابه خلال الفترة الاستثمارية هو ما يشارك في حساب الأرباح. وتعتبر حسابات التوفير هذه هي أدنى الحسابات من حيث نسبة مشاركتها في الربح. وذلك لاضطرار المصرف إلى الإبقاء على أجزاء كبيرة منها في حالة نقدية جاهزة حتى يستطيع الاستجابة لطلبات السحب دون تأخير. ولذلك فإن مشاركتها في الربح تتراوح في العادة بين 30 إلى 50٪ من مقدار الربح، الذي يحققه البنك الإسلامي نتيجة استعمال هذه الأموال في أعماله المربحة. ويكون الباقي نصيب البنك الإسلامي بصفته المضارب الذي يدير عملية الاستثمار.

أما النوع الثاني من حسابات المضاربة فهو حسابات الودائع الاستثمارية المطلقة أو غير المقيدة. وهي التي يوكل فيها المستثمرون البنك الإسلامي في استعمالها في تمويلاته المتعددة وسائر أنشطته الاستثمارية. وتختلف الفترة الاستثمارية لهذه الودائع، فتكون في العادة ما بين الشهر الواحد والخمس سنوات. ولا يحق في العادة سحب هذه الودائع قبل الميعاد المتفق عليه لانتهاؤ عقد المضاربة.



شكل 9: الوديعة الاستثمارية في البنوك الإسلامية

وتتراوح نسبة الربح التي توزع على هذه الودائع المطلقة من 50% إلى 90% من الأرباح وذلك حسب مدة الوديعة. فكلما طالت مدة الوديعة كلما زادت نسبة مشاركتها في الأرباح، لأن طول مدة الإيداع الاستثماري يعطي المصرف الإسلامي فرصة أكبر لاختيار نوع الاستثمار الأفضل، ولو كانت مدة تصفيته طويلة. ويكون باقي الربح، أي ما بين 50% و10% للبنك الإسلامي بصفته المضارب الذي يدير الأموال المودعة.

ومن الواضح أنه ينبغي أن ينص عقد المضاربة على نسبة توزيع الأرباح بين الطرفين. كما أنه ينص في العادة على السماح للمصرف الإسلامي أن يخلط أموال المودعين، بعضها مع بعض وكذلك مع أموال البنك نفسه، في حوض استثماري واحد.

وكثيراً ما تحدد المصارف الإسلامية آجالاً لهذه الودائع. فمنها ما يقبل الودائع لشهر واحد ومنها ما لا يقبل الودائع المطلقة لأقل من ثلاثة أشهر. وجميع المصارف الإسلامية تقبل الودائع لستة أشهر وسنة وستين وغير ذلك. وتشارك هذه الودائع بالأرباح التي تنشأ من عمليات الاستثمار والتمويل التي يقوم بها المصرف الإسلامي خلال فترة وجودها فيه. كما أنها تتحمل الخسائر بنسبة أموالها المستثمرة إلى مجموع الأموال المستثمرة من قبل المصرف الإسلامي.



شكل 10: توزيع الأرباح والخسائر للودائع الاستثمارية

أما النوع الثالث من حسابات المضاربة فهو الودائع الاستثمارية المقيدة. وهي ما يشترط فيها المستثمر أن يستعمل ماله في مشروع معين محدد، أو في قطاع استثماري بعينه، مثل الاستثمار بأسهم الشركات المباحة شرعاً. ويكون فيها الربح بين المصرف الإسلامي والمستثمر حسب النسبة المتفق عليها في العقد، أما الخسارة فيتحملها المستثمر وحده.



شكل 11: الودائع الاستثمارية المقيدة وتوزيع ربحها وخسارتها

ويلاحظ أن عقود المضاربة التي يتم بواسطتها إيداع الأموال المقصودة للاستثمار في المصارف الإسلامية تنص عادة على حق المصرف في خلط أموال المودعين المتعددين وكذلك خلط مال البنك نفسه مع ودائع أرباب الأموال.

ويستعمل عقد المضاربة في عدد من صناديق الاستثمار الإسلامية، حيث تكون حصة المدير نسبة من الربح (بدلاً من أن تكون نسبة ثابتة من الأموال المستثمرة مبنية على عقد الإجارة). ففي هذا النوع من صناديق الاستثمار الإسلامية، يقوم المدير بنشاطه في استثمار

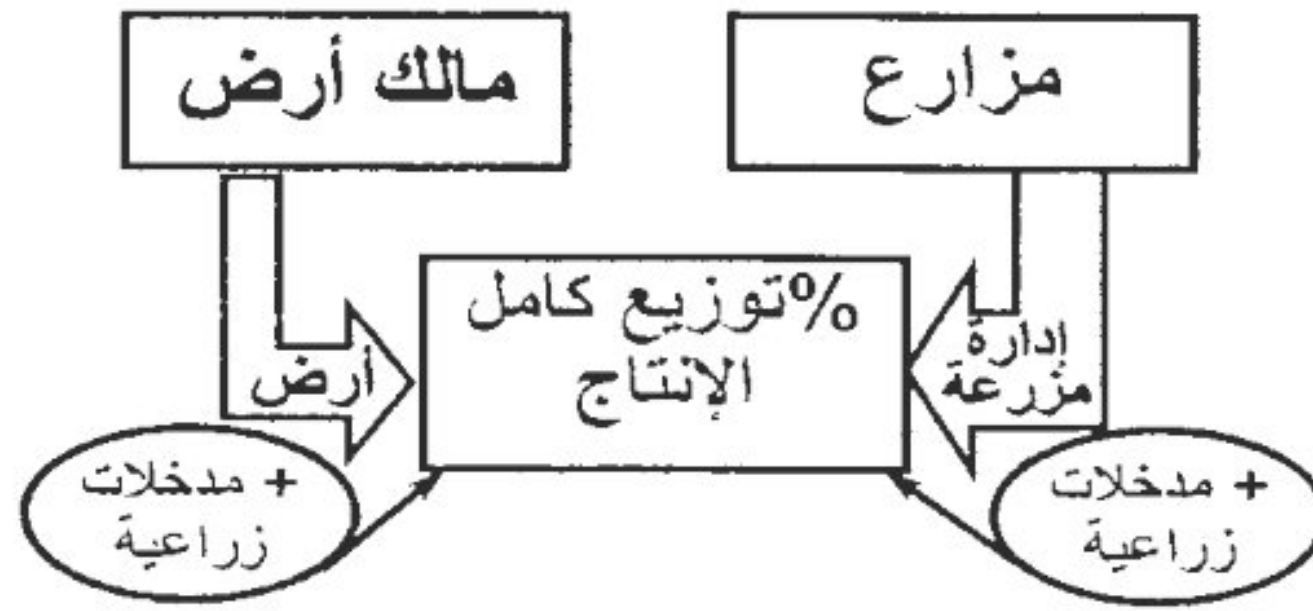
هذه الأموال بصفته شريكا مضارباً بحصة من الربح. فإذا لم يحقق ربحاً، فإنه لا يحصل على أي عائد. ونلاحظ في مثل هذا النوع من صناديق الاستثمار الإسلامية جواز وضع حد أعلى لعائد أي من الطرفين، بحيث يكون ما زاد عن هذا الحد الأقصى بمثابة إضافة تحفيزية للطرف الآخر. فيمكن مثلاً أن يشترط عقد صندوق الاستثمار الإسلامي أن يتقاسم المستثمر مع المدير الأرباح بنسبة 80% للأول و20% للثاني، مع اشتراط أن لو بلغت حصة المستثمر هذه 20% من رأس المال فما زاد من الربح عن ذلك يؤخذ كله للمضارب. ومن الشروط المألوفة أيضاً في صناديق الاستثمار التي تقوم على المضاربة، أن تزداد حصة المضارب كلما ارتفعت نسبة الأرباح إلى رأس المال. ففي صندوق استثمار توزع فيه الأرباح كما في المثال السابق، يجوز اشتراط أن ترتفع حصة المضارب من 20% إلى 50% مثلاً فيما يزيد من الأرباح عن 20% من رأس المال. ويعتبر ذلك أيضاً من الحوافز التي تمنح للمضارب لتشجيعه على رفع كفاءته الاستثمارية.

6. عقد المزارعة

المزارعة عقد مشاركة على المحصول الزراعي، بين مالك الأرض والفلاح المزارع، الذي يقوم بأعمال الزراعة. وينبغي أن تُذكر في العقد نسبة توزيع المحصول بين الطرفين.

مزارعة

(زراعة الأرض بقصد تحصيل غلة أي عائد)



شكل 12: المزارعة

فالمزارعة إذن هي عقد على تقاسم المحصول الإجمالي، وليس العائد الصافي من المشروع. وهو عقد يقدم فيه أحد الطرفين الأرض، ويقدم الطرف الآخر العمل الزراعي المناسب. أما سائر المدخلات الزراعية، من بقر أو آلات للحراثة وبذور وأسمدة ومبيدات حشرية وأدوات يدوية وآلات زراعية صغيرة، فيمكن أن يتم تقديمها من أي من طرفي العقد. ولكن قيمة هذه المدخلات أو بدل استعمالها لا تُنزل من المحصول الإجمالي، أو من

ثمنه عند التوزيع. معنى ذلك أن الطرف الذي سيقدم هذه المدخلات الزراعية الأخرى أو بعضها، سوف يلحظ القيمة الاستهلاكية لما يقدمه عند مفاوضته على تحديد حصته من توزيع المحصول بينهما.

فلو كان صاحب الأرض في مزرعة هو الذي يقدم البذور والآلات والأسمدة وغيرها لرغب أن يشترط نسبة عالية من المحصول الإجمالي، بحيث يكون جزءاً من هذه النسبة من أجل سدّاد قيمة هذه المستهلكات الزراعية التي يقدمها إضافة للأرض. أما لو كان المزارع هو الذي يقدم هذه المدخلات أو بعضها، فإنه سيشرط هو لنفسه نسبة عالية من مجموع المحصول الإجمالي، لتعويضه عن قيمة هذه المدخلات، إضافة لما يرغب به من عائد على نشاطه وخبرته الزراعية.

فالمزرعة إذن تختلف اختلافاً جوهرياً عن كل من المضاربة والمشاركة، وهو أنها تقوم على توزيع المحصول الإجمالي، الذي هو في الحقيقة الإيراد الإجمالي للمشروع الزراعي. في حين أن كلا من المشاركة والمضاربة توزع الربح الصافي، أي بعد تنزيل المصروفات المتعددة التي صرفت على المشروع. يضاف إلى ذلك أن الأصل في المضاربات والمشاركات، أن يكون رأس المال نقدياً، في حين أن رأس المال في المزرعة يكون أساساً هو الأرض والآلات، أي من الأصول الثابتة. أما ما يستتبع ذلك من مدخلات استهلاكية في الزراعة فإنها هو تبع لذلك الأصل الثابت.

وإذا كان اسم عقد الزراعة يجعل منه عقداً زراعياً، فهل يمكن تطبيق هذا العقد والمبدأ الذي يقوم عليه خارج النشاط الزراعي؟ يقول ابن قدامة في كتابه المغني في باب المضاربة: إن من الجائز إقامة مضاربة يقدم فيها أحد الطرفين أصلاً ثابتاً مثل زورق الصيد أو دابة النقل، ويقوم الآخر بالعمل عليها، ويقتسمان الإيراد الإجمالي لهذا النشاط الاقتصادي المشترك. ويتابع ابن قدامة أن هذا النوع من المضاربة إنما يقاس على المزرعة، لا على عقد المضاربة المعروف. مما يجعل لهذا العقد، أي عقد المزرعة تطبيقات معاصرة كثيرة، سنتناقشها في الفصل التالي.

ومن مشتقات المزرعة عقد المساقاة وعقد المغارسة. فالمساقاة هي مشاركة على الثمر، أي المحصول الإجمالي للأشجار بين صاحب الأشجار والفلاح الذي يقوم بسقايتها، ورعايتها، والعناية بها.

أما المغارسة فهي عقد يكون من نتيجته الاشتراك ليس بالثمر أو المنتجات الزراعية وحدها بل وبملكية الأرض أيضاً. فهو عقد يكون بين مالك أرض بور غير مزروعة، وتحتاج إلى استصلاح فيها من أجل إدخالها في حيز الاستعمال الاقتصادي المنتج. فهي تحتاج إلى أعمال استصلاحية أساسية مثل حفر الآبار، أو إزالة ملوحة التربة، أو استئصال الأشجار البرية من غابة طبيعية، ثم إعداد الأرض للإنتاج الزراعي، بما في ذلك غرس الأشجار المثمرة ورعايتها. ثم ينتهي العقد بتقاسم الثمر والشجر والأرض كلها - حسب ما اتفق عليه في العقد - عند تحصيل الثمر.

7. الإجارة

عقد الإجارة هو بيعٌ للمنفعة. فهو عقد معاوضة على منفعة أصل منتج لمنفعة. وهو أيضاً عقد تمويل، لأن المستفيد منه سيحصل على الحق باستعمال أصل ثابت، أو آلة ذات، ثمن هو أضعاف عديدة لما يدفعه مقابل ثمن المنفعة.



شكل 13: التمويل بالإجارة

وبما أنه عقد معاوضة أي مبادلة بين شيئين مثل عقد البيع، فهو ينقل الملكية. حيث يصبح المؤجرُ بائعُ المنفعة مالكاً للأجرة ويصبح المستأجرُ،⁵ مشتري المنفعة مالكاً لما اشتراه من منفعة. والمنفعة مال مثل سائر الأموال تملك، وتباع، ويتصرف بها مالكيها، كما يتصرف بسائر الأموال. ومن الواضح أن عقد الإجارة إنما يكون لأصول معمرة، تعيش أكثر من مدة الإجارة، بحيث تستطيع هذه الأصول أن تنتج كامل منافعها المبيعة بالعقد.⁶

ويلاحظ في الإجارة معنى آخر من معاني التمويل، وهو أن الأجرة نفسها تحتمل التقديم والتأخير. بحيث يمكن استئجار آلة، ودفع الأجرة بعد زمن من استهلاك المنفعة، فيتضمن العقد عندئذ تمويلاً للمستأجر، لأنه يستعمل المنفعة دون دفع ثمنها عند استعمالها. ويمكن أيضاً في عقد الإجارة أن يقدم دفع الأجرة على

5 استعملنا لفظ مستأجر لشيوعه، رغم أنه لا يدل على العاقد من حيث تركيبه اللغوي. فالاستئجار هو طلب الإجارة وليس التعاقد عليها. واللفظة التي تستعملها الكتابات الفقهية عادة هي لفظة المؤجر له.

6 لاحظ أن عقد الإجارة ينطبق على منافع الأصول المعمرة، كما ينطبق أيضاً على عقود الاستخدام. فيقال إجارة الأشياء وإجارة الأشخاص. مع ملاحظة الفوارق بين استخدام الإنسان واستئجار الآلة. لذلك فإن عقود الاستخدام يشترط فيها دائماً ما يضمن احترام الإنسانية، وحقوقها الأساسية، وكرامة الإنسان، وما تقتضيه المبادئ الأخلاقية من معان مهمة. فلا يجوز مثلاً استئجار الإنسان لتحمله فوق طاقته، ولا لما يخالف المبادئ الأخلاقية. وفي معرض الحديث عن التمويل، فإننا يهملنا من الإجارة هو عقد إجارة الأشياء، لا عقد إجارة الأشخاص.

زمن بدء المنفعة، بحيث يدفع المستأجر أجرة سيارة لمدة شهر، يبدأ بعد العقد بفترة طويلة أو قصيرة.⁷

وفي عقد الإجارة تتحدد مسؤولية المؤجر بتمكين المستأجر من استخلاص منفعة، التي اشتراها من الأصل المؤجر. ويكون ذلك بوضع الأصل المؤجر تحت تصرف المستأجر. وتختلف هذه العملية حسب طبيعة الأصل المعمر، الذي تباع منافعه بعقد الإجارة. فإذا كان الأصل المؤجر سيارة مثلاً، فيكون التمكين بتسليم المفتاح والسيارة معاً، ومعها وثيقة ترخص للمستأجر استعمالها تجاه الأطراف الأخرى الخارجة عن العقد. أما في إجارة كتاب فيكون التمكين بتسليم الكتاب فقط. وفي استئجار أرض زراعية، يكون ذلك ببيان حدود الأرض والإذن للمستأجر باستعمالها.

وبما أن المنفعة إنما تُستخلص خلال الزمن، فإن مسؤولية المؤجر تمتد أيضاً خلال الزمن، بحيث تشمل التمكين في كل آن من مدة العقد. وبعبارة أخرى فإن المؤجر مسؤول عن المحافظة على التمكين. ولا يكون ذلك إلا باستمرار الأصل المعمر بإنتاج المنفعة المبيعة. ففي إجارة السيارة مثلاً، لا بد من بقاء السيارة قابلة للاستعمال المعتاد خلال مدة الإجارة كلها. فلو تعطل فيها المحرك وتوقف عن العمل، فإن المؤجر يكون مسؤولاً عن إعادة المحرك لطبيعته المنتجة.

ولا يستحق المؤجر أي أجرة عن الزمن الذي افتقد فيه التمكين. الأمر الذي يعني أن المؤجر مسؤول عن بقاء الأصل المؤجر واستمرار قدرته على إنتاج المنفعة المبيعة، خلال مدة الإجارة كلها. أي أن المؤجر هو المسؤول عن صيانة الأصل المؤجر، كما هو مسؤول عن بقاءه. فلو زال الأصل المؤجر، أو تحطم، أو فقد قدرته على إنتاج المنفعة المبيعة، لكان ذلك إخلالاً من الطرف المؤجر بالتزاماته التعاقدية، مما يتولد عنه مسؤولية مدنية فضلاً عن عدم استحقاق الأجرة، لأن الأجرة إنما هي ثمن المنفعة ولم توجد منفعة.

وإذا أنعمنا النظر في مسؤولية المؤجر عن الصيانة، فإنه يمكن لنا أن نميز بين ثلاثة أنواع من أعمال الصيانة ونفقاتها. أولها الصيانة الأساسية التي يرتبط بها قدرة الأصل المعمر على إنتاج منافعه. مثال ذلك الصيانة التي تمنع تعطل محرك السيارة عن العمل والنفقات اللازمة للمحافظة على استمراره بعمله المعتاد. وهذا النوع الأول من الصيانة يقع ضمن مسؤولية المؤجر الذي هو مطالب بتمكين المستأجر من الانتفاع. أما النوع الثاني من أعمال الصيانة فهو الثانوي البسيط الذي يؤثر على تحسين استعمال الأصل المؤجر وجمال ذلك الاستعمال، مثال ذلك خدوش في طلاء السيارة أو في جدران المنزل. وهذا النوع من الصيانة وإن كان الأصل فيه مسؤولية المؤجر أيضاً فإنه يمكن بالتراضي تحميل المستأجر نفقات وأعباء

7 ويمكن أيضاً في الإجارة تأجيل البدلين: المنفعة والأجرة معاً. فيتعاقد الطرفان على استئجار آلة لمدة ثلاثة أشهر مثلاً تبدأ بعد العقد بخمسين يوماً وأن تدفع الأجرة في المستقبل أيضاً في أي وقت قبل بدء مدة الإجارة أو أثناءها أو بعدها، دفعة واحدة، أو على أقساط متعددة.

هذه الصيانة الثانوية. أما النوع الثالث من أعمال الصيانة فهو ما يرتبط باستخلاص المنفعة نفسها مثل تغيير زيت المحرك كل فترة استعمالية معينة. فإن هذه الصيانة تعتبر جزءاً من عملية استخلاص المنفعة التي تقع على عاتق مالك المنفعة وهو المستأجر.

ومما ينبغي أن يلاحظ أن مسؤولية المؤجر في بقاء الأصل المؤجر وفي استمرار قدرته على توليد المنفعة المبيعة هي من المخاطر القابلة للتأمين. فيستطيع المؤجر أن يؤمن عليها لدى شركة تكافل أو تأمين إسلامي، ويدفع قسط التأمين من الأجرة. وبعبارة أخرى، فإن اهتمام المؤجر في عقد الإجارة يمكن أن يكون اهتماماً تموالياً بحتاً، يتركز على العائد الصافي لاستثمار أمواله في إجارة تمويلية. فعندئذ سيرغب المؤجر بتحديد الأجرة الاتفاقية، بحيث يلحظ أنه سيخصم منها مقدار قسط التأمين ليصل إلى العائد الصافي للاستثمار. أي أن المؤجر الفطن سيتخذ قراره بمقدار الأجرة التي يرغب بالحصول عليها بناء على إدراك جميع مسؤولياته والتكاليف المقدرة لها.

أما مسؤولية المستأجر فتتحدد في إعادة الأصل المؤجر، عند نهاية مدة العقد، بحالة سليمة، تشبه حالته عند وضعه تحت يده، في أول مدة الإجارة، دون أن يكون مسؤولاً عن الاستهلاك الطبيعي، الذي يحصل للأصل المؤجر نتيجة لاستعماله الاعتيادي. فيطالب مستأجر السيارة مثلاً أن يعيدها في نهاية مدة الإجارة، سليمة من أية كسور، أو عيوب في هيكلها، أو تمزقات في مقاعدها، ولكنه لا يطالب بأن يعيد عجلاتها إلى الحالة التي كانت عليها قبل الاستعمال ولا أن يعرض المؤجر عن الاستهلاك الطبيعي لسائر أجزائها. وكذلك لا يطالب مستأجر الأرض الزراعية أن يعيد قوتها الإنبائية عند نهاية السنة كما كانت في أولها عند بدء مدة الإجارة. ولكنه يطالب بإزالة ما وضع في الأرض من أحجار وعوائق، أو بردم ما أنشأ فيها من حفر. وبعبارة أخرى فإن الاستهلاك الطبيعي للأصل المؤجر لا يدخل ضمن مسؤولية المستأجر، لأن يد المستأجر على الأصل يد أمانة. فلا يكون مسؤولاً عن الهلاك الناتج عن الاستعمال الطبيعي، الذي يقتضيه استخلاص المنفعة التي تملكها بموجب العقد.

ولأن يد المستأجر يد أمانة، فإنه مسؤول عما يطرأ على الأصل المؤجر نتيجة للتعدي، أو التقصير، أو الإهمال في المحافظة على سلامة الأصل المؤجر، الذي هو ملك الغير أمانة تحت يده. إن المستأجر يكون مسؤولاً عن نتائج إهماله أو تعديه. فلو كان الشيء المؤجر كمبيوتراً مثلاً، ووضع عليه المستأجر كأس الشاي، فانقلب الكأس وأتلف الكمبيوتر، فهو مسؤول عن نتائج هذا الإهمال. أما لو جاءه فيروس أصابه وسائر الكمبيوترات في المنطقة المحيطة به، فلا يكون المستأجر مسؤولاً عن تكلفة ذلك لعدم التعدي أو الإهمال. وأخيراً لا بد لنا من التأكيد على أن التمويل بالإجارة، يعتبر تمويلاً من خارج الميزانية. ذلك لأن المستأجر لا يمتلك الآلة التي اشترى منافعتها دون أن يشتريها بنفسها. فلا تظهر أي قيمة للآلة في ميزانية المستأجر، ولا ضمن أصوله الثابتة. وإنما يظهر مقدار الأجرة

المدفوعة، وهو ثمن المنفعة ضمن حسابات النفقات. الأمر الذي يعني أن المستأجر يستطيع أن يوفر سيولته وموارده المالية، لشراء المواد والأجهزة الأخرى التي يصعب استئجارها. كما أن أرقام ميزانيته الختامية ستكون أقل مما لو اشترى الأصل المستأجر، الأمر الذي يؤدي إلى تحسين بعض المؤشرات المالية مثل معدل دوران رأس المال أو معدل دوران الأصول الثابتة أو معدل دوران إجمالي الأصول.

ومن جهة أخرى فإن التمويل بالإجارة يتضمن حيزاً كبيراً من المرونة، من حيث تاريخ دفع الأجرة، وتاريخ بدء المنفعة، وتسليم الأصل المؤجر. يضاف إلى ذلك ضرورة استمرار مبدأ تسلط المالك على ملكه، فمالك العين - أي الأصل المؤجر - مسلط على ملكه، يستطيع أن يفعل به ما يشاء، من بيع، وهبة، وغير ذلك من تصرفات، شريطة عدم الإخلال بحقوق المستأجر. وكذلك يستطيع مالك المنفعة أن يتصرف بها كما يشاء، باعتباره مسلطاً على ما يملك، دون الإخلال بحقوق صاحب الأصل المؤجر. مما يعني أن التمويل بعقد الإجارة يتضمن مرونة كبيرة، لا نجدها في كثير من العقود التمويلية الأخرى.

الوقف

الوقف هو مصطلح إسلامي، لغوياً يعني الحبس أو المنع، واصطلاحاً هو "حبس العين عن تملكها لأحد من العباد والتصدق بالمنفعة على مصرف مباح". ويشمل الوقف الأصول الثابتة كالعقارات والمزارع وغيرها، ويشمل الأصول المنقولة التي تبقى عينها بعد الاستفادة منها كالآلات الصناعية. الوقف فيستمر العين المحبوس في الانفاق في أوجه الخير حتى بعد الوفاة.

(financial inclusion) الشمول المالي

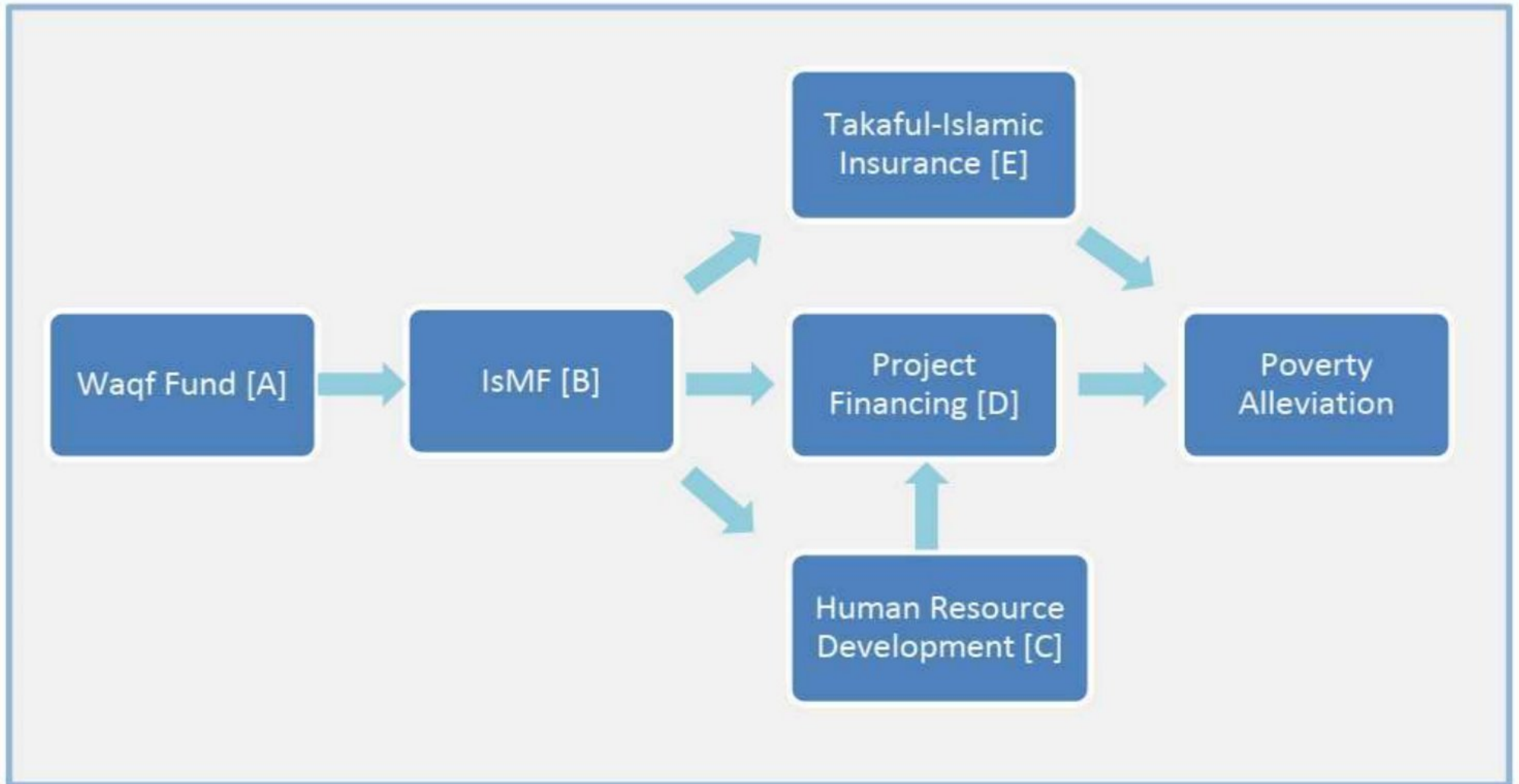
Financial inclusion is defined as the availability and equality of opportunities to access financial services. It refers to a process by which individuals and businesses can access appropriate, affordable, and timely financial products and services. These include banking, loan, equity, and insurance products.

Riba and Exploitation of the Poor

Any additional charge on loans is generally considered to be Riba, which is prohibited in Islam. Charging a very high interest rate under the conventional microfinance is a major concern that has led critics to accuse microfinance Institutions (MFIs) of exploiting their clients. In many cases, the interest charged by MFIs ranged from 25 to 50% of the amount borrowed. This exorbitantly high rate has serious implications for the income and welfare of the poor borrowers who have to repay the principal plus these excessive costs regardless of the outcome of their businesses. High administrative, including supervisory costs of issuing small loan are commonly cited as the main reason for the high rates charged.

Waqf was considered as a direct source of financing for Islamic microfinance and human resource development. In turn, Islamic microfinance institutions would complement their operations with Takaful services. This would help promote affordable finance, human resource development and security. All of these are aimed at alleviating poverty.

Figure 2.1: The Proposed IWIM Model



A) The Waqf fund used in the IWIM model is expected to finance productive activities where the returns or profits will be retained for future funding. This process enables perpetuity of Waqf fund for many potential activities in future.

Microfinance institutions, non-governmental organizations (NGOs) and various government schemes that focus on poverty reduction are the potential platforms for the implementation of the IWIM model in Muslim countries and communities.

B) Islamic microfinance is the provision of financial services for low-income populations in which the services are provided in conformity with Islamic financing principles.

Microfinance products and services are usually delivered through offering loans to the clients as in conventional banking. The major difference is that the physical collateral is replaced by the social collateral. Other differences include dealing with micro-entrepreneurs based on small amount of loans, weekly meetings and compulsory savings, among others. For poor individuals / micro-entrepreneurs, access to finance is critical to escape from poverty. However, a poor entrepreneur needs more than a sustainable loan or microcredit. Microfinance services will not make significant impact to the clients, if these services do not play any additional role other than behaving as intermediary between borrower and saver.

C) Human Resource Development

One of the key factors leading to the design of the IWIM model is the lack of adequate human resources. A major challenge found in the microfinance experience is that the clients or recipients of financing are very often lacking in education, training and skills required to improve their own economic status. Financing without proper training and enhancement of capacities may not achieve sustainable results in the long run. In addition, as second and third time financing takes place and when the amount of financing increases, the levels of knowledge and skills may need further upgrading.

In this context, Waqf funds can generate significant value-added by facilitating adequate and relevant training to clients. One may even think of making training a 'requirement' for further financing at higher levels. Similarly, training of officials involved in the operations of Islamic microfinance organizations may also be a critical complementary program supporting the human resource enhancement of the clients.

E) Takaful

The word 'Takaful' is derived from 'kafala', which literally means 'to take care' and hence 'Takaful' is taking care of each other. Technically, **Takaful** refers to mutual insurance. Microfinance that was considered giving 'credit only' is now recognized to include other financial services to meet the financial needs of the poor households and micro-entrepreneurs.

While the rich have easy access to formal credit, poor and micro entrepreneurs are deprived because of lack of credit record and the requirement for collateral. In such a setting, insurance system as a risk protection mechanism plays a critical role in helping the people in need and relieving them from their distresses that they face. This will come through contributions from all members and the money invested to yield returns. The clients remain the shareholders and in case of any business failure the money will be used to mitigate the loss.

محاضرات يوتيوب
معلومات اضافيه ليست بالامتحان

<https://www.youtube.com/watch?v=sqnM0yrdmP8>

<https://www.youtube.com/watch?v=cKk3nHQjOSo>

<https://www.youtube.com/watch?v=uinhzCullcU>



**MY Linkedin account link as per some students
request:**

<https://www.linkedin.com/in/walaa-mohamed-95a402122/>



المصادر

أساسيات التمويل الإسلامي
أ.د. مُنذِر قحف

Budiman, M. A. (2014). The significance of waqf for economic development. Journal Equilibrium, 2(1), 19-34.