



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

www.fibsudan.com

العال والإقتصاد

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

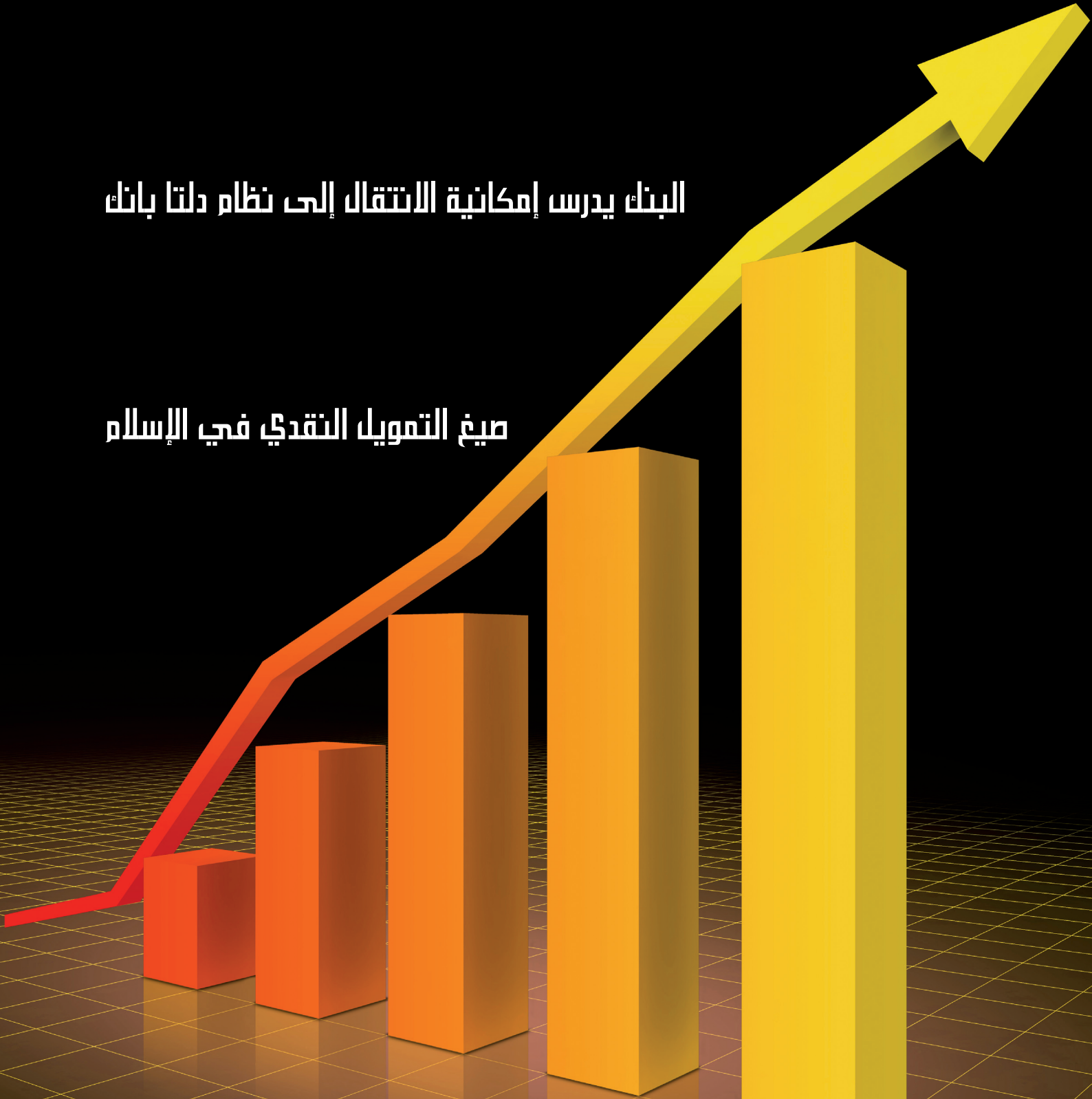
العدد الثاني عشر أبريل ٢٠٠٨ م

نشرة دورية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني

البنك يوزع نسبة ١٢٪ لأصحاب الودائع الاستثمارية و ٣٤,٢٨٪ للمساهمين

البنك يدرس إمكانية الانتقال إلى نظام دلتا بنك

صيغ التمويل التقدي في الإسلام



مدينة الخرطوم :

١. شارع علي عبد اللطيف - عمارة الفيحاء جنوب السفارة الأمريكية
٢. شارع الجامعة - شرق كلية الهندسة والعمارة جامعة الخرطوم
٣. شارع السجانة بالنص - سوق السجانة - زنك الخضار - الناحية الجنوبية جوار فرع بنك فيصل الإسلامي
٤. جنوب حديقة القرشي - شرق أكاديمية سودايل للاتصالات - جوار صيدلية كوينز
٥. الخرطوم غرب - جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا - الجناح الغربي - جوار البوابة الشمالية
٦. الرياض - أكاديمية العلوم الطبية والتكنولوجيا (مأمون حميدة) - شمال منتزه الرياض العائلي
٧. شارع الغابة - جوار فرع المنطقة الصناعية بنك فيصل الإسلامي السوداني
٨. القرن - مباني رئاسة الصندوق القومي للمعاشات - جوار جامعة النيلين
٩. الرياض - شارع المشتل - جوار صيدلية كوينز
١٠. بري - شارع المعرض - جوار رئاسة المباحث والأدلة الجنائية
١١. جنوب حديقة اشراقة التجاني يوسف بشير مدخل سوق الخرطوم (٢) الشمالي
١٢. المنشية - شارع الشهيد محمود محمد شريف - قبل مدخل كبري المنشية ١
١٣. المنشية - شارع الشهيد محمود محمد شريف - قبل مدخل كبري المنشية ٢
١٤. رئاسة الهيئة القومية للكهرباء
١٥. وزارة المالية والاقتصاد الوطني الجانب الغربي مبني المؤسسات شارع الخليفة عبد الله
١٦. اركويت - شمال مركز شرطة القسم الشرقي - جوار مجمع الخبير الإسلامي
١٧. شارع القصر جامعة الخرطوم مجمع العلوم الطبية كلية الصيدلة
١٨. شارع السيد عبد الرحمن فندق البحرين العالمي
١٩. العمارات شارع ١٥ أمام طلعية النيل للبتترول
٢٠. وزارة الداخلية رئاسة الشرطة ، شارع الطيار مراد (النيل) ، شمال الإدارة العامة للجوازات والهجرة الرئاسة ، شرق وزارة الارشاد والأوقاف
٢١. الخرطوم جنوب الهيئة العامة للإمدادات الطبية ادارة المبيعات شارع الحرية غرب قسم شرطة الأوسط
٢٢. رئاسة الهيئة القومية للكهرباء (٢) المدخل الرئيسي - شارع الجامعة
٢٣. أكاديمية الشرطة - شارع الصحافة زلط - غرب جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا الجناح الجنوبي
٢٤. مبني وزارة الطاقة والتعدين - شارع النيل - شرق القميسون الطبي
٢٥. رئاسة الخطوط الجوية السودانية - شارع عبيد ختم
٢٦. معاشات ولاية الخرطوم تقاطع شارع الجمهورية والملك نمر جوار وكالة تباشير للسفر والسياحة
٢٧. جامعة الرباط الوطني شمال مستشفى ساهرون
٢٨. جامعة إفريقيا العالمية - جنوب تقاطع شارع ود مدني وعبيد ختم
٢٩. مستشفى مكة التخصصي لطب العيون - الرياض
٣٠. مستشفى الأسنان التعليمي السور الخارجي شارع القيادة العامة
٣١. الصحافة شارع محمد نجيب صيدلية كوينز بجوار جهاز المفترين
٣٢. صيدلية لنا عمارة ياسر عبد المنعم تقاطع شرعي سنكات وصالح باشا

مدينة امدرمان :

١. المحطة الوسطى امدرمان - شارع المناقريب - 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 الشنقيطي - شمال كلية علوم التقانة - جوار صيدلية كوينز
٧. العرضة - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي السوداني - جنوب استاد الهلال
٨. شارع الوادي جامعة الخرطوم كلية التربية شمال
٩. بوابة عيد القيوم جامعة الخرطوم كلية التربية جنوب
١٠. شارع الأربعين مدخل الجوازات أبو كدوك

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. شارع المعونة - شمبات جنوب - شمال مقسم سودايل
٧. شارع السيد علي الميرغني شرق قبة الشيخ خوجلي أمام صيدلية الميرغنية

مدن الولايات :

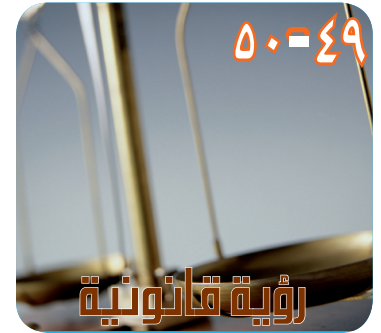
١. مدينة بورتسودان - رئاسة جامعة البحر الأحمر - شرق البوابة الرئيسية - جنوب مكاتب إيروست للطيران
٢. مدينة كسلا - جوار فرع بنك فيصل الإسلامي - شمال غرب فندق إفريقيا
٣. مدينة القضايف - عمارة بنك فيصل الإسلامي من الركن الشمالي الشرقي - غرب مبني البريد والبرق وموبيتل
٤. مدينة ود مدني - شارع اتجاه واحد - عمارة بنك فيصل الإسلامي - شمال مسجد الصائم
٥. مدينة عطبرة - السوق الكبير - مبني بنك فيصل الإسلامي السوداني
٦. مدينة كوستي - شارع الدويم - السوق الكبير - مبني بنك فيصل الإسلامي - شمال بنك السودان
٧. مدينة الأبيض - السور الشرقي لمبني محلية شيكان - غرب مبني البوستة سابقاً

١. البنك البريطاني العربي التجاري
٢. البنك الأهلي التجاري / جده
٣. بنك الرياض
٤. مجموعة ساميا المالية
٥. شركة الراجحي المصرفية
٦. بنك سبأ الإسلامي- صنعاء
٧. البنك اليمني للأشياء والتعمير
٨. بنك المشرق دبي
٩. بيت التمويل الكويتي
١٠. مصرف قطر الإسلامي
١١. بنك البحرين الشامل
١٢. المؤسسة العربية المصرفية
١٣. الشركة العربية للاستثمار
١٤. المصرف العربي للاستثمار
١٥. مصرف أبو ظبي الإسلامي
١٦. بنك دبي الإسلامي
١٧. بنك صادرات إيران
١٨. كوميرز بنك فرانكفورت
١٩. مؤسسة فيصل المالية سويسرا
٢٠. بنك فيصل الإسلامي المصري
٢١. بنك شمال إفريقيا التجاري
٢٢. Banca Ubae
٢٣. Bnp Paribas Suisse (Sa Geneva)
٢٤. Korea Exchange Bank
٢٥. بنك بيروت
٢٦. بنك مسقط

العمال والاقتصاد

مجلة فصلية يصدرها بنك فيصل الإسلامي السوداني العدد الثاني عشر أبريل ٢٠٠٨

مصرف إسلامي الوجهة
سوداني السمات يلتزم الجودة
والأمتياز في أعماله إسعاداً
للعلماء ثقة في الموردين تنمية
للمجتمع عناية بالعاملين
وتعظيماً لحقوق المساهمين



المحتويات



بنك فيصل الإسلامي السوداني

Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

www.fibsudan.com

إشراف

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:-

٠١٢٣٠٠٢٠٢٤-البنك
٨٣٧٤٩٥٧٣-محول القيود القومي

فروع البنك العاملة:

ولاية الخرطوم
الفيحاء : ٨٣٧٧٣٥٦٦
المحطة الوسطى الخرطوم: ٨٣٧٨١٧١٧
جامعة الخرطوم: ٨٣٧٧٤٤٧٩
السوق العربي الخرطوم: ٨٣٧٧٤٦٠٣
السجانة : ٨٣٥٦٠٥٠٢
السوق الشعبي الخرطوم : ٨٣٤٧٥٦٥٦
المنطقة الصناعية الخرطوم: ٨٣٤٧١٨٩٤
السوق المحلي : ٨٣٤٢٥٨٢٧
سعد قشرة : ٨٥٣٣١٩١٠
حلة كوكو : ٨٥٣٨٠١٥٥
المنطقة الصناعية بحري: ٨٥٣٣٥٢١٥
أمدرمان : ٨٧٥٥١٩٧١
السوق الشعبي امدرمان: ٨٧٥٥٣٥١٨
الحرفيون : ٨٧٥٥٠٣٥٢
سوق ليبيا : ٧٨٥٩١٦٣١
الإسلامية (الثورة) : ٨٧٤٣١٩٧٧
الإسلامية (العرضة) : ٨٧٥٥٥٣٤٥
الإسلامية (الفيحاء) : ٨٧٥٢٩٢٤٢

الولايات الاخرى

بورتسودان : ٣١١٨٢٤٦٩٥
القضارف : ٤٤١٨٤٣٥٠٣
كسلا : ٤١١٨٢٢٠٥٠
كوستي : ٥٧١٨٢٢٧١١
مدني : ٥١١٨٤٣١٥١
عطبرة : ٢١١٨٢٢٣٦١
الأبيض : ٦١١٨٣١٢٥٥
الفاشر : ٧٣١٨٤٢٢٣٨
نيالا : ٧١١٨٣٢٠١٣

كلمة العدد

ونحن نستشرف إكمال العقد الثالث من عمر هذه المؤسسة الإسلامية الرائدة والتي بدأت رسالتها في مجال الصيرفة الإسلامية في مايو من العام ١٩٧٨ م .
نزف البشرى لأصحاب الودائع الاستثمارية بتوزيع نسبة ١٢٪ بالعملتين المحلية والأجنبية وتوزيع نسبة ٢٨ , ٣٤٪ أرباح على المساهمين للعام ٢٠٠٧ م .
أسرة المال والاقتصاد تهنيئ كل القائمين على أمر هذه المؤسسة والعاملين والمساهمين والعملاء على حد سواء بالنجاحات التي تحققت في كافة الأصعدة الاقتصادية والاجتماعية . والتهنئة كذلك موصولة إلى الإخوة في بنك التضامن الإسلامي وهم يحتفلون بعيدهم الفضلي ونتمنى لهم كل التقدم والتوفيق .
وفي هذا العدد أبواب متعددة تتمثل في التقنيات المصرفية والدراسات المصرفية وكذلك المصارف الإسلامية ، والتي تطرقت إلى عدة مواضيع من بينها دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية وكذلك صيغ التمويل النقدي في الإسلام ، بالإضافة إلى الأبواب الثابتة فمرحباً بكم .

عنوان البنك الرئيسي

مركز الفيحاء التجاري - شارع علي عبد اللطيف - الخرطوم - السودان

ص . ب . ١٠١٤٣ الخرطوم / تليكس : 22519 - 22163

فاكس : 771714 - 249 183 780193 هاتف : 777920 - 778727 - 781848 - 249 183 781857

إسوفت : FISBSDKH / بريد إلكتروني : fibsudan@fibsudan.com الموقع : www.fibsudan.com

السيد/ المدير العام يشارك في اجتماع الجمعية العمومية لإتحاد المصارف العربية



علي عمر إبراهيم فرح
المدير العام

شارك الأستاذ علي عمر إبراهيم فرح مدير عام بنك فيصل الإسلامي السوداني في فعاليات الجمعية العمومية لإتحاد المصارف العربية والتي عقدت في القاهرة بتاريخ ٢٠٠٨/٤/٥ م وتناول جدول الأعمال إختيار رئيس ونائب رئيس للجمعية العمومية لإتحاد المصارف العربية لعام ٢٠٠٨ والإطلاع على قرارات الجمعية العمومية للإتحاد في إجتماعها السابق . وتطرق الجدول أيضاً إلى تقرير الأمين العام عن نشاط الإتحاد والذي يتمثل في تطور العمل على صعيد مشروعات وعلاقات الإتحاد الدولية ونشاط الندوات والمؤتمرات والمؤلفات وبنك المعلومات والنشرة المصرفية العربية وكذلك مناقشة الوضع المالي حتى نهاية فبراير ٢٠٠٨ م . ومن جانب آخر ناقش الإجتماع خطة عمل الإتحاد للفترة ٢٠٠٨ م - ٢٠١٠ م ومشروع الحوكمة المؤسسية للإتحاد وتوسيع العضوية .



البنك يقدم عرضاً توضيحياً لنظام دلتا بنك الإسلامي

للتعامل به في البيئة المحلية السودانية الإسلامية وتعتبر شركة FBS أول شركة تطور هذا النظام على المستوى العالمي وسيتم التعامل به بعد ذلك عالمياً وهي شريكة في عائدات هذا النظام . تجدر الإشارة إلى أن شركة الأنظمة المالية والمصرفية تمثل إحدى الشركات السودانية المتخصصة في توفير منتجات عالية الجودة وتقدم خدماتها في مجال التكنولوجيا المصرفية

للأنظمة المالية . ونظام دلتا بنك يعتبر من النظم المصرفية العالمية وقد تم تصميمه بمفاهيم جديدة بحيث يكون التركيز على خدمة عملاء البنوك وكانت شركة FBS قد وقعت اتفاقية شراكة مع شركة دلتا أنفور ماتيك الفرنسية ((الخامسة عالمياً)) بخصوص النسخة الإسلامية لنظام دلتا بنك العالمي الذي قامت FBS بتطويره ليتوافق مع مكونات الأنموذج الإسلامي ويصبح صالحاً

أقام البنك عرضاً توضيحياً لنظام دلتا بآنك الإسلامي الذي نظمته شركة الأنظمة المالية والمصرفية المحدودة FB٢ بالتعاون مع شركة دلتا أنفور ماتيك الفرنسية . وقد شهد العرض السيد / المدير العام للبنك والسيد / نائب المدير العام ومدرء الإدارات والقيادات الوسيطة بالبنك شركة الأنظمة المالية والمصرفية المحدودة FBS بالتعاون مع شركة دلتا أنفورما تيك الفرنسية العالمية

البنك يشارك في برنامج جائزة رئاسة الجمهورية للإمتياز بأبوظبي

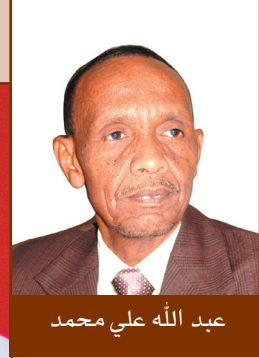
شارك بنك فيصل الإسلامي السوداني في برنامج جائزة رئاسة الجمهورية للإمتياز بأبوظبي خلال الفترة ٩-٢٠٠٨/٢/١٤م وتهدف جائزة رئاسة الجمهورية إلى تطوير الأداء المؤسسي وتشجيع التعاون والتنافس بين المؤسسات ونشر مفاهيم الإبداع والتميز والجودة إضافة إلى تحفيز الموظفين .

ومن جانب آخر تنادى الجائزة بصورة عامة بمبادئ من بينها الإهتمام والتركيز على خدمة المتعاملين والقيادة الرشيدة والثبات في الوصول للأهداف المرجوة وكذلك تنمية العاملين وإشراكهم في العملية الإدارية والإبداع والتحسين المستمر وأيضاً المسؤولية تجاه المجتمع .

وفي الختام تناولت الدورة عملية التقييم للمؤسسات ويتمثل التقييم في الحيادية والشفافية والنزاهة والموضوعية إضافة إلى الزيارات الميدانية والتقارير التعقيبي على الأداء بصورة عامة .



خالد محمد زين



عبد الله علي محمد

البنك يساهم ويشارك في فعاليات الصندوق القومي للإسكان والتعمير

البحر الأحمر وجنوب دارفور) ، ونجد أن إسهامات قطاع المصارف لها دور كبير ومهم في المشروع لإنزاله لأرض الواقع وذلك بتنفيذ سياسيات نقدية وتمويلية ، حيث تعمل البنوك على تقديم القروض المتوافقة مع سياسات بنك السودان التي تشجع العقارات في السودان ، وسيتم التمويل على أساس صيغة المقاول أو المصانعة أو أي صيغة شرعية أخرى على أن تكون فترة السماح حوالي عام كامل .

الأنشطة الاجتماعية والاقتصادية المختلفة في المخططات السكنية وكذلك الخدمات والمرافق العامة. ووجد جناح البنك في المعرض إقبالا كبيرا وإشادة من الزوار بدور البنك الكبير في تمويل السكن العقاري ومواد البناء ومشروعات البنية التحتية. والجدير بالذكر أن المشروع يتم إنفاذه في عدد من الولايات هي (النيل الأبيض - الخرطوم - الجزيرة -

شارك البنك في فعاليات الصندوق القومي للإسكان والتعمير التي إفتتحها السيد / رئيس الجمهورية المشير/ عمر حسن أحمد البشير ونائبه الأستاذ/ علي عثمان محمد طه في يوم الأربعاء الموافق ٢٧/٢/٢٠٠٨م ، ويبلغ رأسمال الصندوق واحد مليار دولار على أن تكون فترة سداد رأس المال أربع سنوات ويتمثل المساهمون في وزارة المالية بمبلغ نصف مليار دولار وتمويل أجنبي بنصف مليار دولار على أن تكون تكلفة التمويل ١٠٪ حيث يتحمل المستفيد ٧٪. ويركز المشروع على أن يكون المستفيدين من موظفي الحكومة وأفراد القوات النظامية وموظفي القطاع الخاص والمنظمات والقطاع الخاص الحر ، و المتأثرين بالحروب والكوارث والمستفيدين بالدعم الاجتماعي. وكذلك أعلن عن إنشاء محفظة السكن الاقتصادي ، حيث يساهم بنك فيصل الإسلامي السوداني بمبلغ مقدر من محفظته الإستثمارية لتمويل القطاع العقاري علماً بأن البنك من بين مهامه توطين صناعة مواد البناء الحديثة حيث مول البنك العديد من شركات إنتاج إستيراد مواد البناء .

ووجه الرئيس بتحويل اللجنة العليا للمشروع القومي للإسكان والتعمير إلى لجنة دائمة لمتابعة تنفيذ المشروع. وتم عرض لنماذج من المخطط العام للمشروع مثل تصميم جبل مرة السكني وتصميم البركل السكني وتصميم الجراف، وتصميم الناك. واحتوى على نماذج مختلفة التصميم والمساحات والغرف والمرافق والحيشان بما فيها مساحات



25
عام

التضامن في عيده الفضي



بقلم: موسى يعقوب

في مفتتح ثمانينات القرن الماضي والتجربة المصرفية الإسلامية في بدايتها حيث كان بنك فيصل الإسلامي السوداني وحده في الساحة تداعت مجموعة من رجال الأعمال السودانيين والعرب لتأسيس مصرف إسلامي شقيق لمصرف فيصل الإسلامي يقوم بذات الدور الذي بدأ مقبولاً ومطلوباً فكان بنك التضامن الإسلامي الذي في أثره قامت بنوك إسلامية أخرى .

وقد كان بنك التضامن الذي مارس نشاطه في ١٩٨٢م بقيادة مصرفية مخبورة هي محمد الخير عبدالقادر وعبدالله بدرى وصلاح أبو النجا ثم المدير الحالي عبدالله نقدالله إضافة حقيقية للتجربة المصرفية الإسلامية في محيطها المحلي (السودان) والخارجي العربي الإسلامي . ففي الوقت

الذي كانت فيه المصارف بنوعيتها التقليدية والإسلامي المحلي والخارجي تعاني وتتن تحت ضربات الطوارئ والمتغيرات في دنيا الصيرفة كان بنك التضامن كما تقول تقاريره المالية السنوية صامداً ونتائج مرضية لمساهميه وعملائه والبنك المركزي السوداني في وقت معاً حتى ضمته مجلة المال والاقتصاد والإعمال العربية العام الماضي وهي مجلة متخصصة إلى قائمة أفضل ٣٠ مصرفاً إسلامياً وأفضل مائة وخمسين مصرفاً في العالم العربي وتلك شهادة يعتمد بها لاسيما وأن البنك ظل يردفها ويدعمها بنجاحات في تقاريره السنوية التي واظب فيها إلى حد كبير على تحقيق نسبة مرضية بل مشجعة في الأرباح السنوية والإحتياطيات ونوع المشروعات الممولة والإسهام في عمل الخير ومشروعاته . ومجال آخر أفادت منه التجربة المصرفية الإسلامية السودانية بشكل عام هو مجال الخبرة المتراكمة والإسلوب الإداري الذي انفراد به بنك التضامن الإسلامي والذي عرف بمدرسة مديره السابق (صلاح أبو النجا) الذي كان - حفظه الله - على رأس المصرف لفترة طويلة .

أن من يلقي بنظرة على الدست القيادي القائم على الصناعة المصرفية اليوم في السودان يجد أن على رأسه عدد كبير من أهمها وأشهر مفرداتها من مدرسة بنك التضامن الذي احتفل بعيد الفضي أو بمرور خمسة وعشرين عاماً على تأسيسه وعقبال مائة شعبة وأكثر ونقل هذا لأن الشئ يذكر وأمانة في أعناقنا .

نمو في أصول المصارف الإسلامية بحلول ٢٠١٢ م

توقع بنك مورجان ستانلي أن ترتفع أصول البنوك الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي بنسبة ١٨٪ بحلول ٢٠١٢م مقابل معدل نمو ١٢٪ حالياً وقالت مروة الشيخ المحللة في (مورجان ستانلي) في تقرير بعنوان " البنوك الإسلامية في الشرق الأوسط وشمال إفريقيا " إن البنوك الإسلامية البالغة ٢٢ بنكا في دول مجلس التعاون لديها أصول قيمتها ٢٠٠ مليار دولار حسب الشريعة الإسلامية ونقلت صحيفة " البيان " الإماراتية عن مروة الشيخ القول إن هنالك عدداً من الأسباب لنمو هذا القطاع الذي سوف يستمر في النمو بقوة ومن هذه الأسباب خلفية الإقتصاد الكلى القوية وارتفاع الإنفاق على مشاريع البنية التحتية وإستمرار جهود تنويع الموارد الإقتصادية لعدم الإعتماد الكلى على البترول ودعم القطاع المصرفي بصفة عامة . وأوضح التقرير أن إستمرار النمو القوي بفعل المستقبل المشرق المتوقع للمنطقة وارتفاع نصيب الأصول من هذا النوع .

اتجاه لإنشاء مصرف استثماري كويتي بالبلاد

أعلن الرئيس التنفيذي وعضو مجلس الإدارة لشركة جراند الكويتية سامي بدر الجناحي عزم شركته على تأسيس مصرف تجاري وإستثماري بالسودان لدعم القطاعات الموجودة فيه في غصون الشهور القليلة القادمة . وقال في المؤتمر الصحفي الذي عقده ظهر أمس بفندق الهيلتون بالخرطوم أن المصرف سيكون البوابة لأفريقيا مشيراً إلى إيلاء المصرف الاهتمام بالقطاع الزراعي بالسودان بإعتبار أن البلاد ستحل الأزمات الغذائية التي شهدتها المنطقة مؤخراً مؤكداً رغبة المجموعة الدخول في مجال الإستثمار الزراعي بالسودان .

وكشف بدر عن أن السودان مقبل على مرحلة جديدة بعد مؤشرات تؤكد تزايد إحتياطياته من البترول في الفترة المقبلة وتحسن الوضع الإقتصادي له .

وأشار إلى أن أختيارهم لمدينة امدرمان جاء بإعتبارها المنطقة الأفضل والمتاحة ، وأن الدراسات أكدت على أنها إستراتيجية .

ونفى أن تكون مدة تنفيذ المشروع بالطويلة (٥-٧ سنوات) خاصة في بلد لم يشهد تنفيذ مثل هذه المشروعات من قبل إضافة إلى ضعف المقاولات والبنية التحتية . إلى ذلك أعلن المهندس محمد شعيب لرئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة بالسودان أن المؤشرات الاولية لتكلفة تنفيذ مشروع مدينة النور تشير إلى (٧) مليار دولار وأن دراسة الجدوي سيتم الفراغ منها في غضون الشهر المقبل لتوضيح التكلفة الإجمالية النهائية للمشروع .

المؤتمر الثالث للمصارف الإسلامية ادراج اختصاص المصارف الإسلامية ضمن المناهج التعليمية

أوصى المؤتمر الثالث للمصارف الإسلامية الذي اختتمت أعماله بدمشق بضرورة التأكيد على إدراج اختصاص المصارف الإسلامية ضمن المناهج التعليمية الجامعية بإقامة دورات تأهيلية لعلماء الدين في مجال الصيرفة الإسلامية وتوحيد المصطلحات المتعارف عليها في الصيرفة الإسلامية..

ومن ناحية أخرى ذكرت وكالة الأنباء السورية سانا أن المؤتمر دعا لإنشاء هيئة ونظام تحكيم وتسويات للبدء في المنازعات المتعلقة بالعلاقات المصرفية والعمل على إصدار الضوابط المنظمة للعمليات المصرفية الإلكترونية

كما أوصى المؤتمر إلى ضرورة السعي لدى شركات التأمين الإسلامية لإيجاد صيغ عمل تأمينية تتفق وأحكام ومبادئ الشريعة الإسلامية وتكون هذه الصيغ معلومة لحزمة الوثائق وأن تحقق العدالة بين المساهمين والمستأمنين.

وكان المؤتمر الذي استمر ليومين قد شارك فيه ٨٠٠ خبيراً في مجال الصيرفة الإسلامية، وتناول عدة مواضيع أبرزها يتناول الصيرفة والتمويل الإسلامي بين الواقع والطموح والهيئات والمؤسسات الرقابية ودورها في الإفتاء والرقابة ودور المعايير المحاسبية والشريعة الإسلامية في توجيه وتنظيم عمل الصيرفة الإسلامية إضافة إلى الاستثمار العقاري والسياحي في المؤسسات المالية والأدوات المالية الحديثة والتطوير العلمي والعمل للموارد البشرية والأنظمة المصرفية وأسس وصيغ التأمين الإسلامي التكافلي..

يشار إلى أن المؤتمر دعا أيضاً لوضع صيغ تمويل إسلامية جديدة لتخفيف المخاطر وزيادة العوائد لافتاً إلى دور المصارف الإسلامية نظراً لمسؤوليتها الاجتماعية في الاحتواء المالي بالتعامل مع شرائح المجتمع كافة.

إضافة إلى هذا طالب المؤتمر بالتعاون مع مركز التدريب المصرفي لإقامة دورات تأهيلية للعاملين في المصارف الإسلامية تحت إشراف مفوضية الحكومة لدى المصارف..

مناخ الاستثمار وإستقرار الجهاز المصرفي كأساس لتدفق الاستثمارات مشيراً إلى أن البنك المركزي تبنت سياسة حرة من خلال تحرير السياسة التمويلية بدون أي سقفوات وحرية المصارف في تمويل جميع القطاعات مضيفاً أن تلك السياسات أدت إلى ارتفاع رؤوس أموال البنوك ونمو احتياطياتها بنسبة ١١٥٣٪ نتيجة لاعادة هيكله البنوك والعمل على تحويلها للقطاع الخاص ومراجعة الأمر الذي أدى إلى دخول بنوك اجنبية في السودان مشيراً إلى التعاون بين بنك السودان ووزارة المالية لوضع برامج متفق عليها مع صندوق النقد الدولي متناولاً خصائص الجهاز المصرفي السوداني الذي بدأ يركز على التقنية المصرفية وتطبيق معايير الرقابة والسلامة والشفافية ومحاصرة التعثر وتبني كل المعايير المصرفية الدولية فيما يتعلق بحماية رأس المال.

مشيداً بالتطور الذي يشهده القطاع المصرفي ودوره في تعزيز السلام من خلال النظام المصرفي المزدوج.

الأستاذ/ بدر الدين محمود نائب محافظ بنك السودان تبني سياسات الإصلاح الإقتصادي أدى لزيادة رؤوس أموال واحتياطيات المصارف



بدر الدين محمود
نائب محافظ بنك السودان

نمو ٨٪ في العام الحالي ونمو الكتلة النقدية بنسبة ٢٤,٢٪. مضيفاً أن دور القطاع الخارجي وسياسات النقد الاجنبي يعتبر ركيزه أساسية من ركائز السياسة النقدية والمصرفية في تهيئة مناخ الاستثمار مبيناً أن مؤشراتنا الاساسية تمثل حرية التعامل بالنقد الاجنبي من خلال العمل على تبسيط اجراءات التعامل بالنقد الاجنبي ومساواة المستثمر الاجنبي والمحلي في الاحتياطات وعمليات الاستيراد والتصدير مؤكداً على أهمية دور السياسات المصرفية والتمويلية في تهيئة

أوضح نائب محافظ بنك السودان المركزي بدرالدين محمود ان السياسات التي اتخذها البنك ساهمت في تحقيق نمو الاقتصاد الكلي ومحاصرة التضخم ونمو الناتج المحلي الاجمالي بصورة مستدامة.

وأشار في ورقته الى السياسات النقدية والمالية التي قدمها في الملتقى الاقتصادي السوداني القطري الذي عقد مؤخراً بالخرطوم الي ربط السياسات النقدية والمالية بالاصلاحات الضرائبية وإعادة هيكلة الموازنة وتخفيف عجزها . مبيناً ان موجهاً الاقتصاد الكلي تستهدف نسبة

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 الإذخار بين المواطنين وتهيئة الظروف الملائمة لتوظيف المدخرات في الأوراق المالية .

عمارة الفيحاء الطابق الثالث

موبايل + ٢٤٩ ١٣٢٩٨٨٦٦٠٦

تلفاكس : +٢٤٩ ١٨٣٧٦٤٣٥٤

بريد إلكتروني : info@alfisal-sd.com

تأثير تقانة المعلومات والاتصالات على نظم المعلومات البنكية



د/ السمانى عبدالمطلب أحمد
جامعة النيلين كلية الحاسوب

١. مقدمة:

تحديات كبيرة تواجه المجتمع الإنساني نتيجة العصر الجديد الذي نعيشه الآن وهو ما يعرف بالموجة الثالثة الذي فرض علينا تحولاً كبيراً وذلك من خلال ظاهرة العولمة

- انتصار الحرب الباردة وسيطرة القطب الواحد
- ظهور اقتصاد المعرفة ومجتمع المعرفة
- إنبهار القطاع العام والتوجه نحو اقتصاد السوق .
- ظهور E-bank . M-bank وإنقراض ظاهرة الصنفوف .

هذا التطور السريع والمتجدد والناشئ من تقانة المعلومات يضع في ذاكرة التاريخ قدراً هائلاً من الآمال والمخاوف تزداد تعقيداً عندما تتزاوج عناصر مثل الآمال والمخاوف (GNR) الذى أضلعه تمثل أهم ما أكتشف في القرن السابق

- الهندسة الوراثية Genetic Engineering
- تقانة النانو Nano technology
- الإنسان الآلي Robotics
الذى لا اشك أنه سوف ينمو ويتكاثر ذاتياً بعيداً عن إرادة انسان .

٢. موقع البنوك :

بناء على ما سبق ، نحن مطالبون باستخدام التقانة في نشر أعمالنا ولتكون لنا القدرة على حياتنا وتطويرها وتوطينها كحد أدنى وذلك لأن تقانة المعلومات والاتصالات صارت عاملاً مهماً يزداد أهمية من الاقتصاد القائم على المعرفة هذا فضلاً عن أن الشعوب أصبحت تنقسم إلى ثلاث فئات

- شعوب مصنعة لتقانة DOERS
- شعوب مستخدمة لتقانة USCRS
- شعوب عاشقة للتقانة ليس لها القدرة على تطويرها وصيانتها وإنما تزين بها مكاتبها وبعد إدخال تقانة الصراف الآلي لابد لنا من ملاحظة التغيرات التالية :

١/ تشغيل أسرع للعمليات والبيانات الأدنى .
٢/ دقة أكبر في العمليات الحاسبية والمقارنات للبيانات .
٣/ تكلفة أقل تشغيل لكل عملية .
٤/ تخزين أكبر للبيانات وزيادة القدرة على الدخول إليها .
٥/ إنتاجية أفضل للموظفين والمديرين .

وتزداد التغيرات وضوحاً كلما تمت :
١/ مراجعة الخدمة المقدمة للمشاركين من خلال تحليل دقيق للبيانات والعناصر التالية :
- عدد المشتركين
- توالي الاستخدام لدى المشتركين دون إنقطاع يذكر
- الشكاوي

٢/ إضافة خدمات جديدة يطلبها المشاركون أو من خلال عمل محاكاة لمحطة العمل وهناك كثير من الخدمات التي يمكن أن تقدم مثل كشف الحساب ، إيداع الشيك ، سداد الفواتير (كهرباء ، مياه ، تأمين ، الجوازات ، التأشيرات ، والمخالفات المرورية) ، استشارات ومطلبات ، بطاقات الإنترنت والهاتف والطالب .

٢/ ابتكار آلية جديدة تساعد على التحرر من المكان الذي توجد به ماكينات الصراف الآلي أي استخدام تقانة جديدة لا تعتمد على الملامسة الموجودة حالياً في البطاقات الذكية تقنية تعتمد على الهاتف الجوال .

٤/ زيادة جرعة الإعلام وتشجيع الناس على استخدام تقانة الصراف الآلي خاصة لدى فئة الطلاب ويعتبرون أهم وسيلة إقناع وإقناع لأسرهم .

٣/ المشاكل الناتجة من استخدام التقانة :

على الرغم من الخصائص المتعددة والمتنوعة لإدخال التقانة في المصارف إلا أن هنالك بعض المزالق قد تعترض ذلك منها على سبيل المثال :

- التقادم التكنولوجي السريع للأجهزة والمكينات
- تعطل وتلف الأجهزة وما ينطوي عن ذلك من مشاكل
- عدم إقناع بعض صناع القرار بقدرات وكفاءة العمل بهذه الأجهزة والمكينات مما يؤدي إلى الإبقاء على النظام اليدوي والعمل عليه بشكل موازي مما يزيد من كلفة الأعمال .

- ضعف الثقة في مخرجات الأجهزة لدى بعض الجهات .

- ظهور الفيروسات والتحلل في عمليات الاتصال والطاقة الكهربائية
- إتمام عملية السحب وتسجيلها إلكترونياً وفي السجلات دون إستلام المشترك المبلغ المسحوب .

٤/ خاتمة :

يمكن أن تلعب تقانة المعلومات والاتصالات دوراً فاعلاً في رفع كفاءة البنوك من خلال إستثمار الوقت وتقليل التكلفة التشغيلية إذا تم إستخدامها بصورة مثلى وسوف يتم التحرر الكامل من الزمان والمكان وسوف تدخل إلى العالم الذي أصبح قرية صغيرة .





إسماعيل إبراهيم محمد
إدارة البحوث الاقتصادية



التسويق الإلكتروني

من العملاء حول المنتج.

العوامل المساعدة

على إنتشار التسويق الإلكتروني

١. إنتشار أجهزة الكمبيوتر الشخصي في المنازل والإمكانات الهائلة التي يتطوي عليها ذلك من توفير المعلومات والوقت والجهد.
٢. تزايد أعداد أجهزة الكمبيوتر المزودة بأجهزة الموديم ذات السرعات الفائقة مما يتيح سهولة الإتصال بشبكات الخدمات المتصلة بالإنترنت للاستفادة منها، وكذلك المزودة بأقراص صلبة لتشغيل الاسطوانات المدمجة مما يسهل فرص استخدام العروض المصورة والأفلام في عمليات التسويق.
٣. ابتكار أجهزة الكمبيوتر الشخصية المزودة ببرامج تتيح الدخول المباشر على الإنترنت شبكات الخدمات المتصلة، وابتكار البرامج الجديدة التي تسهل عملية الإتصال بالخدمات المتصلة بشبكة الإنترنت.
٤. تطوير أساليب الأمان والحفاظ على السرية في الربط الشبكي.
٥. إستحداث أطر قانونية لحماية مقدمي الخدمات والناشرين العاملين في مجال الخدمات الإلكترونية.
٦. إزالة الحواجز والقيود أمام من يرغب في التعامل عبر الأسواق الإلكترونية، إذ يستطيع أي إنسان مهما

١ / تحقيق التواجد الإلكتروني على الإنترنت ويعني التواجد الإلكتروني توافر موقع للشركة وأنشطتها وكذلك وسائل الإتصال.

٢ / توفير معلومات عن المنظمة فالتواجد على الإنترنت يمكن من دخولون على موقع الشركة من الحصول على العديد من الإجابات لتساؤلاتهم بدون أن تتكبد الشركة الوقت الذي قد يضيعه موظفيها في الرد على الأسئلة المختلفة.

٣ / الوصول إلى السوق العالمية ففي الإنترنت لا توجد حدود جغرافية تقيد حركة المعلومات، وذلك يمكن الشركات من الوصول إلى المستهلكين في أماكن لم تكن لتفكر في الوصول إليها بالوسائل التقليدية.

٤ / الوصول إلى السوق ذات خصائص ديموجرافية ممتازة فمن المعروف أن معظم مستخدمي الإنترنت هم من أصحاب الدخل المتوسطة والمرتفعة.

٥ / توفير التكنولوجيات والصور والفيديو والأصوات بالموقع على الإنترنت بدون أي تكاليف إضافية مثل التكاليف التي كانت تتحملها الشركات لإرسال الكتالوجات إلى المستهلكين بالبريد العادي.

جعل المعلومات الحديثة والكثيرة التغير متاحة بسهولة ويسر للمستهلك.

حيث إن الإنترنت تسمح بالتفاعل بين المنتج والمستهلك فإنها توفر للمنظمة فرصة الحصول على تغذية مرتدة

يقصد بالتسويق marketing تلك العملية الإجتماعية والإدارية التي يتم بمقتضاها الحصول على الإحتياجات والرغبات عن طريق خلق وتبادل منتجات ذات قيمة مع الآخرين ويتضمن ذلك تخطيط وتسعير وترويج وتوزيع تلك المنتجات. أما بالنسبة للتسويق بالإنترنت فقد استخدم عدد من الكتاب مصطلح التسويق الإلكتروني في الإشارة له باعتبار أن هذين المصطلحين هما مترادفين برغم اختلافهما. فالتسويق الإلكتروني يعبر عن مجموعة الأنشطة التسويقية التي تعتمد على الوسائط الإلكترونية وشبكات الحاسبات الآلية والإنترنت. ونجد أنه في الآونة الأخيرة إزداد إتجاه العديد من الشركات والمنظمات الصغيرة والكبيرة نحو التسويق عبر الإنترنت للاستفادة منه وذلك على النحو التالي:

١. توسيع قاعدة العملاء وإمكانية الدخول اللحظي الدولي أيضا ، فالنموذج الإلكتروني متاح للجميع على مدار الساعة طوال العام.
٢. الإنسانية في العلاقة بين البائع والمشتري من خلال قنوات الإتصال البسيطة والتفاعل المباشر بما يحقق علاقات قوية بينهما.
٣. تقليل الأعمال الورقية للإهتمام أكثر بحاجات العميل ، مما يساهم في توفير الأموال وخفض ميزانية التسويق من خلال إستخدام الكاتالوجات والكتيبات الدعائية الإلكترونية التي لا تحتاج إلى طباعة أو نقل وتخزين وتوزيع على العملاء.
٤. تقليل أخطاء التكلفة في تشغيل المعلومات ، وتقليل وقت المعاملات (تخفيض الوقت بين التوصيل والدفع) من خلال إختصار خطوات عملية التسويق ، إذ جميع مراحل عملية التسويق يمكن أن تتم بواسطة الخدمة المباشرة على أجهزة الكمبيوتر وشبكة الإنترنت.
٥. الدخول بسهولة لأسواق جديدة ، وتوفير إمكانية الوصول إلى جميع الأسواق العالمية والتعرف على منتجاتها.
٦. فرص أعمال جديدة فأصحاب الأعمال يقوموا بتطوير وإبتكار طرق لإستخدام الإنترنت في التجارة .
٧. زيادة القدرة على جمع معلومات تفصيلية عن العملاء وعلى الإستبصار والتقويم الإلكتروني مما يساعد في تحسين وتطوير تحليل السوق.
٨. إمكانية أكبر للإستفادة من مساعدة ونصيحة

كذلك ساهم التسويق الإلكتروني في فتح المجال أمام الجميع للتسويق لسلمهم أو خبراتهم دون التمييز بين الشركة العملاقة ذات رأس المال الضخم وبين الفرد العادي أو الشركة الصغيرة محدودة الموارد.

وتمتاز آليات وطرق التسويق الإلكتروني بالتكلفة المنخفضة والسهولة في التنفيذ مقارنة بآليات التسويق التقليدي ولن ننسى بالطبع إمكانية تكييف نفقات تصميم المتجر الإلكتروني والدعاية له وإشهاره بصورة مجانية أو بمقابل مادي وفق الميزانية المحددة له في حين يبدو من الصعب تطبيق مثل هذه الآليات على النشاط التجاري التقليدي.

من خلال إستخدام التقنيات البرمجية المصاحبة لبيئة التسويق الإلكتروني ولعمليات الدعاية في هذه البيئة الرقمية يمكن ببساطة تقييم وقياس مدى النجاح في أي حملة إعلانية وتحديد نقاط الضعف والقوة فيها كما يمكن توجيهه أو تحديد التوزيع الجغرافي للشرائح المقصودة بهذه الحملات وغير ذلك من الأهداف والتي تبدو صعبة التحقيق عند إستخدام الوسائل التقليدية.

ويمكن بيان بعض المنافع التي يحدثها تطبيق التسويق الإلكتروني - على سبيل المثال لا الحصر - عندما تتضمن خطة التسويق تحقيق تكامل بين موقع الشركة على شبكة الإنترنت وباقي الأدوات التسويقية الأخرى ، ومن أهم هذه المنافع مايلي:

كانت إمكانياته المالية أو العقلية أو الجسدية الإستفادة من إمكانيات التسويق الإلكتروني وممارسة الأعمال التي تناسبه من خلاله .

٧. إنخفاض تكلفة إستخدام إمكانيات التسويق الإلكتروني عن إستخدام نظيراتها من أساليب التسويق التقليدية .

٨. تزايد إدراك المتعاملين في الأسواق لمدى المرونة الفائقة التي ينطوي عليها إستخدام التسويق الإلكتروني .

طرق التسويق الإلكتروني

- يشمل التسويق الإلكتروني مجموعة من الطرق التي يمكن إستخدامها للنجاح في الترويج لأي سلعة أو خدمة مع ضرورة الإنتباه إلى النقاط التالية:
 - يمكن إعتداد بعض أو جل هذه الطرق في عملية التسويق للمنتج وظل الفيصل في تحديد أكثر الطرق ملائمة هو المنتج في حد ذاته.
 - الميزانية المحددة لعملية التسويق والمبالغ المالية المرصودة للبدء في الحملات الدعائية للمنتج إذ أن بعض هذه الطرق غير مجانية.
 - الخبرات الشخصية للمسوق نفسه في التعامل مع الآليات والبرمجيات المختلفة لعملية التسويقية وبيئة التسويق الرقمي عموماً ، وتتمثل في الآتي :-
 - × التسويق الإلكتروني عن طرق محركات البحث Search Engine Marketing
 - × التسويق من خلال الإعلانات Display Marketing
 - × التسويق بإستخدام الرسائل الإلكترونية E-mail Marketing
 - × التسويق من خلال البرامج الفرعية أو الوكيل Affiliate Marketing
 - × التسويق بإستخدام الدعاية التفاعلية Interactive Marketing
 - × التسويق الفيروسي Viral Marketing
- وتعتبر الطرق السابقة أهم الطرق المتبعة في عملية التسويق على شبكة الإنترنت .

مزايا إستخدام التسويق الإلكتروني

على إعتبار أن بيئة الإنترنت الآن أصبحت واسعة الانتشار وكذلك نظراً للتطور التقني وزيادة سرعة التصفح أصبح من السهل الحصول على أي معلومة تخص منتج أو خدمة ما على هذه الشبكة، كما أصبح بالإمكان إقتناء تلك السلعة والحصول عليها في زمن وجيز ليتمكن بذلك أي مسوق من الترويج لسلعته وبيعها متخطياً بذلك الحدود الإقليمية لمكان تواجدته ولیدخل بسلعته حدود العالمية التي تضمن على الأقل رواجاً أكثر لتلك السلعة أو الخدمة.

بإختصار جعل التسويق الإلكتروني الحصول على السلعة أو الخدمة ممكناً دون التقيد بالزمان أو المكان.



التحديات التي تواجه التسويق الإلكتروني

تشير الكتابات المختلفة إلى أن التسويق الإلكتروني يواجه العديد من الصعوبات أو العقبات أو التحديات التي تؤثر عليه وقد تقلل من فعاليته استخدامه، وذلك يجب التغلب على هذه العقبات للحصول على مزاياه وفوائده السابقة.

وأهم هذه التحديات تتمثل فيما يلي:

١. التحدث الخاص باللغات الأجنبية : حيث يجب أن يعلم المسوق معاني الكلمات المستخدمة في إسم المنتج أو العلامة أو الإعلانات حيث يمكن أن تختلف معاني الكلمات مما يشكل عائق أمام تسويق المنتج.
٢. الفروق الثقافية بين المجتمعات : فهناك الكثير من الأمور المسلم بها في المجتمعات الغربية ولا يصلح تطبيقها في الدول الشرقية .
٣. القوانين الأجنبية المرتبطة بالا أنشطة التجارية : ففي مجال الإعلان مثلاً هناك بعض الدول التي لا تسمح باستخدام عملها القومي في الاعلان مثل اسبانيا وهناك دول أخرى لا تسمح بالإعلانات المقارنة ، وأخرى لا تسمح بالإعلان عن منتجات معينة .
٤. طرق الدفع ومشاكل استخدام بطاقات الائتمان : فالمواطن الأمريكي مثلاً يتردد كثيراً في إعطاء رقم بطاقته الائتمانية على عكس المواطن الأوربي ، ولذلك يجب أن تقوم الدولة بحماية المستهلكين من مخاطر كروت الائتمان .
٥. الشركاء الأجانب مثل الموزعين في الدول الأجنبية : فالنجاح في هذا المجال يتطلب وجود علاقة شراكة بين موزع أو أكثر في البلد الأجنبي مما يسهل الرجوع إليه حتى يوضح بياناته في الصفحة الإلكترونية .
٦. المزيج السلعي المناسب لكل سوق من الأسواق : فقد يلائم المزيج السلعي السوق المحلي ولكنه لا يلائم السوق الأجنبي ، ولذلك يجب التأكد من مدى ملائمة هذا المزيج مع ثقافة السوق الأجنبي .
٧. إختيار الموسيقى المصاحبة للموقع الإلكتروني : فهل يستخدم الموقع الإلكتروني الموسيقى الصاخبة التي يحبها الشباب أم يستخدم الموسيقى الكلاسيك التي يحبها كبار السن وتزداد صعوبة الإختيار إذا كان المنتج يناسب المجموعتين . فقد اضطرت الشركة المنتجة لبرنامج لوتس إلى تغيير الموسيقى المصاحبة له في اليابان لعدم تقبل المستهلك الياباني لها .
٨. الإختبارات اللازمة للموقع الإلكتروني قبل استخدامه : يجب إختيار الصفحة الإلكترونية من حيث سهولة القراءة بواسطة المواطن في البلد الأجنبي ، ومدى توافق العناوين مع المحتوى والألوان والموسيقى .

طريق المعلومات فإن زوار الموقع يمكن أن يخرجوا بكل بساطة من الموقع بل والأكثر من ذلك ينقلبوا عليه .

٢. أيضاً تكاليف التسويق عبر الإنترنت يصعب التنبؤ بها مقدماً مع الأخذ في الاعتبار أن فوائدها لا تزال غير واضحة ومؤكدة في حين أن التسويق العادي يجعل لديك سنوات من الخبرة السابقة التي تستطيع أن تعتمد عليها وبسبب الخطوات السريعة في التسويق الإلكتروني ، ففي أي يوم يمكن لمنافسك إذا خطى خطوة تسبقك يمكن أن يتفوق عليك.

٣. ضرورة توافر الخبرة والدراسة المسبقة والمهارة في استخدام الإنترنت لتدخل في مجال التسويق عبر الإنترنت .

٤. شبكة الإنترنت أصبحت مزدحمة للغاية فالطريق السريع للمعلومات كأى طريق حر يميل إلى أن يصبح شديد الزحام كلما تكس الناس عليه .

ورغم ما تقوم به الشركات بدفع المعلومات أكثر وأسرع مما تتصور فإنك كمستخدم للإنترنت يمكن أن تدرك أن كل هذه الإختناقات قد تسبب الإحباط وبذلك فأنت في حاجة إلى تجاهل هؤلاء الذين يطلبون منك استخدام العديد من الصور والرسومات الضخمة في الموقع الخاص بك على الويب ولكن باستخدام لمسات خفيفة وضئيلة وتدعيم المعلومات من خلال النصوص الإحصائية ، والرسومات والأشكال البيانية التي توصل نفس الرسالة مع تقليل الوزن النسبي للصور باستخدام التكنولوجيا الحديثة.

الخبراء والمختصين.

٩. استخدام مواقع الويب في نشر المعلومات التسويقية ، بتكلفة منخفضة جداً قياساً بتكلفة الإعلان في الوسائط الأخرى ، مما يتيح للعملاء إمكانية الإختيار من أكثر من مقدم للخدمة وهو ما يؤدي إلى تنافس أكبر ينعكس على تخفيض الأسعار عن أسعار التجزئة أو الشراء بالبريد .
١٠. المرونة في عرض المعلومات عن المنتجات بسرعة مع تحديث المعلومات بسرعة أيضاً وبتكلفة إضافية محدودة ، بما يمكن الشركات أن تكافئ أفضل عملائها من خلال مددهم بمعلومات عن أسعار وعروض خاصة للمنتجات .
١١. القدرة على تحديد العميل المستهدف وتقديم خدمات ذات قيمة مضافة له بمستوى تكلفة لا تقارن بالنسبة لحملة التسويق التقليدية .
١٢. الإنترنت وسيلة اتصال ثنائية الإتجاه مما يتيح للشركات الحصول على تغذية مرتدة مباشرة من العمل .
١٣. تستطيع الشركات تقديم مستوى أعلى من الخدمة ، مثل التصنيع حسب الطلب بأعداد كبيرة وتقدم خصومات بحسب نمط الشراء السابق للعميل وتقضيلاته.

عيوب التسويق الإلكتروني

١. التسويق عبر الإنترنت يعطي النجاح ولكنه يعبر عن الفشل بصورة أقوى حيث أن التسويق عبر الإنترنت يختلف عن التسويق العادي ، بأنه تسويق عن





محمد علي أحمد محمد
إدارة تقنية المعلومات

تطوير العمليات الإدارية .. ومتطلبات السوق

لكل زمان ومكان مقتضياتهما من عناصر التفوق والتقدم، والعام ٢٠٠٦م بالنسبة لنا نحن فى بنك فيصل الإسلامي السوداني هو عام التكنولوجيا والأفكار المبتكرة غير التقليدية، عام

هندسة الإدارة ونبذ الطرق القديمة بإتباع طرق جديدة مختلفة، ونعني بذلك إدخال التحسينات الجوهرية على عناصر الأداء من التكلفة والجودة والخدمة والسرعة.

والتطلع إلى الأفضل، وأيضاً العمل على إعادة تصميم وصياغة شاملة لمختلف نواحي العمليات التي تقود لظهور المنتج أو الخدمة، وعدم الإكتفاء بالتطوير الجزئي في النواحي الوظيفية أو الهياكل التنظيمية أو المهارات السلوكية، وإنما اعتماد التطوير الكلي الشامل لمدخلات ومخرجات العملية الإنتاجية، يُضاف إلى ما سبق الأخذ في الاعتبار عناصر الابتكار والتجديد من خلال إتباع أسلوب مبتكر، وطرح الحلول الجزئية والعلاجات المؤقتة لجوانب التقصير؛ لأن ذلك بدوره يوجد التحسن الجذري الواسع، ويوجد طفرات النجاح والتفوق الطموح، واعتماد أسلوب المنافسة المستمرة مع الذات ومع المؤسسات الأخرى.

يمر بها القطاع المصرفي، فالأساليب والوسائل التقليدية للإدارة لم تعد قادرة على التعامل مع التطورات الحديثة، وأن تسخير الطاقات وتوجيهها بأسلوب علمي مخطط وإعادة هيكلة المؤسسات وفقاً للمعايير الحديثة غير النمطية هو أحد أهم أدوار الإدارة الفعالة، والمتأخر في هذا العصر ليس فقط من يفشل ولكن "من لا يتقدم يتأخر" ولذلك فعلى المؤسسات المصرفية الخروج من طور الحال والهياكل الوظيفية الثابتة إلى التعاطي مع المستقبل ومع متطلبات السوق الدائمة التغير.

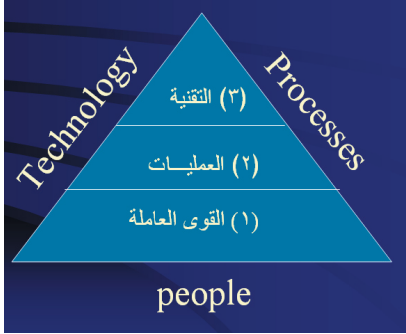
والتفاعل مع متطلبات السوق بدوره يفرض على المؤسسات المصرفية الأخذ بأسلوب هندسة الإدارة الذي يعنى باستخدام طرق جديدة فى التفكير بتبني مفاهيم مختلفة، والتخلي عن الأساليب القديمة

البداية لأفكارنا ومقترحاتنا وآرائنا لمفهوم تقنيات الإدارة الحديثة ترجع للعام ٢٠٠٦م وبالتحديد فى يوم الاثنين ٢٠/١٠/٢٠٠٦م عندما اجتمع السيد / أحمد عثمان تاج الدين "نائب المدير العام لبنك فيصل الإسلامي السوداني" بجميع موظفي إدارة تقنية المعلومات ودار النقاش حول إستراتيجية التقنية ومفهوم إستراتيجية المؤسسة وهل إستراتيجية التقنية تساعد فى إدارة المؤسسة أم إستراتيجية المؤسسة هى التي تدير التقنية، وخرجت من ذلك الاجتماع بأن التعامل مع المتغيرات التي تحدث على المستوى المحلي والإقليمي والعالمي يتطلب ضرورة إحداث تغييرات جذرية فى أسلوب الإدارة فى المؤسسات المصرفية وكيفية تقديمها للخدمات، وهذا يستلزم تبني أساليب إدارية حديثة تتلاءم والمتغيرات التي

مراحل تطور العمليات الإدارية : (Business Process Development)

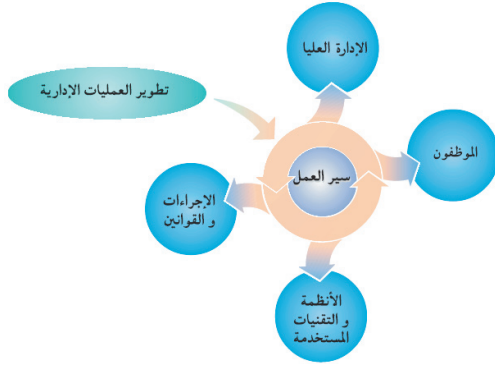


مثلث التميز في مشروع إعادة هندسة الإدارة



تطوير العمليات الإدارية :

يقتضى مفهوم التعاملات الإلكترونية تطوير العمليات الإدارية وإحداث تغيرات جوهرية عديدة في طرق سير المعاملات والإجراءات المختلفة ، إذ ينقلها من مفهومها التقليدي إلى صورة جديدة مطورة ومحسنة تعكس إيجابية أداء الموظف وإنتاجية العمل، أي أن مشاريع التعاملات الإلكترونية لا تعنى فقط بأتمتة الأنظمة أو استخدام التقنيات الحديثة بل تهتم أيضا بإعادة هيكلة العمليات الإدارية وتحقيق تغيرات ملموسة على طرق تنفيذها بحيث تؤثر إيجاباً على سرعة وتكلفة وجودة الخدمات التي تقدمها التعاملات الإلكترونية.



ويقوم تطوير العمليات الإدارية على تحليل الطرق والأساليب المستخدمة بالإضافة إلى دراسة الأهداف والنتائج المرجو تحقيقها من تطوير هذه العمليات، والعمل على تطوير ما هو موجود بما يتناسب مع المتطلبات الحالية والأهداف الموضوعية.

ويصاحب تطوير العمليات الإدارية تغييراً شاملاً يؤثر على المؤسسة بكافة ما فيها من موظفين، وأنظمة، وإجراءات، وإدارات عليا، وتقنيات.

منهجية تطوير العمليات الإدارية

يوجد العديد من المنهجيات التي يمكن إتباعها لتطوير العمليات الإدارية، وعلى الرغم من اختلافها إلا أنها تشترك بنموذج إطار موحد ، ويبين الشكل التالي مسار العمل والأنشطة في كل مرحلة ومخرجات كل مرحلة

الحاجة الماسة للتطور :

التطور ليس هدفاً في حد ذاته وإنما هو منهج لتحقيق أهداف محددة في المنظمات التي تضع نصب أعينها رضا العملاء والوصول لأفضل النتائج، ويصبح التطور حاجة ماسة للمؤسسات التي تعاني من بعض أو جملة من المشكلات مثل : إنخفاض الإنتاجية وتدني مستوى الأداء وتدهور الروح المعنوية داخل المؤسسة وانخفاض المبيعات أو تحول العملاء، ويأتي التطور كذلك لحل مشكلات مثل التراجع عن مواجهة المنافسة وتراجع الكفاءة.

وتصبح الحاجة للتطور أكثر إلحاحاً عندما تريد المؤسسات تحقيق درجة عالية من الكفاءة والفعالية اللذين يمثلان معيار النجاح والتفوق للمؤسسات المصرفية، وترتبط الكفاءة بالإستغلال الأمثل للموارد المتاحة بينما تعني الفاعلية القدرة على تحقيق النتائج والوصول إلى الأهداف المحددة مسبقاً.

وتأتي هندسة الإدارة لتحقيق كلا العنصرين (الكفاءة والفعالية) بدرجة عالية من خلال تبني الفروض الجديدة التي تناسب العصر، وإعمال العمليات الحالية التي إنخفضت كفاءتها وفعاليتها، وتصميم عمليات إدارية جديدة تتعامل بقوانين حديثة تناسب أهداف المنظمة وظروف سوقها، قوانين تهتم بالعميل وتتنظر بمنظاره وتبحث عن وسائل إرضائه، وإسعاده.

الإدارة ومتطلبات التحديث :

يختلف شكل القيادة والإدارة التي تسعى للتحديث والتطور عن الأنماط التقليدية الثابتة، وفي عملية إعادة هندسة الإدارة تتلاحم القيادة والإدارة مع العاملين، مع إحتفاظ كل عنصر بدوره ، إذ تدعم القيادة الجهود الكلية المبذولة في إعادة هندسة الإدارة وتختار المستشارين من داخل المؤسسة أو خارجها، كما تراقب القيادة تطبيق خطط هندسة الإدارة وتقيم النتائج، بينما تتولى الإدارة مهام وضع خطط المؤسسة والإشراف على تنفيذها في مختلف مراحلها، وتتصل بشكل مباشر بالقيادة، وتمتلك الصلاحيات التي تمكنها من توفير الموارد التي يحتاجها فريق إعادة هندسة الإدارة، أما الفريق الذي يتولى تنفيذ المخططات من العاملين المتخصصين فيميزه في الطرق الحديثة المشاركة الفعالة والتعاون والرغبة في تحقيق الهدف.

يُضاف إلى العناصر السابقة في عملية إعادة هندسة الإدارة اللجنة الموجهة، وهي المسؤولة عن وضع وتطوير إستراتيجيات هندسة عمليات المؤسسة، ومراقبة التنفيذ وتقييم النتائج، وغالباً ما تتكون من كبار المديرين بالمؤسسة، ويتم التنسيق بين القيادة والإدارة والعاملين عبر منسق عام لعملية التطوير، وهو الشخص الذي ينسق بين المشروعات المنفصلة، ويبحث في تطوير أساليب هندسة الإدارة لإستمرار زيادة كفاءتها وفعاليتها.

من التعريف السابق يتضح لنا أن النقد الإلكتروني يتمثل في إجراء المعاملات النقدية بين التاجر والعميل أو التاجر والبنك الإلكتروني وغير الوسائل المتاحة مثل نقاط البيع والانترنت وغيرها، وتعتبر البطاقات الائتمانية من أهم التطبيقات على أرض الواقع للنقد الإلكتروني والدفع الإلكتروني.

تعددت تعريفات البطاقات الائتمانية في المراجع الأجنبية والعربية الاقتصادية والفقهية ومن أهمها فيما يلي:

١. عرفها مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في دورته السابعة بأنها: "مستند يعطيه مصدره (البنك المُصدر) لشخص طبيعي أو اعتباري (حامل البطاقة) بناءً على عقد بينهما يمكنه من شراء السلع أو الخدمات ممن يعتمد المستند (التاجر) دون دفع الثمن حالاً لتضمنه التزام المصدر بالدفع، ويكون الدفع من حساب المصدر، ثم يعود على حاملها في مواعيد دروية، وبعضها يفرض فوائد ربوية على مجموع الرصيد غير المدفوع بعد مدة محددة من تاريخ المطالبة، وبعضها لا يفرض فوائد".

ونلاحظ أن هذا التعريف اشتمل على أطراف العقد الرئيسية، كما صور كيفية تسديد مستحقات المصدر، لكنه لم يشتر حصول حاملها على بعض الخدمات دون مقابل.

٢. عرفها الدكتور محمد العصيمي بأنها: "أداة دولية للدفع الائتماني المدار، ذات نطاق عام، ناتجة عن عقد ثلاثي، تصدر من بنك تجاري، تمكن حاملها من إجراء عقود خاصة والحصول على خدمات خاصة".

ورغم ما في هذا التعريف من إجمال في طبيعة العقود والخدمات الناشئة عن البطاقة، إلا أنه أشار إلى جانب مهم في البطاقات الائتمانية، وهو: الائتمان المدار (Revolving Credit)، والمراد به: اكتفاء البنك (المقرض) بسداد نسبة مئوية زهيدة من إجمالي الرصيد الدائن على حامل البطاقة (المقرض) مع تقسيط المبلغ المتبقي وفرض نسبة ربوية مركبة عليه.

وهذا يسري على بطاقات الائتمان المفتوح فقط، إلا أنها أشهر الأنواع وأكثرها رواجاً.

٣. عرفها عبد الرحمن الحجي بأنها: "أداة دفع وسحب نقدي، يصدرها بنك تجاري أو مؤسسة مالية، تمكن حاملها من الشراء بالأجل على ذمة مصدرها، ومن الحصول على النقد اقتراضاً من مصدرها أو من غيره بضمانه، وتمكنه من الحصول على خدمات خاصة".

ويظهر لي أن هذا التعريف من أفضل التعريفات، فهو مع إيجازه. أوضح صفة البطاقة (أداة دفع وسحب نقدي)، ومصدرها (بنك تجاري أو مؤسسة مالية)، ووظائفها الأساسية (الشراء والحصول على النقد اقتراضاً) ووظائفها التابعة (خدمات خاصة).

تحقق البنوك التي تصدر بطاقات الائتمان (CC) نقوداً - بصفة جزئية - وذلك بتحميل التجار أتعاب المعالجة التي تتراوح بين ١,٥٪ و ٣٪ من قيمة العملية - وغالباً ما تفرض أتعاباً بعد أدنى ٢٠ سنة عن العملية أو أكثر، وفي مسح لمجموعة Gartner وردت نتائجها في



مهنت مبارك العجب
إدارة البحوث الاقتصادية

النقد الإلكتروني Electronic Cash



تشير النقود الإلكترونية إلى المدفوعات من خلال قنوات الاتصال الإلكترونية مثل الإنترنت وتوجه العديد من الدول الصناعية - خاصة الولايات المتحدة الأمريكية - نحو التوسع في استخدام النقود وتسوية الحسابات فيما بين العملاء والبنوك إلكترونياً من خلال شبكة المعلومات الدولية، قد أدى التوسع في استخدام هذا النوع من النقود إلى إجماع محافظي البنوك المركزية لمجموعة الدول العشر في نوفمبر ١٩٩٥ لوضع قواعد أمان لحماية تسوية المدفوعات من خلال النقود الإلكترونية.



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

أو العناصر المادية أو خبرة دقيقة، حينئذ فإنه لن يكون ملائماً لاستخدام الناس، والناس محظوظون في أنهم إذا ما صوتوا ضد صعوبة استخدام النقد الإلكتروني، فإن ذلك سيكون سبباً في موته سريعاً كنظام.

حياة النقد الإلكتروني: نقد Online أو Offline

هناك اتجاهان لهما قبول واسع بالنسبة لحياة النقد اليوم هما: تخزين Online وتخزين Offline :

أ) التخزين Online:

وهو يعنى أن المستهلك لا يحوز شخصياً نقد الكتروني، وإنما يعهد بالمدفوعات إلى طرف ثالث وهو البنك المنوط به هذه المهمة Online حيث يتولى البنك كل التحويلات الخاصة بالنقد الإلكتروني ويمسك الحسابات النقدية للمستهلك، ويعمل نظام Online بأن يطلب إلى التجار الاتصال ببنك المستهلك لتلقى السداد عن مشتريات المستهلك، وهو الأمر الذي يساعد على منع الغش بتأكيد الصلاحية النقدية للمستهلك، وهذا الأمر يشبه عملية المراجعة مع بنك المستهلك للتأكد من أن بطاقة الائتمان صالحة وأن اسم المستهلك هو نفسه الموجود على بطاقة الائتمان.

ب) التخزين Offline:

أما تخزين النقد Offline فهو المعادل الفعلي للنقود التي تحتفظ بها في محفظتك، فالعمل يعمل بحوزها دون طرف يؤتمن عليه في العملية، والحماية ضد الغش في هذه الحالة لا تزال أحد الهموم، لذلك فإن كل العناصر المادية للأجهزة والبرامجيات يجب أن تمنع الصرف المزودج أو المشوب بالغش، وتعتبر البطاقات الذكية هي الحل للعناصر المادية Hardware لتخزين النقود الإلكترونية، فالطرق المشفرة والحماية ضد التلاعب هي الحل البرامجي Software لمنع الصرف المزودج وهو صرف جزء معين من النقد الإلكتروني مرتين بمجرد تقديم نفس العملة الإلكترونية إلى بائعين مختلفين، ومع الوقت فإن نفس العملة الإلكترونية سوف تعطى للبنك للمرة الثانية، وبالتالي لا يمكن تحاشي عملية الغش نفسها لأن الوقت يكون قد تأخر بالفعل.

مزايا وعيوب النقد الإلكتروني:

- عملية الفواتير عن السلع والخدمات التي يشتريها العملاء - جزءاً من أي عمل تجاري وطريقة الفواتير التقليدية مكلفة وتتطلب توليد فواتير وعمل مظارييف ولصق طوابع البريد المطلوبة على المظاريف وإرسال الفواتير إلى العملاء، وفي نفس الوقت فإن إدارة الحسابات يجب أن تتابع عمليات السداد والتحويل للحسابات في قاعدة البيانات وضمان تحديث بيانات العميل.
- وعمليات تخزين Online لها كثير من نفس عيوب تحصيل المدفوعات مثل نظيرتها السابق الإشارة إليها ومعظم عملاء Online (العمليات الفورية) يستخدمون بطاقات الائتمان لسداد مشترياتهم، بينما عملاء المزايدات قد يستخدمون كذلك طرق سداد تقليدية مثل الشيكات وأوامر الدفع، ونظم الدفع الإلكتروني رغم أنها أقل شيوعاً من طرق السداد الأخرى، إلا أنها تقدم مزايا عديدة فريدة

وتتمثل الهموم الخاصة بطرق الدفع الإلكتروني في كل من الخصوصية والأمانة والاستقلال والانتقال والقبالية للتقسيم والملائمة، وهذه المسائل ذات أهمية خاصة عند النظر في نظم الدفع النقدي الإلكتروني فمسائل الخصوصية والأمان هي المحتمل أن تكون الأكثر أهمية والتي يجب التصدي لهما مع أي عمل، وبصفة أساسية - يرغب المستهلك في معرفة "هل الصفقة التي يجريها غير آمنة؟ هل يمكن تقليد أو تزويد أو إعادة استخدام العملة الإلكترونية؟ فإذا كانت الإجابة على أي من هذين السؤالين "بنعم" حينئذ فإن الناس لن يستخدموا النظام وسوف يتوقف وجوده سريعاً وهناك مشكلات أمان مميزة للنقد الإلكتروني، فهو يجب أن يكون له صفتين هامتين للعملة الحقيقية:

الأولى: يجب أن يكون ممكناً صرف النقد الإلكتروني فقط مرة واحدة بالعملة التقليدية.

الثانية: يجب أن يكون مجهول المصدر Anonymous مثل العملة الصعبة. بمعنى أن إجراءات الأمان يجب أن تتواجد لضمان أن كامل عملية الدفع الإلكتروني التي تشملها غير مزورة أو تستخدم في عمليتين مختلفتين، وبالإضافة إلى ذلك فإن المستهلك (وأحياناً البائع) يجب أن يكون قادراً على استعمال النقد الإلكتروني مع تجنب كشف شخصيته وهويته لأسباب متنوعة قانونية تماماً، كذلك يجب أن تمنع البائع من جمع معلومات عن عادات إنفاق الفرد أو المجموعة، وبالطبع - فإن عمليات بطاقات الائتمان يجب أن تتمتع بالخصوصية والأمان أيضاً، ولكن مستخدم بطاقات الائتمان يتحقق من أنه يتنازل عن قدر معين من الخصوصية.

والنقد الإلكتروني له مزايا أنه مستقل ومحمول وقابل للتجزئة، ويوصف بأنه مستقل لأنه غير متعلق بأي شبكة أو جهاز تخزين، وبهذا فإن النقد الإلكتروني هو فعلاً ليس عمله حرة التقويم، فالنقد الإلكتروني يجب أن يكون قادراً على المرور بشفافية عبر الحدود الدولية وأن يحول أوتوماتيكياً إلى عملة دولة المتلقى وإمكانية حمل النقد الإلكتروني معناها أنه يجب أن يكون قابلاً للتحويل بين أي طرفين ولكل أشكال المعاملات بين يدين، وعلى العكس من بطاقات الائتمان (Charge and Credit) والتي ليس لها هذه الخاصية الخاصة بقابليتها للحمل أو التحويل بين أي تجمع لطرفين، ففي عمليات بطاقات الائتمان فإن متلقى سداد بطاقات الائتمان يجب أولاً أن يكون له حساب تاجر قائم مع البنك، وهو شرط غير مطلوب مع النقد الإلكتروني، أما قابليته للتجزئة فهي خاصية تميز النقد الإلكتروني عن العملة الحقيقية، والقبالية للتجزئة تحدد حجم وحدات السداد، وكل من عدد وحدات النقد الإلكتروني وقيمها يمكن تحديدها بشكل مستقل عن العملة الحقيقية، فمثلاً المشاركون في صفقات نقد إلكتروني في الولايات المتحدة يمكنهم تقرير أن الوحدة الأصغر من النقد التي يرغبون التعامل بها تكون (دولار واحد) والوحدة التالية قد تكون ١,٠٢ دولار، وهكذا، وهذا التحديد يرجع إلى المحدثين المشاركين في النظام وليس قاصراً على التجزئة التقليدية لنظام النقد العادي.

وربما تكون الخاصية الأكثر أهمية للنقد هي الملائمة، فإذا كان النقد الإلكتروني يتطلب نوعاً خاصاً من البرامجيات

مجلة (eWeek) وجد أن بعض البنوك تحمل حتى ١ دولار عن كل عملية بطاقة ائتمان، وقد ورد بالتقرير أن عملية بـ ١٠٠ دولار حمل على بطاقة الائتمان ٣,١٠ دولار مقارنة بعبء ٢,١٠ دولار للقيام بنفس العملية بالنسبة لتاجر التجزئة.

كما يلاحظ أن المحال التي تقبل التعامل ببطاقات الائتمان قد تتطلب حد أدنى لقيمة المشتريات ١٠ دولارات أو ١٥، ويفرض التاجر هذا الحد الأدنى للمشتريات، لأن مصاريف المشتريات ذات القيمة الصغيرة سوف تستهلك أرباحهم بشكل كبير، ويصدق نفس الشيء بالنسبة لمشتريات الإنترنت، فالمشتريات الصغيرة غير مربحة بالنسبة للتاجر الذين يقبلون فقط بطاقات الائتمان، فهل توجد سوق فورية Online بالنسبة للمشتريات الصغيرة - مثلاً المشتريات الأقل من ٤ دولار؟ لك أن تراهن على ذلك، وهنا تتألق نظم الدفع الإلكتروني نقداً، فبتكلفة قليلة جداً محدودة يقدم الدفع النقدي الإلكتروني وعداً بالسماح لمستخدميه بأن ينفقوا مثلاً - ٥٠ سنت مقابل شراء جريدة يومية Online أو ١,٥ دولار لارسال بطاقة تهنئة الكترونية، ووفقاً لأحدث التقديرات فإن ما يقرب من ٢١٪ من سكان الولايات المتحدة ومعظم العالم ليس لديهم بطاقات ائتمان وبعض السكان البالغين لا يستطيعون الحصول على بطاقات ائتمان إما بسبب تدني دخولهم أو وجود مشكلات دين لديهم، وكذلك فإن عدداً كبيراً من المراهقين والأطفال يمثلون نسبة مئوية هامة من المشترين بالنظام الفوري Online غير مؤهلين لاستخراج بطاقات ائتمان لأن سنهم أصغر من المطلوب، وبالنسبة لكل هذه المجموعات، فإن النقد الإلكتروني يمثل حلاً لسداد مشترياتهم فوراً Online. سواء كانت مدفوعاتهم صغيرة أو كبيرة.

ورغم أنه - كانت هناك حالات فشل كثيرة في السنوات القليلة الماضية في تقديم النقد الإلكتروني، إلا أن النقود الإلكترونية ترفض تماماً فكرة أن تنتهي، وهناك العديد من الشركات الكبرى التي تنظر إلى أن نظم النقد الإلكتروني لا تزال في بدايتها، وهذه الشركات تتطلع إلى مستقبل وري لهذه الطرق، فالنقود الإلكترونية جذابة في مجالين:

١. مجال بيع السلع والخدمات الأقل من ١٠ دولار وهو الحد الأدنى عادة لمدفوعات بطاقات الائتمان.
 ٢. مجال بيع السلع والخدمات ذات السعر الأعلى بالنسبة إلى هؤلاء الأشخاص الذين لا يستطيعون استخراج بطاقات ائتمان لظروف معينة (مثل السن، الدخل، الوظيفة، مشاكل مديونية سابقة، سمعة غير طيبة...).
- ومدفوعات الإنترنت بالنسبة للأصناف التي تكلف من سنتين قليلة إلى ما يقرب من ١٠ دولار تسمى ميكرو مدفوعات، ويرى أنصار الميكرو مدفوعات كثيراً من الطلبات لمثل هذه العمليات، ومع هذا فإن المدفوعات الصغيرة لا يبدو أنها تتكاثر بالنسبة للتجارة أو العملاء، وبصرف النظر عن مجموعات نظم الدفع الإلكتروني المحيرة أحياناً والتي تبدو متعارضة، فإن كل نظم المدفوعات الإلكترونية لديها مسائل يجب أن تجد لها حلاً مقنعاً لإزالة مخاوف المتعاملين بها وبعث الثقة لديهم في هذا المنتج، وإلا فإن المستهلكين سوف يهجرون التكنولوجيا، بصرف النظر عما إذا كانت تبدو واعدة أم لا.

فإن البنك يقيده دائماً في حساب التاجر بمبلغ الصفقة ناقصاً مقابل صغير للخدمة.

وخلال هذه العملية يجب حماية النقد الإلكتروني من السرقة والتغيير- كذلك يجب على البنك والتاجر أن يتمكنوا من التحقق من أن النقد الإلكتروني خاص بالمستهلك الذي صرفه.

توفير الأمان للنقود الإلكترونية؛

إن المشكلة الهامة التي تواجه النقد الإلكتروني هي مشكلة- إزدواجية الصرف، ولمنع حدوث هذه الإزدواجية فإن النقطة الأساسية للأمان هي التهديد بمقاضاة الشخص الذي يقوم بذلك، ونظم الحلول الحاسوبية المصورة المعقدة هي أساس إيجاد نقد إلكتروني غير قابل للتلاعب ويمكن تتبعه عودة إلى مصدره، وقتل من جزئين يوفر أماناً ويصدر اشارات كذلك عندما يحاول أى شخص أن يقوم بعملية صرف مزدوج، فعندما تحدث صفقة ثانية بنفس النقد الإلكتروني تبدأ عملية معقدة في الكشف عن هوية صاحب النقد الإلكتروني الأصلي- في حين أن النقد الإلكتروني الذي يستخدم استخداماً صحيحاً يحافظ على إخفاء اسم المستخدم، والمهم هنا هو أن هذا الإجراء متاح لحماية إخفاء مستخدم النقد الإلكتروني وفي نفس الوقت توفير نظام أمان كجزء من الأجهزة لمنع الصرف المزدوج.

فالسرف المزدوج لا يمكن اكتشافه ولا منعه بالنقد الإلكتروني المجهول، فالنقد الإلكتروني المجهول هو نقد اليكتروني- مثل أوراق النقد والعملات المعدنية لا يمكن تتبعه حتى الشخص الذي صرفه، والطريقة الوحيدة التي يمكن عن طريقها تتبع النقد الإلكتروني (لمنع غسيل الأموال مثلاً) هو أن نلحق رقماً مسلسلًا بكل عملية نقد إلكتروني، وبهذه الطريقة فإن النقد يمكن أن يكون مقترناً إيجابياً بمستهلك معين، ومع هذا فإن الأمر لا يحل مشكلة الصرف المزدوج، وبينما البنك المفرد المصدر يستطيع كشف ما إذا كانت وديعتان لنفس النقد الإلكتروني على وشك الحدوث، فإنه لا يتمكن من التأكد ممن يكون المخطئ هل هو المستهلك أم التاجر، وبالطبع فإن النقد الإلكتروني المحتوي على رقم مسلسل لم يعد مجهولاً، وهذا أحد أسباب الحصول على نقد الالكتروني في المقام الأول، فالنقد الإلكتروني المحتوي على رقم مسلسل يطرح عدداً من مسائل الخصوصية، لأن التجار يمكنهم استخدام الأرقام المسلسلة في تتبع عادات الصرف للمستهلكين، وإيجاد النقد الإلكتروني المجهول يتطلب إصدار نقد اليكتروني بأرقام مسلسلة كعلامة في صلب النقد بحيث يمكن للبنك رقمياً أن يتعرف على النقد الإلكتروني وفي نفس الوقت يزيل أى اقتران للنقد بعمل معين، وتبدأ العملية عندما يحصل المستهلك على رقم مسلسل يتحدد بشكل عفوى أو عشوائى وعليه توقيع البنك الرقمى إلى المستخدم، وعندما يتلقى المستخدم حزمة النقد الإلكتروني، فإنه يستخرج الرقم المسلسل العفوى أو العشوائى الأصلي ويحتفظ بتوقيع البنك الرقمى، ويستطيع المستهلك الآن أن يصرف النقد الإلكتروني الموقع رقمياً من البنك، وعندما يصرف المستهلك النقد الإلكتروني ويمرره التاجر إلى البنك المصدر- ويتحقق البنك من النقد الإلكتروني لأنه يحتوى على التوقيع الرقمى للبنك، في حين أن البنك لا يستطيع تحديد الشخص الذي صرف النقد، فهو يعرف فقط أن النقد الإلكتروني أصلى وأنه نفذ فعلاً.

من أنواع مختلفة من النقد الالكتروني ليكونوا قادرين على شراء سلع من أغلبية التجار الذين يقبلون النقد الالكتروني، وترسيخ النقد الالكتروني كطريقة دفع شائعة يتطلب أن يوضع معيار لصرف النقد الالكتروني وقبوله- معيار يطبقه البائعون الأفراد على نظم النقد الإلكتروني الفردي، والنقد الإلكتروني من مختلف البائعين يجب أن يكون سهل التبادل حتى أن العملاء يمكنهم تبادل نوعاً نقدياً مع آخر عند الحاجة.

كيف يعمل النقد الإلكتروني؛

للحصول على النقد الإلكتروني- يذهب المستهلك شخصياً لفتح حساب في بنك، ويبين بعض التعاريف لإثبات شخصيته، وحينما يريد المستهلك أن يسحب النقد الإلكتروني للقيام بعملية شراء، فإنه يدخل إلى البنك من خلال الإنترنت ويقدم دليل شخصيته- والتي تكون عادة شهادة رقمية- تصدرها سلطة اعتماد، وبعد تحقق البنك من شخصية المستهلك فإنه يصدر المبلغ الخاص للمستهلك من النقد الإلكتروني ويخصم نفس المبلغ من حسابه، كذلك قد يحمل البنك العميل مبالغ قليلة من الرسوم عن العملية (نسبة على كل مبلغ نقد اليكتروني يتم إصداره) ويقوم المستهلك بتخزين النقد الالكتروني في محفظة على ديسك جهاز الكمبيوتر الخاص به أو على جهاز بطاقة الكترونية خاصة تسمى البطاقة الذكية سوف يتم شرحها فيما بعد.

ويمكن للمستهلكين صرف نقودهم الإلكترونية في مواقع التجارة الإلكترونية التي تقبل النقد الإلكتروني كوسيلة للسداد، وباختصار- يرسل الكمبيوتر نقداً اليكترونياً (سنشرح ذلك في موضع لاحق من هذا الفصل) إلى التاجر مقابل الإجمالى المحدد للسلع أو الخدمات حينئذ- يتأكد التاجر من سلامة النقد الإلكتروني (بأن يتأكد من أنه غير مزور وأنه خاص فعلاً بالمستهلك) وعندما تشحن السلع أو الخدمات فعلاً إلى المستهلك يمكن للتاجر أن يقدم النقد الإلكتروني إلى البنك المصدر للإيداع، وحينئذ



فعلاً مثلما يكون لها بعض العيوب الفريدة أيضاً.

- وبالنسبة للجزء الأعظم، فإن صفقات النقد الإلكتروني أكثر كفاءة (ومن ثم أقل تكلفة) من الطرف الأخرى، وهذا يشجع على زيادة أنشطة الأعمال بما يقدمه من تقديم أسعار أقل بالنسبة للمستهلكين وتحويل النقد الإلكتروني على الإنترنت يكلف أقل من إجراءات عمليات بطاقات الإئتمان، حيث يلاحظ أن نظم تبادل النقود التقليدية تتطلب البنود والكتب وآلات الصرف الآلية، ونظاماً موازياً للعملية الإلكترونية لإدارتها وتحويلها وتوزيع النقد، وهذه متواجدة وهي الإنترنت، ومن خلال نظم الكمبيوتر الموجودة، لذلك فإن التكلفة الثابتة للعناصر المادية Hardware للقيام بعملية النقد الالكتروني تكاد تكون صفراً، ولأن الإنترنت ذات مجال عالمي فإن المسافة التي على العملية الالكترونية أن تقطعها لا تؤثر في التكلفة، وعند النظر في الحركة المادية للنقد والشيكات فإن المسافة والتكلفة تكون نسبية، فكلما زادت المسافة التي على العملة قطعها كلما زادت تكلفة حركتها ومع هذا فإن تحريك النقد الالكتروني من ديترويت إلى سان فرانسيسكو يكلف نفس تكلفة الحركة من سان فرانسيسكو إلى هونج كونج، ويستطيع كل فرد استخدام النقود الالكترونية، فالتجار يمكنهم الدفع لتجار آخرين في علاقة شركة بشركة، والمستهلكون يمكنهم الدفع من واحد لآخر، والنقد الالكتروني لا يستلزم أن يكون لدى أحد الطرفين ترخيص خاص مثلما يلزم الأمر في الصفقات التي تتم ببطاقات الائتمان.

- والنقد الإلكتروني له عيوب ملحوظة- ففي الولايات المتحدة- على سبيل المثال- نجد فكرة ضريبة الانترنت مستمرة كقضية ساخنة، ومفهوم ضريبة الانترنت يطرح مشكلات وأسئلة كثيرة، فهل يستطيع تاجر في الولايات المتحدة تحميل وتحصيل ضريبة انترنت على سلع مبيعة لمشتري في زيمبابوي؟ وهل على زيمبابوى أن تتلقى نصيباً من الضريبة؟ وللأسف فإن استخدام النقد الإلكتروني لسداد أى ضرائب لا يتيح مجالاً للمراجعة، فالنقد الإلكتروني ما هو إلا مثل النقد الحقيقي لا يمكن تتبعه بسهولة.

- ولأن النقد الإلكتروني لا يمكن تتبعه أيضاً- فهنا تثار مشكلة أخرى وهي غسيل الأموال- فغسيل الأموال يمكن وقوعه بسهولة من خلال شراء سلع وخدمات بالنقد الالكتروني فالنقد الالكتروني من مصادر مشبوهة يمكن صرفه بدون اظهار اسم الشخص بالنسبة لسلع ذات قيمة، وتباع السلع مقابل نقد حقيقى في السوق المفتوحة، وبالطبع يمكن شراء السلع في دولة أخرى، بما يزيد من تعقيد الأمور الخاصة بالولاية القضائية.

- ومثلما هو الحال بالنسبة للعملة الحقيقية فإن النقد الالكتروني عرضه للتزوير، فمن الممكن- رغم أن هذا بالغ الصعوبة إيجاد وصرف نقد الكتروني مزيف (مثل أى نوع من النشاط على أساس الإنترنت، فبدون إجراءات وقائية ومضادة قوية فإن التزوير الالكتروني يمكن حدوثه) وبعد التزوير هناك عوامل اقتصادية رقمية مدمرة عديدة محتملة.

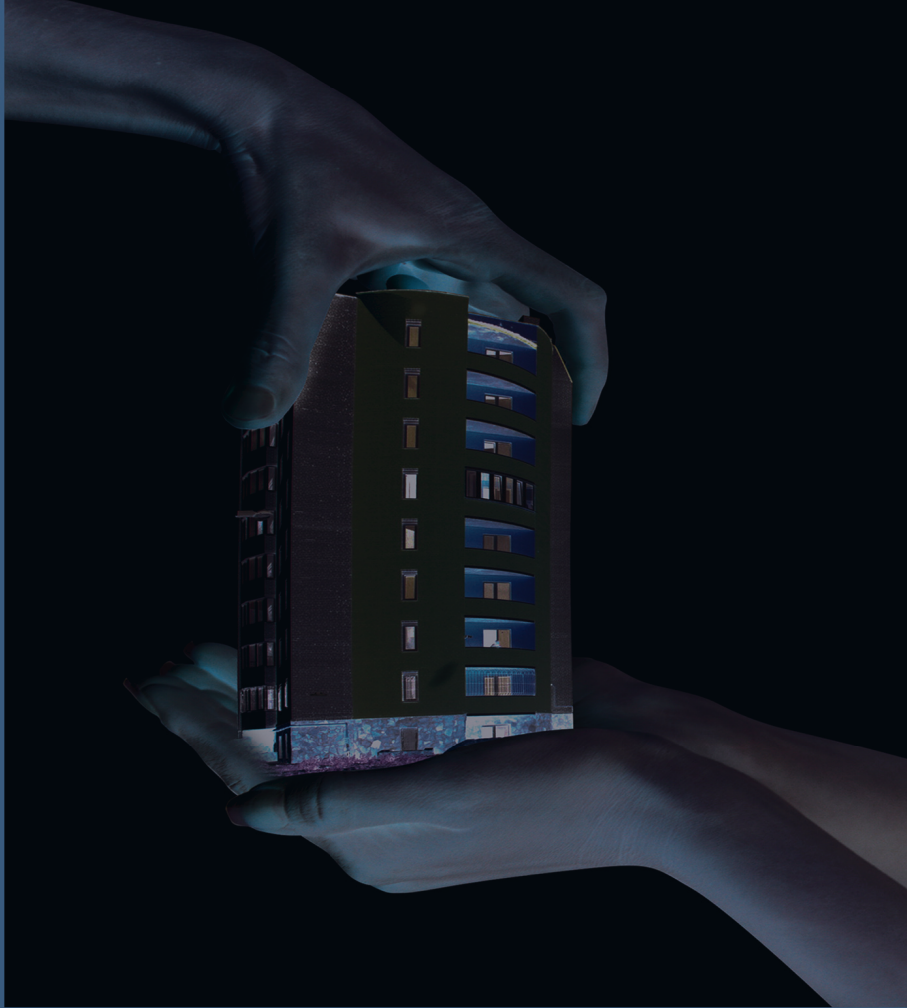
- وأخيراً، فإن النقد الالكتروني هو مرونة تجارية، فالتجار في كل العالم كانوا بطيئين لاتخاذ النقد الالكتروني كنظام دفع مقبول، وعملية جعل النقد الالكتروني شائعاً كبديل لنظم الدفع الإلكتروني يتطلب قبولاً واسعاً، ولا يرغب العملاء في أن يحملوا دسنة



شركة الفيصل العقارية

إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني

معا نحقق أحلامك



نبني ونُدعم ونشتري ونبيع ونؤمن لك كل ما
تحتاجه في مجال العقارات.
تعمل شركة الفيصل العقارية من خلال كوادِر
مؤهلة على توفير خدمات مبتكرة لزيائنها
الكرام باقّة من الخدمات التي تلبي إحتياجات
العملاء في مجالات متقدمة.

الخرطوم (3) - مقابل الدفاع المدني ولاية الخرطوم

ت: 183595864 - 183595867 - 183595866 فاكس: 56859538

البحث والتطوير والمعرفة

إستراتيجية حتمية للتنمية



د. أحمد الصديق جبريل

على المثال الذي في النفس والرابعة تأليف أرقام تدرك بحاسة البصر دالة على اللفظ وهي الكتابة . ويقول ابن تيمية رحمه الله: العلم نوعان: أحدهما العملي وهو ما كان شرطاً في حصول المعلوم كتصور أحدنا لما يريد أن يفعله، فالمعلوم هنا متوقف على العلم به محتاج إليه، والثاني العلم الخبري النظري وهو ما كان المعلوم غير مفتقر في وجوده إلى العلم به، كملئنا بوجدانية الله تعالى. أما المعرفة فهي مجموعة من المعاني والمفاهيم والمعتقدات والأحكام والتصورات الفكرية التي تتكون لدى الإنسان نتيجة لمحاولاته المتكررة لفهم الظواهر والأشياء المحيطة به كما عرفها البعض على أنها شبكة مفاهيم تتضمن كل الأنماط المعرفية في حقبة زمنية معينة ، أي إنها تدور في مجملها حول الإدراك والفهم . وعليه تشمل المعرفة مجموع المعارف الروحية ، الوثنية

مفهوم العلم والمعرفة :

يعرف العلم بأنه منهج يسعى للوصول إلى مجموعة مترابطة من الحقائق الثابتة المصنفة والقوانين العامة . ويقول الإمام الغزالي رحمه الله : أن العلم على قسمين: أحدهما شرعي، والآخر عقلي. وأكثر العلوم الشرعية عقلية عند عالمها وأكثر العلوم العقلية شرعية عند عارفها والعلم ينقسم إلى أولي، وإلى مطلوب، فالمطلوب من المعرفة لا يقتصر إلا بالجد والمطلوب من العلم الذي يتطرق إليه التصديق أو التكذيب لا يقتصر إلا بالحجة والبرهان وهو القياس ولتوضيح موضوع العلم يشرح الغزالي: الشيء له في الوجود أربع مراتب: الأولى حقيقته في نفسه والثانية ثبوت مثال حقيقته في الذهن وهو الذي يعبر عنه بالعلم والثالثة تأليف مثاله بحروف تدل عليه وهي العبارة الدالة



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

بأسره ودعم معيشتهم". ولتحقيق ذلك تعتمد المؤسسة في برامجها اعتماداً كلياً على المعرفة، فبرامج المؤسسة قاعدتها العلم والتكنولوجيا والبحث والتحليل". وفي عام ١٩٧٠ أنشأ الكنديون مركز بحوث التنمية الدولية (IDRC) بهدف "التمكين من خلال المعرفة" through knowledge "حيث يؤدي البحث إلى تزويد المجتمع بوسائل اكتساب المعرفة المناسبة واللازمة للتنمية. أما المؤسسة الوطنية للعلوم في أمريكا فقد National Science Foundation حددت أهدافها في ثلاثة محاور:

- النهوض بالإكتشافات والنشر المتكامل وتوظيف المعلومات الجديدة في خدمة المجتمع.
- تحقيق التمايز في العلوم والرياضيات والهندسة وتدريب التكنولوجيا في جميع المستويات التعليمية.
- تمكين الولايات المتحدة من التمسك بقيادة العالم في جميع مجالات العلوم والرياضيات والهندسة.

تؤكد هذه الأهداف المتقاربة، الاعتقاد بأن من شأن البحث العلمي إعطاء الدول مجالاً واسعاً من الاختيارات في تحديد مسار المستقبل الاقتصادي والاجتماعي والأمني، كما أنها تقرر صراحة بأن تمايز البرامج التعليمية يبقى في أساس نجاحها. وإذا عقدنا مقارنة لواقع الإنفاق على البحوث والتطوير في الدول المتقدمة وقارنا ذلك مع عالمنا العربي والإسلامي لوجدنا أن إنفاق الولايات المتحدة والتي تعد أكبر دولة زراعية من حيث الموارد، يشكل إقتصاد المعرفة فيها أكثر من ٧٠٪ من الناتج الإجمالي، تنفق على الأبحاث والتطوير ما يفوق الـ ٣٠٠ مليار دولار يقدر بحوالي ٢٠٧٪ من الناتج الإجمالي في العام ٢٠٠٧ م، وهو ضعف ما أنفقته اليابان على البحوث والتطوير والتي جاءت في المركز الثاني بما نسبته ٢٪ من ناتجها الإجمالي، في حين نجد أن إنفاق الدول العربية على البحوث والتطوير لا يكاد يساوي شيئاً مقارنة مع الإنفاق العالمي الهائل على هذا المجال بإستثناء دولة الإمارات العربية المتحدة التي أولت إقتصاد المعرفة إهتماماً خاصاً غطى مؤشرات الأداء الاقتصادي، البنية الأساسية للمعلومات، نظم الابتكار، نظم التعليم، نظام الحوافز الاقتصادية، الحكومة الإلكترونية، التعليم الإلكتروني، التجارة الإلكترونية، الصيرفة الإلكترونية، وسوق العمل المرتبط بتقنية المعلومات والاتصالات. وفي جانب آخر نلاحظ أن الدول المتقدمة يشكل فيها إنفاق القطاع الخاص على البحوث والتطوير نسبة كبيرة مقارنة بإنفاق الدولة على هذا المجال، ففي اليابان مثلاً بلغ إنفاق الدولة على البحوث والتطوير ١٩٪ في حين بلغ إنفاق القطاع الخاص ٨١٪ وفي الولايات المتحدة الأمريكية بلغ إنفاق الدولة على البحوث والتطوير ٢٥،٧٪ مقابل ٦٤،٣٪ للقطاع الخاص أما في الدول العربية فتجد أن متوسط إنفاق الدولة على البحوث والتطوير (على قلتها) يفوق الـ ٩٥٪ في حين يساهم القطاع الخاص بمتوسط نسبة ٥٪، وذلك يشير إلى وجود ارتباط عكسي بين التقدم العلمي والتكنولوجي وبين نسبة الإنفاق الحكومي على البحث العلمي.

ويمكن إيراد نماذج للتطور التقني اعتماداً على نسب استخدام الإنترنت في العالم وعدد المواقع المضيئة للمواقع الإلكترونية: جدول رقم (١): عدد مستخدمي الإنترنت كنسبة من السكان للعام ٢٠٠٧ م:

الناقصة وعدم الانسجام وغير ذلك، فيحدد الصعوبات ويبحث عن الحلول ويقدم تخمينات ويصوغ فروضاً من التناقض ويختبر هذه الفروض ويعيد اختبارها ويعديلها ويعيد اختبارها مرة أخرى، ثم يقدم نتائجه في آخر الأمر وكل هذه الخطوات تصب في معين المعرفة، أو العملية التي تسمح بإقامة توافق بين الضروريات التقنية وإرادة إنتاج منتج جديد.

ثالثاً: التقنية وإقتصاد المعرفة:

تلعب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات دوراً حاسماً في إقتصاد المعرفة بحيث أنه يبدو من الصعب اليوم التمييز بين مفهومي إقتصاد المعرفة والإقتصاد الجديد أو الإقتصاد الرقمي، حيث أن التقنية تمثل عامل تسريع لوتيرة الابتكار إضافة إلى أنها تشكل دعامة جماعية وتفاعلية أكثر للمعرفة، هذا بجانب أنها تساعد في تخفيض تكاليف نقل المعرفة وترميزها.

إدارة المعرفة:

تعني إدارة المعرفة هندسة وتنظيم البيئة الإنسانية والعمليات التي تساعد المؤسسة على إنتاج المعرفة وتوليدها، من خلال اختيارها وتنظيمها، واستخدامها، ونشرها، وأخيراً نقل وتحويل المعلومات الهامة والخبرات التي تمتلكها المؤسسة للأشخاص المناسبين في الوقت المناسب ليتم تضمينها في الأنشطة الإدارية المختلفة، وتوظيفها في صنع القرارات الرشيدة، وحل المشكلات، والتعلم التنظيمي، والتخطيط الاستراتيجي. وتلعب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات دوراً رئيساً ومحورياً في بناء نظم إدارة المعرفة، من خلال قدرتها على تسريع عملية إنتاج المعرفة ونقلها. وتساعد أدوات إدارة المعرفة في جمع وتنظيم معرفة الجماعات، ومن ثم جعل هذه المعرفة متوفرة ومتاحة للجميع.

مؤشرات إقتصاد المعرفة:

يمكن تصنيف مؤشرات إقتصاد المعرفة في عدة فئات كما يلي:

(أ) مؤشرات العلم والتقنية:

تشكل البيانات المتعلقة بالأبحاث والتطوير وإحصائيات براءات الاختراع والمؤشرات العلمية وميزان المدفوعات التقنية ومؤشرات نشر المعلومات أهم مؤشرات قياس إتجاه العلم والتقنية، بإعتبارها المحددات الرئيسية لتطور العلم والتقنية في أي بلد من البلدان ويمكن تناول ذلك على النحو التالي:

(أ) البحوث والتطوير:

تشكل بيانات البحوث والتطوير المؤشرات الأساسية لإقتصاد المعرفة ويتم قياس ذلك من خلال النفقات المخصصة للبحوث والتطوير وفرق العمل المستخدمة في مجال البحوث والتطوير هذا فضلاً عن حجم المخرجات من هذه البحوث. والناظر إلى الأدبيات والتجارب العالمية يلحظ أن المؤسسات البحثية في العالم الصناعي أنشأت لأهداف ومهام مميزة، ففي عام ١٩١٣ حددت مؤسسة روكفلر الأمريكية رسالتها بأنها "مؤسسة عالمية قاعدتها المعرفة تلتزم بالعمل على إثراء حياة الفقراء في العالم

الاقتصادية السياسية، الثقافية والعلمية في الوقت نفسه، لذا توجد أنواع مختلفة من المعارف فإذا كان إدراجها ضمن فئات معينة قد شابه نوعاً من الاختلاف بين المفكرين إلا أن هذا الاختلاف يعود بالدرجة الأولى إلى المدرسة الفكرية التي ينتمي إليها صاحبها.

وانطلاقاً من تحديد مفهومي المعرفة والعلم نجد أن هنالك ضرورة للتمييز بين العلم والمعرفة من جهة وبين المعرفة العلمية والمعرفة التقنية أي أدوات العلم ومبتكراته المادية من جهة أخرى، فإذا كان من الممكن الحديث عن "عالمية العلوم فإن للتقنية خصوصياتها المشتقة من الظروف التي تراكت وتكونت في كنفها، وإذا كانت منجزات العلم متاحة فإن مبتكراته التقنية التي تجيب عن الحاجات تظهر في بيئتها، وهكذا فليست التقنية هي المقصودة بالتكامل إلا في قوانينها العامة بسبب طبيعتها العلمية فالباحث يتوجه بالدراسة إلى تناول جانب المعرفة التي تشترك مع العلم في دقته والمقصود هو العلم بأفافة الرحبة والمعرفة العلمية للكون والحياة والأفراد عن وعي ونظرة مدركة فإن العناية بالعلم بحثاً واستقصاء وتخصصاً وكشفاً، وإنما يصب في النتيجة في إطار المعرفة بمعناها الشامل وكما أن تبسيطه وإدخال مفاهيمه ومناهجه ومعلوماته إلى حياة الأفراد بما هو جانب من جوانب نشر المعرفة العلمية، وإرساء التوازن ما بين العلم والعمل على أن استيراد العلم أو نتائج التقنية لن يحقق المعرفة التي نرجوها ما لم نتعلم لغة هذه الحضارة الجديدة والقوانين التي تحكم حريتها، أي ما لم تتبع من داخلنا وتصحب جزءاً من كياننا الفكري، وهذا يعتمد أولاً على المشاركة الواسعة من مختلف القوى العلمية، وعلى الإيمان بأن حقائق العلم ليست أبدية وثابتة وبالإمكان على الدوام مناقشتها والإتيان بالجديد فيها.

والمعرفة هي قدرة إدراكية ولا تنفصل عن العلم، بل هي العلم في كثير من التعريفات، وتعد المعرفة سلعة إقتصادية هامة ومصدراً للابتكار أساساً متيناً لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات ويمكن تناول ذلك على النحو الآتي:

أولاً: إقتصادية المعرفة:

تعد المعرفة سلعة إقتصادية هامة وخاصة، تتميز عن السلع الإقتصادية المادية، ولها مردود إجتماعي مرتفع جداً، مما جعلها تشكل آلية قوية للنمو الإقتصادي، ولها خصائص تميزها خاصة في هذا العصر الذي أصبحت فيه وسائل المعرفة متاحة وسهلة للجميع، وتتلخص خصائص المعرفة في الآتي:

- (١) المعرفة سلعة غير حصرية، ويصعب التحكم بها، فتكون مفيدة لأخريين لم يتكلفوا شيئاً في إنتاجها.
- (٢) المعرفة سلعة غير تنافسية، وغير قابلة للنفاذ لأنها لا تلتف عند الإستخدام، أي أنه يمكن إستخدامها بغية إنتاج عمل ما دون تكلفة، فضلاً عن إستخدامها على الشيوع دون حرمان أحد منها.
- (٣) تراكمية المعرفة بحيث أن كل معرفة قد تكون عاملاً أساسياً في إنتاج معارف جديدة أي أن المعرفة سلعة إنتاجية قادرة على توليد سلع جديدة تكون في حد ذاتها قابلة للإستخدام.

ثانياً: إبتكارية المعرفة:

الإبتكار هو العملية التي يصبح عندها الفرد حساساً للمشكلات وأوجه النقص وفجوات المعرفة والمبادئ

أسعار شراء تلك المعرفة ومحدودية القدرة على الإنفاق عليها.

- تكوين منظومة معرفية قادرة على نشر المعرفة واكتسابها وإنتاجها.
- تسخير الإقتصاد المعرفي كأحد القوى الدافعة لحل مشاكل النمو الاقتصادي وتحقيق الرفاهية.
- تهيئة البيئة الصالحة للتعامل مع الإقتصاد المعرفي من خلال تكوين قطاعات اقتصادية قادرة على التعامل مع هذا الإقتصاد الحديث، وهذا بدوره يتطلب إقامة مجتمع معرفي قادر على التعامل مع هذا النوع من الإقتصاد.
- نشر وتعميم مفهوم الحكومة الإلكترونية ، من أجل سهولة الاندماج بالإقتصاد المعرفي الفاعل، وتقديم أفضل الخدمات لأفراد المجتمع.



ث) ميزان المدفوعات التكنولوجية:

ميزان المدفوعات التكنولوجية هو إجراء لعمليات نقل دولية للتكنولوجيا غير المدمجة ، وهذه تضم عدة فئات أهمها عمليات نقل التكنولوجيا ، وعمليات نقل الرسومات ، وتقديم الخدمات التقنية ، والأبحاث ذات الطابع الصناعي .

ج) مؤشرات التخصصات العلمية التكنولوجية.

٢) المؤشرات المأخوذة من البحوث حول تنظيم نشاطات الابتكار وهذه تشمل البحوث حول التكنولوجيا والبحث الجماعي حول الابتكار وبحث المهارات للابتكار .

٣) المؤشرات المتعلقة بالموارد البشرية ، وتتمثل في التعليم والتدريب والكفاءات والمهن .

٤) مؤشرات نشر تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وهذه تتمثل في إنتاج تكنولوجيا المعلومات ونشرها .

الفجوة المعرفية في العالم العربي والإسلامي وكيفية علاجها :

ومن واقع التحليل لرأس المال المعرفي في المنطقة العربية والإسلامية وإمكانات الطلب على المعرفة، نجد أن المجتمع العربي يعاني من فجوة معرفية واسعة الأمر الذي يتطلب من الجميع أن يلعب دوراً متكاملاً في اكتساب المعرفة وتشكيل بنائها المجتمعية وأدائها في مجالات الإقتصاد، وذلك من خلال تكثيف النشاط المعرفي في الحياة اليومية . ولغرض التغلب على هذه الفجوة المعرفية، يتطلب تكثيف المدخل المعرفي في الحياة اليومية لزيادة عدد العاملين في المنظومة المعرفية، وإقامة مجتمع المعرفة عن طريق تسارع إنتاج المعرفة وتوظيفها فإنه لا بد من مراعاة الآتي :

- الاهتمام بتثنية الطفولة بكونها المرحلة الأكثر تأثيراً في تعليم الفرد وإكسابه المعرفة والمهارات، كما أنها الأكثر حساسية وتأثيراً في ترسيخ أسس المعرفة وإنتاجها وتوظيفها.

- تطوير التعليم في جميع مراحله ، الأمر الذي يتطلب إعادة النظر باستراتيجيات التعليم بكل فروعها (سياسة التعليم، إعداد المعلمين، إعادة المناهج التعليمية) على أسس قادرة على اكتساب المعرفة وتوظيفها ونشرها.

- العمل على تطوير نوعية التعليم في مؤسسات التعليم العالي بما ينسجم والتطور الذي حصل في عالم المعرفة والمعلوماتية حيث أشار تقرير للمكتب الإنمائي التابع للأمم المتحدة أن مناهج الجامعات العربية في تعليم مادة الحاسوب ما زالت تدل على قصور تلك المناهج في تغطية جميع المهارات الأساسية لتعلم الحاسوب.

- الاهتمام بالمستوى الأكاديمي لهيئات التدريس لاسيما في التخصصات العلمية والمعرفية.

- رعاية البرامج الداعمة لتنمية الإبداع ورعاية المبدعين وتبني تمويل تنفيذ براءات الإختراع رفعا لمستوى رأس المال المعرفي .

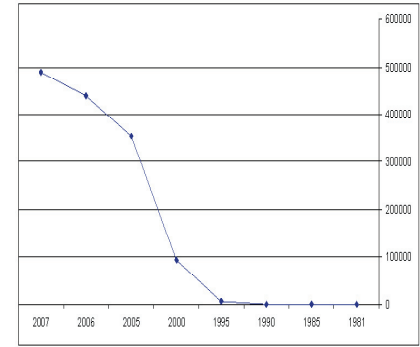
- دعم وتشجيع عملية نشر المعرفة بين أفراد المجتمع ودعم السلع المعرفية على المستوى الحكومي والقطاع الخاص.

- تذليل العقبات المقيدة للطلب على المعرفة كارتفاع

الدولة	مستخدمي الإنترنت (بالمليون)	نسبة مستخدمي الإنترنت من عدد السكان
الولايات المتحدة الأمريكية	٢١٦	٧٠٪
الصين	٢١٠	١٢٪
اليابان	٨٦	٦٧٪
الإمارات	١,٣	٣٣٪
قطر	٠,٢	٢٧٪
الكويت	٠,٧	٢٦٪
البحرين	٠,٢	٢١٪
المغرب	٤,٦	١٥٪
السودان	٢,٨	٨٪
مصر	٥,١	٧٪
العالم	١,١٧٣	١٨٪

المصدر: الإتحاد الدولي للاتصالات .

والرسم البياني التالي يوضح التطور الهائل في عدد مواقع إستضافة المواقع الإلكترونية عالمياً (بالآلاف):



Source: www.nw.com

ب) إحصائيات براءة الإختراع :

براءة الإختراع هي حق إحتكار مؤقت تمنحه الحكومة إلى مخترع مقابل نشر إختراعه لفترة محدودة وفقاً لشروط معينة ، وتستخدم ثلاثة معايير لتعداد براءة الإختراع وهي التعداد وفقاً للأولوية ويظهر إستراتيجية منح براءات الإختراع والتعداد وفقاً لبلد إقامة المخترع وهذه تعكس القدرة التكنولوجية لبلد ما والتعداد وفقاً لبلد إقامة مودع الطلب وتمثل التحكم بالإختراع . وفقاً لتقرير المنظمة العالمية للملكية الفكرية التابعة للأمم المتحدة (ويبو) أن اليابان أتت في المرتبة الأولى عالمياً في براءات الإختراع تليها أمريكا ثم الصين وقال رئيس المنظمة العالمية للملكية الفكرية إن الأرقام تمثل تحولاً تاريخياً في جغرافية مجال الابتكار والإختراع من الدول المتقدمة إلى الدول المتحولة للصنعة . (الويبو) هي منظمة دولية تهتم بتعزيز الاستفادة من إنجازات الفكر الإنساني وحمايتها. ويقع مقر الويبو في جنيف (سويسرا) وهي إحدى الوكالات الست عشرة المتخصصة في منظومة الأمم المتحدة. وتدير المنظمة ٢١ معاهدة دولية معنية بمختلف جوانب حماية الملكية الفكرية. وتضم ١٧٥ دولة .

ت) المنشورات العلمية :

حيث أن بيانات العلم الكمي تركز على عدد المنشورات العلمية للباحثين .

أولاً: مقدمه:

يعرف العجز في الموازنة العامة بأنه زيادة النفقات عن الإيرادات العامة. وتشأ هذه المشكلة بسبب ضعف الإيرادات المحلية وبالأدوات الضريبية ذات الطبيعة المباشرة من جانب ومن جانب آخر زيادة النفقات العامة للدولة سواء أكانت الجارية أم الترموية. وعادة توصف أدبيات المالية العامة للدولة النامية بأنها ذات عجز مستمر والدول المتقدمة بالاقتصاديات ذات الفوائض. ويلقي موضوع تغطية عجز الموازنة-أو كما يدعى فجوة الموارد الداخلية- اهتماماً متزايداً. وهذا الاهتمام ينشأ بصورة أساسية من الأسلوب الذي يدار به العجز حيث أن لذلك آثاراً كبيرة على الاستقرار النقدي والمالي في الاقتصاد المعين. وأيضاً فإن رغبة الكثير من الدول في تحسين صورة مؤشرات الكلفة بهدف زيادة جاذبية مناخها الاستثماري تجعل هدف سد فجوة الموارد الداخلية من أولوياتها المهمة وفي أحيان كثيرة يأتي الاهتمام بالعجز في إطار أهدافها الاستراتيجية المعلنة في برامجها الاقتصادية المختلفة. ومن الطبيعي أن تتباين وسائل علاج مشكلة العجز في الموازنة بسبب اختلاف كفاءة كل أسلوب متبع وفقاً لاعتبارات التكلفة والعائد وأيضاً وفقاً للظروف الاقتصادية السائدة. ومن الطرق الشائعة في تمويل العجز الاعتماد على التمويل التضخمي وذلك بالاقتراض المصرفي (طباعة نقود جديدة) ، وفي أحيان أخرى يتم الاعتماد على أدوات سوق المال باستدانة الدولة من الجمهور عن طريق إصدار السندات أو الصكوك وغيرها من الأدوات.

دور مكوك الخدمات في تمويل عجز الموازنة العامة



د. فتح الرحمن محمد صالح - بنك الاستثمار المالي

الأدوات المالية الداخلية (إصدارات شهادات شاملة). الجدول رقم (١) يوضح تطور عجز الموازنة في الاقتصاد السوداني خلال الفترة ٢٠٠١/٩٨ ونسبة تمويل هذا العجز من المصادر الخارجية.

(المبالغ بالليار دينار)

العام	حجم العجز في الموازنة العامة	التمويل الخارجي	نسبة تمويل العجز من المصادر الخارجية
٢٠٠٠	٢٠,٨	١١,٧	٥٦,٢٥%
٢٠٠١	٥٣,٦	٥,٤	١٠,٠٨%
٢٠٠٢	٤٦,٦	٨,٣	١٧,٨٢%
٢٠٠٣	٣٢,٦	٢٢,٤	٦٨,٧٣%
٢٠٠٤	٧٩,٩	٤٩,٩	٦٢,٤٥%
٢٠٠٥	١٦٦,٣	٤٨,١	٢٨,٩٣%
٢٠٠٦	٣١٧,٨	٩٦,٧	٣٠,٤٣%

المصدر: بنك السودان المركزي ، التقارير السنوية للفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٦ م.
من الجدول يلاحظ الآتي :

- الاتجاه العام للعجز في الموازنة العامة هو التزايد .
- تزايد نسبة العجز المالي للفترة من ٢٠٠٠-٢٠٠٦ م حيث ازداد بنسبة ١,٤٢٧,٨٩ % للعام ٢٠٠٦ م مقارنة بالمستوى الذي كان عليه في العام ٢٠٠٠ بسبب التوسع في الإنفاق العام بصورة أكبر من زيادة الموارد.
- فيما يختص بتمويل العجز فقد تم توضيح مدي تغطيته من المصادر الخارجية لإبراز مدي العبء الواقع على الموازنة جراء ذلك، وبالتالي ضرورة الاعتماد على المصادر الداخلية لتغطية العجز باستخدام موارد الجمهور خاصة في ظل تزايد العملة المتداولة خارج نطاق الجهاز المصرفي. يلاحظ من الجدول أن نسبة الاعتماد على المصادر الخارجية في متأرجحة خلال الفترة وبلغت في المتوسط ٢٩,٢٤ % مما يعني أن حوالي ٦٠,٧٦ % من العجز تم تغطيته من الموارد الداخلية ويعزي ذلك بصورة مباشرة إلى تزايد اعتماد الدولة على الأوراق المالية الحكومية مثل شهادات "شهادة" والصكوك الحكومية "صرح" كأدوات مهمة في سد عجز الموازنة العامة.

ثانياً: هدف المقال:

يهدف المقال لإبراز إمكانية استخدام أدوات سوق المال بالتأكد على قطاع الخدمات في تغطية عجز الموازنة العامة بحسبان أن هذا القطاع يعتبر من القطاعات التي أصبحت تشكل نصيباً مقدراً ومتزايداً في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي السوداني خلال الفترة الماضية.

ثالثاً: تنظيم المقال:

يقسم المقال إلى ثلاثة أقسام رئيسية ، حيث يناقش القسم الأول بعد المقدمة عجز الموازنة العامة في السودان خلال الفترة ٢٠٠١/٩٨ م، وطرق تمويله بالتركيز على المصادر الخارجية، وفي القسم الثاني يستعرض تطور مساهمة قطاع الخدمات في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي GDP لنفس الفترة لتوضيح مدي الأهمية التي يشغلها هذا القطاع في الاقتصاد الوطني. القسم الثالث من المقال يناقش الأدوات المالية المختلفة المستندة على قطاع الخدمات والتي يمكن أن تسهم في تقليل الاعتماد على المصادر الخارجية وأيضاً لتكملة الدور الذي تلعبه الأوراق المالية الأخرى مثل شهادات المشاركة الحكومية (شهادة) في تغطية عجز الموازنة. يتضمن المقال خاتمة توضح مدي إمكانية استخدام مثل هذا النوع من الأدوات في تغطية عجز الموازنة في السودان .

القسم الأول

نظرة علي عجز الموازنة في السودان

الاقتصاد السوداني كغيره من الاقتصاديات النامية يواجه بعجز في موازنته العامة السنوية نتيجة للتوسع في الصرف على الخدمات الأساسية كالتعليم والصحة ومشروعات البنية التحتية إلى جانب الضعف النسبي للموارد الذاتية العامة. ويرجع ضعف الموارد مقارنة بالنفقات العامة إلى عوامل كثيرة أهمها ضعف الوعي الضريبي بصورة عامة لدى الممولين من الأفراد والمؤسسات، إلى جانب سعي الدولة لتطوير بيئة الأعمال باستمرار عن طريق خفض الضرائب، بالإضافة إلى أن دخول السودان في تكتلات تجارية إقليمية مثل الكوميسا، المنطقة العربية الحرة الكبرى، اتفاقية منظمة التجارة العالمية- في طور الانضمام- وغيرها يستلزم تخفيضات جمركية كبيرة. كل هذه العوامل - بجانب ضعف إيرادات مؤسسات ووحدات القطاع العام - يسهم بلا شك في إحداث العجز في الموازنة. والجدير بالذكر أن العجز في الموازنة ليس بالخطورة طالما أن إدارته تتم وفقاً لسياسات اقتصادية ونقدية رشيدة، الأمر الذي بدأ يحقق مؤخرًا في البلاد بفعل الاعتماد على



في أدبيات المالية العامة فإن وسائل تغطية العجز تعتمد إما على المصادر الداخلية (الاعتماد على النظام المصرفي التمويل بالعجز) أو فرض ضرائب إضافية، وكلا الأسلوبين يشكلان خطراً على الاستقرار النقدي أو المصادر الخارجية (الاقتراض الخارجي) أو مزيج من الاثنين. وغالباً ما تلجأ الدول وبالذات النامية إلى أيسر الطرق وهي الاعتماد على التمويل بالعجز، وغالباً إذا لم تحسن إدارته يؤدي إلى زعزعة الاستقرار النقدي والمالي في الاقتصاد المعين، وهو ما كان يحدث سابقاً في الاقتصاد السوداني، ولكن انخفاض ذلك إلى أدنى مستوى لصالح أدوات مالية جديدة لتغطية العجز (الاقتراض من الجمهور، موارد البترول، كفاءة السياسات النقدية والمالية في البلاد، وغيرها).

القسم الثاني

مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي:

ساهم تميز السودان بوفرة وتعدد الموارد الطبيعية فيه لسيادة القطاع الزراعي في الاقتصاد كأبرز قطاع يساهم في الناتج المحلي الإجمالي وبالتالي في التوظيف والصادرات وغيره من المتغيرات الاقتصادية الكلية. وأيضاً ارتباطه أمامياً وخلفياً ببقية القطاعات الاقتصادية الأخرى كما يساعد في تحريكها وتنميتها. وبتزايد معدلات التحديث في الاقتصاد بفعل سرعة اندماج الاقتصاد المحلي في الاقتصاد العالمي تنامي دور قطاع الخدمات – بأنواعها المختلفة سواء أكانت الحكومية أم غير الحكومية – في الاقتصاد. ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول رقم (٢).

جدول رقم (٢) مساهمة القطاعات الاقتصادية في الناتج المحلي الإجمالي للأعوام ٢٠٠٠-٢٠٠٦م

مساهمة القطاع (%)	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢	٢٠٠٣	٢٠٠٤	٢٠٠٥	٢٠٠٦
الزراعة	٤٦,٤	٤٥,٦	٤٦,٠٠	٤٥,٦	٤٤,٥	٣٩,٦	٣٩,٣
الصناعة التحويلية والتعدين	١٥,٠	١٦,٦	١٧,٠٠	١٧,٨	١٩,٠٠	٢٢,٨٠	٢٢,٨٠
الكهرباء والمياه	١,٧	١,٧	١,٧	١,٧	١,٦	١,٤	١,٤
التشييد	٤,٧	٤,٥	٤,٤	٤,٧	٤,٨	٤,١	٤,١
الخدمات	٣٢,٢	٣١,٦	٣٠,٩	٣٠,٢	٣٠,١	٣٢,١	٣٢,٥

المصدر: بنك السودان المركزي، التقارير السنوية للفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٦م.

يلاحظ من الجدول رقم (٢) الآتي:

١. متوسط مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي خلال الفترة ٢٠٠٠-٢٠٠٦ بلغ ٣١,٢٨ ٪ وهذا يعني مدي الأهمية الكبيرة التي ظل يشكلها هذا القطاع في الاقتصاد السوداني خلال الفترة.

٢. إن هذه النسبة العالية توضح أن الاقتصاد السوداني – إذا تم استثناء القطاع الزراعي – هو اقتصاد قائم على الخدمات بالأساس، على اعتبار أن مساهمة القطاع الصناعي في إجمالي الناتج المحلي الإجمالي لا تتعدى ١٦,٠١ ٪ في المتوسط لنفس الفترة.

ان ارتفاع مساهمة قطاع الخدمات في الناتج المحلي الإجمالي يعني ضمناً إمكانية قيام هذا القطاع بدور مهم في سد العجز في الموازنة العامة عبر الأدوات المالية المستندة على منتجاته واضعين في الاعتبار عن الخدمات الحكومية تشكل في المتوسط ما نسبته ١٢ ٪ (للعام ٢٠٠٦ – المصدر بنك السودان المركزي ٢٠٠٦).

القسم الثالث

صكوك الخدمات العامة:

تمثل فكرة الصكوك أصلاً مهماً في فقه الاقتصاد المالي، حيث تختلف تماماً عن السندات ذات الفائدة الثابتة أو المتغيرة القائمة على فكرة المدائنة (وجود أصل دين يؤخر مقابل فائدة مقررة سلفاً في مجلس العقد) وهذا هو عين الربا المنهي عنه في القرآن الكريم. واصالة فكرة الصكوك في الفقه الاقتصادي المالي ناتجة من كونها أدوات مسنودة بأصول منتجة تمثل مشاركة أصحابها في منافع هذه الأصول. وهذا يعني أن أساس فكرة الصكوك في النظام المالي الإسلامي قائمة على المشاركة. وكما هو معلوم فإن السندات في الأنظمة الوضعية تعد من الأدوات قصيرة الأجل، حيث يستفاد منها في إدارة السيولة للمؤسسات والأفراد وفقاً لأهدافهم، وبغض النظر تمارس الصكوك نفس الدور على أساس المدى الزمني القصير ولكن على أساس المشاركة وبالتالي صعوبة تحديد العائد مسبقاً، حيث يعتمد بصورة كبيرة على كفاءة إدارة عملية المشاركة وبالتالي صعوبة تحديد العائد مسبقاً،

حيث يعتمد بصورة كبيرة على كفاءة إدارة عملية المشاركة هذه.

١. الصكوك المصدرة بموجب توزيع منافع مؤسسات معينة في قطاع الخدمات، مثل الاتصالات، الصحة، التعليم، البنوك، (مثل شهادة مشاركة البنك المركزي-شهم)، الخدمات المالية الأخرى، وغيرها من الخدمات.

٢. الصكوك التي تتضمن خدمات مقدمة على أساس فردي مثل صك يمثل خدمة نقل عدد من الركاب أو راكب واحد جواً (في مؤسسة قطاع عام) بدرجة معينة وبوجهة محددة وخلال فترة معينة.

٣. صكوك خدمات النقل للمسافرين عبر الولايات أو النقل الداخلي (للقطاع العام) خلال فترة معينة.

٤. صكوك تمثل خدمات تعليم جامعي أو فوق جامعي سواء أكان منتظماً أم غير ذلك (في مؤسسات جامعية حكومية) خلال سنوات دراسية محددة.

٥. صكوك مكالمات هاتفية خارجية بوحدة معرفة بدقة تستخدم خلال فترة زمنية معلومة.

٦. صكوك خدمات الإعلان التلفزيوني أو الصحفي لفترات زمنية معينة خلال عام معين في مؤسسات تملكها الدولة.

٧. صكوك خدمات الكهرباء.

٨. صكوك للاستفادة من خدمات صحية معينة خلال فترة محددة. وغيرها من صور الخدمات المختلفة والتي يمكن بيع منافعها مقدماً للجمهور.

٩. وغيرها من الصكوك المستندة على الخدمات.

الأساس الشرعي والمؤسسي لصكوك الخدمات العامة:

يمكن أن تصدر الجهة الحكومية المعنية سواء أكانت اتحادية أم ولائية هذه الصكوك وعاد تصدرها وزارة المالية باعتبارها السلطة القوامية على المال العام في البلاد.

تكيف هذه الصكوك شرعياً بأنها عقد إجارة مع مشتري الصك لتقديم الخدمة المذكورة تتعهد فيها الجهة المصدرة بتقديم الخدمة لقاء الأجرة – وهي قيمة بيع الصك. وعند الاستحقاق تتعاقد الجهة المصدرة مع الوحدة التي تقدم الخدمة على تقديم تلك الخدمة لحامل الصك وبالتالي تتوفر موارد يمكن استخدامها لدعم إيرادات الميزانية. يمكن سداد قيمة المنافع المتعاقد عليها بموجب صكوك الخدمات العامة إلى الوحدات المنتجة لهذه المنافع من حصيلة إصدارات جديدة لصكوك خدمات عامة تعرضها الجهة الحكومية المخولة لها ذلك إذا حان أجل استحقاق الإصدار السابق من هذه الصكوك. كما يمكن للمؤسسات الخدمية نفسها أن تقوم بإصدار مثل هذه الصكوك سواء من أجل الإنفاق الترموي أو التشغيلي وفي كل الأحوال يجب التسعير الجيد بهذه الصكوك بالصورة التي تجعلها قابلة للتسويق.

وطالما أن هذه الصكوك مبنية على صيغة إسلامية هي الإجارة فيجوز تداولها في البورصة حيث لا يشترط فيها القبض – مثل السلم – لأن قبض المنفعة يكون باستهلاكها. وبالتالي فإن قابليتها للتداول تمثل تنوعاً جيداً للأدوات المالية المتاحة في البورصة مما يساعد في تعميقها. وبالتالي فإن هدف تمويل عجز الموازنة العامة يكون قد أسهم بصورة مباشرة في زيادة نشاط بورصة الأوراق المالية وهو ما يحتاج إليه في السودان على أساس حداثة سوق الأوراق المالية فيه. كما أنه يمكن إصدار هذه الصكوك لأجل استحقاق مرتبة بصورة لا تشكل ضغطاً زمنياً على الموازنة عند حلول أجل استحقاقاتها (الاستفادة من تجربة إصدار شهادات شهامة في هذا المجال). كما يمكن للحكومة قبولها بقيمتها السوقية لدفع الضرائب وغيرها من الالتزامات التي تنشأ للحكومة طرف الأفراد والمؤسسات وذلك لإعطائها بعداً سيولياً أعلى.

خاتمة:

يتضح مما سبق أن مسألة الاعتماد على أدوات مالية متصلة بقطاع الخدمات، مثل صكوك الخدمات العامة يمثل فرصة جيدة للدولة في تحسين موقف إيراداتها وبالتالي تغطية العجز في موازنتها، غير أن هناك قيوداً مهماً لنجاح مثل هذا النوع من صور معالجة العجز في الموازنة العامة يتمثل في ضرورة وجود مؤسسات عامة على قدر عالٍ من الكفاءة الفنية والتشغيلية بحيث تستمر في الوفاء بالتزاماتها تجاه حملة الصكوك. وفي حالة ما إذا تم استخلاص أحد المؤسسات الخدمية المصدرة لهذه الصكوك فيجب أن يضمن التزام هذه المؤسسة بسداد ما عليها من التزامات في عقد اختصاصها ويعطي ذلك هذه الصكوك قدرة أعلى من المصادقية. أضف إلى ذلك أن مثل هذا النوع من الصكوك يحتاج إلى وعي مالي متين في أوساط الجمهور ودراية جيدة عند تخطيط نظم مدفوعاتهم الجارية.

دراسة الجدوى الاقتصادية ومعايير قياس ربحية المشروعات



د. الفاتح محمد عثمان مختار
مستشار اقتصادي

يعد موضوع دراسات الجدوى الاقتصادية وتقييم المشروعات أحد الفروع الاقتصادية والإدارية الحديثة والتي لا غنى عنها لأي مشروع من المشروعات العامة أو الخاصة أو المشتركة . وسواء كان هذا المشروع قائماً بالفعل أو مجرد فكرة مطروحة . فأهمية هذه الدراسات تتمثل في سعيها لإقامة الدليل العلمي وبأسلوب كمي على مدى جودة أو صلاحية المشروع المقترح أقامته أو القرار المطلوب اتخاذه بأنفاق استثماري لشراء آلة أو إنشاء خط انتاجي جديد كمشروع قائم . ولاشك أن ذلك يتطلب فريق عمل من تخصصات متنوعة وعلى درجة عالية من المعرفة العلمية والخبرة العملية . ويتوقف تكوين الفريق على طبيعة المشروع وحجمه . ولقد أثبتت السنوات السابقة بطريقة قاطعة أن عدم القيام بدراسات الجدوى قبل إنشاء المشروعات الجديدة أو إتخاذ قرارات الإحلال والتجديد أو التوسعات في المشروعات القائمة سواء عن جهل أو تعمد هو خطأ فادح يؤدي الي تبديد الموارد وسوء استخدامها .

ويستفاد مما تقدم أن مجال عمل دراسات الجدوى الاقتصادية هي القرارات الإستثمارية ، ولما كانت هذه القرارات تمثل جزءاً من عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية فإنه كلما جاءت هذه القرارات رشيدة كلما أدى ذلك إلى إنجاح التنمية ذاتها . فالقرار الإستثماري الرشيد لابد أن تسبقه دراسات توضيح . وجود سوق كاف يتم فيه تصريف انتاج المشروع وإمكانية تنمية هذا السوق ، وأيضاً توافر الخدمات والأيدي العاملة والبنية الأساسية اللازمة بالإضافة الي توفير مصادر التمويل بالقدر الكافي وفي الوقت المناسب . والأهم من ذلك كله أن هذا المشروع سيققق في النهاية عائداً يتناسب مع طبيعة المشروع ودرجت المخاطرة التي يتضمنها ، هذا من وجهة النظر الفردية أما من وجهة النظر القومية فاما الأمر يتطلب تقدير مساهمة المشروع في تحقيق كافة الأهداف الأساسية للتنمية . وكل هذا يقتضي إعداد تقرير ودراسات سواء لأصحاب رؤوس الأموال أو للسلطات العامة ، وهذه التقارير قد تكون مبسطة كما في حالة المشروعات الصغيرة العادية وقد تكون في شكل مجلدات كما في حالة المشروعات الكبيرة والضخمة . ويقوم بهذه الدراسات متخصصون في الفروع المختلفة التي تتناولها الدراسة . والتي تختلف من مشروع لآخر حسب طبيعته وحجمه .

مفهوم دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع :

يقصد بدراسة الجدوى عمل تقرير يوضح مدى جاذبية الفكرة الإستثمارية أو مدى صلاحية مشروع معين للإستثمار ، وتمتد دراسة الجدوى لتشمل أي توسعات جديدة أو إدخال منتجات جديدة في المشروعات القائمة بالفعل .

العناصر الأساسية لدراسة الجدوى الاقتصادية :-

تتألف دراسة الجدوى الاقتصادية من ثلاثة عناصر أساسية تتمثل في الآتي :

١ . الدراسة التسويقية للمشروع .

٢ . الدراسة الفنية للمشروع .

٣ . الدراسة المالية والإقتصادية للمشروع .

أولاً : الدراسة التسويقية

يعتبر حجم الطلب المتوقع وحاجة السوق للسلع المنتجة هي أساس أي فكرة إستثمارية في أي مجال كانت ، لذا يعتبر هذا من أهم العوامل التي يستند إليها لدى دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية . فدراسة السوق عادة لا تبني على فرضيات وإنما على أبحاث ودراسات السوق النابعة من وقائع ملموسة وحقائق رقمية تجمع بمختلف السبل وتحلل في بوتقة السوق لأجل استنتاج معلومات تحدد نتائج للدراسة المرجوة .

عادة تعد دراسة وتقرير حجم الطلب من الفقرات الأساسية لدراسة الجدوى الاقتصادية تضمن هذه الدراسة بصورة واضحة كيفية تقدير حجم الطلب على المنتجات التي سيتم حسمها وأنماط الإستهلاك السائد والعوامل المحفزة للطلب لدى المستهلكين ، والمنافسين والأسعار السائدة في السوق والأسعار التي يقدمها المشروع لمنتجاته واتجاه معدلاتها في المستقبل بنية تشييط الطلب في المستقبل . لذا عند دراسة هذه الفقرة في دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية لا بد من الدراسة الديمغرافية للمنطقة ومعدلات نموها ومستوي دخل الفرد وأسعار السلع البديلة والمكملة . كما لابد من تحديد اتجاه أذواق المستهلكين والتوقعات المستقبلية لحجم السوق لمنتجات المشروع والسلع الجديدة التي قد تدخل السوق ومدى تنافسها أو تكاملها مع منتجات المشروع ، كذلك لابد من دراسة قابلية المشروع لتصنيع سلع بديلة جديدة لطرحتها في السوق أو إنشاء خطوط إنتاجية جديدة . والهدف من دراسة كل هذه المتغيرات بغية التوقع بحصة المشروع من الأسواق في الوقت الحاضر أو المستقبل ، حيث عادة في السنوات الأولى من دخول المشروع إلى الأسواق تكون حصته متواضعة ويعمل علي تميمتها بوتائر تعتمد على الأساليب المتبعة لتشجيع المستهلك من اقتناء منتجات المشروع بدلاً من غيرها وعموماً يمكن القول أن دراسة السوق تهدف الي التعرف على طبيعة السلعة أو السلع المراد إنتاجها ، وطبيعة استخداماتها ، ومستهلكيها والغرض المحلي منها ، والواردات والصادرات وإعادة التصدير وحساب حجم الطلب التاريخي وتقديرات حجم الطلب المستقبلي ، وأسعار البيع المحلية وتكاليف الإستيراد وبدائل تلك السلعة أو السلع مع تقصيلات فنية وسعرية أخرى حول تلك البدائل ، إضافة الي العديد من البنود والموضوعات الأخرى المتعلقة بتحديد فجوة السوق وتحديد حصة المنتج

من السوق وتحديد الخطة التسويقية والترويجية .

ثانياً : الدراسة الفنية

تقوم دراسة الجدوى الفنية استناداً إلى البيانات والمعلومات والنتائج التي انتهت إليها الدراسة التسويقية حيث يكون قد تم تقدير الطلب واقتراح السياسة التسويقية الملائمة .

وتبدأ هذه الدراسة بتقدير كيف سيتم الإنتاج وتنتهي بتقدير تكاليف المشروع . وبعبارة أخرى تتضمن الدراسة الفنية جانبين هما تخطيط هندسي للإنتاج ، وتقدير وتحليل التكاليف . فالخطوة الأولى لهذه الدراسة تبدأ بدراسة موقع المشروع المقترح من حيث تضاريس المنطقة التي سيقوم عليها المشروع وتراكيب التربة لمعرفة مدى ملائمتها لطبيعة نشاط المشروع ، فالمشروعات الصناعية مثلاً تعتمد على معدات وآلات قد تكون ثقيلة الوزن مما يستلزم دراسة التربة لتحديد الهيكل المعماري الملائم لإقامة هذه المعدات . كما أن نوع التربة يعتبر من العوامل الهامة لتحديد طريقة تنفيذ الأساسات والخامات التي تستخدم في تلك الإنشاءات . ومما لا شك فيه أن لكل موقع ظروفه الفنية والهندسية الخاصة ، وبالتالي تتفاوت التكاليف الإنشائية لموقع ما عن التكاليف الإنشائية لموقع آخر ، كما أن فترة تنفيذ المشروع في موقع ما قد تكون أطول أو أقصر من فترة تنفيذ لمشروع آخر للإعتبارات بتضاريس منطقة المشروع وتركيب التربة . كما أن بعض المشروعات الصناعية قد تحتل فيها أنواع معينة من الوقود أهمية خاصة وعند دراسة موقع المشروع قد يكون نوع التكلفة نوع الوقود المتوافر بمنطقة المشروع إلى جملة تكاليف التشغيل وكذلك التكلفة النسبية لنقل أنواع الوقود من مصادرها إلى موقع المشروع ، وبالمثل فأن توافر مصدر طاقة كهربية بتكلفة معقولة في منطقة ما قد يكون من العوامل الحاسمة لاختيار موقع المشروع خاصة في الصناعات التي تعتمد على الطاقة الكهربائية ، كما أن توافر المياه بالموقع يعتبر من الأمور الحيوية لبعض الصناعات الغذائية .

إن القرب من مصادر المواد الخام يوفر تكاليف النقل ويجعل المنشأة تحصل على أفضل المواد الخام وعلى أفضل عائد ، وهذا الوضع قد يكون مهماً وخصوصاً إذا كانت المنشأة تستعمل مواد ثقيلة الوزن فهنا يكون قرب المنشأة من مصادر المواد الخام له أهمية خاصة وبالعلة في دراسة موقع المشروع . كما أن منتجات المشروع قد لا تحتمل مشقة النقل لمسافات طويلة حتى تصل للمستهلك النهائي ، وهنا قد يكون من الأفضل إعادة اختيار موقع المشروع بحيث يكون بالقرب من أسواق تصريف المنتجات كما أن اختيار موقع للمشروع لا تتوافر فيه تسهيلات وخدمات النقل مثل السكك الحديدية والسفن وما إلى ذلك قد يدفع المشروع لتحمل تكاليف نقل مرتفعة يتضح مما تقدم أن العامل الأساسي في دراسة الموقع هو الأرض ومدى صلاحيتها من ناحية المساحة المطلوبة للمشروع ومدى قابليتها للتوسع مستقبلاً والخواص الطبوغرافية ومدى تحمل التربة لنوع المنشآت والمباني المزمع إنشائها وتوفير المساحة اللازمة بما فيها احتياجات الخدمات المختلفة . وبالإضافة إلى ذلك يتطلب دراسة الموقع مزايا وعيوب الموقع من حيث .

١ . مدى القرب من السوق اللازمة لبيع السلعة .

٢ . مدى القرب من مصادر المواد اللازمة للإنتاج وخاصة الرئيسية منها .

٣ . مدى توافر وسائل النقل اللازمة للمصنع ومواده وإنتاجه .

٤ . مدى توافر الخدمات العامة اللازمة كالطاقة الكهربائية والمياه والوقود .

٥ . الطقس والحالة الجوية ومناسبتها لنوع المنتج المراد أنتاجه .

٦ . مدى توافر الأيدي العاملة من حيث العدد والمهارة ومستوى الأجور .

٧ . مدى القرب من المشروعات التي ترتبط في إنتاجها مع الناتج المشروع محل الدراسة .

٨ . مدى مناسبة الضرائب والقوانين المحلية .

٩ . مدى توافر مستوى وظروف المعيشة الجيدة لأفراد المشروع وأسرههم والخدمات المختلفة اللازمة لهم

١٠ . مدى توافر الشعور العام الطيب نحو الصناعة أو المنتج والرغبة في التعاون معها .

اجملاً يمكن أن نقول أن دراسة الجدوى الفنية تتعرض بشكل أساسي وبكثير من التفصيل لتوقعات الإنتاج والطاقة الانتاجية من كل نوع من أنواع المنتجات المراد انتاجها وطريقة أو طرق التصنيع المتبعة وأكثرها ملائمة لتلك الظروف الاقتصادية والبيئية والبشرية التي سيقام المشروع في ظلها . كما يبحث هذا الجزء من الدراسة في الموصاف الفنية المقترحة لمنتجات المشروع ومتطلباته من المواد الأولية والآلات والمعدات والعدد ومواد التعبئة والتغليف ، ومواصفات المباني والإنشاءات ومتطلباته من القوى العاملة الإدارية والفنية والعادية ووسائل النقل الداخلية والخارجية .

ثالثاً : الدراسة المالية والإقتصادية

تبنى هذه الدراسة على نتائج الدراسة التسويقية والدراسة الفنية للمشروع ، وهي لازمة قبل إجراء أي تقييم اقتصادي للمشروع وتنتهي الدراسة بوضع تحديد لإيرادات المشروع وتكاليفه خلال عمره الافتراضي .

وتعد المؤشرات المالية والاقتصادية ركناً أساسياً لدراسة الجدوى الاقتصادية للمشروعات الإستثمارية كما هو الحال لكافة المشروعات بغض النظر عن الجهة المنتفعة منها سواء منشآت القطاع الخاص أو العام ، وتبدأ دراسة الجدوى المالية بتحليل أثر المشروع المقترح بدوره في الإقتصاد وتحقيق أهدافه . لذا فأن التقييم المالي يهدف إلى دراسة التدفقات النقدية الداخلة والخارجة من المشروع لتحديد قدرة المشروع على مواجهة احتياجاته المالية وحجم صافي الربح الذي يحققه المشروع لتحقيق رغبات وأهداف المستثمرين وباقي الأطراف .

لذا تهتم هذه الدراسة بتحليل رأس المال المستثمر سواء في الأصول الثابتة أو رأس المال العامل وإيرادات المشروع والأرباح الذي يمكن تحقيقها من النشاط وإظهار المركز المالي للمشروع في نهاية كل فترة وعائد الإستثمار في المشروع فالتكاليف الإستثمارية ومصاريف الإنتاج والتسويق وتكاليف التشغيل والصيانة والمصاريف الإدارية ، مقابل الإيرادات سواء كانت مباشرة أو غير مباشرة والفائض الذي يحققه المشروع خلال الفترة لمراحل توليد الدخل في قائمة الدخل وعائد الإستثمار من أهم ما تهتم به هذه الدراسة . كذلك لابد من دراسة تحليلية للتكاليف غير المباشرة والمصاريف الأخرى للمراكز الخدمية وبعض

ع. معدل العائد الداخلي

Inarnal Rate of Return (Crr)

يعتبر معيار معدل العائد الداخلي (TRR) من أهم المعايير المستخدمة في المفاضلة بين الاقتراحات الاستثمارية المختلفة ويستخدمه البنك الدولي حالياً في كل أنواع التحليل المالي والاقتصادي للمشروعات ، وكذلك تستخدمه معظم مؤسسات التمويل الدولية عند قبولها أو رفضها للمشروعات المقدمة إليها بغرض التمويل .

ويتمثل هذا المعيار في المعدل الذي تتساوى عنده القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة مع القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة للإقتراح الاستثماري وبمعنى آخر هو معدل الخصم الذي عنده تكون صافي القيمة الحالية للإقتراح الاستثماري مساوية للصفر .

ولتحديد قيمة معدل العائد الداخلي تطبق المعادلة التالية

$$\text{معدل العائد الداخلي} = 1 + \text{ص ق ح} 1 - (\text{رم} - 1) \\ \text{ص ق ح} 1 + \text{ص ق ح} 2$$

حيث

1 = معدل الخصم الأصغر .

رم = معدل الخصم الأكبر .

ص ق ح 1 = صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية عن معدل الخصم الأصغر .

ص ق ح 2 = صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية عن معدل الخصم الأكبر .

حيث توضح هذه المعايير والتحليلات في دراسة الجدوى الاقتصادية مدى تحقيق المشروع من أرباح وانعكاساته على الإقتصاد القومي ، كما توضح للمستثمر مدى جدوى المشروع ونظراً لأهمية هذه المعايير والتحليلات فإنه يتضح بأن يوكل أمر إعدادها لمكتب أو مركز متخصص وذو خبرة في أعداد دراسات الجدوى الاقتصادية الخاصة بالمشروعات الاستثمارية تقديراً لإصدار الوقت والمال والجهد ، وتوضيحاً للدقة والحيادية .

والمقصود بعملية تقييم المشروع هو اتخاذ قرار بقبول المشروع أو دفعته أستاذاً الى معايير معينة ، أو بمعنى آخر فأنتا نسلم بجدوى هذا المشروع الإقتصادي أو نرفضه ونعتبره غير مجدي اقتصادياً ، وهناك كثير من المعايير التي تستخدم في عملية التقييم أو القياس لربحية المشروعات إلا أننا سوف نقتصر هنا على أهم هذه المعايير وأكثرها شيوعاً ، وهى نفس المعايير التي يستخدمها البنك الدولي وهي :

1. معيار صافي القيمة الحالية للمشروع : Net present value

يشير صافي القيمة الحالية (NPV) للاقتراح الاستثماري إلى الفرق بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة للاقتراح والقيمة الحالية للتدفقات الخارجة فإذا كان صافي القيمة الحالية موجب أي تزيد القيمة الحالية للتدفقات الخارجة فإذا كان صافي القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة كان الاقتراح الاستثماري مربحاً ، وعلى العكس من ذلك يعتبر الاقتراح الاستثماري غير مربح إذا كان صافي القيمة الحالية سالباً أي تقل القيمة الحالية للتدفقات النقدية الداخلة عن القيمة الحالية للتدفقات النقدية الخارجة .

حالة وجود أكثر من إقتراح استثماري يفضل الإقتراح الذي يعطي أكبر صافي قيمة حالية . ويتم إيجاد صافي القيمة الحالية عن طريق خصم التدفقات النقدية المرتبطة بالإستثمار (الداخلة والخارجة) بمعدل يمثل تقدير الإدارة لتكلفة الأموال . ويمثل هذا المعدل الحد الأدنى لعائد الإستثمار .

2. تحليل التعادل :

Break – even Analysis

يفضل استخدام تحليل التعادل في دراسات الجدوى نظراً لأنه يساعد على معرفة أقل مستوى إنتاجي أو مستويات المبيعات التي يمكن للمشروع أن يعمل عندها دون تعريض بقاءه للخطر .

والواقع أنه يمكن الوصول إلى نقطة التعادل Break even point – للمشروع بوضع الدراسة بعد الانتهاء من تقدير المبيعات ، وتقدير التكاليف ، وكلما انخفضت نقطة التعادل كلما ارتفعت فرص المشروع في تحقيق أرباح وانخفض احتمال تحقيق خسائر . ونقطة التعادل هي تلك النقطة أو المعدل الذي لا يحقق المشروع فيه ربح أو خسارة ويتساوى فيها إجمالي التكاليف مع إجمالي الإيرادات .

3. فترة الاسترداد pay back period

تشير فترة الإسترداد إلى طول المدة الزمنية اللازمة لتساوي التدفق النقدي الصافي الداخل من انفاق رأسمالي معين مع التدفق النقدي الخارج لهذا الإقتراح وبعبارة أخرى هي الفترة الزمنية التي يسترد فيها المشروع كامل استثماراته التي انفقها . وتقيد هذه الطريقة في التعرف على الفترة التي سوف يستعيد فيها المشروع أمواله بالإضافة إلى أنه يمكن من مقارنة مجموعة من المشروعات بعضها ببعض لإختيار أفضلها وأسرعها في استرداد رأس المال المستثمر وتحسب فترة الاسترداد بقسمة إجمالي الاستثمارات على صافي الأرباح زائداً الإستهلاكات .

النواحي الأخرى .

لذا ينبغي أن يتناول التقييم الإقتصادي للمشروع مختلف الزوايا وأهداف الأطراف المتعددة ذات المصالح المتعارضة . وكذلك لا بد من تقدير تكاليف وعوائد المشروع تختلف من وجهة نظر المجتمع عن وجهة نظر مالكيها كوحدة اقتصادية مستقلة ، وهكذا بالنسبة لأطراف أخرى .

وعموماً يمكن القول أن هذه الدراسة تشمل تحديد التكلفة الإستثمارية للمشروع وتتضمن التكلفة الإستثمارية بند الأصول الثابتة والتي تتمثل في تكاليف الآلات والمعدات والأراضي والمباني والإنشاءات ووسائل النقل والإنتقال وتكاليف الديكور والأثاث والتجهيزات ومصارييف التأسيس ، كما تتضمن بند الأصول المتداولة أو ما يعرف برأس المال العامل وعادة يتم تقدير رأس المال العامل بربع تكاليف التشغيل السنوية .

كما يتم في هذه الدراسة تحديد نوعية الهيكل التمويلي للمشروع أو مصادر تمويل المشروع سواء كان التمويل ذاتي أي رأس المال المملوك لأصحاب المشروع أو المشروع أو كان قرض حكومي مقدم من الدولة أو اذا كان قرض بنك تجاري أو أي جهة تمويلية خاصة .

كما تتطرق هذه الدراسة لنفقات التشغيل السنوية للمشروع في المواد الخام ومستلزمات الإنتاج ، وإيجار مبنى المشروع اذا كان مبنى المشروع غير مملوك وأجور الأيدي العاملة ومصارييف الصيانة والتأمين والاستهلاكات والمصرفيات العمومية وتكاليف البيع والتوزيع ومصارييف المنافع العامة ويقصد بالمنافع العامة (الطاقة الكهربائية ، والمياه والوقود) . وتشمل أيضاً هذه الدراسة تحديد الإيرادات السنوية للمشروع وأعداد جداول الأرباح والخسائر وجدول التدفقات النقدية ، كما يتم في الجانب الإقتصادي تحليل نقطة التعادل وعائد المشروع السنوي ودرجة الحساسية ومعدل العائد على الإستثمار ومعدل العائد الداخلي وانعكاسات المشروع على الإقتصاد القومي .

معايير قياس ربحية المشروعات

بعد أعداد الدراسات المتعلقة بالطالب (السوق) والدراسات الفنية والإقتصادية للمشروع فإنه يمكن تصميم جدول يتضمن إيرادات وتكاليف المشروع السنوية وفيها يتم حساب التدفقات النقدية السنوية والتي تستخدم في حساب ربحية المشروع وتقييمه لمعرفة جدواه من وجهة النظر الإقتصادية .

ولابد أن نوضح بداية أن عملية تقييم المشروعات الجديدة والتي لم تقم بعد أي التي تجرى عليها دراسة الجدوى الفنية والإقتصادية تختلف عن تلك المشروعات القائمة فعلاً ، وتمارس النشاط الإنتاجي بينما في المشروعات الجديدة يتم حساب الإيرادات والتكاليف لفترة مستقبلية فإن ذلك لا يحدث بالنسبة للمشروعات القائمة فعلاً والتي تمارس النشاط الإقتصادي حيث تكون بيانات الإيرادات والتكاليف لها فعلية ، وبالتالي فإنه لا يصح استخدام معايير أربحية المشروعات القائمة مثل صافي الدخل ، صافي الربح عائد رأس المال المستثمر ، بنسبة رأس المال العائد الخ في تقييم المشروعات الجديدة وهو ما يفعله البعض خطأ ، فلا يصح مثلاً حساب أي معيار من معايير الربحية مثل العائد على الإستثمار لمشروعات الجديدة إلا بعد حساب القيمة الحالية لإيرادات وتكاليف المشروع .



السيد / عبد النبي الطيب الجيلاني
مدير شركة فيصل للمعاملات المالية



الصناديق الاستثمارية

تعريف صناديق الإستثمار وأنواعها

يُعرف الصندوق الاستثماري بأنه أداة من أدوات الإستثمار يتمثل في إتفاق بين إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في إدارة الإستثمار ومجموعة من المستثمرين لتكوين وعاء مالي بموجبه تقوم المؤسسة (مدير المؤسسة) بإدارة أموال المستثمرين وفق أهداف وأغراض وضوابط محددة مسبقاً تحكمها نشرة الاكتتاب والنظام الأساسي للصندوق وتخضع لرقابة وإشراف جهات الإشراف وذلك بهدف تحقيق أرباح وعوائد للمستثمرين ، ويتقاضى مدير الصندوق رسوم وأتعاب مقابل جهوده وإدارته، ويتم إصدار شهادات ملكية في الصندوق (وحدات) لكل مساهم حسب ملكيته في الصندوق .

أنواع صناديق الاستثمار :

يمكن تقسيم صناديق الإستثمار إلى قسمين رئيسيين :
أولاً : حسب سياسة الشراء والإسترداد

١. صناديق الإستثمار المغلقة (Close Ended Funds)

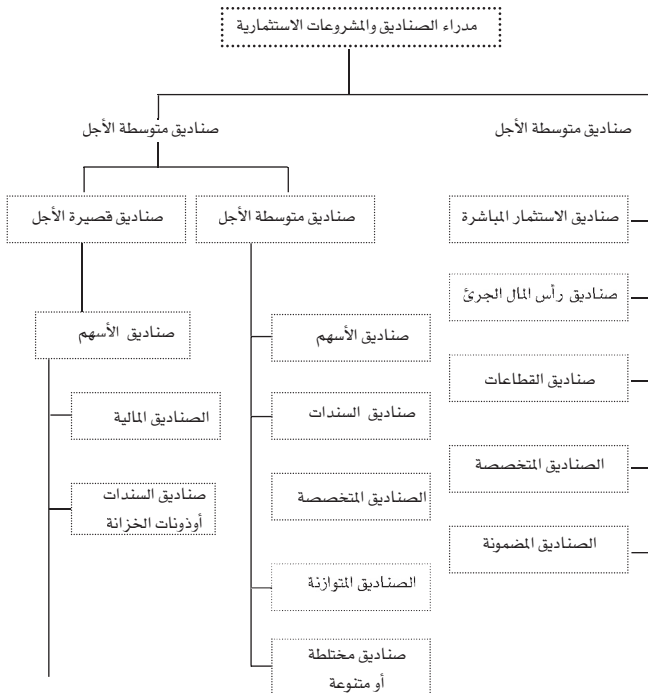
وهي صناديق مقترصة على عدد محدود من المستثمرين ذات فترة محدودة وبرأس مال ثابت وعادة تحدد فترة الإكتتاب ولا يمكن الإشتراك بعد إغلاق باب الإكتتاب ويكون إسترداد رأس المال وتوزيع الأرباح في نهاية عمر الصندوق وعادة يكون الإستثمار في هذا النوع من الصناديق متوسط الأجل بسبب طبيعة هذه الصناديق .

٢. صناديق الإستثمار المفتوحة (Open Ended Funds) :

وهي صناديق مسموح بها الإشتراك والإسترداد خلال فترة عمر الصندوق وذات رأس مال متغير ، بحيث يتم الإشتراك والإسترداد طوال مدة الصندوق بناءً على تقييم أصول الصندوق في الفترات الزمنية المحددة وعادة تكون مبالغ الإستثمار في هذه الصناديق مناسبة لصغار المستثمرين .

ثانياً : التقسيم حسب الأهداف والأغراض :

هناك عدة تقسيمات للصناديق وفقاً للأهداف والسياسة الاستثمارية والغرض من الإستثمار والمخاطرة ، وهي إما بهدف تحقيق ربح رأسمالي أو عوائد دورية ، يبين الشكل التالي : أمثلة عن أنماط وأنواع الصناديق .



لماذا الإهتمام بصناديق الاستثمار ؟

يتجه المستثمرين إلى الإستثمار في صناديق الإستثمار لكونها تخلق بيئة إستثمارية ذات مستوى عالي من الأمان والربحية وبدرجة مخاطر منخفضة نسبياً ، وتوفر الوقت والجهد على المستثمر ، وفيما يلي أهم عوامل التوجه إلى الإستثمار في الصناديق الإستثمارية .

١. إدارة متخصصة :

يدير عادةً صناديق الإستثمار فريق عمل ذو خبره ومهارة له المقدرة على الدراسة والتحليل وانتقاء الفرص الإستثمارية والقدرة على إدارة كافة الأمور الإدارية والتنظيمية ومتابعة

إلى البيانات المالية الدورية للصندوق المرسله لأمين الصندوق وإدارة سوق الخرطوم للأوراق المالية .

٦. مدير الصندوق :

ويمثل المضارب وهو الشركة المالية ضمانه مهمة للمستثمرين ضد التعدي والإهمال .

٧. هيئة الرقابة الشرعية :

وتتمثل ضمانه مهمة لسلامة مجالات استخدام الأموال وإدارتها وفقاً لمبادئ الشريعة الإسلامية مما يحقق مصالح المستثمرين ، وذلك لأن الصندوق منذ أن أعلن فكرته وحتى يتم إرسال نشرته للجنة تنظيم إصدارات الصكوك يكون متابعاً بواسطة هذه الهيئة .

رابعاً: الجوانب المحاسبية لصناديق الاستثمار المصدرة بالسودان :

يتم إعداد القوائم المالية لصناديق الاستثمار بصورة أساسية وفقاً للمعايير الصادرة عن هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات الإسلامية حيث تعد القوائم التالية:

١. قائمة صافي الموجودات
٢. قائمة محفظة الاستثمارات والذمم والتمويل
٣. قائمة العمليات
٤. قائمة التغييرات في صافي الموجودات
٥. قائمة التدفقات النقدية

الملاحم الأساسية لصناديق الاستثمار المصدرة في السودان :

يمكن توضيح الملاحم الأساسية لصناديق الاستثمار وجوانبها الشرعية والقانونية والرقابية على النحو التالي :-

أولاً : الشكل القانوني لصناديق الاستثمار :

الصناديق المصدرة هي صناديق استثمارية مغلقة (محدودة الأجل ورأس المال)

ثانياً : الإطار الشرعي للصناديق :

تؤسس الصناديق على أساس المضاربة المقيدة وفقاً لمجالات الاستثمار المعلنه في نشرة الإصدار .

ثالثاً : الضوابط الرقابية والقانونية والأخلاقية الحاكمة لعمل صناديق الاستثمار :

تحكم أعمال صناديق الاستثمار القوانين التالية :

١. قانون سوق الخرطوم للأوراق المالية لسنة (١٩٩٤) :

ويحكم هذا القانون أنشطة صناديق الاستثمار في المراحل التالية :

- (أ) مرحلة إعداد نشرة الإصدار وفقاً للنموذج الذي أعده سوق الخرطوم للأوراق المالية .
- (ب) مرحلة إدراج الصندوق في سوق الخرطوم للأوراق المالية
- (ج) الالتزام بلوائح سوق الخرطوم للأوراق المالية فيما يتعلق بتداول صكوك الصناديق المصدرة .

٢. قانون صكوك التمويل لسنة (١٩٩٥) :

ويحكم هذا القانون أنشطة صناديق الاستثمار في مرحلة نشرة الإصدار ومراجعتها شرعياً ، واعتماد جدواها الفنية والاقتصادية بواسطة لجنة تنظيم إصدارات صكوك التمويل تمهيداً لإجازتها من قبل السيد / وزير المالية والاقتصاد الوطني .

٣. قانون الضرائب :

ويحكم هذا القانون أنشطة صناديق الاستثمار بإعفاء أرباح الصناديق من الضرائب بحسب نص قانون صكوك التمويل لسنة ١٩٩٥ إلا إذا قرر الوزير خلاف ذلك .

٤. الأمين على الصندوق :

يتم تعيينه بموجب قانون صكوك التمويل لسنة ١٩٩٥م ليشرف على أداء الصندوق حفاظاً على حقوق المستثمرين.

٥. الشفافية الكاملة لأداء الصناديق الاستثمارية :

يجب أن تتسم : أعمال الصناديق بالشفافية الكاملة وذلك ابتداءً من إعداد نشرة الإصدار المتكاملة وإجازتها من الجهات المختصة وتبيان أسعار صكوك صناديق الاستثمار بصورة يومية ومن خلال النشرة الصادرة عن سوق الخرطوم للأوراق المالية التي تنشر أيضاً يومياً في عدد من الصحف اليومية ، بالإضافة إلى النشرة الاقتصادية التلفزيونية في حالة تداول هذه الصكوك ، بالإضافة

الأداء وتصحيح الإنحرافات والقدرة على إتخاذ القرار السليم في الوقت المناسب .

٢. أهداف وإستراتيجيات وأنشطة واضحة :

جميع صناديق الإستثمار لها أهداف وأنشطة محدودة مسبقاً وبالتالي توفير الوقت والجهد على المستثمر في البحث وإتباع نمط الإستثمار .

٣. توزيع المخاطر :

تسعي الصناديق إلى توزيع الأموال المستثمرة في أكثر من مجال إستثماري محاولة منها للوصول إلى التنوع الأمثل في الأصول المنتقاة وبالتالي توزيع وتقليل حدة المخاطر .

٤. إنخفاض المصروفات

تمتاز أرباح هذه الصناديق بالارتفاع النسبي بسبب إنخفاض مصروفاتها في مرحلتها الإنشاء والتشغيل ويكونها معفاة من الضرائب .

٥. السيولة :

تمتاز الصناديق المفتوحة بسهولة الاشتراك وإسترداد الاستثمار على أساس سعر صافي قيمة الوحدة في أوقات محددة ومعلومة مسبقاً وفق الأحكام والشروط المحددة وبالتالي توفير السيولة للمستثمر ، علماً بأن الصناديق المغلقة إستردادها محكوم بتاريخ إنتهاء عمر الصندوق وبالتالي لا يمكن الدخول والخروج فيها بسهولة .

٦. الشفافية :

تلتزم صناديق الإستثمار بعرض البيانات والمعلومات والنتائج بشكل منتظم وبطريقة تسهل الإطلاع عليها والحصول على التقارير من خلال النشرات الدورية وبالتالي يتمكن المستثمر من متابعة الأداء والتفضيل بين الصناديق المختلفة .

٧. حجم الإستثمار و المرونة :

عادة تكون الحدود الدنيا للاستثمار في الصناديق صغيرة ومناسبة لشريحة كبيرة من المستثمرين مما يتيح الفرصة للاستثمار في مجالات إستثمارية لا يستطيع المستثمر الصغير الدخول بها مباشرة ، كذلك إتاحة الفرصة للاستثمار بأكثر من صندوق ذو أهداف وأغراض وسياسات مختلفة وبالتالي المرونة في الاختيار والتنوع .

٨. الصناديق منظمه قانونياً :

عادة تخضع الصناديق الاستثمارية لرقابة جهات الأشراف وتحكم أعمالها القوانين التالية :-

١. قانون سوق الخرطوم للأوراق المالية لسنة ١٩٩٤
٢. قانون صكوك التمويل لسنة ١٩٩٥ .
٣. قانون الضرائب

٩. قواعد وأنظمة وضوابط داخلية:

يتسم عمل الصناديق بتحديد واضح لإجراءات العمل والضوابط والقواعد المنظمة لعمل الصندوق بالإضافة إلى ما سبق تعتبر صناديق الاستثمار وسيلة جيدة لإدارة أموال صغار المستثمرين وتشجيع الاستثمار والادخار وترشيد القرار الاستثماري في المجتمع ، وأصبحت تلعب دوراً فعالاً في إدارة الأموال وذات تأثير فعال على الاستثمار في الأسواق المالية وترويج وتسويق وإدارة الاستثمارات المباشرة كبيرة الحجم في القطاعات الاقتصادية المختلفة.





احمد البدوي محمد

محددات توزيع الأرباح وأثرها على قيمة السهم في سوق الأوراق المالية:

العائد المطلوب على الإستثمار المحدد (ع) = س + B (ص - س)
حيث س = العائد على الإستثمار الخالي من المخاطر.
ص = العائد على محفظة السوق.
B = تمثل معامل المخاطر المنتظمة للإستثمار المحدد.

المعادلة السابقة تمثل ما يعرف بنموذج تسعير الأصول الرأسمالية ويجب ملاحظة الآتي:

1. أن هذا النموذج يحدد العائد المطلوب من وجهة نظر المستثمر فقط لأنه يهتم بالمخاطر المنتظمة.
2. يعتمد هذا النموذج على البيانات التاريخية في تحديد المعامل (بيتا) ويحمل بالتالي المساوي المصاحبة للبيانات التاريخية.
3. يوصف نموذج تسعير الأصول الرأسمالية بأنه حصر متغيرات متعددة في متغير واحد وهو (بيتا) هذا بالإضافة إلى أنه يتعلق بفترة زمنية محددة وليس نموذجاً مستمراً نسبة لإمكانية تغير المعامل بيتا من فترة لأخرى.

فوائد نموذج تسعير الأصول الرأسمالية:

1. يقدم أساساً لتحديد العلاقة بين العائد والمخاطر للإستثمار المحدد.
2. أثبت أن المخاطر المنتظمة هي وحدها المسؤولة عن تحديد العائد المطلوب على الإستثمارات المالية.
3. يفترض النموذج وجود سوق مالي فاعل ، مثلاً فاعلية البيانات أو التشغيل أو توزيع الأموال.
4. تجانس توقعات المستثمر مع إختلاف سلوكهم تجاه المخاطر.
5. ليس هناك أي قبول للإستدانة والإستثمار عند العائد الخالي من المخاطر.
6. كل التوقعات المرتبطة بالنموذج تتعلق بفترة زمنية واحدة.

أنواع المخاطر المصرفية:

ينبغي على إدارة المصرف وضع السياسات والإجراءات التي تمكنها من تحديد، قياس، متابعة، ورقابة المخاطر

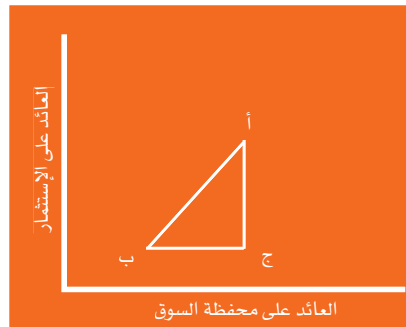
المطلوب على إستثمار محدد والمخاطر المصاحبة لذلك الإستثمار.

خط سوق الأوراق المالية: Security Market line

إذا كان خط السوق الرأسمالي يعمل على رصد العائد مقابل المخاطر الكلية للمحافظ الإستثمارية فإن نموذج تسعير الأصول الرأسمالية لا يهتم إلا بالمخاطر المنتظمة ولذلك يسعى لمقارنة نسبة التغير في العائد مقابل التغير في درجة المخاطر المنتظمة ولقياس هذه المخاطر المنتظمة فقد افترض أن المخاطر المنتظمة لمحفظة السوق تساوي (واحد) وأن المخاطر المنتظمة للإستثمارات الحكومية تساوي (صفر) ولذلك فإن المحافظ الإستثمارية التي لها درجة مخاطر منتظمة أقل من محفظة السوق فإن مخاطرها المنتظمة والتي تقاس بالمعامل "بيتا" تقع بين واحد وصفر، أما التي تكون مخاطرها المنتظمة أكثر من محفظة السوق فإن معامل بيتا فيها يساوي أكثر من واحد.

إذاً فإن بيتا تعمل على مقارنة المخاطر المنتظمة للإستثمار مع المخاطر المنتظمة لمحفظة السوق والإيجاد هذا المعامل يتم تحديد العلاقة بين العائد على الإستثمار المحدد والعائد على محفظة السوق كما في الشكل رقم (٢) العلاقة بين العائد على الإستثمار المحدد والعائد على محفظة السوق

$$\text{معامل بيتا} = \frac{\text{ميل الخط للإستثمار}}{\text{ميل الخط لمحفظة السوق}} = \frac{A}{B}$$



مصادر الأموال بالمصرف:

تتكون مصادر الأموال بالمصارف السودانية من موارد ذاتية متمثلة في رأس المال المدفوع، الإحتياطات والأرباح المرحلة والمخصصات وموارد خارجية وهي ودائع العملاء بأنواعها جارية وإدخارية وإستثمارية:

١/ الموارد الذاتية:

أ/ رأس مال الأسهم العادية المدفوع:

هو المصدر الذي تتدفق منه الموارد للمصرف وبه يتم تأسيس المصرف وإيجاد الكيان الإعتباري له وإعداده وتجهيزه لكي يبدأ ممارسة نشاطه وذلك بتوفير كافة المستلزمات اللازمة للعمل ولا يقتصر دور رأس المال على التأسيس فقط بل يقوم بدور تمويلي في الفترة الأولى من عمر المصرف حيث لا تكون هناك موارد أخرى قد تدفقت ويظل رأس المال مطلوباً لتغطية الإحتياجات التمويلية طويلة الأجل ولذلك تنشأ الحاجة إلى زيادة رأس المال وكذلك أضحي لرأس المال وظيفة ضمان حاجة حيث يقوم على تحمل الخسائر أو العجز الذي يتعرض له المصرف.

ب/ الإحتياطات والأرباح المرحلة:

الإحتياطات هي مبالغ تقتطع من صافي أرباح المصرف لتدعيم مركزه المالي، والإحتياطي بذلك حق من حقوق الملكية مثل رأس المال، أما الأرباح المرحلة أو المحتجزة فهي تلك الأرباح الفائضة أو المتبقية بعد إجراء عملية التوزيع وهي كذلك من حقوق الملكية.

ج/ المخصصات:

هي مبالغ تقتطع من مجمل الأرباح لمواجهة خطر محتمل الحدوث خلال الفترة المالية المقبلة لكنه لا يكون معلوم وقت الحدوث أو مقداره بدقة وهي بالتالي تحمل على الأرباح مثل المصروفات أما الإحتياطات فهي توزيع للأرباح.

٢/ الموارد الخارجية:

هي الموارد التي تتدفق إلى المصرف من الأطراف الأخرى في شكل ودائع ممثلة في الودائع الإستثمارية والودائع تحت الطلب وودائع التوفير.
نموذج تسعير الأصول الرأسمالية:
هو النموذج الذي يمكن أن يحدد العلاقة بين العائد



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

(القيمة السوقية لأي منشأة مقترضة أو غير مقترضة لا علاقة لهما

بهيكل رأس المال فقيمة المنشأة تتحدد برسمة العائد المتوقع على أساس معدل للرسملة يتمثل في معدل العائد على الإستثمار في السهم العادي لمنشأة من ذات فئة المخاطر ولكنها تعتبر فقط على أموال الملاك في التمويل).

وقد قامت هذه النظرية على الفروض الآتية:-

1. أن المستثمر رشيد .
2. أن المنشأة تعمل في ظروف السوق الكامل حيث أن المعلومات عن سوق المال متاحة للجميع بالجمان ولا توجد تكلفة للمعاملات ولا توجد ضرائب وأنه يمكن شراء وبيع الأوراق المالية بكميات مهما صغر حجمها .
3. أن المنشأة تعمل في التأكد التام فالإستثمارات وكذا الأرباح المستقبلية معروفة مقدما .
4. لا توجد تكلفة للإصدارات أي لا تتكبد المنشأة أي مصروفات عند إصدارها الأسهم والسندات .
5. أن سياسة الإستثمار للمنشأة ثابتة لا تتغير .

ويقوم فكرهما على أن ثروة الملاك تتمثل في قيمة الأسهم العادية في سوق رأس المال، والتي تعكس الأرباح التي تحققت خلال الفترة ، فإذا قررت المنشأة توزيع جزء من تلك الأرباح فإن القيمة السوقية للسهم سوف تنخفض بنفس قيمة التوزيعات التي حصل عليها حامل السهم بمعنى أن حامل السهم تزيد ثروته بمقدار التوزيعات التي حصل عليها فإذا لم تجر أي توزيعات فسوف تزيد القيمة السوقية للسهم الذي يملكه بنفس مقدار التوزيعات التي لم يحصل عليها .

حتى في ظل عدم التأكد بصر ميلر ومدكلياني على أن سياسة توزيعات الأرباح لا تؤثر على القيمة السوقية للمنشأة وهم ما يطلق عليه بنظرية عدم ملائمة التوزيعات ، وذلك في ظل أن المنشآت تعمل في ظل المنافسة الكاملة حيث لا تكلفة للمعاملات ولا ضرائب ، عليه يستطيع المستثمر أن يشكل لنفسه سياسة التوزيع التي تناسبه-Home made Dividend

ومن ثم فلن يهتم كثيراً بسياسة التوزيع التي تقررها المنشأة فإذا كانت التوزيعات التي تقررها المنشأة لا تكفي إحتياجات المستثمر فيمكنه بيع جزء من الأسهم التي يملكها لتغطية إحتياجاته ومن جهة أخرى إذا كانت التوزيعات تزيد عن إحتياجاته فيمكن إستخدام الفائض في شراء المزيد من أسهم المنشأة .

هناك إنتقادات وجهت لمدخل مدكلياني وميلر أن المنشأة تتعرض لبعض المخاطر ومن ثم يصعب الحصول على قروض بمعدل يساوي معدل معدل العائد على الإستثمار الخالي من المخاطر وهو أحد الفروض التي يقوم عليها هذا المدخل ومن الإنتقادات أيضاً أن التحليل يقوم على إفتراض عدم وجود تكلفة للمعاملات "تكلفة بيع وشراء الأوراق المالية" كذلك يعاب على التحليل إفتراضه أن الرفع المالي الشخصية تماثل الرفع المالي للمنشأة من حيث الآثار وهذا إفتراض مشكوك فيه لأن عدم قدرة المنشأة على الوفاء بالفوائد قد يترتب عليه إعلان إفلاسها دون أن تمتد آثار الإفلاس إلى ثروة المستثمر الخاصة أما عدم قدرة المستثمر على سداد فوائد القرض الذي حصل عليه

إن المشاكل التي تعاني منها المصارف السودانية في عدم إقبال الجمهور في الإستثمار في أسهمها وذلك لزيادة رأسمالها لمواجهة متطلبات مرحلة العولة وفتح السوق يرجع إلى التدني الواضح في الإيرادات ، ومن أسباب هذا التدني قرارات الإستثمار والتمويل غير الرشيدة حيث أن معظم المصارف تعاني من مخاطر التمويل المتعثر والذي له آثاره السلبية على المصارف ومنها:

- تجميد جانب هام من أموال المصرف نتيجة لمطالبة العملاء أو عدم قدرتهم على سداد إلتزاماتهم مما يؤدي إلى تعطيل دورة رأس المال في المصارف وحرمانها من تحقيق عائد مجزئ.
- تعرض المصرف إلى خسائر مادية وذلك بتقليل الربحية وإنخفاض قدرة المصرف على التوسع وتغطية تكاليفه.
- تحتاج معالجة الديون المتعثرة إلى مزيد من الوقت والجهد والتكلفة مما يؤثر على حزمة العمليات الأخرى وبالتالي تتأثر درجات الجودة على الأداء الوظيفي لأعمال المصرف.
- تحتاج عملية إسترداد التمويل المتعثر إلى إستقاررات قانونية تصل إلى القضاء والمحاكم ويتم الإعلان عنها بالصحف مما يؤدي إلى خلق رأي سلبى لدى الجمهور.
- وإذا تطرقنا إلى أسباب التعثر في التمويل فتجد أن هناك عوامل متعددة وكثيرة يمكن حصرها في ثلاثة مجموعات:

أ. أسباب من جانب العميل ، وتتمثل في الآتي :

- خبرة العميل الكافية في النشاط الذي تم تمويله بواسطة المصرف خاصة المشروعات الجديدة.
- سوء الإدارة للتمويل الممنوح.
- عدم تقدير العميل لمخاطر الأسواق وذلك بعدم إجراء دراسة مستوفية في السوق من حيث الترويج والتوزيع.
- عدم أمانة العميل أو نزاهته ، وإستخدامه لأساليب غير مشروعة من أجل الحصول على أموال المصرف وقيامه بإعلان إفلاس المشروع.

نظريات توزيع الأرباح :

- هناك عدة نظريات لتوزيع الأرباح ومن أهمها :-
- (أ) نظرية عدم ملائمة التوزيعات في ظل التأكد :
- هناك إفتراض أساسي يستند إليه مدكلياني وميلر مؤسسا الإدارة المالية بمفهومها الحديث مؤداه أن السندات التي تصدرها كافة المنشآت هي ذات عائد مؤكد وأن سعر الفائدة على كافة القروض ثابت وموحد وبالتالي فإن ذلك يعني أن القروض تعد بديلاً كاملاً لبعضها البعض في حدود عامل الحجم والذي بمقتضاه نسلّم بأن معدل الأموال المقترضة يتناسب مع حجم المنشآت وفي ظل السوق الكامل يتوقع أن يباع كل جنيه من عائد تلك السندات بنفس السعر وبعبارة أخرى يتولد عن تلك السندات نفس معدل العائد .
- هذا العائد الموحد هو معدل العائد على الإستثمار الخالي من المخاطر. وعلى ضوء هذا التحليل خرج مدكلياني وميلر بالنظرية التي تؤمن بأن القيمة السوقية للمنشأة تتوقف فقط على قدرة أصولها على توليد الأرباح بصرف النظر عن الكيفية التي يتم بها توزيع تلك الأرباح أي سواء حصل الملاك عليها وحدهم أم إقتسموها مع الدائنين بعبارة أدق:

التي يتعرض لها المصرف وهي تسعة أنواع من المخاطر تؤثر على إيرادات المصرف وقاعدته الرأسمالية وهي:

أ. المخاطر الإئتمانية:

- تنشأ عن عدم قدرة أو عدم رغبة الطرف المتعامل في الوفاء بالتزاماته.
- تشمل المخاطر الإئتمانية البنود داخل الميزانية مثل القروض والسندات والبنود خارج الميزانية مثل خطابات الضمان والإعتمادات المشتركة.
- تتحقق المخاطر الإئتمانية نتيجة لعوامل خارجية وداخلية منها :

أ) العوامل الخارجية وتشمل:

- تغيرات في الأوضاع الاقتصادية كاتجاه الإقتصاد نحو الركود أو حدوث إنهيار غير متوقع في أسواق المال.
- تغيرات في حركة السوق ترتب عليها آثار على الطرف المقابل.

ب) العوامل الخارجية وتشمل:

- ضعف إدارة الإئتمان أو الإستثمار بالمصرف سواء لعدم الخبرة أو لعدم التدريب الكاف.
- ضعف إجراءات متابعة المخاطر والرقابة عليها.

2. مخاطر أسعار الفائدة:

تنشأ عن تقلبات أسعار الفائدة بما قد يؤدي إلى تحقيق خسائر ملموسة للمصرف في حالة عدم إتساق آجال إعادة تسعير كل من الإلتزامات والأصول.

3. مخاطر السيولة:

وهي تنشأ نتيجة عدم قدرة المصرف على الوفاء بإلتزاماته في الأجل القصير بدون تحقيق خسائر ملموسة أو عدم القدرة على توظيف الأموال بشكل مناسب.

4. مخاطر التسعير:

تنشأ عن التغيرات في أسعار الأصول وبوجه خاص محفظة الإستثمارات المالية.

5. مخاطر أسعار الصرف:

تنشأ مخاطر أسعار الصرف عن وجود مركز مفتوح بالعملة الأجنبية سواء بالنسبة لكل عملة على حده أو بالنسبة لإجمالي مركز العملات.

6. مخاطر التشغيل:

هي المخاطر المتعلقة بأداء الخدمات المصرفية وقد تحدث لوجود ثغرات في نظام الرقابة الداخلية أو نتيجة لأعطال في نظم التشغيل الإلكتروني للبيانات.

7. المخاطر القانونية:

هي حدوث إلتزام غير متوقع أو فقد جانب من قيمة أصل نتيجة عدم توافر رأي قانوني سليم أو عدم كفاية المستندات.

8. مخاطر الإلتزام:

هي تعرض المصرف لعقوبات سواء في شكل جزاءات مالية أو الحرمان من ممارسة نشاط معين نتيجة لإرتكابه مخالفات.

9. مخاطر إستراتيجية:

هي تنشأ لغياب إستراتيجية مناسبة للمصرف ويقصد بالإستراتيجية المسار الرئيسي الذي يتخذه المصرف لتحقيق أهدافه في الأجلين القصير والطويل في ضوء الظروف والبيئة العامة وظروف المنافسين إعتياداً على تحليل القوة الذاتية.

صافي ربح العمليات ١	
الضريبة على ارباح المنشأة	٤٦,٠
صافي الربح بعد الضريبة	٥٤,٠
التوزيعات الاجمالية	٥٤,٠
الضريبة على التوزيعات (٣٥٪)	١٩,٠
التوزيعات الصافية	٣٥,٠

من الجدول نرى انه اذا تم توزيع واحد جنية من ربح العمليات فلن يحصل حملة الاسهم سوى على (٣٥) قرش والسبب يرجع الى خصم (٦٥) قرش كضريبة ممثلة في ضريبة على دخل المنشأة وضريبة شخصية على دخل حامل السهم من التوزيعات أما اذا لم تقم المنشأة باجراء اي توزيعات وبدلا عنها إتبع سياسة احتجاز كافة الارباح فان الضريبة سوف تكون فقط (٤٦) قرش ويحصل المساهم على (٥٤) قرش .

(٤) نظرية الارباح المتبقية (Residual theory)

تؤكد هذه النظرية على ان توزيعات الاربح يتعين دفعها للمساهمين من الارباح الباقية في المنشأة بعد تمويل جميع الفرص الاستثمارية المربحة المتاحة للمنشأة حيث يتعين على المنشأة، احتجاز ارباحها طالما انها قادرة على إعادة استثمارها بمعدل عائد يتساوى مع أو يزيد العائد الذي يطلبه المساهمون وبالتالي فانفضية المحورية في هذه النظرية هي تحديد من يستخدم الاموال أفضل ؟ المنشأة ام المساهم ؟

هذه النظرية تعنى ان التوزيعات قرار متغير ، والمشاهد ان شركات قليلة تتبع هذه السياسة والتي ينتج عنها توزيعات متقلبة بدرجة عالية والتي قد تؤدي بدورها الى تقلب في اسعار الاسهم في السوق وإحساس المستثمر بعدم الرضى



بالتالى الى تخفيض تكلفة الاموال مما ينعكس إيجاباً على القيمة السوقية للمنشأة ، وتقوم هذه النظرية على الفروض التالية:

١. لا يوجد تمويل خارجي أي أن المنشأة تعتمد بالكامل على حقوق الملكية في تمويل استثمارها .
 ٢. أن معدل العائد المتوقع على إستثمارات المنشأة ثابت .
 ٣. أن معدل العائد المطلوب على الإستثمار ثابت .
 ٤. لا يخضع دخل المنشأة أو دخل المستثمر للضريبة .
 ٥. أن معدل نمو المنشأة ثابت ويساوي نسبة الأرباح المحتجزة "ج" لكل جنية من الربح المتولد مضروباً في معدل العائد المتوقع على إستثمارات المنشأة .
 ٦. أن معدل العائد المطلوب على الإستثمار اكبر من معدل النمو .
 ٧. أن نسبة الأرباح التي توزع على جملة الأسهم العادية ثابتة لا تتغير .
- يختلف قورن ولتر عن فكر ميلر ومدكلياني في شأن سياسة التوزيع تقوم نظرية عصفور في اليد على فكرة منطقية تتعلق بدرجة التأكد أو المخاطر التي يحتمل ان يتعرض لها المستثمر ، فقيام المنشأة بتوزيع الارباح يحل للمستثمر مشكلة عدم التأكد بشأن احتمال حصوله مستقبلا على نصيبه من الارباح المحققة اذا ما اعطى المستثمر الخيار بين الحصول على نصيبه من الارباح الان او الحصول عليها مستقبلا فمن المؤكد انه سيختار الحصول عليها الان ، لانه لا يوجد ما يضمن له الحصول على نصيبه من تلك الارباح مستقبلا ، اذا قد تتعرض المنشأة لهزات تضع معها الارباح التي سبق إحتجازها .

(٣) نظرية التمييز الضريبي Tax Differential Theory

هذه النظرية ترفض نظرية عدم ملاءمة التوزيعات وترفض أيضاً نظرية عصفور في اليد وهي تقضي بأنه طالما أن معدل الضريبة على التوزيعات يفوق معدل الضريبة على الأرباح الرأسمالية فإن حملة الأسهم سوف يطلبون معدلاً عالياً على الإستثمار في أسهم المنشأة التي تجري توزيعاً لنسبة كثيرة من أرباحها مقارنة بمنشأة مثيلة تحتجز كل الأرباح أو الجانب الأكبر منها ونتيجة لذلك ترتفع تكلفة الأموال للمنشأة الأولى وتنخفض بالتالي قيمتها السوقية بينما تنخفض تكلفة الأموال للمنشأة الثانية وترتفع بالتالي قيمتها السوقية وهذا يدعو على عكس نظرية عصفور في اليد إلى التوصية بقيام المنشآت بإحتجاز أكبر قدر من الأرباح المتولدة .

وجهة نظر فارا وسلوين (١) : يقوم تحليل فارا وسلوين على اساس ان المستثمر يسعى الى تعظيم الدخل المتولد بعد الضريبة اذا افترضنا بان المنشأة ممولة بالكامل من حقوق الملكية وتقوم بتوزيع كافة الارباح المتولدة وان معدل الضريبة على ارباح المنشأة (٤٦٪)

والضريبة على التوزيعات (٣٥٪) كما مبين ادناه .

الجدول رقم (١)

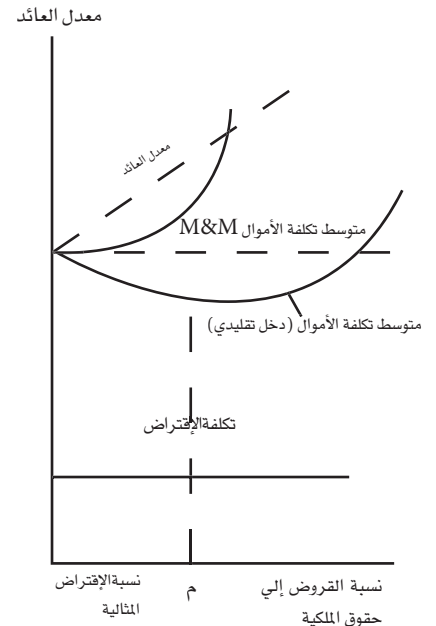
اثر الزيادة في صافي ربح العمليات على صافي الربح بعد الضريبة الذي يحققه المستثمر

يترتب عليه أعلاه عسره المالي وبالتالي ليس فقط ضياح أمواله المستثمرة في شراء الأسهم بل قد يؤدي إلى ضياح جزء من باقي ثروته .

وإذا قارنا بين المدخل التقليدي بمدخل مدكلياني وميلر وفقاً للشكل أدناه، وفقاً لنظرية مدكلياني وميلر لا يتوقع أن تتغير تكلفة الأموال مع تغير حجم الأموال المقترضة وذلك على عكس الفكر التقليدي الذي يؤكد على وجود حجم أمثل للإقتراض تكون فيه تكلفة الأموال عند حددها الأدنى والقيمة السوقية للمنشأة عند حددها الأقصى، كذلك فإنه في ظل الفكر التقليدي يتوقع أن يكون التغير في معدل العائد على حقوق الملكية أمثل مما تقصى به النظرية هناك تفسيرين الأول أن حملة الأسهم لم يشعروا بالمخاطر المالية خاصة قبل بلوغ الحجم الأمثل للإقتراض مما يجعلهم على إستعداد لقبول عائد أقل مما ينبغي أما التفسير الثاني فيقتضي بأن نظرية مدكلياني وميلر في شأن عائد الأسهم العادية قد تلائم قرض السوق الكامل أما في حالة السوق غير الكامل فإن قيام المنشأة بالإقتراض يمثل خدمة ذات قيمة للمستثمر . فالمنشأة يمكنها الإقتراض بمعدل فائدة أقل من معدل الفائدة الذي يقترض به الأفراد وعليه فبدلاً من أن يقوم المستثمر بالإقتراض بنفسه يقوم بشراء أسهم المنشأة المقترضة لذلك فإن أسهم تلك المنشأة لابد وأن تباع بسعر أعلى مقابل الميزة التي يجنيها المستثمر وذلك يعني إنخفاض معدل العائد على الإستثمار الذي يتولد عنها .

الشكل رقم (٢)

مقارنة بين المدخل التقليدي بمدخل مدكلياني وميلر



(٢) نظرية عصفور في اليد في ظل عدم التأكد (Bird In the hand)

تسبب نظرية عصفور في اليد لبيرون قورن وجون ليتنر (Gordon&Litner) ، وتقضي بنه طالما ان التوزيعات تزيل عدم التأكد بالنسبة للمستثمر وهو مالا تحققة الزيادة في القيمة السوقية الناجمة عن إحتجاز الارباح فان إجراء اكبر قدر من التوزيعات من شأنه يخفض من معدل العائد الذي يطلبه حملة الاسهم ويؤدي

احتدم النقاش مؤخراً حول صناديق الثروة السيادية بشأن ما إذا كانت هذه الصناديق التي تتمتع بسيولة وفيرة هي منقذ أسواق المال في العالم أم أنها تمثل تهديداً للإستقرار الإقتصادي .

وتصدرت صناديق الثروات السيادية التي تدير أصولاً مملوكة لدول تزيد قيمتها على تريليوني دولار الأخبار الإقتصادية في الأشهر القليلة الماضية بسخ سيولة رأسمالية قدرها ٦٠ مليار دولار في مؤسسات مصرفية منبت بخسائر في أزمة الرهن العقاري بالولايات المتحدة .



الصناديق السيادية عامل إستقرار للإقتصاد العالمي

كودوين وزير المالية الروسي وكريستين هانفوسن وزير المالية النرويجي وروبرت كيميت نائب وزير الخزانة الأمريكي . ولأن من المتوقع أن تصل قيمة أصول الصناديق السيادية إلى ١٢ تريليون دولار بحلول عام ٢٠١٢ أي نحو عشر إجمالي الأصول المالية في العالم فقد أدى نموها السريع واستراتيجياتها التي كثيراً ما يكتنفها الغموض إلى دق نواقيس الخطر في الدول المتقدمة ، ويخشى رجال السياسة أن تتحول هذه الصناديق سريعة النمو إلى الإستثمار بدوافع سياسية لا بدوافع إقتصادية فحسب وأن تتولى زمام شركات مهمة للأمن الوطني ، وقد حذر السناتور الديمقراطي الأمريكي إيفان بايه من أن نقص الشفافية يضعف نظرية فعالية الأسواق التي يقوم عليها النظام الإقتصادي الأمريكي .

ولم يتردد الرئيس الفرنسي نيكولا ساركوزي من القول إن فرنسا ستتخذ خطوات لمساعدة شركاتها على الدفاع عن ذاتها في مواجهة صناديق الثروات السيادية ومضاربي القطاع الخاص . وقال ساركوزي (ليس وارداً أن فرنسا لن تتحرك ففرنسا ستأخذ الخيار السياسي والإستراتيجي بحماية

على صورة مبالغ كبيرة وأن تقوم بذلك بسرعة ، وهذا هو ما تتيح صناديق الثروات السيادية للشركات أن تقوم به وقال فيليب فاينتراب مدير المحافظ بشركة سكاكن جلوبل النرويجية (الأسواق الصاعدة كانت على مستوى أسهمها وأصبحت الآن كتلة إقتصادية أكبر من الولايات المتحدة ، هذه دول تقدم مساعدات طارئة للدول الغنية في العالم) وأضاف (والآن انفتحت شهيتها على المخاطرة لزيادة العوائد ، وهنا يواجه (الغرب) معضلة فأنت بحاجة إلى هذا المال لكنك لا تريد أن تتبع جزءاً يمثل قطعة مهمة من البنية التحتية لديك) .

وجهاً لوجه

وفي منتج دافوس السويسري أتيحت لقادة الأعمال فرصة نادرة للاختلاط بمديري صناديق الثروات الكبرى في العالم خلال إجتماع المنتدى الإقتصادي العالمي ؛ وشارك في الجلسة الخاصة بالصناديق السيادية عدد من كبار المتحدثين في هذا المجال منهم بدرالسعد العضو المنتدب لهيئة الإستثمار الكويتية ومحمد الجاسر نائب محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (البنك المركزي) واليكسي

وبرزت ضخامة استثمارات هذه الصناديق أخيراً عندما ضخنت صناديق من آسيا والشرق الأوسط ما يقرب من ٢٠ مليار دولار في سيتي جروب وميريل لينش ، وبدأت هذه الصناديق التي تسعى لإيجاد أوجه استثمار للسيولة الكبيرة لديها تغير صورة الأسواق العالمية التي جفت فيها السيولة أمام صناديق التحوط والإستثمار الخاص عندما دفع جهاز أبوظبي للإستثمار مبلغ ٧,٥ مليار دولار في تشرين الثاني نوفمبر الماضي مقابل حصة في مجموعة سيتي جروب الأمريكية اعتبر هذا المبلغ أكبر إستثمار في التاريخ تقوم به جهة واحدة لشراء حصة غير مسيطرة في أية شركة ، وقد أبرزت الصفقة النفوذ المتزايد بصورة سريعة لصناديق الثروات السيادية في الأسواق الرأسمالية .

من المتوقع أن تصل قيمة أصول الصناديق

السيادية إلى ١٢ تريليون دولار بحلول عام ٢٠١٢ أي نحو عشر إجمالي الأصول المالية في العالم

من إجمالي القيم المتداولة في بورصة نيويورك أو ٤٢ في المائة من إجمالي القيم المتداولة في بورصة طوكيو. وبخلاف ما يعتقد البعض حول أن تلك الصناديق ظاهرة حصرية للعائلات المالكة في دول الخليج العربية فإن عدة دول حول العالم تمتلك صناديق مماثلة ومن بينها النرويج التي تمتلك أحد أكبر الصناديق حول العالم والتي تقدر موجوداته بأكثر من ٢٢٢ مليار دولار وكذلك تدير كل من سنغافورة والصين وروسيا صناديق مماثلة ذات وزن كبير يقدر (ستاندرد تشارترد) حجمها بقرابة ١٠٠ مليار دولار وكذلك أسست كل من التشيلي وفنزويلا هيئات من هذا النوع. وتعتبر عائدات النفط المصدر الأساسي للأموال أكبر الصناديق الاستثمارية السيادية في العالم وبالتزامن مع ارتفاع أسعار النفط وازدياد واردات الدول المنتجة للنفط ازدادت ثروات هذه الصناديق كما تعتبر الإحتياطيات النقدية الأجنبية مصدراً أساسياً أيضاً. وتشير دراسات (ستاندرد تشارترد) إلى أن حجم الأموال التي تستملكها الصناديق خلال عقد من ١٣,٤ ترليون دولار فيما ستانلي (أن تبلغ الموجودات ١٧,٥ ترليون دولار. ويعتبر جهاز أبوظبي للاستثمار أكبر الصناديق السيادية في العالم وهذا بالنظر إلى حجم موجوداته بالدولار الأمريكي ونسبة تلك الموجودات إلى إجمالي الناتج المحلي لدولة الإمارات العربية المتحدة. لكن تقديرات حجم الصندوق تتفاوت إذ أنها تتراوح بين ٨٥٠ مليار وترليون دولار وقد كانت عملية شراء حصة بقيمة ٧,٥ مليار دولار في مجموعة (سيتي غروب) خلال نوفمبر / تشرين الثاني الماضي آخر نشاطاته البارزة وإذا كانت الإدارة الأمريكية متلهفة لتبني خطة تهض بإقتصاد بلادها من الركود وتخصيص ما يوازي واحداً في المئة من الناتج المحلي. أي ١٤٠ بليون دولار لتحفيز عجلة النمو فإن صناديق الاستثمار الأمريكية هي في حاجة ماسة إلى استثماراتها لزيادة أصولها الخاصة لا تجدها إلا لدى الصناديق السيادية تتقدمها صناديق دول الخليج.

أفق استثماري

وبالمقابل يرى معظم المختصين والمهتمين أن الصناديق السيادية لها أفق استثماري أبعد وقدرة أكبر على تحمل التقلبات في قوائمها المالية من صناديق التحوط وشركات الاستثمار الخاص ومن ثم فإنها توفر مصدراً مطلوباً للسيولة والاستقرار لا التقلبات في الأسواق ويرى معظم الخبراء أن ظهور تلك الصناديق ودورها العالمي مؤشر إيجابي في عالم أسواق المال. فعلى سبيل المثال، سارعت تلك الصناديق إلى ضخ الأموال في بنية الاقتصاد الأمريكي فيما فر معظم المستثمرين من السوق الأمريكية جراء المخاوف المترافقة مع احتمال تعرض ذلك الإقتصاد للركود والإنكماش. وقال ستيفن جين رئيس أبحاث

شركاتها وإعطائها الوسائل للدفاع عن نفسها والتطور ويشير آخرون إلى جوانب سلبية في عمل الصناديق السيادية خاصة لجهة افتقارها إلى الشفافية في عملها إذ أن معظمها لا يكشف عن حجمه أو نشاطه أو عوائد استثماراته وتوزعها. وأرخت هذه السرية في نشاط الصناديق السيادية بظلالها على دوافع خياراتها الاستثمارية، فبعض الدول تبدي قلقها حيال احتمال أن تقوم الدول المالكة للصناديق بممارسة نفوذها السياسي على الشركات التي تستحوذ عليها وبذلك تمسك بمفاصل القرار الإقتصادي فيها. ويمكن التحدي الأساسي بالنسبة للصناديق السيادية في تبديد القلق حيال استثماراتها الإستراتيجية، فيما على الدول. وقبل مدة قادت الولايات المتحدة حملة متشددة ضد هذه الصناديق - الرغبة في استثمار فوائضها المالية وتوزيع هذا الاستثمار الذي كان يتحصر في شراء الأسهم والسندات الحكومية، والتحول جذرياً إلى التملك في مؤسسات وشركات كبرى ذات جدارة عالمية وعائد مالي مرتفع وحثت كندا ودول أوربية لتبحث عن صيغ قانونية تحول دون توسع هذه الصناديق، وغيرها من صناديق الاستثمار الأخرى في تملك مؤسسات إقتصادية في تلك الدول وتذرعت أمريكا بالخطر على الأمن القومي فمثل هذه الاستثمارات يعرض أمنها وإقتصادها إلى أخطار تهدد البلاد. والواقع أن موقف الولايات المتحدة هو نتيجة اختلاف اقتصاديين وسياسيين في تقويمهم لدور صناديق الاستثمار السيادية وله وجهان سلبي وإيجابي في الوجه السلبي يرى بعضهم في محافظ الاستثمار هذه تهديداً يقود المنشآت الأمريكية والأوربية إلى التأميم في شكل سري ويعتبرها آخرون فرصة سانحة وفيضاً من الأموال التي تساهم في صعود أسواق المال وتحسينها. ويتخوف أصحاب القرار من مساهمة هذه الصناديق في منشآت للدفاع أو للطاقة وما إذا كانت ستكتفي بالإستثمار فقط أو تستغلها قيادات الدول التي تملكها فتراقب تلك المنشآت وتكتشف أسرارها. ولأن بقي هذا التخوف نظرياً فقبل مدة تملك صندوق دبي انترناشونال كاييتال ٢ في المئة من الشركة المصنعة لطائرات إيرباص (EADS) من دون أن يثير ردود فعل إنذارية لكن توسع صناديق الإستثمار السيادية يفرض عدم إنتظار إسهامها بكثافة في منشآت ومصارف وفي أسواق مال وبورصات. لكن لجوء مؤسسات مالية كبرى إلى الإستعانة بصناديق الإستثمار السيادية وغيرها بدد المخاوف وأزال الحذر فمنذ أزمة الرهن العقاري في ٢٠٠٧ م لوحظ أن الصناديق السيادية سعت إلى مساعدة مؤسسات مثل (مورغان ستانلي) و (سيتي غروب) أو (باركليز) فالمصارف مجبرة على أن تستعيد قروضاً كانت أخرجتها بتقنية تسنيدها، ولكي تحافظ على الثقة بها وتحترم معدلاتها الحذرة ضمن هامش السلامة لا بد من أن تعزز هذه المؤسسات أصولها الخاصة لذا لجأت إلى الصناديق السيادية. وتحت هذه الضغوط اضطرت واشنطن إلى التراجع عن الشروط والمعايير التي دعت صندوق النقد الدولي وهيئة منظمة دول التعاون الإقتصادي إلى وضعها بهدف الحد من توسع النشاط الإستثماري للصناديق السيادية.

العملات لدى مورجان ستانلي في مذكرة إن الصناديق السيادية يجب تكون عاملاً إيجابياً في بصفة عامة ما دامت تعمل على السيولة في الأسواق خاصة لأنها لا تتحرك (بمنطق القطيع) مثل الأشكال الأخرى للتدفقات المالية قصيرة الأجل. كما أن الصناديق الحديثة نسبياً التي تملك سيولة ضخمة لكن خبراتها الإستثمارية قليلة تتيح فرص الربح في عالم الإستثمار وترى مورجان ستانلي أن الصناديق السيادية عموماً قد تسمح لمستثمرين خارجيين بإدارة نحو ٢٠ في المئة من أصولها في السنوات الخمس المقبلة. والصناديق السيادية ليست ظاهرة جديدة بل يعود تاريخ بعضها إلى العام ١٩٥٣ م لكنها بدأت تشغل بصورة مفرطة مؤخراً وخلال الأشهر الستة الماضية فقط استحوذت تلك الصناديق ضمن القطاع المالي وحده على حصص في مؤسسات عملاقة مثل (مورغان ستانلي) و (بير ستيرن) و (ميريل لينش) و (سيتي غروب) و (بوبي اس) وتفاوتت الأرقام التي تحدت موجودات تلك الصناديق بشكل واسع خاصة أن عدداً كبيراً منها لا يعلن عن حجم أمواله لكن تشير دراسة لمؤسسة (مورغان ستانلي) أن تلك الصناديق تملك مجتمعة ٢,٥ ترليون دولار. أما (ستاندرد تشارترد) فتقدر أن حجم موجودات تلك الصناديق يعادل ١٢ في المائة

الشركة الإسلامية للتجارة والخدمات المحدودة
ISLAMIC TRADING & SERVICES CO.,LTD



إحدى شركات بنك فيصل الإسلامي السوداني (SUDAN) ASUBSIDIARY OF ISLAIC BANK

ITSCO

سرعة التعامل
مع جودة
العمل عنوان تعاملنا معكم

عمارة الفيحاء الطابق الخامس - مكتب ١١

تلفونات : ٧٨١٧٥٩ - ٧٨١٣٨٣ ١٨٣ ٠٠٢٤٩

فاكس : ٧٨٣٤٨٧ ١٨٣ ٠٠٢٤٩



د. مصطفى أحمد حمد منصور

اتجاهات الاقتصاد الإسلامي

بين قائمة الاتجاهات الاقتصادية التقليدية

لقاعدة رياضية أهميتها لاتجاهات الاقتصادية الأخرى لم تأخذ في الاعتبار الملكية الكلية للكون وتقدر نهاياتها تماماً ولم تقدر نهاية ملكية الفرد في حدود عمره المنتهي فالنظريات الاقتصادية لم تقدر قراراً بقدر عمر الملكية الكلية أو الملكية الفردية وتجعل لها عمر مناسب يمكن الحكم عليه فمثلاً الفرد يحكم في ملكيته بقرار يتناسب تناسباً طردياً مع عمره ويكون له مأخذ الجد في حكم قرار ملكيته ما قبل أو بعد وإلى أين تؤول إلى الورثة أو الأوقاف أو تهدر هدراً هل من يتولها يكون له القدره مثل قيادة إدارته بديمومه مستمرة يمكن أن تستمر أم لها هي عمر زمني محدد ينهي بالاستهلاك أو التقادم الزمني ويكون لها معدل إهلاك زمني تعدم فيه والقرآن الكريم قرب أمثله لأهل القرى والقرية التي كانت آمنه والأهم التي تم إهلاكها يشمل في ذلك النسق الاقتصادي الذي يسود في هذه القرى ويخص قانون الملكية الاقتصادية التي لا تتجزأ ولا تتعارض بين ملكية الدولة وملكية الفرد أو المنشأة فإذا الملكية مأخوذه بعقد أو ببيتها كبنية ملكية درع علي ابوطالب رضي الله عنه وهذا يتنافى مع التعارض بين الملكيات ولا تخدم ملكية علي ملكية أخرى إلا بالعمود الموثقه وهي شرعية المتعاقدين فالشارع له ملكيته ثابته تدين لها كل المجتمعات بعيداً عن التميز إلى ملكية الدولة أو التميز إلى ملكية الفرد فهم في القانون سواء فالتمتعيل يقوم أسس واضحة المعالم وحسب قواعد التشريع والمقاصد الكلية ،

الملاحظ الاقتصاد الرأسمالي أتجه نحو الملكية الخاصة والاقتصاد الاشتراكي أتجه نحو الملكية العامة مما أدى إلى تباين واضح في الفهم الاقتصادي وغياب تام للحقيقة الاقتصادية لظاهرة التملك ، علماً بأن سلوك الفرد بطبعه يميل إلى غريزة وفطرة وحب التملك الغريزي ويتطلب تحرير الغريزة الإنسانية للفرد بعيداً عن النهم الغريزي والتطلع السيكلولوجي مكفولة بمبدأ قانون التملك وما يقوم مقام التوارث علي التملك يتواصل إلى أن يحترق الأرض ومن عليها ، أما الاقتصاد الاشتراكي من خلال الملكية العامة أدى إلى تضاد قانوني بدوافع سيكلولوجية للفرد تجاه التملك وأصبح حبيس عن الملكية مما يحقق تعارض سيكلوجي يتناقض مع فطره الفرد ويؤدي إلى إختلال التوازن النفسي والاجتماعي العام ولكن من التقييم الخلقى للفرد يجعل كيفية تسير دفة الإنسان حسب مواصفات (specification catalog) (الدليل إلى التقييم الإنساني وكيفية التوافق مع رغباته

ثلاث قوائم للمجتمعات الرأسمالي والاشتراكي والإسلامي وينشأ كل منهما اقتصاد قائم لذاته فمثلاً الاقتصاد الرأسمالي والاقتصاد الاشتراكي والاقتصاد الإسلامي هي اقتصاديات تبحث عنها مجتمعاتها ويملك كل مجتمع بخصائص تؤدي إلى تكوين نظام اقتصادي يتفق مع تكوينه وتركيبته العقائدية والقيمية والاجتماعية التي تشكل السلوك الاقتصادي المعني ، وبالأحرى إذا كان الاقتصاد هو علم سلوكي يتأثر بالبيئة الاجتماعية والثقافية والحياتية فإذا لا يمنع من قيام علم مستقل كل مجتمع بدين بدين معين سواء كان وضعي أم عقائدي أو عشائري ثقافي ، علماً بأن الإسلام هو منهج متصل منذ نشأة الخليقة ومن لدن سيدنا آدم إلى خاتم الرسل (ص) .

وإذا اعتبر المقارنة مقارنة نظرية إلى حد ما تتأثر باتجاهات وانطباعات الباحثين ممثلين منهج ذاتي يعبر عن مشاعر المشفقين أو الناعمين بعيداً عن الموضوعية والحياد العاطفي والتحقيق العلمي وعدم المقدرة علي المعرفة بتحليل المضمون والاتجاه في سلم المهارات والمزايدات السياسية والإعلامية ، علماً بأن النظم الاقتصادية روجت وسوقت لأذهان الناس بتسويق أفكارها بحملات إعلامية واسعة وضاربة بتكلفة مالية وبشرية ومقدرات سخرتها إلى بث معالمها الثقافية والإقتصادية والإجتماعية بشتي الإشكال والوسائل التي تميزها بالسيطرة علي المعارف الإنسانية الأخرى .

وتخلص معالم النظم الاقتصادية في محاور أصبحت تحدد الملامح الرئيسية لأي نظام اقتصاد وأصبحت الرؤية الاقتصادية واضحة لتحليل رؤية فلسفية أو علمية من خلال بعض المحاور علي سبيل المثال لا للحصر وهي :

١. ظاهرة الملكية
٢. أبعاد وظائف الدولة
٣. مكيزم هدف الاقتصاد
٤. مكيزم وسائل التبادل
٥. مكيزم التنمية الاقتصادية

ظاهرة الملكية

أتجه الاقتصاد الإسلامي بتحرير الملكية مراعياً العنصر الزمني لظاهرة التملك وأهم ظاهرة التملك هي تملك للكون وملكية الكون وتمثل قضية عامه محكومته بقانون زمني يتناسب طردياً مع قانون النهايات في مادة الرياضيات حيث نهاية الكون محده سلفاً بزمن مسبق لقانون النهايات فمثلاً نها (الكون) = ٩ عندما الزمن يؤدي إلى ما لا نهاية

يلاحظ مظاهر التفكير الإقتصادي يتجه نحو التعارض والتضاد والتقارب والإختلاف بين نظرياته الوضعية من خلال التحليل الإقتصادي للظواهر الاقتصادية التي ترتبط بتحليل العقل البشري كمصدر من مصادر المعرفة فضلاً من الجوانب والضغط السياسية والإعلامية والتأثيرات المجتمعية التي تشكل قالب الاقتصاد سواء كان في إطار التحرير الفكري والموضوعية المنهجية والأساليب العلمية السليمة التي تلائم وتنغم مع تجارب الإنسانية التي تظل محور وجوه المعرفة التي تستند علي أصول المعرفة في المباح الاقتصادي وقالب الفطرة والمنظومة التي فطره عليها أصل الكون من خلال الخصائص العامة لتحديد ملامح أنتم أعلم بشؤون دنياكم .

إلا أن المقارنة بين قائمة الاتجاهات الاقتصادية تعتبر مقارنة حبيسة زمنية للتباعد الزمني الذي مرت وتعاقت عليه الأجيال تاريخياً والتباعد الزمني التاريخي يجعل التباين البيئي والثقافي والاجتماعي الذي لا ينفصل بمعزل عن السياق الاقتصادي العام الذي تحلوي فيه التأثيرات والتبادلات والعلاقات والروح الثقافية والبيئية التي تمتد إلى جذور حضارات الإنسان منذ العصر الحجري مرور بالعقود والقرون التي تشكل مورث ثقافي اقتصادي متعدد الأشكال الاقتصادية المختلفة . فالمقارنة يحصرها البعض في



المطلوبة والجودة ومراقبتها من خلال الاحتساب عليها والمحافظة على المنتجات وتنظيم العلاقة بين المنتجين والمستهلكين والعلاقة خارج وداخل الأسواق بما تكفل به مصلحة الجميع .

وخلاصة القول بأن اتجاهات الاقتصاد الإسلامي لا تقف على تعارض الحقائق الدنيوية بل تنظمها في قالب علمي رشيد ، يحدد الملامح العامة وليس يضع المحاذير التي تؤدي إلى فصل الحياة عن بعضها البعض ولكن وضع نموذج متكامل يهدف إلى ترقية المجتمعات وإسعادها بما يجعل اسم الروح الإنسانية الكريمة بوضع نظم ومعاملات وإناحة الفرصه للتعرف علي الظواهر الاقتصادية بدرجة من الحرية الفكرية والعقلية للتأمل بقلوب أولو الألباب وتدعيم التفكير السديد بالنهج الرشيد وما جاءت به النصوص إلا لتثبت معالم الحياة بصفه عامه والحياة الاقتصادية بصفة خاصة .

وحقيقة الأمر بأن الاقتصاد الإسلامي سبق الأنظمة الاقتصادية الأخرى بما يقارب قدرها خمسة عشر قرناً فكيف تصبح عملية المقابلة أو المقارنة بين النظم فإذاً كل نظام له خصوصيته ومنهجه الذي يجعل منه قواعد ومعايير وقوالب تحكم الظواهر الاقتصادية وتتنبأ بمسارها مستقبلاً من خلال النماذج الكلية والنوعية التي تعبر عن تقرير مصير الحياة الإنسانية الراشدة لتحقيق نظام اقتصادي رشيد .

كمؤهلات لإدارة المال بعيداً من السفه والمعنوه وصغر السن وكفاءة أموال اليتامى حتى يبلغ الرشد وتظل المعاملات وحسنه المعاملة أخلاق اقتصادية حميدة بعيداً عن المعاملات الغش والنجش والمزائنه والمحافله والبيع المنهي عنها في إطار تحديد مكيزم إدارة الاقتصاد نحو الأهداف الرشيدة والتي تحقق مصالح الامه .

مكيزم وسائل التبادل

يعد الاقتصاد الإسلامي أول اقتصاد أعد لوسائل التبادل عدداً العقود وتوزيعها بتعدد أطرافها وتوجيهها لتحقيق أغراض اقتصادية تعبر عن اقتصاد المعاوضة واقتصاد العفو واقتصاد الشراكات المتعددة الأطراف في ظل نظام نقدي له صفة الوسيط للتبادل ووسيلة للمعاملات والمبادلات ومخزن للقيمة وليس سلعه للإتجار بها ولا هي عين ينتفع بإجارتها عديم النفع ومخزن للقيمة مع منع سعر الفائدة ومحاربة الربا والاستغلال بإشكاله المتعددة ونظام لا يجعل التبادل دولة بين الأغنياء فحسب وأن يسهم التبادل علي أن يتراوح في جميع شرائح ومستويات قنوتات التوزيع لتضخ في شرائح المجتمع وزيادة فعالية التوظيف والاستثمار بدرجة عالية حتى لا تنقص رؤوس أموالها الصدقات وعلى أن يكون معدل زيادة دوران الاستثمارات له علاقة طردية لزيادة قيمة الصدقات المستقطعة لتستوعب حد الكفاف وتحسين المستوى المعيشي إلى الوصول إلى حد الكفاية الاقتصادية .

ويعد الاقتصاد الإسلامي من أميز الاقتصاديات الأخرى في تطوير وسائل التبادل وتنوع أوعيتها وزيادة فعالية التوزيع لشرائح المجتمع وتحقيق المكاسب التي تهدف إليها وسائل التبادل ومن أمثلها الصدقة والهبة والهدية والقرض الحسن و العارية والبيع والسلم والاستصناع والمشاركة والمزارة والمساقاه والجماله وغيرها من وسائل التبادل التي تحدد طبيعة الاقتصاد الإسلامي وأول من عرف الاقتصاد الإسلامي عرف بفقهه المعاملات وأهم فروع الفقه التي قام عليها الاقتصاد الإسلامي وارتكز علي منتجاته مستمداً في فقه المعاملات متمثلاً في الصيغ الاقتصادية التي تجعل من صياغة نظام اقتصادي متكامل .

مكيزم التنمية الاقتصادية

تهدف عملية الاقتصاد الإسلامي بهدف زيادة المردود الاجتماعي والاقتصادي معاً لتطبيق النمو والتنمية الاقتصادية وجعل الفرد والإنسان محور الاهتمام بالنهوض بمستواه المعيشي وتحسين أوضاعه بكافة السبل وأنواعها المتعددة باعتبار المستهدف من عمليات التنمية هو الانسان من خلال استهداف تنوع الاحتياجات وزيادة الطلب وتفعيل الكفاية الحدية للاستثمارات التي تدفع بتنمية الإنسان في جوانبها الكلية والجزئية من حيث توفير وفرة اقتصادية لتحقيق أهداف الموازنة إلى أن يحدد المستوى الإنتاجي بمقررات فائض الزكاة وتحقيق الكفاية الاقتصادية .

مستهدف بالتنمية عمارة الأرض التي تخدم قضية تواصل الأجيال والتوزيع النسبي بالمتغيرات الاقتصادية بين الأجيال القادمة وتحسين البيئة الاجتماعية والاقتصادية والحياتية لمستقبل الحياة الإنسانية الكريمة ، بتوسيع قطاعات الإنتاج وهيئتها وتعبئتها وحشدتها بالموارد المادية والبشرية التي تتكامل من خلالها وظائف القطاعات الاقتصادية وتنافسها في إطار أسواق عامره بالسعه

إبعاد وظائف الدولة:

يعد الاقتصاد التطبيقي منهج متميز بتفريع آلية الدولة كأكبر متعامل يعتمد علي تحرير معاملات الدولة علي وجه القانون بعيد من الاقتصاد الرأسمالي الذي يقوم على ومن ثم الاقتصاد الاشتراكي الذي يقوم علي السيطرة الكاملة للدولة في مجال الاقتصاد والإنتاج وفق نموذج التخطيط المركزي الشامل لموازنة الاقتصاد وإشباع الحاجات الجماعية من خلال دور الدولة المنتجة لجميع النشاطات والخدمات مقارنةً باقتصاد يحقق للدولة دور الرعاية فالإمام راع وكلكم راع وكلكم مسئول عن رعيته ، علماً بأن الرعية تقوم على مقصد المحافظة علي النسل والعقل والدين والعلم والنفس وفق ترتيباتهم الأولويات للحاجات الفردية والحاجات الحاجية والحاجيات التحسينية التي تنقضي وظيفة عمارة الأرض واستدامة إستراتيجية خلافة الأرض علي إستراتيجية الاستحلاف وشروطه وأهدافه وأغراضه التي خلق الإنسان من أجلها وظيفه أساسية لايحيا عنها التي تدعم أصول المعرفة والدعوة لإستقرار الحياة الإنسانية بما يتفق مع القيم السامية والحياة الكريمة وسيادة القانون والعدالة ورعاية كل الأنشطة والإحتساب في ظل ولاية الحسبه ودفع المظالم من خلال ولاية المظالم وسياد العدل وتحقيق برامج الرعاية بحق وحقيقة وتشمل حتى البقله في العراق ومن ثم قد يكون الراعي مالكا أو غير مالكا لما يرعاه أو يجمع بينهما في الرعية لتحقيق وظيفة الرعية تبقى هي الأصل مهما اختلفت الظروف وتباينت حولها الآراء إلا أنها هي وظيفة أساسية تمارس بالمران والتدريب والحراك وعلى التنشئة الاجتماعية وهي سبيل الأولين والآخرين وما نبى إلا راعي الغنم والرعية منظومة متكاملة في ظل سيادة القانون الاجتماعي والإقتصادي العام .

مكيزم الإقتصاد

يقوم مكيزم الإقتصاد على تحقيق الهدف للنشاط الإقتصادي ومن ثم كل نظام اقتصادي جعل لنفسه أهداف عامه يحرك بها أهدافه الاقتصادية فمثلاً الاقتصاد الرأسمالي يجعل مكيزم الاقتصاد هو السوق ويعبر عنه من قانون السوق أو جهاز الثمن أو السعر هو الأساس في تحريك الاقتصاد بين قوى العرض والطلب ويتبع أي قيود أو شروط تقييد المكيزم الاقتصادي بدعوة دعه يعمل دعه يمر بدون قيود ومن ثم الاقتصاد الاشتراكي يتجه إلى نظام مختلف تماماً مستند مكيزم الاقتصاد هو إشباع الحاجات الجماعية وفق نموذج التخطيط المركزي الشامل بحيث ترتب الاحتياجات من أول العام وحتى نهاية العام مثلاً تحت مظلة سيادة الدولة وتحريم الملكية الفردية وإدراجها في منظومة الدولة لتحقيق المصالح العامة إما الاقتصاد الإسلامي إتجه إلى تحريك قوي الاقتصاد إلى منظومة الاقتصاد المقوم بعيداً عن النشاط الاقتصادي غير النقوم بعيداً عن المزايدة والاختلافات بين النظامين التقليديين في اتجاه الاقتصاد الرأسمالي يجعل الفرد أكفأ من الدولة والاقتصاد الاشتراكي الذي جعل الدولة أولي بإدارة النشاط الاقتصادي من الفرد ولكن الأصل هو جوهر الاقتصاد الذي يشير في إطار الطبيبات والحلال وهم عملية تحرير الحلال في مقابلة ولاية الرشد والمسئولية والأهلية في إدارة الاقتصاد وارتبطت بعملية البلوغ والعقل



صيف التمويل التقدي في الإسلام



د/ عمر حسن العبد
مدير فرع جامعة امدرمان الإسلامية (فرع الثورة)

يرجع إهتمامي بمسألة التمويل النقدي إلى أنه خلال عملي في القطاع المصرفي الإسلامي، خصوصاً في قسم الاستثمار والتمويل، لاحظت أن بعض العملاء الذين يتقدمون بطلباتهم طالبين التمويل من المصارف الإسلامية في بعض الأحيان يكون هدفهم النهائي هو كيفية الحصول على النقد أو السيولة التي تمكنهم من قضاء حاجاتهم سواء كانت شخصية (personal) أو تجارية (commercial).

كما لاحظت أن الصيغ المتاحة لتوفير التمويل في المصارف هي في الغالب المرابحة والمشاركة وتمثل المربحات الجزء الأكبر منها ، ولكن هذه الصيغ لا توفر التمويل النقدي بالصورة التي يحتاجها طالب التمويل ، وأمام الحاجة الماسة يلجأ طالب التمويل إلى التحايل على هذه الصيغ من أجل الحصول على النقد (السيولة) وهذا التحايل قد يصل به أحياناً إلى الوقوع في (الربا) المحرم شرعاً .

وهذا الاهتمام جعلني أطرح السؤال الآتي : ألا يمكن أن تقوم المصارف الإسلامية بتوفير التمويل النقدي لطلابها مباشرة بالطرق الشرعية ؟

وفي سبيل الإجابة على هذا السؤال ، بدأت بطرح تساؤل آخر هل توجد صيغ تمويل إسلامية يمكن أن يتم استخدامها في توفير التمويل النقدي وفق الضوابط الشرعية ؟

وهذا المقال يعتبر جزء من الإجابة على هذا السؤال من خلال تناول صيغ التمويل التي يمكن أن تستخدم في توفير التمويل النقدي لطالبه مباشرة ، وذلك من خلال ذكر هذه الصيغ وتعريفاتها مع تحديد أهم المجالات التي يمكن أن تستخدم فيها من أجل توفير التمويل النقدي وسيتم ذلك خلال المحاور التالية:

المحور الأول : مفهوم التمويل النقدي وأهميته .

المحور الثاني: أهم صيغ التمويل في النظام الإسلامي

المحور الثالث: أهم صيغ التمويل النقدي في الإسلام ومجالات استخدامها .

تجارية ، صناعية ، زراعية ، عقارية ، مهنية ، حرفية
وهذه الصيغ تمثل في ذاتها البدائل لسعر الفائدة ، و ما
يتأتى منها من عائدات لصالح المصرف يسمى بالربح
، وفيما يلي أهم هذه الصيغ و دون تفاصيل وهي تفوق
(١٥) صيغة وأهما :

- صيغة التمويل بالمشاركة - صيغة التمويل بالمشاركة
- صيغة التمويل بالضاربة - صيغة التمويل بالسلم
- صيغة التمويل بالاستصناع - صيغة التمويل بالمقاوله
- صيغة التمويل بالإجارة - صيغة التمويل بالمزارعة
- صيغة التمويل بالمساقاة - صيغة التمويل بالبيع
- صيغة الاستثمار المباشر .

ويجب أن نضيف أن هذه الصيغة قد تتفرع من الواحدة منها أكثر من صيغة فمثلاً المشاركة يتفرع منها عدة أنواع مثل: المشاركة المنتهية بالتمليك، والمشاركة المتغيرة ، أما المضاربة فهي قد تكون مضاربة مطلقة أو مضاربة مقيدة ... الخ وينطبق ذلك على العديد من الصيغ الأخرى.

... الخ. والحاجة إلى التمويل النقدي قد تكون لمقابلة احتياجات شريحة التجار وهو ما يعرف بالتمويل التجاري (commercial finance) أو مقابلة حاجة شخصية وهو ما يعرف بالتمويل الشخصي (personal finance).

ثانياً: أهم صيغ التمويل الإسلامي

يمكن القول أن صيغ التمويل الإسلامية إلى وقت قريب كانت حبيسة الكتب الفقهية لقرون طويلة من الزمان في العالم الإسلامي بصفة عامة ولم تجد حظها من التنفيذ العملي إلا خلال النصف الثاني من القرن السابق، وخلال هذه الفترة تعرضت الصيغ المختلفة إلى كثير من التضييق والاضافات لتواكب متغيرات هذا العصر .

ونلاحظ أنه في فترة التطبيق - على قصرها - لم يتم استخدام كل الصيغ المطروحة باختلاف المذاهب والطوائف الدينية وإنما ثبتت البنوك التي بدأت إسلامية ما وجدته يليي احتياجاتها في الوقت الحالي ولا يزال المجال واسعاً لاستنباط وتبني كثير من صيغ التمويل الإسلامية .

ويمكن القول أن صيغ التمويل الإسلامية المعروفة حالياً
يمكن استخدامها في تمويل كافة الأنشطة سواء كانت

أولاً : مفهوم التمويل النقدي وأهميته

يعتبر التمويل من أهم النشاطات التي تقوم بها المصارف بكافة أنواعها إسلامية أو غيرها ، ففي البنوك غير الإسلامية تعتبر القروض والسلفيات من أهم استخدامات الأموال وذلك مقابل فائدة معينة محددة مسبقاً يتقاضاها البنك وتسمى هذه المعاملة بالسحب على المكشوف (over draft) وهي تعني ربا النسيئة أى الزيادة في الدين مقابل الآجل.

أما في التصاريف الإسلامية فيتم استخدام الأموال ليس في التمويل فقط وإنما في الاستثمار المباشر وغير المباشر، وذلك عن طريق صيغ التمويل المتعددة و لمشروعة التي تناسب كافة الأنشطة سواء كانت تجارية، صناعية، زراعية، عقارية، مهنية، أوحرفية، ويعتبر نشاط الاستثمار والتمويل في البنوك الإسلامية من أهم الأنشطة حيث تمثل عوائده أهم مصادر الإيرادات والأرباح بالإضافة الى عوائد الخدمات المصرفية.

أما التمويل النقدي يقصد به توفير سيولة نقدية لطالب التمويل لتغطيته حاجات مختلفة لا يمكن مقابلة تكاليفها إلا بسيولة نقدية مثل دفع المرتبات و الإيجور أو تسديد فواتير كهرباء أو تلفونات أو مقابلة مصاريف شخصية مثل مصاريف التعليم أو العلاج أو السفر

وبه يقوم العميل بشراء سلعة من المصرف بالاجل (مرايحة) ويوكل المصرف في بيعها له نقداً وتوريد قيمتها في حساب العميل . وهذا النوع من التورق حوله تحفظات كثيرة والرأي الفقهي السائد لا يري جوازه .

٥. القرض الحسن :

وهو دفع المال لمن ينتفع به على أن يرد بدله بموجب إيجاب وقبول ، وهو يعتبر من الصيغ التي يمكن استخدامها لتقديم التمويل النقدي ويمكن للمصارف الإسلامية أن تقدم القرض الحسن من أجل غايات إنسانية كحالات الزواج او العلاج والكوارث ، الديون ، حوادث الوفيات والكوارث الطبيعية وتأخر الرواتب والاجور لأسباب خارجة عن إرادة الشخص ، إنشاء المشروعات الصغيرة ، تطوير الأعمال الإنتاجية .

ويمنح هذا القرض في البنوك الإسلامية في حدود ضيقة وغالباً ما يقتصر على العاملين في هذه المصارف وبالتالي يمكن من خلاله توفير تمويل نقدي لمن يدفع له .

وبما أن المصارف وحدات تستهدف الربح فتجد أنها لاتنبه بصورة واسعة وإنما في حدود ضيقة .

الخلاصة :

نخلص مما سبق إلى وجود عدد خمسة صيغ إسلامية يمكن أن تستخدم في توفير التمويل النقدي بصورة مباشرة كما هو في المشاركة، المضاربة ، السلم ، القرض الحسن ، او بصورة غير مباشرة مثل صيغة التورق . وأن هذه الصيغ تحتاج إلى تطوير وتنقيح داخل الأطر الشرعية من أجل أن تلبى حاجات المتعاملين مع المصارف الإسلامية والذين يرغبون في تمويل نقدي .

هذا المقال يعتبر مقدمة نظرية بسيطة عن صيغ التمويل النقدي المتاحة في الإسلام ولكن يصبح المحك الفعلي في كيفية تفعيل وتطوير هذه الصيغ في قوالب تطبيقية ممكنة على الواقع، وتراعى فيها كل الشروط الشرعية مع دراسة الواقع الحالي وتبلى كل احتياجات طالبي التمويل النقدي لاي غرض مادام شرعي ويحقق مصلحة الطرفين، وبما يساهم في تثبيت وتطوير التجربة المصرفية الإسلامية وتطوير قدراتها في مواجهة التحديات.

أهم المصادر :

١. د. التجاني عبد القادر أحمد ، البديل الإسلامي للتمويل النقدي (مركز التنوير المعرفي سلسلة حوارات التنوير "١" الطبعة الأولى ٢٠٠٧م)
٢. بحث عن صيغ التمويل في المصارف الإسلامية من الانترنت .
٣. محمود عبد الكريم أحمد أرشيد، الشامل في معاملات وعمليات المصارف الإسلامية (الأردن ، دار النفائس للنشر والتوزيع الطبعة الثانية ٢٠٠٧م)
٤. أحمد فهد الرشيد ، عمليات التورق ، وتطبيقاتها العملية في المصارف الإسلامية (الأردن، دار الثقافى للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى ٢٠٠٥م)
٥. عبد الماجد عبد القادر ، تطبيق الصيغ الإسلامية التمويل الزراعي بالسودان ، ٢٠٠٦ م .

في حالة التعدي والتقصير .

ويمكن استخدام هذه الصيغة في توفير تمويل نقدي أو سيولة لمن يحتاج من العملاء بواسطة المصرف فيكون هنا البنك (رب المال) والعميل هو (المضارب) وهنا يقدم المصرف رأس مال المضاربة نقداً للعميل الذي يتصرف فيه حسب حاجاته وعند التصفية وتحقيق الربح يتم اقتسامه حسب النسب المتفق عليها مسبقاً بين المصرف والعميل .

٣. صيغة التمويل عبر عقد السلم :

السلم أو السلف بمعنى واحد وهو بيع شئ موصوف في الذمة بثمن مؤجل. ففي هذا البيع تكون البضاعة المشتراة دين في الذمة ليست موجودة أمام المشتري ومع ذلك فإنه يدفع الثمن عاجلاً للبائع.

وقد جاءت مشروعية هذا البيع بالكتاب السنة والإجماع ، وله عدة أركان أهمها العاقدان (بائع ومشتري) ، صيغة (الإيجاب والقبول) ، والمعقود عليه (ثمن ومثمن) ، وللاستثمار عن طريق السلم عدة ضوابط أهمها أن يكون منضبطاً بالصفة وأن يصيغه بما يختلف فيه الثمن وأن يكون الأجل معلوم وأن يكون المسلم فيه من الذمة . وأن يكون المسلم فيه عام الوجود في محله فلا يجوز فيما يندر وفي غير وقته، ويجوز السلم في كل سلعة يجوز بيعها ويمكن أن تنضبط صفاتها وتثبت ديناً في الذمة.

مما سبق يمكن أن يكون عقد السلم طريقاً لتوفير التمويل النقدي بدلاً عن القرض بفائدة ، فمثلاً من عنده سلعة مشروعة ينتجها يمكن أن يبيع كمية منها سلم في المستقبل ويحصل على ثمنها حالاً ، وبالتالي يمكن للمصارف أن تستخدم هذا العقد في الحصول على السلع موضوع تجارتها ، كما يمكن أن تستخدمه في بيع ما تنتجه شركاته ومؤسساته .

وبالتالي يمكن القول أن عقد السلم يمكن أن يقدم تمويلًا نقدياً للعملاء يستخدمونه في حاجاتهم المختلفة من غير أي تدخل من المشتري .

٤. صيغة التمويل بالتورق :

التورق هو شراء سلعة بالأجل وبيعها نقداً لغير البائع الهدف الحصول على السيولة لسد حاجة من قضاء دين أو زواج أو حتي الاتجار .

وللتورق ثلاثة أطراف :

الأول : طالب التورق " المستورق "

الثاني : البائع (الطرف الثاني)

الثالث : المشتري الثاني للسلعة " الطرف الثالث "

وبيع التورق يغير من البيوع الجائز (حسب قرار مجلس الفقه الإسلامي في دورته ١٥ بتاريخ ١٠/٩٨ (٢١) كما حررت فتوى من هيئة كبار العلماء بالملكة العربية السعودية بإجازته .

ودون الدخول في تفاصيل حول الموقف الفقهي والآراء المختلفة حول هذه الصيغة نقول أن صيغة التورق قد تأخذ شكلين :

الأول : التورق البسيط :

وفيه عندما يحتاج العميل إلى سيولة نقدية لشراء سلعة بالأجل من المصرف غالباً بصيغة المرايحة ثم يقوم ببيعها نقداً إلى طرف آخر غير الذي اشتراها منه وهذه جائزة عن جمهور الفقهاء .

الثاني : التورق المرتب :

، فيما يلي أهم هذه الصيغ:

١. صيغة التمويل عبر المشاركات .
٢. صيغة التمويل عبر المضاربة .
٣. صيغة التمويل عبر عقد السلم .
٤. صيغة التمويل عبر عقد التورق .
٥. صيغة القرض الحسن.

وستتناولها بصورة مختصرة مع توضيح كيفية مساهمتها في توفير التمويل النقدي.

١. صيغة التمويل عبر المشاركات :

تعد المشاركات من أهم صيغ استثمار الأموال في الفقه الإسلامي وهي ثلاث طبعية المصارف الإسلامية ويمكن استخدامها في تمويل الأنشطة المختلفة وتعتبر من البدائل الإسلامية للتمويل بالفوائد المطبقة في المصارف التقليدية ويقوم التمويل بالمشاركة على أساس تقديم المصرف الإسلامي التمويل الذي يطلبه المتعاملين دون اشتراط فائدة ثابتة كما هو الحال في المصارف التقليدية ، وإنما يشارك المصرف المتعامل في الناتج المتوقع ربحاً كان أو خسارة وحسبما يريزق الله به ربح وتأخذ المشاركة عدة أشكال حسب الهدف منها وهي تأخذ الأشكال التالية :

أ/ المشاركة الثابتة:

وهي نوع من المشاركة تقوم على مساهمة المصرف في تمويل جزء من رأس مال مشروع معين مما يترتب عليه أن يكون شريكاً في ملكية هذا المشروع وشريكاً كذلك في كل ما ينتج من ربح أو خسارة بالنسب التي يتفق عليها والقواعد الحاكمة لشروط المشاركة .

ب/ المشاركة المتناقصة المنتهية بالتمليك :

وهي نوع من المشاركات يكون من حق الشريك أن يحل محل المصرف في ملكية المشروع أما دفعة واحدة أو على دفعات حسب ما تقتضي الشروط المتفق عليها وطبيعة لعملية.

ج/ المشاركة المتغيرة :

وهي البديل عن التمويل بالحساب الجاري المدين حيث يتم تمويل العميل بدفعات نقدية حسب احتياجه ثم يتم أخذ حصة من الأرباح النقدية في أثناء العام .

ومما سبق يمكن أن نستخلص أن صيغة المشاركة يمكن أن توفر تمويل نقدي طويل أو متوسط أو قصير الأجل حسب الحاجة والاتفاق ، وعليه فإن عقد المشاركة يمكن أن يساهم في توفير سيولة نقدية أو رأسمال عامل لمشروع قائم أو توفير تمويل نقدي لمشروع جديد ، فمثلاً لتوفير سيولة نقدية يستطلع العميل الذي يحتاج إلى رأسمال عامل لسداد المرتبات والأجور أو غيرها من المصروفات أن يدخل شريكاً مع المصرف . الذي يقوم بتوفيرها نقداً للعميل مقابل تحديد نسبتها في الشركة .

٢. صيغة التمويل عبر المضاربة :

وهي شركة في الربح بين الطرفين ، حيث يقدم أحد الأطراف رأس المال والطرف الآخر يقوم بالعمل والإدارة ، الطرف الذي يقدم المال يسمى (رب المال) أما الطرف الآخر فيسمى (المضارب) .

ومن شروط صحة المضاربة أن رأس المال معلوم ، وكذلك يجب تحديد حصة الربح بصورة شائعة من الربح و ليس رأس المال ويستخرج الربح بعد خصم رأس المال حسب الحصة المتفق عليها . أما الخسارة فتقع على (رب المال) ولا يتحمل (المضارب) أي شئ وإنما يخسر جهده وعملة الا



د. أحمد مشراوي

(P.H.D. M.B.A. MAC.F. A.C.P.A.)

خبير واستشاري - تخصص مصارف إسلامية



دور المصارف الإسلامية في التنمية الاقتصادية

Development "، كما أن مفهوم النمو قد ينصب على النمو التلقائي، الذي يحدث في المجتمع دون تدخل مقصود، في حين أن مفهوم التنمية يعبر عن تدخل مقصوداً من جانب المجتمع وأجهزته، وهذا يعني أن التنمية عملية تحتاج للتخطيط من قبل المجتمع وصناع القرار فيه.

التنمية والإسلام:

يؤكد الواقع بان المجتمعات الإسلامية، تعاني من مشكلة تخلف تتمثل إجمالاً في انخفاض مستوى الدخل القومي، وعدم القدرة على الاستفادة بطريقة سليمة من الموارد أو الطيبات (بالتعبير القرآني)، التي خلقها الله للإنسان وسخرها له إلى جانب تدني المستوى الفكري والثقافي في هذه المجتمعات، ويرى بعض كتاب التنمية "أن قضية الإسلام الأساسية في مجال التنمية هي معرفة طبائع خلق الله، والمحافظة عليها بصورتها الجميلة تلك وطبائعها الخيرة. أما إذا أريد تنمية هذه الأشياء، فينبغي أن تنمي وفقاً لصورها وطبائعها الخلقية"، ويمكن القول أن التنمية تعني "إعمار الأرض" بما عليها من موارد مادية وبشرية، والدليل أن هذا الأعمار مطلوب بنص القرآن الكريم، في قوله تعالى "هُوَ أَنشَأَكُم مِّنَ الْأَرْضِ وَاسْتَعْمَرَكُمْ فِيهَا فَاسْتَغْفِرُوهُ ثُمَّ تَوْبُوا إِلَيْهِ إِنَّ رَبِّي قَرِيبٌ مُّجِيبٌ [هود: ٦١]، والتي يقول المفسرون

التنمية والمستفيد الرئيس منها، فقد ظهر إلى جانب التنمية الاجتماعية والاقتصادية، ما يعرف بـ "التنمية البشرية"، والتي عرفها برنامج الأمم المتحدة الإنمائي، بأنها "عملية تمكين الناس من أن تكون لهم خيارات أوسع وخصوصاً تمكين الناس من العيش حياة طويلة صحية، وتزويدهم بالمعرفة، وتمكينهم من الحصول على المواد اللازمة لمستوى معيشة لائق"، لذا فالتنمية في الأصل والأساس هي: "عملية غايتها الإنسان نفسه، فالإنسان بفكره وعقيدته وصحته ومهارته عماد التنمية ومحركها الأول، حتى أن العوامل الأخرى التي لا بد منها للتنمية مثل رأس المال والتنظيم والإدارة قوامها نفسه الإنسان، فرأس المال مصدره الادخار، والادخار يتولد من زيادة الإنتاج مع قلة الاستهلاك، وكل هذا تحقق بفعل جهد الإنسان ووعيه وقيمه، كذلك التنظيم والإدارة هما في النهاية عملية إنسانية اجتماعية".

ومن الملاحظ أن هناك تمييزاً بين التنمية والنمو، فالنمو قد يتمثل في زيادة وتغيرات تلقائية، تكون في حد ذاتها ايجابية أو سلبية، بينما التنمية تشمل الجوانب الإيجابية فقط، ويبدو ذلك الفرق أكثر وضوحاً بين الكلمتين السابقتين عند الرجوع لمعناهما باللغة الإنجليزية، فمعنى كلمة النمو هو "Growth" أما كلمة التنمية فمعناها "تنمية

التنمية: الأصل اللغوي لكلمة تنمية، هو من مادة: نما ينمو نمواً بمعنى زاد، ونما ينمي نمياً، وأنميت الشيء، ونميته وجعلته نامياً وبذا فإن النمو يعني الزيادة التلقائية كالنبات والشجر وهذا ينسلخ على مادة النمو وموضوعها، ويكون النمو عادة بصورة تلقائية بدون تدخل الإنسان، أما إذا تدخلت إرادة الإنسان نفسه أصبح المقصود هو التنمية، ألا وهي الزيادة بإرادة الإنسان،

التنمية والإنسان:

يعتبر الإنسان هو محور التنمية والمستفيد الرئيس منها، فطريق التنمية يمر عبر إرادة الإنسان في التقدم، وهو الذي تسعى كل الجهود الإيجابية، والسياسات التنموية من خلال خططها ودراساتها وبرامجها المختلفة لتحقيق راحته و تقدمه ورفاهيته، ونظراً لكون الإنسان هو محور

الحقيقي في أي بلد من البلدان ، تحكمه بعض العوامل كمعدل الزيادة في السكان ، والإمكانيات المادية والتكنولوجية الملائمة لتلك الدول، ويرى البعض أن التنمية "عملية يزداد فيها الدخل القومي ودخل الفرد في المتوسط، بالإضافة إلى تحقيق معدلات عالية من النمو في قطاعات معينة تعبر عن التقدم"، فالتنمية الاقتصادية هي بصورة أساسية ومن وجهة النظر الاقتصادية، زيادة في تدفقات الدخل الحقيقية، أي زيادة في كميات السلع والخدمات الجاهزة، في وحدة زمنية، ولدى جماعة معينة حيث يتعلق الأمر بمفهوم يرتبط بعناصر قابلة للحساب الكمي ، ويرى آخرون أن التنمية الاقتصادية تعني "إنسانا يعمل و مصانع تقام وآلات تدور وطرقاً تعبد وعمائر تبنى ومالاً يستثمر، وأرضاً تستصلح ونباتاً يزرع ويحصد وحيواناً يرعى ويراعى ويتوالد ويتكاثر، ودخلاً يزيد، ورفاهية تتحقق، ويرى آخر أنها "العملية التي تستخدمها الدولة غير المستكملة النمو في استغلال مواردها الاقتصادية الحقيقية بهدف زيادة دخلها القومي الحقيقي وبالتالي زيادة متوسط نصيب الفرد منه " .

المصارف الإسلامية ومصادر التمويل الداخلية للتنمية الاقتصادية :

إن التنمية الاقتصادية تحتاج إلى تكوين الموارد وتعبئتها وتوجيهها إلى الاستثمارات المختلفة فلا يمكن أن تحدث تنمية بدون رأسمال، لذلك فإن إيجاد رأس المال، يمثل اللبنة الأساسية لبدء عملية التنمية الاقتصادية ، فالتنمية الاقتصادية تحتاج إلى أموال ومصادر تمويل، قد تعجز الدول عن توفيرها من خلال مواردها الذاتية، و لهذا نجد أن من الطبيعي أن تلجأ إلى مصادر أخرى أهمها مصادر التمويل الداخلية، وتعتبرها من المرتكزات الأساسية لإحداث التنمية الاقتصادية، وخصوصا في الفترات الأولى التي تسعى فيها المجتمعات لإحداث التنمية الاقتصادية بصورة ذاتية.

وبهذا يعتبر النظام المصرفي جزءاً لا يتجزأ من الاقتصاد القومي ، ولا يمكن النظر للاقتصاد القومي بمعزل عن النظام المصرفي، فالمصارف تسعى إلى تجميع الأموال ، وتيسر الحصول عليها، وذلك تعزيزاً لطاقة رأس المال، وهذا التعزيز يتمثل بشكل رئيسي في إمكانية المصارف في توسيع قاعدة تمويلاتها ، كما أن المصارف لم

لافتقر أهل كل عصر إلى إنشاء ما يحتاجون إليه من منازل السكنى وأراضي الحرث وصارت تنتقل بعمرانها إلى قرن بعد قرن، فيتم الثاني ما أبقاه الأول من عمارتها ويرمم الثالث ما أحدثه الثاني من شعنها " .

ومن حيث مجال التنمية فإن الإسلام ، لم يقصر التنمية على الموارد المادية بمعنى إعمار الأرض فقط، إنما يرى أن عملية التنمية والإعمار، تحتاج إلى الجهد البشري وهذا يتطلب ضرورة إعداد البشر ذهنياً بالتعليم والثقافة والمعارف المختلفة ، وبدنياً بالمحافظة على هذه الثروة الإنسانية من الآفات والأمراض واجتماعياً بالتربية الروحية والعقيدة السليمة، كما ربط القرآن العلاقة بين تحقيق المجتمعات للتنمية والرخاء الاقتصادي، وبين قيمها الإيمانية وتقواها لله، كسنة من سنن الله الكونية ، ويبدو ذلك جلياً في قوله تعالى " وَلَوْ أَنَّ أَهْلَ الْقُرَى آمَنُوا وَاتَّقَوْا لَفَتَحْنَا عَلَيْهِم بَرَكَاتٍ مِّنَ السَّمَاءِ وَالْأَرْضِ وَلَكِن كَذَّبُوا فَأَخَذْنَاهُم بِمَا كَانُوا يَكْسِبُونَ [الأعراف : ٩٦] .

وفي قوله أيضاً " وَضَرَبَ اللَّهُ مَثَلًا قَرْيَةً كَانَتْ آمَنَةً مُّطْمَئِنَّةً يَأْتِيهَا رِزْقُهَا رَغَدًا مِّنْ كُلِّ مَكَانٍ فَكَفَرَتْ بِأَنْعَمَ اللَّهُ فَأَخَذَهَا اللَّهُ لِبَاسِ الْجُوعِ وَالْخَوْفِ بِمَا كَانُوا يَصْنَعُونَ [النحل: ١١٢] .

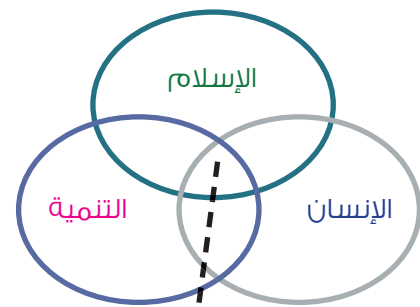
فالإنسان هو مركز التغيير والإنتاج المستمر في الحياة وقد نبهنا القرآن الكريم إلى هذه الحقيقة بقوله " ذلك بأن الله لم يك مغيراً نعمه أنعمها على قوم حتى يغيروا ما بأنفسهم وان الله سميع عليم " ، ولقد اهتم الإسلام بهذه الأمور وحث عليها، وشرع الأحكام التي تنظمها ، وبهذا فالتنمية في نظر الإسلام تنمية شاملة مادية وروحية ، ويلخص بعض الكتاب هذه النظرة "الحق أقول إن المال نعمة لا نعمة، ولعنة لا رحمة ، إن لم تحرس المال قيم روحية أصيلة، أو أن لم تواكب إنفاقه رؤية صائبة، وأولويات واضحة، وتفكير واعي ومسؤول، إن الحضارات التي انهارت في التاريخ لم تتلاش لفقر إمكانياتها المادية، ولكن لأن روحها نخرت من الداخل، فسقطت مثل قارون فوق أكوام من الذهب " .

التنمية الاقتصادية :

يعرف أحد الكتاب التنمية الاقتصادية بأنها "عملية يرتفع بموجبها الدخل القومي الحقيقي خلال فترة من الزمن"، وهذا يعني أن هدف التنمية الاقتصادية الرئيس، يدور حول ازدياد الدخل القومي الحقيقي، فزيادة الدخل القومي

فيها " أمركم من عمارتها بما تحتاجون إليه وفيه دلالة على وجوب عمارة الأرض للزراعة والغراس والأبنية " ، وليس أدل على دعوة الإسلام إلى أعمار الأرض، من حديث الرسول صلى الله عليه وسلم " إن قامت الساعة وبيد أحدكم فسيلة فإن استطاع أن لا يقوم حتى يغرسها فليغرسها " .

وذلك ما يؤكد الإمام علي "رضي الله عنه" في كتابه لواليه على مصر، موجهاً له بضرورة العمل على تحقيق التنمية ، من خلال أعمار الأرض في قوله " وليكن نظرك في أعمار الأرض أبلغ من نظرك في استجلاب الخراج ، لان ذلك لا يدرك إلا بالعمارة، ومن طلب الخراج بغير عمارة أخرج البلاد، وأهلك العباد، ولم يستقم أمره إلا قليلاً، ولا يقلن عليك شيء خفت به المئونة عنهم فانه دخر يعودون به عليك في عمارة بلادك " .



المصارف الإسلامية

فهذا النص البليغ في بيان أهمية التنمية، يدعونا إلى استخلاص كثير من الأسس التنموية التي تصبح معها عمارة الأرض أمراً بديهاً، ومطلباً ضرورياً في الفكر الإسلامي، فهو يدعو إلى العمل على تحقيق التكوين الاستثماري للمجتمع، وذلك من خلال زيادة معدل الادخار والاستثمار عن معدل الاستهلاك ، ولاشك أن ثمة علاقة وثيقة بين تكوين رأس المال وتحقيق التنمية، وألا يكون ذلك غاية في حد ذاته، ودعا الوالي للتخفيف عن الناس، وربط بين الخراج وبين الخدمات والمنافع التي تعود على المجتمع مقابله ، والتي ترفع من مستواه وتزيد من رضاه .

ويصور الماوردي مشاركة الأجيال المتعاقبة في تحقيق التنمية بقوله " لولا أن الثاني يرتفع - أي ينتفع - بما أنشأه الأول حتى يصير به مستغنياً،



توجد في الأصل لتكون وكيلا للتنمية بل هي وسيط مالي ، ومن هنا فإن دور المصارف كوسيط لا يكون مسئولا عن خلق عملية التنمية الاقتصادية ، بقدر ما تكون مهمته تقديم الأموال اللازمة لتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال منح التسهيلات الحقيقية المباشرة وغير المباشرة للقطاعات الاقتصادية ، ويرى البعض أن التنمية في بعدها الاقتصادي يرتبط بالبعد المصرفي بصفة عامة ، ويجتاح العملية المصرفية على وجه الخصوص ارتباطا عضوياً ،

يعبر دور الجهاز المصرفي ركيزة أساسية لتحقيق التنمية المرجوة في جميع قطاعات الاقتصاد القومي ، والمتمثل في القيام بالوساطة المالية ، من خلال ميكانيكية تجميع المدخرات وتحويلها إلى استثمارات في الآلات ، والمعدات والأبنية والبنية التحتية والبضائع والخدمات ، وتقدم هذه الميكانيكية الفرصة للاقتصاد القومي للنمو ، فدخل الأفراد تتوزع بين الإنفاق الاستهلاكي لأفراد المجتمع وبين مدخراتهم وهذه المدخرات يتم توجيهها في العادة إلى المؤسسات المصرفية والمالية ، بغرض استثمارها والانتفاع بها وقت الحاجة ، وتقوم هذه المصارف والمؤسسات المالية بدورها في تجميع هذه المدخرات واستثمارها في مشاريع إنتاجية واستثمارية بهدف تحقيق أرباح وعوائد تعود عليها وعلى المجتمع ، الذي تعمل فيه في شكل دخول للمودعين ، وأرباح للمساهمين ، ورسوم وضرائب وأجور وغيرها ممثلة في القيمة المضافة للمجتمع ، لذا نرى ضرورة وجود سياسة تمويل واعية وفرص استثمارية حقيقية ، تتوافق مع احتياجات التنمية الاقتصادية ، تُقدم لكافة القطاعات الاقتصادية ، وتولي اهتمامها للقطاع الإنتاجي الصناعي بشكل خاص ، لما له من دور ريادي في إحداث نقلات نوعية في البنية الاقتصادية للمجتمعات .

فإذا كانت نظرية المصرف التجاري تقوم على أساس انه تاجر بضاعته النقود ، يشتري أو يستأجر النقود (أموال المودعين) بثمن معين هو فائدة ثابتة ذات سعر قليل ، أو بدون ثمن في الحسابات الجارية في الودائع تحت الطلب ، ويبيع الأموال بأعلى الأسعار حيث يقوم البنك بتأجير هذه الأموال للغير مقابل ثمن هو سعر الفائدة ، أعلى كثيراً من الثمن الشراء الأول ، ويمثل الفرق بين الفائدة المحصلة من طالبي الأموال المقترضين وبين الأموال المحصلة من المودعين ،

المصدر الرئيسي لإيرادات البنك التقليدي ومن ثم ربحيته .

ولكن المصرف الإسلامي لا يعتبر تاجراً للنقود ، وإن كانت النقود أداة فعالة لها دورها الأساسي في عمل المصرف ، ولأنه ليس تاجراً للنقود فإن تعامله مع هذه النقود لا يتم بمنطق الشراء والبيع ، ولكن باعتبارها أداة لتحريك الجهد البشري وتشغيل الموارد والطبقات التي من الله (سبحانه) بها على الإنسان ، لذا فمن الطبيعي على المصرف الإسلامي باعتباره البديل الأصيل للمصارف التقليدية ، وكونه يلغي اعتبار النقود كبضاعة ، أن يجتهد ويقدم الصيغ التمويلية التي تكفل له الحصول على الإيرادات اللازمة لممارسة نشاطه كبدل عن نظام الفائدة ، الذي تركز عليه نظرية الإقراض والتمويل في البنوك التقليدية .

من هنا فقد اعتمدت المصارف الإسلامية مبدأ المشاركة بأنواعها ، والذي تركز عليه نظرية التمويل فيها ، فالمصرف الإسلامي يحصل على النقود من الغير (المودعين) مشاركة في إطار المضاربة والمصرف يقدم هذه النقود للغير في صورة مشاركة في إطار صيغ التمويل الإسلامية المختلفة ، والمصارف الإسلامية تقوم على أساس ورؤية ، يتمثلان في أن المال مال الله ، وأن البشر مستخلفون في هذا المال لتوجيهه إلى مرضات الله ، ومن خلال ذلك يمكن النظر إليها بأنها "مؤسسات مالية استثمارية تمويلية اجتماعية ، تقوم على الالتزام بمبادئ الإسلام ، وتسعى إلى تحقيق غاياته الإنسانية والتعبدية ، فهي ليست وسيط مالي فحسب ، بل وظيفته الأساسية تحقيق وتعميق القيم الروحية للإنسان ، وهو مركز إشعاع وتربية ووسيلة عملية إلى حياة كريمة لأفراد الأمة .

فالمصارف الإسلامية عليها توجيه الاستثمارات التي يحتاجها المجتمع وفق الترتيب الشرعي للأولويات من ضروريات وحاجيات وتحسينات ، فلأتوجه الاستثمارات للكماليات (التحسينات) في ظل حاجات لازمة لقيام حياة الناس ، وفي المقابل عليها أن تتبتدع عن المشروعات التي تؤدي إلى تبديد وضياح بعض موارد المجتمع في إنتاج سلع غير ضرورية ، أو التي تعمل توجيه اهتمام الناس للهو والعبث وترك الاهتمام بالعمل والإنتاج ، وانطلاقاً من كل ما سبق ، فإن المصارف الإسلامية ملزمة بالمساهمة في تحقيق أهداف التنمية الاقتصادية والاجتماعية لمجتمعاتها والبلاد الإسلامية التي تعمل بها والتي نصت عليها أول بنود غاياتها في

عقود تأسيسها وأنظمتها الداخلية وهذه الصفة التنموية يجب أن تنعكس بصورة مباشرة في استراتيجياتها الاستثمارية وصيغ تمويلها ، وكذلك في معاييرها لتقويم واختيار المشروعات التي ترغب في تمويلها أو المشاركة فيها ، وعليها مراعاة مسؤوليتها ودورها في التنمية الاقتصادية ، من خلال مراعاة الأولويات والأهداف التي تحددها خطة التنمية الاقتصادية في المجتمع المتواجدة فيه ، فلا تتعارض معها بل تساندها وتدعمها في ظل أحكام الشريعة الإسلامية ، ولا شك أن نجاح تجربة المصارف الإسلامية ، أمر يعود بالعديد من الفوائد الاقتصادية والاجتماعية على المجتمعات والدول التي تعمل بها هذه المصارف .

التنمية ونهج الاعتماد على الذات :

الاعتماد على الذات هي الاعتماد على الموارد المحلية ، بشرية وطبيعية ، وخامات ، ورأس مال محلي ، لتمويل بناء القاعدة الصناعية والزراعية ، وذلك حتى لا تضطر الدولة إلى القروض الخارجية المجحفة إن نهج " الاعتماد على الذات " في التنمية كفيل بكسر حلقتي التبعية والتخلف اللتين يدور فيهما العالم الثالث ، لكن إخراجها إلى حيز التطبيق يتطلب قوة سياسية أو طبقة سائدة أو تحالف سياسي يؤمن به ، ويستطيع التغلب على القوى المنافسة والمعادية ، ويرتكز إلى قاعدة شعبية عريضة مؤيدة فرغم دعوة الإسلام أبناءه من المسلمين إلى الانفتاح على الآخرين والاستفادة من علومهم وثقافتهم ، لكنه رفض أن يكون المسلم تابِعاً منقاداً يسير كما يسير الآخرون ، فالتبعية إنما تكون من قبل الإنسان المعدم الذي لا يمتلك ديناً قوياً ، وخطأً حياتياً واضحاً ، ومنهجاً في العمل والتعامل ، ولا يعني التعارف وتبادل المعرفة والتجارب والخبرات تبعية وانقياداً ، بل هو حركة في التكافؤ والتعاطي والإثراء الذي تحققه الأطراف جميعاً .

والإسلام يحمل في عمقه النزعة إلى التطور والتقدم والإبداع والابتكار وتنمية ما لدى الإنسان المسلم من مواهب وقدرات ، وما لدى الأمة المسلمة من إمكانيات وثروات ، ففي الحديث : «المغبون من تساوى يومه ، والمغبوط من كان غده أحسن من يومه ، والملعون من كان غده أسوأ من يومه ، أو من لم يكن إلى الزيادة فهو إلى نقصان» .

فالدعوة صريحة إلى إحداث الإبداع والتميز والنقلات النوعية ورفض (المراوحة) و (التراجع)



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

مكاتب خاصة لهذا الغرض في الأقاليم، وتفعيل العمل بأساليب التمويل وصيغ الاستثمار المختلفة كالمضاربة والمشاركة والتأجير التمويلي، وذلك تحقيقاً لأهدافها التي دعت إليها في أول بنود غايات تأسيسها بتقديم التمويل اللازم لتحقيق التنمية الاقتصادية وإن تكون في طليعة الباحثين عن الفرص الاستثمارية ذات البعد التنموي.



الاقتصادية للبلدان المستعمرة وشلها، وربطها بعجلة التبعية إن ودخلنا عصر العولمة يتطلب مشروعاً جماعياً للاعتماد على الذات، بمعنى أن الدول المتضررة تسعى لإيجاد قواسم مشتركة بينها، وخطط مشتركة ترمي إلى التوصل لأعلى حد ممكن من التكامل والتعاون الاقتصادي فيما بينها، فبذلك تسير عملية التنمية والتحرر بخطى أسرع ويسر أكبر، قد يبدو نهج "الاعتماد على الذات" اقتصادياً بحتاً، لكنه لما كان الاقتصاد هو البنية التحتية لكل ظواهر الحياة الاجتماعية الأخرى، فإن هذا النهج مشروع حضاري إنساني متكامل، يترتب عليه تحرر سياسي وقرار مستقل، وعدالة اجتماعية، وإطلاق طاقات الشعب، مما يمكن المجتمع من اللحاق بركب الحضارة واجتياز معضلة التخلف.

إن من المعلوم أن أي تنمية اقتصادية واجتماعية لابد لها من تمويل، واستثمارات تضخها في شرايين القطاعات الاقتصادية، ولابد لكل استثمارات من مدخرات تقابلها، ويعد التمويل والاستثمار هما جوهر عملية التنمية الاقتصادية، ومن هنا تتبع أهمية المصارف كونها تجمع و تضطلع بهاتين المهمتين المكملتين لبعضهما البعض، والتي لا يمكن إغفال أثرهما الفعال على التنمية الاقتصادية ضرورة سعي المصارف الإسلامية العاملة في السودان إلى زيادة وتوسيع حزمة تمويلها للقطاعات الإنتاجية والمشروعات الاقتصادية الحيوية للاقتصاد السوداني وضرورة قيام المصارف الإسلامية العاملة في السودان بدور فعال في إعادة بناء وتطوير البنية التحتية (الأساسية) للاقتصاد السوداني بما لها من تأثير مباشر وغير مباشر على عملية النمو العام وربط خطط التمويل بأولويات التنمية واحتياجات المجتمع السوداني.

وأن تعزز رسالتها التنموية من خلالها مراعاة أهداف المجتمع الاقتصادية عند وضع إستراتيجيتها العامة أو سياستها الاستثمارية أو خططها وأهدافها الإستراتيجية والسنواتية وعند دراسة وتقويم المشروعات التي تقوم بتمويلها مباشرة أو بالاشتراك مع غيرها من العملاء، فمثلاً يجب أن تفضل تمويل المشروعات، التي تقوم على توظيف أكبر عدد من العمالة والمساهمة في حل مشكلة البطالة المتفاقمة في المجتمع السوداني والحد من الفقر بتشجيع برامج التمويل الصغير والصغير جداً من خلال

وفي الحديث أيضاً: «إعمل لدنياك كأنك تعيش أبداً، واعمل لآخرتك كأنك تموت غداً». وهي دعوة أخرى للموازنة وإعطاء كل ذي حق حقه، فللدنيا حق وللآخرة حق، وقد أشار القرآن إلى ذلك في قوله تعالى: (وابتغ فيما آتاك الله الدار الآخرة ولا تنس نصيبك من الدنيا)، فكل يوم في حساب الشخصية الإسلامية هو صفحة جديدة لعطاء جديد وإبداع أكبر مثلما أنها نفحة لأمل جديد، وبذلك فحياتنا (كما يفترض بها أن تكون) متجددة، نامية، متطورة، تجنح نحو الأحسن والأفضل والأجود دائماً..

ينبغي التنبيه إلى أن عملية التنمية ليست عملية تصاعدية وتناسباً طردياً بين الإنتاج والاستهلاك فقط، بل تتمثل أيضاً في إغلاق كل الثغرات والمنافذ التي يتسرب منها: المال والجهد والطاقة والوقت وبقدر ما يتقلص الاستهلاك ويزداد الإنتاج، وينخفض الإنفاق ويرتفع التوفير، ويتسع الاهتمام بالمال والزمن والطاقات، تمشي التنمية واثقة الخطى مرفوعة الرأس، الأمر الذي يضيق دائرة الاحتياج - وبالتالي التبعية - للآخرين: «احتجّ إلى من شئت تكن أسيره، واستغن عمن شئت تكن نظيره، وامن على من شئت تكن أميره»، وقوله «وَأَعِدُوا لَهُمْ مَا اسْتَطَعْتُمْ مِنْ قُوَّةٍ وَمِنْ رِبَاطِ الْخَيْلِ تُرْهِبُونَ بِهِ عَدُوَّ اللَّهِ وَعَدُوَّكُمْ وَآخَرِينَ مِنْ دُونِهِمْ لَا تَعْلَمُونَهُمُ اللَّهُ يَعْلَمُهُمْ (الأنفال- ٦٣)، لقد أدركت هذه الدول أنها على خطر كبير اقتصادياً وبالتالي سياسياً، وما تتابع المؤتمرات إلا مؤشراً على حدة الأزمة، كل هذه المحاولات أثبتت فشلها الذريع، كما ثبت بالدليل الواقعي الدامغ، أن قروض صندوق النقد الدولي لم تسفر إلا عن تركيع الدول المقترضة وتكبيّلها بمزيد من الديون وحرمانها استقلالية القرار الاقتصادي والسياسي دون إحداث أي نقلة نوعية إيجابية في بناء القاعدة التحتية لتلك البلدان، إن نهج الاعتماد على الذات يمثل جوهر التنمية لأن جوهرها خروجاً عن طوق التبعية وتحرراً من دور السوق للغرب الرأسمالي، إن الغرب الرأسمالي يحمل مرضه في طبيعة تكوينه، فمقابل التقدم التكنولوجي والإنتاج الكمي والكيفي الهائل، لا بد له من أسواق للتصريف ومواد خام لاستمرار مطحنة الآلة، ولذلك لا مخرج له إلا باستعمار الدول الأخرى، قديماً عسكرياً وبعد الحرب العالمية الثانية اقتصادياً، ولكي يضمن هذا الاستعمار وهذه التبعية فلا بد من تدمير البنى



الطيب عثمان الأمين
إدارة البحوث الاقتصادية

دور التحليل المالي في تقويم أداء المصارف الإسلامية

في الجزء الثالث والأخير من هذا الموضوع سوف نتناول أدوات التحليل المالي - المؤشرات المالية - المستخدمة في تقييم الأداء المالي للمصارف، والتي بطبيعة الحال تختلف عن أدوات التحليل المالي المستخدمة في تقييم أداء القطاعات الأخرى نظراً لتعدد واختلاف طبيعة العمل لكل قطاع مقارنة بالقطاعات الأخرى، وسوف نتناول في هذا المقال أدوات التحليل المالي المستخدمة في القطاع المصرفي. وحتى تكتمل الصورة أمام القارئ بالتحليل فإنه يجب ألا يقتصر على دراسة العوامل التي تؤثر على نشاط المصرف دراسة كمية، بل يجب أن تمتد دراسة وصفية للعوامل التي تؤثر على الأداء المصرفي.



وذلك لمواجهة مسحوبات الودائع أو الوفاء بمتطلبات الإحتياطي القانوني أو الإلتزامات المستحقة". تدل المؤشرات الخاصة بمتابعة سيولة المصرف على قدرته على الوفاء بمتطلبات المسحوبات (مباشرة، أو من خلال المقاصة)، وكذلك لمواجهة متطلبات الإحتياطيات النقدية القانونية، ويمكن تقسيم مؤشرات السيولة إلى أساسية و ثانوية وذلك على النحو الآتي:

• المؤشرات الأساسية :

١. نسبة الإحتياطيات الأولية بالعملة المحلية إلى الودائع تحت الطلب (الجارية) بالعملة المحلية: تعود أهمية هذا المؤشر إلى كونه يربط بين الإحتياطيات الأولية التي خصصت أصلاً لمواجهة مسحوبات الودائع

ومتكامل، ولا يمكن التوصل إلى تقييم شامل لأداء المصرف إلا من خلال هذا الترابط والتكامل بين مقاييس الأداء. **ثالثاً:** يتم استخدام مقاييس تقييم الأداء في المصارف بشكل نسبي وليس بشكل مطلق، ومن ثم فإن عمليات المقارنة تعتبر جزءاً أساسياً في عملية التقييم. وفيما يلي بعض مؤشرات تقييم أداء المصارف الإسلامية:

أولاً: تحليل السيولة :

يمكن تعريف تحليل السيولة على أنها القدرة على التحول بسرعة وبدون خسارة قياساً بتكلفة الشراء أو الحيازة " أما سيولة المصرف فهي قدرته على تحويل موجوداته النقدية بسرعة وبدون خسارة قياساً بتكلفة الشراء أو الحيازة

مقاييس الأداء في المصارف :

نظراً لأن قياس الأداء في المصارف متعدد الأبعاد ومتعدد الأجل، ومتعدد الأغراض فإنه يمكن القول بأنه ليس هناك مقياس وحيد يصلح لتقييم أداء المصرف لتحقيق كافة الأغراض ولكافة الأجل، ويمكن أن نلخص الإعتبارات التي يجب أخذها في الحسبان عند تقييم أداء المصرف فيما يلي:

أولاً: ليس هناك مقياس فقط يصلح لقياس وتقييم الأداء في المصارف، بل ومن الخطأ والخطورة الإعتماد على مقياس واحد.

ثانياً: إن مقاييس تقييم الأداء في المصارف في حالة تعددها لا تعمل بشكل منفصل عن بعضها البعض، بل تعمل بشكل مترابط

١. النسب المئوية التي تربط بين تحقيق الدخل (أو تحمل المصروفات) وبين مجموع الموجودات .
٢. النسب المئوية التي تربط بين تحقيق الدخل (أو تحمل المصروفات) وبين مجموع الموجودات المربحة .
٣. الأهمية النسبية للموجودات المربحة ونسبة الكفاية وتغطية الأعباء .
٤. تحليل العائد من المكونات الأساسية للموجودات المربحة .
٥. تحليل مكونات الإيرادات الإجمالية .
٦. تحليل العلاقة بين المصروفات الأساسية والإيرادات الإجمالية .
٧. تحليل توزيع الأرباح واحتجازها .
٨. التكوين النسبي للإيرادات الإجمالية .

رابعاً : تحليل الرفع المالي ورأس المال:

العلاقة بين حقوق الملكية ومجموع الموجودات النسبية وأنواعها ، يمكن أن تحسب العلاقة بين حقوق الملكية وكل من مجموع الموجودات ، والموجودات المربحة والموجودات الخطرة ، حيث أن ارتفاع مجموع حقوق الملكية إلى المكونات الأخرى يزيد من سلامة المصرف ولكنه يؤدي إلى تخفيض ربحيته ومن هذه النسب .

١. (حقوق الملكية / مجموع الموجودات) .
 ٢. (مجموع الموجودات / حقوق الملكية) .
 ٣. (حقوق الملكية / مجموع الموجودات المربحة) .
 ٤. (حقوق الملكية / مجموع الموجودات المرجحة بالمخاطر) .
 ٥. (رأس المال الأساسي / الموجودات المرجحة بالمخاطر) .
 ٦. صافي حقوق الملكية إلى مجموع الموجودات المربحة .
- وذلك لأن جزء من حقوق الملكية يخصص لشراء الأصول الثابتة وبالتالي فإن حقوق الملكية الصافية هي التي تستخدم في تمويل الموجودات المربحة .
- عدد مرات الودائع إلى رأس المال (حقوق الملكية) والعلاقة مع مجموع المطلوبات والموجودات المربحة وتتمثل في الآتي:
١. (مجموع الودائع / حقوق الملكية) .
 ٢. (مجموع المطلوبات / حقوق الملكية) .
 ٣. (مجموع الودائع / الموجودات المربحة) .

وفي الختام يمكن القول بأن القوائم المالية هي أدوات عرض لأداء المصرف ولا يمكن الإعتماد عليها في صورتها الخام إلا بعد إجراء التحليل المالي لها وفقاً لأدوات التحليل المالي ، وتتكون حزمة التحليل المالي من عدة متغيرات تتناول السيولة والاستثمار والربحية والنشاط والسوق المالي وفعالية الإدارة وغيرها من الأنشطة بالمصرف وهذه الأنشطة يتم ربطها في صورة كلية للحصول على الأداء المتكامل للمصرف ولكل مؤشر مغزى ودلالة واضحة على الجزئية التي يتناولها ، كما أنها آلية تساعد على مراقبة الأداء وتطوره من سنة إلى أخرى أو أي فترة زمنية تطيقها وبالتالي فهي ذات دلالة معينة تساعد في تحديد سمات ومتغيرات الأداء ، وأخيراً يمكن القول بأن التحليل المالي يعتبر من أهم الأدوات التي يمكن الإعتماد عليها في تقييم أداء المصارف وهو الأداة الرئيسية للتقييم لأنه يغطي كافة محاور أنشطة ومحاور الأداء في المصارف .

الودائع :
نظراً إلى أن الودائع تحت الطلب هي الأكثر تعرضاً لإحتمال السحب ، قياساً ببقية أنواع الودائع (التي تؤلف معظم مطلوبات المصرف) ، فإن ارتفاع نسبتها إلى مجموع الودائع يعني انخفاض سيولة المصرف .
٦. نسبة الودائع الإذخارية إلى مجموع الودائع :
ويعني انخفاض هذه النسبة تحسن سيولة المصرف .

ثانياً : تحليل إستخدامات الأموال :

- وتضمن الآتي :
- ١. نسبة الموجودات المربحة إلى مجموع الموجودات :
تدل هذه النسبة على أهمية "الموجودات المربحة" قياساً بمجموع الموجودات ، فكلما ازدادت هذه النسبة ازدادت أهمية الموجودات التي تحقق العائد للمصرف .
- ٢. نسبة الموجودات المربحة إلى الأموال المتاحة :
تعرف "الأموال المتاحة" على أنها (مجموع مصادر الإموال - الموجودات الثابتة) ، أما سبب طرح الموجودات الثابتة فهي لأنها تقلل من مجموع الأموال الممكن إستخدامها في الموجودات المربحة . عليه فإن ارتفاع هذه النسبة يؤثر تحسن نشاط المصرف .
- ٣. نسبة الموجودات المربحة إلى مجموع الودائع :
يمكن المقارنة بين الموجودات المربحة ومجموع الودائع لإيضاح كيفية إستخدام الودائع فيها ، بإعتبار أن مجموع الودائع هو أهم مصدر لتمويل الموجودات المربحة .
- ٤. نسبة الإستثمارات إلى مجموع الودائع :
وهي تعبر عن توجه المصرف لإستخدام الودائع في هذا النوع من الموجودات .
- ٥. نسبة الإحتياطيات الثانوية إلى مجموع الودائع :
تؤلف الإحتياطيات الثانوية إستخداماً للودائع ، ولو بعائد منخفض بسبب موصافاتها المتشعبة أو كونها تبوؤ ضمن "إدارة السيولة" وليس ضمن "إدارة الربحية" عليه فإن ارتفاعها يعني إستخدام جزء من الودائع في موجودات سائلة بدلاً من بقاء السيولة على شكل إحتياطيات أولية فقط .
- ٦. دوران مجموع الموجودات :
يمكن حساب دوران مجموع الموجودات عن طريق ربطها بالإيرادات الإجمالية للمصرف .

ويكون الناتج أقل من واحد أي أنه أقل من مرة واحدة بسبب طبيعة الإيرادات الإجمالية في المصرف . كما يعتبر ارتفاعها إيجابياً من حيث نشاط المصرف ، وتتمثل الإيرادات الإجمالية في عائد الإستثمار وعائد الخدمات المصرفية وإيرادات أخرى .

٧. دوران حقوق الملكية :
يمكن إيجاد العلاقة بين الإيرادات الإجمالية وحقوق الملكية ، وبعد ارتفاعها إيجابياً على صعيد نشاط المصرف .
٨. دوران الموجودات المربحة :

يحسب دوران الموجودات المربحة بقسمة الإيرادات الإجمالية على الموجودات المربحة ، ويعني ارتفاعها كفاءة تشغيل الموجودات المربحة .

ثالثاً : تحليل الربحية :

يمكن تصنيف المؤشرات الأساسية عن الربحية إلى مجموعات فرعية وعلى النحو التالي:

(بالعملة المحلية) وبخاصة الجارية منها وبين الودائع الجارية التي تخضع للسحب الفوري من قبل المودعين بالعملة المحلية ، وبالتالي فهو يدل على قدرة المصرف على مواجهتها ، ويعني ارتفاع هذه النسبة تحسن سيولة المصرف .
٢. نسبة الإحتياطيات الأولية بالعملة الأجنبية إلى الودائع تحت الطلب بالعملة الأجنبية :

تعكس هذه النسبة مدى قدرة المصرف على الوفاء بطلبات سحب الودائع بالعملة الأجنبية المختلفة وذلك على أساس توافر الإحتياطيات الأولية بهذه العملات ، ويعتبر ارتفاعها تحسناً في سيولة المصرف بهذه العملات .

٣. نسبة الإحتياطيات الأولية إلى مجموع الودائع :
٤. نسبة الإحتياطيات الأولية إلى مجموع الودائع بالعملة الأجنبية :

هي مقياس ثاني لقدرة المصرف على الوفاء بالمسحوبات العملات الأجنبية من مجموع الودائع بالعملة الأجنبية ، خاصة إذا كانت الودائع غير الجارية ملحوظة بالمصرف .
٥. نسبة مجموع الإحتياطيات الأولية والثانوية (إدارة السيولة) إلى الودائع تحت الطلب (الجارية) :

تضاف الإحتياطيات الأولية إلى الإحتياطيات الثانوية للحصول على إدارة السيولة والمنطق وراء ذلك هو أن أصل وجود الإحتياطيات الثانوية هو لحماية الإحتياطيات الأولية وبالتالي (ولأنها جزء من غدارة السيولة في المصرف) فإن المنظار الأوسع للسيولة يعني شمولها مع الإحتياطيات الأولية في مجمع واحد ، خاصة وأن التحويل من أحدهما إلى الآخر سهل ومتواصل . يعني ارتفاع هذه النسبة تحسن في سيولة المصرف

٦. نسبة مجموع الإحتياطيات الأولية والثانوية (إدارة السيولة) إلى مجموع الودائع:

بنفس الطريقة وبنفس اتجاه الدلالة يمكن ربط البسط أعلاه بمجموع الودائع على أساس أن مقدار البسط لايساند الودائع تحت الطلب فقط وإنما كل الودائع :

• المؤشرات الثانوية :

توجد مجموعة من المؤشرات المساعدة ، المعبرة عن سيولة المصرف ولو أن عزلها عن المؤشرات الأساسية يخضع للإجتهد بشأن الأهمية النسبية لكل منها ، إذ أن بعض المؤشرات الثانوية يبدو مهماً كذلك .

١. نسبة الإحتياطيات الأولية إلى مجموع الموجودات :
وهي تقيس التكوين النسبي للموجودات من حيث العلاقة بين الإحتياطيات الأولية ، ومجموع الموجودات ، ويعني ارتفاعها تحسن سيولة المصرف :

٢. نسبة الإحتياطيات الثانوية إلى مجموع الموجودات :
هي تقيس العلاقة بين الإحتياطيات الثانوية (خط الدفاع الثاني للسيولة) وبين مجموع الموجودات ويعني ارتفاعها تحسناً في سيولة المصرف .

٣. نسبة الإحتياطيات الأولية والثانوية (إدارة السيولة) إلى مجموع الموجودات:

تجمع هذه النسبة بين المؤشرين ٣،٤ أعلاه فهي تقيس "إدارة السيولة" إلى مجموع الموجودات ، ويعني ارتفاعها تحسن سيولة المصرف .

٤. نسبة إدارة السيولة "إلى" إدارة الربحية :
٥. نسبة الودائع تحت الطلب (الجارية) إلى مجموع



د. محمد عبده نعمان

تعد عملية التمويل بصيغة المربحة والمربحة للأمر بالشراء من أهم صيغ التمويل الإسلامي استخداماً في المصارف الإسلامية، إلا إن استخدام المصرف الإسلامي لهذه الصيغة يعرضه للعديد من المخاطر ممثلة في مخاطر عدم إتمام عقد بيع المربحة للأمر بالشراء، ومخاطر تلف السلعة المراد بيعها للأمر بالشراء قبل استلامها من المشتري، ومخاطر استلام السلعة التي تم بيعها مربحة أو مربحة للأمر بالشراء، ومخاطر تأخر العميل عن سداد ما عليه، وفيما يلي يتم تناول هذه المخاطر:

مخاطر عملية

التمويل بصيغة المربحة والمربحة للأمر بالشراء



١) مخاطر عدم إتمام عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء:

عندما يقوم المصرف الإسلامي بشراء سلعة معينة حسب طلب الأمر بالشراء فإن الأمر بالشراء في هذه الحالة مخير بإتمام عقد شراء السلعة من المصرف أو الرجوع في رأيه، وبالتالي عدم شراء السلعة التي قدم طلباً للمصرف الإسلامي بشرائه.

وقد أشار الإمام الشافعي لهذا بقوله "إذا رأى الرجل السلعة فقال اشتر هذه وأربحك فيها كذا، فاشترها الرجل فالشراء جائز والذي قال أربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركه...، وإن قال أبتاعه وأشتره منك بنقد أو دين يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن حدده جاز، وإن تبايعا به على أن أنزما أنفسهما الأمر الأول فهو مفسوخ من قبل شيئين أحدهما: أنه تبايعا قبل أن يملكه البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك اشتريته على كذا أربحك فيه كذا".

كما أشار المؤتمر الخامس لمجلس مجمع الفقه الإسلامي المنعقد بالكويت في قراره رقم (٢٠٣) بشأن الوفاء بالوعد والمرابحة للآمر بالشراء فنص على أن "المواعدة (وهي التي تصدر من الطرفين) تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين كليهما أو أحدهما، فإذا لم يكن هناك خيار فإنها لا تجوز، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالئاً للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي صلى الله عليه وسلم عن بيع الإنسان ما ليس عنده".

وقد أشار ابن القيم إلى الفرق بين المخاطرة والمضاربة بقوله "المخاطرة مخاطرتان مخاطرة للتجارة وهي أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها ويربح والخطر الثاني بخلاف التجارة مثل أن يبيع ما ليس عنده بقصد الربح يبيعه بسعر ويشترى بأرخص منه، فإن هذا الذي قدره قد يحصل كما قدره وقد لا يحصل له فيخسر فصار من الميسر والقمار، وليس هذا مخاطرة التجارة، وإنما مخاطرة المستعجل للبيع قبل القدرة على التسليم".

لذا فإن عملية الخيار بالنسبة للآمر بالشراء يتيح له حرية قبول السلعة التي تملكها المصرف أو رفضها، وإذا رفضها فإن ذلك يعرض المصرف الإسلامي إلى مخاطر تصريفها وإعادة بيعها، وما يترتب على ذلك من تكاليف ممثلة في تكاليف التخزين وتكاليف البحث عن بدائل لتوزيعها وتكاليف إضافية للنقل والتوزيع والشحن والتفريغ، وهذا كله يرجع في الأساس للمصرف في عدم دراسة العميل دراسة دقيقة وكذا العملية.

وللتقليل من أثر هذه المخاطر نرى أن يقوم المصرف

الإسلامي في عملية البيع بالمرابحة للآمر بالشراء بدراسة العميل دراسة دقيقة والتعامل مع السلع التي تكون لها فرص تسويقية كبيرة، وأن يقوم بعمل بدائل لتصريفها في حالة عدم إتمام عملية البيع قبل عملية التمويل لعملية المرابحة للآمر بالشراء.

كما أن هناك مصارف تسعى للتغلب على مخاطر عدم إتمام عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء أي نكول الأمر بالشراء عن الوفاء بالوعد الذي قطعه للمصرف بشراء السلعة بعد تملكها من قبل المصرف، بأخذ الدفعة المقدمة (هامش الجدية) كرامة للعميل نتيجة رجوعه عن وعده، ولتقليل المخاطر التي قد تلحق بالمصرف، وهذا الإجراء غير صحيح من الناحية الشرعية وقد أشار الفقهاء إلى ذلك حيث قال ابن حبيب في الدفعة المقدمة "العراب... إن كره المشتري البيع، كان ما دفعه للبائع دون عوض فهذا الذي نهى عنه لأنه من أبين المخاطرة، وأما العراب الذي لم ينه عنه فهو أن يبتاع منه ثوباً أو غيره بالخيار فيدفع إليه بعض الثمن مختوماً عليه إن كان مما لا يعرف بيعه على أنه إن رضي البيع كان الثمن، وإن كره رجع إليه ذلك، لأنه ليس فيه خطر يمنع صحته، وإنما فيه تعيين للثمن أو بعضه".

كما قال ابن قدامة "... فأما إن دفع إليه قبل البيع درهماً، وقال: لا تبع هذه السلعة لغيري، وإن لم اشتريها منك فهذا الدرهم لك، ثم اشتراها منه بعد ذلك بعقد مبدئي وحسب الدرهم من الثمن صح لأن البيع خلا عن الشرط المفسد...، وإن لم يشتري السلعة في هذه الصورة لم يستحق البائع الدرهم لأنه يأخذه بغير عوض ولصاحبه الرجوع فيه، ولا يصح جعله عوضاً عن انتظاره، وتأخير بيعه من أجله، لأنه لو كان عوضاً عن ذلك لما جاز جعله من الثمن في حال الشراء".

لذا فإنه لا يمكن للمصارف الإسلامية استخدام العربون أو هامش الجدية الذي جرت العادة من المصارف الإسلامية أخذه عند طلب الأمر بالشراء شراء السلعة من المصرف لتعويض المصرف الإسلامي عما يلحقه من أضرار أو تأديب للآمر بالشراء نتيجة عدم إتمام عقد البيع وعدم الوفاء بوعده، وإنما في حالة عدم إتمام البيع يتم إعادة مبلغ هامش الجدية، لذا فإن المخاطر التي يتعرض لها المصرف نتيجة عدم إتمام عملية البيع لا يمكن للمصرف تفاديها أو التقليل منها باستخدام هامش الجدية.

٢) مخاطر تلف موجودات المرابحة والمرابحة للآمر بالشراء قبل استلامها:

إن عملية البيع على أساس عقد صيغة المرابحة يعني أن يقوم المصرف الإسلامي ببيع سلعة مملوكة للمصرف وقت عملية التفاوض حيث جاء بحاشية

الدسوقي أن المرابحة "هو بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وبزيادة ربح معلوم لهما".

لذا فإن السلع التي يقوم المصرف ببيعها على أساس المرابحة يكون المصرف قد اشتراها قبل طلب المشتري لها وهذه السلع هي التي يتاجر بها المصرف بالبائع المباشر وفقاً لعملية التمويل بصيغة المرابحة وإذا اشترى المصرف هذه السلع بموجب عقد السلم وكانت هذه السلع من المنتجات الزراعية فإنها تكون أكثر عرضة لانتهاء صلاحيتها، وبالتالي يكون المصرف معرضاً للمخاطر، كما أن السلع التي يشتريها المصرف بصيغة مباشرة خارج إطار عقد السلم وإن كانت من المنتجات المعمرة التي لا تتعرض إلى انتهاء صلاحيتها إلا أنها معرضة لتلف بالحريق أو سوء التخزين أو بأي عامل آخر، وبالتالي يكون المصرف الإسلامي معرضاً للمخاطر أيضاً، حتى وأن كان مؤمناً عليها.

أما بالنسبة للسلع التي يتم بيعها على أساس عقد المرابحة للآمر بالشراء فإن هذه السلع تكون أكثر عرضة للتلف، لأن الأمر بالشراء قد يطلب من المصرف سلعاً تكون سريعة الانتهاء وأكثر عرضة للتلف ويتأخر في استلامها من المصرف، لذا يرى الباحث على المصرف الإسلامي عدم القيام بشراء سلع للآمر بالشراء معرضة للتلف حتى وإن كان هناك هامش ربح كبير إلا بعد دراستها دراسة دقيقة ودراسة عملية تخزينها والبدائل المختلفة لتصريفها.

وفي هذه الحالة إذا أُلِّفَت السلعة في مخزن المصرف قبل تسليمها للآمر بالشراء فإنه ينفسخ البيع حيث جاء في المجموع "فإن أُلِّفَ البائع... قال أكثر أصحابنا ينفسخ البيع قولاً واحداً،... كما يكون من ابتاع طعاماً في بيته أو سفينة كله على كيل معلوم، فما استوفى المشتري برأ منه البائع وما لم يستوف حتى يسرق أو تصيبه آفة فهو من مال البائع، وما أصابه من عيب فالشترى بالخيار في أخذه أو رده".

ويجب الإشارة هنا بخصوص تحميل مبلغ التلف في السلع المراد بيعها مرابحة أو مرابحة للآمر بالشراء أنه إذا كان التلف ناتجاً من تقصير المصرف أو إهماله في عملية النقل أو الشحن أو التفريغ أو التخزين أو عدم قيامه بالتحري عن مواعيد انتهاء السلع فأشترى سلعاً قريبة الانتهاء أو سريعة التلف ففي هذه الحالة يتحمل المصرف مخاطر تلف هذه السلع باعتبارها مضارباً بأموال أصحاب ودائع الاستثمار، أما إذا كانت عملية التلف خارجة عن إرادة المصرف حيث كان التلف نتيجة الحريق أو السرقة أو أي عامل آخر بعد قيام المصرف ببذل المجهود اللازم للمحافظة على هذه السلع فإن مخاطر تلف هذه السلع في هذه الحالة يتحملها أصحاب ودائع الاستثمار حيث يقوم المصرف بتقليلها عليهم ويتحمل هو خسارة مجهوده.

(٣) مخاطر تأخر استلام السلعة التي بيعت مربحة للأمر بالشراء:

إن عملية تأخر استلام السلعة ينطبق على عملية البيع على أساس المراجعة للأمر بالشراء، أما بالنسبة لعملية البيع على أساس المراجعة فإن الباحث يرى أن المشتري مربحة لا يقوم بالتفاوض بالشراء إلا والسلعة حاضره، وقد يتسلفها مباشرة لأنه لا يمكن حصول التفاوض على السلعة وهي غائبة، لأن هذا يخرج عملية البيع عن بيع المراجعة، كما أنه لا يوجد مبرر لتأخر استلامها من قبل المشتري طالما وأن السلعة في الأساس موجودة ومتوفرة لدى المصرف الإسلامي وقت عملية البيع.

جاء في المدونة في حالة شراء المشتري السلعة

إن عملية التأخر في استلام السلعة يعرض المصرف الإسلامي لخطر تحمله تكاليف إضافية في حالة انخفاض أسعار هذه السلعة في الأسواق، وعلى المصرف الإسلامي أن يكون حريصاً على تسليم السلعة بوقتها.

وطالت إقامتها عنده ... أن يشتري السلعة فتطول إقامتها عنده وتحول أسواقها بنقصان فإنه يوافق ابن القاسم في تقييم السلعة لأن البائع إن أراد أن يلزم المبتاع السلعة بأن يحط عنه من ثمنها مقابل الكذب ونائبه من الربح احتج عليه بطول الإقامة، ويخالفه إذا فانت السلعة فيحكم لها بحكم الكذب ووجه العمل في ذلك أن تقوم السلعة يوم باعها مربحة فتكون تلك القيمة هي الثمن الصحيح ثم تقوم يوم قبضها إن تأخر قبضها مربحة فينظر ما بين القيمتين من أجل حوالة الأسواق ويحط ذلك من الثمن وربحه، فما بقي كان هو الثمن الصحيح الذي لا ينقص منه إن كانت القيمة أقل.

أما بقية الفقهاء فلم يجد الباحث إشارة لموضوع التأخر في استلام الموجود، ويرى الباحث إن ما جاء بالمدونة يقصد به أنه تم البيع مربحة ولكن لسبب من الأسباب لم يسلم البائع المشتري السلعة، لذا أكرم البائع بإعادة تقييمها حسب الأسعار الجارية بالأسواق. وبالنسبة للمصارف الإسلامية يمكن في هذه الحالة الاكتفاء بما أشار له فقهاء المالكية، من تحميل المصرف

بفارق الانخفاض في قيمة السلعة وما يقابله من الربح إذا كان هناك انخفاض بين ثمن السلعة بتاريخ البيع وتاريخ استلام المشتري للسلعة من المصرف. لذا فإن عملية التأخر في استلام السلعة يعرض المصرف الإسلامي لخطر تحمله تكاليف إضافية في حالة انخفاض أسعار هذه السلعة في الأسواق، وعلى المصرف الإسلامي أن يكون حريصاً على تسليم السلعة بوقتها.

(٤) مخاطر تأخر العميل عن سداد ما عليه:

إن تقدم العميل للمصرف بطلب الحصول على سلعة بصيغة التمويل بالمراجعة أو المراجعة للأمر بالشراء في الغالب يكون من أجل الاستفادة من تأجيل السداد الذي يمنحه المصرف للعميل، وفي هذه الحالة يتم الاتفاق بين المصرف والمعمّل على موعد السداد المؤجل في ضوء المعدلات المتوقعة لتصرف السلعة محل البيع.

وعندما يتأخر العميل في سداد ما عليه من مبالغ مستحقة فإن الإجراء المتبع في المصارف الإسلامية يختلف عما هو موجود بالنسبة للمصارف التقليدية القائم نظامها على الفوائد الربوية، حيث في المصارف التقليدية يستمر فيها احتساب الفائدة بصورة مركبة حتى إتمام السداد، أما بالنسبة للمصارف الإسلامية فإنها لا تتعامل بالفائدة وبالتالي فإن عدداً كبيراً من عملائها يتقاعدون عن سداد ما عليهم من مبالغ مستحقة في المواعيد المحددة بالعقد، وفي هذا إهدار كبير لحقوق المصرف وحقوق المودعين، لأن حصوله على مستحقاته في مواعييدها يتيح له إعادة استثمارها وتحقيق إيرادات تبعاً لذلك بما ينعكس في النهاية على توزيع الأرباح على أصحاب الحسابات الاستثمارية وعلى المساهمين.

إن العميل المتأخر في سداد التزاماته للمصرف قد يكون موسراً أو معسراً فعندما يكون العميل معسراً فإن تأخره عن السداد يكون خارجاً عن إرادته، وفي هذه الحالة يقول الصديق الضرير "لا يجوز أن يطالب المصرف الإسلامي المدين المعسر بتعويض، وعليه أن ينتظر حتى يوسر مصداقاً لقوله تعالى " وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسره، بل ينبغي أن يبرئ البنك مدينه المعسر في الدين إذا كانت حالته تقتضي ذلك لقوله تعالى " وأن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون".

وهنا تظهر القيم الرفيعة التي جاء بها الدين الإسلامي في المعاملات التجارية من إنظار المدين الذي يمر بضائقة مالية وإعطائه فترة تأجيل للدين الذي عليه حتى يخرج مما هو فيه وتحسن ظروفه المالية ويسدد ما عليه من ديون للمصرف أما إذا كان العميل المتأخر عن السداد موسراً فإن تأخره عن

السداد يعد ظلماً حيث قال الرسول صلى الله عليه وسلم "مطل الغنى ظلم"، وقال أيضاً "لي الواجد يحل عرضه وعقوبته" والمراد بالغنى في الحديث الأول من كان قادراً على الوفاء بما عليه من الدين، أما بالنسبة للواجد في الحديث الثاني فهو الذي يجد ما يفي به أي القادر على الوفاء، أما لي بمعنى ماطل في الوفاء وإحلال عرضه معناه جواز ذمه لأن العرض من الإنسان كل ما يذم فيه ويقدر.

وأشار "محمد عثمان شبير إلى أن الرأي الراجح هو عدم جواز التعويض عن ضرر التأخير في الدين وذلك لقوة أدلة لقائلين بعدم الجواز، حيث أن عملية تعويض المدين الموسر عن ضرر التأخير تعد زيادة مشروطة في قرض لذا فهو ربا محرم، لما روي عن ابن عباس وابن مسعود وأبي بن كعب أنهم كرهوه ونهوا عن قرض جر منفعة، وقال بن مفلح كل قرض شرط فيه زيادة فهو حرام إجماعاً، وقال ابن تيمية وقد اتفق العلماء على أن المقرض متى اشترط زيادة على قرضه كان ذلك حراماً، وفتح باب التعويض أنتأخيري يؤدي إلى إباحة الربا المحرم كما حدث مع الكنيسة، فقد كانت الديانة النصرانية تحرم الربا بين النصارى وغيرهم وتشدد فيه وأصبح يضعف في القرنين السادس والثامن عشر على أثر الانتقادات التي وجهت إليهم والعوامل الاقتصادية الجديدة، فأجازوا للمصرف أن يتقاضى تعويضاً من المقرض عما فاتته من الربح بسبب القرض، ويجب أن يحصل اتفاق على هذا مقدماً، ثم أجازوا للمصرف أن يأخذ من المقرض ربها قليلاً لتأمين خطر الضياع الذي يتعرض له مال المقرض، ثم أجازوا الشرط الجزائي، إلى أن أجازوا الفوائد الربوية المعتدلة غير المبالغ فيها".

وقد أشار مجلس مجمع الفقه الإسلامي في مؤتمره السادس في قراره رقم (٦/٢/٥٢) بشأن البيع بالتقسيط "إذا تأخر المشتري المدين في دفع الأقساط عن الموعد المحدد فلا يجوز إلزامه أي زيادة على الدين بشرط سابق أو بدون شرط لأن ذلك ربا محرم، كما يحرم على المدين المثل أن يماطل في أداء ما حل من الأقساط، ومع ذلك لا يجوز شرعاً اشتراط التعويض في حالة التأخر عن الأداء".

وفي رأينا أن مديني المصرف الإسلامي الذين بيعت لهم موجودات على أساس عقد المراجعة والمراجعة للأمر بالشراء بأجل يستغلون عدم وجود قاعدة ملزمة لهم بتعويض المصرف نتيجة تأخرهم بالسداد، لذلك تجدهم يماطلون في عملية السداد، وهذا يعرض المصرف الإسلامي للمخاطرة، وهذا لا يعني أننا نؤيد وجود تعويض للمصرف عن التأخر ولكن يجب على المصرف العمل على تقليل مخاطرة المدينين، وذلك بأن يكون التعامل مع العملاء الذين تتوفر فيهم الأمانة، والسمعة المالية الطيبة.



الطبيعة القانونية لنظام البطاقة المصرفية



عمر بابكر المكي
مدير الإدارة القانونية

ينفذها حامل البطاقة لديه ولكن التزام البنك للتاجر بالوفاء يكون في حدود المبلغ المتفق عليه مع الحامل والاعتماد المخصص لهذه البطاقة وهو اعتماد متجدد وقصير وغير مقصود لذاته بين البنك والحامل ويستطيع التاجر الإطلاع على رصيد الحامل من خلال موجوده لديه بمجرد أن يمرر البطاقة يظهر خلالها الرصيد إذ أن الشريط المغنط الموجود على البطاقة يتضمن المعلومات التي تتعلق بالرصيد ثم يقوم التاجر بالاتصال أما عن طريق الهاتف أو بحاسوب مركزي لحجز المبلغ لدى البنك . ولا يكون البنك ملزماً بالدفع عما يتجاوز الرصيد فالعلاقة إذن بين البنك والتاجر علاقة عقد رضائي ملزم للجانبين يتطلب تغييراً متتابعاً حيث يلتزم التاجر بقبول البطاقة في الوفاء يقابل ذلك التزام البنك بسداد قيمة الفواتير التي يوقعها للحامل في حدود المبلغ المتفق عليه ويتم ذلك وفق شروط معينة :-

١. استخدام الأدوات التكنولوجية في تنفيذ نظام البطاقة مثال ذلك تزويد البنك المحل التجاري بالماكينة المطلوبة التي تناسب نوع التعامل
 ٢. عدم تجاوز التاجر للحدود المعينة للاعتماد الممنوح لحامل البطاقة مع قيامه بكل الإجراءات التي من شأنها أن تجعل عملية الوفاء صحيحة .
- نخلص للقول بأن نظام البطاقة المصرفية في مجمله هو وسيلة تقنية للوفاء تتكامل مع الوسائل التقنية الأخرى المعهودة لدى التاجر والبنك وتقوم على علاقات قانونية يتناغم بعضها مع بعض وهي لازالت محل بحث ودراسة للمهنيين .
- نكتفي بهذا القدر على أمل مواصلة الباقي في الأعداد القادمة لمزيد من التحليل القانوني لهذه البطاقة .

كنا قد تناولنا في العدد السابق من هذه المجلة موضوع الطبيعة القانونية لنظام البطاقة المصرفية من حيث تعريف البطاقة المصرفية وأطراف البطاقة المصرفية والتميز بين البطاقات وأنواعها وأوضحنا أن هنالك ما يعرف ببطاقة الوفاء والتي تقوم على فكرة قيام حاملها بوفاء بثمان السلع والخدمات التي يحصل عليها من بعض المحلات وبطاقة الحساب التي تتيح لحاملها الشراء على الحساب وتسديد فواتيره من هذا الحساب ، وهنالك بطاقة الصراف الآلي التي تمكن صاحبها من سحب مبالغ نقدية بحد أقصى متفق عليه من خلال أجهزة الصراف الآلي بمواقعها المختلفة. والآن نستعرض التكيف القانوني لهذه البطاقة المصرفية من حيث علاقة حاملها بالبنك ومن حيث علاقة التاجر والبنك ولتوضيح ذلك لابد من استعراض كل علاقة على حده :

فبطاقة الصراف الآلي التي تمكن حاملها من سحب مبالغ نقدية من حسابه بحد أقصى متفق عليه لا تقدم أي إئتمان للعميل وإنما هي أداة سحب للمبالغ المودعة من قبله فقط . ولا تسمح بصرف أي مبالغ عن طريقها في حالة عدم وجود رصيد للعميل وهي فقط تعاقد لتقديم خدمة الصرف بديلاً عن السحب بطريقة الشيكات المعهودة ، ولا يترتب عليها أي أثر قانوني سوى ذلك .

أما بطاقة الوفاء والتي تقوم على فكرة قيام حاملها بوفاء بثمان السلع والخدمات التي يحصل عليها من بعض المحلات التجارية فهي ذات علاقة تعاقدية بين حاملها والبنك من جهة والبنك وصاحب المحل (التاجر) من جهة أخرى وهذه العلاقة التعاقدية ترتب التزامات متقابلة على كل الأطراف .

حامل البطاقة والبنك المصدر والتاجر يلتزم البنك بالوفاء للتاجر بقيمة المشتريات التي

الفاطح الحاج محمود
بنك التضامن الإسلامي

المسؤولية القانونية للموظف المصرفي

لحق المضرور من ضرر وما فاتته من كسب مراعية في ذلك الظروف الملازمة وبشرط أن يكون ما أصاب المضرور نتيجة طبيعية للعلل الضار .

ومثال آخر إذا كان المنشور الصادر من البنك حدد أن لا يتم الصرف لأي شخص ببطاقة شخصية أو جواز سفر فجاء للموظف شخصاً يريد صرف تحويل ولديه بطاقة طالب بأحد الجامعات فرأى الموظف الصراف تقديراً لظرفه الدراسي أن يصرف له ويسلمه مبلغ التحويل ، وبعد أن قام بالصرف له جاء شخص آخر يحمل بطاقة شخصية بذات الاسم وأنه صاحب التحويل المعنى ، فإذا لم يستطع هذا الموظف إعادة المبلغ من الشخص الذي قام بالصرف له يعتبر قانوناً ملزم مدنياً بدفع قيمة التحويل للبنك أو للشخص الذي جاء ببطاقة ، لأنه بفعله هذا قصر في واجبه بمخالفته منشور البنك فتسبب في فعل ضار نتجت عنه خسارة أو ضرر للغير فيلزمه بالتعويض إعمالاً لقواعد المسؤولية التقصيرية التي ذكرنا نصها الذي ورد في قانون المعاملات المدنية وهي (كل فعل سبب ضرراً للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض ولو كان غير مميز)

يدفع بعض الموظفين بأن هذا الفعل أو التصرف تم بحسن نية فحسن النية حتى لا يكون موجبا للتعويض إشتراط فيه القانون المذكور أن يكون خطأ عادي يتوقع حدوثه بحسن نية في ظروف العمل وفي حالتنا مخالفة المنشور لا تعتبر في تقديرنا خطأ عادياً بل هو متعمداً إذا ترتب عليه ضرر وجب جبره بالتعويض .

وأضرب مثلاً لحسن النية في ظروف العمل العادية الذي قد لا يكون موجبا للتعويض بذات المثال السابق إذا قام الموظف بصرف التحويل ببطاقة شخصية ولكن غير سارية أو منتهية المدة واتضح عدم صحتها أو تزويرها فهذا قد يكون غير موجبا للتعويض لأنه غير مختص بذلك وذلك خلافاً للصرف ببطاقة غير المنصوص عليها في المنشور . ويتبع حديثاً هذا حالة دفع البنك المبلغ ثم مطالبة الموظف به وهو نوع آخر تدرج أحكامه تحت مسؤولية التابع والمتبوع التي سوف نتناولها في الحلقة القادمة إن شاء الله .

قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤م على قواعد المسؤولية التقصيرية في المادة (١٢٨) منه وما بعدها حيث نص على أن (كل فعل سبب ضرراً للغير يلزم من ارتكبه بالتعويض ولو كان غير مميز)

ويلاحظ أن النص ورد بعبارة (كل فعل) مما يجعل المسؤولية تطال كل فعل ضار سبب ضرراً للغير . ونضرب بعض الأمثلة من واقع العمل المصرفي تكون سبب لتطبيق هذا النوع من المسؤولية على العاملين بالجهاز المصرفي وستقوم بنقاش كل منها على حدة :-

المثال الأول :-

موظف الإستثمار بالبنك يعلم بأن عملية المراجعة للآمر بالشراء يتم تنفيذها وفق الخطوات الواردة في المرشد الفقهي للمراجعة للآمر بالشراء الصادر من الهيئة العليا للرقابة الشرعية ببنك السودان والذي نص على أن المراجعة تنفذ بمخالفة للخطوات الواردة فيه تعتبر صورية ، فقام موظف الإستثمار بدلاً من شراء السلعة محل المراجعة للبنك ومن ثم بيعها للعميل قام من تلقاء نفسه لتسليم العميل الأمر بالشراء شيئاً بقيمة السلعة ووقع معه عقد المراجعة صورياً بأصل المبلغ (الشيك) زائداً أرباح البنك ، وعندما حل أجل السداد تمسك العميل بصورية المراجعة وعدم شرعيتها وطالب بإبطالها ، فإذا أثبت ذلك لا يحكم للمبلغ بالأرباح بل برأس ماله فقط باعتبار أن الأرباح زيادة من غير عوض فتعتبر ربا

فما موقف الموظف القانوني من هذا التصرف الشخصي نرى أنه يجوز للبنك وفقاً لقواعد المسؤولية التقصيرية مقاضاة هذا الموظف لتعويض الأرباح التي كانت متوقعة من هذه العملية إذا كانت قد أحرقت صحيحة وقد نصت المادة ١/١٦٠ من قانون المعاملات المدنية لسنة ١٩٨٤م على أن (كل شخص يكون مستخدماً لدى آخر أو يتولى عملاً للآخر بسبب إضرار بالآخر أو بالغير إستغلالاً لتوظيفته أو إستثماراً بواجباتها أو إهمالاً غير مبرر في ادائها يلزم شخصياً بتعويض الضرر الذي سببه للغير)

وقد نص ذات القانون على كيفية تقدير التعويض حيث نص في المادة ١٥٢ منه على أن تقدر المحكمة التعويض بقدر ما

الهدف من هذه الورقة هو توضيح بعض الجوانب القانونية المتعلقة ببعض التصرفات التي يقوم بها المستخدمون بالمصارف ولا يدركون لاهم ولا المسؤولين عنهم الأثر القانوني المترتب عليها .

أحاول في هذه الورقة إبراز البعض بإختصار .

المسؤولية المترتبة على فعل الموظف قد تكون جنائية أو مدنية أو إدارية وقد يترتب على الفعل الواحد أحياناً تحمل أكثر من مسؤولية بمعنى أنه قد يرتكب الموظف أو العامل فعلاً يترتب عليه أن يكون مسئولاً مدنياً وجنائياً وإدارياً كما سيتضح في الأمثلة التي سنوردها فيما بعد .

فالمسؤولية الجنائية في الشريعة الإسلامية تعني أن يتحمل الإنسان نتائج الأفعال المحرمة التي يأتيها مختاراً وهو مدرك لمعانيها ونتائجها ، فمن أتى فعلاً محرماً لا يريد كالمكره أو المغمى عليه لا يسأل جنائياً عن فعله .

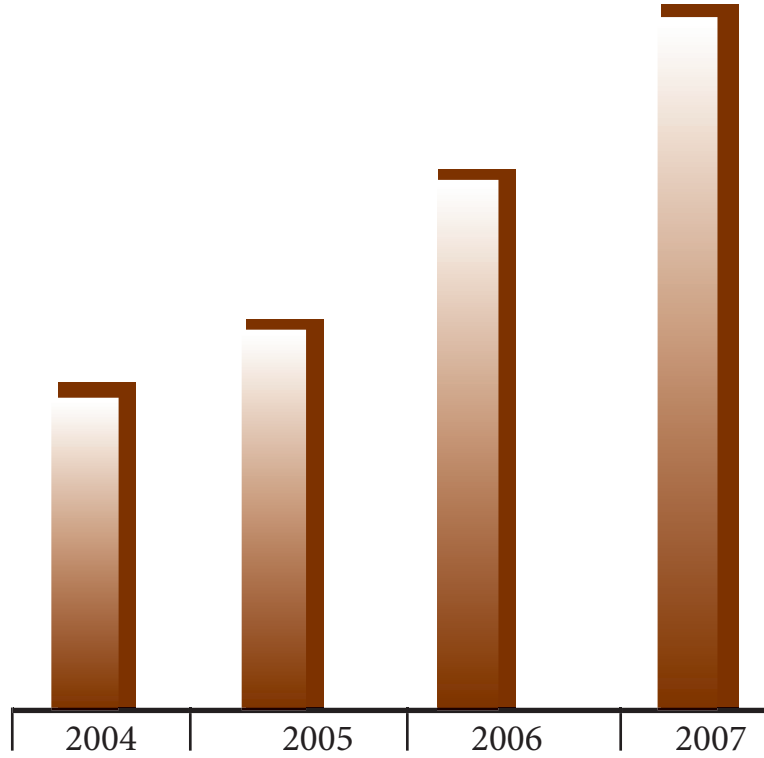
ومعنى المسؤولية الجنائية في القانون الجنائي السوداني والقوانين الوضعية هو نفس معنى المسؤولية الجنائية في الشريعة الإسلامية ...

والقانون الجنائي إذا خالفه الشخص أو ارتكب جريمة منصوص عليها فيه يعاقب حسب العقوبة المنصوص عليها في القانون الجنائي أما المسؤولية المدنية قد يكون سبب نشوئها هو الإخلال بالعقد أو الخطأ أو الفعل الضار الذي سبب ضرراً للغير وتسمى (المسؤولية التقصيرية)

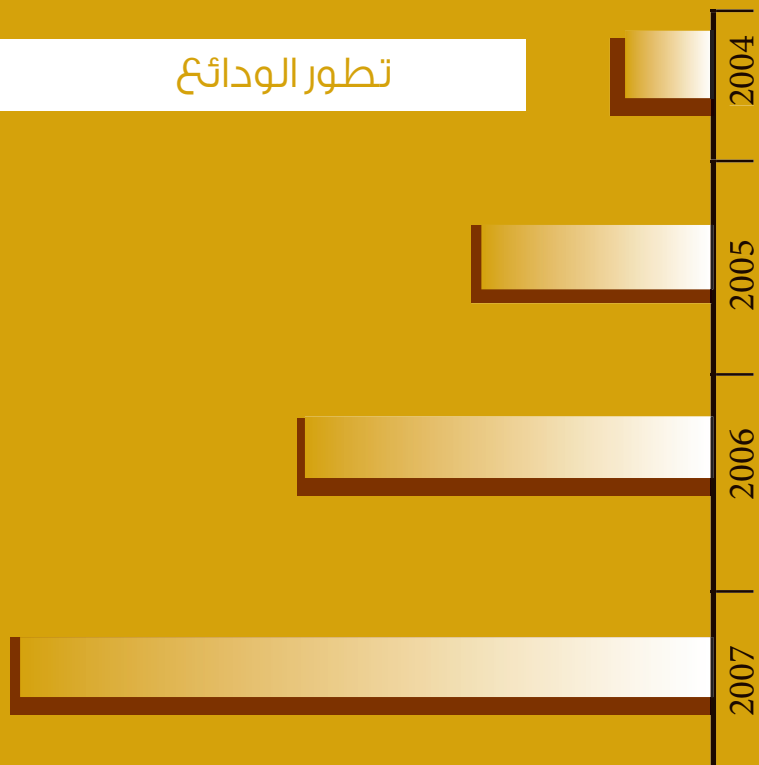
والمسؤولية الإدارية قد تنشأ بسبب مخالفة اللوائح والنظم والمنشورات الداخلية مما يترتب عليها جزاء إداري محدد حسب ما ينظمه القانون أو اللوائح الداخلية للمؤسسة أو إسم العمل .

وفي هذه الحلقة سنتناول المسؤولية التقصيرية للموظف المصرفي ، وأذكر أن الهدف من ذلك هو تناول بعض التصرفات التي يجريها الموظف المصرفي لتزويرها بمداها القانوني وما قد ترتبه عليه من آثار وإن أجازها بحسن نية . يقصد بالمسؤولية التقصيرية ، المسؤولية الناشئة عن تقصير الموظف المصرفي في واجباته ومخالفته لإعراف المهنة أو وقوع الخطأ منه مما يتسبب في إحداث ضرر للبنك الذي يعمل فيه أو لأحد العملاء المتعاملين مع البنك وقد نص

تطور إجمالي الموجودات

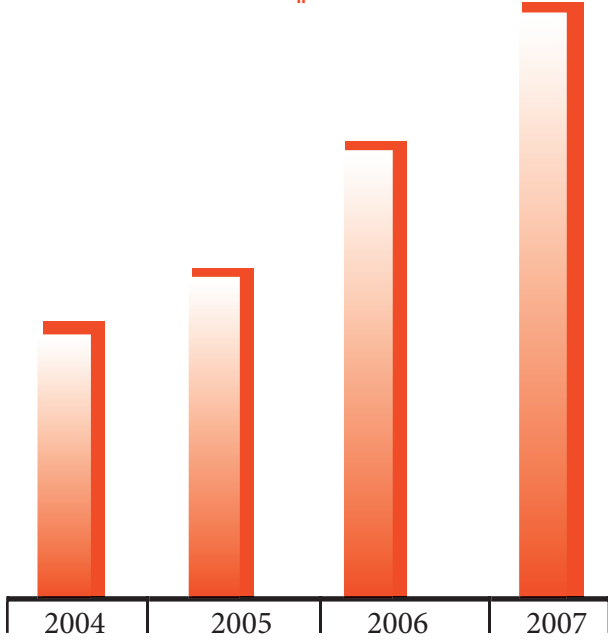


تطور الودائع

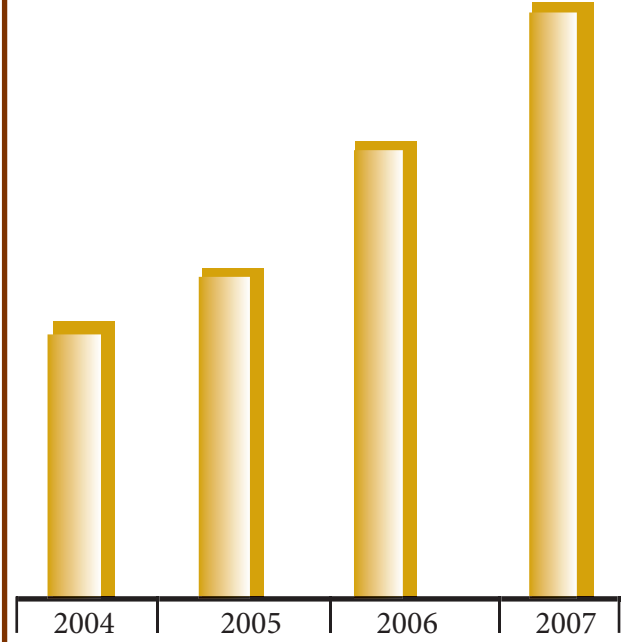




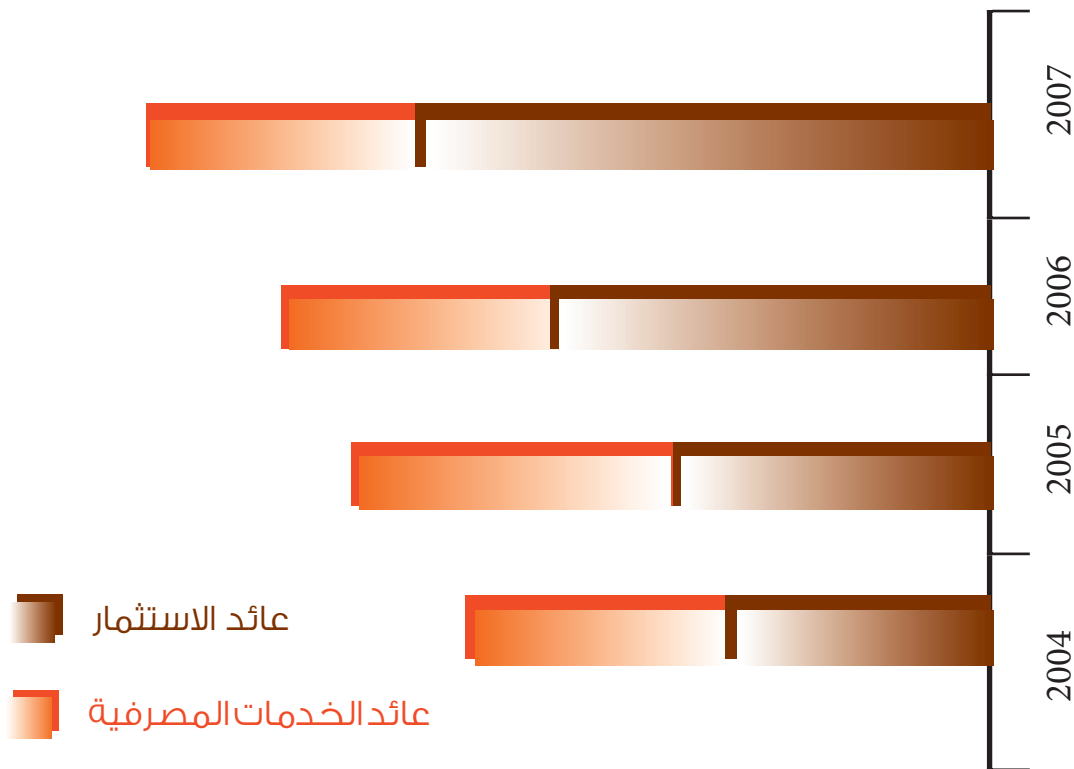
إجمالي الدخل



تطور حقوق الملكية



هيكل الإيرادات



قال تعالى:

((مُحَمَّدٌ رَسُولُ اللَّهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ تَرَاهُمْ رُكْعًا سَجِدًا يَبْتَغُونَ فَضْلًا مِنَ اللَّهِ وَرِضْوَانًا سِيمَاهُمْ فِي وُجُوهِهِمْ مِنْ أَثَرِ السُّجُودِ ذَلِكَ مَثَلُهُمْ فِي التَّوْرَةِ وَمَثَلُهُمْ فِي الْإِنْجِيلِ كَزَرْعٍ أَخْرَجَ شَطَاةً فَآزَرَهُ فَاسْتَغْلَظَ فَاسْتَوَى عَلَى سُوقِهِ يُعْجِبُ الزُّرَّاعَ لِيُغَيِّرَ بِهِمُ الْكُفَّارَ وَعَدَ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ مِنْهُمْ مَغْفِرَةً وَأَجْرًا عَظِيمًا {٢٩} صَدَقَ اللَّهُ الْعَظِيمُ (سورة الفتح).

خلق التواضع

عليه وسلم في علاقاته الأسرية مع أهله، وكذلك في علاقاته الاجتماعية مع الناس من حوله؛ أما عن تواضعه مع أسرته، فخير من يحدثنا عن هذا الجانب أم المؤمنين عائشة رضي الله عنها، تقول وقد سألها سائل: ما كان النبي صلى الله عليه وسلم يصنع في بيته؟ قالت: (يكون في خدمة أهله، فإذا حضرت الصلاة خرج إلى الصلاة). وأما تواضعه صلى الله عليه وسلم مع أصحابه ومن حوله، فحدث عنه ولا حرج. ويكفي أن تعلم في هذا المقام أنه صلى الله عليه وسلم كان يركب الحمار، وهي وسيلة نقل عادية في ذلك الزمان، ليس هذا فحسب، بل كان يحمل خلفه على دابته، من كان لا يملك وسيلة نقل تتقله.

تلك صور من تواضعه عليه الصلاة والسلام، وأين هي مما يصوره به اليوم أعداؤه، والمبغضون لهديه، والحاقدون على شريعته؛ ثم أين نحن المسلمين من التخلق بخلق التواضع، الذي جسده نبينا صلى الله عليه وسلم في حياته خير تجسيد، وقام به خير قيام؟

صلى الله عليه وسلم أنه لم يقبل من أحد أن يفضلته على أحد من الأنبياء، مع أن القرآن قد أثبت التفضيل بين الأنبياء والرسل في قوله تعالى: (تلك الرسل فضلنا بعضهم على بعض) (البقرة: ٢٥٢) وما ذلك إلا لتواضعه صلى الله عليه وسلم.

وقد ثبت أن رجلاً من المسلمين ورجلاً من اليهود سب كل واحد منهما الآخر، فقال المسلم لليهودي: والذي اصطفى محمداً على العالمين، فقال اليهودي: والذي اصطفى موسى على العالمين، فرفع المسلم يده عند ذلك وضرب اليهودي على وجهه، فذهب اليهودي إلى النبي صلى الله عليه وسلم فأخبره بما حدث، فدعا النبي صلى الله عليه وسلم عليه وسلم المسلم، فسأله عن ذلك، فأخبره بالذي جرى، فطلب النبي صلى الله عليه وسلم من صحابته ألا يفضلوه على أحد من الأنبياء، وأخبرهم عن منزلة موسى عليه السلام، وأنه يوم القيامة يكون مع النبي ومن أول الذين تتشقق عنهم الأرض يوم القيامة. والحديث في الصحيحين. وفي الجانب المقابل، يظهر تواضعه صلى الله

خلق التواضع من الأخلاق التي اتصف بها صلى الله عليه وسلم، فكان خافض الجناح للكبير والصغير، والقريب والبعيد، والأهل والأصحاب، والرجل والمرأة، والصبي والصغير، والعبد والجارية، والمسلم وغير المسلم، فالكل في نظره سواء، لا فضل لأحد على آخر إلا بالعمل الصالح. وأبلغ ما تتجلى صور تواضعه صلى الله عليه وسلم عند حديثه عن تحديد رسالته وتعيين غايته في هذه الحياة: فرسالته ليست رسالة دنيوية، تطلب ملكاً، أو تبقي حُكماً، أو تلهث وراء منصب، بل رسالة نبوية أخروية، منطلقها الأول والأخير رضا الله سبحانه، وغايتها إبلاغ الناس رسالة الإسلام. فقد كان صلى الله عليه وسلم كثير القول: (إنما أنا عبد الله ورسوله)، فهو قبل كل شيء وبعد كل شيء عبد لله، مقرر له بهذه العبودية، خاضع له في كل ما يأمر به وينهى عنه؛ ثم هو بعد ذلك رسول الله إلى الناس أجمعين.

وكما وضَّح صلى الله عليه وسلم غايته في هذه الحياة ورسالته، فهو أيضاً قد وضَّح مكانته بين الأنبياء ومنزلته بين الرسل، فكان من تواضعه



إمام المرسلين فداك روحي
فداك الكون يا عطر السجيا
وذكرك يا رسول الله زاد
وما لجنان عدن من طريق
عليك صلاة ربك ماتجلى
ضياء واعتلى صوت الهداة
وأرواح الائمة والدعاة
فما للناس دونك من زكاة
تضاء به أسارير الحياة
بغير هداك ياعلم الهداة

اللهم صلي وسلم وبارك على محمد وعلى آله وصحبه
أجمعين وعلى من تبعه باحسان إلى يوم الدين

تهنئة



يسر أسرة بنك
فيصل الإسلامي
السوداني أن ترف
التهنئة الحارة للاخ
الدكتور / حاتم
عبدالله الزبير رئيس
إتحاد المهتارف
السوداني على نيله
درجة الدكتوراة من جامعة
ام درمان الإسلامية بتقدير
ممتاز.

مع امنياتنا له بدوام التوفيق والنجاح



أينما ما كنتم

مركز الفحاء التجاري - شارع على عبد اللطيف - الخرطوم - السودان

ص. ب : ١٠١٤٣ الخرطوم / تليكس : ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٤

فاكس : ٧٧١٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ - ٨٣ ٧٨٠١٩٣

هاتف : ٧٧٧٩٢٠ - ٧٧٨٧٢٧ - ٧٨١٨٤٨ - ٧٨١٨٥٧ - ٨٣ ٧٨٠١٩٣

إسوفت : FISBSDKH

بريد الكتروني : fibsudan@fibsudan.com



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد



بخطى ثابتة نحو الأهداف



بنك فيصل الإسلامي السوداني
Faisal Islamic Bank (SUDAN)

نحن الرواد

مركز الفحاء التجاري - شارع على عبد اللطيف - الخرطوم - السودان

ص.ب: ١٠١٤٣ الخرطوم تـلـكـس: ٢٢٥١٩ - ٢٢١٦٣ فاكس: ٧٧١٧١٤ - ٧٨٠١٩٣ - ١٨٣ ٢٤٩ + هاتف: ٧٧٧٩٢٠ - ٧٧٨٧٢٧ - ٧٨١٨٤٨ - ٧٨١٨٥٧ - ١٨٣ ٢٤٩ +

إسـوفـت: FISBSDKH بـريـد إـلـكـتـروـني: fibsudan@fibsudan.com المـوقـع: www.fibsudan.com