



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
نحن الرواد
www.fibsudan.com

المال والاقتصاد

مصرف إسلامي الوجهة سوداني السمات يلتزم الجودة والإمتياز في أعماله إسعاداً للعملاء
ثقة في الموردين تنمية للمجتمع عناية بالعاملين وتعظيماً لحقوق المساهمين.

العدد الحادي عشر ديسمبر ٢٠٠٧م

مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

فيصل والنظامن يخترقان الحدود

معايير الجودة في صناعة البرمجيات

التكلفة والمائد للخدمات المصرفية الإلكترونية

قيمتنا...

لم تأت من فراغ... وهذا ما يميزنا



بنك فيصل الإسلامي السوداني

Faisal Islamic Bank (SUDAN)

www.fibsudan.com





المحتويات

www.fibsudan.com

أخبار محلية وعالمية

تصنيف البنك ضمن أول ١٥٠ مصرف عربي
في تظاهرة إقتصادية البنك يعقد ندوته السنوية الكبرى
إجتماع فوق العادة لتجميع أسهم البنك وإستبدال قيمتها الإسمية بالجنيه بدلاً عن الدينار
فيصل والتضامن يخترقان الحدود

تقنيات مصرفية

معايير الجودة في صناعة البرمجيات
مخاطر العمليات المصرفية الإلكترونية والمبادئ الإسترشادية لإدارتها وفق مقررات بازل ٢ :
البنوك الإلكترونية Electronic Banking

دراسات مصرفية

كيف تتحدد أسعار الأسهم في السوق المالي
الصناعة المصرفية الحديثة
العولة وصناعة التأمين في السودان
الإبداع التشغيلي سر النجاح
أحكام الأعراف الدولية للإعتمادات المستندية UCP ٦٠٠
أثر خصخصة أسواق المال العربية ودورها في تعزيز السعة والكفاية والحوكمة والتكامل
المهارات المهنية والسلوكية المعاصرة للعلاقات العامة

مصارف إسلامية

الإقتصاد الإسلامي بين المفهوم الإجرائي والسمات
أساسيات صياغة النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية
تكاليف عمليات الاستثمار في المصرف الإسلامي
دور التحليل المالي في تقويم أداء المصارف الإسلامية

رؤية قانونية

الطبيعة القانونية لنظام البطاقة المصرفية

الندوة السنوية

مؤشرات أداء البنك

الواحة

مؤشرات أداء البنك

الواحة

٥

٦

٦

٧

٨

١١

١٣

١٥

٢٢

٢٤

٢٦

٢٧

٣٠

٣٢

٣٤

٣٧

٣٩

٤٣

٤٦

٤٧

٥٣

٥٥

الناشر



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
 المال والإقتصاد العدد الحادي عشر ديسمبر ٢٠٠٧م
 مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

نحن الرواد

كلمة العدد

www.fibsudan.com

إكتمل العام ٢٠٠٧م والبلاد تسير في ركب التطور والنمو وتستقبل المزيد من التقدم والنجاح على كافة الأصعدة ، ومجلة المال والإقتصاد في عددها الحادي عشر تستقبل معكم العام الجديد وتهنئ الأمة الإسلامية قاطبة وقرأتها الكرام على وجه الخصوص وتتمنى من الله أن يجعله عام خير وبركة. وفي هذا العدد نتقلكم المجلة عبر هذا العدد إلى العديد من الموضوعات والإنجازات التي حققها البنك ضمن مسيرته الحافلة ، وتوجت بولوج البنك إلى مصاف العالمية حيث تم تصنيف البنك ضمن أول ١٥٠ مصرفاً عربياً وكذلك ضمن أول ٣٠ مصرفاً عربياً إسلامياً ، وأيضاً يضاف لإنجازات البنك الندوة السنوية التي ظل يقدمها البنك والتي جاءت هذا العام بعنوان التكلفة والعائد للخدمات المصرفية الإلكترونية وكانت محل إشادة من الجميع في كل جوانبها ، كما يتناول العدد أيضاً العديد من الموضوعات منها مخاطر العمليات المصرفية الإلكترونية ، وأساسيات صياغة النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية ، ومواضيع أخرى في مجالات أخرى ، ومعاً إلى مضابط العدد .

مواقع ماكينات الصراف الآلي العاملة

مدينة الخرطوم :

- ٣١ - الصحافة شارع محمد نجيب جوار جهاز المغربين
- ٣٢ - صيدلية لنا عمارة ياسر عبد المنعم تقاطع شارع سنكات وصالح باشا شرق برج سودان
- ٣٣ - وزارة التربية والتعليم حوش النقابة الركن الجنوبي الشرقي .
- مدينة امدرمان :**
 - ١- المحطة الوسطى امدرمان - شارع المناقير - عمارة مركز بدر التجاري.
 - ٢- الثورة شارع النص - جوار جامعة امدرمان الإسلامية بنات.
 - ٣- سوق ليبيا - شرق مباني رئاسة شرطة محلية البقعة.
 - ٤- شارع العرضة - شمال مجلس بلدية امدرمان - جوار مباني الصندوق القومي للمعاشات.
 - ٥- الفتيحاب - جوار صيدلية محمد سعيد - بداية شارع كبري امدرمان الجديد.
 - ٦- الثورة - شارع الشفطي - شمال كلية علوم التقانة - جوار صيدلية كوينز.
 - ٧- العرضة - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي السوداني - جنوب إستاد الهلال.
 - ٨- شارع الوادي جامعة الخرطوم كلية التربية شمال.
 - ٩- بوابة عبد القيوم جامعة الخرطوم كلية التربية جنوب.
 - ١٠- امدرمان شارع الأريعيين أبو كدموك مدخل الجوازات.

مدينة الخرطوم بحري :

- ١- شارع المعونة - جنوب سوق سعد قشرة - جوار صرافة الإمارات.
- ٢- المنطقة الصناعية - شارع الصناعات - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي السوداني.
- ٣- شمبات - جوار جامعة الخرطوم كلية الزراعة شمبات.
- ٤- شارع المعونة - المؤسسة - جوار صيدلية كوينز.
- ٥- شرق النيل - حلة كوكو - جوار جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - كلية البيطرة.
- ٦- الخرطوم بحري - شارع المعونة شمبات جنوب شمال مقسم سودان
- ٧- الخرطوم بحري - شارع السيد علي المرغني امام صيدلية المرغنية .

مدن الولايات :

- ١- مدينة بورتسودان - رئاسة جامعة البحر الأحمر .
- ٢- مدينة كسلا - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي - شمال غرب فندق إفريقيا
- ٣- مدينة القضايف - عمارة بنك فيصل الإسلامي من الركن الشمالي الشرقي .
- ٤- مدينة ود مدني - شارع اتجاه واحد - عمارة بنك فيصل الإسلامي - شمال مسجد الصائم
- ٥- مدينة عطبرة - السوق الكبير - مبنى بنك فيصل الإسلامي السوداني
- ٦- مدينة كوستي - شارع الدويم - السوق الكبير - مبنى بنك فيصل الإسلامي -
- ٧- مدينة الأبيض - السور الشرقي لمبنى محلية شيكان - غرب مبنى البوستان سابقاً.

١٩. مؤسسة فيصل المالية سويسرا
٢٠. بنك فيصل الاسلامي المصري
٢١. بنك شمال افريقيا التجاري
٢٢. Banca Ubae
٢٣. Bnp Paribas Suisse (Sa Geneva)
٢٤. Korea Exchage Bank
٢٥. بنك بيروت
٢٦. بنك مسقط

١٠. مصرف قطر الاسلامي
١١. بنك البحرين الشامل
١٢. المؤسسة العربية المصرفية
١٣. الشركة العربية للاستثمار
١٤. المصرف العربي للاستثمار
١٥. مصرف أبو ظبي الاسلامي
١٦. بنك دبي الاسلامي
١٧. بنك صادرات إيران
١٨. كوميرز بنك فرانكفورت

١. البنك البريطاني العربي التجاري
٢. البنك الأهلي التجاري / جده
٣. بنك الرياض
٤. مجموعة ساميا المالية
٥. شركة الراجحي المصرفية
٦. بنك سبأ الاسلامي- صنعاء
٧. البنك اليمني للإنشاء والتعمير
٨. بنك المشرق دبي
٩. بيت التمويل الكويتي

عنوان البنك الرئيسي :

مركز الفيحاء التجاري . شارع علي عبد اللطيف . الخرطوم . السودان ص ب : 10143 الخرطوم / تلس : 22519 - 22163

فاكس : 771714 - 77193 183 249 + هاتف : 777920 - 778727 - 781848 - 249 183 781857 +

إسبوت : FIBSDKH / بريد إلكتروني : fibsudan@fibsudan.com الموقع : www.fibsudan.com

الإشراف

د. أحمد الصديق جبريل

هيئة التحرير

الهادي خالد إسماعيل

إسماعيل إبراهيم محمد

الطيب عثمان الأمين

مهند مبارك العجب

الإخراج الفني

٨٣٧٤٧٦٥١

٨٣٧٤٧٦٥٢



هواتف خدمة العملاء :-

١-البنك: ٠١٢٣٠٠٢٤

٢-محور القيود القومي: ٨٣٧٤٩٥٧٣

فروع البنك العاملة:

ولاية	الخرطوم
الفيحاء :	٨٣٧٧٣٥٦٦
المحطة الوسطى الخرطوم:	٨٣٧٨١٧٦٧
جامعة الخرطوم:	٨٣٧٧٤٧٦٩
السوق العربي الخرطوم:	٨٣٧٧٤٦٠٣
السجانية :	٨٣٤١٧٧٥٨
السوق :	الشعبي
الخرطوم :	٨٣٤٧٥٦٠٦
المنطقة :	الصناعية
الخرطوم :	٨٣٤٧١٨٩٥
السوق المحلي :	٨٣٤٢٥٨٢٧
سعد قشرة :	٨٥٣٣١٩١٠
حلة كوكو :	٨٥٣٨٠١٥٥
المنطقة الصناعية بحري:	٨٥٣٣٠٤١١
أمدرمان :	٨٧٥٥١٩٧١
السوق الشعبي امدرمان:	٨٧٥٥٣٥١٨
الحرقيون :	٨٧٥٥٠٣٥٢
سوق ليبيا :	٧٨٥٩١٦٣١
الاسلامية (الثورة) :	٨٧٤٣١٩٧٧
الاسلامية (العرضة) :	٨٧٥٥٥٣٤٥
الاسلامية (الفيحاء) :	٨٧٥٢٩٤٢٤

الولايات الاخرى

بورتسودان :	٣١١٨٢٤٦٥١
القضايف :	٤٤١٨٣٣٥٠٣
كسلا :	٤١١٨٢٢٧١١
كوستي :	٥٧١٨٢٢٧١١
مدني :	٥١١٨٤٣١٥١
عطبرة :	٢١١٨٢٢٣٦٧
الابيض :	٦١١٨٢٣١٢٥
الفاشر :	٧٣١٨٤٢٢٣٨
نيالا :	٧١١٨٣٢٠١٣
جوبا :	٨١١٨٢٠٢٢٧
ملكال :	٨٣١٨٢٢٢٥٨
واو :	٨٤١٨٢٢٢١٧



بنك فيصل الإسلامي السوداني

Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

الرائد السادس عشر ديسمبر ٢٠٠٧
 نشرة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني



أخبار محلية وعالمية

www.fibsudan.com

في إنجاز غير مسبوق نصنيف البنك ضمن أول ١٥٠ مصرف عربي أول ٣٠ مصرف إسلامي



في إنجاز غير مسبوق ، دفع بالبنك من المحلية إلى مصاف العالمية ، تم تصنيف بنك فيصل الإسلامي السوداني ضمن أول ١٥٠ مصرفاً عربياً وأول ٣٠ مصرفاً إسلامياً في الوطن العربي من حيث الأداء ، وأعد هذا التصنيف مجموعة الإقتصاد والأعمال في بيروت ، وتم نشره في مجلة الإقتصاد والأعمال العدد الخاص أكتوبر ٢٠٠٧م التابعة للمجموعة . وحقق البنك مراكزاً متقدمة في المؤشرات التي تم بموجبها تصنيف المصارف ، وذلك على المستويين العربي والإسلامي ، حيث جاء

ترتيب البنك في الدرجة الخامسة والعشرين من بين أول ١٥٠ مصرف عربي من حيث العائد على متوسط الموجودات بنسبة ٤,٠٢٪ ، كما جاء ترتيب البنك في الدرجة التاسعة والعشرين من بين أول ١٥٠ مصرف عربي من حيث العائد على متوسط حقوق الملكية بنسبة بلغت ٢٧,٣٪ ، كذلك أظهر التصنيف تحقيق البنك للمرتبة العاشرة من بين أول ١٥٠ مصرف عربي وفقاً لمعدلات النمو في الأرباح حيث بلغت نسبة النمو ١٣٤,٣٪ ، وفي معدل النمو للموجودات جاء ترتيب البنك في الدرجة التاسعة بنسبة نمو بلغت ٦٥,٠٣٪ من بين أفضل ١٥٠ مصرفاً عربياً . وفي جانب آخر حقق البنك سبقاً للعمل المصرفي في البلاد ، وذلك بتصنيفه ضمن أول ٣٠ مصرف إسلامي على مستوى الوطن العربي ، وجاء ترتيب البنك الثاني عشر من بين أول ٣٠ مصرفاً إسلامياً من حيث العائد على متوسط الموجودات ROAA ، كما حقق البنك المرتبة الثامنة من بين أول ٣٠ مصرفاً إسلامياً في الوطن العربي من حيث العائد على متوسط حقوق المساهمين ROAE ، وحقق البنك مركزاً متقدماً من حيث معدل النمو للأرباح وحاز على المرتبة الرابعة بمعدل نمو بلغ ١٣٤,٣٪ من بين أول ٣٠ مصرف إسلامي في الوطن العربي ، وحاز البنك كذلك على المرتبة الرابعة من حيث معدل نمو الموجودات من بين أول ٣٠ مصرف إسلامي في الوطن العربي . هذا التطور الكبير في أداء البنك والولوج بالمصرفية السودانية من المحلية إلى آفاق العالمية ، لم يعد وليد صدفة ، وإنما جاء بخطة إستراتيجية واضحة ، أعملت فيها كافة المتغيرات المحلية والعالمية ، وساهمت فيها كل المستويات الإدارية والعاملين بالبنك ، وإعتمدت أحدث نظم العمل والتقنيات المصرفية الحديثة والتدريب عليها ، فضلاً عن التأهيل الحديث لأصول البنك ورئاسته وفروعه . إن هذا الإنجاز الذي تحقق يعد دافعاً للجميع لبذل المزيد من الجهد وتطوير الأداء .



في تظاهرة إقتصادية البنك يعقد ندوته السنوية الكبرى

عقد بنك فيصل الإسلامي السوداني ، ندوته السنوية الكبرى في يوم الثلاثاء الموافق 2007/11/20م بقاعة إتحاد المصارف السوداني (القاعة الدولية) . وجاءت ندوة هذا العام بعنوان (التكلفة والعائد للخدمات المصرفية الإلكترونية) وقد ترأس الجلسة الأستاذ / علي عمر إبراهيم فرح - المدير العام وتحديث فيها كل من : الدكتور/ عز الدين كامل أمين - مدير عام شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية . والدكتور/ أسامة عبدالوهاب الرئيس - وكيل جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا . وعقب على أوراق الندوة مجموعة من المختصين في مجال المعلومات والمصارف والإقتصاديين حيث إبتدر النقاش الدكتور / أحمد عبدالقادر صالح - مدير عام المركز القومي للمعلومات ، ثم تلاه الأستاذ / مجذوب جلي أحمد - الأمين العام لإتحاد المصارف السوداني ، والأستاذ / جمال عبد الرحيم صالح - مدير إدارة التقنية ببنك السودان ، والدكتور/ عبد المنعم محمد الطيب - أكاديمية السودان للعلوم المالية والمصرفية. وحضر هذه الندوة جمع غفير شمل قيادات الجهاز المصرفي والمؤسسات المالية والمصرفية والأكاديميين ورجال المال والأعمال . وتناولت محاور الندوة الإستثمار في التقنية ومتطلبات البيئة التحتية لنجاحه إضافة لتكلفة الخدمات المصرفية الإلكترونية والعائد من الإستثمار في التقنية المصرفية على المستوى الكلي ومستوى المصارف والربائث . وقد أشاد الحضور بموضوع وتنظيم الندوة إضافة إلى الأوراق المقدمة والتعقيب الجيد عليها مما يعكس أهمية الموضوع باعتباره محورياً هاماً لم يتم التطرق إليه من قبل .

وأوضح الدكتور عز الدين كامل أمين عن حجم المعوقات والصعاب التي تواجه القطاع المصرفي الإلكتروني ، مثل صغر حجم المصارف السودانية باعتباره من البلدان ذات الإقتصاد الصاعد حيث تعجز المصارف في البلدان المشابهة عن الإستثمار في إدخال التقنيات المعقدة ذات التكلفة العالية مما يحد من إستفادتها من العمليات التقنية الكبيرة والأكثر تعقيداً التي تقل فيها التكلفة مما يدفع المصارف الى الركون حتى تحافظ على نسبة أرباح وبالتالي لاتبذل جهداً في توسيع أنشطتها ، كما أن تطوير طرق وإجراءات صيغ التمويل الإسلامية ضرورة ملحة لأنها تستغرق فترة زمنية طويلة مقارنة بالطرق الربوية مما يؤدي إلى عدم الإستفادة من التقانة وتوفر عنصر الزمن مما يستوجب إتخاذ خطوتين : أولاً : تقليل مخاطر الإقتراض بدراسة مسلك وسلوك الزبون .

ثانياً : الفصل في الدراسة الفقهية بين تجريد القضايا التي نبحث فيها عن شرعيتها ومعوق آخر يتمثل في عدم تبني ثورة التقانة المصرفية بصورة شاملة وفي كافة النواحي الادارية والخدمية .

اجتماع فوق العادة لتجميع أسهم البنك وإستبدال قيمتها الإسمية بالجنيه بدلاً عن الدينار



في إطار قيام بنك فيصل الإسلامي السوداني بتنفيذ التوجيهات الصادرة من سوق الخرطوم للأوراق المالية الخاصة بالبنوك والشركات فيما يتعلق بتعديل القيمة الإسمية في شهادات الأسهم (لتتماشى مع الفئات الجديدة بعد إستبدال الدينار بالجنيه السوداني) ، وتوجيه السوق لبعض البنوك والشركات بتجميع الأسهم لتصبح القيمة الإسمية وفق القيمة السائدة (الجنيه أو القرش) ، وفي ذلك الإطار أوصى مجلس الإدارة ببنك فيصل الإسلامي بعقد إجتماع فوق العادة للجمعية العمومية للمساهمين بغرض موافقة الجمعية العمومية لتنفيذ توجيهات سوق الخرطوم للأوراق المالية وذلك بموجب القرار رقم (١٥١/٢٦) /٢٠٠٧م بعد إجازتها من قبل مجلس الإدارة ، وتم عقد الإجتماع في مساء يوم الخميس الموافق ١٥- نوفمبر بقاعة الصداقة وترأس الجلسة الأستاذ عثمان الهادي إبراهيم وتمخضت الجلسة بعدة قرارات تتمثل في الآتي :

- ١- إجازة قرار مجلس الإدارة بتجميع أسهم البنك بقسمة الأسهم الحالية لكل مساهم على (١٠٠) وتخصيص عدد ٦٢٢٢٦٨ سهماً من رأس المال المصرح به والغير مكتتب لجبر الكسور على أن يتم دفع قيمة الأسهم المخصصة لجبر الكسور نقداً أو من أرباح المساهمين الذين تم جبر كسور أسهمهم .
- ٢- إجازة قرار مجلس الإدارة بتعديل القيمة الإسمية للسهم بعد التجميع لتتماشى مع الفئات الجديدة (الجنيه - القرش) لتصبح القيمة الإسمية للسهم الواحد بعد التجميع واحد جنيه سوداني بدلاً عن واحد دينار سوداني قبل التجميع .



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
المال والإقتصاد العدد الحادي عشر ديسمبر ٢٠٠٧م
مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

نحن الرواد

أخبار محلية وعالمية

www.fibsudan.com

فيصل والتضامن يخترقان الحدود



الكاتب الصحفي : موسى يعقوب

الصناعة المصرفية السودانية في عهدها الراهن تبدو أكثر صحة وعافية وقدرة على المنافسة في محيطنا الإقليمي العربي . وهذا ما حملته إلينا مجلة الإقتصاد والأعمال العربية المتخصصة في هذا المجال والتي درجت على أن تصدر عدداً خاصاً كل عام عندما

تتعد الإجتتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي . حيث التظاهرة الإقتصادية العالمية التي يشارك فيها مصرفيون من كل أنحاء العالم .

في العدد المذكور الذي صدر في أيلول - سبتمبر وتشيرين الأول - أكتوبر من هذا العام قامت المجلة في إطار المناسبة بتصنيف وترتيب حسب المواصفات والمعايير الفنية المصرفية لأول ثلاثين مصرفاً إسلامياً في العالم العربي ولأول مائة وخمسين مصرفاً عربياً تعمل بالنظامين الإسلامي والتقليدي وذلك على سبيل المثال من حيث تحقيق الأرباح وحقوق المساهمين ومعدل النمو في الموجودات والعائد على متوسط حقوق الملكية..... الخ

ومما كان لافتاً للإنتباه وقد وقع ذلك العدد الخاص من المجلة المذكورة في يدي أن مصرفي التضامن الإسلامي وفيصل الإسلامي السوداني ، وهما من مصارف القطاع الخاص

السوداني والأبكار والرواد في التجربة المصرفية الإسلامية داخل السودان وخارجه ، كانا ضمن القائمتين المذكورتين في العالم العربي وبقفزات ملحوظة في عدد من المؤشرات التي عولت عليها المجلة في التصنيف والتمييز بين تلك المجموعات - وهو ما لا يتسع لذكره المجال في هذه العجالة إلا أن المهم هو أن صناعتنا المصرفية السودانية قد خطت إلى الأمام .

ونحسب أن في هذا - ونحن ننظر إلى نصف الكوب المليان - ما يشرف ويجعلنا نمتلئ ثقة ويقيناً بأننا نسير على الطريق الصحيح والصناعة المصرفية في بلدنا بخير وقطاعنا الخاص أمامه فرص كبيرة لأن ينجز ويحقق النجاحات ، إن نحن أحسننا الإدارة ووظفنا الموارد والطاقت التوظيف الصحيح كما تفعل الإدارة والقيادة في مصرفي فيصل الإسلامي والتضامن اللتان لا بد من تهنئتهما على ذلك . وهو ما نفعله الآن عن إستحقاق وجدارة وعقبال الخروج من الدائرة الإقليمية إلى العالمية . وكل تظاهرة إقتصادية عالمية ومجلة (الإقتصاد و الأعمال) بخير وتقدم .



معايير الجودة في صناعة البرمجيات



محمد علي أحمد
إدارة تقنية المعلومات

هذه أول مرة أتناول فيها قضية الجودة الشاملة بصناعة البرمجيات، وتناولتها من منظور التوعية وإعتقادي بإستمرار تدني الوعي بهذه القضية لدى النسبة الأكبر من شركات البرمجيات المحلية لدينا أو حتى المؤسسات العاملة بهذه البرمجيات لدينا هنا وهو أمر مذهل حقاً، لأنه حينما نكون في نهايات العام ٢٠٠٧م، ثم نجد نسبة غير قليلة من الشركات لا تكثر بتأهيل نفسها للعمل بمعايير الجودة العالمية، ويتساءل ممثلوها عن مفاهيم الجودة ومجدها، فهذا يعني أننا نعيش وضعاً يدخل في باب النفق المظلم الدالك على أن صناعة البرمجيات لدينا تقف على حافة الهاوية، لأن هذه المعايير باتت إما جوائز مرور وميل سري للعبية والنمو والبيع والتصدير والإفتتاح على العالم أو هوة عميقة للفناء والتلاشي السريع، ولذلك فإن شركات البرمجيات في شرق العالم وغربه تنتفض قلقاً على مستقبلها وتأخذ معايير الجودة بأقصى درجات الجدية والإهتمام.



ومادام لدينا شركات لا تزال تعمل بلا إكتراث وهي تسأل عن معايير الجودة وتجدر راحتها في عشوائية تخطيط وتصميم وإنتاج البرمجيات، متوهمة أن الحال سيستمر كما كان في الماضي.. سأبدأ اليوم بعرض سريع لهذه القضية وكيف نشأت وأهميتها، ثم أتناول في مقالات مقبلة نقاط الضعف المهمة التي تعاني منها الشركات غير المؤهلة للعمل وفق هذه المعايير والأدوات التي تكفل تفاديها ومستويات الجودة العالمية المطلوب الوصول إليها.

في البداية: ماذا نعني بالمعايير الدولية لجودة البرمجيات؟

هي مجموعة القواعد والإجراءات والخطوات والعمليات التي وضعت من قبل جهات عالمية مختصة لكي تحقق في حالة الإلتزام بها أن يتم التفكير والتخطيط للبرمجيات ثم تصميمها وإنتاجها بطريقة واضحة تحدد مدى كفاءة البرنامج في العمل وخلوه من العيوب والمشكلات المختلفة وإتساقه التام مع الهدف الموضوع من أجله، وإتباع معايير واضحة ومعتمدة في أسلوب التصميم والبناء وكتابة كود البرنامج بحيث يسهل بعد ذلك تصنيف البرنامج من حيث مستوى جودته وقدرته على العمل في الظروف المختلفة، وأن يكون البرنامج موثقاً توثيقاً كافياً وجيداً في مجموعة وثائق ورقية أو إلكترونية بشكل يشرح كل تفاصيله وطريقة بنائه بحيث يمكن لأي مطور أو مدير مشروع أن يعمل بهذا البرنامج دون اللجوء بشكل أساسي لمن قام بالتصميم.

ولا تقتصر معايير الجودة على البرنامج نفسه من الناحية التقنية بل تشمل كل شيء داخل شركة البرمجيات من العمليات الإدارية والتنظيمية المتبعة داخل الشركة وكيفية وضع مشروع لإنتاج برنامج معلومات وكيفية متابعته وحتى كيفية التعامل مع المبرمجين في أمور

التدريب الداخلي الحضور والإنصراف وغيرها.

وقد لعبت هندسة البرمجيات دوراً حاسماً في أهمية تطوير المنتجات البرمجية، وقد برز هذا الدور من خلال دورة حياة المنتج البرمجي، وتقف البرمجيات كونها صناعة باتت رئيسة في عصرنا الحالي والمستقبل، بل أثرت تأثيراً فاعلاً في بقية الصناعات وتداخلت معها، والجودة في البرمجيات هو العامل المهم في إنتشار المنتج البرمجي في السوق، ونحاول في هذه السطور أن نتحدث عن البرمجيات ومتطلبات جودتها العالية.

الجودة وإنتاج البرمجيات

يتحدد المنتج البرمجي أولاً بالفكرة ومتطلباتها (Requirements) والحاجة لبناء البرمجيات، وهذه المتطلبات تبدأ مع كتابة خطة المنتج وتوثيق المواصفات (Specifications) والمواصفات تحدد في ضوء



تقنيات مصرفية

www.fibsudan.com

نحن الرواد

البرمجية (التصميمية والتنفيذية) الصحيحة التي اعتمدت في المنظومة البرمجية، وقد خضعت البرمجيات شأنها شأن منتجات الصناعات الأخرى، ودخلت مقاييس الجودة إلى عالم البرمجيات من ظهور المفاهيم الأساسية لهندسة البرمجيات في سبعينيات القرن العشرين وظهرت مقاييس دولية منها مقاييس معهد مهندسي الكهرباء والإلكترونيات (IEEE) في عام ١٩٨١م، والمقاييس الاتحادية لمعالجة المعلومات (Federal Information Processing Standards FIPS)، كما أدخلت المنظمة الدولية للمقاييس (International Organization) أو ما تعرف اختصاراً بالـ (ISO) المعايير القياسية للمنتجات البرمجية في الجزء الثالث من (ISO ٩٠٠٠) التي تمنح المنتج البرمجي شهادة دولية تدعمه رصانة، اعتماداً على الأسس الصحيحة التي بُني عليها، ومن تلك المقاييس وقت التنفيذ والحجم الذي يشغله في الذاكرة وسعة الاستخدام والصيانة التي تجري على المنتج البرمجي، وسواها.

٣- نظام المقاييس ISO ٩٠٠٠:

المختصر ISO ليس مختصراً للمصطلح باللغة الإنجليزية (International Standard Organization) كما يظنها كثير من الناس بل إن (ISO) إغريقية الأصل تعني (equal) أي التساوي أو التطابق أو التماثل. وقد أطلق على منظمة المقاييس الدولية (ISO) وهي منظمة إنبثقت بعد الحرب العالمية الثانية وتحديداً في الثالث من شباط (فبراير) من عام ١٩٤٧م واتخذت من جنيف في سويسرا مقراً لها وتضم قرابة ١٣٠ عضواً كل واحد يمثل بلداً. تهدف المنظمة إلى الإرتقاء بمستوى مقاييس الأنشطة الشائعة وتطويرها وتقديم الخدمات الجيدة للشركات المنتجة. وتمنح المنظمة شهادة دولية عن المنتجات الصناعية التي تخضع لقياسات محددة وضعتها المنظمة شملت كل منتج من المنتجات السلعية كأن يكون كهربائياً أو ميكانيكياً و كيميائياً في عام ١٩٨٧م أصدرت المنظمة ما يعرف بـ (ISO ٩٠٠٠) الذي يتكون من أربعة أجزاء.

الجزء الأول: الاختيار والاستخدام.

الجزء الثاني: هي تطبيقات (ISO ٩٠٠٢، ISO ٩٠٠١، ISO ٩٠٠٣).

الجزء الثالث: مؤشرات لتطبيقات ISO ٩٠٠١ لسنة ١٩٩٤ في تصميم وتطوير وتحمل وصيانة برمجيات الحاسوب.

الجزء الرابع: دليل برامج الإستقلالية.

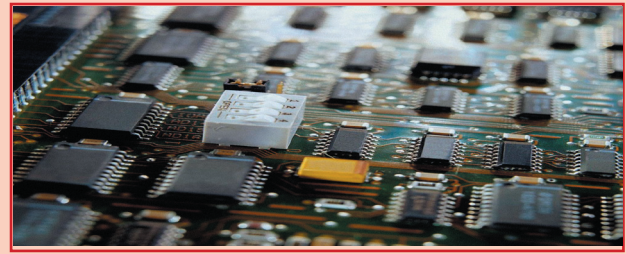
إن ما يهمنا هنا هو الجزء الثالث (٣- ISO ٩٠٠٠) الذي يهتم بجودة الإنتاج البرمجي الذي يتكون دليله من ستة فصول:

في الفصول الثلاثة الأولى هناك مقدمة وتعريف بالمصطلحات المستخدمة وتوضيح لنظام إدارة الجودة.

وفي الفصل الرابع هناك إطار عمل للجودة وفيه أربع فقرات أساسية

المطلوبات ثم يأتي دور التصميم (Design) وفيه توضح أسس البناء البرمجي بتحديد المطلوبات الهيكلية للبرمجيات واختيار الإستراتيجيات الصحيحة ولغة البرمجة التي تليها متطلبات التطبيق (Implementation) حتى يستطيع المنتج البرمجي أن يوفر المقاييس الصحيحة لجودته وكفاءته. إن تطبيق المنتج يخضع لخطوتين رئيسيتين وكل منهما فيها خطوات فرعية هي:

١. الأنشطة (Activities) إذ تتمثل في عمليات التحقق والمراجعة (Verification) وثبوت شرعية المنتج (Validation) وفحصه.



٢. عمليات المنتج (Development Process) وفيه البناء التعامل للبرمجيات (Construction) أي كتابة البرمجيات على وفق لغة برمجية متكاملة (Integration) والفحص والتحميل (Loading). وفي نهاية المطاف يكتب توثيق البرمجيات (Software documentation) والتوثيق نوعين توثيق لتطوير البرمجيات وآخر للمستفيد في تعريفه كيفية الاستخدام والتشغيل.

إن المنتجات البرمجية بأنواعها وأشكالها كافة يجب أن تأخذ في نظر الاعتبار المقاييس الدولية لإدارة المنتجات وإنتاجها من حيث الوقت والزمن وكذلك التبادلية (Interchange) أي أن تعمل البرمجيات على أنواع حواسيب عديدة. كما تلعب معايير الأداء (Performance) والنوعية (Quality) وقوة المنتج دوراً في تلبية المنتج البرمجي المواصفات المطلوبة بعد نتائج الفحص والتدقيق ومراجعة محيط التشغيل وما يطرأ عليها من تغيرات خلال فترة الإنتاج التي قد تمتد إلى سنوات.

تخضع صناعة البرمجيات لكونها صناعة، لما تخضع له منتجات الصناعات الأخرى وهو خضوعها لمقاييس ومعايير الجودة والكفاءة وحسن الأداء والسرعة، وينبغي أن يراعي المنتج البرمجي متطلبات العصر في الحاسوب وتطور تقنيات أجهزته ومعداته، ويغلب على المنتجات البرمجية الطابع العقلي والعلمي المتين وتتميز بالترابط والتلاحم بين أجزائها والتناسك والتكامل في التركيب والمنطق في العرض، ولا خير في برمجيات لم تبين على هذه الأسس المبدئية وسواها العلمية، وإلا ستتحول الشركات المنتجة للبرمجيات التي تعمل على مبدأ الإيهام التجاري إلى مفقس للبرمجيات الفاسدة.

إن معايير الجودة والكفاءة هذه ما هي إلا مؤشرات على الأسس



هي:

١. مسؤولية إدارة مشاريع الجودة.

٢. نظام الجودة .

٣. التطبيق الداخلي للجودة.

٤. عمليات التصحيح .

وفي الفصل الخامس دليل لنظام الجودة خاص بدورة حياة المنتج يحتوي تسعة مواضيع تتعامل مع فعاليات المنتج.

والفصل السادس من الدليل يتطرق إلى جودة الفعاليات الساندة التي ترافق العمليات الأساسية للمنتج. فهل نسمع عن شركات برمجيات سودانية طبقت (٣- ISO ٩٠٠٠).

بمرور الوقت تحولت معايير (CMM) للجودة إلى ثقافة للجودة الشاملة في شركات البرمجيات، وحالياً أصبحت الجهات المشترية للبرمجيات في الأسواق العالمية على وعي تام به، وباتت تدرك أيضاً أن تدني جودة البرمجيات يكلف الكثير خاصة بعد أن ظهرت امحصاءات عالمية تقول إن حوالي ٢٥٪ من البرامج المنتجة على مستوى العالم تحتاج إلى إعادة كتابة وإصلاح

معايير النوعية والإدارة في البرمجيات :

لوضع إستراتيجيات تطوير البرمجيات وتحسينها لابد من اتباع معايير قياسية لضمان جودة صنعها بدءاً من الإنتاج وصولاً للمبيعات والدعم وذلك من خلال إتباع معايير الجودة والشهادات، كشهادة الجودة العالمية (ISO ٩٠٠٠) و(ISO ١٧٧٩٩) ومعياري يطلق عليه (CMM، CMMI) الأحرف الأولى لمجموعة كلمات بالإنجليزية تعني نموذج نضج القدرة ولكن اصطلح على تسميتها عربياً بنموذج شهادة إستحقاق الجودة الشامل في البرمجيات أي معايير الجودة النوعية وهو من أبرز معايير الجودة المطبقة عالمياً في مجال صناعة البرمجيات وقد بدأ التفكير في نموذج (CMM) على أيدي خبراء وزارة الدفاع الأمريكية الذين لاحظوا في بداية الثمانينيات أن الوزارة تنفق حوالي ١٠٠ مليار دولار على إعادة كتابة البرامج والتطبيقات التي تشتريها من شركات البرمجيات المختلفة كي تتواءم مع احتياجاتها، وفي عام ١٩٨٤م طلبت وزارة الدفاع من جامعة كارنيجي ميلون ببينسلفانيا البحث عن حل لهذه المشكلة، فأنشأت الجامعة معهداً لهندسة البرمجيات قام بوضع معيار (CMM) وسرعان ما انتشر هذا المعيار عالمياً وبدأ يتحول لقاعدة عامة للحكم على مدى التقيد بمعايير الجودة داخل شركات البرمجيات وينقسم معيار (CMM) إلى خمس مستويات لإدارة الجودة داخل شركات البرمجيات وتتصاعد هذه المستويات من حيث الكفاءة والرقى

في جودة البرمجيات المنتجة تبعاً لإمكانات كل شركة، ويمثل المستوى الأول الشركات التي تعمل بشكل عشوائي ولا تلتزم بأي معيار للجودة بينما يمثل المستوى الخامس أقصى مستوى من الجودة يمكن أن تصل إليه شركة برمجيات على الإطلاق، وهذا المستوى لم تحصل عليه سوى بعض الشركات المحدودة عالمياً.

وعقب ظهور (CMM) قامت وزارة الدفاع بتطبيق هذا المعيار على كل الشركات التي تورد لها برمجيات فحققت خفضاً هائلاً في النفقات وصلت أصداءه إلى جميع الشركات المستهلكة للبرمجيات وفي أوائل التسعينيات بدأت شركات مثل جنرال موتورز وفورد تطلب من الشركات الموردة للبرمجيات ألا تتقدم لها بأي برامج إذا لم تكن حاصلة على المستوى الثاني من معيار (CMM) ، وفي منتصف التسعينيات رفعت فورد وجنرال موتورز مواصفات جودة الشركات الموردة وأصبحت لا تقبل أي برمجيات إلا من شركات حاصلة على المستوى الثالث للجودة.

بالإضافة لمعايير قياسية أخرى هي (PSP، TSP) الخاص بتدريب الموظفين في صناعة البرمجيات وهي من أعلى مستويات الجودة النوعية الدولية ولا تستخدم إلا في قليل من الشركات على مستوى العالم مما يمكننا ذلك من تحقيق أفضل التوقعات والتقديرات للمشاريع بأقصر مدة وبأقل تكلفة في تنفيذها وتطويرها وبجودة نوعية أفضل ونسبة دوران أقل في العاملين عليها.

بمرور الوقت تحولت معايير (CMM) للجودة إلى ثقافة للجودة الشاملة في شركات البرمجيات، وحالياً أصبحت الجهات المشترية للبرمجيات في الأسواق العالمية على وعي تام به، وباتت تدرك أيضاً أن تدني جودة البرمجيات يكلف الكثير خاصة بعد أن ظهرت احصاءات عالمية تقول إن حوالي ٢٥٪ من البرامج المنتجة على مستوى العالم تحتاج إلى إعادة كتابة وإصلاح وأن هناك ٧٥ مليار دولار تنفق سنوياً على مشروعات معلوماتية فاشلة بسبب تدني جودة البرامج وأن ٥٠٪ من المشروعات الكبيرة يتأخر تسليمها وتتجاوز الميزانيات المقدرة لها أو يتم ألغاؤها بسبب تدني جودة البرمجيات، وأن ٧٠٪ من كل شركات البرمجيات على مستوى العالم تعمل في المستوى الأول الذي يطلق عليه المستوى العشوائي.

هذه الحقائق الخطيرة جعلت الجهات المشترية للبرمجيات تدقق كثيراً في الشركات التي تورد لها البرمجيات، وراحت تشتت حصول شركة البرمجيات الموردة على مستوى من مستويات الجودة الخمسة قبل التفكير في شراء منتجاتها، أما الشركات التي لا تحقق أي من هذه المستويات فلا يلتفت إليها المشترون.



تقنيات مصرفية

www.fibsudan.com

مخاطر العمليات المصرفية الإلكترونية والمبادئ الإسترشادية لإدارتها وفق مقررات بازل ٢ :

ويرد ذلك نتيجة عدم إحاطة العملاء بإجراءات التأمين الوقائية Security precaution أو بسماعهم لعناصر إجرامية بالدخول إلى حسابات عملاء آخرين أو القيام بعمليات غسيل الأموال باستخدام معلوماتهم الشخصية أو قيامهم بعدم إتباع إجراءات التأمين الواجبة.

II. **مخاطر السمعة : Reputation risk :-**

تتشأ مخاطر السمعة فى حالة توافر رأى عام سلبي تجاه البنك ، الأمر الذي قد يمتد إلى التأثير على بنوك أخرى نتيجة عدم مقدرة البنك على إدارة نظمه بكفاءة

أو حدوث إختراق مؤثر لها .

III. **المخاطر القانونية : Legal risk :-**

تقع هذه المخاطر فى حالة إنتهاك القواعد أو الضوابط المقررة خاصة تلك المتعلقة بمكافحة عملية غسيل الأموال ، أو نتيجة عدم التحديد الواضح للحقوق والالتزامات القانونية الناتجة عن العمليات المصرفية الإلكترونية ، ومن ذلك عدم وضوح مدى توافر قواعد لحماية المستهلكين فى بعض الدول أو لعدم المعرفة القانونية validity لبعض الإتفاقيات المبرمة باستخدام وسائل الوساطة الإلكترونية.

IV. **المخاطر الأخرى :-**

يرتبط أداء العمليات المصرفية الإلكترونية بالمخاطر الخاصة بالعمليات المصرفية التقليدية ومن ذلك مخاطر الائتمان والسيولة وسعر الفائدة ومخاطر السوق مع احتمال زيادة حدتها . فعلى سبيل المثال فإن استخدام قنوات غير تقليدية للإتصال بالعملاء وإمتداد نشاط منح إئتمان إلى عملاء عبر الحدود Cross-border قد يزيد من احتمالات إخفاء بعض العملاء فى سداد التزامهم .

ثانيا : مبادئ إدارة المخاطر : Risk management :-

تشتمل المخاطر على التقييم والرقابة والمتابعة وذلك على النحو التالي:

١-تقييم المخاطر : Assessing Risk :

ويشمل التقييم مايلي :

أ- تحديد المخاطر التى يتعرض لها البنك ، ومدى تأثيرها عليه .

ب- وضع حدود قصوى لما يمكن للبنك أن يتحمله من خسائر نتيجة التعامل مع هذه المخاطر .

٢-الرقابة على التعرض للمخاطر : Controlling risk exposures :-



صلاح الدين محمد على عبد الحميد
(مصرفي سابق)

يصاحب تقديم العمليات المصرفية الإلكترونية مخاطر متعددة ، وقد أشارت لجنة بازل للرقابة المصرفية الى أنه ينبغي قيام البنوك بوضع السياسات والإجراءات التي لها إدارة هذه المخاطر من خلال تقييمها وأصدرت اللجنة خلال مارس ١٩٩٨م ومايو ٢٠٠١م مبادئ لإدارة هذه المخاطر شملت مايلي :-

أولاً :أنواع المخاطر:

- مخاطر التشغيل .

- مخاطر السمعة .

- مخاطر قانونية .

- مخاطر أخرى ومن ذلك مخاطر الائتمان والسيولة وسعر العائد ومخاطر السوق .

وفيما يلي عرض موجز لهذه المخاطر :

I. **مخاطر التشغيل : Operational risk :**

تتشأ مخاطر التشغيل من عدم التكافؤ للنظم أو عدم ملائمة تصميم النظم أو إنجاز العمل أو أعمال الصيانة وكذلك نتيجة إساءة الإستخدام من قبل العملاء وذلك على النحو التالي :

أ-عدم التأمين الكافي: System security

تتشأ هذه المخاطر عن إمكان إختراق غير المرخص لهم Unauthorized access لنظم حسابات البنك بهدف التعرف على التعاملات الخاصة بالعملاء وإستغلالها سواء تم ذلك من خارج البنك أو من العاملين به ، بما يستلزم توافر إجراءات كافية لكشف وإعاقه ذلك الإختراق .

ب- عدم ملائمة تصميم النظم أو انجاز العمل أو أعمال الصيانة :

System design implementation and maintenance

وهى تنشأ من إخفاق النظم أو عدم كفاءتها (بطء الأداء down Slow على سبيل المثال) لمواجهة متطلبات المستخدمين وعدم السرعة فى حل هذه المشاكل وصيانة النظم وخاصة إذا زاد الإعتماد على مصادر خارج البنوك لتقديم الدعم الفنى بشأن البنية الأساسية اللازمة Outsourcing .

ج-إساءة الإستخدام من قبل العملاء : Customer misuse of

service :-



- التأكد من توافر إتفاقيات تعاقدية مع مقدمي الدعم الفني تحدد التزامات الأطراف تفصيليا .

- التأكد من مقدرة مقدمي الدعم الفني على توفير التأمين بما يتفق والمتبع داخل البنك في حالة تعرفهم على بيانات ذات حساسية تخص البنك ، وذلك من خلال مراجعة سياساتهم وإجراءاتهم في هذا المجال .
- توفير ترتيبات طوارئ لتغطية احتمالات حدوث تغيير مفاجئ في مقدمي الدعم الفني .

٥- إحاطة العملاء عن العمليات المصرفية الإلكترونية وكيفية استخدامها Providing customer education and disclosure.

٦- إعداد خطط طوارئ : Contingency planning
أ- إعداد خطط طوارئ بديلة في حالة إخفاق النظم عن أداء الخدمات وذلك فيما يتعلق بما يلي :

- إعادة البيانات إلى الوضع الذي كانت عليه قبل الإخفاق Data recovery

- توفير قدرات بديلة لتشغيل البيانات - Alternative data
Processing capabilities.

- توفير عاملين لمواجهة الظروف الطارئة .

ب- اختيار نظم التشغيل البديلة Backup systems بصفة دورية للتأكد من فاعليتها .

ج- توافر التأمين اللازم في حالة تنفيذ خطط الطوارئ وكذا توافر تعليمات لإستخدام هذه الخطط لدى مقدمي الدعم الفني .

د- إبرام عقود بديلة مع مقدمي دعم فني آخرين تنفذ في حالة إخفاق المقدمين الأساسيين .

٣- متابعة المخاطر : Monitoring risk :

تتمثل إختبارات المخاطر في إختبار وإجراء المراجعة الداخلية والخارجية System testing and auditing وذلك على النحو التالي

أ- إجراء إختبارات دورية للنظم ، والتي يكون من ضمنها :

- إجراء إختبار إمكان الإختراق Penetration testing الذي يهدف إلى تحديد وعزل وتعزيز دقق البيانات من خلال النظم وإتباع إجراءات لحماية النظم من المحاولات غير العادية للإختراق .

- إجراء مراجعة دورية من خلال النظم للتأكد من فاعلية إجراءات التأمين والوقوف على مدى إتساقها مع سياسات وإجراءات التأمين المقررة .

ب- إجراء المراجعة الداخلية والخارجية في تتبع الثغرات وحالات عدم الكفاءة وتخفيض حجم المخاطر بهدف التحقق من توافر سياسات وإجراءات مطورة والتزام البنك بها .

تشتمل هذه الرقابة على ستة مجالات على النحو التالي :

- ١- تنفيذ سياسات وإجراءات التأمين: implementing security policies and measures
- أ- تحديد شخصية المتعامل مع النظم /التصديق (/ identification authentication) .

إجراء المراجعة الداخلية والخارجية في تتبع الثغرات وحالات عدم الكفاءة وتخفيض حجم المخاطر بهدف التحقق من توافر سياسات وإجراءات مطورة والتزام البنك بها .

ب- ضمان عدم إجراء تعديلات على رسائل العملاء أثناء إنتقالها عبر القنوات .

ج- ضمان الحفاظ على سرية معاملات العملاء privacy.

د- ضمان عدم إنكار مرسل الرسالة لها Non-repudiation.

ويراعى في هذا المجال ما يلي :

- إتباع سياسات وإجراءات تحقق تأمين الإتصالات من وإلى النظم لمنع أو الحد من إختراق غير المرخص لهم للنظم أو إساءة إستخدامها .
- الرقابة على دخول النظم وتحديد شخصية المستخدمين .
- حماية النظم من إحتمال القيام بممارسات غير مرخص بها من قبل العاملين بالبنك السابقين أو الجدد أو المؤقتين .
- يتطلب الأمر بالنسبة لإصدار وسائل دفع لنقود إلكترونية إتخاذ إجراءات إضافية للتأمين ، ويشمل ذلك :

- الإتصال المباشر مع مصدر البطاقات أو المشغل المركزي للحماية من التزييف On-line interaction with the issuer or a central operator.

- متابعة العمليات الفردية .

- الإحتفاظ بقاعدة بيانات مركزية لتتبع عمليات غسيل الأموال .

- توفر شروط الأمان في البطاقات الذكية أو غيرها ، مع مراعاة وضع حد أقصى لما يخزن على البطاقة .

٢- تدعيم الإتصالات بين المستويات المختلفة بالبنك من مجلس إدارة وإدارة عليا ، وبين العاملين بشأن سلامة أداء النظم وتوفير التدريب المستمر للعاملين Coordinating internal communication .

٣- إستمرار تقييم وتطوير الخدمات Evaluating and developing services

٤- وضع ضوابط للحد من المخاطر في حالة الإعتماد على مصادر خارج البنك لتقديم الدعم الفني وتشمل هذه الضوابط على مايلي :

- متابعة الأداء المالي والتشغيلي لمقدمي الدعم الفني .



تقنيات مصرفية

www.fibsudan.com

نحن الرواد

البنوك الإلكترونية Electronic Banking



مهند مبارك العجب

إدارة البحوث الاقتصادية

المحدد الإستراتيجي للنجاح في قطاعات الأعمال والمال والاستثمار المالي ، في ظل ذلك كله تطور مفهوم الخدمات المالية على الخط ، لتتحول الفكرة من مجرد تنفيذ أعمال عبر خط خاص ومن خلال برمجيات نظام كمبيوتر العميل ، إلى بنك له وجود كامل على الشبكة ويحتوي موقعه كافة البرمجيات اللازمة للأعمال المصرفية ، وفوق ذلك تطور مفهوم العمل المصرفي من أداء خدمات مالية خاصة بحسابات العميل إلى القيام بخدمات المال والاستشارة المالية وخدمات الإستثمار والتجارة والإدارة المالية وغيرها .

إن البنوك الإلكترونية - وتعرف أيضا ببنوك الإنترنت أو بنوك (الويب) (Internet Banking أو Web Banking) - برغم علاقتها بالكمبيوتر الشخصي ، فإنها لم تأخذ كافة سماتها ومحتواها من مفهوم بنك الكمبيوتر الشخصي المتقدم الإشارة إليه ، فالبرمجيات التي تشغل البنك الإلكتروني ليست موجودة في نظام كمبيوتر الزبون ، والفائدة من ذلك كبيرة ، فالبنك أو مزود البرمجيات ليس ملزماً بإرسال الإصدارات الجديدة والمتطورة من البرمجيات للعميل كلما تم تطويرها ، ويمكن بفضل ذلك أيضاً أن يدخل العميل إلى حساباته وإلى موقع البنك وخدماته من أي نظام آخر في أي مكان أو أي وقت وليس فقط من خلال كمبيوتره الخاص كما هو الحال في فكرة البنك المنزلي أو البنك على الخط . كما أن تعلم إستخدام البرمجيات لم يعد مطلباً كإلتزام على البنك ، فالواقع يتيح ذلك والعديد من مواقع البرمجيات الشبيهة تقدم مثل هذا التعريف ، وفوق ذلك كله فإن البنك عبر الإنترنت ، أو بنك الموقع ، يتيح مداخل للزبون باتجاه مواقع حليفة أو شبيهة أو مكملة لخدماته ، كمواقع إصدار وإدارة البطاقات المالية ، أو أمن المعلومات المتبادلة ، أو مواقع مؤسسات شهادات التعاقد والتوثيق ، أو مواقع تداول الأسهم أو أي مواقع أخرى تقدم أي نمط أو نوع من الخدمات المالية أو الإستشارية عبر البنك المستضيف أو شركائه .

والبنوك الإلكترونية بمعناها الحديث ليست مجرد فرع لبنك قائم يقدم خدمات مالية وحسب ، بل موقعاً مالياً تجارياً إدارياً إستشارياً شاملاً ، له وجود مستقل على الخط ، فإذا عجز البنك نفسه عن أداء خدمة ما من بين هذه الأطر كان الحل اللجوء إلى المواقع المرتبطة التي يتم عادة التعاقد معها للقيام بخدمات عبر نفس موقع البنك ، بل أن أحد أهم تحديات المنافسة في ميدان البنوك

يستخدم تعبير أو اصطلاح البنوك الإلكترونية (Electronic Banking) أو بنوك الإنترنت (Internet Banking)

(Banking) كتعبير متطور وشامل للمفاهيم التي ظهرت مع مطلع التسعينات كمفهوم الخدمات المالية عن بعد أو البنوك الإلكترونية عن بعد (Remote Electronic Banking) أو البنك المنزلي (Home Banking) أو البنك على الخط (Online Banking) أو الخدمات المالية الذاتية (Self - Service Banking) ، وجميعها تعبيرات تتصل بقيام الزبائن بإدارة حساباتهم وإنجاز أعمالهم المتصلة بالبنك عن طريق المنزل أو المكتب أو أي مكان آخر وفي الوقت الذي يريد الزبون ، ويعبر عنه بعبارة (الخدمة المالية في كل وقت ومن أي مكان) ، وقد كان الزبون عادة يتصل بحساباته لدى البنك ويتمكن من الدخول إليها وإجراء ما تتيحه له الخدمة عن طريق خط خاص ، وتطور المفهوم هذا مع شيوع الإنترنت إذ أمكن للزبون الدخول من خلال الإشتراك العام عبر الإنترنت ، لكن بقيت فكرة الخدمة المالية عن بعد تقوم على أساس وجود البرمجيات المناسبة داخل نظام كمبيوتر الزبون ، بمعنى أن البنك يزود جهاز العميل (الكمبيوتر الشخصي PC) بحزمة البرمجيات - إما مجاناً أو لقاء رسوم مالية وهذه تمكنه من تنفيذ عمليات معينة عن بعد (البنك المنزلي) ، أو كان العميل يحصل على حزمة البرمجيات اللازمة عبر شرائها من الجهات المزودة ، وعرفت هذه الحزم بإسم برمجيات الإدارة المالية الشخصية (Personal-Fi- nancial-management PFM) مثل حزمة (Microsoft's Money) وحزمة (ntuits Quicken) وحزمة (Meca's Managing Your Money) وغيرها وهذا المفهوم للخدمات المالية عن بعد هو الذي يعبر عنه واقعياً ببنك الكمبيوتر الشخصي (PC banking) وهو مفهوم وشكل قائم ولا يزال الأكثر شيوعاً في عالم العمل المصرفي الإلكتروني .

في ظل وجود شبكة الإنترنت وشيوعها وإزدياد مستخدميها ، وفي ظل التطور الهائل في تقنيات الحوسبة والإتصال التي حققت تبادلاً سريعاً وشاملاً للمعلومات ضمن سياسة وخطط الإنسياب السلس للبيانات ومفهوم المعلومة على الخط ، وترافق ذلك مع إستثمار الإنترنت في ميدان النشاط التجاري الإلكتروني ضمن مفاهيم الأعمال الإلكترونية والتجارة الإلكترونية ، ومع الإعتماد المتزايد على نظم الحوسبة في إدارة الأنشطة وإزدياد القيمة الاقتصادية للمعلومات ككيان معنوي أمسى هو



تقنيات مصرفية

www.fibsudan.com



موفقاً لما تقدم فإن البنك الإلكتروني يشير إلى النظام الذي يتيح للزبون الوصول إلى حساباته أو أي معلومات يريدها والوصول على مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال شبكة معلومات يرتبط بها جهاز الحاسوب الخاص به أو أي وسيلة أخرى .

موقع مالي على الشبكة ، وأصبحت بنكاً حقيقياً بالمعنى المعروف بعد أن كانت تعتمد - عبر خطوط مرتبطة بها - على البنوك القائمة ، فبعض مواقع التسوق الإلكتروني ، كمتاجر بيع الكتب ، اعتمدت على بنوك تجارية قبل إنفاذ عمليات الدفع النقدي وتحويل الحسابات ، ووجدت هذه الشركات نفسها بعد حين تمتلك وسائل الدفع النقدي التقنية وتستطيع إنشاء قواعد حسابات بنكية خاصة بعملائها ، وتمنحهم ضمن سياساتها التسويقية تسهيلات في الوفاء بالتزاماتهم نحوها ، ومن حيث لم تكن تريد أمست مؤسسات تمارس أعمالاً مصرفية ، فتح الحساب ، ومنح الاعتماد ، وإدارة الدفع النقدي ، ونقل الأموال ، وإصدار بطاقات الائتمان والوفاء الخاصة بزيائتها ، وغيرها . وهذا - من جهة أخرى - خلق أمام المؤسسات التشريعية القائمة تحدياً كبيراً حول مدى السماح للمؤسسات غير المصرفية القيام بأعمال مصرفية ، وما إذا كانت قواعد الرقابة وإجراءاتها المناطة عادة بمؤسسات الرقابة المصرفية كالبنوك المركزية ونحوها ، تنطبق على هذه المؤسسات ، إلى جانب تحدي إلزام هذه المؤسسات بمراعاة المعايير والقواعد المقررة من جهات الإشراف المصرفي .

وعليه ، ووفقاً لما تقدم فإن البنك الإلكتروني يشير إلى النظام الذي يتيح للزبون الوصول إلى حساباته أو أي معلومات يريدها والحصول على مختلف الخدمات والمنتجات المصرفية من خلال شبكة معلومات يرتبط بها جهاز الحاسوب الخاص به أو أي وسيلة أخرى .

التحديات القانونية في حقل البنوك الإلكترونية

إثبات الشخصية ، التوافق الإلكتروني ، أنظمة الدفع النقدي ، المال الرقمي أو الإلكتروني أو القيدي ، سرية المعلومات ، أمن المعلومات من مخاطر إجرام التقنية العالية ، خصوصية العميل ، المسؤولية عن الأخطاء والمخاطر حجية المراسلات الإلكترونية ، التعاقدات المصرفية الإلكترونية ، مسائل الملكية الفكرية لبرمجيات وقواعد معلومات البنك

أو المستخدمة من موقع البنك أو المرتبطة بها . علاقات وتعاقدات البنك مع الجهات المزودة للتقنية أو الموردة لخدماتها أو مع المواقع الحليفة ، مشاريع الاندماج والمشاركة والتعاون المعلوماتية ، هذه والكثير من تفرعاتها مواطن إهتمام وبحث قانوني متواصل لغايات توفير الإطار القانوني للبنوك الإلكترونية والتجارة الإلكترونية والأعمال الإلكترونية . أن تكون المؤسسة المصرفية ذات وجود فاعل على شبكة الانترنت ، يعني أن تحقق الوصول إلى أكبر قدر من الزبائن ، وأن تحقق شمولية الخدمات المقدمة وتيسير قبولها وطلبها ، وأن تحقق قدراً متيقناً من أمن المعاملات وأمن إدارة أموال المساهمين ، وأخيراً أن تحقق قدراً مميزاً من كفاءة الخدمة المقدمة للعملاء وقدراً مقبولاً لحماية مصالح وأموال العملاء . هذه العناصر الأربعة - التي يستلزم كل واحد منها خطة أداء وتميز - تكشف عبر التحليل الموضوعي عن حزمة من التحديات القانونية ، وبقدر سلامة التعامل مع هذه التحديات بقدر ما تتحقق سلامة مرتكزات خطط تحقيق هذه العناصر وبقدر ما يصبح متاحاً بناء البنك الإلكتروني الحقيقي والمميز .

أما عن التحديات القانونية فهي تتمثل أولاً بتحدي قبول القانون للتعاقدات الإلكترونية وتحدي حجيتها في الإثبات ، ومن ثم تحديات أمن المعلومات ، تحديات وسائل الدفع ، وتحديات الأعمال المرتبطة ، وتحديات المعايير والإشرافية ، والتحديات الضريبية . (وقد تناولنا فيما تقدم من فصول كافة هذه التحديات لكننا نجد من المفيد الوقوف على بعض المسائل المتصلة بذات التحديات المرتبطة بالعمل المصرفي تحديداً أكثر من ارتباطها ببقية أنشطة الأعمال الإلكترونية) .



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

كيف تتحدد أسعار الأسهم في السوق المالي



د. بابكر مبارك عثمان
جامعة العلوم الطبية والتكنولوجيا

سادساً- عوامل أخرى.

وفيما يلي عرض لهذه العوامل والمؤثرات:

أولاً- العوامل الخاصة بالشركة نفسها:

من بين أهم العوامل التي تؤثر على قيمة السهم العادي والتي تخص شركة معينة ما يأتي:

أ- كفاءة إدارة الشركة:

تتأثر أسعار أسهم الشركة بالعديد من المتغيرات من داخل الشركة ذاتها، ومن بين ذلك كفاءة استغلال وتشغيل الأصول، أي كفاءة إدارة الشركة، وقدرة الشركة على مجابهة المنافسة وحماية أسواقها وتوسيعها. كما قد يتزايد سعر السهم بسبب استخدام الرافعة المالية (المديونية) في هيكل رأس مال الشركة، ومع أن هذا قد يؤدي إلى تحقيق أرباح عالية، إلا أنه قد يزيد من المخاطرة من نفس الوقت.

وهناك عدد من المتغيرات تخص الشركة يجري تحليلها لاتخاذ قرار الاستثمار في السهم (وهذا ينعكس على عملية تسعير الأسهم)، وتنقسم عناصر التحليل هذه إلى قسمين هما: التحليل الكمي والتحليل النوعي، فالتحليل الكمي يشمل تحليل المستندات والتقارير والوثائق التي تصدرها الشركة مثل حسابات الأرباح والخسائر والميزانيات العمومية وقوائم مصادر واستخدامات الأموال.

بالإضافة إلى المعلومات التي تتضمنها هذه المستندات مثل التكاليف والأسعار والمبيعات والالتزامات، وبمعنى آخر فإن التحليل الكمي يجب أن يشمل الأرقام والمؤشرات الخاصة بالرسمة أو هيكل رأس المال والعوائد والتوزيعات النقدية والأصول والخصوم والتشغيل.

أما بالنسبة للعوامل النوعية فإنها تعالج مواضيع غير مبينة بأرقام مثل طبيعة العمل، ومركز الشركة التنافسي في القطاع الذي تنتمي إليه، ومدى كثافة المنافسة في السوق الخاص بمنتجات الشركة، ومركز الإدارة وقدرتها على معالجة المشاكل والظروف المتجددة، وأخيراً توقعات مستقبل الشركة والقطاع في الأمد الطويل. ويهدف التحليل المذكور لمعرفة الأثر المحتمل لهذا المتغيرات على سعر سهم الشركة.

ب- الأرباح وفرص النمو المستقبلية:

يعتقد كثير من المختصين في الحقل المالي أن العامل الأكثر أهمية في التأثير على قيمة السهم هو أرباح الشركة، أي أن السعر الحالي للسهم يعكس توقعات المستثمرين الخاصة بأرباح الشركة المتوقعة مستقبلاً، وفي الأجل الطويل لا يمكن أن تبقى الشركة ما لم تحقق (بدون) أرباح.

ما الذي يحدد سعر سهم الشركة في السوق المالي؟ وفقاً لمفاهيم علم الاقتصاد يتحدد السعر بتقاطع العرض والطلب، فعندما تكون هناك وفرة في الطلب ترتفع الأسعار، وعندما يزيد العرض تنخفض الأسعار، وفي أوقات النمو الاقتصادي يزداد عرض النقد، وحينها تزداد رغبة الأفراد في الاستثمار في السوق المالي، أي يزداد الطلب على شراء الأسهم، وفي أوقات الكساد يقل النقد المعروض، وحينها ربما يضطر بعض المستثمرون لتسييل الأسهم التي يملكوها لمواجهة متطلبات الحياة، والقيمة السوقية للسهم إذن هي نتاج لقوى العرض والطلب في السوق، ويسهل فهم آلية عمل الطلب والعرض، ولكن الصعب هو فهم ومعرفة ما يجعل الأفراد يرغبون في سهم معين ولا يرغبون في سهم آخر، وهذا هو ما يجعل أسعار الأسهم تتجه للأعلى أو للأسفل.

ولهذا فإن الإعتقاد بأثر عاملي العرض والطلب على قيم الأسهم لا يعطي صورة كلية ودقيقة عن كيفية تسعير هذه الأسهم، لأن أسعار الأسهم العادية في السوق المالي تتأثر بالعديد من العوامل والمتغيرات التي يصعب حصرها ومعرفتها، ولهذا الغاية وجدت نظريات ومداخل ومؤشرات متنوعة لتحليل الآثار المحتملة لهذه العوامل على القيم السوقية للأسهم العادية المدرجة في السوق المالي، ومن شأن التحليل الدقيق لهذه المؤثرات أن يحقق للمستثمر مكاسب كبيرة في هذا السوق.

كما أن تفاعل قوى العرض والطلب لا يستند بالضرورة على تقييم حقيقي لقيمة السهم، بل يمكن أن تكون المضاربة البحتة والربح السريع المحفز الرئيسي لحركة هذه القوى، لهذا هناك تفاوت من حيث القيمة الحقيقية للأسهم في السوق. ويندر أن يباع سهم ما بالقيمة التي يستحقها فعلاً، وتتداول بعض الأسهم في السوق المالي بأقل من قيمتها الحقيقية، والبعض الآخر عند قيمته الحقيقية، بينما هناك أسهم تتداول بأعلى من قيمتها الحقيقية بمراحل، لذا لا يوجد أساس علمي وواقعي تستند عليه قوى العرض والطلب وذلك لأنها تهدف للمضاربة والربح السريع، وتخضع هذه القيمة لم تغير الطلب على الأسهم، والذي بدوره يتأثر بالعديد من العوامل بعضها كمي / قابل لقياس، وبعضها نفسي. ويمكن بصفة عامة تقسيم هذه العوامل إلى ست مجموعات أساسية هي:

أولاً- عوامل خاصة بالشركة.

ثانياً- عوامل كلية عامة.

ثالثاً- عوامل تعود للسوق المالي.

رابعاً- عوامل تتعلق بخصائص الاستثمار.

خامساً- عوامل تعود للمستثمر.



P/E يتخذ قرار الاستثمار بالسهم، وبموجب ذلك يعد السهم صفقة مربحة إذا كانت له نسبة P/E أدنى من معدل نمو أرباحه (أي يجب شراءه) والعكس صحيح. ويمكن نسبة P/E من المقارنة بين أداء الشركات أو الصناعات فكلما ارتفعت دل ذلك على أفضلية أداء شركة معينة أو صناعة معينة، كما أن هذه النسبة تعد مؤشراً لثقة وتفاؤل وحماس وتوقعات المستثمرين حول أداء الشركة الحالي والمستقبلي، وتعد أيضاً وسيلة هامة في تحديد السعر الذي يجب أن تباع به الأسهم الجديدة .

هـ - أداء القطاع الذي تنتمي إليه الشركة:

يتوقف الحكم على نوعية الاستثمار ومئاته على موقع الشركة في الاقتصاد الوطني ونوعية استثماراتها ، إذ تتأثر قيم الأسهم في السوق المالي بطبيعة وخصائص القطاع الذي تنتمي إليه الشركة لأن القطاعات

ينظر كثير من المستثمرين لهذه القرارات على أنها المقياس الذي يمكن أن يحدد اتجاه السهم في المستقبل خاصة إذا شملت هذه القرارات أي توصيات من شأنها أن ترفع من جاذبية السهم

الاقتصادية لا تنمو بنفس المعدلات التي ينمو بها الاقتصاد الوطني كله، لذلك فإن تجزئة السوق إلى قطاعات ، وتحديد القطاع الذي تنتمي إليه الشركات يساعد على توقع السعر المحتمل لسهم الشركة ، وكذلك العوامل المحتمل أن تؤثر على هذه أسعار الأسهم في السوق المالي.

و- الأخبار الجديدة عن الشركة:

تعد الكيفية التي يفسر بها المستثمر الأخبار الواردة عن الشركة من العوامل الأساسية المؤثرة على أسعار الأسهم. ، فإذا نوهت الشركة مستثمريها مثلاً إلى أن نشاط الأعمال غير مؤات ، فغالبا ما تنخفض قيم الأسهم حينها ، وإذا اشترى المدراء أسهماً في الشركة ، فإن ذلك ربما يعد دلالة على تحسن التوقعات حول الشركة مستقبلاً .

وتنشر الصحف كثير من المعلومات عن نشاط الشركات المدرجة في سوق الأسهم ، ولكن بعض ما ينشر لا يحظى باهتمام كبير خاصة في حالة الشركات الصغيرة ، التي لا تعطيتها وسائل الإعلام ولا جمهور المستثمرين اهتمام كاف ، لذا تفقد المؤشرات المعلنة عن أداء هذه الشركات قيمتها. ويمكن للمستثمر أن يحظى بأفضلية وسبق عبر تحليل كل المعلومات المتوافرة عن الشركة ، ومنافسيها ، والشركات الأخرى التي له اهتمام بها ، والآن تتاح هذه المعلومات في المواقع الالكترونية الخاصة بالشركات.

ز- زيادة رأس المال:

تقوم الشركات التي تسعى لزيادة حجم النشاط أو الدخول في مشاريع تحتاج إلى تمويل باللجوء إما باللجوء للمصارف أو لحملة الأسهم لتمويل

ويقوم المستثمر المحترف على الدوام بوضع تخمينات (تقديرات) لهذه الأرباح ، فإذا كان المتحقق فعلاً من أرباح الشركة أعلى من التوقعات يتوقع أن يرتفع سعر السهم في السوق المالي ، والعكس صحيح. ويتأتى الاهتمام بفرض النمو المتاحة للشركة باعتبارها من العوامل الأساسية ذات التأثير على القيمة المتوقعة للسهم في السوق المالي ، لأن المستثمر يستثمر أمواله في قيمة يعتقد أنها سوف تتضاعف بسبب توافر فرص استثمارية مميزة للشركة في المستقبل. ويمكن معرفة فرص النمو المتاحة من خلال تتبع مشاريع الشركة، وقياس ربحيتها، ويمكن أيضاً معرفتها من خلال المقارنة بين أرباح الشركة الحالية والأرباح السابقة، ويجب التركيز على كون هذه الأرباح تشغيلية وليست أرباح من أنشطة جانبية قد تستمر وقد لا تستمر. كما يمكن أيضاً معرفة فرص النمو المتاحة للشركة من خلال قرارات مجالس الإدارة والجمعيات (الهيئات) العمومية للشركات، إذ أن الكثير من الأمور المتعلقة بمستقبل الشركة يناقش في هذه الاجتماعات، لهذا من المهم للمستثمر حضور هذه الاجتماعات والمشاركة فيها بجدية بهدف التعرف على مستقبل الشركة.

ج- قرارات إدارات ومجالس إدارات الشركات:

ينظر كثير من المستثمرين لهذه القرارات على أنها المقياس الذي يمكن أن يحدد اتجاه السهم في المستقبل خاصة إذا شملت هذه القرارات أي توصيات من شأنها أن ترفع من جاذبية السهم، ومن ثم زيادة الطلب عليه. ومن ناحية أخرى قد تتأثر عملية تسعير الأسهم في سوق المال بقرارات تصدرها إدارة الشركة ، ففي حالة استمرار الانخفاض الشديد في أسعار الأسهم قد تتدخل الإدارة لطمأنة المستثمرين لإحداث شيء من التوازن وذلك من خلال توضيح القيمة الحقيقية للسهم، والمشاريع المستقبلية للشركة، والتدخل في السوق لحماية السهم من الهبوط المتسارع في قيمة السهم حتى لا يتضرر حملة الأسهم. وتتيح بعض التشريعات في بعض الأسواق المالية أحياناً الحق للشركات بشراء نسبة معينة من أسهمها إذا كان السهم يباع بأقل من قيمته الحقيقية

د- مضاعف الأرباح:

تعد نسبة سعر السهم إلى أرباحه RICE- EARNINGS RATIO (نسبة P/E) أو مضاعف الأرباح EARNINGS MULTIPLIER مؤشراً للعلاقة بين السعر السوقي للسهم وأرباحه، وتفسر هذه النسبة بأنها تمثل مقدار ما يرغب المستثمر في دفعه عن وحدة نقدية واحدة من أرباح الشركة، أي عدد مرات الأرباح التي يرغب المستثمر في دفعها عن السهم، ولذلك تعد ممارسة استثمارية معيارية إذ يشار عادة إلى أن السهم يباع مثلاً بعشرة أضعاف أو مرات أو بسبعة أضعاف الأرباح.

ويعتقد بعض المختصين أن نسبة P/E للسهم السعر بشكل عادل تساوي معدل نمو أرباح ذلك السهم، ومن خلال المقارنة بين معدل النمو ونسبة



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

لكنه أقل مخاطرة (مضمون نسبياً).

ب- الأحداث العالمية:

من بين الأحداث العالمية التي قد تلقي بظلال على الأسواق المالية وتؤثر على قيم الأوراق المالية المدرجة فيها ما قد يتوافر من معلومات عن التغيرات في أسعار الصرف، القيود التجارية، الحروب أو التوترات المحتملة في منطقة ما، أو التغيرات السياسية أو الاجتماعية أو الاقتصادية في دولة معينة، والكوارث الطبيعية. ومثل هذه الأحداث تترك عادة آثارها على اقتصاد دول أخرى وعلى حركة أسواق المال، وإذا كانت تلك المعلومات في صورة قد لا تسمح للمستثمر العادي أن يستخلص منها العبر والنتائج، فإن هناك محللين وخبراء عادة ما ينشرون وجهات نظرهم بشأن تأثير تلك الأحداث على اقتصاد الدولة وقطاعات الأعمال فيها، وحتى تأثيرها على الأوراق المالية التي تصدرها منشأة ما. كما يمكن النظر للأثر العالمي على تسعير الأسهم من زاوية مختلفة تنتج بسبب ترابط الأسواق المالية الدولية (العملة المالية)، إذ يمكن الاستثمار في الأوراق المالية المدرجة في أي سوق مالي في أي مكان طوال اليوم، فمثلاً حين تستهل بورصة نيويورك نشاطها اليومي، تكون بورصة طوكيو قد أغلقت للتو، وتكون بورصة لندن في منتصف يوم التداول، وعندما تنخفض الأسعار مثلاً في اليابان فإن هناك احتمال أكبر باتجاه أسعار الأسهم إلى الانخفاض في أمريكا وبريطانيا. وهذا يعني أن عملية تحديد القيم السوقية للأسهم في سوق مالي في دولة معينة قد تكون عرضة لعوامل وتأثيرات متأتية من خارج حدود تلك الدولة، ويتعاضد هذا الدور في ظل العملة وفي ظل التطورات التكنولوجية المتسارعة.

ج- الظروف الاقتصادية المحلية:

هناك العديد من العوامل والمتغيرات التي تجري دراستها وأخذها بالاعتبار لدى محاولة التوصل إلى تحديد المتغيرات التي تحكم كيفية تسعير الأسهم، أي أن نشاط السوق المالي يتأثر بالعديد من المتغيرات الاقتصادية على مستوى الدولة، ومن بين هذه المتغيرات درجة النمو الاقتصادي، عجز الموازنة، الدورات الاقتصادية، نسبة البطالة، التضخم، مستوى دخل الفرد، أنماط الاستهلاك والميل للادخار، اتجاه الناتج المحلي الإجمالي، عرض النقد، الطلب على الأموال، التبادل التجاري مع الدول الأخرى، بدائل الاستثمار المتوفرة، إضافة للبحوث والمسوحات التي تجري حول مختلف مسائل الاقتصاد، وخلافها.

وتتأثر أسعار الأسهم كذلك باتجاهات السياسة المالية والنقدية في القطر، فلو أخذنا بعامل الضرائب مثلاً يتضح أن تخفيض ضريبة الدخل

أنشطة التوسعات، وذلك من خلال زيادة رأس مال الشركة. وهذه الزيادة تمثل فرصة لحملة السهم لشرائه بقيمته الاسمية، والاستفادة من فارق السعر بين القيمة الاسمية والقيمة السوقية للسهم.

ثانياً- العوامل العامة الكلية:

تتمثل أهم العوامل الكلية التي تؤثر على قيمة السهم في السوق المالي في الآتي:

أ- مستوى أسعار الفائدة السائد:

هناك ترابط قوي بين أسواق الأسهم أو أسواق السندات، و الظروف التي تحيط بأحدهما من شأنها أن تؤثر على السوق الآخر، لذلك فإن تحليل الاستثمارات يعتمد على البيئة التي تحيط بأسواق رأس المال. وأهم عامل ينظر إليه بالنسبة لأسواق السندات هو توقعات اتجاه أسعار الفائدة.

وتؤثر أسعار الفائدة بدرجة كبيرة في تدفق وانتقال الأموال بين سوق الأسهم وأسواق الأصول المالية الأخرى خاصة السندات، فعند انخفاض أسعار الفائدة فإن الأموال تتجه إلى سوق الأسهم فيحدث ضغط شرائي على الأسهم مما يرفع من قيمة كل وحدة نقدية من أرباحها، وهذا يعني أن المستثمرون يدفعون أكثر للأسهم عندما تكون أسعار الفائدة منخفضة، لأن السندات حينها لا تمثل أدوات استثمارية جذابة، أي أن ارتفاع أسعار الفائدة السائدة يمثل خياراً مثالياً للمستثمر يمكن أن يؤدي إلى خروج السيولة من سوق الأسهم واتجاهها نحو الاستثمارات الآمنة والثابتة (السندات) بسبب إمكانية الاقتراض بسهولة، بينما يؤدي انخفاض الفوائد عادة إلى ارتفاع أسعار الأسهم نتيجة لقلّة ربحية الأوراق المالية ذات الدخل الثابت، ومن ثم تتجه السيولة إلى السوق مما قد يرفع أسعار الأسهم.

وما تقدم يعني أن أسعار الأسهم تتأثر بالتغيرات في بقية أسواق الاستثمارات بالزيادة أو النقصان في قيم هذه الأصول، وعادة يقوم الكثير من المستثمرين بالمقارنة بين ربحية الاستثمار التي قد تتأتى من هذه الأسواق وبين وربحية الاستثمار في سوق الأسهم، وفي ضوء هذه المقارنة يتم التوجه إلى أحد السوقين، وهو قد ما يؤثر سلباً أو إيجاباً على أسعار الأسهم في السوق المالي.

وخلاصة ما تقدم هنا تشير إلى أن أسعار الفائدة تحظى بأهمية كبيرة بين المستثمرين باعتبارها آلية للمفاضلة والاختيار من بدائل الاستثمار المتمثلة في الأسهم والسندات والنقد والأصول الأخرى، وعادة يطلب المستثمر عائد أكبر على الأسهم لأنها أكثر مخاطرة من السندات، ولكن هذه القاعدة قد لا تصح على الدوام، فقد يقنع البعض بالحصول على أقل

تحليل
الاستثمارات
يعتمد على
البيئة التي تحيط
بأسواق رأس
المال. وأهم عامل
ينظر إليه بالنسبة
لأسواق السندات
هو توقعات اتجاه
أسعار الفائدة.



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

أحياناً ، ولهذه التغيرات أنماط معينة تسلكها في الغالب. ومن هذه النتائج ما يعرف بـ (JANUARY EFFECT) وبموجبه تفوق عوائد الأسهم خلال شهر يناير مثيلاتها خلال بقية أشهر العام ، إضافة للتوصل إلى نتيجة أخرى تشير إلى أن هبوط أسعار الأسهم يكون أكبر عادة يوم الاثنين من كل أسبوع. وبالرغم من هذه النتائج قد تم التأكد من صحتها في أسواق مالية مختلفة ، وبأخذ بيانات عن أسعار الأسهم



لمدة زمنية طويلة تناهز النصف قرن ، إلا أنه لم يقدم تفسير علمي ومنطقي يبرر هذه التأثيرات.

ثالثاً- عوامل تخص السوق المالي:

هناك متغيرات عديدة في سوق المال تؤثر على عملية تسعير الأسهم، أهمها ما يأتي:

أ- أثر إدارة السوق المالي:

بالرغم من خضوع أسعار الأسهم في سوق الأوراق المالية لآلية العرض والطلب، إلا أن هذه الأسعار ربما تخضع لتأثير إدارة / هيئة السوق المالي ، فقد تتدخل إدارة السوق المالي أحياناً - خاصة في الأسواق الناشئة - بسن تشريعات وضوابط توجه الحركة العامة لأسعار الأسهم في السوق لمنع حدوث انهيارات كبيرة تلحق الضرر بهذه الأسواق (كتقييد التقلب في أسعار الأسهم صعوداً أو نزولاً بمديات معينة) ، كذلك تهتم إدارة السوق المالي بضمان ثقة صفار المستثمرين في الأسواق ، فصفار المستثمرين بواسطتهم يتم تحقيق أهداف المحافظ الكبرى وخلق فرص استثمارية ، وجذب رؤوس الأموال إلى الأسواق. وهذا هو الهدف الأساسي لقيام هذه الأسواق .

وتلعب إدارة السوق (خاصة في الأسواق المالية المتطورة) دوراً مهماً في حركة أسعار الأسهم ، فمثلاً في حالة حدوث تراجع (أو تزايد) قوي وحاد تتولى إدارة السوق مهمة اطلاع المساهمين بالأخبار والمعلومات تبعاً، فتعلن أسماء من باعوا كميات كبيرة من الأسهم ، ومن من المؤسسين سوق أسهمهم بطريقة قانونية. كما أن عمليات الشراء (خاصة الكبيرة)

توزيعات الأرباح) ستؤدي إلى زيادة الطلب على أسهم الشركة، كما أن للضريبة التي تفرض على العائد الرأسمالي (أو عائد المكاسب الرأسمالية CAPITAL GAINS YIELD) المتأتي من الفرق بين سعر شراء وبيع السهم أثراً مماثلاً، ومن مبررات تفضيل المكاسب الرأسمالية انخفاض نسبة الضريبة عليها بهدف دفع وتشجيع رأس المال صوب المشاريع الجديدة التي تهتم عادة بتحقيق المكاسب الرأسمالية أكثر من عائد التوزيعات، إضافة لهدف دفع الشركات لاحتجاز وإعادة استثمار نسبة عالية من أرباحها مما يجعل مساهميتها يخضعون لضرائب أقل على المكاسب الرأسمالية في مقابل عائد التوزيعات الذي يخضع لضرائب أعلى.

كما أن السياسة النقدية تؤثر في العرض والطلب على الأسهم من خلال سعر الفائدة . وفي الأسواق الناشئة خلال أوقات الازدهار الاقتصادي تتوفر السيولة لدى الأفراد مع محدودية الأوراق المالية المعروضة ، وقلة فرص الاستثمار المتاحة مما قد يسهم في دفع أسعار الأسهم إلى مستويات عالية .

وعند تحليل البيانات الاقتصادية يجب عدم الاكتفاء بمعرفة الآثار العامة لهذه البيانات ، بل يجب أن يؤخذ في الاعتبار النتائج والآثار التفصيلية المتوقع حدوثها في مختلف المجالات ، فمثلاً تشكل زيادة أسعار الفائدة معلومات غير مفضلة لشركات المقاولات ، لأن الأفراد تشكل لديهم ثقة أقل حول الاقتراض ، وكذلك الأمر مع محلات البيع بالتجزئة بسبب توقع انخفاض إنفاق الأفراد. أما شركات الأدوية فلا تتأثر بتلك الزيادة لأن الطلب على الدواء لا يتأثر بالحالة الاقتصادية.

د- التضخم:

يخشى المستثمرون التضخم الذي يقلل القوة الشرائية لعوائد الاستثمارات، وكلما تزايدت معدلات التضخم كلما مال الفرد لبيع السندات التي تعد استثمارات ذات دخل ثابت ، واتجه إلى الاستثمار في الأسهم العادية والأصول الأخرى التي تحقق عوائد تتجاوز معدلات التضخم ، ومن خلال توظيف استثمارات أكبر في الأسهم ، يزداد الطلب ، وتميل أسعار هذه الأسهم للارتفاع. وتشير الدراسات التي أجريت في أسواق مالية متقدمة ولسنوات طويلة إلى أن الأسهم العادية كانت في كثير من الأحيان تمثل أفضل أدوات الاستثمار في أوقات التضخم ، لأن أسعارها تستجيب للزيادة في مستويات التضخم بشكل مقارب، لذا توصف هذه الأسهم بأنها أدوات مقاومة للتضخم

HEDGING AGAINST INFLATION

هـ - التأثيرات الموسمية والدورية:

أشارت نتائج البحوث والدراسات التي أجريت عدد من أسواق المال المهمة إلى أن التغيرات الكبيرة في أسعار الأسهم بشكل موسمي



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

قائمة على العلم والمعرفة بفنون هذا العمل ومهاراته لكي لا تخرج المضاربات عن السيطرة وحدود العقلانية فتدمر المضارب والسوق برمته

وتعني المضاربة العقلانية المجازفة بشراء السهم بناءً على توقعات مبنية على دراسة وتحليل العوامل المؤثرة في أسعار الأسهم، (ومن بينها العوامل النفسية للمتعاملين في السوق) ،وهي بذلك لا تخرج السهم أصلاً عن وضعه الطبيعي في السوق - أي كونه سلعة غير مستقلة. ومتى كانت المضاربات قريبة من المعقول ولا تخالف النظام أو تهدد سلامه السوق فلا بد من القبول بها لأنها تعمل على توزيع أرباح المعاملات في السوق بين المستثمرين والمضاربين، وبين المضاربين أنفسهم بطريقة عادلة، فكل واحد منهم يحصل على أرباح المعاملات اليومية في السوق على قدر اجتهاده في التحليل والدراسة وتحليل المتغيرات المحتمل تأثيرها على أسعار الأسهم.

د- أثر تجزئة الأسهم:

قد يتأثر سعر السهم في السوق بفكرة تجزئة السهم والتي تعتبر عاملاً نفسياً تلجأ إليه الشركات لزيادة التداول على أسهمها ورفع سعرها السوقي، ومبرر التجزئة هو زيادة المتوافر من سهم معين لدى الجمهور بعد أن يصل سعر هذا السهم إلى مديات عالية جداً ، ويصبح تداوله محدوداً جداً لدى قلة من المستثمرين، وحينها فأن الكثير من صفار المستثمرين يعزفون عن شراء الأسهم ذات القيمة السوقية العالية إما ظناً منهم بأنها مقتصرة على كبار المستثمرين ، أو خوفاً من تكبد خسائر كبيرة، وهذه النظرة غير صحيحة ، لهذا تقوم الشركات بتجزئة السهم ليكون في متناول الكثير من صفار المستثمرين. ولكن معظم وجهات النظر ترى أن تجزئة الأسهم لا تترك أي أثر على قيمة السهم في السوق المالي ، لأن التجزئة في الواقع ليست إلا استبدال عدد معين من الأسهم بعدد أكبر وبنسبة ثابتة

هـ - حجم وخصائص السوق المالي:

يحول ضيق قاعدة المتعاملين في سوق الأوراق المالية كبائعين أو مشترين دون إتمام آلية تسعير الأوراق المالية المتداولة بصورة سليمة ، حيث يؤدي ذلك إلى استفاد نذر قليل بتحريك أسعار الأسهم وفقاً لحسابات خاصة بهم، وكذلك يقود إلى ضعف سيولة السوق، مما يضطر معه بعض البائعين أو المشترين للقبول بأسعار لا تمثل القيمة الحقيقية للسهم المعروض.

و- تقارير المحللين:

تؤثر التقارير التي تعد من قبل محللين مستقلين أيضاً على أسعار الأسهم ، فإذا غير المحللون توصياتهم من البيع إلى الشراء مثلاً ، حينها سترتفع قيم الأسهم في السوق المالي ، وتعد تقارير المحللين أساساً من قبل مصارف الاستثمار للمستثمرين المحترفين . وتتاح مثل

لا تمر دون تدقيق ،أو دون توضيح ذلك للمستثمرين .

ب - تأثير المطلعين:

يعني التداول من الداخل عملية استغلال مدراء وموظفي شركة ما لمعلومات تتوافر لديهم بحكم وظائفهم وغير متوفرة لدى عامة المستثمرين ، في عمليات شراء أو بيع أسهم الشركة لتحقيق أرباح قبل نشر هذه المعلومات على الجمهور ، وحدوث تغير في سعر السهم في السوق. والتصرف في السوق المالي وفقاً لما قد يتوافر من معلومات للمطلعين INSIDERS بالبيع أو الشراء قد يؤثر على حركة أسعار الأسهم صعوداً أو هبوطاً ، لكنه يعد تصرف غير قانوني يوجب

تعد المضاربة على الأسهم من أكثر الأعمال ربحاً شريطة أن تكون قائمة على العلم والمعرفة بفنون هذا العمل ومهاراته لكي لا تخرج المضاربات عن السيطرة ومحدود العقلانية فتدمر المضارب والسوق برمته

المساءلة.

ج- المضاربة:

السهم في الأصل هو عبارة عن تملك جزء من رأس مال الشركة. ولا فائدة من ذلك إذا ما لم تعمل الشركة وتحقق أرباح. وعلى هذا الأساس يندر (أو يستحيل) أن يشتري أحد سهماً في شركة لا تعمل أو لا تحقق أرباح ولا يحتمل أن تحقق أرباح (ما لم تكن الشركة في طور التصفية ويتبين أن سعر الشراء يقل عن حقوق المساهم في الشركة بعد تصفيتها) .

وفي أسواق الأسهم ترتفع الأسهم أو تنخفض تبعاً لهذه القاعدة، أي أن السهم الذي لا يحقق ربحاً يجب أن تنخفض قيمته في الأحوال العادية. وفي أسوأ صور المضاربة على السهم تتحول الأسهم إلى سلعة مستقلة، والسلع المستقلة تباع وتشتري لمنفعة فيها، وبالتالي تتحدد أسعارها وفقاً لقوانين العرض والطلب فقط لا غير.

أي أن الأسهم يجب أن تتحدد أسعارها وفقاً لوضع الشركة وأدائها الاقتصادي في المقام الأول، ولكن المضاربات عندما تخرج عن نطاق العقلانية ، تحول الأسهم إلى سلع مستقلة، و في هذه الحالة لا يعود لأية اعتبارات متعلقة بالشركة أو العوامل الأخرى المؤثرة في أسعار الأسهم أي أثر في حركتها و يشتري السهم في تلك الحالة لمنفعة يبيعه بسعر أعلى مع تزايد الطلب، ثم يشتريه آخر لنفس الهدف ، ويبداً سباق لا نهائي بين الطلب وأسعار الأسهم التي تتضخم بشكل مستمر لا يقوى أحد على منعه أو تخفيف حدته قبل أن تقع الكارثة ، ومعنى الكارثة هنا يتجاوز حدود السوق.

وتعد المضاربة على الأسهم من أكثر الأعمال ربحاً شريطة أن تكون



درجة مخاطرة منخفضة ، أما المستثمر المجازف فيسعى للدخول في مجالات استثمار تتصف بدرجة مخاطرة عالية أملاً في تحقيق عائد مرتفع على استثماراته.

خامساً-عوامل تخص المستثمر:

أ- عوامل نفسية:

بدأ الاهتمام الجدي بأثر العوامل النفسية على تسعير الأسهم عقب حدوث واحدة من أكبر من الانهيارات في تاريخ أسواق المال في أمريكا، والتي تعرف بالأثنين الأسود BLACK MONDAY (والذي صادف يوم الاثنين ١٩ أكتوبر ١٩٨٧ م وخسرت فيه السوق نصف تريليون ٥٠٠) مليار دولار ، وقال خبراء اقتصاديين حينها إن ذلك لو استمر يوماً آخر لتسبب في انهيار اقتصاد أمريكا تماماً) .

وبموجب العوامل النفسية يتحدد سعر السهم بناءً على الآراء التي تسود في السوق حوله وليس بناءً على قيمته الحقيقية. ويرتبط تأثير الحالة النفسية للمستثمرين على السوق المالي بالجو الاقتصادي العام في دولة ما ، فكلما كان الاقتصاد نامياً ومزدهراً كلما كانت الحالة النفسية أفضل، ومن ثم

تزداد الاستثمارات في السوق، وكلما كانت الحالة الاقتصادية سيئة كلما أدى هذا إلى عزوف كثير من الأفراد عن الدخول في أسواق المال، والاتجاه للاستثمار في بيئة توفر أماناً أكبر لرأس المال.

ويمتد تأثير العوامل النفسية على أسعار الأسهم ليشمل تأثير أسواق المال المحيطة بالمنطقة على أداء السوق المالي في دولة معينة.

كما أن الإشاعات التي تنتشر في بعض الأسواق المالية والتي إما أن تكون نتيجة لتسريب معلومات داخلية من مصادر مطلعة من الشركة، وإما نتيجة لترويج البعض لها لأسباب شخصية قد تؤثر على حركة تسعير الأسهم ،وأي إشاعة سواء كانت صحيحة أو غير صحيحة تنعكس على أداء السوق.

ويتضح الأثر النفسي في السوق المالي (خاصة في الأسواق الناشئة) في الحالة التي تعلن فيها بعض الشركات المدرجة في السوق عن أرباح سلبية ،إلا أن المستثمرون يعرضون أسعاراً مرتفعة لأسهم هذه الشركات ، وهم يتوقعون أن تتحسن الأرباح المستقبلية لهذه الشركات ، وربما يستمر البعض في التداول و الشراء علي أمل أن تحقق العديد من الشركات أرباحاً كبيرة لاحقاً ، وهذا يعني أن قرار الاستثمار في مثل هذه الأسهم لا يتم بموجب أية مؤشرات منطقية ، ولا على أي أساس علمي .

والاعتقاد بتأثير العوامل النفسية يعني أن الأفراد يكونوا عرضة لإتباع أنماط تداول معينة لا تستند لحقائق التحليل مثل توافر أخبار جيدة

هذه التقارير في المواقع الالكترونية للشركات، أو في الصحف والمجلات، وتتيح بعض مصارف الاستثمار مثل هذه التقارير في مواقعها مجاناً. وعادة تؤثر توصيات المحللين على أسعار الأسهم بسرعة شديدة ، وربما تصبح هذه المعلومات عديمة الجدوى خلال ساعات فقط ، لأن المحلل يشير إلى أن السهم يجب شراؤه في مدى سعر معين ، فإذا زاد سعر السهم عن السقف الذي اقترحه المحلل ، حينها تفقد المكاسب التي توقعها المحلل، أي عندها ليست هناك جدوى من شراء السهم. وفي كل الأحوال يجب الاطلاع على تقارير المحللين الماليين ، حتى وإن تقادمت توصيات هذه التقارير ، لأنها تحوي عادة كثير من المعلومات المفيدة عن الشركة ، وعن كيفية تطورها ، كما أنها تحوي في الغالب مقارنات بين أداء الشركة ومنافسيها.

ز- ما يرد في وسائل الإعلام:

تحوي الصفحات الاقتصادية والمالية في الصحف وفي مجالات الاستثمار وخلافها عادة نصائح وتوصيات عن أسعار الأسهم، مما يترك أثراً في السوق المالي- كما في حالة المحللين الماليين. فإذا أوصت الصحف بسهم معين

فسوف يرتفع سعره، أما إذا تم تناول الشركة بشكل سلبي فسينخفض السعر. وتنعكس هذه التوصيات أو النصائح بسرعة شديدة في السوق المالي، وعلى من يرغب في الاستفادة منها تنفيذها بأسرع ما يمكن.

رابعاً-عوامل تتعلق بخصائص الاستثمار:

أ- معدل العائد الحقيقي:

ويقصد به العائد الذي يعوض المستثمر عن حرمانه من استغلال أمواله لتحقيق منافع حاضرة نتيجة لتوجيه تلك الأموال إلى مجال الاستثمار ، ويعتبر هذا العائد في حقيقته تعويضاً عن عنصر الزمن طالما أنه يرتبط بتأجيل تحقيق إشباع من أموال يمتلكها المستثمر ، وتقدر قيمة ذلك التعويض بمعدل العائد الذي كان يمكن أن يحققه المستثمر لو أنه وجه أمواله إلى مجالات استثمارية لا تتعرض إلى المخاطرة.

ب- كفاية معدل العائد :

ويتوقف ذلك على حجم مخاطرة الأعمال ، وعلى حجم المخاطرة المالية. ويرتبط عنصر العائد والمخاطرة معاً بعلاقة طردية ، بمعنى أنه كلما ارتفع طموح المستثمر لتحقيق عائد أعلى استثماراته فعليه أن يتحمل درجة مخاطرة أعلى . ووفقاً لهذا فهناك ارتباط بين طبيعة المستثمر ودرجات المخاطرة التي يكون هذا المستثمر على استعداد لتحملها في قراراته الاستثمارية، فالمستثمر الحذر أو المتحفظ يقنع في الغالب بالحصول على عائد قليل على استثماراته مقابل تحمله

يمتد تأثير العوامل النفسية
على أسعار الأسهم ليشمل تأثير
أسواق المال المحيطة بالمنطقة على أداء
السوق المالي في دولة معينة.
كما أن الإشاعات التي تنتشر في بعض
الأسواق المالية للشركة



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

عن الشركة تدفع البعض لشراء السهم بسعر مرتفع وغير مبرر.

ومن الظواهر النفسية الأخرى التي تخالف التقييم والتحليل الموضوعي للأوراق المالية ما يعرف بالتفكير الجمعي (الجماعي) GROUP THINKING. ويقصد بهذا صعوبة الحصول على رأي مختلف كلياً بشكل لا يتوافق مع الرأي العام الجمعي للأفراد (أي أن الفرد بطبعه يميل للاعتقاد بصحة رأيه إن وجد قبولاً وتوافقاً وشراكة من الآخرين لما ترسخ عنده من قناعات). وخلاصة ما تقدم هنا أن لسلوك المستثمر أثراً كبيراً في تحديد أسعار الأسهم في السوق المالي، فما زالت الإشاعات (وما يسميه البعض بسلوك القطيع ونهج السرب) تحكم خيارات البعض في اتخاذ قرار الاستثمار.

ب- وعي المستثمر:

تعد سلامة القرارات التي يتخذها المستثمر من العوامل المهمة في تحديد أسعار الأسهم، فكلما ازداد وعي المستثمر ازدادت قدرته على اتخاذ القرارات الاستثمارية السليمة، واقتربت أسعار الأسهم من قيمها الحقيقية، ويتلخص هذا في اعتماد مداخل تحليل الأوراق المالية لتحديد واختيار الأوراق المالية التي ستتشكل منها محفظة المستثمر، واختيار قرار الدخول للسوق، ولا يشترط أن يكون المستثمر خبيراً ومختصاً بعمل السوق المالي، إذ هناك كثير من الشركات التي تقدم الخدمة الاستشارية المطلوبة في هذا المجال.

سادساً- عوامل أخرى:

هناك عوامل أخرى تعمل بشكل أو بآخر على هبوط أو صعود سعر الأسهم، وقد تجتمع كلها في رفع الأسعار أو تخفيضها، وقد يطغى عامل واحد على بقية العوامل فيسهم في رفع أو خفض الأسعار. ومن بين هذه العوامل الرغبة في السيطرة على أسهم إحدى الشركات مثلاً. وقد يضمن حصول بعض الشركات المساهمة على مزايا احتكارية معينة بالنسبة للشركات الأخرى العاملة في القطاع نفسه أو بالنسبة للاقتصاد الوطني كله لها أداء مالياً متميزاً بغض النظر عن الأداء المالي للشركات الأخرى في القطاع أو في السوق كله، كما أن بعض الشركات المساهمة تحظى بدعم حكومي كبير نظراً لطبيعة أنشطتها والخدمات التي تقدمها. وربما تنعكس هذه المتغيرات بشكل ما في عملية تسعير الأسهم المدرجة في السوق المالي.





الصناعة المصرفية الحديثة



الهادي خالد إسماعيل
إدارة البحوث الإقتصادية

أهم ما تتصف به المصارف الناجحة ، بأن لها رؤية إستراتيجية واضحة فهي تهتم بالعنصر البشري من حيث الإختيار والإعداد والتطوير والتحفيز والتشجيع الدائم والمشاركة في إتخاذ القرارات ، كما أنها تهتم بالجودة الشاملة TQM في كل شئ تقوم به طبقاً لمعايير الجودة العالمية ، حيث تهتم بالتحسين والتطوير المستمرين . والمصارف الناجحة تهتم بعملائها وتقدم لهم النصح والإرشاد باعتبارهم شركاء وتسعى لتحقيق رضاهم من خلال تقديم خدمات أفضل من حيث الجودة والتكلفة .

الملامح الرئيسة للصناعة المصرفية الحديثة :

أولاً : الشمولية : - في السابق كان التقسيم السائد للمصارف على النحو التالي :

أ/ مصارف تجارية : تمارس الخدمات المصرفية الإعتيادية .

ب/ مصارف استثمار : تقوم بتعهد إصدار وتقديم استشارات وإدارة محافظ .

ج- مصارف متخصصة : صناعة - زراعة - تعاونية - الخ .
إلا أن هذه التقسيمات قد تغيرت وأصبحت المصارف التجارية تمارس كافة الأنشطة التي كانت محظورة عليها في السابق ، خاصة أعمال الإستثمار ، إذ أنه لم يعد هناك فوارق بين المصارف التجارية والمصارف الإستثمارية .

ثانياً : الاندماج والإستحواذ :-

وذلك للإستفادة من :

ميزة الحجم الكبير ECONOMIC OF SCALE في تخفيف التكاليف وخاصة الثابتة منها .

ميزة الحجم الكبير في المنافسة .

ج- تعظيم المنفعة من الدمج ، حيث من الممكن أن يصل الوفرة إلى حوالي ٢٠٪ من التكاليف .

د- تكامل الخدمات .

هـ - استيعاب التكنولوجيا وتقليل تكاليف إستخدامها .

إن من أبرز الإندماجات العالمية (CITIBANK) و (TRAVELERS GROUP) ونجم عن دمجهما (CITIGROUP) التي لديها أكثر من ١٠٠ مليون عميل منتشرين في حوالي ١٠٠ دولة .

ثالثاً : الانتشار خارج الحدود الوطنية والإقليمية :-

نتيجة الإفتتاح الواسع للأسواق العالمية في مختلف المجالات بفعل تداعيات العولمة ، فقد شهدت المصارف حالة كبيرة من عمليات الإنتشار خارج الحدود الوطنية وحتى الإقليمية ، ومثال لذلك التفرع الواسع للمصارف الخليجية في مختلف دول العالم ، وبعض الدول العربية التي تسمح تشريعاتها بذلك .

رابعاً : قنوات التوزيع :-

في ضوء التطورات التكنولوجية المتسارعة ، وزيادة وعي العملاء بالتعامل مع التكنولوجيا المتقدمة بشكل عام والتكنولوجيا المصرفية بشكل خاص ، فقد زاد الإعتماد على قنوات التوزيع الإلكترونية ، وقل الإعتماد على الفروع التقليدية ، بالتالي ظهرت مجموعة كبيرة من قنوات التوزيع الإلكترونية ، تناسب مختلف شرائح العملاء ، عليه تغير دور الفروع ، حيث أصبحت منافذ تسويق أكثر من كونها منافذ تقديم الخدمة المصرفية . لذلك لا بد للمصارف من أن تشجع عملائها على إستخدام القنوات الإلكترونية نظراً لما تحققه من وفرة في النفقات .

خامساً : تنوع الخدمات :-

من حيث تنوع وتغير إحتياجات العملاء ، فقد عملت المصارف على تعدد وتنوع الخدمات المقدمة للعملاء ، حيث أصبح ينظر للعميل ليس من باب تعامله مع المصرف بخدمة واحدة وإنما من خلال مجموعة الخدمات التي يحصل عليها من المصرف ، لذلك فإن المصارف أصبحت تركز على مفهوم البيع الشامل / المتقاطع (CROSS SELLING) ، ولذلك فإن تسعير الخدمات للعميل يعتمد على ربحية المصرف منه .

سادساً : الإعتماد على الإيرادات من غير الفوائد :-



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

٣- التركيز في عملية التوظيف على اجتذاب الكفاءات والمهارات المتميزة التي لديها قدرات عالية في التعامل مع أحدث الوسائل والأدوات التكنولوجية في مجال الصناعة المصرفية .

٤- إعداد وتطبيق سياسة عامة لدى المصرف في مجال أمن وحماية المعلومات والبيانات .

٥- بما أن درجة العلاقة المباشرة (وجها لوجه) مع العميل أصبحت قليلة جداً في ضوء التوسع في استخدام القنوات الإلكترونية ، فإنه من الضروري أن تبذل المصارف جهوداً أكبر في البحث عن وسائل جديدة تبقى المصرف على اتصال بعملائه .

٦- زيادة الإهتمام بجيل الشباب حيث أنه هو الجيل المؤهل للتعامل مع الإنترنت وذلك في ضوء اعتبار أن الإنترنت سيصبح الوسيلة والقناة الرئيسية لتقديم الخدمات المصرفية مستقبلاً .

٧- التركيز على موضوع إدارة المخاطر في المصرف ، حيث أن المصرف يعمل في بيئة متعددة المخاطر ، ولذلك فإن الأمر المهم هو وأن يتم التعامل مع هذه المخاطر بشكل سليم أن تتم إدارة المخاطر بما يحقق للمصرف أعلى عائد ممكن ضمن حدود المخاطر المقبولة لديه في كافة مجالات عمله .

٨- زيادة حجم الإستثمار في التوسع المدروس في مجال الإئتمان .

٩- زيادة المعرفة العلمية والعملية لموظفي المصرف في مجال الخدمات المالية والإستثمارية وذلك إلى جانب المعرفة المصرفية .

لماذا تهتم البنوك بتطبيق التكنولوجيا المصرفية المتطورة :

١- رفع كفاءة عمليات التشغيل وتحسين الإنتاجية وزيادة الأرباح .

٢- تحسين مستوى وسرعة تقديم الخدمة للعملاء .

٣- تنفيذ العمليات من خلال أي فرع من فروع المصرف وفي أي موقع وكأن العميل في فرعه ودون أي تأخير في التنفيذ وعكس أثر ذلك مباشرة على حساب العميل في نفس الوقت REAL TIME PROCESSING .

٤- زيادة فعالية وقدرات البنك في مجال البيع المتقاطع / الشامل .

٥- زيادة قدرات وإمكانيات القيادات الإدارية في البنك ، نتيجة القدرة على توفير البيانات اللازمة لإتخاذ القرارات بسرعة وبدقة عالية ..

٦- تحسين قدرة الإدارة في مجال إدارة المخاطر .

٧- تحسين قدرة المصرف في مجال العمليات والأنشطة المختلفة : منح الائتمان ، مراقبته ، متابعته وتحصيله ، التحليل المالي .

٨- مواجهة المنافسة الناجمة عن تطبيق التكنولوجيا لدى المصارف الأخرى .

٩- تخفيض تكلفة العمليات .

في المصارف التقليدية كان هامش الفائدة يمثل المصدر الأساسي وقد يكون الوحيد للدخل ، أما الآن وبعد أن أصبحت تمارس الأعمال المصرفية الشاملة ، أصبحت تعتمد وبشكل متنامي على الإيرادات من غير الفوائد كما أنها انتهجت تنوع الإيرادات قليلاً للمخاطر .

سابعاً : الخصخصة :-

في المصارف التقليدية كان هامش الفائدة يمثل المصدر الأساسي وقد يكون الوحيد للدخل ، أما الآن وبعد أن أصبحت تمارس الأعمال المصرفية الشاملة ، أصبحت تعتمد وبشكل متنامي على الإيرادات من غير الفوائد كما أنها انتهجت تنوع الإيرادات قليلاً للمخاطر .

على المصارف المساهمة في إعداد دراسات التقييم التي تتم على مؤسسات القطاع العام المنوي خصخصتها ، والمساهمة أيضاً في اللجان الوطنية التي يتم تشميلها لإدارة عمليات الخصخصة ، وكذلك تسويق المشاريع التي تتم خصخصتها والبحث عن المستثمرين المؤهلين ، بالإضافة إلى شراء حصص من المشاريع وتقديم التمويل اللازم لها ، بعد ان تتم خصخصتها لتوفير سبل النجاح لها . وبالتالي إنجاح أهداف عملية الخصخصة .

ثامناً : المركزية واللامركزية :-

تطبق معظم المصارف الأسلوب اللامركزي في الإدارة من خلال إعطاء دور رئيسي لمدراء الفروع في اتخاذ القرارات بشكل عام ، والقرارات الإئتمانية بشكل خاص . وهناك توجه حديث لدى عدد لا بأس به من المصارف في العالم ، نحو تطبيق المركزية ، وتقليص دور الفروع بحيث تركز على التسويق بشكل رئيسي ، ويصبح القرار الإئتماني من صلاحيات إدارات مركزية ، والفلسفة في ذلك تتركز على أن هذه العملية تحقق ميزتين رئيسيتين هما تقليل التكاليف وتحسين جودة اتخاذ القرار .

وحتى تكون المصارف مستعدة للتعامل مع المتغيرات المتسارعة في مجال الصناعة المصرفية الحديثة لابد أن تراعي الآتي :

١- زيادة الإهتمام بموضوع تقديم الخدمات المصرفية عبر الإنترنت لأن هذا المجال سيكون بمثابة العصب الرئيسي لعمل المصارف في المستقبل .

٢- تبني استراتيجيات واضحة في مجال التحالفات الإستراتيجية سواءً مع المصارف الأخرى أو الشركات والمؤسسات المختلفة .



العولة وصناعة التأمين في السودان

أنها مؤسسة مالية تحصل على الأموال من المؤمن له لتعيد استثمارها في مقابل عائد ، غير أن الإسلامية منها تمارس صيغة المضاربة و تقوم بتوزيع الفائض السنوي على حملة الوثائق باعتباره نظام تكافلي ، وبالتالي تجمع عدد كبير ومتنوع من الأفراد والذين يحتمل أن يتعرضوا لأخطار مختلفة وتحليل تعويضاتهم وبتقدير دقيق لقيمة التعويضات التي يمكن أن تدفعها للمؤمن له يمكنها بسهولة تحديد القسط الذي سيدفعه المؤمن له للشركة .

الأهمية الاقتصادية للتأمين :-

إرتبطت فكرة التأمين منذ حداثتها بالتعاون ، فما هو متعارف عليه أن أعضاء الهيكل الإقتصادي يواجهون المخاطر بصورة متماثلة تتعرض له عادة رؤوس أموالهم وتهدد دخولهم في المراحل المختلفة ، وقوع أي خطر لدى أي منهم من شأنه أن يوقف عجلة الإستثمار ونتيجة لذلك كان لابد من البحث عن وسيلة تساهم في تعويض كل من لحق به ضرر من أعضاء الهيكل الإقتصادي .

وعلى الرغم من أن الإداريين نادوا بفكرة التوزيع في المحفظة الإستثمارية خشية المخاطر أو لتقليلها ، لكن يبقى التأمين هو ركيزة مهمة تخفف العديد من الأخطار التي يتعرض لها القطاع الإقتصادي كما نرى ذلك في التأمين الزراعي- الهندسي- انفجار الغلايات والتأمين البحري بأنواعه.....الخ.

الجدير بالذكر أن التأمين التعاوني معروف منذ عهد بني قريش في رحلتي الشتاء والصيف حيث يقول بن خلدون أن أعضاء القافلة كانوا يتفقون فيما بينهم على تعويض من ينفق له جمل أثناء الرحلة من أرباح التجارة الناتجة عن هذه الرحلة ، وذلك بأن يدفع كل عضو نسبته مما حقق من أرباح أو كنسبه من رأسماله .

لكل ذلك يمكن القول أن التأمين ضرورة إقتصادية ملحة وحماية ضرورية لازمه في المجالات الإقتصادية المختلفة .

تحديات شركات التأمين :-

إن التحدي الكبير والخطير الذي يواجه إقتصاديات الدول النامية هي العولة ، فقد نلاحظ أن الإقتصاد العالمي الذي تدعمه الدول الصناعية الكبرى والمؤسسات المالية العالمية كالبنك الدولي وصندوق النقد الدولي ومنظمة التجارة الدولية والتي تحاول ممارسة الضغط على الدول النامية لتسهيل عليها الدخول إلى أسواقها عن طريق عقد الإتفاقيات ، ومن ثم إلغاء الأنظمة الجمركية التي تحمي الدول النامية مما يعرض أسواق الدول النامية للغزو بسلع وخدمات الدول الصناعية الكبرى .

مفهوم الخطر :

هو ضرر متوقع الحدوث مبني على الإحتمالات التي تتفاوت فيما بينها بين إحتمالات متعلقة بالأشخاص مثل الوفاة ، المرض ، أو العجز ، وأخرى متعلقة بالممتلكات مثل الحريق ، تصادم ، سرقة ، غرق سفن وما إلى ذلك .



محمد الفاتح بشير
شركة التأمين الإسلامية- فرع القضايف

تعريف الخطر :

هو حادث محتمل الحدوث ويمكن أن يقع الخطر ولكن ليس حتماً ولا يعتبر الحادث الذي لايد من وقوعه خطراً من وجهة نظر التأمين مثل عطب الآلات نتيجة إستهلاكها التدريجي.

هناك عدة تعريفات للخطر يمكن عرضها على النحو التالي :-

- حدث متوقع الحدوث متضمناً النتائج لموقف معين .
- إحتمال ناتج عن حدث يترتب عليه خسارة إقتصادية .
- ما يبعد عن التنبؤ في تقدير وتقييم الحوادث .
- عموماً يمكن أن نجعم كافة النقاط أعلاه في سبيل تحديد مفهوم واضح لتعريف الخطر بأنه هو ظاهرة ذات طابع معنوي يبدو أكثرها عند إتخاذ الفرد قراراته اليومية بما يترتب معه حالة الشك أو الخوف أو عدم التأكد من النتائج لتلك القرارات التي يتخذها هذا الشخص بالنسبة لموضوع القرار المعين.

إن التأمين يتيح فرصة للمؤمن له لأن يخفض المخاطر المالية التي يتعرض لها هو وأسرته، وذلك بخفض الخسائر التي يحتمل أن تنشأ نتيجة وقوع أحداث غير متوقعة وتحويل الخطر إلى هيئة متخصصة (شركة التأمين) ، والتي تتعهد هي الأخرى بتحمل نتيجة الخطر مقابل مبلغ من المال يدفعه المؤمن له للشركة يسمى بالقسط.

لجعل الفكرة أكثر وضوحاً دعنا نفترض أن مجموعة من الأفراد لدى كل منهم مصنع إتفقوا على تجميع مبلغ من المال بصفة دورية بهدف توزيع المحصلة النهائية على إحداهم في حالة حدوث أي خطر مع توافر حسن النية لديهم ، وبطبيعة الحال من غير المتوقع أن يتعرضوا جميعاً لخطر ما في زمن محدد، نظراً لظروفهم المختلفة وهذه هي فلسفة التأمين ، أما عقد التأمين في الإسلام (هو عقد يقوم المؤمن نيابة عن حملة الوثائق المؤمن لهم بتعويض المؤمن لهم عند تحقيق الخطر المؤمن نظير قسط أو إشتراك متبرع به كله أو بعضه حسب الحاجة) .

إن شركات التأمين تقوم بدور مزدوج فهي تقدم خدمة لمن يطلبها كما



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

- ٢- تطوير صناعة التأمين ومحاولة بث ثقافته لدى المواطنين من خلال مواكبة شركات التأمين لكل ما هو جديد في صناعة التأمين .
- ٣- الخروج عن المنافسة الضيقة وإستحداث منتجات جديدة تواكب متطلبات العولمة .
- ٤- الإستفادة من المواقع الإلكترونية ذات الإهتمام المنشورة في شبكة الإنترنت والتجارة الإلكترونية .
- ٥- على الجهات التشريعية فرض الضوابط الصارمة على ممارسة التأمين وتوجيه الشركات على التحسن المستمر في عملياتها التأمينية .



وفي ظل الفوارق الكبيرة بين إقتصاديات الدول النامية والدول الكبيرة المتقدمة من غير المستبعد أن تتحول أسواق الدول النامية إلى أسواق مستهلكة لسلع وخدمات تلك الدول ، خاصة في وجود التطور الكبير في عالم الإتصالات وتحويل العالم إلى قرية صغيرة عند هذا الوضع فمن المتوقع أن تنهار إقتصاديات الدول النامية وينخفض معدل نموها الإقتصادي لصالح الدول الصناعية الكبرى .

وعلى الرغم من التطور الكبير الذي يشهده السودان في تكنولوجيا الإتصالات إلا أن سوق التأمين السوداني في هذا المنحى وبوصفه أحد أسواق الدول النامية ينمو بمتواليه عديدة بالمقارنة مع الإتصالات والتي تتطور في السودان بمتواليه هندسية ، بل أن بعض الشركات لا زالت تمارس عملياتها التأمينية بطرق تقليدية لا تتواءم مع الوضع الحالي عندئذ فمن غير المستبعد أن تخرج من السوق ما لم تتبع هذه الشركات الخطوات الجادة والقوية لتقوية موقفها التنافسي والتعامل مع السوق المفتوحة بكل مخاطرها ومن ثم المنافسة في سوق الأوراق المالية بوصفها مؤسسات مالية وإلا لخرجت من السوق وتبقى فقط الشركات التي تتميز بالآتي :

- ١- المقدرة المالية الكبيرة .
 - ٢- الشركات التي واكبت التكنولوجيا المتاحة .
 - ٣- الشركات التي لديها قدرات بحثية عالية لمنتجات جديدة .
 - ٤- الشركات التي تنتمي أو تعيد تأميناتها في شركات عالمية .
 - سوق التأمين السوداني وعلى الرغم من النمو الإقتصادي الذي تشهده الساحة الإقتصادية إلا أن التأمين عندنا ومن وجهه نظري به العديد من نقاط الضعف والتي يمكن إيجازها في الآتي:
 - ١- إنخفاض الوعي التأميني .
 - ٢- إنخفاض متوسط نصيب الفرد من أقساط التأمين .
 - ٣- إنخفاض مساهمة التأمين في الناتج القومي .
 - ٤- ضعف المركز المالي لبعض الشركات .
 - ٥- ضعف الكادر البشري .
 - ٦- محدودية المنتجات التأمينية والتركيز على تأمين السيارات .
 - ٧- تشويه الصورة الذهنية لشركات التأمين لدى المواطنين .
 - ٨- تخلف الأساليب التسويقية لتقديم المنتجات الجديدة .
- أما ما يميز قطاع التأمين في السودان هو الإنتشار الجيد في عدد الفروع لكل شركة . ومحاولة بعضها بالنهوض بعملياتها في صناعة التأمين وخروجها عن التقليدية وفتح منتجات جديدة وتقديمها للسوق .

دور شركات التأمين في مواجهة هذا التحدي :

- ١- مواكبة التطورات التكنولوجية ما أمكن وتطوير الكوادر البشرية والمنافسة في جودة الأداء للحصول على شهادات الجودة ISO مثلاً .



الإبداع التشغيلي سر النجاح

وأدرك مدراء الشركة أنهم لا يستطيعون منافسة الشركات الكبرى على أرض الملعب وهكذا قررت (progressive) كسب اللعبة بتغيير قواعدها واخترعت طرق معالجة للمطالبات لتخفيض التكلفة وزيادة رضا العملاء وبالتالي الإيفاء لهم أو الاحتفاظ بهم . طرحت الشركة ما أسمته بـ "المعالجة الفورية للمطالبات" إذ يستطيع صاحب المطالبة الوصول إلى ممثل الشركة بالهاتف على مدار (24) ساعة يوميا ، وعندها يستطيع الممثل تحديد موعد لفحص المركبة المتضررة ويعمل هؤلاء الممثلون للشركة ليس من مكاتب وإنما من عربات متحركة وهكذا بدلا من أن تستغرق عملية الفحص من (7-10) يوما أصبحت تستغرق (9) ساعات فقط يضاف إلى ذلك أن الممثل لا يقوم بفحص المركبة فقط وإنما يقدر الأضرار على الواقع وقد يحرر بها الشيك فوراً .

وعندما تحققت الشركة من أن التصنيف الائتماني للعميل كان جيدا للتوصل إلى سلوك مسئول عن قيادة المركبة قامت بتغيير عملية تقديم الطلب . إذ أن نظم الحاسوب لديها تتصل مباشرة بمكتب المعلومات الائتمانية ويتم إدخال التصنيف الائتماني للعميل من أجل عملية التسعير فالتسعير الأدق يحقق ربحية أكبر ويوضع هذه الأمور جميعا ليغدو تفهم النمو الكبير للشركة سهلا .

منافع إستراتيجية :

- حفاظة أفضل على العملاء
- حصة أكبر من السوق
- قدرة على تنفيذ الإستراتيجيات
- قدرة على دخول أسواق جديدة

منافع سوقية :

- أسعار أدنى
- رضا عملاء أكبر
- تنويع الخدمات المقدمة
- علاقات أوثق مع العملاء
- قدرة أفضل على البقاء

منافع تشغيلية :

- تكاليف مباشرة أقل
- استخدام أفضل للموجودات
- مدة دورة أسرع
- زيادة في الدقة
- دقة التقديم وفق رغبة العملاء
- قيمة مضافة أكبر
- أساليب عمل أبسط

سر نجاح بعض الشركات بسيط جداً أسعار أقل وخدمة أفضل من منافسيها ، فتستحوذ ببساطة على عملائهم أما الذي يساعد على تقديم أسعار أقل وخدمات أفضل فهو الإبداع التشغيلي أي ابتكار وإستخدام طرق جديدة في أداء العمل .

يجب أن لا يتم الخلط ما بين الإبداع التشغيلي والتحسين التشغيلي أو التميز التشغيلي ، أن هذه المصطلحات تشير إلى تحقيق أداء مرتفع من خلال ما هو متوفر من أنماط تشغيلية ، التأكد من القيام بالعمل كما يجب أن يكون لتقليل الأخطاء والتكاليف والتأخير في الإنجاز ولكن بدون تغيير النمط الذي ينجز به العمل أما الإبداع التشغيلي فيعني الإتيان بطرق جديدة في تلبية الطلبات وتطويع المنتجات وتقديم الخدمات للعميل أو القيام بأي نشاط آخر تقوم به المؤسسة .

الإبداع التشغيلي يقف وراء قصص النجاح العظيمة في تاريخ الأعمال الحديثة . بما في ذلك (Wal-Mart) و (Toyota) و (Dell) . أن وول مارت الآن هي أكبر مؤسسه على مستوى العالم وتملك أشهر الماركات العالمية وفي الفترة 1992-م 1972 م ونمت مبيعاتها من (44) مليون دولار إلى (44) بليون دولار . متفوقة بذلك على (Sears) و (Kmart) بنمو أسرع وأرباح أعلي وأسعار أقل كيف استطاعت أن تحقق هذا الأمر . لقد ابتكرت (Wal-Mart) عدة إبداعات في كيفية شراء وتوزيع منتجاتها . أحد أفضل هذه الطرق هو الشحن التقاطعي حيث أن البضائع المشحونة من الموردين إلى مركز التوزيع يتم تحويلها مباشرة إلى محلات البيع بدون أن تمر بعملية التخزين ، فعملية الشحن التقاطعي وأمثالها من الأساليب قادت إلى مستويات مخزون أقل وبالتالي تكاليف تشغيلية أقل ورغم أن الإبداع التشغيلي لم يكن العنصر الوحيد في نجاح (Wal-Mart) إلا أن ثقافتها وإستراتيجيتها وسياسات رأس المال البشري فيها . والعديد من العوامل الأخرى (بما فيها التميز التشغيلي) كانت حاسمة أيضا .

ثمة ملاحظات شبيهة يمكن طرحها بخصوص (Dell) و (Toyota) والتي أصبحت إبداعاتها علما معروفا نموذجا لشركة (Dell) ونموذج إنتاج شركة (Toyota) أن كلا من هذه الشركات الثلاث (أي إلى جانب Wal-Mart) قد أعادت التفكير في طريقة الإنتاج في صناعتها . وأن إبداعاتها أطاحت بشركات ثابتة الأقدام في السوق وفي عالم الرأسمالية بما في ذلك (Sears Motors) و (IBM) و (General)

العوائد :-

وفي تجربة أخرى نجد أن شركة (progressive) ركزت على السائقين من ذوي المخاطر المرتفعة ، وهو سوق عملت فيه بربحية خلال فترات تسعير حرجة وفي مطلع التسعينات أدرك المؤمنون بأن شركات أكبر على وشك الدخول إلى هذا السوق والتأثير في التسعير



إسماعيل إبراهيم محمد
إدارة البحوث الاقتصادية



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

نحن الرواد

العقبات التنظيمية : (Organizational)

بالمقارنة مع الطرق الأخرى التي يستخدمها المدراء لتحفيز النمو مثل الإستثمار في التكنولوجيا والإستيلاءات والدمج وحملات الدعاية والإعلان وما شابهها نجد أن الإبداع التشغيلي نسبياً موثقاً به لدرجة أكبر وبتكلفة أقل إذن لماذا لا تقوم به شركات أكثر .

طرح هذا السؤال مهم على وجه الخصوص لأن الإبداع التشغيلي ضروري أكثر من أي وقت مضى فمعظم الصناعات اليوم تتصارع مع النمو المتدني مع الأسواق الراكدة كما أن زيادة الطاقة متواصل والتنافس العالمي على أشده وفي الحقيقة فأن جميع المنتجات والخدمات المعروضة أصبحت سلماً ولا أحد يملك القدرة الكاملة على التسعير ولا أمل في تغيير هذا الوضع في المستقبل المنظور في مثل هذه الظروف فأن الطريق الوحيد للنمو هو في الحصول على حصة من السوق من المنافسين وذلك بتضييق الخناق حولهم وبالتشغيل بتكلفة أقل مما يؤدي إلى أسعار أقل وبتقديم مستويات غير طبيعية من النوعية والخدمة بعبارة أخرى فأن ساحة اللعب متركزة الآن في العمليات .

فالتحسين التشغيلي لوحده ليس كافياً لكسب المعركة في حين أن التميز في التنفيذ يمكنه تحقيق المكاسب بصورة أفضل ولكنه لا يكسر اللعبة ويفتح الأمر على مصراعيه والطريق الوحيد لهزيمة المنافسين والبقاء في المقدمة يكمن في التنفيذ بطريقة مختلفة تماماً وذلك من خلال الإبداع التشغيلي .

غني عن البيان الإبداع التشغيلي يقود إلى الابتعاد عن الصيغ المعروفة ويتطلب تغيرات في كيفية تنفيذ الإدارات المختلفة لمهامها مع الإبقاء على التواصل فيما بينها أنها بالفعل تغيرات كبيرة تؤثر على طبيعة المنشأة وكيفية عملها تنطلق آثار الإبداع التشغيلي إلى الخارج إلى جميع مظاهر الشركة وجوانبها من نظم القياس والمكافأة وتصميم الوظائف ، إلى البنية التنظيمية والأدوار الإدارية وهكذا ، فلن يكون بإمكان الإبداع التشغيلي الإنطلاق بدون قيادة تنفيذية . ومع ذلك فإن المدراء التنفيذيين نادراً ما ينظرون إلى الإبداع التشغيلي كجهد مهم ولا يحتضنونه بحماس عندما يقدمه الآخرون إليهم . لماذا ؟ تتمحور الأجوبة هنا حول بعض الصفات غير المجنّدة لدى القيادات المؤسسية المعاصرة .

العمليات غائبة عن العين (وعن العقل كذلك)

وفي التصميم نجد أن العمليات هي فروع من الهندسة ، فهي تتطلب مهارة وتفكيراً يختلف عما تحتاجه الأنشطة التنفيذية الأخرى ويركز معظم الرؤساء التنفيذيين على التخطيط الإستراتيجي وإعداد الموازنات وتخصيص رأس المال والإدارة المالية والاندماجات والإستيلاءات وقضايا الموارد البشرية . والإهتمامات القانونية أو التنظيمية وقضايا كبيرة أخرى تختلف كثيراً عن إعداد التقييم الذي يقع في صلب عملية الإبداع التشغيلي .

لا أحد يملك الإبداع التشغيلي:

ليس من أحد يحمل لقب نائب رئيس الإبداع التشغيلي . ذلك لأن ليس الإبداع التشغيلي بيت مؤسسي . وهو لا يتناسب مع البحث والتطوير (Reseaul & Development R&D) الذي يعني بالإبداع في مجال

المنتجات أما المدراء التنفيذيون فيركزون على مقابلة المواعيد فيما يختص بابتكار طرق جديدة للتنفيذ ، ثم أن الإبداعات المهمة لا تقتصر على الإدارات الفردية ولكنها تمر عبر جميع الدوائر فالتخطيط العدي والموازنات تركز على الإستثمار في معدات جديدة و سلع جديدة وخدمات جديدة وتأخذ في الحسبان تحسين طرق الأداء وأنها حالة نادرة إذا كانت هنالك شركة تركز في تخطيطها وموازنتها على الإبداع في الأداء ، من هنا تأتي صعوبة الإبداع التشغيلي في كسب مسار في مثل هذه المؤسسة .

ابحث عن نماذج للأدوار خارج قطاعك (Look for Role Models out- side Your Industry)

ليس من المحتمل أن البحث داخل مؤسساتك يكشف عن مفاهيم ذات أهمية ولكن الأساليب المستخدمة في القطاعات الأخرى . والتي تبدو ظاهرياً إنها قد تكون قابلة للتطبيق في مؤسستك فمثلاً في الثمانينات حولت شركة (Taco Bell) عمليات مطاعمها بالتفكير بأنها في صناعة وليس في خدمة المأكولات السريعة وقللت من سلسلة المطاعم الذي أدى إلى التركيز على التجميع وليس الإنتاج وخفض بدوره التكاليف والمزيد من رضا العملاء .

أجعل الحالة الخاصة شيئاً عادياً :

غالباً ما تحقق الشركات مستويات غير عادية من الأداء في ظل ظروف غير عادية فمشكلتها هي أداء أعمال غير عادية في أوضاع عادية . إحدى الطرق لإنجاز ذلك هي تحويل الحالة الخاصة إلى أمر عادي فمثلاً صانع سلع إستهلاكية مغلقة بنى أنتاجه على جدولة المبيعات المتوقعة وليس على الطلب الفعلي وعندما يزيد الطلب على السلعة الجديدة كما هو متوقع يتم إيجاد أسلوب أني يعطي قسم التصنيع معلومات فورية عن طلب العملاء الذي يسمح لهم بالتالي بتخطيط الإنتاج وتوزيعه بطريقة أكثر كفاءة ، وبعد أن تزول الأزمة عمدت الشركة إلى تبني هذه الطريقة كإسلوب نمطي لها حققت النتائج إنخفاضاً حاداً في المخزون وتحسناً في خدمة العملاء وإنخفاضاً مهماً في مجموع تكاليف الإنتاج وتوزيعه .

أعد التفكير في المجالات الحساسة للعمل :

يتطلب تصميم العمليات إتخاذ قرارات تحدد ما هي النتائج التي يجب أن تنشأ . وتقرير من الذي يجب أن يقوم بالأنشطة الضرورية وأين يجب أن تنفذ ومتى كما يتضمن تقرير ظروف كل نشاط مما يجب القيام به أم لا ، وما هي المعلومات التي يجب أن تكون متاحة للمنفذين وإلى أي مدى من الإتمام يحتاج كل نشاط إلى أن يتم أدائه . فالمدراء الذين يتطلعون إلى الإبداع يجب أن يأخذوا بعين الإعتبار تغيير واحد أو أكثر من هذه القرارات لخلق تصميم تشغيلي جديد بإمكانه أن يؤدي إلى تنفيذ أفضل .

وقد يبدو الإبداع التشغيلي غير براق وغير معروف للعديد من المدراء التنفيذيين . ولكنه يظل الأساس الدائم الوحيد للأداء المتفوق . وفي إقتصاد يركز الكثير من ريادة على الإبداع ويحكم فيه العملاء كما لم يحكم من قبل فإن الإبداع التشغيلي يقدم طريقة ناجحة ومستدامة للبقاء في المقدمة وتحقيق التقدم دوماً .



أحكام الأعراف الدولية للإتمادات المستندية UCP ٦٠٠

(Draft) مع المستندات .

أيضاً لاحظ أن مصطلح الدفع عند الإطلاع (Payment at Sight) لايعنى الدفع بمجرد تقديم المستندات ورؤيتها، بل يتم الدفع خلال الفترة التي أجازها البنك لفحص المستندات والتواصل إلي قرار بشأنها.

هنالك نقطة مهمة في النوعين السابقين يجب دوماً تذكرها وهي أنه إذا كان البنك المرشح قد عزز الإتماد فإن الدفع للمستفيد يتم دون حق الرجوع (without recourse) ، أي أن البنك المعزز في هذه الحالة والذي دفع قيمة المستندات للمستفيد لا يستطيع أن يطالب هذا الأخير بإعادة ما استلمه من البنك في أي ظرف كان . أدرس المثال التالي بتركيز وتروي حتى تفهم هذه النقطة الفنية الأساسية :

قام المستفيد من إتماد مُعزز لتصدير ما قيمته ١٢,٠٠٠,٠٠٠ دولار أمريكي من النفط الخام بشحن النفط المطلوب . وبعد تحضير كافة المستندات التي تطلبها الإتماد (Stipulated Documents) قدم هذه المستندات للبنك الدافع الذي كان قد عزز الإتماد أيضاً فقام هذا البنك عندها بفحصها (paying confirming bank) مقابل الإتماد ليتأكد من أن جميع شروط وترتيبات الإتماد قد تم التقيد بها . وعند نهاية الفحص قرر أن جميع المستندات ملتزمة (متقيدة / مطابقة / complying conforming) بشروط وترتيبات الإتماد وبالتالي قام بدفع قيمتها كاملة للمستفيد أي ١٢,٠٠٠,٠٠٠ دولار أمريكي ، ومن ثم قام بإرسال المستندات للبنك مصدر الإتماد بالبريد السريع ، مؤكداً له أن المستندات متقيدة تماماً بكافة متطلبات الإتماد ومطالبا إياه بالتغطية (Reimbursement) لقيمة المستندات مضافاً إليها أجوره وعمولاته التي يتقاضاها . (لاحظ أننا افترضنا ولغرض فهم هذا المثال فقط ، أن البنك المصدر هو البنك المغطي لكن عادة ما يكون هذان البنكان مختلفين) . قام بعدها البنك المصدر بتغطية البنك الدافع (المعزز) حسب الأصول أي حول له المبلغ المطلوب .

عند إستلام البنك مصدر الإتماد للمستندات ، وفحصه إياها ، وجد أن مستند النقل المقدم لم يكن بوليصة شحن بحري (Marine Bill of lading) كما تطلب الإتماد وإنما كان عبارة عن بوليصة شحن سفينة مؤجرة (Charter party B/ L) ، وللحال قام البنك مصدر الإتماد بإعلام البنك المعزز عن هذه المخالفة وطالبه بإعادة مبلغ التغطية الذي دفعه له بناءً على تأكيده بأن المستندات متقيدة بشروط وترتيبات الإتماد ، حيث أن تأكيده كان خاطئاً أي أن المستندات لم تتقيد بمتطلبات الإتماد ، بل كانت مخالفة لها (Discrepant documents) .

إنتهى البنك الدافع (المعزز) إلى خطئه فقام بإعادة المبلغ الذي إستلمه إلى البنك مصدر الإتماد ، وللحال طالب المستفيد أن يعيد إليه ما دفعه له لقاء المستندات ، ولكن المستفيد لم يفعل ذلك ، حيث أن البنك الدافع (المعزز) كان قد دفع المبلغ دون حق الرجوع (Without recourse) . إذن لتعيد ماحدث بإختصار ، البنك الدافع المعزز (Paying Confirming Bank) إستلم المستندات ودفع قيمتها للمستفيد ، ثم طالب البنك المصدر بالتغطية فحول له البنك المصدر قيمة المطالبة ولكنه إستعاد المبلغ الذي دفعه عندما إكتشف أن المستندات ليست

مواصلة لإستعراضنا للتعديلات التي طرأت على القواعد الدولية الموحدة التي تحكم الإتمادات المستندية U C P 600 نتناول في هذا العدد .

إتاحة الإتماد Availability of Credit

اقرأ الآن بتمعن البند الفرعي (b) 6 من الـ UCP600

Availability Expiry date and place for presentation

لاحظ أن هذا البند ألزم البنوك التي تصدر الإتماد ببيان نوع الإتمادات (Types of Credit) التي تصدرها وذلك بتحديد كيف يكون الإتماد متاحاً (available) من بين الأنواع الأربعة التالية :

١- إتمادات متاحة بالدفع الآني أو قبل الإطلاع (available by sight payment) .

٢- إتمادات متاحة بالدفع المؤجل

٣- (deferred payment) إتمادات متاحة بالقبول (available by acceptance) .

٤- إتمادات متاحة بالمفاوضة (negotiation) .

إذاً النوع الثالث من الشروط الخاصة بإتفاقية الإتماد (credit arrangements) هي الشروط المتعلقة بكيفية إتاحة الإتماد وتعني كيف يجب على البنك المرشح أو البنك المعزز أو البنك المصدر ، بحسب الحالة ، أن يدفع قيمة المستندات المقدمة فيما أن

يكون الدفع آنياً إن كان الإتماد متاحاً بالدفع (sight payment) أو ٢- يكون الدفع مؤجلاً في تاريخ لاحق إن كان الإتماد متاحاً بالدفع الآجل (deferred payment) .

٣- يكون هنالك قبول (acceptance) لكميالة سحبت على البنك المعني بحيث تدفع هذه الكميالة بتاريخ إستحقاقها ، أو يكون الإتماد متاحاً بالمفاوضة (Negotiation) وسندرس فيما يلي كل حالة على حدة .

١- الإتمادات المتاحة بالدفع (الدفع عند الإطلاع أو الدفع الآجل) Credits available by Payment, either Sight or Deferred

اقرأ الآن المادتين 7 و8 من الـ U C P 600

عندما يكون الإتماد متاحاً بالدفع غب الإطلاع يقدم المستفيد المستندات ، عادة دون كميالة (Draft) ، للبنك الدافع .

البنك الدافع يجب إلزاماً أن يكون بنكاً محدداً تم ترشيحه ، أي تسميته (nominated) في الإتماد بواسطة البنك المصدر كي يدفع للمستفيد مقابل المستندات المشترطة في الإتماد (stipulated documents) والمتقيدة بكافة شروطه وترتيباته ، يقوم البنك الدافع بالدفع الآني للإتمادات المتاحة بالدفع الآني (قبل الإطلاع)

(immediately pays for sight payment credits) أو يدفع بتاريخ لاحق في الإتمادات المتاحة بالدفع الآجل (deferred payment credits) (لاحظ هنا أن في الإتمادات المتاحة بالدفع غب الإطلاع أو الدفع الآجل ليس من الضروري تقديم كميالة (سند سحب



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

(ticle) وهذا البنك المعين لا يصبح بنكاً مفاوضاً (Negotiating Bank) إلا إذا وافق خطياً وبوضوح على ترشيحه وكذلك بلغ المستفيد (a12 Sup article) .

اقرأ الآن تعريف المفاوضة (Negotiating) في المادة ٢ من الـ U C P ٦٠٠ .

لقد عرف هذا البند مصطلح المفاوضة بأنه شراء البنك المرشح لسندات السحب (المسحوبة على بنك آخر غير البنك المرشح) و / أو المستندات المقدمة تقديمًا مطابقاً إما بدفع النقود مقدماً (by advancing) أو بالموافقة على دفع النقود مقدماً (agreeing to advance funds) للمستفيد في أو قبل البنك الذي تستحق فيه التغطية للبنك المرشح . إذن مجرد فحص المستندات دون إعطاء قيمتها لا يشكل مفاوضة . هنا دفع قيمة المستندات (شراء المستندات) يعني :

أ - دفع قيمتها إما نقداً أو بحوالة بنكية أو بواسطة نظام مقاصة أو بالقيود لحساب .

ب - أو التعهد بدفع القيمة أي الموافقة على دفع النقود مقدماً .

من الأخطاء الفنية الشائعة الاعتقاد بأنه حيثما أتيح الإعتماد بالمفاوضة فإن على المستفيد إلزاماً أن يطالب البنك المفاوض بأداء المفاوضة أي أن يسعى ليضمن الإستفادة من المفاوضة والا فقد حقة في هذا الإمتياز . إن هذا الاعتقاد خاطئاً ومناقضاً تماماً لمضمون كل من البنود (a8 و a7 والمادة ١٢) ،

إن عدم سعى المستفيد ومطالبته للبنك المرشح بتأدية المفاوضة بموجب إعتماد متاح بالمفاوضة لا يغير من تعهد أي من البنك المصدر أو البنك المعزز (إن وجد) ولا يشكل عدم إلزام (تقييد) بشروط وترتيبات الإعتماد طالما أن المستفيد قد قدم المستندات المطابقة (المتقيدة) خلال صلاحية الإعتماد وضمن فترة الوقت التي مددها البنك الفرعي

حيث تم الإعلان بوضوح عن التعهد الذي إتخذته كل من البنك المصدر والبنك المعزز (إن وجد) ، وكذلك عن موقف البنك المرشح .

إن عدم سعى المستفيد ومطالبته للبنك المرشح بتأدية المفاوضة بموجب إعتماد متاح بالمفاوضة لا يغير من تعهد أي من البنك المصدر أو البنك المعزز (إن وجد) ولا يشكل عدم إلزام (تقييد) بشروط وترتيبات الإعتماد طالما أن المستفيد قد قدم المستندات المطابقة (المتقيدة) خلال صلاحية الإعتماد وضمن فترة الوقت التي حددتها البند الفرعي (C14 من الـ U C P ٦٠٠) للبنك المرشح (Nominated Bank) أو للبنك مصدر الإعتماد (Issuing Bank) أو للبنك المعزز إن وجد .

اقرأ الآن المادة ٦ من الـ U C P ٦٠٠

لاحظ في البند (a6) من المادة أن على البنك مصدر الإعتماد إلزاماً أن :

أ - يسمى بنكاً مرشحاً (Nominated Bank) محولاً بالتداول ، أو

ب - يبين أن الإعتماد حر التداول (Freely available) ، وفي هذه الحالة يمكن لأي بنك أن يفاوض المستندات .



كما إشتراط الإعتماد ، بينما لم يستطع البنك المعزز أن يستعيد أمواله من المستفيد على الرغم من المخالفة في المستندات وذلك لأن الدفع في هذه الحالة كان دون حق الرجوع .

إذا خلاصة الأمر إذا كان الإعتماد متاحاً بالدفع غب الإطلاع (available by sight payment) أو متاحاً بالدفع الآجل (available by deferred payment) فإن الدفع يكون :

أ - دون حق الرجوع (without recourse) في حالة أن البنك الدافع كان قد عزز الإعتماد (Confirming Bank) .

ب - مع حق الرجوع (With recourse) أو دون حق الرجوع (Without recourse) في حالة أن البنك الدافع (Paying Bank) لم يكن قد عزز الإعتماد . وهنا عادة ما يتفقا البنك الدافع والمستفيد على هذه النقطة معاً قبل تقديم المستندات إذ يجددان ما إذا كان الدفع مع أو دون حق الرجوع وفي حال لم يتفقا على ذلك ، يفترض أن الدفع يكون دون حق الرجوع .

تأكد الآن من أنك قد فهمت معاني التسميات المختلفة من بنك مبلغ وبنك مرشح وبنك دافع وبنك مفاوض وبنك متداول ، ثم تأكد من أنك قد فهمت متى تستعمل هذه التسميات ودلالات كل منها .

٢ - الإعتمادات المتاحة بالقبول (Credits Available by Acceptance) عندما يكون الإعتماد متاحاً بالقبول ، فإن المستفيد يقدم المستندات للبنك القابل (Accepting Bank) ويرفق مع المستندات كمبيالة (Bill of Exchange or Draft) .

البنك القابل (Accepting bank) كما قلنا سابقاً ، يعني البنك الذي تم ترشيحه في الإعتماد (بحسب البند b12 من الـ U C P ٦٠٠) لكي يقبل الترشيح وعبر عن قبوله هذا بوضوح وأيضاً بلغ المستفيد به كتابة (a ١٢ Sub article) .

٣ - الإعتمادات المتاحة بالمفاوضة (Credits Available by Negotiation) عندما يكون الإعتماد متاحاً بالمفاوضة ، المستفيد سيقدم المستندات المحددة بالإعتماد للبنك المفاوض (Negotiating Bank) حتى يقوم بالمفاوضة (Negotiation) . لاحظ هنا أيضاً أن البنك مصدر الإعتماد يقوم بترشيح بنك معين (Nominated Bank) بحسب البند الفرعي (b12 sup ar-)



أثر خصخصة أسواق المال العربية ودورها في تعزيز السعة والكفاية والحوكمة والتكامل

الرشيدة .

و/ تعزيز فرص حشد الموارد المادية وأطلاق إمكانيات السوق وتسخير قيمته الإقتصادية فى النمو الأقتصادى ، وتوفير حافز النمو والتطور للحفاظ على عوائد معقولة على الاستثمار .

ز/ تعزيز القدرة التنافسية على جلب الاستثمارات الخارجية وزيادة ثقة المستثمرين وتعزيز فرص القبول المحلى والدولى وزيادة الثقة بهيكل الحوكمة ، وقد يترتب على ذلك تعزيز قدرات السوق على جذب إنتباه المزيد من الشركات تمهيداً لإدراجها فى السوق مما يؤدى الى زيادة الدخل من ناحية وتعميق وتوسعة وزيادة كفاءة السوق من ناحية أخرى . ومن شأن زيادة الثقة فى كفاءة وحوكمة السوق تعزيز قدراتها على الدخول فى شركات وتحالفات دولية والعمل فى اقتصاديات إقليمية دولية .

ح/ وتؤسس زيادة الثقة فى كفاءة وحوكمة السوق قدراتها على الدخول فى شركات وتحالفات دولية والعمل فى إقتصاديات إقليمية ودولية .

• تؤثر خصخصة السوق فى تطور سوق رأس المال عموماً ، وتؤدى الى زيادة سعة وعمق وسيولة السوق . فهى من ناحية تحفز المزيد من الشركات على الإدراج مما يؤدى الى زيادة حجم السوق وتوسيع قاعدة المستثمرين الذين تزداد ثقتهم بحاكميته ، وترفع درجة المهنية فى القوى العاملة لأغراض الحفاظ على التنافسية وتحسن من القدرة على إدارة المخاطر واكتشاف الأسعار الحقيقية للأوراق المالية المتداولة ، وتؤثر فى ثقة المستثمرين من ناحية أخرى ، تلك الثقة التى تلعب دوراً مركزياً فى تأمين كفاءة السوق المالى وتشجيعهم على الاستثمار فيه ، وتتأثر هذه الثقة كثيراً بمقدار سيطرة الدولة أو تجمع الوسطاء عليه ، وشكل هيكل الحوكمة فيه وتشكل الخصخصة مدخلاً جيداً للحفاظ على هذه الثقة وتوظيفها فى جذب الاستثمارات الخارجية والمستثمرين الى السوق ، مما يؤدى الى زيادة سيولة السوق والاستمرارية السعريّة (أسعار الأوراق المالية لا تتغير كثيراً من صفقة الى أخرى إلا إذا كان هناك معلومات جديدة تستوجب التعديل فى الاسعار) وتعمل تلك الزيادة على تقوية عمق السوق الأمر الذى يؤدى الى لجم أى تغير كبير فى أسعار الأوراق المالية فالعدد الكبير من المتعاملين يعمل على أحداث توازن ما بين العرض والطلب . إن خصخصة الاسواق المالية عامل أساسى فى خلق الحيوية للسوق حيث يكون الفرق بين أسعار العرض وأسعار الطلب ضيقاً كما وتكون أحجام التداول كبيرة ، هذا ما يقود أيضا الى ما يسمى بشمولية السوق حيث تتميز الاسواق المالية بالشمولية إذا نتج عن أوامر العرض والطلب حجم تداول كبير .

مقدمة :

تطرقنا فى المقال السابق إلى أهمية الخصخصة والدور الجوهرى الذى تلعبه فى تحقيق النمو الإقتصادى ، وأوضحنا أنها تقع فى صلب برامج الإصلاح الإقتصادى بما فيها الأسواق المالية ، وإعادة الهيكلة الإقتصادية ، ومتطلباً أساسياً لإدارة الموارد ، كما أنها تؤدى



السيد/ عبد النبي الطيب الجليلاني
مدير شركة فيصل للمعاملات المالية

الى تعظيم مشاركة القطاع الخاص فى النشاط الأقتصادى وتوسعة الفرص الاستثمارية المتاحة للاستثمارات الخاصة المحلية والأجنبية ، كما أوضحنا بأنها ليست عملية إقتصادية فحسب بل هى عملية سياسية ذات نتائج إقتصادية وهى تعتبر خطوة تهدف الى إعادة توزيع الثروة داخل الدولة والى تطوير المؤسسات بما فيها الأسواق المالية من خلال نقل الملكية أو إسناد الإدارة الى القطاع الخاص . وبيناً أن خصخصة الأسواق المالية إنطلقت من السويد ١٩٩٣م وفلسطين عام ١٩٩٥م وأستراليا عام ١٩٩٨م وهونج كونج عام ١٩٩٩م وسنغافورة وبريطانيا عام ٢٠٠٠م وكندا ٢٠٠٢م فقد أصبحت خصخصة أسواق المال متطلباً مهماً للحفاظ على حيوية وإستمرارية ونجاح عمل أسواق المال فى الدول المتقدمة والناشئة . سنتناول فى هذا المقال ما سجلته تجربة خصخصة الأسواق فى عدد كبير من الدول من فوائد وميزات وانعكاساتها المهمة على الأداء والربحية والقدرة على جذب الاستثمارات الخارجية وتعزيز ثقة المستثمرين ، نورد منها على سبيل المثال :

أ/ تطوير بيئة الحوكمة فى السوق ، بما فى ذلك مجالات حقوق الملكية ، تشكيل صلاحيات ودور مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية ، مشاركة المستثمرين فى إتخاذ القرار ، نجاعة وشفافية إتخاذ القرار والعمل بموجب المعايير العالمية .

ب/ الرقى بكفاءة أداء الإدارة التنفيذية والقوى البشرية فى إدارة الموارد والسيطرة على التكاليف التشغيلية وتحسين عوائد استثمار .

ج/ تعزيز كفاءة الأنظمة والبيئة التقنية لضمان مواكبة التطورات للحفاظ على الكفاءة والحداثة ومرونة الاستخدام

د/ إزالة المعوقات أمام تدفق المعلومات الضرورية لتمكين الاستثمار المؤسسى من تقييم الفرص المتاحة والاستثمار فى السوق المحلى

هـ/ تحرير السوق وتمكين الاستثمارات الخارجية من الدخول والتأثير فى أسعار الأوراق المالية ، تكلفة رأس المال والسيولة بفعل الزيادة المتوقعة بالأكتتابات والإدراجات والشفافية والمعايير العالمية والحوكمة



دراسات مصرفية

www.fibsudan.com

وحل للمشاكل والتحديات التي تواجه أسواق المال في ظل العولمة والطفرة التكنولوجية ، إلا أنه لابد من تجاوز العقبات السياسية والاقتصادية وغيرها لانجازها ، وقد تشمل هذه العقبات عدم مواكبة الجهات صاحبة القرار بشأن علاقتها بالسوق في ضوء الخصخصة وعدم الانفتاح لاستيعاب هذه التغيرات في الهيكل القانوني والتنظيمي ، إضافة للمعوقات الناشئة عن عدم المواكبة لإتاحة تدفق النقد وتحويلات الملكية ، واستمرار التعاطي مع السوق كعنوان للسيادة الوطنية مما قد يحد من قدرتها على العمل كمؤسسة ربحية تعتمد في جزء من عملها على سرعة وسهولة التدفقات والإجراءات . بالنسبة لبعض الأسواق الناشئة ، وقد تشمل المعوقات عدم توفر الموارد الكافية للسوق لضمان الكفاية والديمومة لضحالة السوق وضيق القاعدة الاستثمارية .

• على صعيد البيئة القانونية الناضجة لعمل الأسواق المالية العربية وآلية الإشراف عليها فقد تأسست معظم هذه الأسواق وأوكلت مهمة تنظيمها والإشراف عليها الى وزارة المالية أو الأقتصاد الوطني التي بدورها فوضت بعض هذه الأسواق (كما في الحالة الفلسطينية على سبيل المثال) مهمة التنظيم الذاتي (Self- Regulation Organization) . قد تأسست هيئات الأوراق المالية لاحقاً ، وأدى ذلك الى نشوء فجوة بين البيئة والسوق بفعل حداثة تجربة الهيئة لم تكن دائماً في صالح المستثمرين . وقد أظهرت حركة التصحيح العميقة في بعض الأسواق خلال العام الماضي أن بعض القوانين التي تنظم عمل الأسواق لم تكن هيئات الأوراق المالية من ممارسة دورها دائماً بالشكل المطلوب ، لقصور بعض هذه القوانين خاصة في معالجة الشؤون المتعلقة بدور المطلعين في التأثير على التداول العادل للأوراق المالية وآلية تداول بعض المستثمرين .

• تعتبر البيئة التشريعية والتنظيمية متطلباً مهماً لتحقيق كفاءة الأسواق والنهوض بهيكل حوكمتها ويصبح الأمر ملحاً في ظل الخصخصة لأهمية توفير الضمانات الكافية للمستثمرين بشأن عدالة الفرص ونزاهة التداول وكفاءة الإشراف على الأسواق ، وتوفير الحد الأدنى من التسهيلات والبيئة الجاذبة لرأس المال الأجنبي لذا نحتاج اليوم الى تشريعات جديدة تواكب التطورات المتسارعة التي تشهدها الأسواق المالية العالمية للحفاظ على بيئته منافسة وجاذبة للاستثمار ويتطلب ذلك العمل المشترك لإقامة الإطار المؤسسي تشبيهاً لجذور الحوكمة وإصلاح واستحداث الكثير من القوانين واللوائح التي تعالج مظاهر الخلل وتعيد الثقة للمستثمرين وقد يكون في تشكيل إتحاد هيئات أسواق رأس المال الذي أعلن عنه مؤخراً خطوة جيدة في هذا المجال وقد يكون من المفيد في هذا السياق التأكيد على أهمية تفعيل إتحاد البورصات العربية ليشكل إطاراً رديفاً ومكملاً لإتحاد هيئات الأوراق المالية في تحقيق التكامل المنشود بين الأسواق العربية .

• خصخصة الاسواق المالية لا تستهدف فقط نقل ملكية تلك الأسواق من الملكية العامة للملكية القطاع الخاص ، بل تستهدف أيضاً حزمة كبيرة من التغيرات والإجراءات الإصلاحية يأتي في مقدمتها تحسين الهيكل المالي والإداري والقانوني . ويعتبر تحسين الهيكل المالي الإداري الخطوة الأولى في إقامة التحالفات وإرساء صلات التعاون بين الأسواق المالية المختلفة ، حيث تعتمد آليات تلك التحالفات في معظم الحالات على مرونة هيكل كل سوق مالي وعلى القدرات التي يتمتع بها .

• تساهم خصخصة الاسواق المالية في جعل الاسواق تتكيف بسهولة مع المتغيرات الإقتصادية مما يزيد من كفاءتها في مواجهة المنافسة الإقليمية ، وبما أن الأسواق العالمية مفتوحة للجميع فإن للمستثمر كامل الحرية بالاختيار الى أية أسواق يتجه من حيث الكفاءة والتكلفة خاصة في ظل موجة الإدراجات المشتركة بين الأسواق ، الأمر الذي يؤدي الى زيادة العوائد لتلك الأسواق ، إمكانية زيادة وتنويع الأدوات الاستثمارية المتداولة ، زيادة قاعدة المستثمرين مما يؤدي الى سهولة التوسع وتخفيف المخاطر ، تطوير الأنظمة والتشريعات بما يتلاءم مع التغيرات العصرية بالأسواق المالية ، سهولة التأقلم مع القوانين الدولية ذات العلاقة ، الابتعاد عن مركزية القرارات وجذب الصناديق الاستثمارية وصناديق التوفير وهيئات التأمينات والمعاشات التي تعمل في أغلب الأحيان كصانع للسوق . وتساعد خصخصة الأسواق المالية على توحيد المعايير والإجراءات ورفع الكفاءة الرقابية للتعاملات في الأوراق المالية الأمر الذي يسهل في توقيع اتفاقيات تعاون وإدراج مشترك . لقد أصبح المستثمر اليوم أكثر معرفة وعلى درجة كافية من الوعي بعناصر السوق بحيث يرغب بتنفيذ صفقاته بأقل تكلفة وأسرع وقت مما يضطر السوق إلى أن تكون أكثر ديناميكية مما يسهل لها ذلك التكامل والتفاعل مع البورصات الأخرى بالإضافة إلى إمكانية تجانس وتوحيد التشريعات بين البورصات وعمليات الإدراج المشترك بين الأسواق .

• في ظل خصخصة السوق تتعزز الرقابة التشريعية والتنظيمية على السوق مما يؤدي إلى حماية المستثمرين وكفاءة التداول ففي الحالة الفلسطينية مثلاً تتولى هيئة سوق رأس المال جميع المهام الرقابية والإشرافية على السوق بموجب مواد قانون الاوراق المالية بينما يمارس مراقب الشركات مهام الرقابة على سلامة أداء السوق كشركة مساهمة عامة بموجب قانون الشركات ويخضع السوق للرقابة والتدقيق الخارجي والتدقيق الداخلي لصالح مجلس الإدارة الذي يتولى مهمة الإشراف على عمل السوق وحسن أداء الإدارة التنفيذية والتقرير بذلك للهيئة العامة . ويمثل تعدد الجهات الرقابية ، كل حسب دوره وصلاحياته تعزيزاً لحوكمة السوق وشفافيته .. بالإضافة الى سلاسة أكثر في تطبيق معايير المنظمة الدولية للرقابة على الأسواق المالية IOSCO .

• على الرغم من المزايا العديدة للخصخصة ، وما تمثله من معالجة



المهارات المهنية والسلوكية المعاصرة للعلاقات العامة

(الجزء الثاني)



أحمد حمد دفع الله
المكتب التنفيذي

٤- الفرق بين العلاقات العامة والإعلان:

تستخدم حملات الإعلان العديد من وسائل الإتصال مستهدفة بذلك الوصول إلى أكبر عدد من المشترين للإعلان عن بيع بأقل الأسعار، وتختلف العلاقات العامة عن الإعلان من ناحية أن هذا الأخير يلجأ إلى شراء مساحة في دورية من الدوريات، أو جزء من الوقت في الإذاعة والتلفزيون، وذلك من أجل التعبير عن وجهة نظر أو الإعلان عن بيع المنتجات والخدمات، التي قد تتفق أو لا تتفق مع وجهة نظر الناشر أو المذيع، وذلك لأن القارئ أو المستمع يستقبل رسالة مدفوعة الأجر.

٥- الفرق بين العلاقات العامة والدعاية :

يخلط البعض بين العلاقات العامة والدعاية ، ويرجع هذا الخلط إلى إتحاد أهدافها، وهو الإتصال بالرأي العام ومحاولة بلورته وتعديله والتأثير فيه. فالدعاية هي أحد أنواع الإتصال والتأثير، تستخدم كقوة للسيطرة على أفكار أفراد المجتمع وتوجيههم الوجهة التي حددت لهم عن طريق استغلال عواطفهم وغرائزهم وفي ضوء هذا يختلف الإعلان عن الدعاية في أن المعلن يفصح عن شخصيته في الإعلان، ويدعو القارئ أو المستمع إلى إتباع سلوك محدد، وبالتالي يرتبط إسمه في ذهن المتلقي بمضمون الرسالة الإعلانية. أما في حالة الدعاية فإن المتلقي لا يستطيع تحديد مصدر المعلومات المرسله إليه. وهكذا تعمل الدعاية على تكوين الأخبار وإخفاء بعض الحقائق أو تغيير بعضها، وبوصفها هذا فهي وسيلة متميزة لا تمد الجمهور إلا بالمعلومات التي تتفق ووجهة نظر المسؤولين عنها بأي ثمن وبأي وسيلة، بينما تهدف العلاقات العامة، عن طريق الأخبار الصادقة والتعليم والممارسة إلى إقناع الجمهور، وتحقيق تعاونها معها، على أساس الثقة والتفاهم المتبادل.

الفصل الثاني: الجمهور والرأي العام

أولاً: الجمهور :

تحتاج المنشآت صغيرة وكبيرة إلى ثقة الجمهور، ومن هنا نرى أن المنشآت على اختلاف نشاطاتها في حاجة إلى التعرف على آراء الجمهور ومدى المعلومات لكسب ثقته وتأييده ويتطلب هذا دراسة الجمهور وميوله واتجاهاته بصورة وافية. ولكن من هو الجمهور؟ وكيف يتحد الناس في جماعات صغيرة ووحدات كبيرة تعبر عن رأيها؟ وما هي أهمية الجمهور بالنسبة لوضع برامج العلاقات العامة؟ الجمهور في نظر خبراء العلاقات العامة جماعة من الأفراد، تقع في محيط نشاط منشأة أو مؤسسة معينة تؤثر عليها وتتأثر بها.

ويختلف الجمهور في حجمه وتكوينه، فقد يكون صغيراً في بعض الأحيان، وقد يكون كبيراً. فالجماعة الخاصة بمؤسسة تربوية هي جماهير واسعة النطاق قوامها الطلاب الحاليون والسابقون وطلاب المستقبل وأولياء الأمور، وجماهير من المؤسسات التربوية التي لها صلة بالمؤسسات والهيئات الرسمية ذات الصلة بها، ومحرورو الصحف ومذيعو محطات الإذاعة والتلفزيون، وهكذا يتسع جمهور تلك المؤسسة. كما ينقسم الجمهور إلى جمهور محلي وجمهور خارجي. ويتكون الجمهور

في العدد السابق (العاشر) من مجلة المال والإقتصاد تناولنا بالتفصيل دور العلاقات العامة في التطور الداخلي للمنشأة بين إدارتها والتطور الخارجي بينها وبين

المنشآت المشابهة التي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة بها ، وفي هذا الجزء مواصلة لما إنقطع من حديث عن هذا الموضوع :

الفصل الأول : وفيه الجوانب الآتية :

١- العلاقات العامة والعلاقات الإنسانية:

يوجد إختلاف بين العلاقات العامة والعلاقات الإنسانية، فالعلاقات الإنسانية تركز على العنصر البشري والإعتبارات الإنسانية، وتهتم بالتكامل بين الأفراد في محيط العمل بالشكل الذي يدفعهم ويحفزهم إلى العمل بإنتاجية عالية ويتعاون، مع حصولهم على إشباع حاجاتهم الطبيعية والنفسية والاجتماعية. وتعني مراعاة الإعتبارات الإنسانية في العمل أن تأخذ الإدارة في إعتبارها المطالب الأساسية للإنسان في الحياة.

الأهداف الرئيسية للعلاقات الإنسانية:

أ. أن تعمل على تنمية روح التعاون بين الأفراد والمجموعات في محيط العمل.

ب. أن تحفز الأفراد والمجموعات على الإنتاج.

ج. أن تمكن الأفراد من إشباع حاجاتهم الإقتصادية والنفسية والاجتماعية.

٢- الفرق بين العلاقات العامة والشؤون العامة :

يوجد خلط بين العلاقات العامة والشؤون العامة، فقد جرت بعض الهيئات على إنشاء أجهزة تقوم بنشاط العلاقات العامة، وتطلق عليها خطأ تسمية إدارة الشؤون العامة. والشؤون العامة تعني موضوعات مختلفة تختلف باختلاف الناس، وهي تعني الأمور التي تهم الرأي العام، مثل الأمور السياسية والحكومية، وانتخابات المجالس النيابية، وكذلك العلاقات مع المجتمع المحلي، ومشاكل الهجرة، والتوطن، وسياسة الأسعار وغيرها.

٣- الفرق بين العلاقات العامة والإعلام :

يُقصد بالأعلام نشر الحقائق والآراء والأفكار بين جماهير الهيئة والمؤسسة، سواء الجمهور الداخلي أو الخارجي للمؤسسة، ومن وسائل الإعلام الأساسية الصحافة والإذاعة والسينما والتلفزيون والمحاضرات والندوات. ولقد سبق أن رأينا أن أحد تعاريف العلاقات العامة يرى أنها إعلاماً وإقناعاً يقدم إلى الجمهور، ومجهوداً يبذل من أجل تحقيق التوافق والتكامل بين اتجاهات وتصرفات كل من المنظمة وجمهورها.



دراسات مصرفية

وهذه العوامل هي :

١ - **العوامل الفسيولوجية والوظيفية** : ترى بعض البحوث أن هناك سمات جسيمة تؤثر في عقلية الفرد وأفكاره.. ومن الدراسات المهمة في هذا المجال بحث تأثير فصائل الدم، والعصارات القلوية والحمضية وأثرها في شخصية الإنسان. كما أجريت أبحاث كثيرة تدور حول السمات الجسمية الأخرى، مثل خصائص الجمجمة التي عُني علماء الجريمة من أمثال (لومبروزو) بدراستها، وقد اتضح أخيراً أن الغدد الصماء وما تفرزه من هرمونات تؤثر تأثيراً مباشراً على الفرد، فعندما يزداد نشاط الغدة الدرقية - مثلاً - يصبح الفرد متوتراً وقليل الاستقرار وسريع الغضب.

هناك عوامل نفسية تؤثر في تصرفات الفرد وفي سلوكه، فقد يكون الإنسان متصفاً بالحب لأن غريزة الخوف قوية لديه، أو أنه لم يكتسب بعد صفات التسامي والإعلاء، وينطبق نفس القول بالنسبة لغرائز أخرى كالغريزة الجنسية أو حب الاستطلاع أو السيطرة أو غيرها

٢ - **العوامل النفسية** :

هناك عوامل نفسية تؤثر في تصرفات الفرد وفي سلوكه، فقد يكون الإنسان متصفاً بالحب لأن غريزة الخوف قوية لديه، أو أنه لم يكتسب بعد صفات التسامي والإعلاء، وينطبق نفس القول بالنسبة لغرائز أخرى كالغريزة الجنسية أو حب الاستطلاع أو السيطرة أو غيرها. وتلعب الأهواء دوراً بالغ الأهمية في بلورة الرأي العام، وذلك حسب الظروف السائدة. ففي ظروف الحرب - مثلاً - يتقبل الناس آراء، ويعتقدون في صحتها وأهميتها، بينما يشكّون فيها في وقت السلم، أي في الظروف العادية. وحتى في الأحوال العادية يتأثر الرأي العام بأفكار لا شعورية دون أن يعرف الناس. فاللاشعور يؤثر في توجيه أفكارنا وأرائنا، بصدد عمل أو حادثة أو فكرة، وذلك تبعاً لخبراتنا السابقة، وما مر بنا من إنفعالات وصدمات.

٣ - **الثقافة** :

وهي تمثل مجموع العادات والتقاليد والقيم وأساليب الحياة التي تنظم حياة الإنسان داخل البيئة التي يعيش فيها، فأفكار الشخص الذي نشأ في بيئة مترفة غير أفكار شخص نشأ في بيئة فقيرة أو مهمشة. وقد فطنت أجهزة الدعاية إلى خطورة وجود الجماعات ذات النزعات العنصرية والسياسية والدينية في إثارة الإنفعالات الجماهيرية، وتهيج الخواطر والترويج لأفكار معينة، فأخذت تستغلها في نطاق واسع في الإعلام والثقافة والاتصال الشخصي وعن طريق النكات أحياناً.

وهكذا فإن الثقافة تعد من أخطر العوامل المؤثرة في الرأي العام تجاه موضوع معين، ومثال ذلك أن كراهية الأمريكيين البيض للمواطنين السود كانت نتيجة عناصر ثقافية خضعوا لها في الماضي، حيث ظروف الثقافة التي يتعرض لها الطفل الأمريكي تكسبه الاتجاه العدائي ضد السود.

الداخلي من الأفراد الذين يعملون في خدمة المنشأة مثل مجلس الإدارة، والرؤساء، والموظفين والعمال، وهذه أول فئة يجب دراستها وتحسين علاقة المنشأة وتوطيدها. أما الجمهور الخارجي فإنه ينقسم إلى فئات كثيرة منها الجمهور بصفة عامة، وجمهور المستهلكين، وجمهور المساهمين، وجمهور الصحافة، وجمهور الموزعين.. الخ.

ثانياً: مفهوم الرأي العام :

الرأي العام هو المادة الخام الذي تعمل فيه العلاقات العامة، وحيث تسعى العلاقات العامة دوماً على تمتيته سواء فيما يتعلق بالنظم الاجتماعية أو الاقتصادية أو السياسية، كما تعمل على دراسته وتحليله، ومعرفة طبيعته وكيفية تكوينها، وطرق التأثير فيها ولعل أهم سمات المجتمعات الحديثة الاعتراف بأهمية الشعوب، واعتبار الرأي العام الحكم النهائي في الشؤون العامة، السياسية والاقتصادية والاجتماعية.

تعريف الرأي العام : بالرغم من أن مصطلح الرأي العام Public Opinion لم يستخدم بهذا المسمى إلا في أواخر القرن الثامن عشر، نتيجة لظهور الجماهير الغفيرة بسبب النمو السكاني السريع حينذاك، فإن المناقشات القديمة المتعلقة بالرأي العام لا تختلف كثيراً عن المناقشات الحديثة من حيث إدراك مدى النفوذ الذي يفرضه الرأي العام على تصرفات الإنسان وحياته اليومية فقد سماه مونتسكيو (العقل العام، وسماه (روسو) الإرادة العامة. أما الاختلاف الوحيد بين المناقشات القديمة والمناقشات الحديثة، في هذا الصدد، فهو ذلك الذي يتعلق بإدراك مدى النفوذ الذي يفرضه الرأي العام على تصرفات الساسة والفلاسفة.

وقد صبغه العلامة (تارد) بصبغة فردية، واعتبره محض تقليد، ففي كل مجتمع من المجتمعات، يمتاز بعض الأفراد بمواهب خاصة وقدرة على الابتكار والتجديد، فتسري موجة بين أفراد المجتمع الآخرين نحو تقليد هؤلاء الأفراد النابهين وهكذا يتكون الرأي العام. ويؤخذ على هذه النظرية الآتي:

أ - أنها تغفل الجانب الروحي، فهناك إتصال روحي بين أفراد المجتمع هو أساس تضامنهم.

ب - لا يعتمد الرأي في تكوينه على التقليد والمحاكاة، بل على وسائل أخرى هي مكونات الرأي العام كالصحافة والخطابة والإذاعة والتلفزيون... الخ.

ج - الظواهر الاجتماعية يفسر بعضها البعض الآخر، أي تفسر بظواهر اجتماعية أخرى، ولا يجوز تفسيرها بعوامل نفسية أو حيوية.

وجملة القول، فالرأي العام إنما يعبر عن آراء الجماهير، بعد المناقشة والجدل بين الأفراد، فهو ليس اتجاهًا انفعاليًا يصدر من الجمهور الهائج الذي يجتمع اجتماعاً مؤقتاً، وإنما هو حكم عقلي يصدر من جمهور من الناس يشتركون بالشعور بالانتماء ويرتبطون بمصالح مشتركة، إزاء موقف من المواقف أو تصرف من التصرفات، أو مسألة من المسائل التي يثار حولها الجدل بعد مناقشة عقلية.

إن عملية تكوين الرأي العام من العمليات المعقدة التي تمتد بجذورها في مجالات مختلفة، ويتكون الرأي العام نتيجة التفاعل بين مجموعة من العوامل الفسيولوجية والوظيفية والاجتماعية والنفسية المتداخلة بحيث يمارس كل منها أثره في تكوين الرأي العام،



الإقتصاد الإسلامي

بين

المفهوم الإجرائي والسمات



د . مصطفى أحمد حمد منصور

المفهوم الإجرائي للإقتصاد الإسلامي :-

يعد علم الإقتصاد الإسلامي من العلوم التي تشتهر مصادرها من قبل أكثر من أربع عشر قرناً وتتمتع ب ذخيرة مصرفية كثيفة في كافة المجالات الإقتصادية المتعددة وذات أصول ثابتة ومصادر لا تتغير بتغير الزمان والمكان مهما تغيرت الثقافات والأنظمة والمذاهب الإقتصادية الأخرى التي سبقتها الإقتصاد الإسلامي بعنصر الزمان الذي يمثل عنصراً متميزاً وفريداً ليس في الزمن فحسب دائماً في الفارق والفجوة التي دارت بينها ثقافات متعددة إجتماعية وإقتصادية وسياسية تبعد آفاق المقارنة وتنعهد أساسيات المقام لوجود المقارنة بين هذه الأنظمة الإقتصادية التي تتباعد عن بعضها البعض في القرون التي خلت غير أن التضاد الذي عاصر الأنظمة الإقتصادية المشهورة لا يؤدي إلى جو علمي سليم للمقارنة إذا كان مذهب الإقتصاد نشأة كرر فصل المذهب الآخر فأين سلامة مبدأ المقارنة مع نظام إقتصادي امتد منه قرون كاملة، وأيضاً علم الإقتصاد علم مستقل له رؤيته وإتجاهاته وفلسفته وفروعه التي يعمل من أجلها لعلم يصف ظواهره الإقتصادية ويفسر فحواها ويتبأ بمسارها في ظل صياغ معطيات أصول مصرفية متكاملة ومنهج كامل للحياة لكل زمان ولكل مكان ويمكن بالبدء تعريف الإقتصاد لغة وإصطلاحاً والمبادئ التي إرتكز عليها بعض علماء المسلمين وغيرهم من حيث نشأته وأهدافه على النحو التالي :-

لفظ إقتصاد و مترادفاته :-

يقال قصد القصائد نظمها وإقتصاد في أمره : توسط فلم يفراط ويقال إقتصاد في النفقة أي لم يسرف ولم يقترب والقصد في النفقة أيضاً يعني توسط بين التبذير والتبذير والإقتصاد علم يبحث في الظواهر الخاصة بالإنتاج والتوزيع والتبادل والإستهلاك ويكشف عن القوانين التي تخضع لها وورد لفظ الإقتصاد بمشتقاته مثل اقصد قال تعالى {وَأَقْصِدْ فِي مَشْيِكَ وَاعْصِرْ مِنْ صَوْتِكَ ... } لقمان ١٩، القصد في المشي بمعنى التوسيط والإعتدال وأيضاً قصد وقال تعالى {وَعَلَى اللَّهِ قَصْدُ السَّبِيلِ وَمِنْهَا جَائِرٌ وَلَوْ شَاءَ لَهْدَاكُمْ أَجْمَعِينَ } النحل ٩ ، وكذلك بلفظ مقتصد في

قوله تعالى {..... فَلَمَّا نَجَّاهُمْ إِلَى الْبَرِّ فَمِنْهُمْ مُّقْتَصِدٌ} لقمان ٣٢ وقال تعالى {..... فَمِنْهُمْ ظَالِمٌ لِنَفْسِهِ وَمِنْهُمْ مُّقْتَصِدٌ وَمِنْهُمْ سَابِقٌ بِالْخَيْرَاتِ بإِذْنِ اللَّهِ ذَلِكَ هُوَ الْفَضْلُ الْكَبِيرُ } فاطر ٣٢ وأخيراً جاءت بلفظ مقتصد في قوله تعالى {... مِنْهُمْ أُمَّةٌ مُّقْتَصِدَةٌ وَكَثِيرٌ مِنْهُمْ سَاءَ مَا يَعْمَلُونَ } المائدة ٦٦ ، وورد في القرآن أيضاً بلفظ القسط بإستبدال الدال طاءً مثلاً تقسطوا في قوله تعالى {وَأَنْ خِفْتُمْ أَلَّا تُقْسِطُوا فِي الْيَتَامَى فَانكِحُوا مَا طَابَ لَكُمْ مِنَ النِّسَاءِ} النساء ٣ ، وهذا سمي بإقتصاد اليتامى وفي قوله تعالى {لَا يَنْهَاكُمُ اللَّهُ عَنِ الَّذِينَ لَمْ يُقَاتِلُوكُمْ فِي الدِّينِ وَلَمْ يُخْرِجُوكُمْ مِنْ دِيَارِكُمْ أَنْ تَبَرُّوهُمْ وَتُقْسِطُوا إِلَيْهِمْ إِنَّ اللَّهَ يُحِبُّ الْمُقْسِطِينَ } الممتحنة ٨ ، ولفظ القسط في قوله تعالى {... وَالْمُسْتَضْعِفِينَ مِنَ الْوِلْدَانِ وَأَنْ تَقُومُوا لِلْيَتَامَى بِالْقِسْطِ وَمَا تَفْعَلُوا مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ كَانَ بِهِ عَلِيمًا } النساء ١٢٧ وفي قوله تعالى {... وَأَوْفُوا الْكَيْلَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ... } الأنعام ٢٥١ {وَيَا قَوْمِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ } هود ٥٨ {وَنَضَعُ الْمَوَازِينَ الْقِسْطَ لِيَوْمِ الْقِيَامَةِ } الأنبياء ٧٤ .

مترادفات لفظ الإقتصاد من القرآن الكريم:-

المترادف كثير من القرآن للفظ الإقتصاد يمكن الإستدلال بلفظ المعاييش ومعاش الناس هو إقتصاد الناس وقال تعالى {وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَّا تَشْكُرُونَ } الأعراف ١٠ ، فيها معاييش بمعنى إقتصاد المعيشة مدلول إقتصاد يعرف بمستوى المعيشة وحدد الإسلام مستوى المعيشة الراضية ومستوى المعيشة الضنكة وقال تعالى {فَهُوَ فِي عِيشَةٍ رَاضِيَةٍ ❖ فِي جَنَّةٍ عَالِيَةٍ } الحاقة ٢١-٢٢ ، وتدلل الآيات عن إقتصاد الجنة بمستوى المعيشة الراضية وإقتصاديات النار بمستوى المعيشة الضنكة وقال تعالى {وَمَنْ أَعْرَضَ عَنْ ذِكْرِي فَإِنَّ لَهُ مَعِيشَةً ضَنْكًا } طه ٤٢١ ، وأيضاً تمثلت وحدة إقتصاديات الوقت بالنهار مثل ما حددت الآية "وجعلنا النهار معاشاً" وأيضاً معاشاً بمفهوم إقتصاديات التوزيع كعملية إقتصادية في قوله تعالى {أَهُمْ يَقْسِمُونَ رَحْمَةَ رَبِّكَ نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا } الزخرف ٣٢ ، وفي قوله تعالى {وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ وَمَنْ لَسْتُ لَهُمْ إِيرَاقِينَ } الحجر ٢٠ وأيضاً



مصارف إسلامية

www.fibsudan.com

الأخلاقية والأفكار العلمية والتاريخية التي تتصل بما يمس الإقتصاد السياسي أو تحليل تاريخ المجتمعات السياسية .

٢- محمد عبدالله عربي: عرف علم الإقتصاد الإسلامي بأنه هو مجموعة من الأصول العامة الإقتصادية التي نستخرجها من القرآن والسنة والبناء الإقتصادي الذي نقيمه على أساس تلك الأصول بحسب كل بيئة وعنصر .

٣- محمد شوقي فتجري: عرفه بأنه هو العلم الذي يوجه النشاط الإقتصادي وينظمه وفقاً لأعراف الإسلام وسياسته الإقتصادية .

٤- مصطفى أحمد : علم الإقتصاد الإسلامي هو الذي يختص بتنظيم العلاقات الإقتصادية والمبادلات المالية من منظور تشريعي نصي أو مادل عليه أصل الفطرة والإباحة محدداً الولاية الإقتصادية لله وفروعها الإستخلافية بما تحدده مبادئ وقواعد الإسلام .

٥- د. إبراهيم أباطة : عرفه بأنه هو العلم عن القصيدة الإسلامية والتمثيل في الدولة الخلافية والذي إنقطع عن متابعة التراثية منذ إقفال باب الإجتهادات ودخول الدولة الإسلامية .

٦- المفكرين غير المسلمين وهم :

١- برنادشو المفكر الاشتراكي العالمي بعد دراسة دقيقة يقول : "إنني أرى في الإسلام دين أوروبا في أواخر القرن العشرين" الذي يسود في ظل معطيات التواصل العلمي في ظل العولمة.

٢- جاك أوستروي أستاذ الإقتصاد الفرنسي ينتهي في مؤلفه إلى أن طرق الإنماء الإقتصادي ليست محصورة بين الإقتصاديين الشريين هي الرأسمالية والإشتراكية بل هناك إقتصاد ثابت وراجح هو الإقتصاد الإسلامي الذي يرى أنه سيعود في المستقبل لأنه أسلوب كامل للحياة يحقق كافة المزايا ويتجنب كافة المساوئ .

٣- لويس جاروت tedraG siuoc وريموند شارك krahc dnomgaR ويرى أنه أشد إلحاحاً بضرورة العودة إلى تعاليم الإسلام ودراسة فحواه الكامنة خاصة السياسة الإقتصادية .

أو هو العلم بالأحكام الشرعية للأنشطة الإقتصادية متمثلة في السلوك الإقتصادي حسب ماتوجه المصادر التشريعية من قرآن وسنة الخ أو هو مجموعة الأحكام الشرعية الإقتصادية التي تصف وتحلل طبيعة الأنشطة الإقتصادية للظواهر والسلوك الإقتصادي حسب ماتحدده الشريعة الإسلامية. يمكن أن نخلص من هذه التعريفات إلى عدد من النقاط :-

١. العلم بالأحكام الشرعية للأنشطة الإقتصادية من حيث تحديد الولاية الإقتصادية وأبعادها لتحقيق أهداف الإقتصاد الإسلامي .
٢. العلم بالأحكام الشرعية التي تخص تنظيم العلاقات والمبادلات المالية والإقتصادية فيما تحدد السلوك الإقتصادي وتمثل ملامح فقه

إقتصاد أهل القرى كما في قوله تعالى {وَكَمْ أَهْلَكْنَا مِنْ قَرْيَةٍ بَطِرَتْ مَعِيشَتَهَا ...} {القصص ٥٨} .

وأيضاً جاء لفظ الإقتصاد بمفهوم الرزق وجعل الله الرزق نوعان إما حلال طيب وهو المنهج الرباني للمذاهبات الإقتصادية في الإسلام مرتبط بأنه كلما زاد الإنفاق زاد الرزق في دائرة الحلال والرزق قديكون مادي فالمعنوي يكون متمثل في الأولاد والبنين كقوة إقتصادية بشرية .

وقد جعل الله الرزق مستويات وفضل بعضهم على بعض وليس الذي فضل برادي رزقه ودرجة التفضيل مشروطة بذكر التنزيه والإنفاق وقال تعالى {... وَمَنْ رَزَقْنَاهُ مِنْ رِزْقٍ حَسَنًا فَهُوَ يُنْفِقُ مِنْهُ سِرًّا وَجَهْرًا ...} {النحل ٥٧} وتجدد علاقة الرزق بالإنفاق ، وبين الرزق المادي والمعنوي قوله تعالى {... وَجَعَلَ لَكُمْ مِنْ أَزْوَاجِكُمْ بَنِينَ وَحَفَدَةً وَرَزَقَكُمْ مِنَ الطَّيِّبَاتِ ...} {النحل ٢٧} ، وهناك علاقة ما بين الشكر والرزق وذلك في قوله تعالى {يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا كُلُوا مِنْ طَيِّبَاتِ مَا رَزَقْنَاكُمْ وَاشْكُرُوا لِلَّهِ إِنْ كُنْتُمْ إِيَّاهُ تَعْبُدُونَ} {البقرة ٢٧١} ، أما الرزق الحرام الذي يتبع منهج خطوات الشيطان أو يعطل منافع الناس إفتراءً على الله كما في قوله تعالى {... وَحَرَّمُوا مَا رَزَقَهُمُ اللَّهُ افْتِرَاءً عَلَى اللَّهِ قَدْ ضَلُّوا وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ} {الأنعام ١٤٠} ، وقال تعالى {قُلْ أَرَأَيْتُمْ مَا أَنزَلَ اللَّهُ لَكُمْ مِنْ رِزْقٍ فَجَعَلْتُمْ مِنْهُ حَرَامًا وَحَلَالًا قُلْ اللَّهُ أَذِنَ لَكُمْ أَمْ عَلَى اللَّهِ تَفْتَرُونَ} {يونس ٥٩} .

أما مستويات الرزق تكون بغير حساب كما في قوله تعالى {... وَتُخْرِجُ الْحَيَّ مِنَ الْمَيِّتِ وَتُخْرِجُ الْمَيِّتَ مِنَ الْحَيِّ وَتَرْزُقُ مَنْ تَشَاءُ بِغَيْرِ حِسَابٍ} {آل عمران ٢٧} ، وهناك أيضاً علاقة بين التقوى والرزق كما في قوله تعالى {... وَمَنْ يَتَّقِ اللَّهَ يَجْعَلْ لَهُ مَخْرَجًا ❖ وَيَرْزُقْهُ مِنْ حَيْثُ لَا يَحْتَسِبُ ...} {الطلاق ٢٠٢} ، وعلاقة ما بين الإستغفار والرزق قال تعالى {فَقُلْتُ اسْتَغْفِرُوا رَبَّكُمْ إِنَّهُ كَانَ غَفَّارًا ❖ يُرْسِلِ السَّمَاءَ عَلَيْكُمْ مِدْرَارًا ❖ وَيُمْدِدْكُمْ بِأَمْوَالٍ وَيَبْنِي وَيَجْعَلْ لَكُمْ جَنَّاتٍ وَيَجْعَلْ لَكُمْ أَنْهَارًا} {سورة نوح (١٠-١٢)} ، قال رسول الله صلى الله عليه وسلم : (لو أنكم تتوكلون على الله حق توكل لرزقكم كما يرزق الطير تغدو خماساً وتروح بطاناً) ويلاحظ الرزق إرتبط بالإستغفار والإحسان والبر والتوكل والتقوى الخ باعتبارها رأس مال والرزق إيراد تابع لها .

ماهو تعريف علم الإقتصاد الإسلامي :

عرف عدد من العلماء أن الإقتصاد الإسلامي يتبين في مفاهيم إجرائية محاولا تعريفه تعريف مانع جامع على سبيل المثال لا للحصر كما يلي :

١- محمد باقر الصدر : عرفه بأنه المذهب الإقتصادي للإسلام الذي تتجسد فيه الطريقة الإسلامية في تنظيم الحياة الإقتصادية بما يملك هذا المذهب ويدل عليه من رصيد فكري يتألف من أفكار الإسلام



الماملات .

٣. المنهج أو الطريقة التي يمكن أن توصل بها إلى الأحكام الشرعية للأنشطة الاقتصادية بالإستنباط من الأصول العامة للفقه .

٤. كيفية الوصول إلى معالجات الإقتصاد الإسلامي من حيث التغيرات والتطورات الإقتصادية والإجتماعية لكل عصر وفي كل بيئة .

أهداف علم الإقتصاد الإسلامي :-

أولاً : يهدف علم الإقتصاد الإسلامي لتحقيق وظيفة الإنسان كمخلوق ينتفع بعبادة الله عز وجل بالتحديد النفسي عن قيمة الإقتصاد تجاه النفع بالعبادة وقال تعالى {وَمَا خَلَقْتُ الْجِنَّ وَالْإِنْسَ إِلَّا لِيَعْبُدُونِ} ❖ مَا أُرِيدُ مِنْهُمْ مِنْ رِزْقٍ وَمَا أُرِيدُ أَنْ يُطِيعُونِ ❖ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الرَّزَّاقُ ذُو الْقُوَّةِ الْمَتِينُ { الذاريات (٥٦-٥٨) .

ثانياً : يهدف الإقتصاد الإسلامي لتطبيق وظيفة الإنسان كمخلوق مستخلف في الأرض كوحدة إقتصادية وورد ذلك في قوله تعالى {.... وَتَسْتَخْلَفُكُمْ فِي الْأَرْضِ فَنَنْظُرْ كَيْفَ تَعْمَلُونَ} الأعراف ٩٢١ وقال تعالى: {ثُمَّ جَعَلْنَاكُمْ خَلَائِفَ فِي الْأَرْضِ مِنْ بَعْدِهِمْ لِنَنْظُرَ كَيْفَ تَعْمَلُونَ} يونس ٤١. وهي حكمة الله التي أرادت الإنسان خليفة دون غيره من المخلوقات ونادت الملائكة بالتنبؤ عن خلافته في الأرض بأنه يفسد ويسفك الدماء وقال المولى عز وجل : {وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَأِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ} البقرة ٣٠ .

ثالثاً : يهدف علم الإقتصاد الإسلامي لتحقيق وظيفة الإنسان كمخلوق يسهم في إعمار الأرض كوحدة إقتصادية ويكثر الأعمار حتي يكون إستعمار كلي يصلح الأرض بالعمل والإنتاج وإقامة العدل وقال تعالى {... هُوَ أَنشَأَكُمْ مِنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا} ...هود ١٦

رابعاً : يهدف الإقتصاد الإسلامي لتحقيق وظيفة الإنسان ولتحقيق قيمة التعايش الحياتي بالسبل الإقتصادية لتهيئة التعارف الإجتماعي والإقتصادي وقال الله تعالى {وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعَايِشَ قَلِيلًا مَا تَشْكُرُونَ} الأعراف ٣١. وقال تعالى {... نَحْنُ قَسَمْنَا بَيْنَهُمْ مَعِيشَتَهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا وَرَفَعْنَا بَعْضَهُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِيَتَّخِذَ بَعْضُهُمْ بَعْضًا سَخِرِيًّا وَرَحِمَتْ رَبُّكَ خَيْرٌ مِمَّا يَجْمَعُونَ} الزخرف ٣٢٠ تعزيز القيام للتعارف وقال تعالى {... وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتْقَاكُمْ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ} الحجرات ٣١.

خامساً : يهدف الإقتصاد الإسلامي لزيادة درجة السعي والضرب في الأرض والعمل كمبدأ عبادي مطلوب على درجة الوجوب قال تعالى: {وَقُلْ اْعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ ...} التوبة ١٠٥، تحقيق مبدأ القوة الإقتصادية والإجتماعية والسياسية الخ بتكامل وترابط بين النظم قال تعالى : {وَأَعِدُوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطٍ

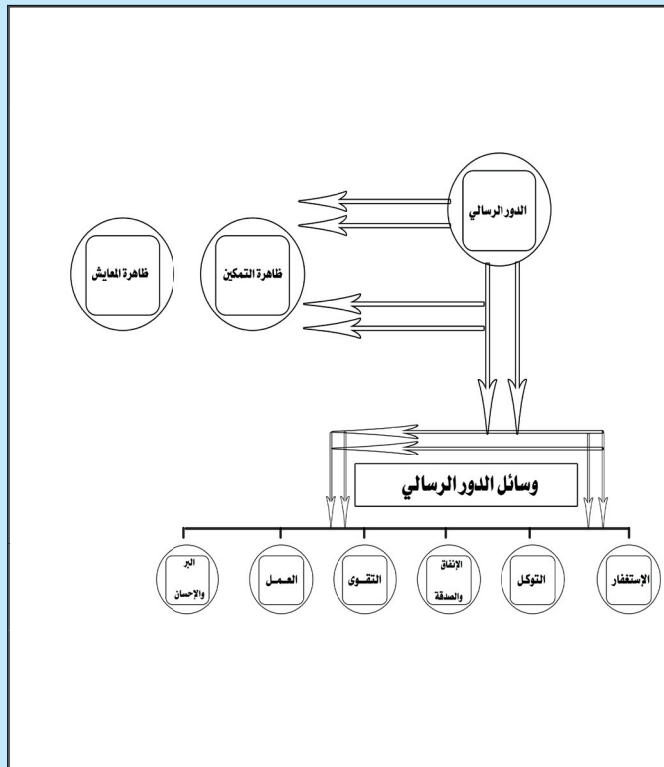
الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ ...} الأنفال ٦٠.

سادساً : يهدف الإقتصاد الإسلامي إلى تحقيق تناول الطيبات من الرزق لعباده وعدم تركها بالجملة قال تعالى: {قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ اللَّهِ الَّتِي أَخْرَجَ لِعِبَادِهِ وَالطَّيِّبَاتِ مِنَ الرِّزْقِ} ... الأعراف ٣٢ .

سابعاً : يهدف الإقتصاد الإسلامي إلى تحقيق التوازن لحياة الفرد وقال تعالى : {وَاتَّبِعْ فِيمَا آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ وَلَا تَسْ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ...} القصص ٧٧ ، كما يدعو إلى التوازن الإقتصادي لحياة الإنسان الإقتصادية .

نموذج الإقتصاد الإسلامي :-

يعد علم الإقتصاد الإسلامي من العلوم التي تدرك منهجاً ومسلكاً لحياة مستمرة بين الحياة الدنيا والحياة الأخرى بمعني الإقتصاد لا ينقطع مادام أنه هنالك حياة سواء كانت دنيا أو أخرى ويظل الإمتداد قائم بينهم على مبادئ وأصول راسخة ومرتبطة إرتباطاً وثيقاً في تحليل جوانبها واتجاهاتها الحياة البشرية والسؤال المطلوب لماذا يمضي جيل ويأتي جيل آخر؟ وماهو الفارق بينهم وماهي الوسائل التي يمكن الإستعانة بها إلى تعزيز وسائل الدور الذي تقوم به الأجيال على مر العصور والأزمان في تحقيق غاية واحدة وهي الهدف الإسلامي لمسيرة هذه الأجيال ويمكن عرضها في الشكل التالي:





مصارف إسلامية

www.fibsudan.com

د. عز الدين مالك الطيب

رئيس قسم الإقتصاد - جامعة أم درمان الإسلامية

أساسيات صياغة النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية

مرحلة الإقتصاد التحليلي ، والذي يعتمد على النظرية الإقتصادية ، وذلك في القرن الثامن الهجري ، ومن أمثلة كتب الإقتصاد التحليلي كتاب

(المقدمة) لابن خلدون وغيره ، وللتدليل على تتابع النسق المعرفي الإسلامي في مجال الإقتصاد الكلي نأخذ كتاب مقدمة ابن خلدون كمثال ، ففكرة تقسيم الملك إلى ثلاثة ذكرها ابن المقفع ، وأسباب العمران وضرورته تتردد منذ أيام ابن أبي الربيع ، والشوكة أو العصبة وتكون الدول مذكورة عند الجويني والغزالي ، والعمران وعلاقته بالعدل والظلم ذكرها ابن رضوان .

وبالتالي إستفاد ابن خلدون من ذلك ، لكنه ربطه بالظاهرة الإقتصادية والإستناد على العوامل السياسية والاجتماعية لفهم ذلك ، مما سبق يتضح أن قاعدة النسق المعرفي الإسلامي في مجال الإقتصاد الكلي يترتب عليها ضرورة صياغة منهج النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية من خلال :

١- ربط الظاهرة الإقتصادية الكلية بالقواعد الشرعية والاجتماعية والسياسية كمنهج أصيل في النظرية الإقتصادية الكلية .

٢- ضرورة فهم حدود العلاقة بين الفكر والواقع الذي برز فيه فهماً يؤدي إلى عمل منهجي مستقيم مع هذا الفكر ، بحيث لا يؤدي إلى طمره في واقعه التاريخي ، ومن ثم يلغي إمكانية الإستفادة منه وإبراز ما يتجاوز الزمان والمكان في أفكاره ، وفي الوقت نفسه لا يضي عليه صفة العموم والإطلاق والصلاحية الكاملة ، وإنما يستطيع أن يفصل بين ما يتعلق بمعطيات الزمان والمكان وخصوصية الإنسان ، وبين ما يتعلق بالنسق المعرفي الإسلامي .

٣- ضرورة التفرقة بين الفقه الإقتصادي والإقتصاد الإسلامي الكلي ، ويحتم ذلك ما يلي : (يتعامل منهج الفقيه مع النص بصورة تفوق تعامله مع الواقع ، فهو منهج لتحليل النص وتفسيره في ظل إدارة الواقع وتحقيق مناطه وتحديد وتوجيهه يمكن إنزال الحكم المناسب عليه) .

أما منهج الإقتصاد الكلي فيعتمد على فهم الواقع الذي يحيط بالظاهرة الإقتصادية الكلية وتفسيره إستناداً على فهم النص .

٤- منهج النظرية الإقتصادية الكلية يحمل خصائص الإقتصاد الإسلامي ، وبالتالي لا يماثل الإقتصاد الرأسمالي أو الإقتصاد الاشتراكي

القاعدة الثانية : تحديد هدف وفروض النظرية الإقتصادية الكلية :

يمكن التعرف على هدف النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية من خلال آيات القرآن الكريم الإقتصادية ، ونجد أن أسلوب القرآن يمتاز بالخصائص الآتية :

الأولى : شمولية النظرة : فالنظرة الشاملة هي النظرة الصحيحة للدراسات القرآنية ، ولا يمكن الرضا بنظرة جزئية .

الثانية : خطاب العقل والقلب : فالإنسان مجموعة من الإنفعالات الحسية والرغبات الروحية والمدركات الفعلية كلها تتفاعل داخله ، وتؤدي وظائف متنوعة في رحلة الإنسان على الأرض ، مما حتم مخاطبة العقل والقلب معاً .

إسهامات الإقتصاد الإسلامي في مجال النظرية الإقتصادية الكلية ضئيل ، ولا يتناسب مع دور أهمية الإقتصاد الإسلامي ، ونجد أن الكتابات في هذا المجال تمتاز بالخصائص الآتية :

الأولى : الإهتمام والتركيز على النظرية الإقتصادية الرأسمالية ومحاولة أسلمتها .

الثانية : إغفال الحديث عن السياسات الإقتصادية الكلية الإسلامية .

الثالثة : دوران مراجع النظرية الإقتصادية الإسلامية حول نفس منهج الإقتصاد الوضعي . من أجل صياغة النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية ، توجد عدة قواعد لصياغة ما يختص بالمنهج ، وما هو يتعلق بالنماذج الإقتصادية الكلية الإسلامية ، وما يهتم بسياسات الإقتصاد الكلي الإسلامي على النحو التالي :

أولاً : قواعد صياغة منهج النظرية الإقتصادية الكلية الإسلامية :

يمكن صياغة المنهج من خلال الإستفادة من النسق المعرفي الإسلامي ، وتحديد هدف وفروض النظرية الإقتصادية ، وتبيان متغيرات النظرية وتحديد أدوات النظرية الإقتصادية الكلية وتوضيح كيفية عرضها على النحو الآتي :

القاعدة الأولى : الإستفادة من النسق المعرفي الإسلامي :

دراسة النسق المعرفي الإسلامي ، يوضح أن النظرية الإقتصادية الكلية قد مرت بالمراحل الآتية :

المرحلة الأولى :

مرحلة علوم الوحي ، وفيها يمكن صياغة النظرية الإقتصادية من خلال الآيات القرآنية التي تناولت الظاهرة الإقتصادية الكلية ، ونصوص الأحاديث النبوية الشريفة في نفس المجال الإقتصادي ، وكانت هذه المرحلة منذ بداية القرن الهجري الأول وحتى بداية القرن الهجري الثاني .

المرحلة الثانية :

مرحلة الفقه الإقتصادي وذلك منذ بداية القرن الهجري الثاني وحتى القرن الثالث الهجري ، وفيها ظهرت الأفكار الإقتصادية الكلية ، مثل الملكية وتحريم الربا . ومن أبرز كتب الفقه الإقتصادي في تلك المرحلة : (بداية المجتهد ونهاية المقتصد) لابن رشد ، و (المغني) لابن قدامة ، و (الطرق الحكمية في السياسة الشرعية) لابن القيم الجوزية وغيرها .

المرحلة الثالثة :

مرحلة الدراسات الإقتصادية المستقلة ، ظهرت في الفترة من القرن الثالث الهجري حتى القرن السابع الهجري ، ومن أمثلتها كتاب (الخراج) لأبي يوسف ، وأصبحت هنالك إستقلالية للعلوم ، وبالتالي هنالك علوم شرعية مثل : علوم القرآن الكريم والحديث والعقيدة والفقه وأصوله ، وإزدهرت علوم اللغة العربية ، والعلوم الطبيعية مثل : الرياضيات والفلك والطب والكيمياء وغيرها ، والعلوم الإجتماعية مثل التاريخ والجغرافيا والسياسة .

المرحلة الرابعة والأخيرة :



ثانيا : قواعد صياغة نماذج النظرية الاقتصادية الكلية :

تعتمد النظرية الاقتصادية الكلية الإسلامية على طبيعة درجة الإيمان في المجتمع ، ويتم إستبعاد كل من مجتمع المناققين والمجتمع الكافر ، وبالتالي يتبقى لنا :

القاعدة الأولى : صياغة نموذج الإيثار الاقتصادي :

وفيها يتم توصيف نموذج الإيثار الاقتصادي ، والذي له إطار نظري وتطبيقي في دولة المدينة المنورة الأولى ، وفيه يتم :

- ١- تحديد مؤشرات نموذج الإيثار الاقتصادي.
- ٢- توضيح العوامل المؤثرة عليه.
- ٣- أسباب إختفاء النموذج في العصر الحديث .
- ٤- أسباب إختفاء طبيعة دور الإيمان داخل النموذج ودور الأدوات الاقتصادية فيه.

القاعدة الثانية : صياغة نموذج التعاون الاقتصادي :

يعتبر نموذج التعاون الاقتصادي درجة أقل من نموذج الإيثار ، وتهدف قاعدة صياغة نموذج التعاون الاقتصادي إلى تحديد :

- ١- مؤشرات النموذج .
- ٢- العوامل المؤثرة عليه .
- ٣- أسباب ندرة وجود نموذج التعاون الاقتصادي .
- ٤- توضيح طبيعة دور الإيمان في النموذج ، ودور الأدوات الاقتصادية .

القاعدة الثالثة : صياغة نموذج العذاب الاقتصادي :

يعكس نموذج العذاب الاقتصادي إهمال تفعيل دور الإيمان في النشاط الاقتصادي للمجتمع وفيه يتم تحديد كل من :

- ١- مؤشرات النموذج .
- ٢- العوامل المؤثرة عليه .
- ٣- أسباب إنتشار النموذج في العصر الحاضر داخل الدول الإسلامية .
- ٤- توضيح الدور السالب لإستخدام الأدوات الاقتصادية داخل المجتمع .

ثالثا : قواعد صياغة سياسات النظرية الاقتصادية الكلية :

بعد معرفة قواعد صياغة المنهج والنموذج الخاص بالنظرية الاقتصادية الكلية الإسلامية يمكن إستخدام قواعد لصياغة سياسات اقتصادية من خلال :

القاعدة الأولى : القدرة على الاستعانة بالنظريات في إيجاد الحلول الإسلامية لمختلف القضايا والمشاكل الاقتصادية .

القاعدة الثانية : الإنتقال من نموذج العذاب إلى نموذج التعاون ، من خلال تفصيل دور الأدوات الاقتصادية بواسطة الأساليب المباشرة ، يتم فيها تدرج إنتقال المجتمع من مرحلة العذاب الى مرحلة التعاون الاقتصادي.

القاعدة الثالثة : الإنتقال من نموذج التعاون إلى نموذج الإيثار ، وذلك بإستخدام الأدوات الاقتصادية وبالتدرج يمكن إنتقال المجتمع من مرحلة التعاون الاقتصادي الى مرحلة الإيثار الاقتصادي .

القاعدة الرابعة : الحفاظ على نموذج الإيثار الاقتصادي ، وهذه أصعب وأعقد السياسات الاقتصادية ، وفيها يتم تفعيل دور الإيمان للحفاظ على مرحلة الإيثار الاقتصادي .

الثالثة : عبرة التاريخ : فالقصص وسيلة مهمة لعرض الحقائق ، أكثر فعالية من العرض المجرى ، ولهذا إستخدمها القرآن في تحقيق مقاصد عديدة ، ولم يكن السرد التاريخي لمجرد الكشف عن وقائع أو توثيق حوادث ، وإنما قد تؤدي إلى توضيح مغزى معين للتأثير به على سلوك الإنسان .

الرابعة : تنوع الخطاب : وهنا تجد مشهداً في الحياة الدنيا ونهايته في الآخرة دون توقف ، ومرة تجد الدنيا والآخرة معا كأنهما حاضران ، ومرة ينتقل من الخبر إلى الإنشاء ومن القصة إلى الحوار .

وبالتالي يمكن إستنباط هدف وفروض النظرية الاقتصادية الكلية الإسلامية من آيات القرآن الكريم ، وقال الله تعالى {وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَىٰ آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ} [الأعراف: ٦٩] تهدف النظرية الاقتصادية الكلية الإسلامية إلى توضيح أثر درجة الإيمان على جملة الفروض الآتية :

- ١- الدنيا مزرعة الآخرة ، والإيمان هو الماء اللازم لري تربة المزرعة .
- ٢- العبادات قاعدة المعاملات الإنتاجية ، والإيمان هو أساس القاعدة .
- ٣- الفرد مصنع الجماعة ، والإيمان هو مادة المصنع الخام .
- ٤- الزهد الإيجابي منتج العمارة ، والإيمان هو المهارة الفنية.

القاعدة الثالثة: بيان متغيرات النظرية الاقتصادية على المتغيرات الاقتصادية الكلية:

- ١- الإنفاق الكلي من خلال الإنفاق الاستهلاكي والإستثماني والإدخاري والإنساني والحكومي .
- ٢- الإنتاج الكلي.
- ٣- الدخل الكلي .
- ٤- الأسواق وهي أسواق الطيبات والنقود والعمل والأوراق المالية .

القاعدة الرابعة : تحديد أدوات النظرية الاقتصادية الكلية :

يعتمد تأثير الفروض على المتغيرات الاقتصادية من خلال طبيعة عمل الأدوات الإسلامية وهي:

- ١- الملكية : وهي ملكية الأفراد والعامة وملكية الدولة .
- ٢- الصدقات : وهي الإجبارية والاختيارية .
- ٣- الوقف بأنواعه .
- ٤- صيغ الإستثمار الإسلامي .

القاعدة الخامسة : توضيح عرض النظرية :

يمكن عرض النظرية الاقتصادية الكلية الإسلامية بعد أن يكون لدينا:

- ١- القدرة على إستخلاص الأفكار الاقتصادية التي تصلح للعرض كنظريات اقتصادية في بطون أمهات الكتب خلال الأربعة عشر قرنا التي مرت .
- ٢- القدرة على تتبع التطور التاريخي لهذه النظريات ومعرفة أسباب فناء ما فني منها وما لقيه من تطور وترقية على أيدي مؤيديها حتى نقف على آخر وأكمل صورها.
- ٣- القدرة على عرض هذه النظريات بالوسائل الحديثة مع التركيز على المصطلحات الحالية .
- ٤- إختيار العرض الوصفي أو الرياضي أو القياسي .



مصارف إسلامية

www.fibsudan.com

تكاليف عمليات الاستثمار في المصرف الإسلامي



د. محمد عبده نعمان

الاقتصادية وتراعى مبادئ الشريعة الإسلامية والظروف المعيشية والاجتماعية للمجتمع، كإقامة مشروعات تستوعب توظيف أبناء وبنات الأيتام والفقراء .
(٢) **صيغة الإتجار المباشر:** إن صيغة الإتجار المباشر غير معروفة في النظام المصرفي التقليدي، حيث أن المصرف التقليدي يتعامل بالنقد والديون (القروض) ولا يتعامل بالسلع، لذا فإنه تاجر نقود وقروض، حيث يتخذ من القروض النقدية تجارة، فيقوم بإقتراض النقود بمعدل فائدة ويقترضها بمعدل أعلى.

لذا فإن ما هو موجود في المصرف التقليدي نقود وقروض ولا تجد سلعاً ومخازن أو معارض فالتجارة المصرفية تجارة من نوع خاص، والتعامل بالسلع لا يدخل في نطاق الأعمال المصرفية التقليدية.

أما المصرف الإسلامي فهو يمارس البيوع المؤجلة، ويزيد في الثمن لأجل الزمن، ويقوم بهذه الأعمال على أساس علاقة ثنائية بين متبايعين، أما إذا كان المصرف الإسلامي طرفاً ثالثاً فهذا لا يجوز، لأن من شأن هذا يكون للمصرف دور المقرض برّبا، وحتى يقوم المصرف الإسلامي بدور البائع فعلاً وشرعاً لا بد وأن يكون تاجر سلع، وهذا يخرج من أن يكون مصرفاً بالمعنى الاصطلاحي، بل يكون تاجراً كسائر التجار لكنه يتمتع بامتياز الوصول إلى أموال الغير إذ يسمح له بتلقي الودائع، ووفقاً لهذه الصيغة فإن المصرف الإسلامي يكون تاجراً وله خصائص التاجر وهذا الأمر يحتاج من المصرف أن يكون ملماً بالسوق إماماً تاماً ويكون ذلك من خلال خبراء، بحيث يدرسون نوعية السلع التي يحتاجها السوق وبناءً على ذلك يقوم المصرف الإسلامي بتوفيرها وعمل الترويج اللازم لها بالإعلان عنها بعد إحضارها أو قبل إحضارها، ويكون ذلك بإنشاء قطاع تجاري أو إدارة للشئون التجارية تمارس بنفسها البيع والشراء ولها مخازنها ويتبعها معارض لعرض السلع للجمهور، وهذا النوع من الصيغ لا تتوفر في البنوك التجارية التقليدية.

وطالما أن المصرف الإسلامي يجمع بين صفة المصرف في جمع المدخرات والتاجر في قيامه بالأعمال التجارية المتعارف عليها، فإننا نرى أن عملية الإتجار التي يقوم بها التاجر لا يتم فيها عكس القيم الإسلامية، بعكس ما يحمله المصرف الإسلامي من قيم سامية، فإنه قبل أن يكون تاجراً فإنه يهدف أولاً إلى تحقيق مقاصد الشريعة من العمليات التجارية، لذا فإنه يجب أن يركز على الإتجار بالسلع التي يحتاجها غالبية المجتمع وأن تكون أرباحه مراعية لظروف عامة المجتمع.

(٣) **تكاليف الإستثمار والإتجار المباشر:** يتحمل المصرف الإسلامي عند قيامه بعملية الإستثمار والإتجار المباشر تكاليف مختلفة لتشغيل وإدارة وتسويق عمليات الإستثمار والإتجار الذي يقوم به المصرف الإسلامي بصفة مباشرة، ونظراً لأن المصرف الإسلامي يقوم بعملية الإستثمار والإتجار المباشر بأموال

عند قيام المصرف الإسلامي بالإستثمار والإتجار المباشر فإن الأموال المستثمرة قد تكون من أمواله الذاتية فقط وقد تكون من أموال المودعين وأموال المساهمين بالمصرف يعنى مختلطة وقد تكون من أموال الودائع المخصصة، والعلاقة التي تربط بين أصحاب الودائع الإستثمارية سواء كانت مقيده أو مطلقة والمصرف الإسلامي هو عقد المضاربة، والذي يكون فيها المصرف هو المضارب وأصحاب الودائع هم أرباب المال، وعندما يقوم المصرف الإسلامي بتنفيذ العمليات الإستثمارية والتجارية بنفسه وبصفة مباشرة فإنه يتحمل التكاليف سواء كانت هذه التكاليف متعلقة بإدارة هذه العمليات أو متصلة بعملية المضاربة وسوف نتناول تكاليف صيغ الإستثمار التي ينفذها المصرف الإسلامي بصفته مضارباً كما يلي:

(١) صيغة الإستثمار المباشر:

بمقتضى هذه الصيغة يقوم المصرف الإسلامي بنفسه في الإستثمار بالمشروعات بصفة مباشرة، وهذا الإستثمار يتطلب موارد ذاتية كبيرة فالإستثمار المباشر بطبيعته إستثمار طويل أو متوسط الأجل، وهنا يجب على المصرف الإسلامي العمل على تحقيق التناسق بين مجالات التوظيف وبين الموارد بحيث توجه الموارد طويلة الأجل للإستثمارات طويلة الأجل والموارد قصيرة الأجل للإستثمارات قصيرة الأجل، إلا في حالة واحدة يمكن فيها استخدام الموارد قصيرة الأجل في إستثمارات طويلة الأجل إذا كان مجال الإستثمار مربحاً وكانت الموارد متوقعة الحدوث، وهذا النوع من الإستثمارات يشترط أن يكون مؤقتاً أو عابراً، ويحكم عملية الإستثمار المباشر للمصرف الإسلامي مدى كفاءة جهاز الإستثمار فيه، ومدى قدرته على إيجاد فرص إستثمارية وإدارتها ومتابعتها، إضافة إلى توفر التمويل وتناسبه مع عملية التوظيف المتوسط أو الطويل الأجل، وهذه المشروعات لا يكون لها كيان قانوني مستقل عن كيان المصرف الإسلامي.

إن عملية الإستثمار المباشر في المصارف الإسلامية يجب أن تعكس القيمة العادلة للدين الإسلامي الحنيف، وذلك بالتركيز على الإستثمار في المشروعات التي تحقق عائداً اجتماعياً كبيراً مقارنة بالمشروعات التجارية الأخرى.

لذا فإن هذه الإستثمارات يمكن أن تحقق للمجتمع الإسلامي فوائد كبيرة إذا استخدمها المصرف الإسلامي استخداماً صحيحاً، وذلك من خلال الإستثمار في المشروعات التي تدعم عملية التنمية



الشافعية” فأما ما لم تجر العادة أن يتولاه بنفسه... فلا يلزمه أن يتولاه بنفسه، وله أن يستأجر من مال القراض من يتولاه لأن العرف في هذه الأشياء أن يتولاه بنفسه”.

أما ابن قدامة وهو من فقهاء الحنابلة فقال “فأما مالا يليه العامل في العادة... فليس على العامل عمله، وله أن يكتر من يعمل”.

من خلال استعراض آراء الفقهاء بخصوص الأعمال التي تتطلبها كل عملية من العمليات الإستثمارية والتجارية التي يقوم بها المصرف الإسلامي وليس من واجبه القيام بهذه الأعمال باعتباره مضارباً بأموال أصحاب الودائع الإستثمارية، خاصة وأن كل عملية إستثمارية أو تجارية مختلفة عن الأخرى من حيث طبيعة العمل المبذول فيها، نلاحظ أن هناك اتفاقاً بين الفقهاء على ضرورة قيام المضارب باستئجار العمال للقيام بالأعمال التي تتطلبها عملية المضاربة ولا يستطيع موظفو المصرف الإسلامي القيام بها باعتباره مضارباً وقد جرى العرف التجاري على عدم القيام بها من المضارب، واعتبار نفقات هؤلاء العمال من ضمن التكاليف الواجبة الخصم من إيرادات المشروعات الإستثمارية الممولة من الودائع الإستثمارية بصفة مستقلة أو مشتركة.

٢-٣ التكاليف الخاصة بالمضارب: وهي التكاليف التي ينفقها المضارب على نفسه لتسيير شؤون حياته الخاصة وليس لها علاقة بعملية المضاربة، وسنحاول معرفة موقف الفقه الإسلامي من هذه التكاليف، وذلك عن طريق عرض آراء الفقهاء. قال الكاساني وهو من فقهاء الأحناف “فمادام يعمل في ذلك المصرف فإن نفقته في مال نفسه لا في مال المضاربة وإن أنفق شيئاً منه ضمن”. كما قال الباجي وهو من فقهاء المالكية “فإن كان في موضع إستبطائه فلا نفقة له فيه ولا أما النووي وهو من فقهاء الشافعية فقد قال بخصوص نفقة المضارب من مال المضاربة “لا يجوز للعامل... أن ينفق منه على نفسه في الحضر قطعاً”. كما تناول ابن قدامة وهو من فقهاء الحنابلة هذه التكاليف بقوله “ولنا: أن نفقته تخصه فكانت عليه كنفقة الحضر وأجرة الطبيب وثمان الطب، ولأنه دخل على أنه يستحق من الربح الجزء المسمى فلا يكون له غيره، فأما إن اشترط له النفقة فله ذلك، وله ما قدر له من مأكل وملبوس ومركوب وغيره”.

من خلال استعراض آراء الفقهاء بخصوص التكاليف الخاصة بالمضارب هناك اتفاق بين فقهاء الأحناف والشافعية والمالكية على عدم إعتبار النفقات الخاصة بالمضارب في مكان عمله من ضمن التكاليف الواجبة الخصم من إيرادات عملية المضاربة حيث إن أي مبلغ ينفقه المضارب على نفسه يكون مقابل ما يتحصل عليه من أرباح، إلا أن فقهاء الحنابلة أجازوا خصم النفقات الخاصة بالمضارب من إيرادات المضاربة واعتبار هذه النفقات من التكاليف الواجبة الخصم

أصحاب ودائع الإستثمار التي يأخذها على أساس عقد المضاربة إضافة إلى أموال المساهمين، فإننا سوف نتناول التكاليف التي يتم تحميلها على الأموال المستثمرة والتكاليف التي يتحملها المصرف الإسلامي بصفته مضارباً.

١-٣ تكاليف إدارة وتشغيل العمليات الإستثمارية والتجارية: تتمثل إدارة الإستثمار والإتجار المباشر في الموظفين الذين يقومون بدراسة عمليات الإستثمار وإدارتها وتنفيذها ومتابعتها. وهذا يعني أن هناك مجموعتين من الموظفين سوف يقومون بإدارة وتنفيذ عملية الإستثمار والإتجار المباشر ومتابعتها.

أ- موظفين يتبعون المصرف بصفة دائمة وهؤلاء الموظفون يستلمون مرتبات من المصرف الإسلامي.

ب- موظفين يتم الاستعانة بهم في عملية إستثمارية محددة ومستقلة بذاته.

ومن أجل التعرف على تكاليف إدارة الإستثمار والإتجار المباشر نقوم بعرض آراء الفقهاء المرتبطة بهذا الموضوع. لقد ذهب الفقهاء الأوائل الشيرازي وابن قدامة والسرخسي بالإجماع إلى أنه يجب على المضارب القيام بالأعمال التي جرت العادة على القيام بها من قبل التجار وهي من طبيعة الأعمال التجارية لنشاط المضاربة ولا يستحق عليها أجر وإن قام باستئجار من يقوم بهذه الأعمال نيابة عنه فأجرته تقع على المضارب من ماله الخاص وليس من مال المضاربة، وذلك لأنه يستلم الربح في سبيل قيامه بهذه الأعمال والأمر هنا يختلف باختلاف المشروع الإستثماري. لذلك فإنه على المصرف الإسلامي أن ينظر إلى الأعمال التي تتطلبها هذه المشروعات للقيام بها فإذا كانت بمقدور القوة العاملة الموجودة في المصرف فعليه أن لا يحمل هذه الإستثمارات بتكاليف هذه القوة العاملة خاصة ما يتعلق بالإدارة والمتابعة، أما إذا كانت هذه العمليات الإستثمارية والتجارية تتطلب عماله ليست متوفرة بالمصرف الإسلامي وهي ليست من طبيعة العمل المصرفي القيام بها في حالة الإتجار والإستثمار المباشر فإنه في هذه الحالة على المصرف أن يحمل هذه العمليات الإستثمارية والتجارية تكاليف هذه القوة العاملة.

قال الكاساني وهو من فقهاء الأحناف “وله أن يستأجر من يعمل في المال لأنه من عادة التجار وضرورات التجارة أيضاً لأن الإنسان قد لا يتمكن من جميع الأعمال بنفسه ويحتاج إلى الأجير... وله أن يوكل بالشراء والبيع لأن التوكيل من عادة التجار”.

كما قال سحنون وهو من فقهاء المالكية “وللعامل أن يستأجر من المال إذا كان كثيراً لا يقوى عليه بعض من يكفيه بعض مؤنته، ومن الأعمال أعمال لا يعملها الذي يأخذ المال وليس مثله يعملها فله أن يستأجر من المال إذا كان كثيراً لا يقوى عليه”. كما قال الشيرازي وهو من فقهاء



مصارف إسلامية

www.fibsudan.com

الخاص أيضا.

وسوف نقوم بالتعرف على موقف الفكر الإسلامي من هذه المصروفات المشتركة من خلال تناول آراء الفقهاء بخصوص هذه المصروفات. قال السرخسي وهو من فقهاء الأحناف وإذا دفع الرجل ألف درهم مضاربة فخرج المضارب فيها وفي عشرة آلاف من مال نفسه إلى مصر يشتري بها ويبيع فإن نفقته على أحد عشر سهماً جزءاً منها من مال المضاربة وعشرة أجزاء في مال نفسه .

قال الباجي وهو من فقهاء المالكية إذا سافر العامل بمال القراض وبمال آخر وأنشأ السفر لهما فإن نفقته مقسطة عليهما لأن سفره كان بسببهما .

قال النووي وهو من فقهاء الشافعية ... لو استصحب مال نفسه مع مال القراض وزعت النفقة على قدر المالكين قال الأمام: يجوز أن ينظر إلى قدر العمل على المالكين ويوزع على أجره مثلها . قال ابن قدامة وهو من فقهاء الحنابلة "فإن كان معه مال لنفسه مع مال المضاربة أو كان معه مضاربة أخرى أو بضاعة لآخر فالنفقة على قدر المالكين لأن النفقة إنما كانت لأجل السفر والسفر للمالكين .

من خلال استعراض آراء الفقهاء نلاحظ أن هناك إجماعاً بينهم على ضرورة تقسيم المصروفات التي ينفقها المضارب على نفسه في حالة سفره بماله ومال المضاربة بين المالكين ويكون هذا التقسيم بمقدار المالكين الذين سافر من أجلهما، كما يجوز بالنسبة لأجرة المضارب أن يوزع هذا الأجر على المالكين. وإذا ما طبق ذلك على المصارف الإسلامية فإن المصرف يقوم باستقبال الإستثمارات من أصحاب ودائع الإستثمار المطلقة ويكون له الحق في خلط هذه الإستثمارات بأمواله الخاصة كسوة ولا مؤنة لأن مقامه ليس بسبب المال (أموال المساهمين) وإستثمارها كما يراه مناسباً، وقد جاءت الفقرة الخامسة والعشرون، من مفاهيم المحاسبة المالية لتؤكد ذلك حيث نصت تكيف العلاقة بين المصرف وأصحاب حسابات الإستثمارات المطلقة وما في حكمها على أساس عقد المضاربة المطلقة لأن المصرف يخلط الأموال التي يستلمها من أصحاب حسابات الإستثمار المطلقة وما في حكمها بأمواله المتاحة للإستثمار ويكون له حرية التصرف المطلق بإستثمارها دون قيد أو شرط من أصحاب حسابات الإستثمار. فإذا استثمر المصرف هذه الأموال المشتركة في عملية إستثمارية أو تجارية فإنه يحمل أموال أصحاب حسابات الإستثمار وأموال المصرف (أموال المساهمين) بما يخصها من التكاليف.

ونرى هنا أنه يجب على المصرف الإسلامي تقسيم هذه التكاليف على الأموال المشتركة على أساس نسبة كل مبلغ مقدم من المساهمين والمودعين في رأس مال العملية الإستثمارية أو التجارية بحيث يتحمل

إذا اشترط المضارب هذه النفقات.

وإذا ما طبقنا هذا على المصارف الإسلامية عندما يكون المصرف الإسلامي هو المضارب، وذلك عندما يستقبل الدائع الإستثمارية على أساس عقد المضاربة للقيام بإعادة إستثمارها إما عن طريق الإستثمار المباشر أو إعادة توظيفها في صيغ التمويل الإسلامية المختلفة، نجد أن المصرف الإسلامي هو المضارب كشخصية اعتبارية مستقلة ومن يمثله هم الذين ينفذون عملية المضاربة لذلك فإن النفقات الخاصة بهؤلاء الممثلين سواء كانوا مساهمين أو مجلس إدارة أو من الموظفين التنفيذيين لا يمكن اعتبارها من ضمن التكاليف الواجبة الخصم من إيرادات المضاربة حتى وإن كانت هذه النفقات مقصورة على الموظفين العاملين بالنشاط الذي يستثمره المصرف بطريقة مباشرة أو بقسم الإستثمار الذي يقوم بتنفيذ عملية توظيف أموال المودعين التي استلمها المصرف على أساس عقد المضاربة، ونرى أنه يمكن إسقاط هذه التكاليف الخاصة بالمضارب على بدل التغذية والموصلات التي يقدمها المصرف للعاملين فيه والسكن المجاني أو بدل السكن التي تمنح لبعض القيادات الإدارية بالمصرف، والعلاج المجاني أو بدل العلاج وبدل المظهر وغيرها من المميزات التي تقدم للعاملين بالمصرف الإسلامي إضافة إلى المرتب الأساسي. أما بالنسبة لاشتراط النفقة فإنه لا يحق للمساهمين أو من يمثلهم في مجلس الإدارة اشتراط تكاليف على المودعين في عقد المضاربة لأن اشتراط مجلس الإدارة نفقة شخصية لهم أو لموظفي المصرف الإسلامي أو لبعض موظفيه العاملين بقسم الإستثمار مثلاً يكون قد خرج العقد عن دائرة العرف التجاري للمصارف والمنطق العملي، وهنا يثار تساؤل وهو في حالة اشتراط المضارب خصم نفقته الخاصة من إيرادات المضاربة إذن لماذا يستحق المصرف الربح المحدد بعقد المضاربة ؟

فإذا نظرنا إلى عملية المضاربة نجد أن المصرف لا يتحمل مخاطر إستثمار أموال أصحاب رأس المال (المودعين) ولا يتحمل جزءاً منها كما أن اشتراط المضارب - ممثلو المصرف الإسلامي - نفقته الخاصة يكون المصرف قد خرج من أي عبء يتحمله من إستثمار المودعين لأموالهم بالمصرف وأصبح يستلم الأرباح بدون أدنى مجهود، ومن هنا فإننا نؤيد الرأي القائل بعدم اعتبار النفقات الخاصة بالمضارب من ضمن التكاليف الواجبة الخصم لحصول المضارب أرباحاً مقابل هذه النفقات.

٣-٣ التكاليف المشتركة للمضارب: وتتمثل هذه التكاليف بالمبالغ التي ينفقها المضارب على نفسه ولكن هذه التكاليف لا تتفق من أجل عملية المضاربة فقط ولكن أيضاً من أجل مال المضارب الخاص حيث إن عمل المضارب لا يكون مقصوراً على مال المضاربة فقط بل على مال المضارب



مصارف إسلامية

الأحناف والمالكية ورأي عند الشافعية على خصم نفقات المضارب عند السفر من إيرادات المضاربة لاعتبارها من التكاليف الواجبة الخصم أما فقهاء الحنابلة يرون أن المضارب لا يستحق أي مبالغ مقابل السفر نظراً لأنه يستحق الربح إلا إذا اشترط في العقد على ضرورة خصم هذه التكاليف، ونؤيد هنا الرأي الأول لأن السفر ليس من عادة المصرف الإسلامي القيام به، وقد حدد الفقهاء هذه النفقات بالأكل والكساء وغيرها من النفقات الضرورية طيلة مدة إقامته بالبلد التي سافر إليها لغرض الإستثمار والتجارة فيها على أن يكون المال يتحمل هذه النفقات بمعنى أن يكون هناك تناسب بين حجم النفقة التي ينفقها المضارب في سفره وبين قيمة العمليات التجارية الإستثمارية التي من أجلها كان السفر، كما يجب أن تكون هذه النفقة بالمعروف يعني يجب على المضارب ألا ينفق منها إلا ما هو ضروري لسفره بدون تبذير ولا إسراف حيث قال الكاساني وأما قدر النفقة فهو أن يكون بالمعروف عند التجار من غير إسراف فإن جاوز ذلك ضمن الفضل لأن الأذن ثابت بالعادة ، لذا يجب على المصرف الإسلامي أن يقوم بتحديد معيار دقيق لاحتساب مصروفات السفر بالنسبة للمكلفين بالسفر لأجل العمليات التجارية والإستثمارية التي ينفقها بشكل مباشر بصفته مضارباً حتى لا تكون هذه المصروفات مُبالغاً فيها.

ونرى أنه يجب أن تكون لدى المصرف الإسلامي جداول تبين التكاليف التقديرية للمواصلات والإعاشة للاماكن التي يحتمل قيام المصرف الإسلامي بتنفيذ أنشطته التجارية والإستثمارية فيها، وذلك من خلال قيامه بدراسة الواقع المعاش ما أمكن، حيث إن هذه العملية تكون مجدية وعملية لمنع المبالغة في التكاليف من قبل الموظفين لأن شعور الموظف بإحاطة المصرف بتكاليف المثل سيجعله ينفق من المال بالمعروف وبدون مبالغة. وإنما هو لموضع إستيطانه فكانت نفقته عليه".

كل جزء من هذه الأموال نصيبه العادل من هذه التكاليف.

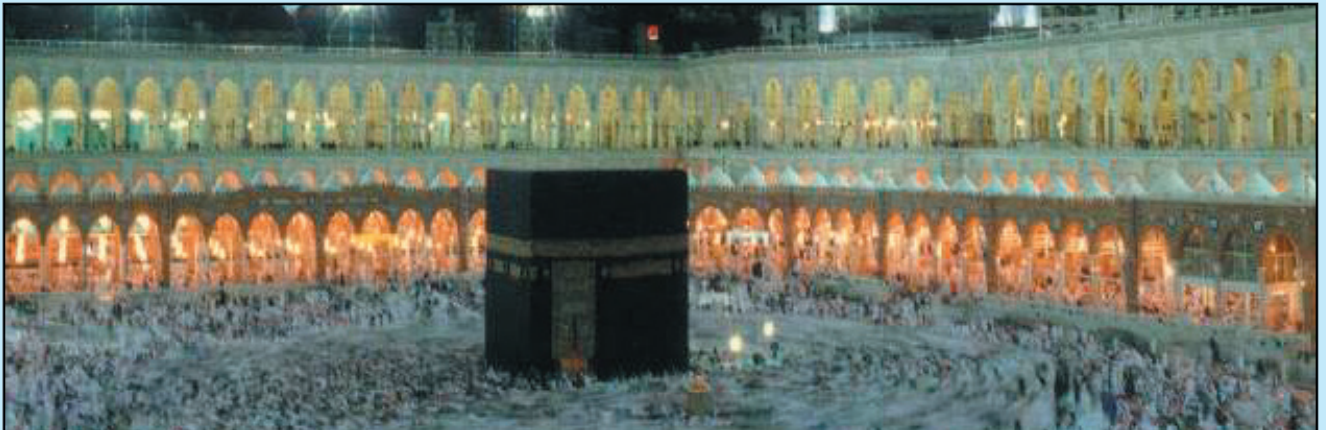
٣-٤ تكاليف السفر والانتقال: وهي التكاليف التي يتحملها المصرف الإسلامي باعتباره مضارباً بأموال المودعين عند سفر موظفيه العاملين في المصرف من أجل العمليات الإستثمارية والتجارية المباشرة التي يقوم بها المصرف الإسلامي، ولمعرفة الحكم الشرعي لهذه التكاليف نقوم بسرد الآراء الفقهية الآتية:

قال ابن عابدين وهو من فقهاء الأحناف بخصوص نفقة المضارب عند سفره بمال المضاربة وإذا سافر ولو يوماً قطعاه وشرابه وكسوته وركوبه... وكل ما يحتاجه عادة أي في عادة التجار بالمعروف من مالها". كما قال مالك وهو من فقهاء المالكية في رجل دفع إلى رجل مالاً قراضاً أنه إذا كان المال كثيراً يحمل النفقة فإذا أشخص فيه العامل فإن له أن يأكل منه ويكتسي بالمعروف من قدر المال . قال العدوي إن العامل إذا سافر للتجارة وتمية المال فإنه ينفق من مال القراض جميع نفقته بالمعروف مدة سفره ومدة إقامته ببلد يتجر فيه إلى أن يرجع إلى بلده .

قال النووي وهو من فقهاء الشافعية بخصوص نفقة المضارب من مال المضاربة وفي السفر قولان اظهروا: لا نفقة له كالخضر، والثاني له وقيل بالمنع قطعاً فإن أثبتنا فالأصح أنه يختص بما يزيد بسبب السفر، كالخف والأداة وشبههما وقيل: في كل ما يحتاج إليه من طعام وكسوة، وإدام وغيرها، قلت: وإذا قلنا بالاختصاص، استحق أيضاً ما يتجدد بسبب السفر من زيادة النفقة واللباس والكراء، ونحوها".

عند فقهاء الحنابلة قال البهوتي وليس للمضارب نفقة من مال المضاربة ولو مع السفر بمال المضاربة لأنه دخل على أن يستحق من الربح شيئاً فلا يستحق غيره إذ لو استحق لأفضى إلى اختصاصه به حيث لم يربح سوى النفقة إلا بشرط... فإن شرطها (أي النفقة) رب المال له (أي المضارب) وقدرها فحسن قطعاً للمنازعة، فإن لم يقدرها فله نفقة مثله عرفاً من طعام وكسوة .

من خلال استعراض آراء الفقهاء نجد أن هناك اتفاقاً بين فقهاء





مصارف إسلامية

دور التحليل المالي في تقويم أداء المصارف الإسلامية

لقد سبق الحديث عن الجزء الأول من هذا الموضوع في العدد السابق (العاشر) من أعداد هذه المجلة وتم فيه الحديث عن ماهية التحليل المالي ، وفيما يلي مواصلة لهذا الموضوع عبر الجزء الثاني وذلك بتسليط الضوء على التقارير المالية المنشورة (القوائم المالية) من حيث المفهوم والأهمية والعلاقة بين القوائم المالية المنشورة كمواصلة لهذا الموضوع .



الطيب عثمان الأمين
إدارة البحوث الاقتصادية

أولاً : مفهوم القوائم المالية :

القوائم المالية عبارة عن أرقام تعبر عن العمليات التي قامت بها الشركة خلال السنة المالية ومرتبة حسب الهدف من إعدادها، فهناك قوائم تقيس الوضع المالي للشركة من حيث المديونية والدائنية وهناك قوائم تقيس الدخل الصافي من حيث الإيرادات والمصروفات وأخرى تقيس التدفقات الدخلية من تدفقات داخلية وتدفقات خارجية.

في المصارف يقوم المحاسبون عادة بتحضير القوائم المالية وأهمها قائمة المركز المالي (الميزانية العمومية) وقائمة نتيجة الأعمال (حساب الأرباح والخسائر) في حين أن دراسة وتحليل هذه القوائم يقوم بها كافة الأفراد المهتمين بالرقابة على أعمال المصرف سواء كانوا من داخله كالإداريين الذين يقومون بالتخطيط لأعمال المصرف أم من خارجه كالمصرف المركزي وغيره من المهتمين بأعمال المصرف، وما دامت عملية الدراسة والتحليل تنصب على القوائم المالية للمصرف ، فإنه يجدر بنا التعرف على هذه القوائم والعناصر المكونة لكل منها.

ثانياً : السمات العامة للقوائم المالية :

١. القوائم المالية ليست غاية في حد ذاتها ولكنها تهدف إلى تقديم المعلومات التي تكون مفيدة في اتخاذ قرارات الأعمال والقرارات الاقتصادية.
٢. أهداف القوائم المالية ليست ثابتة ولكنها تتأثر بالبيئة الاقتصادية والسياسية والقانونية والإجتماعية التي تقدم فيها التقارير.
٣. تتأثر الأهداف أيضاً بالخصائص والقيود المتعلقة بنوعية المعلومات التي يمكن أن توفرها القوائم المالية .
٤. تنتج المعلومات غالباً بصورة تقريبية ولكنها ليست دقيقة تماماً.
٥. تعكس المعلومات بصورة واضحة الآثار المالية للعمليات والأحداث

التي حدثت بالفعل.

٦. المعلومات الواردة في القوائم المالية ليست سوى مصدر واحد للمعلومات التي يحتاجها متخذو القرارات المتعلقة بعمليات الأعمال.
٧. هناك تكلفة لإعداد واستخدام المعلومات.
٨. تنشأ أهداف القوائم المالية أساساً من احتياجات المستخدمين الخارجيين الذين تقتصمهم سلطة فرض المعلومات التي يحتاجونها .
٩. يتم توجيه أهداف القوائم المالية نحو المصلحة العامة لتخدم العديد من المستخدمين وتمكنهم من تحديد مدى قدرة المنشأة على توليد تدفقات نقدية جيدة ، ويتم صياغتها لتخدم قرارات المستثمرين والدائنين كمرجع يركزون عليه .

ثالثاً : مكونات القوائم المالية:

١- تشمل المجموعة الكاملة من القوائم المالية المكونات التالية :

- ١-١ الميزانية .
- ٢-١ قائمة الدخل .
- ٣-١ قائمة تبين أما جميع التغيرات في حقوق المساهمين ، أو التغيرات في حقوق المساهمين عدا تلك الناجمة من العمليات الرأسمالية مع المالكين والتوزيعات عليهم .
- ٤-١ قائمة التدفقات النقدية.
- ٥-١ السياسات المحاسبية المتبعة والإيضاحات المرفقة .
- ٢ - قيام إدارة المنشأة بتقديم مراجعة وإستعراض مالي لبيانات بخلاف القوائم المالية وبشكل يوضح الملامح الرئيسية للأداء المالي والمركز المالي وبعض جوانب الشكوك الرئيسية التي تواجهها المنشأة ، ويمكن أن يحتوي هذا التقرير على مراجعة لما يلي :
أ. العوامل والتأثيرات الرئيسية التي تبين الأداء بما في ذلك التغيرات في البيئة التي تعمل بها المنشأة ،
ومدى إستجابة المنشأة لهذه التغيرات وتأثيرها ، وسياسة المنشأة ،



مصارف إسلامية

ويمكن أن يحتوي هذا التقرير على مراجعة لما يلي :

أ. العوامل والتأثيرات الرئيسية التي تبين الأداء بما في ذلك التغيرات في البيئة التي تعمل بها المنشأة ، ومدى إستجابة المنشأة لهذه التغيرات وتأثيرها ، وسياسة المنشأة الخاصة بالإستثمار للمحافظة على مستوى الأداء وتحسينه بما في ذلك سياستها الخاصة بتوزيعات الأرباح .

ب. مصادر التمويل للمنشأة وسياسة التمويل بواسطة القروض وسياساتها في إدارة المخاطر.

ج. جوانب القوة للمنشأة ومواردها التي لا تنعكس قيمتها في الميزانية .

٣ - تقديم العديد من المنشآت قوائم إضافية بخلاف القوائم المالية الأساسية

مثل التقارير البيئية وقوائم القيمة المضافة ويظهر ذلك في شكل خاص في بعض الصناعات التي تكون فيها العوامل البيئية هامة ، كذلك عندما يكون هنالك مجموعة هامة من العاملين فإن هذا المعيار يشجع المنشآت على تقديم هذه البيانات في القوائم الإضافية.

رابعا : أهمية المعايير التي تحكم إعداد وعرض القوائم المالية:

إن الهدف الرئيسي من القوائم المالية عموما هو إيصال معلومة واضحة حول الوضع المالي ونتائج الأعمال عن فترة مالية مضت. قد يصاحب هذه القوائم عرض مقارن مع فترات مالية مماثلة وسابقة بسنة أو بعدة سنوات لأنه ما زال يعتقد أن هذه المقارنات تقدم معلومات تساعد متخذي القرار. وعلى الرغم من ذلك تبقى محدودية هذه المعلومات تتأثر بمعياريتها ، بمعنى أن القوائم المالية محكومة بالمعايير المحاسبية (GAAP) التي تنظم عمليتي القياس والإفصاح عن المعلومات الواردة بها ، وتفيد المعيارية في جعل القوائم المالية للشركات قابلة للمقارنة.

إن المعايير تلزم المحاسبين ، عند إعداد القوائم المالية بأساليب وطرق معينة تقوم على إعدادها ومتابعة تنفيذها هيئات المحاسبة والمراجعة. كما تقتضي هذه المعايير الثبات في إتباع الطرق والسياسات المحاسبية من فترة إلى أخرى والإفصاح عن تأثير الخروج عن أو التعديل في هذه السياسات على القوائم المالية وخاصة رقمي الأرباح والتدفقات النقدية. بدون هذا الثبات تفقد القوائم المالية خاصيتي إمكانية المقارنة ومتابعة أثر التطورات الاقتصادية على مستوى المنشأة وعلى مستوى الاقتصاد ككل . بعد ذلك يأتي دور مراجع الحسابات ليضفي الثقة بتوقيعه كطرف محايد ومستقل، على أن القوائم المالية قد أعدت وفقا للمعايير المحاسبية الصادرة بشأنها ويكون بذلك مسئولا متضامنا مع الإدارة على أن هذه القوائم خالية من الأخطاء الجوهرية

التي قد تظل مستخدميه.

يمكن تقسيم عناصر القوائم المالية إلى ثلاثة عناصر :

- الأرصدة وهذه تشمل عناصر الأصول والخصوم وحقوق الملكية ويتم الإفصاح عنها في قائمة المركز المالي .
- تدفقات دخله وهذه تشمل عناصر الإيرادات والمصروفات ويتم الإفصاح عنها في قائمة الدخل .

- تدفقات نقدية وهذه تشمل المتحصلات والمدفوعات ويتم الإفصاح عنها في قائمة التدفق النقدي.

من المعروف أنه يتم الربط بين التدفقات -التيارات - وبين الأرصدة عن طريق نظام القيد المزدوج. فالأرصدة هي الأثر التراكمي للتيارات وعليه فإنه ليس هناك أرصدة بدون

حدوث تيارات كما أن التيارات هي ناتج إستغلال الأرصدة وإلا كانت هذه الأخيرة مجرد موارد عاطلة.

١. قائمة المركز المالي:

مفهوم قائمة المركز المالي :

تعتبر قائمة المركز المالي بمثابة تقرير يوضح المعلومات الخاصة بقيمة إستثمارات المنشأة الممثلة في الأصول ومصادر تمويل هذه الاستثمارات الممثلة في الدائنين وحقوق أصحاب المنشأة أو الملكية. وهذه المعلومات التي تقدمها قائمة المركز المالي تستخدم بواسطة أطراف مختلفة وفي أغراض متباينة .

أهمية قائمة المركز المالي :

تتمثل الإستخدامات الرئيسية لقائمة المركز المالي في مساعدة مستخدمي التقارير المالية على تقييم بعض خصائص الوضع المالي للوحدة المحاسبية وبصفة خاصة فيما يتعلق بدرجة السيولة ، درجة مرونة الهيكل المالي ، إحتتمالات المستقبل ، درجة المخاطرة ، عقد المقارنات للمركز المالي فيما بين الوحدات المحاسبية المختلفة وحساب معدلات العائد على الإستثمار.

تبويب عناصر قائمة المركز المالي :

يتم تبويب عناصر الميزانية العمومية في مجموعات تضم كل مجموعة منها الحسابات ذات الطبيعة الواحدة، حيث تعطي علاقة واضحة ومعنى معينا ومحددا عند دراسة وتحليل الميزانية العمومية، وعلى العموم هناك ثلاثة أبواب رئيسية في الميزانية العمومية وهي الأصول والخصوم وحقوق الملكية.

١.١. قائمة الدخل:

تظهر قائمة الدخل عمليات المنشأة خلال فترة زمنية معينة عادة ما تكون سنة مالية واحدة فهي لأي منشأة تبين نتيجة تلك العمليات على شكل أرباح وخسائر وبالتالي يمكن تعريفها بأنها عبارة عن تقرير محاسبي يلخص بنود الإيرادات وبنود النفقات والفارق بينهما (الربح أو الخسارة)



مصارف إسلامية

خلال فترة محاسبية معينة .

الهدف من إعداد قائمة الدخل :

• المساعدة في تقييم التدفقات الدخلية .

• استخدام نتائج هذا التقييم لأغراض التنبؤ بالتدفقات الدخلية المستقبلية .

• إمكانية تحويل هذه التدفقات الدخلية إلى تدفقات نقدية.

مفهوم قائمة المركز المالي : تعتبر قائمة المركز المالي بمثابة تقرير يوضح المعلومات الخاصة بقيمة إستثمارات المنشأة الممثلة في الأصول ومصادر تمويل هذه الاستثمارات الممثلة في الدائنين وحقوق أصحاب المنشأة أو الملكية. وهذه المعلومات التي تقدمها قائمة المركز المالي تستخدم بواسطة أطراف مختلفة وفي أغراض متباينة .

iii. قائمة التدفقات النقدية :

تبين قائمة التدفقات النقدية من أين أتت النقدية وأين أنفقت ، وتشرح تلك القائمة عادة التغيرات في النقدية وما يعادلها حيث يستخدمها معاً لمقابلة الإلتزامات ، ولأغراض إعداد قائمة التدفقات النقدية فإن النقدية تشمل النقدية في الصندوق والخزينة وما يعادلها ويقصد بما يعادل النقدية تلك البنود التي تتمتع بسيولة عالية في الفترة القصيرة ويكون من السهل تحويلها إلى نقدية خلال فترة قليلة وتكاد تكون خالية من المخاطر بسبب قرب موعد إستحقاقها .

الهدف من إعداد قائمة التدفق النقدي:

الهدف من إعداد قائمة التدفق النقدي هو مساعدة المستثمرين والمقرضين وغيرهم في المجالات التالية:

١. التنبؤ بالتدفقات النقدية المستقبلية .

٢. التقييم الإرتدادي للتدفقات النقدية الحالية (التاريخية).

٣. تقييم قدرة المنشأة على إجراء توزيعات الأرباح ومقابلة متطلبات الإستثمار والتوسع .

٤. تحديد مصادر الاختلاف بين صافي الدخل وصافي التدفقات النقدية .

الأنشطة الرئيسية المؤثرة على النقدية :

من أجل زيادة فاعلية قائمة التدفقات النقدية في تحقيق الأهداف المحددة يلزم تبويب التدفقات النقدية في هذه القائمة إلى ثلاثة مجموعات:

١. تدفقات نقدية من نشاط الإستثمار .

٢. تدفقات نقدية من النشاط التمويلي .

٣. تدفقات نقدية من النشاط التشغيلي .

iv. قائمة التغير في حقوق الملكية :

وتوضح هذه القائمة التغيرات في مكونات رأس المال المدفوع بالإضافة إلى التغيرات في رقم الأرباح المحتجزة ، أي أن هذه القائمة بالإضافة إلى قائمة الدخل يغطيان كافة مصادر التغير في حقوق الملكية خلال الفترة المحاسبية ،

وتشمل قائمة التغير في حقوق الملكية على تيارين أساسيين :

١. الإستثمارات الإضافية المقدمة من أصحاب المشروع بصفتهم ملاكاً .

٢. التوزيعات على أصحاب رأس المال ، وتتمثل في توزيعات أرباح ، أو توزيعات رأس المال (إسترداد أو تخفيضاً رأس المال المستثمر) .

خامساً : صور التكامل القائم بين القوائم المالية:

١. من المعروف أن قائمة المركز المالي تتضمن معلومات عن الهيكل التمويلي للمنشأة وبالتالي يمكن إستخدامها لتقييم مدى السيولة والمرونة التمويلية للمنشأة. ألا أن قائمة المركز المالي لاتعطينا صورة كاملة عن هذه الأوضاع إلا إذا استخدمت جنباً إلى جنب مع قائمة التدفق النقدي .

٢. من المعروف أن قائمة الدخل تعطينا معلومات هامة عن قدرة المنشأة على تحقيق الأرباح، إلا أن هذه المعلومات الخاصة بالربحية سوف تكون ذات مضمون أشمل وأعمق إذا ما تم ربطها بالمعلومات الواردة بقائمة المركز المالي للتوصل إلى مؤشرات تقييم الأداء وتحديد القدرة الإيرادية للمنشأة .

٣. من المعروف أن قائمة التدفق النقدي تعطينا معلومات عن التدفقات النقدية الحالية (التاريخية) ، ألا أن هذه المعلومات التاريخية تعتبر ذات فائدة محدودة في مجال التنبؤ ذلك لأن التدفقات النقدية الداخلة خلال الفترة الحالية تتأثر بنشاط الفترات السابقة كما أن التدفقات الخارجة خلال الفترة الحالية لها تأثير على التدفقات النقدية الخاصة بالفترات المقبلة. وعليه فإنه لأغراض التنبؤ إستخدام المعلومات الواردة بقائمة التدفق النقدي وتحليلها على ضوء دراسة المعلومات التي توفرها قائمة الدخل.

٤. من المعروف أن قائمة التغير في حقوق الملكية توفر لنا معلومات عن بعض مصادر التغير في عناصر المركز المالي، إلا أن هذه المعلومات لا تكون ذات فائدة تذكر إلا إذا أستخدمت جنباً إلى جنب مع المعلومات الواردة في القوائم المالية الأخرى ، مثلاً مقارنة التوزيعات مع صافي الدخل الخاص بالفترة أو مقارنة عمليات زيادة أو تخفيض رأس المال مع التيارات الخاصة بالإقتراض أو تسديد القروض .

ومما سبق يتضح أن الفهم الحقيقي للقوائم المالية يأتي من خلال الربط بين عناصر تلك القوائم وذلك بغرض الحصول على مؤشرات سليمة تفيد في إتخاذ القرارات الإقتصادية بالنسبة للمستخدمين .

ونكتفي بهذا القدر على أن نختم هذا الموضوع في العدد القادم بإنشاء الله بتناول بعض مؤشرات تقييم الأداء المالي للمصارف الإسلامية.



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

المال والإقتصاد العدد الحادي عشر ديسمبر ٢٠٠٧م
مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

نحن الرواد

رؤية قاذوخية

www.fibsudan.com

الطبيعة القانونية لنظام البطاقة المصرفية



عمر بابكر المكي
مدير الإدارة القانونية

من الجهة المصدرة التي بدورها تقوم بإستيفاء تلك المبالغ من الحامل .
ويلاحظ من التعريفات المذكورة ما يلي :-

- ١- تركّز على البطاقة كونها وسيلة وفاء وإئتمان تارة وكونها وسيلة وفاء فقط تارة أخرى دون تمييز بينهما وهذا يعكس الخلط بين أنواع البطاقات .
- ٢- محاولة الجمع بين فكرتين هما - البطاقة ذاتها والعلاقات التي تنشأ البطاقة عن طريقها ، وعليه لا بد من التمييز بين بطاقة الائتمان وبطاقة الوفاء .

التمييز بين البطاقات المصرفية : -

فبطاقة الوفاء (Debit card) تقوم على فكرة قيام حاملها بوفاء ثمن السلع والخدمات التي يحصل عليها من بعض المحلات التجارية المعتمدة لدى الجهة المصدرة للبطاقة وتقوم هذه الأخيرة بتمويل ثمن البضائع تلك من حساب حامل البطاقة الى حساب التاجر مثال ذلك البطاقة التي أصدرها بنك فيصل لمديرى الإدارات لصرف حصة بنزين العربات المخصصة لهم من محطة وقود معتمدة للبنك . أما بطاقة الائتمان (Credit card) فإن البنك المصدر يتعهد بالتسديد في مواجهة التاجر كما أن الحامل بموجب العقد المبرم بينه وبين البنك يقوم بتسديد المبلغ ضمن أجل ممنوح له وقد يكون هنالك مبلغ إعتماد لصالح الحامل يتم السحب على أساسه ، هذا للإعتماد أما أن يكون مقصوراً ومتفقاً عليه كما هو الحال فى البطاقة المصرفية الدولية والتي إعتمدها البنك مؤخراً بالنسبة لدولة مصر والبحرين وقطر أو أن يكون إعتماداً عرضياً وقصيراً الأجل كما هو الحال فى البطاقة المصرفية المحلية .

وهناك بطاقة تسمى بطاقة الحساب (change card) تتيح لحاملها الشراء على الحساب وتسديد فواتيره من هذا الحساب بمجرد إرسال الفاتورة الى البنك كما هو الحال فى تسديد فواتير الهاتف وأقساط التأمين وفواتير الكهرباء التي نأمل أن يقوم قريباً بهذه الخدمة .

أما بطاقة الصراف الآلى : فهذه تمكن حاملها من سحب مبالغ نقدية من حساب بحد أقصى متفق عليه من خلال أجهزة الصراف الآلى بمواقعها المختلفة وهى لا تقدم أى إئتمان للعميل وإنما هي إعادة سحب المبالغ المودعة من قبله ولا يتم صرف أى مبلغ عن طريقها فى حالة عدم وجود رصيد العميل .

نكتفى بهذا القدر على أمل أن نكمل البحث فى هذا الموضوع فى أعداد المجلة القادمة بأذن الله ونشاول العلاقات المنشئة للبطاقة . وهى العلاقة بين حامل البطاقة والبنك مصدرها والعلاقة بين التاجر والبنك والعلاقة بين الحامل والتاجر.

مما لا شك فيه أن بنك فيصل الإسلامي السوداني قد قطع شوطاً مقدراً فى صناعة الصيرفة الإلكترونية وذلك بتأسيسه عدداً من مواقع الصراف الآلى بمختلف أنحاء العاصمة والاقاليم بلغ حوالي ٦٠ صرافاً بالإضافة إلى عشرات المواقع لنقاط البيع . وأصبح من السهل

على عملاء البنك الحائزين على البطاقات البلاستيكية الحصول على النقود من تلك المواقع في أي وقت بإعتبار أن هذه البطاقة البلاستيكية وسيلة للوفاء يتخذها التجار وحملة البطاقة كضمان تقوم مقام النقود لذا تبرز أهمية هذا الموضوع من الناحية القانونية والعملية نظراً للعلاقات التي تربط كل من البنك والعميل والتاجر بما يجعل من الصعب إعطاء وصف قانوني واحد لمجموعها ونسبة لشبوع التعامل بهذا النظام وربما ازدياده في المستقبل رأينا أن نلقى الضوء على الطبيعة القانونية للبطاقة المصرفية تبصرةً للعملاء .

نقصد بالطبيعة القانونية لنظام البطاقة المصرفية بتعيين القواعد القانونية التي يمكن أن نطبق عليها ، حيث تعد تلك البطاقة نظاماً جديداً فى البيئة التجارية ، انشأتها الأعراف المصرفية وساعد في تطوره وأنتشاره ظهور الوسائل التكنولوجية الحديثة .

أطراف البطاقة المصرفية :

وحتى نستطيع الوقوف على الطبيعة القانونية لهذه البطاقة هنالك علاقات قانونية بين أطراف مهمة : البنك كمؤسسة مصرفية والتاجر والعميل وهو المواطن الذى يتعامل مع المصرف والتاجر إضافة إلى البطاقة ذاتها وإرتباطها بنظام إلكتروني وبمجموع هذه العلاقات بين هذه العناصر يتكون لدينا نظام كامل لا بد من معرفة كنهه وذلك لفض النزاعات التي قد تحدث نتيجة لتداخل هذا التعامل .

تعريف البطاقة المصرفية :

على الرغم من شيوع التعامل بهذه البطاقة إلا أنه من الصعب وضع تعريف جامع وذلك لتعدد العلاقات التي تنشأ عنها البطاقة والوظائف التي تقوم بها فهناك من عرفها بأنها بطاقات تصدر بواسطة مؤسسة مالية بإسم أحد الأشخاص وتقوم تلك البطاقة بوظيفتي الوفاء والإئتمان ، أى أن حاملها يملك إمكانية تتابع سداد المبالغ التي استخدمها من الإعتماد المفتوح من جانب مصدر البطاقة .

وقد عرفت بأنها (بطاقة بلاستيكية أو ورقية مصنوعة من مادة يصعب العبث بها ، تصدرها جهة ما - بنك أو شركة أستثمار يذكر فيها اسم العميل الصادرة لصالحه ورقم حسابه حيث يملك حاملها تقديم تلك القيمة



الندوة السنوية

www.fibsudan.com

ندوة بنك فيصل الإسلامي السنوية لتطوير القطاع المصرفي

التكلفة والعائد للخدمات المصرفية الإلكترونية

د. عز الدين كامل أمين مصطفى

مدير عام شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية

إسناد العمل الثانوي لجهات متخصصة من خارج المؤسسات .
• يعتبر القطاع المصرفي أحد الأعمدة التي تخدم الإقتصاد بتوزيع الموارد المتاحة كرؤوس أموال تحفز وتدفع بالنمو الإقتصادي المرغوب ، وهناك توافق (ارتباط إحصائي Correlation) بين نسبة الإئتمان الذي يتجده القطاع المصرفي في البلدان وبين الناتج المحلي الإجمالي GDP للبلد الواحد ، وهناك دراسات حول تحديد نوع العلاقة بين الإثنين ، ومما لاشك فيه أن البلدان التي بها قطاع مصرفي ، تشهد نمواً إقتصادياً ملحوظاً من تلك الدول التي بها قطاع مصرفي محدود وصغير في إمكانياته .

• هنالك تباين كبير بين البلدان في مدى قوة وعمق النشاط المصرفي ولا يرتبط ذلك بالحجم الإقتصادي للبلاد ولا الناتج المحلي الإجمالي GDP لتلك البلاد ، فهناك بلدان ، كمثال البلدان الكاريبية ، تتمتع بقطاع مصرفي قوى بينما لا يوحى مستوى الإقتصاد بها بذلك ، والعكس لبلدان تتمتع بمستوى إقتصادي أعلى ، إلا أن قطاعها المصرفي أضعف وصغير في حجمه ، ومن أمثلة هذه الدول الأرجنتين والمكسيك .

• يمثل توطين الخدمات المصرفية الإلكترونية تحدياً للمصارف في السودان ، ويمثل ذلك التحدي في إختيار الخدمات المناسبة وتحديد الأولويات فيما بينها ، والنظر في الهيكلية الإدارية في البنوك لتقديم وإستيعاب هذه الخدمات الجديدة ، وتقديمها وقبولها من الزبون .

• تمثل التكلفة والعائد من الخدمات المصرفية المطرقة والسندان حيث تتصاعد التكلفة في بداية تأسيس البنية التحتية لتقديم الخدمات الإلكترونية وتحتاج إلى سندان يمتص تأثيرها على مدى زمني طويل ، ولحدثة مكونات هذه التكلفة ، نتعامل معها بنفس الطرق المحاسبية التي نحن على خبرة بها .

• يمثل التسعير للخدمات المصرفية أهم عائد للمنتج كان سلعة أو خدمة ، ويؤخذ في الإعتبار عند وضع التسعير لهذا المنتج أو الخدمة التكلفة الكلية لهذه الخدمة كأحد العوامل التي تحدد السقف الأدنى للتسعير .

• وسنشير فيما يلي للتسعير بحكم هذه العلاقة التي أوضحناها .

٢ - بيئة التسويق ودورة إدخال الخدمة المصرفية الإلكترونية :-

• تأخر القطاع المصرفي في السودان في إستخدام التقنية المصرفية في النشاط المصرفي ولغرض تقديم خدمات مصرفية لزبائنه ، وأصبحت نتيجة ذلك أن البيئة يمكن أن تستقبل أي من الخدمات المصرفية



١. مقدمة :-

• يمثل نمو الدخل من الخدمات أحد المميزات الأساسية في الإقتصاد الحديث ويوظف قطاع الخدمات في الدول المتقدمة عدداً يفوق كل الأعداد التي توظفها القطاعات الأخرى ، وتمثل الخدمات ٠٦٪ - ٠٧٪ من الناتج القومي لتلك البلدان ، وحوالي ٢٥٪ من الصادر العالمي يعزى للخدمات : الفنادق ، الطيران ، المصارف ، الاتصالات ، إلخ ، ويدخل في ذلك الخدمات القانونية للمؤسسات الكبيرة والشركات الضخمة .

• تنقسم الخدمات إلى خدمات المستهلك والتي توجه للأفراد والأسر في المنازل ، وخدمات الأعمال والتي توجه للقطاع الصناعي ، وتعزى الزيادة في خدمات المستهلك وخدمات الأعمال .

أولاً : إلى زيادة الطلب من الأفراد والأسر والمؤسسات لإسناد معظم الخدمات كالنظافة والطبخ والأعمال المنزلية وخلافها لطرف خارجي مما أدى لإزدهار صناعة الخدمات .

ثانياً : زيادة الدخل التي أتاحت وقتاً إضافياً للأفراد جعلتهم مطالبين بسلسلة من الخدمات الترفيهية.

ثالثاً : زيادة إستخدام التقنية في المنازل والمكاتب كإستخدام الحواسيب ، دفع بالحاجة إلى خبرة أكبر في المجالات المتعددة ، والحاجة لصيانة ودعم من متخصصين في المجالات المختلفة ، ويضاف إلى كل ذلك الضغوط الإدارية لتخفيض التكلفة الثابتة ، دفع الإدارات إلى البحث عن طرق ووسائل للإسناد الخارجي Outsourcing بدلاً عن تحمل التكلفة في داخل المؤسسة الواحدة ، وأخيراً دفع توجه الإدارات التنفيذية للمؤسسات للتركيز على لب عملها إلى



الإلكترونية إذا توفرت البنية التحتية الأساسية والمتمثلة في :

توفر شبكة للإتصالات لتناقل البيانات Data Communication Network ، توفر النظم المصرفية الحديثة التي تتيح الوصول لمعلومات وبيانات حول العميل وحساباته ، وتوفر الهيكلية الإدارية التنظيمية لتسويق هذه الخدمات وتقريبها لزبائن المصرف ولحساب التكلفة المباشرة وتلك الغير مباشرة والتي سيتحملها المصرف ، تهيئة البيئة التأمينية والقانونية لإستيعاب الخلافات التي يمكن أن تنشأ نتيجة نشر خدمات مستحدثة وتدريب القوى العاملة فنياً وإدارياً لإستيعاب المطالبات الجديدة .

• ميز بنك السودان المركزي بين مشروعات الخدمات المصرفية القومية وتلك التي يمكن أن يقدمها المصرف على نطاقه ، وقام بنك السودان المركزي بتبني هذه المشروعات وتمويلها دون تكلفة إضافية لهذا التمويل لإقامة البنية التحتية اللازمة لكل المشروعات القومية ، وترك حرية الخيار للمصارف لتقديم الخدمات الأخرى والتوسع فيها .

• يمتاز التمويل المقدم من بنك السودان المركزي بأنه قرض حسن لا عبء فيه على المصارف أو على شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية والتي أسند إليها بنك السودان مهام وتشغيل المشروعات القومية كجهة تنفيذية ، ومهد

ميز بنك السودان المركزي بين مشروعات الخدمات المصرفية القومية وتلك التي يمكن أن يقدمها المصرف على نطاقه ، وقام بنك السودان المركزي بتبني هذه المشروعات وتمويلها دون تكلفة إضافية لهذا التمويل لإقامة البنية التحتية اللازمة لكل المشروعات القومية ، وترك حرية الخيار للمصارف لتقديم الخدمات الأخرى والتوسع فيها

البنك بذلك لتقديم الخدمة بسعر يشجع على نشرها .

• أظهرت التجربة العملية للشركة أن التكلفة المالية التأسيسية للبنية التحتية للمشروعات القومية تكون عالية وتحتاج إلى تمويل طويل الأجل خاصة مع صغر السوق المحلي والذي يمثل عقبة من العقبات التي سنتطرق إليها لاحقاً .

• إن مبدأ التسويق المطالب بعمل مسح للسوق لعمل خطة تسويقية متكاملة مبدأ لا يمكن تطبيقه في البيئة السودانية حيث أن الزبون كمتلقي يجهل طبيعة الخدمة التي ستقدم له .

• لا توجد وسيلة بديلة في هذا الوضع للمسح التسويقي والذي عادة ما يجرى لإدخال خدمة مصرفية جديدة يتلمس من خلاله المصرفيون تناسب الخدمة وقبولها للزبون ومدى حاجته لها ، ويتم من خلالها وضع تصور مبدئي لإستراتيجية التسعير والتي سيتبنّاها المصرف من بين الإستراتيجيات المختلفة : التسعير المؤسس على التكلفة ، التسعير وفقاً لقيمة الخدمة السوقية ، التسعير الأولي للترغيب وجذب الزبائن ، التسعير لحصد العائد من الرغبة

العالية للزبائن ... الخ .

• من خلال التجربة العملية التي مارستها شركة الخدمات المصرفية وجدنا أن أي منتج لخدمة مصرفية جديدة يجب أن يتم وفقاً للإطار التالي :

• إستقطاب بعض المصارف التي ترغب في أن تكون رائدة في إدخال هذه الخدمة ودراسة الجوانب التسويقية ومدى قبولها لدى الزبائن لتحديد المصاعب والمزالق التي يجب وضع الحلول لها وتفاديها .

• إيجاد تفاعل بين الجهات المنظمة : بنك السودان المركزي من خلال إدارته المختصة ، إتحاد المصارف السوداني من خلال دائرة التطوير والتقنية المصرفية ، ويهدف التفاعل لإيجاد البيئة المناسبة لنشر الخدمة ، سواء كان ذلك عن طريق الإعلام ، إستقطاب القرارات السياسية التي تخدم نشر الخدمة الخ .

• طرح التحليل المالي لتكلفة الخدمة ووضع المقترح للتسعير ، مع ترك الخيار للبنك لإضافة التعرفة التي يراها .

• إتاحة الفرصة لاي من المصارف لتسويق الخدمة وفقاً لرؤيتهم وبما يتناسب مع موازنتهم .

• إتاحة الفرصة للقطاع الخاص للمساهمة في نشر وتوفير الخدمات المصاحبة لضمان إستمرار الخدمة .

• وتتقضي هذه المرحلة وسندخل في مرحلة جديدة يقوم فيها بنك السودان المركزي بتحديد هدف أو أهداف بعينها يسعى إلى تحقيقها من خلال تقديم خدمة من بين خيارات لخدمات عدة تخدم نفس الأهداف ، فيأتي دور شركة الخدمات المصرفية في طرح مقترح لخدمة لإيمانها بأنها تتناسب مع البيئة المصرفية في السودان وتقوم الشركة بوصف الخدمة وعرضها على بنك السودان المركزي بالتشاور مع المصارف يبحث مدى توافقها مع البيئة السودانية ، والمصادقة عليها لتدخل حيز التنفيذ .

• مثال ذلك ، أن يرغب بنك السودان في إتاحة وسيلة لزبون القطاع المصرفي تمكنه من دفع إلتزاماته (بسقف محدد) لأي جهة ما ، فيمكن للشركة أن تطرح أحد وسائل الدفع عن طريق جهاز الهاتف الجوال ، وهنالك العديد منها ، ولكن المصادقة على تناسب الخدمة وإحتمال قبولها من الزبائن يرجع إلى الأطراف الأخرى من المصارف وبنك السودان المركزي .

٣- تكلفة الخدمات : تصنيفها وظاهرة فترة الكمون :-

• لا يختلف تصنيف التكلفة للخدمات المصرفية الإلكترونية عن التصنيف لتكلفة أي من المنتجات : تكلفة ثابتة وأخرى متغيرة ، منها عدد الزبائن الذين يتلقون الخدمة ، وتدخل فيها مستوى جودة الخدمة التي تقدم الخ .

• هنالك خاصية للتكلفة الثابتة للخدمات المصرفية الإلكترونية يجدر



الخدوة السنوية

www.fibsudan.com

• إن تضافر الجهود بين الأطراف التي عددناها من قبل : بنك السودان المركزي ، اتحاد المصارف لتولي العمل المشترك والإعلام ، فالمصارف من جانبها تتولى تنمية هياكلها الإدارية وتنمية مواردها البشرية وإعتبارها أصل من الأصول التي تركز عليها في تقديم خدماتها ، وتقوم شركة الخدمات المصرفية بتقديم خدمات قومية تتناسب مع البيئة وتكون مقبولة لدى بنك السودان المركزي ولدى المصارف وهذا التضافر للجهود هو أهم العناصر التي تختزل فترة الكمون والتي تستنزف موارد القطاع المصرفي.

٤- العائد : تصنيفه وحسابه :-

- يمثل العائد المباشر من الزبائن أول عناصر العائد والذي يختلف حسب نوع الخدمة المقدمة ، إلا أن كل الخدمات المصرفية الإلكترونية تشترك في العائد المباشر الذي يدفعه الزبون مباشرة نظير تلقيه للخدمة .
- يمكن أن يكون هنالك عائد مباشر آخر ولكن يدفعه طرف آخر يرتبط بالعمل للمصرف ، فمثلاً يمكن أن تقوم شركة بدفع رسوم نظير تولى البنك إصدار قائمة الرواتب لموظفيها وعمالها ، ويقلل ذلك الجهد على الشركة في تجهيز هذه القوائم شهرياً وربما تكفي بأن تحدث سجلات الخصومات والإضافات كل فترة ، والتي عادة ما تكون أقل عبئاً من تجهيز قوائم الرواتب شهرياً وإصدار شيكات أو صرفها نقداً .
- يتكون العائد الغير مباشر من عناصر عدة يصعب علينا تحديدها دون أن نحدد خدمة بعينها وبهنا هنا أن نتناول وصف للمجموعات التي ينتمي إليها كل عنصر من هذه العناصر .

٤-١ بناء الكادر البشري :

يمثل بناء الكادر المصرفي المؤهل أحد أهم العوامل التي يواجه بها المصرف البيئة التنافسية التي تنوقها في الفترة القادمة بإفتتاح البلاد ودخول مصارف ذات خبرة مصرفية وتقنية عالية ، ويحتاج الكادر المؤهل لتبني سياسة إستيفاء (Retention Policy) تحفز الفرد على البقاء والولاء للمصرف وتدفع بتطوير العمل المصرفي وهو أحد المشاكل التي نعاني منها عامة وفي القطاع المصرفي خاصة .

٤-٢ الإنطلاق والتوسع في تقديم خدمات مصرفية إلكترونية :

سبق وأن أشرنا أن أحد العوامل التي تقلل من التكلفة الثابتة والمتغيرة وتزيد من العائد المباشر هو إدخال خدمات مصرفية إلكترونية تستغل البنية التحتية التي تم إنشاؤها ، ويجب أن يتم ذلك وفقاً لدراسة وبخطوات تم دراستها لتجنب أي من المزالق التي ربما تحدث إذا تم إدخالها على عجل ودون دراسة ، وتتطلب من المصرف أن يستغل البنية التحتية المتوفرة ويجذب الزبون إليه ويزيد من ولاءه ، فإدخال الإنترنت لتمكين العميل من الوصول لقاعدة بياناته عن حساباته يجب أن يتبعها دراسة لإدخال الخدمات الأخرى والتي يكون الزبون في أمس الحاجة لها ، كالتحويل من حساب لآخر أو فتح خطابات الإعتماد ... إلخ .

الإشارة لها ، وهي أن نسبة التكلفة الثابتة تقل بالتوسع في تقديم الخدمات ، فلنأخذ مثلاً كتقديم خدمة الصيرفة عبر الإنترنت ، فيمكن أن يبدأ البنك بتقديم خدمة الإستعلام ووصول الزبون لتفاصيل حسابه عبر شبكة الإنترنت ، فتحمل كل التكلفة الثابتة في البداية لهذه الخدمة ، وعند توسع البنك في تقديم الخدمة لتشمل الصيرفة عبر الإنترنت للشركات بتقديم خدمات منها التحاويل ، فتح خطابات الإعتماد ، وخلافها ، تقل نسبة تحمل كل خدمة من التكلفة الثابتة .

• وخاصية أخرى تقلل من التكلفة الثابتة للخدمات المصرفية الإلكترونية وهي تختص بطبيعة هذه الخدمات حيث أن بعضها نطلق عليه خدمات قومية (مشروعات قومية) لزيادة كفاءتها بجعلها تشاركية بين المصارف ، ومثال ذلك شبكة الصرافات الآلية والتي تتيح لحملة البطاقات الإستمتاع بالخدمة من أي من الصرافات الآلية المرتبطة بالشبكة ، وتقل التكلفة الثابتة بمشاركة المصارف مع بعضها البعض وإستغلال الموارد المتاحة بصورة أمثل وهو أمر لا يمكن إنكاره ، وهي خاصية تتصف بها العديد من الخدمات المصرفية الإلكترونية .

• تتكون التكلفة المتغيرة للخدمات المصرفية الإلكترونية من عناصر عدة منها : القوى العاملة الإضافية اللازمة لتقديم خدمة لزبائن المصارف بما يتناسب مع عددهم وتقديم مستوى مقبول من الإستجابة ، ويدخل فيها الصيانة السنوية للأجهزة والتي يتم التوسع فيها حسب حجم العمل الذي تقوم به مراكز الخدمة ، إلخ .

• تطبق على التكلفة المتغيرة نفس الخاصية السابقة والتي تم ذكرها عن التكلفة الثابتة حيث أن هذه التكلفة يمكن توزيعها على عدد أكبر من الخدمات المصرفية الإلكترونية إذا توسعنا في تقديم الخدمات التي تستخدم نفس الهيكلية ، وبإضافة ضئيلة لبرامج أو تعديل بسيط في المكون

تتكون التكلفة المتغيرة للخدمات المصرفية الإلكترونية من عناصر عدة منها : القوى العاملة الإضافية اللازمة لتقديم خدمة لزبائن المصارف بما يتناسب مع عددهم وتقديم مستوى مقبول من الإستجابة ، ويدخل فيها الصيانة السنوية للأجهزة والتي يتم التوسع فيها حسب حجم العمل الذي تقوم به مراكز الخدمة

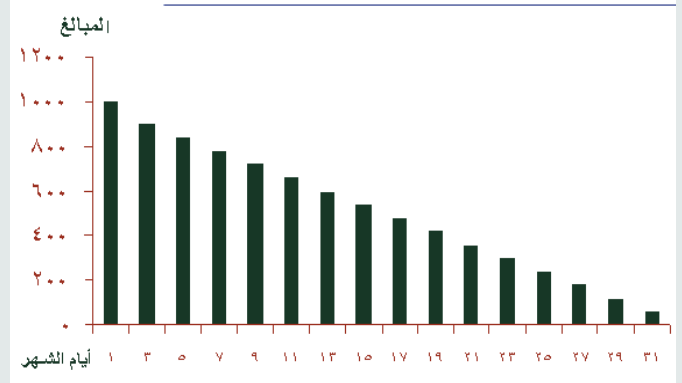
البرمجي Software .

• وفي واقع الأمر سنجد أن خاصية التوسع في تقديم الخدمات تدفع إلى تقليل التكلفة بتوزيعها على خدمات متنوعة ومتعددة تزيد من إحتمال أن يصادف أي منها القبول لدى الزبون ، ويقبل على إستخدامها مما يجعله مستوعباً لأهمية وسهولة إستخدام هذه الخدمات



٣-٤ إستغلال الموارد المالية الفائضة :

مما لاشك فيه أن نسبة الودائع في المصارف تزيد مع إدخال التقنية المصرفية الإلكترونية ، خاصة بعد إزدياد تلك الخدمات وتوفرها على مدار الساعة وزيادة الاعتمادية عليها ، ونعني بذلك أن متوسط حجم المبالغ في المصرف سيزيد ، ولكن ربما لفترات أقصر من تلك التي تحققها الودائع الإستثمارية طويلة الأجل، ودعنا نوضح ذلك بمثال إفتراضي ، فإن جذب الرواتب الشهرية مثلاً في مصرف ما ليتم صرفه من خلال الصرافات الآلية يبدأ بإيداع مبالغ كبيرة (جملة الرواتب) في بداية الشهر ، ويبدأ بعدها الزبائن في سحب وصرف هذه المبالغ تدريجياً على مدار الشهر الواحد ، فسنجد أن حجم هذه المبالغ على فترة الشهر يتناقص ولكن تظل نسبة هذه المبالغ متوفرة في القطاع المصرفي لثقة الزبائن وإعتمادهم على أنهم يمكن الوصول إليها وسحبها متى ما دعت الحاجة عبر وسائل الدفع المتعددة ، ويظهر



الرسم الإفتراضي التوضيحي ذلك .

ولو إفتراضنا أن هنالك موسمية في شكل هذه الودائع خلال الشهر ، فمثلاً تصرف مرتباتها مرتين في الشهر الواحد ، فإن قمة الودائع في المخطط ستتكرر مرتين مرة في بداية الشهر وأخرى في وسطه ، وبالتالي سيكون للمصرف نسبة أعلى من الودائع تظل لفترة أثناء الشهر ويمكن للمصرف إستغلال هذه الودائع ، ويحتاج الأمر منا في السودان كإقتصاد إسلامي إبتكار وإستحداث الإستثمارات وفق النهج الإسلامي لإستغلال هذه الودائع قصيرة الأجل إذا أخذت منفصلة ، وتمثل ودائع طويلة إذا إجمعت وإستفدنا من ظاهرة الموسمية Seasonal Deposits Trend ، إن معرفة هذه النسبة ومراقبتها مع مرور الزمن ومبادرة المصارف بتقديم تسهيل مصرفي بصيغ إسلامية كمراوحة أو بيع إيجاري أو خلافه للعملاء ، سيدر عائداً للمصارف مقدراً خاصة وأن السودان ينتقل من مراحل الندرة وأشكالها إلى مراحل فيها وفرة وزيادة في مدخرات الفرد .

يزيد من قدرة المصرف على التخطيط أن يتبين بعض سلوك الزبائن فمثلاً ما هي إتجاهاتهم في صرف مدخراتهم ؟ ويبدأ بعدها في التخطيط

لإستيعاب هذه المدخرات وضمان ولائهم بتقديم العروض لهم بالتمويل الإسلامي وهو مايسمى في مصطلح الصيرفة في العالم بتمويل أصحاب المنازل أو الأسر Household Credit Demand وهناك دراسات توضح أن هنالك نسبة زيادة مقدرة في هذا النوع من التمويل في الإقتصاد الصاعد لبعض الدول .

٤-٤ زيادة النشاط المصرفي :

إن توفر الخدمات المصرفية الإلكترونية سيزيد من النشاط المصرفي ، ويرجع ذلك إلى توفر المعلومات المالية أسرع مما كان عليه الأمر قبل دخول هذه الخدمات الإلكترونية ، إن هذا الإتجاه سيزيد بدخول الخدمات الإخرى كالتحويلات الداخلية ونظم الدفع للمبالغ الصغيرة ، الخ .

٤-٥ الدمج والشراء للمصارف الصغيرة :

على الرغم من أنه لم تبدأ بعد هذه الظاهرة لتصبح واضحة ، إلا أنها ستظهر بعد فترة ، حيث أن بعض المصارف ستكتشف أنها لايمكن أن تواكب وأن الراكب قد سبقها بمسافة ، وتبدأ بعدها المصارف التي طورت من عملها وإستغلت التقنية على نطاق كبير وتضخمت في إمكانياتها وأصبح لديها فائض في السباق نحو شراء المصارف الصغيرة ، وعلى أحسن الأحوال سيتم التداول بين هذه المصارف الصغيرة التي تواكب ليتم دمج عدد منها بعد أن فقدت الكادر البشري المدرب والذي نعتبره أهم وأكبر أصولها في العمل المصرفي الحديث .

٤-٦ إنخفاض تكلفة التشغيل :

تذكر هذه الخاصية عند إستخدام التقانة في الصيرفة ، وتتلاشي هذه التوقعات مع زيادة فترة “ الكمون ” والتي تحدثنا عنها مسبقاً ولكن مما لاشك فيه أن المصرف سيتمتع بهذه الخاصية مع تغلغل الخدمات المصرفية الإلكترونية ويلاحظ أنه سينجح نحو التخلص من العمالة التي لم تستطيع أن تتكيف مع الوضع الجديد بإكتسابها مهارات جديدة من خلال التدريب والممارسة اليومية وأنه سيعيد توزيع العمالة للإستفادة منها في خدمة العملاء مصدر الدخل الأكبر للمصارف وتوجيه العناية بهم خاصة .

٥. المعوقات التي تواجه القطاع المصرفي :

إن الوضع الحالي للمصارف يواجه عدداً من المصاعب والمعوقات التي تحتاج منا إلى دراستها والنظر فيها بغرض إيجاد الحلول التي تسهل مسيرة التطوير في العمل المصرفي ، ونستناول منها الأكثر أهمية والتي لها إرتباط بتعظيم العائد الغير مباشر من الخدمات المصرفية الإلكترونية أو توزيع التكلفة الثابتة وإمتصاص تأثيرها .

٥-١ صغر حجم المصارف :



الخدوة السنوية

www.fibsudan.com

تتراكم وتتوفر قواعد بيانات مشتركة حول الزبائن بين المصارف وهو ما يدعو لإنشاء مركز تصنيف درجات الائتمان - Credit Rating Centre وتوفرت الآن المعلومات لدى البنك المركزي والذي يمكن أن يفعل قيام هذه الفكرة .

الثانية: الفصل في الدراسة الفقهية بين تجريد القضايا التي نبحت فيها عن شرعيتها من التطبيق لهذه القضايا الفقهية في الواقع، والتي نحن في حاجة ماسة إلى إقتران الفهم الفقهي بالتطبيق باستخدام وسائل تقنية تطبيقية لهذه الصيغ الاستثمارية والإقتصادية المختلفة وذلك بغرض إنزالها إلى الواقع العملي ، وتأتي التقنية كوسيلة للتسهيل والتطبيق العملي ، ويأتي الدور الفقهي في عدم الإخلال بالحكم الشرعي من خلال الممارسة فتحن في أمس الحاجة لدراسة فقهية تقنية للصيغ الاستثمارية والإقتصادية .

٣-٥ تبني ثورة للتقانة المصرفية لتطوير العمل المصرفي :

على الرغم من أن الدور الذي تقوم به شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية دور هام ولكنه لا يمثل الدور الكلي لإستغلال التقانة في العمل المصرفي وهناك ثورة أخرى يجدر القيام بها داخل كل مصرف لإستغلال التقانة في النواحي الإدارية والخدمات التي تقدم للعملاء بغرض تطوير العمل المصرفي ولذلك يحتاج المصرف إلى تبني ثورة برمجية داخل المصرف لغطية النشاطات الأخرى، وربما إنشاء شركة الأنظمة المالية والمصرفية كان من الأفكار الصائبة وبقي أن نفعل دور الشركة ونحدد لها أولوياتها .

٤-٥ تخصيص موارد للبحث المصرفي التقني :

إن تقدم الدول مرتبط ارتباطاً وثيقاً بتغذية مصادر بحثها بالموارد المالية الموجهة للبحث في قضايا بعينها وهذه دعوة لدعم مراكز البحث ، وأدعو هنا لدعم المركز الناشئ لأبحاث تقانة المعلومات بكلية العلوم الرياضية بجامعة الخرطوم ليتضافر جهد الفقهاء مع المركز وإستحداث برامج تدريب للفقهاء للتزود بجبرعات تقنية فقهية تساعد على تطوير الصيغ الإسلامية للتمويل وإستحداث صيغ جديدة للإستثمار تتيح الإستثمار القصير الأجل والإستفادة من تراكمات فوائض الودائع بالمصارف ككل ، وتتيح لهم الإستثمار لفترات زمنية قصيرة نسبياً ، وتزيد من العائد الغير مباشر لهم . ويمكن أن يتولى المركز إنشاء مساق فقهي تطبيقي يتيح تطبيق الصيغ الاستثمارية والإقتصادية ببسر وسهولة ترغب الحادب على إتباع النهج الإسلامي وغير الحادب لعدالته وسماحته وإنصافه .

مما لاشك فيه أن السودان ينتمي إلى البلدان ذات الإقتصاد الصاعد (Emerging Economy) وتعجز المصارف في البلدان المشابهة من الإستثمار في إدخال التقنيات المعقدة ذات التكلفة العالية ، مما يحد من جنهم ثمار الإستفادة من العمليات التقنية الكبيرة والأكثر تعقيداً والتي

الفصل في الدراسة الفقهية بين تجريد القضايا التي نبحت فيها عن شرعيتها من التطبيق لهذه القضايا الفقهية في الواقع، والتي نحن في حاجة ماسة إلى إقتران الفهم الفقهي بالتطبيق باستخدام وسائل تقنية تطبيقية لهذه الصيغ الاستثمارية والإقتصادية المختلفة وذلك بغرض إنزالها إلى الواقع العملي ، وتأتي التقنية كوسيلة للتسهيل والتطبيق العملي ، ويأتي الدور الفقهي في عدم الإخلال بالحكم الشرعي من خلال الممارسة فتحن في أمس الحاجة لدراسة فقهية تقنية للصيغ الاستثمارية والإقتصادية

تقل فيها التكلفة.

وهناك ظاهرة محدودة النشاطات المصرفية مما يدفع إلى ركون المصارف إلى المحافظة على نسبة تحقق الأرباح مع عدم بذل جهد والإستثمار بالتوسع في النشاط المصرفي مما يقلل من احتمال اللجوء إلى إدخال تقنيات عالية ويظهر ذلك جلياً في دخول المصارف الأجنبية حيث لم تبادر حتى الآن بإدخال تقنيات عالية لسهولة جني أرباح دون الإستثمار في تقنيات عالية . ويصاحب هذه الخاصية ضعف الكفاءة في المصارف للتنوع في طرق الوساطة المالية وإرتفاع في تكلفة الخدمات المصرفية مما يحد من الدخل الكلي لهذه المصارف وساعد في ذلك إرتفاع نسبة التضخم في الماضي مما رفع نسب المربحات والمشاركات والتي لم تنخفض نسبتها كثيراً بعد إنخفاض نسبة التضخم وظلت هذه النسب عالية ، مما حد من دفع المصارف لتقليل تكلفة التشغيل لديهم .

٢-٥ تطوير الطرق وإجراءات صيغ التمويل الإسلامية :

إن توفر التقانة يحثنا كما سبق الذكر على دراسة مفهوم الزمن لدينا، حيث أن الإجراءات والطرق المتبعة في تنفيذ صيغ التمويل الإسلامي تستغرق فترات زمنية طويلة إذا قيست بالنظم الربوية والتي تعتمد أساساً على الإحصائيات المتوفرة من النشاط الإقتصادي وتبني نسبها الربوية على ذلك، ونحتاج هنا إلى إتخاذ خطوتين :

الأولى: تقليل من مخاطر الإقتراض بدراسة مسلك وسلوك الزبون من البيانات المتوفرة عن معاملات الزبون مع القطاع المصرفي ككل عندما



شركة الفيصل للمعاملات المالية

إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني

نحن نضيء لك الطريق

- ❖ تنشيط التعامل في الأوراق المالية بسوق الخرطوم للأوراق المالية أو أي أسواق تنشأ مستقبلاً في السودان.
- ❖ شراء وبيع الأوراق المالية (الوكالة بالعمولة).
- ❖ تسويق وترويج الأوراق المالية.
- ❖ إنشاء المحافظ المالية لصالحها أو بالإشتراك مع الآخرين.
- ❖ نشر الوعي المالي بمختلف الطرق وتشجيع الإدخار بين المواطنين وتهيئة الظروف الملائمة لتوظيف المدخرات في الأوراق المالية.





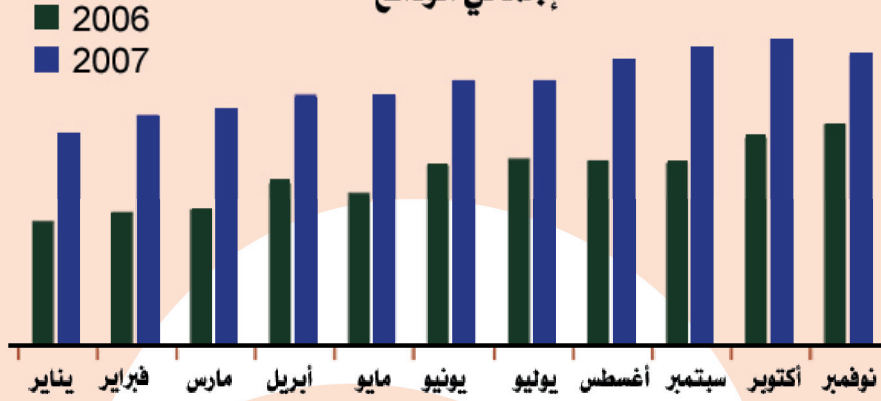
بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)
المال والإقتصاد العدد الحادي عشر ديسمبر ٢٠٠٧ م
مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

نحن الرواد

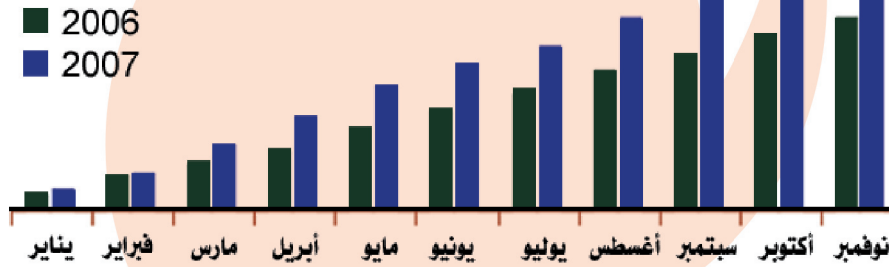
مؤشرات أداء البنك

www.fbsudan.com

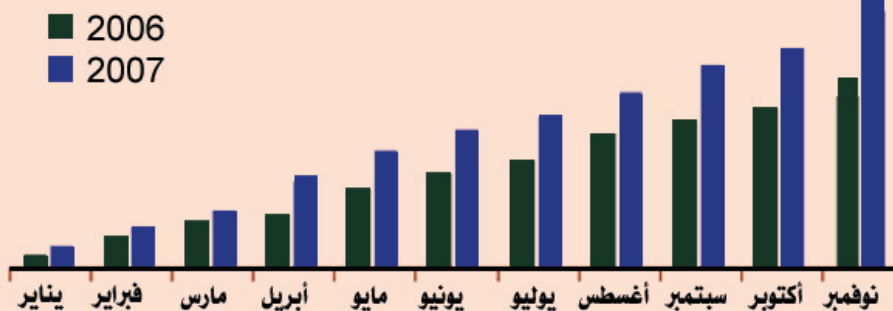
إجمالي الودائع



إجمالي الدخل



صافي الدخل





في الذكر حياة للقلوب

ذكر الله عز وجل قوت للقلوب، وقرة للعيون، وسرور للنفوس، به تجلب النعم وتُدفع النقم؛ فهو نعمة عظيمة ومنحة كبرى، له لذة لا يدركها إلا من ذاقها، وعبر عنها أحد العارفين فقال: "والله إنا لفي لذة لو علمها الملوك وأبناء الملوك لجادونا عليها بالسيوف".

وذكر الله تعالى هو أعظم ما فتق عنه لسان وتديره جنان. فلا بد من اجتماع اللسان والجنان حتى يؤتي الذكر ثماره ويستشعر العبد آثاره. فقد وصف الله تعالى أولي الألباب بأنهم {الَّذِينَ يَذْكُرُونَ اللَّهَ قِيَامًا وَقُعُودًا وَعَلَىٰ جُنُوبِهِمْ وَيَتَفَكَّرُونَ فِي خَلْقِ السَّمَاوَاتِ وَالْأَرْضِ رَبَّنَا مَا خَلَقْتَ هَذَا بَاطِلًا سُبْحَانَكَ فَقِنَا عَذَابَ النَّارِ}. فهم جمعوا بين ذكر الله تعالى في كل أحوالهم ودعائه، والتفكير في خلق السماوات والأرض. وقال أحد العارفين: "لا اعتداد بذكر اللسان ما لم يكن ذلك من ذكر في القلب" وذكره تعالى يكون لعظمته؛ فيتولد منه الهيبة والإجلال، وتارة لقدرته فيتولد منه الخوف والخشية، وتارة لنعمته فيتولد منه الحب والشكر، وتارة لأفضاله الباهرة فيتولد منه التفكير والاعتبار؛ فحق للمؤمن أن لا ينفك أبدا عن ذكره على أحد هذه الأوجه".

الحياة لمن ذكر: لا يقصد بالحياة هنا الحياة المحسوسة التي يشترك فيها الإنسان مع باقي الكائنات الحية؛ وإنما يقصد بها حياة الروح وروح الحياة، حياة القلب وقلب الحياة، نقصد الحياة التي عبر عنها الله تعالى بقوله (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اسْتَجِيبُوا لِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ إِذَا دَعَاكُمْ لِمَا يُحْيِيكُمْ) فهذه الحياة متحققة بالاستجابة لأمر الله ورسوله. وقد أخبر النبي صلى الله عليه وسلم أن "مثل الذي يذكر ربه والذي لا يذكره مثل الحي والميت".

ومن مظاهر هذه الحياة اطمئنان القلب وبقينه في الله تعالى، واستكمال الآية الكريمة أنفة الذكر: (وَأَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَحُولُ بَيْنَ الْمَرْءِ وَقَلْبِهِ وَأَنَّهُ إِلَيْهِ تُحْشَرُونَ). وهذا يعني أن هناك علاقة قوية ومباشرة بين هذه الحياة والقلب؛ فحيلولة الله بين المرء وقلبه تعني موات هذا القلب وعدم انتفاعه بالموعظة. وذكر الله عز وجل هو الطريق الرئيسي لتحقيق هذا اليقين القلبي، ومصدق ذلك قول الله عز وجل: (الَّذِينَ آمَنُوا وَتَطْمَئِنُّ قُلُوبُهُمْ بِذِكْرِ اللَّهِ أَلَا بِذِكْرِ اللَّهِ تَطْمَئِنُّ الْقُلُوبُ). ومن أول صفات المخبتين في قوله الله تعالى (الَّذِينَ إِذَا ذُكِرَ اللَّهُ وَجِلَتْ قُلُوبُهُمْ)، وتوعد سبحانه وتعالى القلب الميت الذي لا يتأثر بالذكر في قوله تعالى (فَوَيْلٌ لِلْقَاسِيَةِ قُلُوبُهُمْ مِّنْ ذِكْرِ اللَّهِ أُولَٰئِكَ فِي ضَلَالٍ مُّبِينٍ). وعلاقة اطمئنان القلب بالذكر أن العبد إذا ذكر من أسماء الله وصفاته: الرزاق الفتاح الوهاب الكريم الباسط؛ اطمأن على رزقه. وإذا ذكر من أسمائه تعالى: الغفور الرحيم التواب العفو؛ اطمأن على مغفرة ذنوبه وتكفير سيئاته. وإذا ذكر من أسمائه: العليم الخبير السميع البصير؛ اطمأن على أن ما أصابه فإنما هو بقدر الله وعلمه. وإذا ذكر من أسمائه: القادر المنتقم الجبار؛ اطمأن على قدرة الله تعالى على الانتقام من المتجبرين ورد كيد المعتدين ودفع الظالمين. وهكذا فالعيش مع أسماء الله وصفاته يكسب القلب طمأنينة وبقينا، وينزل على النفس بردا وسلاما. ويكتمل اليقين القلبي بالتغلب على الشيطان الذي أخذ على نفسه العهد أن يضل الإنسان، وأن يوسوس له ويزعزع إيمانه وبقينه في ربه. وقد أخبرنا صلى الله عليه وسلم أن ذكر الله تعالى هو من الأسلحة الفتاكة لمواجهة الشيطان؛ حيث قال: "إن الشيطان واضع خطمه على قلب ابن آدم، فإذا ذكر الله خنس، وإذا نسي الله التقم قلبه فوسوس" (رواه الحافظ الموصلي). إذن فحياة القلب الذي ينصلح الجسد بصلاحه ويفسد بفساده متحققة بذكر الله تعالى، والتفكير في أسمائه وصفاته، والعيش في رحابه. ثم نأتي إلى نوع آخر من الحياة في رحاب الذكر؛ ألا وهو حياة اللسان. وتتمثل هذه الحياة في الوصية الغالية التي وصى بها الحبيب صلى الله عليه وسلم أحد أصحابه قائلا: "لا يزال لسانك رطبا بذكر الله" (رواه الترمذي)، وقال صلى الله عليه وسلم: "أحب الأعمال إلى الله أن تموت ولسانك رطب من ذكر الله" (رواه ابن حبان والطبراني). والرطوبة في الزرع علامة على النضارة والاختضار والحياة، ورطوبة اللسان علامة على استمرار مقومات الحياة له، وعكس الرطوبة البيس والجمود، وهو يعني التحجر والموت والقساوة. ومن مظاهر الحياة في رحاب الذكر حياة العينين، وعلامة هذه الحياة الدمع من خشية الله. كما ذكر صلى الله عليه وسلم من السبعة الذين يظلهم الله في ظله يوم لا ظل إلا ظله "ورجل ذكر الله خاليا ففاضت عيناه". قال القرطبي: "وفيض العين بحسب حال الذاكر وبحسب ما يكشف له؛ ففي حال أوصاف الجلال يكون البكاء من خشية الله، وفي حال أوصاف الجمال يكون البكاء من الشوق إليه". وقال أحد العارفين: "المؤمن يذكر الله تعالى بكلمة؛ لأنه يذكر الله بقلبه فتسكن جميع جوارحه إلى ذكره؛ فلا يبقى منه عضو إلا وهو ذاكر في المعنى، فإذا امتدت يده إلى شيء ذكر الله فكف يده عما نهى الله عنه. وإذا سعت قدمه إلى شيء ذكر الله ففض بصره عن محارم الله. وكذلك سمعه ولسانه وجوارحه مصونة بمراقبة الله تعالى، ومراعاة أمر الله، والحياء من نظر الله؛ فهذا هو الذكر الكثير الذي أشار الله إليه بقوله سبحانه وتعالى (يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اذْكُرُوا اللَّهَ ذِكْرًا كَثِيرًا وَسَبِّحُوهُ بُكْرَةً وَأَصِيلًا).



مستقبلكم... أمانة بين أيدينا

شركة الفيصل العقارية

إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني



نبني وندعم ونشتري ونبيع ونؤمن لك
كل ما تحتاجه في مجال العقارات تعمل
شركة الفيصل العقارية من خلال
كوادر مؤهلة على توفير خدمات مبتكرة
لزيائنها الكرام باقة من الخدمات التي
تلبى إحتياجات العملاء في مجالات
متقدمة ...

الخرطوم (3) - مقابل الدفاع المدني ولاية الخرطوم
ت 83595864 - 83595867 - 83595866 فاكس / 56859538



تصفو معنا الحياة



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد