

برنامج أهل العلم والقرآن

الدكتور رحابي محمد

بتاريخ: 2021.02.27

هل التمويل الإسلامي والربوي سواء؟ مع الدكتور عبد الباري مشعل

مقدمة:

السلام عليكم ورحمة الله تعالى وبركاته.

أيها الأخوة الكرام، والأخوات المتابعون والمتابعات؛ أهلاً وسهلاً ومرحباً بكم في برنامجكم أهل العلم والقرآن.

هل التمويل الإسلامي والربوي سواء؟ ما هي أفضل شركات التمويل من حيث قربها

إلى الالتزام بالتعليمات الإسلامية؟ هل يلزم أن يكون سعر التمويل الإسلامي أعلى من الربوي؟ ثم ما هو التوجيه الشرعي لاستعمال المصطلحات والمستندات التقليدية من قبل شركات التمويل الإسلامي، مثل لفظ القرض، لفظ الفائدة، وأشياء أخرى؟



الدكتور رحابي محمد

أسئلة كثيرة وهامة هي

محور الحديث اليوم مع فضيلة الدكتور عبد الباري مشعل، حياكم الله الدكتور عبد الباري.

د. عبد الباري مشعل:

حياكم الله الدكتور رحابي، أهلاً وسهلاً.

د. رحابي محمد:

أهلاً وسهلاً ومرحباً بكم، وشكراً للاستضافة، وهذا اللقاء الطيب المبارك، الممتع النافع، إن شاء الله لكثير من الأخوة والأخوات الذين يعيشون في الغرب في أمريكا، في أوروبا، في كندا، وفي باقي دول العالم الذين يبحثون ويتطلعون إلى إجابات شافية كافية من خبراء الاقتصاد الإسلامي للإجابة عن هذه الأسئلة، وعن هذه الاستفسارات التي تؤرخ كثيراً من الناس لاتخاذ قرارات مصيرية في حياتهم في تمويل بيوتهم وعقاراتهم.



الدكتور عبد الباري
مشعل حضرتك عضو مجمع الفقه
لأمريكا الشمالية، عضو مجلس
الحوكمة والأخلاقيات بهيئة المحاسبة
والمراجعة للمؤسسات المالية
الإسلامية، والدكتور مشعل خبير
بالمجمع الإسلامي الدولي، ناشيونال
إسلامك، فقه أكاديمي.

دعنا نبدأ دكتور عبد

الباري مع اللقاء اليوم التمويل الإسلامي، هل هناك تمويل إسلامي أم هو والتمويل الربوي سواء؟
الكثير من الناس يتكلمون أحياناً يلقون بكلام كهذا، يا أخي لا تعذب نفسك الإسلامي والربوي
سواء، بسبب ما يأخذون عنه فكرة في طريقة الإجراءات الإدارية، وحتى ربما المالية.
فالسؤال الآن: هل التمويل الإسلامي والتمويل الربوي سواء؟

الفرق الجوهرى بين الربا والبيع:

د. عبد الباري مشعل:

بسم الله الرحمن الرحيم، الحمد لله، والصلاة والسلام على رسول الله، وبعد:

شكراً دكتور رحابي على إتاحة هذه الفرصة للقاء بجمهورك العريض في الولايات المتحدة الأمريكية، وفي أوروبا، وفي المنطقة العربية، وإن شاء الله هذه الأسئلة التي تفضلت بها تعطي إضاءة حول قضايا التمويل الإسلامي، وما يثار حوله من شبهات. هذه القضية الأولى التمويل الإسلامي والربوي قديمة جديدة، ومتجددة دائماً، قال الله

تعالى:

﴿ الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ (275) ﴾

[سورة البقرة]

نحن الآن أمام شبهة قديمة جداً من الجاهليين عندما وجهوا بالتحريم، ربما على سبيل العناد والمكابرة ﴿ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا ﴾ ولم يقولوا: الربا مثل البيع، وإنما على سبيل العناد والمكابرة حول مشروعية البيع، وما فيه من اختلافات عن الربا، لا يرون أن فيه اختلافاً جوهرياً، وهذه الشبهة تتجدد الآن، وهو ألا نشعر بالفرق بين الربا والبيع، ولكن عندما يحرم القرآن الربا، ويحل البيع لابد أن هذا يستلزم أن هناك فرقاً في الحقائق بينهما، فلا بد للتسليم للمسلم بوجود فرق جوهري بينهما.



تحريم الربا في الإسلام

ونحن سوف نعود إلى توضيح حقيقة البيع عن حقيقة الربا، وهو الفرق الذي يترك أثره في الحكم، أن هذا حلال، وهذا حرام، لا شك أن في الصورة العامة كلا الأمرين يؤدي نفس الغرض، كلا الأمرين يستهدف للحصول على بيت، أو سيارة، أو خلافة، لكن هذا التشابه لم يؤثر إلى الحد الذي يلغي الفروق الجوهرية من منظور الإسلام.

ولذلك ما هي القضايا الأساسية التي يجب أن نتوقف عندها بشكل موضوعي حتى نشعر بالفرق؟ قضية الملكية، قضية الحياة، تفاصيل أخرى تتعلق بالحكمة والعلّة إن شاء الله.

فيما يتعلق بالملكية؛ القرض لا يتضمن أي ملكية، كذلك لا يتضمن أي حياة للسلعة من قبل الممول، وأيضاً مجرد منح مبلغ نقدي مقابل فائدة، في التمويل الإسلامي لا بد من الممول أن يملك السلعة، لا بد من الممول أن يحتمل مخاطر السلعة في فترة ملكيته، وإن كان يخرج من هذه الملكية بعد ساعة أو ساعتين، أو بعد يوم أو يومين، أو أكثر إلا أنه خلال فترة الملكية لا بد أن يتحمل مخاطر تلف هذه السلعة، فهذان الأمران أساسيان في الفرق.

هل يفترض أن يسجل الممول السلعة قانوناً باسمه، أو يكفي العقد المدني؟ العقد المدني الذي هو بين طرفين ويعتد به قانوناً ولكنه title ownership لم ينتقل باسم مؤسسة التموين، في البنوك الإسلامية قاطبة تتجنب أن تسجل title ownership باسم المؤسسة لأن هذا يتطلب أو يترتب عليه ازدواج ضريبي، في حال انتقلت السلعة قانوناً إلى البنك، ثم من البنك إلى العميل، سوف تدفع الضريبة مرتين في كل عملية نقل ملكية، ولذلك رأى الفقهاء المعاصرون أن العقد المدني تترتب آثاره الشرعية من حيث نقل الملك، وهناك مصلحة شرعية معتبرة في تجنب تحمل تكاليف إضافية ما دمنا في الفترات القصيرة سوف ننقل الملكية مرة أخرى، ما لم يتنبه النظام الضريبي إلى السماح للمؤسسة بعدم تحمل الضرائب، أو بنفي ازدواجية الضريبة، وهذا ما قامت بتصحيحه بعض الدول بالمنطقة العربية، وهي نفي أو منع الازدواج الضريبي في حالات التمويل الإسلامي، ولذلك لا يصبح هناك تكلفة إضافية غير مبررة من نقل السلعة باسم العميل، ثم باسم المؤسسة، ثم نقل السلعة من اسم المؤسسة إلى العميل.

د. رحابي محمد:

لماذا لا يسجل العقار باسم المشتري؟ لماذا المؤسسة هي التي تسجل العقار باسمها هي؟ حتى لا يصير هناك ازدواج ضريبي تسجل باسم واحد، إما الممول الشركة الممولة، أو المشتري، customer لماذا المؤسسة تقترح، أو تلزم أن يسجل العقار باسمها، وليس باسم من تخدمه؟

المؤسسة لا تنقل الملكية باسمها في عمليات نقل الملكية السريع:

د. عبد الباري مشعل:

في عمليات نقل الملكية السريع المؤسسة لا تنقل الملكية باسمها، لأنه إذا نقلت الملكية باسمها ثم بعد ذلك نقلت إلى العميل، أو إلى المشتري، سوف يترتب ضريبة مرتين لذلك الذي يتم يكفى بالتملك بالعقد المدني، ثم عند البيع للعميل يتم نقل الملكية من المالك الأصلي إلى العميل مباشرة، وتحفظ المؤسسة حقوقها برهن العقار محل البيع مقابل المديونية التي تترتب بموجب عقد المرابحة.

د. رحابي محمد:

عفواً دكتور؛ ما زلنا نتكلم عن الملكية والحيازة، والتمويل الإسلامي هل هو والتمويل الربوي سواء؟ حتى الأمور تبقى واضحة لنا وللاخوة والأخوات.
الآن موضوع الحكمة والعلة بين الربوي والإسلامي في المعاملات هذه لو تكرمتم دكتور توضح لنا؟

الحكمة والعلة بين الربوي والإسلامي في المعاملات:

د. عبد الباري مشعل:

هذا هو الرد الموضوعي والعلمي على من يقول: ما الفرق بين هذه الشكليات؟ تملك، وقبض، ثم بيع، وفي الجانب الآخر نأخذ قرصاً من البنك، ونشتري البيت، ما الفرق بين هذه الشكليات؟ هنا نعود إلى الجانب الفقهي، وهو الفرق بين العلة، والحكمة، والقرآن الكريم يقول:

﴿ فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِنْ تُبْتُمْ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا

تُظْلَمُونَ (279) ﴾

[سورة البقرة]

يوجد إشارة إلى أن الربا فيه ظلم، ولكن الظلم هو حكمة وليس علة، وحتى نجلي الفرق بين الحكمة والعلة مثلاً؛ علة القصر في السفر هي السفر، والحكمة هي المشقة، لكن لا



يلزم من كل سفر وجود مشقة، فإن تخلفت المشقة لسهولة السفر، والراحة، إلى آخره، لا يعني أنه لا يجوز القصر، فالحكم مبني على العلة، ونحن صورة الربا التي حددها القرآن، والتي حددتها السنة، إن تحققت يقع الربا المحرم، وإن لم يظهر لنا الظلم، لأن الظلم حكمة تحتاج إلى اجتهاد منا في تبيينها،

والبحث خلفها، ودائماً نحن مطالبون في البحث عن الحكمة من أحكام الشريعة الإسلامية، وغايات الشريعة الإسلامية، والكشف عن أسرارها، وقد يؤجل هذا إلى مزيد من البحث.

فلذلك الذي يودع أمواله في البنك يقول: أنا أودعت أموالي، فأنا عندي شيء من الأموال أودعتها لدى غني، فكيف تقولون أن هذا ربا؟ الربا يكون من الغني للفقير، ولكن جاءت هنا من الفقير الذي أقرض الغني، المال أن تبحث في المكان الخطأ، الربا يحتاج إلى وصف منضبط يبني عليه حكمه، أما قضية الظلم فهذه تحتاج إلى بحث أعمق، وقد تدرك، وقد لا تدرك، مع مزيد من البحث يمكن إدراكها بشكل أكبر.

إذاً الفرق بين الأمرين حقائق مختلفة، أحكام مختلفة، البحث عن الحكم والأسرار قد يبدو واضحاً في حالات دون حالات.

د. رحابي محمد:

الله يفتح عليكم توضيح جميل جداً، من الدكتور عبد الباري الجميل بارك الله بك.
دكتور عبد الباري؛ ما شاء الله! حضرتك مؤسس وشريك، والشريك المدير لمؤسسة الرقابة للتدقيق والاستشارات المالية الإسلامية، أكرمك الله بخدمة هذا الجانب المهم في حياة المسلمين خبرة مهنية، أكثر من خمس وعشرين سنة في الصناعة المالية الإسلامية، حضرتك

رئيس وعضو هيئات الرقابة الشرعية لعدد من المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية، وكما علمت عن فضيلتك أن معك دكتوراه، وماجستير، وبكالوريوس في الاقتصاد الإسلامي من كلية الشريعة من جامعة الإمام في السعودية، أي:

﴿ وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ قَبْلِكَ إِلَّا رِجَالًا نُوحِي إِلَيْهِمْ فَاسْأَلُوا أَهْلَ الذِّكْرِ إِنْ كُنْتُمْ لَا تَعْلَمُونَ (43) ﴾

[سورة النحل]

أنتم الآن أهل الذكر في أسئلتنا التي هي محاور لقائنا اليوم، سؤالي لفضيلتك ما هو التوجيه الشرعي لاستعمال المصطلحات والمستندات التقليدية من قبل شركات التمويل الإسلامي؟ أي لفظ القرض، لفظ الفائدة، لفظ توقيع mortgage توقيع promissory note أشياء كثيرة، ما هو التوجيه الشرعي الإسلامي وفق القرآن والسنة النبوية حتى يرتاح المسلم والمسلمة عندما يقدمون على توقيع هذه العقود أو رؤية بعض المصطلحات أو الألفاظ أو ربما تشكل عليهم أو تبعث الطمأنينة في قلوبهم أكثر للمضي قدماً نحو العقد وتملك البيت بناء على المرابحة والتمويل الإسلامي؟

التوجيه الشرعي لاستعمال المصطلحات التقليدية من قبل شركات التمويل الإسلامي:

د. عبد الباري مشعل:

أحسنتم في هذا السؤال، الحقيقة هذا السؤال يثار كثيراً في أوروبا وأمريكا، لأن هناك

دواعي موضوعية لاستخدام أو استعمال بعض المصطلحات التقليدية، وربما بعض المستندات التقليدية، ولكن علينا أن نقرر أن العلاقة التعاقدية الأصلية هي علاقة شرعية، بمعنى إما أن تكون عقد مرابحة، أو عقد إجارة، أو مشاركة متناقصة، ولكن بأوروبا أو أمريكا هناك النظام الضريبي يمنح مزايا



يجب أن تكون العلاقة التعاقدية الأصلية علاقة شرعية

الإعفاء على دفعات التملك، فلا بد من أن نعطي مستنداً أو شركات التمويل تعطي مستنداً للعمل

يستعمله للحصول على هذا الإعفاء، فهذا المستند يجب أن يكون مفهوماً لدى الجهة الخاصة بالضرائب، فلا بد من أن نقول لهم: إن المبلغ الأساس، وهو الذي يوازي لأصل القرض، وهذا مبلغ الربح، وهو الذي نسميه هنا: الفائدة، بالشكل الذي يفهمونه للقرض التقليدي، ولكن هذه الورقة ورقة إضافية إلى المستندات الأصلية الشرعية، فهذه الورقة لا تغير من الحقيقة شيئاً، وإنما أطلقت اسم القرض مع الفائدة مع أصل الثمن الذي يتضمن رأس المال زائد الربح، أو لا نسميه قرضاً، وهو ليس بقرض، وكونه هنا على الربح فائدة وهي ليست بالحقيقة فائدة، فإن أصل الأمرين كان في عقد شرعي هو عقد المرابحة، أو عقد الإجارة، أو عقد المشاركة المتناقضة، والقضية بالعبر، بالمعاني، بالألفاظ والمباني، فبالتالي استعمال المصطلحات التقليدية من قرض أو فائدة، لم يكن هو حقيقة هذه الأمور، وإنما هو شكل للحصول على الإعفاء من الجهات الضريبية.

الأمر الآخر: بعض المؤسسات لضمان الحق فيما يتعلق بالمرابحة مثلاً تريد أن ترهن العقار، فتوقع عقد mortgage عقد mortgage أي عقد الرهن، ما بينها وبين العميل عقد إجارة مثلاً، أو عقد مرابحة، لكنها توقع عقد mortgage الذي يوقع في النظام التقليدي، أي عقد الرهن التقليدي، يوجد في عقد الرهن التقليدي أن فلاناً أخذ قرضاً.

د. رحابي محمد:

تقصد دكتور عبد الباري؛ عقد الرهن التقليدي هو عقد، كلمة تقليدي، بين قوسين الربوي المتعارف عليه.

د. عبد الباري مشعل:

أحسنتم، أحياناً نقول: التقليدي، أو أخذ لساننا على كلمة التقليدي conventional مراعاة لبعض حساسية الربويين، فإذا أردنا ألا نراعي حساسيتهم نقول: الربوي، لأن بعض الأخوة المسلمين الذين يعملون في البنوك الربوية عندما تأتي كلمة الربوي تفرع قلوبهم وأذهانهم فنقلقهم كثيراً، فيقولون: تطفوا بنا على الأقل حتى يتوب الله علينا، قولوا التقليدي، أي تعرف في المنطقة العربية في كثير من البنوك الربوية، ويعمل بها مسلمون يصلون في المساجد، وينظرون التوبة والخروج منها، فأخذ لساننا على كلمة تقليدي وربوي.

د. رحابي محمد:

جميل! نتابع إذاً موضوع mortgage.

التعريف بالرهن:

د. عبد الباري مشعل:

mortgage هو عقد رهن تقليدي يستخدم في توثيق القرض الربوي، تعلم فضيلتك أن الرهن من عقود التوثيق، مثل الإشهاد والرهن، هذه عقود توثيقات أي توثقوا الدين الذي نشأ في عقود التبعية، أي لا تقوم بذاتها، فالرهن ينشأ بغرض توثيق دين نشأ في عقد بيع، ولا يبدأ الرهن هذا مستقلاً، والعقود التي بين أيدينا هي عقود إسلامية.

د. رحابي محمد:

نعم سيدي، وهذا حق للعقود التقليدية، والعقود الإسلامية أن يثبت العقد، ويثبت صاحب الحق والرهن حتى تعود الحقوق لأصحابها في يوم من الأيام في حال حصل تأخير، أو هروب من الدفع، إذاً هناك رهن، هناك حق في مالك كم دفع من المال.

د. عبد الباري مشعل:



جميل! إذاً نحن ما يهمننا أن الدين نشأ بسبب مشروع، ثم وثقناه بوثيقة يعتاد استخدامها في البنوك الربوية لمصلحة، ما هي المصلحة؟ المصلحة التي نتوخاها من استعمال نفس الوثيقة في أوروبا وأمريكا، وهي عند التقاضي تكون مفهومة لدى المحاكم، أما لو استعملنا وثيقة أخرى فنضطر إلى



معاملة استثنائية مكلفة جداً في المحاكم، أما أن المحكمة تنظر إلى عقد نمطي معتاد، وتأخذ تكلفة بسيطة، لأن هذه الأمور تمر عليها كثيراً، فلا تحتاج إلى أن تسأل ما هو أصل المعاملة، وما هذا العقد، لأنه مجرد أن قلت mortgage أنه هو توثيق دين، توثيق دين مرتبط بهذا العقار، وينتهي الأمر.

فاستعمال العقد mortgage الربوي في هذه الحالة لا يغير من الحقيقة الشرعية الأصلية لأن هناك ديناً نشأ بموجب عقد شرعي هو إجارة، أو هو مرابحة.

د. رحابي محمد:

نعم، توضيح ممتاز لأنه بالفعل كأناس مسلمين يحبون أن تكون عقودهم ومعاملاتهم بعيدة عن الربا، لكن يفاجؤون في مؤسسات التمويل العقارية الإسلامية بأنهم يوقعون على مستندات تماماً تشبه المستندات في البنوك التقليدية أو الربوية، أو مؤسسات التمويل الربوي يقولون: أين الفرق؟ الأوراق نفسها؟ التوقيعات نفسها؟ الشروط نفسها؟

لا وجود لعقد قرض بين الشركة الإسلامية والعميل:

د. عبد الباري مشعل:

لكن هنا نصف دقيقة فقط، نحن ننبه الذين يشتبهون بهذه الحالة، أو يثيرون الشبهة حول هذه الحالة أنه لا يوجد عقد قرض بين الشركة الإسلامية والعميل، الذي أنشأ الدين هو عقد إسلامي، الشبهة تكون عندما نقول إن هناك عقد قرض ربوي، معنى هذا الذي أنشأ الدين في ذمة العميل، بالتالي تكون الحقيقة ربوية، لكن الحقيقة هي شرعية، وتم توثيقها بالأساليب المعتادة.

د. رحابي محمد:

هل يوجد عند حضرتك توقيع promissory note؟



د. عبد الباري مشعل:

نعم، promissory note هو التزامهم بالدفع، وهو من هذا القبيل حتى عندما نشأ الدين يقال: السندات لأمر، سندات الأمر هي التزامهم بالدفع، لماذا؟ لدين نشأ بأسلوب شرعي، فبالتالي عندما نجد نفس النموذج، مستخدم ربوي تستخدمه أنت وبنفس الاسم للمصالح الضريبية، وفي نفس الوقت السهولة في حالات التنازع عند القضاء الأمريكي أو القضاء الأوروبي.

د. رحابي محمد:

جميل جداً! دكتور عبد الباري؛ حضرتك عملت في مجالس، وعضو مجلس الحوكمة والأخلاقيات في الأيوبي، في البحرين، ثم حضرتك أيضاً مجموعة العمل المشترك بين الأيوبي ومجلس الخدمات في نموذج الحوكمة الشرعية للمؤسسات المالية الإسلامية، عضو المجلس الفقهي في أمريكا الشمالية في الولايات المتحدة الأمريكية، خبير في مجمع الفقه الإسلامي الدولي في السعودية.

الآن هل يلزم أن يكون سعر التمويل الإسلامي أعلى من الربوي؟ هذا أمر يقلق الكثير، يذهب إلى تمويل إسلامي يقول: يا أخي أخذوا نسبة ربح عالية جداً، أذهب إلى تمويل تقليدي ربوي يراعي، وينتهوا إليّ، والمعاملة تنتهي بيومين، ولا يوجد شروط قاسية كالتمويل الإسلامي، يقول: فيه سداد مبكر، وأشياء، وكذا، وهناك غرامات تأخير، أحياناً تتشابه بين التمويل الإسلامي والربوي، وأحياناً تكون أمور التمويل الإسلامي أشد صرامة، أشد، اسمح لي أن أقول: تعنتاً، يوجد شروط كثيرة، متطلبات كثيرة، نسب ربح، أو نسب فوائد إذا صح التعبير، نسب فوائد أكبر، ما توجيه فضيلتك في هذه التساؤلات عن كثير من الأخوة والأخوات؟

قلة المنافسة تؤدي إلى رفع السعر وانخفاض الجودة:

د. عبد الباري مشعل:

الحمد لله الآن في أمريكا تقريباً، وغالب المنطقة العربية، الأمر هذا انتهى، ولكن قد يكون مازال موجوداً في أوروبا لأن البنوك الإسلامية غير منتشرة في أغلب دول أوروبا، بأغلب دول أوروبا لا يوجد بنوك إسلامية، عدا بريطانيا، ربما تكون هذه الشبهة ما زالت موجودة، ازدادت المنافسة، واحتكار البنك الإسلامي للسوق بحكم أنه وحيد كما حصل بالمنطقة العربية، فقلة المنافسة تؤدي إلى رفع السعر، وانخفاض الجودة، وأن الموظف بالبنك الإسلامي حتى الابتسام لا يتصدق بها، وهذا



الأمر بفضل الله بعد كثرة البنوك الإسلامية، وحتى عندنا في أمريكا عندنا ست شركات تمنع التمويل الإسلامي، هذا حتى أدى حتماً إلى مساواة سعر التمويل الإسلامي مع سعر التمويل الربوي، وعندنا خيارات متاحة أمامنا من يرفع سعر التمويل نذهب إليه، فكان سعر التمويل هو يغطي خلفه موقف احتكاري هذا زال بفضل الله تعالى، ونحن نعتبر استغلال البنك الإسلامي، أو الشركة الإسلامية للموقف الاحتكاري مسألة فيها نوع من الجشع، ولا تليق، لأنه حتى فيها نوع من شبهة بيع المضطر، شخص يأتيك يقول لك: لأنك إسلامي أريد أن أتعامل معك، أنت تستغله في هذه الحالة، وهنا هو مضطر للتعامل معك، وبيع المضطر محل خلاف بين الفقهاء، وأقل ما يقال فيه إنه استغلال للعاطفة الإسلامية، حتى بعضهم ابتكر كلمة للأسف الشديد كانت موجودة، وهو لأنك مسلم يجب أن تدفع أكثر، كأن هناك ضريبة على الالتزام الديني، وهذا طبعاً سيئ للأسف الشديد، والحمد لله زال، لم يعد موجوداً، فيما يتعلق بسعر التمويل هنا في أمريكا مساوٍ تماماً لسعر التمويل الربوي.

تحايل بعض الشركات لحماية مصالحها:

ولكن دعنا نذهب إلى نقطة أخرى من التحايل زالت أيضاً، وهي أن بعض الشركات الإسلامية تقوم بأشياء إضافية هي لحماية مصالحها، وليس لحماية مصالح العميل، وتحمل تكلفة هذه الأمور على العميل ضمن القسط، مثل أن تؤسس شركة خاصة تضع فيها حصة ملكيتها في العقار، أو تضع العقار في ملكية هذه الشركة الخاصة، وتسمى هذه الشركة إل آل سي، أو؛ إس، بي، بي، التي هي ذات غرض خاص لا تملك سوى هذا العقار، ففي هذه الحالة هذه التكلفة لحماية شركة التمويل من المخاطر التي تعود على ملكية هذا العقار، وحماية مصالحها، فهذه الشركة اسمح لي بنصف دقيقة: هذه الشركة كلفتها قبل عشر سنوات كانت أربعين دولاراً في الشهر، بعد المنافسة هنا في أمريكا أصبحت منافستها خمسة عشر دولاراً، وأنا أنادي أن تصبح تكلفتها الحقيقية على المؤسسة، وربما لا تتجاوز خمس دولارات، لا ينبغي أن نستغل، أو حتى نخدع العميل بأن هذا أمر مطلوب شرعاً وغير مطلوب شرعاً، وكل ما تفعله لمصلحتك ينبغي أن تتحمله بعيداً عن استغلال عاطفة العميل.

د. رحابي محمد:

جميل! دكتور عبد الباري؛ هذه معلومات دقيقة نحن لا ندركها كعملاء في أن نقدم على تمويل إسلامي عقاري عند شركات تمويل إسلامي، لا نعلم هذه الحقائق، لكن الله يعلمها، الخبراء أمثالكم يعلمونها، أن هذا يجوز، وأن هذا لا يجوز، هذا احتكار، أو هذا خداع، أو هذا استغلال.

سامحني دكتور عبد الباري على هذا السؤال، القائمون على هذه الشركات، شركات التمويل الإسلامية، من الجهات الشرعية، لماذا لا يوقفون إدارة الشركة عن المضي في هذا الاستغلال أو هذا الاحتكار أو الخداع؟ لماذا لا يذكرونهم بالله؟ الأحكام الشرعية هذه لو كان فيها موضع خلاف، أو إذا كان فيها بالفعل حرمة، لماذا لا يقول لهم لا يجوز استغلال العميل المضطر المسلم؟ لأنه مسلم تقول له: ادفع أكثر؟! لأنه مسلم تقول له: سأحملك هذه التبعات؟ ألا يوجد بديل آخر؟ أنت مضطر تأتي إليّ، لماذا لا تكون هذه اللجان الشرعية؟ وأعتقد لكل مؤسسة تمويل إسلامية لجنة شرعية، وضعت لهم الإطار العام للعمل، للعقود، هؤلاء اللجان لا

نعرف أسماءهم حتى نقول: نثق بهم أو لا نثق بهم، نحن نوكل أمرهم إلى الله وأهل العلم نثق بهم جميعاً، ونمضي ونوقع على الأوراق على ما أفتوا لنا، والله يتولى الأمر يوم القيامة. لكن ألا يوجد رجال ذو رشد، وحكمة، وخوف، وتقوى كافية لأن توقف مثل هذه التجاوزات إن صح التعبير في التعامل مع العميل كونه مسلماً؟

مطالبة الشركات الإسلامية باللطف والعطف على المسلم في بلاد الغرب:

د. عبد الباري مشعل:

نعم؛ لا شك هنا المساحة مساحة أخلاقية، تعرفون أن الاحتكار المحرم هو في الضروريات، وأن أيضاً التسعير الواجب هو في الضروريات، لأن الرسول صلى الله عليه وسلم عندما نقلوا إليه ارتفاع الأسعار قال:

((عن أنس رضي الله أن الناس قالوا لرسول الله صلى الله عليه وسلم: يا رسول الله: غَلَا السَّعْرُ، فَسَعَّرْنَا، فَقَالَ: إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ، الْقَابِضُ، الْبَاسِطُ، الرَّازِقُ، وَإِنِّي لأرجو أن ألقى الله وليس أحدٌ منكم يُطالِبني بِمَظْلَمَةٍ في دَمٍ ولا مَالٍ))

[أخرجه الترمذي وأبو داود]

فالأصل في التسعير فيكون هناك احتكار الضروريات، وبالتالي هذه المساحة هي مساحة أخلاقيات، مساحة وعي، ودائماً الهيئات الشرعية تتوجه إليها، لأنها هي لم تتضمن



الغش، وإنما تتضمن استغلال رفع السعر في وضع لا يمثل الضروريات، ولكن مع ذلك أنا أميل إلى التشديد في هذا، ولكن كما قلت لكم الحمد لله زال هذا الأمر حالياً من الشركات الإسلامية بسبب المنافسة، دائماً المنافسة تعطيك جودة أكثر وسعر أقل، فأنا أنبه إلى أن الشركات الإسلامية مطالبة

باللطف والعطف على المسلم في بلاد الغرب، وخاصة في أمريكا، لأنه يأتي إليها خاصة، بينما

كل المغريات موجودة من حوله فبالتالي لا ينبغي أن تبتكر وسيلة للربح منه، أن تبتكر شيئاً للربح الزائد منه، وأن تكتفي بربح السوق الذي يحصل عليه البنك الربوي، وحتى لا يقال لأنني أنا مسلم سوف أدفع أكثر، فالحمد لله نحن في اتجاه من هذا القبيل أن الأمور استقرت، وأنا أتمنى وقلت قبل قليل أن هذه الشركة شركة آل إل سي التي تستخدمها بعض الشركات في أمريكا، وتوهم العميل، والعميل يتوهم أنها مطلوبة شرعاً، وللأسف الشديد بعض أخواننا من المتخصصين في هذا المجال، أو الذين يمارسون الفتوى في هذا المجال يعتقدون أن وجود هذه الشركة أمر مطلوب شرعاً لفظ الشركة، ولكن هي بالحقيقة لا تقدم، ولا تؤخر، وليست ضرورية في عملية التمويل، ونأمل أن الشركات التي تستعملها تتحمل تكلفتها بعيداً عن العميل.

د. رحابي محمد:

نأمل ذلك، وإن شاء الله يصل هذا الصوت، وهذه الرسالة إلى القائمين على مؤسسات التمويل الإسلامي إن شاء الله في أي مكان في العالم، لأن هذه نصيحة لله تعالى ولرسوله، فهذه النصيحة نرجو أن يأخذوا بها.

دكتور عبد الباري؛ حضرتك زميل فخري ومحكم لدى المركز الإسلامي الدولي في الإمارات، وخبير حوكمة المؤسسات، ومركز المشروعات الدولية سي أي بي إي في التجارة الأمريكية، هل لك من نشاط، أو من صوت، أو قرار، أو مقترح، أو عمل، مع مؤسسات التمويل الإسلامي لنقل في الغرب، في أمريكا ممن يباشرون هذه المعاملات مع الناس؟ لماذا أسأل؟ حتى نقول لهم: لو تخففوا كما قلت فضيلتك، خففوا عن المسلمين قليلاً، وأوضحوا لهم ما هو إسلامي، وما هو مرتبط بالعقد الإسلامي والشعري، وما هو مرتبط فقط من أجل مصلحة مؤسستكم فقط، لا تحملوا العميل هذه التكاليف الزائدة، هذه المتطلبات التي يتوهم منها أنها جزء من العقد الإسلامي، ولكنها في الحقيقة جزء من مصلحتكم الخاصة، وكيف لنا أن نوصل لهم هذه الرسالة وهذا الصوت بطريقة لنقول بطريقة ودية أخوية، وبطريقة رسمية أيضاً، لأنه الآن أصبح هناك منافسة، وهناك أكثر من شركة، التنافس يدعو الناس لأن يحافظ على مصالحه في السوق، وألا يخسر عمله أو سمعته، وللأسف أحياناً نجد شركة تمويل إسلامية تتكلم عن نفسها وتمدح نفسها على حساب الآخرين، أنه نحن فقط، نحن لا ربا، نحن لا كذا، ونحن بعيدين عن الربا وغيرنا مغموس في الربا، وإن سما نفسه، أحياناً تجد في نفسك بعض الغضاضة والألم مع

أنه يوجد تنافس، أحياناً تنافس غير محمود مع بعضنا البعض، بدل أن نتنافس في شيء طيب، لا نضرب سمعة الشركات الإسلامية الأخرى ما دامت أنها بالفعل تمضي على نور من الله ورسوله صلى الله عليه وسلم، ما توجيهكم في ذلك؟

إنصاف الدكتور عبد الباري لشركات التمويل الإسلامية وإعادة الحق لها:

د. عبد الباري مشعل:

والله هذه قضية جوهرية، شركات التمويل هنا أنا أنظر لها أنها كلها أولادي،

اهتمت خلال فترة وجودي في أمريكا، خلال فترة سبع السنوات الفائتة بإنصافها أولاً، لأنها ظلمت بتحريم معاملاتها وهي إسلامية، فاخترت أن تترك التعامل الربوي، وأن توفر التمويل السكني للجالية المسلمة، فظلمت من بعض المفتين بأن أعمالها ربوية، فأنا بذلت جهداً كبيراً في التعرف على نماذج العمل،



والوقوف على حقيقتها، وبكل موضوعية، وقارنتها بالخبرة المصرفية الإسلامية حول العالم من فتاوى، ومجامع، وعلماء، وأنصفتهم بفضل الله تعالى جميعاً بأنهم يعملون في إطار التعليمات المعتمدة، ولا يخلو عمل من خطأ، لكن لا يصح أن يوصف أي شركة من الشركات العاملة هنا بأنها ربوية رغم أن صاحبها أو أصحابها انتقلوا لهذا العمل في هذا المجال لإرضاء الله تعالى وليس للتلاعب، وإذا كان هناك من نصيحة فالقلوب مفتوحة، وإذا كان من تعديل فالتعديل ممكن، وتواصلت حتى الآن مع أربع شركات من ست شركات في أمريكا، وبفضل الله تعالى مطمئن تمام الاطمئنان، لأن الجالية المسلمة تتعامل مع هذه الشركات الستة، لأنه حتى الذين لم أراهم نماذجهم مثل التي رأيتها.

التسويق والترويج:

الأمر الآخر؛ التسويق، الترويج والترويج، هذا الأمر أنا وقفت عنده، وكتبت مقالاً خاصاً في هذه القضية، لأنبه إلى أن هذه الأخلاقيات هي استغلال لفترة من عدم الوعي، أو حالة من عدم الوعي لدى الجالية المسلمة، أي قد لا تؤخذ الجالية المسلمة بكلام المسوق ويجب



أن تنتبه إلى أشياء موضوعية هي التي تشير إلى أن هذا أفضل من هذا، وليس من مجرد كلام المسوق، ونحن شرعيون، وغيرنا غير شرعي، فهذا الأمر خاطبت مباشرة الشركات بأنها يجب أن تبتعد عن تشويه سمعة شركة أخرى، هذا لا يجوز إطلاقاً، كل يعمل، ويقدم ما لديه، والعمل يجب أن يكون حراً في

الاختيار، والحكم الشرعي أيضاً لا ينبغي أن يستغل، وأيضاً الفتوى من هنا وهناك لا ينبغي أن تستغل في التسويق، لماذا؟ لأن كل هذه الشركات لها مرجعيتها الشرعية الخاصة، فمنازعة المفتي في المركز الإسلامي، والمفتي فلان لهذه المرجعية الخاصة منذر بالاضطراب والفساد، على الأقل هذا نقول له: اعتذر، ولو كان لك رأي والله أنا أرى أنه يوجد إشكال ولكن لا يقول: لا يجوز أن تتعاملوا مع هذه المؤسسة، لأن رأيي هكذا، أنت لك حق أن تبدي رأياً، ولكن ليس لك الحق أن تطلق التحريم في موضع الخلاف، وهذا من المسالك الفاسدة، والمعروف فسادها أن تطلق التحريم، والإنكار في موضع الخلاف، هذا إشكال كبير، ولذلك تطفنا بالشركات الإسلامية، أنصفنا في معرفة طريقة عملها، نبهناهم إلى أن ما وقعوا فيه من فخ، وهو فتوى خارجية خلاف فتوى مؤسستهم، أنهم شرعيون وغيرهم غير شرعي، استغلوها، قلنا لهم: هذا لا يجوز، أنتم مرجعيتكم هيئتكم الشرعية، وهي كافية لأن تقولوا عن مشروعية أعمالكم. فهذه الأمور مهمة ونسأل الله تعالى أننا قلبنا هذه المرحلة، نسأل الله تعالى ذلك.

د. رحابي محمد:

جعلكم دائماً مفاتيح للخير، نصحة، أمناء.

أنت حقيقة عضو في لجان شرعية كثيرة مثلاً في هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية في مملكة البحرين، سنوات عديدة، خبير دائم في الهيئة الشرعية للرقابة والتصنيف أيضاً في البحرين، متحدث في مؤتمرات عديدة في المصارف، والاقتصاد والبنك الدولي، ومؤتمر الأيوبي في الهيئات الشرعية، ومؤتمر علماء الشريعة، وأكاديمية إصغاء في ماليزيا وغيرها، نحن الآن أمام سؤال ربما يكون مهماً جداً.

لقاؤنا اليوم مع الدكتور عبد الباري ليس لقاء لتقييم مؤسسات التمويل الإسلامي، بأسمائها، وعينها، وبأشخاصها، ولجانها، لكن هنا من أجل توضيح كثير من المسائل للأخوة الكرام والأخوات بشكل عام في أوروبا، وأمريكا، وفي كندا، وحتى في العالم الإسلامي الذي يريد أن يمول لشراء بيت.

سؤال بشكل عام دكتور عبد الباري: ما هي أفضل شركات التمويل من حيث قربها إلى الالتزام بالتعليمات الإسلامية؟ لو نضع بعض الشروط، أو بعض الخطوط العريضة، من حيث المؤسساتية، الصياغ، الحوكمة الشرعية، لكن كأناس نحن عاديين، لسنا متخصصين في عمل تلك المؤسسات الممولة الإسلامية، ولا نعرف طريقة، لأن الصيغ، والأوراق، والوثائق التي تقدم، ويوقع عليها العميل لا يبقى منها إلا موضع اسمه والتوقيع، عشرات، مئات الصفحات نأخذها مطمئنين، أين وقع؟ وقع هنا، ما المطلوب أيضاً؟ ضع التاريخ، أكثر ما أقرأ التوقيع والتاريخ، وعشرات الصفحات، وكل يوم يوجد وثيقة جديدة وقعها، وترسل أحياناً بكومنت طويل عريض، نحن نضع الثقة المطلقة فيه، لكن كيف لنا أن نميز بعد الكلام الذي تفضلت به والمؤسسات التمويلية هذه الست في أمريكا وغيرها، نتق بهم، وكما أسلفت أنا سابقاً نكل أمرهم إلى الله تعالى، ونشكرهم على جهدهم البديل الطيب المبارك الحلال في المعاملات المالية وفي شراء البيوت.

لكن بشكل عام مازال كمسلم يبحث عن، تقول له: عندي ست شركات مثلاً يقول

لك: أيها أفضل؟

تحقيق مصداقية أي شركة مرتبط بوجود مرجعية شرعية إسلامية:

د. عبد الباري مشعل:

أحياناً يأتينا السؤال دائماً أنه هل هذا بنك إسلامي فعلاً؟ هو اسمه البنك الإسلامي

اليمني، أو البنك الإسلامي في الأردن، يقول لك: هل هو بنك إسلامي فعلاً؟ هذا السؤال كما لو أتيت بشخص مسلم وتقول له: هل أنت مسلم فعلاً؟ نفس السؤال، البنك الإسلامي الشركة الإسلامية هي شركة، اختارت هوية إسلامية، ولكن لا يمنع أن تقع بالأخطاء، فالتقييم بهذا الحد أنه مسلم ويقع بالخطأ



ويصححه، ويتوب، ويصححه، ويتوب منه، هذا أمر طبيعي.

دعنا ننظر إلى جوانب موضوعية في هذا الموضوع، عندنا على مستوى البنوك الإسلامية لا يمكن أن يكون البنك الإسلامي بهذه الصفة يحقق الهوية الواجبة، أو ما يلزم من هذه الهوية المعلنة إلا باعتبار وجود مرجعية شرعية لها، بمعنى فتوى تقر منتجاته من قبل متخصص في المجال أو أكثر من متخصص كهيئة مكونة من عدة أشخاص.

لابد لتحقيق المصداقية، أو تحقيق الهوية حتى يكون إسلامياً، ولكن لا يوجد مؤشر عليه، لا بد من أن يكون هناك مرجعية شرعية إسلامية لهذا الموضوع، فإذا غابت هذه المرجعية لا يمكن أن يقول عن نفسه إسلامياً، والحمد لله هذه المرجعية متوفرة في الكل، لا يوجد عندنا بنك إسلامي في العالم لا يمتلك مرجعية خاصة.

الأمر الآخر لا بد أن يكون تطبيقه في الواقع مطابقاً لهذه المرجعية وما تتضمنه الطريقة للتنفيذ، فهذه المسؤولية تقع عليه، وإذا أخطأ لا بد من أن يكون هناك تدقيق، وهذا التدقيق أي هناك رؤية العمل بعد تنفيذه، والتأكيد أنه تم طبقاً لما نصت عليه الفتوى، هذه المسؤولية تضعها لدى المرجعية الشرعية، لأنها يقع عليها هذان الأمران، يقع عليها مسؤولية

الفتوى، ويقع عليها مسؤولية التدقيق، وبعض الشركات هنا عندنا في أمريكا اختارت أن يكون لديها مدقق مستقل، يقوم بمراجعة المستندات بعد التنفيذ، والتأكد أنها تمت وفق ما صدرت به المرجعية الشرعية، أو الفتوى التي أجازت هذا الأمر.

فلذلك وعي الجالية دائماً دعني آخذ هذا الشكل المباشر، إذا كان شخص يريد أن يشتري من هذه الشركة، ويريد أن يعرض مستنداتها على الإمام مشكلة كبرى، السؤال ليس أعطني المستندات كي أسأل الإمام، وإنما أعطني الفتوى التي استندتم إليها حتى أطمئن لوجودها، فإذا وجدت هذه الفتوى من أهل اختصاص، وبشكل طبيعي ستكون من أهل اختصاص فأنت هناك تطمئن إلى أن هناك مرجعية شرعية موجودة، وهذا الأمر متاح لكل البنوك، إذاً الاطمئنان إلى وجود المرجعية الشرعية، وأكثر من ذلك إلى وجود المراجعة والتدقيق الشرعي بعد التنفيذ، فهذا هو التمايز، التمايز ليس بالتسويق، ولا بالترويج، ولا بهذا الكلام، وإنما بوجود هذين الأمرين على أرض الواقع في كل مؤسسة.

د. رحابي محمد:

ويفترض أيضاً في كل مؤسسة من هذه المؤسسات، مؤسسات التمويل العقاري الإسلامي أن يكون لهم الموقع الرسمي الإلكتروني، ويبرزون به الفتوى، والتدقيق لهذه الفتوى، والمعاملات التي يجرونها، المعاملات المالية، وفقاً للفتوى التي صدرت، هذه الفتوى دكتور عبد الباري، واللجنة، لنقل اللجنة الشرعية، هل يكون لكل مؤسسة لجنة مستقلة أم يمكن أن تكون مؤسسة أن اثنتان أو ثلاث أخذوا فتوى من لجنة شرعية أخرى، أي أنا فتحت مؤسسة تمويل عقاري دكتور عبد الباري وفتحت مؤسسة تمويل إسلامي أيضاً، أنا والدكتور عبد الباري ذهبنا وأخذنا الفتوى المعتمدة لدى مؤسسة تمويل إسلامي ثالثة واعتمدناها، هذا يكفي؟

لكل مؤسسة فتوى خاصة بها:

د. عبد الباري مشعل:

لا يكفي، لأنه لا بد من إعادة إصدار الفتوى لهذه المؤسسة، لهذه المؤسسة بعينها، أي هناك مفهوم تحقيق المناط، لأنه ليس بالضرورة طريقة التنفيذ في هذه المؤسسة طريقة مطابقة لتنفيذ المؤسسة الأخرى.

والذي يقود له القدرة على هذا القول بأن هذه الفتوى تلائم هذا العمل هو الشخص



المتخصص، وليس إدارة المؤسسة، فلا بد لمفتٍ لكل مؤسسة، لا بد من مفتٍ على الأقل، ولكن وفق الأفضل أن يكون أكثر، ولكن حالة المفتي، أو المستشار تكفي في حال أننا اعتمدنا على مرجعية أعلى، عندنا المعايير الشرعية صادرة عن أيوفي، أو عن ندوة البركة في بعض النماذج، أو عن مجمع الفقه

الإسلامي، في هذه الحالة قد يتطلب فتوى الأعضاء لموائمة الفتوى أو المعيار مع التطبيق، وإنما يكون هناك مستشار شرعي يوائم بين الشكوى التي صدرت في المعيار، أو في ندوة البركة، أو في مجمع الفقه الإسلامي يوائمها للتطبيق على مستوى المؤسسة، ولكن يجب أن تصدر الفتوى خاصة بعمل هذه المؤسسة.

د. رحابي محمد:

نعم؛ بارك الله بك، دكتور سؤال يرد إلى الذهن: لماذا هذه الشركة تأخذ نسبة أرباح أقل، وهذه شركة أخرى تمويل إسلامي تأخذ نسبة أرباح أكثر؟ لماذا التمايز والتفاوت بين الشركات بنسب الأرباح؟ فتجعل المسلم يبحث عن نسبة الربح، هذه ستأخذ مني اثنين ونصف، هذه ثلاثة ونصف، هذه كذا، فأذهب إلى الذي يأخذ مني نسبة أرباح أقل، حتى لا أدفع كثيراً فوائد إن صح التعبير لماذا هذا التمايز بين هذه المؤسسات؟ بناء على ماذا يجعلون النسب أرباحاً متفاوتة بين بعضهم ما دام التمويل إسلامياً ويريدون خدمة الجالية الإسلامية؟ هل من اتفاقيات، أو جلوس على طاولة واحدة، والاتفاق على أسعار واحدة ومقاربة نوعاً ما فيخدمون بعضهم البعض ويخدمون الجالية، ويستفيد الجميع؟

الحكمة من التمايز والتفاوت بين الشركات بنسب الأرباح:

د. عبد الباري مشعل:

هذا السؤال جميل، لكن دعنا نقرر أن الجانب الإسلامي ليس هو مصدر التمايز والتباين في التسعير، ونحن نطالب الذين يستعملون لأنني إسلامي سعري أعلى، سنطالبهم بإغلاق هذا الباب تماماً، وقد أشرنا إلى مسألة الإل إل سي، أو الإس بي بي، هذه الشركة التي يستحدثونها لمصلحتهم، ويضيفونها على القسط، خمسة عشر دولاراً يجب حذفها من القسط، هذه ناحية أخلاقية نوجههم إليها، التمايز في التسعير ليس له علاقة بالإسلامي، وإنما credit posesion الخاص بكل عميل، مستوى دخله، والائتماني credit posesion أنت تحصل على فائدة أعلى أو فائدة أقل بناء على هذه المعطيات الائتمانية حتى في المجال الربوي، هذه كما في البنك الربوي هي في الجانب الإسلامي، لأنه يراعى في مقدار القسط الذي تتحمله قدرتك على الدفع، ومستواك الائتماني جيد، أكثر من جيد إلى آخره، فإذا كان وضعك جيداً تستطيع أن تحصل على سعر متميز جداً، ممكن يكون سبعة ونصف، ثمانية، credit posesion يكون شيئاً رائعاً، لكن لو كنت أقل، أو كنت سبعة ونصف ولكن دخلك أقل فهذا يؤثر، فالمسألة ائتمانية، فنية، مساوية لما يحصل في البنك الربوي.

د. رحابي محمد:

إذاً بناء على الدخل والائتمان، سؤال ربما يرد من بعض الأخوة وأي أحد عنده سؤال، أو من الأخوة والأخوات أرجوكم ضعوا أسئلتكم في التعليقات وإن شاء الله يجاب عنها.
سؤال - دكتور عبد الباري - للمقيمين في الغرب، وأمريكا، وأوروبا، وكذا: كيف تتصح العوائل المسلمة، هل يمضي بالفعل إلى شراء بيت من شركة للتمويل الإسلامي، ويقوم عوضاً عن الدفع الشهري للإيجارات الشهرية، يدفعها أقساطاً لمنزله المستقبلي الذي سيأخذه في يوم من الأيام بعد عشر أو خمس وعشرين سنة أو ثلاثين سنة بدل أن يدفع أقساطاً شهرية؟ عفواً أجازات شهرية للبيت، هل النصيحة هذه واردة من فضيلتك للعوائل أن يستثمروا هذا الوقت بدل الإيجارات الشهرية، ادفعوها، واشتروا منزل العمر، أو منزل العائلة، هل هذا ممكن؟ لكم في ذلك رأي؟

اعتبارات شراء بيت أو استئجاره:

د. عبد الباري مشعل:

الحقيقة الأمر يعود إلى اعتبارات مالية، وأخرى اجتماعية، بعض الأخوة عائلهم

كبيرة، وقد يصعب عليهم إيجاد بيت يسمح باستيعاب العائلة ككل، سوف يأخذ بيتاً كبيراً ربما أكبر من حاجاته، أحياناً عدد الأفراد المطلوب في هذا البيت أربعة، هو عنده خمسة، فهو سوف يتحمل تكلفة إضافية من أجل شروط لا يراها موضوعية، ففي هذه الحالة سيكون هو بحاجة إلى التملك، لأن هناك



شراء البيت يخضع لاعتبارات مالية واجتماعية

عائقاً أساساً في الإيجار لا يمكن أن يحصل على مراده في السعر المعقول، وبقدر الحاجة بسبب شروط عدد أفراد المنزل، هذه الناحية الاجتماعية.

الناحية المالية، الحقيقة تحسب بالورقة والقلم، أنا في النهاية عندما آخذ بطريقة التملك بعد ثلاثين سنة لست مالكاً للبيت أنا، أنا مالك البيت شكلاً بعد ثلاثين سنة، سأستثمر بالدفع بعد ثلاثين سنة، فالمقارنة يجب أن تكون مالية، كم أدفع هنا؟ وكم أدفع في الإيجار؟ لو لدي سيولة فائضة وقدرة على الدفع دفعة مقدمة؟ ربما أتشجع على التملك أكثر من الإيجار لكن إذا لم يكن عندي دفعة مقدمة من أين أتملك؟ لابد من ثلاثين بالمئة من قيمة العقار أدفعها مقدماً، هناك دفعة مقدمة، فهل أضيق على نفسي من أجل أن أتملك؟ أما لا يوجد عندي دفعة مقدمة أستأجر إذا كان المنزل بحجمه يسع العائلة وبارتياح، فلا أرى فرقاً بينهما.

وميزة التملك قلنا بالورقة والقلم فيها ميزة، وهو أن الأصل باعتبار أنك تملكه ينمو، فإذا ارتفع سعره في السوق فهذا يعتبر منفعة لك فيه شكل من أشكال الاستثمار، كأنك تدخر في هذا المنزل، ولكن له تكاليف غير موجودة في الإيجار، ضرائب، وتأمين، على الأصل غير موجودة في حالة الإيجار، فحتاج إلى حاسبة.

د. رحابي محمد:

تأمين، وضريبية، وصيانة.

د. عبد الباري مشعل:

لا شك، تكاليف قد تكون كبيرة، لذلك يجب أن تؤخذ كلها بالاعتبار حتى يتخذ الآن الإنسان قراراً استثمارياً.

د. رحابي محمد:

نعم، لقاء جميل وممتع دكتور عبد الباري.
كلمة أخيرة، نصيحة للعميل؟ لو الدكتور عبد الباري هو عميل ويذهب إلى شركة تمويل إسلامي ماذا يجب أن يفعل؟ ماذا يجب أن يسأل؟ ماذا يجب أن يفكر؟ بهذه الكلمات نصيحة لكل أخ، أو أخت، لكل عائلة يذهبون للمضي إلى الخطوة الأولى لتقديم طلب لتمويل لشراء بيت، ماذا تتصح هذا العميل دكتور عبد الباري؟

نصيحة لكل عائلة تمضي لشراء بيت:

د. عبد الباري مشعل:

والله تجربتي الخاصة كان لي معرفة في بعض الشركات الإسلامية هنا، من



المناسب أن نطلب النصح منهم، فهناك نصح مبدئي نحصل عليه من خلال الحديث المباشر من الموظف في الشركة الإسلامية، والخطوة التالية تقديم العرض المادي من شركة أو اثنتين وأقيم بناء على هذا العرض، يقول: أنت بالدرجة الأولى يمكنك أن تمتلك بيتاً بمبلغ كذا، رأس



ماله الأساسي دفعة مقدمة كذا، والقسط الشهري كذا، فأنت تنظر إمكانيك لهذا الأمر، وبنسبة فائدة أو ربح كذا، فهذه العناصر الثلاث؛ انظر إلى وضعك الائتماني، وحدد القسط، وحدد الدفعة المقدمة، شركة أخرى عندها شروط ائتمانية أقل، وهذا حصل معي، في بعض الشركات تريد credit posesion لسنتين، أو ضريبة لسنتين، شركات تقبل ضريبة لسنة، وخاصة لقادم جديد لأمريكا، فهو يريد أن يمتلك بعد سنة وهو عنده سيولة وكذا، بعض الشركات تقول له: يجب أن تمر عليك سنتان تدفع ضريبة tax return وشركات تقول: سنة واحدة، فلا شك أن هناك مرجحاً، أذهب للشركات التي تقبل لي سنة واحدة، فأنا أدفع دفعة مقدمة، قسطاً لمدة سابقة tax .return

د. رحابي محمد:

لماذا هذا الشرط التميز بين الشركتين، نريد سنتين ضرائب، هذه سنة واحدة، لماذا هذا الاختلاف؟ ما الفائدة من ذلك؟

الغاية من الاختلاف بين الشركات في الضرائب:

د. عبد الباري مشعل:

هي شروط ائتمانية، الشروط الائتمانية درجة تقبلك للخطر مع العميل، وأيضاً نقطة أخرى أن هذا الدين سوف يباع إلى مؤسسات فدرالية، فالمؤسسات الفدرالية تشترط أيضاً مستوى ائتمانياً معيناً، فهذا يؤثر.

د. رحابي محمد:

تمام، إذا نحن أمام شركات التمويل الإسلامي يأخذون بالاعتبار المعايير القانونية الحكومية، القضائية التي تحميهم، وتحمي أيضاً العميل، وتساعده أيضاً على ألا يقع في ربما اضطرابات قضائية أو مالية لاحقاً.



خاتمة وتوديع:

إذاً في النهاية دكتور عبد الباري، لم أذكر أن حضرتك ألفت اثني عشر كتاباً علمياً وأكثر من ستين بحثاً علمياً أيضاً، وأكثر من مئتي مقال متخصص في المصارف، والمؤسسات المالية، والمراجعات، أسأل الله تعالى أن يبارك لك في علمك، وفي فضلك، ويزيدك علماً وحكمة، وينفع بك إن شاء الله تعالى.

أخواني وأخوتي الكرام والكريمات، شكراً لكم على المتابعة، والمشاركة، والتفاعل معنا، بارك الله فيكم، الشكر موصول لفضيلة الدكتور عبد الباري مشعل عضو مجمع الفقه بأمريكا الشمالية، وعضو مجلس الحوكمة والأخلاقيات بهيئة المحاسبة والمراجعات للمؤسسات المالية الإسلامية، خبير في مجمع الفقه الإسلامي الدولي. أشركك جزيل الشكر دكتور عبد الباري، وأسأل الله تعالى أن يبارك بك.

د. عبد الباري مشعل:

شكراً لكم دكتور رحابي، وشكراً للسادة المشاهدين، وإن شاء الله نلتقيكم في الأسئلة، والتعليقات.

د. رحابي محمد:

بارك الله فيكم، حياكم الله، شكراً جزيلاً، وإلى لقاء آخر ماتع ونافع معكم بإذن الله تعالى، تحية طيبة، إلى اللقاء، أستودعكم الله، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

د. عبد الباري مشعل:

وعليكم السلام ورحمة الله وبركاته.