

أمثال شعبية (اقتصادية)

د. علي محمد أبو العز

الأمثال شرائح صغيرة مضغوطة بآلاف الخبرات والتجارب التي عايشتها وتبادلتها وتناقلتها الأجيال السابقة، ولدى تشغيلها تعرض بالفاظ مختصرة وسهلة وجميلة ومركزة بالمعاني الكبيرة المعبرة، والحكم البالغة، وتضرب بالفاظها وتراكيبها ومعانيها العذبة إيقاعات قوية، وإيحاءات مؤثرة، كما تلقي إضاءات مشرقة على الوقائع فتصور حقائقها في مشاهد ناطقة تبلغ إلى أعماق القلوب .

وقد احتفت بالأمثال الأمم جميعاً، وبلغ العرب شأواً عظيماً في ضرب الأمثال، وزينوا بها تضاعيف أقوالهم، واستخدموها في الإفهام وإيضاح المبهمات، وجمعوا قدراً كبيراً منها، وأفردوها بالتصنيف، وأحسنوا ترتيبها وشرحها وتفسيرها .

وقد اخترت لكم في هذه المقالة الأمثال الآتية :

١ . أعط الخبز لخبازه ولو أكل نصفه :

أهم بند في عملية التخطيط الاقتصادي الناجح اختيار وتوظيف الكفاءات البشرية التي تحمل في جعبتها إرادة التغيير، وأي فعاليات غير ذلك غوغائية، ومزايدات، وبالونات دخان للتعمية، الاقتصاد بدون القيادات المؤهلة علمياً وفنياً عبث صرف، وبلا معنى، وبلا سند، وبلا رصيد، الاقتصاد بدونهم مشروع بلا ضمان، ومغامرة بلا عائد، وهو مشروع فاشل لا محالة . . نهايته الإحباط والكساد .

إذا أراد الناس أن يرفعوا اقتصاداً ساقطاً فماذا عليهم أن يفعلوا؟ أولاً الساقط من الممكن أن ينهض، والذي انكسر يمكن إصلاحه بالإرادة والفهم والعمل الجاد، ولا بد من إعطاء الخبز لخبازه؛ أي للأذكاء الخبراء؛ لأننا لو سلمنا الاقتصاد لغير الخبراء فيه فسيزيدون الطين بلة، وسيخنقوا جميع متنفساته بمحاولاتهم التخريبية التي يسمونها (إنقاذاً)؛ فقد حاول كثيرون إنقاذ اقتصادياتنا الهامدة الساقطة في حفرة عميقة ضيقة في الأرض؛ بعضهم قال: نفرض المزيد من الضرائب، أو نركل نسب الاقتطاع الضريبي إلى أعلى الأرقام اللائقة بموسوعة (غينيس) للأرقام القياسية! (واللي يجمعه (يدخره) الموظف في سنة تأكله الضرائب بلقمة واحدة)¹! (واللي تزرعه، يقلعه غيرك)! وبعضهم قال: نقلص الرواتب، ونكلف الشخص الواحد بمهام شخصين أو أكثر بحيث نجعل من الشخص

١ . يقول المثل الشعبي: (اللي تجمعه النملة في سنة يأخذه الجمل في خفه).

الواحد ثلاثة أشخاص، ونضغط الثلاثة في واحد، وبذلك نستطيع أن نلف حبل النجاة حول عنق الاقتصاد ونسحبه، ولو فعلوا ذلك لمات اختناقاً! ولو أحضرنا طفلاً في المرحلة الإعدادية وعرضنا عليه المشكلة الاقتصادية وطلبنا منه اقتراح حل لها، فلا بد أن يفكر في كل هذه الاحتمالات السابقة لكن براءته لن تهديه إليها! وأحياناً نحدد للتغيير والخروج من الأوحال الاقتصادية مائة يوم أو ثلاثمائة يوم، وتمر الأيام مر السحاب، وحينما يبلغ الموعد أجله، والانهييار الاقتصادي وأطلال التخلف والإفلاس والمجاعة على حالها ومنوالها، يقف (المحترم) مشدوهاً لا يجد ما يقوله، ثم يعتذر للأفواه الجائعة قائلاً: ما لبثنا إلا يوماً أو بعض يوم! هل نحن نتحرك فعلاً أم أننا نتكلم فقط؟ وهناك فارق كبير بين ما يقال وما يفعل، وما يحدث أقرب إلى الألعاب البهلوانية والترفيهية منها إلى الواقع، إنها حكاية اقتصاد من ورق تحركه الكلمات، ولا زالت الأزمة تدور في حلقة مفرغة.

إن بلادنا غنية بالموارد؛ نحاس، وغاز، وصخر زيتي، وأراضي خصبة، ومياه جوفية، وثروة زراعية، ورمال وصخور تصلح لصناعة أفخر أنواع الرخام والغرانيت، في بلادنا ثروة سياحية من الآثار المترامية، وفي البحار ثروة سمكية وكنوز وخيرات وفيرة، والعقول العربية مبدعة، والعامل العربي صبور، وكما يقول المثل: (**ترميمه البحر ويطلع في فمه سمكة**)، ومثل هذه البلاد لا تفلس إلا بقيادات اقتصادية مفلسة.. خائفة.. مترددة! هذه العقلية التالفة لا تصلح أن تقود، ولا نفع من ورائها في اللحظات الصعبة، والمواقف الحرجة، والمنعطفات الضيقة التي يلزم فيها اتخاذ مواقف صارمة، لماذا تظل الوجوه التي فقدت صلاحيتها ومصداقيتها باقية، وسياساتها باقية، ولم نشهد ببقائها إلا أزمات مالية خانقة تقبض على أرواحنا كالكابوس، والحلول المطروحة هي كالعادة حلول تقليدية، طلب تبرعات، تسول، قروض ومعونات، وكلها تصب في بالوعة ما لها من قرار، وتخرج أجيال مميزة لا محل لها على مقاعد المشاركة في صناعة المستقبل، فتحمل المقاهي وقوارع الطرقات.

هل نحن نسير بمنهج (أعط الخبز لخبازه) في القرارات الصعبة والخطيرة، والمناصب الكبيرة والصغيرة، ونعطي القوس لباريها؟ أم نرمي بالقوس باريها ليخلو الجو لضوايرها.

هل ما يحدث الآن هو تنافس على إيرادات جادة لتغيير حالنا إلى الأحسن؟ أم تنافس على إيرادات تأتي على اقتصادنا من القواعد؟.

في حرب طروادة كما تحكي الأسطورة اليونانية كان البطل الخارق (آخيل) صاحب الانتصارات الساحقة يعاني من نقطة ضعف في كعب قدمه؛ حيث كان هشاً ضعيفاً، وقد استطاع عدوه باريس أن يرديه قتيلاً حين صوّب بسهمه على قدمه فأصابه في مقتلته وأسقطه، ثم أجهز عليه، واعتقد أن عدم تقسيم العمل، وعدم رفده بالمؤهلات المتخصصة، وعدم وضعها تحت المجهز، وإعطاء الخبز لغير خبازه، هو كعب آخيل الاقتصاد العربي المعاصر.

٢. (أنفق ما في الجيب يأتيك ما في الغيب):

البخل مذموم، والتبذير والإسراف مذمومان، والسخاء والاعتدال في الإنفاق هو الاعتدال المحمود، والاقتصاد الممدوح شرعاً وعقلاً، قال تعالى: **{وَالَّذِينَ إِذَا أَنْفَقُوا لَمْ يُسْرِفُوا وَلَمْ يَقْتُرُوا وَكَانَ بَيْنَ ذَلِكَ قَوَامًا}** [الفرقان: ٦٧]، وقال تعالى: **{وَلَا تَجْعَلْ يَدَكَ مَغْلُولَةً إِلَىٰ عُنُقِكَ وَلَا تَبْسُطْهَا كُلَّ الْبَسْطِ فَتَقْعُدَ مَلُومًا مَّحْسُورًا}** [الإسراء: ٢٩]، وقد أهملت المجتمعات العربية الإسلامية مراعاة هذه التعاليم الفاضلة، وكادت لا ترى من الأغنياء إلا سفيهاً مبدراً، أو شحيحاً مقترأً، بل كاد الفقير أن يكون مسرفاً لولا قلة اليد، وضعف الحال، فما أن يلبث الراتب في جيبه حتى يختفي بحركة سريعة كما تختفي الكرة في يد البهلوان !

إنَّ عملية شراء الأشياء، والكثير من الأشياء هي المتنفس الذي يشعر بعضنا من خلاله بالرضا؛ فبعد مخاصمة مستعرة مع الزوجة لا بد أن يرضيها ببطاقة دعوة لتناول الطعام في أحد المطاعم ذات الأسعار الملتهبة، وعند الحصول على المكافأة السنوية لا بد من رحلة سياحية بالطائرة إلى تركيا أو شرم الشيخ أو على الأقل جولة ترفيهية بالسيارة في ربوع الوطن الجميل، وفي المناسبات ليس هناك أفضل من شراء أحدث البدلات والأطقم الأنيقة، وشراء أبهظ أنواع الجاتوهات، وأفخر أصناف الشوكولاتة، إنها حالة الإنفاق المتهور التي تقود إلى التفكك والانجراف في تيارات سلبية، إنها مصيبة نفسية كبيرة بحاجة ماسة إلى علاج طارئ، لماذا تكبد نفسك أعباء مالية ضخمة أعلى من دخلك إرضاءً لنفسك بتعويضها عن النقص الذي تشعر به عند مقارنتها بأصهارك وزملائك؟ لماذا تضطر إلى الاستدانة من أصدقائك ومعارفك أو تلجأ إلى القروض والتمويلات البنكية، أو الشراء بالبطاقات الائتمانية غير المغطاة؟ لتجد نفسك مكبلاً من رأسك إلى قدمك بالديون والالتزامات المالية التي تعجز عن سدادها، كل ذلك في سبيل تقليد ومحاكاة المستويات الاقتصادية الرفيعة، والاختيال أمام الأقران بالمظاهر البراقة من لباس ومجوهرات وأثاث وسيارات وديكورات.. والقائمة تطول، ومسلسل الديون لا ينتهي.

مشكلتنا أننا لا نحسن في الغالب تدبير شؤوننا المعاشية والمالية، ونعاني من إدارة مفرطة لمقدراتنا، وأكبر دليل على سوء التدبير أن تجد شخصاً يشتري فاكهة أو لحمة أو بدلة.. بمبلغ كبير، ثم يخوض مع البائع في مساومة حادة من أجل تخفيض السعر ديناراً أو نصف دينار، حريص على إنفاق مبلغ كبير! وحريص على توفير مبلغ صغير! فإذا تمت الصفقة دفع المبلغ الذي وفّره إكرامية للعامل الذي يحمل الأكياس! وتجد آخر يأكل حتى تغلق جميع المسالك والممرات أبوابها، ثم يختار عصير بيبي دايت أو جريب فروت للمحافظة على رشاقتة ولياقته، وآخر يمسح قصعة الطعام ثم يترك على طرفها لقمة صغيرة! فما معنى هذا؟ هل معناه أن معدته التي اتسعت للقصعة ومرفقاتها قد ضاقت عن جبر هذه اللقمة؟ هل معنى هذا أنه قد تجاوز حدوده وشعر بأن من الضروري أن يتوقف عند هذا الحد؟ لكن لماذا تأخر إدراكه وتنبه عند هذه اللقمة بالذات؟ هل معنى هذا أنه لا زال جائعاً لكنه يريد التظاهر بأنه شبعان لئلا ينطبق عليه المثل القائل (اللي ما يفضل منه جعان)، ولهذا أبقى فضلة الطعام دليلاً شاهداً على اكتفائه وامتلأه!

لو نظرنا إلى الموائد التي تمتلئ بالكميات الكبيرة من الأطعمة والأشربة المشهية لوجدت أن معظمنا مصاب بداء الإسراف؛ فالجائع لا سيما إذا كان صائماً يجب أن يفطر في جو أطباق كثيرة، وألوان مختلفة، والأطباق الموضوعة على سفرة الطعام لا تكفي البيت الواحد بل تكفي الحي بأكمله، وإذا كانت المشكلة في أنك تريد أن تملأ عينيك، وتحب أن ترى أمامك أطباقاً كثيرة، فالحل أن تشتري أطباقاً أصغر، وأن تطهو نصف الكمية، وتضعها في أطباق كثيرة، كما يفعل اليابانيون: يقدمون عشرات الأطباق التي يمكن تجميعها في قصعة أو وعاء واحد!

لقد تغير المجتمع العربي المسلم كثيراً؛ فبعد أن كان يؤمن بأهمية الادخار، والاحتفاظ بالقرش الأبيض للظروف الصعبة التي يعبر عنها باللغة الدارجة (الأيام السوداء)، أصبح اليوم يؤمن بمقولة (أسرف ما في الجيب يأتيك ما في الغيب)، وانقرضت فكرة الادخار في الحاصلات، ودولاب الملابس، والمخابئ الأرضية، والحسابات المصرفية، واندفع إلى الاستهلاك والاستيراد والاقتراض والاستجداء، لقد خدعونا بقصص وحكايات وأشعار وجمل خطابية تدور حول معنى المثل السابق (أسرف ما في الجيب...)، ونسوا أن الإيمان بالغيب والقدر لا يعني تعطيل القوى والطاقات التي أُرشدنا الله إلى أعمالها، ولا يعني التكاسل والتواني والتخاذل وترك العمل، ورحم الله عمر الفاروق رضي الله عنه القائل: (لا يقعدن أحدكم عن طلب الرزق، ويقول: اللهم ارزقني، وقد علم أن السماء لا تمطر ذهباً ولا فضة، وإن الله تعالى إنما يرزق الناس بعضهم من بعض)¹، نحن نؤمن أن لكل مخلوق رزقاً، وهذا حق لا مرأى فيه، لكن الرزق مذخور في خزائن السماء والأرض، وقد قدره الله لعباده حسب سننه قوانينه التي ترتب الرزق على الطلب، قال الله تعالى: {فَأْمْسُوا فِي مَنَاكِبِهَا وَكُلُوا مِن رِّزْقِهِ وَإِلَيْهِ النُّشُورُ} [المالك: ١٥]، وقد قيل لمحمد بن مهران: إن ههنا أقواماً يقولون: نجلس في بيوتنا وتأتينا أرزاقنا، فقال: هؤلاء قوم حمقى، إن كان لهم مثل يقين إبراهيم خليل الرحمن، فليفعلوا)²، وقد قيل للإمام أحمد ما تقول فيمن جلس في بيته أو مسجده، وقال: لا أعمل شيئاً حتى يأتيني رزقي، فقال أحمد: (هذا رجل جهل العلم، أما سمع قول النبي عليه الصلاة والسلام جعل رزقي تحت ظل رمحي، ولرزقكم كما يرزق الطير تغدو خماصاً وتروح بطاناً)³؛ فالطير تغدو في الصباح الباكر لطلب الرزق، ولا ترقد في أوكارها تأكل ولا تعمل، بل إن أنبياء الله نوحاً وإدريس وزكريا وموسى وعيسى ومحمد عليهم الصلاة والسلام كانوا أصحاب مهنة وحرفة، وقد علم الله نبيه داود عليه السلام صناعة الحديد، وصارت حرفته، وأودع سبحانه في السماء والأرض من الأرزاق الزاخرة ما يكفي جميع المخلوقات، حين تطلبها المخلوقات حسب سنة الله التي لا تحابي أحداً، ولا تحيد ولا تتخلف.

وأود أن أقدم لك عزيز القارئ بعض التوصيات المفيدة التي يمكن الاستفادة منها في صياغة خطة للادخار والاستثمار:

1. ابن عبد ربه، أحمد بن محمد، (العقد الفريد)، دار الكتب العلمية- بيروت، 1404هـ، (2/342).
2. الأبيشي، محمد بن أحمد بن منصور، (المستطرف في كل فن مستطرف)، دار عالم الكتب- بيروت، 1419هـ، (1/307).
3. ابن مفلح، أبو عبد الله محمد بن محمد المقدسي، (الأدب الشرعية والمنح المرعية)، دار عالم الكتب- بيروت، (3/277).

- ١ . الاقترع الدوري من راتبك في حدود مبلغ معقول لبناء قاعدة مالية تنطلق منها إلى عالم الاستثمار، ويمكن على المدى البعيد أن تحقق أرقاماً إدارية مذهلة، واحرص على ألا تتعارض المقتطعات المالية مع نفقاتك الشهرية .
- ٢ . قلّل حجم المصروفات الكمالية (نفقات الفشخرة) غير الضرورية التي بإمكانك الاستغناء عنها دون حرج يذكر، وادخر الفروقات الناجمة في وعاء المقتطعات الشهرية .
- ٣ . انتقل من مرحلة الادخار إلى الاستثمار لتوظيف الرصيد الادخاري في الحسابات والصناديق الاستثمارية ذات العوائد المجدية .
- ٤ . إذا حققت استثماراتك أرباحاً معقولة، وزاد حجم الحافظة المالية، قم بانتقاء أفضل الأعمال التجارية أو الاستثمارات التي تتقنها، وضع أموالك فيها ثم راقبها بعناية وانتظام، واختر الاستثمارات ذات المخاطر التي في قدرتك امتصاصها لئلا تدخل نفسك في دوامة الأرق المزمّن .
- ٥ . راقب نفقاتك بعناية ودقة وقارنها بدخلك، ثم قدر وقرر هل أنت بحاجة إلى تقليص النفقات أم إبقائها على حالها، وخذ بالاعتبار النفقات الطارئة غير المؤكدة؛ كنفقات الصيانة للمنزل والسيارة . . .، ونفقات العلاج والدواء، ونفقات الضيافة ونحوها، وكما جاء في المثل الشعبي : (**اللي يحسب الحسابات في الهنا بيات**) .
- ٦ . احرص على أن يكون لك دوماً هدف محدد أو أهداف متتالية قريبة وبعيدة مثل : شراء منزل، بناء مسجد أو مدرسة أو مؤسسة خيرية، مع أن أهم حافز للادخار المنتظم أن تدرك في داخلك أهمية الإيدار كوسادة نقدية مريحة للوقاية في حالات الطوارئ، ولتمتع بحياة هادئة مطمئنة، وتذكر أن الراتب الذي سيصرف لك بعد التقاعد قد لا يكفي للوفاء باحتياجاتك .
- ٧ . ابحث عن الحسومات المغربية (الخصومات)، والأسعار التوفيرية، والعمليات الالكترونية التي يمكنك باستخدامها توفير النقود، فمثلاً عند الاستثمار (عرض النقود) ضع أموالك لدى من يحقق أعلى نسب ربحية في السوق بصيغة إسلامية مقبولة، وفي حال الطلب (التمويل) ابحث عن من يطلب منك أدنى نسبة ربح، ولا يكن أكبر همك الحصول على الموافقة الائتمانية فقط، بل الموافقة بسعر ربح تنافسي مناسب، وتأكد من قدرتك على الوفاء بالتزاماتك، ولا تورط نفسك في تمويل يستغرق جميع مدخراتك ويغرقك في الديون من أجل الحصول على فشخرة كمالية، واحرص أيضاً على ألا يتجاوز دينك الذي يستحق في نهاية كل شهر نصف حجم دخلك الشهري على الأكثر .
- ٨ . قم بتوثيق جميع عملياتك المالية والتجارية كي لا تتم مطالبتك خطأً بتكاليف مالية فتضطر لغياب المستند القانوني إلى دفعها مع أنك قمت بأدائها مسبقاً .

٩ . اقرأ شروط فتح الحسابات الاستثمارية التي تنظم عمليات توزيع الربح والخسارة على حركات السحب والإيداع للمبالغ؛ لثلاً يضيع أسبوع أو أكثر على المبالغ المدخرة في الحسابات بلا طائل ربحي، ولثلاً تخسر أرباحاً بسبب سحبك لوديعتك في غير الوقت المناسب.

٣ . (أعطيني اليوم صوف وخذ بكرة خروف) :

هذا المثل يعني أن القليل الحاضر خير من الكثير المؤجل، وأن القليل المضمون خير من الكثير غير المضمون، وأن العين أي النقد خير من الدين؛ وأنه لا مساواة بين النقد والنسيئة؛ لأن النقد المعجل أكثر قيمة من المؤجل¹؛ والدليل على ذلك أن السلعة التي تباع بالأقساط يزداد ثمنها المؤجل عن السلعة التي تباع بنقد عاجل، وكذلك يتخفف ثمن السلعة المباعة سلماً لتأخر قبضها عن مجلس العقد، وإذا عجل المدين بسداد ديونه المؤجلة جاز له أن يحصل على حسم لقاء التعجيل يتناسب مع المدة الفاصلة بين تاريخ التسديد والاستحقاق، وهل ينسحب هذا الحكم على الديون المؤجلة مطلقاً سواء كانت ناشئة عن البيوع أو القروض الحسنة أم يقتصر الحكم على ديون البيوع وما شاكلها فقط، ولا يشمل القروض الحسنة؛ كونها إحساناً، ولا يليق بالمقترض أن يطلب من المقرض المحسن المكافأة على التعجيل في قضائها؟ والذي يظهر لي أن الأصل في المسألة أن تبقى على إطلاقها في الديون المؤجلة بصرف النظر عن الأسباب التي أنشأتها.

ولما كان قيمة النقد أعلى من قيمة الدين؛ لم يجز جمهور الفقهاء دفع الزكاة بإسقاط الديون التي للمزكي على المدين المستحق لها، لأنها ليست بجودة النقد، ولا ترقى لمستواه، وقد أمر الله المؤمنين بأن ينفقوا الأجود مما يحبون، والحيلة أن يدفع الدائن الزكاة للمدين نقداً، فإذا قبضها أخذها منه قضاءً عن دينه، ولما يدل أيضاً على أفضلية النقد على الدين قول بعض الفقهاء: من حلف قائلاً: إن كان لفلان مال، فسأعتق عبدي وأحرره، لا يحنث ولا يلزمه الإعتاق إذا لم يكن لدى فلان المذكور أموالاً نقدية، ولو كانت له ديون على الناس².

ومن الأمثال التي تروى في هذا المعنى: (بيضة اليوم أحسن من دجاجة بكرة)، (وعصفور في اليد خير من عشرة على الشجرة)، (والسلف تلف ولا يصلح الحاجات إلا الدراهم)، (وضيفة عاجلة خير من ربح بطيء)، (والنسيئة نسيان، والتقاضي هذيان)، (ولا تبع نقداً بدين)، (والمدين يحسب أن النسيئة عطية، ويعتبرها هدية) .

٤ . أجرة الخياط تحت يده :

أي أجرة الخياط مضمونة؛ لأن الثوب الذي يخيطه تحت يده – كالمهون الذي يحوزه الدائن (المرتهن) ليستوثق من وفاء المدين (الراهن) بدينه –، ولن يقوم بتسليمه لصاحبه حتى يوفيه أجره، فحقه في الأجرة مصان ومحاط بضمان كاف، ويضرب هذا المثل في الحق الذي يتم التحوط له بأسباب تحفظه.

١ . علاء الدين الكاساني، أبو بكر بن مسعود، (بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع)، الطبعة الثانية، 1406هـ-1986م، (5/187).

٢ . علاء الدين البخاري، عبد العزيز بن أحمد، (كشف الأسرار شرح أصول البيزودي) دار الكتاب الإسلامي، بدون طبعة وبدون تاريخ، (3/299).

٥. (اللي بدك ترهنه بيعه):

الرهن الوارد في المثل أعلاه يقصد به الرهن الحيازي بأن يضع المدين الشيء الذي يملكه عقاراً أو منقولاً في حيازة الدائن ضماناً للالتزام الواقع عليه حتى يقضي دينه، بحيث يفقد المالك / المدين (الراهن) سيطرة التصرف عليه تماماً، بل ويكون الدائن المرتهن مخولاً بمقتضى عقد الرهن ببيع المرهون واستيفاء حقه من ثمنه في حال ممانلة المدين / المالك أو عجزه عن الوفاء، فالرهن الحيازي وسيلة للضغط على المدين تدفعه إلى الالتزام بأداء الدين تخوفاً من فقدان ممتلكاته المرهونة ببيع الدائن لها بنفسه أو عن طريق المحكمة.

ولأن الرهن الحيازي يجعل الأصول والمنقولات المرهونة مغيبة عن الواقع، ومعطلة عن الاستثمار، وشبه ميتة، لا يستطيع صاحبها الراهن ولا المرتهن لديه استغلالها، وأن يطور من وضعه المعيشي ويحسنه، بل تتردى أوضاعه المالية، ويوسم هو بالمتعثر، وتوسم ديونه بالهالكة، ويتجاذبه الدائنون من أطرافه، ويوصف بالفقير رغم أنه قابع على أصول تقدر أثمانها بأضعاف ما يحتاجه لقلب مجريات حياته المتدهورة لو فُكَّ رباطها، ولهذا أقل ما يمكن أن أصف به نظام الرهن الحيازي بأنه نظام بالي وغير عملي لتسببه في جعل المرهونات معطلة اقتصادياً، وقد أدركت الدول في العصر الحديث مساوئ هذا النظام وآثاره السلبية في البناء الاقتصادي (التنمية)، فابتكروا حلاً جزئياً للمشكلة يعرف بـ (نظام الرهن الرسمي للعقارات والمركبات).

٦. اداين وازرع ولا تداين وتبلع:

أي إذا أردت أن تقترض فليكن قرضاً إنتاجياً لأجل القيام بمشروع زراعي أو صناعي أو تجاري يعود عليك بالإيراد الذي إن لم تغتني به، يكفيك لسداد دينك، وقضاء حوائجك، ويحميك من الوقوع في شر المسألة، وإراقة ماء الوجه، أما إذا اقترضت النقود لأجل استخدامها في الحاجات الاستهلاكية، فستقع في أزمة مالية خانقة بسبب زيادة مطلوباتك الشهرية الثابتة على حجم إيراداتك الشهرية الثابتة، ولذا (ازرع كل يوم تأكل كل يوم)، (والزرع إن ما غنى ستر)، و(اللي ينفق ولا يحسب بفلس ولا يدري)، و(السلف تلف)، (ومن اشترى ما لا يحتاج إليه، باع ما لا بد منه).

وللمقال بقية ...

(قل هذه سبيلي أدعوا إلى الله على بصيرة) والحمد لله رب العالمين. في النظام النقدي